

2003

Interim
Business Report
上半期
第17期

モシモシ

*Marketing
& Science*

モシモシ Hotline

株式会社  **モシモシ Hotline**
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-6-5
2-6-5 Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo 151-0053
TEL: 03-5351-7200 FAX: 03-5351-3300
<http://www.moshimoshi.co.jp>

経営企画室

Corporate
Planning Dept.

info@moshimoshi.co.jp

株式会社  **モシモシ Hotline**
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

第17期上期における事業成果を 下記の通りご報告致します

わが国の経済環境は依然として予断を許さぬ状況が続いているものの、その一方で企業は厳しさを増す経営環境に対応すべく、一層の競争力向上を目指した経営改革に取り組んでおります。その手段としてコールセンターおよびアウトソーシングの活用に対する需要は堅調に推移し、当社および実質的に本年度から当社グループの一員となりました(株)マックスコム(旧・日本テレコムマックス(株))を含めた当社連結売上高は21,707百万円、うちテレマーケティング業務収入は21,625百万円となりました。



代表取締役社長 高木尚二
Shoji Takagi, President

■インバウンドサービス～スポット業務が寄与

当社の主要な顧客業種である通信業界向けサービスはマイライン特需剥落の影響が概ね収束に向かう一方、移動体通信向けや金融向け需要が堅調に推移。加えて大型スポット業務も寄与したことから、当社単体の同部門売上高は10,526百万円(前年同期比14%増)へと回復しました。

また、マックスコムにおいても同様にスポット需要が発生、同部門における連結売上高は12,440百万円となりました。

■アウトバウンドサービス～通信向けと金融向けで相殺

近年、当部門に大型需要をもたらした通信向け需要は漸減傾向にあるものの、昨年上期から始まった金融向けサービスが軌道に乗り始めたことで業務量が拡大、当社単体の同部門売上高は2,381百万円(前年同期比13%増)となりました。

また従来当部門のサービスを提供していなかったマックスコムにおいてもサービス提供を開始、同部門における連結売上高は2,647百万円となりました。

■テレマーケティング関連サービス～マックスコムが大幅寄与

当部門においてもマイライン特需の反動は収束に向かったものの、新規加入者の登録等バックオフィスサービスを伴う新規サービスが低調に推移したことから、当社単体の同部門売上高は3,093百万円(前年同期比2%増)にとどまりました。

しかし、連結ベースではマックスコムの売上高寄与により大幅増、同部門における連結売上高は6,537百万円となりました。

It is our privilege to report on the Company's performance during the interim term of its 17th business year.

During the past six months up to September 30, 2003, Japan's economic environment remained unpredictable. Nevertheless, corporations are making significant efforts to achieve management restructuring and thereby address the economic climate and further boost competitiveness in their industries. Establishing a call center as well as general outsourcing have become two of the most popular means to achieve this goal. As a result, the Company, together with MAXCOM, Inc. (the former Japan Telecom Max Co., Ltd.), which became a member of our corporate group this fiscal year, posted consolidated net sales of ¥21,707 million. Telemarketing business revenue comprised ¥21,625 million of the total.

Inbound Services: Contribution of the Spot Business

The decline of the special procurement of MYLINE in the telecommunications industry, our major client base, seems to be coming to an end, and demand for mobile communication services as well as business from the financial industry have both been growing steadily. In addition, large-scale spot business contributed to the recovery of sales. As a result, the Company recorded non-consolidated net sales of ¥10,526 million for the inbound services segment, up 14% compared with the same period of the previous year. Similarly, MAXCOM's spot business enjoyed strong demand and contributed to consolidated net sales, totaling ¥12,440 million for this segment.

Outbound Services: Services for Telecommunications Industry Offset by Those for the Financial Industry

Demand in the telecommunications industry, which had contributed a considerable amount of business to this segment for several years, has been dropping. However, services for the financial industry launched during the first half of the last fiscal year have begun to gain momentum. As a result, we experienced an overall rise in demand and non-consolidated net sales of outbound services marked ¥2,381 million, a 13% increase compared with the same period of the previous year.

In addition, MAXCOM also began offering services in this segment and our consolidated net sales reached ¥2,647 million.

Telemarketing-Related Services: MAXCOM Contributes Significantly

As mentioned previously, the downslide from the special procurement of MYLINE seems to be coming to an end. Nevertheless, the

1. 顧客業界No.1

これまで当社は特定業界に絞り込んだノウハウの蓄積とマーケティングの実行により事業を拡大して参りました。今春のマックスコムグループ参加により通信向けサービスにおいて当社グループは独立系としては業界トップのシェアを獲得するに至りました。また放送、証券・年金、公益向けなど多くのお客様企業の支持を背景に高い顧客業界シェアを達成しております。

今後も当社としては単に顧客業界を広げるのではなく、集中的に経営資源すなわち人材の投入を行い、各顧客業界におけるノウハウNo.1を目指し、顧客企業に対して高い満足を提供していきたいと考えております。

2. 地方拠点における機能強化

これまでコールセンターの立地選定においては利便性を重視した首都圏志向が大勢を占めておりました。しかしながら、今年度はコールセンターの統合および拡張に際して、首都圏に比べ優秀な人材の獲得が可能で、かつ人材定着率の高い地方都市を志向する動きがより明確になりつつあります。

当社では従来、人材育成においてトレーナーが現地に赴くなど東京集中型のスキームによって対応して参りましたが、今後は地方拠点における人材の能力水準および育成スピードの向上を図るべく、現地完結・地方分散型人材育成スキームの構築を実行に移してゆく方針です。

代表取締役社長 高木尚二



初期研修風景
Initial training session

performance of new services offered in conjunction with back-office services such as new user registrations was sluggish. As a result, the Company posted non-consolidated net sales in this segment of just ¥3,093 million, up 2% compared with the same period of the previous year.

On the other hand, MAXCOM contributed significantly to the boosting of consolidated net sales in this segment, which reached ¥6,537 million.

No. 1 in Each Client Industry

In the past, the Company has expanded its business through industry-specific knowledge and marketing strategies. Furthermore, with MAXCOM, which joined our corporate group this spring, we have come to claim, as an independent company, the largest share in the industry in telecommunications services. MAXCOM also has a large client base in industries such as broadcasting and securities, the pension sector and public services, and maintains a high-percentage share in each client industry.

The Company, however, will not be satisfied with simply adding client industries. Instead, it will focus on making optimal use of its management and human resources and strive to be the No. 1 vendor with the best know-how in each client industry, while providing a high level of satisfaction to our clients.

Enhancing the Functions of Our Regional Bases

Previously, the vast majority of call centers used to be located in the Tokyo metropolitan area due to its convenience. As call centers are integrated and expanded, however, it has become quite common to search for regional cities that offer superior human resources with better retention rates compared with the capital region.

The Company has traditionally favored a human-resource training system centered on Tokyo in which a trainer would visit regions. Future plans, however, call for devising a training system based on each independent region that will raise the level of skill and performance in each region and expedite the training process. We are currently working to develop such region-based training schemes.

Sincerely yours,

Shoji Takagi, President
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

沖縄支店を1.6倍に拡張

2002年4月、当社としては初めて沖縄県に拠点を開設致しました。その後、順調に事業が拡大したことを受け、今年4月には同事業所を支店に昇格、このたび従来の230席体制から360席体制へと大幅な能力増強に踏み切りました。沖縄県は他の地域に比べ、若年人口が豊富であり、若く有能な人材が当社成長の原動力となることを期待しています。



沖縄支店のオペレーション風景
The Okinawa Branch in operation

The Okinawa Branch Expands by More than 60%

The Company opened its Okinawa office in April 2002, and the steady growth of the office's business led to its promotion to branch status in April 2003. The Okinawa Branch currently plans an expansion from 230 seats to 360 seats to significantly boost its capacity. Compared to other regions in Japan, Okinawa Prefecture offers a larger pool with a young workforce. As a result, we hope that the young and capable personnel at this branch will serve as a driving force behind the Company's growth.

Opening of the Matsuyama Center

Although the Company has not previously operated a business base in Japan's Shikoku region, we have found the quality of the local workforce to be high and the local government's support system in Matsuyama City (Ehime Prefecture), the region's largest city, to be well organized. These findings are behind our plan to open a call center in the city in late December 2003 with a capacity of 50 seats. The center will be expanded to establish a large-scale call center with a 250-seat capacity on one floor by September 2004.

松山センターを新設

当社はこれまで四国地方において拠点を設けていませんでしたが、労働力の質が高く、自治体の支援体制が整備されている四国最大の都市、愛媛県松山市にコールセンターを開設することを決定しました。2003年12月下旬に50席規模でスタートし、2004年9月までにワンフロア250席の大規模コールセンターへ拡張していく予定です。



愛媛県の加戸知事(中央)と松山市の中村市長(左)とともに立地調印式に出席

President Shoji Takagi attends the signing ceremony for the site location with Governor Moriyuki Kato of Ehime Prefecture (center) and Mayor Tokihiro Nakamura of Matsuyama City (left).

竹中大臣が盛岡センターを視察

竹中金融・経済財政政策担当大臣が岩手県による雇用機会創出政策の視察にみえました。その一環として増田県知事とともに当社盛岡センターにも来訪され、当社センターのシステム化されたペーパーレスな業務環境に大変関心をお示しいただきました。



当社仙台支店長(右から2番目)の説明に耳を傾けられる竹中大臣
Japanese Minister of State Heizo Takenaka (second from left) listens to an explanation given by the director of the Sendai Branch (second from right).

大阪支店がリニューアル・オープン

去る2003年9月、当社大阪支店は業務拡大に伴い、なんばパークスタワーへ移転しました。

創業間もない1988年の開設以来、今回で3回目の拡張移転であります。今回の拡張移転によりその能力は約3割向上致しました。

Japanese Minister of State Takenaka Visits the Morioka Center

Heizo Takenaka, the Japanese Minister of State for Economic and Fiscal Policy and for Financial Services, visited our Morioka Center together with Iwate Prefecture's Governor Hiroya Masuda as part of a tour in line with the policy to create employment opportunities in Iwate Prefecture. Mr Takenaka expressed deep interest in MOSHI MOSHI HOTLINE's system for a paperless work environment.

Reopening of the Osaka Branch

In line with the expansion of its business, our Osaka Branch moved to a new location at Namba Parks Tower in September 2003. This expansion-driven relocation, the third since its opening in 1988, resulted in a 30% increase in capability.



地上26階に移転した大阪支店
The Osaka branch extends and relocates

■ 中間連結貸借対照表概要 Consolidated Balance Sheet

(百万円、未満切捨 Million yen)

	第17期中間連結 As of Sep. 2003
資産の部 / Assets	
I. 流動資産 Current assets	13,679
現金及び預金 Cash	7,467
受取手形及び売掛金 Notes and accounts receivable	4,140
その他 Other current assets	2,071
II. 固定資産 Fixed assets	3,923
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,380
無形固定資産 Intangible fixed assets	292
投資その他の資産 Investments and other assets	2,250
資産合計 Total assets	17,603
負債の部 / Liabilities	
I. 流動負債 Current liabilities	5,149
未払金 Accrued expenses	2,553
その他 Other current liabilities	2,596
II. 固定負債 Long-term liabilities	310
負債合計 Total liabilities	5,459
資本の部 / Shareholders' equity	
I. 資本金 Common stock	998
II. 資本剰余金 Additional paid-in capital	1,202
III. 利益剰余金 Retained earnings	10,153
IV. その他有価証券評価差額金 Net unrealized holding gains on securities	6
V. 自己株式 Treasury stock, at cost	-217
資本合計 Total shareholders' equity	12,143
負債・資本合計 Liabilities and total shareholders' equity	17,603

■ 中間連結損益計算書 Consolidated Statement of Income

(百万円、未満切捨 Million yen)

	第17期中間連結 For the six months ended Sep. 2003
売上高 Net sales	21,707
テレマーケティング業務収入 Telemarketing business revenue	21,625
その他の収入及び商品販売 Other sales	81
売上原価 Cost of sales	17,042
売上総利益 Gross profit	4,665
販売費及び一般管理費 SG&A expenses	2,011
営業利益 Operating income	2,653
営業外収益 Non-operating income	44
営業外費用 Non-operating expenses	1
経常利益 Ordinary income	2,696
特別利益 Extraordinary income	7
特別損失 Extraordinary losses	118
税金等調整前中間純利益 Income before income taxes	2,585
法人税、住民税及び事業税 Corporation, inhabitants and enterprise taxes	1,084
法人税等調整額 Corporation tax adjustment	15
中間純利益 Net income	1,485