

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

愛されるマーケティング活動を推進し、生活者にとって価値のある情報を適切な形で届けることで日本のマーケティング業界を変える。

時価総額

100億円以上

2 中長期の経営戦略

1. MOSビジネスモデルの強化

SNSアカウント戦略立案から運用支援、AI運用ツール開発、SNS人材育成を一体提供し競争優位性を形成。

3. 周辺領域への展開

食インフルエンサーマーケティング「ライフインザキッチン」、訪日外国人向けマーケティング「Talon Japan」を展開。

2. 機能拡充による価値向上

ユニオンネットグループ化でWeb制作・クリエイティブ支援機能を取り込み、既存サービスとのシナジー創出を推進。

4. M&A戦略による成長

案件発掘からデューデリジェンス、PMIまでを内製化し、専門チームで推進。非連続的成長の実現を目指す。

3 対処すべき課題

① 認知度向上

- ・展示会・カンファレンス出展強化でサービス認知向上と見込み顧客獲得を推進。
- ・IR活動強化で株主・投資家との対話を通じた理解促進と適正な企業価値評価獲得。

② 人材と生産性の向上

- ・優秀人材の確保・育成と教育体制の整備・拡充を重要課題に位置付け。
- ・AI・DX推進室を中心に生成AIを活用した業務支援と人材育成の高度化を推進。

③ グループ統合とシナジー

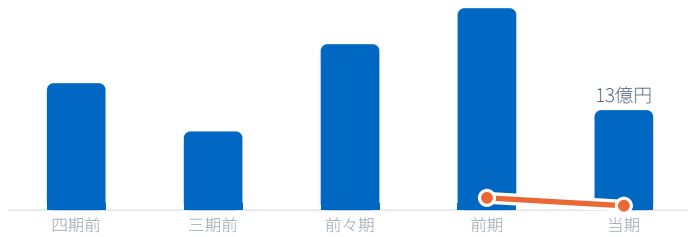
- ・7社の連結子会社間で強みとノウハウを相互活用しシナジー発揮を最大化。
- ・AIフュージョンキャピタルグループとの連携で新規領域展開と協業を推進。

面接で使えるポイント

- ・日本国内のSNS利用者は1億人を超え、特に13～49歳の9割以上が利用。
- ・インターネット広告費は3兆6,517億円（前年比109.6%）と高成長。マーケティング業界の変革を主導する企業。
- ・2025年11月の第三者割当増資で成長投資基盤を強化。時価総額100億円を中期目標に戦略的に推進中。

証券コード 9254

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）

要するに
情報通信・サービス業界に属する東京都港区に本社を置く上場企業

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）
・将来性評価は晴れ

※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
13億円

営業利益率
4.4%

財務健康度
40点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 49.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
857万円

サービス業内 48位/524社

平均年齢
40.1歳

サービス業内 200位/527社

平均勤続
3.9年

サービス業内 412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: (株)ラバブルマーケティンググループ【9254】：決算情報

