

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

経営方針

道を表し示す灯になりたい。ひと・地域・社会をつなぐコミュニケーション媒体として、生活を豊かに彩る情報を発信。

ROE
8%以上

② 中長期の経営戦略

1. 既存ビジネスへの付加価値向上

筐体リニューアル、多言語化、デジタルサイネージ導入などによるサービス高機能化。利用者利便性の追求。

3. Web商材・サービス開発

どこでもナビタ、免税店検索サイト、ここからGOなどの提供継続。他社連携で新サービス創出。

2. ナビタ事業における収益向上

既存媒体刷新、営業体制強化、コスト削減。新規媒体は市場調査のうえ優良媒体獲得で高収益性確保。

4. M&A・事業提携による領域拡大

スポンサー、自治体、病院、鉄道会社とのネットワーク活用。M&Aや業務提携で新事業領域創出。

③ 対処すべき課題

① 経営管理体制の充実・強化

- ・ 優秀人材の採用・育成で業務執行体制充実
- ・ コーポレート・ガバナンス強化・維持
- ・ 内部統制システムの適切な運用と法令遵守

② 持続的成長の実現

- ・ 増収増益の基調確実化
- ・ 物価上昇や景気不透明性への対応
- ・ 広告需要の堅調継続への対応

③ デジタル化と新事業開発

- ・ デジタルサイネージ、付帯サービス導入提案
- ・ 避難誘導サインNAVIアラート全国展開（2025年3月沖縄県石垣市2か所設置）
- ・ 基幹システム改修、2025年度受発注システム稼働開始

面接で使えるポイント

- ・ 地図・案内サインに源流を持ち、半世紀以上ステークホルダーと歩んできた企業での社会貢献。
- ・ 色覚バリアフリーマップ、避難誘導マップなど、地域の安心安全を実現するサービス開発に携わる。
- ・ どこでもナビタやNAVIアラートなど、Web・デジタル技術とサイン事業の融合で新価値創造を推進。

証券コード 7368

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

1967年設立の広告代理業を主力とする企業

主力事業・セグメント

- ・NAVITA 73.8%
- ・Sign 17.6%
- ・AdPromotion 8.6%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率92.1%と高い収益性

※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
11億円営業利益率
92.1%財務健康度
55点 /100点

将来性 曇り / 就活偏差値 37.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

538万円

サービス業内 340位/524社

平均年齢

46.6歳

サービス業内 45位/527社

平均勤続

10.9年

サービス業内 119位/527社

女性管理職

2.5%

サービス業内 357位/371社

男性育休

71.4%

サービス業内 176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

