

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

ミッション

すべてのビジネスに、一歩先行くCXを。

ARR

1,418,646千円

サブスクリプション売

1,364,377千円

契約当たり平均単価

295千円

CRM市場成長率

9.3%

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業での顧客単価向上

コンサルティングと最適なソリューション提供により、ノンボイス対応比率上昇と生成AI活用による自動化をサポート。大型シンボリック案件創出と横展開で拡大。

3. 生成AI機能の展開

「MooA」によるオペレータ支援に加え、「モビボット」「モビボイス」での生成AI連携、「maestra」でのAIエージェント機能提供で市場拡大対応。

2. 営業・サービス提供体制強化

アキュイジションセールスと既存顧客伴走営業の人員増強、既存代理店支援と新規開拓、カスタマーサクセス強化によるチャーン抑止。

4. 顧客体験領域への新規展開

コンタクトセンターのデータからVOC抽出し、顧客企業と共に顧客体験向上に取り組む新規事業を検討。

③ 対処すべき課題

① 生成AI技術への対応

- ・生成AIの急速な進化に対応した新機能開発
- ・音声認識精度・自然言語処理精度の向上活用

② 市場課題への対応

- ・コンタクトセンター業界のオペレータ採用難
- ・局地的風水害への対応能力確保
- ・電話・メール離れに伴う旧来チャネル利用率低下

面接で使えるポイント

- ・CRMソリューション市場が2027年度まで年平均9.3%で拡大予測される中での成長機会
- ・生成AIを活用したMooA・モビボット・モビボイスなど複数ソリューションの展開
- ・BPO企業シェアトップ10社中8社がパートナーとなる強力な商流ネットワーク

証券コード 4370

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

コンタクトセンター向けのSaaS（クラウドベースのソフトウェア）ソリューションと

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
19億円営業利益率
4.9%財務健康度
54点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 52.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

772万円

情報・通信業内 124位/592社

平均年齢

39.3歳

情報・通信業内 225位/593社

平均勤続

2.92年

情報・通信業内 532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...）

直近ニュース一言

参考: モビルスのAIを活用したベクトル検索型チャットボット「MOB

