

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

ビジョン

「伝える・伝わる・笑顔になる」をPOWER OF POPで実現する

売上総利益

2,503百万円

営業利益

234百万円

総資産経常利益率

5.1%

② 中長期の経営戦略

1. 主要3事業の付加価値創出

POP GALLERY事業、店頭プロモーション事業、サービス・デザイン事業の付加価値創出に取り組む

3. 購買行動全段階への価値提供

認知・共感から継続購入まで、購買行動全ステージにおける新たな企画・デザイン・サービスを創出

2. デジタル領域の製品・サービス開発

POP GALLERYのオンラインサイト強化、WEB抽選システム「フェアマネ！」導入、POPKIT提供など

4. ビジネスモデル転換

モノ提供から「欲しい」「買いたい」という気持ち・笑顔を与える事業形態へ転換

③ 対処すべき課題

① デジタル技術への対応

- ・WEB・SNS活用サービスの進化が必須
- ・2025年5月POPKIT Android版リリース等新開発
- ・生成AI等新技術の事業応用検討が急務

② 購買行動の劇的変化への対応

- ・リアル店舗からEC購買へのシフト加速に対応
- ・WEB3.0・メタバース・NFT等新概念への検討
- ・ビジネスモデル根幹の見直しが長期課題

③ リスク管理と社会的要請への対応

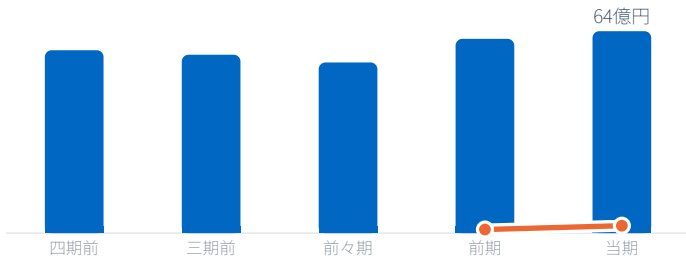
- ・従業員コンプライアンス教育と法令遵守徹底
- ・ESG・SDGs・ガバナンスコードへの継続対応
- ・内部統制システムの充実と体制強化

面接で使えるポイント

- ・POP広告の購買行動全ステージへの拡大により、従来の購買時点のみならず認知から継続購入までの価値提供を目指している
- ・POPKIT等デジタルサービス開発やWEB抽選システム「フェアマネ！」導入により、リアルとデジタルの融合戦略を推進中
- ・生成AI・メタバース等新技術の事業応用を継続検討しながら、「『買いたい』をつくり続ける」ミッション実現を追求

証券コード 4760

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
広告等販売促進用品の企画・製作・販売を行う総合
販売促進業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
64億円営業利益率
3.7%財務健康度
31点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 31.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
491万円

サービス業内 411位/524社

平均年齢
40.4歳

サービス業内 185位/527社

平均勤続
14.8年

サービス業内 36位/527社

女性管理職
18.2%

サービス業内 199位/371社

男性育休
66.7%

サービス業内 183位/311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…）

直近ニュース十一言

参考: (株)アルファ【3434】：決算情報

