

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

経営ビジョン2030

Dr. Sound—社会の音を良くするプロフェッショナル集団になる

売上高

54,500百万円

営業利益

4,500百万円

経常利益

4,700百万円

親会社株主に帰属する

2,750百万円

② 中長期の経営戦略

1. 最適な音環境の自動化・自律化

カメラ端末のエッジセンシングと官民データ活用により、エンジニアリング・ノウハウとAI技術を組み合わせた最適ソリューションを提供

3. 商品の収益力向上

グローバルで地域密着したマーケティング力を活用し、本社・生産事業場・地域事業部の連携体制を強化

2. つながるビジネスの進化

パブリック空間の音と人々への効果の相関実証を重ね、常に進化するプラットフォーム構築を推進

4. デジタルシフト推進

2025年4月新設のDX本部で全社業務の自動化・効率化と、デジタルマーケティングによるデマンド創出を加速

③ 対処すべき課題

① パブリック空間の音環境対応

- ・多様化・複合化する用途に応じた最適な音環境をタイムリーに提供する必要がある
- ・ネットワーク技術とオープン規格を活用した新コミュニケーションシステム構築が重要

② 収益基盤の強化

- ・成長の原資となる収益の持続的かつ安定的な創出が必要
- ・グローバル全体での商品ラインナップ最適化に取り組む必要がある

③ 産学官連携の深化

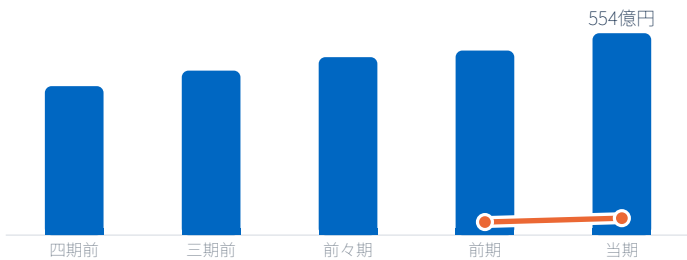
- ・パブリック空間形成の各関係者との共創・連携を強化する必要がある
- ・大阪・関西万博における取組み成果をフィードバックしながら展開

面接で使えるポイント

- ・経営ビジョン2030「Dr. Sound」実現に向け、2026年3月期に売上54,500百万円達成を目指す成長戦略
- ・2025年4月新設DX本部による全社デジタルシフト加速と、デジタル技術対応人材育成への注力
- ・音の明瞭化技術と映像遠隔伝送・制御技術を活かし、パブリック空間の課題解決に取り組む事業姿勢

証券コード 6809

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
554億円営業利益率
8.4%財務健康度
62点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
747万円

電気機器内 88位/225社

平均年齢
42.9歳

電気機器内 128位/225社

平均勤続
15.4年

電気機器内 125位/225社

女性管理職
2.2%

電気機器内 157位/182社

男性育休
77.7%

電気機器内 96位/171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: T O A (株) 【6809】 : 決算情報

