

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

「最強の売れるノウハウ®」を用いて関わるすべての企業を100%成功に導くことで世界中にたくさんのドラマを創る

総広告費
7,6730億円

インターネット広告費
3,6517億円

電子商取引市場規模
26,1225兆円

2 中長期の経営戦略

1. ダイレクトマーケティング領域の拡大

M&A・新規事業等による事業の多角化を進め、世界中のダイレクトマーケティング領域の課題解決を目指す

3. 人材確保・育成の強化

知名度向上と教育充実により優秀な人材が長期的にやりがいを感じられる職場環境を整備

2. クライアント獲得・満足度向上

積極的な広告宣伝活動と商品力強化により新規クライアント獲得と継続率向上を図る

4. グループシナジー最大化

グループ間の人員交流を増やし、クライアント要望への機動的対応によるシナジー創出

3 対処すべき課題

① 競争環境への対応

- ・業界全体の成長基調に伴い新規参入や大手による競争激化が予想される

② セキュリティ・管理体制

- ・情報セキュリティ体制の更なる整備と社内規程の適切な運用
- ・内部管理体制強化とコンプライアンス・ガバナンス機能の充実

③ システム・インフラ強化

- ・クライアント数増加に対応するサーバー設備増強と負荷分散システム導入

面接で使えるポイント

- ・インターネット広告市場は3兆6,517億円規模で前年比107.8%の成長率。成長産業での貢献を志向する学生に向く
- ・「最強の売れるノウハウ®」で企業を成功に導く理念。営業・企画での実践的なスキル獲得が可能
- ・ダイレクトマーケティング領域でM&Aや新規事業展開を推進中。多角化戦略に携われる環境がある

売れるネット広告社グループ株式会社

サービス業 | グロース（内国株式） | 決算期 7月末日 | ...

証券コード 9235

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
16億円

営業利益率
▲10.6%

財務健康度
15点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 38.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
538万円
サービス業内 341位/524社

平均年齢
36.5歳
サービス業内 343位/527社

平均勤続
3.9年
サービス業内 411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…）

直近ニュース一言

参考: 売れるネット広告社グループ（9235）、年間取扱高「33億円

売れるネット広告社グループ株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ（kigyو-scope.jp） / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

