

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

経営理念

IT技術を用いた創造的サービスを創出し、幸せな社会の発展に貢献することで増収増益を実現

売上高
2,400百万円

営業利益
250百万円

売上高
2,000百万円

営業利益
100百万円

② 中長期の経営戦略

1. ワイヤレス・イノベーション事業

ICT・IoT・ローカル5Gソリューション実績積み上げ。無線LAN関連システム構築・拡張、EdgeCore・AirCompassシリーズ売上増

2. モビリティ・イノベーション事業

鉄道事業のMaaS対応。transit manager販売強化、システム開発受注、各鉄道事業向けアプリ開発受注強化

3. ソリューション事業

O2O2O・MMS事業柱化。こんぶりんのコンビニ向け配信インフラ、外食・流通向けオーダーシステムなど販売強化

4. 収益性向上

原価率管理に注力。損益分岐点把握、経費統制、案件管理・進捗管理で稼働効率向上と販売費有効活用

③ 対処すべき課題

① 提案営業力の強化

- ・社会インフラ提供顧客への市場・技術・ニーズ踏まえた提案深耕
- ・パートナー企業との共同事業企画展開
- ・高度人材採用育成による魅力的提案実現

② 新規顧客開拓と利益率向上

- ・既存顧客資産・ノウハウを新規顧客に展開
- ・当社独自商品・サービス展開で高収益確保
- ・月次・四半期ベースの受注売上凹凸解消

③ 原価管理と品質・納期管理

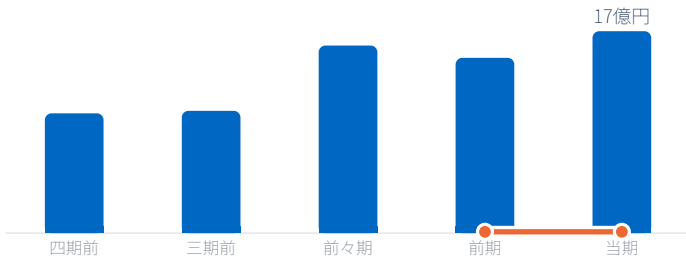
- ・案件ベース損益分岐点把握と経費統制
- ・工程・工数管理徹底と技術力標準化
- ・テスト・検査・運用マニュアル整備で収益性向上

面接で使えるポイント

- ・2028年3月期に売上高2,400百万円・営業利益250百万円達成を目指す中期経営計画に携わりたい
- ・5G・MaaS等技術革新対応する人材採用育成強化方針を推進したい
- ・既存インフラと革新IT技術を橋渡しする当社の存在意義に貢献したい

証券コード 4316

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
モバイル端末向けのソフトウェアとサービスの提供
を事業ドメインとしている情報通信サ

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
17億円営業利益率
▲5.7%財務健康度
27点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 36.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
624万円

情報・通信業内 361位/592社

平均年齢
42.0歳

情報・通信業内 109位/593社

平均勤続
11.1年

情報・通信業内 103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: ビーマップ、最大3.2Wの高出力Wi-Fiで600m先のAP

