



Officeエントランス

- 本社所在地：東京都中央区銀座1丁目19-12銀座グラスゲート7階
- 事業概要：総合人材サービス
：人材派遣、人材紹介、イベント、海外人材支援（その他事業：照明機器製造、webコンテンツ制作）
- 常時使用する従業員：193名
（2026年7月時点）
- 現在の売上高：13.8億円
（2025年10月期）
- 法人番号：9011101052821
- Web：
<https://cccommunications.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
山宮 丈

「誠実に、本気で、前向きに。」ーいいヤツがつくる、人と企業の未来

CCコミュニケーションズは、「誠実に、本気で、前向きに」を体現する“いいヤツ”たちが運営する総合人材サービス企業です。「いいヤツ」とは、①人に誠実であること、②物事に本気で向き合い続けること、③素直に学び、前向きに変化できること。この3つを兼ね備えた人のことだと考えています。携帯業界のイベントプロモーションを起点に、人材派遣・人材紹介・海外人材など「ヒト」を通じて企業の課題解決を行う。それが私たちの事業です。100億企業への成長は、この「いいヤツ」の輪をより多くのお客様・現場・社会へ広げていくための通過点です。関わる全ての人にとって誠実で頼れるパートナーであり続けながら、社員一人ひとりの成長と待遇改善にも本気で向き合い、業界の未来をともにつくっていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、通信・携帯業界のイベントプロモーション事業を主軸としながら、これまで培ってきた「ヒト」を通じた課題解決のノウハウを全国へと広げていきます。現在、東京を中心とした事業基盤を、主要都市への拠点新設によって全国ネットワーク化し、各地域の通信キャリア・小売企業のイベント需要に迅速かつ柔軟に対応できる体制を構築します。あわせて、通信業界の販売スタッフ・事務・コールセンター・ホテルスタッフなど、人材派遣領域の対応エリアと職種を拡大することで、地域ごとの人材需要を安定的に取り込みます。これら「拠点拡大」と「人材派遣領域の拡大」を成長の両輪と位置づけ、2025年10月期実績の13.8億円から、年率約48%程度という高い成長率を掲げ、5年間で売上高100億円の達成を本気で目指します。

課題

- ・東京中心の事業基盤から、主要都市への拠点新設、現地スタッフの採用体制構築
- ・通信・携帯業界のイベント需要は市場環境（キャリアの販促方針変化等）に左右されやすく、事業の安定性・多角化が必要
- ・各拠点で「いいヤツ」を体現する人材を採用・育成し、企業文化を全国で維持していく仕組みづくり
- ・拠点拡大に伴う人材派遣領域（販売スタッフ・コールセンター・ホテル等）の需要地域とのマッチング強化
- ・AI・テクノロジーとの共存による、シフト管理・マッチング・研修などの業務効率化と、現場スタッフ一人ひとりの能力最大化の両立

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・全国拠点の新設・拡大：東京中心の事業基盤から、主要都市へ順次拠点を新設し、地域密着型のイベント運営・人材供給体制を構築
- ・人材派遣領域の拡大：通信業界の販売スタッフに加え、事務・コールセンター・ホテルスタッフ領域での派遣先・職種を拡大し、非通信業界への展開も推進
- ・海外人材の活用による人手不足解消：国内の労働力不足が深刻化する中、外国人材の受け入れ・育成体制を整備し、通信・ホテル・コールセンター等の各領域で安定的な人材供給を実現
- ・AI・テクノロジー活用による業務効率化：シフト管理、人材マッチング、研修・教育プロセスにAIを導入し、現場スタッフの負担軽減とスキル最大化を両立。空いたリソースを新規拠点の立ち上げや営業活動に再配分
- ・営業代行・企画提案力の強化：単なる人材手配にとどまらず、イベント企画・営業代行まで一気通貫で提供できる体制を強化し、顧客単価・取引継続率を向上
- ・M&A・アライアンスの検討：人材派遣領域における事業規模拡大のため、地方の人材会社・イベント会社とのアライアンスやM&Aも視野に入れる

実施体制

- ・拠点拡大を推進するエリア開発部門の新設（拠点責任者の採用・育成を含む）
- ・海外人材受け入れ・育成チームの設置（在留資格対応、日本語・接客研修、生活サポート体制の構築）
- ・AI活用を推進する業務効率化・DX担当の設置（シフト管理・マッチングシステムの導入）
- ・各拠点で「いいヤツ」の文化を維持するための採用・研修体制の標準化（本社主導の教育プログラム）
- ・人材定着率向上のための人事・エンゲージメント強化チームの設置