

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

わかりあう願いをつなごう

課金売上高
6,759,174千円ロイヤルユーザー数
8,915人ARPLU
58,716円ARPPU
18,247円

② 中長期の経営戦略

1. ライブゲーミング展開

ゲームとゲーム実況を融合した「ライブゲーミング」への投資・開発を推進し、新しい体験を提供

3. 差別化戦略

アマチュア配信者中心のコミュニティサービスとして、有償コイン消費ユーザー数とARPPU・ARPLU拡大に注力

2. プラットフォーム外展開

Mirrativ外のVTuber等配信者向けにアセット展開。CastCraftで14,000人以上の配信者に配信支援ツール提供

4. コスト効率化

Web決済比率向上とサーバーコスト・人件費の効率化を推進。エポスカード導入やPayPay導入で決済手数料率低減

③ 対処すべき課題

① サービス健全性確保

- ・未成年者保護施策の実施
- ・監視体制構築と著作権保護対応
- ・配信者保護とユーザー啓蒙活動の継続強化

② 認知度向上と人材確保

- ・Webマーケティングと広報活動の充実
- ・優秀人材の採用・育成・定着を図る人事体制構築

③ 内部管理とコンプライアンス

- ・事業成長に応じた内部統制システム構築
- ・新市場創出時の法規制リスク認識と対応

面接で使えるポイント

- ・個人の『物語』を重視する時代に、Mirrativはアクティブユーザーの約3割が配信者という独自コミュニティを実現している…
- ・モバイルコンテンツ市場3兆2,458億円、VTuber市場1,260億円など高成長市場でライブゲーミングに投資する成長戦…
- ・課金売上高が2020年比4.5倍に成長し、ロイヤルユーザー数の拡大とARPLU58,716円の向上を実現する事業構造

証券コード 472A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
スマートフォン一つで簡単にライブ配信ができるプラットフォーム「Mirrativ」

主力事業・セグメント
・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）
・財務健康度70点と財務基盤が健全
・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
72億円営業利益率
4.9%財務健康度
70点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
693万円

情報・通信業内 219位/592社

平均年齢
34.9歳

情報・通信業内 475位/593社

平均勤続
2.9年

情報・通信業内 539位/593社

女性管理職
18.2%

情報・通信業内 134位/373社

男性育休
150.0%

情報・通信業内 8位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: ミラティブ、『涼宮ハルヒ』シリーズとエモモの初コラボを開催！

