

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

経営ビジョン

コンテンツの力で、「世界」を変える。感動×信頼のNo.1企業として豊かな未来を創造する。

連結売上高
5,400億円連結営業利益
580億円海外売上高
300億円長期連結売上高
7,000億円

② 中長期の経営戦略

1. グローバルコンテンツ企業への変革

海外市場向けに企画・制作体制を再構築。ドラマ世界配信、バラエティフォーマット販売を拡充。GYOKURO STUDIO新設、ロサンゼルス拠点開設。

3. AIとテクノロジーの積極導入

AIエージェントでコンテンツ企画制作を支援。クリエイティブ力強化と制作数拡大実現。運用型地上波広告「スグリー」で取引先数を2倍化。

2. IP創出にこだわったコンテンツビジネス…

ドラマ、映画、音楽、キャラクターでIPを生成。KANAMEEL社連携等で製作体制強化。グローバルIPビジネス拡大推進。

4. ウェルネス事業の拡大

ティップネス中心に「運動」分野から生活を豊かにする活動推進。信頼性ベースのエビデンスに基づくウェルネス情報発信。

③ 対処すべき課題

① テレビメディアの収益力維持

- ・インターネット広告シフトと動画配信市場拡大への対応が必須
- ・放送権料高騰とAI活用等の新技術コスト対応
- ・豊富な資金力を持つ外資系企業との厳しい競争環境

② ウェルネス事業の競争激化

- ・総合型から特化型スポーツクラブへのニーズシフト
- ・小規模事業者新規参入で市場競争が激化
- ・コロナ禍後の会員数回復に時間要するなど厳しい状況継続

③ 人権課題への対応強化

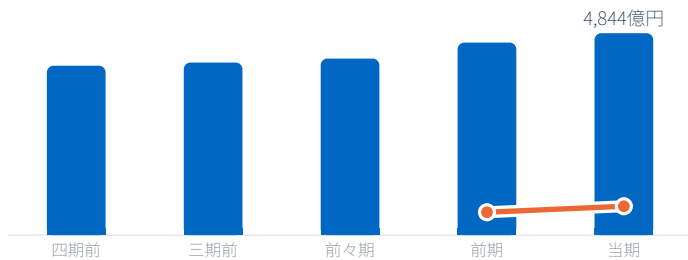
- ・メディア業界全体でハラスメント等重大人権課題を指摘される
- ・実効的な人権救済システム整備が急務
- ・取引先含めた意識啓発とガバナンス体制強化が求められる

面接で使えるポイント

- ・2027年度に海外売上300億円、2033年度に連結売上7,000億円を目指す野心的な成長戦略
- ・GYOKURO STUDIOやロサンゼルス拠点開設で日本発グローバルコンテンツメーカーへ変革
- ・1,000億円投資枠でコンテンツ、AI、ウェルネス、新規事業の複合的成長を推進

証券コード 9404

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
4,844億円営業利益率
14.3%財務健康度
69点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 71.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,398万円

情報・通信業内 6位/592社

平均年齢
48.6歳

情報・通信業内 20位/593社

平均勤続
17.0年

情報・通信業内 20位/593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

