

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

経営理念

韓流ビジネスを主軸としたメディアコンテンツ企業として、人々の生活をより楽しく、より豊かにし、社会貢献すること

② 中長期の経営戦略

1. 能動的な経営体制への転換

日本拠点が市場を分析し独自の価値を創出して世界へ発信。特定アーティストへの依存を脱却し迅速な意思決定を実現

2. 良質な楽曲制作と戦略的マーケティング

日本市場の嗜好を精緻に捉えた楽曲制作を起点に、デジタル施策を駆使した国内マーケティングを断行し集客を大型会場へ集約

3. 周辺領域への収益循環確立

商品販売、旅行事業、ライセンス&メディア事業を通じ、音楽事業を核とした独自の収益循環を確立

4. オリジナルIP発掘・育成

ガールズグループGPP、バーチャルアーティストKiepiなどオリジナルIPを高収益エンジンへ成長させ相乗効果を最大化

③ 対処すべき課題

① コンサート事業の効率化

- ・提供価値に見合った適正かつ柔軟な価格体系の再編
- ・一公演ごとの収益管理を徹底
- ・専門的知見を活用した運営体制へシフトし製作コスト抑制

② MD・旅行事業の強化

- ・日本オリジナルを含むグッズ販売に注力、他業種とのコラボ強化
- ・旅行事業で内製化とツアーパッケージの組成・販売推進

③ 新事業領域の本格化

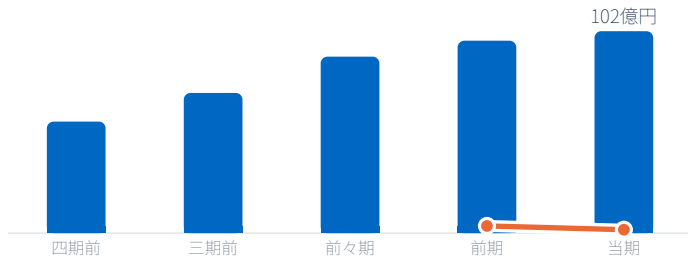
- ・Musicビジネス事業を本格的な収益化フェーズへ移行
- ・2026年1月デビューのGPP市場浸透を最優先、2026年4月バーチャルアーティストリリース予定
- ・ライセンス事業で共同事業によるリスク分散、メディア事業でシナジー活用と柔軟な組織再編を検討

面接で使えるポイント

- ・2020年8月のSMEJ吸収合併を機に総合メディアコンテンツ企業へと事業ポートフォリオを拡大した経緯と成長戦略
- ・K-POPの高い人気と『推し活』ブームを背景にした国内コンサート市場成長の中での差別化戦略
- ・GPP、Kiepiなど自社オリジナルIPの育成を中長期的な収益の柱とする事業戦略

証券コード 4772

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
株式会社SM ENTERTAINMENT JAPANは

主力事業・セグメント

- ・エンタメProject 76.7%
- ・Rights・メディアProje 23.3%

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
102億円

営業利益率
1.7%

財務健康度
33点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 42.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
607万円

情報・通信業内 398位/592社

平均年齢
38.5歳

情報・通信業内 282位/593社

平均勤続
5.5年

情報・通信業内 351位/593社

女性管理職
42.9%

情報・通信業内 15位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 85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…）

直近ニュース十一言

参考: (株)SM ENTERTAINMENT JAPAN 【4772

