

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

AIで心躍る未来を。独自開発のAIアルゴリズムと端末処理技術を活用し、社会課題の解決と持続的成長を実現。

AIサービス市場規模
45兆円

AIサービス市場規模
281兆円

② 中長期の経営戦略

1. 新規サービス創出

コンサルティングファーム出身者など経験豊富なメンバーが、受け身でなく主体的に付加価値を創出する事業開発を実施。

3. M&Aによる事業拡大

2021年11月フォーカスチャネル、2022年2月ネットテン、2026年2月ポマト・プロを子会社化。2026年4月カクタス取得予定。

2. 独自AI技術強化

深層学習に基づく独自AIライブラリと、エッジコンピューティング技術を開発。環境負荷を軽減しながら街なかで活用できるAIライセンスに注力。

4. リアル・デジタル融合

AIカメラとネットワーク化デジタルサイネージでリアル空間とデジタル空間を融合させた新サービス創出。

③ 対処すべき課題

① 開発体制強化と人材確保

- ・ 独自AIライブラリとエッジコンピューティング技術は競争力源泉。継続強化が重要。
- ・ 国籍を問わず卓越したAIエンジニア採用・育成に重点投資。

② 新規事業創出加速

- ・ 未活用産業分野でもAI活用は可能と判断。エッジコンピューティングの優位性を最大活用。
- ・ 高度知識不要な製品開発で、専門知識なくサービス提供できる体制を推進。

③ 経営基盤と資本効率

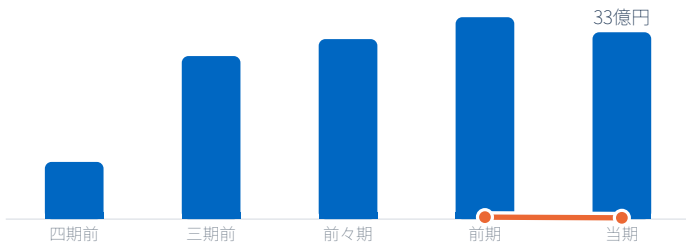
- ・ 成長段階での内部管理体制強化とコーポレート・ガバナンス強化が課題。
- ・ 高い成長性継続と利益率改善が企業価値向上に必須。資本コスト・株価分析強化。
- ・ 既存事業拡大に資する企業への投資。コンサルティング経験を活かしたM&A評価体制構築。

面接で使えるポイント

- ・ AIサービス市場が2024年45兆円から2030年281兆円へ拡大予測される中、映像領域のまだ見ぬ潜在市場開拓に注力。
- ・ フォーカスチャネル、ネットテン、ポマト・プロ、カクタス等のM&Aで事業領域を拡大し、グループシナジー最大化を推進。
- ・ 深層学習を活用した自社AIライブラリとエッジコンピューティングで、環境負荷軽減と街なか実装を両立させる技術力が強み。

証券コード 4056

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
33億円営業利益率
▲0.2%財務健康度
24点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 44.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
737万円

情報・通信業内 164位/592社

平均年齢
37.5歳

情報・通信業内 337位/593社

平均勤続
3.3年

情報・通信業内 498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: ニューラルグループ、魔法株式会社を子会社化

