

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

従業員満足度と顧客満足度を高めて日本と世界をより良くする会社を創る

住宅解体市場規模
9兆2,713億円非住宅解体市場規模
8,685億円広告市場成長率
110.2%

② 中長期の経営戦略

1. サービス品質の維持向上

多様なクライアント対応ノウハウと業界知見を活かし、人材採用育成により品質を高める

3. 優秀人材の育成確保

人材開発育成を不可欠と認識し、教育充実により組織活性化を図る

2. クライアント基盤の拡大

既存クライアント継続関係構築と人材育成による品質向上で新規開拓を推進

4. DX領域の事業展開

マーケティングDX持続的成長、不動産DX展開、新規DX領域のメディア展開を目指す

③ 対処すべき課題

① 自社サービス強化

- 技術進歩が速いマーケティング市場で継続的なサービス拡大と競争力強化
- 解体市場の急増需要に対応し、国や自治体との連携を構築する

② 高専門性人材確保

- 優秀人材の採用と継続的育成、長期定着が必須
- 心理的安全性重視の職場環境と教育制度充実で高生産性組織を構築

③ リスク管理と体制強化

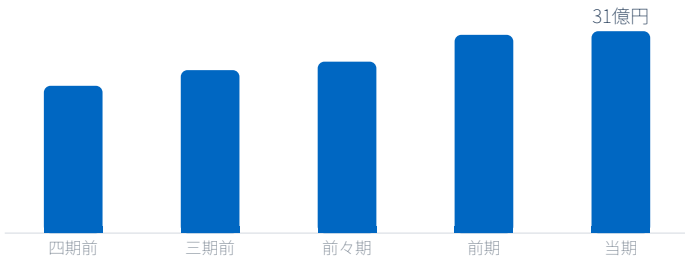
- アドフraudとブランドセーフティ対策で安心安全なサービス実現
- 内部管理体制強化とコンプライアンス体制構築
- 情報セキュリティ強化で外部侵入や事故リスクに対応

面接で使えるポイント

- マーケティングDX事業で蓄積したノウハウを活かし、2024年から解体エージェント・外壁塗装エージェント開始
- 国内広告市場が前年比110.2%成長する中で、既存クライアント関係強化と新規開拓を並行推進
- 住宅解体市場9兆2,713億円規模の潜在ニーズをキャッチし、土地関連領域へのクロスセル目指す

証券コード 9238

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サービス業企業で

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）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
35点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 38.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

616万円

サービス業内 229位/524社

平均年齢

33.5歳

サービス業内 440位/527社

平均勤続

4.4年

サービス業内 373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: バリュークリエーション[9238]：Meta公式パートナーブ

