

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

世界にノイズと美意識を。課題提起を促すノイズと、期待を超えて課題解決を行う美意識にこだわり、コミュニケーションの本質は伝わることで動かし、動かすことである

② 中長期の経営戦略

1. 新ワークフロー確立

ADP（クライアント企業毎営業プログラム）活用、ACPのcompass（販売管理システム）リニューアルによるDX推進で生産性向上

2. Co-Creation Partne…

One amana！コンセプトのもと、グループ総合力を発揮した効率的な売上再成長を目指す

3. トップライン再成長

商流・商材を掛け合わせた営業体制再編成、Communication領域とVisual領域双方向アプローチで受注強化

4. 原価削減とDX推進

外注原価抑制、外注差益獲得、内部コスト可視化による利益設計強化で生産性向上を実現

③ 対処すべき課題

① 不適切な会計処理対応

- ・2018年・2020年に続く3度目の不適切取引判明。内部統制・ガバナンス体制の根本的改善が最重要課題
- ・特別調査委員会の提言を踏まえた抜本的な改善体制強化を早期に実施

② 財務基盤の安定化

- ・2022年度の売上減少とコロナ影響で債務超過に陥った。事業黒字化を早期実現が喫緊課題
- ・新規資本政策検討を含めた債務超過解消対応を進行中

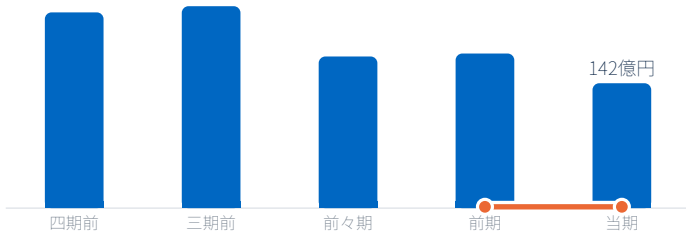
③ 経営環境への対応

- ・テクノロジー進化・メディア多様化に対応し、コンテンツマーケティング時代への事業転換を推進
- ・5G標準化、パーソナライズされた体験提供に向けた競争力強化が必要

面接で使えるポイント

- ・ビジュアルコミュニケーション事業で写真・CG・映像・イラストなど視覚資産を活用し、顧客と共創するパートナーを目指す
- ・世界にノイズと美意識を掲げ、課題提起と期待超過の解決にこだわるクリエイティブ企業
- ・2023年度は不適切会計処理からの信頼回復とDX推進による黒字化・債務超過解消が経営課題

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

株式会社アマナ（当社）、子会社 8 社、関連会社 7 社から構成されており

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）

・－（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
142億円営業利益率
▲8.1%財務健康度
7点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 29.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
499万円平均年齢
39.4歳平均勤続
9.5年

※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

