

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

Vision

テクノロジーで不動産事業に新たな付加価値を創造する企業へ

② 中長期の経営戦略

1. 集合住宅向けISP拡大

OEM提供先との連携強化、新築物件シェア拡大。IoTソリューション提案で既存物件対応。新規販売パートナー開拓と戸建分譲地、公共施設への参入推進。

3. サービス品質向上と最適化

施工体制効率化、トラフィック監視、保守サポート充実。物価高対応として機器安定調達とプロセス見直しでコスト最適化。

2. IoTソリューション展開

クラウドカメラはOEM提供先導入標準化を目標に営業強化。飲食店・介護施設など新市場へ拡販。スマートロックは集合住宅への拡販注力。

4. 社宅事業と新サービス

既存顧客との連携強化とグループ企業への展開。福利厚生社宅サービス開始で潜在顧客拡大。提携不動産会社ネットワークを活用した横展開。

③ 対処すべき課題

① 競争力強化と事業領域拡大

- ・集合住宅向けISP市場での競争激化に対応するため営業体制強化と保守サポート充実
- ・集合住宅向けISP依存度低減のため、IoTソリューションと不動産事業の拡大推進
- ・新領域への挑戦と競争優位性の高い新事業創出

② 情報技術革新への対応

- ・5G、Wi-Fi6等次世代通信への対応と検証
- ・AIやIoTなど先端技術の動向監視とサービス開発
- ・LIVINGTOWN みなとみらいを実証拠点としたパートナー企業との連携強化

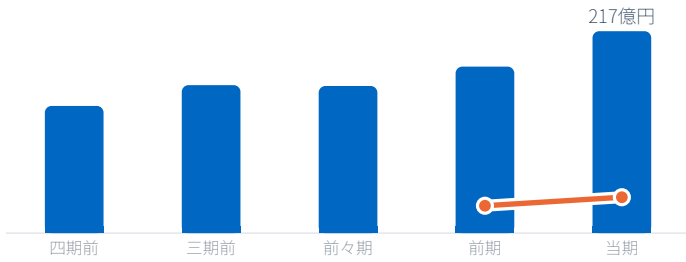
③ 内部管理体制強化

- ・コンプライアンスと財務報告に係る内部統制整備
- ・内部監査による業務プロセス継続的改善とリスク管理
- ・役員・従業員のコンプライアンス意識向上に向けた定期研修実施

面接で使えるポイント

- ・テクノロジーと不動産事業の融合で付加価値創造を目指し、集合住宅向けISP、クラウドカメラ、スマートロック等で市場展開中
- ・5G、Wi-Fi6などの次世代通信対応とAI・IoT技術を活用した新サービス開発にLIVINGTOWN みなとみらいを実…
- ・集合住宅向けISPのストック型収益で安定基盤を構築しつつ、IoTソリューションと社宅事業で売上依存度低減に向けた事業拡大…

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
217億円営業利益率
17.8%財務健康度
78点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 53.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
641万円平均年齢
39.1歳平均勤続
7.0年

※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

