

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

ファクト-事実-を情報化する。公平中立な立場から事実を情報化し、豊かな生活と産業発展に貢献する企業を目指す。

売上高
6,000百万円

営業利益
1,450百万円

経常利益
1,450百万円

YouTube登録者
227万人超

② 中長期の経営戦略

1. CS調査事業強化

商標利用・デジタルプロモーション・データ販売の三つのメニューで顧客支援。AI等の先進技術でSEO対策強化。パーソナライズ機能発展で送客促進。

3. 新ビジネス基盤構築

(株)新旭との事業シナジー拡大。両社の得意分野を補完し合い、新たな収益源確立。WEBマーケティングノウハウ活用。

2. 自社メディア強化

ORICON NEWSなど総合トレンドメディアの媒体価値向上。SEO継続しつつ良質な専門性高い情報を発信。YouTube動画をエンタメ以外にも展開。

4. テクノロジー投資

AI関連技術など新たなテクノロジーを積極的に活用。IT戦略投資推進で情報の科学的信頼性向上。

③ 対処すべき課題

① 経営環境への対応

- ・地政学的リスク、資源価格高騰、為替変動による物価高への対応
- ・国内広告分野での競争激化（2024年ネット広告費3兆6,517億円と過去最高）
- ・2026年度の経営環境不透明性への事業ポートフォリオ見直し

② 事業成長と利益追求

- ・CS調査事業の持続的成長で利用機会拡大と信頼性向上
- ・デジタルプロモーション領域でのユーザー最適化推進
- ・セッション数・ページビュー数増加と広告単価向上

③ 新規収益源の確立

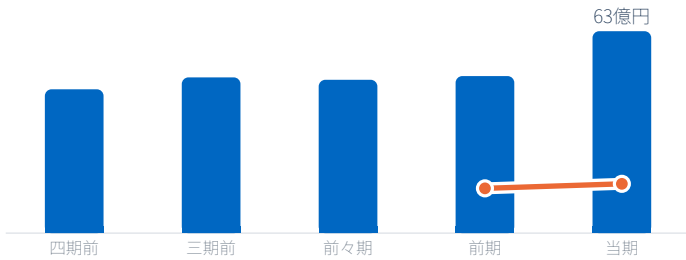
- ・コミュニケーション事業の利益追求と成長実現
- ・(株)新旭との事業シナジー拡大によるサステナブル成長
- ・既存事業の見直しと選択と集中の推進

面接で使えるポイント

- ・15年以上のCS調査事業データ集計ノウハウを活かし、AI等の新技術で社会的価値提供に取り組む企業。
- ・2024年のインターネット広告費3兆6,517億円、47.6%の構成比という高成長市場で…
- ・(株)新旭との2024年10月連結子会社化で新たな収益源構築。選択と集中で2026年度売上高6,000百万円達成を目指す。

証券コード 4800

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
63億円営業利益率
24.4%財務健康度
92点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
742万円

情報・通信業内 157位/592社

平均年齢
42.5歳

情報・通信業内 95位/593社

平均勤続
9.7年

情報・通信業内 145位/593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: 画像1/6>当初は「なんのジョークだ」とまで言われ…オリ

