

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

経営理念

世界を照らす。魅力ある商品やサービスに光をあて、輝かせるとともに、人財一人一人が成長して輝くことで、より豊かな社会の創造に貢献する。

動画広告市場
9677億円

② 中長期の経営戦略

1. 人材採用と組織体制強化

新卒・未経験者中心の採用を拡大。育成プログラム拡充、ナレッジ共有体制構築で早期戦力化を図る。

3. マーケティング手法の拡大

動画等新しい広告フォーマット活用。ショート動画に対応。LINE、Yahoo!、Pangle、Google、Facebookなど幅広い広告媒体を活用。

2. 商材パイプライン拡充・コンサルティング...

既存顧客売上拡大と新規開拓。広告代理店やEC支援コンサルと連携。顧客LP・商品設計等の上流コンサルティング力を強化。

4. データ・ITツール活用促進

独自データベース、効果測定ツール、自動トレーディング、AI生成クリエイティブを開発。独自ECカート、チャットボット導入でマーケティング力向上。

③ 対処すべき課題

① 顧客基盤の拡大

- 顧客別売上高の分散化で安定的事業成長を実現
- 顧客との取引継続性向上とリスク低減

② 人材の採用と育成

- 中途採用・新卒採用を積極化
- 教育プログラム拡充、ITツール開発で未経験者を即戦力化
- 急速な成長対応とサービス品質維持・向上

③ 情報セキュリティと内部管理

- 顧客情報・機密情報の適切な取り扱い体制整備
- コンプライアンス強化と内部監査の実施
- ガバナンス機能充実とITツール拡充による経営管理効率化

面接で使えるポイント

- 化粧品2兆5,840億円、日用品2兆1,685億円の国内市場でEC化率9.38%の成長機会を捉える事業
- レベニューシェア型報酬体系で中小企業も支援可能なマーケティングDX支援企業
- 動画広告市場9677億円の拡大に対応し、Aランク商材生産を通じた成長を目指す企業

証券コード 9162

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
東京都目黒区に本社を置く情報通信・サービス企業
で、グロース市場に上場しています

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
172億円

営業利益率
2.5%

財務健康度
55点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 53.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
658万円

サービス業内 174位/524社

平均年齢
27.0歳

サービス業内 527位/527社

平均勤続
2.1年

サービス業内 512位/527社

女性管理職
21.1%

サービス業内 168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)ブリーチ【9162】：決算情報

