

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

経営の基本方針

技術革新のリーダーとして、IPにより高い信頼性が要求されるメディアサービスを配信する技術を提供し、世界中のお客様の生活基盤を支える

② 中長期の経営戦略

1. 既存顧客への拡販

定期的な設備更新需要・リモートプロダクション・4K放送拡大に応えるため新製品開発・販売

2. 新規顧客の獲得

北米での営業強化、販売代理店・システムインテグレーターとの協業により販売地域拡大

3. ソフトウェア開発力強化

機能をハードウェアからソフトウェアヘシフト、Equipment Management System開発で統合ソリューション提供

4. グローバル販売チャネル構築

各国の信頼できる販売代理店獲得とチャネルサポート提供により市場開拓を推進

③ 対処すべき課題

① 特定顧客への依存度低減

- ・海外大口顧客への販売依存が高い状況
- ・営業力強化と新規顧客獲得により相対的依存度を低減

② 財務基盤の安定化

- ・継続的な営業損失とキャッシュフローマイナス発生
- ・収益力向上・販売費削減・研究開発効率化で対応
- ・新株予約権発行による資金調達を検討

③ 品質・保守体制強化

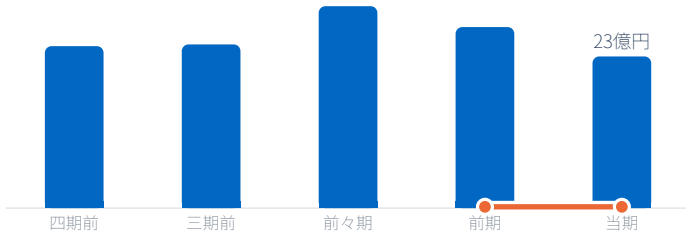
- ・放送インフラ機器として高度な品質が必須
- ・多層的設計レビューから出荷後対応まで品質管理強化
- ・保守・サポート業務の拡大で安定収益確保

面接で使えるポイント

- ・IP化の流れで10年以上製品供給実績を持ち、今後導入後10年経過の設備更新需要に対応する新製品提供を計画中
- ・リモートプロダクション・4K放送拡大への対応と、日本・米国新規顧客開拓、ヨーロッパ・中南米市場開拓が成長戦略
- ・世界トップクラスの技術力を競争力として、研究開発投資継続とソフトウェア開発強化によるソリューション提供を目指す

証券コード 6659

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
放送用ネットワークのインフラ構築を支援する電気
機器メーカーであり

主力事業・セグメント

- ・電気機器（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
23億円営業利益率
▲37.5%財務健康度
37点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 47.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
785万円

電気機器内 67位/225社

平均年齢
44.1歳

電気機器内 85位/225社

平均勤続
13.1年

電気機器内 168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

参考: NTTスマートコネクとメディアリンクス、IWAN回線を用い

