

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

企業理念

人と社会に安全と快適を。2035年6月期は「リスクをとらえ、備えは先に」～未然予防×スマートオペレーションで安全の共創パートナーへ～を目指す

売上高
1,657百万円

営業利益
220百万円

② 中長期の経営戦略

1. D-Drive基幹事業化

インターロックシステムの早期拡販により、D-Driveを基幹事業へ成長させる。オリックス自動車との協業体制強化が第一

3. 第3軸事業創出

自社サービス蓄積データ活用により、未病検知の1次スクリーニング指標研究開発を進め新事業創出

2. Work Mate安定成長

社会ニーズに即したWork Mateの安定成長を推進

4. 品質・セキュリティ強化

サービス信頼性・永続性・安全性確保のため品質管理向上とセキュリティ対策高度化。ISO認証取得済み

③ 対処すべき課題

① 企業ニーズと法対応の実態把握

- ・ 改正道路交通法や改正労働安全衛生規則の背景と真の目的理解
- ・ 顧客課題の切実さを理解し現場実態に即した機能開発
- ・ 法令遵守の定着を支援するサービス運用

② 営業パートナーシップ強化

- ・ オリックス自動車との協業体制一層強化による早期拡販
- ・ アルコール検知器メーカーとのシステム連携推進
- ・ 販売チャネルの多様化と既存顧客への円滑な導入環境整備

③ 蓄積データ活用と品質管理

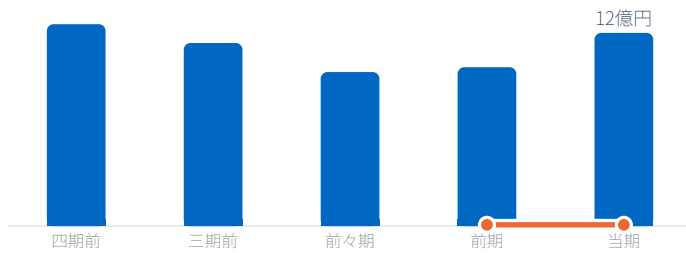
- ・ 自律神経機能異常、注意力低下頻度、心房細動パターン分析に注力
- ・ サービス品質、システム品質、インシデント対応のKPI設定と継続改善
- ・ ISO 9001、ISO/IEC 27001、ISO/IEC 27017との連動実施

面接で使えるポイント

- ・ IoTとAI・データ活用技術で労働中の事故未然予防と安全・健康を実現する事業モデル
- ・ 2028年6月期の売上高1,657百万円、営業利益220百万円達成に向けた新3か年計画推進
- ・ Work Mateで蓄積データから自律神経機能異常など3つの死亡リスク指標を研究開発中

証券コード 6662

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
12億円営業利益率
▲13.6%財務健康度
50点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 47.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
571万円
電気機器内 196位/225社平均年齢
42.2歳
電気機器内 151位/225社平均勤続
8.8年
電気機器内 202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: (株)コビテック【6662】：決算情報

