

EXTLINK RECRUIT GUIDE

未来へ広げる、
そしてつなげる。

BUSINESS SOLUTION !
MOBILE SOLUTION !
WEB SOLUTION !

ALWAYS AS YOUR BESTPARTNER.

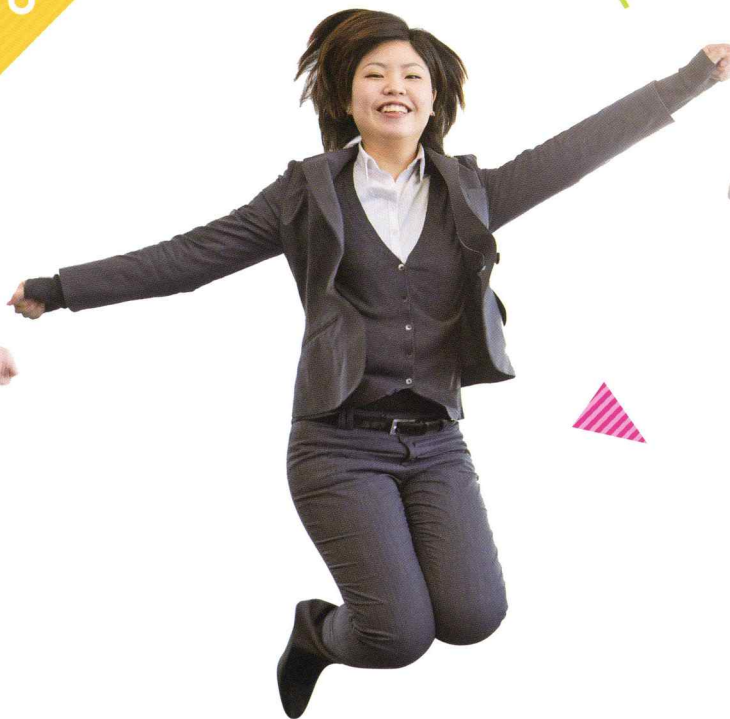
Employees feel proud
Hope and living can be lived
Products always referred to
as "Thank you!"
Accept value to customers
Trusted company
Keep changing constantly
Winning competition
Keep evolving permanently

 Exmlink

受付
18.1.19
キャリアセンター



未来へ広げる、
そしてつなげる。





常にお客様のベストパートナーとして。



従業員が誇りに思い、希望と生きがいの持てる企業であり続ける。

お客様にいつも「ありがとう」と言われる商品、サービスを提供し続ける。

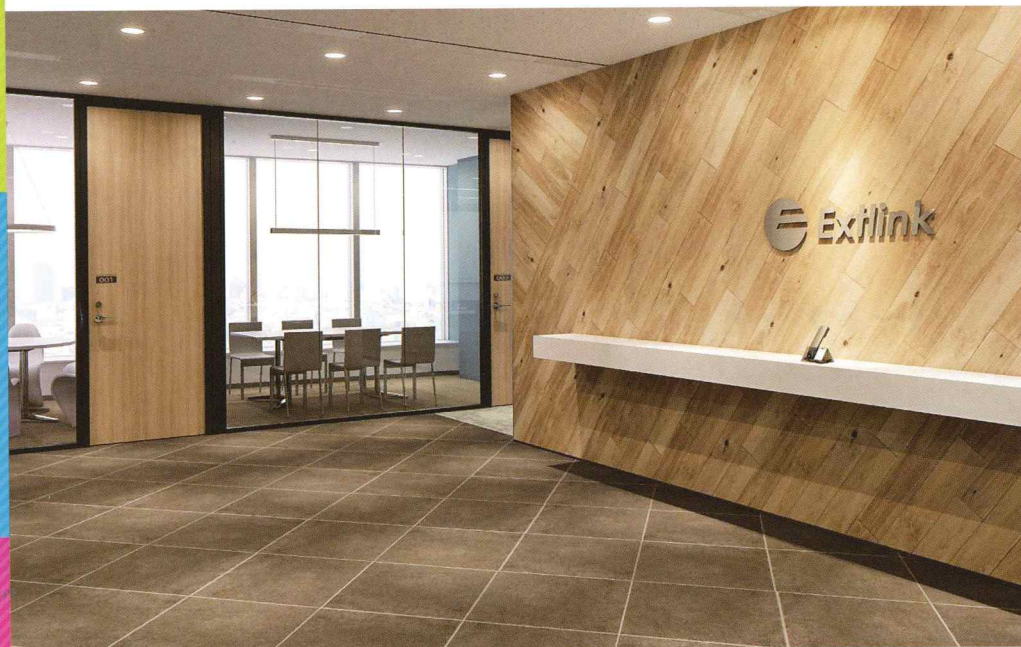
お客様に価値を認められ、信頼される企業を目指す。

常に革新し続けることで競争に勝ち抜き、永続的に発展し続ける企業を目指す。

たった一度の人生だから後悔したくない、だから全力を出し続けたい。

VISION AND ACHIEVEMENTS

ビジョンと業績



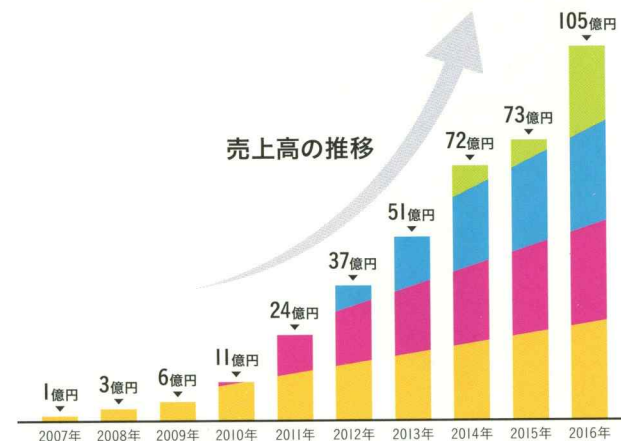
Breakthrough

情報通信の未来に新たな
「ブレイクスルー」をもたらす企業へ。

様々な技術の発達により、情報通信分野の製品・サービスは爆発的な進化を遂げております。しかし、その利便性とはうらはらに、それらを吸収し、使いこなすには相当の知識と専門スキルが必要となります。私たちはお客様のアシスタントとして、このような商品やサービスのもつメリットやベネフィットを解りやすくご提案し、ビジネスの合理化や効率化のお手伝いをしております。テクノロジーの進化により生まれた新しい商品やサービスの普及を通じて、新たな未来社会の発展に寄与していきたい。今後の株式会社エクストリンクの活躍にご期待ください。

情報技術の発展によりもたらされる豊かさを
お客様にお届けし、喜びと感動を与え、
新たなイノベーションへの道を創る。

情報技術の発展によりもたらされる新しい商品やサービスの普及に努め、未来社会の創造に寄与する。
お客様のニーズをリアルタイムに反映した、よりよい商品開発を行う。
お客様とのコミュニケーションに重きを置き、高度に磨き上げられた専門知識やスキルで、
お客様に満足いただけるアシスタントになる新しい発想とチャレンジで、
多くのお客様とのパートナーシップを確立し、お客様と共に成長する企業を目指す。



NATIONWIDE NETWORK

会社概要

商号 株式会社エクストリンク
所在地 〒530-0057 大阪府大阪市北区曽根崎2-3-5
梅新第一生命ビルディング16F
電話番号 06-6362-1371(代表)
役員構成 代表取締役 廣瀬 雄一
執行役員 松本 猛志
執行役員 石岡 裕明
執行役員 比屋根 鉄平
設立年月日 2006年5月8日
資本金 20,780千円
売上高 105億728万円(2016年4月現在)
従業員数 500名(2017年4月現在)
取引銀行 三井住友銀行 近畿大阪銀行
事業資格 一般第二種電気通信事業者
古物商:大阪府公安委員会 第621012000374
事業内容
1. ビジネスソリューション事業
2. モバイルソリューション事業
3. WEBソリューション事業
4. システム開発事業
5. パートナー事業

営業拠点一覧

- 大阪本社
〒530-0057 大阪府大阪市北区曽根崎2-3-5 梅新第一生命ビルディング16F
TEL06-6362-1371(代表) FAX06-6362-1373
- 東京本社
〒160-0022 東京都新宿区新宿4-3-25 TOKYU REIT新宿ビル9F
TEL03-5362-3251 FAX03-5362-3253
- 名古屋支店
〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄2-2-12 NUP伏見ビル9F
TEL052-201-5121 FAX052-201-5123
- 広島支店
〒730-0803 広島県広島市中区広瀬北町3-11 ソアラビジネスポート3F
TEL082-961-3651 FAX082-961-3653
- 福岡支店
〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名2-9-2 福岡共栄火災ビル4F
TEL092-717-2621 FAX092-717-2623

モバイルステーション全国店舗数一覧

- 北海道エリア 10店舗
- 中国エリア 2店舗
- 東北エリア 4店舗
- 四国エリア 4店舗
- 関東エリア 25店舗
- 沖縄エリア 3店舗
- 中部エリア 26店舗
- 九州エリア 14店舗
- 関西エリア 16店舗



全国5つの拠点と、
104店舗のネットワークで展開。 ※2017年4月現在

CEO Message

代表取締役からのメッセージ

私自身の話を少しさせていただきたいと思います。私は高校卒業後、大学に進学したいと考えていました。しかし高校進学後すぐに父の勤めていた会社が倒産し、収入が激減。現状の生活を維持することが困難になったのです。高校を退学して働くことも考えましたが、アルバイトで学費を稼ぎながらどうにか学生生活を過ごしました。居酒屋のアルバイトでは、サラリーマンや経営者など様々な立場の人との出会いがあり、様々な話を聞くことができました。その中でも、特に起業家の方の話に興味を湧き、自分が将来どういう道に進むのか、深く考えるようになりました。次第に経営者というものに強い憧れを抱き、早くその場所に立ってみたいと強く思うようになりました。会社を経営するには、『人・物・金』というこの3つが必要ですが、20歳前後の私にそれがあるはずもなく、経営者になるためには何から始めたらよいか、一番の近道は何かということ考えた末、営業という仕事を選択しました。学歴ではなく実績で評価されるからです。そうして前職でもあるベンチャー企業に就職しました。入社当時の私はド素人で営業のことはまったくわかりませんでした。とにかく毎日、必死に飛び込みで営業していました。営業会社では、数字というもので自分のレベルを計ることができます。自分の力、営業力が一目瞭然となります。何をしたらお客様はものを買ってくれるのか、常に考えながら、同僚が担当エリアを100件ほど回っていた中、私はその倍の200件を回っていました。努力して絶対ナンバーワンになろうとただ走り続け、気がついたら組織を任されていました。そこから10年の月日が経ち、私が勤めたこのベンチャー企業は上場を果たしました。私はその時、執行役員であり、また上場してからはグループ会社の社長も3社ほど務めました。その後も、新規事業を任せたいといった話があったのですが、私は社長に最初の目標であった「自分の会社の起業」をしたいという想いを伝え、退職に至りました。そして現在のエクストリンクという会社を創りました。

皆さんが営業職を選び、自分自身の夢を抱き、目標を叶えたいというならば、このエクストリンクでそれを現実にして欲しいと強く願います。自分自身が今後どうしたいのか、もしくは夢、欲しいものは何なのか、ということを確認してみてください。具体的な目標を持つことで人生は面白くなります。そして、営業という職能での努力と分析を常に行い、その中で何故数字が取れたのか、または何故取れなかったのかという、追究をして欲しいです。地道な作業ではありますが、将来自分自身を振り返って1年後、3年後、5年後、そして10年後と、自分が変わったことを実感して欲しいです。皆さんは若く、パワーもあるし、エネルギーもあると思います。私は皆さんの年齢の倍の歳で体力はそんなにありませんが、経験と知識はあります。その経験と知識で皆さんを育てていく自信があります。皆さんが入社される際には、もちろん全力でサポートしますし、また、会社を拡大するために力を貸していただきたいです。エクストリンクという会社で共に戦い、成功を分かち合いたいと考えております。

皆さんとお逢いできることを楽しみにしております。

代表取締役 廣瀬 雄一





BUSINESS FIELD

事業領域



BUSINESS SOLUTION

ビジネスソリューション事業

システム販売/クラウドサービス販売

MOBILE SOLUTION

モバイルソリューション事業

モバイルショップ運営/法人向け回線コンサルティング

WEB SOLUTION

WEBソリューション事業

CMS販売/WEBサイト制作/SEO対策支援

SYSTEM DEVELOPMENT

システム開発事業

ソフトウェア開発/受託開発/クラウドサービス開発

PARTNER

パートナー事業

営業支援/サポート支援

BUSINESS SOLUTION

ビジネスソリューション事業部



BUSINESS
SOLUTION

ビジネスのあらゆることをご相談ください。 進化するITソリューションで業務を効率化いたします。

エクストリンクでは、多様なお客様のニーズに対応できるよう、多彩なソリューションラインナップを開発し、ご提供しています。これらIT技術の活用と組み合わせにより、業務プロセスの無理・無駄を省き、経営資源の効率化を行うとともに、スムーズな情報共有により機会損失を防ぎます。個別のケースでの新規開発やカスタマイズにも柔軟に対応、豊富な導入実績やIT知識をもとに、お客様のニーズ・状況に合わせて最適なソリューションをご提供いたします。お客様のエージェンツとして、なんでもご相談ください。

BUSINESS SOLUTION DEPARTMENT

POS system

サロンワークアドバンス



salon work advanceは「いつでも、どこでも」を基本コンセプトに、サロン経営に必要な様々な機能を統合した最新のPOSシステムです。クラウドによるオーナー・スタッフ間でのリアルタイムなデータ共有・集計・分析と、PC・タブレットなどのマルチデバイスでの操作を特徴としています。マーケティングからマネジメント、顧客満足度向上に至るまで、多角的なアプローチでサロン経営を効率化します。

顧客管理	分析管理	カルテ管理	ポイント管理
売上集計	メール販促	モバイルHP	WEB予約

飲食店用 POS システム・オーダーシステム

E-POS SYSTEM[®] II

E-POSシステム2は飲食店の経営力UPのための最新のクラウド型総合業務管理システムです。フロントからもバックヤードからも、自宅や外出先でもネットワークさえあればどこからでも管理が可能です。

売上管理	顧客管理	テーブル管理	ポイント管理
分析管理	メール販促	モバイルHP	ハンディ端末



CRM system

様々なオーナーのニーズにお応えする総合パッケージ「CRM system」

CRMシステムは、お客様と店舗をつなぐマーケティングツールです。フェリカ機能付き携帯をかざすだけで会員登録画面へ誘導し、会員登録を行う会員獲得システムや、予約システム、多機能なメルマガ配信機能に加え、スマートフォンサイトCMSなど、店舗に必要な機能を業種別にパッケージングしました。これまでに無いタイムリーな販促で会員獲得と来店リポート率の大幅な向上を図ることが可能です。



Other Service

クラウドサービス

各種アプリケーションをクラウドを介してご利用いただける、クラウドサービスをご提供しています。データ保全や冗長性に優れ、安全にご利用いただくことができます。



システム開発

大手企業様をはじめとするユーザー個別の経営ニーズ、業務ニーズにきめ細かく対応したさまざまな業務用アプリケーションシステムの設計、開発、導入支援、運用サポートを行っています。



販促・誘客アプリ 「マイコレ(MY COLLE)」



マイコレはアプリを通して情報配信やポイント付与、来店履歴の取得、WEB予約などを行うことができる販促システムです。CRMシステムと連動し、顧客管理や予約管理など店舗の運営を総合的に管理することができます。

またPOSレジとの連動も可能で、来店ごとの注文内容まで自動で取得し、より精度の高い販促や店舗運営を実現します。

セルフオーダーシステム

各テーブルに専用のオーダー端末を設置し、ホールスタッフがなくても、お客様自身で注文ができる飲食店向けシステムです。人件費の削減、オーダーミス減少、客単価アップなど、お客様にもお店様にも、様々なメリットがあります。また、お客様自身のスマートフォンから注文ができる、新しいタイプのセルフオーダーシステムもリリース。導入費用や保守費用をカットし、個人店でも活用しやすいシステムです。

MOBILE SOLUTION

モバイルソリューション事業部



情報端末がライフスタイルを一変させる。 エクストリンクが、お客様に届けます。

エクストリンクでは、携帯電話をブースや全国の店舗網を通じてコンシューマー向けに販売する事業のほか、法人のお客様を対象に業種や規模から各種サービスプランを組み合わせ、最適な料金プランをご提案するコンサルティングサービスを行っています。スマートフォンが普及して以降、使用方法や料金体系も複雑化し、より高い専門知識が要求されるようになりました。エクストリンクでは、お客様に最適なサービスプランをお選びいただき、効率的に活用していただくため、人材教育に力を入れ高品質なサービスをご提供できるよう取り組んでいます。



MOBILE SOLUTION DEPARTMENT

For Personal



わかりやすい説明と対応で、「地域に愛される携帯電話販売店」へ
エクストリンクでは、個人向けの携帯電話販売チャンネルとして、専売店を運営するほか、全国に「Mobile Station」を展開しています。
大型商用施設等に店舗を構え、お客様が気軽に相談できる「地域に愛される携帯電話販売店」を目指し運営しています。
機種や料金・プランについて、スタッフがわかりやすく丁寧に説明いたしますのでお気軽にお立ち寄りください。



For Business

豊富な知識と提案力で、通信コスト削減に大きな効果。

通話はもちろんのこと、アプリケーションを使用した業務管理やEメールでの連絡など、その用途は広がり携帯電話は今やビジネスのツールとして欠かせない存在になりました。しかしながら、その利便性の反面、通信コストが大きく膨らみ、大きな負担となっているのが現状ではないでしょうか。エクストリンクはこのような課題に対し、豊富なノウハウをもって、お客様の視点に立脚した、通信コスト削減ソリューションをご提供いたします。

通信コスト削減をお約束いたします。

携帯電話間の通話のほか、固定電話と携帯電話の通話や、固定電話間の通話についてもサービスプランの見直しによってコスト削減を行うことが可能です。
当社独自のノウハウで、様々なプランやサービスの中から最適なものを組み合わせ、お客様の環境や業務に即したプランをご提案いたします。



For Customer

お客様のご要望に対し、豊富なノウハウにて最適なプランやサービスをご提案します。

個人様、法人様に向けて、光回線・スマートフォン・タブレット・Wi-Fiなどの通信インフラの拡充、またそれをご利用いただいているお客様のサポートを、自社コールセンターにて行っております。IoTによる生活に密着したインターネットライフが進み、急速にライフスタイルやビジネスモデルは変化してきております。選択肢が多用であることは、お客様にとって利点である一方、デバイスやプランの複雑化や多様化は、判断に迷い、結果的に必要でない選択をしてしまうというデメリットが生じてしまう可能性もあります。そこで、お客様のご要望に対し、豊富なノウハウに基づき、あらゆるシーンで業務改善・コスト削減をサポートする最適なプランやサービスをトータルに考え、ご提案するとともに、未永くお付き合い頂けるよう充実したサポートを行い、迅速かつ正確にCSの向上に努めております。



WEB SOLUTION

ウェブソリューション事業部

WEB
SOLUTION

**売れるサイト、集客できるサイト、創ります。
プランニングから全てをお任せください。**

本当に売れるサイト、本当に集客できるサイトとは、デザインが良いのはもちろんのことですが、そのホームページを見る人たちに向けて、何を伝えるか、どのように魅せるかではないでしょうか。エクストリンクでは、単なるホームページ制作にとどまらず、お客様のサービスの魅力をきちんと伝え、「使いやすい」「見やすい」サイトを制作し、検索エンジンへの最適化やプロモーションといったサイトに関連するすべての要件をお引き受けいたします。

WEB SOLUTION DEPARTMENT

Development Achievements

未来公房



ビーチノース



じゅぽん



zippy



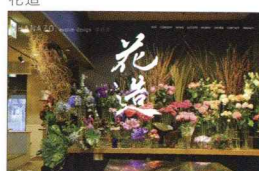
ラムテックス



弘益



花造



河崎油工



シーエスクリエイト



ピース動物病院



ThugRise



河内商事



Specification

レスポンシブデザイン採用

レスポンシブデザインとは、デバイスごとに複数のデザインを用意するのではなく、ブラウザのウィンドウサイズに合わせてデザインを適切なレイアウトに変化させる制作手法です。閲覧したユーザーのデバイス環境に合わせて最適化されるため、高いユーザビリティを提供することが可能です。

ユーザビリティとデザイン性を両立

デザイン性の高いホームページでも情報が整理されていない、あるいはどこを押したらよいかわからないというページでは、お客様はトップページだけを見てすぐに帰ってしまいます。これを防ぐには、「情報があるべき場所にある」というあたりまえのことが必要になります。斬新ながらも、誰もが利用できる、こなれたユーザビリティをもつホームページをご提供いたします。

検索ワード選定

当社の制作実績の効果反響から分析し、調査を行った上でユーザーの視点に合わせたキーワードを選定いたします。お客様との打ち合わせ時にターゲット層を絞り、専門性を打ち出した内容により、選定するキーワードを明確にします。また、適切なキーワードを配置、互換性のとれた文章内容を記述、整合性がとれたリンク先、リンク先の設定など、選定だけでなく、選定したキーワードに合わせたサイト作りにも力を入れております。技術面では、タグ構成を行う事はもちろん、ユーザーのサイト閲覧環境を考慮した汎用性のあるサイト作りを行っております。

お客様満足度向上に向けての取り組み

エクストリンクでは、カスタマーエクスペリエンス強化という取り組みのもと、社員一人ひとりがお客様の声に耳を傾け、日々の業務に反映させています。

また全社員がお客様の満足度向上に関する目標を立て、業績評価を行う評価システムを通じて、責任を持ってお客様の満足度向上に取り組んでいます。

パートナー事業

営業支援
サポート支援

システム開発事業

ソフトウェア開発
受託開発
クラウドサービス開発

お客様とのリレーションシップを 確立する理想のテレマーケティングを ご提供いたします。

お客様のニーズや状況を的確に把握し、PDCAサイクルを徹底し、的確なスクリプト設計で高品質なテレマーケティング業務のアウトソーシングをご提供いたします。セールス、リサーチからコールセンターのアウトソーシングまで、豊富なノウハウと実績でお応えいたします。

PDCAとは

PDCAサイクル (PDCA cycle, plan-do-check-act cycle) は、事業活動における生産管理や品質管理などの管理業務を円滑に進める手法の一つ。Plan (計画) → Do (実行) → Check (評価) → Act (改善) の4段階を繰り返すことによって、業務を継続的に改善します。

PDCAサイクルによるコンサルティング





コンプライアンスについて

エクストリンクでは、社会倫理に従って企業活動を行うため、すべての従業員（アルバイト・パート含む）を対象にコンプライアンス（法令遵守）の教育を行い、従業員一人ひとりが遵法や企業倫理を自らの問題として理解・認識するための機会を設けています。地域社会やお客様へ責任ある行動をお約束するとともに、従業員に対しても「従業員相談窓口」の設置や様々な啓蒙活動によって、働きやすいよりよい職場風土作りを推進しています。

CSR活動について

私たち株式会社エクストリンクは「常にお客様のベストパートナーとして」という企業理念の下に、ステークホルダーの皆さま（お客様、株主様、取引先様、従業員）を大切にするために、CSR（企業の社会的責任）の指針として「エクストリンクCSR基本方針」を定めています。この方針の下、弊社は、それぞれの事業毎の特性を鑑みて、自律的に取り組みを推進しています。

顧客満足度向上への取り組み

エクストリンクでは、カスタマーエクスペリエンス強化という取り組みのもと、社員一人ひとりがお客様の声に耳を傾け、日々の業務に反映させています。また全社員がお客様の満足度向上に関する目標を立て、業績評価を行う評価システムを通じて、責任を持ってお客様の満足度向上に取り組んでいます。

リレーションパートナーシップ活動の実施

お客様の声を直接聞き、商品・サービスの品質向上を図るため、リレーションパートナーシップ活動を実施しています。無作為にお客様にご連絡し、現在の状況のヒアリングやサービスの満足度の調査を行います。その時点で問題があれば迅速に問題を解決し現場へとフィードバックします。私たちは、お客様と良好で長期的な関係を構築するためにあらゆる努力をいたします。

Why EXTLINK is chosen エクストリンクが選ばれる理由

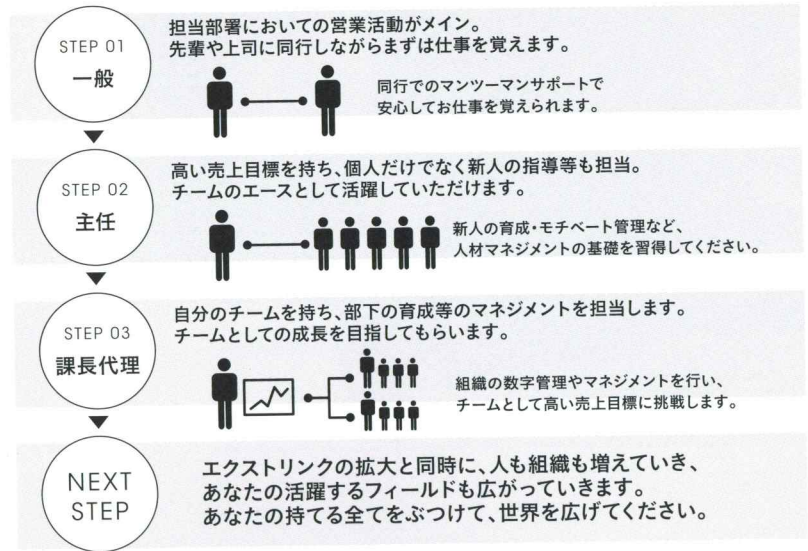


ENVIRONMENT 就業環境

研修制度 入社前～入社後も、安心のサポート体制！

入社前研修	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスマナー研修(基本) ・ビジネスモラル研修(基本) ・営業研修 ・内定式 	名刺交換や言葉遣いなどのビジネスマナーはもちろん、グループワークなどを通して学生から社会人になるための準備をしていただきます。また同期同士のチームワークの形成を図ります。
入社後研修	配属前 <ul style="list-style-type: none"> ・入社式 ・ビジネスマナー研修(応用) ・ビジネスモラル研修(応用) ・商材研修 ・知識研修 ・ロールプレイング 配属後 <ul style="list-style-type: none"> ・OJT研修 	実務の前に働く意味・目的・動機を考えます。自身のライフデザインを明確にした後、より具体的に商材や業界などの知識をつけていただき、実際の業務に必要な仕事のノウハウを学習します。ケースごとの仮想業務も研修内で取り入れており、チーム意識や仕事の計画手法や実践手法も合わせて習得することができます。配属後はOJT研修を交えて実際に現場での業務をしていただきます。先輩や上司に同行するなどして、現場の空気を感じながら実践を通して仕事に必要な知識・技術・技能などを学んでいただきます。
フォローアップ研修	<ul style="list-style-type: none"> ・個別面談 ・食事会 ・定期研修 	研修はただ受けるだけでは身につけません。研修後の活動を定期的に振り返り、これからの活動に生かすことができるようにサポートをしています。

キャリアアップ 頑張れば頑張った分だけ評価されるキャリアアップ。



PERFORMANCE RATING 人事評価制度

正当な評価 エクストリンクが誇る独自のMBO (Management by objectives) 制度

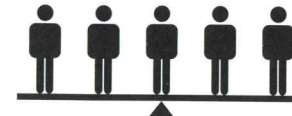
01 明確なステップアップ

弊社では各パーソンのステップアップ基準を明確に決めることで各個人が個別の目標やビジョンを持って行動できるようにしています。



02 成果を数値化し、平等に評価

弊社の定めるテーブルをもとに実績や成果を数値化することにより、各パーソンの評価基準を明確にしています。



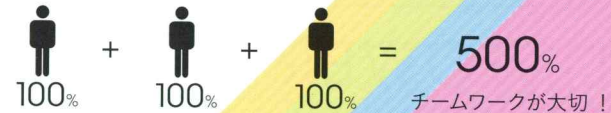
03 頑張りが速やかに反映される人事考課

直近3か月ごとの実績をもとに速やかに人事考課を行います。それにより、各パーソンの頑張りが給与や役職に直結します。



04 チームへの貢献度を評価

チームでお互いを尊重し高め合う姿勢を評価し、積極的に登用することで、組織力の強化と各パーソンの能力の向上を図ります。



REQUIRED PERSONNEL IMAGE

求める人材像

エクストリンクが求める人材の
5つのキーワード

PURPOSE

目的

何のために働くかという
自分なりのビジョンや目標がある人

CHALLENGE

挑戦

新しいことに積極的に
チャレンジをしていきたい人

ASSOCIATE

仲間

チーム意識をもって
物事に取り組むことができる人

EXPRESSION

表現

自分の思いをしっかりと
伝えることができる人

FULL POWER

全力

たった一度の人生だから
後悔をしたくない人



WELFARE PROGRAMS

福利厚生

休暇

- 有給休暇** 勤続年数に応じ、年間10日以上の有給休暇が取得できます。
※入社半年を経過した社員が対象
- バースデー休暇** 誕生月に1日間の休暇を取得できます。※諸条件あり
- プレミアム休暇** 年1回、自分の希望した日程で1日間の休暇を取得できます。※諸条件あり
- ロイヤル
リフレッシュ休暇** 入社10年を経過した社員が、7日連続の休暇が取得できます。
また休暇支援金として10万円を給付いたします。※諸条件あり

住宅

- 家賃補助** 会社都合での転勤の場合、引っ越し資金及び、家賃を補助します。
※転勤エリアによって補助金は異なります。
- 社宅制度** 転勤に伴う引っ越し、また、地方からの就職をお考えの方や1人暮らしをしたいという方のために社宅制度を用意しています。

出産・育児

- 出産休暇** 本人の場合：産前に6週間、産後に8週間の計14週間の休暇が取得できます。
配偶者の場合：出産予定日を含む前5日間、後5日間の期間内で2日間の休暇が取得できます。
- 育児休暇** 育児のために休業することを希望する従業員（日雇従業員を除く）であって、1歳に満たない子と同居し、養育する者は、規程に定めるところにより育児休業をすることができます。
- 時短勤務** 小学校就学の始期に達するまで、時短勤務が可能です。
- 出産祝い金** 社員またはその配偶者が出産したときは、祝い金を支給いたします。

従業員相談窓口について

当社では、コンプライアンス上の問題点の早期発見、対処、発生防止などを目的として、社内・社外向けに通報・相談窓口を設置しています。通報者・相談者のプライバシーを十分に保護し、通報・相談のあった事実および、その内容について調査関係者以外には秘密を保持します。通報・相談を行ったことを理由として、不利益な扱いを受けることは一切ありません。

ヘルス・メンタルケア

- 健康診断** 年に1回、健康診断を実施しています。
- 従業員相談窓口** いつでも気軽に相談できる相談窓口です。

各種手当

- 交通費支給** 交通費は、会社負担となります。（※上限2万円）
- 各種社会保険完備** 健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険を完備しています。
- 結婚お祝い金制度** 社員が結婚したときは勤続年数に基づき、結婚祝金を支給いたします。
- 社内コミュニケーション
推奨制度** 各部署やチームでの食事会・懇親会費用を会社が負担します。※諸条件あり

社内イベント

- 方針発表会** 期始めと半期始めに振り返りと今後のビジョン・戦略を共有します。
全国から社員が集まり、式典後にはパーティーを行います。
- 達成者旅行** 年1回、営業目標を達成した社員の旅行があります。（任意参加）
- 入社式／内定式** 入社式（4月）、内定式（12月）
全国から新卒生が集まり、式典後には懇親会を行います。
- 内定者イベント** 定期的先輩社員との座談会を行い、就活の悩みや不安を解決するサポートをしています。また、6月と9月には同期同士が集まる大きなイベントを行っています。2016年度には脱出ゲームを行いました！
- クラブ活動** マラソン・フットサル・テニス・スノーボードなど、有志が集まって活動しています！新規クラブ立ち上げも大歓迎！！
- その他** 随時、仲間を募ってバーベキューやお花見など、イベントを行っています！

新卒採用に関する

お問い合わせは右記に

ご連絡ください。

問い合わせ先

東日本 ▶ 03-6362-4382

西日本 ▶ 06-7175-7130

mail: shinsotsu@extlink.co.jp

Messages from senior employees

先輩社員からのメッセージ



**自分の目標、将来のビジョンをしっかりとって、
入社する企業を見定めてほしいです。**

私の友人で、目標が明確でないまま、なんとなく大手企業に就職し、1~2年で退職してしまったという話を聞くことがあります。企業ブランドに感わされず、面接時にはしっかりと自分のビジョンを伝え、また、企業に対しても聞きたい事はしっかりと聞いてください。そうすれば自分が活躍できる企業に就職することができます。

ビジネスソリューション事業部 課長(2013年入社)

大塚 龍太郎



**なりたい自分になれる
チャンスがあります！**

エクストリンクはやる気さえあればチャンスを与える会社です。自分の“やりたい”や“なりたい”を叶えることは簡単ではありませんが、挑戦できるフィールドにはあります。失敗を失敗で終わらせず、次のチャンスを与えてくれる。ぜひ当社で皆さんの“夢”や“目標”を叶えてください。

モバイルソリューション事業部(2016年入社)

佐々木 夕



社会人としても 大きく成長できます。

頑張れば頑張るほど自分に返ってきます。それは金銭的な部分もそうですが、社会人としても大きく成長できます。入社して、初めて社会を知って辛いときとか、嫌だと思ふときもあるでしょう。ただそこで一度踏ん張ってみてください！そこを踏ん張れるかどうかで、この先の人生が大きく変わるかもしれません。

ウェブソリューション事業部(2016年入社)

手嶋 巧大朗





Extend!



Link!



Breakthrough!

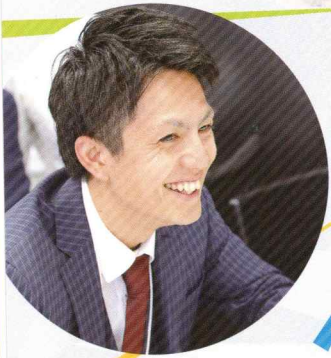
社員みんなの笑顔



Solution!



always!





Vision!



Positive!

Happy!



つくる、 Extlink



Thank you!



Vacation!

Dream!



Enjoy!



Next!





<http://www.extlink.co.jp/recruiting/>