

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

異なる次元を融合し、豊かな未来を創造する。若者をインスパイアし、世界でドローン社会を実現するためのプラットフォーム構築を目指す。

売上高成長率
50%

空飛ぶクルマ市場規模
1.5兆USD

② 中長期の経営戦略

1. ドローンソリューション事業

測量・点検・農業の事業領域で産業課題解決。特にTerra Xross 1ハードウェアが主要成長ドライバー。

3. 空飛ぶクルマ事業参入

2024年4月に運航管理システム開発発表。2030年以降の航空管制システム収益をアップサイドに見込む。

2. 運航管理セグメント拡大

U-Space規制対応UTM提供地域を欧州・中東へ拡大。飛行回数増加に伴う従量課金収益増も期待。

4. グローバルM&A推進

競合企業をソーシング中心にデュー・デリジェンス・PMI重視。テラ群戦略で技術シナジー実現。

③ 対処すべき課題

① 収益性向上

- ・販管費増と農業・UTM赤字事業の通年化で当期純損失計上
- ・各事業成長による黒字化が経営課題

② 内部管理体制強化

- ・国内2社・海外8社の連結子会社体制でコンプライアンス強化必要
- ・コーポレートガバナンス・コード基本原則に沿った施策実施

③ グローバルリスク対応

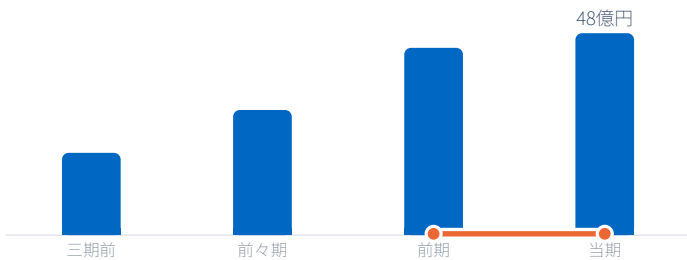
- ・地政学リスクとサプライチェーン再編への対応
- ・防衛ドローン・国産機体への転換推進で安全保障対応

面接で使えるポイント

- ・ドローンソリューション50%成長の中で、Terra Xross 1ハードウェアが主要成長ドライバー。
- ・2024年4月に空飛ぶクルマ向け運航管理システム開発発表。世界初の複数企業連携で開発。
- ・低空域経済圏構築で2040年1.5兆USD市場が期待される中、グローバルプラットフォーマー実現を目指す。

証券コード 278A

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
48億円営業利益率
▲23.9%財務健康度
38点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 40.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
497万円

精密機器内 47位/50社

平均年齢
33.0歳

精密機器内 51位/51社

平均勤続
2.4年

精密機器内 51位/51社

女性管理職
24.1%

精密機器内 6位/39社

男性育休
91.7%

精密機器内 14位/35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

