

## 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

社是

喜んでもらう喜び 己も喜びたい。LED&ECO事業とSA機器事業を中核に、グッド3K分野でニッチトップ経営を目指す。

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 収益モデルの転換

ハードウェアセールス主体のフロー型から、サービス提供のストック型収益モデルへシフト。屋内市場進出で継続収入を確保。

## 2. LED&amp;ECO事業の拡大

屋外市場に加え屋内市場に注力。超高輝度高精細LEDビジョンの需要拡大に対応し、パートナー企業開拓によるアライアンス強化。

## 3. デジタル広告事業展開

ネットワーク対応サイネージ、クラウド活用ASP事業、システム企業協業で継続収入が得られる地域密着型デジタル広告事業を推進。

## 4. SA機器事業の強化

CashHiveをはじめとしたSA機器を新ブランド「GO！プラットフォーム」に統合。セルフレジラインナップ強化と遠隔接客システム融合を推進。

## ③ 対処すべき課題

## ① 市場環境への対応

- ・ 国際情勢の不安定化、資源価格の高止まり、米国関税政策への対処
- ・ 中国経済成長鈍化など先行き不透明な状況への経営判断

## ② 屋内市場への進出

- ・ LCD商材からLEDビジョンへの主流変化に対応
- ・ チェーンストア、公共交通機関、アパレル等の需要獲得

## ③ 経営効率の向上

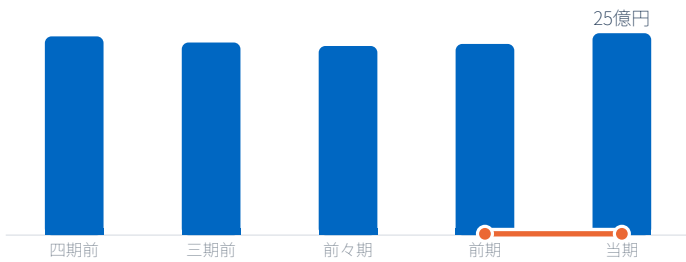
- ・ 営業利益率と1人当たり生産性の継続的改善
- ・ 企業価値向上に向けた効率的経営の推進

## 面接で使えるポイント

- ・ LED&ECO事業で超高輝度高精細LEDビジョンへの市場シフトに対応し、屋内市場拡大を牽引する姿勢
- ・ スtock型収益モデルへの転換を通じた安定的・永続的成長の実現
- ・ グッド3K（環境・健康・観光）分野でのニッチトップ経営によるポジショニング戦略

証券コード 6775

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  
25億円営業利益率  
▲3.4%財務健康度  
18点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 30.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
495万円

電気機器内 218位/225社

平均年齢  
47.6歳

電気機器内 22位/225社

平均勤続  
15.8年

電気機器内 119位/225社

女性管理職  
7.4%

電気機器内 52位/182社

男性育休  
－（未開示）

※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

