

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

企業理念

Webマーケティングとセールステックを活用し、顧客、社会にとって有益なサービスを創る。

国内インターネット広告
3兆6,517億円

国内SaaS市場規模
2兆9,078億円

② 中長期の経営戦略

1. Webマーケティング事業の品質向上

SEOアルゴリズム対応、Web広告運用の多様化、生成AI等最新技術の活用を継続。

3. 継続取引による収益安定化

ストック型取引を基本とし、顧客との継続的關係構築に注力。

2. クラウド業務支援ツール競争力向上

顧客ニーズへの迅速対応、AI技術活用による機能向上、カスタマーサクセス要員配置。

4. 多様な販路確立

オウンドメディア充実、SEO対策活用、大手企業・代理店との協業推進。

③ 対処すべき課題

① サービス品質の持続的向上

- ・ 検索エンジンアルゴリズム更新への対応
- ・ 広告媒体の多様化への柔軟な対応
- ・ 生成AI等最新技術の積極的活用

② 人材確保と組織基盤強化

- ・ 多様な人材の採用
- ・ 中核人材の適材適所登用
- ・ 教育制度・研修体制の充実整備

③ ガバナンスと情報セキュリティ

- ・ コンプライアンス意識向上
- ・ 情報セキュリティ体制強化
- ・ 生成AI利用ガイドライン制定による安全な活用

面接で使えるポイント

- ・ 国内インターネット広告市場3兆6,517億円（2024年）の成長環境で…
- ・ SaaS市場が2028年度に2兆9,078億円規模へ拡大予測される中、クラウド業務支援ツールの市場競争力向上に注力。
- ・ 生成AI活用ガイドライン制定など、最新技術を安全に取り入れながら全社の業務革新を推進する姿勢。

証券コード 7357

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
株式会社ジオコード 事業要約

…

主力事業・セグメント

- ウェブMarketing 86.1%
- クラウドSalesTechnic 13.9%

強み・特徴（公開データから）

- －（判定に必要な数値が未開示）

※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
19億円営業利益率
▲0.4%財務健康度
48点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 38.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
543万円

サービス業内 332位/524社

平均年齢
35.1歳

サービス業内 394位/527社

平均勤続
4.0年

サービス業内 400位/527社

女性管理職
20.0%

サービス業内 179位/371社

男性育休
25.0%

サービス業内 280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…）

直近ニュース一言

参考: ジオコード、Microsoft公式の広告パートナープログラム

