

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

宇宙の可能性を広げ、人類の発展に貢献する

SAR衛星軌道投入・
24機SAR衛星最終構築数
36機年間製造体制
10機

② 中長期の経営戦略

1. 開発戦略

年間6機から年間10機製造体制に拡大。衛星間通信機能追加で準リアルタイム観測実現。衛星寿命延伸で収益性改善。

3. 販売戦略（官公庁）

防衛省向けサービス継続。令和8年度262億円から令和12年度753億円の予算増に対応し画像販売提供を拡大。

2. 打上げ戦略

北緯45度～南緯45度の傾斜軌道へ投入。赤道近辺の人類活動圏を特に多く撮像し、他社との差別化を推進。

4. 販売戦略（民間）

海洋監視・インフラ管理・防災分野で協働推進。スカパーJSAT、日本工営等との連携で民間ビジネス開拓。

③ 対処すべき課題

① ビジネスモデル拡大

- ・ 安全保障分野の売上・収益拡大
- ・ 民間における協働可能性の模索
- ・ 対象分野におけるビジネスモデル早期構築

② 技術開発とインフラ構築

- ・ 小型高精細SAR衛星コンステレーション実現
- ・ 撮像能力向上の推進
- ・ 観測データを迅速に提供するインフラ・技術開発

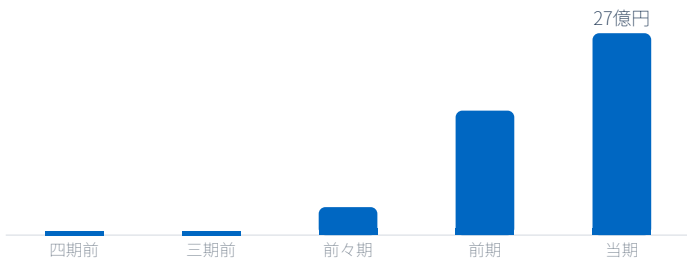
③ 製造・販売体制強化

- ・ 年間10機生産可能な量産体制構築
- ・ 開発人材新規採用・製造工場新設
- ・ 事業開発・マーケティング・販売体制強化

面接で使えるポイント

- ・ パーパス『宇宙の可能性を広げ、人類の発展に貢献する』のもと36機のSAR衛星コンステレーション構築を推進中
- ・ 防衛省向けサービス開始から令和12年度753億円予算へ拡大する安全保障分野の成長機会を捉えた事業展開
- ・ SAR衛星市場規模が2025年約1兆円から2034年3兆2,250億円へ拡大予測される成長市場での参入障壁がある競争環境

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
人工衛星による地球観測衛星データの取得において

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）

- ・ 将来性評価は晴れ時々曇り

※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

44点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 52.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

682万円

平均年齢

43.2歳

平均勤続

2.8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

