

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

人が輝く未来をつくる。人と人とのコミュニケーションが生み出す価値を追求し、企業活動のあらゆる局面において人が提供できる価値を起点とした付加価値創出を志向。

② 中長期の経営戦略

1. 人的プロセスにおける付加価値創造

共感と感動といった人間にしか生み出せない価値を差別化の中核に据え、人と人のコミュニケーションに基づく信頼の蓄積により顧客企業のユーザー満足度や継続率向上に寄与。

2. AI活用を通じた高度化

反復・定型業務はAI対応、高度なヒアリングやクレーム抑止など真に人的対応が必要なプロセスに特化。体験価値向上・生産性改善・スケール耐性獲得を同時実現。

3. 顧客接点品質の高度化

標準化・品質保証体制の強化、音声・対話データ分析による改善サイクルの高速化を実施。

4. 営業ソリューション事業の拡大

新規顧客獲得による小口試験的取引から本契約への移行、既存顧客の業務範囲拡張・他部署展開による取引大口化を推進。インバウンド・オンサイト・BPOなど事業領域を拡張。

③ 対処すべき課題

① 持続的成長基盤の確立

- ・新規顧客による小口試験的取引から本契約移行による継続的な顧客獲得
- ・既存顧客への業務範囲拡張・複数チャネル提供・取引部署横展開による取引拡大
- ・高い顧客継続率実現による成長基盤確立

② 優秀な人材の確保・育成

- ・多種多彩な人材採用とフレキシブルな勤務体系による採用方針実行
- ・早期戦力化と営業・マーケティングプロフェッショナルスキル人材プール構築
- ・新規市場開拓に向けた稼ぐ人材プールの継続強化

③ AI活用・DX推進と情報管理

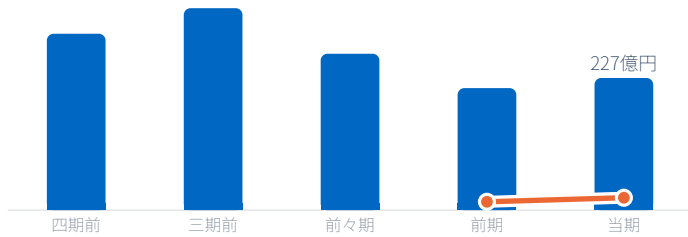
- ・PDCA各フェーズにおけるAI・デジタル技術活用による付加価値サービス提供
- ・エンドユーザーホットボイスのAI分析によるデータフィードバック強化
- ・ISO27001認証・プライバシーマーク取得による情報セキュリティ体制継続強化

面接で使えるポイント

- ・アウトバウンドコールを核とした営業ソリューション提供で、顧客企業の営業改革に貢献し営業人材不足課題に対処。
- ・AIを人の代替ではなく人の可能性を拡張する存在として位置づけ、共感・信頼・説得の質向上を実現。
- ・PDCA全フェーズで一貫したサービス体系を提供する営業・マーケティングのプロフェッショナル集団。

証券コード 7354

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
227億円

営業利益率
9.4%

財務健康度
60点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 42.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
501万円

サービス業内 399位/524社

平均年齢
35.3歳

サービス業内 384位/527社

平均勤続
7.4年

サービス業内 231位/527社

女性管理職
10.0%

サービス業内 284位/371社

男性育休
－（未開示）

※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: ダイレクトマーケティングミックス（7354）、1Qは営業利益

