

2015年3月期 上半期決算説明会

2014年11月12日(水)



代表取締役社長
中込 純

1

2015年3月期 上半期の概況

2

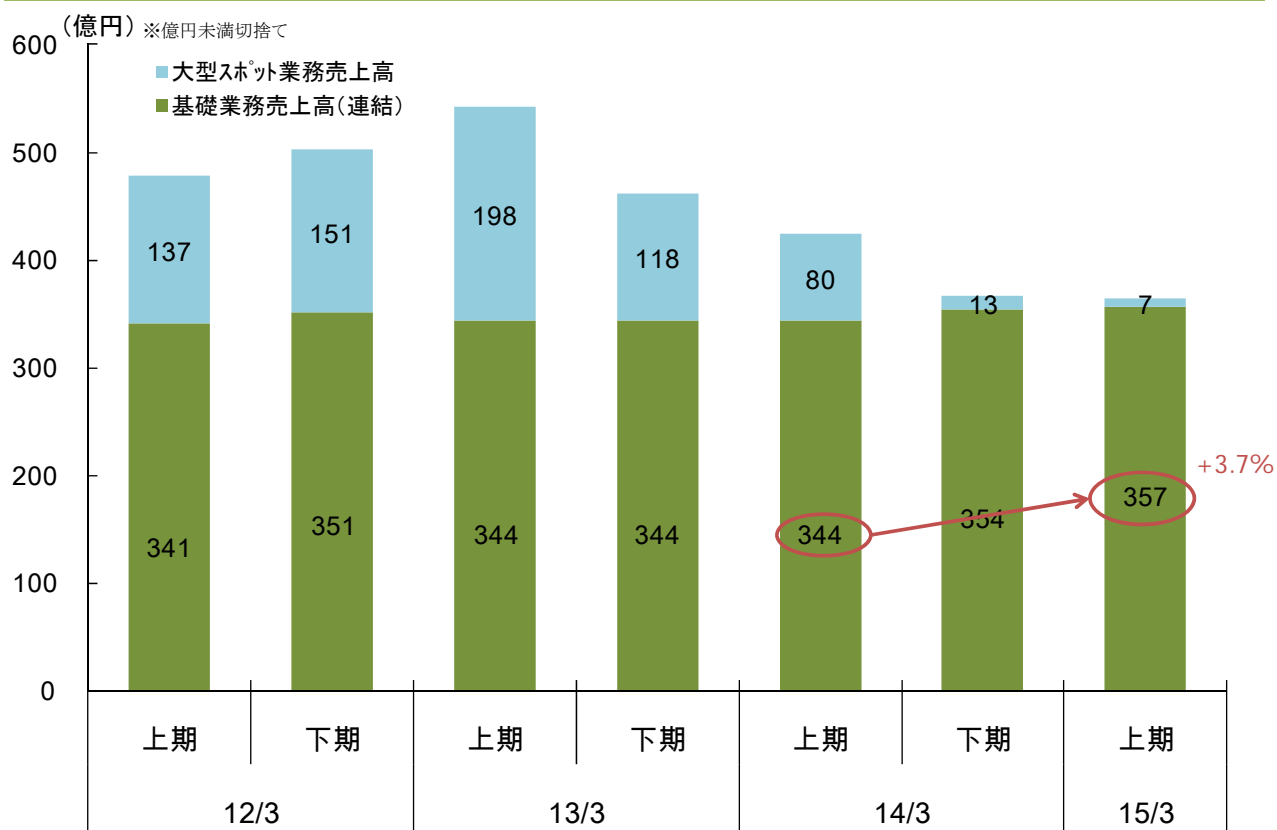
2015年3月期 上半期の概況（連結）

（百万円未満切捨）

	期首予想	実績	増減	達成率	前年同期
売上高	36,800	36,453	-346	99.1%	42,466
売上総利益	-	5,071	-	-	7,969
販管費	-	3,539	-	-	3,766
営業利益	1,070	1,532	462	143.2%	4,203
経常利益	1,100	1,614	514	146.8%	4,252
純利益	655	1,030	375	157.4%	2,594

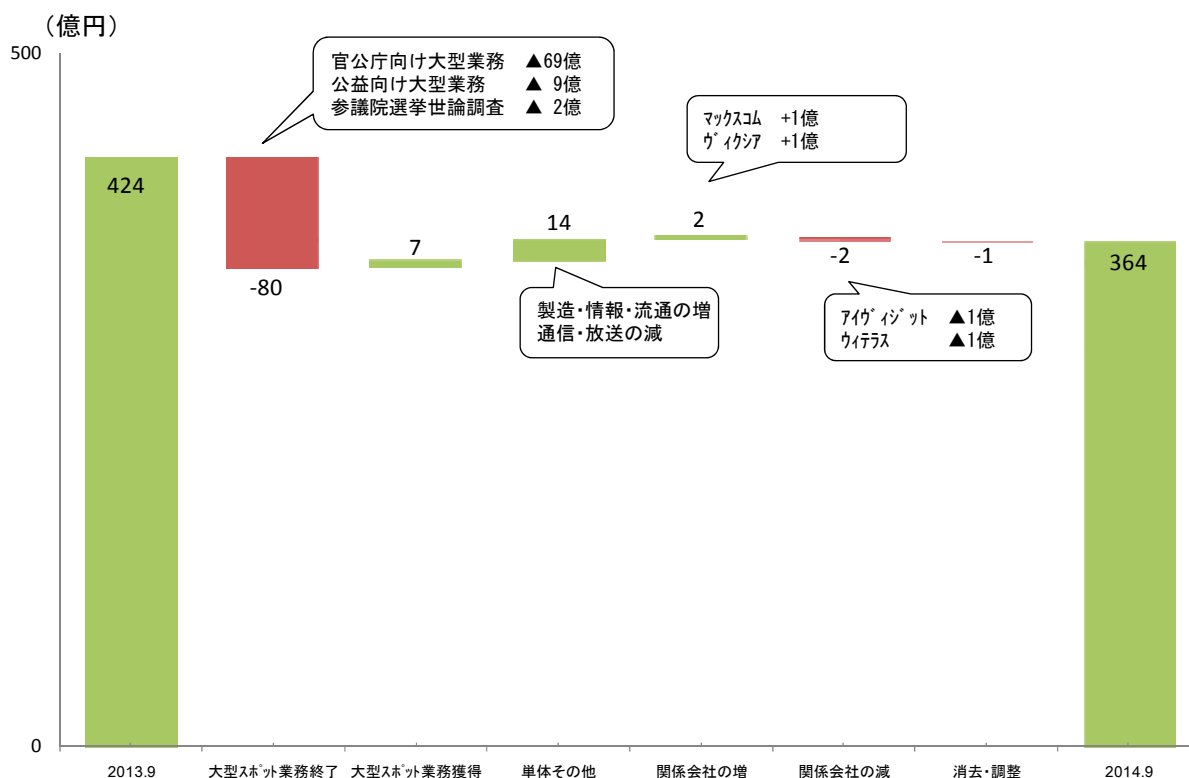
3

連結売上の推移



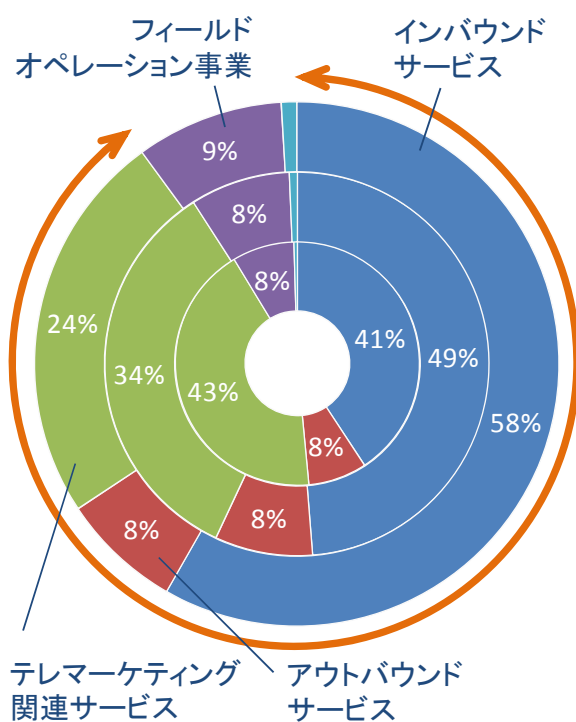
4

主な変動要因（連結売上・前年同期比）



5

セグメント別連結売上の構成

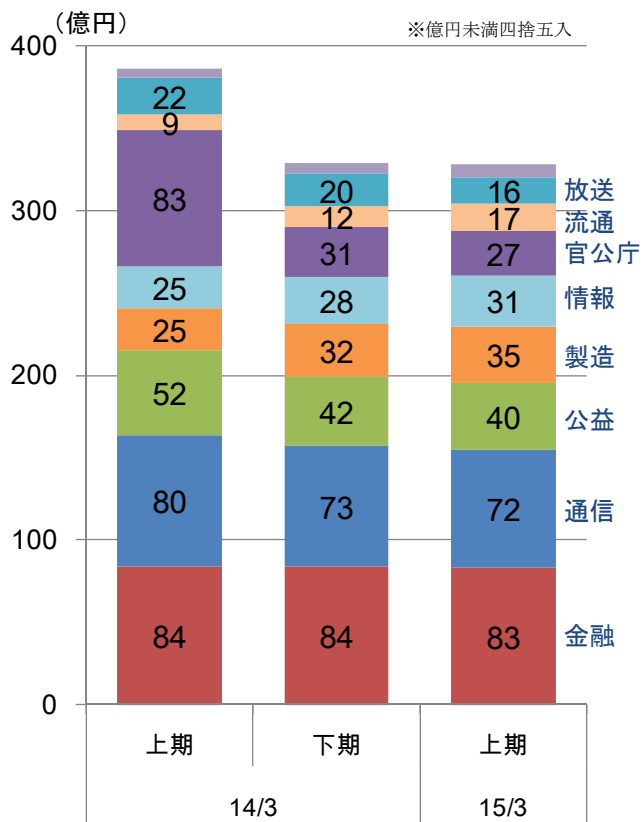


テレマーケティング事業	インバウンドサービス	「お客様サービスセンター」などの名称で企業が開設するコールセンター・ヘルプデスクの運營業務です
	アウトバウンドサービス	お客様企業が保有するデータをもとに、一般消費者対象のプロモーション活動や調査を行う業務です
	テレマーケティング関連サービス	コールセンターの周辺業務として行うコンサルティング、人材派遣、バックオフィス業務などのサービスです
	フィールドオペレーション事業	店頭や訪問という対面手法によって、営業支援を行うサービスです
	その他	デジタルマーケティングを中心とした、テレマーケティング事業、フィールドオペレーション事業以外のサービスです

*内側から12/9,13/9,14/9

6

テレマーケティング事業 業種別売上高（連結）

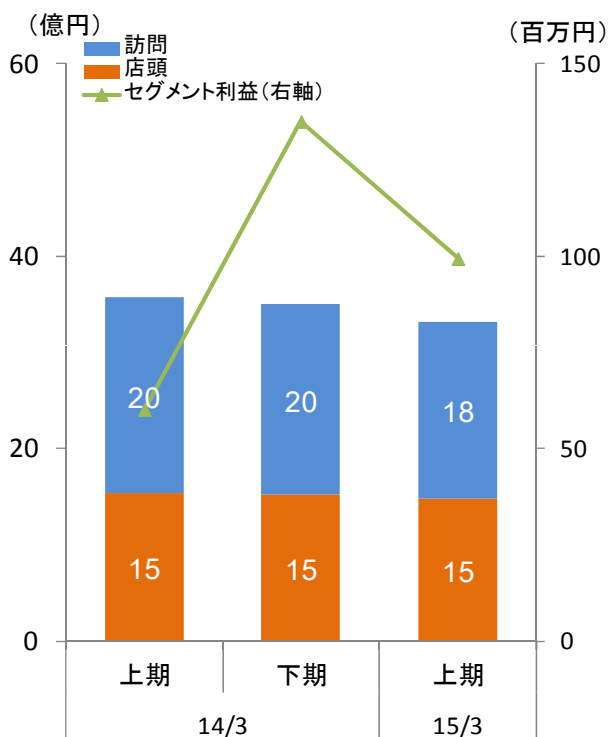


- 大型業務終了の影響により、官公庁、公益で減収
- 昨年度受託した業務が段階的に立ち上がったことで、製造、情報、流通は増収

*グループ内売上は含まない

7

フィールドオペレーション事業 サービス別売上高



- 収納業務は業務効率改善し、安定的に推移
- 訪問営業サービスにおいて、一部不採算案件の整理を行い減収
- セグメント利益は前期より黒字化

*グループ内売上を含まない

8

2015年3月期 上半期の取組

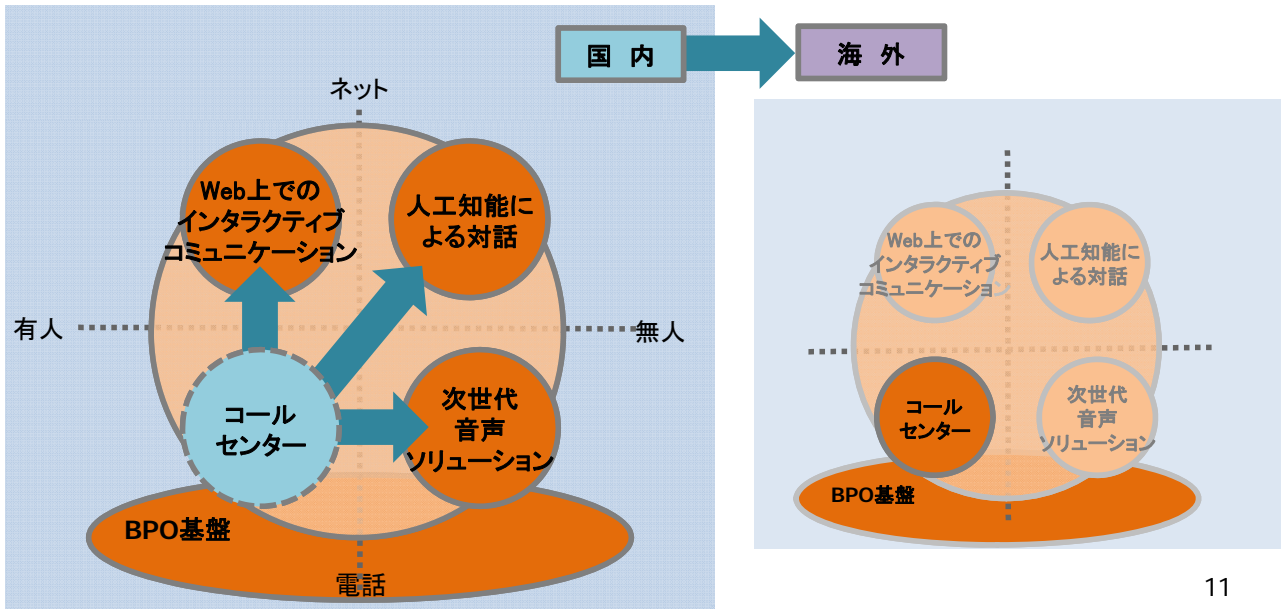
9

今期の重点課題と主な取り組み

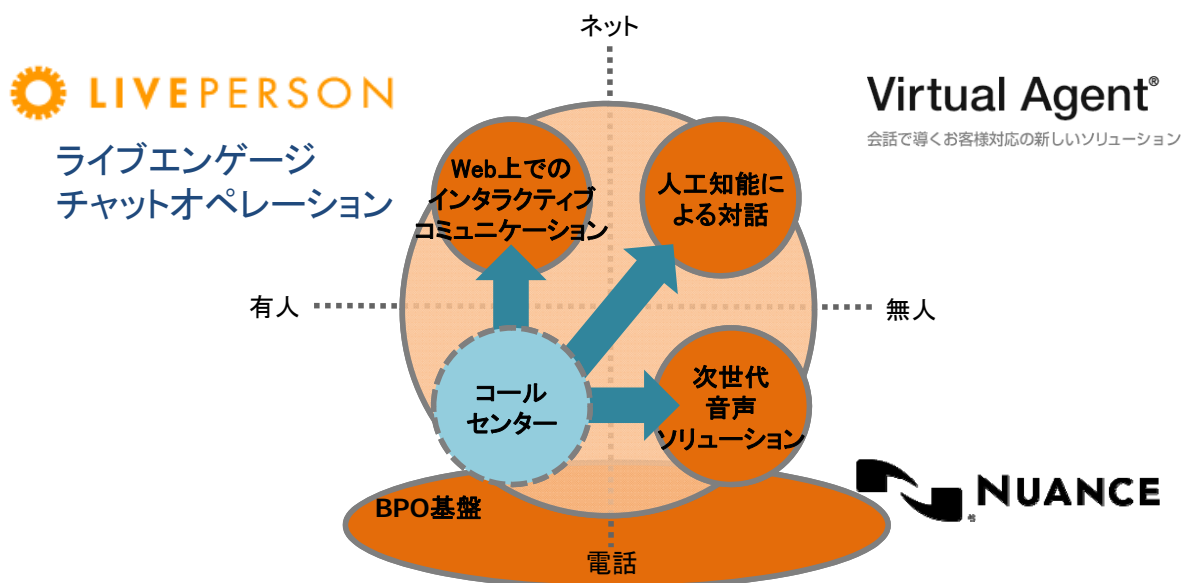
1. 基礎収益力の回復
2. 環境変化に応じた事業構造の変革
3. 事業経営の筋肉質化
4. 成長戦略の策定

事業構造の変革

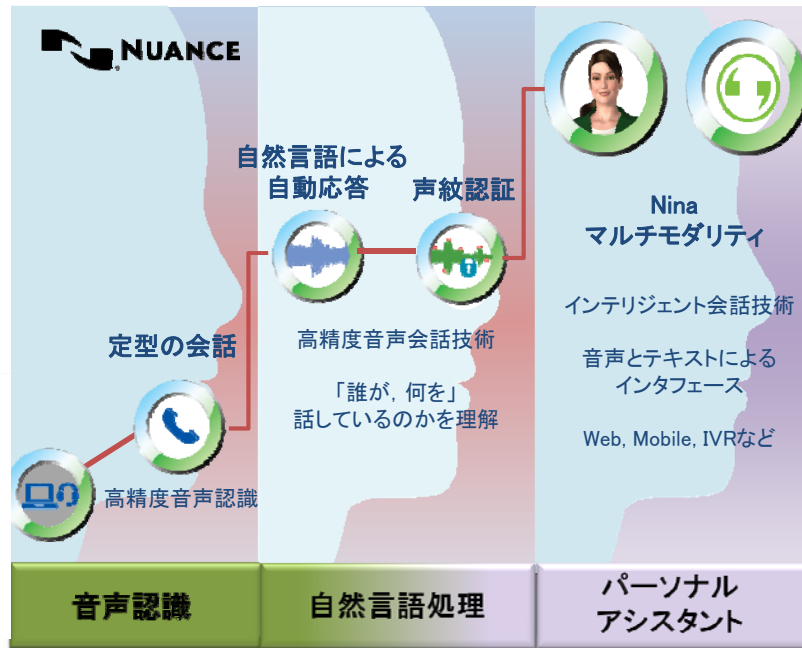
	これまで	次世代
目的	顧客に対するCS向上	顧客の2極化 → 付加価値に見合ったサービス提供
コスト	集中化・ニアショアによる削減	将来的な労働人口減 → セルフサービス(自動化)
チャネル	ほとんどが電話(Voice)	スマートフォンの普及 → 電話(Voice)とWeb(Text)の融合



次世代コンタクトセンターに向けた当社の取組



Nuance社との提携について



当社がコンタクトセンター向けに、ホスティングサービス型で提供
(アジア地域では初)

13

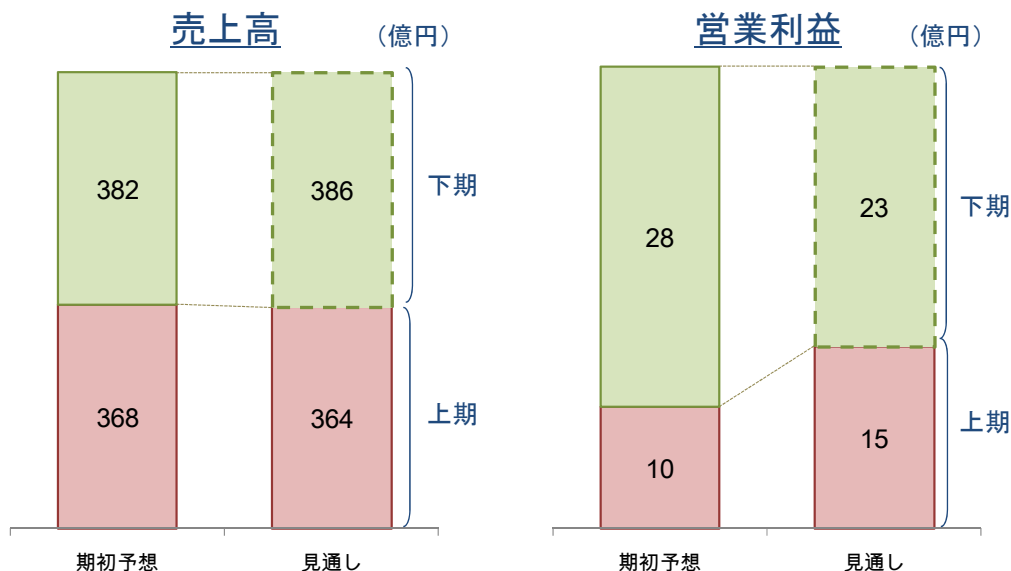
2015年3月期 事業計画

14

2015年3月期 事業計画

業績予想 : 通期業績予想に変更なし
 (連結売上高750億円、純利益25億円)

見通し : 5半期ぶりの増収増益(前年同期比)を見込む

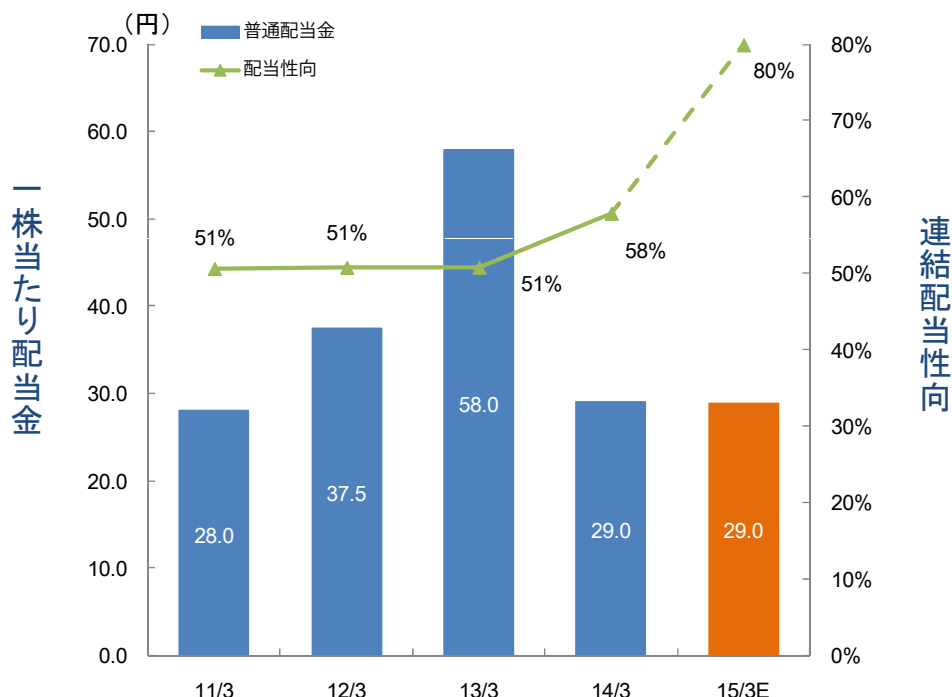


株主還元

配当予想 : 変更なし (1株当たり中間14円、期末15円)

配当方針 : 配当性向50%を目途

但し、今期は業績回復に向けた過渡期であり、配当額を据置



※11年10月 1株→2株の株式分割の影響を調整済み

注意事項

本資料にて開示されているデータや将来予測は、それぞれの発表日現在の判断や入手可能な情報に基くもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。
また、これらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行なって下さいますようお願いいたします。
また、これらの情報は、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。これらの情報は無償で提供されるものであり、内容には細心の注意を払っておりますが、情報の誤りやファイルの瑕疵、その他本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

本資料の転載はご遠慮ください。

Cautionary Statement:

This material contains statements (including figures) regarding MOSHI MOSHI HOTLINE, INC. (“MHL”)’s corporate strategies, objectives, and views of future developments that are forward-looking in nature and are not simply reiterations of historical facts. These statements are presented to inform stakeholders of the views of MHL’s management but should not be relied on solely in making investment and other decisions. You should be aware that a number of important risk factors could lead to outcomes that differ materially from those presented in such forward-looking statements. These include, but are not limited to, (i) change in economic conditions that may lead to unforeseen developments in markets for products handled by MHL, (ii) fluctuations in currency exchange rates that may cause unexpected deterioration in the value of transactions, (iii) adverse political developments that may create unavoidable delays or postponement of transactions and projects, (iv) changes in laws, regulations, or policies in any of the countries where MHL conducts its operations that may affect MHL’s ability to fulfill its commitments, and (v) significant changes in the competitive environment. In the course of its operations, MHL adopts measures to control these and other types of risks, but this does not constitute a guarantee that such measures will be effective.

All rights reserved.