

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

中長期ビジョン

企業・エンドユーザーの枠を超えた全ての利用者が豊かになるサービスを提供する

訪日外国人数
6000万人

② 中長期の経営戦略

1. コンサルティング営業強化

既存クライアントとの協業関係深耕と、在留外国人増加に伴う自治体・企業の多言語化ニーズ取り込みを推進

3. コンシューマー向け展開

AI×人間ハイブリッド通訳端末やマッチングプラットフォームなど、新規コンシューマー向けサービス開発で事業領域拡大

2. サービス品質向上

24時間365日対応の多言語CRM事業について、専用センター開設や映像通訳システムアップデート、オペレーター能力強化で利便性・満足度を向上

4. インフラ商材取扱い拡大

東京電力エナジーパートナーとの取引重視しながら、インフラ関連の新たな商材・サービス取扱い推進

③ 対処すべき課題

① ビッグデータ活用

- ・ 通話・通訳録音データをAIで分析し、マーケティング・コンサルティング応用を推進
- ・ AI通訳精度向上とデータ提供による新たな付加価値創造

② 人材確保と育成

- ・ 新卒採用開始と成長資質を持つ人材登用推進
- ・ 人材育成体制整備で定着と組織力底上げを実施

③ 内部管理体制強化

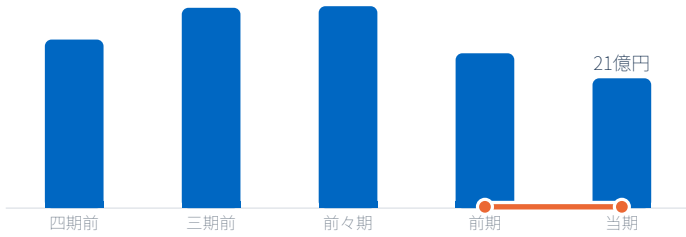
- ・ 2025年3月末時点で従業員196名の組織規模に対応した管理体制構築
- ・ 事業規模拡大に向けた必要スキル人材の確保・育成

面接で使えるポイント

- ・ 在留外国人が2023年末に417万人へ増加する中、マルチリンガルCRM事業でグローバルなコンタクトセンター展開を目指す点
- ・ 訪日外国人2030年6000万人目標に対応するため、コンシューマー向けAI通訳サービスの開発を推進している企業姿勢
- ・ 東京電力エナジーパートナーとの取引を重視しながら、インフラ関連新商材取扱いで事業領域拡大を図る成長戦略

証券コード 7031

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
21億円営業利益率
▲7.2%財務健康度
37点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 33.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
543万円

サービス業内 333位/524社

平均年齢
36.7歳

サービス業内 333位/527社

平均勤続
2.9年

サービス業内 468位/527社

女性管理職
45.5%

サービス業内 35位/371社

男性育休
66.7%

サービス業内 190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…）

直近ニュース十一言

参考: 株式会社インバウンドテック、株式会社FW及び株式会社ウェブク

