

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・ビジョン

つながりを常によろこびに（Delight in Every Connection）をミッションに、As In Your Hometownというビジョンを実現する

売上高
4,100百万円

経常利益
70百万円

国内BPO市場規模
2兆円以上

2 中長期の経営戦略

1. 得意領域への重点集中

得意とする事業領域に重点を置き、各事業領域におけるサービス提供ノウハウを集約し、より最適かつ最新のサービスを提供

2. カスタマーリレーション強化

顧客企業のサービス初期段階からパートナー企業として関わり、顧客企業のサービス成長に寄与し付加価値向上

3 対処すべき課題

① 市場環境への対応

- ・ユーザーサポートからカスタマーサクセスへの支援体制転換
- ・スタートアップ企業の成長支援

② 人材の確保と育成

- ・企業理念に共感した高い意欲を持つ人材の確保
- ・社員紹介採用の促進と採用PR活動による認知向上
- ・タレントマネジメントとキャリア構築支援

③ 新規事業と技術革新

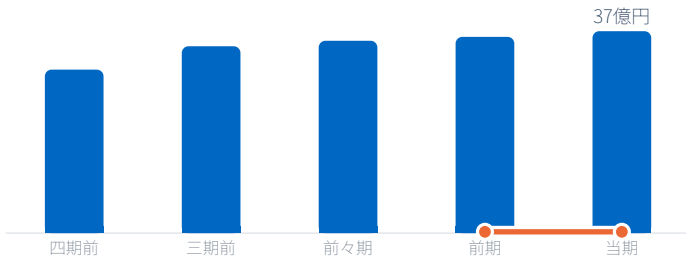
- ・新規サービス開発（matte、Pazuなど）による収益基盤創出
- ・M&Aやビジネスパートナー開拓による事業拡大
- ・AIやRPAを活用した業務プロセス効率化の推進

面接で使えるポイント

- ・BPO市場が2029年度に2兆円以上に達する成長市場で、カスタマーサクセス需要の拡大に注目
- ・「つながりを常によろこびに」というミッションで、デジタル社会の課題解決に取り組む姿勢
- ・matte、Pazuといった新規サービス開発を進めながら、AIやRPA技術を活用した業務効率化にチャレンジ

証券コード 7093

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）

要するに
インターネット上のコミュニケーションにおける課題解決を専門とするサービス企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（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
37億円営業利益率
0.1%財務健康度
24点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 30.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
433万円

サービス業内 475位/524社

平均年齢
33.9歳

サービス業内 430位/527社

平均勤続
4.4年

サービス業内 371位/527社

女性管理職
15.4%

サービス業内 221位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 72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: ハンモック、アディッシュ株式会社との資本業務提携を締結

