

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

ミッション

コミュニケーションを価値に変え、世の中を変える

② 中長期の経営戦略

1. 自社サービスの強化

NINARY、Ripre、SNSアカウント運用、to buy、Be One Agentなど自社サービスの展開強化。化粧品・日用品に加え、食品・コンテンツ配信・金融業界への販路拡大

3. ライブ配信プラットフォーム強化

WithLIVEにおいて、オンライントークやイベント開催に加え、グッズ販売等一気通貫型サービス提供。事前EC販売等による多角的収益化を計画

2. 新サービス・新規事業の拡充

インフルエンサーアフィリエイトサービス「WESELL」提供開始。講談社と共同で「MYPE」立ち上げ（2025年10月TikTokリリース予定）

4. 人材・組織体制の整備

優秀なエンジニア人材の採用・育成強化。新規広告商品開発への積極投資。組織づくり専門部署立ち上げ、社内研修制度確立

③ 対処すべき課題

① 自社サービス強化と競争力向上

- ・オリジナル広告商品展開で他社にない価値提供
- ・自社サービス販売による利益率向上
- ・化粧品・日用品から食品・金融等新業界への販路拡大

② 人材確保と組織体制構築

- ・ソーシャルメディア市場の技術革新速度への対応
- ・優秀なエンジニア人材の採用・育成強化
- ・成長フェーズに応じた組織整備と早期育成仕組みの確立

③ 法規制対応とリスク管理

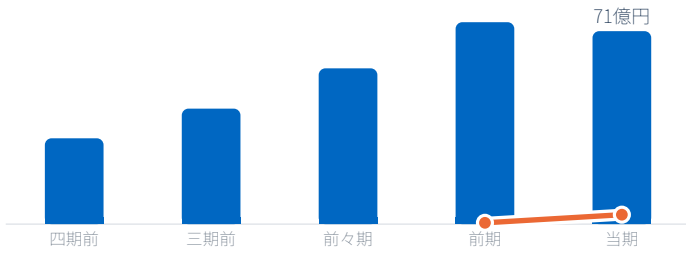
- ・広告関連法令・SNSプラットフォーム規約への対応体制構築
- ・インフルエンサー個人情報の厳密な管理・セキュリティ整備
- ・前事業年度の貸倒引当金問題からの財務基盤回復維持

面接で使えるポイント

- ・国内ソーシャルメディアマーケティング市場が2024年1兆2,038億円から2029年2兆1,313億円へ成長する中での事...
- ・NINARY、Ripre、to buy等の自社サービスを通じ...
- ・広告審査の顧問弁護士確認やJIAA・WOMJ加入など、高度なコンプライアンス体制を敷きながら事業成長を両立させる取組

証券コード 7069

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
71億円営業利益率
4.9%財務健康度
37点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 34.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
596万円

サービス業内 253位/524社

平均年齢
29.5歳

サービス業内 516位/527社

平均勤続
3.6年

サービス業内 435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...）

直近ニュース十一言

参考: サイバー・バズ、HJと共同で大学生が憧れるキャンパスライフを

