

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

企業理念（PURPOSE）

イノベーションとコミュニケーションで社会の豊かさを支える

有利子負債依存度
44.7%のれん計上額
947億円年間コール件数
約5億コール

② 中長期の経営戦略

1. 外注化ニーズへの対応

生産年齢人口減少に伴う企業の人材不足に対応。バックヤード・コンタクトセンター業務のアウトソース化加速に対し、クライアント数拡大と一社当たり取引規模を拡大。

3. マーケティング支援サービス

次世代コンタクトセンター経由で蓄積したナレッジをマーケティングデータとして活用。生成AIによるVOC自動収集・分析で消費者ニーズを把握し、コンタクトセンターをプロフィットセンター化。

2. 次世代コンタクトセンター開発

生成AIが顧客問合せに自動応答し、対応不可ケースのみオペレーター対応。年間約5億コールの良質データが基盤。2024年にAI技術専門部署を設置、2025年度中に一部業務実現を目指す。

4. 人材投資・働き方改革

パーパス実現に向け、プロフェッショナルが集う働きがいのある職場実現を掲げる。人と環境に積極投資し、社員のワークエンゲージメント最大化。

③ 対処すべき課題

① 財務リスク管理

- ・有利子負債44.7%。市場金利上昇時に悪影響の可能性
- ・のれん947億円が総資産54.3%。事業収益性低下時に減損損失発生のリスク
- ・財務制限条項抵触で存続に悪影響の可能性

② パーパス体現と事業展開

- ・コーポレートボイス「その声に、どここたえるか。」の体現推進が必要
- ・変化するビジネス環境でのお客様・従業員・社会の声に向き合う必要

③ 生成AI・データ活用の実装

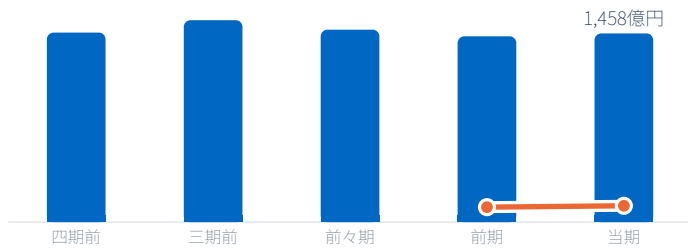
- ・次世代コンタクトセンター2025年度実現に向けた開発加速
- ・AI技術導入・運営における専門人材確保と技術習得

面で使えるポイント

- ・年間約5億コールの良質データを基盤に、生成AIで次世代コンタクトセンター実現を2025年度中に目指す取り組み
- ・生産年齢人口減少に対応したアウトソース化ニーズへの積極対応で、クライアント企業数と一社当たり取引規模の双方を拡大する戦略
- ・パーパス『イノベーションとコミュニケーションで社会の豊かさを支える』の下...

証券コード 6183

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
1,458億円営業利益率
8.7%財務健康度
52点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 50.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
697万円

サービス業内 126位/524社

平均年齢
46.0歳

サービス業内 55位/527社

平均勤続
15.0年

サービス業内 34位/527社

女性管理職
27.5%

サービス業内 105位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 58位/311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

