

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

想いの熱量でセカイを切り拓く。テクノロジーとプロデュースの力で新たなコンテンツを創り続け、社会課題を解決する良質なエコシステムを形成すること。

スマートフォン保有世帯
90.6%

② 中長期の経営戦略

1. クリエイターサポート強化

バディサポート、タイアップ案件獲得、イベント開催、グッズ販売、バックヤードサポートで、独自クリエイティビティを発揮しつつファンとのつながりを強化できる環境を整備。

3. M&Aによる成長加速

既存事業でシナジーが発揮できる企業に対して業務提携やM&Aを積極的に実行し競争力を強化。

2. 新規収益柱の確立

インフルエンサー・ギャラクシービジネス事業とコンテキストドリブンマーケティング事業の両軸で、アドセンス収益中心からの脱却と収益多様化を実現。

4. 海外展開

海外MCNとの協業深化によりプロモーション案件相互紹介やクリエイターコラボを実現。海外コンテンツ調達・提供にも積極対応。

③ 対処すべき課題

① クリエイターサポート課題

- 急速に拡大・競争激化するクリエイターエコノミーで、多様なニーズに対応し持続可能なビジネスモデル構築を支援する…
- デジタル化・技術進展で効率化が進む中、クリエイターが独自性を維持し個性的なメッセージングを提供することの重要…

② コンテンツ・情報管理強化

- インターネット上のコンテンツ健全性への世間関心の高まりに対応する強固なコンプライアンス研修・コンテンツ管理体制…
- クリエイターの個人情報も多く預かる中での厳格な情報管理体制強化と社内教育・システム整備の継続。

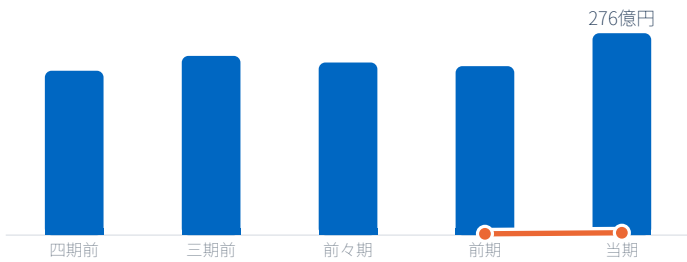
③ 業務効率化・生産性向上

- 事業規模・多角化に応じた継続的な業務改革と不採算事業の撤退・統合、ITシステム導入による生産性拡大。
- 販管費のコントロールと社員一人当たりのビジネス有効時間の拡大による継続的なコスト削減。

面接で使えるポイント

- 2023年時点でスマートフォン保有世帯が90.6%に達する中、動画コンテンツ市場の急速な変化にどう対応するか。
- アドセンス収益の不透明性という課題から、インフルエンサー・ギャラクシービジネスとコンテキストドリブンマーケティング事業へ…
- クリエイターエコノミーの急速な拡大・競争激化の中で、独自のクリエイティビティを発揮できる環境整備とファンとのつながり強化…

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

「想いの熱量でセカイを切り拓く」を企業理念として掲げ

主力事業・セグメント

・情報・通信業（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
276億円営業利益率
1.2%財務健康度
25点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 44.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
560万円平均年齢
32.2歳平均勤続
3.96年女性管理職
19.0%男性育休
81.0%

※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

