2027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 ）

2026年10月13日

© 2026 Bewith, Inc.

目次

1. 2027年5月期 第1四半期 決算概況
- ハイライト 3
- 損益計算書 4
- 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書 5
- 四半期業績推移 6
- 増減分析（前年同期比） 7

2. KPI進捗状況
- 国内Omnia LINK 売上高・ARR 9
- 国内Omnia LINK ライセンス数・ARPU 10
- BPM事業 業界別の業況 11
- 保有座席数とオペレーター在籍者数推移 12

3. 2027年5月期 第1四半期 トピックス
- Omnia LINK Mobileをリリース 14
- ビーウィズ・ドゥ株式会社を設立 15

4. Appendix 16
- 各種参考資料

図表等の内訳の数字は、特に断りのないものを除いて、四捨五入して表記しています

© 2026 Bewith, Inc.

1 2027年5月期 第1四半期 決算概況

© 2026 Bewith, Inc.

1. ハイライト

- 第1四半期は一時的な要因もあり、前年同期を大きく上回る順調なスタート
- Global AI･IT事業では、新規連結に加えOmnia LINK外販も好調

業績

売上高
94.1億円
（前年同期比:+5.4%）

営業利益
4.8億円
（前年同期比:3.6倍）

親会社株主に帰属する四半期純利益
3.0億円
（前年同期比:3.1倍）

Global AI･IT事業

Global AI･IT事業 売上高
6.7億円
（前年同期比:2.4倍）

国内Omnia LINK ARR ※2
16.0億円
（前年同月比:+37.8%）

国内Omnia LINKライセンス数
5,851ライセンス
（前年同月比:+22.2%）

BPM事業※1

BPM事業 売上高
87.5億円
（前年同期比:+1.1%）

拠点総席数
6,678席
（前年同月比:▲5.2%）

オペレーター在籍者数 ※3
5,264人
（前年同月比:▲7.4%）

※1 従来のコンタクトセンター及びBPO(Business Process Outsourcing)事業
※2 Annual Recurring Revenueの略　毎月継続して得られる収益を年間換算したもの
※3 各四半期末日時点の在籍者数

© 2026 Bewith, Inc.

2. 損益計算書

- BPM事業での一時的な繁忙要因も重なり、Q1計画を超過する進捗
- 増収効果、効率化の進展、固定費の抑制により利益水準も回復

損益計算書

（百万円）	2027年5月期 第1四半期	対 前期			対 上半期計画		対 通期計画	
		前年実績	増減額	前期比	計画	計画比	計画	計画比
売上高	9,411	8,930	+480	+5.4%	18,600	50.6%	38,300	24.6%
営業利益	479	134	+344	+256.5%	740	64.8%	1,600	30.0%
営業利益率	5.1%	1.5%	―	+3.6pt	4.0%	―	4.2%	―
経常利益	471	135	+335	+247.9%	730	64.6%	1,580	29.8%
税金等調整前四半期純利益	470	134	+336	+250.8%	―	―	―	―
親会社株主に帰属する四半期純利益	299	97	+201	+207.1%	450	66.5%	950	31.5%
EBITDA※2	634	278	+355	+127.4%	1,040	61.0%	2,220	28.6%
EBITDAマージン	6.7%	3.1%	―	+3.6pt	5.6%	―	5.8%	―

[売上高]計画比
- BPMでの一時的な繁忙要因で計画を上回る推移
- Global AI･ITでは、マレーシア子会社も計画を超過する水準

[営業利益]計画比
- BPMの重点分野における売上増に伴う増益効果
- 業務効率化も進展し、粗利率も計画超過で推移
- 販管費も引き続き抑制を図り、計画よりも圧縮

※1 百万円未満切捨
※2 営業利益+償却費で算出

© 2026 Bewith, Inc.

3. 貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書

- 配当や税金等の支払いにより現金及び預金は一時的に減少するも、想定通り
- キャッシュ・フローも同様の理由からマイナスとなるも、ほぼ計画通り

貸借対照表

（百万円）	2027年5月期 第1四半期	対総資産構成比	前期実績	対総資産構成比
流動資産	9,594	67.1%	11,618	70.5%
うち現金及び預金	4,544	31.8%	6,492	39.4%
固定資産	4,705	32.9%	4,866	29.5%
総資産	14,299	100.0%	16,484	100.0%
流動負債	4,122	28.8%	5,472	33.2%
固定負債	2,130	14.9%	2,196	13.3%
負債合計	6,253	43.7%	7,669	46.5%
株主資本	7,891	55.2%	8,689	52.7%
その他包括利益累計額	17	0.1%	―	―
非支配株主持分	136	1.0%	126	0.8%
純資産合計	8,045	56.3%	8,815	53.5%

※1 百万円未満切捨

キャッシュ・フロー計算書

（百万円）	2027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	▲626	▲302	▲324
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲180	▲148	▲31
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,242	▲1,082	▲160
フリーキャッシュ・フロー	▲806	▲450	▲355

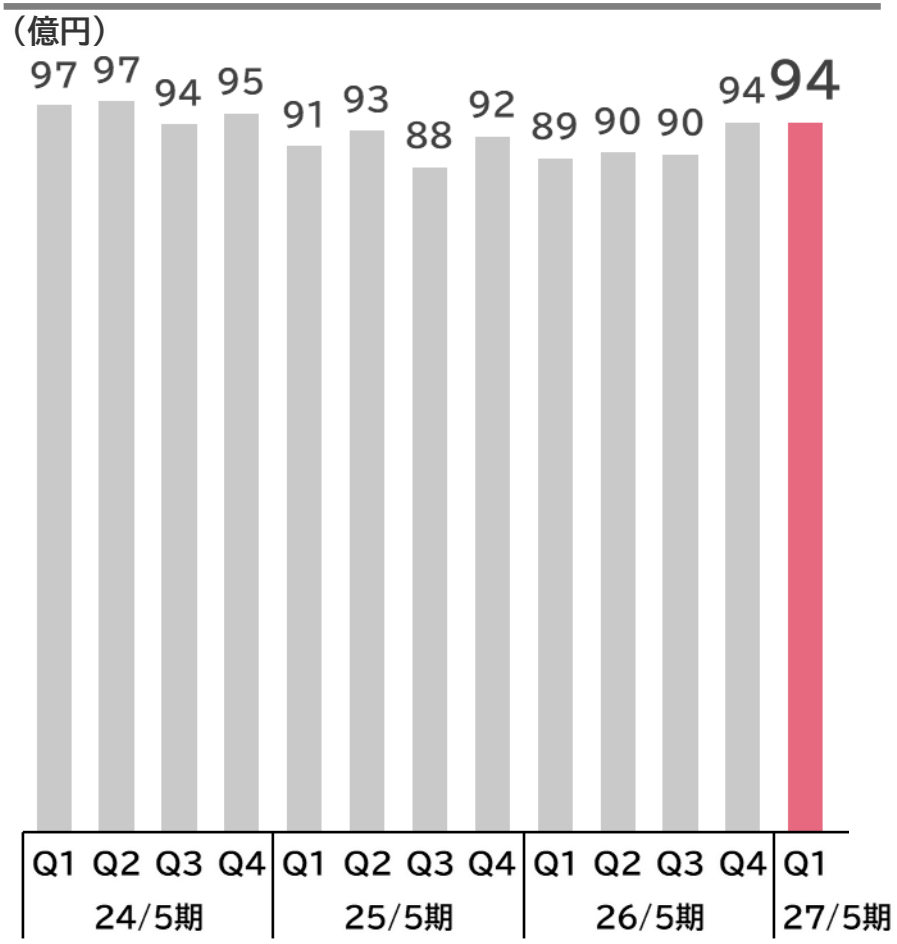
※2 百万円未満切捨

© 2026 Bewith, Inc.

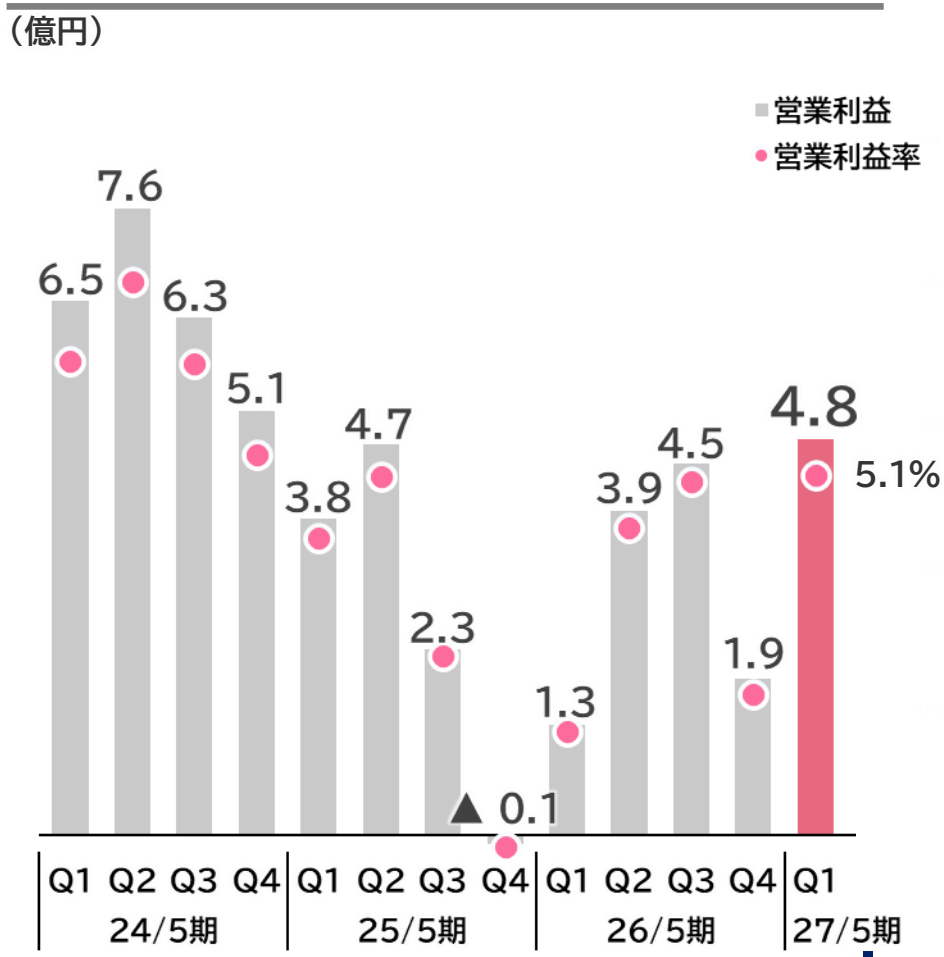
4. 四半期業績推移

- 売上高は、一時的な繁忙要因も含め、前年同期比で大きく増収
- 営業利益は、前期の固定費圧縮効果の継続もあり、前年同期比で大きく増益

売上高推移



営業利益及び利益率の推移

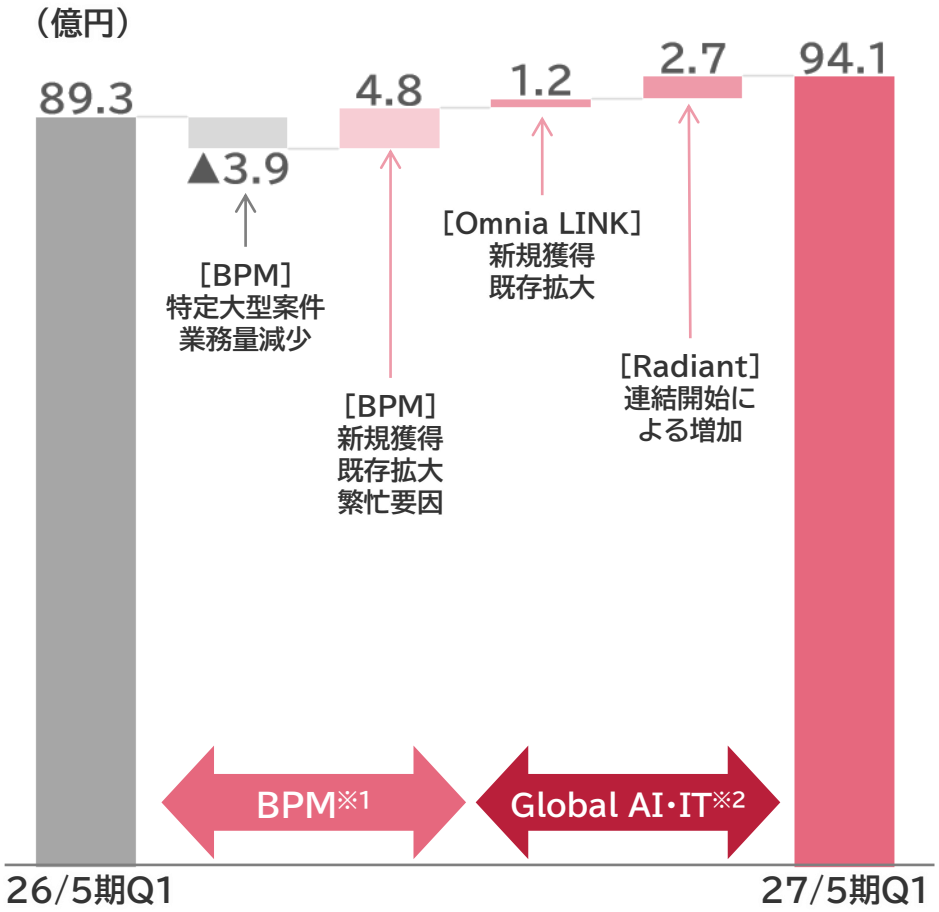


© 2026 Bewith, Inc.

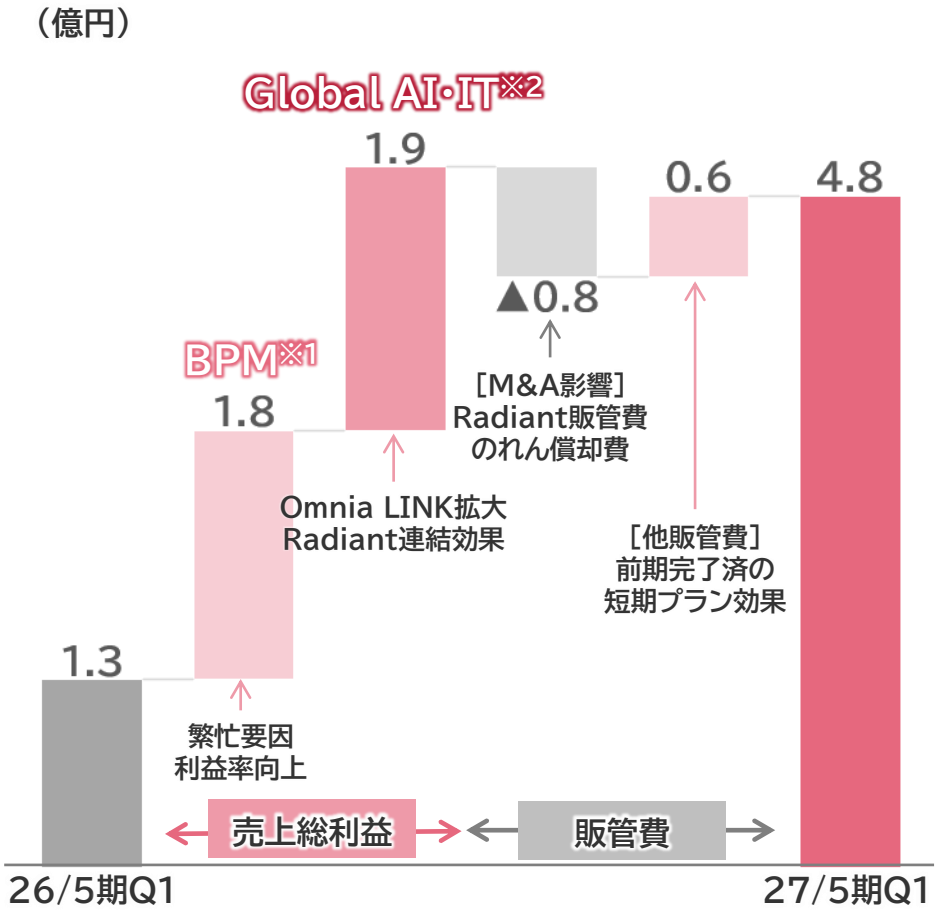
5. 増減分析（前年同期比）

- 売上高は、特定案件の減少を他案件でカバー、Radiant社の連結開始も寄与
- 営業利益は、増収・効率化効果に加え、M&A影響も全体としてプラスに寄与

売上高の増減理由



営業利益の増減理由



※1 当社グループにおけるBPM（旧コンタクトセンター・BPO）事業の売上高・売上総利益
※2 当社グループにおけるOmnia LINK外販、Radiant社および国内システム開発子会社の売上高・売上総利益の合算（内部取引は消去）

© 2026 Bewith, Inc.

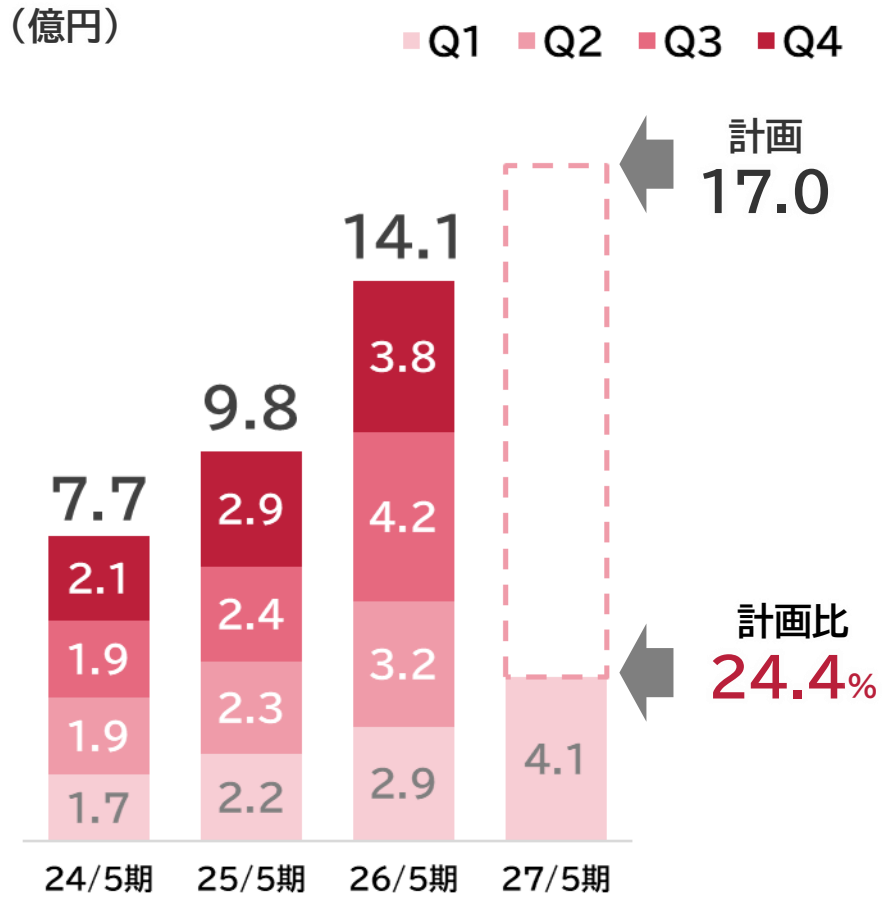
2 KPI進捗状況

© 2026 Bewith, Inc.

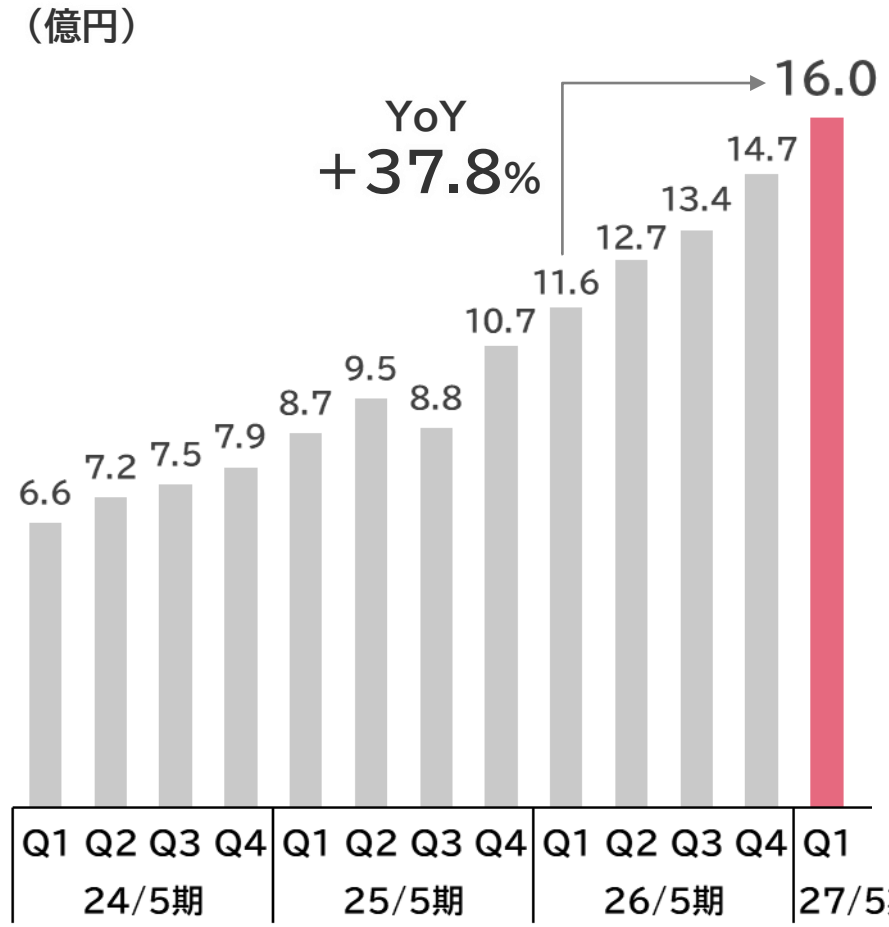
1. 国内Omnia LINK 売上高・ARR

- 国内Omnia LINK外販売上高※1は、新規出荷や単価上昇に伴い順調に推移
- ARRも、同要因により高い成長率を維持

国内Omnia LINK外販売上高の推移



四半期末月時点のARR推移



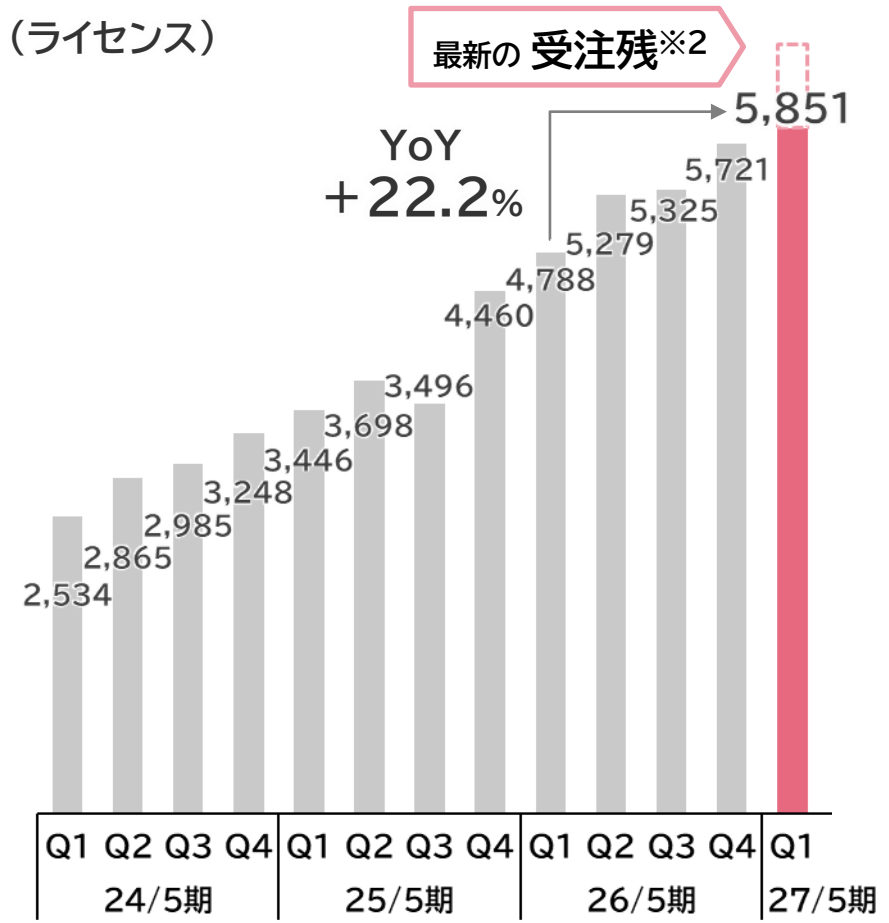
※1 イニシャル売上を含む

© 2026 Bewith, Inc.

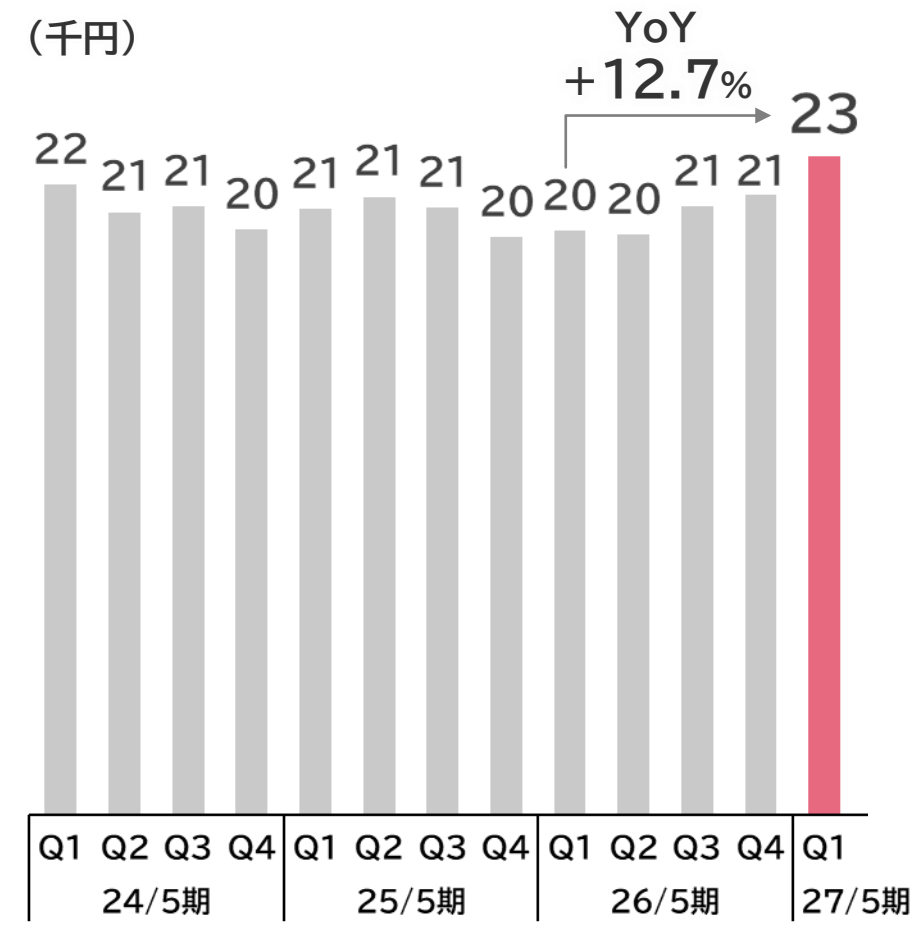
2. 国内Omnia LINK ライセンス数・ARPU

- 外販ライセンス数や受注残は、新規案件出荷や受注に伴い増加
- ARPU※1は、特定の既存大型案件でのオプション利用拡大等に伴い増加

四半期末時点の外販ライセンス数



四半期末月時点のARPU



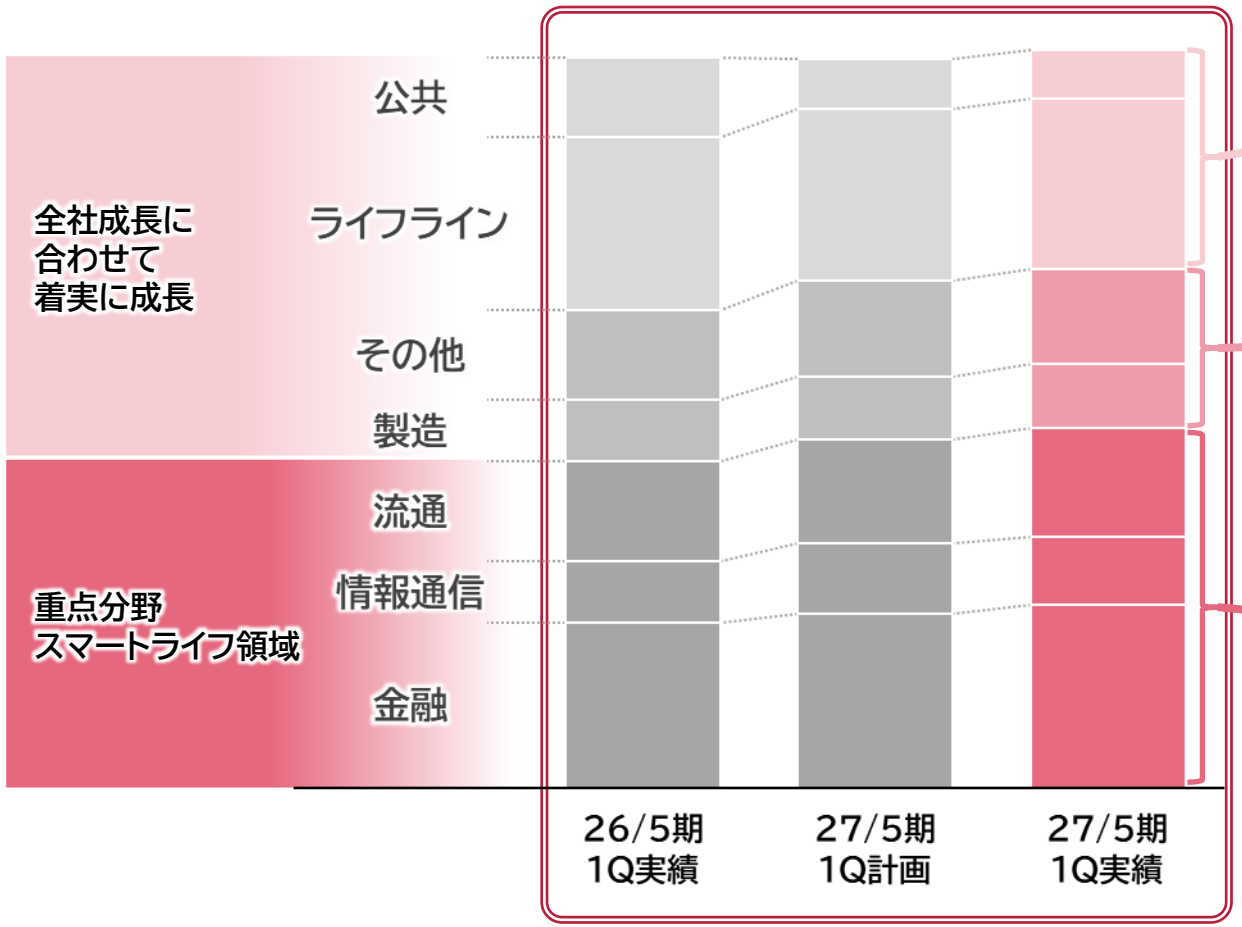
※1 Average Revenue Per Userの略 1ライセンスあたりの販売単価（月額）
※2 受注残とは、既存システムから当社サービスへの切り替えや、業務フロー再構築後の導入を待っている案件を指す

© 2026 Bewith, Inc.

3. BPM事業 業界別の業況

- 計画比では、重点分野である金融と流通を中心に繁忙要素もあり計画を超過
- 前年比では、想定通り公共が減少するもスマートライフ領域が大きく伸長

業界別の売上高の状況



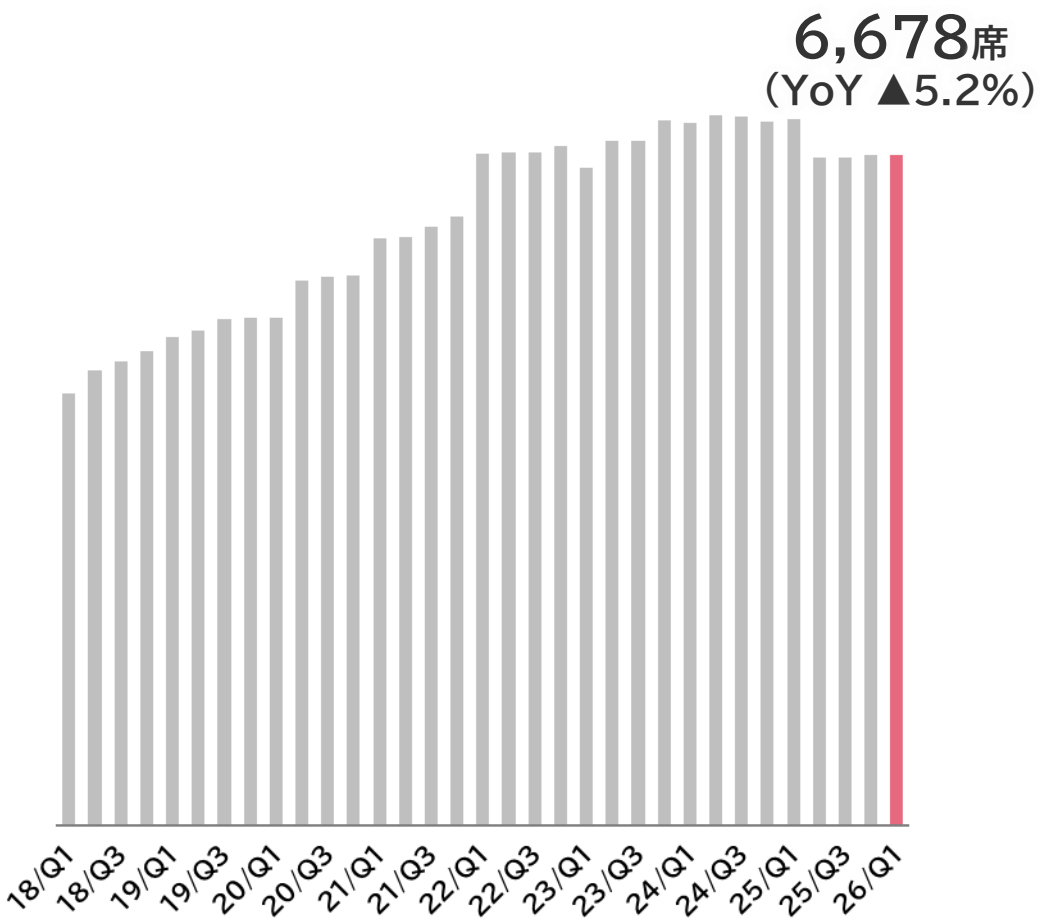
- 公共・ライフラインは、
それぞれ特定案件が減少も
概ね計画通りの進捗
- 製造・その他は計画通り
前年から微増
- 流通は、美容・ヘルスケア
関連の通販業務が揃って好調
- 情報通信は、通信キャリア系
新規業務が拡大
- 金融は、保険・証券・リース・
カードなど新規、既存拡大、
繁忙要素も重なり計画超過

© 2026 Bewith, Inc.

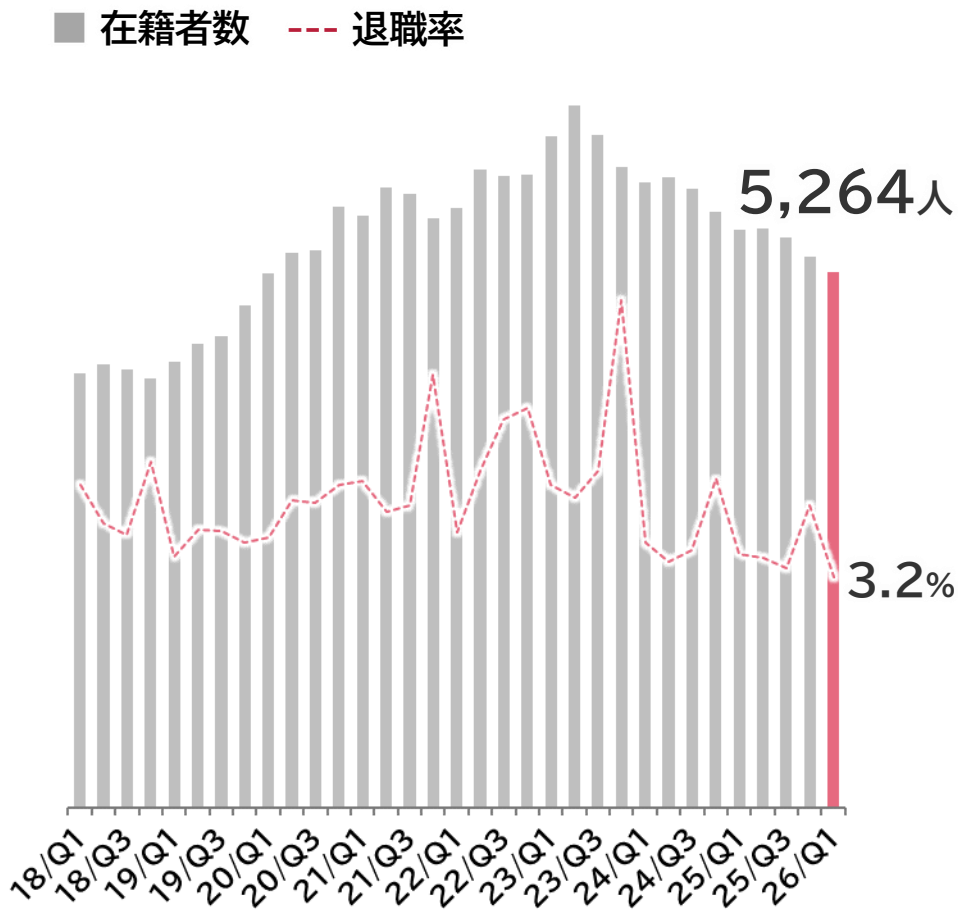
4. 保有座席数とオペレーター在籍者数推移

- 保有座席数は前年の拠点再編以降、横ばいで維持
- オペレーター在籍者数は減少傾向が続くものの、退職率は低水準で安定

保有座席数推移



オペレーター在籍者数※1と退職率※2の推移



※1 各四半期末日時点の在籍者数　※2 各四半期内に退職した直接雇用者の合計 ÷ 各四半期内の各月に在籍した直接雇用者の延べ人数

© 2026 Bewith, Inc.

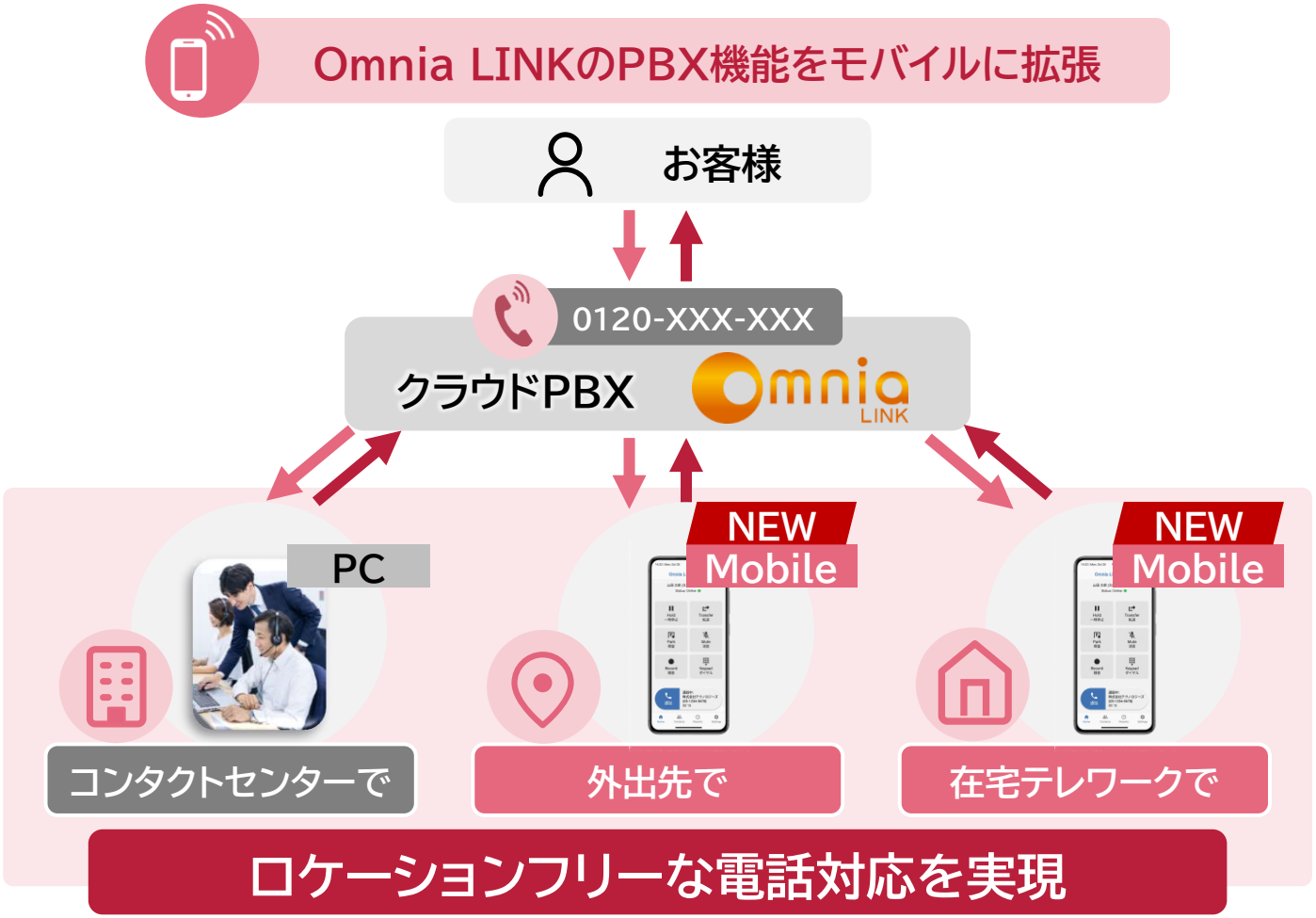
3 2027年5月期 第1四半期 トピックス

© 2026 Bewith, Inc.

1. Omnia LINK Mobileをリリース

- スマートフォンをオフィス電話化するアプリケーションを提供開始
- 全通話の自動録音により、カスハラ対策にも活用可能

SIPアプリ「Omnia LINK Mobile」



導入のメリット

1. 共通番号で受発信
   - 機会損失・対応漏れ防止
2. 電話帳を一元共有
   - 情報統制・管理負荷軽減
3. 全通話を自動録音
   - カスハラ対策に活用

© 2026 Bewith, Inc.

2. ビーウィズ・ドゥ株式会社を設立

- 特例子会社認定を目指す100%出資の子会社を9月1日に設立
- AI・デジタル技術を活用し、障がい者の活躍機会の拡大を図る

ビーウィズ・ドゥ株式会社

多様な人材の活躍

障害のある方をはじめ多様な人材が活躍できる環境づくり

AI・デジタルの活用

生成AI・AIエージェントの活用により活躍機会を拡大

会社概要

会社名	ビーウィズ・ドゥ株式会社
所在地	東京都新宿区西新宿3-7-1 新宿パークタワー32F
設立日	2026年9月1日
資本金	3,000万円
代表者	代表取締役社長　檜垣　一美
事業内容	グループ内事務代行・受託業務、障がい者雇用支援・コンサルティング、講演事業等
従業員数	75名（営業開始後、段階的に増員を予定）
決算期	3月期

主な取り組み

業務領域の拡大・高度化

- BPOの知見による事務代行
- AIやRPAなどを障がい特性に応じて活用し付加価値を向上

長く働き続けられる就労環境

- やりがいを持って長く働き続けられる人事・評価制度の整備
- 業務能力に応じたステップアップを支援

ノウハウの外販・コンサルティング

- 障がい者雇用のノウハウ・知見を活かした事業の立ち上げ・チームビルディング支援などのコンサルティング事業を展開

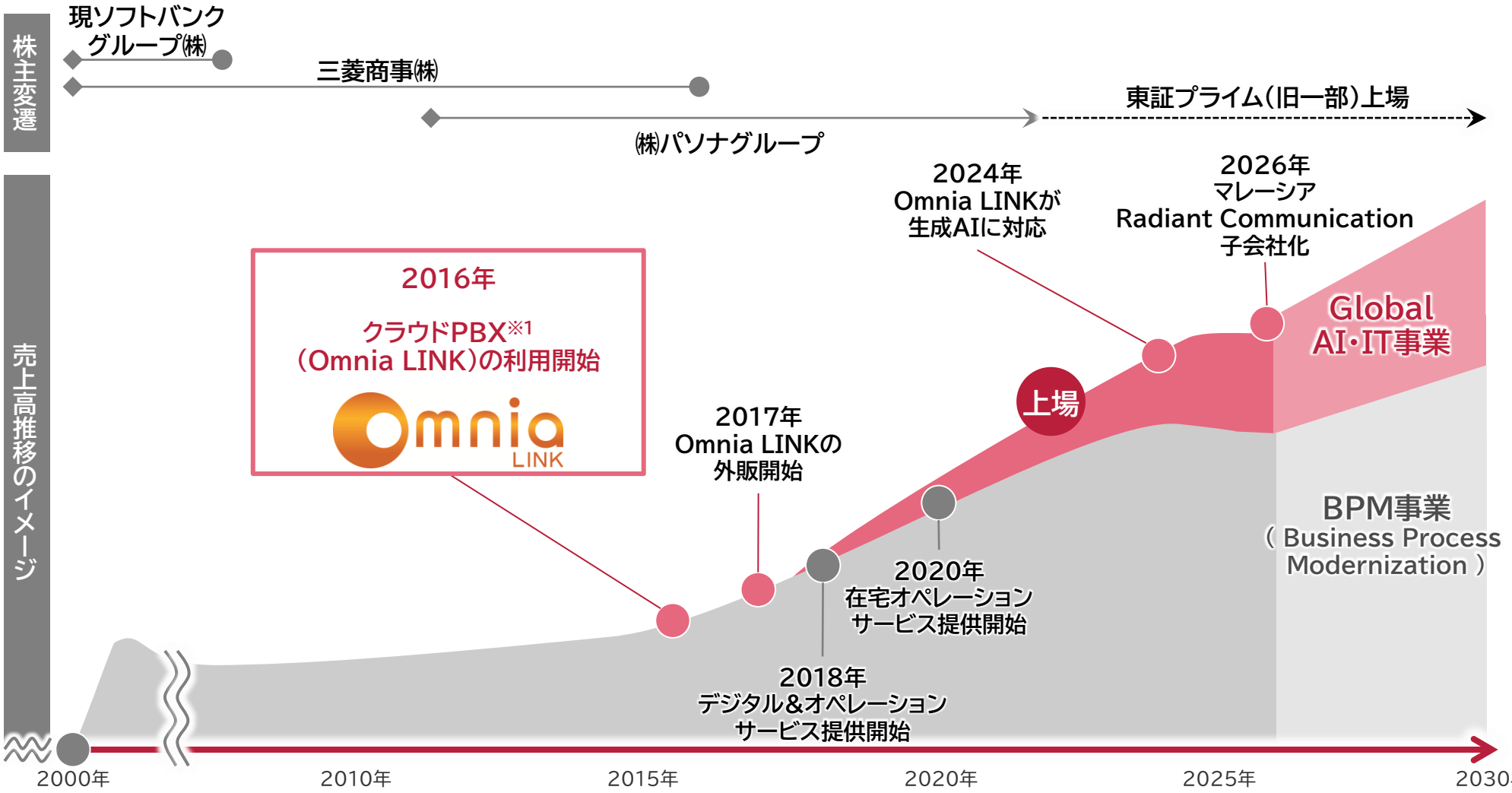
© 2026 Bewith, Inc.

4 Appendix

© 2026 Bewith, Inc.

1. これまでの歩み

- 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※1（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

© 2026 Bewith, Inc.

2. 当社グループの事業の強み

- 当社グループは、コンタクトセンター・BPO業界における GAFA「A社」のモデルを推進中
- 自分たちが使うシステムを自分たちで開発し、外販する「勝てるビジネスモデル」を確立



※1 Annual Recurring Revenueの略 毎月継続して得られる収益を年間換算したもの
※2 A社Segment Informationより（2025年度時点）

© 2026 Bewith, Inc.

3. 事業区分の変更と成長戦略の全体感

- 当社グループは、AI・最先端技術を活用し、事業の更なる成長・進化に注力
- 加えて、新規事業やM&Aによる非連続な成長を追求

事業区分の変更

2026/5期まで	2027/5期から
CC・BPO事業	BPM事業※1（Business Process Modernization）
Omnia LINK 外販（国内）事業	Global AI・IT※2事業
Radiant社※3	
	新しいビジネス・M&A

成長戦略の概観

31/5期目標売上高と各種取り組み

400億円
- AI適用推進
- BPMモデルの確立

60億円
AI 最先端技術
- 国内：プロダクト機能強化
- 国内：大規模案件獲得
- 海外：マレーシアGlobal-GW構想
- 海外：海外売上比率の拡大

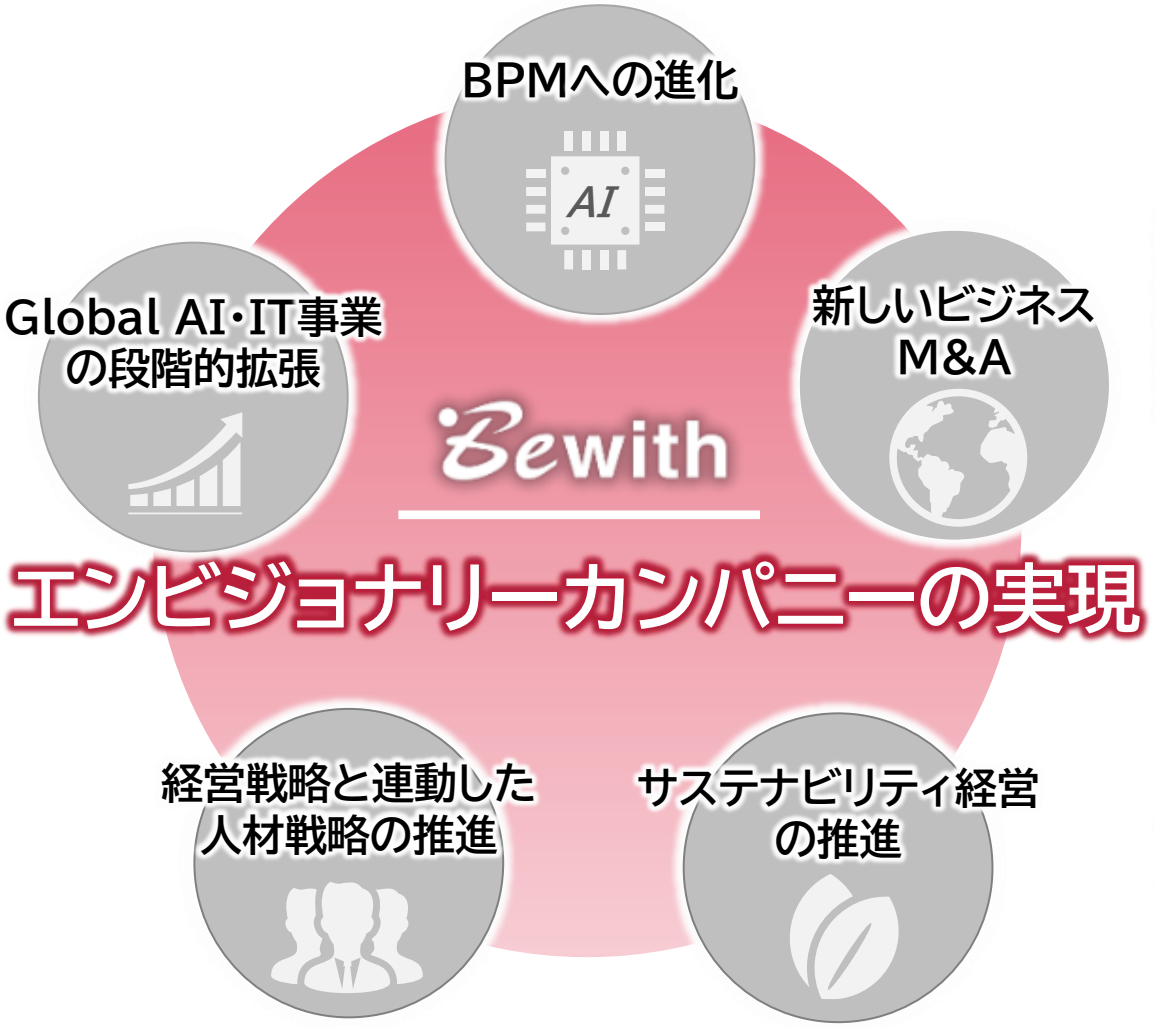
＋α
- AI開発・SI機能の強化
- NIer機能強化と獲得
- ビーウィズらしい新規事業

※1 Business Process Modernizationの略。AIネイティブなコンタクトセンター・BPO事業として再定義したもの
※2 マレーシアのAI・IT事業と国内のOmnia LINK外販事業の合算値
※3 Radiant Communication Sdn. Bhd.（マレーシア）

© 2026 Bewith, Inc.

4. 中長期経営計画2030のビジョン

- 事業環境の変化を捉えた成長戦略を踏まえ、新たに経営ビジョンを策定
- 31/5期までに「エンビジョナリーカンパニー」を目指す



『エンビジョナリーカンパニー』の実現

当社は2030年に向けて、*「Envision（未来を洞察し、思い描く）」*と、長期にわたり成長と社会的価値を創出し続ける*「Visionary Company」*を融合した独自の姿である*『エンビジョナリーカンパニー』*の実現を目指します

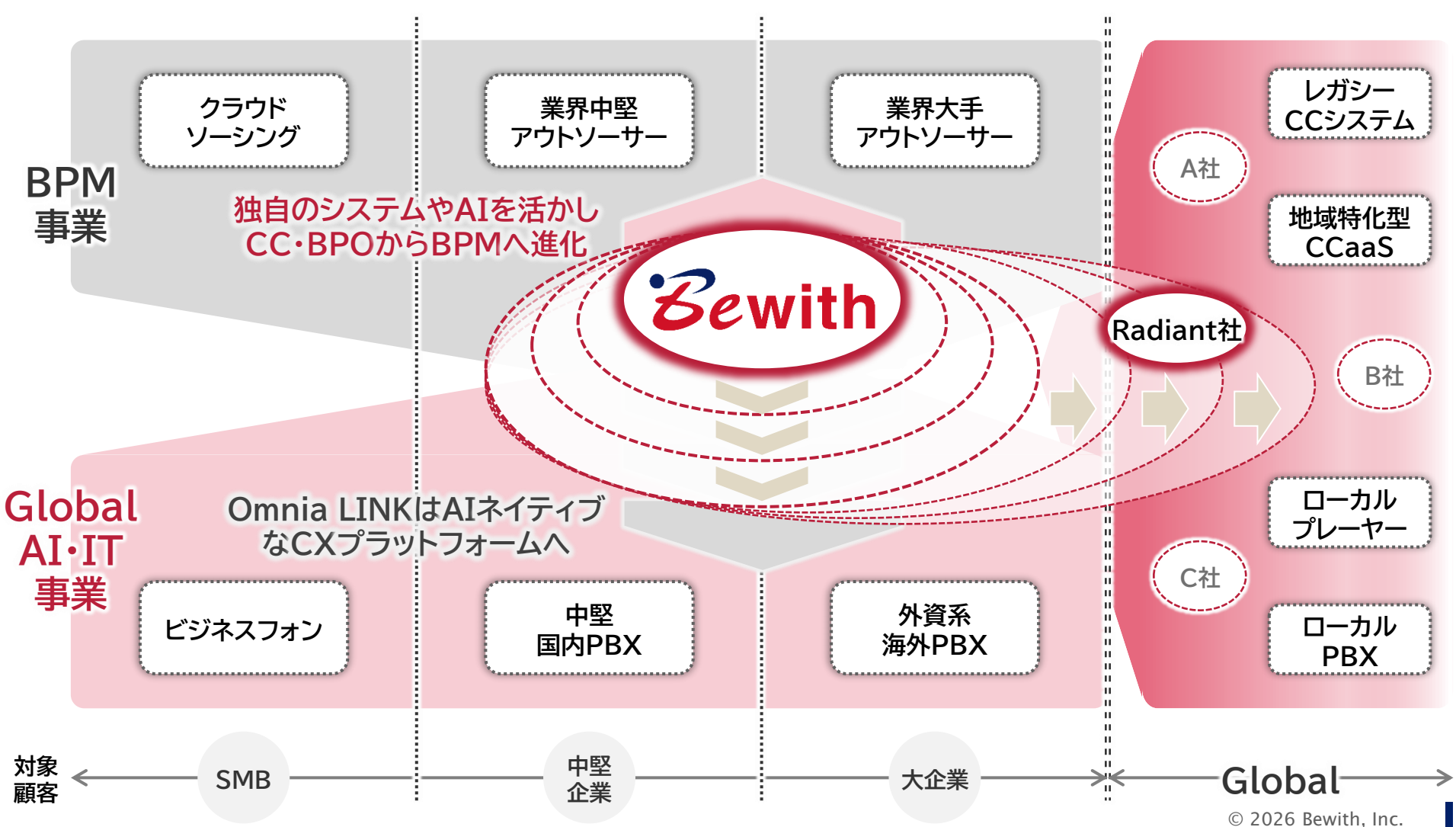
AIと人が融合する時代において、社員一人ひとりが顧客や社会の未来を洞察・想像し、新たな価値を創造する存在へと進化していきます

社会課題の解決と持続的な成長を追求することで、お客様・社員・株主をはじめとするすべてのステークホルダーと共創しながら、社会価値の創出を実現してまいります

© 2026 Bewith, Inc.

5. 当社グループが目指すポジショニング

- コンタクトセンターの運用とシステムの独自開発、及びその外販を実現しているのはビーウィズのみ
- Omnia LINKの拡大と同時に、Globalを含めた更なる事業領域の拡張・成長を目指す



© 2026 Bewith, Inc.

6. Omnia LINK Platformのポジショニング

- グローバル市場は規模と機能から棲み分けられ、ターゲットセグメントにおける競合は限定的
- ローカルプレーヤーとは戦わず、日本品質の大型コンタクトセンター向け多機能Platformとして展開

Omnia LINK Platformのグローバルポジショニング

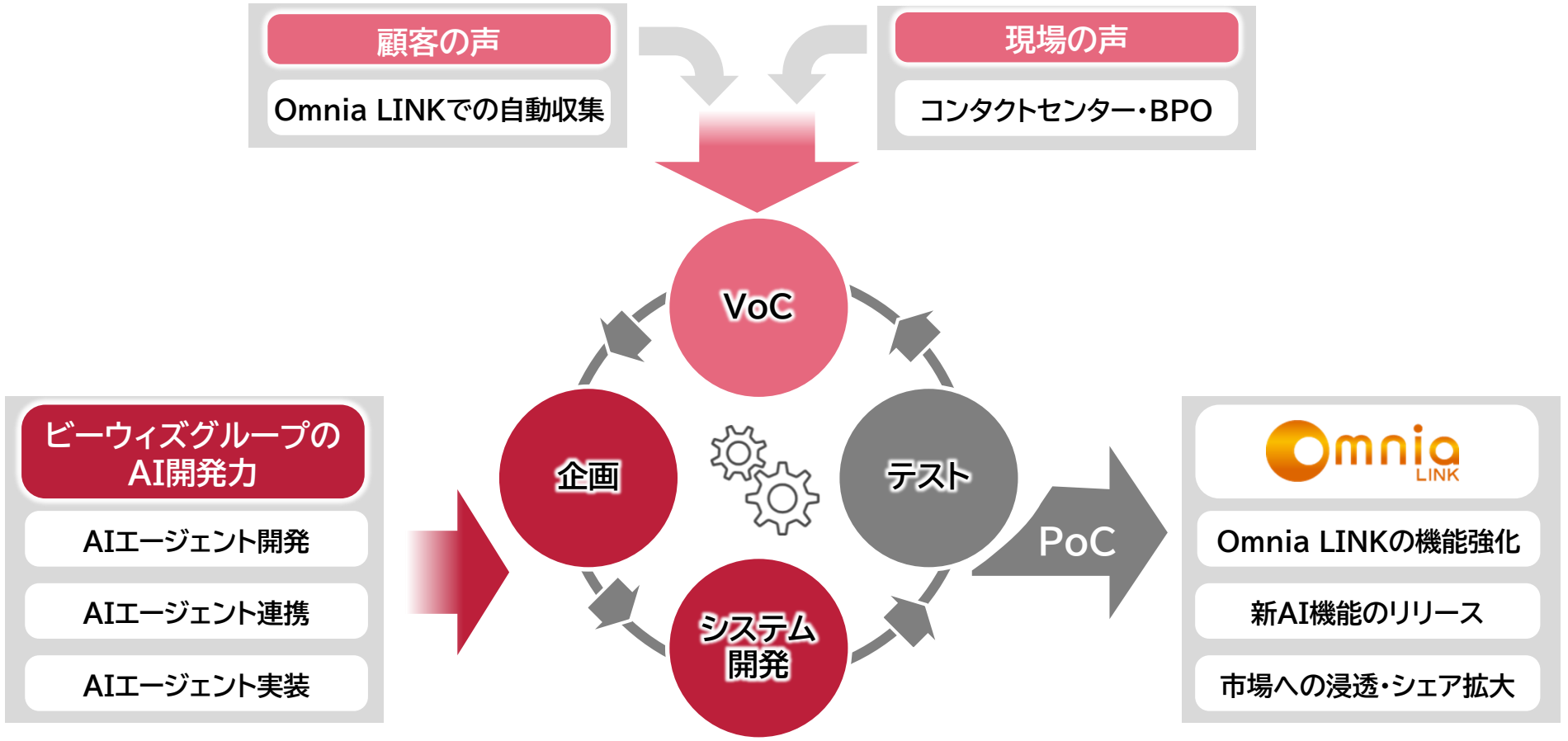


© 2026 Bewith, Inc.

7. Omnia LINKの競争優位性

- マーケットは転換期であり、プロダクト機能売りから運営知見・ソリューション売りへ
- 当社グループのAIエージェント開発力にてOmnia LINKを一層強化

Omnia LINKの競争優位性の進化



© 2026 Bewith, Inc.

8. Omnia LINKの機能面における優位性

- 顧客接点となる機能から現場支援まで、必須なコンタクトセンター機能をフルラインアップ
- 海外でニーズの高いダイヤラー(架電)機能も標準装備

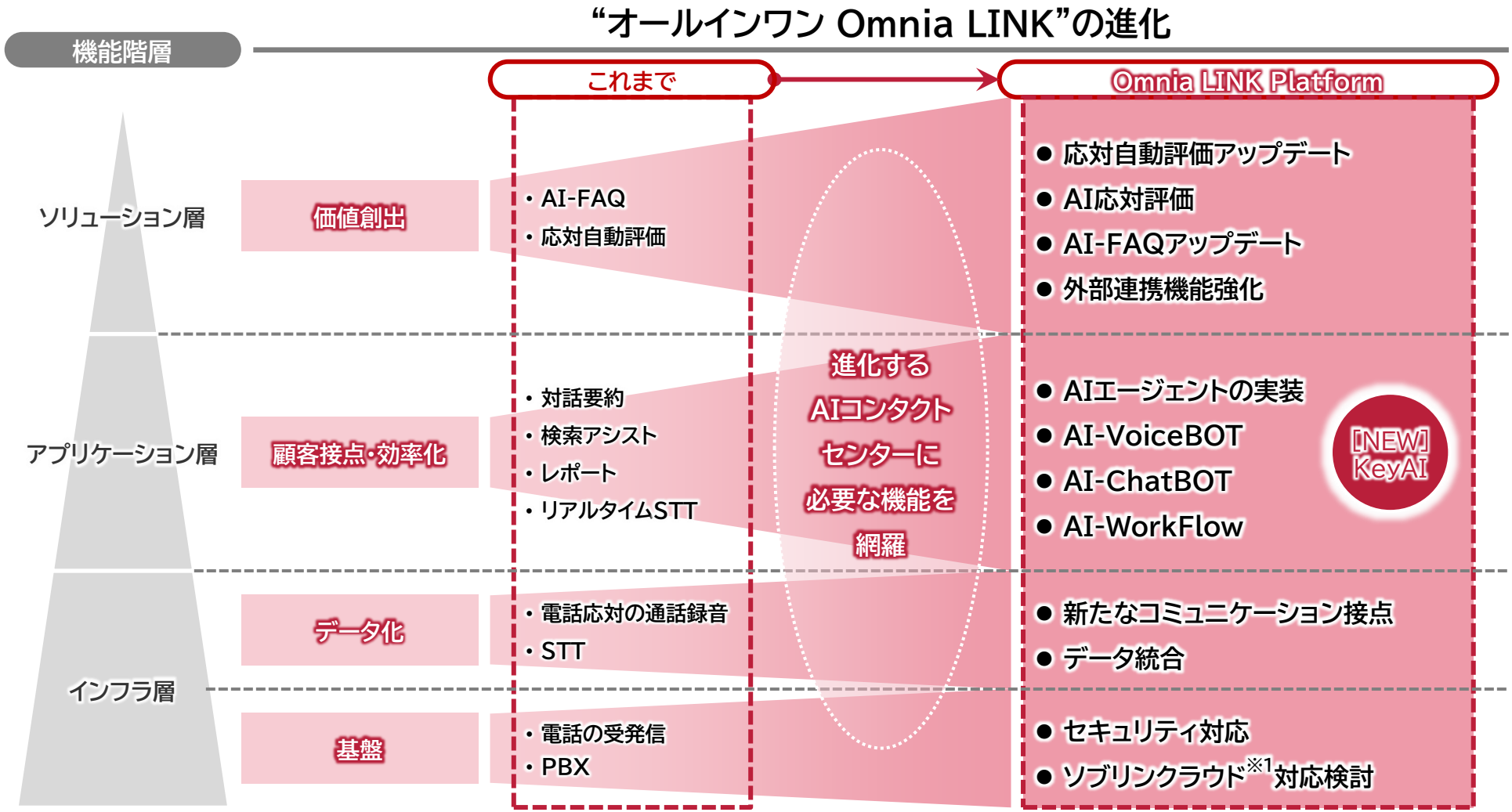
各種機能等		Omnia LINK	外資a社	外資b社	国内c社	国内d社	国内e社	国内f社	外資g社
規模/機能		大/多	大/単	大/多	小/多	小/多	–	–	–
各種支援機能	ナレッジ管理	●	–	●	–	連携	–	–	–
	AIチャットボット	●	–	●	–	連携	–	●	–
	オンライン商談	●	–	–	–	–	–	–	–
	遠隔研修システム	●	–	–	–	–	–	–	–
	AIエージェント	●	連携	●	–	連携	–	–	●
STT※1	キーワードアラート	●	連携	●	–	連携	●	–	–
	AI-FAQ	●	連携	●	–	●	–	●	–
	応対自動評価	●	–	オプション	–	–	●	–	–
	STT	●	連携	●	–	連携	●	–	–
CRM※2	生成AI要約	●	連携	●	–	連携	–	–	●
	顧客管理	●	●	●	連携	連携	–	–	●
PBX	通話録音	●	連携	●	●	●	PBXなし	PBXなし	PBXなし
	電話着信	●	●	●	●	●			
	ダイヤラー	●	オプション	●	オプション	●			

※1 STT(Speech to Text)とは、音声データをテキストデータに変換する技術またはシステム
※2 CRM(Customer Relationship Management)とは、顧客情報を一元管理し、営業、マーケティング、カスタマーサポートなどの業務を効率化・最適化するシステム

© 2026 Bewith, Inc.

9. 市場変化に合わせたプロダクト進化

- オールインワンの特徴は活かしつつ、市場期待にマッチする機能を付加
- AIエージェントを活用した高度AIセンターの実現に貢献



※1 自国のデータ主権を守るため、サーバーやデータの保管場所、運用・保守の主体を国内に限定するクラウド環境

© 2026 Bewith, Inc.

10. Radiant社の連結子会社化（2026年5月）

- Omnia LINKは、マレーシアの市場環境に適合。多言語対応も加えて価値を強化
- マレーシアを起点にASEAN市場への展開、日本市場への逆輸入も視野

マレーシア市場の機会と提供価値

日本市場

- AIによる応対
- 後処理の自動化
- オムニチャネル化
- WFM※1
- CX向上

Radiant社 KeyAI × Bewith Omnia LINK

事業の融合によるシナジー創出

- コンタクトセンター市場の拡大トレンド → 英語をはじめとする**多言語対応強化**
- 行政によるIT・クラウド推進 → クラウド型PBX**「Omnia LINK」の提供**
- 中規模センター向けの製品不足 → 中規模市場に適合した**機能・コスト優位性**

Next マレーシア



ASEAN 市場への展開

※1 Workforce Managementの略。人材活用や配置の最適化を図るマネジメント手法。

© 2026 Bewith, Inc.

11. マレーシアグローバルゲートウェイ構想

- マレーシアをハブとして、アジアの成長市場を取り込んでいく構想
- 展開国の拡大に備え、人材育成にも取り組む



Next マレーシア

進出国ターゲティング方針

- ASEAN諸国が優先候補
- コンタクトセンター市場規模を踏まえて選定

グローバル人材育成

- 進出国拡大を担う人材を確保
- 海外赴任・Radiant社交流プログラム実施
- 多様な環境で活躍する人材育成を促進

© 2026 Bewith, Inc.

お知らせ

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、将来の業績に関係する見通しであり、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。

- 当社IR担当者へのお問い合わせ　https://www.bewith.net/inquiry/ir/form.php
- 当社IRサイト　https://www.bewith.net/ir/

© 2026 Bewith, Inc.


Bewith