

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

パーパス

新しい時代の体験を創る。体験価値を軸としながら、リアルやデジタルなど様々な方法を駆使して新たな可能性を生み出す。

② 中長期の経営戦略

1. クライアント拡張

既存取引先に加えて新規取引先の開発を強化し、受注先の拡大を進める。

3. 高付加価値提供

フィー型業務及びグループ内製化を推進し、収益力の維持向上を図る。

2. 領域拡張

リアルとデジタルを統合したイベント・プロモーションにより事業領域の拡大を実践する。

4. 体験デザイン進化

リアルとデジタル融合の強みを活かし、体験デザインの一層の進化を追求する。

③ 対処すべき課題

① ガバナンス体制強化

- ・ 2025年6月期に発覚した労働制度運用不備への対処
- ・ 代表取締役副社長兼チーフガバナンスオフィサーを設置
- ・ 経営陣・管理職へのガバナンス・コンプライアンス研修強化

② 監査・診断体制構築

- ・ 外部専門家との連携による運用実態調査を実施
- ・ 内部監査及び外部監査体制の整備・再構築
- ・ モニタリング体制強化によるチェック機能向上

③ 労働制度適正化

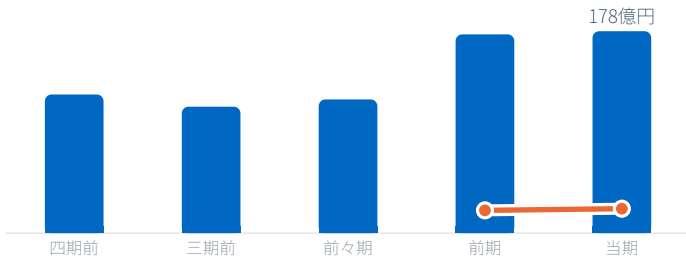
- ・ 法令要件に即した労働制度の再設計を推進
- ・ 外部専門家の助言を積極的に取り入れ法令適合性を確保
- ・ 労務部門の専門性向上と業務体制拡充

面接で使えるポイント

- ・ 1976年イベント・プロモーション企画会社として設立以来、人と人のコミュニケーション重視を貫く企業文化。
- ・ 2022年2月に制定したパーパス『新しい時代の体験を創る』実現に向け、リアルとデジタル統合による体験価値創造に注力。
- ・ 2025年6月期労働制度不備を機に、ガバナンス体制全面刷新し、持続的成長と企業価値向上を目指す改革進行中。

証券コード 4767

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
総合プロモーション事業を展開するサービス業企業

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）

- ・営業利益率12.1%の安定した収益性
- ・財務健康度76点と財務基盤が健全

※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
178億円営業利益率
12.1%財務健康度
76点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
707万円

サービス業内 114位/524社

平均年齢
31.6歳

サービス業内 485位/527社

平均勤続
5.8年

サービス業内 297位/527社

女性管理職
16.7%

サービス業内 211位/371社

男性育休
-（未開示）

※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)テー・オー・ダブリュー【4767】：決算情報

