

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

ビジョン

人手に依存しない、自律型の物理空間で、社会を自由化する。

ARPU
48,536円

② 中長期の経営戦略

1. マーケット開拓

Akerunの顧客数最大化に向け、商業施設・住宅・教育機関・医療機関・自治体等への新市場開拓と営業チャネルの多様化を強化

3. 光通信G連携拡販

光通信グループとの販売パートナー契約を推進し、強固な営業ネットワークを活用した売上・調整後EBITDAの加速度的増加

2. ソリューション開発

Akerun周辺領域のアップセル・クロスセル商材拡充により顧客単価を最大化。AIカメラ等の新商材を計画

4. 大規模顧客獲得強化

大手不動産会社・大手自動車メーカー・自治体等への数百拠点規模導入実績を基に営業体制を強化

③ 対処すべき課題

① 日本の人手不足への対応

- ・ 少子高齢化に伴う深刻な人手不足と生産年齢人口減少への対策
- ・ オフィス過重労働・観光業機会損失・小売飲食店営業時間短縮等の課題解決
- ・ 企業だけでなく日本経済全体の成長課題への貢献

② リカーリング収益最大化

- ・ ARPUとLTVの継続的な最大化
- ・ Churn Rate（解約率）の最小化による顧客基盤安定化
- ・ 各マーケットへの継続的ソリューション提案拡大

③ 事業基盤の強化

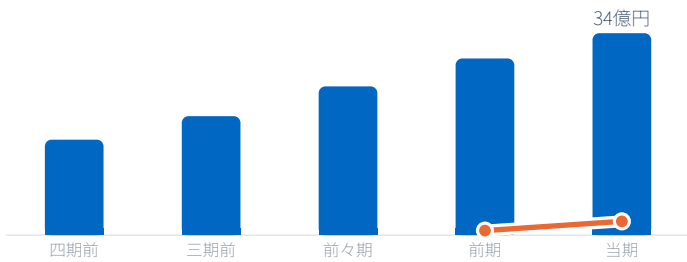
- ・ アセットライト型の効率的・迅速な新規事業開発
- ・ M&Aやパートナーシップを通じた商材ポートフォリオ拡充
- ・ 認証・IoT・クラウド等コアテクノロジーの活用

面接で使えるポイント

- ・ 少子高齢化による人手不足という社会課題解決に向け、Akerunを起点とした無人化・省人化ソリューションで空間DX事業を展…
- ・ 2025年12月期第4四半期でARPU48,536円と過去最高達成。
- ・ 光通信グループとの販売パートナーシップやfixU完全子会社化など、M&Aやアライアンスを活用した成長戦略を推進

証券コード 4379

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
情報通信サービス業に属する上場企業（グロース市場）

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）

・ 将来性評価は晴れ

※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
34億円営業利益率
6.8%財務健康度
62点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 49.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

656万円

情報・通信業内 293位/592社

平均年齢

35.4歳

情報・通信業内 448位/593社

平均勤続

3.0年

情報・通信業内 525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:(株)Photosynth【4379】：決算情報

