

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

全国の建設現場の課題を、デジタルデータサービスと測量計測システムを中心に、身近なサポートで解決する

売上高
128億円

営業利益
33億円

営業利益率
25%超

ROE
20%超

2 中長期の経営戦略

1. 建設市場開拓

サイトアシストパッケージの普及により、全国の地場ゼネコン約2,600社をターゲットに営業部長による定期訪問と支店営業による水平展開で顧客開拓を推進

3. DDS事業の中核化

建設ICTの専門企業として、DDS事業を中核事業に据えて会社の在り方を大きく変えていく

2. 新市場開発

官公庁市場をターゲットに、クラウド映像サービス一式を提供。簡易型河川監視カメラの入替・増設から道路・観光等への水平展開を推進

4. ICT活用による生産性向上

現場業務の省人・省力化支援を通じて、建設業の労働生産性向上に貢献。i-Construction2.0・ICT施工ステージ2推進に対応

3 対処すべき課題

① 労働力不足への対応

- ・ 2024年4月の働き方改革関連法建設業本格適用への対応
- ・ 技術者不足と労働単価上昇への対策
- ・ ICT活用による現場業務の省人・省力化支援

② サイバーセキュリティ対策

- ・ ランサムウェア等によるサイバー犯罪リスクの増加への対応
- ・ 情報漏洩リスク対策と経済安保への対応
- ・ 国内の高い技術力を持つ企業との協業による強化

③ 事業環境の不確実性への対応

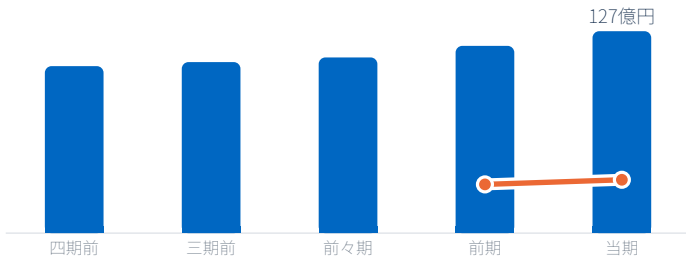
- ・ 資材価格・人件費高騰による工事発注への影響対応
- ・ 米国の関税政策等による世界経済動向への対応
- ・ 公共投資の底堅い推移を活かした事業機会拡大

面接で使えるポイント

- ・ Construction Total Support serviceを基本に...
- ・ 2026年3月期に売上128億円・営業利益33億円達成目標。地場ゼネコン約2,600社への営業展開を計画
- ・ 働き方改革と少子高齢化による労働力不足が課題だが、ICT活用による生産性向上で建設業に貢献する好機と認識

証券コード 4345

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
127億円営業利益率
26.4%財務健康度
84点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 48.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
654万円

サービス業内 181位/524社

平均年齢
43.8歳

サービス業内 93位/527社

平均勤続
11.2年

サービス業内 111位/527社

女性管理職
0.0%

サービス業内 367位/371社

男性育休
80.0%

サービス業内 145位/311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: 株式会社シーティーエス、DSRアジアとの共同概念実証（PoC）

