

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

VISION

もっと、グリーンな明日に。AIやIoTで創エネ、再エネ、畜エネを実現し地球環境保護に貢献

国内IoT市場規模
10兆1,653億円

国内IoT成長率
8.0%

② 中長期の経営戦略

1. 垂直統合領域の拡大

AI活用、リモートモニタリング、電源・電池領域をIoTソリューションに組み入れ競争優位性強化

2. 既存ソリューション領域の深化

新製品・サービス開発、販売チャネル開発で既存ソリューションの市場シェア拡大を目指す

3. 事業領域の拡大

BtoBtoC領域への拡大、DX支援事業立ち上げで多様な業種業態への事業展開を図る

③ 対処すべき課題

① ストック収益の強化

- ・「現場ロイド」は建設投資動向に左右されるため安定化が課題
- ・「ゆりもっと」は積雪地域限定でリスク高く、原油価格・天候依存
- ・通信キャリア等とのアライアンス強化で高成長分野のインテグレーション営業を推進

② 人材の確保と育成

- ・技術革新スピードが速い業界で先進ノウハウの継続更新が必須
- ・営業職には新技術・自社サービスの常時キャッチアップ姿勢が必要
- ・開発環境整備と優秀人材の採用・教育に注力

③ 競争力強化

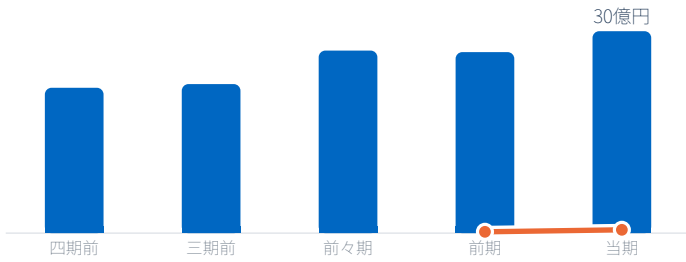
- ・常に変化する経営環境へ迅速な判断と行動で対応し経営基盤強化
- ・タイムリーな経営判断で収益の底上げと企業価値向上を実現

面接で使えるポイント

- ・国内IoT市場が2023年の6兆9,189億円から2028年10兆1,653億円へ年8%成長する高成長分野で…
- ・「現場ロイド」「ゆりもっと」の主力サービスから、AI・監視・電源・電池を含むワンストップ提供へ事業を進化させている
- ・DX支援事業やBtoBtoC領域拡大で、建設・積雪地域依存から脱却し安定収益基盤を構築する経営判断

証券コード 3987

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技術を活用したソリューション提供を主業とする
情報通信サービス企業

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
30億円営業利益率
1.7%財務健康度
15点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 33.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
496万円

情報・通信業内 551位/592社

平均年齢
38.4歳

情報・通信業内 287位/593社

平均勤続
5.5年

情報・通信業内 350位/593社

女性管理職
10.5%

情報・通信業内 252位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 54位/297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

