

## 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

人がどこでも誰とでも、つながることができる社会を実現。電話文化を継承・発展させ、コミュニケーション喜びと安心感を提供。

INNOVERA総ア  
49,536アカウント

IP-Line総チャ  
76,228チャンネル

リカーリング売上高比  
80.2%

## ② 中長期の経営戦略

## 1. INNOVERA音声プラットフォーム…

AI音声認識・CRM連携・多言語対応・AI自動応答・迷惑電話フィルターなど付加価値機能を強化し、企業コミュニケーション基盤を統合。

## 3. ブランド力の向上

「INNOVERA＝クラウドPBX」認知を目指す。コンテンツSEO・Web広告・AI・LLM対応・動画コンテンツで企業価値を可視化。

## 2. 営業体制強化とパートナー連携

広域営業部・カスタマーサクセス推進部を新設。全国規模のパートナーとの連携強化やパートナープログラム拡充で販売網を拡大。

## 4. M&amp;Aによる成長加速

クラウドPBXと親和性高いサービス企業とのM&A・業務提携で販売網拡大、収益力強化、差別化可能なコア技術獲得を推進。

## ③ 対処すべき課題

## ① INNOVERA音声プラットフォーム構想…

- ・新機能開発とAI技術応用で付加価値向上
- ・ユーザビリティ向上と競合他社との差別化
- ・多言語対応・先端技術取り入れ・クラウド連携強化

## ② 営業強化と信頼性確保

- ・パートナープログラム強化で地方含め幅広い顧客層へ展開
- ・電話番号伴うサービスの極めて高い信頼性確保
- ・サポート体制充実で導入後の安心感と継続的品質確保

## ③ 組織体制整備と内部管理強化

- ・専門性ある人材補強と管理職マネジメント能力強化
- ・NNコミュニケーションズ子会社化でWebマーケティング販売網活用
- ・コーポレート・ガバナンス充実と内部統制・コンプライアンス体制強化

## 面接で使えるポイント

- ・クラウドPBX市場が2030年に600億円規模に拡大予測される中で…
- ・INNOVERA総アカウント数が2022年度26,829から2025年度49,536まで成長。
- ・AI・LLM対応やM&A推進による成長加速。組織体制強化で専門性ある人材補強を進めており…

証券コード 5580

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）

暗記する数字3つ

連結売上高  
28億円営業利益率  
6.3%財務健康度  
57点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 35.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
530万円

情報・通信業内 517位/592社

平均年齢  
40.2歳

情報・通信業内 181位/593社

平均勤続  
5.7年

情報・通信業内 339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。

要するに

大阪市に本社を置く情報通信・サービス企業で、140名の従業員を有しており

主力事業・セグメント

- ・UCaaSソリューション 84.1%
- ・建設のモバイルPhoneStat 12.1%
- ・Commision 3.8%

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

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: 三菱グループ 三菱オートリース株式会社様の導入事例からプロデ

