

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

未来の人々が安心して暮らせる社会の実現に向け、新世代のクラウドアプリケーションを多角的に提供することで、時代を変える新しい価値を創造し…

売上高
1,880百万円

営業利益
670百万円

ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. Gov-tech市場の深耕

NET119緊急通報システムの全国普及推進。Live119映像通報システム、Live-X映像通話システム、防災情報配信アプリ…

3. 人材基盤強化

リファーマル採用強化、採用コンテンツ充実。企業型DC制度導入で安心できる職場環境構築。社内制度充実により多様な人材確保推進。

2. AIとシナジー創出

株式会社tiwakiのエッジAI技術とクラウドソリューション融合による公共システム向けサービス開発。AI領域企業とのM&A・事業提携によるグループシナジー実現。

4. SaaS中心へシフト

地理情報システム事業で培った技術を活用し、地理情報関連クラウドサービスに中核領域をシフト。警察・消防・自治体防災・社会インフラ保全向けストック型収入増加。

③ 対処すべき課題

① 公共システム市場の成長

- ・DX関連需要の拡大と官公庁・民間企業のAI・RPA活用投資増加への対応
- ・防災・市民安全などの社会課題解決テクノロジー分野での付加価値サービス展開
- ・既存GIS技術・ノウハウを活用した新規ソリューション創造

② 事業構造改革の実行

- ・クラウドサービス中心への経営シフトと事業モデル転換
- ・ストック型収入基盤の確立による持続可能な成長
- ・第2次中期経営計画での売上1,880百万円達成

③ IT人材確保と育成

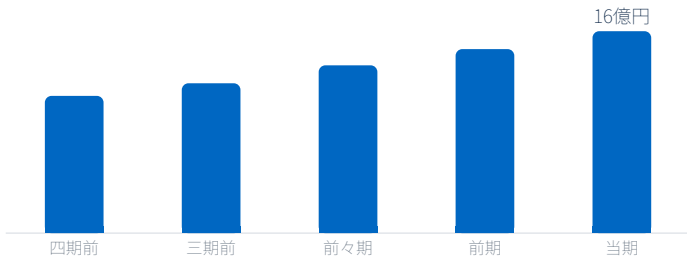
- ・IT人材獲得競争の激化への対策
- ・クリエイティブ人材育成と多様な人材確保
- ・働き方改革と処遇充実による定着率向上

面接で使えるポイント

- ・NET119やLive119など防災・公安分野の社会課題解決サービスを通じた社会貢献への取り組み
- ・株式会社tiwakiとのエッジAI技術提携による新サービス開発。
- ・GIS技術で培った独自ノウハウをクラウドSaaS中心にシフトし、ストック型収入増加による事業構造改革実行

証券コード 2303

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
92点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
673万円

情報・通信業内 257位/592社

平均年齢
38.5歳

情報・通信業内 278位/593社

平均勤続
8.9年

情報・通信業内 179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＋一言

