

# 2015年3月期 決算説明会

2015年5月13日  
株式会社もしもしホットライン

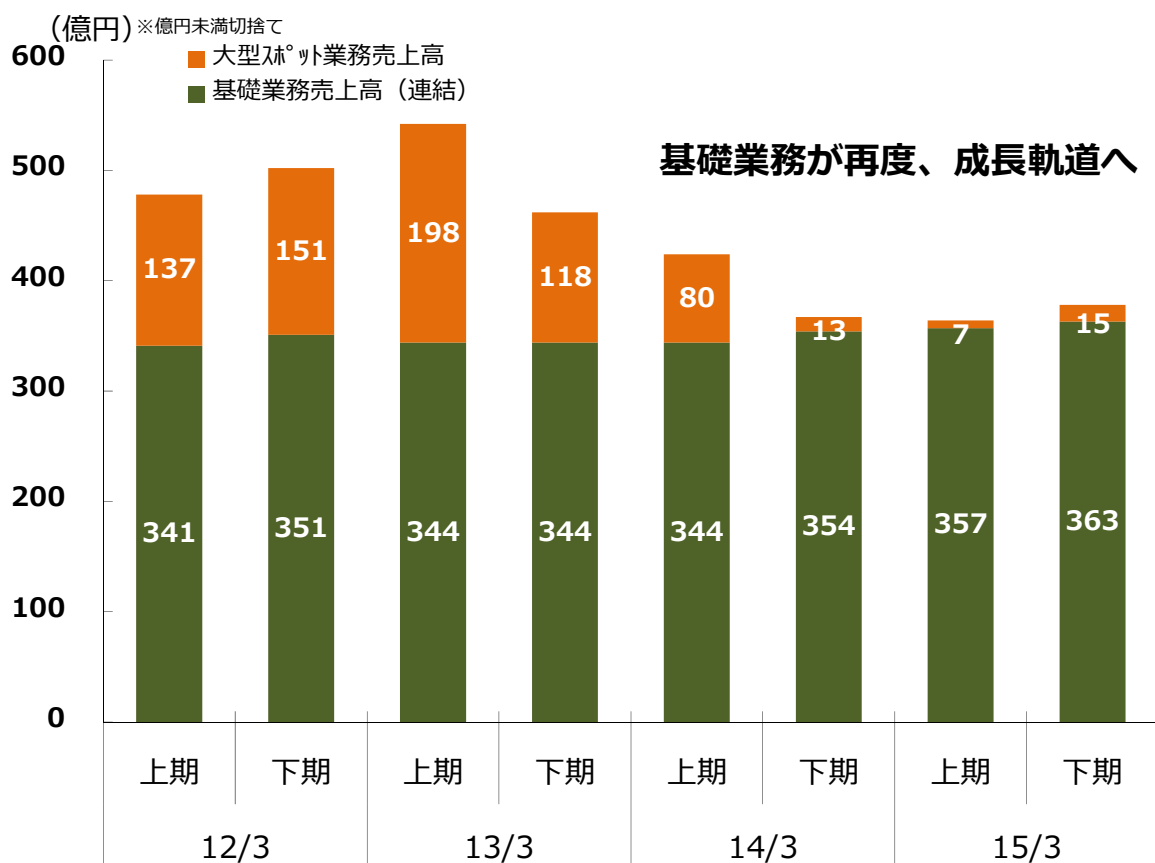
## 2015年3月期 概況

（百万円未満切捨）

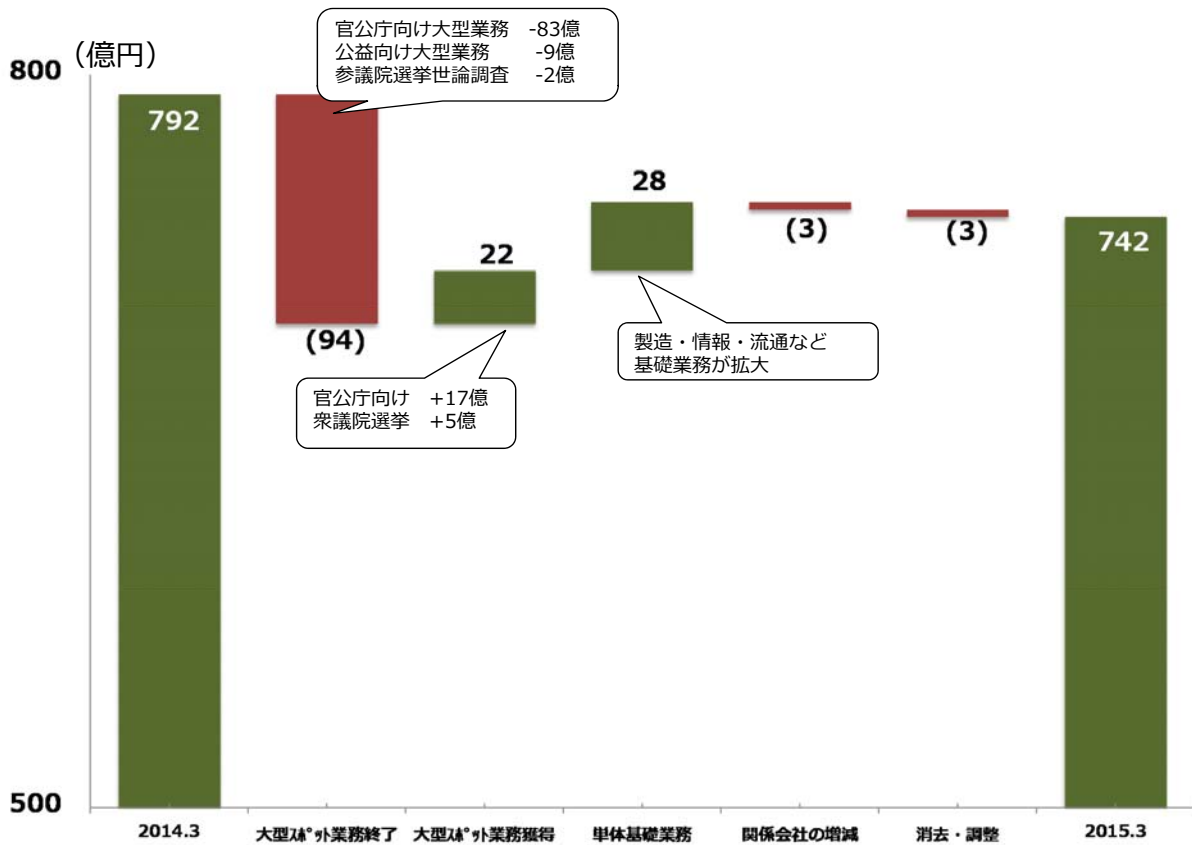
	期首予想	実績	差異	達成率	前年同期
売上高	75,000	74,235	-764	99.0%	79,209
売上総利益	-	10,641	-	-	12,701
販管費	-	6,972	-	-	7,253
営業利益	3,860	3,669	-190	95.1%	5,448
経常利益	3,920	3,862	-57	98.5%	5,605
純利益	2,500	2,479	-20	99.2%	3,452

- 下期は5半期ぶりに増収増益転換（半期ベース）
- 営業利益は若干未達なるも(P6ご参照)、純利益目標は達成

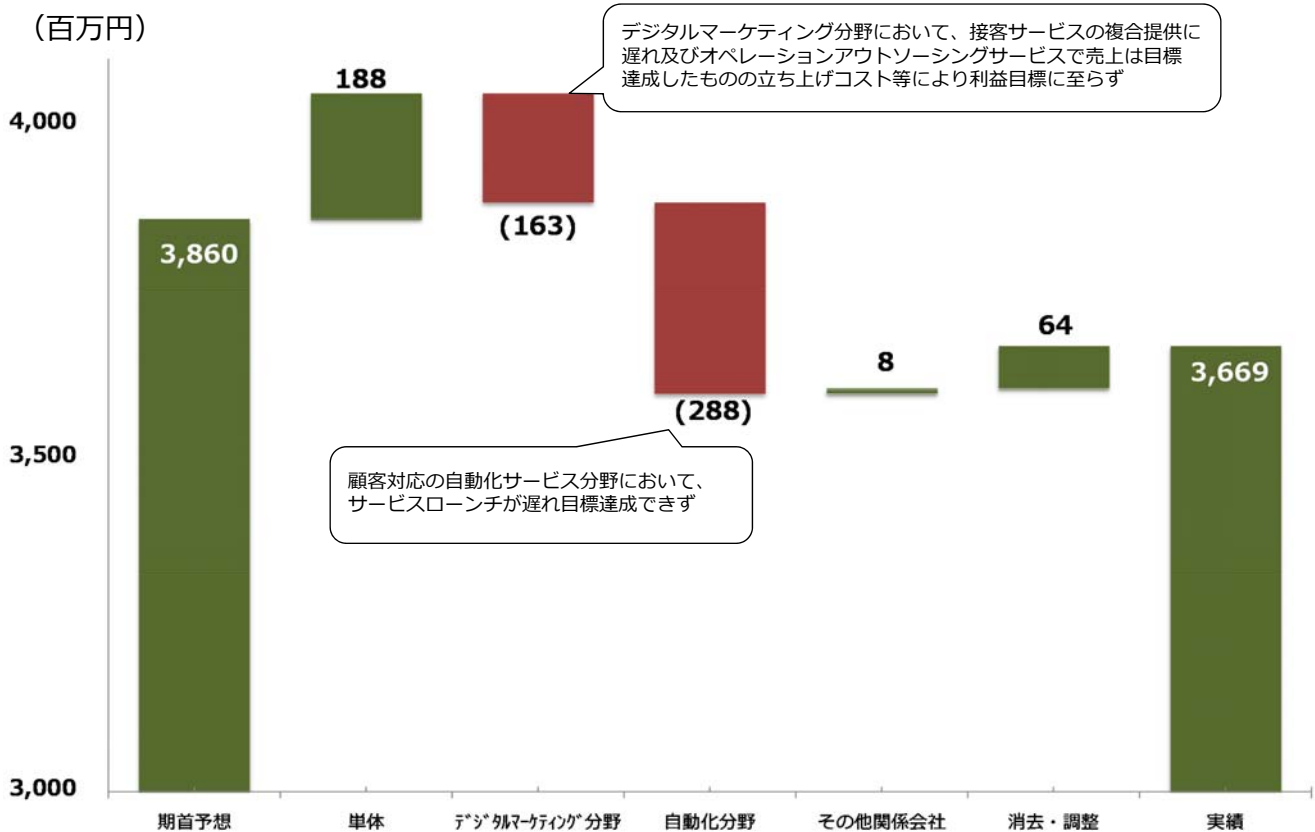
## 連結売上の推移

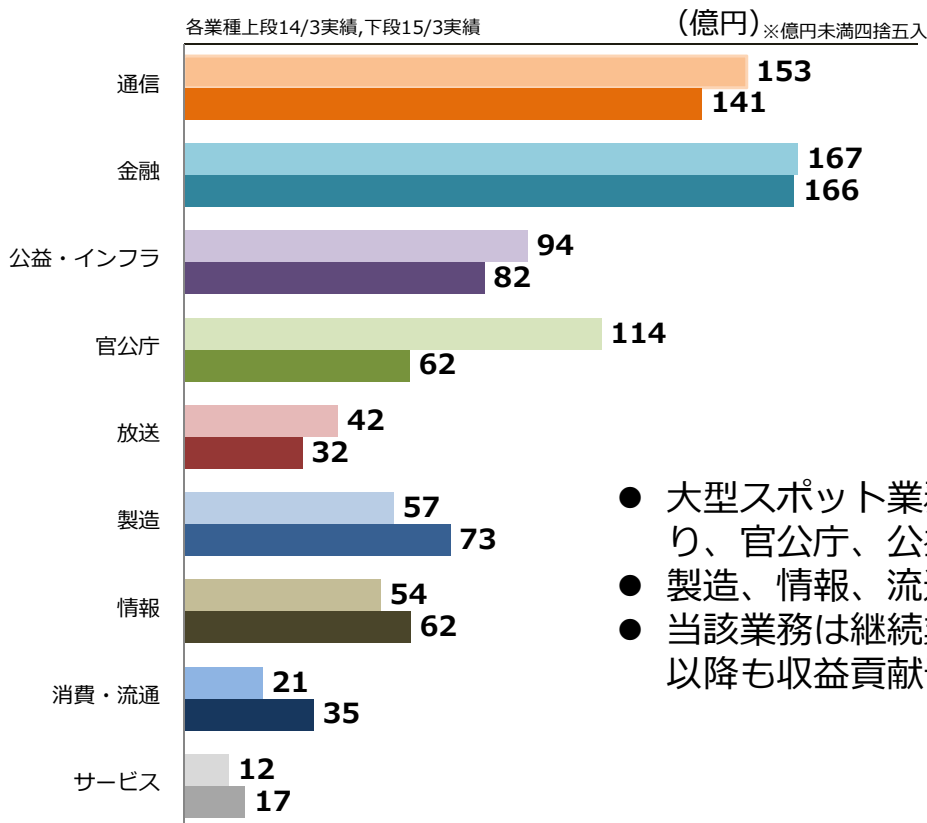


# 主な変動要因（連結売上・前年同期比）



# 主な変動要因（営業利益・期首予想との差異）

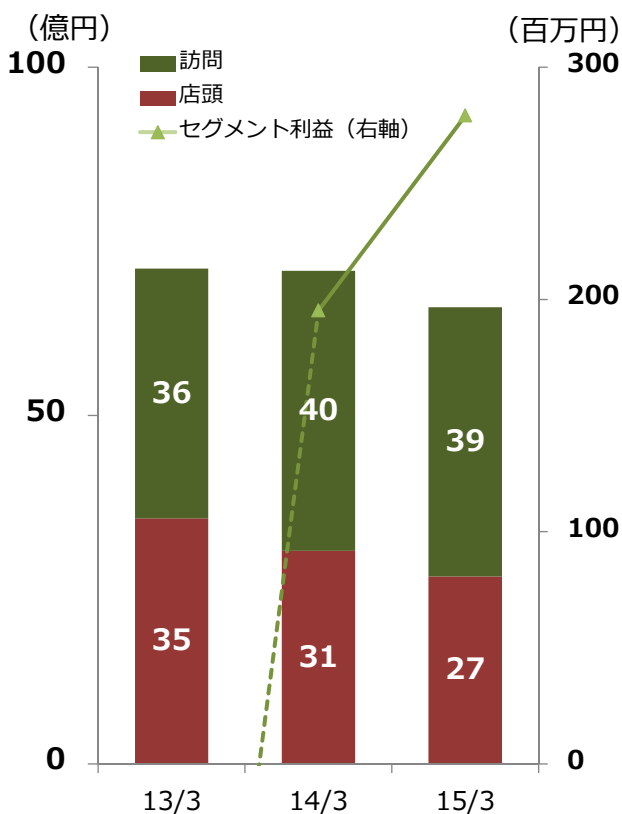




- 大型スポット業務終了の影響により、官公庁、公益で減収
- 製造、情報、流通を中心に増収
- 当該業務は継続業務であり、次年度以降も収益貢献予定

\*グループ内売上は含まない

Copyright © 2015 MOSHI MOSHI HOTLINE, INC. All Right Reserved.



※13/3セグメント利益は289百万円の赤字  
 ※グループ内売上を含まない

- 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収益改善
- セグメント利益の改善傾向続く

Copyright © 2015 MOSHI MOSHI HOTLINE, INC. All Right Reserved.

## 1. 基礎収益力の回復

- ・ 基礎業務売上高の着実な増加
- ・ 15/3下期は5半期ぶりに増収増益転換

## 2. 環境変化に応じた事業構造の変革

- ・ 米国Nuance社との提携
- ・ ソニーモバイルコミュニケーションズ社と  
合併会社設立

## 3. 事業経営の筋肉質化

- ・ エリア正社員制度の導入をはじめとした  
各種人事制度の整備
- ・ グループ給与総務事務をシェアードサー  
ビスセンターに完全移管

## 4. 成長戦略の策定

- ・ 中期経営計画の策定

# 中期経営計画 2020

Vision 2015 総括



## Vision 2015 重点課題

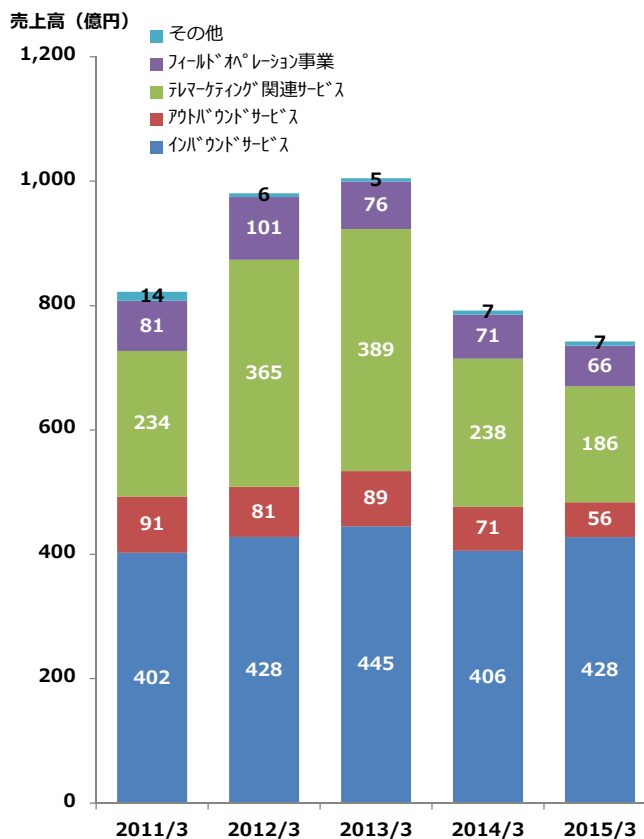
1. コールセンター事業基盤の強化
2. 新たな事業領域の開発
3. 更なる経営基盤の強化
4. 海外(進出)事業戦略の布石

■ 達成事項

- ・ 経営基盤強化
- ・ 会社機能強化
- ・ BPO市場での実績

■ 未達成事項

- ・ 定量目標
- ・ コールセンター事業の基盤強化



- 顧客ニーズの高度化
- ICTによる顧客接点の多様化
- 国内における労働力と雇用環境の変化
- 社会イベントによる業務需要の発生
- 東南アジア消費市場の成長

2015年10月1日を以って、私たちは社名を変更します。

**新社名**

和文 **りらいあコミュニケーションズ株式会社**

英文 **Relia, Inc.**

※株主総会での決議を以って正式決定予定



**Relia, Inc.**

**グループ名**

**りらいあグループ**



**Relia, Inc.**



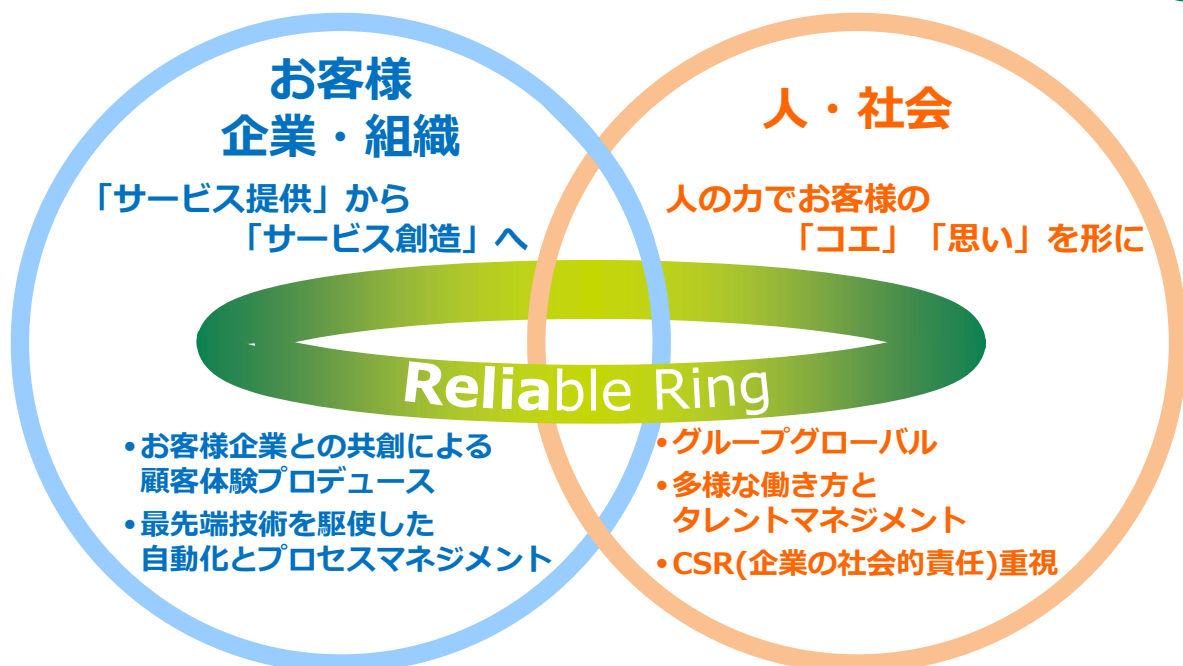
# グループビジョン

## 創造的な価値の連携を支える、信頼の環 ~ Relia

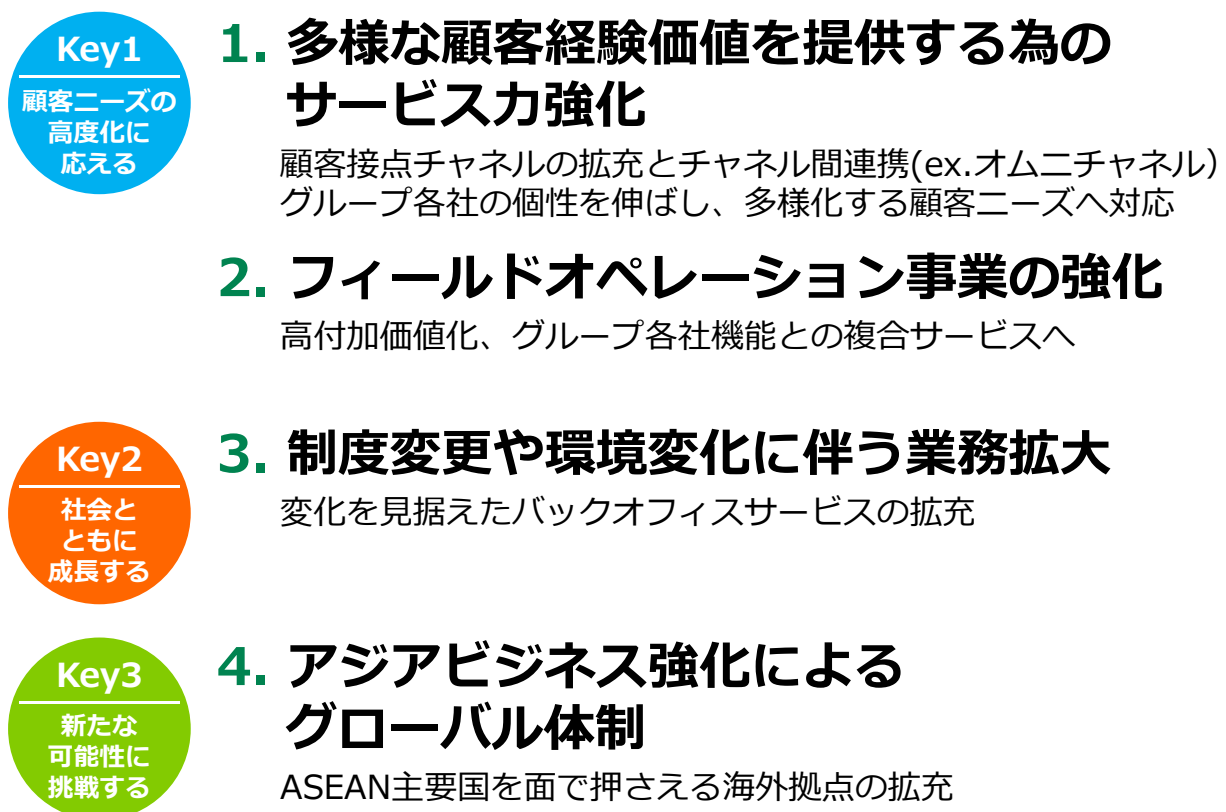
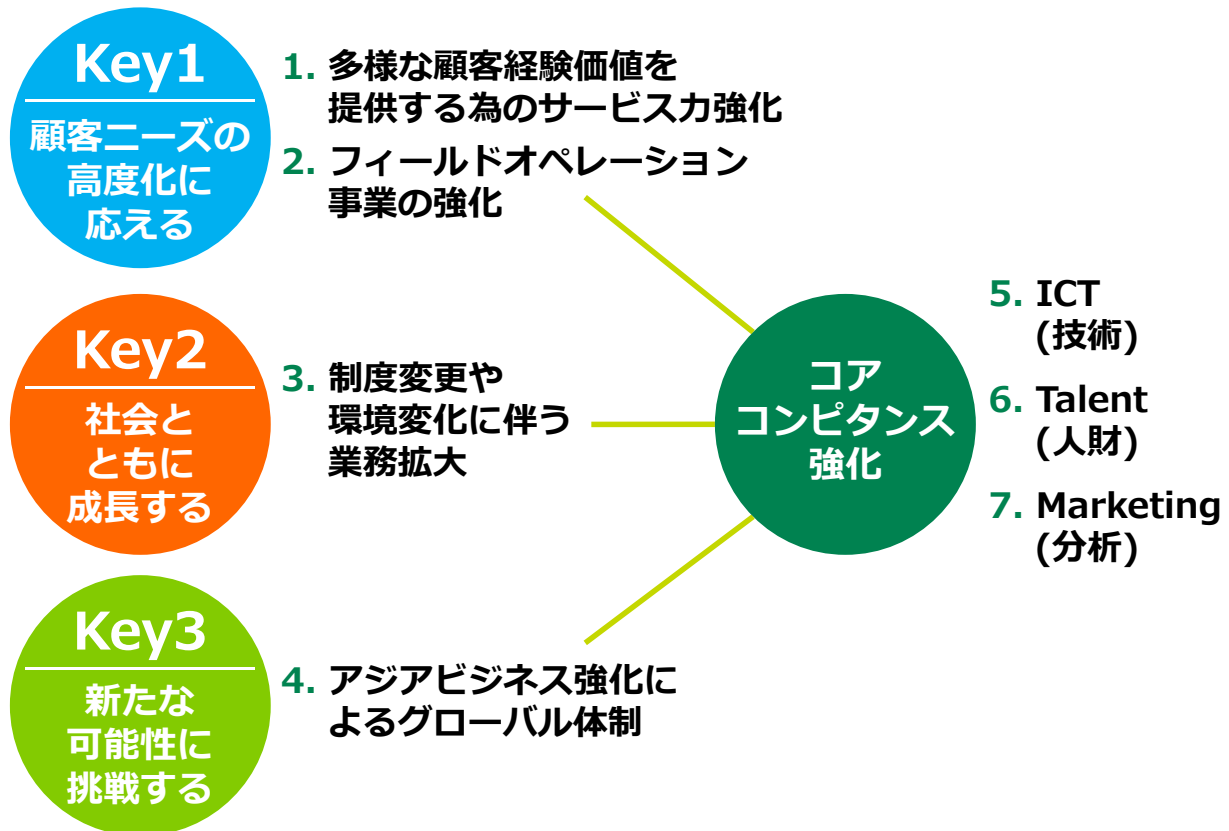
多くの人や企業の、さまざまな「思い」に  
 真摯に向き合い、響き合う中から  
 地域や組織の隔たりを超え、今日の限界を超えて、  
 想像を超える明日へと創造の焦点を結ぶ。  
 信頼(Reliance)に基づく多彩なリレーションシップで  
 私たちは、お客様と未来、そして感動を共有し、  
 心躍る価値を創造します。

## Vision 2020

## 人・社会と企業・組織をつなげる ~ Reliable Ring



事業戦略 2018 の実行を通じ、つなげる力を高め、機能進化する





## 5. ICT (技術)

最先端ICTサービス提供の為、  
戦略的ICT投資を年8~10億円を目処に実行

## 6. Talent (人財)

採用研修力強化、魅力ある職場の構築、地方拠点強化

## 7. Marketing (分析)

お客様の声を分析し、  
より適切な顧客体験を提案する能力の強化

## 定量計画

連結	15/3期 実績	16/3期 計画	18/3期計画	20/3期計画
			ベース	ベース
売上高	742億円	810億円	890億円~	890億円~
営業利益	37億円	46億円	60億円~	70億円~
親会社株主に 帰属する 当期純利益	25億円	31億円	40億円~	50億円~

※億円未満を四捨五入して算出

### ■ 定量計画前提

#### ベース

- ・ 18/3期迄は在来型ビジネスは一定程度成長。
- ・ 在来型ビジネスの成長は限定的と想定。
- ・ 利益率は継続的に改善。

連結	15/3期 実績	16/3期 計画	18/3期計画	20/3期計画
			アップサイド	アップサイド
売上高	742億円	810億円	~1,180億円	~1,270億円
営業利益	37億円	46億円	~90億円	~120億円
親会社株主に 帰属する 当期純利益	25億円	31億円	~60億円	~80億円

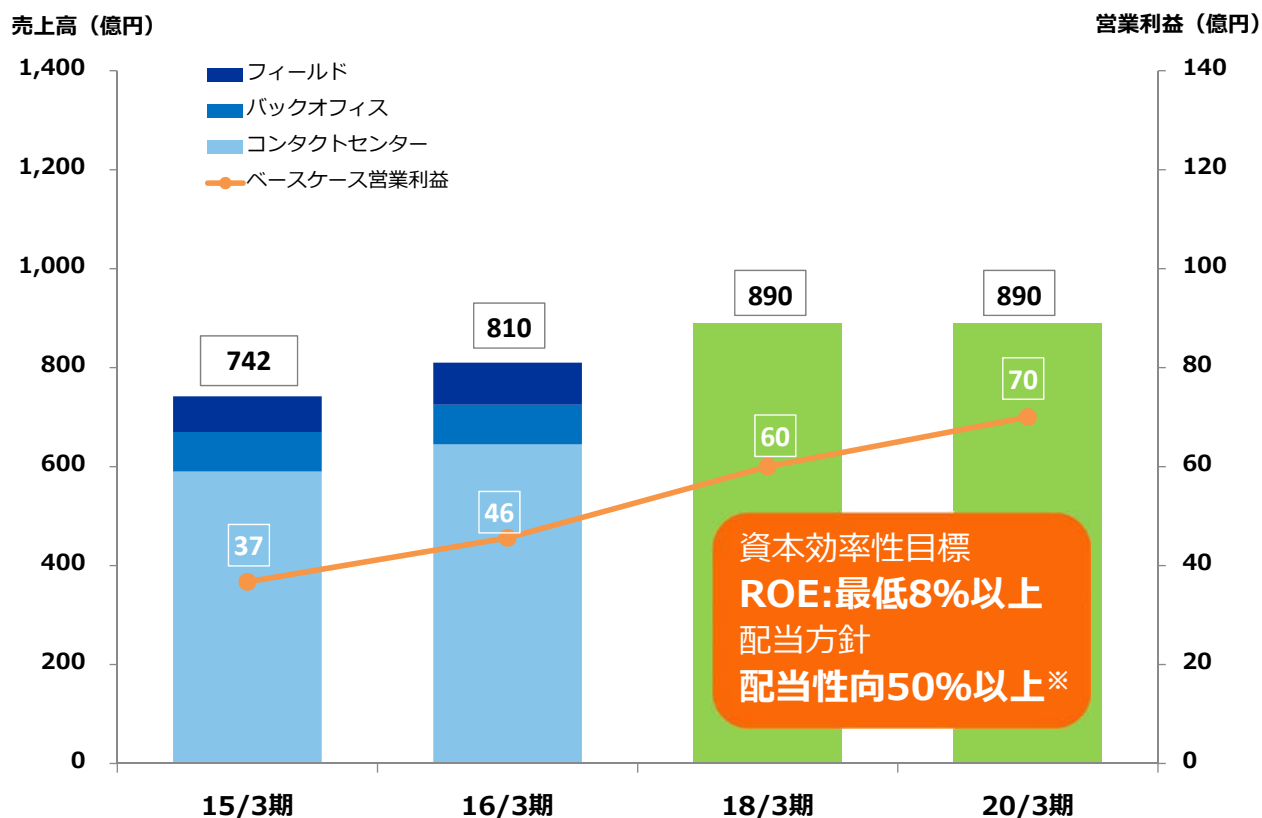
\*億円未満を四捨五入して算出

## ■ 定量計画前提

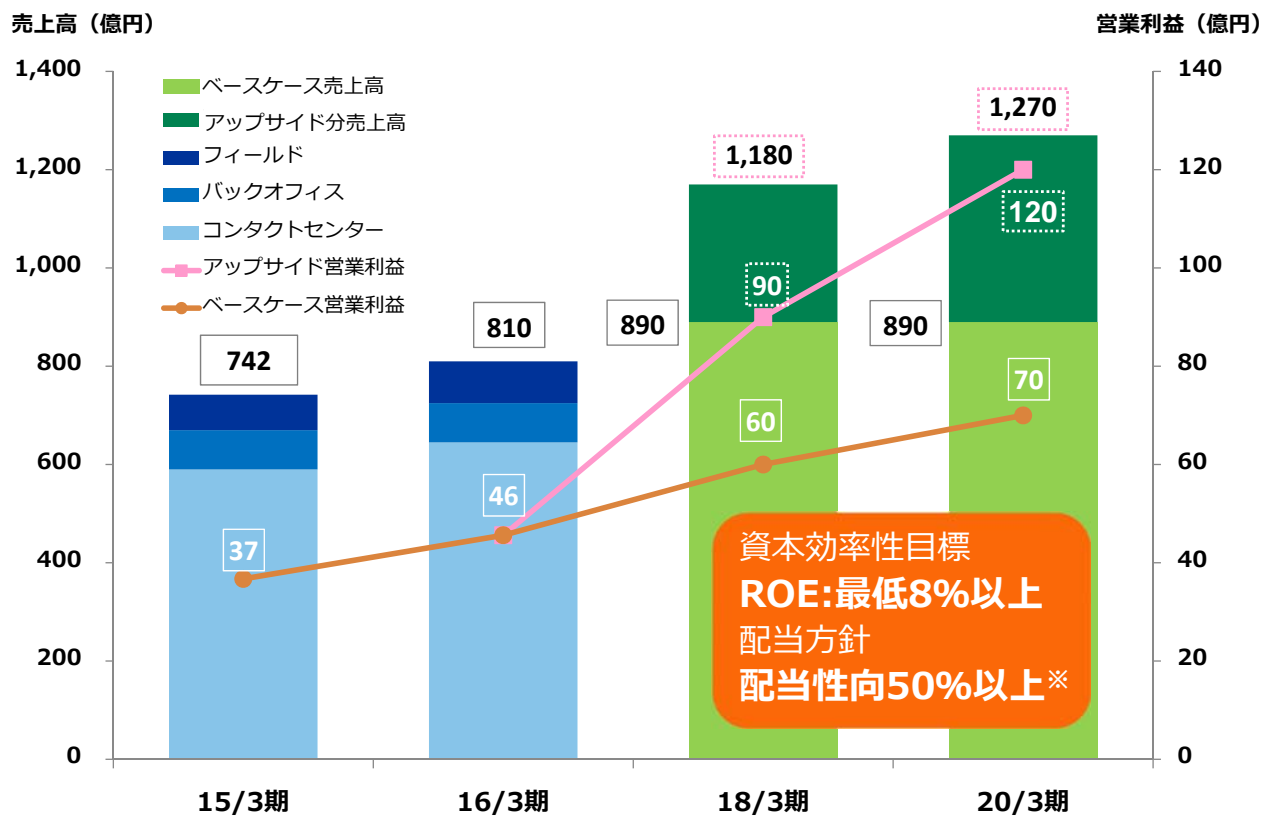
### アップサイド

- ・ 中期経営計画を通じた新たな取組みの果実化。
- ・ 国内外のM&A。
- ・ 大型スポット業務の受託。

## 定量計画と株主還元



\*大型投資の発生など経営環境が大きく変化した場合は、配当方針を変えることがあります。



※大型投資の発生など経営環境が大きく変化した場合は、配当方針を変えることがあります。

## 2016年3月期 事業計画

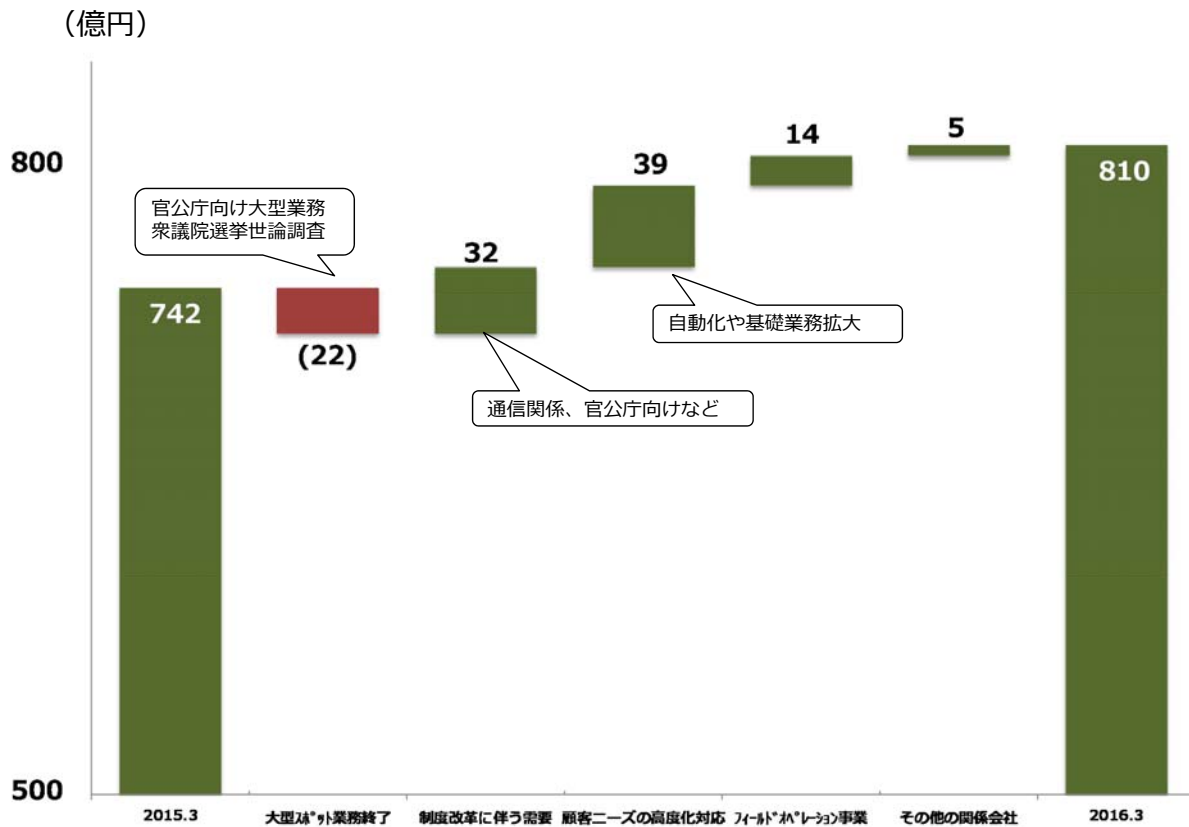
1. 事業戦略2018の推進
2. 環境変化に応じた事業構造の変革
3. グループ総合力の強化
4. IR・CSR・コーポレートガバナンス強化

## 2016年3月期 事業計画（連結）

(百万円未満切捨)

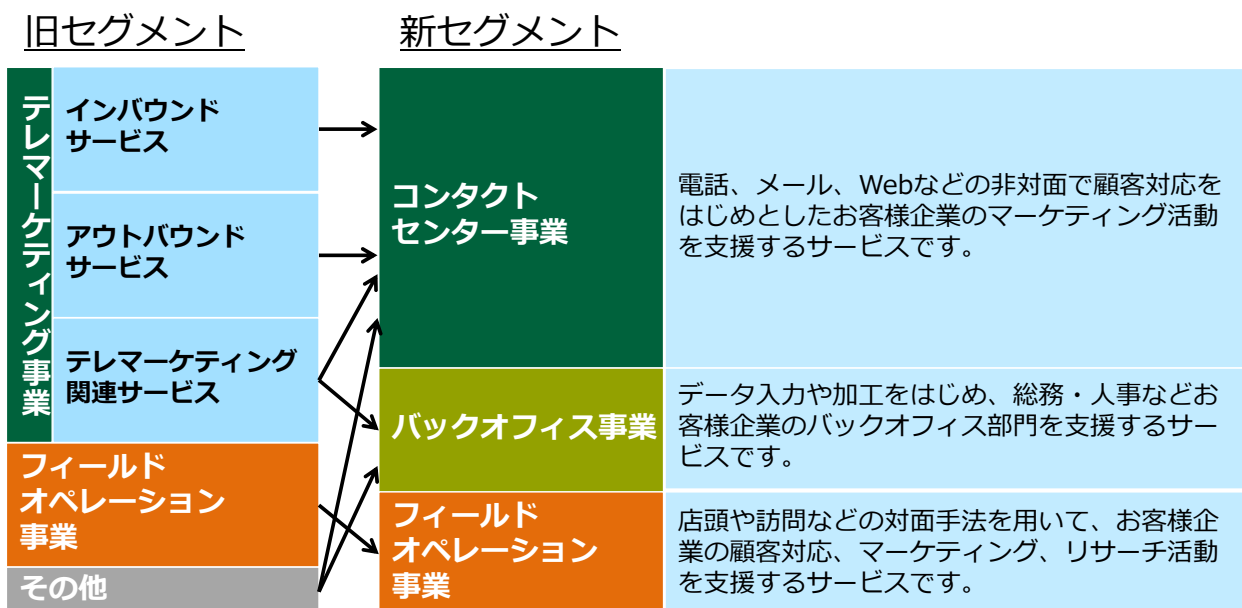
	15/3実績	16/3予想	増 減	増減率	16/3 上期予想
売 上 高	74,235	81,000	+6,764	+9.1%	37,450
営 業 利 益	3,669	4,560	+890	+24.3%	1,670
経 常 利 益	3,862	4,600	+737	+19.1%	1,670
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	2,479	3,050	+570	+23.0%	1,130

- 3期ぶりに増収増益転換
- 今後の環境変化に備えた先行投資型の費用が発生予定  
(新たなセンター構築、最先端のICT設備へ投資、  
商号変更に伴う各種費用など)

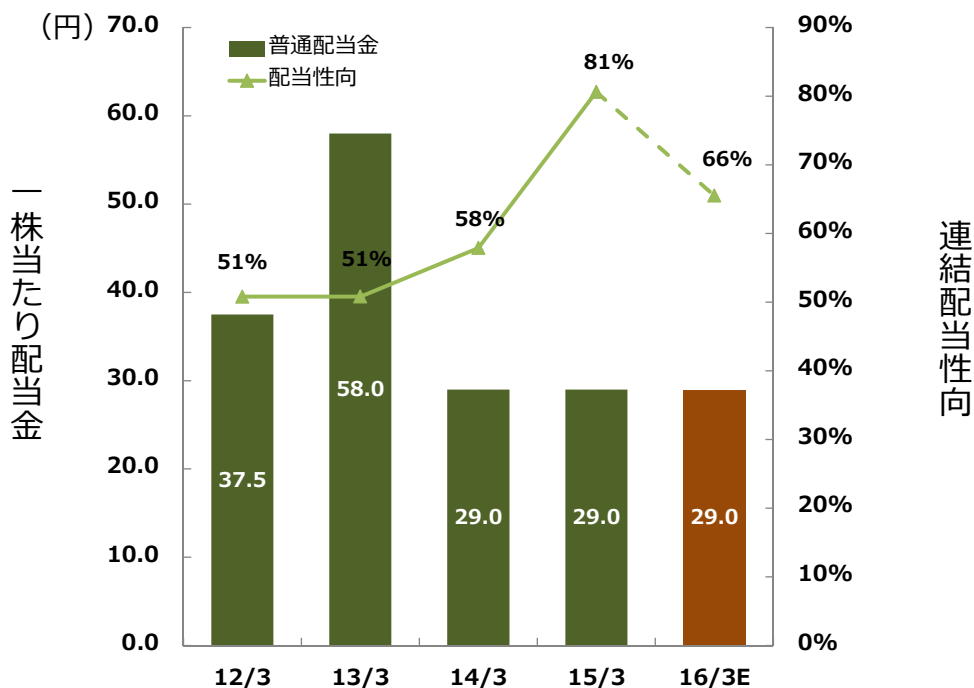


## (参考) セグメントの変更

中期経営計画の策定に伴い、今後の事業戦略に応じた報告セグメントに再編



配当予想 : 通期29円（1株当たり中間14円、期末15円）  
 配当方針 : 大型の投資など経営環境に大きな変更がない限り  
**配当性向50%を目途**



※11年10月 1株→2株の株式分割の影響を調整済み  
 Copyright © 2015 MOSHI MOSHI HOTLINE, INC. All Right Reserved.

**(参考) 株主優待制度の変更**

長期保有いただける株主様に対して、より魅力的な制度とすべく制度変更

	現 行	変 更 後
優待基準日	毎年3月31日	同左
保有株式数	100株以上	同左
保有期間	—	<u>継続して3年以上</u> ※
優待品	魚沼産コシヒカリ 2Kg	魚沼産コシヒカリ 4Kg

(※) 平成27年3月31日現在の当社株主名簿を計算の起点とし、優待基準日（毎年3月31日）において、同一株主番号で3月31日および9月30日の当社株主名簿に連続7回以上記載または記録されることです。

なお、平成27年9月30日の株主名簿に記載された株主様を対象に移行措置を行います。詳しくは当社ホームページ、平成27年5月8日発表の適時開示をご参照ください。



# Reliable Ring

“つなげる力”で新しい価値をともに創る

リライアブル・リレーション

企業グループを目指します

## 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。