

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

2030年ビジョン

インフラ等の強靱な社会システムを構築すべく、BEPを自律分散型システムへ拡張し、新しい世界の社会インフラを支えるリーディングカンパニーになること

既存顧客基盤
150社

2 中長期の経営戦略

1. ストック型ビジネスへの構造転換

フロー型から標準化・パッケージ化されたストック型へ移行。プラント・下水道・防災領域で標準パッケージ構築し継続契約化を推進

2. 重点領域の深耕とアライアンス強化

プラント領域（下水道、発電等）・防災分野にリソース集中。既存顧客150社へのLTV深掘りと新規開拓はパートナー経由で加速

3. BEPパッケージの段階的高度化

Standalone→Connected→Integrated→Network-basedの4段階で開発。自動化サービスへシフトし高利益率のソフトウェア売上を拡大

4. 人材育成と組織基盤構築

標準化対応を支えるシステム設計・データ活用・PM人材を育成。部門間連携強化で意思決定スピード向上を実現

3 対処すべき課題

① 顧客拡大と売上構造の安定化

- ・単発受注型から継続契約型への最重要転換。標準パッケージの横展開で再現性確保
- ・点検・防災・教育ソリューション各領域で導入後の継続利用モデル確立
- ・PoC段階の案件を本格導入・ストック型収益に結び付ける提案強化

② 優秀な人材獲得と体制構築

- ・個別対応体制から標準化軸への転換を支える人材確保が課題
- ・ドローン・ロボット運用に加えシステム設計・データ活用・PM等の専門人材育成
- ・教育・研修充実と柔軟な働き方で人材定着・成長を促進

③ ドローンポート開発の収益化

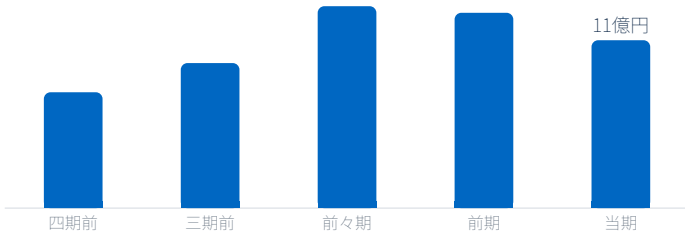
- ・防災での自動運航実績を踏まえ導入・運用・保守の標準化を推進
- ・レベル4運航解禁見据え信頼性高いドローンポート整備が不可欠
- ・河川・ダム・港湾等への展開検討で事業性・収益性重視の段階的拡張

面接で使えるポイント

- ・2030年ビジョンでインフラ支える自律分散型システムのリーディングカンパニーを目指す。
- ・国内IoT市場6兆4,672億円（2023年度）から9兆4,818億円（2028年度）への成長中。
- ・下水道・火力発電・原子力・送電線等のプラント領域と防災が重点。

証券コード 5597

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
4点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 37.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
713万円

情報・通信業内 189位/592社

平均年齢
41.4歳

情報・通信業内 135位/593社

平均勤続
4.6年

情報・通信業内 394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…）

直近ニュース一言

参考: ブルーイノベーション、送電線ドローン点検ソリューション「BE

