

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

ビジョン

すべてのヒト・モノ・コト・地域が輝く世界をつくる

広告市場
7兆6,730億円インターネット広告費
3兆6,517億円ライブ・エンタテイン
7,605億円TOKYO GIRL
41回

② 中長期の経営戦略

1. ブランド価値活用

TOKYO GIRLS COLLECTIONのブランド力・ノウハウを軸に、リアルイベント以外の方法でもブランディング・プロモーションサービスを提供し事業基盤を強化

3. 海外事業展開

インドネシア、タイ、シンガポール等での進出経験を活かし、アジア圏を中心とした海外展開によりジャパンカルチャー輸出プラットフォームを目指す

2. 提携戦略の推進

異なる強みを持つ企業との提携や地方自治体との連携を展開。1,700を超える自治体向けにシティプロモーションを再現性高く展開

4. デジタル施策強化

オンライン配信やSNS施策に注力。配信ユーザー増加やインプレッション数増加により協賛企業満足度向上と受注拡大を実現

③ 対処すべき課題

① ブランド価値向上

- ・ 青年層のニーズや時代潮流を反映したコンテンツ企画を継続実施し、ブランド価値を高める
- ・ 他社による模倣困難な強固なブランド力を継続維持・強化

② 収益基盤強化

- ・ 利益率の高い収益基盤構築を目指し、ノウハウ・ネットワークを活用したコンテンツプロデュース・ブランディングを強...
- ・ 顧客数増加に連動した事業成長の実現

③ 財務基盤確保

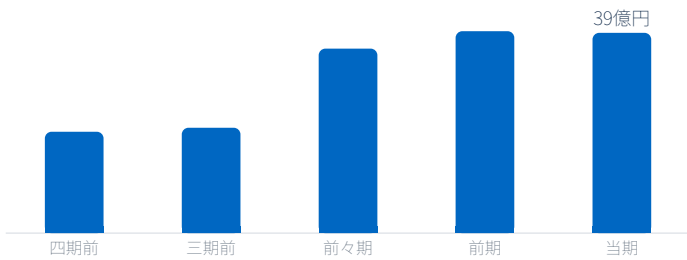
- ・ 営業キャッシュ・フロー改善による財務基盤強化
- ・ 内部留保確保と株主還元のバランス検討

面接で使えるポイント

- ・ 2005年からの41回開催実績が生み出した模倣困難なブランド力を活かし、ビジネス展開している点
- ・ 広告市場7兆6,730億円やライブ市場7,605億円など複数業界に関連し、多角的な成長機会を狙う戦略
- ・ インドネシア、タイ、シンガポール等での海外進出経験を基に、アジア圏でのジャパンカルチャー輸出を目指す点

証券コード 9159

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
東京都渋谷区に本社を置く情報通信・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）

・－（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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
66点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 41.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
612万円

サービス業内 233位/524社

平均年齢
33.3歳

サービス業内 443位/527社

平均勤続
5.8年

サービス業内 301位/527社

女性管理職
25.0%

サービス業内 129位/371社

男性育休
－（未開示）

※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: (株)W T O K Y O 【9159】：決算情報

