

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

Business Purpose

誰もがマーケティングで成功できる世界を創る

売上収益成長率
40%以上

② 中長期の経営戦略

1. アドテク事業再強化

GENIEE SSP・DSP・DMPの広告プラットフォームと、SFA/CRM・MA・CHATなどBtoB向けSaaSプロダクトを軸に事業領域を拡大

2. デジタルPR事業の拡大

2024年7月にソーシャルワイヤーを連結子会社化し、ニュースリリース配信やSNS運用などデジタルPR領域を強化

3. 海外事業の統合推進

2024年9月よりサブライサイド事業（Zelto含む）を統合し、グローバル一体型運営へ移行。東南アジア・インド・北米に加え中東・欧州へ拡大

4. AI技術の活用強化

JAPAN AI設立による導入コンサルティング・プロダクト開発、AI搭載「GENIEE CDP」開発により最先端技術を事業に組み込む

③ 対処すべき課題

① 技術革新への対応

- 生成AI・LLM活用による広告クリエイティブ自動生成やパーソナライズ化への対応
- クッキーレス化等データプライバシー規制への対応
- IoT・デジタルサイネージなど新広告チャネルへの対応

② 組織基盤の強化

- バックオフィス業務の負担増加に伴う業務効率の向上
- 優秀な人材確保とグローバル組織体制の強化
- 経営環境変化への想定と現状の乖離に対応した経営体制構築

③ リスク管理と統制

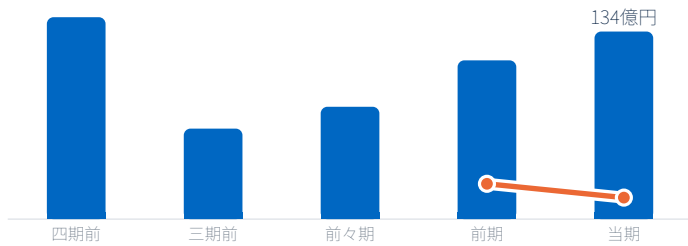
- 不適切な広告配信監視体制の強化と品質管理の徹底
- システムの安定性確保とセキュリティ管理体制の構築
- 財務制限条項への対応と借入金利上昇リスク管理

面接で使えるポイント

- 2024年7月のソーシャルワイヤー買収による日本発テクノロジー企業としてのマーケティングソリューション拡充の動き
- シンガポール・ベトナム・インドネシア・インド・北米での海外展開と2024年9月のグローバル統合運営体制への転換
- 生成AIやLLMを活用した広告クリエイティブ自動生成やAI AGENTなど、業界の技術革新をリードする取り組み

証券コード 6562

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
134億円営業利益率
11.5%財務健康度
65点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 47.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
678万円

サービス業内 147位/524社

平均年齢
32.9歳

サービス業内 456位/527社

平均勤続
2.9年

サービス業内 467位/527社

女性管理職
8.1%

サービス業内 304位/371社

男性育休
44.4%

サービス業内 255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: ナハト×ジーニー共催、D2C売上を加速させる「勝てるインフル

