

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

ミッション・ビジョン

「誰もが安全な社会を作る」をミッション、「見えないリスクを可視化する」をビジョンとして、ハードウェアとソフトウェアを融合させたソリューション展開

ドローン市場規模
1兆195億円円

DX市場規模
2.9兆円円

② 中長期の経営戦略

1. コアクライアント拡大

ドローンとデジタル技術の組み合わせによるソリューション浸透。製鉄業・鉄道業・電力業などの各企業でのコアクライアント数増加と取引量拡大

3. 既存サービス強化・連携

既存顧客のニーズ把握による関係強化。パートナーシップ拡充や事業連携企業の新規開拓で利用機会と範囲を拡大

2. 屋内自律型ドローン開発

狭く・暗く・危険な屋内閉鎖空間を自由に飛行する自律型ドローン開発と、国内ユーザーと同課題を抱える海外企業への展開

4. 認知度向上とユースケース創出

展示会・WEBマーケティング・広報を通じた屋内ドローンやデジタルツインの認知度向上。新規顧客獲得と新領域での利活用

③ 対処すべき課題

① 既存サービスの質的向上

- ・多くのニーズ・環境に対応できるよう既存サービス機能を拡充
- ・顧客満足度向上による販売拡大

② 開発体制強化と人材確保

- ・ハードウェア・ソフトウェア両技術の継続的強化が競争力源泉
- ・卓越したエンジニア採用・育成に注力
- ・大学・産学連携や業務提携による技術向上

③ 情報管理・内部統制強化

- ・顧客機密情報・個人情報の管理体制強化。ISMSは2022年9月に認証取得
- ・事業拡大に応じた内部管理体制強化
- ・コーポレート機能充実によるガバナンス強化

面接で使えるポイント

- ・製鉄業・鉄道業などの重厚長大系産業向けに、ドローンとデジタル技術を組み合わせた革新的ソリューション提供
- ・屋内の狭く暗く危険な空間での自律型ドローン開発により、人手不足と高齢化に対応する保全業務のDX推進
- ・2030年に1兆195億円のドローン市場拡大が見込まれる中で、コアクライアント数拡大を通じた持続的な成長

証券コード 218A

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
ドローン・ロボットとデータ処理・解析技術を活用
して主力事業・セグメント
・精密機器（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
14億円営業利益率
▲112.9%財務健康度
35点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 45.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
686万円

精密機器内 26位/50社

平均年齢
38.8歳

精密機器内 46位/51社

平均勤続
2.5年

精密機器内 50位/51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

