

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

経営目標

日本を代表するプロデュースカンパニーになること

② 中長期の経営戦略

1. MX事業の拡張

既存マーケティング支援に加えDX・Web3等デジタルマーケティング支援領域を拡張。アーティスト/イベントとのタイアップ企画でクライアント獲得強化

2. EX事業の収益化

ライブ・グッズ・ファンクラブ収入の創出と利益率向上。デジタルマーケティング活用でファン拡大と新規アーティスト獲得推進

3. 事業間シナジー

MX事業とEX事業のシナジー生成によるグループ全体の成長を加速

③ 対処すべき課題

① 継続企業の前提に関する重要な疑義

- 赤字の継続と資金繰り不透明。抜本的な事業・資金計画未作成
- 手元資金不足。第8回新株予約権の行使による資金調達継続必要

② 上場維持基準への適合

- 当連結会計年度末で基準適合達成。純資産正値維持の対応継続必須

③ 事業基盤の構築

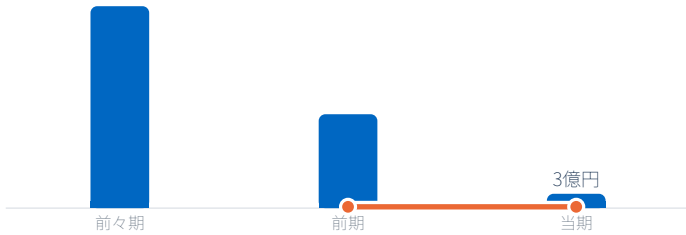
- 売上高の著しい減少と営業損失継続。事業基盤構築が課題

面接で使えるポイント

- 2024年の日本ライブ市場が過去最大の6,121億円規模に成長する中で...
- MX事業でDX・Web3等の領域拡張とエンタメタイアップで、インターネット広告市場3.6兆円の成長をキャッチ
- クリエイティブとテクノロジーを両軸にした、既成概念を打ち破るソリューション提供による企業ブランド価値向上への貢献

証券コード 7063

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
3億円営業利益率
▲175.9%財務健康度
5点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 35.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
679万円

サービス業内 144位/524社

平均年齢
36.55歳

サービス業内 341位/527社

平均勤続
2.48年

サービス業内 494位/527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＋一言

