

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

使命（ミッション）

安全・安心にビットを運ぶ

モバイル回線数
1,000万回線電子証明書数
1億件国内売上
2,400億円税引き後純利益
360億円

② 中長期の経営戦略

1. ネオキャリア事業展開

2026年5月にドコモの音声・SMS網との相互接続による新サービス開始。携帯基地局は保有しないがMNOと同等のサービスを提供

3. FPoS事業の推進

デジタルID技術でマイナンバーカードをトラストアンカーとした認証基盤を提供。2024年5月に「FPoSライブラリ」をリリース

2. 日本通信SIMの競争力強化

2024年9月30日から「合理的みんなのプラン」「合理的30GBのプラン」のデータ容量を増量。業界最安値で高品質な通話サービスを提供

4. ローカル4G/5G事業展開

米国ユタ州との契約でセキュアLTEネットワークゲートウェイプラットフォーム（NGP）を提供。日本での導入事例も積み上げ中

③ 対処すべき課題

① 公正な競争環境の確保

- ・ 2020年6月の総務大臣裁定により音声通話の卸料金が適正化され、ようやくMNOと競争可能な環境を実現
- ・ 2024年2月にドコモとの相互接続合意により、携帯電話番号取得、音声・SMS網構築を迅速に進行中

② MVNO事業モデルの進化

- ・ データ通信網と音声・SMS網の両方を相互接続で調達し、安定した事業基盤を確保
- ・ 日本通信SIMの認知度向上施策としてテレビCM「これ以上、引けない。290円」編を実施

③ デジタルID技術の市場開拓

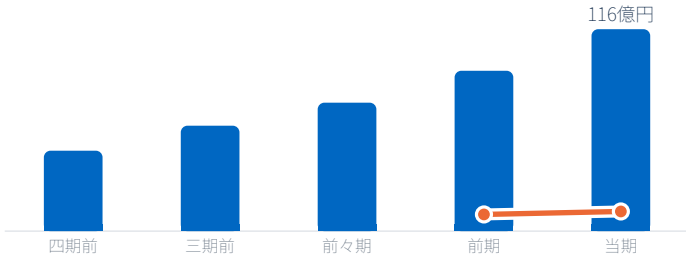
- ・ 2025年2月に子会社とめぶくグラウンド等の提携により「デジタル認証モジュール」の提供開始
- ・ 前橋市の電子地域通貨「めぶくPay」で出産・子育て応援給付金の給付を実現

面接で使えるポイント

- ・ 2034年に1,000万回線・1億件の電子証明書提供を目指し…
- ・ 日本通信SIMは2024年携帯電話サービス顧客満足度調査MVNO部門で総合満足度第1位を受賞し…
- ・ FPoSはマイナンバーカードをトラストアンカーとした金融庁認定技術で、「めぶくID」など自治体・企業のデジタル化を支援中

証券コード 9424

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
116億円営業利益率
9.7%財務健康度
66点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 56.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
802万円

情報・通信業内 96位/592社

平均年齢
39.4歳

情報・通信業内 222位/593社

平均勤続
8.9年

情報・通信業内 183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。

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: 日本通信(株)【9424】：決算情報

