



「PUT」を起点に「miraio」「virddy」などAIサービスを展開

- 本社所在地：東京都豊島区
- 事業概要：PUT事業（AI開発・提供）
ライセンス事業
UPSELLCLOUD事業
インサイドセールス事業
トラベルエージェント事業
- ※PUT＝当社独自のAIエンジン
- 常時使用する従業員：1,118名
（グループ全体：2024年9月期）
- 現在の売上高：57億円
（グループ全体：2024年9月期）
- 法人番号：9013301023131
- Web：https://upselltech-group.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役会長CEO
高橋 良太

経営ミッション「世界中の声をAIで科学する」

当社のアセットである既存のコールセンター事業を通じて獲得した圧倒的な「声」の蓄積、同じくインサイドセールス事業で培ってきた顧客支援ノウハウ、そして提携先であるpluszero社の新技術「AEI」の融合によるPUT事業（日本で開発された世界で最先端の「意味を理解して行動できるAI」/AI・DH開発・提供）による加速的な成長とともに、内部経営資源を活用したオーガニックな成長とM&Aによる既存事業の拡大を見込みます。また、売上高100億円達成だけではなく、昨今の社会課題である「カスハラ」「労働力減少」「賃金上昇」に対する課題解決に向けPUT事業を推進して参ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2027年9月期のグループ売上高100億円の達成に向け、年率20%程度の成長を目指します。和製AIオペレーター「miraio」の展開に加え、M&Aによる群戦略、グローバル展開をも加速させ、3大経営方針を着実に取り組むことで非連続な成長を実現して参ります。

課題

- 【成長スピードの維持と人材確保】年率20%程度の高成長を継続するには、営業・開発・運用など各部門で即戦力となる人材の確保・育成が不可欠。
- 【PUTの展開に伴うプロダクト強化と市場適応】和製AIオペレーター「miraio」の業種別最適化（テンプレート化）や、BPO連携体制の構築・拡充に一定のリソースと時間を要する。
- 【M&A後のPMI（統合）とグループ最適化】M&Aによる群戦略の実行に際し、買収先企業のスムーズな統合とシナジー発揮が必要。
- 【グローバル展開のローカライズ対応・競争環境】言語・法規・商習慣の違いへの対応、競合他社との差別化が課題となる。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 【M&Aによる群戦略】グループ連携による顧客基盤拡大。M&Aを通じて技術・人材・顧客をも獲得し、グループ全体での顧客提供価値を最大化。
- 【AI・DH開発・提供】人間のように会話のできる和製AIオペレーター「miraio（ミライオ）」、和製デジタルヒューマン「virddy（ヴァディ）」の開発・提供を通じて、業種別テンプレート化、BPO受託体制の拡充を通じて、市場獲得を図る。
- 【グローバル展開】アジア圏を中心とした日本語対応可能なオフショア型ビジネス展開に留まらず、各国市場でダイレクトマーケティングを推進。

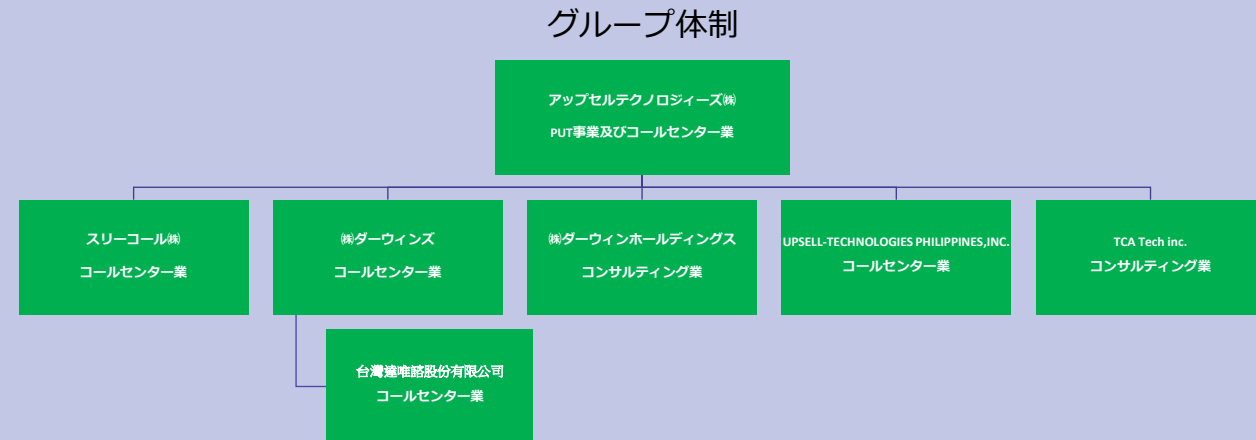
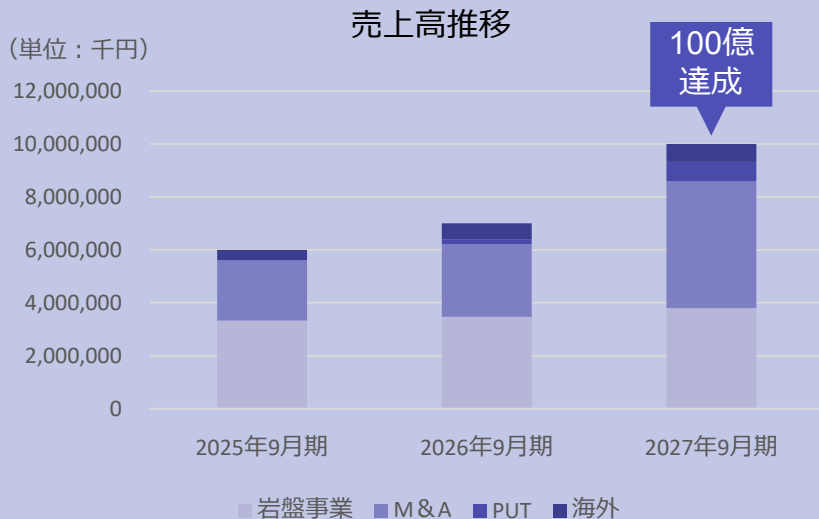
実施体制

- 【事業全体統括/CEO・経営陣】中長期経営戦略の立案・進捗モニタリングを行い、3大経営方針（M&Aによる群戦略/AI・DH開発・提供/グローバル展開）の全体整合性を統括。
- 【M&Aによる群戦略/経営企画・管理部門】M&A対象の選定・DD・PMIを担当。既存子会社との連携強化を図り、ソリューションのクロスセル体制を構築。
- 【PUT/miraio開発・提供/事業部門（プロダクト・開発・運用）】プロダクトマネージャーを中心に、開発・運用体制を強化。外部委託先とも連携し、継続的な機能改善・業種別テンプレート開発を推進。
- 【グローバル展開】海外子会社の成長を支えるため、グローバルホールディングス体制の構築をも検討し、地域戦略の一元化・人材/資金の最適配分を実現する。

売上高100億円実現目標とグループ体制

当社は「世界中の声をAIで科学する」を経営ミッションに掲げ、創業来20年間以上インサイドセールス事業を展開し、累計8,200社以上の営業支援を行って参りました。グローバル展開として2014年からフィリピンセブ島にて多言語コールセンターを開設、2017年にはアメリカロサンゼルスに現地法人を設立しております（COVID-19の影響で一時休眠時期あり）。2018年からは独自のAI開発をはじめ、人間のように会話のできる和製AIオペレーター「miraio」や和製デジタルヒューマン「virddy」（PUT事業）の開発に取り組んで参りました。2024年にはコールセンター業を営むスリーコール社及びダーウィンスグループを子会社化しております。

当社グループにおける売上高100億円達成にむけて、3大経営方針①M&Aによる群戦略、②AI・DH開発・提供（PUT事業）、③グローバル戦略に基づき、当社のアセットである既存のコールセンター業を通じて獲得した圧倒的な「声」の蓄積、同じくインサイドセールス事業で培ってきた顧客支援ノウハウ、そして提携先であるpluszero社の新技術「AEI」の融合によるPUT事業（日本で開発された世界で最先端の「意味を理解して行動できるAI」）による加速的な成長とともに、内部経営資源を活用したオーガニックな成長とM&Aによる既存事業の拡大並びにグローバル展開を図ります。また、売上高100億円達成だけでなく、昨今の社会課題である「カスハラ」「労働力減少」「賃金上昇」に対する課題解決に向けPUT事業を推進して参ります。



○法人番号：9013301023131（アップセルテクノロジー株式会社）、6011101106803（スリーコール株式会社）、7011001056247（株式会社ダーウィンス）、9011001102841（株式会社ダーウィンホールディングス）、-（台湾達唯諮股份有限公司）、-（UPSELL-TECHNOLOGIES PHILIPPINES, INC.）、-（TCA Tech inc.）