

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

ビジョン

世界中の人々に笑顔と喜び（glad）を届ける

デジタル顧客接点市場
300億円AIアバター市場
240億円競馬市場（米国）
27.3兆円国内インターネット広告
4.0兆円

② 中長期の経営戦略

1. マーケティングDX事業強化

デジタル顧客接点領域（チャットボット・対話型AI）への注力。SiTestのみならず複数プロダクト提供で安定収益確保

3. スポーツメディア拡大

子会社SPAIA設立により米国競馬市場に進出。データ・AI予測による新コンテンツ提供

2. テクノロジー事業展開

AIアバター（AvaTwin）等の受託開発からSaaS型ビジネスへの転換。上場企業・教育機関への導入拡大

4. 多角経営推進

分析・データ・AI技術連携によるSaaS関連事業とスポーツメディア運営で幅広い事業展開

③ 対処すべき課題

① 収益基盤強化

- ・ SaaS平均単価向上と顧客数増加
- ・ SPAIAのサブスクユーザー数拡大
- ・ 新規受託開発・AI領域研究開発の新規案件増加

② 新規開発ツール整備

- ・ SiTest依存度低減のため複数プロダクト創出
- ・ 安定収益を生むプロダクト開発
- ・ 市況に応じた新規事業創出と新プロモーション確立

③ 人材・体制強化

- ・ 優秀な人材採用・育成施策継続
- ・ 情報セキュリティ強化と技術者確保
- ・ 迅速な意思決定のためKPI可視化体制構築

面で使えるポイント

- ・ 国内インターネット広告市場が4.0兆円（2025年）に成長する中、デジタル顧客接点領域300億円のSAM開拓に貢献したい
- ・ AIアバター（AvaTwin）等で企業のDX化支援、労働人口減少への対応という社会課題解決に関わる
- ・ GC WAYの10項目（約束厳守・プロ意識・先手・分析・本音・諦めない心など）を実践する組織文化で自分も成長したい

証券コード 9561

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

AIを活用したデータ解析技術とデジタル技術を基盤として

主力事業・セグメント

- ・MarketingDX 85.2%
- ・テクノロジー 14.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
18億円営業利益率
▲1.9%財務健康度
20点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 30.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収

545万円

サービス業内 327位/524社

平均年齢

34.2歳

サービス業内 424位/527社

平均勤続

4.2年

サービス業内 381位/527社

女性管理職

22.8%

サービス業内 151位/371社

男性育休

25.0%

サービス業内 282位/311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: 前年比でセッション数が約10倍に。グラッドキューブと取り組ん

