



2022年5月期第3四半期

決算説明資料

ビーウィズ株式会社（証券コード：9216）

2022年4月13日

1. Bewithグループの概要

Bewithグループ	3
これまでの歩み（ <u>上場日:2022年3月2日</u> ）	4
ビジネスモデル	5
成長実績	6

2. 事業の強み

DXの成功「Omnia LINK」	8
PoC(概念実証)による機能高度化	9
Omnia LINKの定量面での成果	10
競争優位性のある営業アプローチ	11
顧客エンゲージメントを支える仕組み(教育)	12
顧客エンゲージメントを支える仕組み(品質)	13

3. 市場の将来性・成長戦略

開拓余地の大きいターゲット市場	15
Omnia LINKの今後の進化	16
Omnia LINKは「オフィス」へ	17
非対面接客の拡大に向けたシステム開発	18
成長戦略	19
成長戦略に伴う業績イメージ	20

4. 2022年5月期第3四半期 決算概況

2022年5月期第3四半期 ハイライト	22
決算概要	23
増減分析	24
業績推移	25
株主還元方針	26
貸借対照表及び連結キャッシュフロー計算書	27

5. KPI進捗状況（Omnia LINK外販）

Omnia LINK 外販ライセンス数・ARR	29
Omnia LINK 外販オプション付与率・ARPU	30

6. KPI進捗状況（CC・BPO事業）

保有ブース数とOmnia LINK内部利用状況	32
SV等管理者人数とデジタル活用効果	33
在宅オペレーション状況・在籍者推移	34

7. トピックス

在宅CC向けのオンライン研修システム	36
CO ₂ 排出量可視化ツール『CO-KAN』	37

8. Appendix

各種参考資料	39
--------	----

1

Bewithグループの概要



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

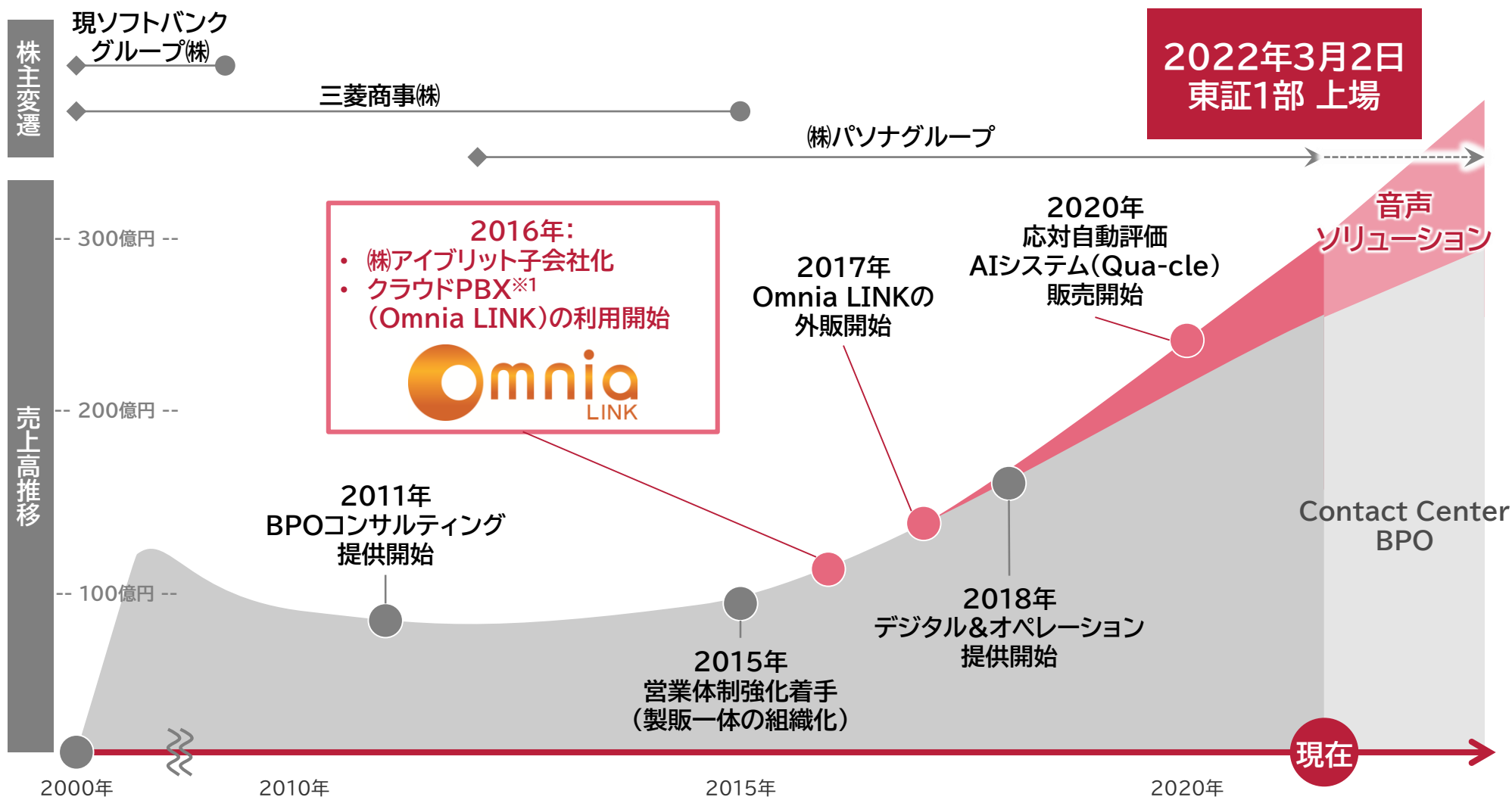
「コンタクトセンター・BPO」と「AI・DXソリューション」の2つのサービスを通じて、企業価値向上に貢献いたします。

3

独自のAI・DXソリューションを通じ、あまねく領域で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

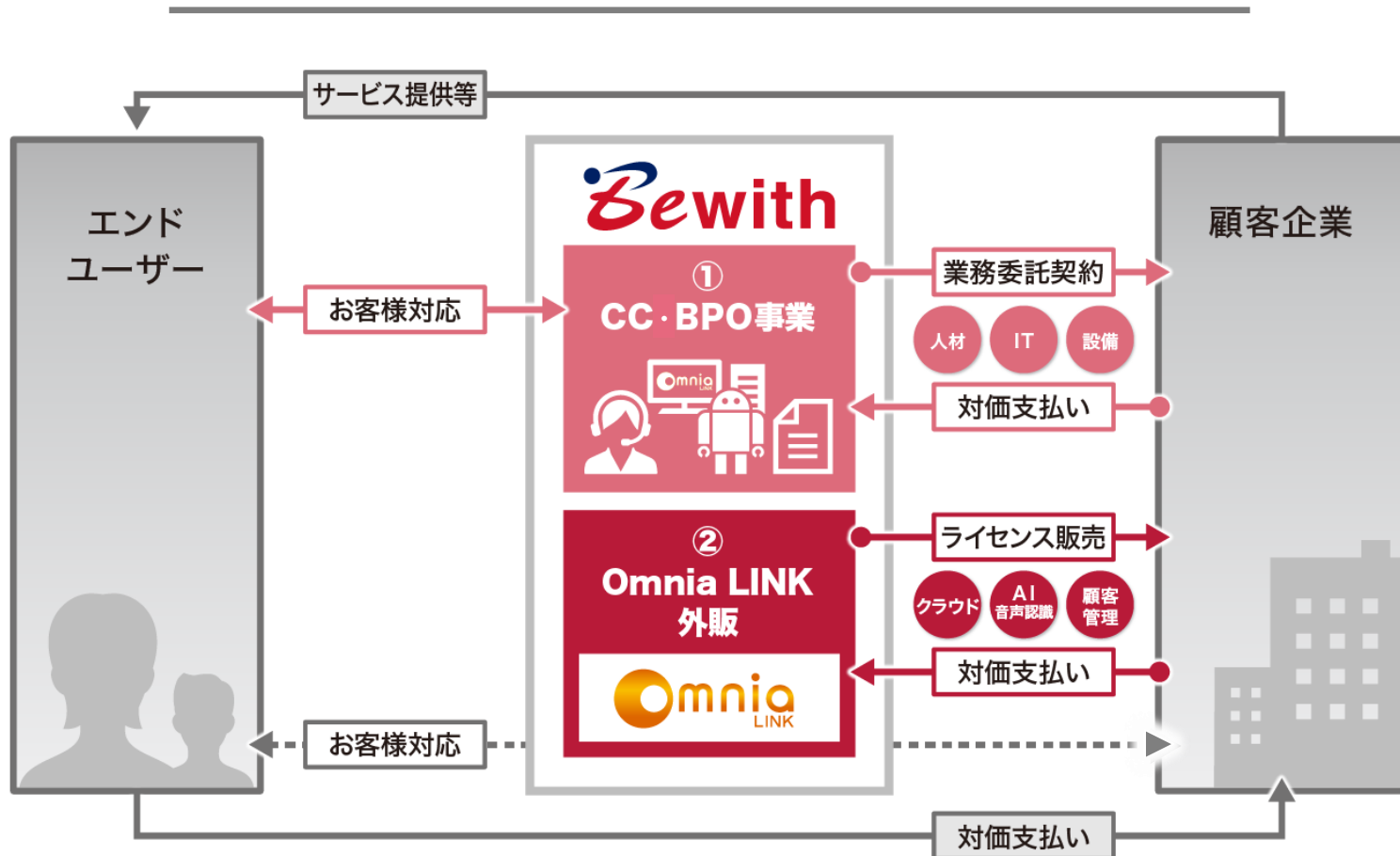


※1 Private Branch eXchangeの略。企業などの拠点内に設置し、IP電話などの外線の発着信の制御や内線電話の接続をコントロールする構内交換機。 © 2022 Bewith, Inc.

3. ビジネスモデル

- ①CC※1・BPO事業と、②Omnia LINK外販の2つがビジネスモデル
- 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

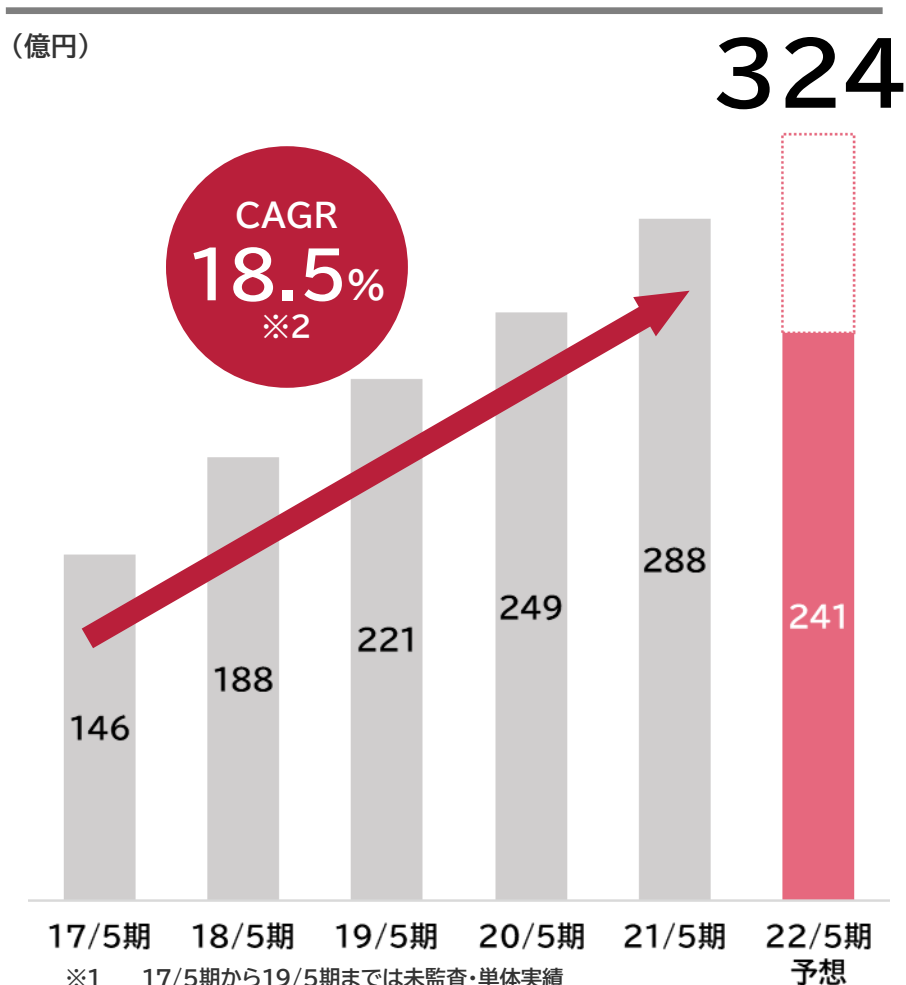


※1 CCはコンタクトセンターの略記

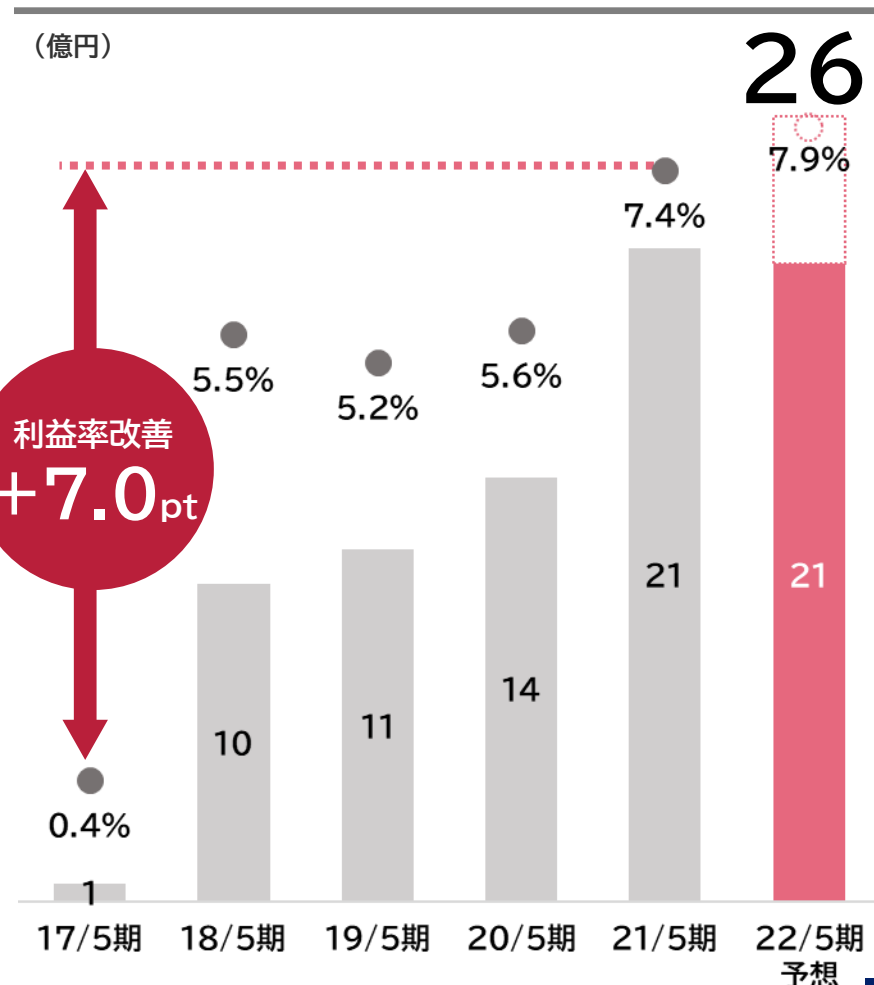
4. 成長実績

- 2016年(17/5期)の株式会社アイブリット買収を機に、成長加速
- AI・DXソリューション (Omnia LINK) の開発・実装により、高い売上高成長と利益率改善を実現

売上高※1の推移



営業利益※1及び営業利益率※1の推移



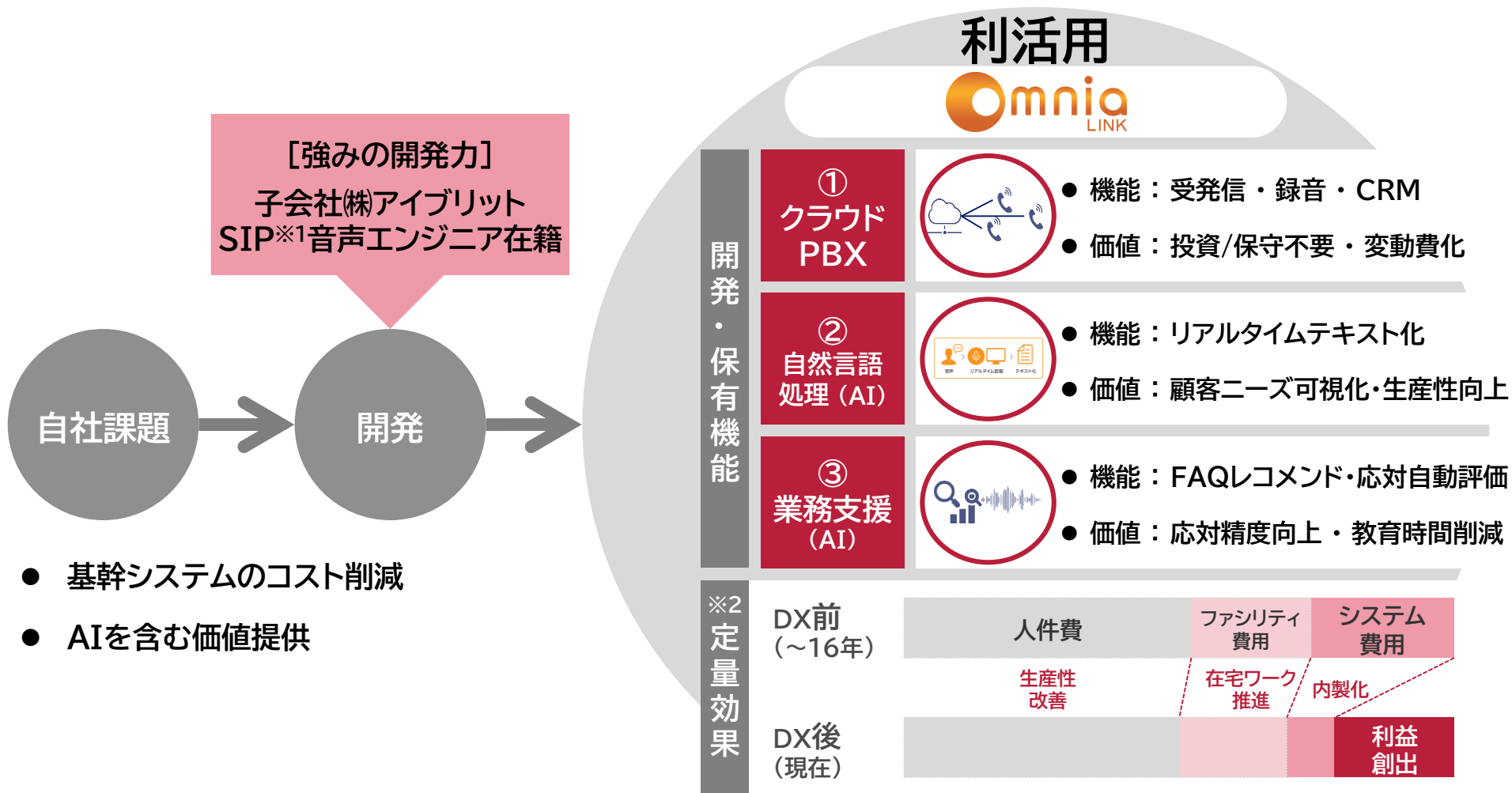
※1 17/5期から19/5期までは未監査・単体実績
※2 CAGRは17/5期~21/5期

2

事業の強み

1. 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



※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

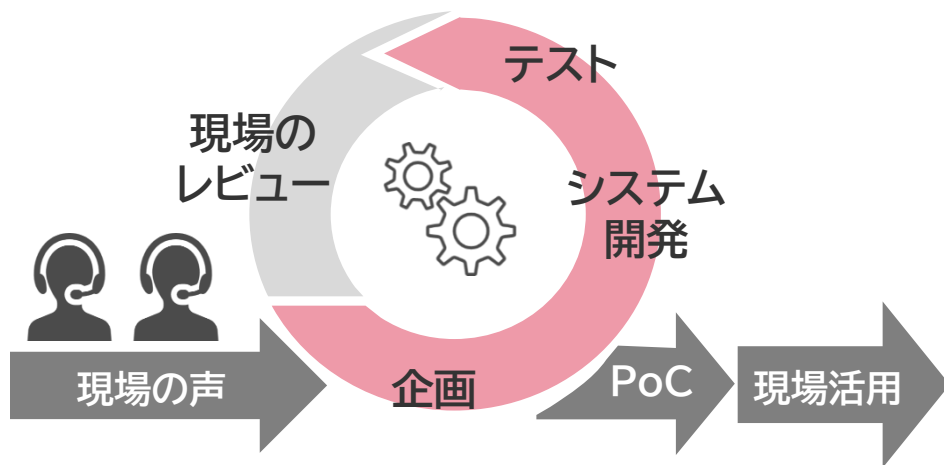
2. PoC(概念実証)による機能高度化

- 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

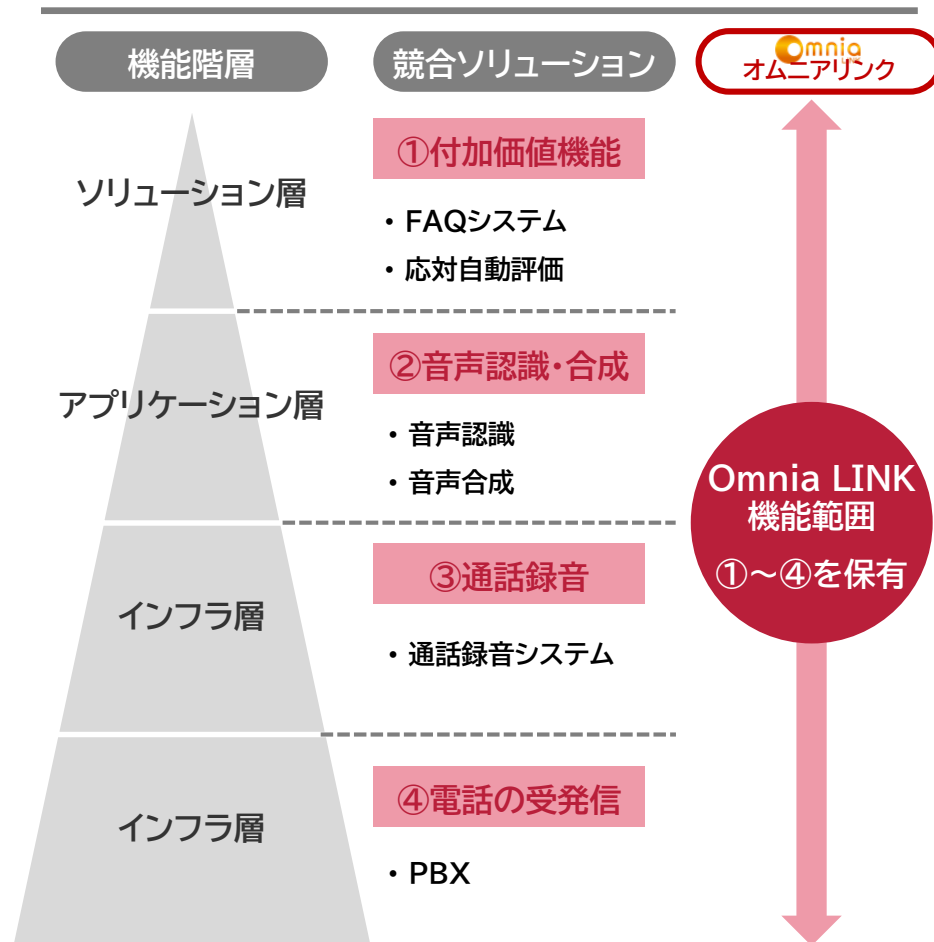
SV等約1,500人※1が毎日利用

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



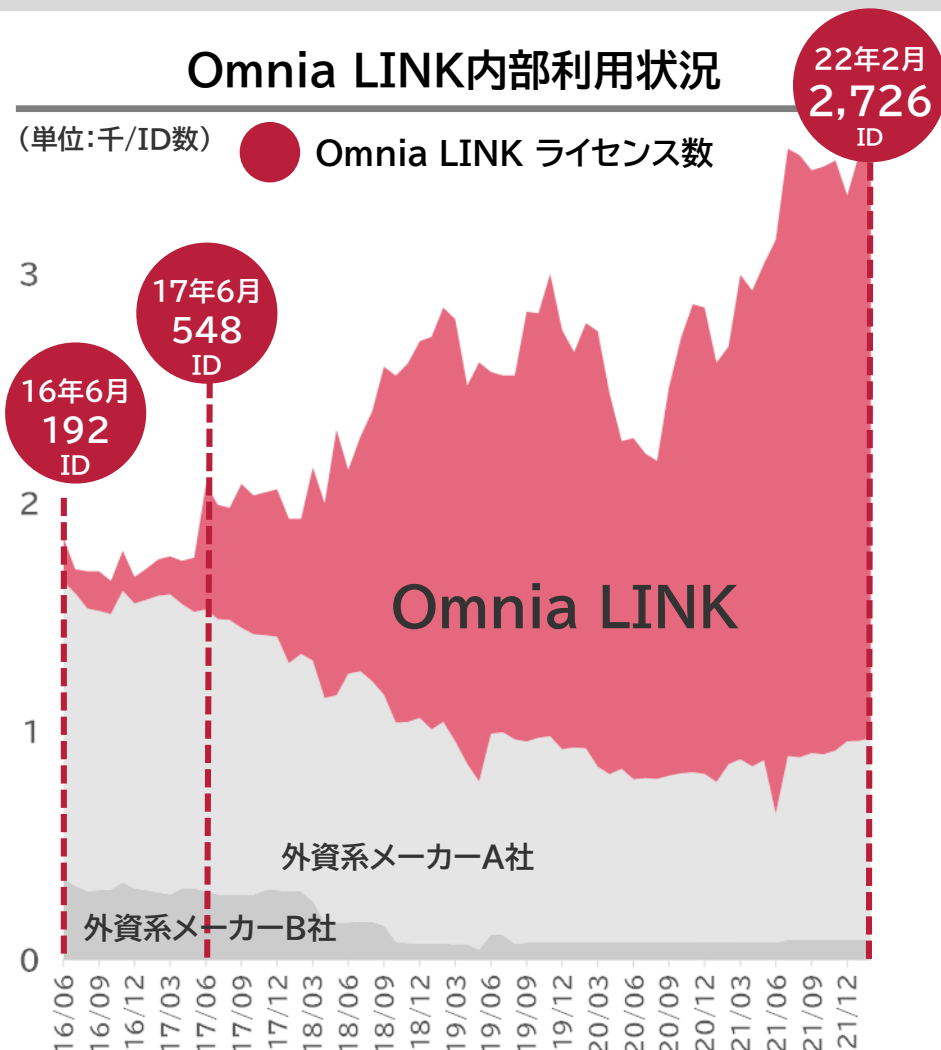
※1 スーパーバイザー(Supervisor)の略記。現場の管理監督者。L(リード)SV及びリーダーを含む。2021年11月時点の人数

3. 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

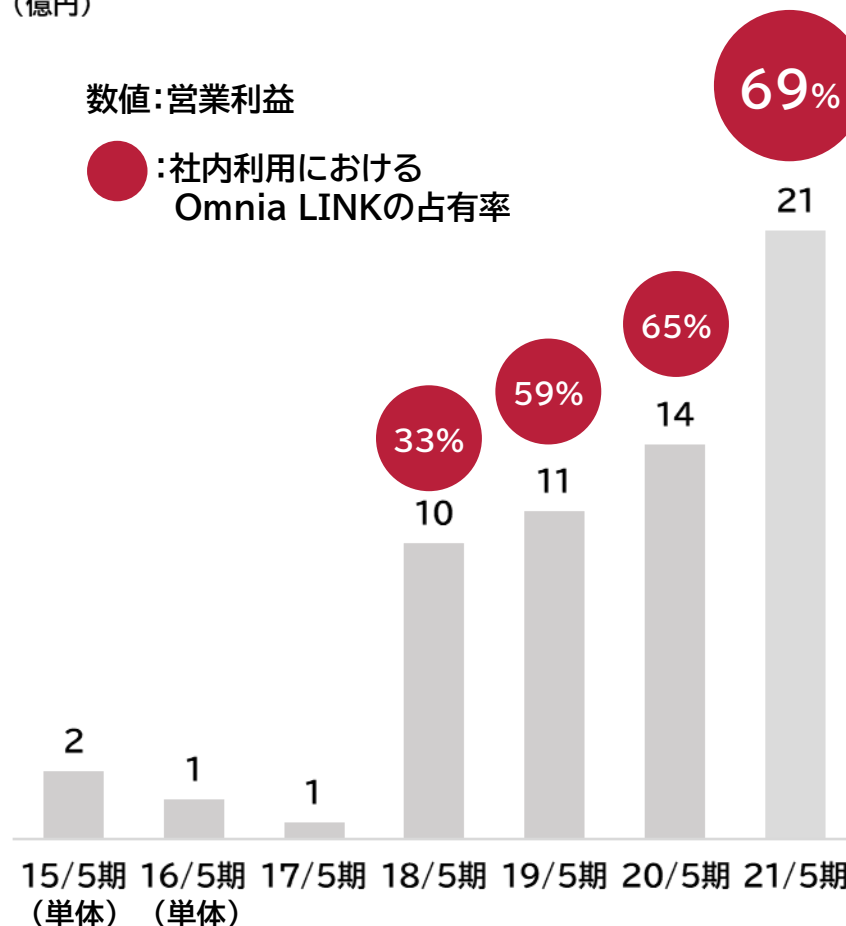
(単位:千/ID数)



(億円)

数値:営業利益

● :社内利用における Omnia LINKの占有率

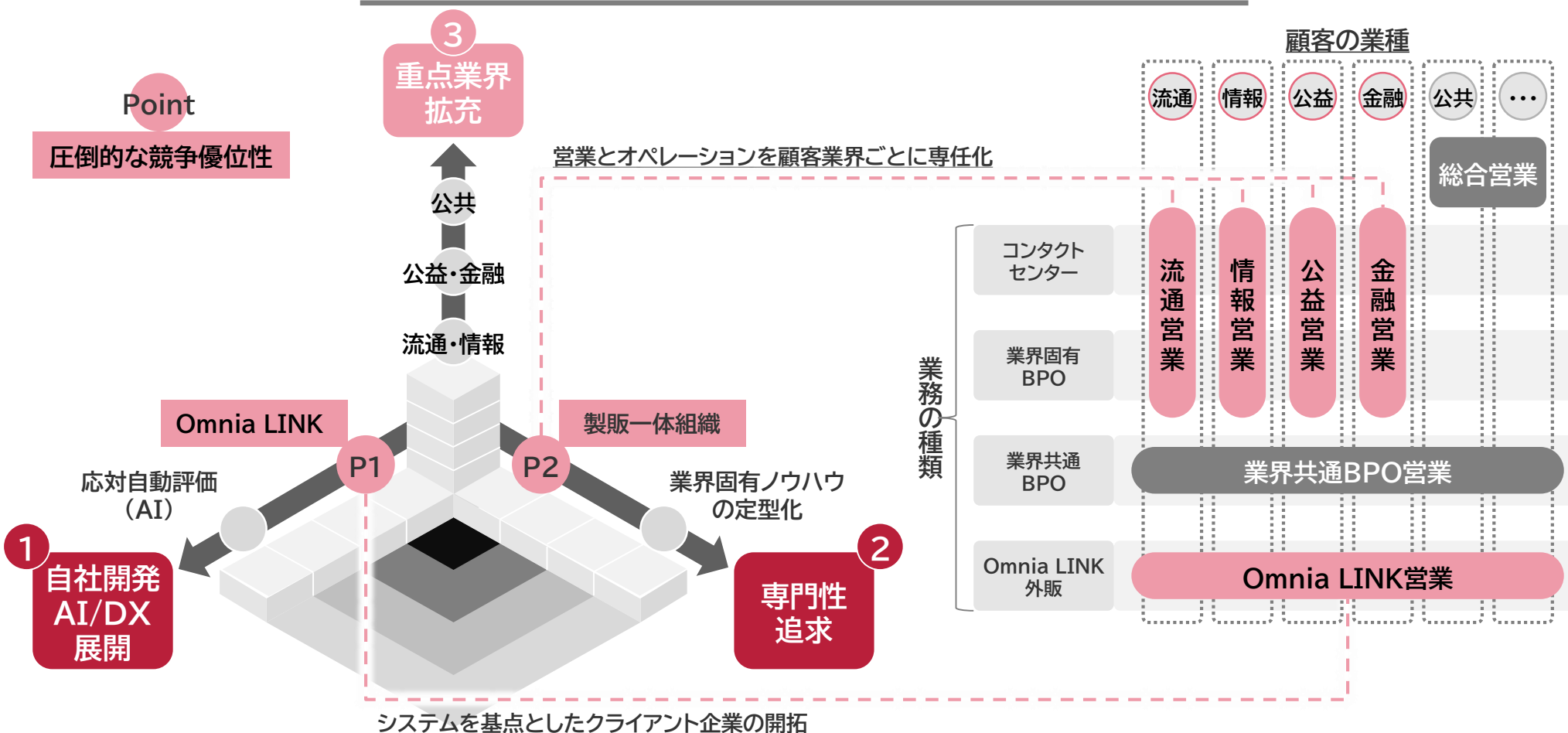


※1 15/5期~19/5期は未監査
 ※2 占有率は月次利用数を各決算期間で集計し算出。分母はOmnia LINK、外資系PBX2社の合計

4. 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



5. 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 **1,500**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

2021年SV年間教育時間※3

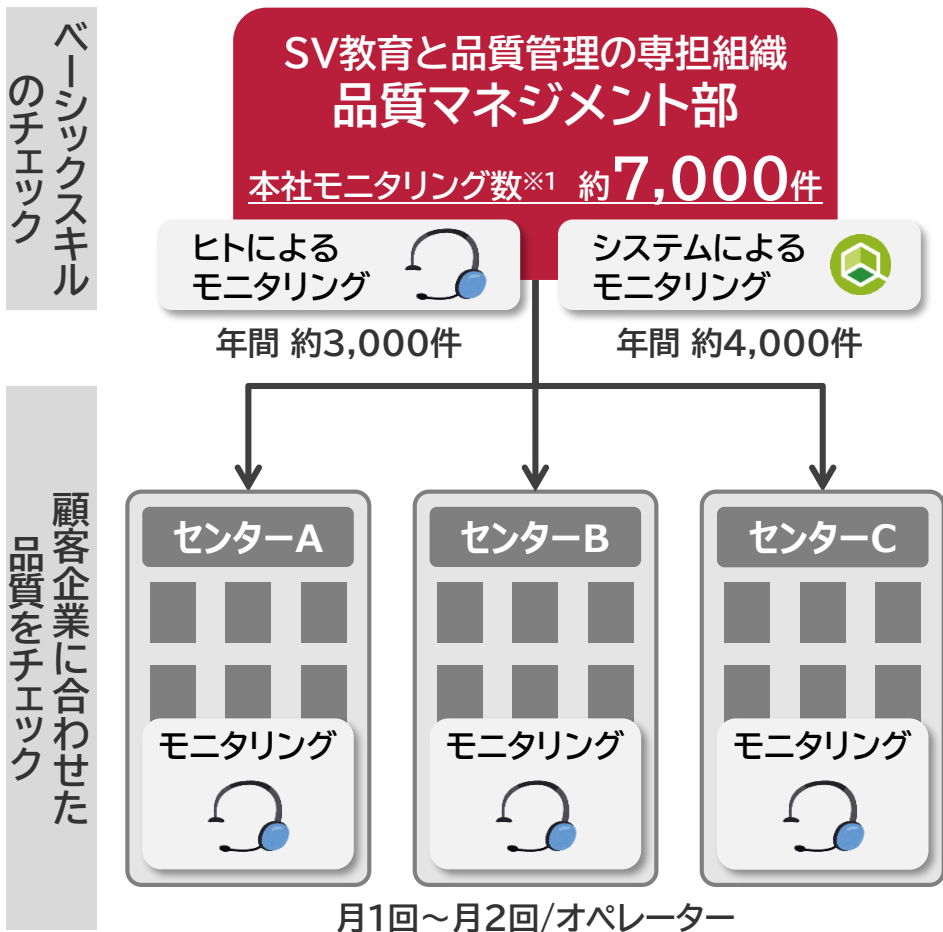
約 **18,000**h

※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2/28で、集計期間は2/25(木)から3/3(水)まで
※3 2021年SV年間教育時間は各教育時間×受講人数による合計

6. 顧客エンゲージメントを支える仕組み（品質）

- 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

対応品質向上に必要な人件費を約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

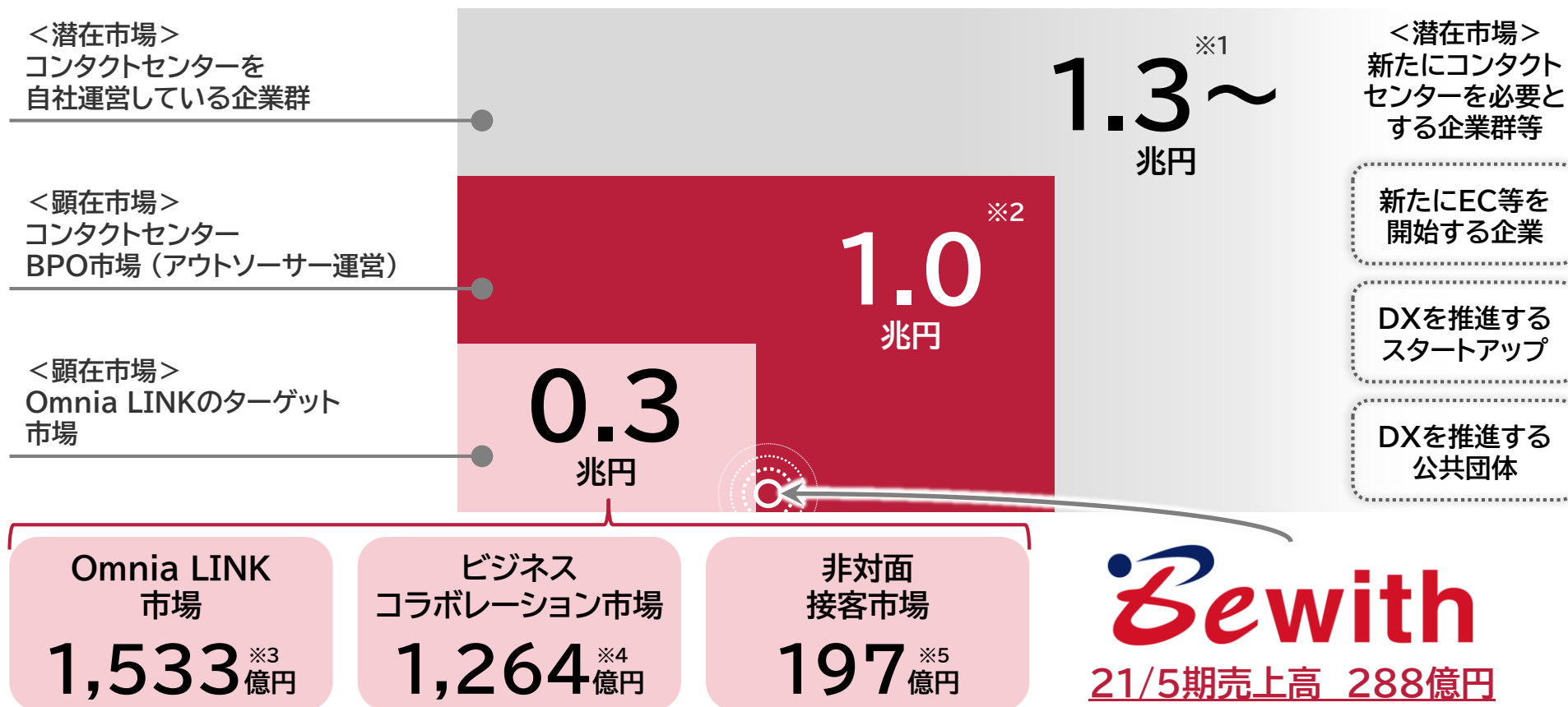
※1 本社モニタリング件数は2021年度予想ベース

3

市場の将来性・成長戦略

1. 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)

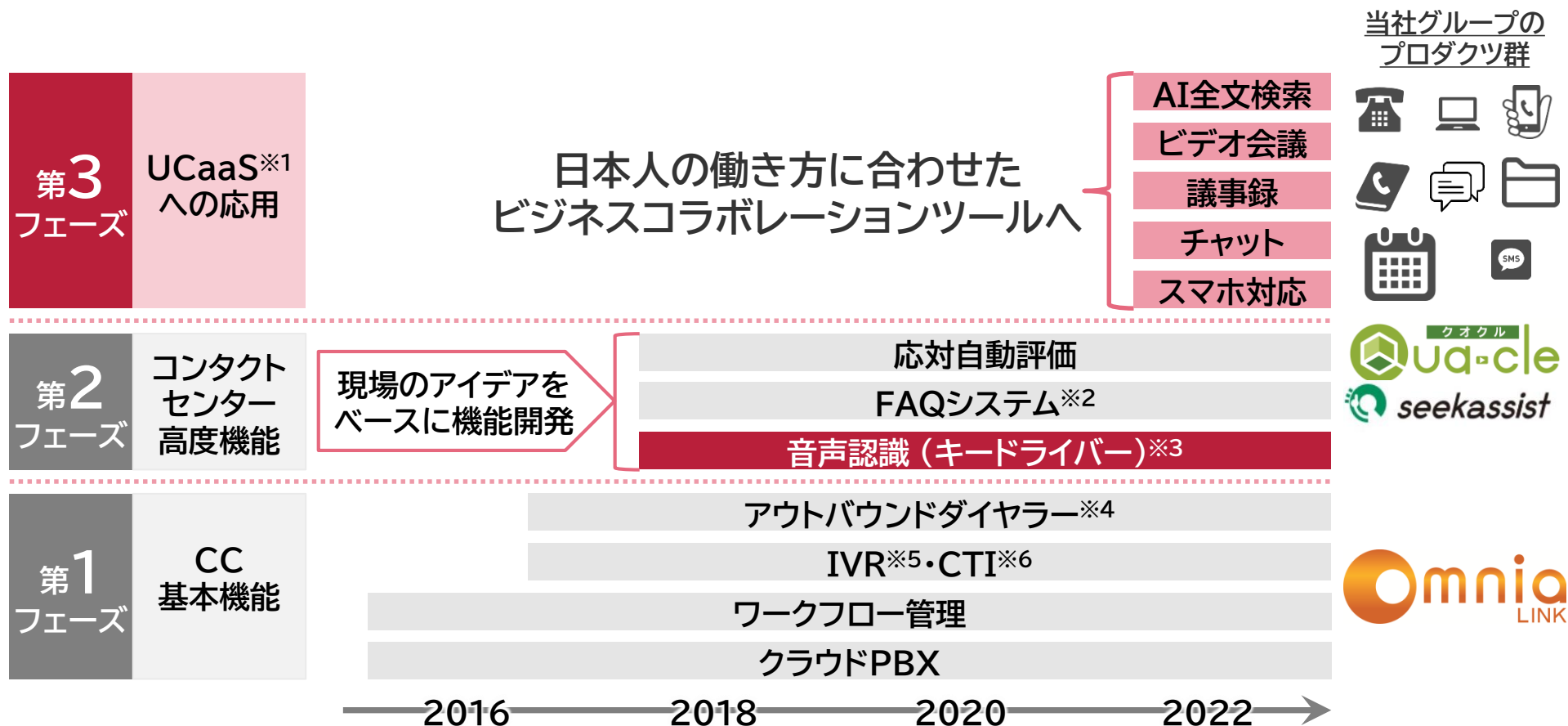
※3 SaaS型サービス市場規模とソフトウェア(S/W)市場規模の2020年度実績の合算値 (コールセンター市場総覧2021~サービス&ソリューション~ (株)矢野経済研究所/2021年10月28日)

※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)

2. 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.

3. Omnia LINKは「オフィス」へ

- 音声認識のオフィス展開に向け、Omnia LINKのオフィス版を開発中(2022夏リリース予定)
- 音声認識×スマートフォンで利用用途を拡大し、新たなポジションを築く

Omnia LINKオフィス版の操作と主な機能

← **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

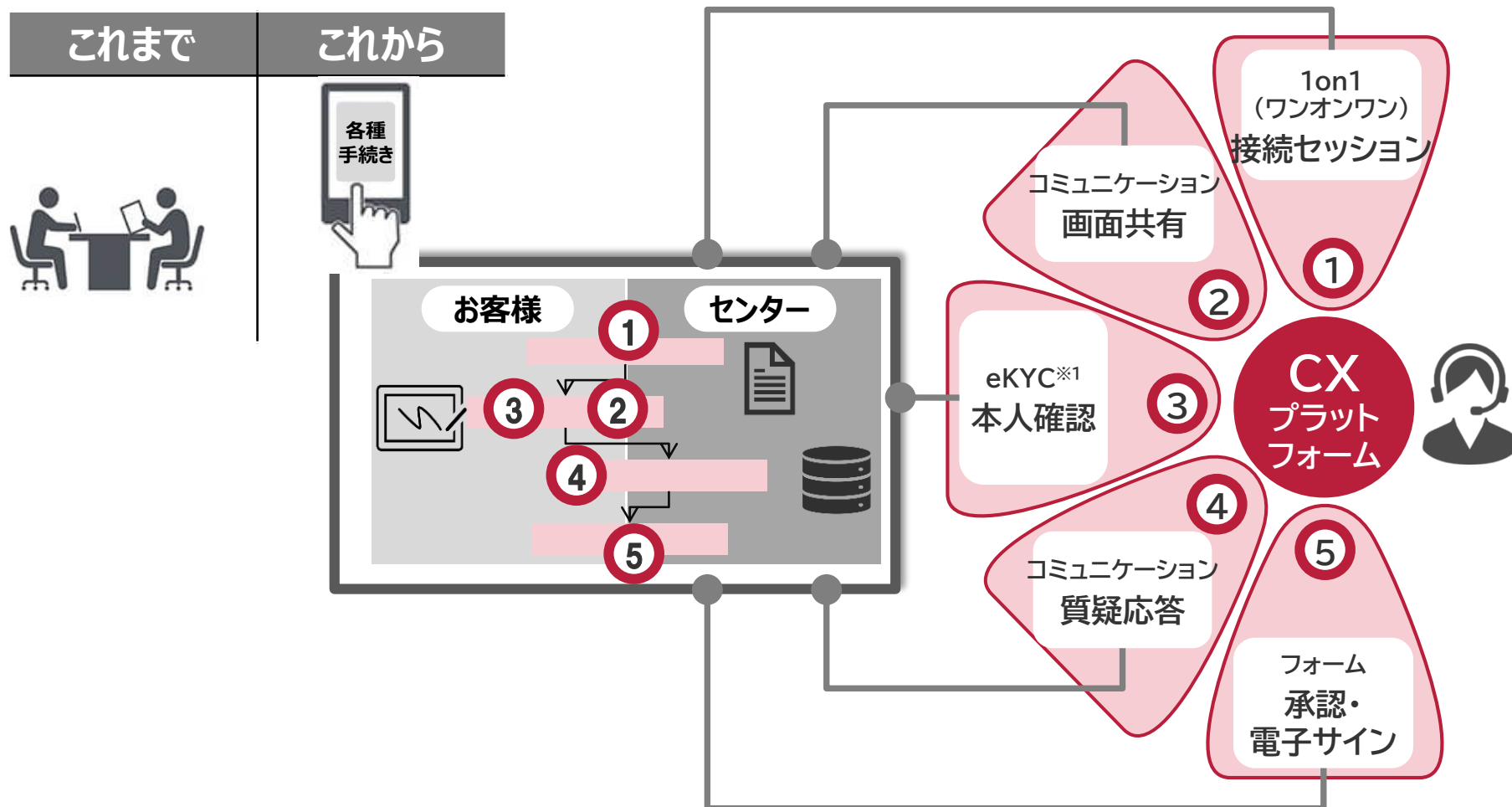


想定される
利用シーン

- 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」

4. 非対面接客の拡大に向けたシステム開発

- 非対面市場の拡大に合わせ、更なる非対面ニーズを獲得すべく、BPOサービスの高度化を推進中

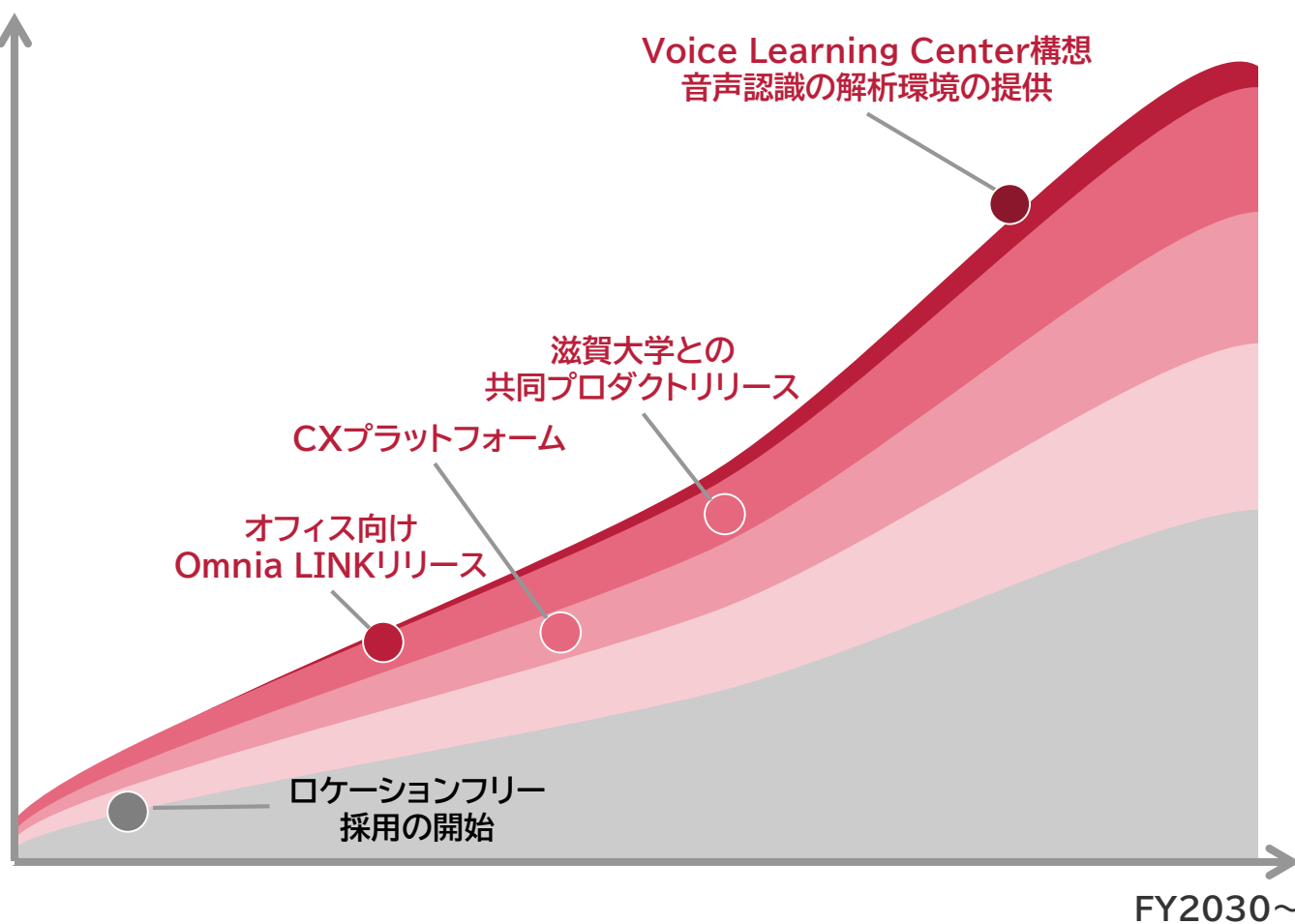


※1 electronic Know Your Customer の略記。電子(オンライン)での本人確認

5. 成長戦略

- 複数の成長ドライバを軸に成長を加速

成長イメージ



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

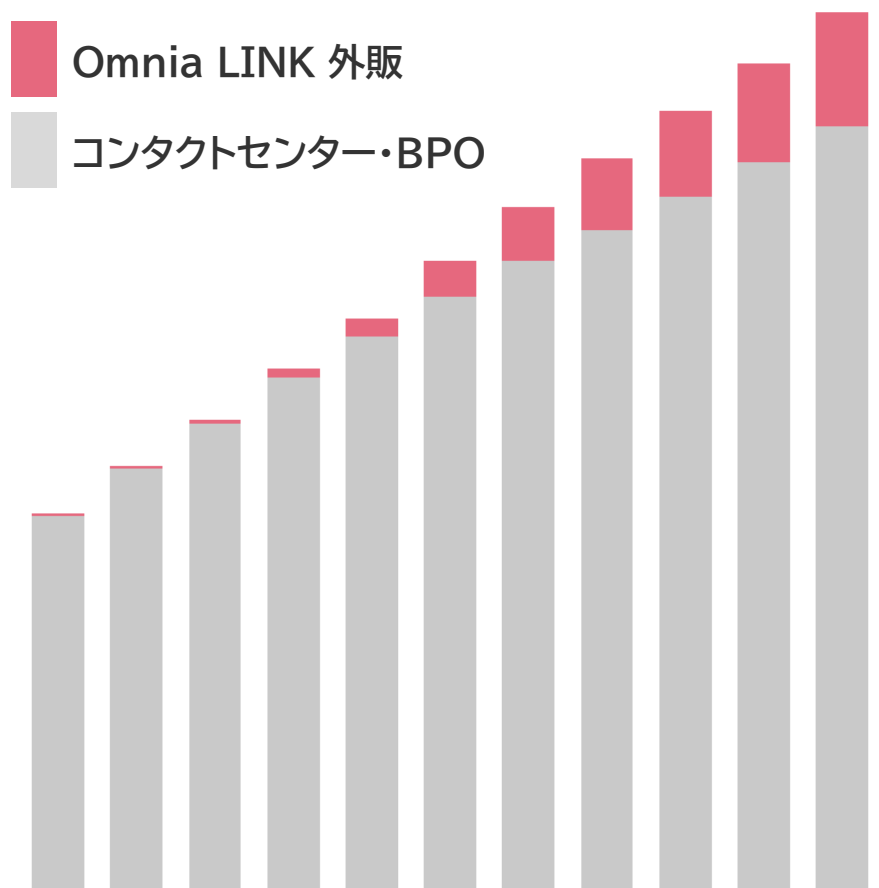
Omnia LINKの外販拡大

コンタクトセンター・BPOの
オーガニック成長

6. 成長戦略に伴う業績イメージ

- Omnia LINKは利益遞増モデル
- Omnia LINKの販売数の増加によって、当社グループ全体の利益成長を牽引することが可能

将来の売上高イメージ



将来の営業利益イメージ



4

2022年5月期第3四半期 決算概況

1. 2022年5月期第3四半期 ハイライト

- 業績は、「増収・増益」で好調な推移
- Omnia LINK外販は成長加速

業績

増収・増益

売上高

241 億円
(前年同期比: +13.1%)

営業利益

21 億円
(前年同期比: +4.8%)

当期純利益

14 億円
(前年同期比: +2.2%)

CC・BPO事業

順調

オペレーションブース数

5,971 席
(前年同期比: +9.1%)

在宅オペレーター数

1,182 人
(前年同期比: +50.8%)

従業員数※1

5,658 人
(前年同期比: +14.5%)

Omnia LINK外販

成長加速

Omnia LINK外販 ARR ※2

2.3 億円
(前年同期比: +52.3%)

Omnia LINK外販 ライセンス数

992 ライセンス
(前年同期比: +24.4%)

Omnia LINK外販 ARPU ※3

19 千円
(前年同期比: +22.6%)

※1 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 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
※3 1ライセンスあたりの平均単価

2. 決算概要

- 22年5月期通期の業績予想に対して、順調な進捗
- 前期比では、増収・増益での着地を計画

(百万円以下切捨)	2022年5月期 第3四半期(累計)				2022年5月期通期予想	
		前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減率)	第3四半期 進捗率		前期比 (増減率)
売上高	24,051	2,787	13.1%	74.1%	32,473	12.6%
売上総利益	4,076	245	6.4%	76.7%	5,316	11.4%
売上総利益率	16.9%	-	▲1.1pt	-	16.4%	▲0.1pt
営業利益	2,082	94	4.8%	81.3%	2,560	20.1%
営業利益率	8.7%	-	▲0.6pt	-	7.9%	0.5pt
経常利益	2,111	92	4.6%	82.9%	2,545	17.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,439	31	2.2%	86.0%	1,673	1.1%

[売上総利益率]

- 22年5月期通期予想は前年同水準の見通し
- 前期1Qの高採算の大型コロナ案件の影響によって、前年同期比増減率が低くなっている

[営業利益]

- 通期では、計画通りの進捗
- 4Qは上場関連費用等が計上の見通し

[親会社株主に帰属する四半期純利益]

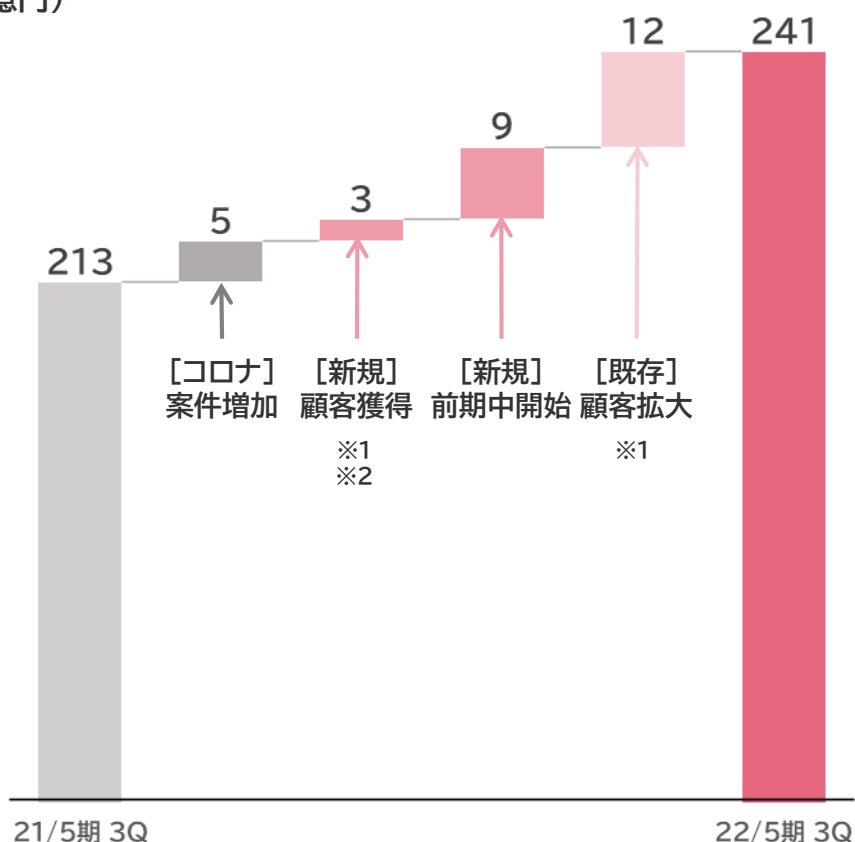
- 21年5月期は、「賃上げ・生産性向上のための税制」の適用により法人税等の負担率が軽減

3. 増減分析

- 売上高は、新規・既存ともにバランスよく受注拡大したことに伴い、大きく躍進
- 営業利益は、前期のコロナ高採算案件の終了あるも、増収効果によって増益

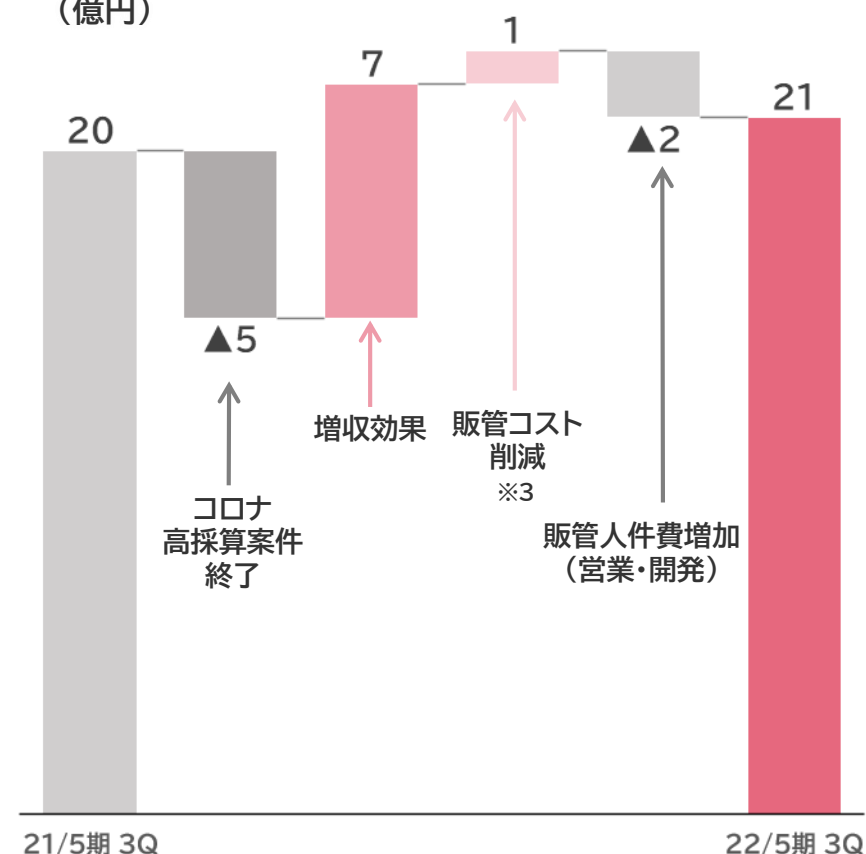
売上高の増減理由

(億円)



営業利益の増減理由

(億円)

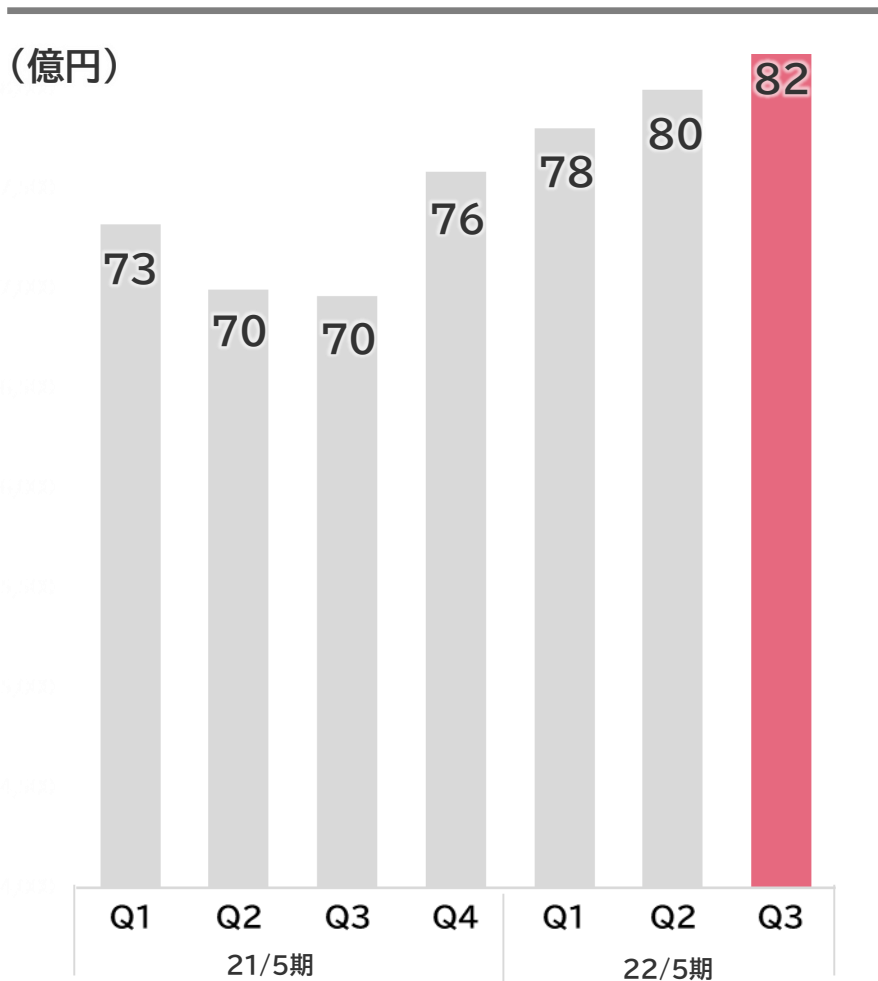


※1 コロナ案件を除く
※2 当期に初めて取引開始した新規顧客
※3 販管人件費以外の販管費

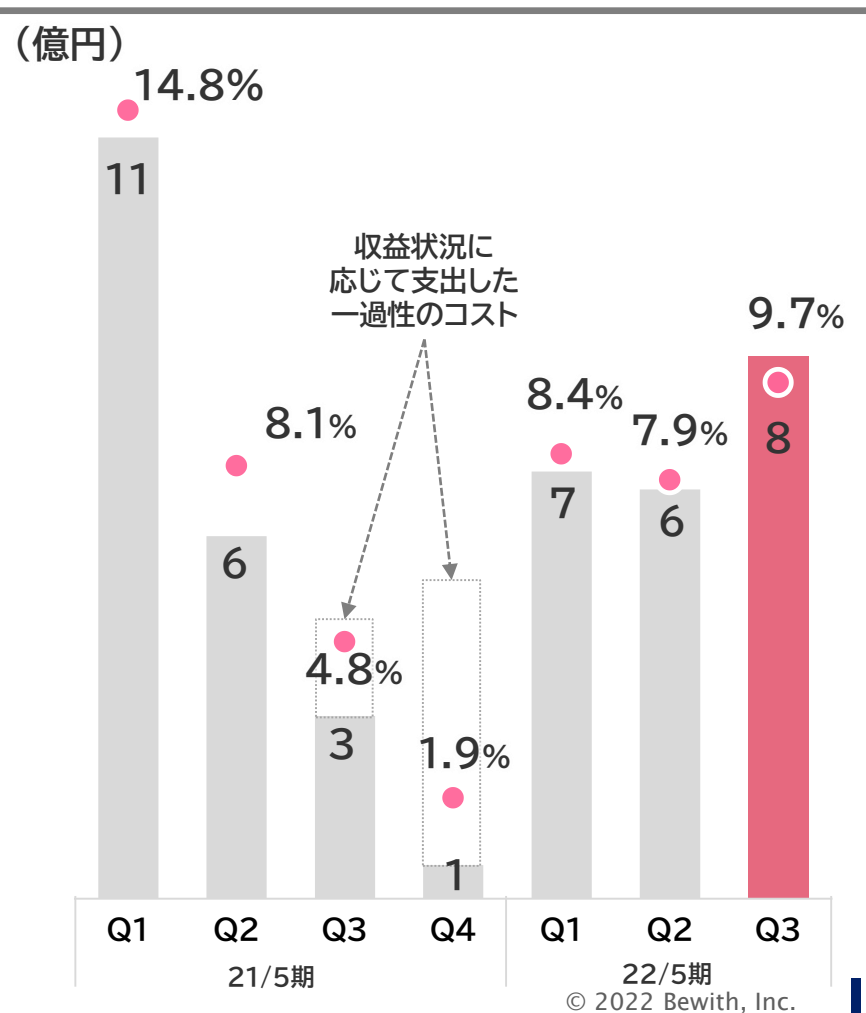
4. 業績推移

- 四半期ベースでも堅調に推移
- 21/5期のQ1はコロナ関連の高採算案件があったため、利益額が大きくなっているが一過性のもの

売上高の推移

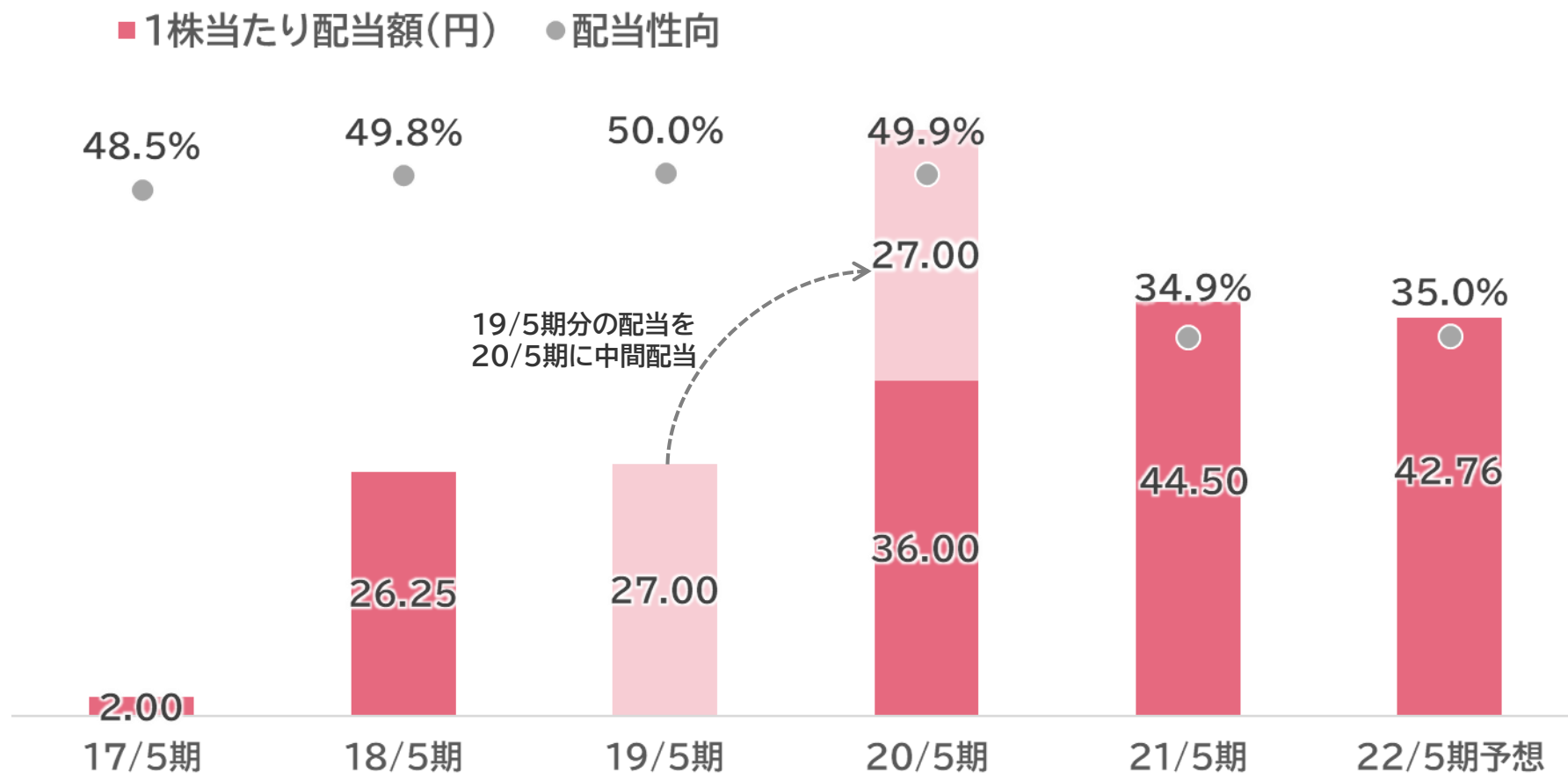


営業利益及び利益率の推移



5. 株主還元方針

- 22年5月期は配当性向35%・1株あたり配当額は42.76円の予想
- 業績に応じた株主還元を基本方針とし、継続的で安定的な配当の維持に努める



6. 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書

- 2022年3月上場のため、第3四半期においては上場に伴う資金調達の影響なし
- フリーキャッシュ・フローの減少は、主には前期一過性コスト発生に伴う未払金の支払いによるもの

貸借対照表

(百万円以下切捨)	2022年5月期 第3四半期(累計)		
		前期末比 (増減額)	前期末比 (増減率)
流動資産	6,775	505	8.1%
うち現金及び預金	2,562	▲66	▲2.5%
固定資産	2,127	▲89	▲4.1%
総資産	8,903	416	4.9%
流動負債	3,509	▲460	▲11.6%
固定負債	310	7	2.3%
自己資本	5,078	869	20.7%
自己資本比率	57.0%	—	7.4pt
新株予約権	4	—	0%
負債純資産合計	8,903	416	4.9%

キャッシュ・フロー計算書

(百万円以下切捨)	2022年5月期 第3四半期(累計)		
		前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減率)
営業活動によるフロー	717	▲302	▲29.6%
投資活動によるフロー	▲199	30	13.4%
財務活動によるフロー	▲584	134	18.7%
フリーキャッシュフロー	518	▲271	▲34.4%

5

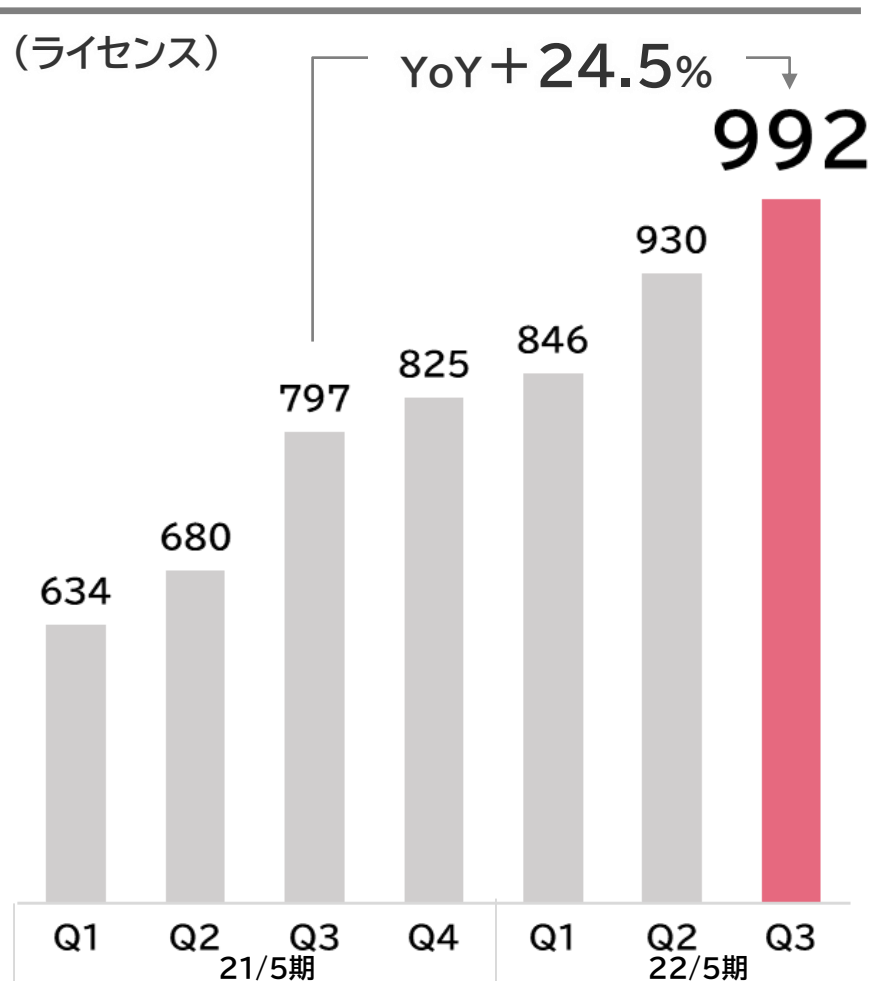
KPI進捗状況（Omnia LINK外販）

1. Omnia LINK 外販ライセンス数・ARR

- Omnia LINK外販ライセンス数およびARRは着実に増加の傾向

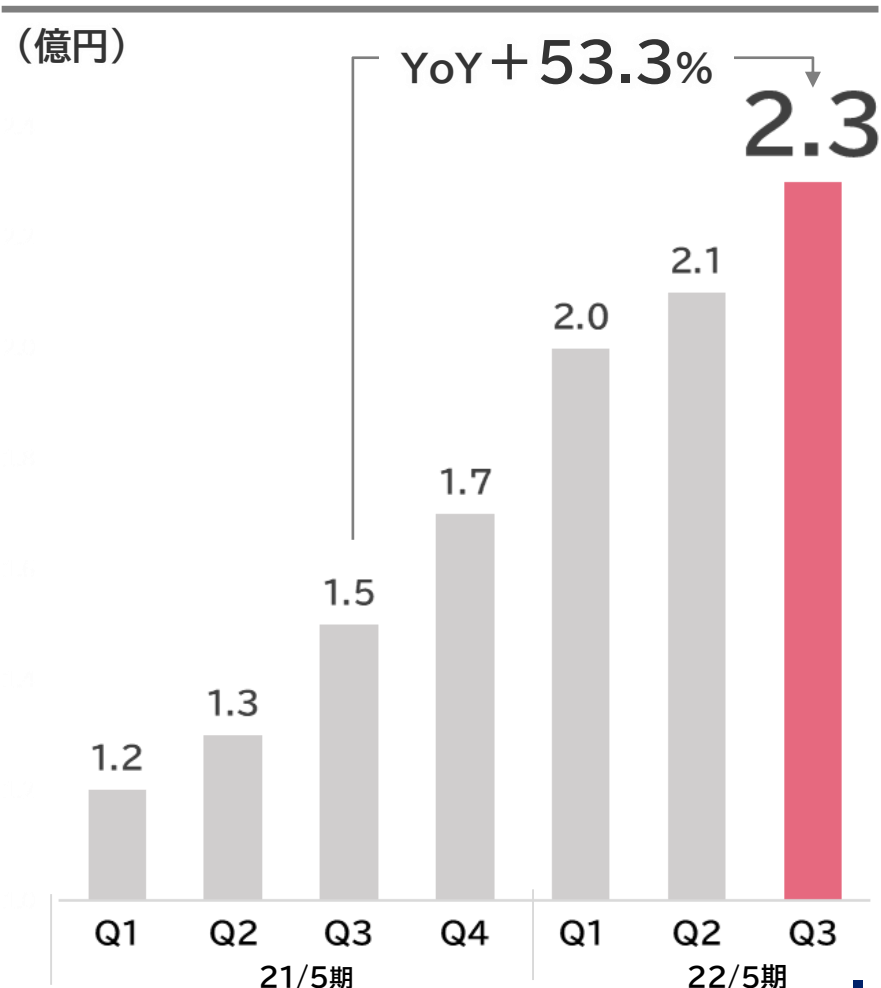
四半期末外販ライセンス数

(ライセンス)



四半期末 ARR※1推移

(億円)

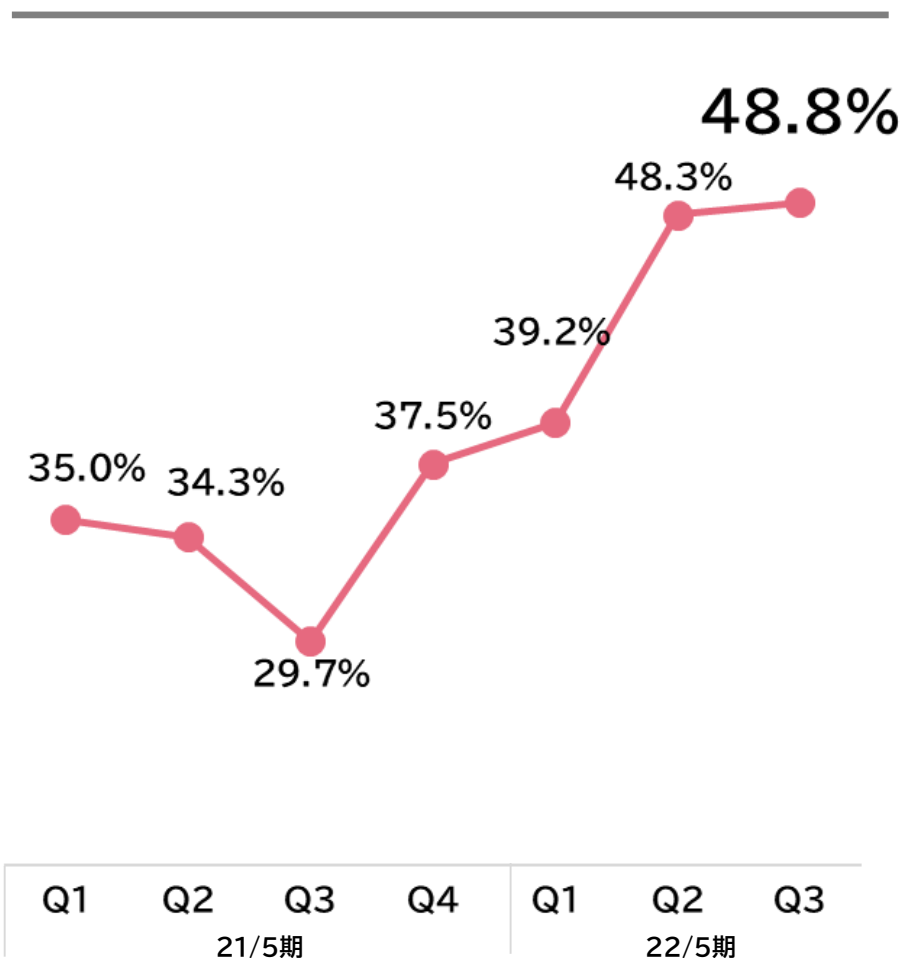


※1 Annual Recurring Revenueの略。毎月繰り返し得ることのできる売り上げのこと。年間経常収益。

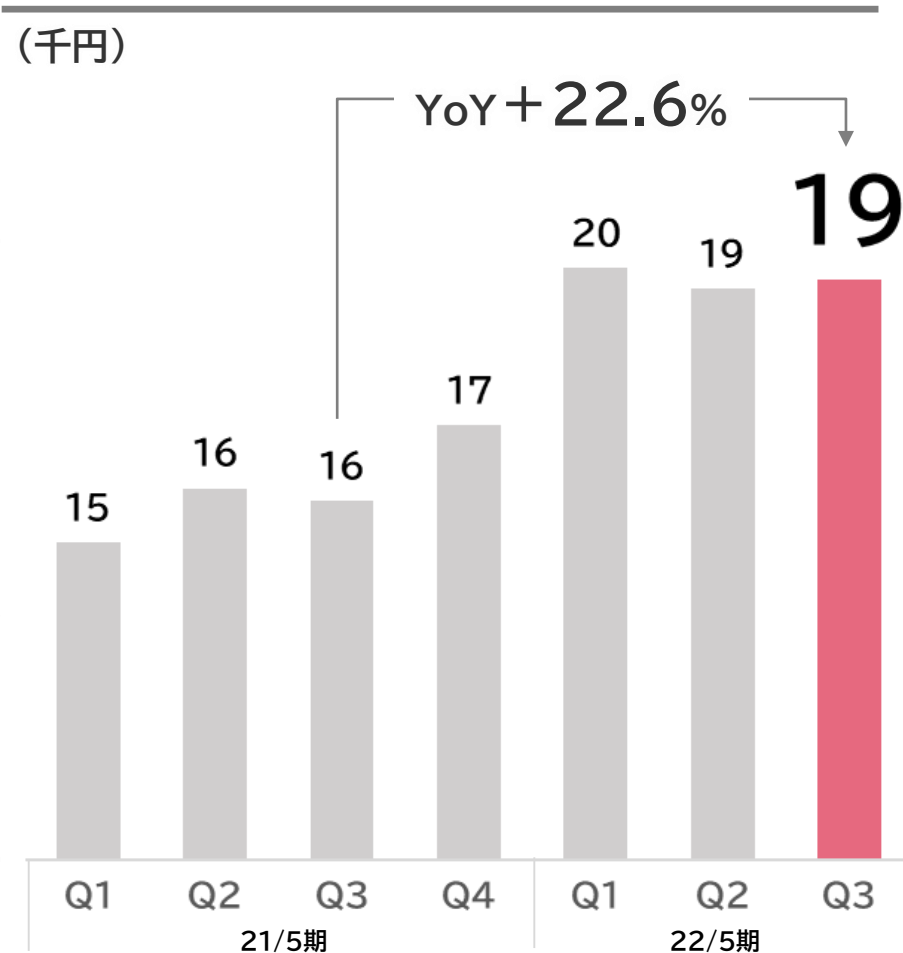
2. Omnia LINK 外販オプション付与率・ARPU

- 音声認識の普及に伴い、オプション付与率は向上
- ARPU (1ライセンスあたりの平均単価) も、オプション付与率に連動し改善傾向

四半期末オプション付与率



四半期末ARPU



6

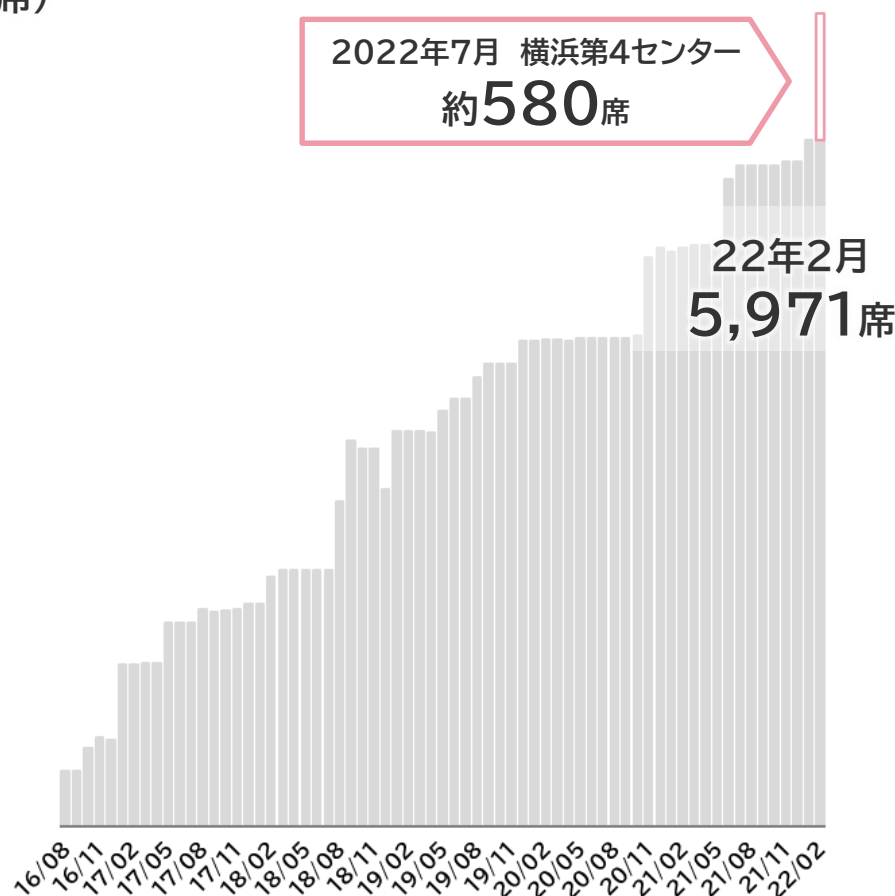
KPI進捗状況（CC・BPO事業）

1. 保有ブース数とOmnia LINK内部利用状況

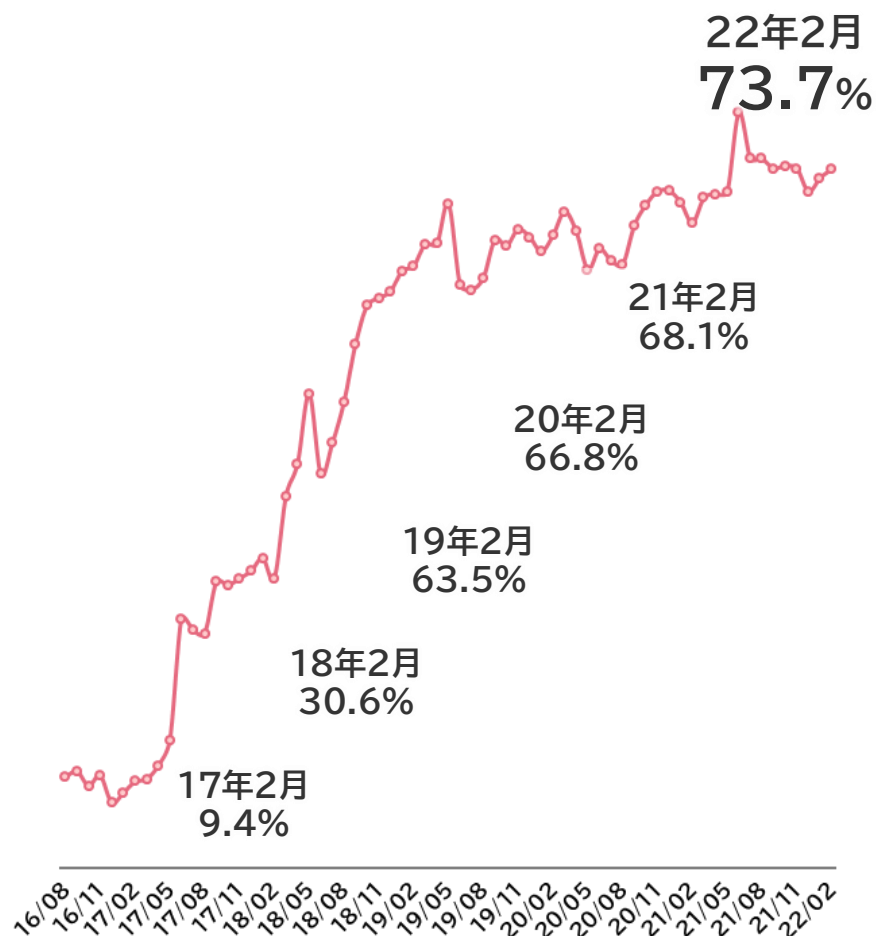
- 保有ブース数は計画的に増加(22年7月に約580席の横浜第4センター新設を意思決定済み)
- Omnia LINK内部利用占有率は 73.7%と順調に推移

ブース数の推移

(席)



Omnia LINK内部利用占有率



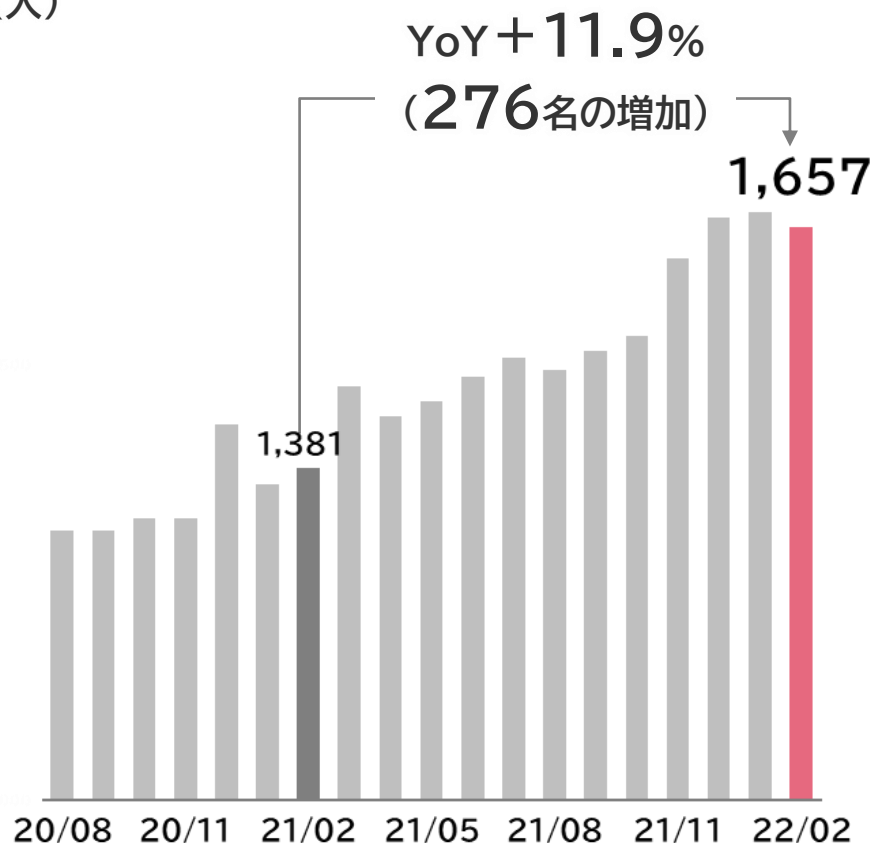
※1 占有率は当社使用のPBXのうち、Omnia LINKが占める割合(分子はOmnia LINK、分母はOmnia LINKと外資系PBX2社の合計)

2. SV等管理者人数とデジタル活用効果

- 新規案件獲得の源泉となる管理者は、「新規業務構築研修プログラム」を実施し着実に増加
- デジタルの積極活用(AI・RPA)により、稼働時間削減効果は月間3.3万時間(全稼働時間の約4%)

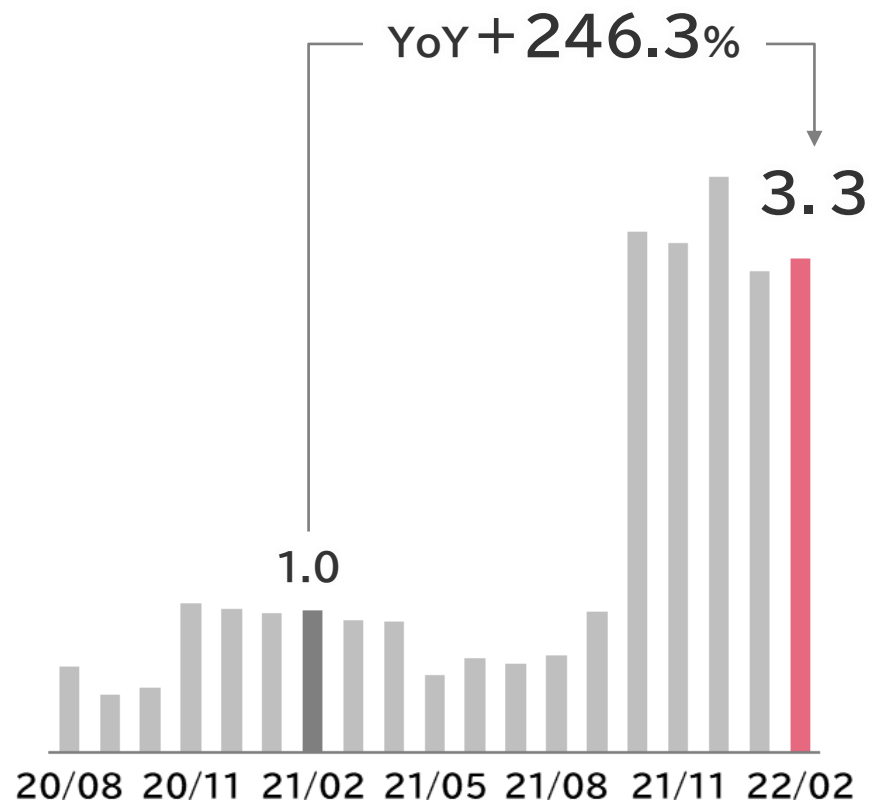
SV等管理者※1人数推移

(人)



デジタルによる稼働時間削減効果※2

(万時間)



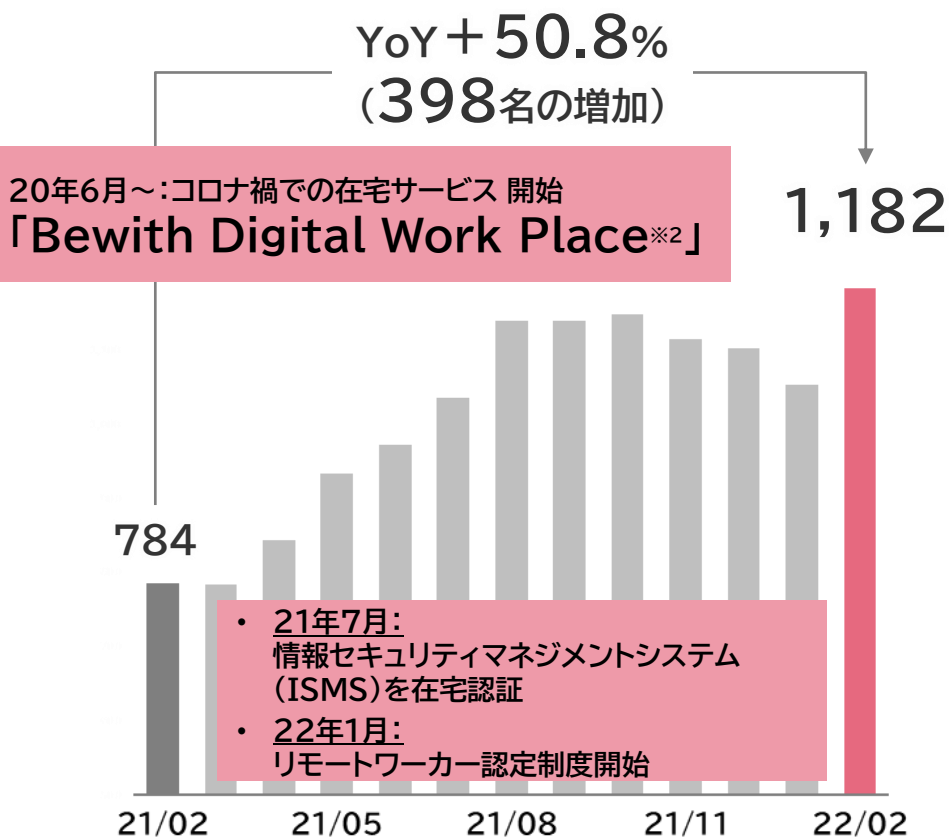
※1 LSV(リードスーパーバイザー)・SV(スーパーバイザー)・LDR(リーダー)の総数

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

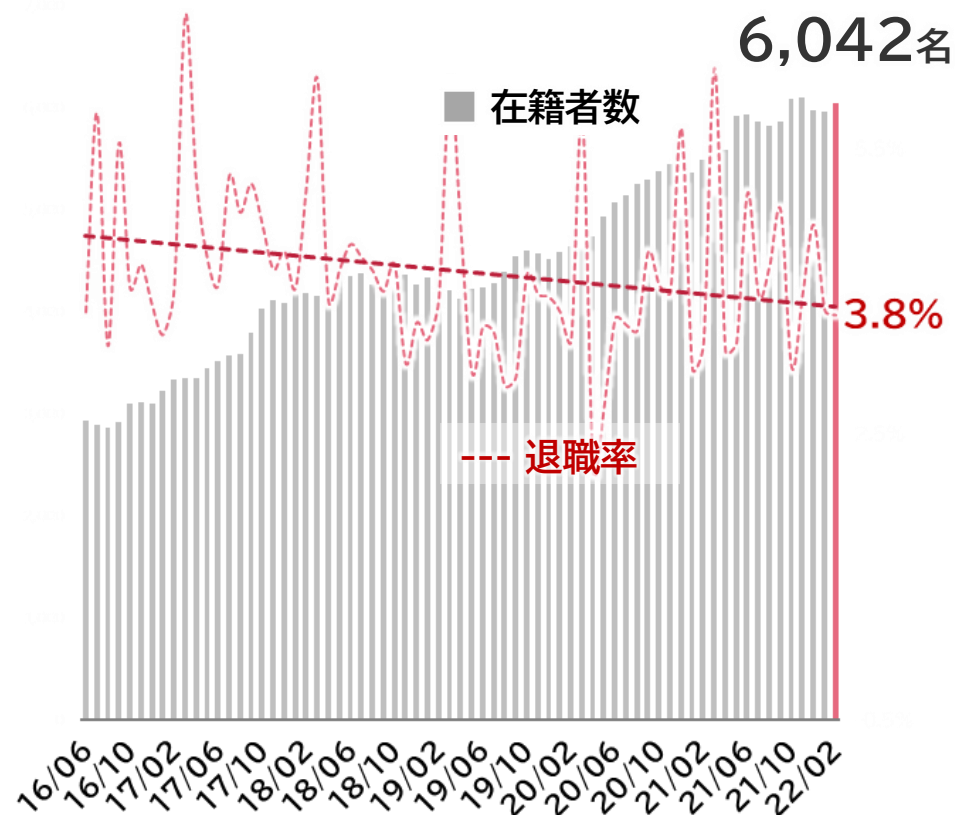
3. 在宅オペレーション状況・在籍者推移

- 在宅オペレータは高い水準で堅調に推移
- オペレーター採用は順調で、在籍数は堅調に増加 退職率も3%台を推移

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

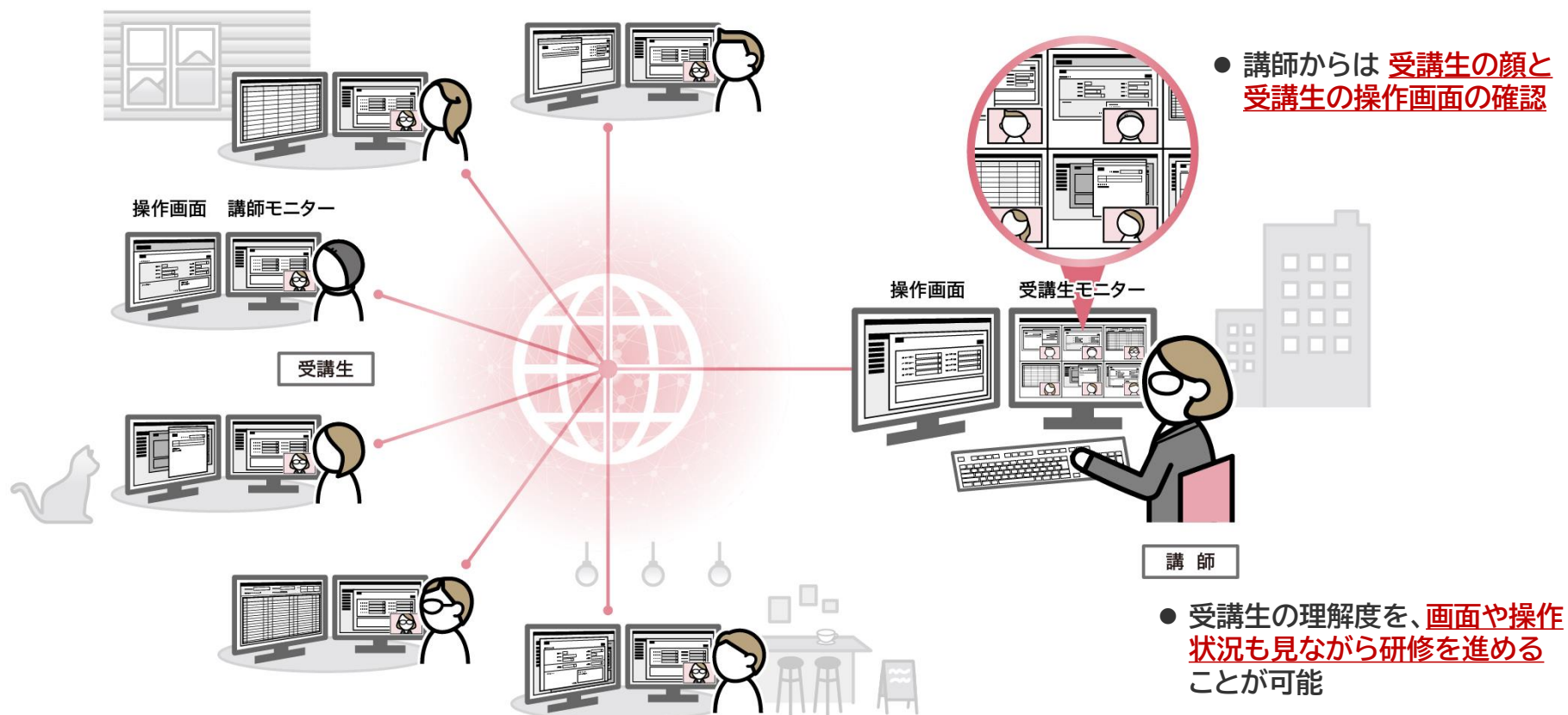
※3 各月の末日時点在籍者人数
 ※4 当月内に退職した直接雇用者数 ÷ 当月に在籍した直接雇用者総数

7 トピックス

1. 在宅CC向けのオンライン研修システム(開発リリース済み)

- 在宅コンタクトセンターのシステム操作研修などで有効活用
- 今後は社外向けにも研修システムとして販売予定

オンライン研修システム



- 従来のオンライン会議システムのように、講師の顔と共有された画面を確認し、操作方法を理解

2. CO₂排出量可視化ツール『CO-KAN』リリース

- CO₂排出量可視化ツール『CO-KAN』のWEBサービスを開発・リリース
- 脱炭素社会(カーボンニュートラル)の実現のための取り組みの第一歩をサポート

CO-KANのWEBサービス

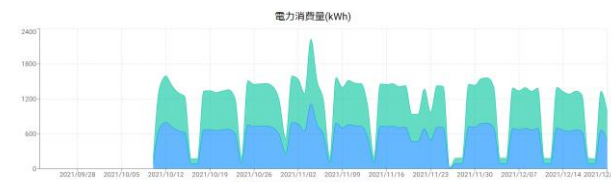
- 工事不要で電力使用量を計測
- CO₂排出量を可視化
- CO₂削減量を顧客HPへ公開(ESG活動を支援)

CO-KAN : CO₂削減で環境へ貢献

- 1 電力使用量の見える化** 電力使用量可視化ツール※1を活用し、電力使用量をデータ化
- 2 CO₂排出量の見える化** データ化した電力使用量からCO₂排出量を見る化
- 3 再エネ切替の見える化** 再エネ切替後のCO₂排出量比較によるギャップの見える化
- 4 環境貢献度の見える化** CO₂削減量に応じた環境貢献度の見える化を活用したESG経営の発信

機能および活用の流れ

各ビルやテナントの電力使用量からCO₂排出量を測定



API連携により顧客HPで公開(開示が可能)



CO₂削減のアクションプラン検討実行

CO-KAN

- 電力業界における顧客対応を通じて、長年にわたり業務知見を積み重ねてきたからこそ、発案・実現に至ったサービス

※1 照明や空調、コンセント等で日々発生する電力量の内訳や推移を算出・分析するツール

8 Appendix

1. 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

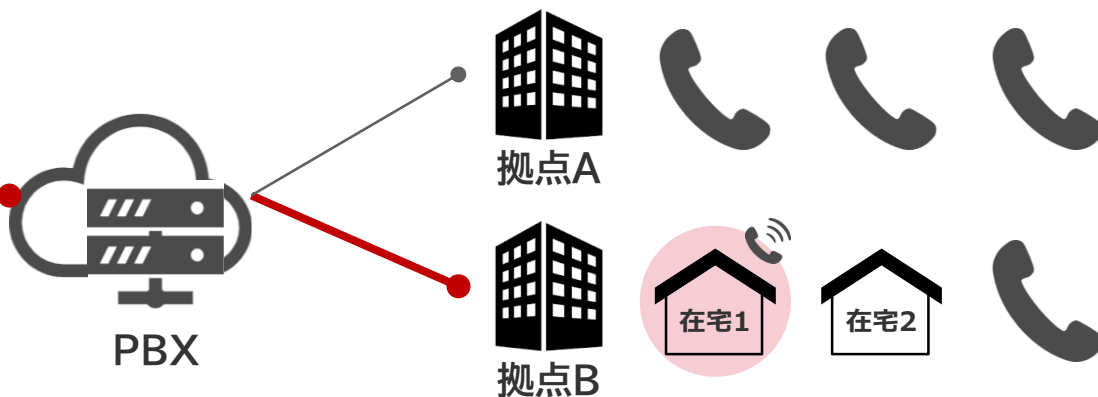


ロケーションフリーの実現

クラウド型
PBX

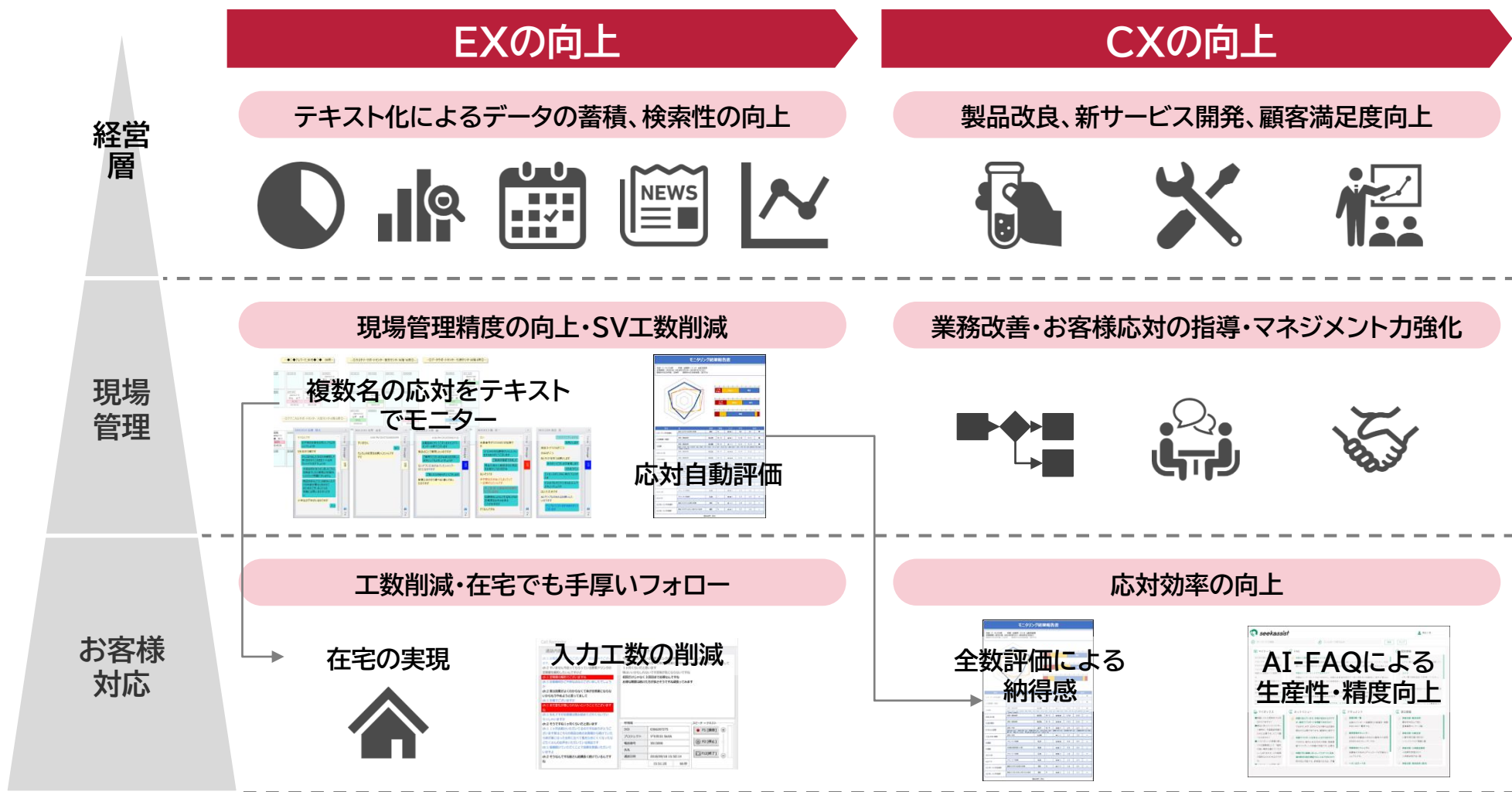


外線着信



2. 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

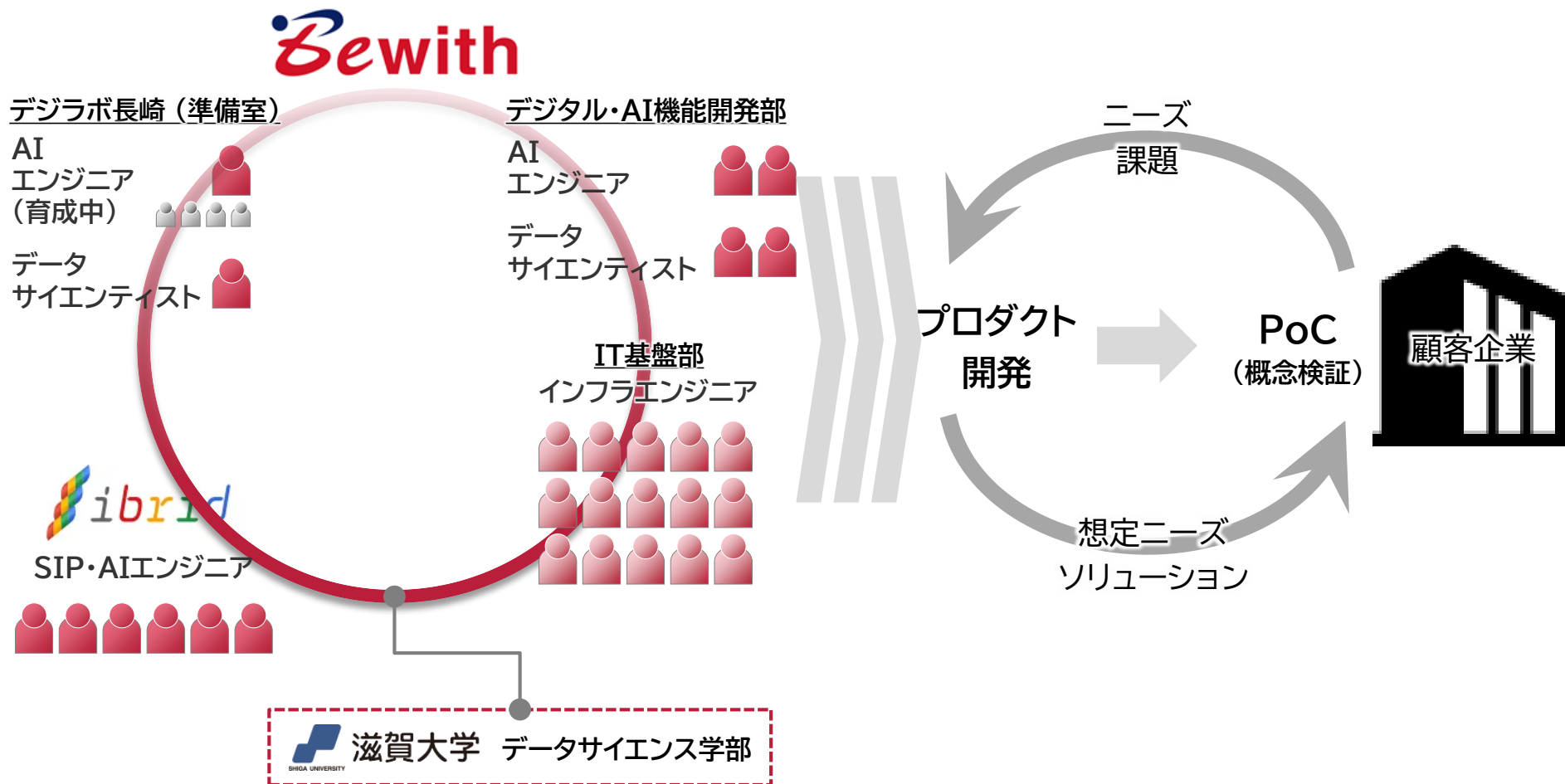


3. 開発力を活かしたプロダクト一覧

プロダクト	プロダクトの概要	リリース
	<ul style="list-style-type: none">● コンタクトセンター向けソリューション● AI機能搭載のPBXシステム	2016
	<ul style="list-style-type: none">● コンタクトセンター向け品質評価ソリューション● 自動評価(AI)、教育、フィードバックシステム	2019
	<ul style="list-style-type: none">● FAQレコメンド(AI)システム● 会話の中から関連Q&Aを自動判定	2019
	<ul style="list-style-type: none">● みんなで使って育てるAI-OCR● オンラインで契約、案件依頼、納品が可能なマイクロBPO	2019
	<ul style="list-style-type: none">● eスポーツの普及・活性化に向けたサービス● プレイヤーと講師のマッチングサイト	2020
	<ul style="list-style-type: none">● 物流・宅配業界向けラストワンマイルサービス● 位置情報を活用した配送と到着時間の通知	2020
	<ul style="list-style-type: none">● 従業員のエンゲージメントを高めるWEBアプリサービス● 上司・部下・社内メンバーから感謝の気持ちをメッセージ送付	2021

4. 当社グループ独自の技術・開発体制

- 当社グループはCCツールを軸に、各種サービスインフラを独自に開発
- コアソリューションを内製化することにより、顧客企業のニーズや課題へ機動的に対応



5. ESG・SDGsに関する取組み (1/3)

- SDGs推進委員会を設置し、様々な活動に取り組んでおります

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

当社はデジタルソリューションを多数保有しております。これまで培ってきた知識と経験を活かし、社会課題解決と新たな価値の創造に取り組むことで、持続可能な事業の発展を目指します。

2. 働きがいの創出と多様性を尊重し合う社会の実現

当社において「人材」は、会社発展のための最も重要な原動力です。従業員の働きがいは、ひいては生きがいに繋がります。一人一人の個を尊重し、より働きがい(生きがい)をもって、能力を十分に発揮できる環境づくりに取り組んでまいります。

3. 持続可能な地域・社会づくりへの貢献

当社では、「地域社会への貢献精神の浸透」を経営の基本方針の一つに掲げております。地域社会とのつながりを大切にし、持続的発展のために、積極的に社会貢献活動の実践に取り組んでまいります。

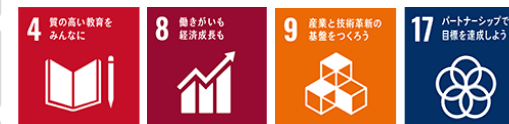
活動や取組み

- 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}

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

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

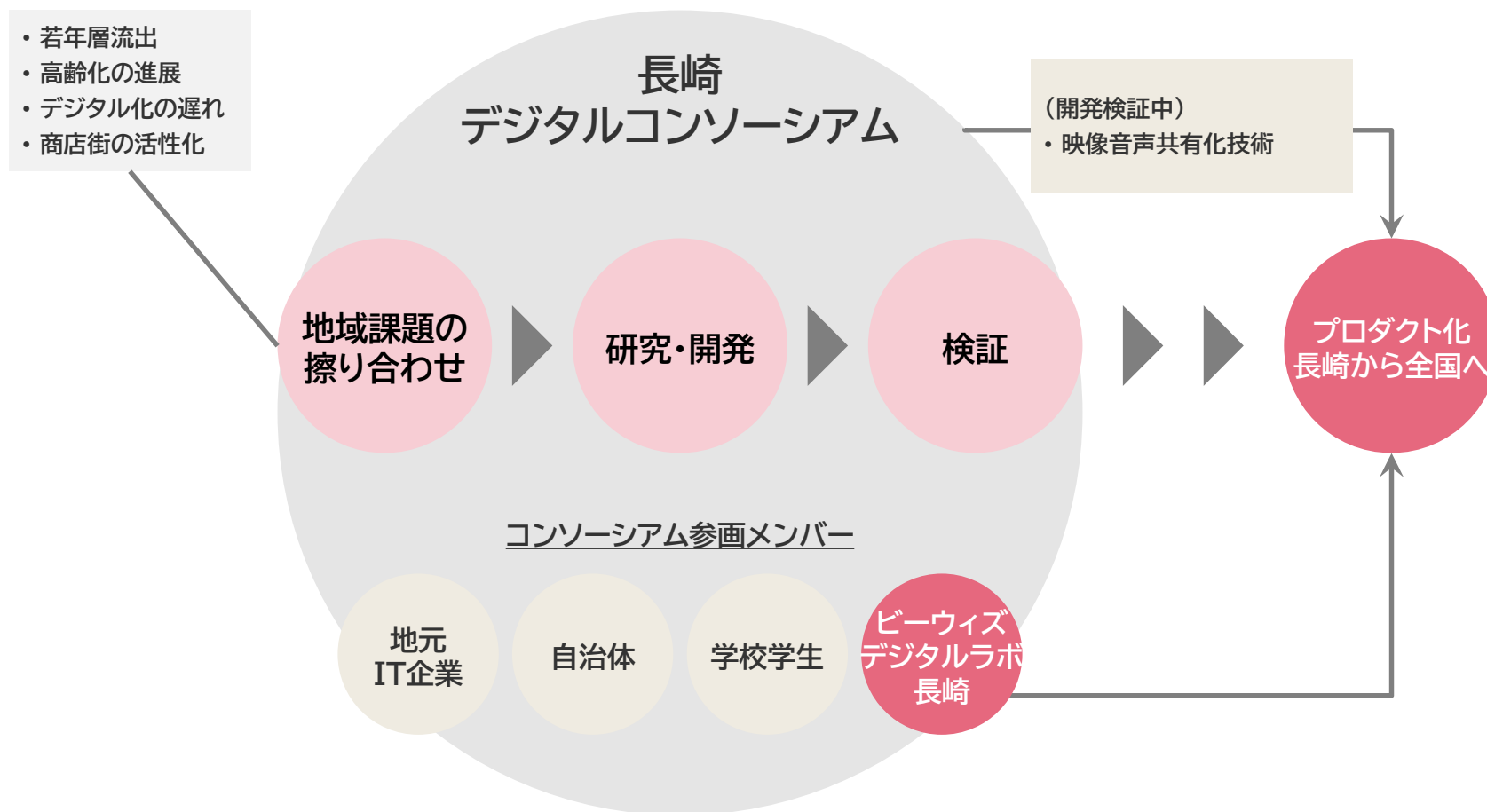
SDGsの17の目標



※1 37ページにて解説
※2 45ページにて補足
※3 44ページにて解説

5. ESG・SDGsに関する取組み（2/3）

- 2022年4月1日にデジタル開発拠点「デジタルラボ長崎」を開設済み
- 地域課題をデジタルで解決することを通じて新たなデジタル人材を育成



5. ESG・SDGsに関する取組み (3/3)

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

7. 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 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	八木 哲	野田 いづみ
					
入社年月	2019/6	2002/6	2005/8	2005/6	2000/5
業界経験	23 ※1年	19年	16年	16年	24年
主な経歴	パナソニック入社後、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。	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

7. 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	25年	24年	16年	23年	17年
主な経歴	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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える企業の発掘と攻略を担当し、当社成長を牽引中。</p>

Bewith