

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

全てがWINの世界を創る

② 中長期の経営戦略

1. 通販DX事業

KPI保証サービスからブランディング広告・TVCM等に拡大。オンライン・オフラインデータを一通貫で分析し、オフラインDX、SNSellマーケティング等を展開

2. マーケティングDX事業（異業種展開）

医療、人材、不動産などの異業種へダイレクトマーケティングノウハウを横展開。高速PDCAスピードと分析力を強みに安定成長を目指す

3. 自社事業（新規事業）

エンターテインメントDX事業及びP2C事業を展開。ノウハウを活かし粗利率の高いビジネスモデル確立で新たな収益源確保を目指す

③ 対処すべき課題

① グループシナジーの追求

- ・ 10社のグループ企業によるデータ中心のEC向けマーケティング競争力強化
- ・ アジア市場向けEC支援事業とマーケティングテック開発の推進

② 既存事業の安定成長

- ・ 景表法・薬機法の規制強化への対応とCPC高騰への対策
- ・ AI活用と主要取引先依存からの脱却が課題
- ・ one move株式会社とのSNSell戦略強化

③ 継続企業の前提対応

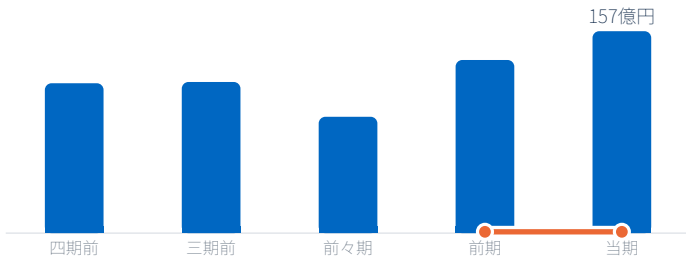
- ・ 4期連続の営業損失から脱却が必要
- ・ 中国等子会社の不調、世界情勢の影響への対応

面接で使えるポイント

- ・ Win-Winの5つの約束に基づき、クライアント・消費者・社員の相互利益を実現するビジネス設計
- ・ 2023年12月期から第3創業期と位置づけ、通販DX・マーケティングDX・新規事業の3軸で再成長を目指す
- ・ ヘルスケア&ビューティ、食品市場の高速PDCA経験を異業種へ展開し、市場環境変化への耐性を強化

証券コード 7044

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

EC（電子商取引）支援事業を主軸とするサービス企業

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）

- ・将来性評価は晴れ

※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
157億円営業利益率
0.3%財務健康度
26点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 42.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
600万円

サービス業内 250位/524社

平均年齢
33.2歳

サービス業内 448位/527社

平均勤続
4.6年

サービス業内 361位/527社

女性管理職
14.3%

サービス業内 234位/371社

男性育休
66.7%

サービス業内 191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: 株式会社ピアラ、新会社「A Better Case」設立を決

