

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

パーパス

デジタル社会のインフラとして高精度位置情報基盤をグローバルに構築し、自動運転をはじめとする新しい未来を拓く

売上高年平均成長率
52%売上高
7465百万円ライセンス型売上
1171百万円HDマップカバレッジ
150万km超

② 中長期の経営戦略

1. オートモティブビジネスの強化

36車種の量産車へのHDマップ搭載実現。高精度3次元データの技術優位性を活かし、自動車メーカーとの継続受注を獲得

2. ライセンス型売上の成長

整備済みデータやシステムを活用したライセンス型売上を拡大。固定的な売上原価で限界利益率が高く粗利率向上を目指す

3. 3Dデータビジネスの拡大

インフラ、輸送、政府・防衛の3分野で、北米・アジア・パシフィック市場における1.6兆円市場を獲得

4. グローバルカバレッジ拡充

2025年度中に北米のカバレッジ拡充と中東への展開を予定。顧客ニーズと事業性を考慮した新規整備

③ 対処すべき課題

① 交通事故の減少への貢献

- 日本での交通事故死亡者数2,678人、世界では約119万人。自動運転技術で減少に貢献
- 地域社会における公共交通維持課題。MaaS展開による移動手段の再構築が喫緊課題

② 黒字化と利益成長の実現

- 調整後EBITDAは2025年3月期△609百万円。赤字脱却に向け売上成長を継続
- 中長期的な売上成長と収益性向上、キャッシュ・フロー創出が重要

③ 技術優位性と市場シェアの維持

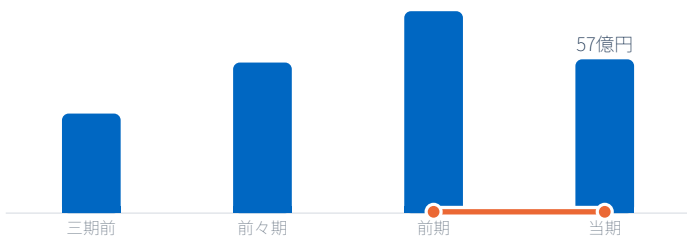
- センチメートル精度のRTK技術。厳しい精度要求に応え得る高水準の技術力を維持
- 国内外の有力自動車メーカーとの緊密な関係性を活かし、競合他社に対する先行優位性を確保

面接で使えるポイント

- パーパスに掲げる自動運転技術で世界の交通事故死亡者約119万人の減少に貢献する社会課題解決の志向
- 2020年から2025年で売上高年平均成長率52%を実現した急成長企業として、グローバルな事業展開に参画できる環境
- センチメートル精度のHDマップで36車種の量産車搭載を実現。高精度3次元データの専門技術で社会DXを支える役割

証券コード 336A

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
57億円営業利益率
▲33.0%財務健康度
33点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 60.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
913万円

情報・通信業内 51位/592社

平均年齢
42.3歳

情報・通信業内 100位/593社

平均勤続
2.9年

情報・通信業内 535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: ダイナミックマッププラットフォーム、ドローン測量黎明期からの

