

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

マーケティングテクノロジーで世界を豊かに。企業と生活者との豊かな関係をつなぐハブになることを目指す。

国内DX市場規模
5兆1,957億円

デジタルIT & BIZ
4,986億円

インターネット広告市
8兆623億円

グループ企業数
15社

② 中長期の経営戦略

1. CX全体観に基づくDX推進支援

生活者とのコミュニケーションのあり方に着目し、顧客接点の重要性を明確化してDX課題を解決する。

3. M&Aによるケイパビリティ拡張

2025年12月期に6件のM&Aを実行。クリエイティブ・マーケティング・テクノロジー・データ領域を強化。

2. 包括的DXソリューション展開

CX向上SaaS、データ基盤、プロフェッショナル伴走支援、デジタルマーケティングを組み合わせ提供。

4. 一気通貫型サービス提供

ウェブサイト構築から集客・リピート促進まで、デジタルマーケティング全領域で顧客DX支援を実施。

③ 対処すべき課題

① 提供サービスの向上

- 生活者の消費行動変化への対応
- 最先端デジタルメディア情報の収集体制構築
- 顧客成功事例の集約を通じた新サービス開発

② 優秀な人材確保と育成

- DX市場拡大に伴う人材獲得競争への対応
- 採用方法の展開
- 事業戦略と連携した人材育成体制の確立

③ 収益の安定化

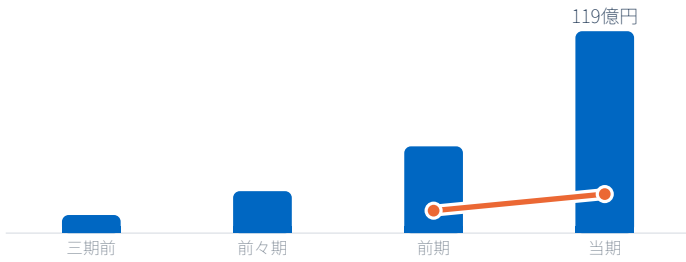
- 景況感による売上変動への対応
- サービス継続率向上
- M&Aによる顧客基盤拡大

面接で使えるポイント

- 国内DX市場が2030年に5兆1,957億円に拡大する中で、デジタルマーケティング全領域で顧客を支援する会社。
- 2025年12月期に6件のM&Aを実行し、クリエイティブ・マーケティング・テクノロジー領域を急速に拡張している成長企業。
- 生活者とのコミュニケーションという顧客接点に着目し、企業と生活者の豊かな関係構築をテクノロジーで実現する。

証券コード 9211

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
119億円営業利益率
19.3%財務健康度
60点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 41.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
551万円

サービス業内 321位/524社

平均年齢
35.8歳

サービス業内 371位/527社

平均勤続
2.6年

サービス業内 486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: エフ・コード[9211]: 財務上の特約が付された金銭消費貸借

