

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

経営ビジョン

根元から新芽まで健康に成長し続ける会社

② 中長期の経営戦略

1. Omnia LINK外販の強力な成長

ライセンス数の加速度的拡大。顧客単価上昇・サービスラインナップ拡充・対象市場拡大。ASEAN地域での販売実現を検討。

3. 経営基盤の構築強化

人的資本経営。気候変動対応GX推進。財務戦略策定。内部統制・ITガバナンス・コンプライアンス強化。

2. コンタクトセンター・BPO事業の継続...

Omnia LINKの内部活用推進。ターゲット顧客別営業戦略。人材・体制強化。現場主導改善サイクル実現。

4. 新規ソリューション開発・提供

Omnia LINK ANYPUTによるオフィス全般への領域拡大。UnisonConnect販売開始。オフィス向け新製品開発。

③ 対処すべき課題

① 中期経営計画2025の実行

- ・ Omnia LINK外販ライセンス数を加速度的に拡大し、ASEAN進出を具体化
- ・ コンタクトセンター・BPO事業で人材体制強化と現場改善を推進
- ・ 人的資本経営による人材ポートフォリオ改善と将来人材育成

② 流動性確保と企業価値向上

- ・ 流通株式時価総額の拡大に向け資本政策を検討・実行
- ・ パソナグループとの連結関係維持下での流動性確保
- ・ 事業規模・売上高・利益成長による企業価値向上

③ 市場競争環境への対応

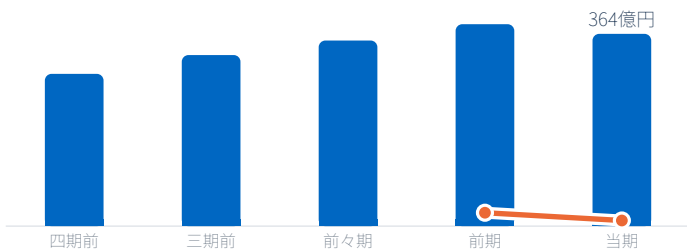
- ・ テレマーケティング市場規模1.1兆円内での競争力維持・強化
- ・ AIやRPA等デジタル技術と人材の組み合わせ提供能力向上
- ・ マルチチャネル対応とワンストップ化による問題解決力向上

面接で使えるポイント

- ・ テレマーケティング市場規模1.1兆円内で、Omnia LINKの強力な成長とコンタクトセンター・BPO事業の両面成長を実...
- ・ ASEAN地域への海外進出やOmnia LINK ANYPUTによるオフィス全般への領域拡大など...
- ・ 生産年齢人口減少とAI活用の中で、人の高度な応対価値を高めながら、人的資本経営による持続的な成長を目指す経営戦略

証券コード 9216

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
コンタクトセンター・ビジネスプロセスアウトソーシング（BPO）事業を主力とするサ

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）

- ・東証プライム市場上場

※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
364億円営業利益率
2.9%財務健康度
51点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 41.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
521万円

サービス業内 360位/524社

平均年齢
39.8歳

サービス業内 214位/527社

平均勤続
7.3年

サービス業内 235位/527社

女性管理職
19.7%

サービス業内 185位/371社

男性育休
66.7%

サービス業内 194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: ビーウィズ、「コールセンター/CRM デモ&コンファレンス2

