

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

パーパス

DDSはすべての方から信頼されるバイバイパスワードカンパニーとして、IDやパスワードの問題解決に挑戦し、だれも取り残されない持続可能なデジタル社会に貢献する。

2 中長期の経営戦略

1. 生体認証技術の普及推進

FIDO規格準拠製品の開発・販売を通じて、パスワードを使わない本人確認による安全・安心な社会実現に貢献

2. ソリューション提供への拡大

認証プロダクト提供から認証ソリューション提供に拡大。ゼロトラストセキュリティ提案ができる品揃えで顧客要望に対応

3. クラウドサービス事業推進

EVECLOud（IDaaS）を2023年7月サービスイン。顔認証・FIDO2対応、Windows/Chrome OSログオン対応で市場開拓

4. 顔認証技術の製品化

自社開発の軽快顔認証プラグインをEVEシリーズ・Themis・EVECLOUDに搭載。原価率改善と価格競争力向上を実現

3 対処すべき課題

① コーポレート・ガバナンス強化

- ・コンプライアンス教育強化と取締役会監督機能強化
- ・社内規程整備・業務フロー見直し、内部通報制度周知
- ・管理部門スタッフ増強と内部監査体制見直し

② 収益の安定化・拡大

- ・自治体強靱性向上モデル買換え需要が数年継続予定
- ・医療・民間企業での採用増加、文教市場での職員向け認証強化需要
- ・IDaaS市場開拓で従来アプローチできなかった顧客層へ展開

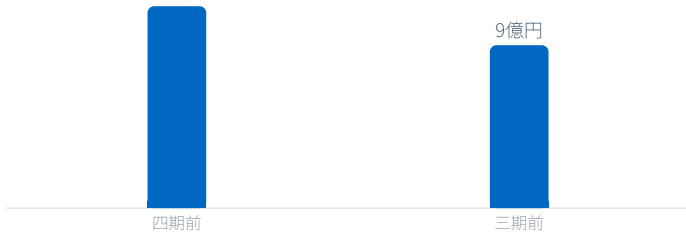
③ 研究開発の継続推進

- ・他社参入による競争激化に備え技術的競争力を維持
- ・中部大学・名古屋工業大学・東京大学との共同研究継続
- ・他の追随を許さないレベルの技術確立を目指す

面接で使えるポイント

- ・パスワード廃止「バイバイパスワード」のビジョンで、FIDO規格準拠製品開発を推進している
- ・自社開発の軽快顔認証プラグインをEVEシリーズなど複数製品に搭載し、原価率改善を実現
- ・2023年7月にEVECLOUD（IDaaS）をサービスイン。従来にない顔認証・FIDO2対応で新市場開拓中

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
生体認証製品の販売及びクラウドサービスの提供を
事業としております

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

34点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 32.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収

－（未開示）

平均年齢

－（未開示）

平均勤続

－（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＋一言

