

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

世界中のヒトとモノをつなげ共鳴する社会へ

NRR
117%主要顧客年間解約率
0.4%

② 中長期の経営戦略

1. リカーリング収益の持続的成長

セルフサービスアカウントの獲得とメジャーアカウントへの転換により、契約回線数とデータ通信量を拡大。5G/6G・衛星通信・生成AIなどのテクノロジー進化に対応した新規機能追加を継続。

3. 大規模案件の安定的な獲得

顧客フィードバックに基づくサービス開発で業務流れに沿った提案実施。業界特化型IoTデバイス開発で垂直展開し、深い業界知識と対応技術を蓄積。

2. グローバル展開の販売体制強化

日米欧の世界三拠点で販売カバレッジ体制構築。米国ではセルフサービスアカウント獲得に注力、欧州では有望見込み顧客への直接アプローチにより顧客開拓に注力。

4. 戦略的アライアンスの推進

KDDI株式会社とコネクテッドカー分野で戦略的アライアンス。2024年2月スズキ株式会社とモビリティサービス分野でIoT先端技術の活用に向け合意。

③ 対処すべき課題

① 優秀な人材の採用と育成

- ・ 営業・開発・管理体制の人員強化が必要
- ・ 多岐にわたる経歴を持つ優秀な人材採用の推進
- ・ 高い意欲を持って働ける環境・仕組みの構築

② 技術力の強化と追加サービス展開

- ・ IoTプラットフォームの独創的技術力が競争力源泉
- ・ 先端技術の把握と当社サービスへの反映推進
- ・ 他社アプリケーション連携仕組みの継続開発

③ 海外市場における事業成長

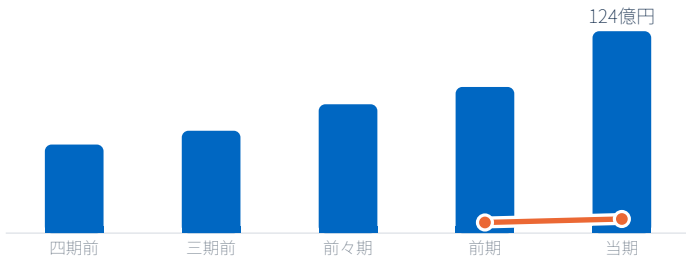
- ・ 2016年11月北米、2017年2月欧州でサービス開始
- ・ 世界的なIoT導入加速を背景に市場機会形成
- ・ 投資規律を維持しつつ戦略的な海外市場での事業成長

面接で使えるポイント

- ・ ミッション『テクノロジーの民主化』を掲げ、IoT導入ハードルを下げることで幅広い層に汎用性の高いプラットフォームを提供す…
- ・ 第12期連結会計年度でNRR117%を達成し、セルフサービスアカウントからメジャーアカウントへの転換による好循環を構築し…
- ・ 2026年市場規模約1兆946億ドルが予想されるIoT市場で…

証券コード 147A

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
IoT（Internet of Things）プラットフォーム事業を展開する情報

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）

・ -（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
124億円営業利益率
7.0%財務健康度
66点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 64.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,142万円

情報・通信業内 17位/592社

平均年齢
41.85歳

情報・通信業内 114位/593社

平均勤続
4.81年

情報・通信業内 381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

参考: ソラコム、見守りカメラ「ソラカメ」をEDIX東京2026に出

