

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

グループミッション

不安が安心に、不便が快適に、好きが大好きにかわる社会へ。ひとりひとりの明日がよりよい日になる世界を創りつづける。

当期純利益
280億円以上

営業収益
1,276億円

営業利益
308億円

基本プラン契約
741,839件

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の収益性強化

衛星フリート最適化や次世代衛星投入、光アライアンス事業拡大を推進し、各事業の利益水準を維持・拡大する。

2. 新領域事業の展開

スペースインテリジェンス事業を宇宙事業の成長ドライバーとし、グローバルIP事業やコネクテッドTVに挑戦する。

3. 人的資本強化

求める人財の採用・育成と注力分野への投下、エンゲージメント強化の2柱で人財戦略を推進。

4. 経営基盤拡充

成長投資、資金調達、株主還元、役員報酬体系、投資管理（ハードルレート7%）を連動させ企業価値向上を実現。

③ 対処すべき課題

① 宇宙事業の競争激化対応

- ・低軌道衛星コンステレーション構築と静止衛星から多軌道展開へのシフト
- ・グローバル・モバイル分野で航空機向け高速通信サービスを拡大
- ・安全保障・防災・減災など政府主導プロジェクトへの参画強化

② メディア事業の加入者維持・拡大

- ・ファン・マーケティングとコンテンツ差別化で解約率を抑制
- ・スカパー！基本プランの普及（741,839件）と複数台視聴を促進
- ・CTV領域参入とメディアソリューション受注拡大を推進

③ デジタル技術進化への対応

- ・スペースインテリジェンス事業で金融・保険・農林水産・物流市場を開拓
- ・HAPS、光通信、宇宙コンピューティング等新技術を活用したICT基盤構築
- ・グローバルIP事業とweb3関連事業を通じたファン体験拡張

面接で使えるポイント

- ・40年の衛星通信経験を活かし静止軌道から多軌道展開へシフト、2027年以降の次世代衛星投入を目指す。
- ・スカパー！基本プランが2025年3月末に741,839件達成。複数台視聴による解約抑制と他商品追加契約促進を実現。
- ・2030年度に当期純利益280億円以上を目標とし、宇宙・メディア両事業で持続的成長を実現する戦略。

証券コード 9412

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,276億円営業利益率
27.6%財務健康度
73点 /100点

将来性 曇り / 就活偏差値 71.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,213万円

情報・通信業内 15位/592社

平均年齢
45.0歳

情報・通信業内 53位/593社

平均勤続
4.0年

情報・通信業内 448位/593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。

要するに
衛星通信およびメディアプラットフォーム事業を主軸とする情報通信企業

主力事業・セグメント

- ・Space 51.8%
- ・メディア 48.2%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,276億円の事業規模
- ・営業利益率27.6%と高い収益性
- ・財務健康度73点と財務基盤が健全

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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…）

直近ニュース一言

参考: ispaceとスカパー J S A T、日本の月探査を支える民間通信

