



AKIBA ホールディングス

2021年3月期 第2四半期決算説明資料

2020年11月13日

1. 2021年3月期第2四半期決算
2. 2021年3月期業績予想
3. 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
4. 総括
5. 参考資料

1. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

【セグメント】新規事業領域への参入で連結子会社1社増加

メモリ製品製造販売
(メモリ)

株式会社アドテック

メモリ製品の製造・販売、IoTソリューション事業 等

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

エンジニアリング事業、コンタクトセンター事業 等

※株式会社モバイル・プランニングは2019年9月30日に売却

HPC
(HPC)

株式会社HPCテック

科学技術コンピュータの製造・販売

その他
(その他)

株式会社ダイヤモンドペット&リゾート

旅館事業、ペット商品事業、IT事業、イベント事業 等

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. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

【概況】2Q単独では前期比減収減益も、累計では増収維持

連結業績

メモリ大幅増収により増収も、他セグメント減益で減益

売上高：6,468 前年同期比：120.2%

営業利益：242 前年同期比：92.0%

メモリ製品製造販売

1Qにメモリモジュール販売拡大、前期比大幅増収増益

売上高：4,379 前年同期比：138.0%

営業利益：125 前年同期比：202.9%

通信コンサルティング

バディネット拡大で改善、3Q以降前期比プラスのペースに

売上高：1,678 前年同期比：97.7%

営業利益：168 前年同期比：95.3%

HPC

コロナ禍の影響で営業機会減少続き苦戦、前期比減収減益

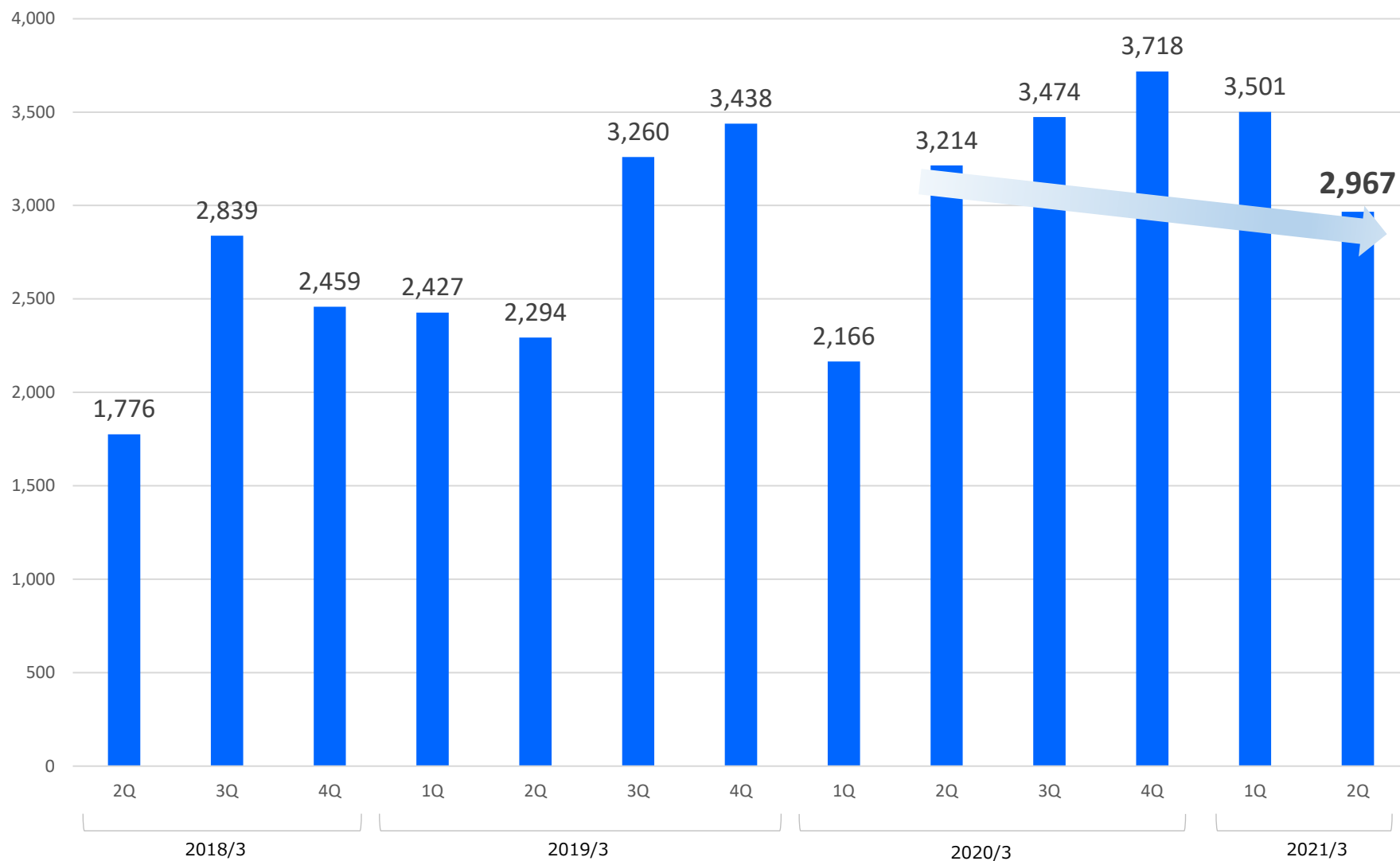
売上高：421 前年同期比：80.9%

営業利益：18 前年同期比：32.2%

※ 第2四半期累計期間においては、影響額が小さいため、その他セグメントについては記載しておりません。

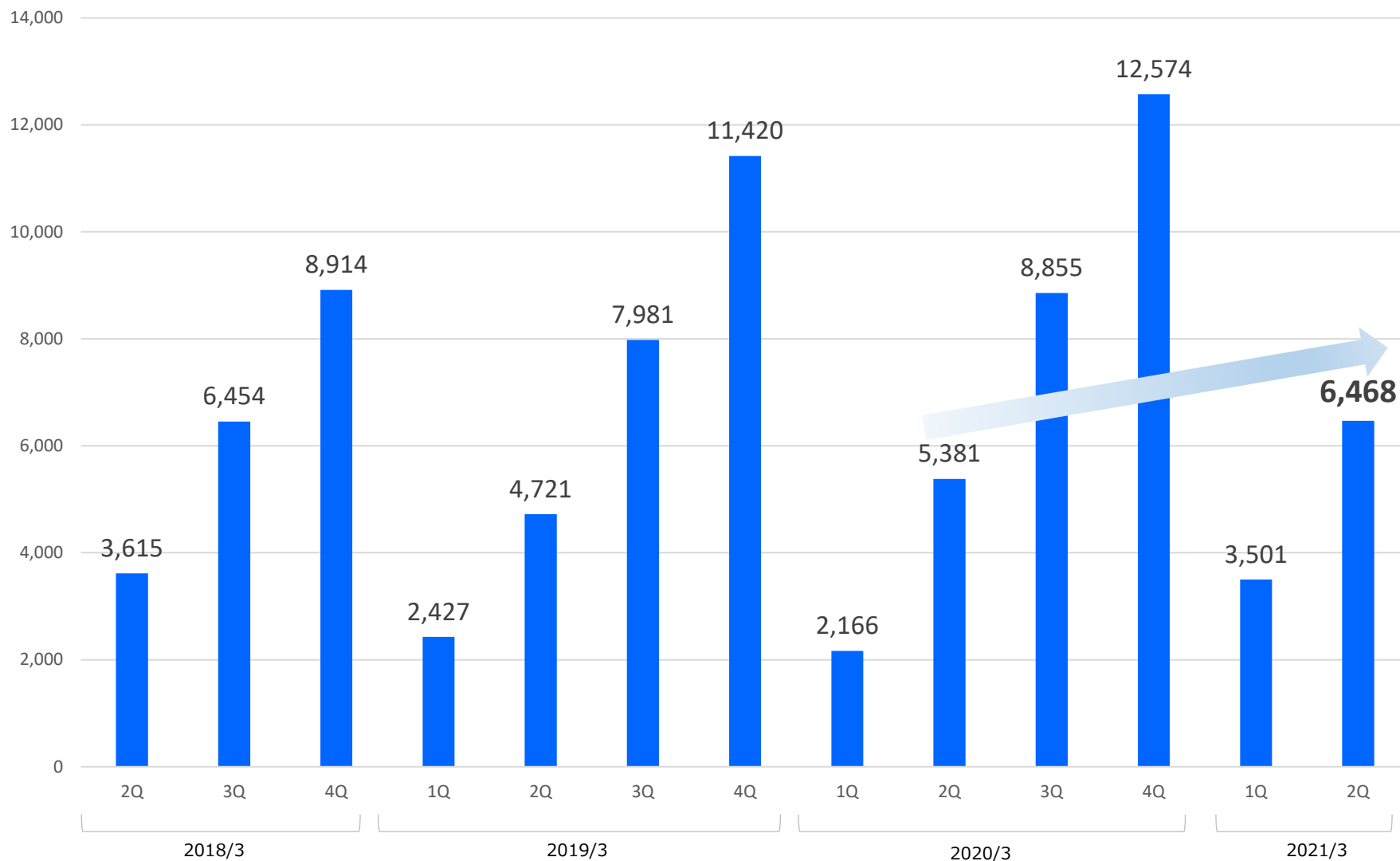
1. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

【連結売上高：会計期間】全セグメントで前期比減収で減収



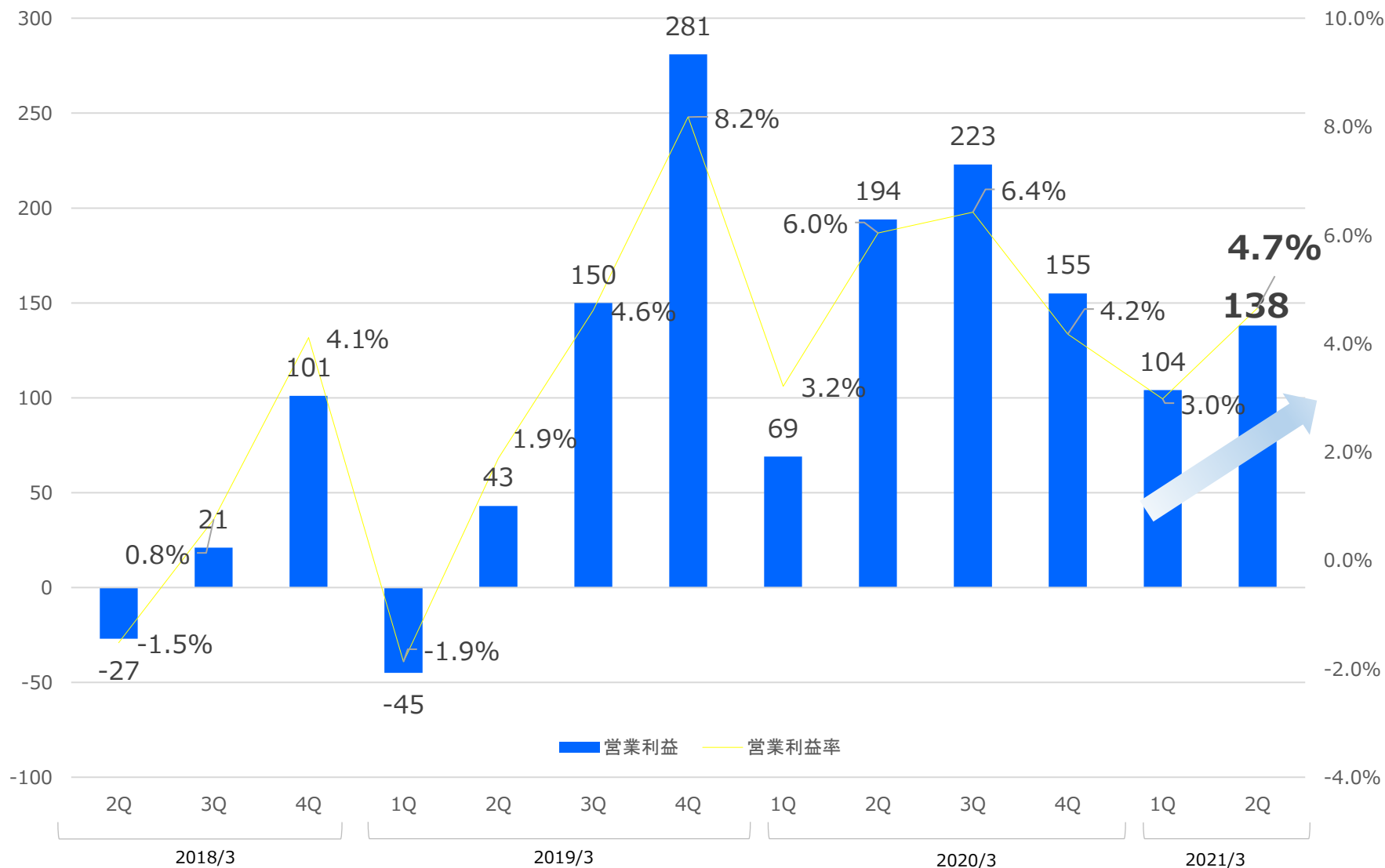
1. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

【連結売上高 累計期間】2Qは前期比減収も1Qメモリ大幅増収で増収



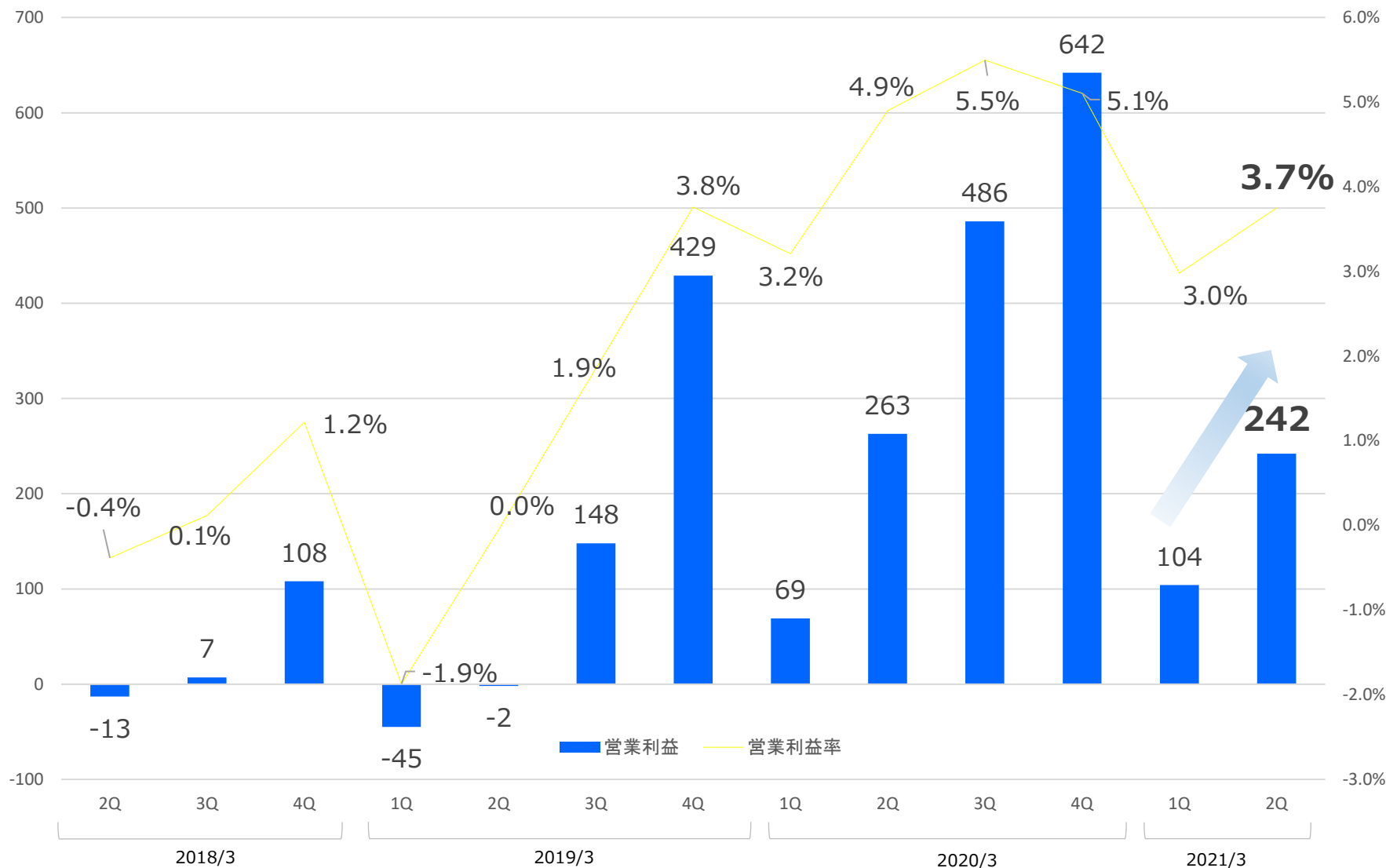
1. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

【連結営業利益 会計期間】メモリ、HPC減益で前期比減益



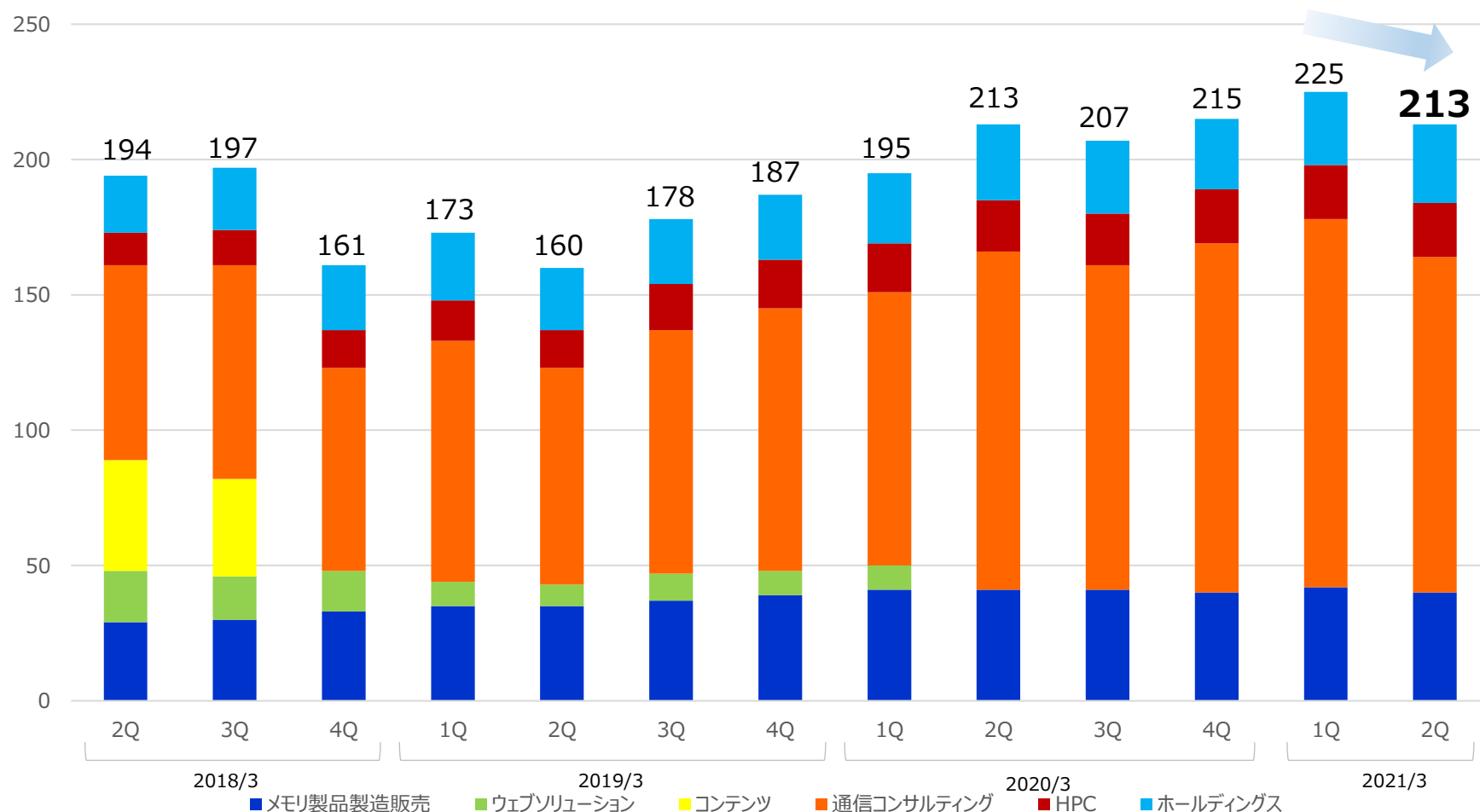
1. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

【連結営業利益 累計期間】2Q減益も、前期比微減にとどまる



1. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

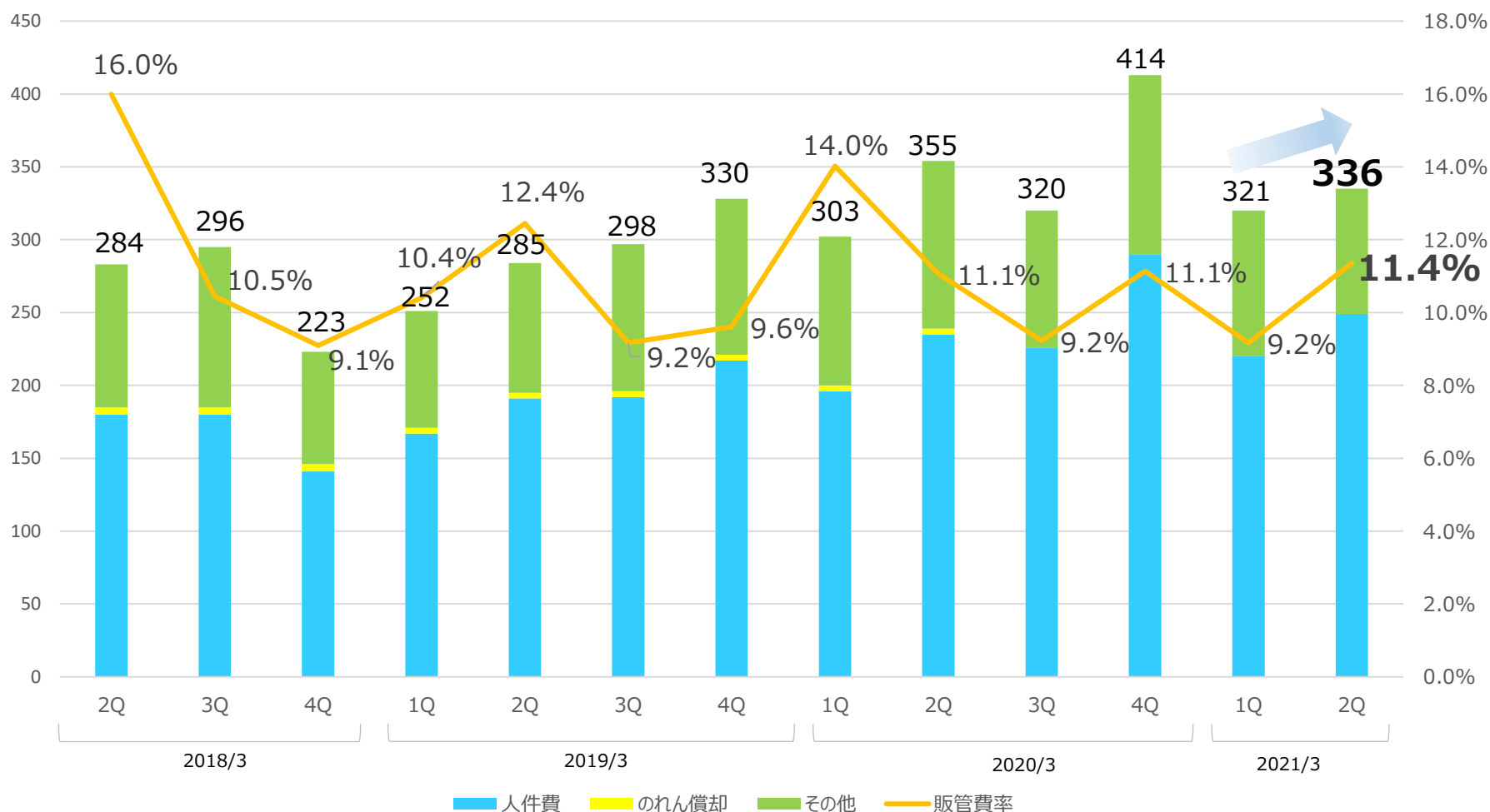
【役職員数】コロナ禍の採用慎重化で漸減も、3Qは再び増加に



※ 各年度末実績、役職員＝役員、正社員、契約社員、アルバイト

1. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

【販売管理費】1Q比売上高減少で販管費率上昇、3Qには改善見込む



※ 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. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

【貸借対照表】前期比売上高減少の影響でBS規模縮小

	2020年3月期 期末	2021年3月期 第2四半期末	前期末比	トピックス
流動資産	6,731	6,609	98.2%	・ 現預金増加も売掛債権、棚卸資産大幅減少で流動資産減少、借入金増加も未払金処理等で負債減少、BS規模は縮小
現預金	2,584	3,579	138.5%	
売掛債権	2,714	2,081	76.7%	
棚卸資産	1,328	838	63.1%	
固定資産	226	250	110.9%	・ 前Q比売上高減少で売掛債権減少
繰延資産	—	41	—	
資産合計	6,958	6,902	99.2%	・ 売上高と仕入のバランス改善で棚卸資産減少
流動負債	4,582	4,374	95.5%	
短期借入金	2,600	2,760	106.2%	・ 新規事業にかかる有形固定資産、繰延資産大幅増加
買掛金	1,116	951	85.3%	
固定負債	524	533	101.8%	・ 長期、短期とも借入金増加
長期借入金	412	421	102.3%	
負債合計	5,107	4,908	96.1%	・ 利益計上で利益剰余金増加続く
株主資本	1,696	1,837	108.3%	
資本金	700	700	100.0%	
利益剰余金	526	667	126.7%	
負債・純資産合計	6,958	6,902	99.2%	

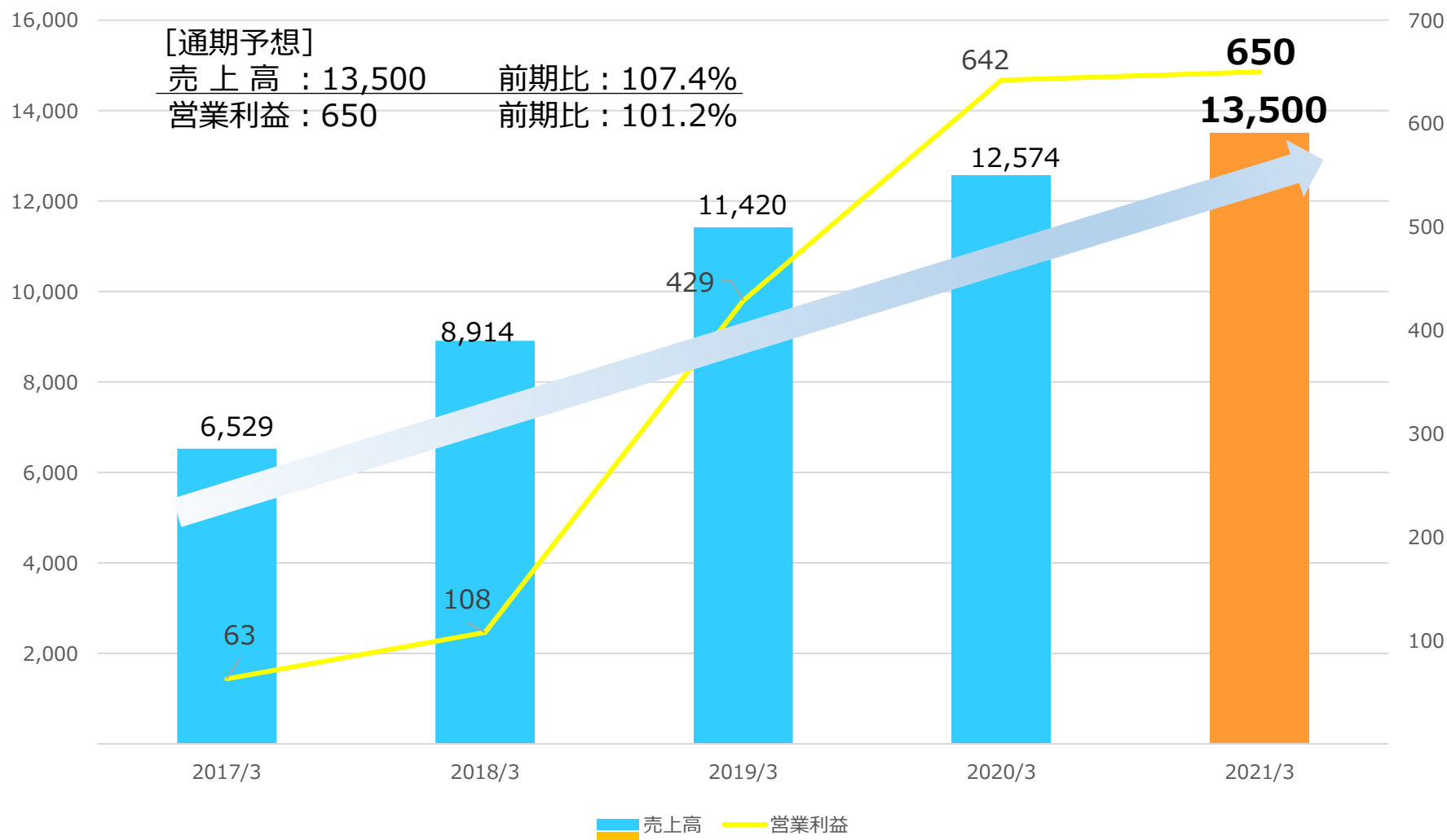
1. 2021年3月期第2四半期決算 AKIBA ホールディングス

【損益計算書】1Qメモリ倍増で増収、利益は微減も回復見込む

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前期比	トピックス
売上高	5,381	6,468	120.2%	・ 1Qメモリ倍増の影響で売上高 前年比大幅増加維持
売上原価	4,457	5,568	124.9%	
売上総利益	923	900	97.5%	
販売費および一般管理費	659	657	99.8%	
営業利益	263	242	92.0%	・ 販管費減少も売上総利益減少幅 吸収出来ず減益に
営業外収益	46	14	31.9%	
営業外費用	54	12	23.7%	
経常利益	256	244	95.4%	
特別利益	365	—	—	・ 営業外収益、費用及び特別利益、 損失とも特筆すべきものなく、 税金等調整前当期純利益は営業 利益に準ずる比率
特別損失	—	—	—	
税金等調整前当期純利益	621	244	39.3%	
法人税等合計	131	101	77.4%	
当期純利益	490	143	29.1%	・ 欠損金の影響なく法人税負担 増加
非支配株主に帰属する当期純利益	11	2	20.2%	
親会社株主に帰属する当期純利益	478	140	29.4%	

2. 2021年3月期業績予想

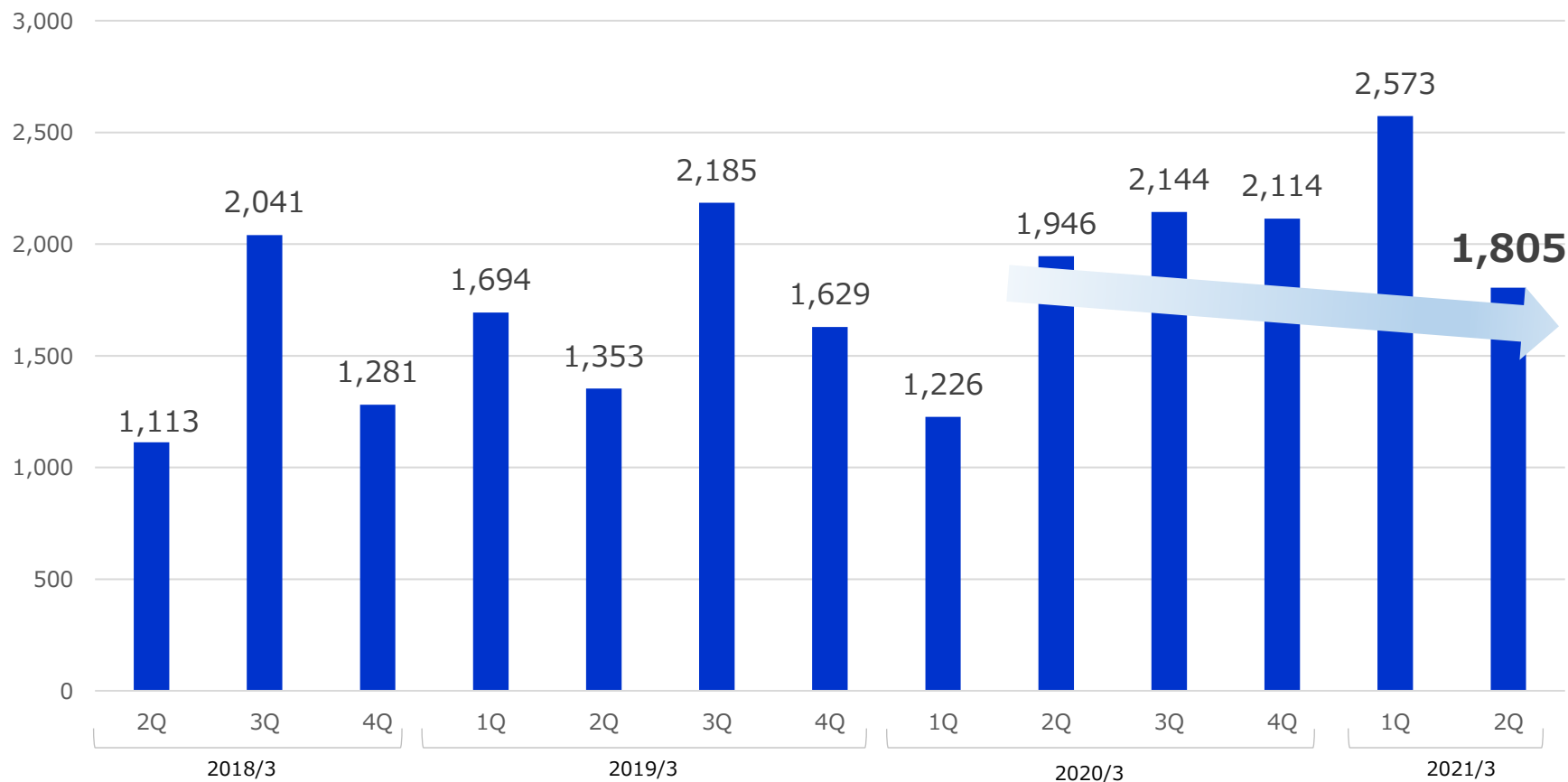
【業績予想】売上高130億円台へ、4期連続増収営業増益目指す



3. セグメント別概況

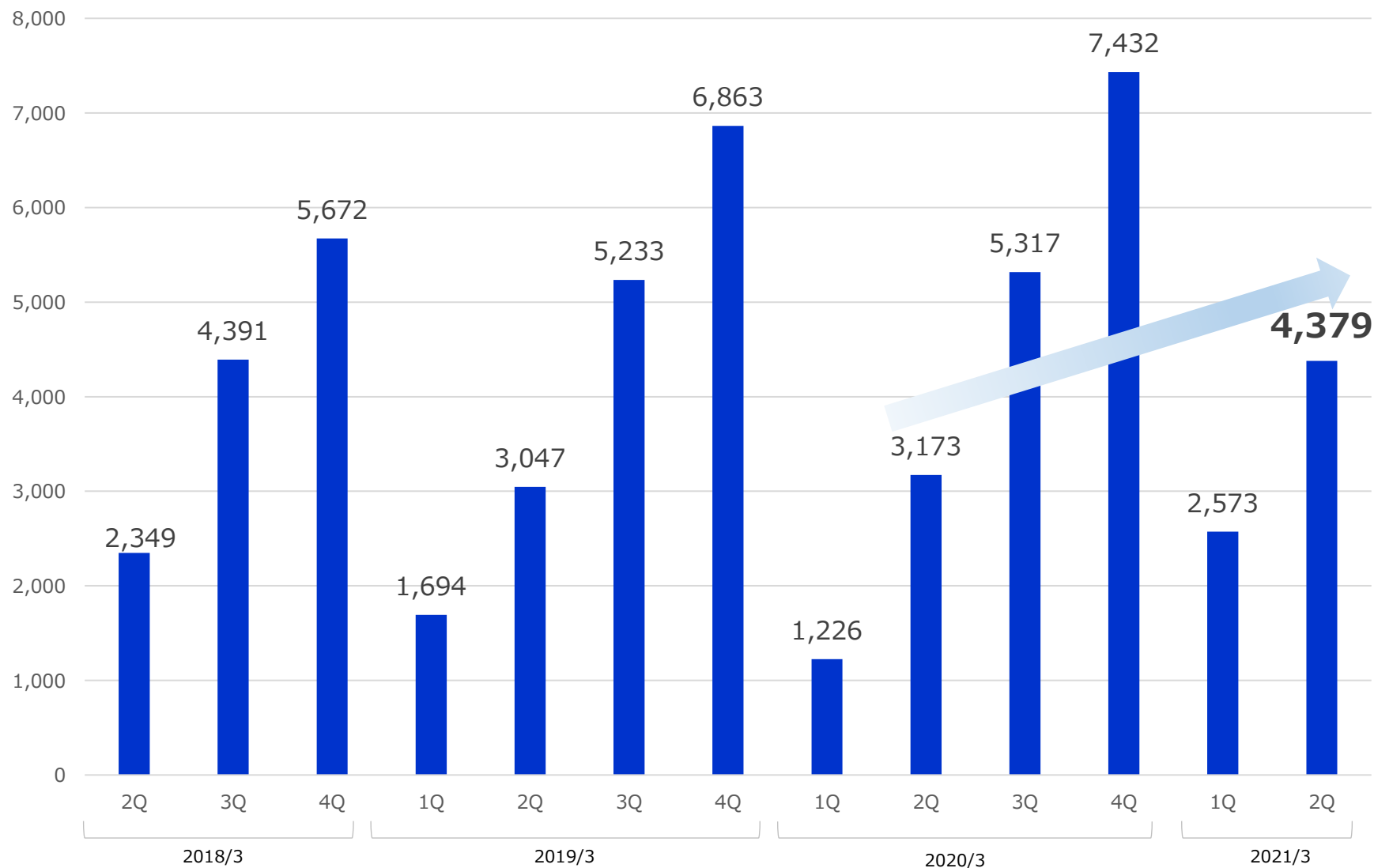
【メモリ製品製造販売事業：売上高 会計期間】

- ・テレワーク需要、巣ごもり需要一服も、PC向けメモリモジュール販売は安定的に推移
- ・法人向けメモリ需要徐々に復調の傾向
- ・IoT事業順調に推移、コロナ禍でも順調に推移、新規開発案件獲得も順調で収益に貢献
- ・受託案件のみならず、オリジナルのIoT製品を開発、新規引き合い増加



3. セグメント別概況

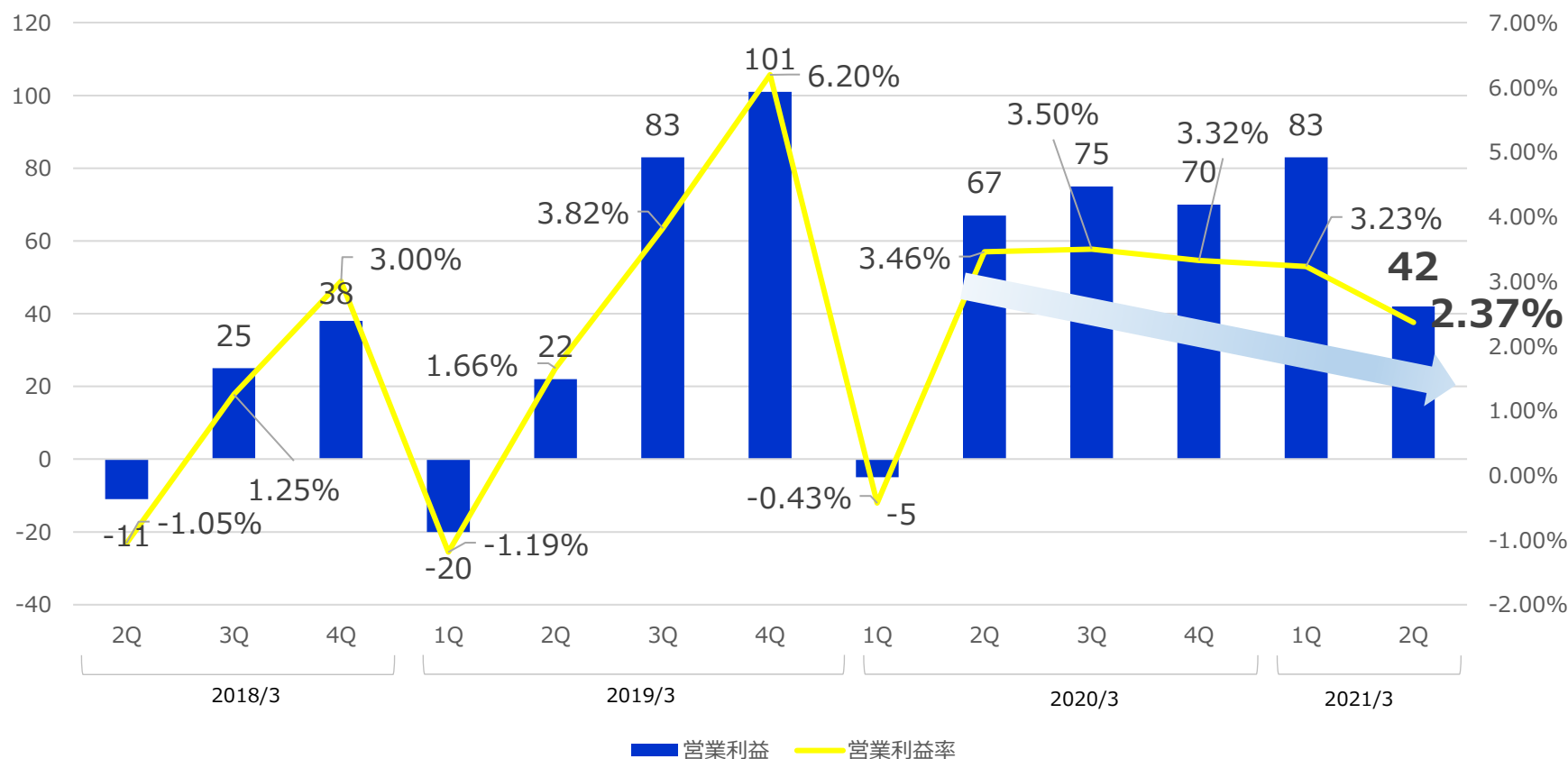
【メモリ製品製造販売事業：売上高 累計期間】



3. セグメント別概況

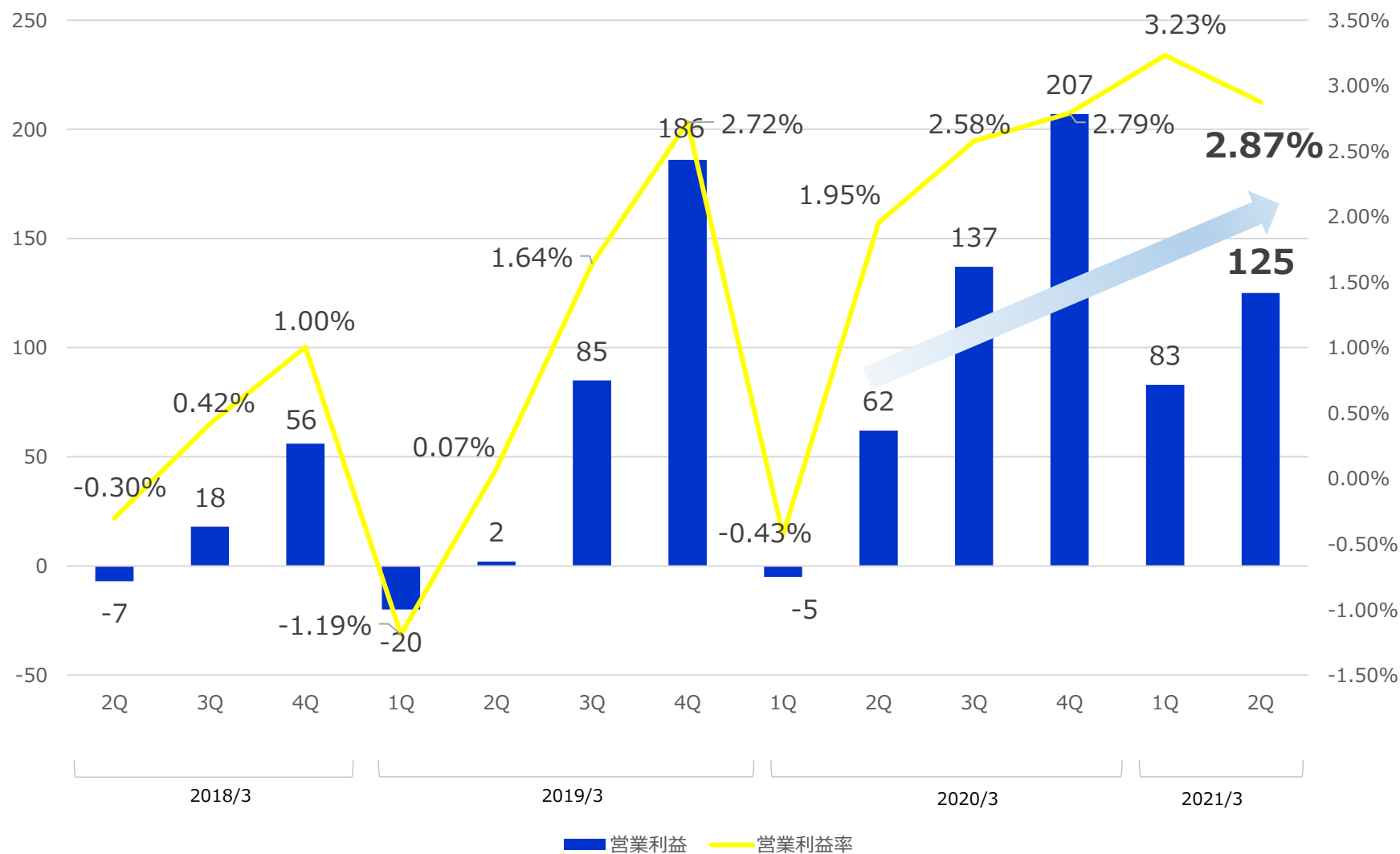
【メモリ製品製造販売事業：営業利益 会計期間】

- ・利益率の比較的高い法人向けメモリ販売回復遅れ利益減少
- ・対予算ベースで販管費抑制続く
- ・部材価格低下でIoT事業利益増加、引き続き原価低減施策推進
- ・IoTに関するソフトウェア、システム開発案件増加、新ビジネスモデルで利益増加図る



3. セグメント別概況

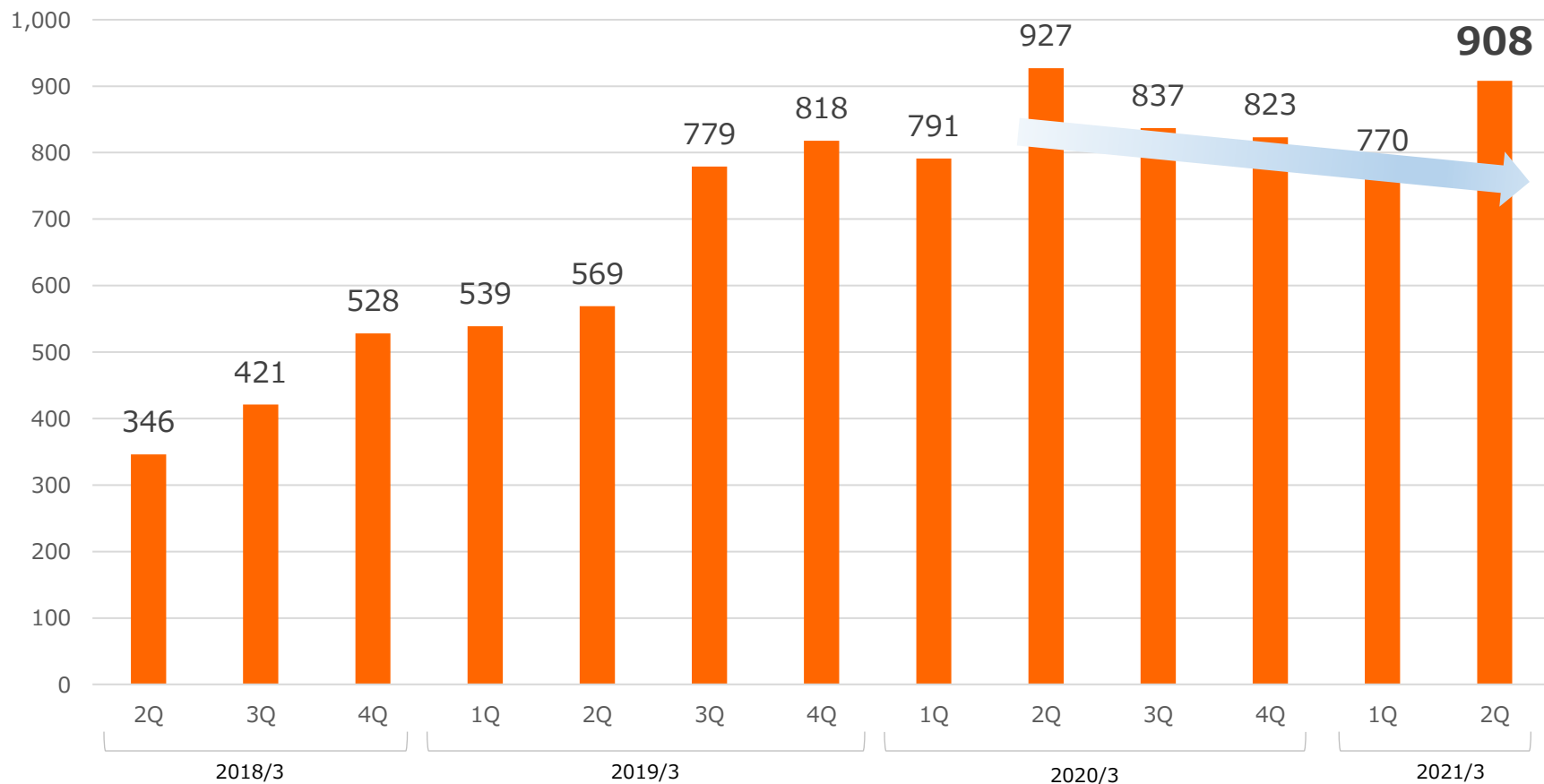
【メモリ製品製造販売事業：営業利益 累計期間】



3. セグメント別概況

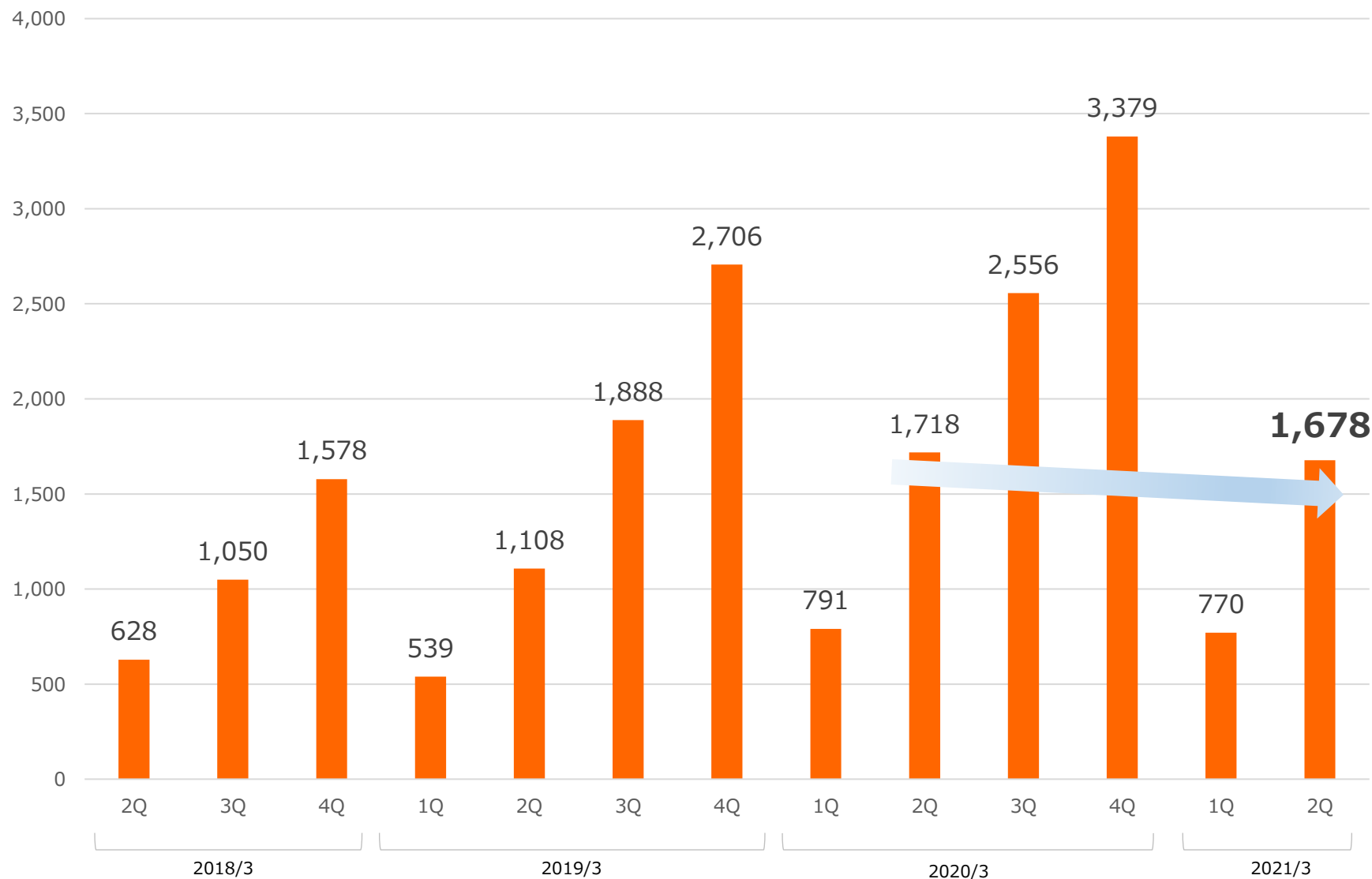
【通信コンサルティング事業：売上高 会計期間】

- ・モバイル・プランニング売却の影響で前2Q比微減も、バディネット増収増益で拡大基調に
- ・通信建設工事事業、屋内電波対策に加えIoT向け通信ネットワーク基地局関連工事増加
- ・テレワーク需要により電気通信工事案件の受注、通信回線販売が増加
- ・コンタクトセンター事業、コロナ禍での解約あるも、新規案件獲得で増収



3. セグメント別概況

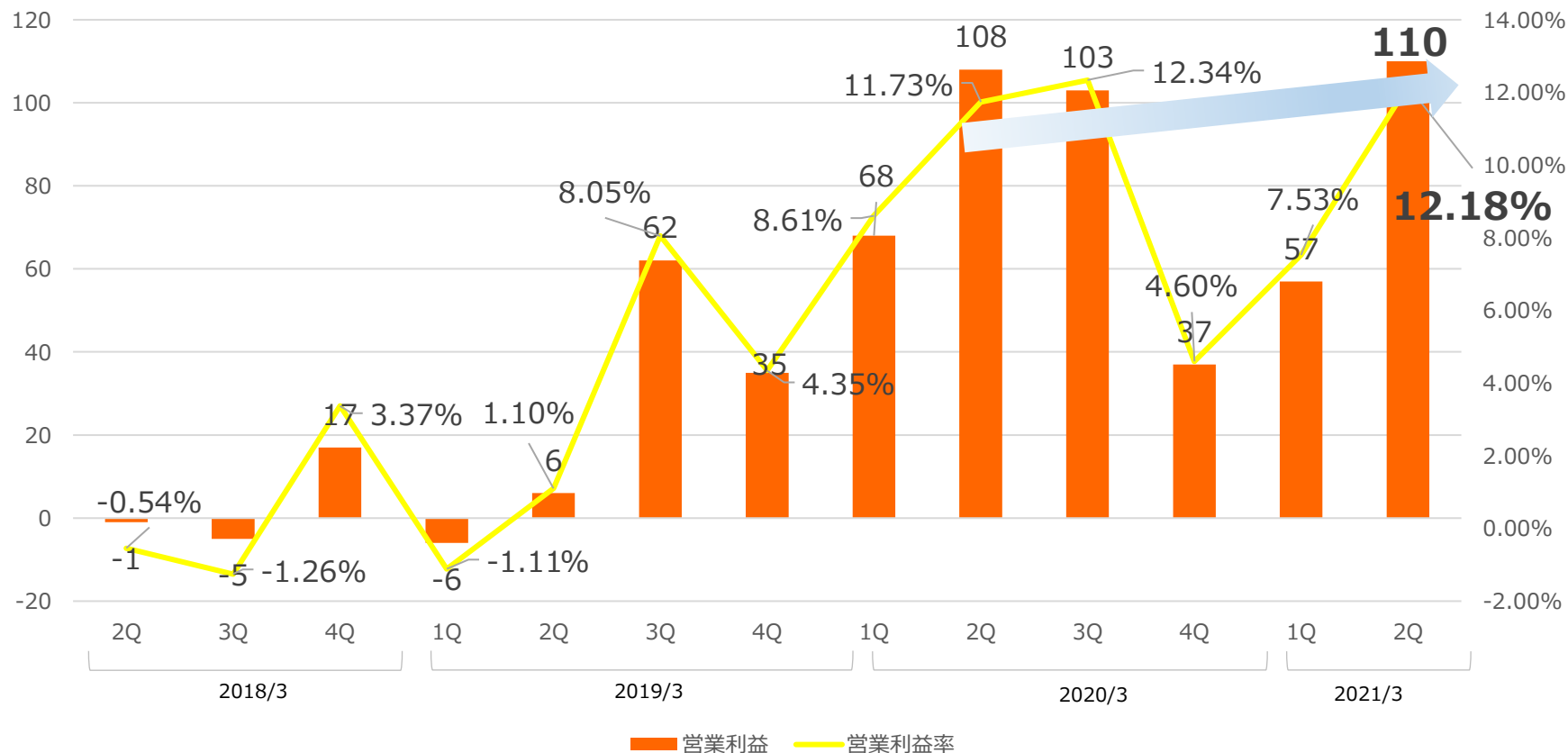
【通信コンサルティング事業：売上高 累計期間】



3. セグメント別概況

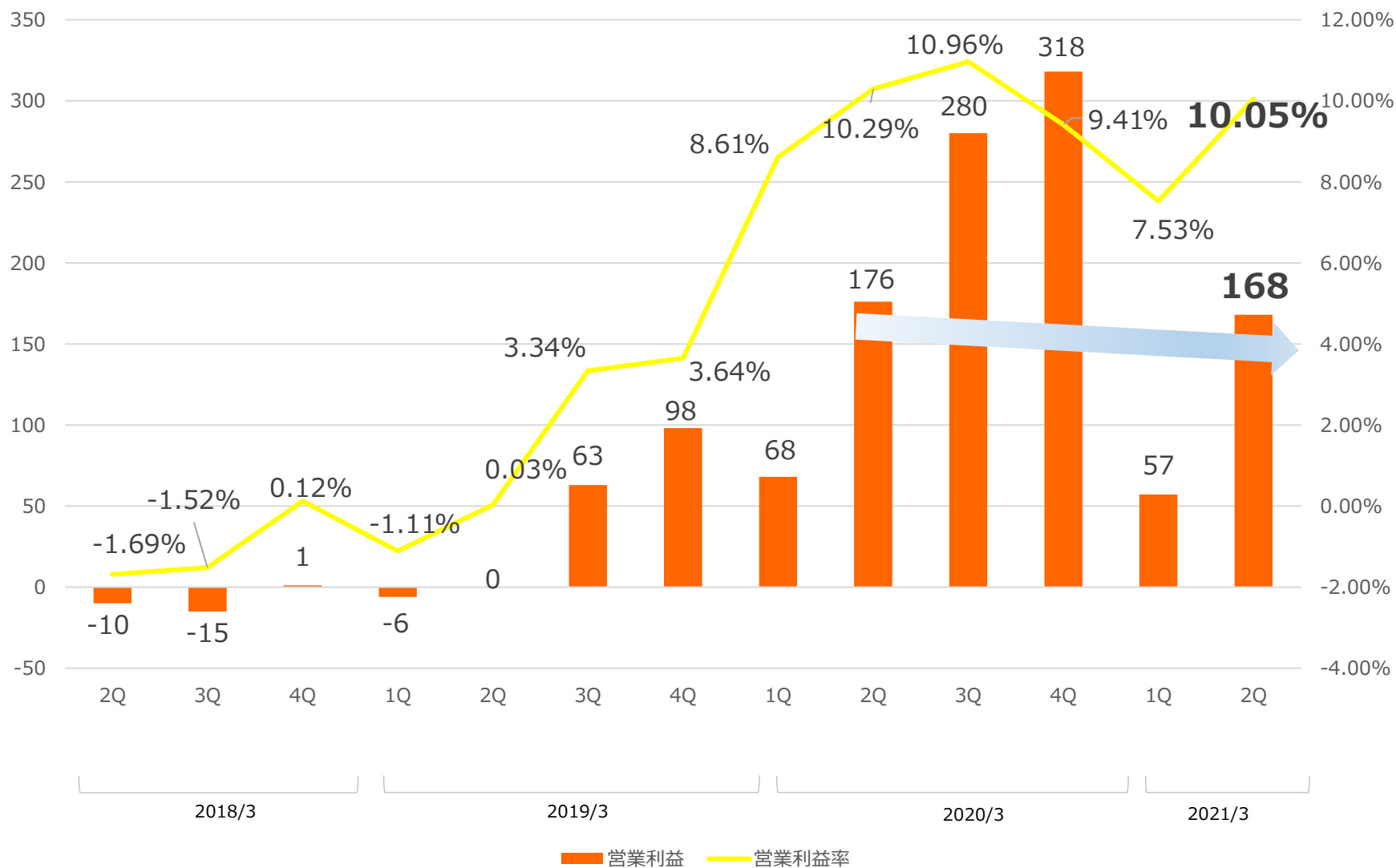
【通信コンサルティング事業：営業利益 会計期間】

- ・高採算の通信建設工事事業の売上高増加により利益率向上、減収も前2Q上回る
- ・テレワークによる販管費低減続く
- ・IT/ICTの積極活用による通信建設テックの推進で、業務効率の向上による利益率向上図る
- ・コンタクトセンター事業、販管費の増加に対し売上高の増加ペース鈍く減収



3. セグメント別概況

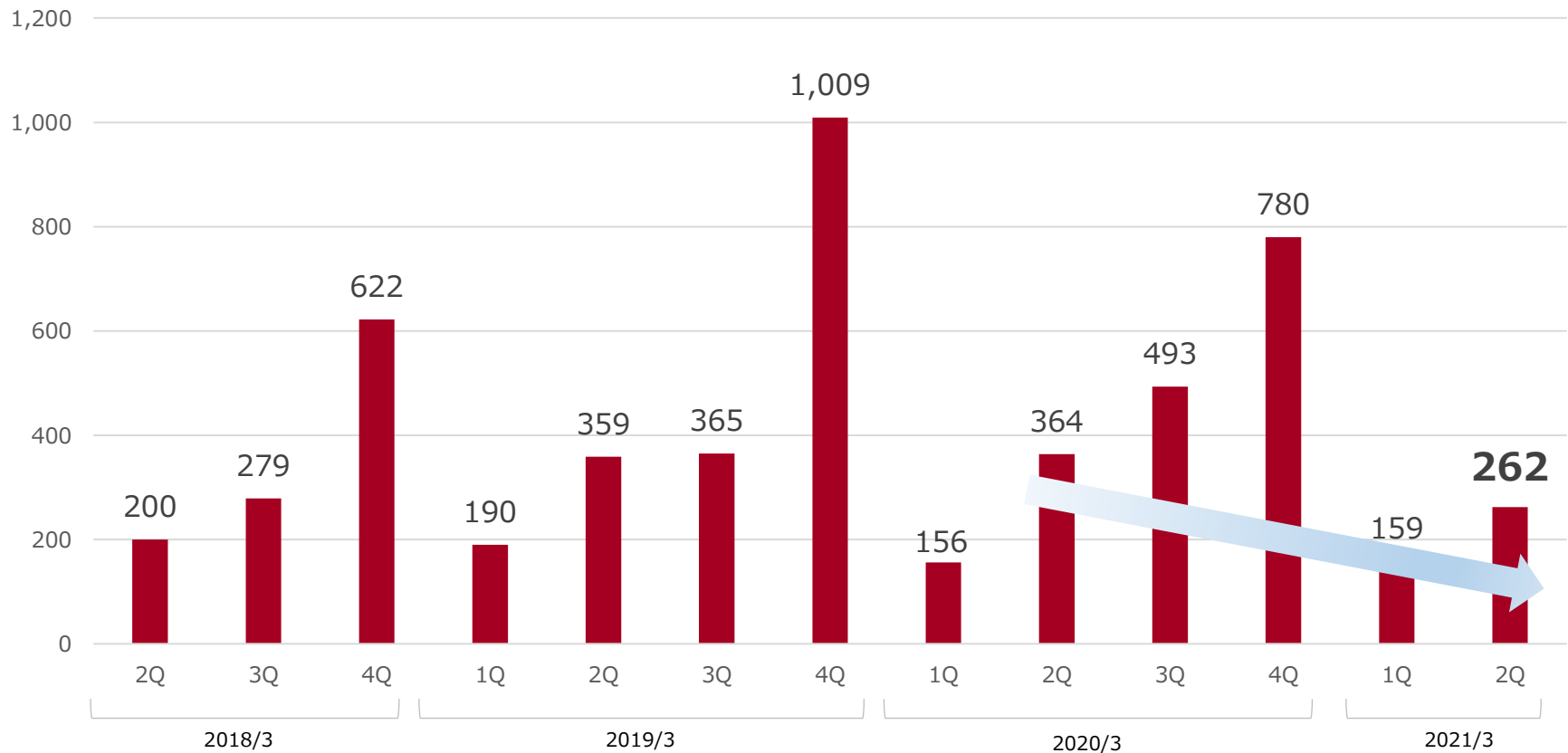
【通信コンサルティング事業：営業利益 累計期間】



3. セグメント別概況

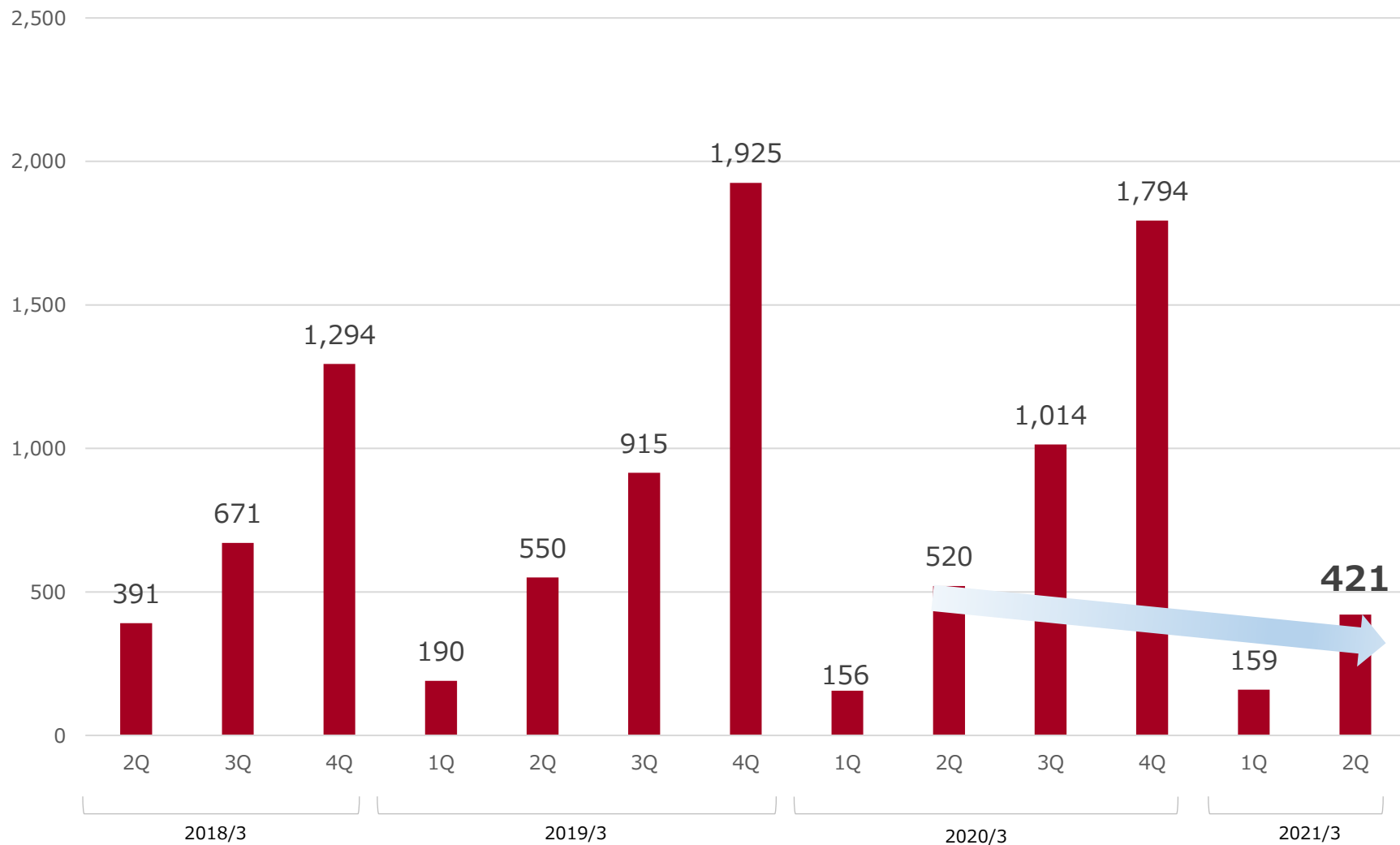
【HPC事業：売上高 会計期間】

- ・コロナ禍による営業機会の減少続き、前2Q下回る
- ・学会、シンポジウム等の営業機会大幅減少続き、営業機会回復遅れる
- ・限られた営業機会の中でのリピート、紹介の増加を図り、顧客満足度向上に努める
- ・受注金額は増加し、予算ペースに寄せつつあり、下期での回復を図る



3. セグメント別概況

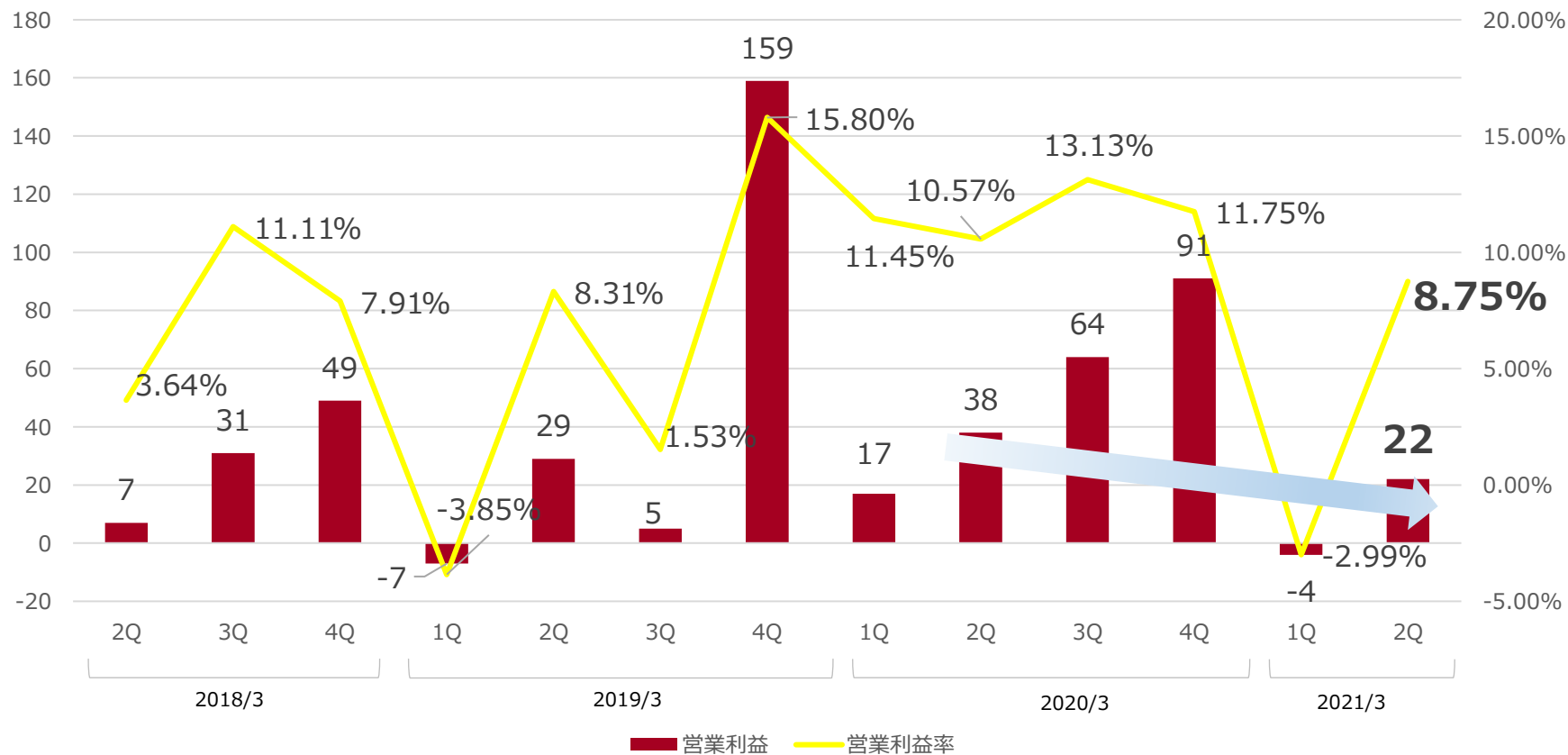
【HPC事業：売上高 累計期間】



3. セグメント別概況

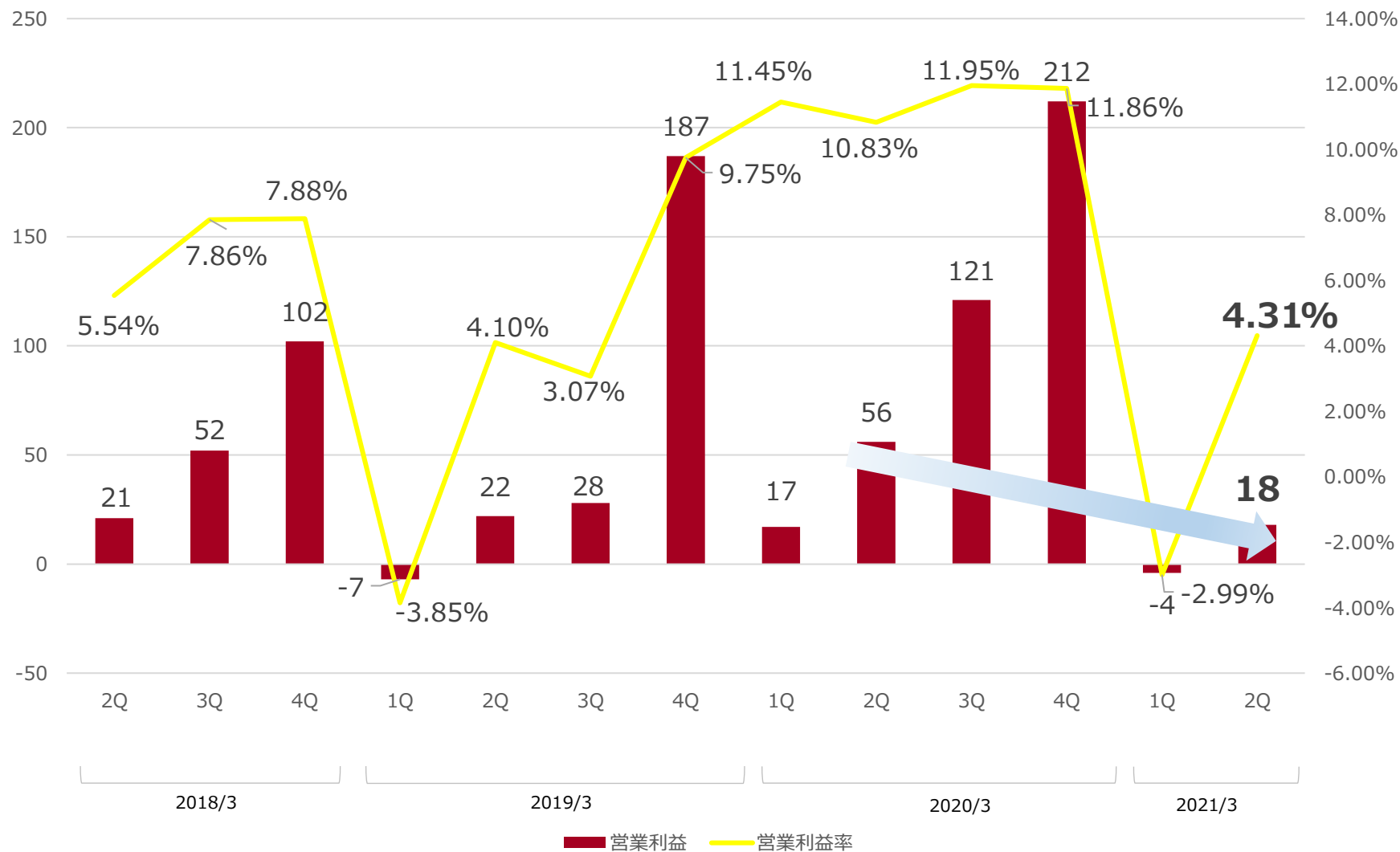
【HPC事業：営業利益 会計期間】

- ・売上総利益率は2Qで回復、前期を上回る水準で推移
- ・固定費の比率高く、売上高の減少が営業利益率の低下に直接影響
- ・売上総利益率向上で売上高の向上が優先課題に、電子的手法含めた営業強化進める
- ・顧客向け情報発信強化し、当社の専門性、製品の優位性等を訴求



3. セグメント別概況

【HPC事業：営業利益 累計期間】



4. 総括

【総括】

第2四半期は、コロナ禍の拡大による経済活動の大幅な制限の影響による景気の後退から、徐々に経済活動は回復に向かったものの、依然厳しい事業環境が継続いたしました。当社においては、第1四半期は、テレワーク需要によるメモリの倍増で、大幅な増収増益となったものの、第2四半期における法人向けメモリ販売の回復の遅れ、前期における通信コンサルティングセグメントのモバイル・プランニング売却の影響、営業活動の制限の継続等により、第2四半期累計期間においては、増収減益となりました。他方、法人向けメモリ販売の復調の傾向、IoT事業の順調な推移、バディネットの継続的拡大等により、通期では、4期連続の増収営業増益を見込んでおります。引き続き、成長分野への投資拡大及び新規事業開発の強化を推進し、株主価値の向上に努めてまいります。

	予想 2021年3月期 第2四半期	実績 2021年3月期 第2四半期	実績 前期比	予想 2021年3月期	予想 前期比
売上高	—	6,468	120.2%	13,500	107.4%
営業利益	—	242	92.0%	650	101.2%
経常利益	—	244	95.4%	650	102.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	—	140	29.4%	330	50.4%
一株当たり当期純利益	—	153.12円	29.4%	359.27円	50.4%

「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、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>

215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

iconic storage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
取締役（社外）	丸山 一郎
取締役（社外）	黒部 得善
取締役（社外）	後藤田 翔
常勤監査役	石本 圭司
監査役（社外）	西田 史朗
監査役（社外）	中川 英之
補欠監査役（社外）	藤浪 努

<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	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	12月	株式会社AKIBA LABO福岡（現 株式会社ダイヤモンドベッツ&リゾート、現 連結子会社）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）	4月	株式会社ダイヤモンドベッツ&リゾートを連結子会社化
同年	5月	株式会社ダイヤモンドベッツ&リゾートにて新規事業（ペット同伴温泉旅館「日光鬼怒川 絆」の運営）開始
同年	10月	ペット同伴温泉旅館「日光鬼怒川 絆」グランドオープン
同年	同月	株式会社バディネットが、株式会社トランセンエンジニアリングを買収



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および運営

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



科学技術コンピュータの製造・販売

その他事業

株式会社ダイヤモンドペット&リゾート



旅館事業
ペット商品事業
IT事業
イベント事業
不動産事業

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 デザイン・開発支援
保守・メンテナンス バックオフィス 等



人材派遣・人材紹介事業

Buddy Staffing

バディスタッフィング
企業活動に必要な様々な分野の
人材を紹介します。

SE・NWエンジニア
オフィスワーク
セールス・プロモーション
コールセンター

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 14501
 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
▶ 安全衛生協議会の実施
▶ 施工安全計画書の策定
▶ 事故事例検討会の実施
▶ 情報セキュリティ事務局の設置

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 : IA160169
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 : 般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



カスタマープラットフォーム化

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フォ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。33

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

主要取引先

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

※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

取得認証

▶ ISO9001 : 2015 (品質の保証)

登録証番号 : 12148

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 : 3085

初回認証登録日 : 2018年10月1日

次世代の旅館事業の在り方をIT技術を融合し、 創造する企業を目指します。

代表取締役社長 下津 弘亨

当社は過去の事業再生ノウハウと新たに旅館事業におけるノウハウを持つことで、更なるサービス事業領域の強化を図って参ります。また当社グループにおいて、株式会社アドテック、株式会社バディネットにおいて、IoT 分野及び通信分野（5G やIoT 通信）において、この鬼怒川絆を様々な研究場所として、館内のお客様への利便性・快適性の追求やそこに働く従業員のための業務効率化や労働環境改善に向けた技術開発の追求を行って参ります。また地元密着で、IT 関連の実証実験や製品販売の推進、IT 技術を活用したイベント等の催し物等へのサポートなど多角的視点で、事業展開を図って参ります。

事業内容

旅館事業

栃木県の鬼怒川温泉において、ペットと泊まれる温泉旅館、「鬼怒川絆」の運営事業をスタートさせました。鬼怒川の自然に包まれながらペットと過ごす最高のひと時を私達絆スタッフが最大限にサポートいたします。鬼怒川絆は、自慢の庭園を始め、会席料理、天然温泉、大切なペットと快適に過ごすことの出来る館内施設を運営し、また周辺の様々な施設との連携も進めております。

IT事業

当社グループのノウハウを活かし、人口が減少する中で競争が激化する旅館、飲食店、小売店等BtoC ビジネスのIT 化、IoT化を推進する機器及びソリューション開発を行い、ビジネスの効率化、差別化推進に貢献して参ります。又、ペットとの暮らしのQOL 向上に貢献するものとして、昨今海外を中心に開発の進む、ペットの福祉、健康等に関するIoT機器の開発、製造、輸入、販売事業も推進して参ります。

ペット商品事業

ペットとの暮らしにおけるニーズが複雑化、多様化している中、飼い主様とペットの利便性、快適さ、健康の向上をテーマに、ペットフードや飼育用品から保険まで、あらゆる種類のペット商品に関して、市場ニーズの把握から商品の企画、製造、輸入、販売までを行なう総合ペット商品事業の構築を目指して参ります。

取得認証

▶温泉利用（浴用）許可

許可番号：栃木県指令西保第3621-7号/8号/ 9号/ 10号/11号/12号/13号/14号 /
15号/ 16号/17号/18号
許可年月日：2020年8月27日

▶飲食業許可

許可番号：栃木県指令西保第10006242号
許可年月日：2020年8月25日

▶旅館業許可

許可番号：栃木県指令西保第010500015号
許可年月日：2020年8月28日

イベント事業

栃木県の鬼怒川温泉において、ペットと泊まれる温泉旅館、「鬼怒川絆」の運営事業をスタートさせました。ここから地元の更なる発展に貢献することで、地元の活性化を行い、当旅館にお越しのお客様がさらに様々な過ごし方を演出できるようにしてまいります。その為に館内における催し物だけに留まらず地域との連携による様々な催し物の開催に向けた企画等を積極的に推進し、イベントの企画・運営を事業の一つとしております。

不動産事業

当社の行なう旅館業は、サービス産業であると同時に、装置産業であり、立地、不動産の性質が非常に重要な要素となることから不動産事業の性質を有しております。そのため、当社は、開業にあたり、将来の事業拡大を支えるため、不動産事業を重要な事業領域として行うことといたしました。不動産事業においては、デューデリジェンス、投資、再生、プロバティマネジメント、アセットマネジメント等総合不動産事業の構築をして参ります。

施設概要

名称：鬼怒川絆
住所：栃木県日光市鬼怒川温泉大原1422-4
電話：0288-25-7733（鬼怒川絆予約係）
メール：info@diamondpets.co.jp
ホームページ：https://kizuna-kinugawa.com
仲居ブログ：https://ameblo.jp/kizuna-kinugawa/





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