



2022年5月期 決算説明資料

ビーウィズ株式会社（証券コード：9216）

2022年7月14日

1. ビーウィズグループについて

ビジネスモデル	3
DXの成功「Omnia LINK」	4
PoC(概念実証)による機能高度化	5
Omnia LINKの定量面での成果	6
開拓余地の大きいターゲット市場	7

2. 2022年5月期 決算概況

2022年5月期 ハイライト	9
決算概要(通期)	10
増減分析	11
四半期業績推移	12
貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書	13

3. KPI進捗状況 (Omnia LINK外販)

Omnia LINK 外販ライセンス数・ARR	15
Omnia LINK 外販オプション付与率・ARPU	16

4. KPI進捗状況 (CC・BPO事業)

保有ブース数とOmnia LINK内部利用状況	18
SV等管理者人数とデジタル活用効果	19
在宅オペレーション状況・在籍者推移	20

5. 2022年5月期第4四半期トピックス

ロケーションフリー採用	22
デジタルラボ長崎の開設	23
経済産業省が定める「DX認定事業者」に	24

6. 今期業績予想について

2023年5月期 通期業績予想	26
2023年5月期 通期業績予想(売上高)	27
2023年5月期 通期業績予想(コスト・利益)	28
株主還元	29

7. 今期の取り組みについて

Omnia LINK外販強化に向けた体制強化	31
オフィス向けOmnia LINK	32
CXプラットフォームによる非対面接客の充実	33
コンサルティング機能の拡張・強化	34

8. 成長戦略について

これまでの成長実績	36
成長戦略に伴う業績イメージ	37
成長戦略	38

9. Appendix

各種参考資料	40
--------	----

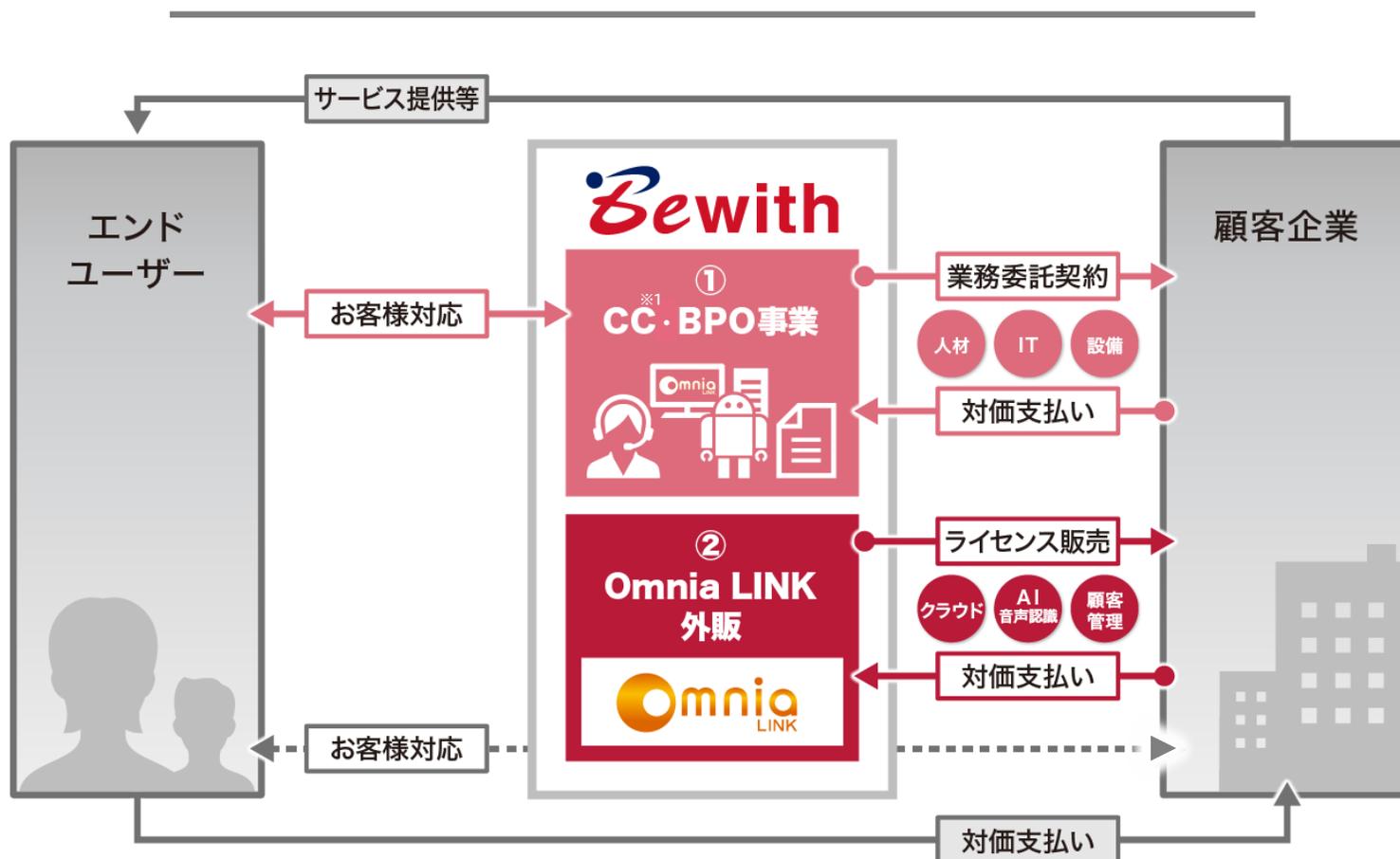
1

ビーウィズグループについて

1. 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

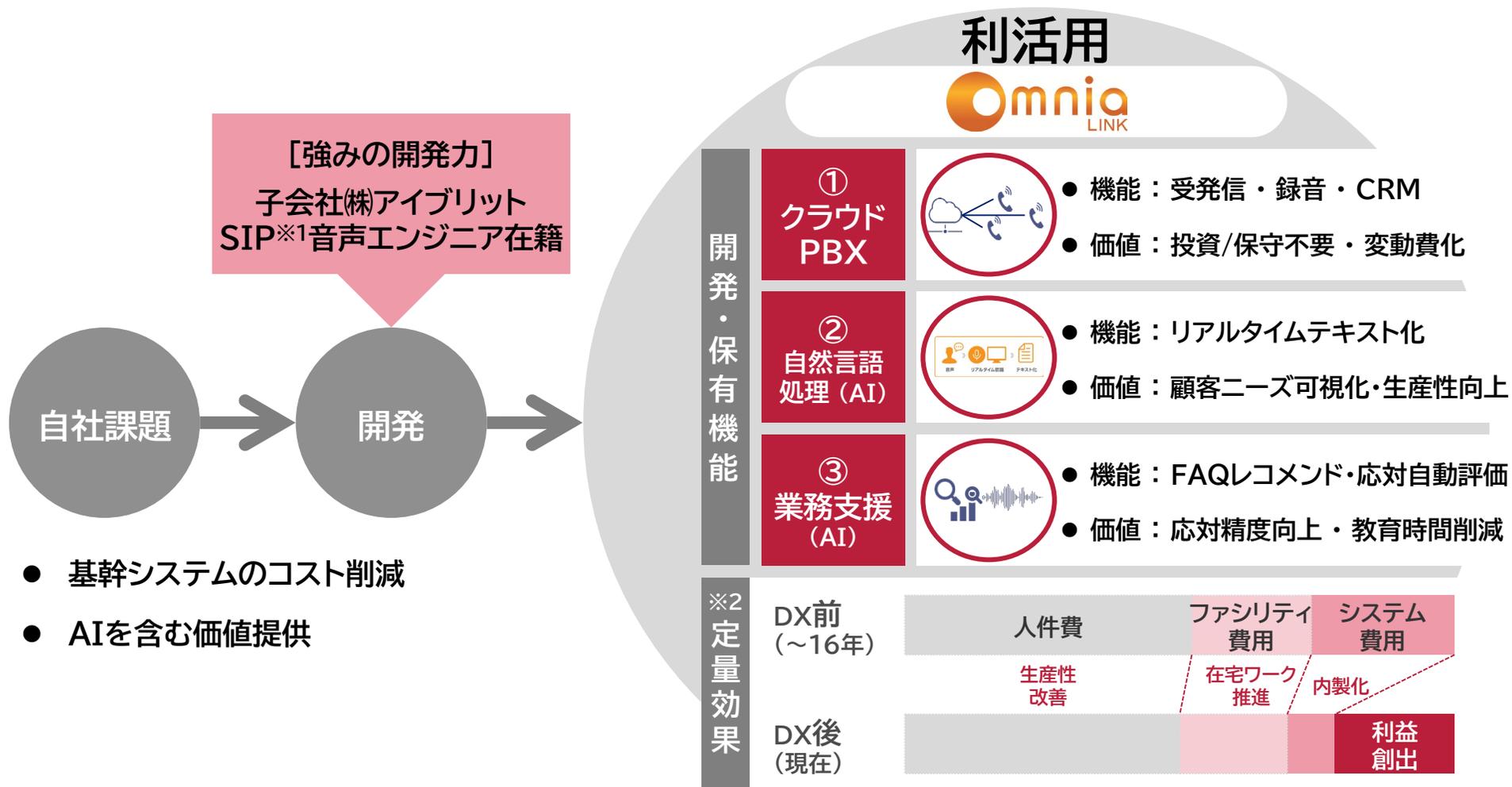
ビジネスモデル概念図



※1 CCはコンタクトセンターの略記

2. 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

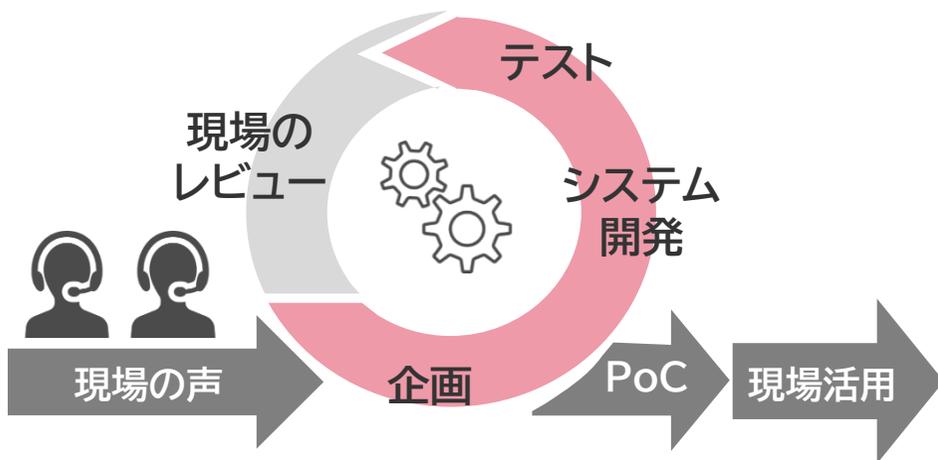
3. PoC(概念実証)による機能高度化

- 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

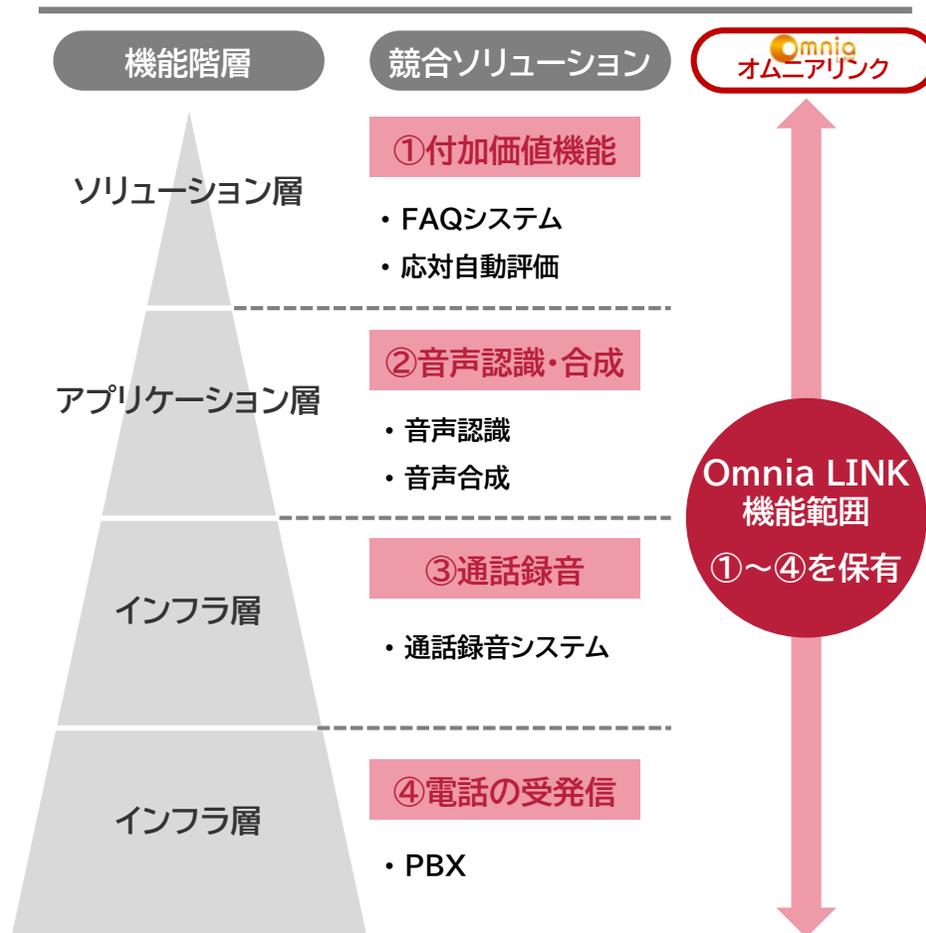
SV等約1,700人※1が毎日利用

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

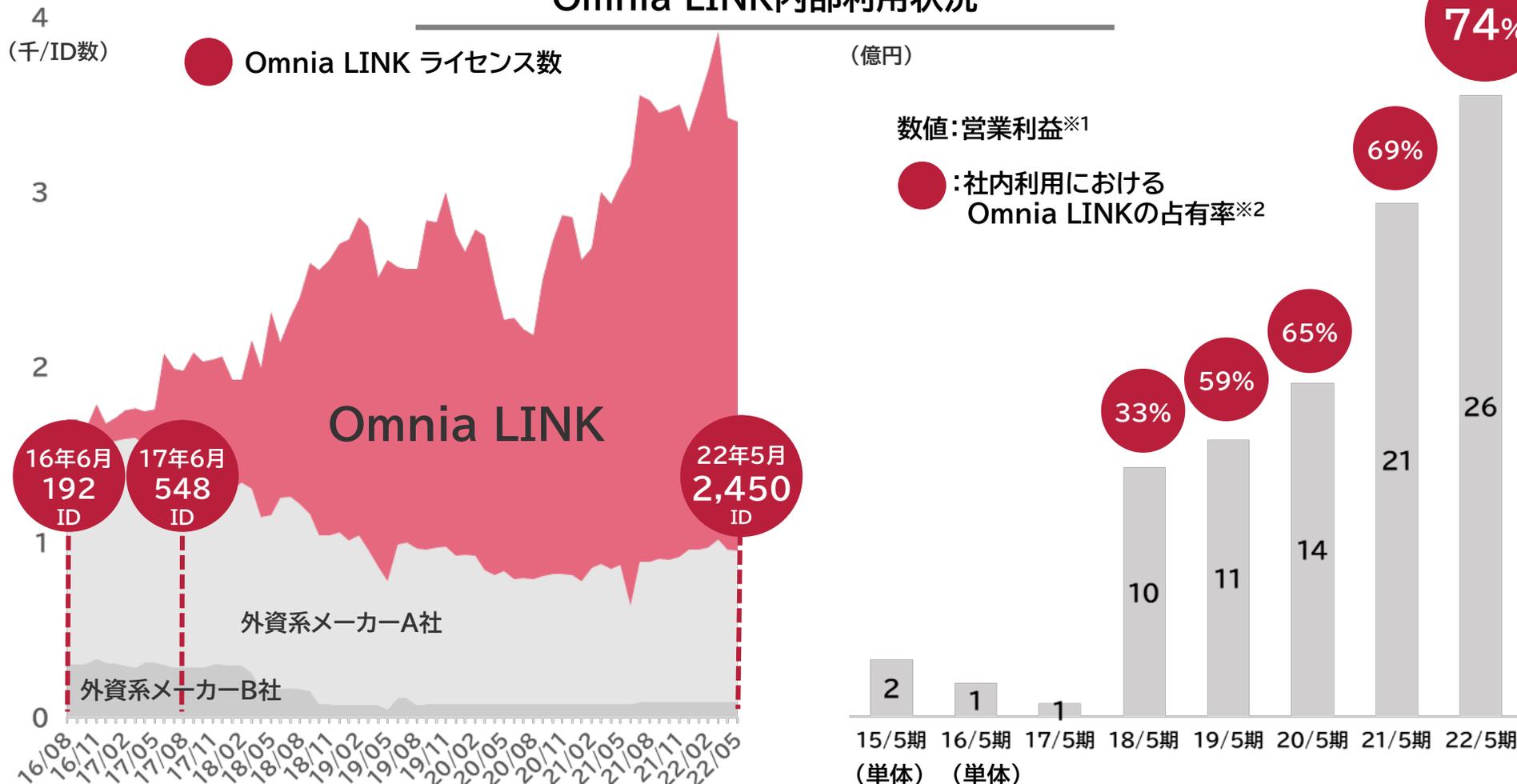


※1 スーパーバイザー(Supervisor)の略記。現場の管理監督者。L(リード)SV及びリーダーを含む。2022年5月末時点の人数

4. 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

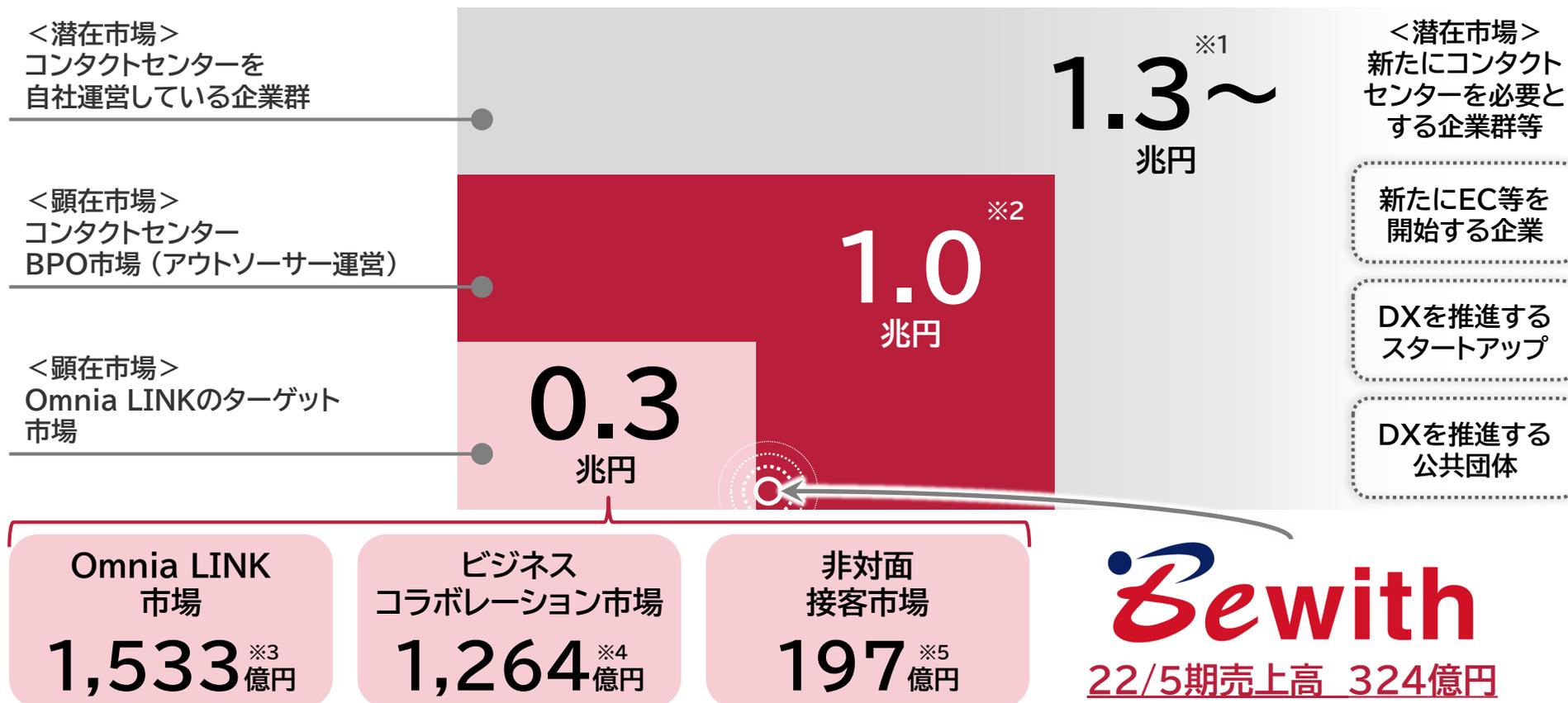
Omnia LINK内部利用状況



※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

5. 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

2

2022年5月期 決算概況

1. 2022年5月期 ハイライト

- 売上高、営業利益ともに6期連続の過去最高を更新
- Omnia LINKの外販は成長加速中、CC・BPO事業は計画通り順調に進捗

業績

増収・増益

売上高

324 億円
(前期比: +12.3%)

営業利益

26 億円
(前期比: +20.3%)

親会社株主に帰属する当期純利益

18 億円
(前期比: +7.3%)

Omnia LINK外販

成長加速

Omnia LINK外販 ARR ※1

2.5 億円
(前年同月比: +54.2%)

Omnia LINK外販 ライセンス数

1,053 ライセンス
(前年同月比: +27.6%)

Omnia LINK外販 ARPU ※2

20 千円
(前年同月比: +18.4%)

CC・BPO事業

順調

オペレーションブース数

6,068 席
(前年同月比: +10.6%)

在宅オペレーター数

1,229 人
(前年同月比: +31.9%)

従業員数※3

5,804 人
(前年同月比: +12.2%)

※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 1ライセンスあたりの平均単価
※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(通期)

- 前期比では、売上高+12.3%、営業利益+20.3%と増収増益を実現。計画通りの着地。
(営業外収益・費用、当期利益については、下記に補足説明)

2022年5月期 決算概要

(百万円)	2022年5月期						
		対 前期			対 計画		
		前年実績	増減額	前期比	計画	増減額	計画比
売上高	32,405	28,845	+3,560	★ +12.3%	32,473	▲68	▲0.2%
営業利益	2,565	2,131	+434	★ +20.3%	2,560	+5	+0.2%
営業利益率	7.9%	7.4%	-	+0.5pt	7.9%	-	+0.0pt
営業外収益	61	39	+21	+53.5%	23	+38	+158.2%
営業外費用	35	4	+31	+741.2%	38	▲3	▲8.4%
経常利益	2,591	2,167	+424	+19.6%	2,545	+46	+1.8%
税金等調整前 当期純利益	2,590	2,164	+426	+19.7%	2,545	+45	+1.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,776	1,655	+121	+7.3%	1,673	+103	+6.2%
1株当たり配当金 (円)	47.0	44.5	+2.5	+5.6%	42.76	+4.24	+9.9%

[営業外収益]

- 計画に対して、新型コロナウイルス感染症による小学校休校等対応助成金分が増加

[営業外費用]

- 上場関連費用として、35百万円が計上

[親会社株主に帰属する当期純利益]

- 計画比では、計画に織り込んでいなかった賃上げ・人材確保促進税制の特別控除により増加
- 前年比では、同控除が減少したことにより、税金等調整前当期純利益よりも増減率が低下

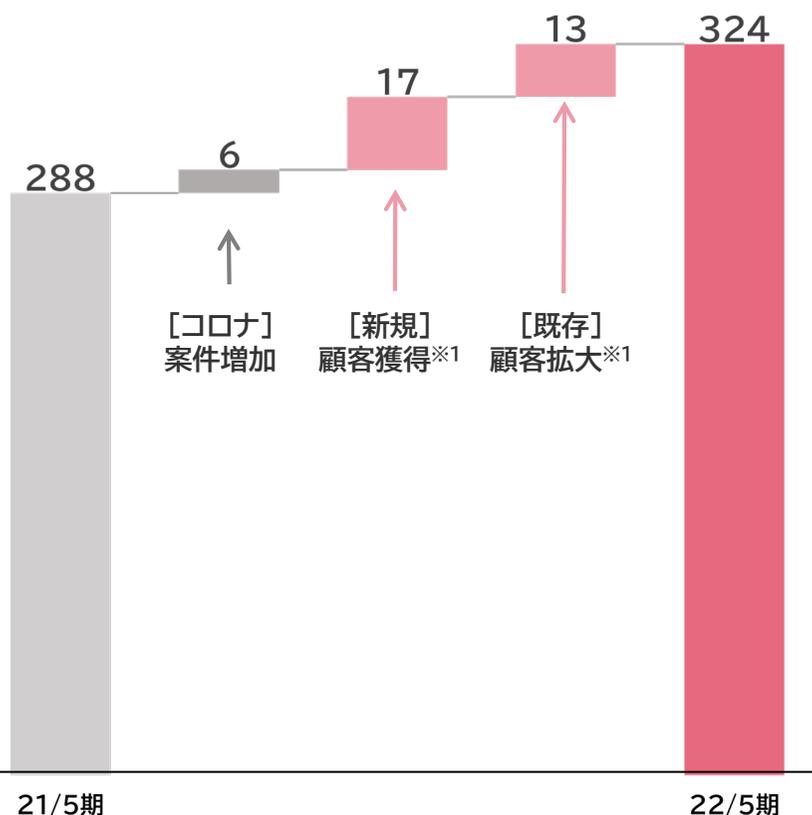
※百万円未満切捨

3. 増減分析

- 売上高は、新規・既存ともにバランスよく受注し、前期比+36億円と増収
- 営業利益は、前期のコロナ高採算案件の終了▲5億円があるものの、増収効果+9億円等により増益

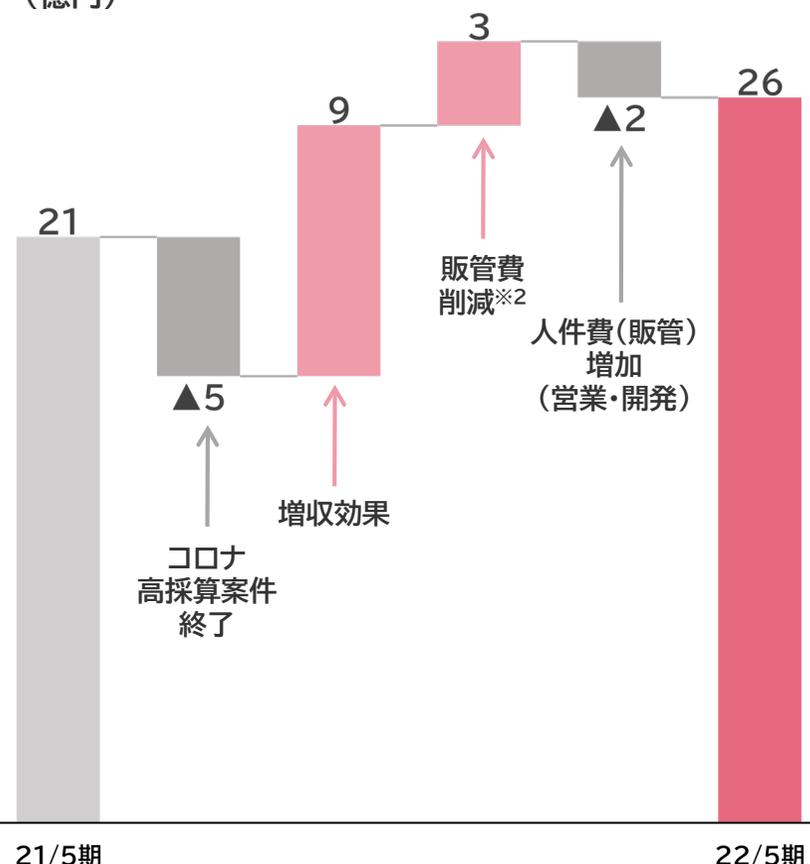
売上高の増減理由

(億円)



営業利益の増減理由

(億円)



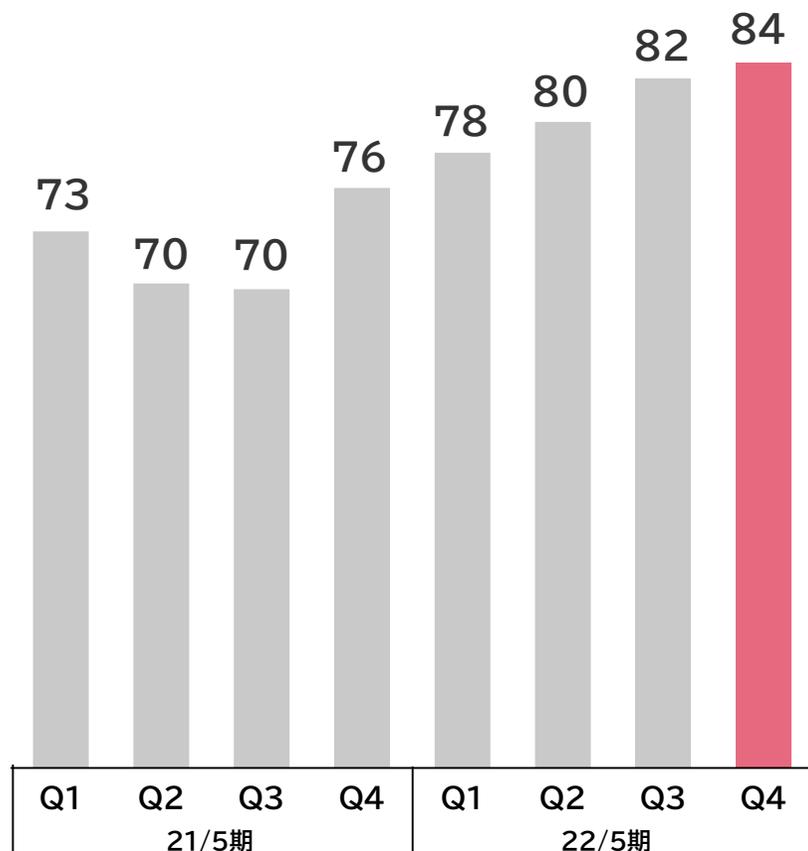
※1 コロナ案件を除く
※2 人件費以外の販管費

4. 四半期業績推移

- 売上高は、四半期ベースで堅調に推移
- 営業利益は、2022年Q4において①拠点等の成長投資 ②上場関連費用等に伴う一過性※1の減少

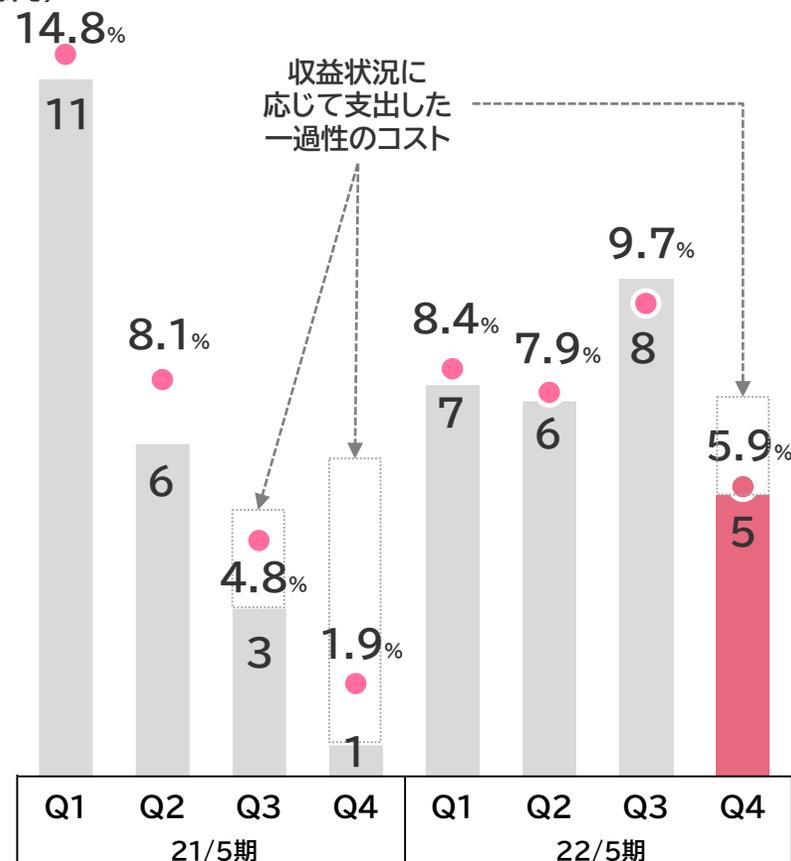
売上高の推移

(億円)



営業利益及び利益率の推移

(億円)



※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

5. 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書

- 2022年3月の上場に伴う資金調達※1によって、貸借対照表における現金、預金・自己資本が増加（財務活動によるキャッシュフローの増加）

貸借対照表

(百万円)

	2022年5月期			
		対総資産 構成比	前期実績	対総資産 構成比
流動資産	8,170	77.9%	6,269	73.9%
うち現金及び預金	4,429	42.2%	2,628	31.0%
固定資産	2,319	22.1%	2,217	26.1%
総資産	10,490	100.0%	8,487	100.0%
流動負債	3,570	34.0%	3,970	46.8%
固定負債	314	3.0%	303	3.6%
負債合計	3,884	37.0%	4,273	50.3%
自己資本	6,600	62.9%	4,209	49.6%
新株予約権	4	0.0%	4	0.1%
純資産合計	6,605	63.0%	4,214	49.7%

※1 資金調達額は、1,184百万円
 ※ 百万円未満切捨

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2022年5月期			
		前期実績	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	1,586	1,476	110	7.5%
投資活動によるフロー	▲366	▲302	▲63	21.1%
財務活動によるフロー	580	▲713	1,294	—
フリーキャッシュフロー	1,220	1,174	46	3.9%

※ 百万円未満切捨

3

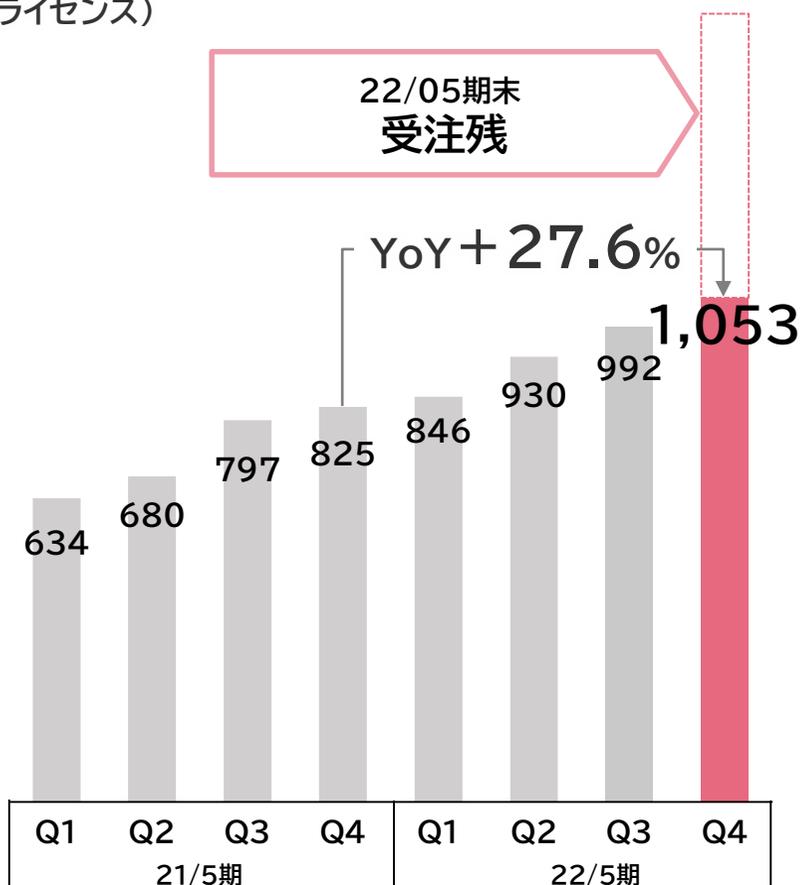
KPI進捗状況（Omnia LINK外販）

1. Omnia LINK 外販ライセンス数・ARR

- Omnia LINK外販ライセンス数は、1,000を突破し、ARRは着実に増加
- 上場後の販売体制強化に伴い、サービス提供前の受注残も増加※1

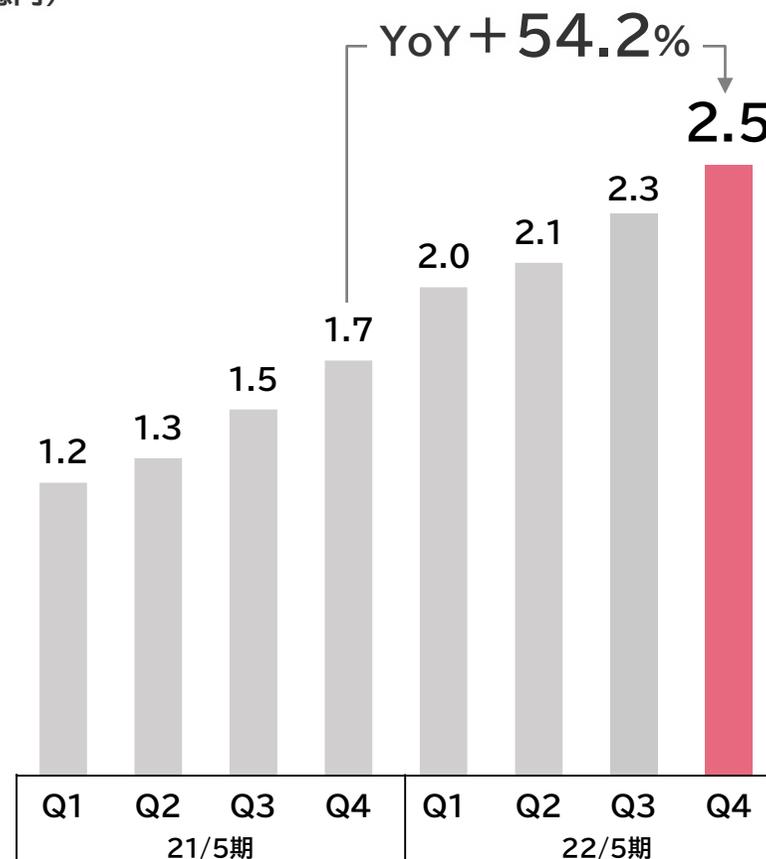
四半期末時点の外販ライセンス数

(ライセンス)



四半期末月時点のARR※2推移

(億円)

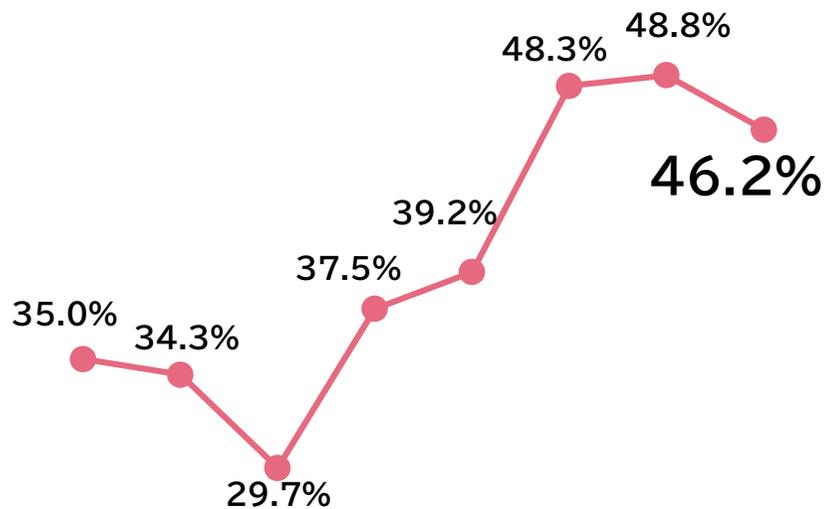


※1 受注残は、既存システムとの入れ替えタイミング待ち(オンプレ保守→当社サービス)や、業務フローの再構築後の導入待ちの状況。
※2 Annual Recurring Revenueの略。毎月繰り返し得ることのできる売り上げのこと。年間経常収益。

2. Omnia LINK 外販オプション付与率・ARPU

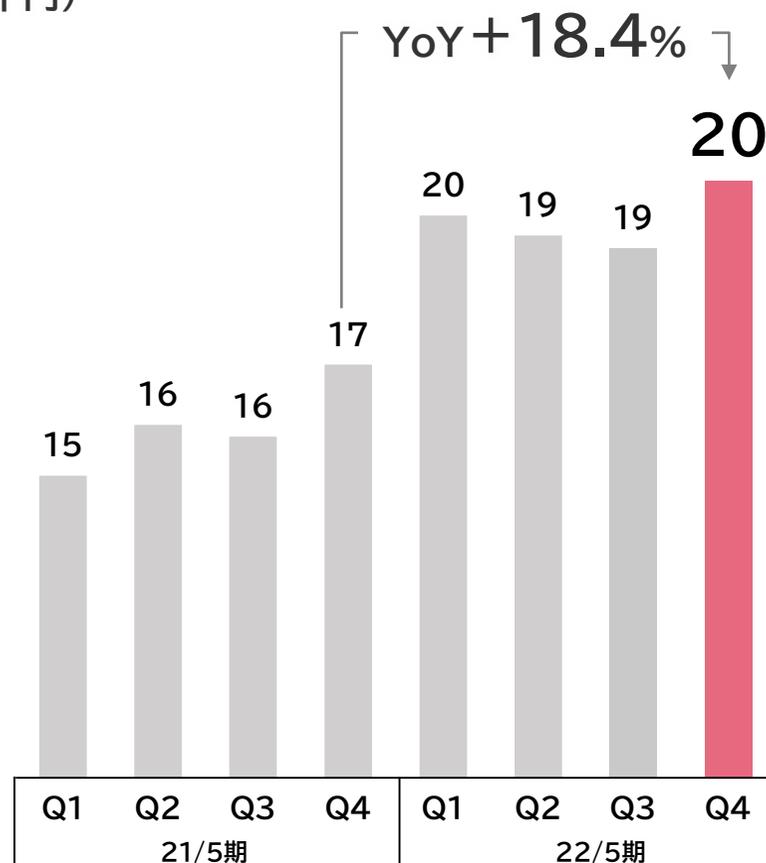
- オプション付与率は、ライセンスの販売増加に伴い低下※1
- ARPUは、既存顧客企業の音声認識利用料の増加に伴う増加

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

(千円)



※1 オプション付与率はサービス利用開始後に追加となる傾向
※2 Average Revenue Per User 1ライセンスあたりの販売単価

4

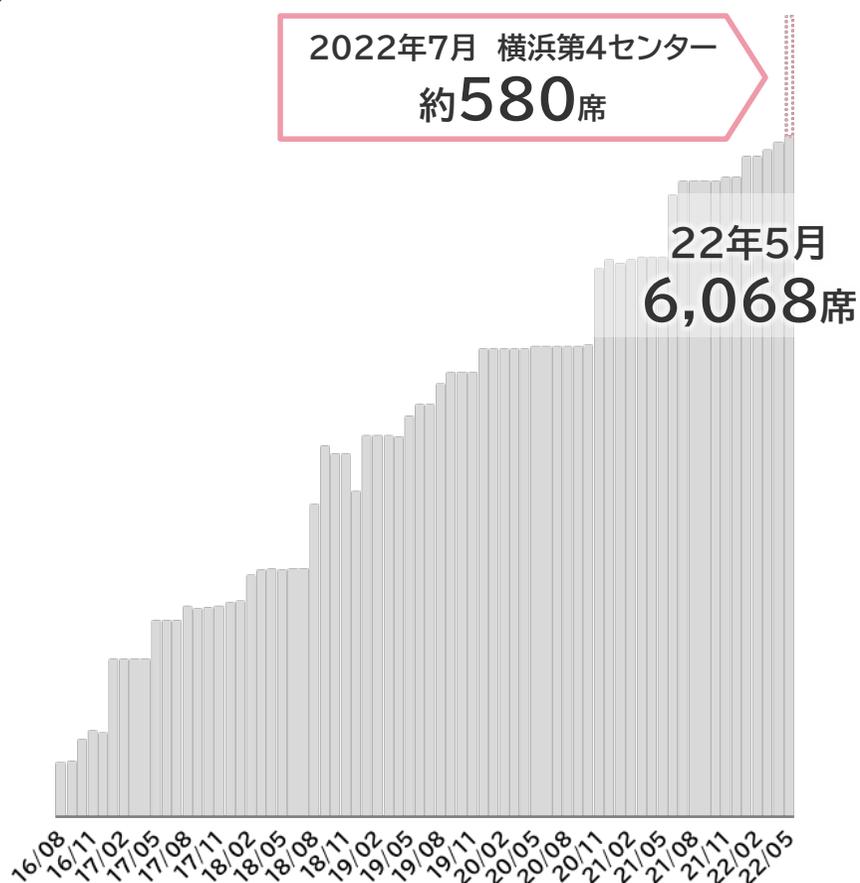
KPI進捗状況（CC・BPO事業）

1. 保有ブース数とOmnia LINK内部利用状況

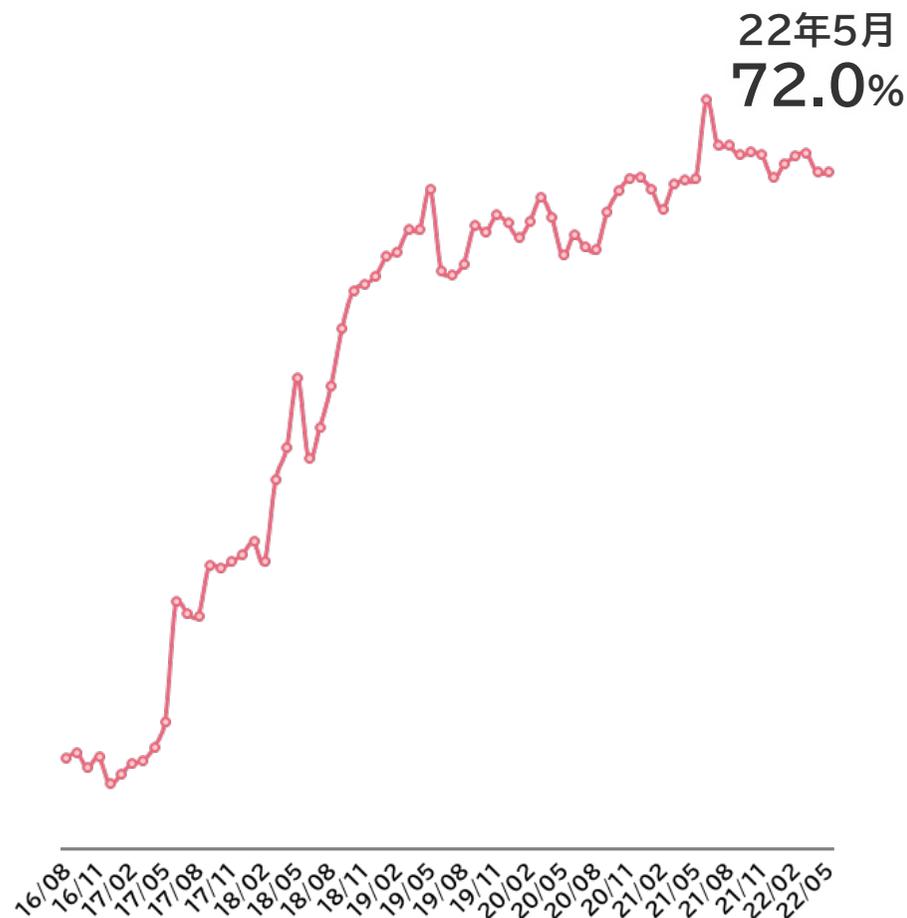
- 保有ブースは計画的に増加（2022年7月に約580席の横浜第4センター開設済み）
- Omnia LINKの内部利用占有率は 2022年5月単月で72.0%

ブース数の推移

(席)



Omnia LINK内部利用占有率

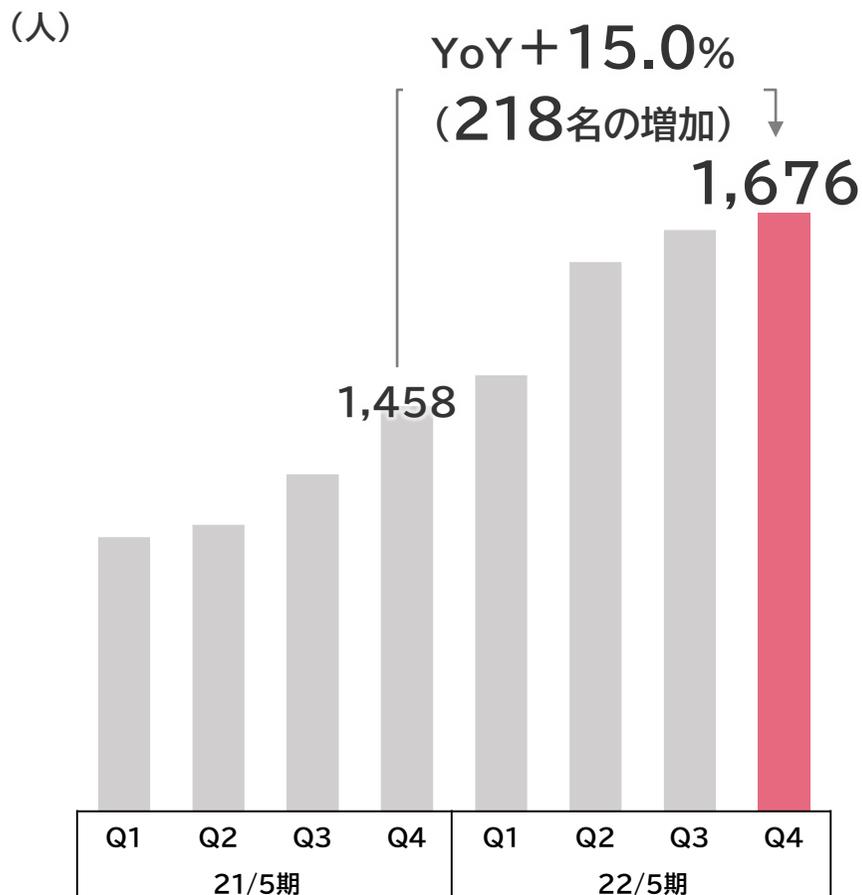


※1 占有率は当社使用のPBXのうち、Omnia LINKが占める割合(分母はOmnia LINK、外資系2社のPBXの利用ライセンス合計)

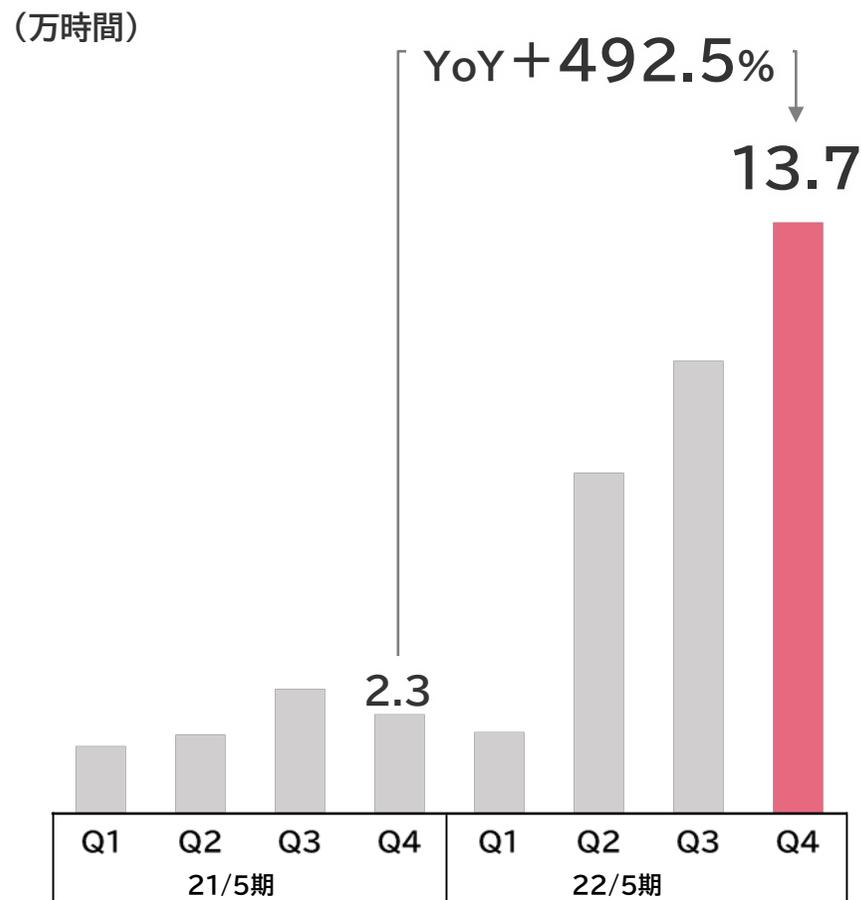
2. SV等管理者人数とデジタル活用効果

- 新規案件獲得の源泉となるSV等管理者の育成は着実に対応中
- デジタルによる稼働時間削減効果は、期末のAI-OCR活用の増加で大きな効果創出

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、新たな雇用機会を創出し、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期末要因により一時的に悪化するものの低減傾向

在宅オペレーション状況※1の推移

YoY + 31.9%
(297名の増加)

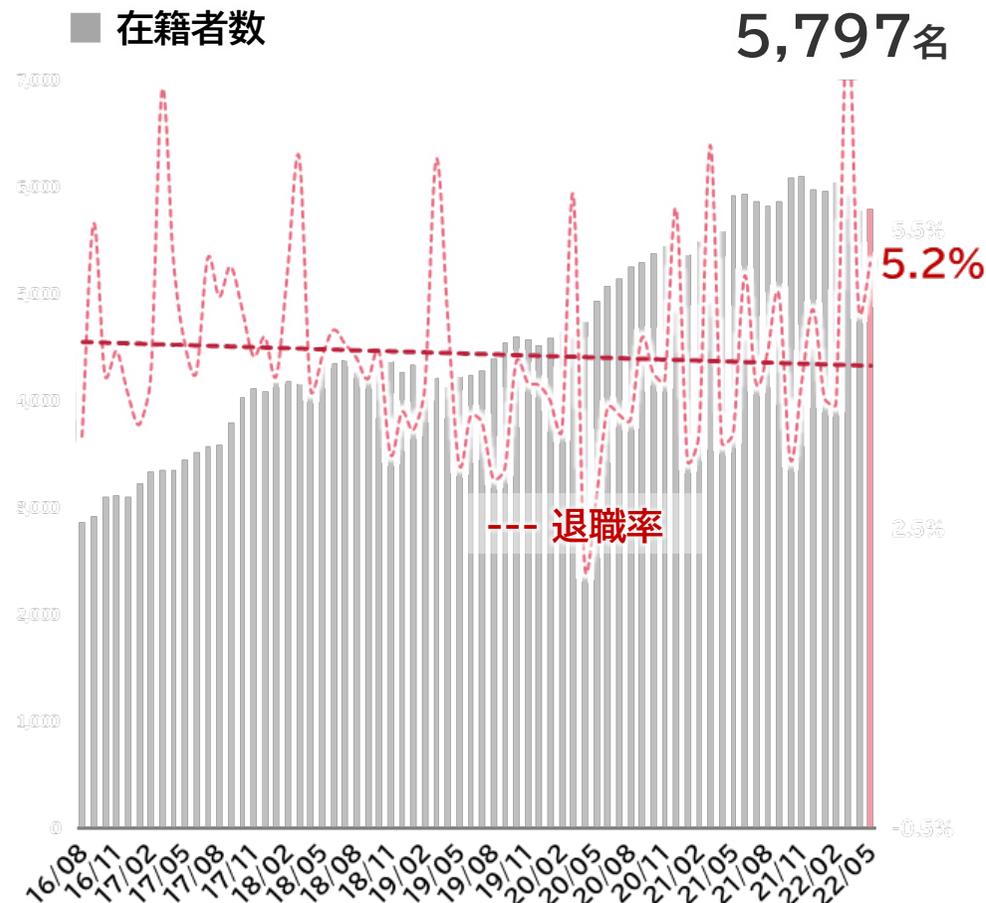
20年6月～:コロナ禍での在宅サービス 開始
「Bewith Digital Work Place※2」

1,229



- 21年7月: 情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS)を在宅認証
- 22年1月: リモートワーカー認定制度開始

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

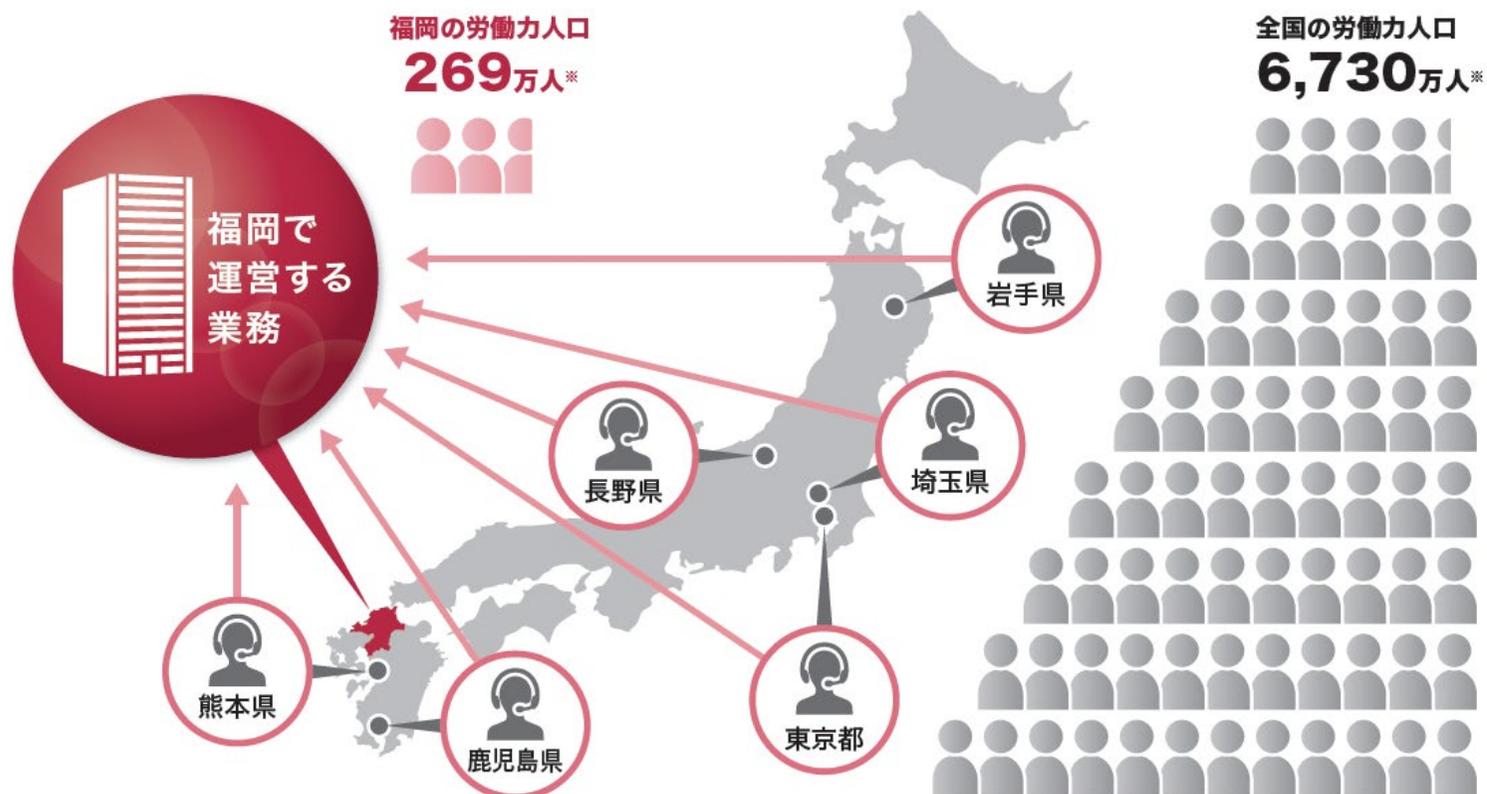
5

2022年5月期第4四半期トピックス

1. ロケーションフリー採用

- 完全テレワーク型の全国採用を実施
- 居住地にとらわれないため、採用母集団の増加、応募者の増加、採用コストの削減に成功

ロケーションフリー採用の例

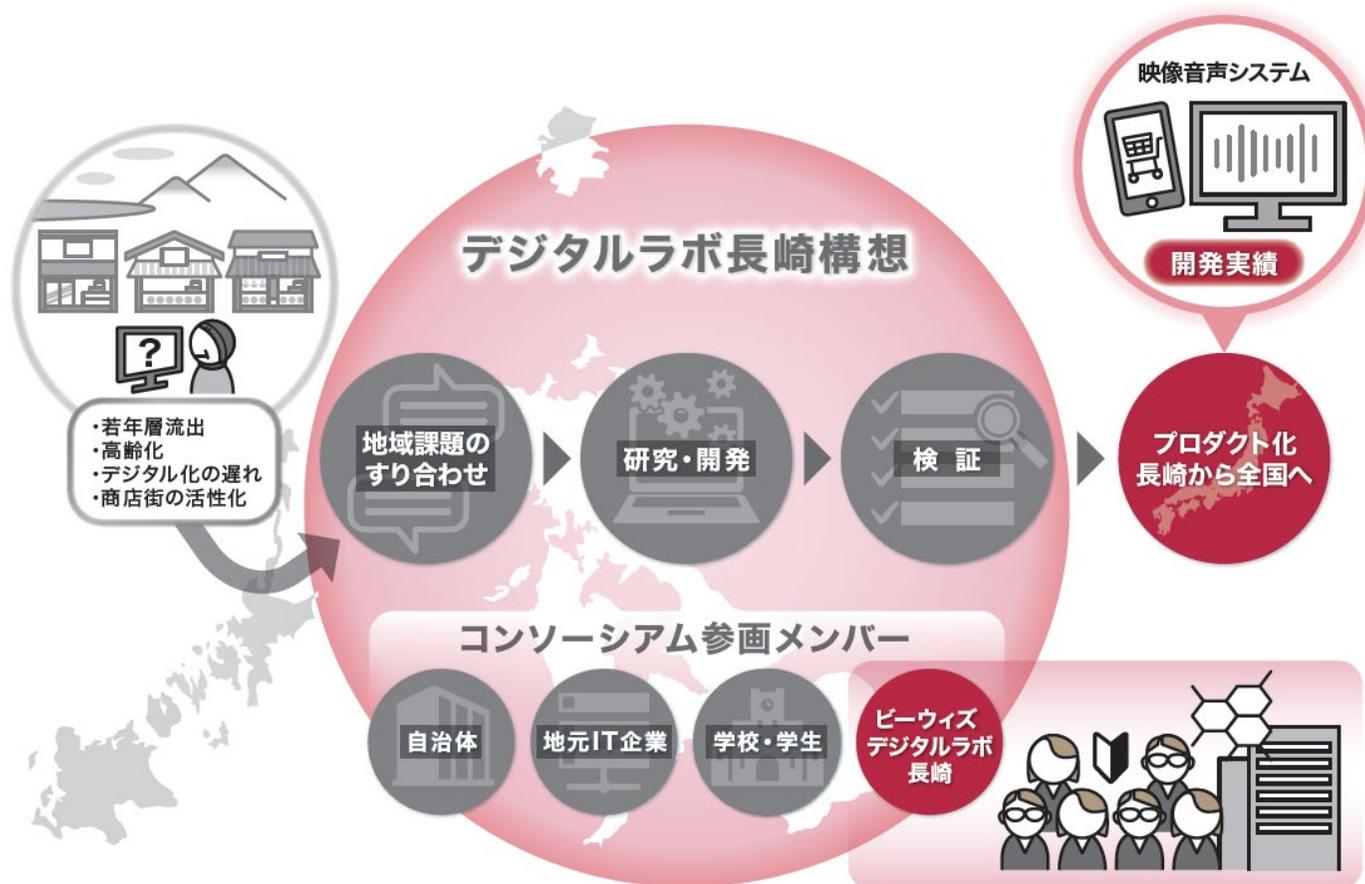


※ 労働力調査(基本集計) 2022年(令和4年)5月分結果

2. デジタルラボ長崎の開設

- 2022年4月1日長崎でのデジタル開発の拠点として「デジタルラボ長崎」を開設
- 地方での在宅勤務者増加への対応として、コミュニケーションツール「映像音声システム」を開発

デジタルラボ長崎の位置づけ



3. 経済産業省が定める「DX認定事業者※1」に

- 2022年4月1日付で経済産業省が定める「DX認定事業者」としての認定を取得
- 今後は、東京証券取引所の「DX銘柄」選定に向けてさらなる事業のDX化を推進



DX認定



認定のポイント

- PBXの自社開発とクラウド化を実現
- コスト削減とサービスの高度化を実現

今後の方針

- 新規事業策定プログラムを通じた第2のOmnia LINKの開発

※1 DX認定制度とは、「情報処理の促進に関する法律」に基づき、「デジタルガバナンス・コード」の基本事項に対応し、ビジョンの策定や戦略・体制の整備などを行い、DX推進の準備が整っている「DXReady」事業者を経済産業省が認定する制度

6

今期業績予想について

1. 2023年5月期 通期業績予想

- 売上高・営業利益ともに7年連続の10%以上の高い成長率を見込む
- 利益計画は、外形標準課税計上に加え、上期は開発費と拠点費用の計上により、一過性の成長投資あり

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)	136.40	142.34	+5.9	+4.4%	—	—	—	—

※1 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

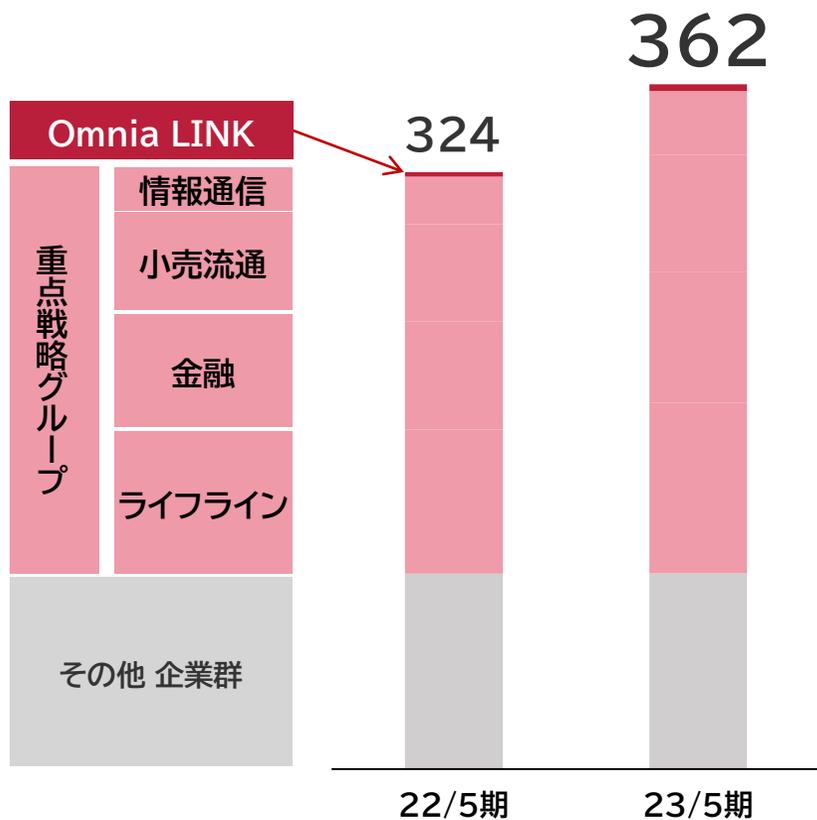
※ 百万円未満切捨

2. 2023年5月期 通期業績予想(売上高)

- 重点戦略グループでの品質訴求、横展開、Omnia LINKとのクロスセルにより高い成長を見込む
- Omnia LINK外販は、ライセンス数の倍増を計画（受注残も多く保有）

2023年5月期 業種別売上高

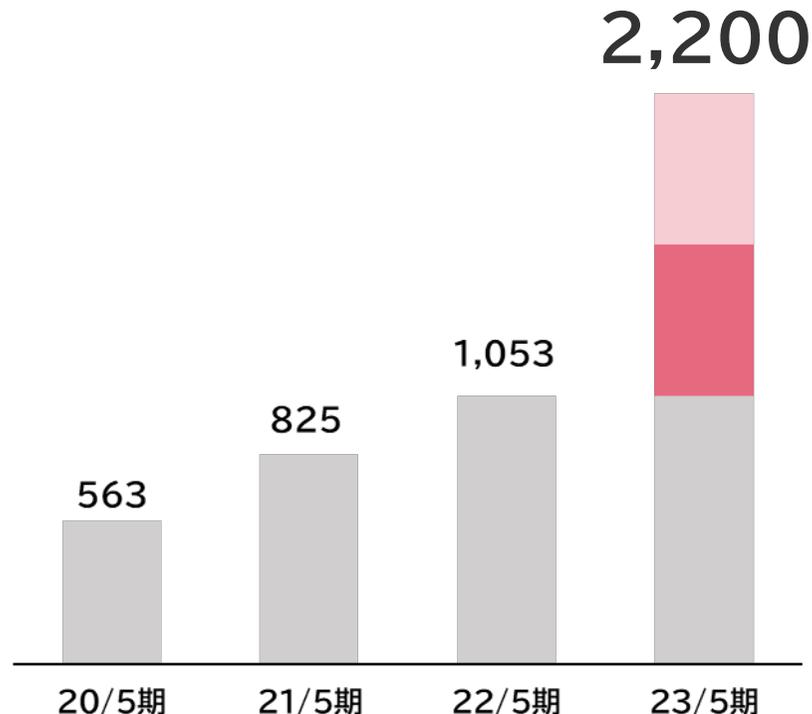
(億円) ■ Omnia LINK ■ 重点戦略グループ ■ その他



Omnia LINK外販ライセンス数の見通し

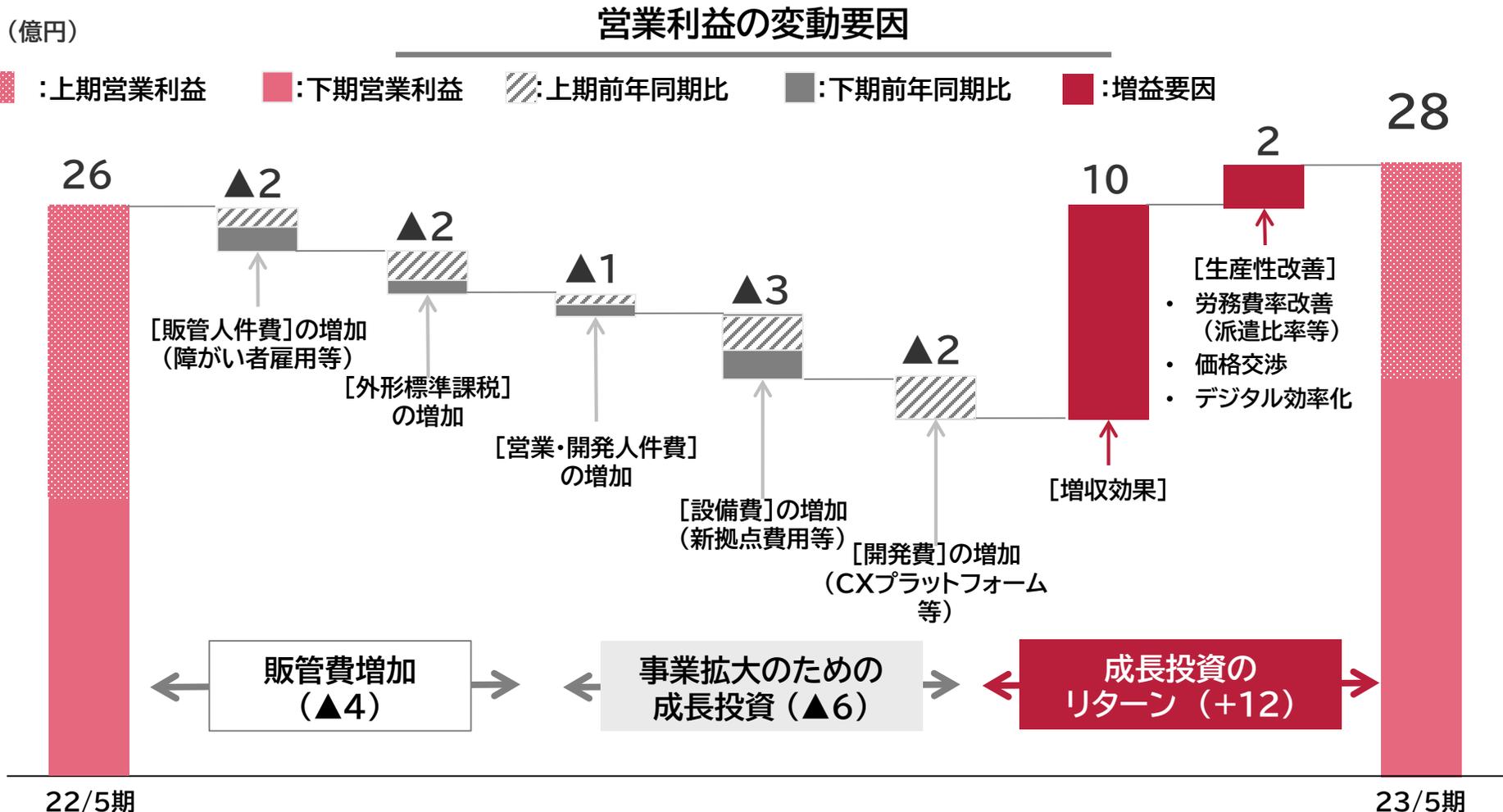
(ライセンス)

■ 期末外販ライセンス数
■ 22/5期末外販ライセンス数受注残
■ 23/5期末予想外販ライセンス数 - 同期初に受注済の外販ライセンス数



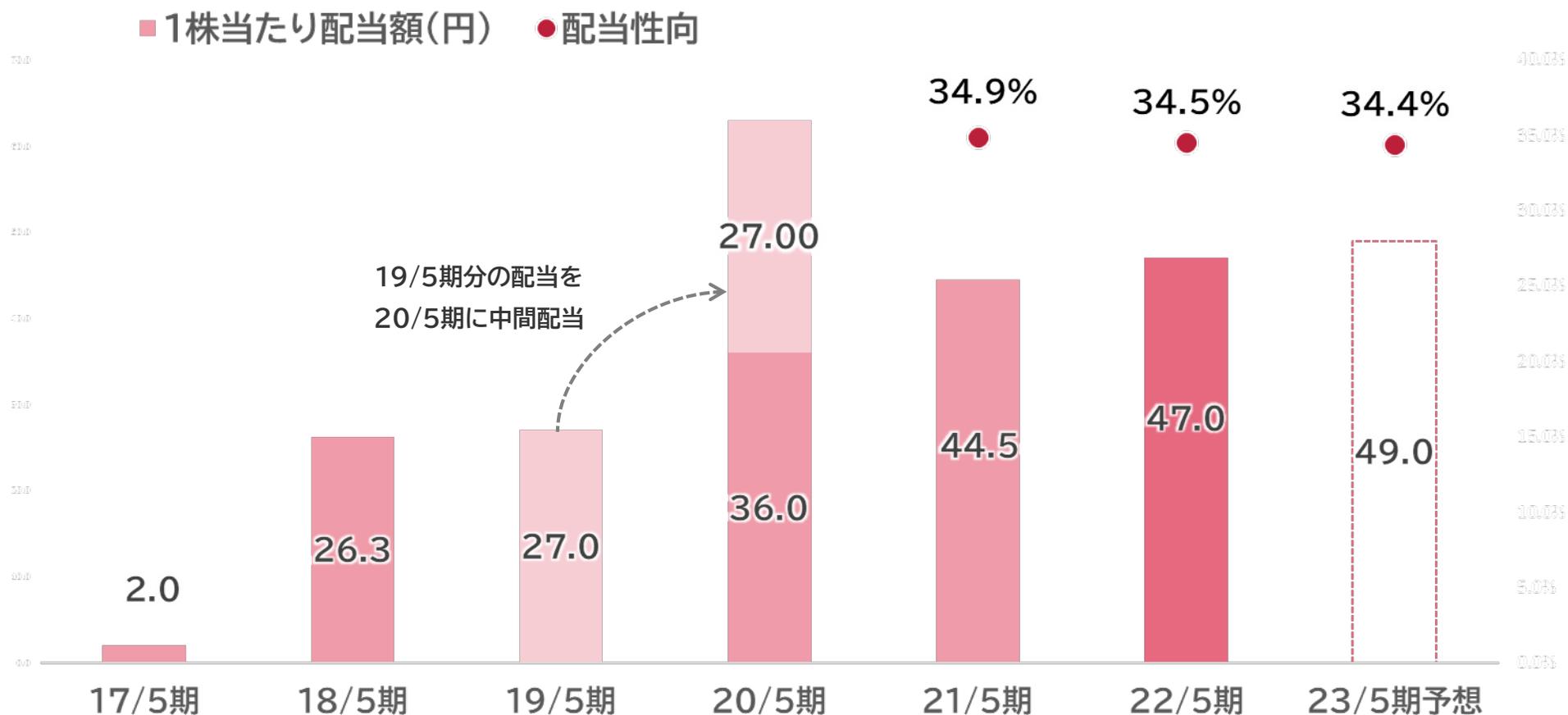
3. 2023年5月期 通期業績予想(コスト・利益)

- 営業利益は、増収効果や生産性改善を通じて前期比+2億円の28億円を見込む
- 販管費は、人件費の増加と外形標準課税増加に加え、設備増強や開発投資による増加を見込む



4. 株主還元

- 2023年5月期の予想は1株当たり49円
- 配当性向35%を目途に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維持



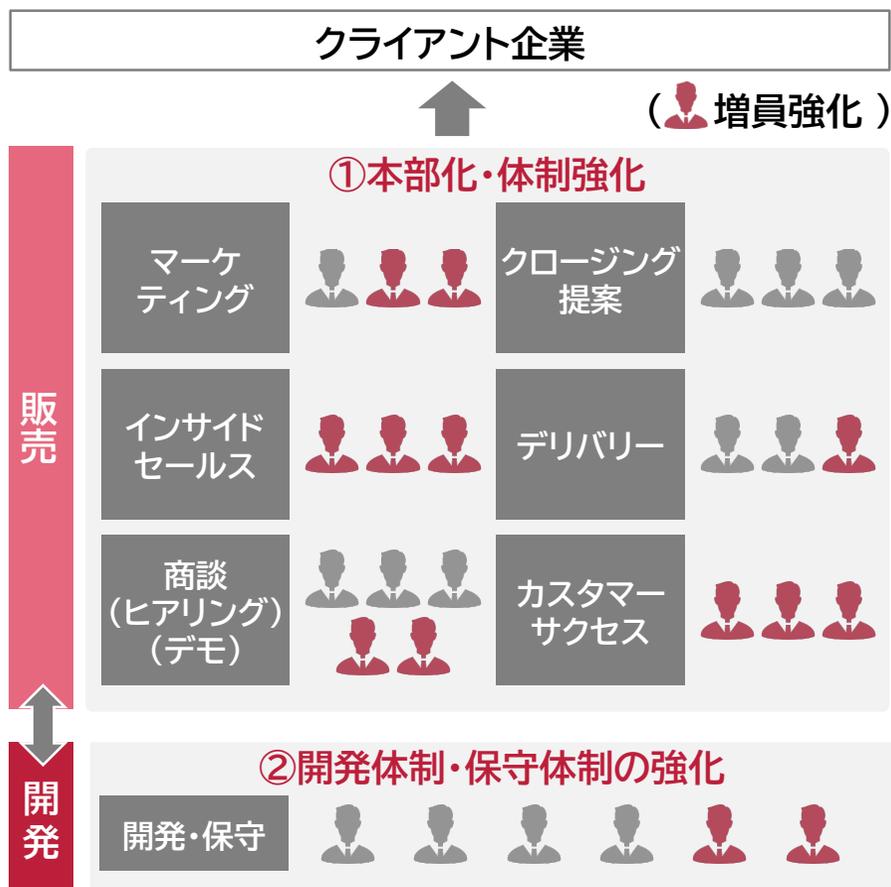
7

今期の取り組みについて

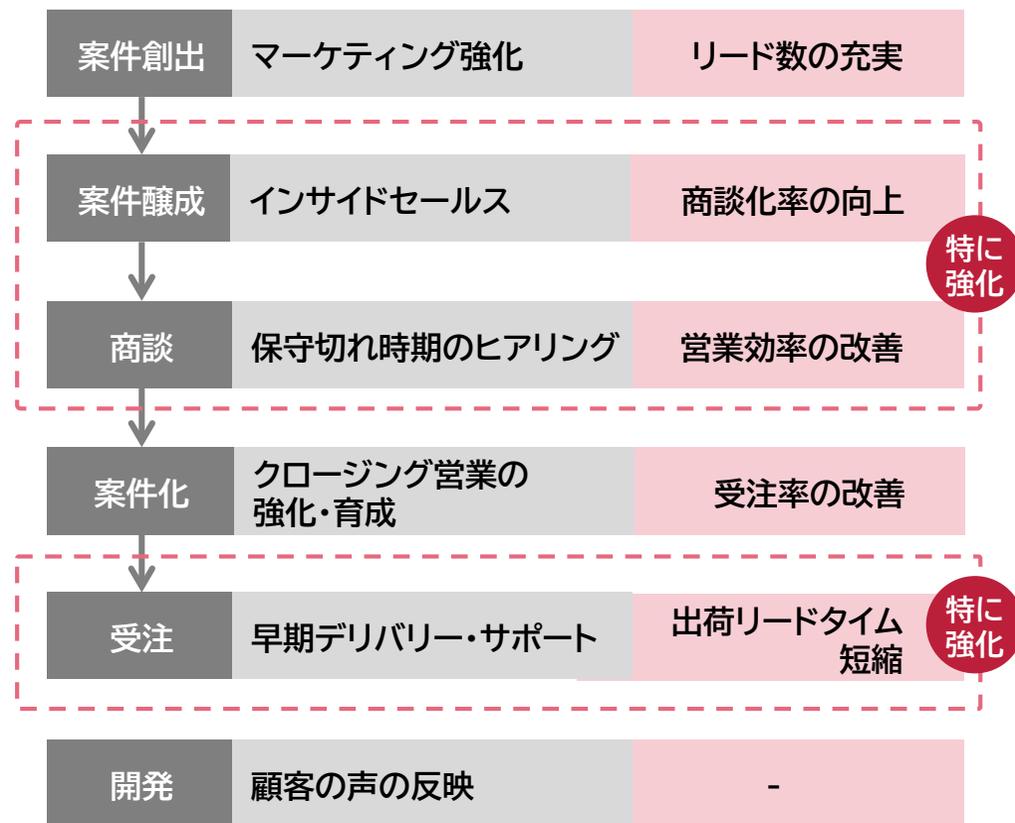
1. Omnia LINK外販強化に向けた体制強化

- Omnia LINK外販は、販売強化に向けた体制を構築済み

Omnia LINK事業体制



受注増に向けた活動量と質を強化



2. オフィス向けOmnia LINK

- オフィス向け Omnia LINK は リリースに向けた最終段階（Feasibility Studyを実施中）
- 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



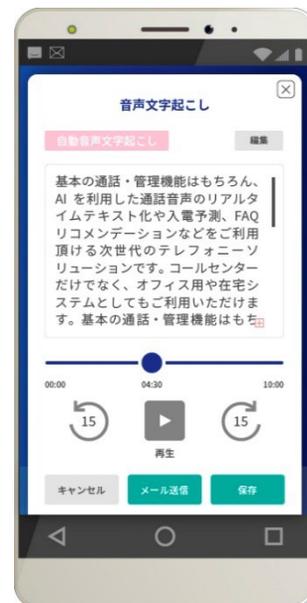
オフィスの電話を
スマートフォンで受信



通話録音が可能



録音を文字変換



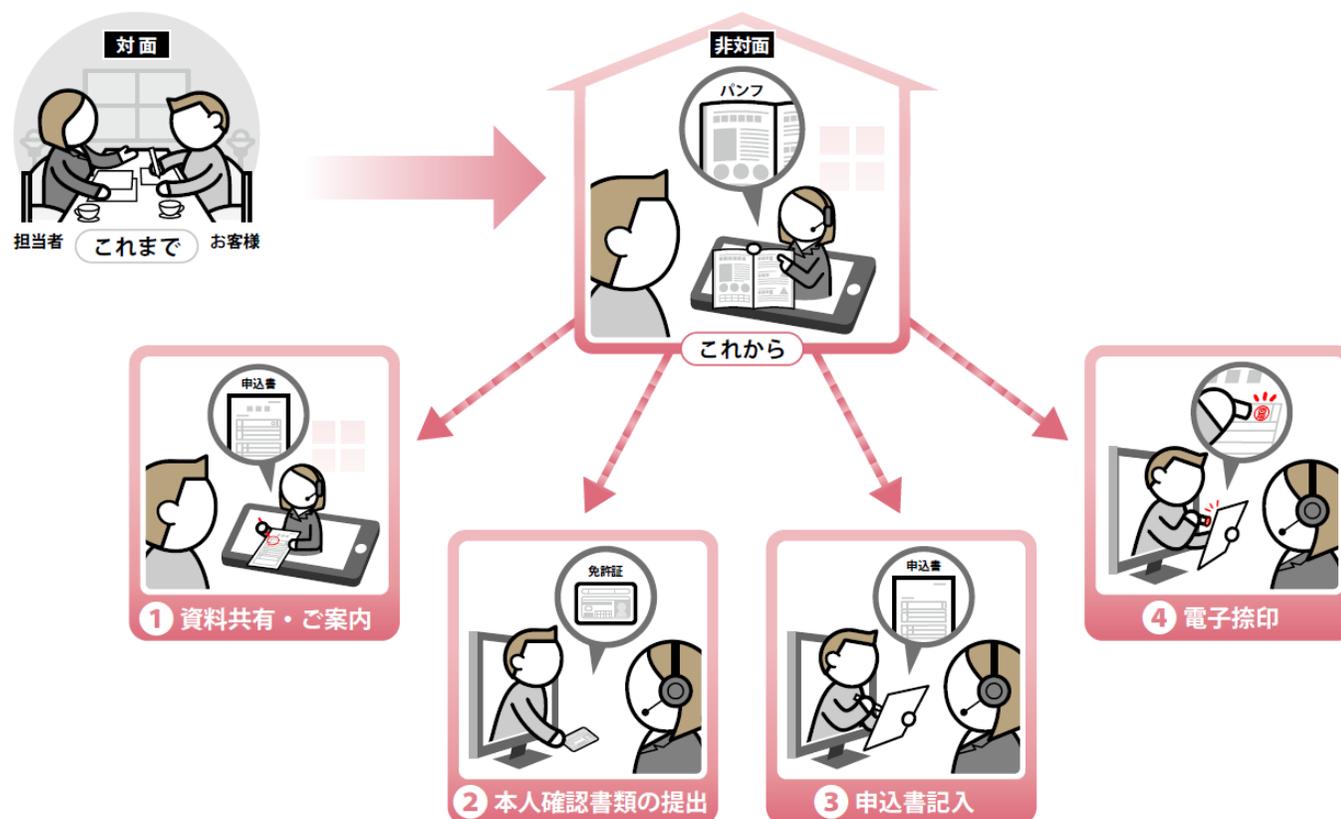
想定される
利用シーン

- 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」

3. 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



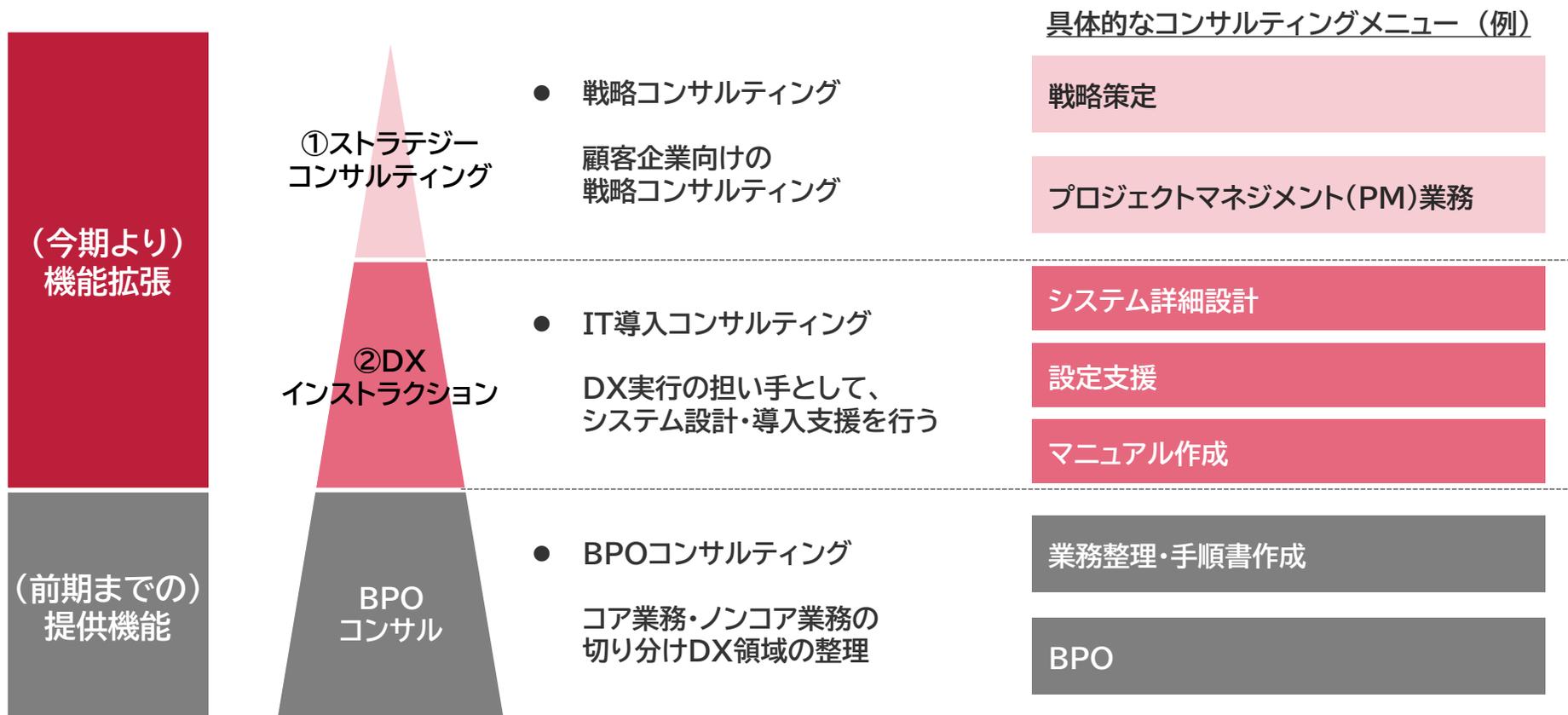
想定される 利用シーン

- 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」
-
-
-

4. コンサルティング機能の拡張・強化

- コンサルティング機能の拡張および強化を実施
- BPO案件(事務案件)の受注機会増加に加えて、IT導入支援の強化に向けた取り組み開始

コンサルティングの機能拡張



8

成長戦略について

1. これまでの成長実績

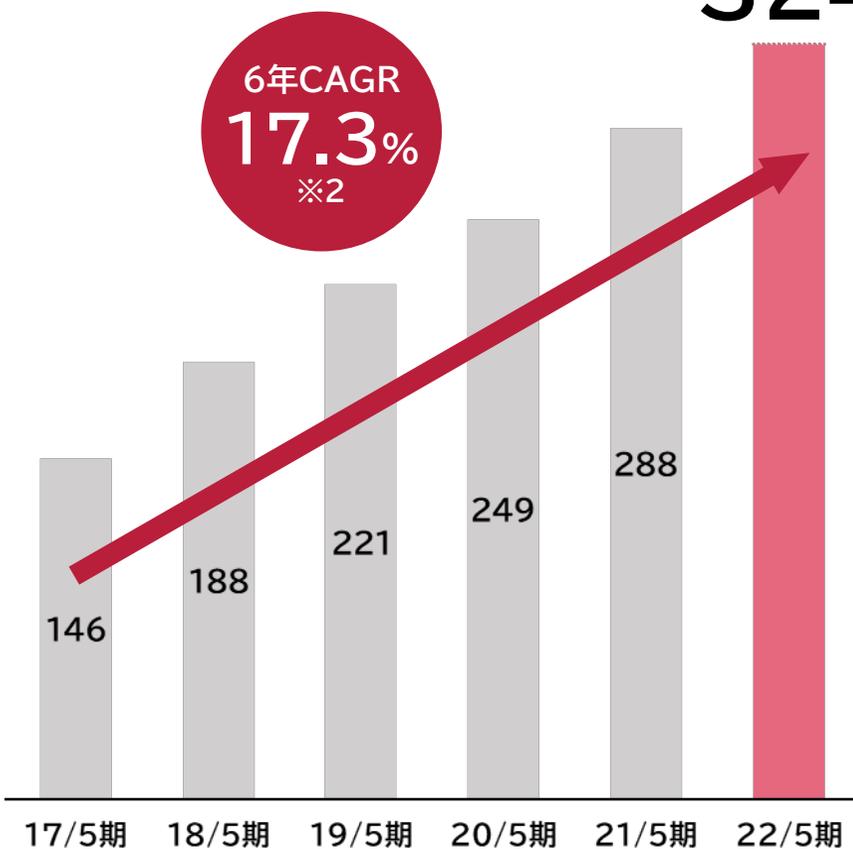
- 2016年のアイブリット社の買収ならびにOmnia LINKを成長ドライバーとして、継続的に成長中

売上高※1の推移

(億円)

324

6年CAGR
17.3%
※2

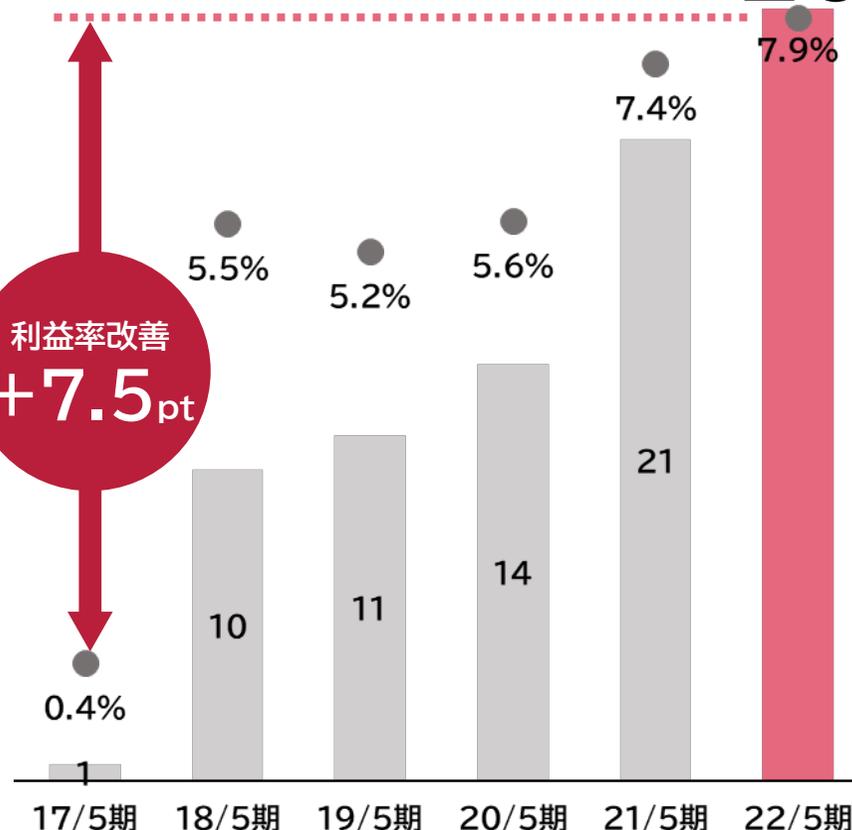


営業利益※1及び営業利益率※1の推移

(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

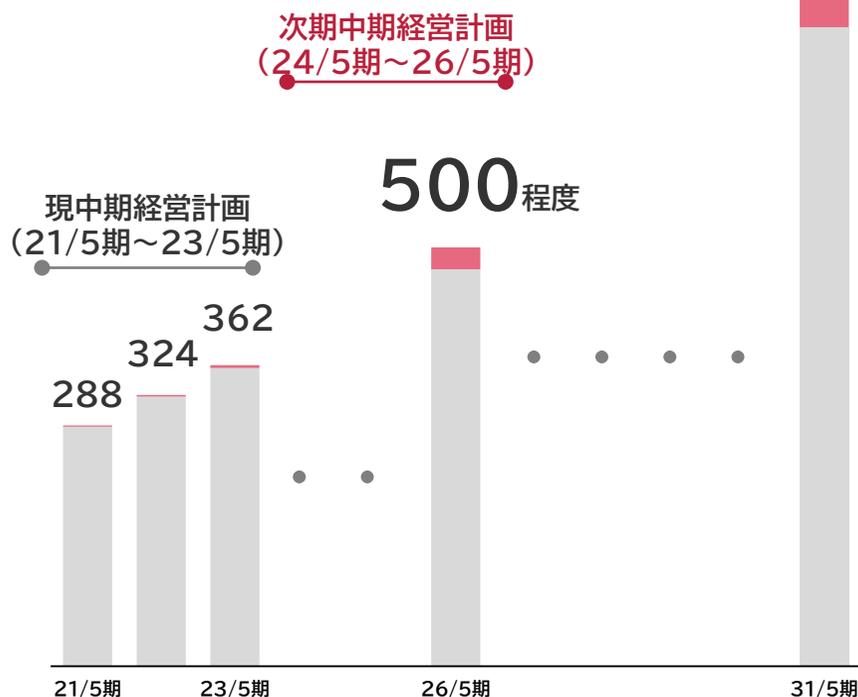
2. 成長戦略に伴う業績イメージ

- 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)

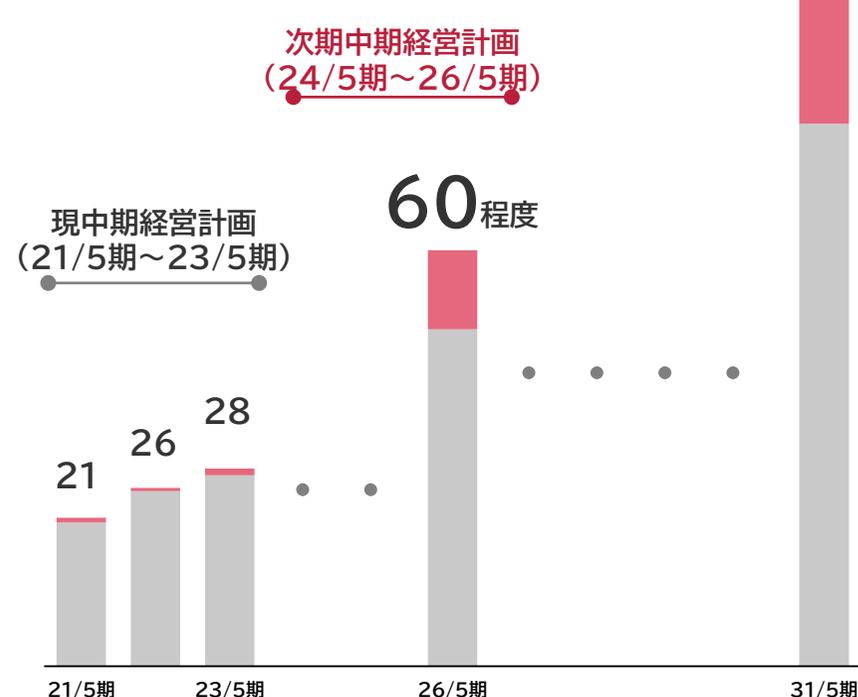
■ コンタクトセンター・BPO ■ Omnia LINK外販



将来の営業利益イメージ

(億円)

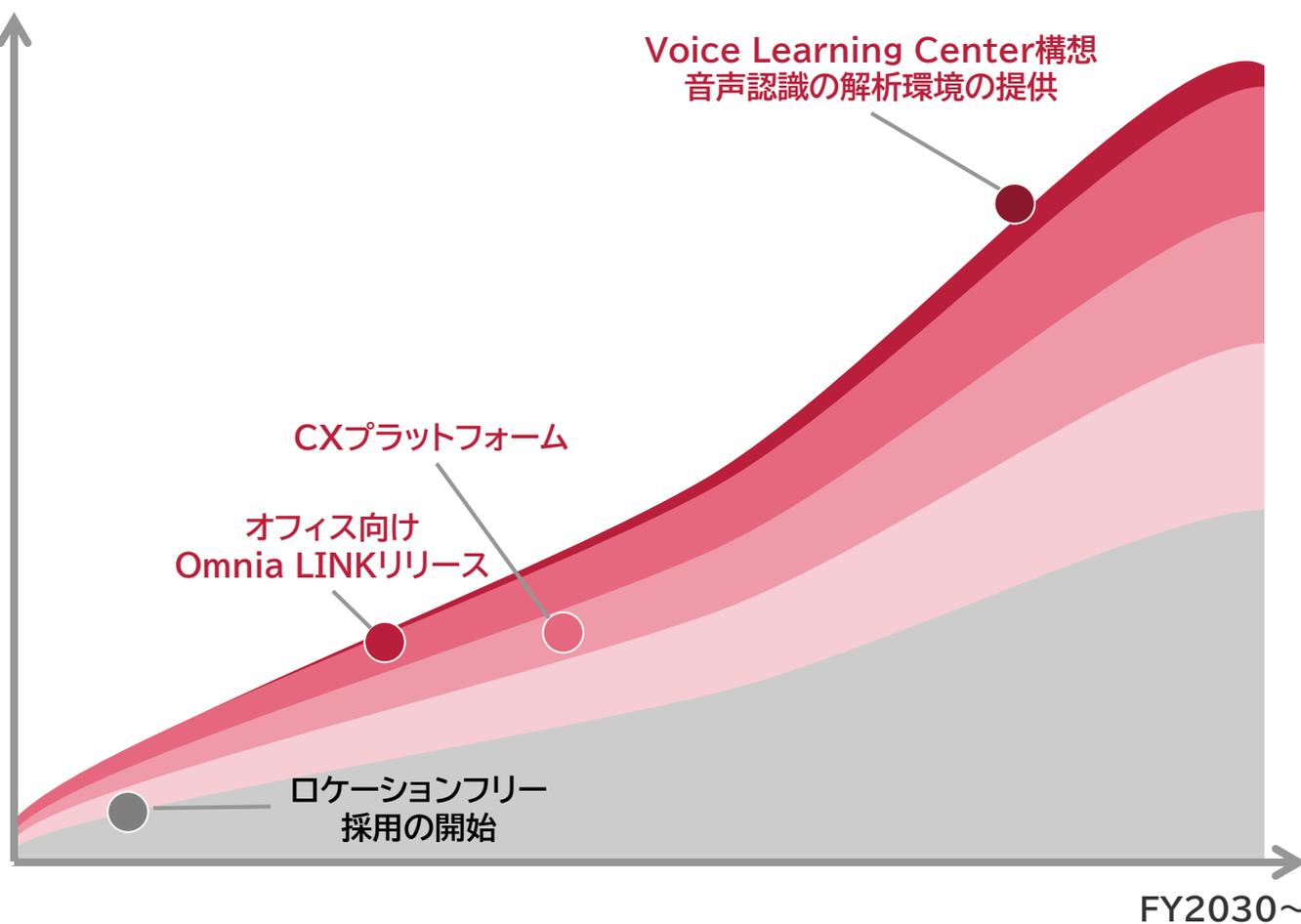
■ コンタクトセンター・BPO ■ Omnia LINK外販



3. 成長戦略

- 複数の成長ドライバーを軸に成長を加速

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

9 Appendix



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

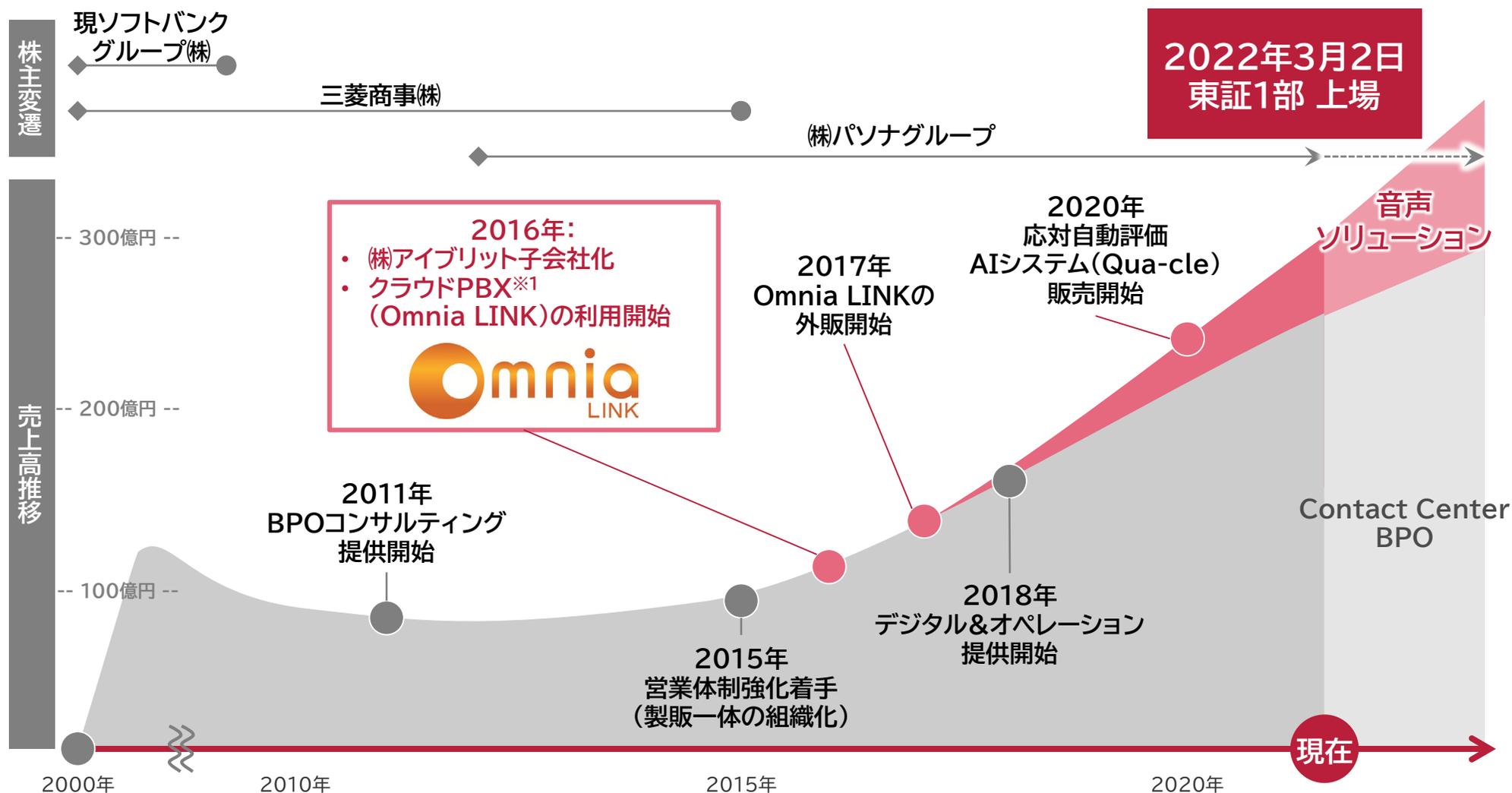
「コンタクトセンター・BPO」と「AI・DXソリューション」の2つのサービスを通じて、企業価値向上に貢献いたします。

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

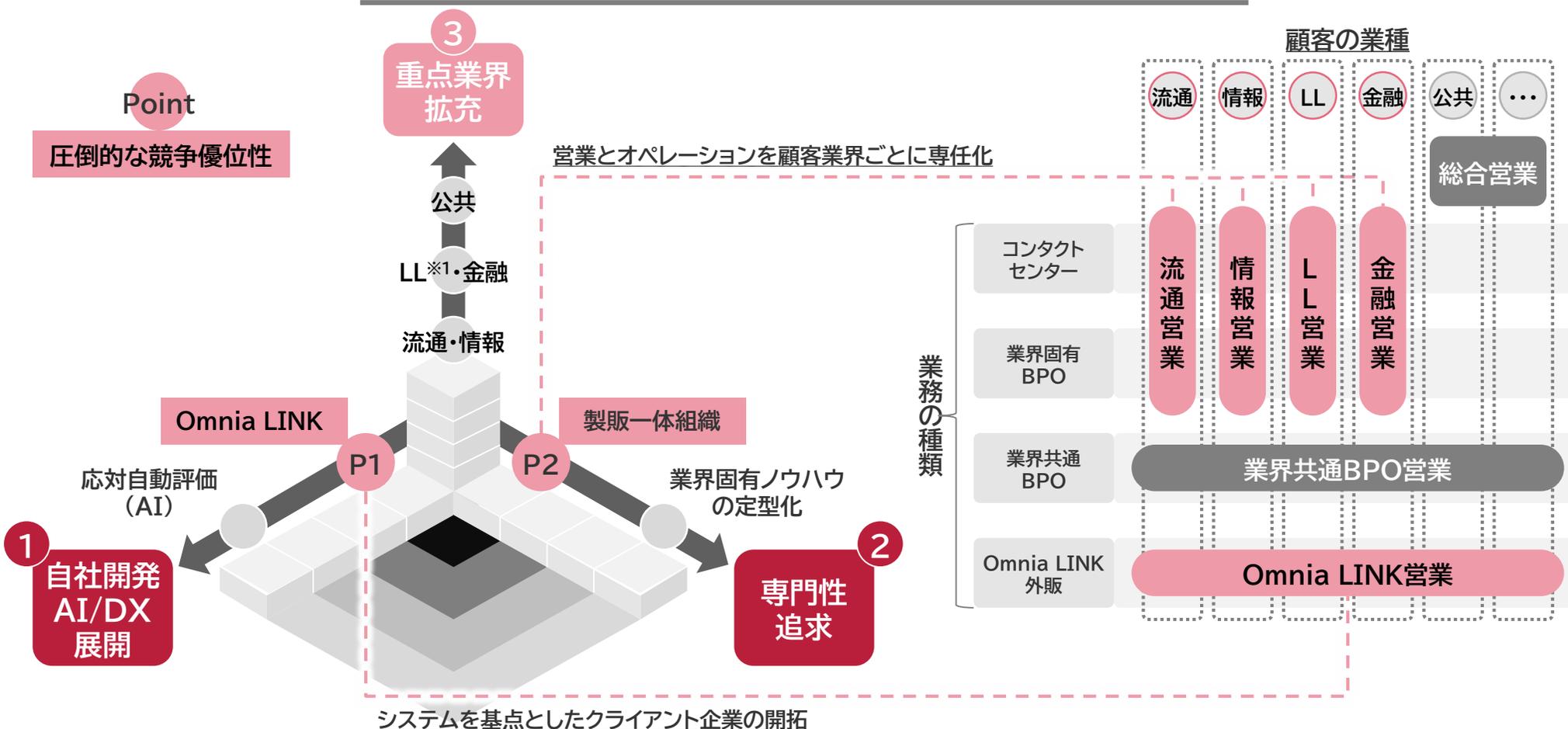


※1 Private Branch eXchangeの略。企業などの拠点内に設置し、IP電話などの外線の発着信の制御や内線電話の接続をコントロールする構内交換機。 © 2022 Bewith, Inc.

3. 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

4. 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」

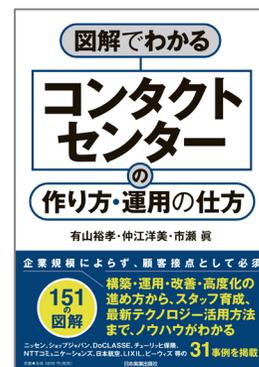


- 当社グループ独自の顧客理解メソッド
- 業界・企業・顧客チャネルを問わず活用可能

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

2021年度SV年間教育時間※3

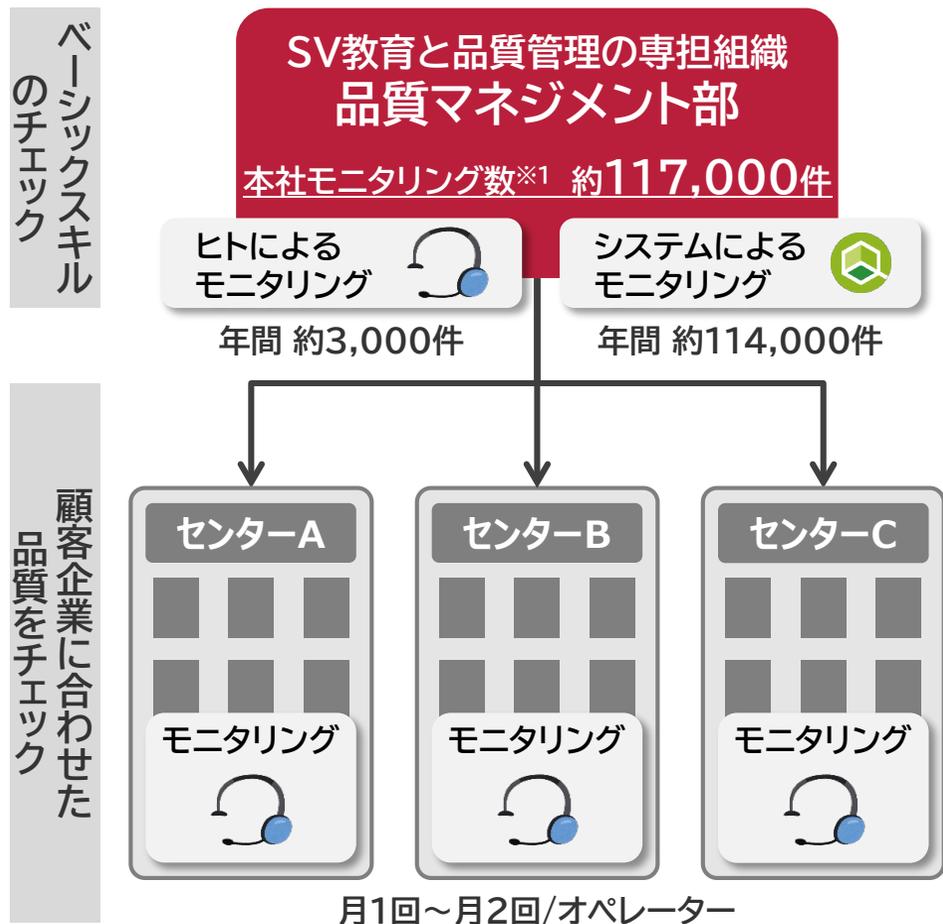
約**25,000**h

※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 2021年度SV年間教育時間は各教育時間×受講人数による合計

5. 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2021年度実績ベース

6. 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

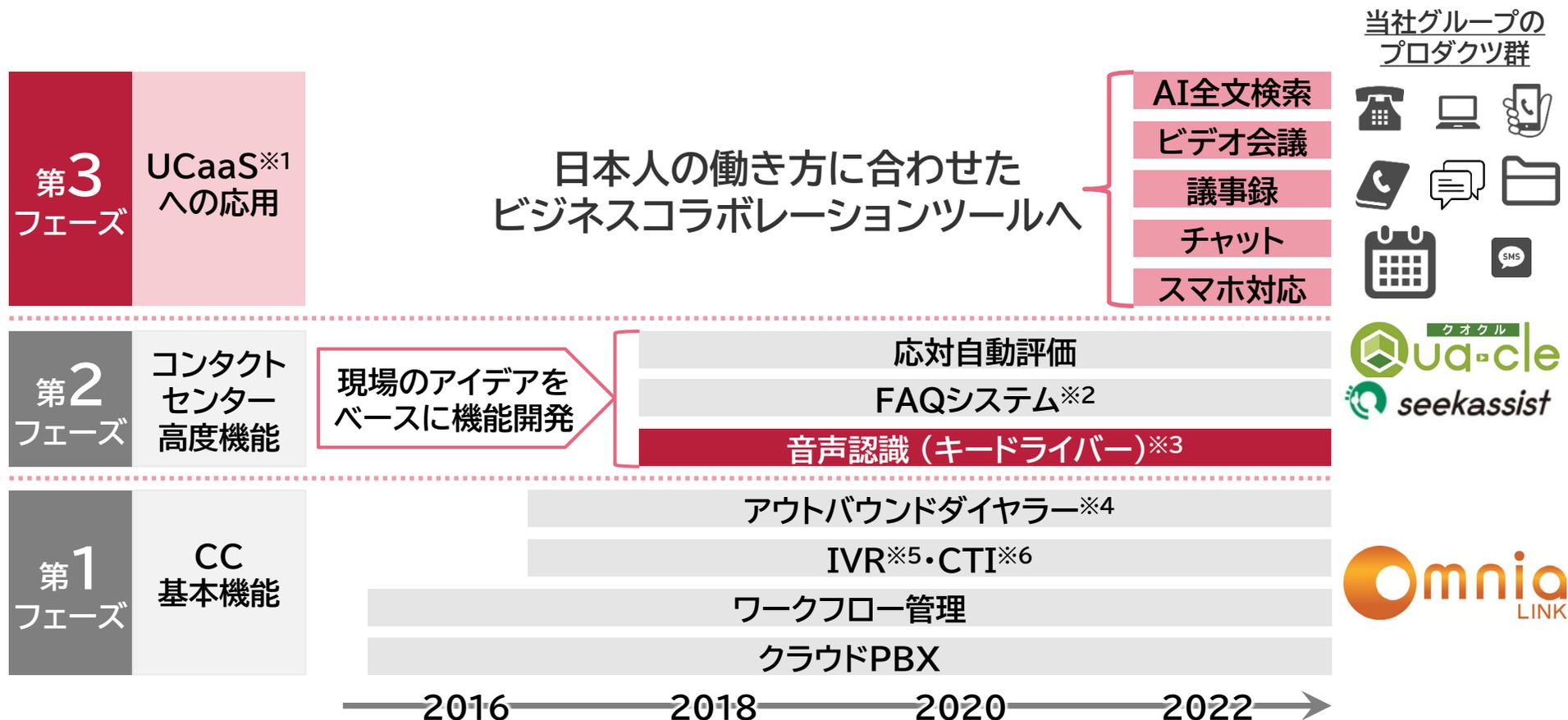


拠点B



7. Omnia LINKの今後の進化

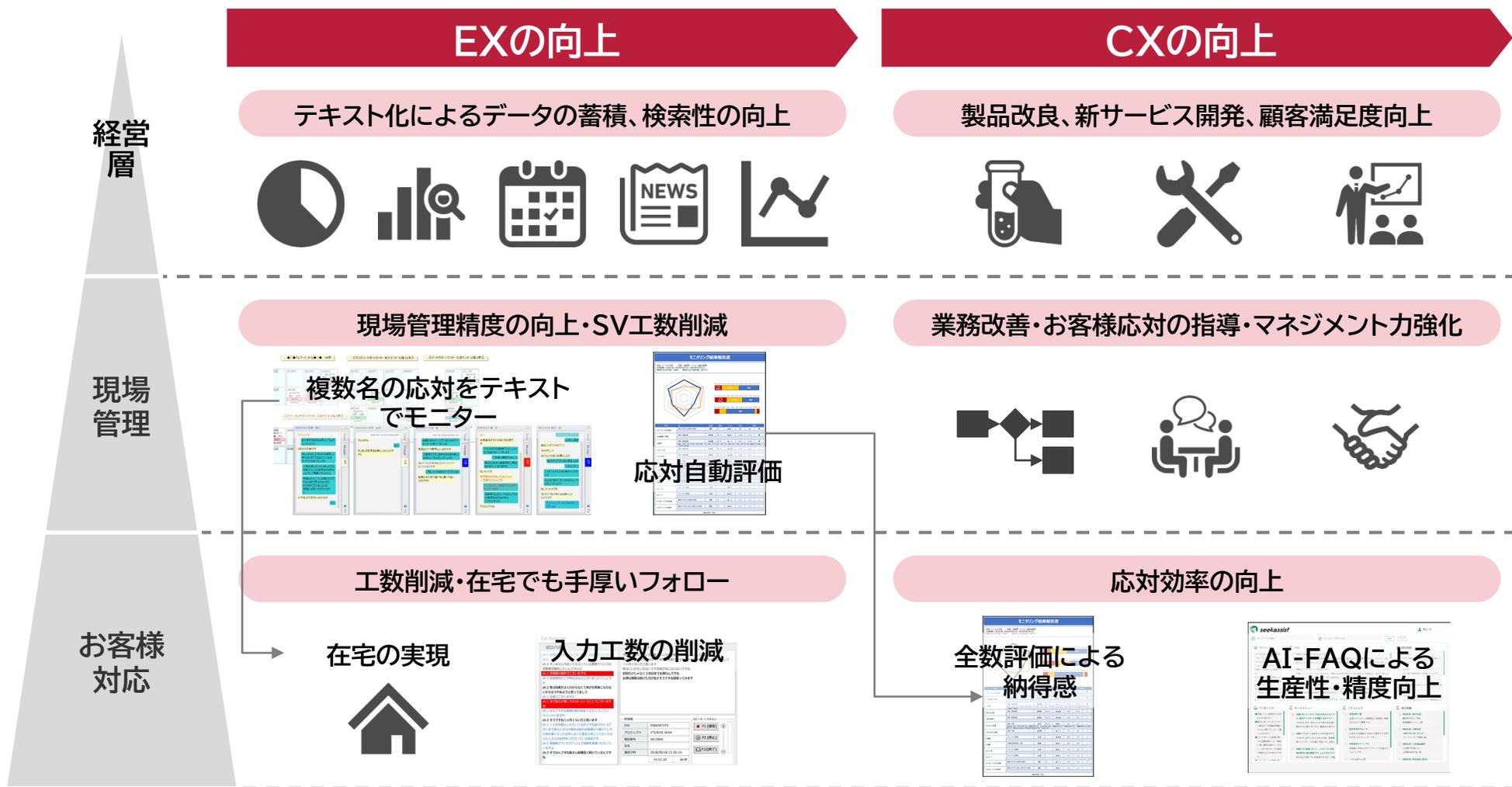
- 音声・AIの技術をさらに磨き上げ、新たなテクノロジーを追加することで市場拡大を図る



※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.

8. 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



9. 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



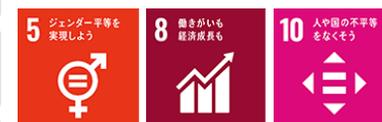
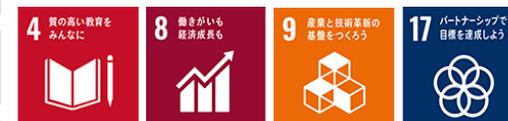
活動や取り組み

- 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



9. 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



写真提供：日本障がい者サッカー連盟

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

11. 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	24 ※1年	20年	16年	17年	25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

11. 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	<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うる企業の発掘と攻略を担当し、当社成長を牽引中。</p>

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、実際の業績は、業績予想とは、異なり得ることを予めご承知おきください。
- 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。