



AKIBA ホールディングス

2020年3月期 決算説明資料

2020年5月29日

1. 2020年3月期通期決算
2. 2020年3月期第4四半期業績
3. 2021年3月期業績予想
4. セグメント別概況
 - ①メモリ製品製造販売事業
 - ②通信コンサルティング事業
 - ③HPC事業
5. 総括
6. 参考資料

※ 資料中の数字の単位は、別途指定ない限りすべて百万円

1. 2020年3月期通期決算

【セグメント】

メモリ製品製造販売
(メモリ)

株式会社アドテック

メモリ等電子部品、電子デバイスの開発・製造・販売

通信コンサルティング
(通信)

株式会社バディネット iconicStorage株式会社

株式会社モバイル・プランニング

通信建設 BPO コンタクトセンター Wi-Fiルータレンタル

2019年9月30日に株式会社モバイル・プランニング株式を売却、Wi-Fiルータレンタル事業を廃止

HPC
(HPC)

株式会社HPCテック

高度計算機の開発・製造・販売

ウェブソリューション
(ウェブ)

株式会社エッジクルー

オープン系システム開発・保守 SES

2019年7月1日に株式会社バディネットに事業移管、2020年3月期第1四半期末をもって廃止

コンテンツ
(コンテンツ)

株式会社ティームエンタテインメント

CD の企画・制作・販売、コンテンツカフェの運営

2018年2月20日に子会社株式を売却、2018年3月期第3四半期末をもって廃止

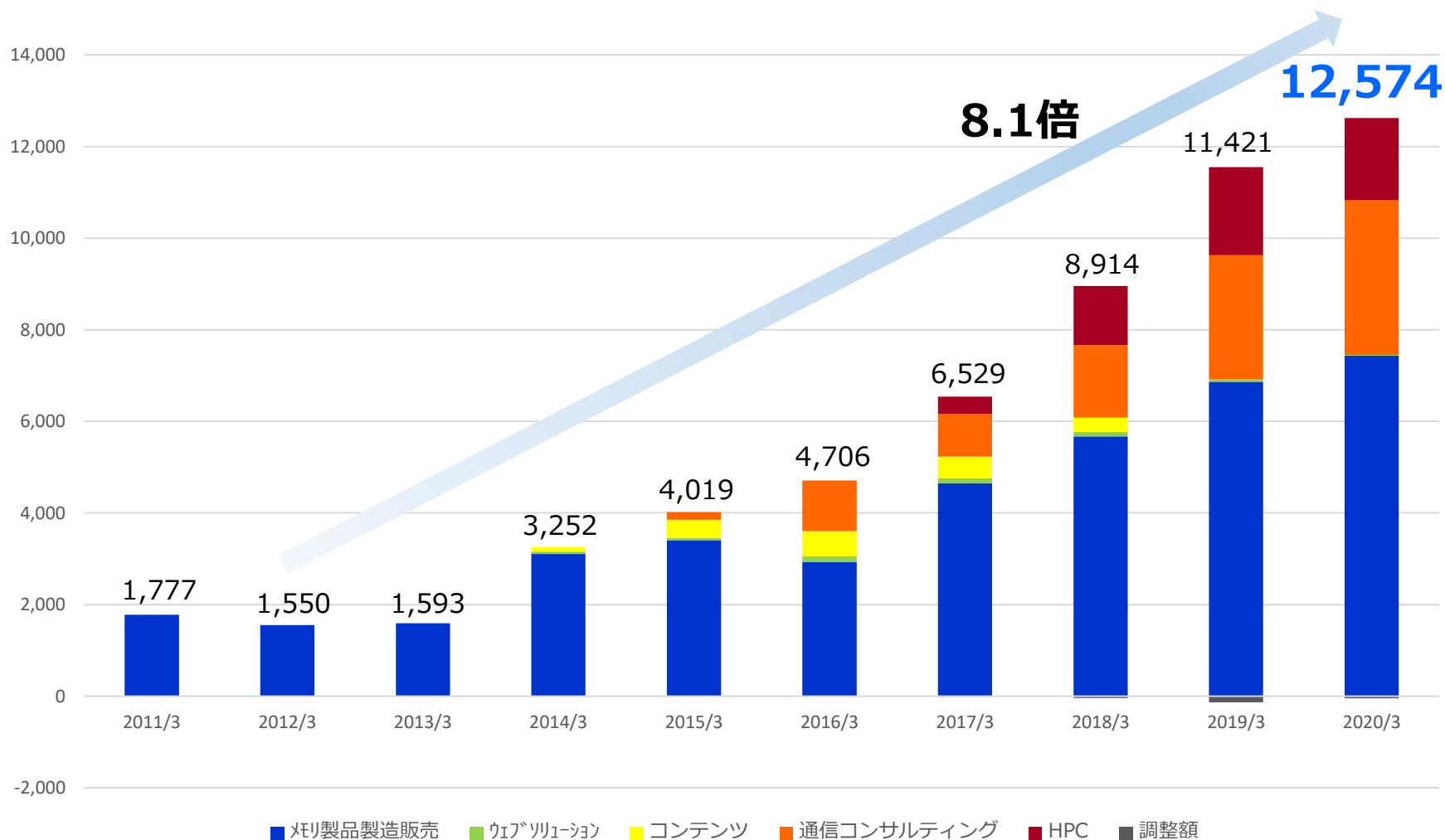
1. 2020年3月期通期決算

【概況】

連結業績	四半期では前期4Q比増収減益も、通期は大幅増収増益		
	第4四半期	売上高：3,718 営業利益：155	前年同期比：108.1% 前年同期比：55.2%
	通期	売上高：12,574 営業利益：642	前年同期比：110.1% 前年同期比：149.5%
メモリ製品製造販売	4Q減収懸念払拭して前期4Q比増収、通期は大幅増収増益		
	第4四半期	売上高：2,114 営業利益：70	前年同期比：129.8% 前年同期比：69.6%
	通期	売上高：7,432 営業利益：207	前年同期比：108.3% 前年同期比：111.0%
通信コンサルティング	前期4Q比増収増益、通期も大幅増収増益、過去最高値		
	第4四半期	売上高：823 営業利益：37	前年同期比：100.6% 前年同期比：106.4%
	通期	売上高：3,379 営業利益：318	前年同期比：124.9% 前年同期比：322.5%
HPC	利益率向上で前期比減収も大幅増益、利益過去最高値		
	第4四半期	売上高：780 営業利益：91	前年同期比：77.3% 前年同期比：57.5%
	通期	売上高：1,794 営業利益：212	前年同期比：93.2% 前年同期比：113.4%

1. 2020年3月期通期決算

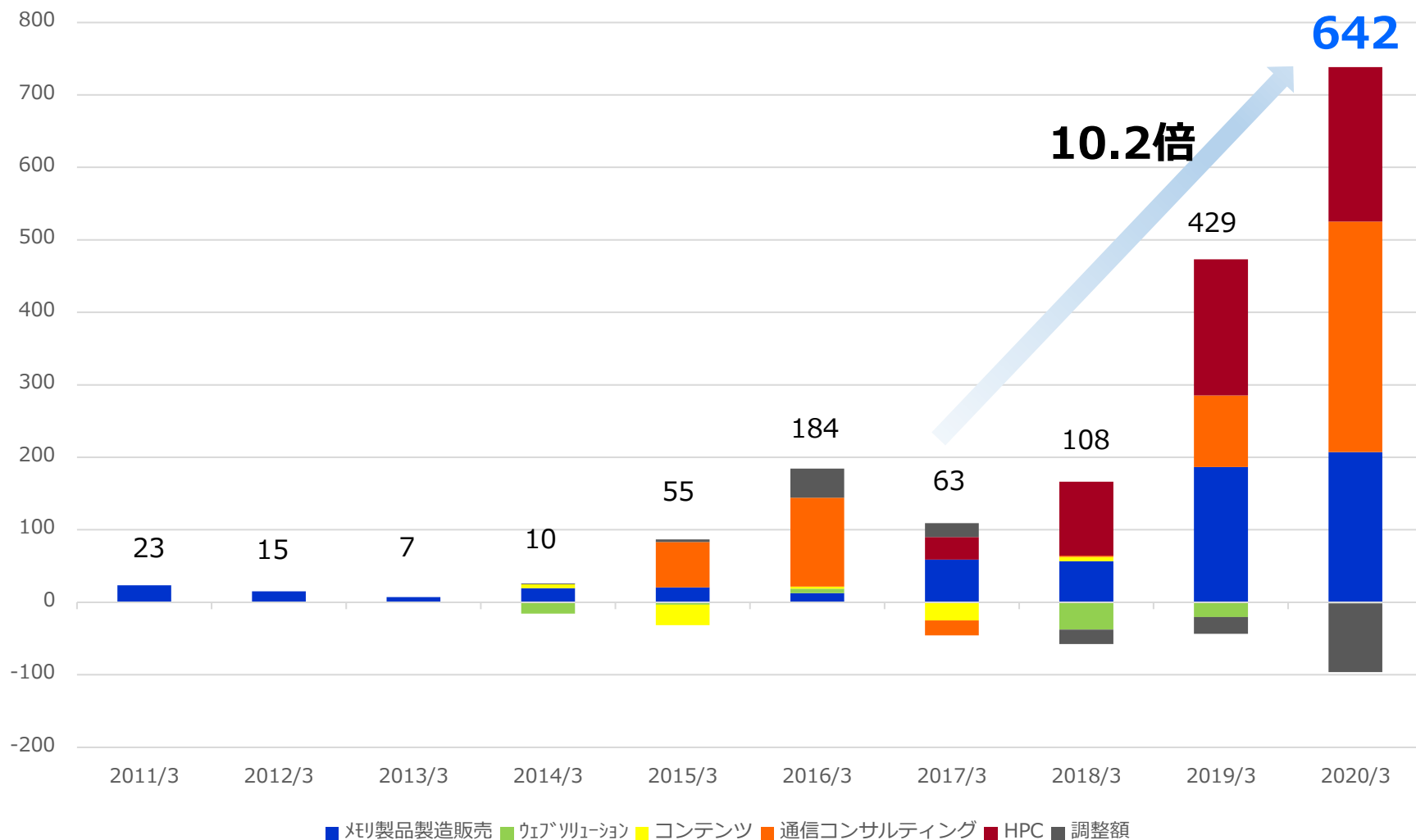
【連結売上高】 8期連続増収、2012年3月期の8.1倍



- ※ 2013年3月期まではアドテック（メモリ製品製造販売）単体
- ※ 2016年3月期第3四半期からホールディングス化
- ※ 調整額はセグメント間の内部売上高または振替高

1. 2020年3月期通期決算

【連結営業利益】 3期連続増益、2017年3月期の10.2倍

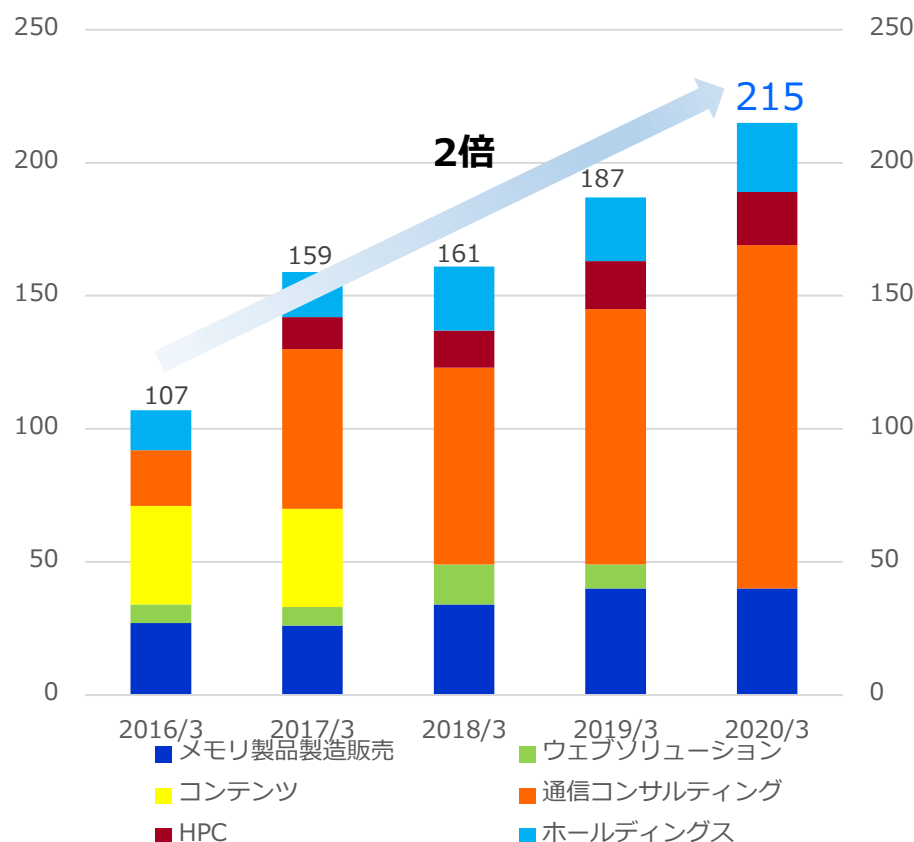


※ 調整額は主に報告セグメントに帰属しない人件費および一般管理費、持株会社に対する経営指導料等の消去

1. 2020年3月期通期決算

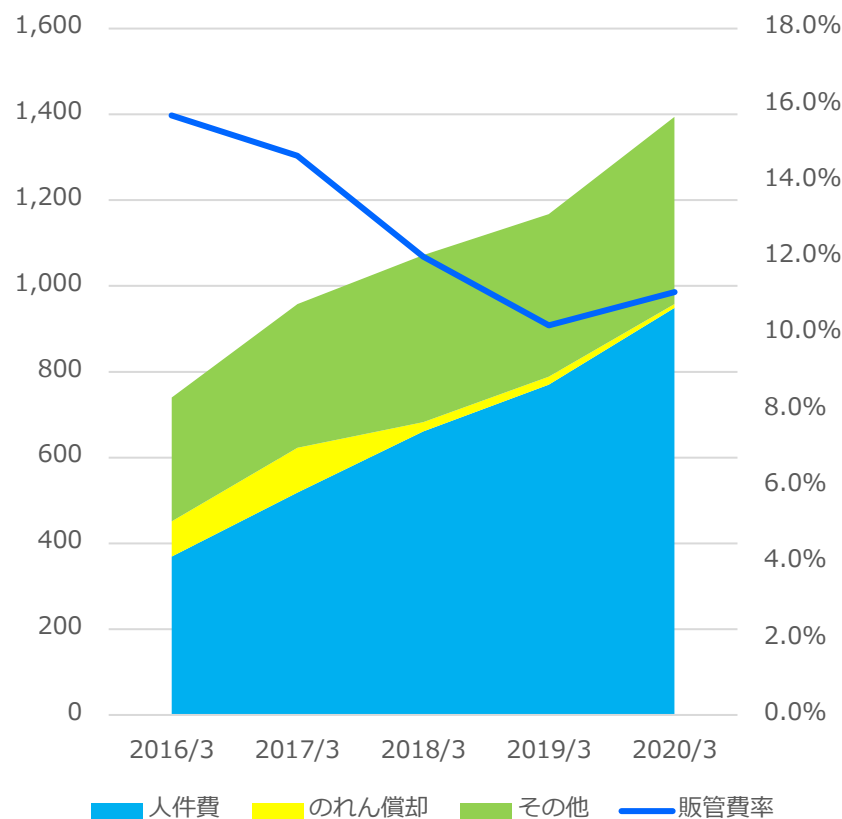
【役職員数】

人材確保に注力、成長分野、管理部門を中心に大きく増加、5年間で2倍に



【販売管理費】

将来の事業規模拡大を支える体制づくり推進で比率増加、のれん償却終了



※ 各年度末実績、役職員＝役員、正社員、契約社員、アルバイト、単位は人

※ 人件費＝給与、役員報酬、賞与、退職金、通勤交通費、法定福利費、採用費、教育費、福利厚生費（引当金含む）

1. 2020年3月期通期決算

【貸借対照表】

	2019年3月期 期末	2020年3月期 期末	前期末比	トピックス
流動資産	4,883	6,731	137.8%	・流動資産、流動負債、固定負債、株主資本の増加により、BS規模全体が拡大
現預金	1,577	2,584	163.8%	
売掛債権	2,381	2,714	114.0%	
棚卸資産	791	1,328	167.9%	
固定資産	228	226	98.8%	・事業拡大により、売掛債権、棚卸資産、買掛債務、借入金増加
のれん	29	—	—	
資産合計	5,112	6,958	136.1%	
流動負債	3,611	4,582	126.9%	
短期借入金	1,905	2,600	136.5%	・短期借入金、長期借入金、社債の増加等により、現預金増加
買掛金	1,009	1,116	110.6%	
固定負債	352	524	148.8%	・減価償却進むが第4四半期の増床による固定資産増加で微減に
長期借入金	315	412	130.6%	
負債合計	3,963	5,107	128.9%	・利益増加で利益剰余金増加続きプラスに転じる
株主資本	1,042	1,696	162.7%	
資本金	700	700	100.0%	
利益剰余金	▲127	526	—	
負債・純資産合計	5,112	6,958	136.1%	

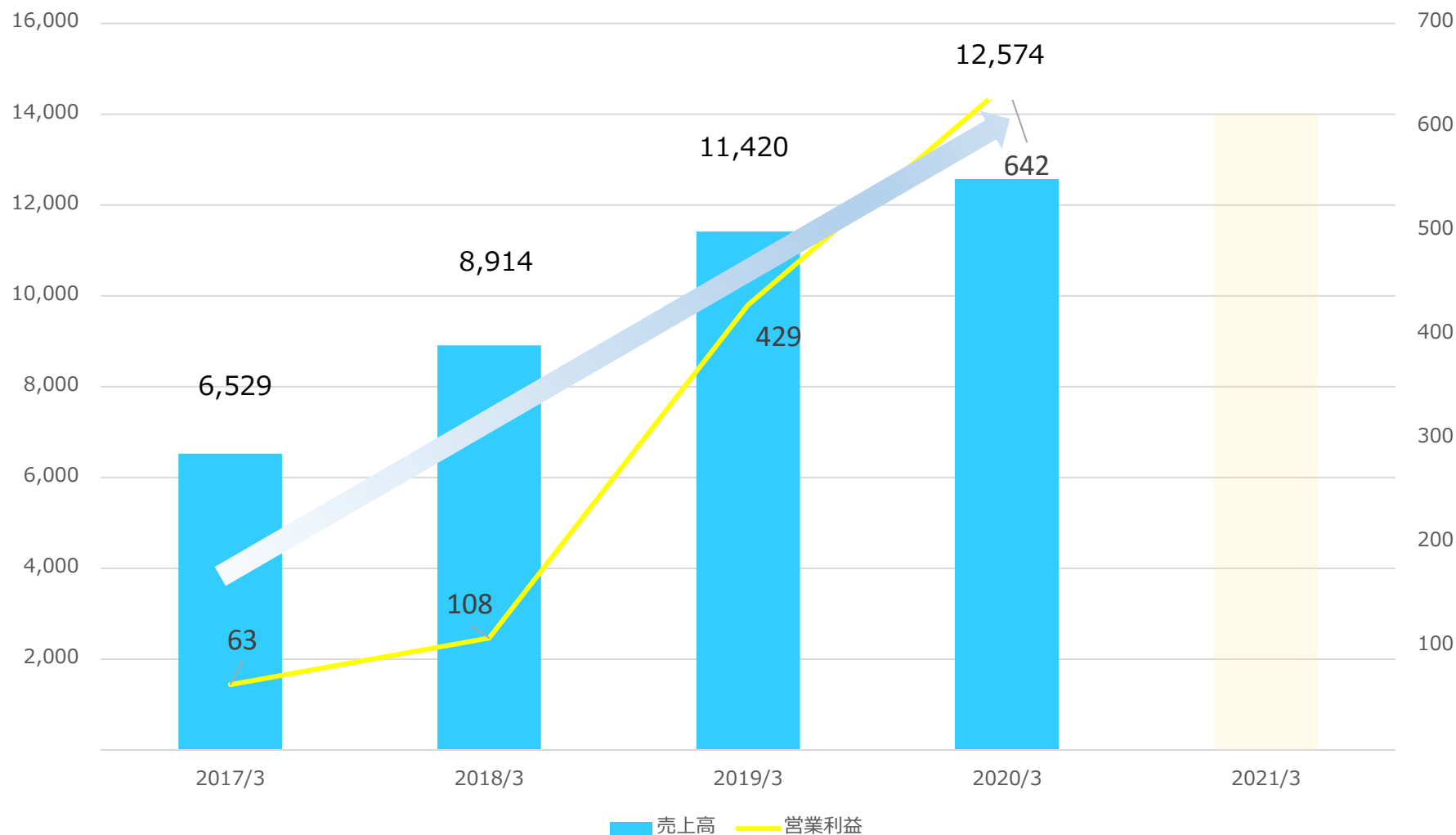
1. 2020年3月期通期決算

【損益計算書】

	2019年3月期	2020年3月期	前期比	トピックス
売上高	11,420	12,574	110.1%	- メモリ、通信が前期を大幅に超える売上高を計上、前年比大幅増加 - 全セグメントで増収、販管費増加抑え営業利益大幅増加、営業利益率も1.2%向上 - 第2四半期における子会社株式売却により特別利益発生、当期純利益大幅増加 - 利益計上により法人税増加も、欠損金の影響もあり相対的に低減
売上原価	9,823	10,538	107.3%	
売上総利益	1,596	2,036	127.5%	
販売費および一般管理費	1,167	1,394	119.4%	
営業利益	429	642	149.5%	
営業外収益	34	57	164.4%	
営業外費用	37	62	166.3%	
経常利益	426	636	149.2%	
特別利益	—	365	—	
特別損失	—	—	—	
税金等調整前当期純利益	426	1,001	234.9%	
法人税等合計	134	300	222.3%	
当期純利益	291	701	240.7%	
非支配株主に帰属する当期純利益	46	47	101.6%	
親会社株主に帰属する当期純利益	244	654	267.2%	

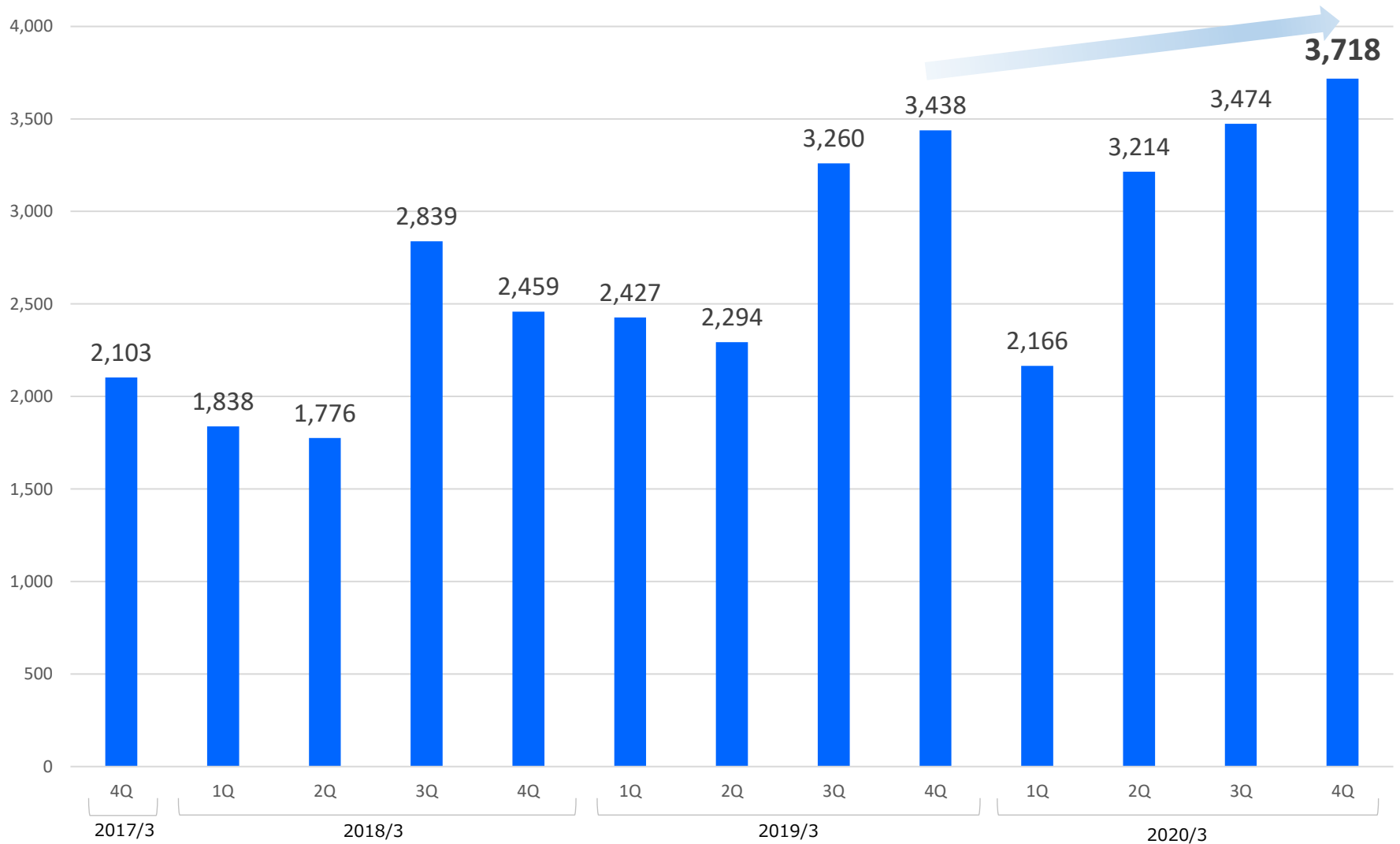
2. 2021年3月期業績予想

【業績予想】 合理的に算定することが困難なことから非開示



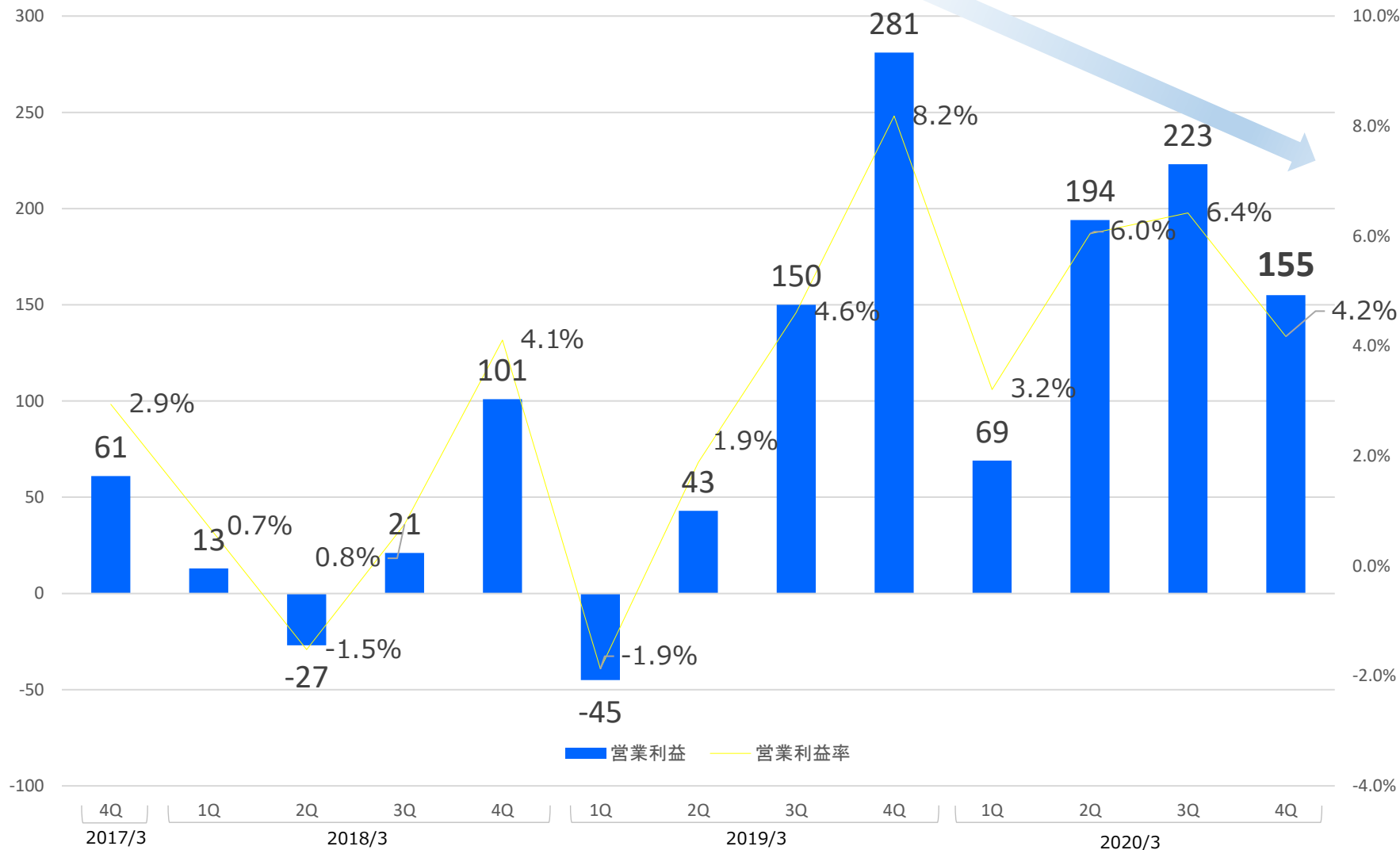
1. 2020年3月期第4四半期業績 AKIBA ホールディングス

【連結売上高】メモリ、通信、増収で前期4Qを超える水準に



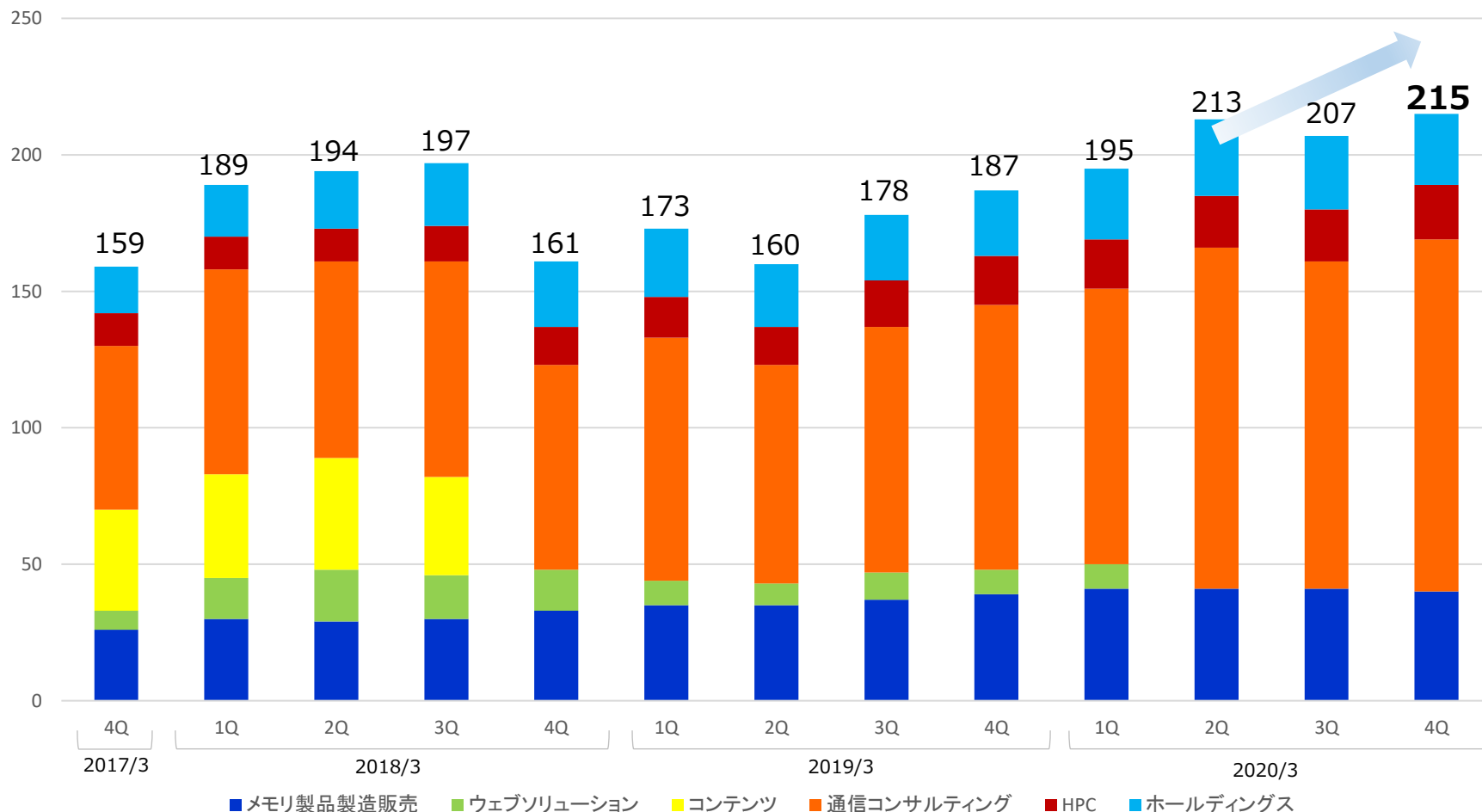
1. 2020年3月期第4四半期業績 AKIBA ホールディングス

【連結営業利益】 メモリ、HPC減益、前期4Q比減少



1. 2020年3月期第4四半期業績 AKIBA ホールディングス

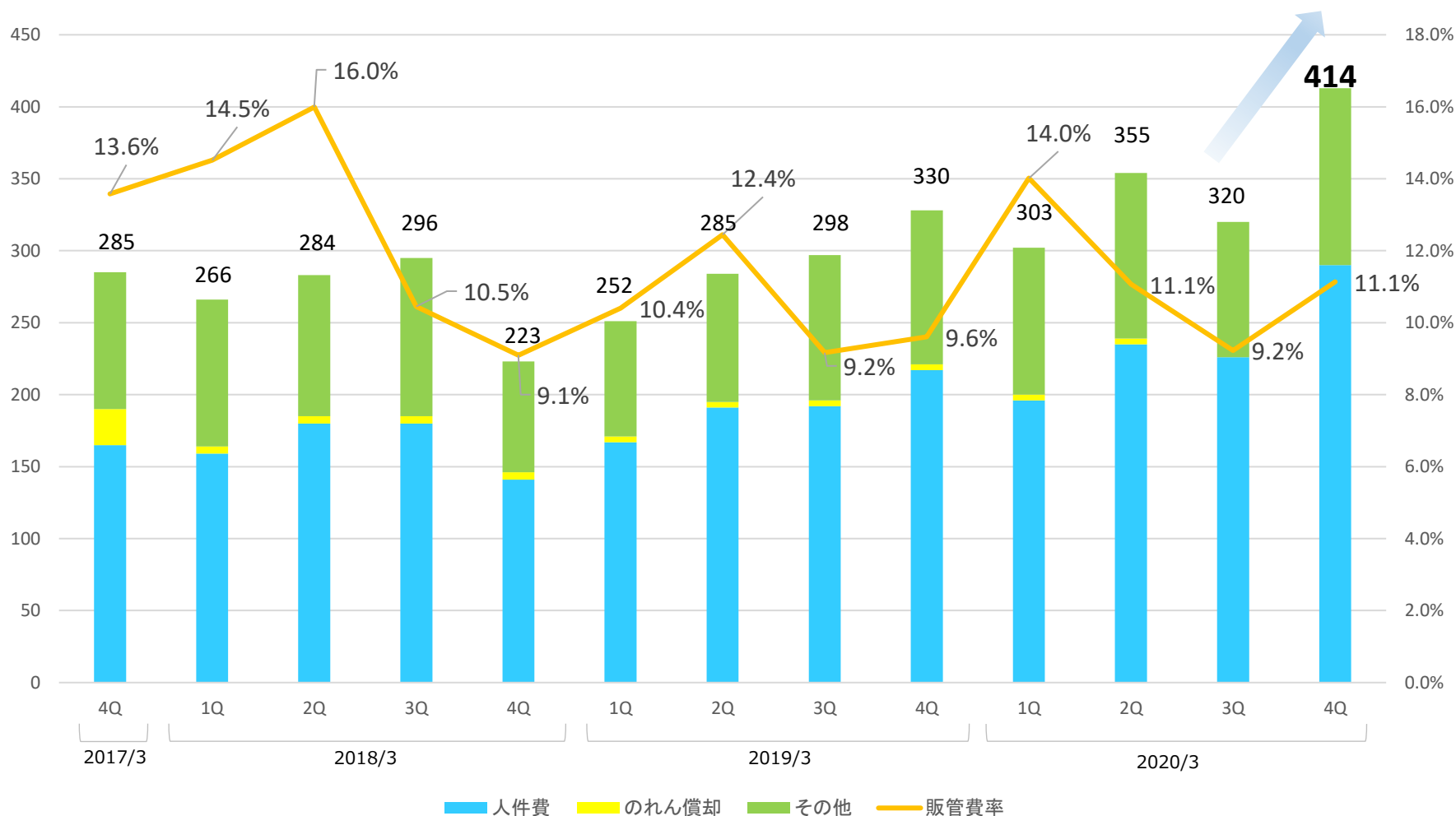
【役職員数】 通信大幅増員、子会社売却以前の水準を超える



※ 各年度末実績、役職員＝役員、正社員、契約社員、アルバイト、単位は人

1. 2020年3月期第4四半期業績 AKIBA ホールディングス

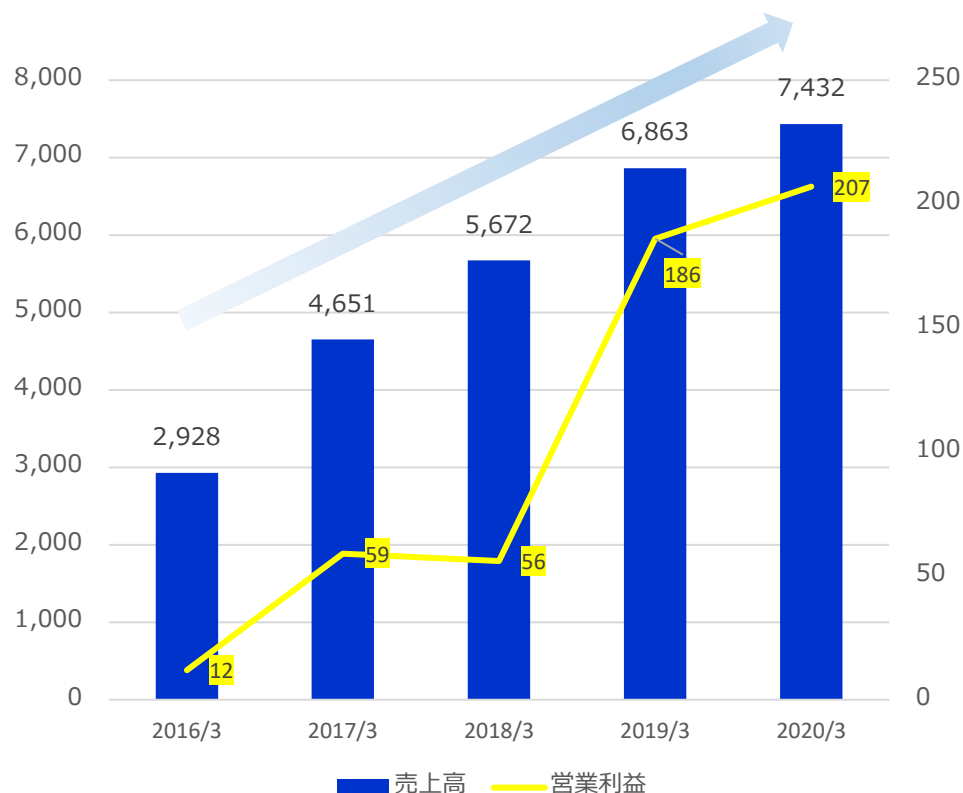
【販売管理費】 採用、増床等将来投資で増加、比率高まる



※ 人件費 = 給与、役員報酬、賞与、退職金、通勤交通費、法定福利費、採用費、教育費、福利厚生費（引当金含む） ¹⁴

3. セグメント別概況

【メモリ製品製造販売事業：通期】



【トピックス】

2020年3月期実績

- ・IoT事業、量産順調、新規案件開拓で拡大続く
- ・メモリ、Windows7サポート終了によるPC買い替え需要で拡大
- ・AMD製CPU、新製品発売、PC需要増大で大幅拡大

2021年3月期予想

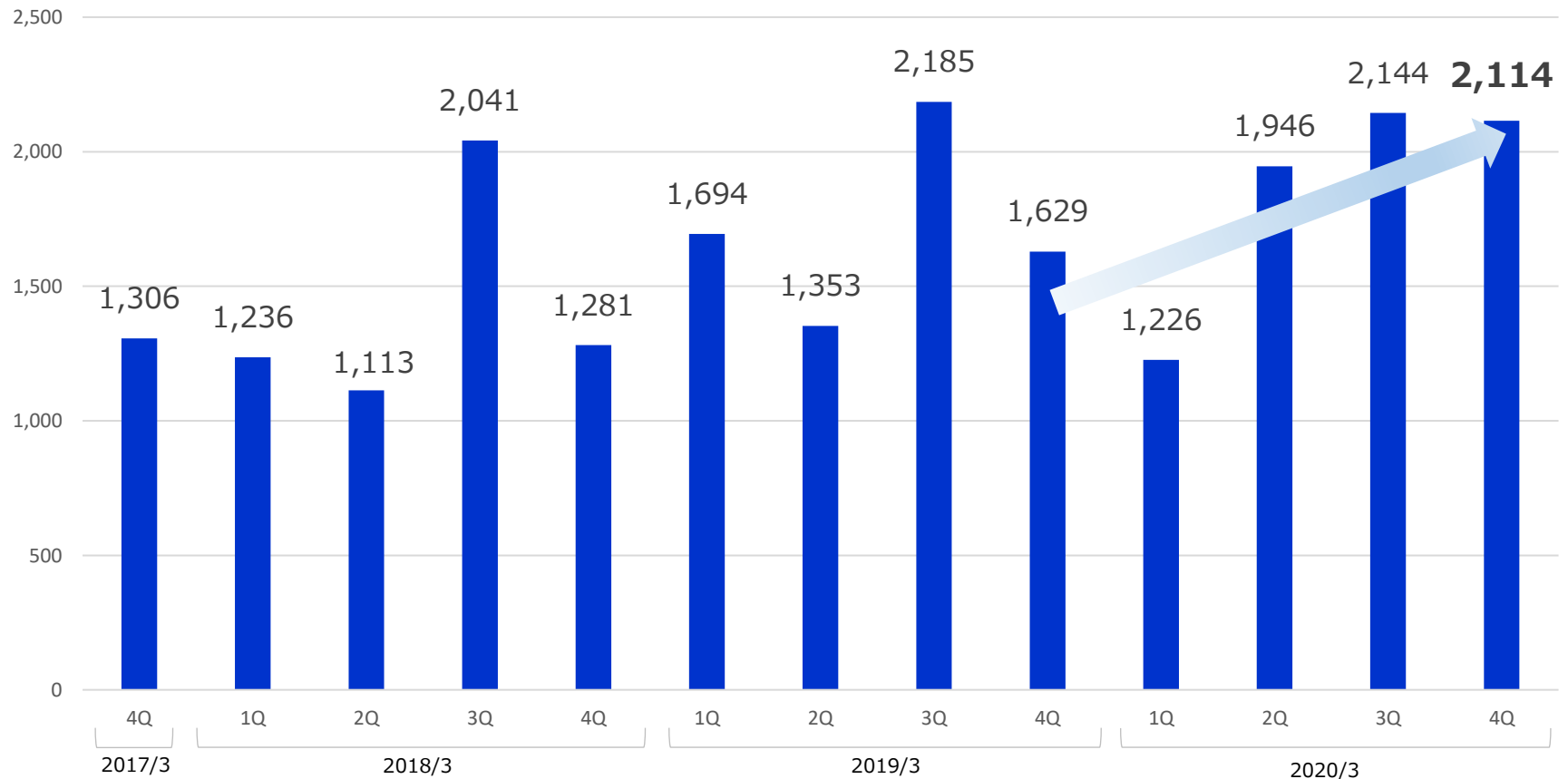
- ・IOT事業、新規案件さらに増加、引き続き拡大見込
- ・メモリ、テレワーク推進傾向でPC需要旺盛
- ・AMD製CPU、新製品発売、PC需要旺盛で続伸見込

	2018年3月期	2019年3月期	前期比	2020年3月期	前期比
売上高	5,672	6,863	121.0%	7,432	108.3%
営業利益	56	186	328.2%	207	111.0%

3. セグメント別概況

【メモリ製品製造販売事業：第4四半期売上高】

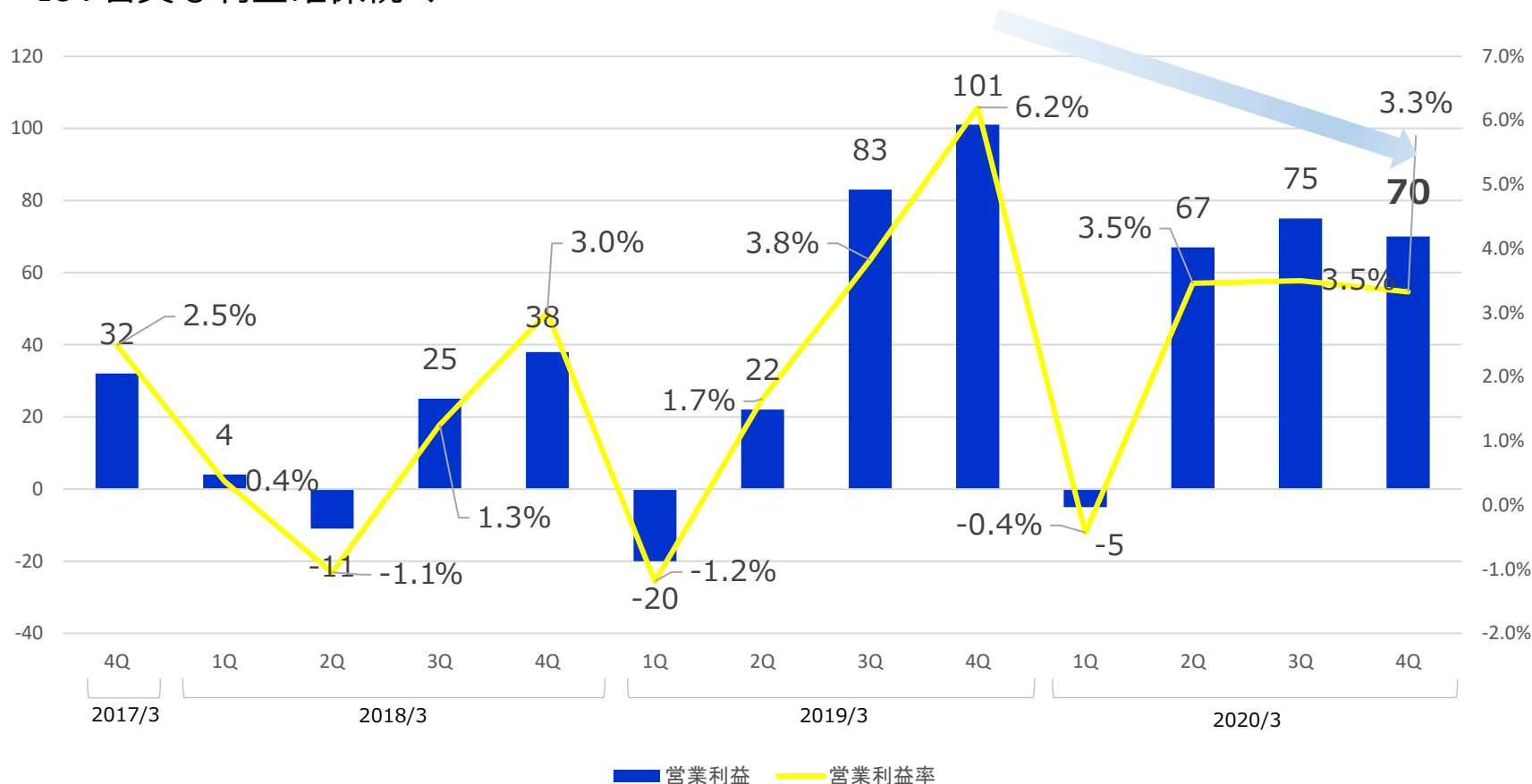
- ・各製品とも販売増加、前期大きく上回る
- ・テレワーク推進傾向によるPC需要増加でメモリモジュール販売大幅増加
- ・AMD製CPU、販売拡大続き、収益に貢献
- ・IoT事業順調に推移、量産継続、新規開発案件も収益に貢献、新規受注促進図る



3. セグメント別概況

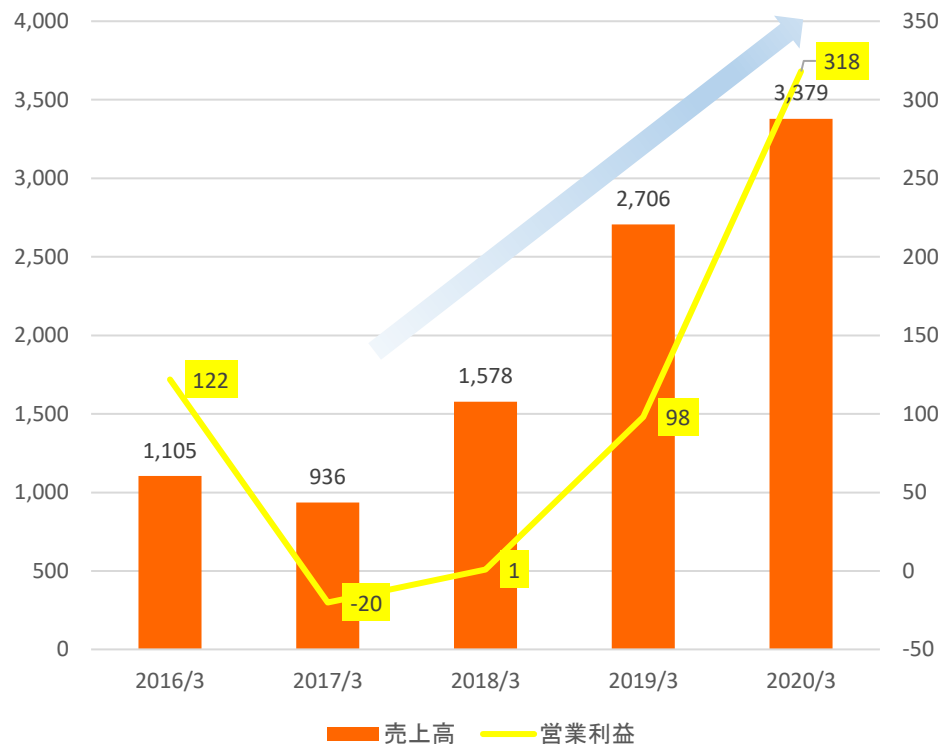
【メモリ製品製造販売事業：第4四半期営業利益】

- ・ 利益率は3Q利益率近似するも、前期4Q比は大きく低下、増収減益に
- ・ 短期的な要因により一部製品の利益率低下
- ・ 対予算ベースで販管費大幅抑制
- ・ IoT着実な利益確保続く



3. セグメント別概況

【通信コンサルティング事業：通期】



【トピックス】

2020年3月期実績

- ・通信キャリア向け電波対策事業
中心に通信建設事業拡大続く
- ・新コンタクトセンター関係投資
完了、収益化フェーズに
- ・Wi-FiレンタルおよびMVNO
事業売却の影響吸収して増収増益

2021年3月期予想

- ・IoT/5G向けインフラ構築を中心に、
通信建設工事の案件増加
- ・テレワーク、ギガスクール需要で、
通信サービス販売数の拡大見込
- ・新コンタクトセンターの拡充続け、
売上高、利益率拡大図る

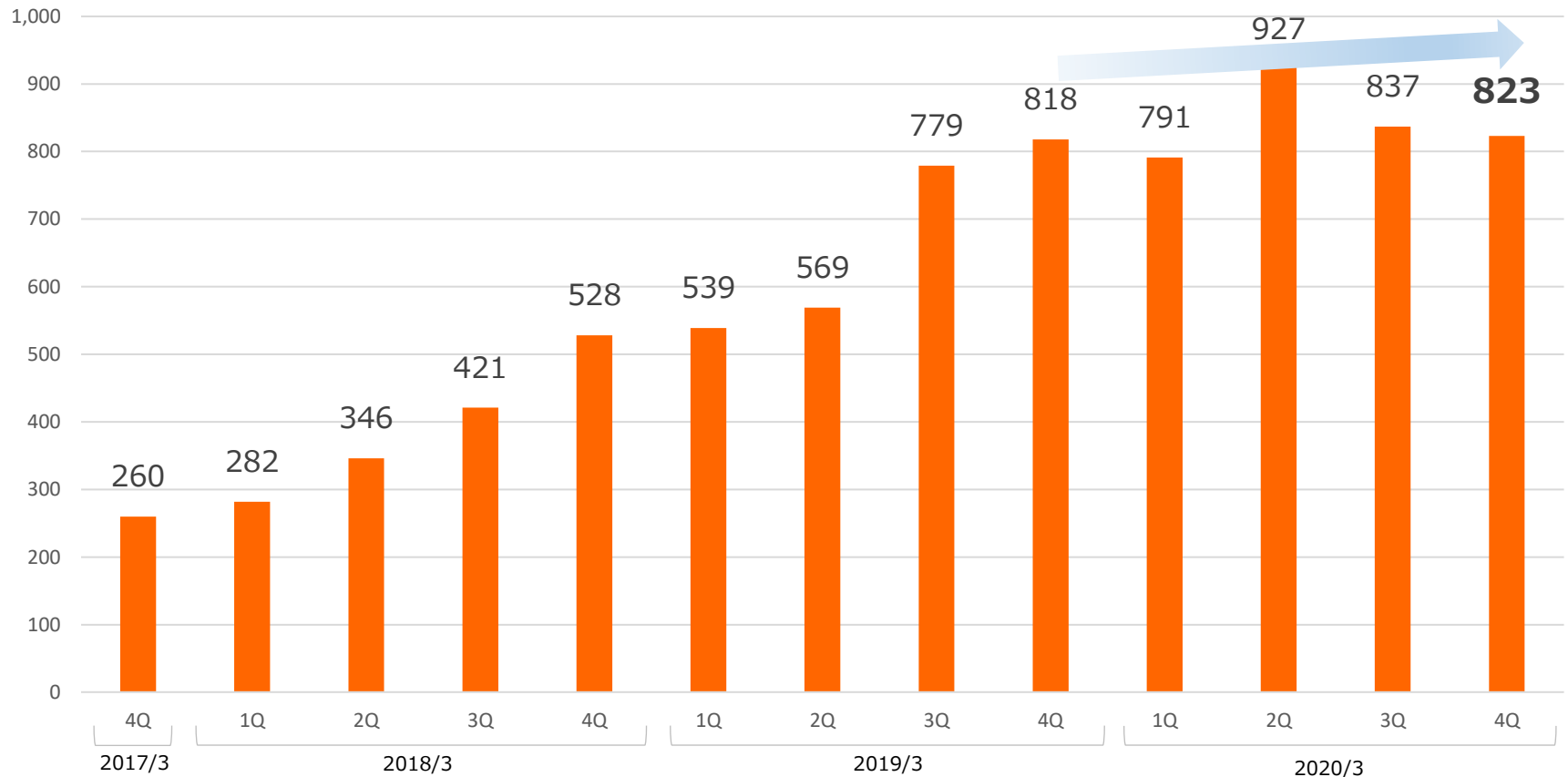
	2018年3月期	2019年3月期	前期比	2020年3月期	前期比
売上高	1,578	2,706	171.5%	3,379	124.9%
営業利益	1	98	5,224.3%	318	322.5%

※ 2015年3月期第4四半期から結対象

3. セグメント別概況

【通信コンサルティング事業：第4四半期売上高】

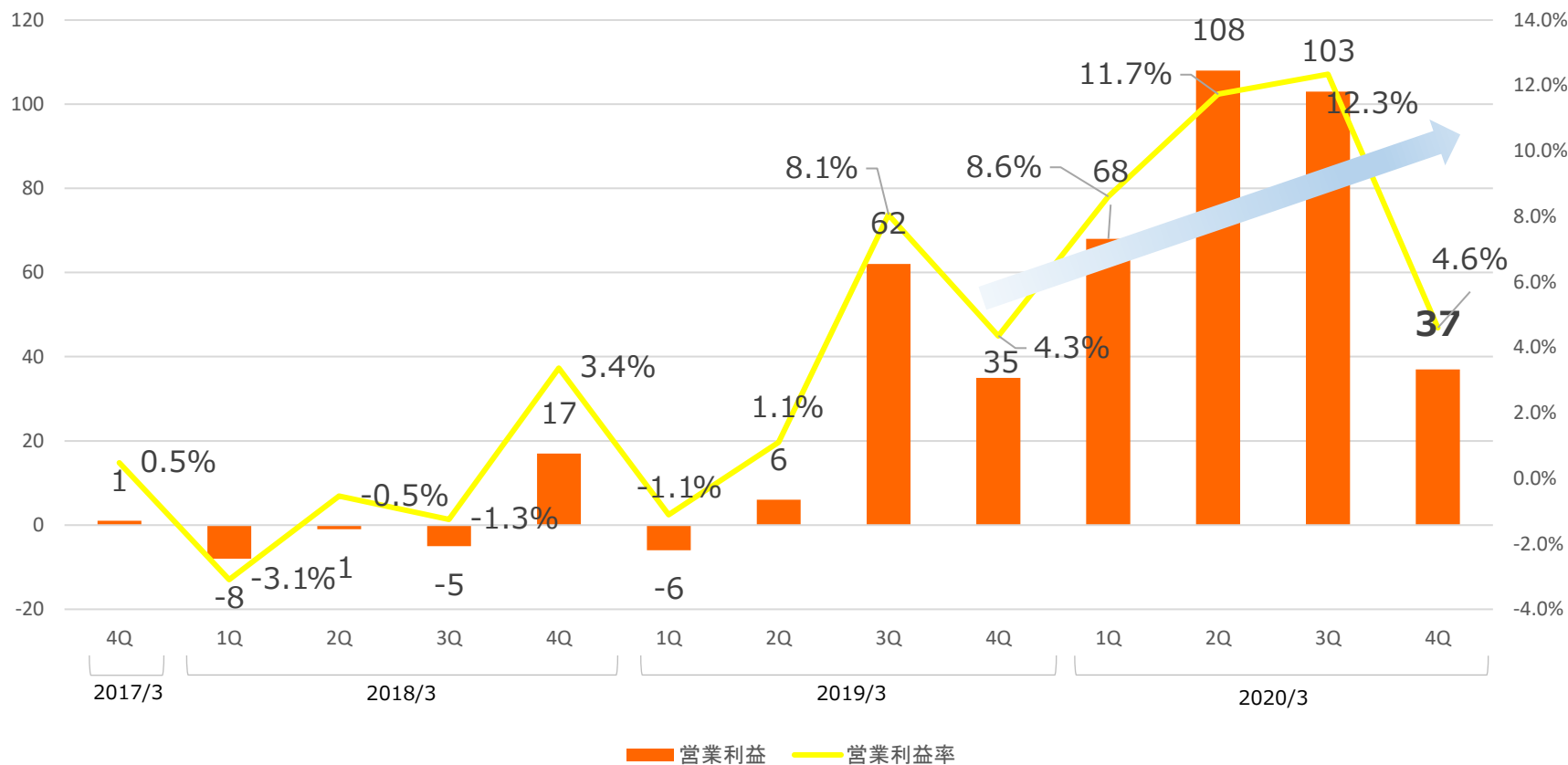
- ・通信建設事業堅調に推移、前期各Qを上回る水準に
- ・Wi-Fiレンタル及びMVNO事業売却の影響吸収し、水準安定化、前4Q上回る
- ・通信建設事業、引き続き内部体制強化、新規案件も順調に推移で拡大続く
- ・新コンタクトセンター稼働安定、設備拡充、人員増強進め規模拡大図る



3. セグメント別概況

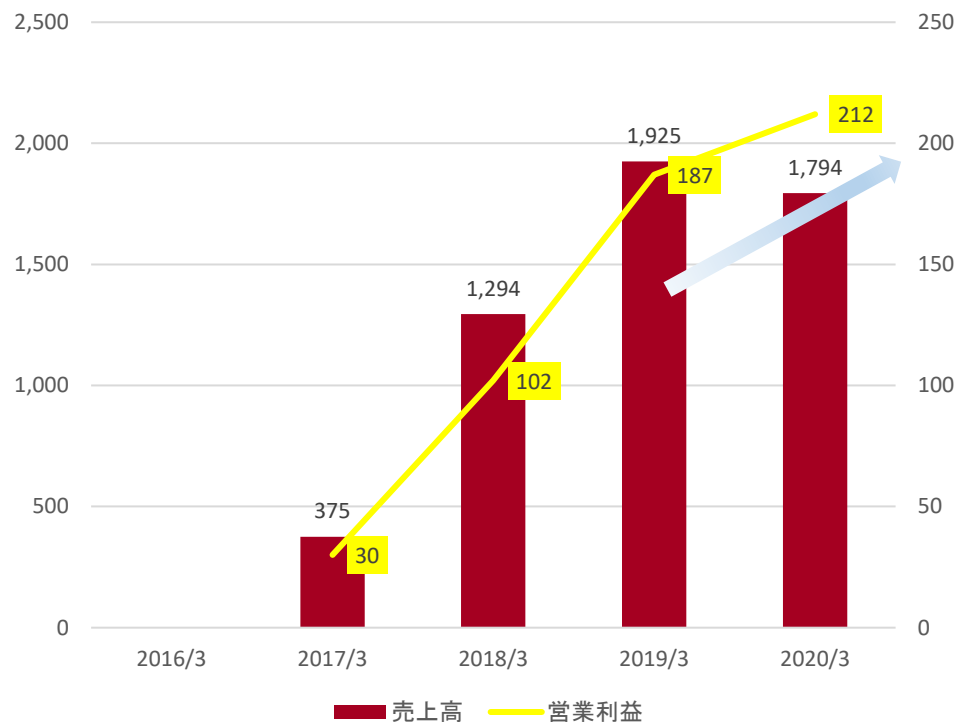
【通信コンサルティング事業：第4四半期営業利益】

- ・ 将来投資の増床、増員にともなう販管費の一時的な大幅増加により利益率低下
- ・ 通信建設事業拡大、Wi-Fiレンタル及びMVNO事業売却の影響吸収し前4Q上回る
- ・ 通信建設事業、引き続き内部体制強化、新規案件も順調に推移
- ・ 新コンタクトセンター稼働安定、投資完了、内製案件強化で利益率向上図る



3. セグメント別概況

【HPC事業：通期】



【トピックス】

2020年3月期実績

- ・ 前期規模の大型案件なく減益となるものの大幅増益を達成
- ・ 人材開発、営業チームの競争力強化に注力し利益率上昇
- ・ 企業案件の増加に注力

2021年3月期予想

- ・ 人員の増強、内部体制強化、資格取得等信頼性向上施策強化継続
- ・ 製造、技術チームのスキルアップ、サービス内容の向上図る
- ・ 企業案件、大型案件の獲得を引き続き追求

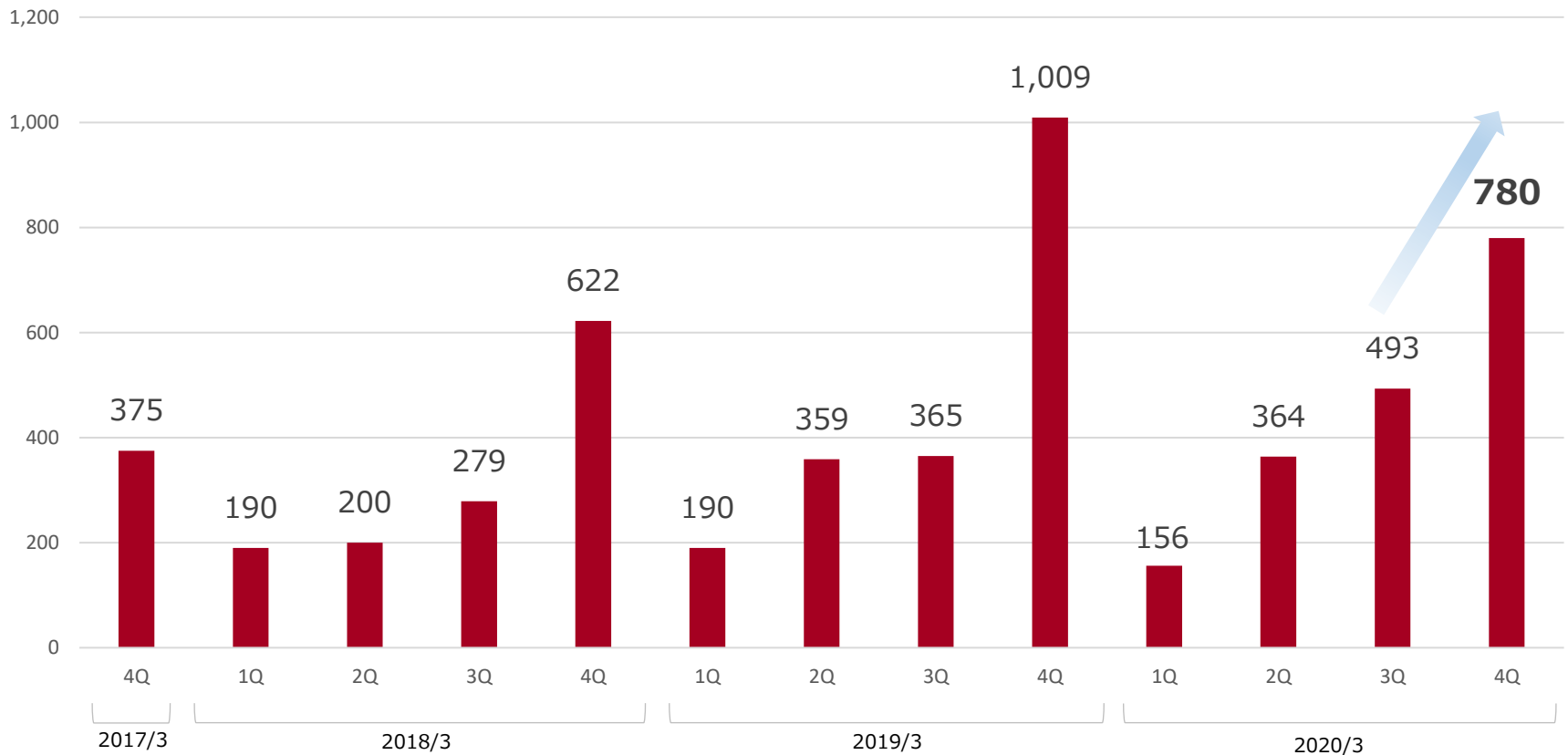
	2018年3月期	2019年3月期	前期比	2020年3月期	前期比
売上高	1,294	1,925	148.8%	1,794	93.2%
営業利益	102	187	184.0%	212	113.4%

※ 2017年3月期第4四半期から連結対象

3. セグメント別概況

【HPC事業：第4四半期売上高】

- ・ 前期規模の大型案件なく前期4Qを下回るが、3Q比大幅増収
- ・ 予算ベースで堅調に推移、受注残の納品に注力し積み増し
- ・ 大型案件の獲得推進続ける
- ・ 民間企業顧客の開拓に注力、規模底上げ図る

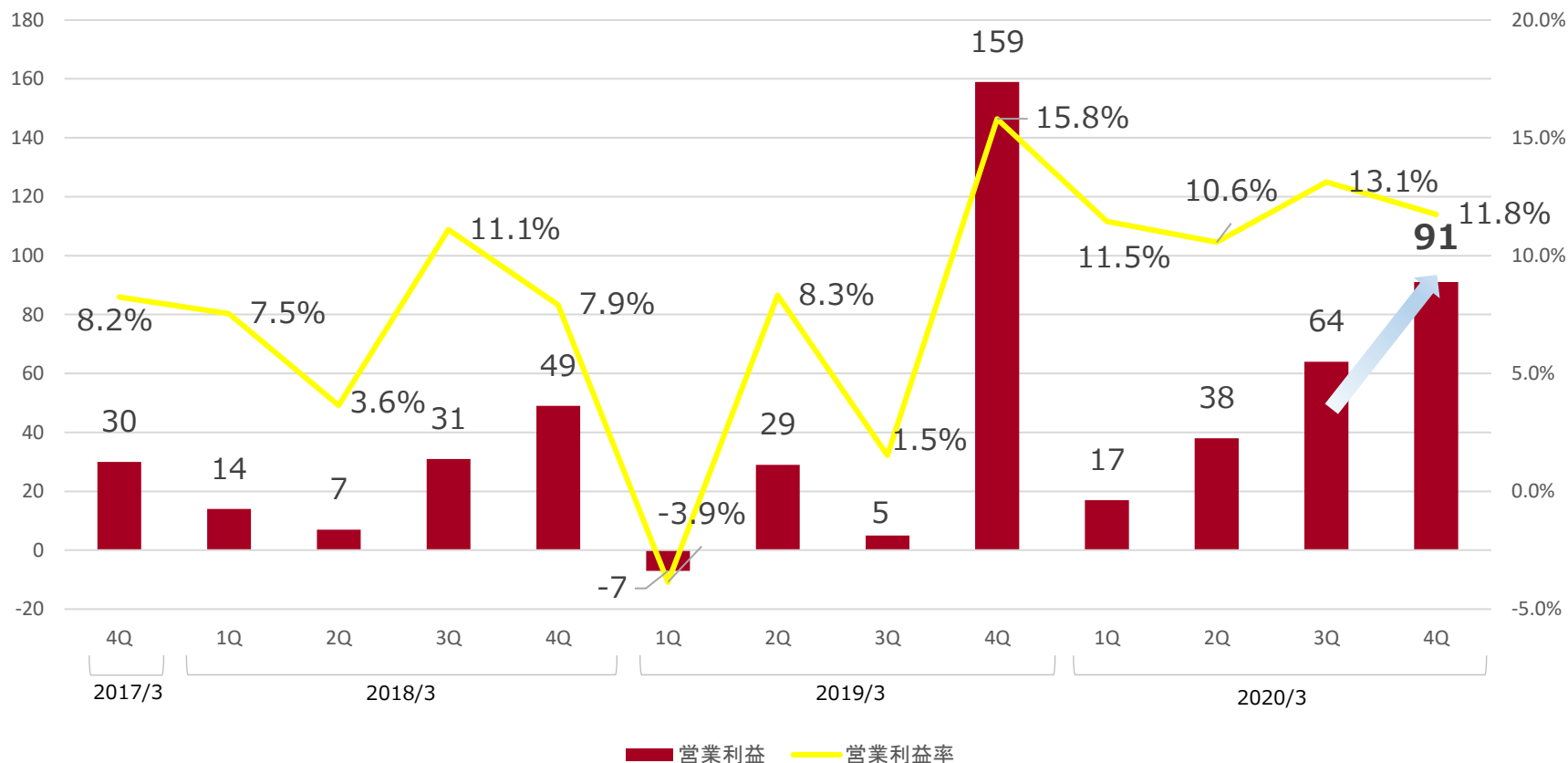


※ 2017年3月期第4四半期から連結対象

3. セグメント別概況

【HPC事業：第4四半期営業利益】

- ・前期4Qを下回るが、大幅増収で利益率3Q比微減も大幅増加
- ・第4四半期の利益確保と来期の業績拡大に向け、人員の増強、内部体制強化継続
- ・大型案件の獲得推進続ける
- ・民間企業顧客の開拓に注力、規模底上げ図る



※ 2017年3月期第4四半期から連結対象

4. 総括

【総括】

2020年3月期においては、引き続き既存事業の拡大に注力した結果、子会社売却による収益減少の影響を吸収し、対前期で大幅増収、大幅増益、期中に上方修正した予想を超える実績となり、過去10年比較では、売上高、利益とも10倍を超える成長を実現いたしました。業績予想については、新型コロナウイルス感染拡大の影響による不透明感を考慮し、一旦非開示としておりますが、2020年3月期の投資効果の実現も見込まれており、継続的な成長とさらなる株主価値の実現に向け、全力で努めてまいります。

なお、業績予想につきましては、合理的な算定が可能になり次第速やかに開示いたします。

	実績 2019年3月期	実績 2020年3月期	実績 前期比	予想 2021年3月期	予想 前期比
売上高	11,420	12,574	110.1%	—	—
営業利益	429	642	149.5%	—	—
経常利益	426	636	149.2%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	244	654	267.2%	—	—
一株当たり当期純利益	266.61円	712.57円	267.3%	—	—

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が本資料作成時点において入手可能な情報および当該情報に基づく仮定に依拠しているため、リスクや不確実性を含んでいることから、実際の業績等は様々な要因により業績見通し等とは異なる可能性があります。当社がその実現を約束するものではありません。

AKIBAホールディングス会社説明

<商号>

株式会社AKIBAホールディングス（旧株式会社アドテック）

<上場市場>

東証JASDAQ市場（スタンダード 証券コード：6840）

<設立>

1983年2月17日

<資本金>

7億円

<事業内容>

グループ会社の統括および運営

<決算期>

3月末

<連結売上高>

125億円（2020年3月期）

<役職員数>

254名（連結 2020年3月末日）

<本社所在地>

〒104-0045

東京都中央区築地2-1-17 陽光築地ビル

Tel：03-3541-5068(代表) Fax：03-6260-6258

<拠点>

株式会社アドテック：町田R&Dセンター、大阪営業所

株式会社バディネット：大阪営業所、福岡営業所

アイコニックストレージ株式会社：和歌山コンタクトセンター

<役員>

代表取締役社長	馬場 正身
取締役 管理本部長 CFO	五十嵐 英
取締役 管理本部副本部長	富山 理布
取締役 グループ監査室長	後藤 憲保
社外取締役	丸山 一郎
社外取締役	黒部 得善
社外取締役	後藤田 翔
常勤監査役	石本 圭司
社外監査役	西田 史朗
社外監査役	中川 英之

<会計監査人>

KDA監査法人

<株主名簿管理人>

三井住友信託銀行株式会社

<顧問弁護士>

原 大二郎（ライジング法律事務所）

谷口 明史（北浜法律事務所）

1983年（昭和58年）	2月	株式会社アドテックを設立
1993年（平成5年）	6月	パソコン用増設メモリモジュールの製造販売を開始
1997年（平成9年）	10月	株式額面変更のため株式会社エフ・ケー・インターナショナルと合併
1998年（平成10年）	11月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2004年（平成16年）	12月	日本証券業協会への店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所（現、東京証券取引所JASDAQ（スタンダード））に株式を上場
2013年（平成25年）	5月	株式会社エッジクルー（現 連結子会社）を設立
同年	7月	大阪証券取引所と東京証券取引所の現物市場の統合に伴い、東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に株式を上場
2013年（平成25年）	12月	株式会社ティームエンタテインメントを買収
2015年（平成27年）	1月	株式会社バディネット（現 連結子会社）を買収、バディネットの完全子会社である株式会社モバイル・プランニングもグループに加わる
同年	6月	株式会社ティームエンタテインメントが池袋にてオトメイトガーデン出店
同年	10月	株式会社AKIBAホールディングスに商号変更、新設分割により株式会社アドテック（現 連結子会社）を設立、純粋持株会社体制に移行
同年	10月	株式会社モバイル・プランニングがネットエイジ株式会社のWi-Fiレンタル事業を譲受ける
同年	12月	株式会社AKIBA LABO福岡を設立。福岡県飯塚市においてソフトウェア開発拠点を設置
2016年（平成28年）	3月	iconic storage株式会社（現 連結子会社）を買収
2017年（平成29年）	1月	株式会社HPCテック（現 連結子会社）を買収
2018年（平成30年）	2月	株式会社ティームエンタテインメント株式を売却
2018年（平成30年）	11月	子会社の現物配当により株式会社モバイル・プランニングを直接保有の完全子会社化
2019年（令和元年）	7月	ウェブソリューション事業を株式会社エッジクルーから株式会社バディネットに移管、通信コンサルティング事業に統合
同年	7月	ミナトホールディングス株式会社と業務提携開始
同年	9月	株式会社モバイル・プランニング株式を売却
2020年（令和2年）	5月	株式会社ダイヤモンドペット&リゾート（旧 株式会社AKIBA LABO福岡）にて新規事業（ペット同伴温泉旅館「日光鬼怒川 絆」の運営）開始



グループ企業一覧



株式会社AKIBAホールディングス

【純粋持株会社】
グループ会社の統括及び運営

メモリ製品製造販売事業

株式会社アドテック



メモリ製品の製造・販売
パソコン周辺機器等の販売
IoTソリューション事業

通信コンサルティング事業

株式会社バディネット／iconicStorage株式会社



エンジニアリング事業
BPO事業
通信コンサルティング事業
人材派遣・人材紹介事業
システム開発・受託事業
コンタクトセンター事業

HPC事業

株式会社HPCテック



HPC TECH
株式会社 HPC テック

科学技術コンピュータの製造・販売

独自の技術開発力に基づいた高品質・高付加価値な製品を市場に提供し続けます。

代表取締役社長 下津 弘亨

IT技術の目覚ましい進歩が次の時代の大きな変革となっており、産業界においてもIT技術のさらなる活用と研究・開発、並びに無人化や省力化を実現する自動化技術が進んでいます。私たちアドテックが目指すのは、次の時代へと繋がるテクノロジーを応用した製品やサービスの開発です。これからもアドテックは、ハードウェア、ソフトウェア分野における各種ITソリューションの提供並びにメモリ関連製品の技術の向上を図ります。そしてIT時代の重要な架け橋になる企業となることを目指し、社会の発展に貢献してまいります。

事業内容

■ メモリ製品製造・販売事業

パソコン・サーバ用増設メモリ、SDカードや microSDカード、USB フラッシュメモリ、SSD、CFカード、CFastカード等を製造・販売を行います。産業用・工業用・組込用途に適した部品固定・長期安定供給の製品群も数多くラインナップしています。

Memory module

メモリモジュール

- ▶ パソコン適合検索サイトをご用意
パソコン・サーバへの対応可否も容易に検索可能
- ▶ 高品質かつ長期安定供給体制の産業用向け製品の多数の納入実績



Flash Memory

フラッシュメモリ

- ▶ 民生用向け製品では、データ復旧サービスが付属した安心保証（一部製品）
- ▶ 豊富なラインナップの産業用向け製品の多数の納入実績



■ IoTソリューション事業

自動運転やスマートメーター、自販機まで、意識せずにインターネットに繋がるIoTが、広い範囲で我々の生活を支えています。当事業部は、様々な規模のIoTシステムと共に、関連機器、マイコン機器等についても、開発、製造、販売まで取り扱っています。

IoT System

IoTシステム

- ▶ IoTシステムとモデム、通信モジュールを用いたIoT端末の開発
- ▶ 実績のある協力会社と共に様々な分野のIoTシステム開発に対応します。



Toradex®

トラデックスモジュール

- ▶ ARM系CPUモジュール
- ▶ Toradex® の代理店販売、キャリアボード開発及び開発サポートを行います。



拠点

▶ 大阪営業所

大阪市浪速区日本橋4-16-1
ユニットコム本社ビル3階

▶ R&Dセンター

東京都町田市小山ヶ丘2-2-5-8
まちだテクノパーク センタービル7、8階

取り組み

■ 最先端メモリからレガシーメモリまでの幅広いラインナップをサポート

DDR4メモリ、MVME SSD等の最先端メモリから、産業用で長期需要があるDDR1メモリ、SDRAMメモリ、CFカード等のレガシーメモリ迄、幅広い製品ラインナップと製品サポートを継続展開してまいります。

■ メモリメーカーの枠に捉われず、周辺機器メーカーとしての新しい取り組み

メモリ製品だけでなく、お客様のニーズにお応えする新しい周辺機器の製品開発を積極的に行っており、幅広いラインナップの展開、販売を行い、お客様のお役に立てる企業として、成長してまいります。

■ アドバンスト・マイクロ・デバイセズ（AMD）社国内販売代理店事業

AMD社の最新CPU Ryzenプロセッサの国内販売代理を行うと共に、最先端DDR4メモリ、MVME SSDを組み合わせたメモリメーカーとしてのソリューション提案の訴求拡大。

■ IoTシステム、端末 設計開発

- ▶ IoTシステムの構想、端末開発など、お手伝いします。
- ▶ LTEモデムからLoRaなどのLPWAモデムなど、多くの通信機器の実績があります。
- ▶ ハード/ソフト双方ご相談ください。

■ OEM機器 受託開発/販売

- ▶ 民生/医用/車載等、様々な分野の受託開発に対応します。
- ▶ OEM機器の開発、量産、販売及び、サポートを行います。
- ▶ 構想検討から販売まで、実績のある協力会社と共に取組めます。

■ ARM系CPUモジュール販売

- ▶ NVIDIA、NXP製（ARM系）CPUモジュールToradex®の代理店販売
- ▶ Toradex®モジュールを拡張するキャリアボードのカスタム開発
- ▶ Toradex®モジュール及びキャリアボードの技術サポート

バディネットならではのノウハウを活かし、 成長著しいIoT市場で新しい価値を創造します。

代表取締役 堀 礼一郎

IoTの時代は、エアコンも、冷蔵庫も、椅子も、電球も、目に見える全てのものが通信に繋がる世界。

先進的で革新的な世界であるからこそ、業界の既存のやり方では限界があり、新しいやり方や考え方が求められています。我々は、ビジネス・インテグレーターとして今まで培ったノウハウと技術力、AKIBAホールディングスの誇るITの総合力をフル活用して、この課題を解決し、より一層便利な社会を作る一翼を担うと共に、益々の企業規模拡大を目指していきます。

事業内容

エンジニアリング事業

高度化する企業のネットワーク・インフラ構築を確かな技術力でサポートします。

Mobile Engineering

モバイルエンジニアリング
移動体通信局構築工事
屋内電波対策工事

Network Engineering

ネットワークエンジニアリング
WAN・LAN設計／工事
公衆無線LAN構築工事
電気・電話設備
防犯カメラ設置工事

Field Support

フィールドサポート
全国保守サポート
IT機器の設置・交換

BPO事業

BPO Service

BPOサービス
お客様の課題を業務設計から業務の効果分析、改善案実行による業務効率化まで一括して支援します。

スキーム構築 マーケティング
営業支援 サポートデスク
施工・設置 設計・開発支援
保守・メンテナンス バックオフィス 等



通信コンサルティング事業

Mobile Consulting

モバイルコンサルティング
全国600名の経験豊富なセールスチームと実績のあるコールセンターが貴社の売り上げ拡大をサポートします。

新規訪問営業 契約・収納
ルート営業 カスタマーサポート
インバウンドサービス
アウトバウンドサービス

システム開発・受託事業

System Engineering

システムエンジニアリング
情報通信機器を中心にハード機器・ソフトウェアの設計開発をサポートします。

各種ソフトウェア開発（受託・SES）
ネットワーク構築
IoT研究開発
エンジニアリングサービス
コンサルティング

主要取引先

ソフトバンク株式会社
株式会社ギガプライズ
NECネットエスアイ株式会社
株式会社USEN
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社

拠点

▶ 新宿営業所
 新宿区西新宿6-5-1
 新宿アイランドタワー6F
▶ 大阪営業所
 大阪市浪速区日本橋4-16-1
 ユニコム本社ビル3F
▶ 福岡営業所
 福岡市博多区博多駅中央街5-11
 第13泰平ビル3F

取得認可

▶ 労働者派遣事業
 許可番号：派13-306504 許可年月日：2016年6月1日
▶ 職業紹介事業
 許可番号：13-コ-308341 許可年月日：2016年12月21日
▶ 建設業許可
 許可番号：東京都知事140501 許可年月日：2013年8月30日

取り組み

IoT / 5Gへの取り組み

当社は大手通信キャリアをメインクライアントに、ビジネスインテグレーターとして、課題解決のためのコンサルティングから企画立案、運用設計、進捗管理まで、様々なプロジェクトを一気通貫で行うことをコアビジネスとしています。近年は某大手通信キャリアの日本唯一の社外パートナーとしてLTE/5G/LPWAなどのネットワークインフラの構築やIoTサービスの開発といった先進分野で多くのプロジェクトを推進し、事業を拡大させています。

安全品質管理の体制

当社は、作業所の安全確保と安全な職場環境を形成することで、労働災害発生を未然に防ぎ安全かつ安心な品質を確保します。

▶ 安全パトロールの実施 **▶ 事故事例検討会の実施**
▶ 安全衛生協議会の実施 **▶ 情報セキュリティ事務局の設置**
▶ 施工安全計画書の策定

個人情報保護

当社は、社会の通信インフラに関わる業務並びに人材サービス(労働者派遣等)に関わる業務に携わっております。これら業務を行うに当たり、個人情報保護という社会的責任を認識しプライバシーの保護、個人情報に関する法規制等を遵守し、事業活動を行うためにプライバシーマークを取得し、業務を実行しています。

豊富な実績と専門性の高いコンタクトセンターサービスを 多様なサービス体系で提供します。

代表取締役社長 内藤 城次郎

「お客様を幸せにする事」を最善と考え「Equal Partnerとしてクライアント様の成功・成長が私達の成功・成長に繋がる」をモットーに高品質なサービスを柔軟性とスピード、誠意をもってコンタクトセンターサービスをご提供いたします。iconicStorageのサービスは、顧客第一主義を提唱する多くの企業様が気軽にコンタクトセンターサービスを活用できるようにしたいという想いのもと、従来型の専有席のコンタクトセンターサービスと共に、マルチシェア型(最小ロット0.1席からの運用)のコンタクトセンターサービスまで24時間365日にてご提供しております。既にコンタクトセンターシステムのクラウドサービスの提供を開始しておりますが、将来的にはIoT時代を担うAIマルチチャネル型マルチシェア型のコンタクトセンターを目指し、電話・e-mailのみならず、WEB接客、チャットボットの導入サポート、有人でのチャットサービス等、コンタクトサービス・マーケティングサービス全般のサービスご提供を確立させます。

事業内容

コールセンター事業

Inbound Service

インバウンドサービス&BPOサービス

カスタマーサポート、テクニカルサポート、予約受付、採用応募受付、資料受付、決済ヘルプデスク、お客様相談室、通販受発注業務

- ▶ 電話、IVR、mail、チャットボット、RPA
総合コンタクトセンターサービスをご提供
- ▶ 上記に関わる全てのシステム入力処理(顧客DB、履歴管理、基幹システムとの連携等)+コンタクトサービスに関わるBPOサービス全般の領域をカバーリングをご提供いたします。

Outbound Service

アウトバウンドサービス

WEBでの採用募集内定者の面談調整
コール、展示会等のイベント来場促進
コール、来場者アンケート、各種インフォメーションコール、通販既存顧客リテンションコール、定期引上げコール、新卒リクルーティングコール、市場調査、督促コール、DMフォロー業務等

- ▶ 顧客DBセグメントからアプローチ方法まで
発信専用system設計に至るまでトータルでサービス業務の設計を支援をいたします。

Other Service

その他サービス

☐ ミステリーコールサービス

コールセンターへ電話をかけ、応答率、対応品質等の最適化調査を行うサービス

☐ 研修/トレーニングサービス

応対基礎、ビジネスマナー、クレーム研修、質問力強化研修、心理学研修

コンタクトセンターの4つの特徴

- 01 24時間365日 高品質センター/AI多言語センター
- 02 最新鋭CRMシステムを活用したフリーな運用設計レポート体系
- 03 業務量や専門性に合わせた多彩なブース体系、料金プラン
- 04 ハード面ソフト面を強化した、セキュアなセンター管理環境
(外部認証:Pマーク、ISMS、監視カメラ、入退出管理システム)

☐ CTI CRMクラウドサービス

センタシステム選定、設計構築、コンサル等、専門的なコンタクトセンターシステムSIサービス



主要取引先

大手電子マネー会社、大手ポータルサイト会社
大手資本ベンチャー系EC通販会社
大手リクルーティングエージェンシー、官公庁 等

拠点

▶和歌山コンタクトセンター

和歌山県和歌山市本町1-43 京橋ビル

取得認証/認可

▶JISQ15001:2015(個人情報保護)

登録番号 : 17002730
初回認証登録日 : 2016年6月6日

▶ISO27001:2013(情報セキュリティ)

認証登録番号 : GIJP-0133-IC
登録範囲 : コールセンターの運営管理業務
初回認証登録日 : 2016年5月11日

▶労働者派遣事業

許可番号 : 派13-307200
許可年月日 : 2017年1月1日

▶職業紹介事業

許可番号 : 13-コ-308210
許可年月日 : 2017年1月1日

取り組み

コンタクトセンターサービスの今後の展開について

人材開発/能力開発



オペレーター全員が備えるべきスキルを再点検再整理し、スキルを活かして伸ばせる教育環境や人材配置やスキル設計、人材開発プランの策定など、クライアント様企業へ向けた、高品質なサービスの実現を人材の面から支える教育制度や仕組みづくり。

多様化・高度化するコンタクトニーズに合わせたオムニチャネル戦略に対すべく、顧客接点チャネルの拡充やチャネル間連携等、新しいテクノロジーを活用した、総合力が今後必要になってきます、トータルサービスとしてコンタクトセンター運用視点でのワークフローやコールフローに合致したシステム連携や統合化の提供を行うために、カスタマープラットホームの設計開発力に更に注力し、さらなる技術力強化を行ってまいります。31

国際的な競争力の強化と人々が自己実現できる 豊かな社会を目指し最善の努力をつくします。

代表取締役 奥山 義弘

21世紀に入り日本を取り巻く国際情勢は目まぐるしく、大きな変動の中で産業界や大学・研究機関の役割・今後の進むべき道も大きく変わろうとしています。企業間の国際競争もそして同じ業界内での連携や競争または異業種との交流もその激しさとスピードを一層増してきています。その中において新たな技術やサービスの開発の基となる科学技術コンピュータ（HPC）やIT技術は国家や企業のよりよい未来を創造する事でしょう。

我々はこの激動する社会・経済の変化の中で、世界的に繋がったインターネットのように人と人との繋がりを大事にして、新しい世代を担う大学・研究機関・企業の方々の発展と地球環境の保全に貢献したいと心から願う次第です。

事業内容

科学技術コンピュータ製造・販売事業

高度な科学技術計算機を必要とする大学、研究機関、企業の研究開発部門向けに、科学技術計算分野向けコンピューターの製造、販売を行っております。天気予報、地震予測、自動運転、電子機器や新素材の開発などに用いられ、ビッグデータ解析やAI（人工知能）、ディープラーニング（深層学習）といった分野にも活用されています。

Hardware

ハードウェア

デスクトップ計算機
GPU計算機
Xeon Phi計算機
ラックマウント型計算機
ポータブル型計算機
大容量ストレージサーバ

サーバメモリ
インフィニバンド
フラッシュストレージ
無停電電源装置
サーバラック・静音ラック

Software

ソフトウェア

クラスタ管理ツール
ジョブスケジューラ
コンパイラ
構造・流体
マルチフィジクス
化学・量子化学
物理・電子
電磁界
可視化
数値解析
クラウド支援ツール

Set Up Service

セットアップサービス

OSセットアップ
GPUアクセラレータセットアップ
Deep Learningセットアップ
Singularityセットアップ
Deep Learning用サンプルプログラム
復旧用リカバリーUSB作成サービス
コンパイラセットアップ
各種アプリケーションのインストール代行作業

ネットワーク設定
MPI並列計算環境セットアップ
ジョブ管理ソフトセットアップ
クラスタ設定
RAID設定
設置サービス
訪問相談サービス

取得認証

ISO9001 : 2015 (品質の保証)

登録証番号 : GIJP-0193-QC

初回認証登録日 : 2018年10月1日

認証範囲 : HPC 製品（科学技術計算器）の組立・販売・サポート

ISO14001 : 2015 (環境にやさしく)

登録証番号 : GIJP-0193-EC

初回認証登録日 : 2018年10月1日

主要取引先

東京大学	東京工業大学	トヨタ自動車	凸版印刷	産業技術総合研究所
京都大学	広島大学	デンソー	ソニー	理化学研究所
東北大学	横浜国立大学	日本製鉄	オリンパス	海洋開発研究機構
大阪大学	早稲田大学	鹿島建設	住友電工	宇宙航空研究開発機構
九州大学	慶應義塾大学	東芝	NTT	遺伝研
北海道大学	明治薬科大学	三菱電機	楽天	等
名古屋大学	慈恵医科大学			
筑波大学				

※敬称略、順不同

取り組み

品質環境方針

ISO認証を受けた国内の自社オフィスに製造専用ラインを持ち日々、熟練されたエンジニアが品質向上に取り組み、全ての計算機を一つ一つ手作業で生産しております。部品選定、検品、製造、エージングテスト、全ての項目を厳しくチェックし、高品質の製品をお届けします。

環境への取り組み

企業活動と地球環境との調和・安全の推進を行い、環境負荷の低減及び環境マネジメント継続的改善に取り組み、環境に優しい事業活動の継続的な推進を行います。開発、購入、製造、販売プロセスなど事業のあらゆる面で効率化を推進し、環境に優しい活動を推進します。製品やサービスの品質向上を図り、省資源化や廃棄物対策の推進に努めます。環境に配慮した製品やサービスの開発に努め、お客様へご提供します。グリーン購入の推進及び、製品のコストダウンをはかり、より一層の社会貢献を目指します。

▶ 環境関連法規制等の順守

▶ 環境保全活動の継続的な推進

▶ 環境省が推進する国民プロジェクト「チーム・マイナス6%」への参画





<https://www.akiba-holdings.co.jp/>