

Bewith

2023年5月期 第1四半期

決算説明資料

ビーウィズ株式会社（証券コード：9216）

2022年10月13日

1

2023年5月期第1四半期 決算概況

1. 2023年5月期第1四半期 ハイライト

- 業績の進捗は一部遅延
- Omnia LINK外販は継続好調 コンタクトセンター・BPO事業は新規獲得に向けた体制構築完了

業績

一部遅延

売上高

80 億円
(前年同期比: +3.1%)

営業利益

2 億円
(前年同期比: ▲71.2%)

親会社株主に帰属する四半期純利益

1 億円
(前年同期比: ▲71.6%)

Omnia LINK外販

好調

Omnia LINK外販 ARR ※1

2.6 億円
(前年同月比: +32.0%)

Omnia LINK外販 ライセンス数

1,225 ライセンス
(前年同月比: +44.8%)

Omnia LINK外販 ARPU ※2

18 千円
(前年同月比: ▲8.8%)

コンタクトセンター・BPO事業

順調 (事業基盤)

オペレーションブース数

6,694 席
(前年同月比: +14.4%)

在宅オペレーター数

1,276 人
(前年同月比: +12.1%)

従業員数※3

5,854 人
(前年同月比: +9.6%)

※1 Annual Recurring Revenueの略。毎月繰り返し得ることのできる売上のこと 年間経常収益
※2 Average Revenue Per Userの略。1ライセンスあたりの販売単価(月額)
※3 連結正社員数と年間平均臨時雇用人員(1日8h換算)の合計値

2. 決算概要(2023年5月期第1四半期)

- 対前年比では、拠点整備やシステム開発等の投資は計画通り実行。営業利益は(想定通り)減益
- 対計画比では、コロナ案件減少が想定よりも大きかったが、通期での計画達成を目指す

2023年5月期第1四半期 決算概要

(百万円)	2023年5月期第1四半期					
		対前期			対上半期計画	
		前年実績	増減額	前期比	計画	進捗率
売上高	8,042	7,800	+242	+3.1%	17,400	46.2%
営業利益	188	652	▲463	▲71.2%	1,090	17.3%
営業利益率	2.3%	8.4%	-	▲6.0pt	6.3%	-
調整後営業利益 ^{※2}	239	652	▲412	▲63.3%	1,220	19.6%
調整後営業利益率	3.0%	8.4%	-	▲5.4pt	7.0%	-
営業外収益	14	16	▲1	▲12.1%	0	-
営業外費用	0	0	+0	-	0	-
経常利益	202	667	▲465	▲69.7%	1,090	18.6%
税金等調整前 四半期純利益	202	667	▲464	▲69.7%	-	-
親会社株主に帰属 する四半期純利益	124	439	▲314	▲71.6%	750	16.6%

[売上高]計画進捗

- コロナ経済復興施策の遅延

[営業利益]計画進捗

- 投資は計画通り実施
- 売上高進捗に応じた遅れ

※1 百万円未満切捨

※2 上場に伴う資本金増加による「外形標準課税」を営業利益に加算し調整した営業利益

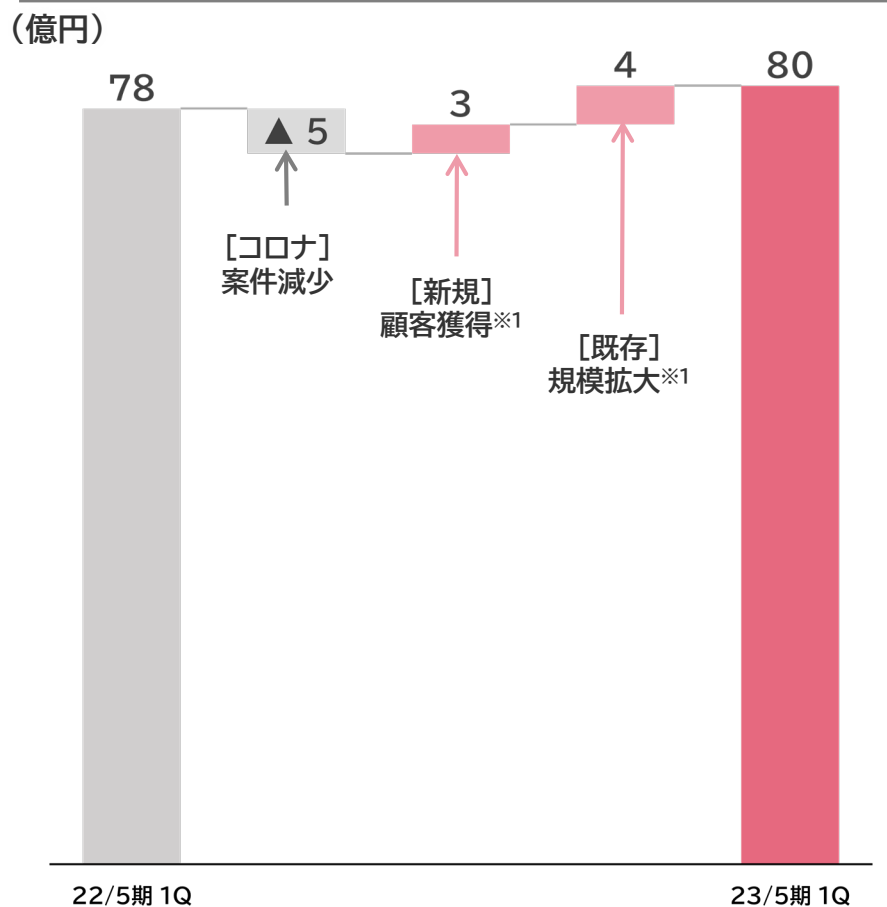
2

2023年5月期第1四半期 決算詳細

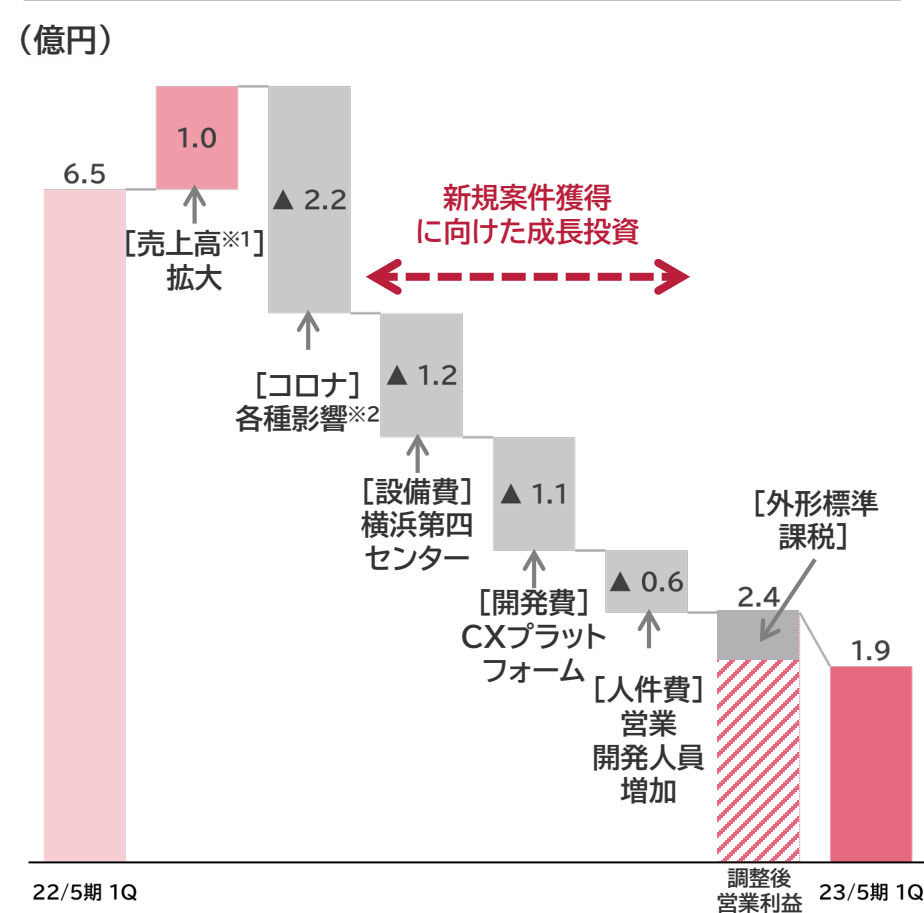
1. 増減分析(前年同期比)

- コロナ案件が減少するも新規案件の取り込みにより継続案件は拡大し、売上高は前年同期比で増加
- 計画内の成長投資を実施済 営業利益は想定通りの減益

売上高の増減理由



営業利益の増減理由



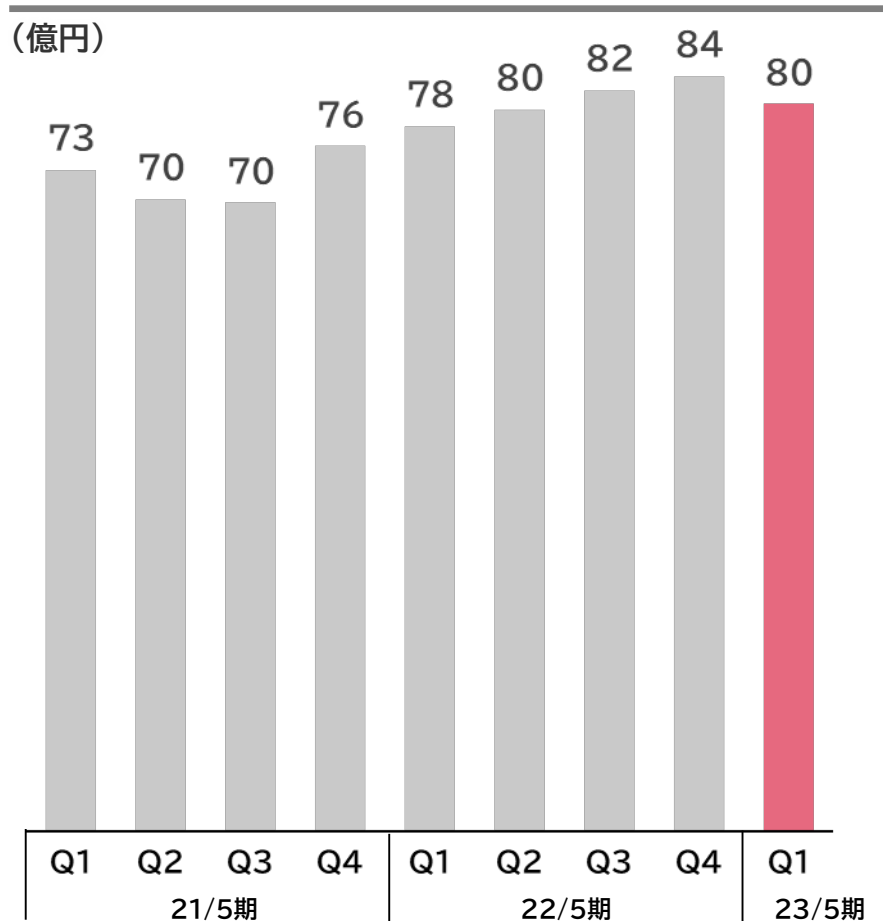
※1 コロナ案件を除く

※2 コロナ案件の減少及びコンタクトセンターにおける感染拡大による欠勤者影響・休業補償影響

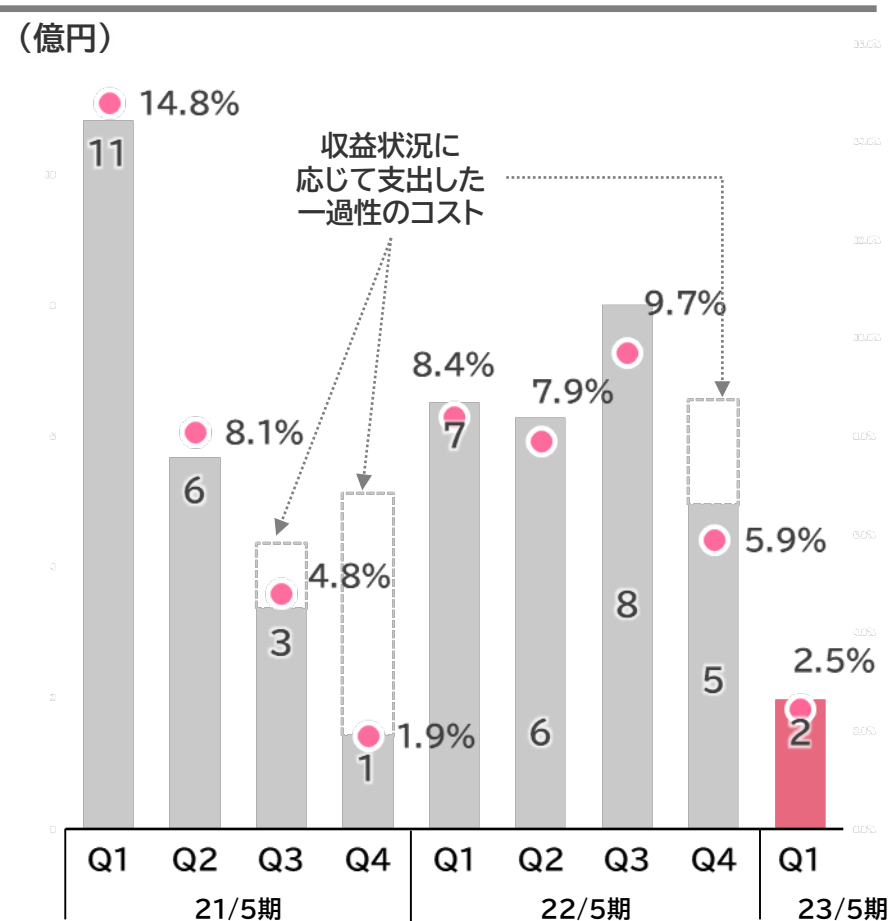
2. 四半期業績推移

- 対前四半期では、減収減益
- 減収要因としては、コロナ案件の減少・コロナ罹患者増加による欠勤率の悪化等によるもの

売上高の推移



営業利益及び利益率の推移

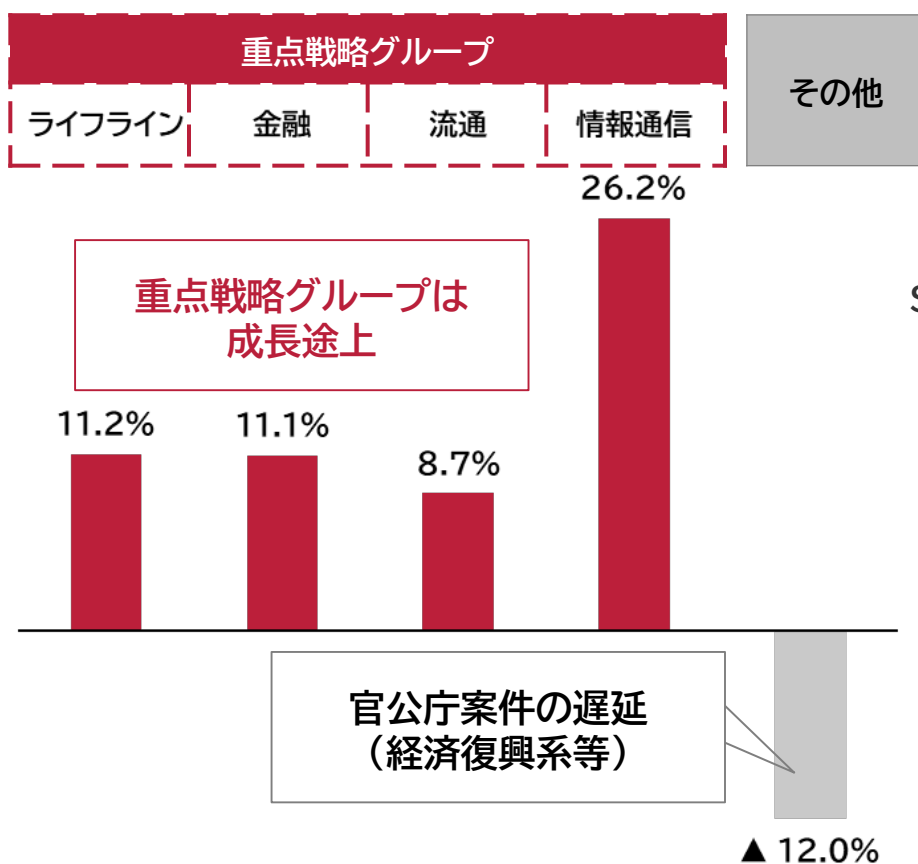


※1 一過性コストは、外形標準課税等の上場関連費用・従業員還元・成長投資(システム・オペレーション設備)等

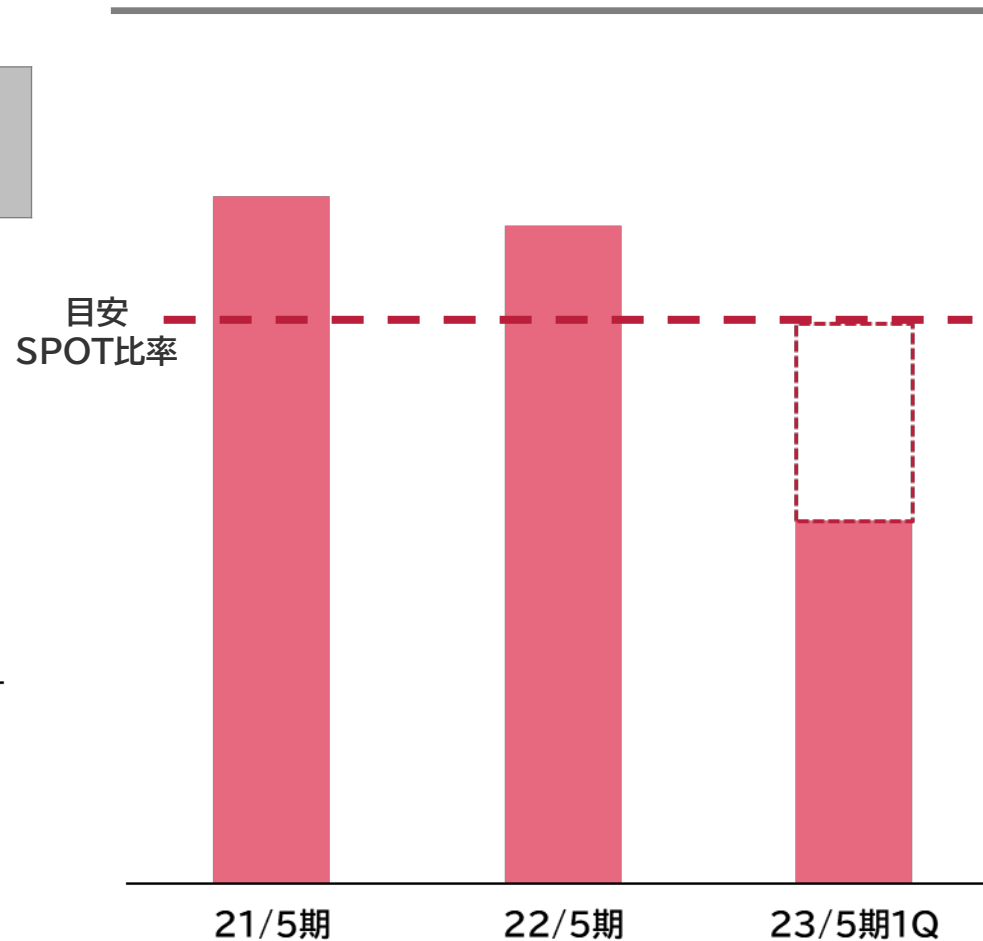
3. 足元の取り組み

- 顧客業界別では、重点戦略グループは健闘するも、その他カテゴリは計画に対して新規獲得が遅延
- すでに新規獲得の体制は整っており、民間等のSPOT需要でしっかりと新規案件を獲得していく

戦略グループごとの売上高成長率(対前年同期比)



SPOT売上高比率の推移



4. 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書

- 営業活動によるCFは、賞与支給、確定申告納付等の季節性による、一時的なマイナス
- 財務活動によるCFは、2022年5月期 期末配当金支払の支払いによる、一時的なマイナス

貸借対照表

(百万円)	2023年5月期第1四半期末			
		対総資産 構成比	前期実績	対総資産 構成比
流動資産	7,340	75.1%	8,170	77.9%
うち現金及び預金	3,358	34.4%	4,429	42.2%
固定資産	2,429	24.9%	2,319	22.1%
総資産	9,770	100.0%	10,490	100.0%
流動負債	3,336	34.1%	3,570	34.0%
固定負債	347	3.6%	314	3.0%
負債合計	3,683	37.7%	3,884	37.0%
株主資本	6,081	62.2%	6,600	62.9%
新株予約権	4	0.0%	4	0.0%
純資産合計	6,086	62.3%	6,605	63.0%

※ 百万円未満切捨

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2023年5月期第1四半期		
		前年同期実績	前年同期比 (増減額)
営業活動による キャッシュ・フロー	▲294	▲130	▲163
投資活動による キャッシュ・フロー	▲139	▲100	▲39
財務活動による キャッシュ・フロー	▲637	▲569	▲67
フリーキャッシュフロー	▲434	▲231	▲203

※ 百万円未満切捨

5. [再掲] 2023年5月期 通期連結業績予想

- 上期、及び通期連結業績予想に変更なし

2023年5月期 業績予想

(百万円)

	2022年5月期	2023年5月期(予想)						
		通期	前期比	前期増減率	上期	前年同期比増減率	下期	前年同期比増減率
売上高	32,405	36,200	+3,794	+11.7%	17,400	+10.2%	18,800	+13.1%
営業利益	2,565	2,840	+274	+10.7%	1,090	▲14.9%	1,750	+36.2%
営業利益率	7.9%	7.8%	—	▲0.1pt	6.3%	▲1.8pt	9.3%	+1.6pt
調整後営業利益 ^{※1}	2,622	3,100	+477	+18.2%	1,214	▲5.1%	1,885	+40.5%
調整後営業利益率	8.1%	8.6%	—	+0.5pt	7.0%	▲1.1pt	10.0%	+2.0pt
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,776	1,950	+173	+9.7%	750	▲11.6%	1,200	+29.2%
1株当たり配当(円)	47.0	49.0	+2.0	+4.3%	—	—	—	—
EPS(円)	136.4	142.3	+5.9	+4.4%	—	—	—	—

※1 百万円未満切捨

※2 上場に伴う資本金増加による「外形標準課税」を営業利益に加算し調整した営業利益

3

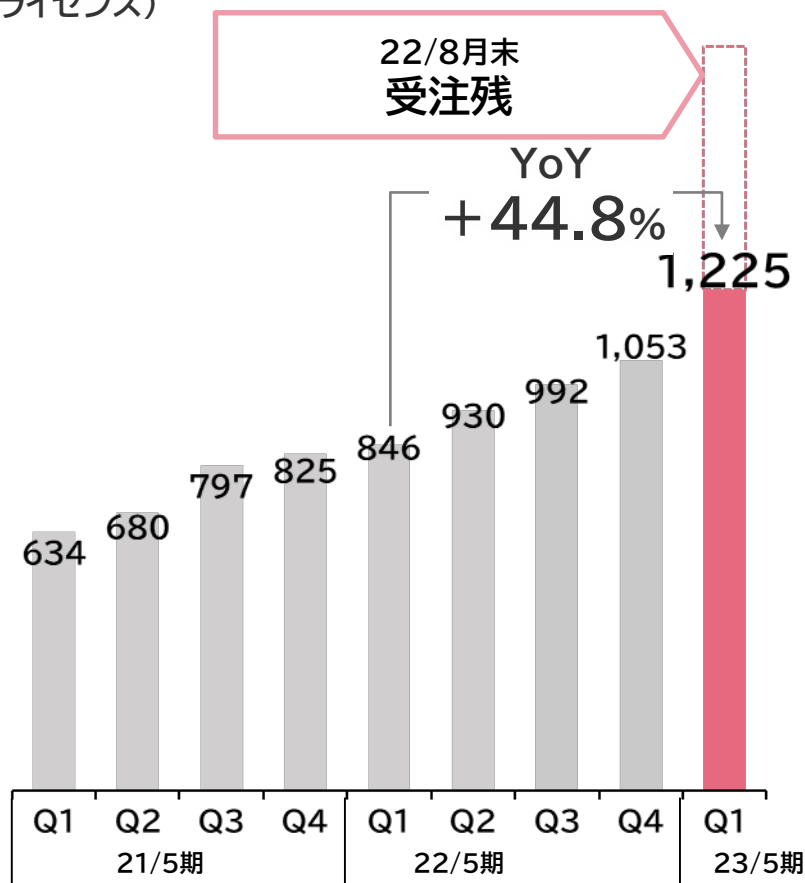
KPI進捗状況（Omnia LINK外販）

1. Omnia LINK 外販ライセンス数・ARR

- Omnia LINK外販ライセンス数・ARRは着実に増加
- 前四半期末からのライセンス数の増加(+172)を差し引いても、受注残は同水準を維持※1

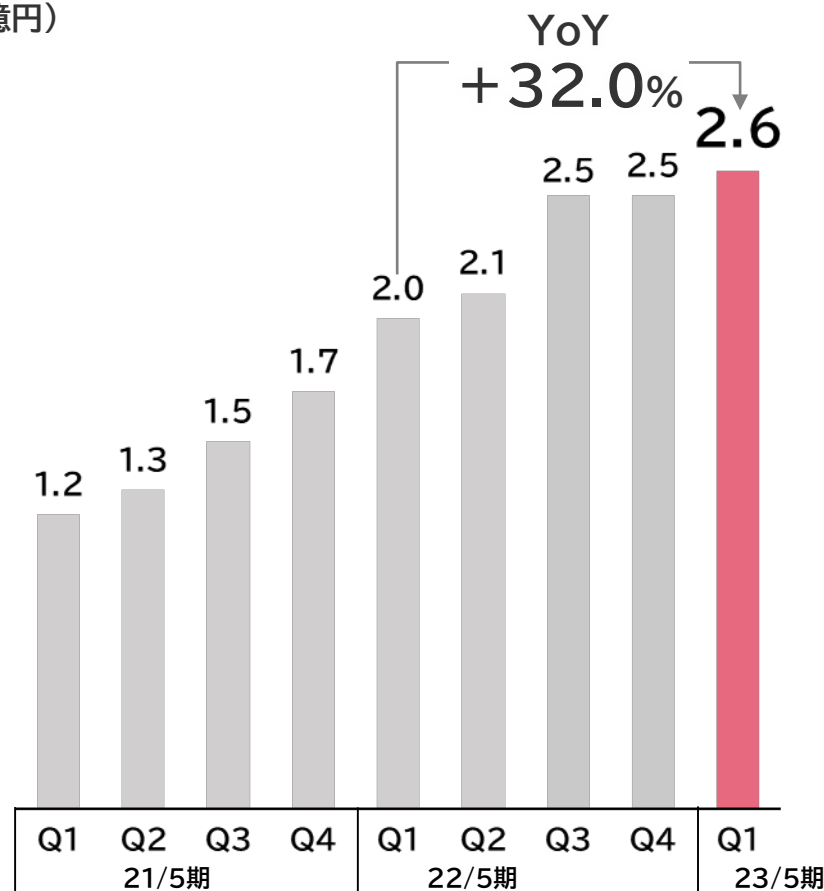
四半期末時点の外販ライセンス数

(ライセンス)



四半期末月時点のARR※2推移

(億円)

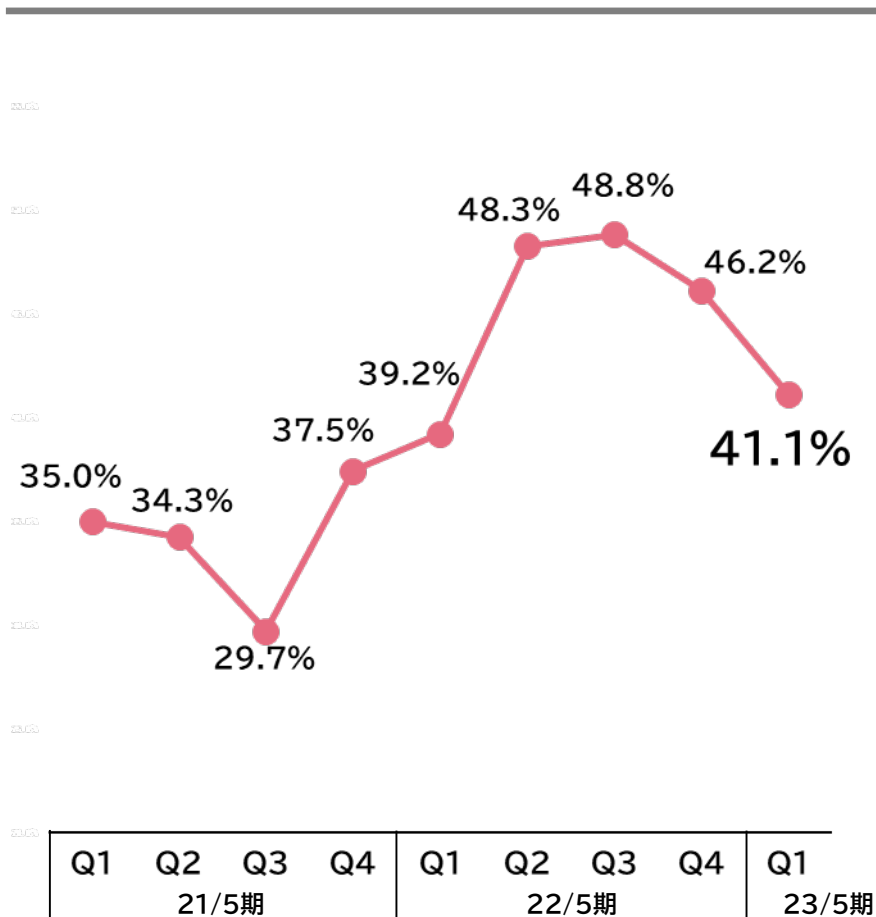


※1 受注残は、既存システムとの入れ替えタイミング待ち(オンプレ保守→当社サービス)や、業務フローの再構築後の導入待ちの状況
※2 Annual Recurring Revenueの略。毎月繰り返し得ることのできる売り上げのこと 年間経常収益

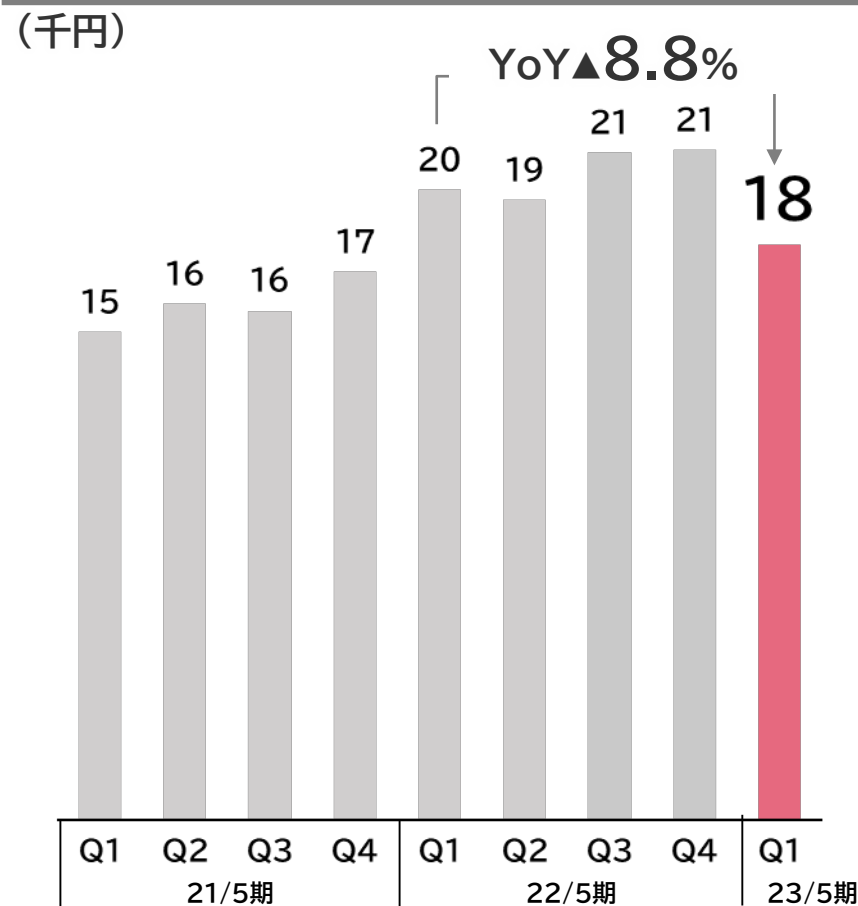
2. Omnia LINK 外販オプション付与率・ARPU

- オプション付与率は、新規販売ライセンスの増加に伴い低下※1、同様にARPUも減少

四半期末月時点のオプション付与率



四半期末月時点のARPU※2



※1 オプション付与率はサービス利用開始後に段階を追って増加していく傾向
※2 Average Revenue Per Userの略 1ライセンスあたりの販売単価(月額)

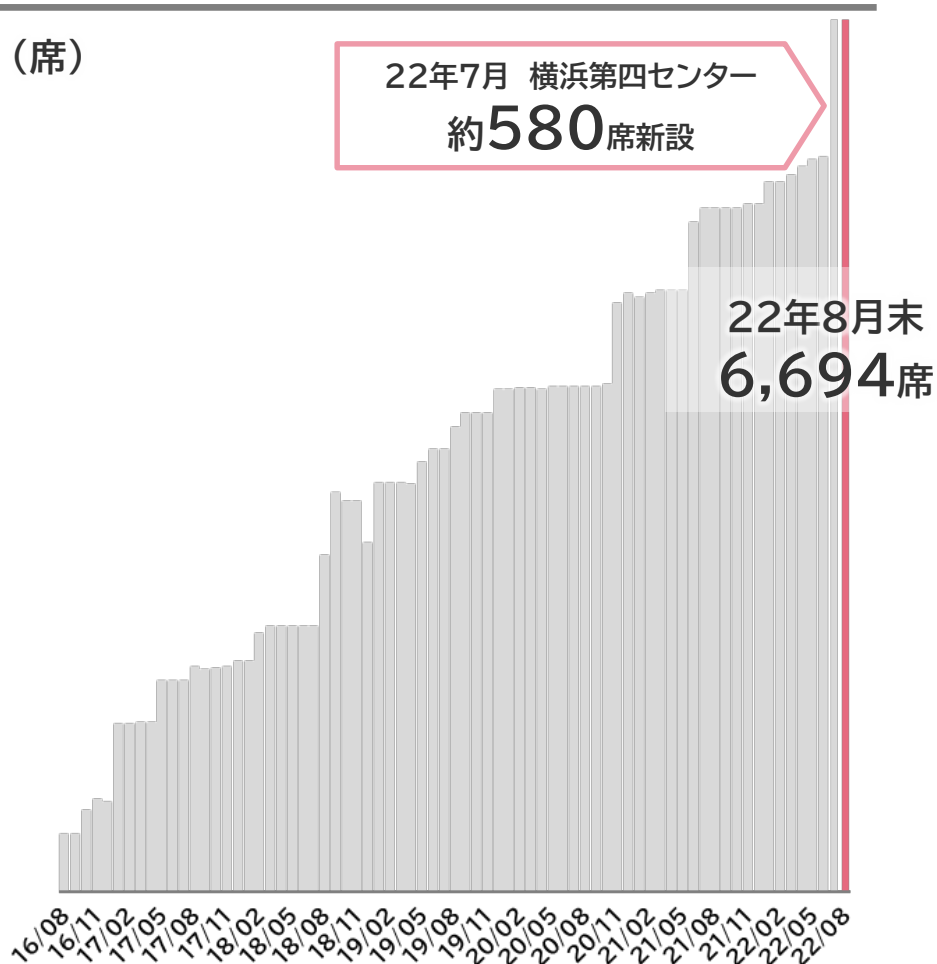
4

KPI進捗状況（CC・BPO事業）

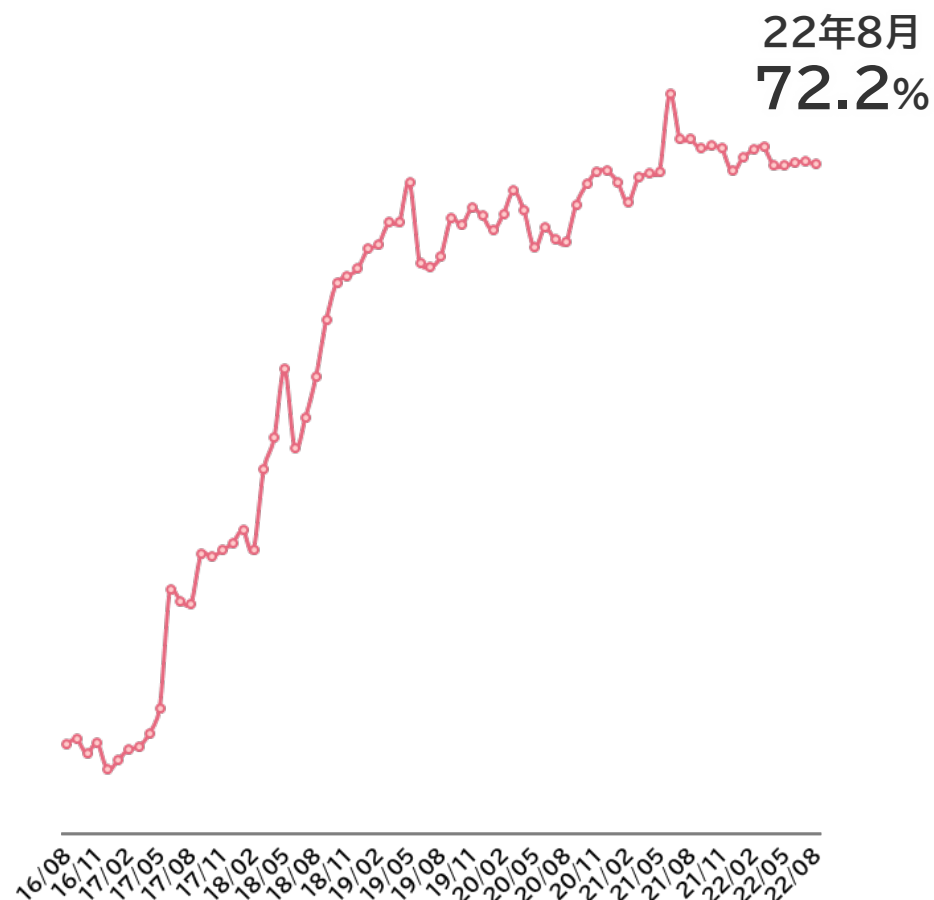
1. 保有ブース数とOmnia LINK内部利用状況

- 2022年7月に約580席の横浜第四センター開設済み。新規案件取り込み体制は十分
- Omnia LINKの内部利用占有率は、2022年8月実績で72.2%

ブース数の推移



Omnia LINK内部利用占有率※1

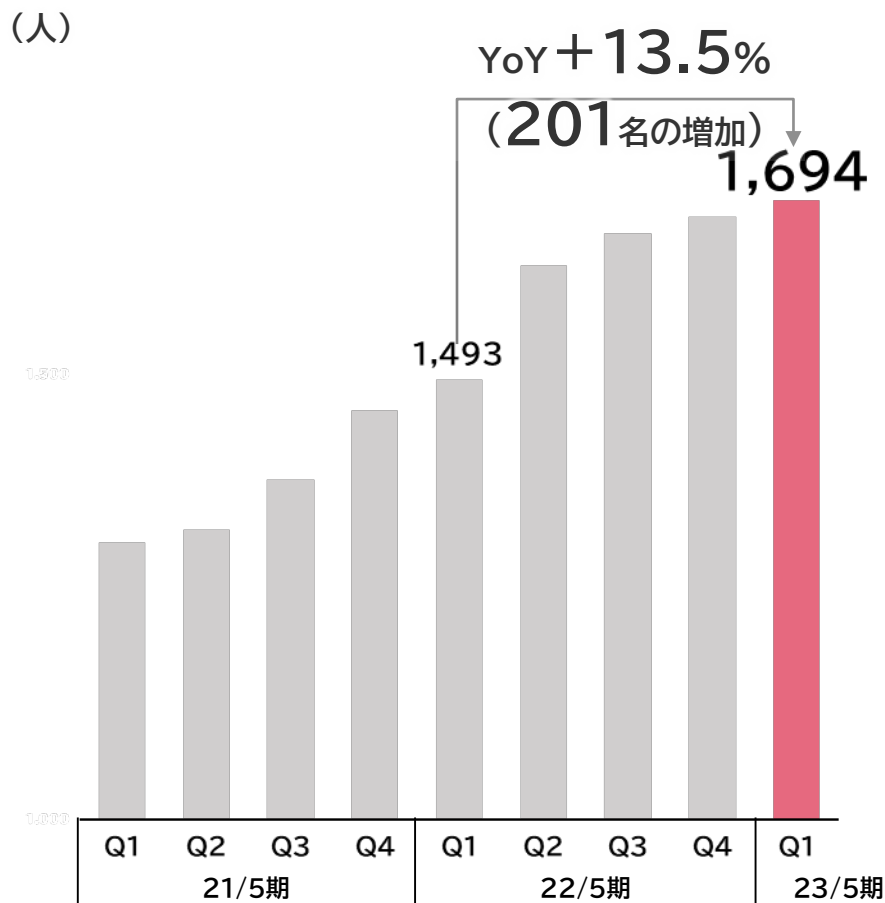


※1 占有率は当社使用のPBXのうち、Omnia LINKが占める割合(分母はOmnia LINK、外資系2社のPBXの利用ライセンス合計)

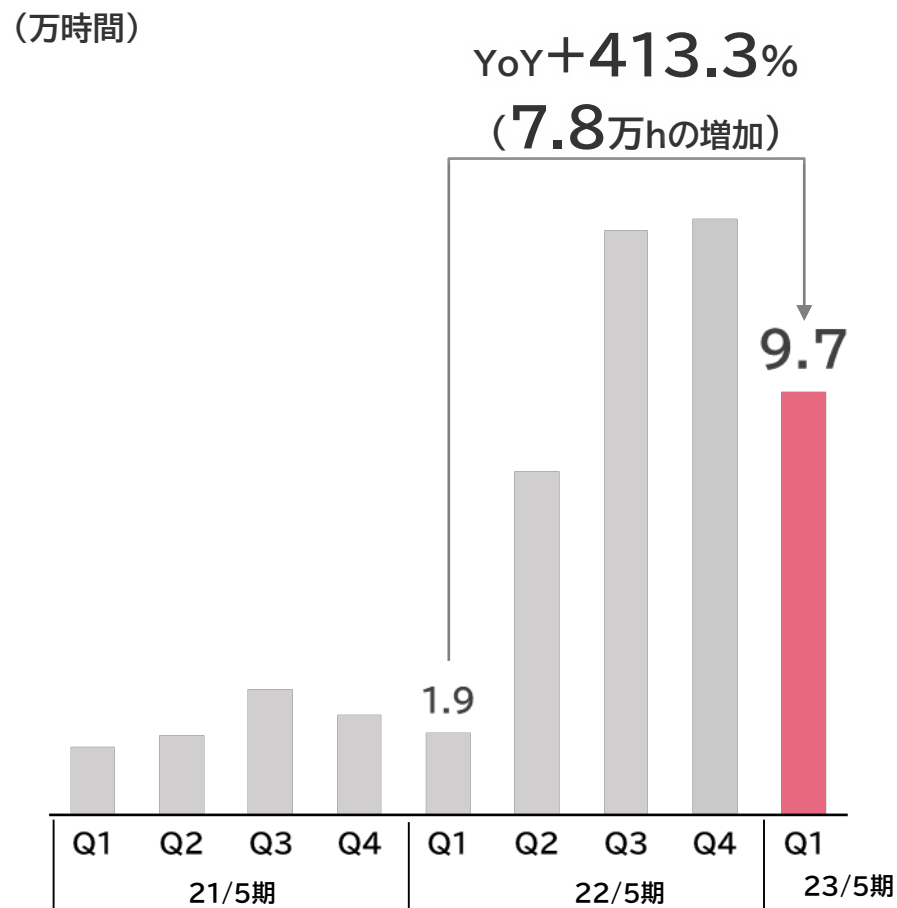
2. SV等管理者人数とデジタル活用効果

- 新規案件獲得に向けたSV等管理者を計画的に育成中
- デジタルによる稼働時間削減効果は、期末繁忙が終了したことから前四半期比では低下

四半期末時点のSV等管理者※1人数推移



四半期ごとのデジタルによる削減時間※2推移



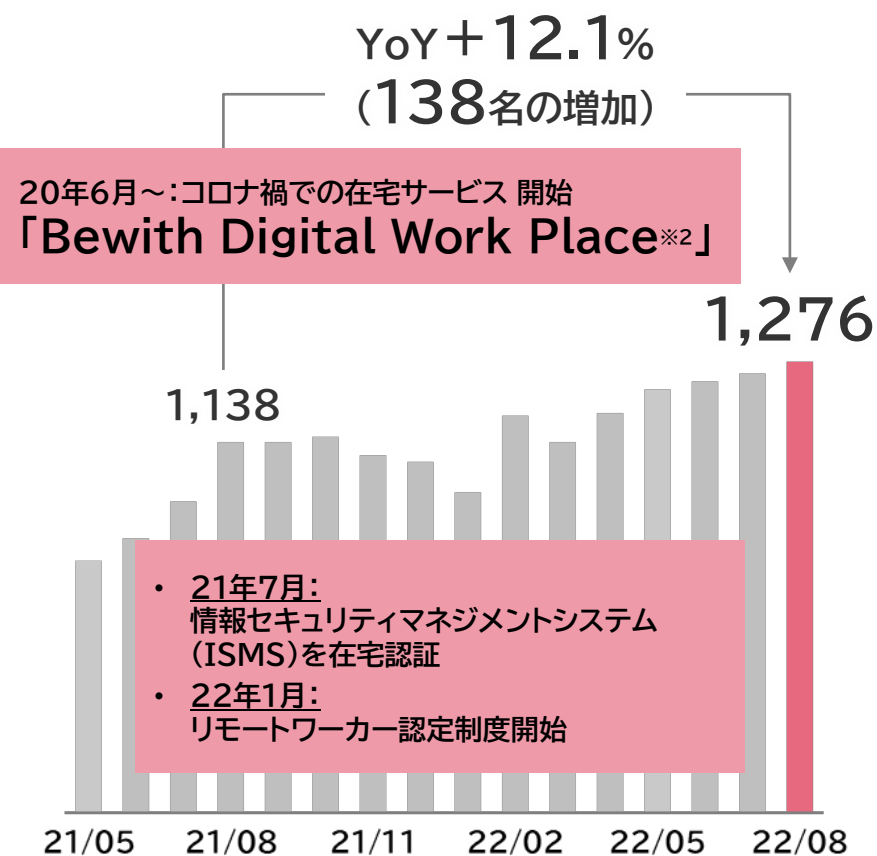
※1 LSV(リードスーパーバイザー)・SV(スーパーバイザー)・LDR(リーダー)の総数

※2 オペレーションプロセスの一部をRPA(Robotic Process Automation)やAI-OCRでデジタル化したことで削減された想定稼働時間

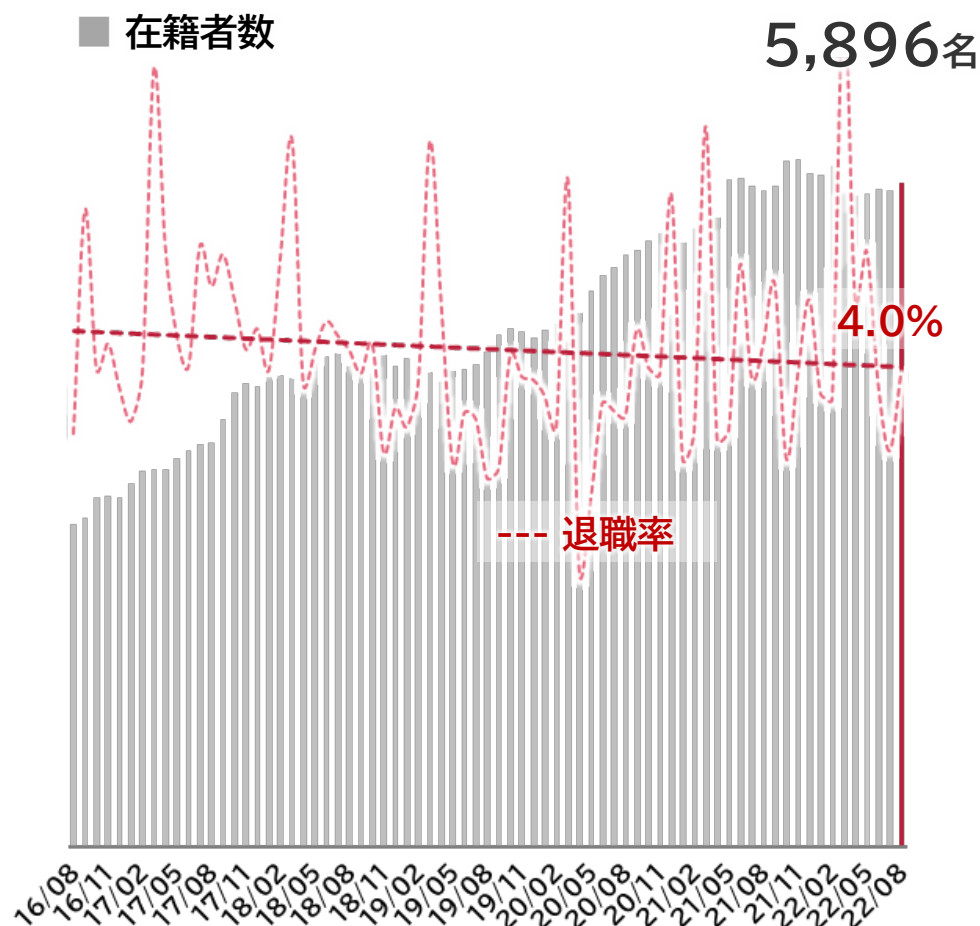
3. 在宅オペレーション状況・在籍者推移

- 在宅オペレーターは、引き続き堅調に推移
- 在籍者数は増加傾向、オペレーター退職率は堅調に推移

在宅オペレーション状況※1の推移



オペレーター在籍者数※3と退職率※4の推移



※1 センターでの勤務と在宅での勤務をハイブリットで行うスタッフの数
※2 在宅コンタクトセンターサービスの総称。自宅でもオフィス同等のデジタルインフラを整備することで、安定した品質のBPOサービスを提供

※3 各月の末日時点在籍者人数
※4 当月内に退職した直接雇用者数 ÷ 当月に在籍した直接雇用者総数

5

2023年5月期第1四半期トピックス

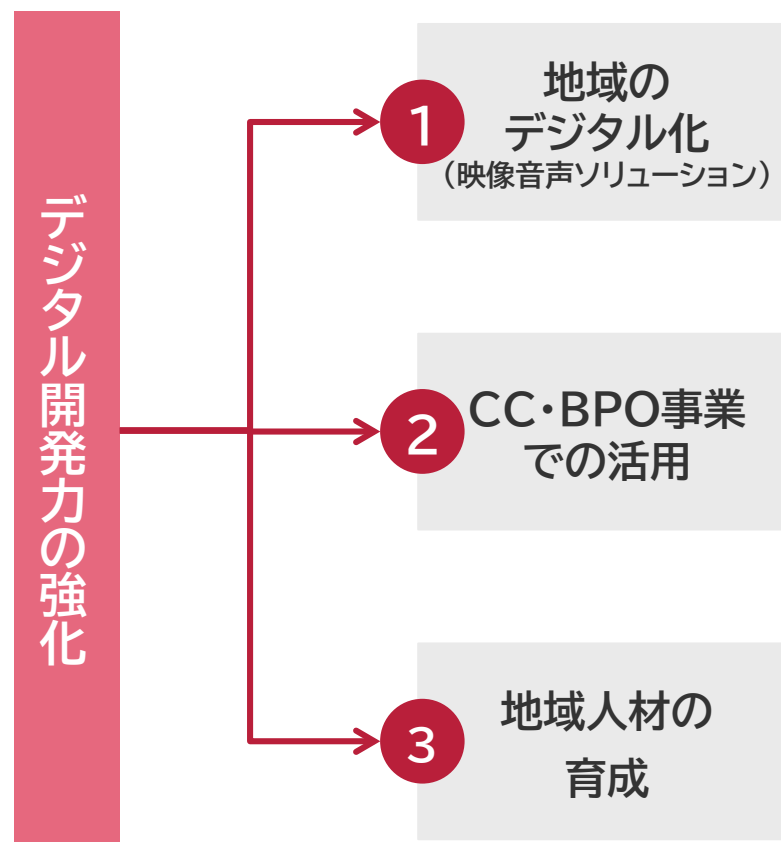
1. 長崎のIT企業 (株)ドウアイネットを子会社化 (1/2)

- 長崎のIT企業(株)ドウアイネットの株式の60%を取得し子会社化(10月1日実行済)
- 従前より、「デジタルラボ長崎」において、人材の教育を目的とした出向等で人的関係あり

同社概要

社名	株式会社ドウアイネット
所在地	長崎県長崎市千歳町21番6号
代表者	土井 幸喜
設立	1997年4月25日
株主	株主数2名(ビーウィズ 60%、土井幸喜 40%)
決算期	3月
資本金	10,000,000円
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ システム開発・ Web制作・ 製品販売・ 「補助金・助成金」診断サービス、など
従業員数	15名
特徴	<ul style="list-style-type: none">・ 創業来、長崎の地にて事業展開・ 人材に重きを置いた経営方針・ 誠実かつ丁寧な受託に注力

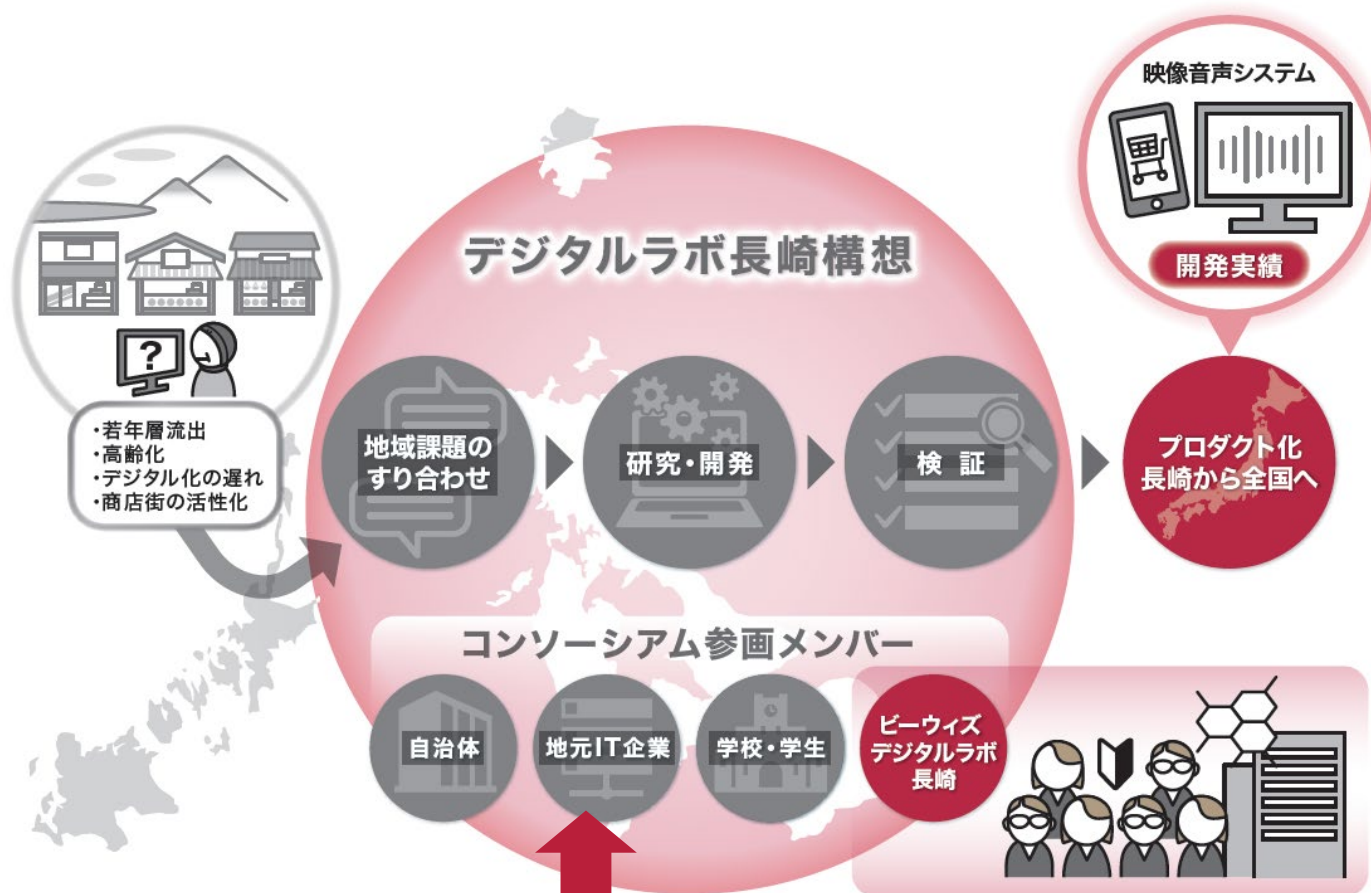
同社買収の目的



1. 長崎のIT企業 (株)ドウアイネットを子会社化 (2/2)

- 長崎の各種ステークホルダーと取り組んでいる「コンソーシアム」で地域に必要とされる開発推進

今後の方向性



2019年より同社も参画中

6 Appendix

6-1

成長戦略について

1. これまでの成長実績

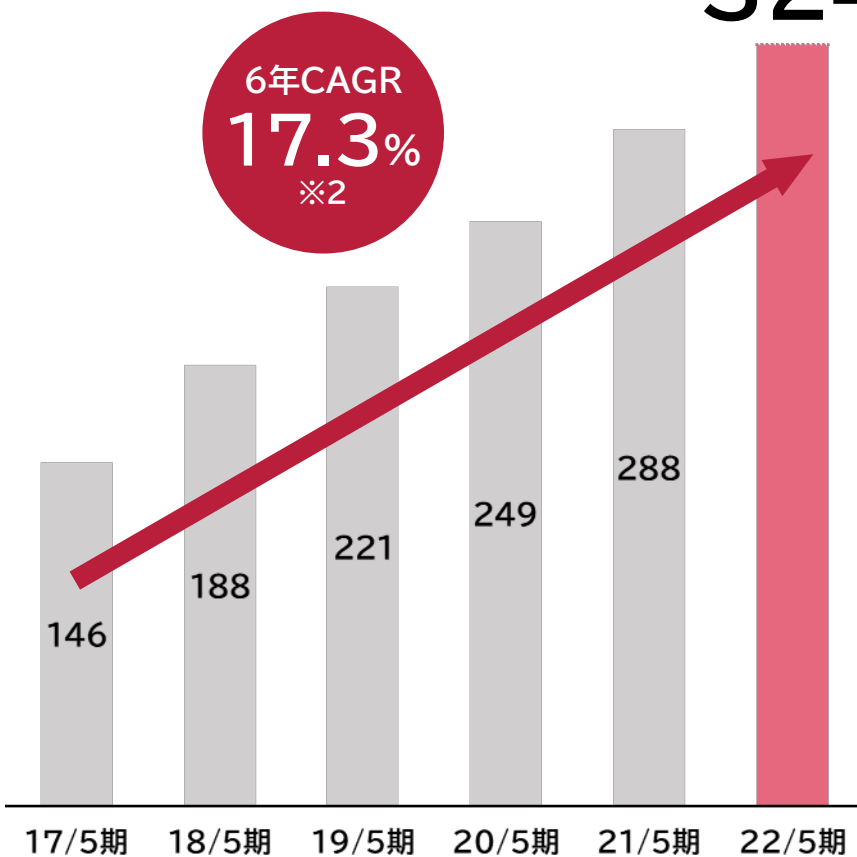
- 2016年のアイブリット社の買収ならびにOmnia LINKを成長ドライバーとして、継続的に成長中

売上高※1の推移

(億円)

324

6年CAGR
17.3%
※2

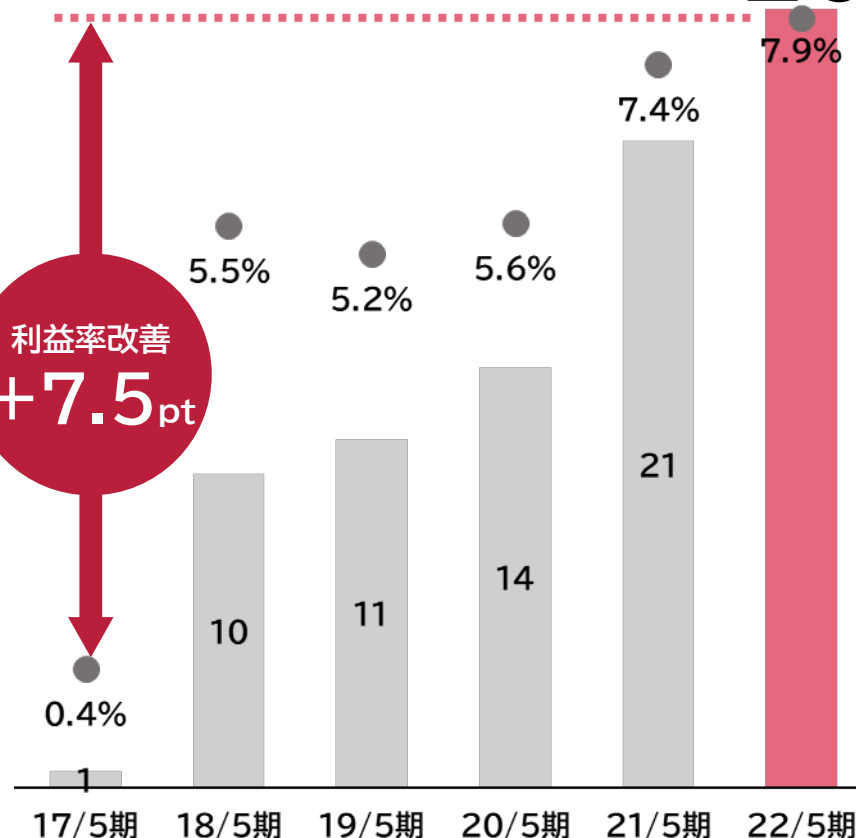


営業利益※1及び営業利益率※1の推移

(億円)

26

利益率改善
+7.5pt



※1 17/5期から19/5期までは未監査・単体実績
※2 CAGRは17/5期～22/5期

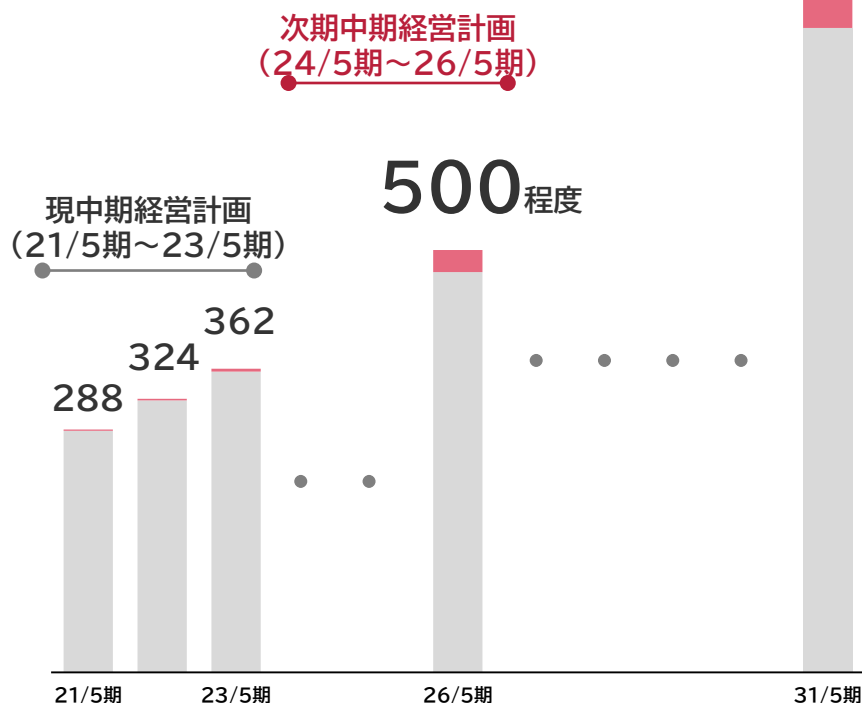
2. 成長戦略に伴う業績イメージ

- 2026年5月期に、売上高500億円程度・営業利益60億円程度を目標としたイメージ
- 次期中期経営計画(24/5期～26/5期)は、2023年5月までに策定予定

将来の売上高イメージ

(億円)

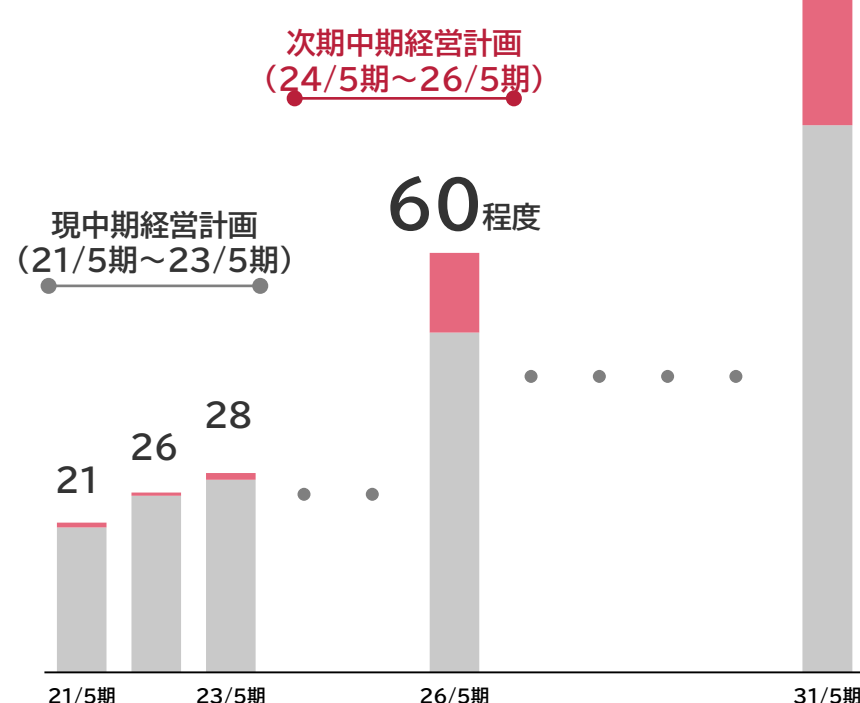
■ コンタクトセンター・BPO ■ Omnia LINK外販



将来の営業利益イメージ

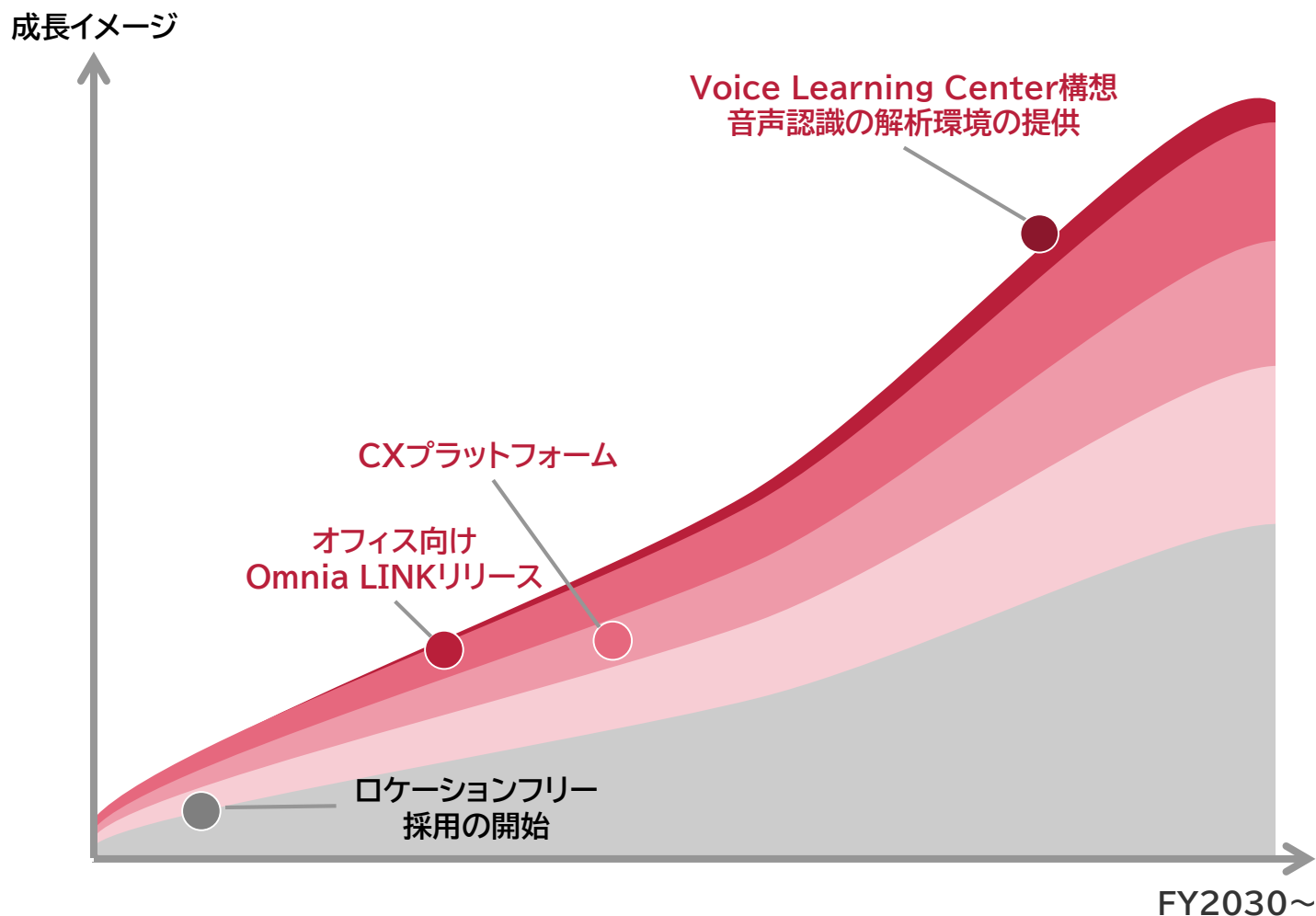
(億円)

■ コンタクトセンター・BPO ■ Omnia LINK外販



3. 成長戦略

- 複数の成長ドライバーを軸に成長を加速



主な成長ドライバ

オフィス向けOmnia LINKの
販売拡大

Omnia LINKの
音声認識機能の販売拡大

Omnia LINKの外販拡大

コンタクトセンター・BPOの
オーガニック成長

6-2

ビーウィズグループについて



お客様を想い20年

「 洞察を通じた社会への貢献 」

1

ビーウィズは、ユーザビリティの高いクラウドソリューションを自社開発したことで業界内でも稀有な地位を確立しています。

2

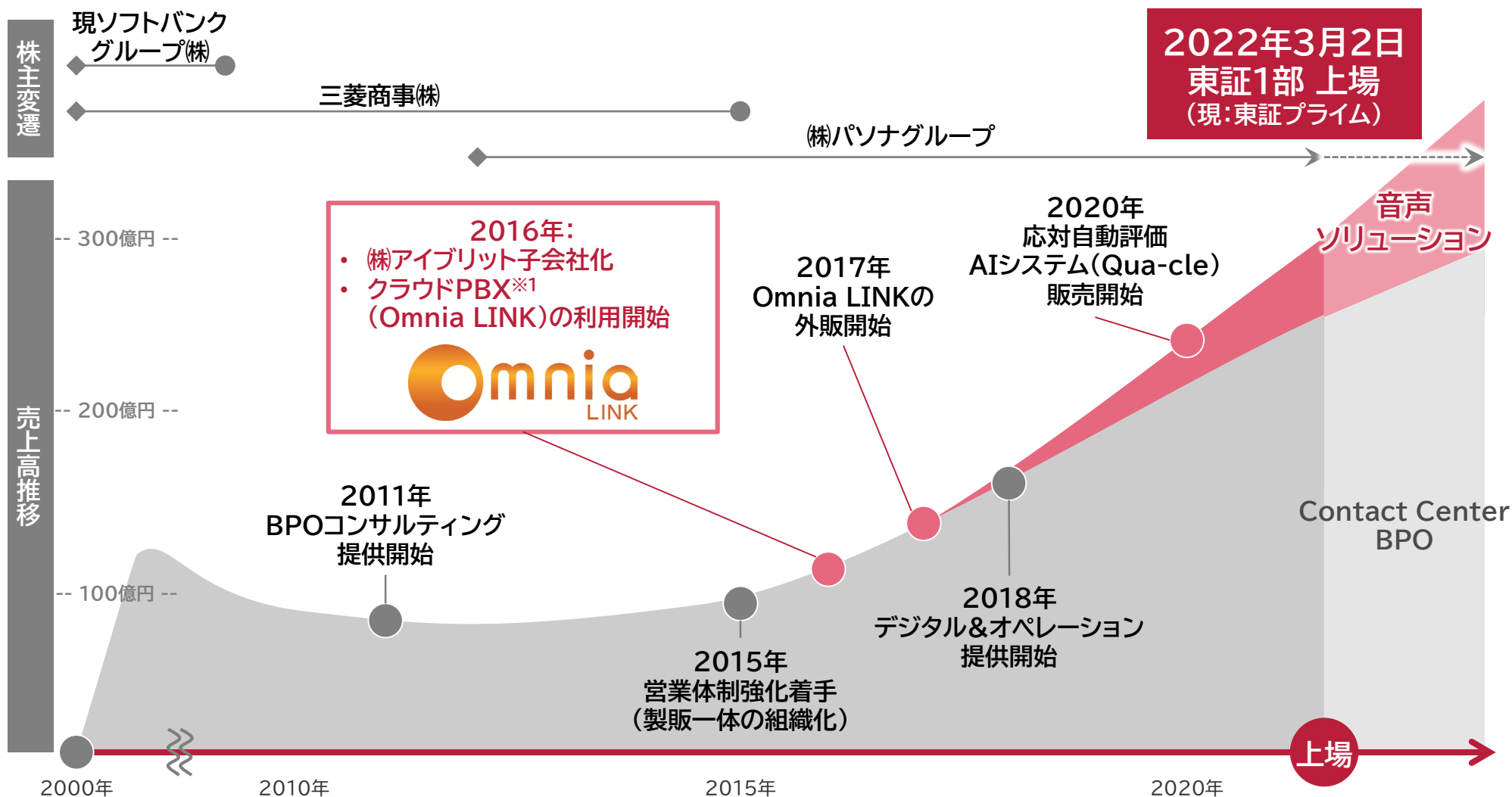
「コンタクトセンター・BPO」と「AI・DXソリューション」の2つのサービスを通じて、企業価値向上に貢献いたします。

3

独自のAI・DXソリューションを通じ、遍く領域でCXの最大化を可能にする価値創造型企業です。

2. これまでの歩み（上場日：2022年3月2日）

- 従来型コンタクトセンターから脱却、先進的デジタル技術を駆使した成長を実現
- 自社開発クラウドPBX(Omnia LINK)を起点に、AI・DXソリューションの拡張でさらなる飛躍へ

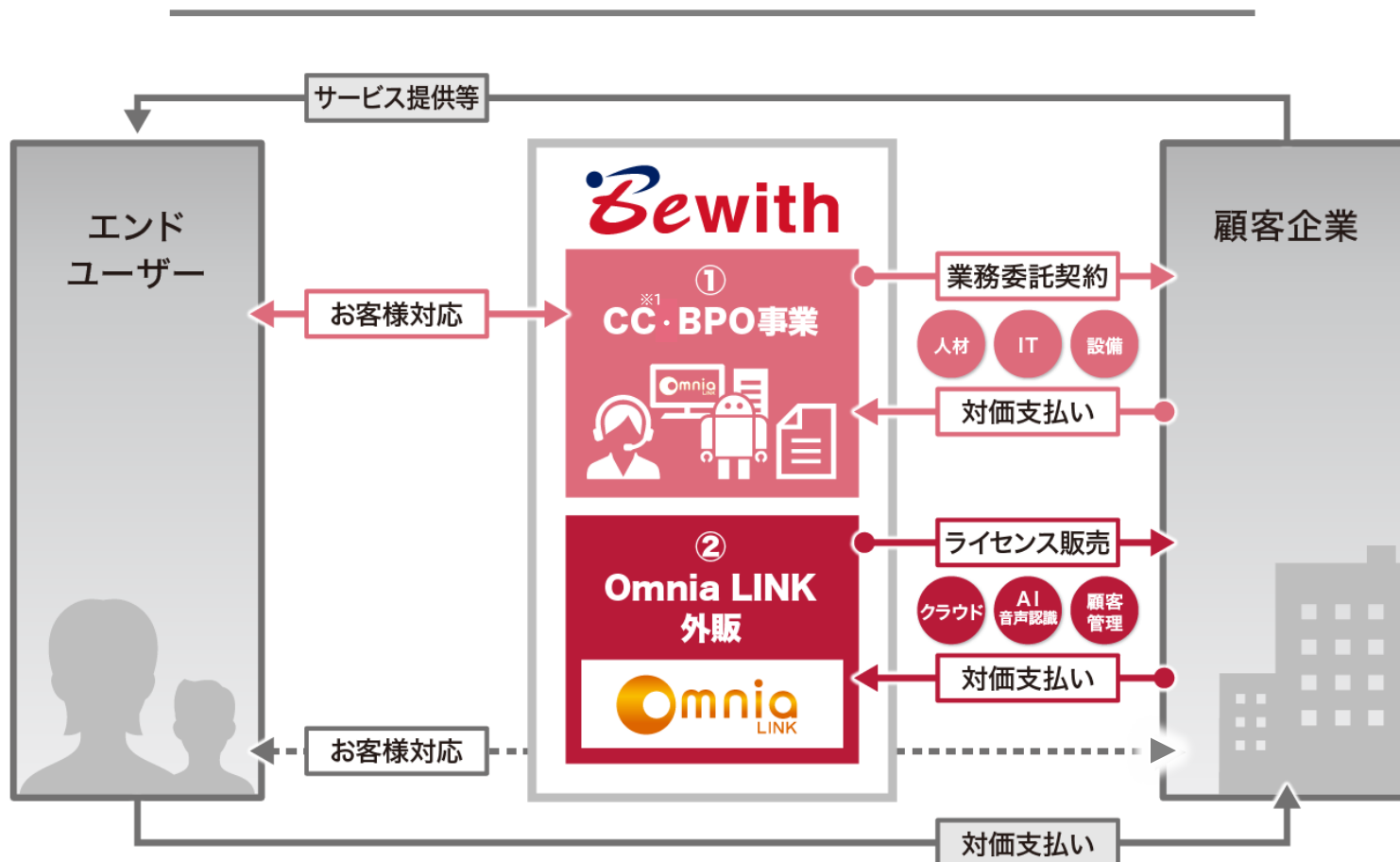


※1 Private Branch eXchangeの略。企業などの拠点内に設置し、IP電話などの外線の発着信の制御や内線電話の接続をコントロールする構内交換機。

3. ビジネスモデル

- ①コンタクトセンター・BPO事業と、②Omnia LINK外販の2つの事業を柱として運営
- 特に ②Omnia LINK外販（AI・DXソリューションの外販）を積極展開中

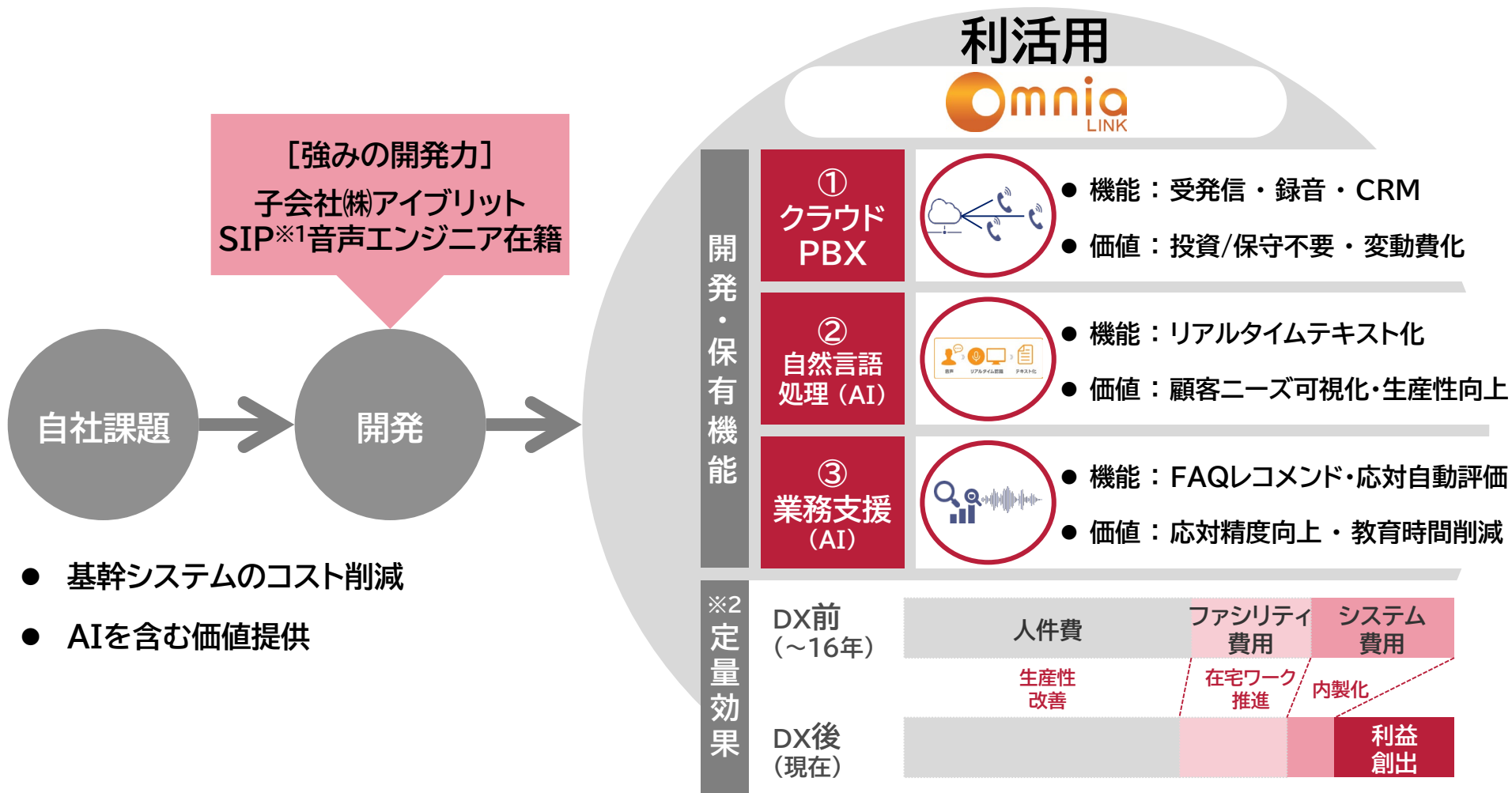
ビジネスモデル概念図



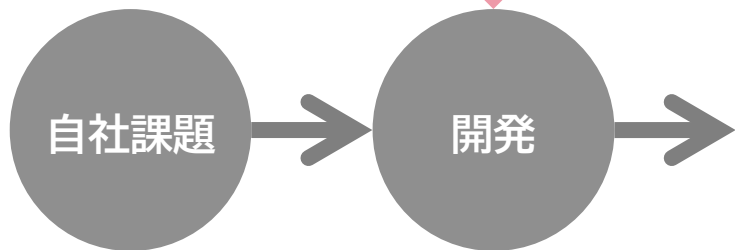
※1 CCはコンタクトセンターの略記

4. DXの成功「Omnia LINK」

- 自社課題に対して、グループで保有する開発力を活かし、PBX(Omnia LINK)を内製化
- 各種機能①～③の開発・利活用に加えて、定量効果も創出



[強みの開発力]
子会社(株)アイブリット
SIP※1音声エンジニア在籍



- 基幹システムのコスト削減
- AIを含む価値提供

※1 Session Initiation Protocolの略記。2つ以上のクライアント間でセッションを確立するためのIETF標準の通信プロトコル
 ※2 売上高に対する各費用の比率のイメージ

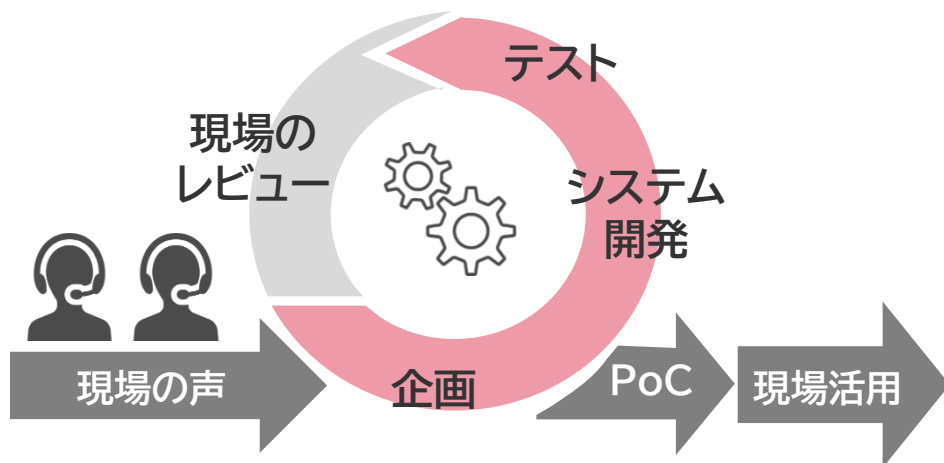
5. PoC(概念実証)による機能高度化

- 現場で利用し磨き上げることで、Omnia LINKは機能の高度化を実現

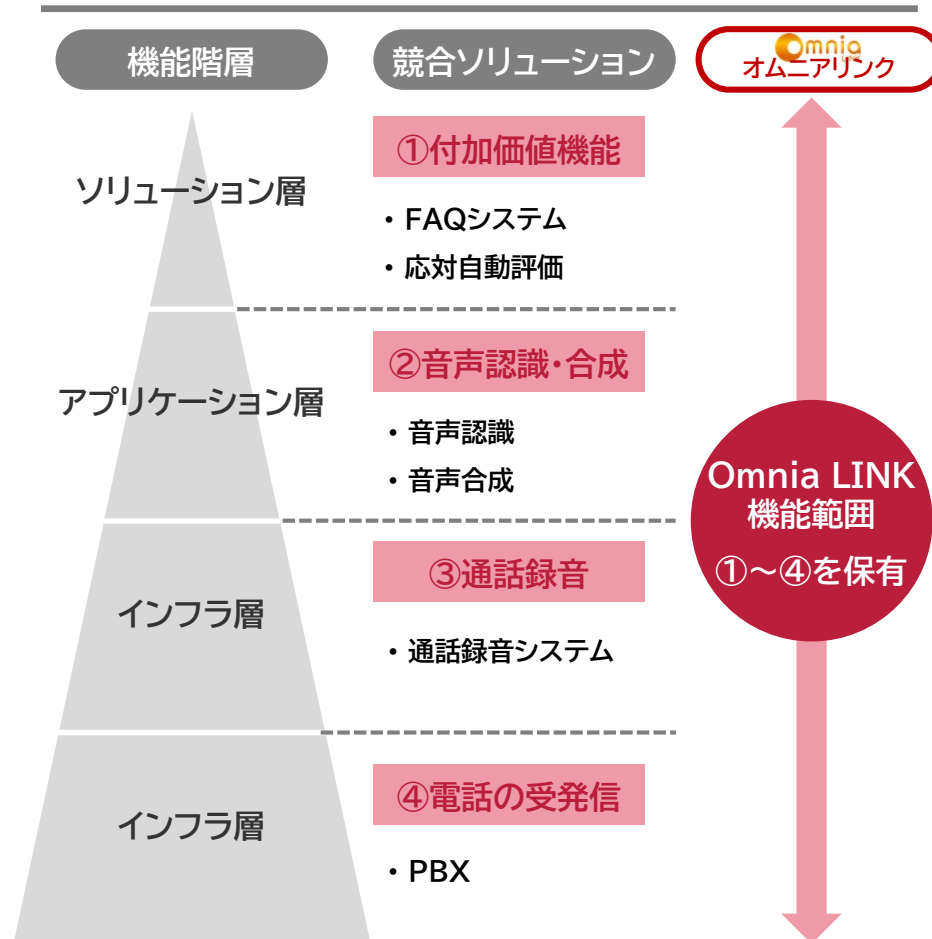
SV等約1,700人※1が毎日利用

現場が本当に必要な機能を収集し、
自社開発を行っているため、
実現場での実証により、
ユーザビリティの高いシステム開発が可能

社内DXのサイクル



圧倒的に多機能なシステム

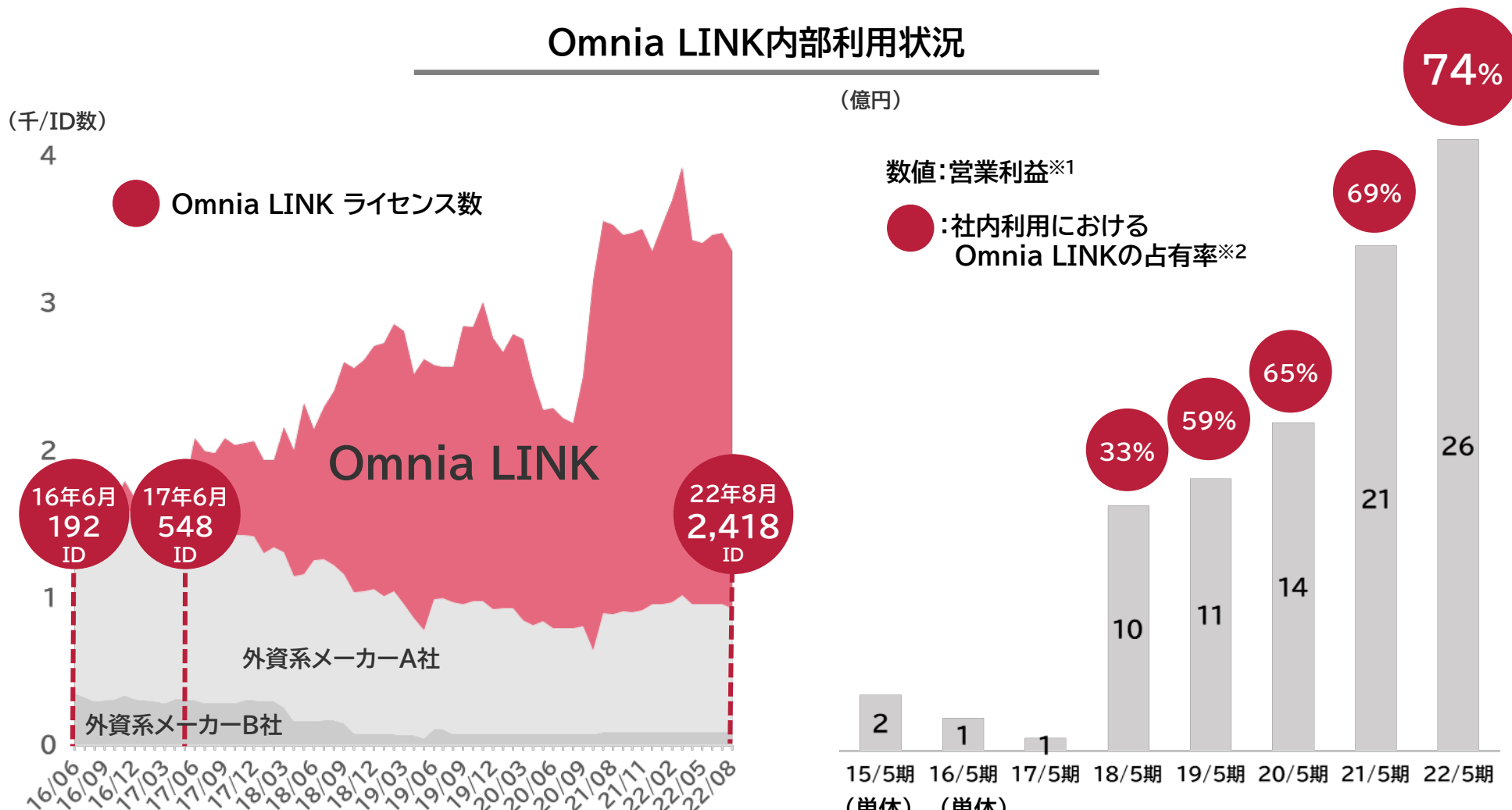


※1 スーパーバイザー(Supervisor)の略記。現場の管理監督者。L(リード)SV及びリーダーを含む。2022年8月末時点の人数

6. Omnia LINKの定量面での成果

- 基幹システムのPBXは、自社開発の Omnia LINK を積極的に活用
- 自社サービスでの活用・利用範囲の拡大によってコスト削減を実現し、営業利益を大きく改善

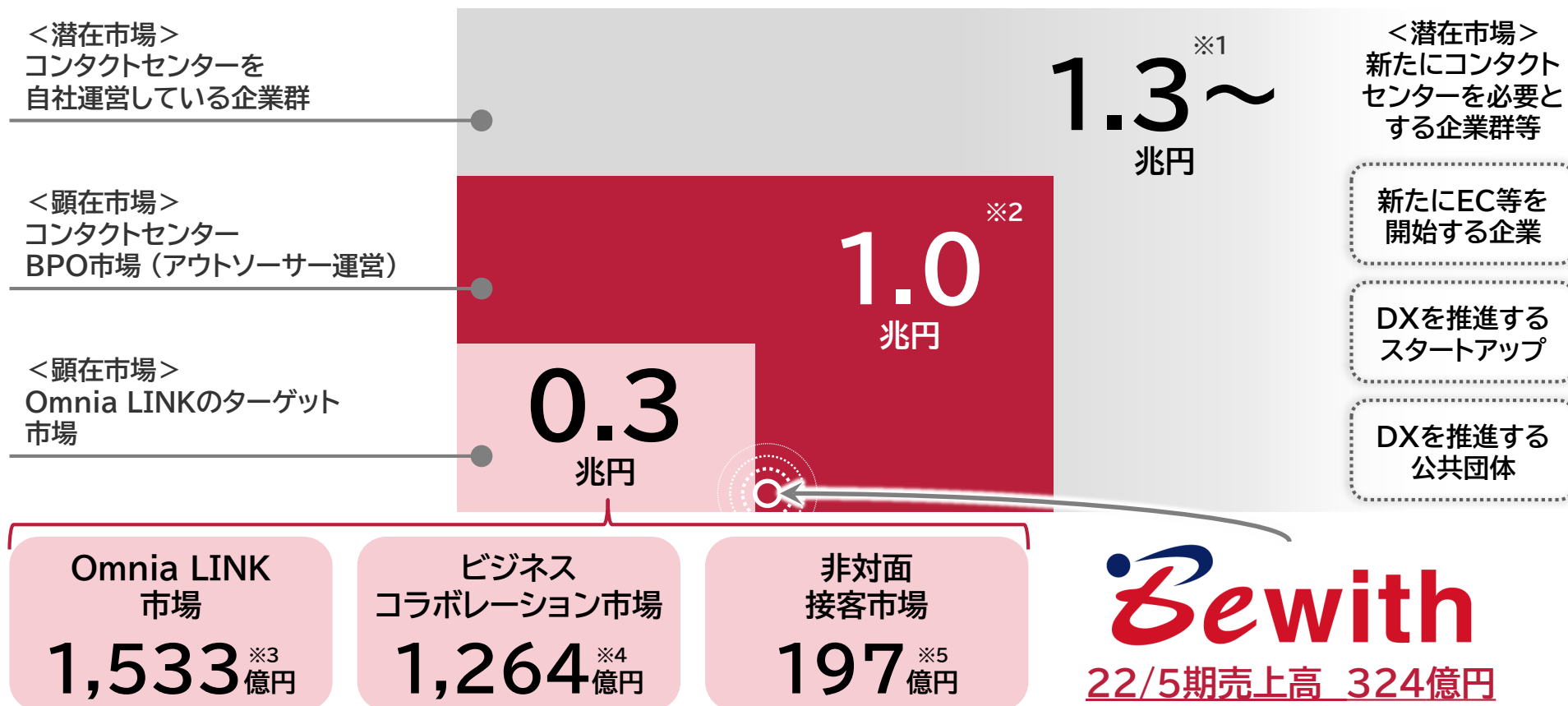
Omnia LINK内部利用状況



※1 15/5期~19/5期は未監査
 ※2 占有率は月次利用数を各決算期間で集計し算出。分母はOmnia LINK、外資系2社のPBXの利用ライセンス合計

7. 開拓余地の大きいターゲット市場

- 顕在市場で1.3兆円、潜在市場まで含めると2.6兆円程度まで展望可能

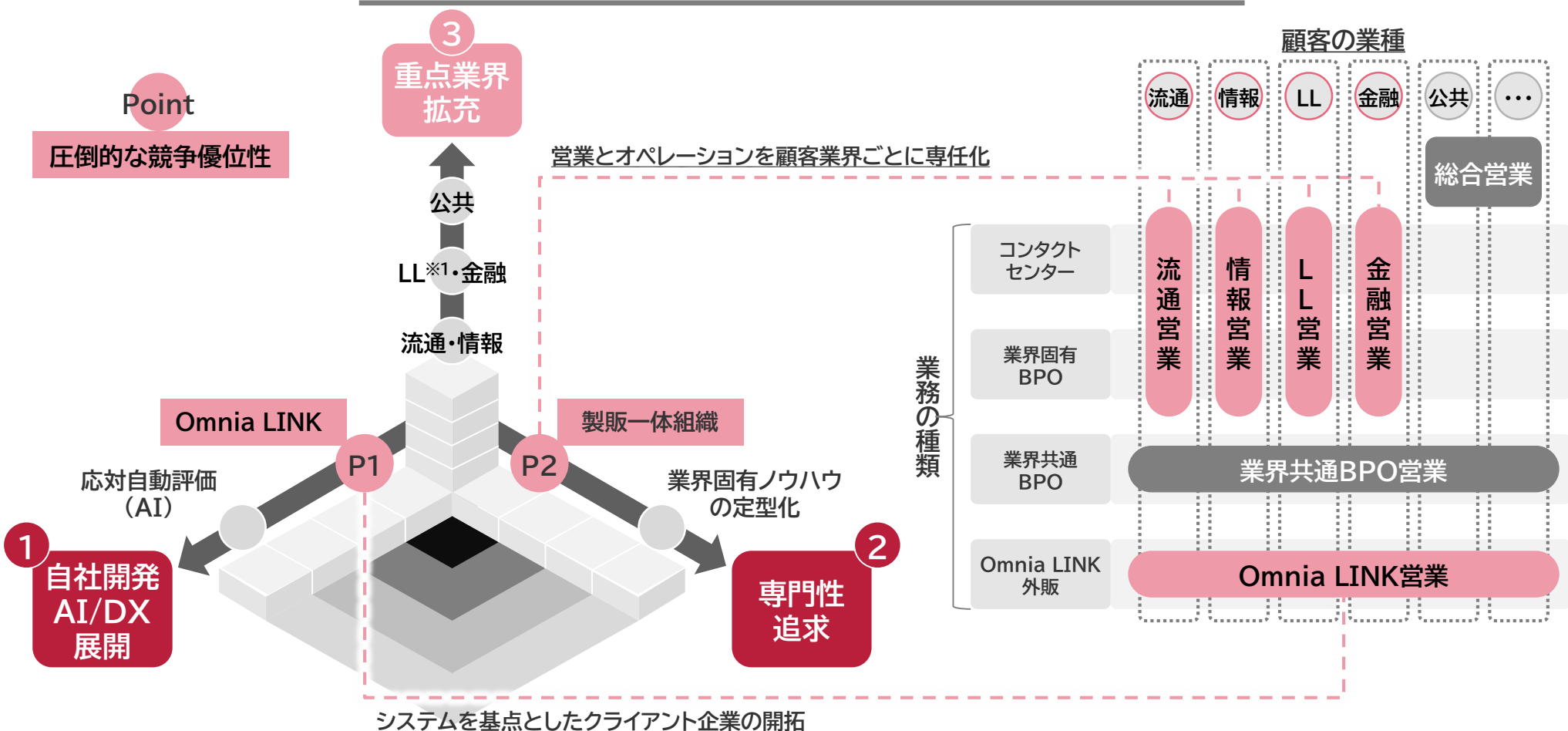


※1 当社推定。当社席数と※2における当社シェアにより、日本のコンタクトセンターアウトソーサー席数を算出。
 コールセンターの運用形態(コールセンター白書2021 (株)リックテレコム)より、自社運営コンタクトセンター席数を算出し、当社の1席あたり売上高を乗じて算出
 ※2 2020年度コールセンターサービス市場実績値 (コールセンターサービス/コンタクトセンターソリューション市場の調査 (株)矢野経済研究所/2021年11月2日)
 ※3 SaaS型サービス市場規模とソフトウェア(S/W)市場規模の2020年度実績の合算値 (コールセンター市場総覧2021~サービス&ソリューション~ (株)矢野経済研究所/2021年10月28日)
 ※4 コラボレーション分野市場規模、2020年度予測 (テレワーク/ニューノーマルを支えるコラボレーション・モバイル管理ソフトの市場規模 2020年度版
 デロイトトーマツ ミック経済研究所(株)/2020年10月5日)
 ※5 WEB会議システム市場規模 2020年度実績 (ITR Market Viewコラボレーション市場2020 (株)アイ・ティー・アール/2020年8月)
 ※6 ※1~5の数値は 当社IPO時点における推定値

8. 競争優位性のある営業アプローチ

- 競争優位な①～③の3つの営業アプローチによって、新たな顧客企業を多数獲得
- 他社が追随できない組み合わせアプローチを駆使し、①～③を並行展開中

3つの営業アプローチ



※1 ライフラインの略 電気・ガス・水道などの供給企業を対象

9. 顧客エンゲージメントを支える仕組み(教育)

- 今後のオペレーション人員数の増加へ、柔軟に対応できる教育システムを構築
- 品質低下による解約を防ぎ、既存案件の拡大に寄与する人材づくりを実現

顧客理解メソッド「ミライ転換力」

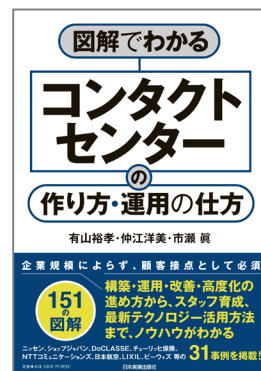


- 当社グループ独自の顧客理解メソッド
- 業界・企業・顧客チャネルを問わず活用可能

研修受講人数※1

約**2,000**人

現場から吸い上げたノウハウ



丸善丸の内本店「ビジネス書」
ベストセラーランキング第3位※2

- 2021年書籍を出版
- 10年以上蓄積したノウハウをSV研修用としてコンテンツ化

2022年5月期 SV年間教育時間※3

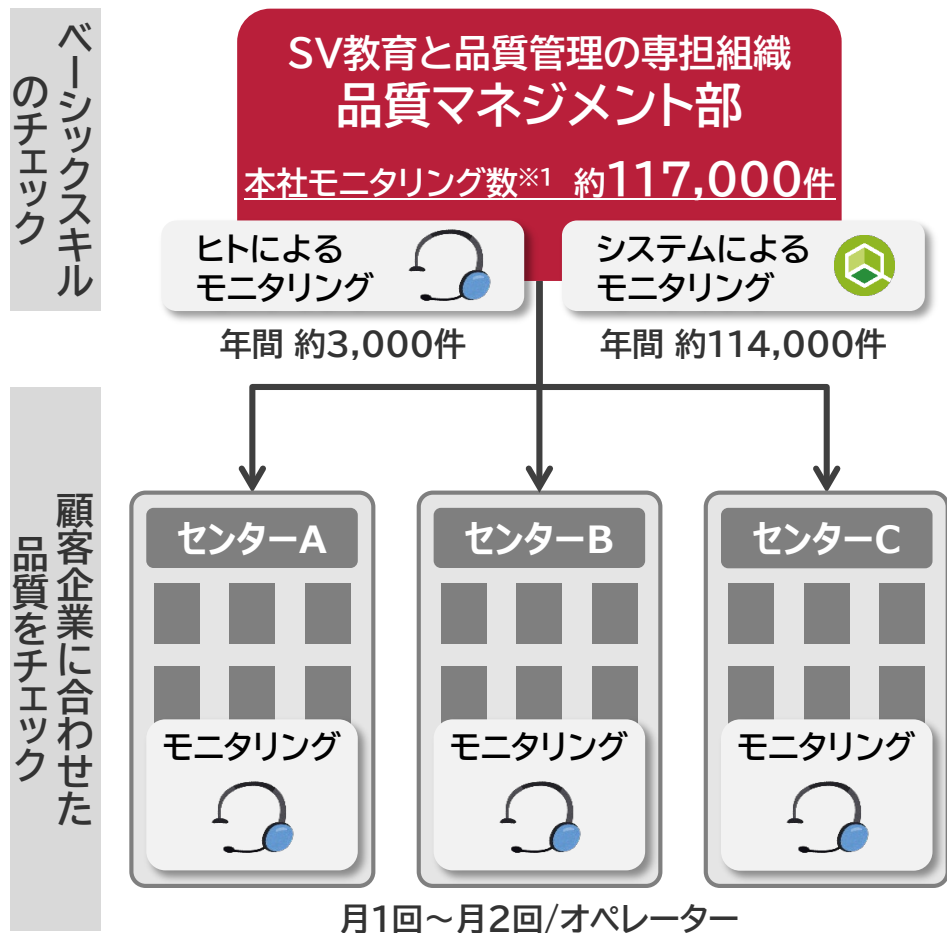
約**25,000**h

※1 研修受講人数は社外も含めた過去からの累計人数
※2 発売は2021/2/28で、集計期間は2021/2/25 から2021/3/3 まで
※3 2022年5月期 SV年間教育時間は各教育時間×受講人数による合計

10. 顧客エンゲージメントを支える仕組み(AI・DX)

- 当社の品質管理は現場の担当者と専担組織、ヒトとシステムのハイブリッド型が特徴

現場と専担組織のモニタリング



ヒトとシステム(AI)のハイブリッド

対応品質向上必要な人件費を約60%削減へ

 Qua-cleで自動測定

モニタリング項目	システム(AI)?ヒト?
オープニング	 既定の挨拶が使えるかを測定
日本語・敬語	 誤った日本語・敬語の使用回数を測定
クッション言葉	 クッション言葉ごとに使用回数を測定
傾聴	 引き続き人が評価し指導する
説明力	 引き続き人が評価し指導する
共感力	 引き続き人が評価し指導する

※1 本社モニタリング件数は2022年5月期実績

11. PBX(構内交換機 / Private Branch eXchange)とは

- PBXの主な役割は外線の着信時に、企業内の適切な内線に着信させるなどの管理制御
- PBXはオンプレミス型と、クラウド型のPBXが存在

決められたネットワーク内でのみ利用

オンプレミス型
PBX



外線着信

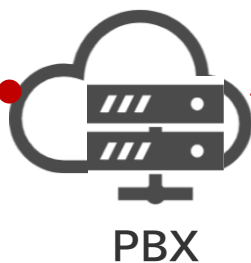


ロケーションフリーの実現

クラウド型
PBX



外線着信



PBX



拠点A

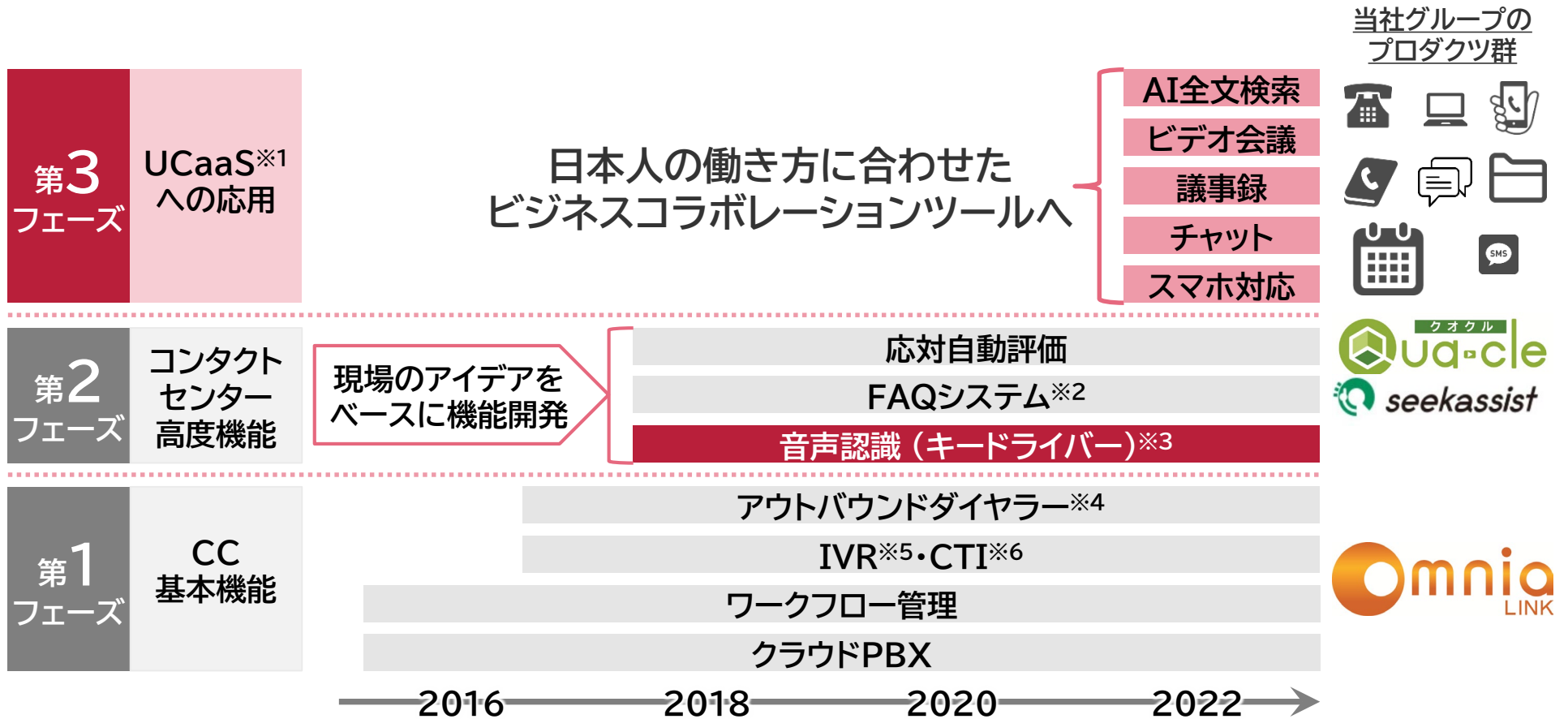


拠点B



12. Omnia LINKの今後の進化

- 音声・AIの技術をさらに磨き上げ、新たなテクノロジーを追加することで市場拡大を図る



※1 Unified Communications as a Serviceの略。クラウドを介して提供される統合コミュニケーションプラットフォーム
 ※2 AIによる音声認識を活用し、それまでの会話の内容から予測される想定質問を提示(レコメンデーション)するシステム
 ※3 AIによる音声認識機能。当該機能により、エンドユーザーとオペレーターの対話のリアルタイムなテキスト化、及びその分析が可能に
 ※4 発信先情報をシステムへ投入すると自動で発信し、接続された回線に対してオペレーターが会話を始めることが出来るシステム
 ※5 自動応答システム(Interactive Voice Response)の略。自動音声によりお客様の問合せ内容を把握し、対応する専門のオペレーターへ振り分けを行うシステム
 ※6 Computer Telephony Integrationの略。コンピューターが電話番号を取得し、顧客情報と照合するなど電話とコンピューターを連携させるシステム © 2022 Bewith, Inc.

13. オフィス向けOmnia LINK

- オフィス向け Omnia LINK は リリースに向けてFeasibility Studyを継続中
- Omnia LINKのユーザー市場の拡大を図る

オフィス向けOmnia LINK 概要

← ポイントは音声認識 →

アプリを起動し
ログイン



オフィスの電話を
スマートフォンで受信



通話録音が可能



録音を文字変換

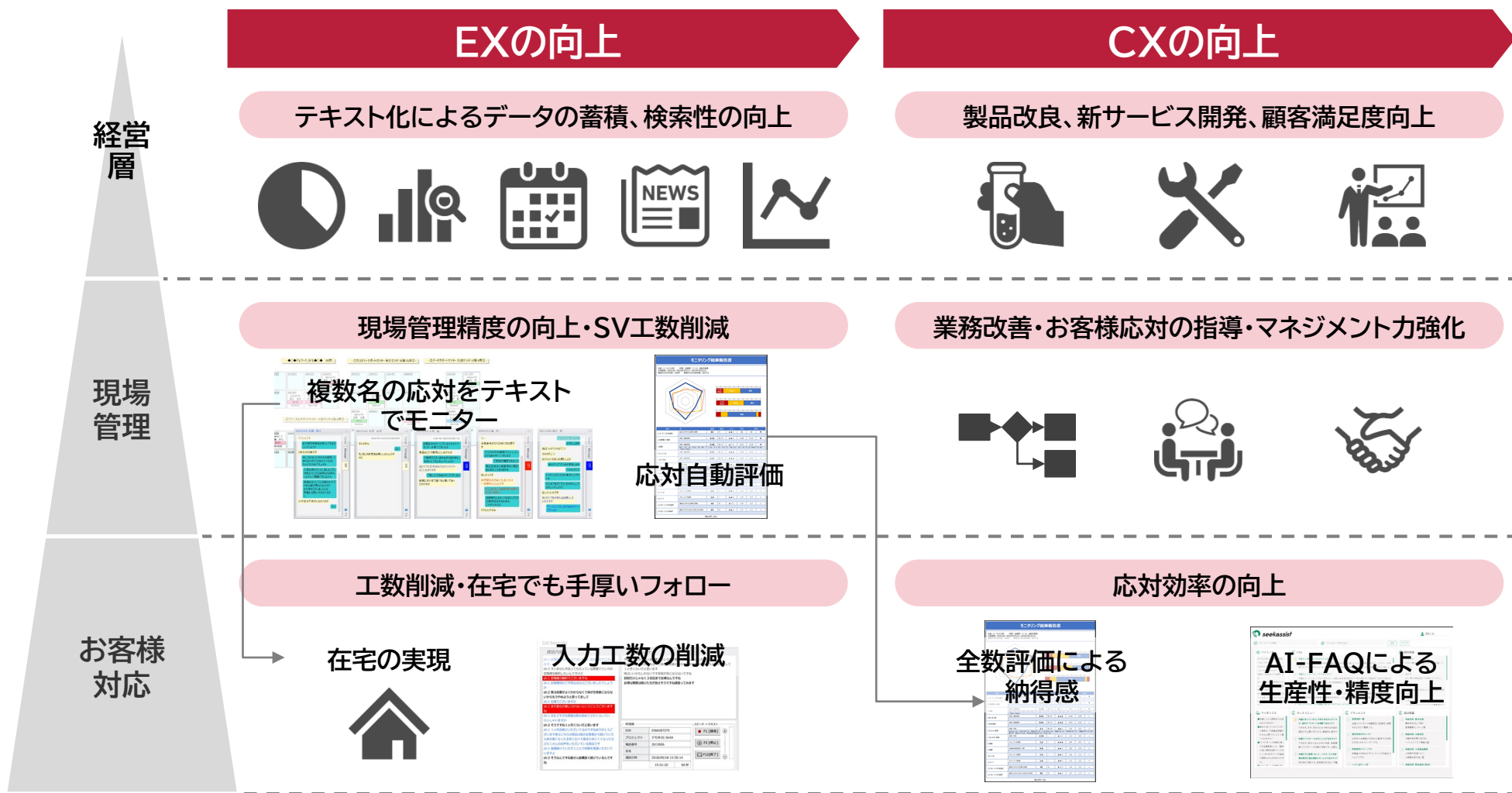


想定される
利用シーン

- 法律業界
「弁護士の反訳」
- ヘルスケア業界
「ヘルパーの記録」
- 金融業界
「重要事項説明記録」
- マスコミ
「会見の記録、反訳」
「取材の記録、反訳」
- ビジネスマン
「議事録」

14. Omnia LINKによるEXとCXの向上

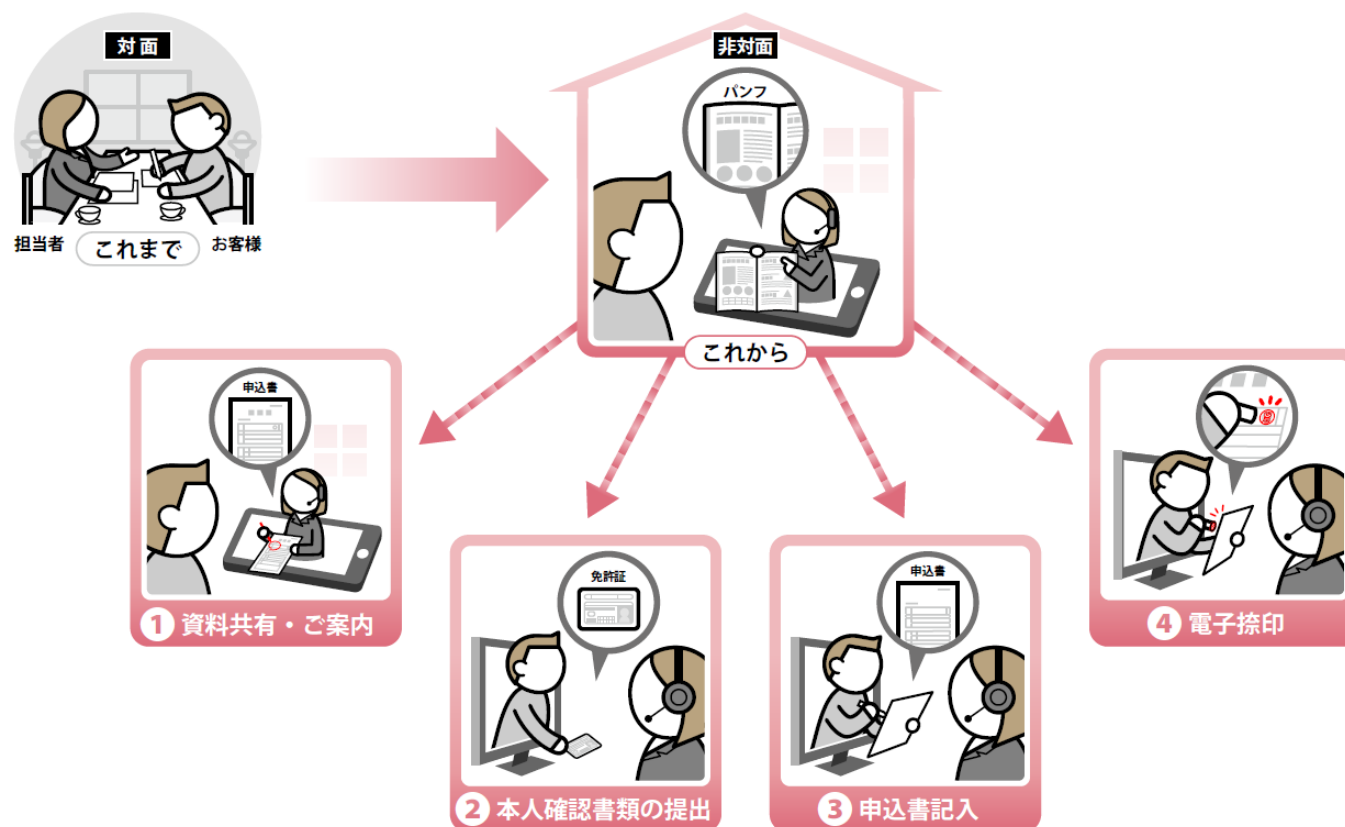
- 音声テキストによって、現場からマネジメントまで全ての階層の満足度を向上



15. CXプラットフォームによる非対面接客の充実

- 商品説明～契約完了までを完結するCXプラットフォームを今冬リリース予定
- 対面から非対面の流れを加速化、コンタクトセンターアウトソーシング市場の拡大へ

CXプラットフォーム概要



想定される 利用シーン

- 金融業界
「保険商品の契約」
- 不動産業界
「賃貸契約」
- 家電業界
「取扱説明」
- 通信業界
「テクニカルサポート」

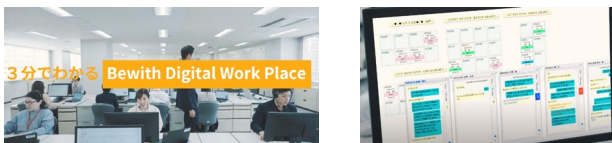
●
●
●

16. SDGsの取り組み (1/2)

● 重点テーマに合わせた取組を継続実施

重点テーマ

1. デジタルを活用した社会課題解決と新たな価値の創造



2. 働きがいの創出と多様性を尊重し合う社会の実現



3. 持続可能な地域・社会づくりへの貢献



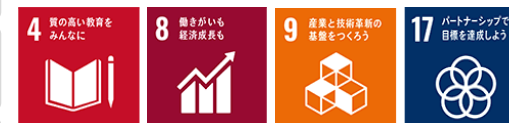
活動や取り組み

- ① Omnia LINK
- ② Bewith Digital Work Place (在宅コンタクトセンターサービス)
- ③ CO-KAN (電力CO₂可視化ツール)

- ① 働き方改革
- ② ダイバーシティ&インクルージョン
- ③ 障がい者雇用 等

- ① デジタルラボ長崎
- ② 障がい者スポーツの支援
- ③ eスポーツ事業
- ④ 和歌山森林保全活動

SDGsの17の目標



16. SDGsの取り組み (2/2)

障がい者スポーツへの支援

- 日本障がい者サッカー連盟への支援活動



地域での活動

- 和歌山での森林保全活動



- 札幌雪まつり大雪像制作ボランティア



ダイバーシティ&インクルージョン

- 働きやすさの追求に向けた取組



- ホワイト企業認定
- えるぼし 最高評価認定



従業員

人事、報酬、仕事のいずれにおいても相応に満たされており、
絶えず社員の物心両面の豊かさを追求している会社

クライアント

知識・経験・スキル・洞察力・実現力を以て、クライアント企業の本質的な問題を解決し、
相互成長できる真のパートナー関係を構築している会社

根元から新芽まで 健康に成長し続ける会社

投資家

ビーウィズの差別化要素が明確になっており、
エクイティストーリーが想像でき、可能性に共感できる会社

地域・社会

雇用と納税という貢献精神が浸透し、
地域の本質的な課題に向き合い、
社会の公器たる存在として認められている会社

18. 着実な成長を実現させる業務執行体制 (1/2)

役職	代表取締役社長	取締役副社長 執行役員	執行役員 CAO (法務・総務担当)	執行役員 CCPO (経営企画担当)	執行役員 CFO (財務・経理担当)	執行役員 CHO (人事・人材開発担当)
氏名	森本 宏一	飯島 健二	杉村 元	甲田 雄一郎	八木 哲	野田 いづみ
						
入社年月	2019/6	2002/6	2005/8	2005/8	2005/6	2000/5
業界経験	24 ※1年	20年	17年	17年	17年	25年
主な経歴	パナソニックグループ入社後、99年(株)パナソニック代表取締役就任。その後、グループCIO・副社長を歴任、子会社の経営経験を多数有す。IPO経験も有しており、デジタル・事業投資などに精通。	ITを活用したBPO・コンタクトセンターに精通。三菱商事(株)IT部門の経歴より大企業向けサービス展開の知見を有す。現場・管理面など各管掌の経験を踏まえ現職へ。業界団体の理事を兼任。	会社法・電気通信事業法・労働契約法・各種業法など当社ビジネスに必要とされる法令に精通。入社以来、ガバナンス面を中心に管掌。総務・ファシリティなど、働く環境整備にも注力。	経営企画部門を中心に担当。経営戦略、法令、会計、M&A等コーポレート全般の知見を有す。DX推進部門長の経験もあり、AI、RPA等のデジタルにも精通している。	管理部門を中心に担当し、人事部長・経理財務部長を経て、財務・経理を管掌。現場が活躍できるような管理体制や全社効率化に注力すると共に、地方(長崎)での新規事業開発も対応中。	創業メンバー。創業時よりオペレーション領域を担当、オペレーションを統括する本部長経験を踏まえ現職。社員の働く環境の整備・人事管理・人事施策・採用を管掌。

※1 経営メンバーとしてのマネジメント経験を含む

18. 着実な成長を実現させる業務執行体制（2/2）

役職	執行役員 CIO (情報システム担当)	執行役員 CQO (品質管理担当)	執行役員 Division COO (ライフライン・情報通信担当)	執行役員 Division COO (オペレーション担当)	執行役員 Division COO (金融・流通担当)
氏名	香川 敏雄	仲江 洋美	竹川 信之	伊東 雅彦	酒井 匡
					
入社年月	2000/8	2000/8	2005/5	2000/8	2004/4
業界経験	26年	25年	17年	24年	18年
主な経歴	創業メンバー。子会社(株)アイブリットの社長を兼任。コンタクトセンターに必要なインフラ・ネットワーク・アプリケーションなど技術面を管掌。コンタクトセンターの実務実績も多数有する。	創業メンバー。創業時よりオペレーションの品質管理・人材育成面を中心に担当。社外コンタクトセンター企業向けの管理者研修講師も担い、業界向け書籍を執筆。人材育成・品質面を管掌。	電力業界を中心に当社営業・オペレーションを管掌。業界向けの豊富な知見と実績から当社の成長を牽引中。情報通信分野の管掌に加え、新規事業開発も担当し、中長期の成長分野にも注力。	創業メンバー。全国拠点のオペレーション部門を管掌。長年のオペレーション経験から主に運用面に精通、当社の顧客企業からの信頼と共に成長を牽引中。当社eスポーツ事業管掌も兼務。	小売流通・金融業界など変化のスピードが速い業界を中心に営業・オペレーションを管掌。当社の成長ドライバーとなりうる企業の発掘と攻略を担当し、当社成長を牽引中。

Bewith

本資料のお取り扱いについて

- 当社の業績見通し、計画、戦略などは、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した、将来の業績に係る見通しであり、リスクや不確実性を含んでいます。また、当社の事業をとりまく、経済情勢、市場の動向等の様々な重要な要素により、実際の業績が予想とは異なり得ることを予めご了承ください。
- 本資料のいかなる情報も、当社の株式の購入や売却等を勧誘するものではありません。