

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

経営理念

「『ありがとう』を集める。」のもと、全ステークホルダーから信頼される企業を目指す

経常利益
50億円

売上高
14,050百万円

経常利益
2,000百万円

戦略投資
50～60億円

② 中長期の経営戦略

1. ホームユース事業拡大

レジデンスWi-Fiサービス新規契約獲得とシェア拡大、既築案件掘り起こし加速、BtoCサービス新展開

3. 構内インフラ・インテグレーター化

通信×エネルギーのシナジー訴求力向上、地域別営業体制再編による営業加速、ワンストップサービスで差別化

2. ビジネスユース事業開拓

ホテル・介護施設・BCP対策など業務利用Wi-Fi需要開拓、顧客別カスタマイズ対応力向上

4. コスト最適化

通信トラフィック急拡大・為替影響への対応。回線有効活用と為替予約検討でコスト上昇抑制

③ 対処すべき課題

① ホームユース事業の課題

- ・マンパワー不足による既築案件潜在需要へのリーチ困難
- ・多様化した通信利用ニーズへの対応力不足

② ビジネスユース事業の課題

- ・マンパワー不足による潜在需要へのリーチ困難
- ・高度な案件へのカスタマイズ提供対応力不足

③ ガバナンス・コンプライアンス強化

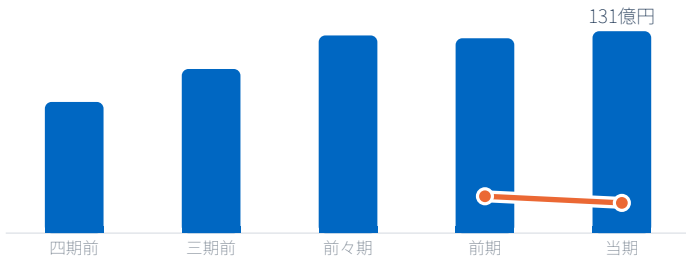
- ・内部統制・コンプライアンス・開示情報統制の充実
- ・公正性・効率性と透明性ある経営の追求

面接で使えるポイント

- ・第5ステージ（2024年～）で独立系Wi-Fiソリューション企業から構内インフラ・インテグレーターへの転換推進中
- ・2026年6月期売上14,050百万円、経常利益2,000百万円の達成に向けた戦略展開
- ・「『ありがとう』を集める。」理念のもと、全ステークホルダーからの信頼と透明性ある企業経営を重視

証券コード 9450

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
131億円営業利益率
15.0%財務健康度
62点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 41.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
554万円

情報・通信業内 476位/592社

平均年齢
35.0歳

情報・通信業内 469位/593社

平均勤続
5.0年

情報・通信業内 375位/593社

女性管理職
25.6%

情報・通信業内 74位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 106位/297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: HOMETACTとファイバーゲートが業務提携

