

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を通じて、三方笑顔（お客様・社員・世間）を創造し、人類・社会の進歩発展に貢献する

2 中長期の経営戦略

1. 既存主力事業の拡大

AsReaderシリーズを製造業・物流業・小売業など幅広い業界に展開。スマートフォンへの転換と法人利用台数増加を見込む

2. 新製品の拡販

セミセルフレジ、顔認証システムAsReaderOne、賞味期限管理アプリSdcOを拡販。食品ロス削減を推進

3. 営業力の強化

国内携帯通信キャリア・スマートフォンメーカーとの協業。営業体制強化と販売チャネル開拓を推進

4. 海外展開

米国子会社での販売実績を基盤に、欧州やアジア市場開拓。病院・警察など多業種での導入実績あり

3 対処すべき課題

① 製造・サプライチェーン管理

- ・海外EMS委託生産による急な仕様変更対応の課題
- ・為替レート変動がコストに影響。為替リスク管理強化
- ・市場動向・需要予測による計画的生産体制の構築

② 営業体制・戦略の抜本見直し

- ・営業組織をプロダクト別（バーコード・RFID等）に再編成
- ・営業促進室を新設しPDCAサイクルを全社運用
- ・ハード・ソフト融合による統合型ソリューション提供の確立

③ グローバル市場開拓・管理体制強化

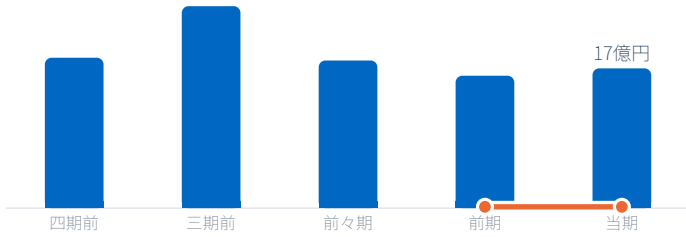
- ・米国・欧州での現地適合商品開発が喫緊課題
- ・中国・大連市の拠点を中核としたアジア市場拡大
- ・基幹システム・会計システムの国際連携による統合管理体制構築

面接で使えるポイント

- ・主力製品AsReaderシリーズはスマートフォンへの装着型で、製造・物流・小売など幅広い業界に導入されている
- ・米国では病院・警察署・国際宇宙ステーション・牧場など多様な場所で導入実績があり、大型案件から他業種へ波及する傾向
- ・営業促進室新設やプロダクト別再編で属人的営業から標準化へ転換。ハード・ソフト融合による統合ソリューション提供を目指す

証券コード 6522

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
17億円営業利益率
▲7.5%財務健康度
31点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 40.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
568万円
電気機器内 199位/225社平均年齢
43.4歳
電気機器内 105位/225社平均勤続
6.0年
電気機器内 212位/225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

