

2006

Interim  
Business Report  
上半期  
第20期

モシモシ

*Marketing  
& Science*

株式会社  **モシモシ** ホットライン  
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>

経営企画部

Corporate  
Planning Div.

[info@moshimoshi.co.jp](mailto:info@moshimoshi.co.jp)

株式会社  **モシモシ** ホットライン  
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.



代表取締役社長 高木尚二  
Shoji Takagi, President

謹啓

初冬の候、株主の皆様におかれましてはますますご健勝のこととお喜び申し上げます。さて、第20期上期の終了に伴い、その事業成果を下記の通りご報告申し上げます。

### 大型スポット需要の反動減を吸収し、増収増益へ

当中間連結会計期間は、期初に発表いたしました業績予想を上回る成果をあげることができました。前上期におきましては、昨年9月に実施された衆議院選挙に

伴う世論調査業務をはじめ、複数の大型スポット業務を受託していたことから、当上期はその反動減が避けられず、また当社の主力顧客である通信業界の再編成に伴い、一部顧客企業向け需要の減少も予想されたことから、期初に発表いたしました上期業績予想は減収減益となる見込みでありました。

しかしながら、その後、前年水準には及ばないものの、複数の大型スポット業務を受託したことに加え、通信向け需要が想定を超える需要の強さを見せたこと、また金融、公益向けが引き続き好調を保ったことから、当中間連結売上高は27,784百万円、と対前年同期比4%増へと浮上するに至りました。

また、利益面では、新規業務の立ち上げに伴う先行費用が発生する見込みであったことや大型スポット剥落に伴う稼働率の低下から、期初段階では2割近い減益を見込んでおりましたが、新規業務の立ち上げに伴う人材採用が順調に推移したことで、先行費用の発生額が縮小したこと、また人件費の高騰を受けて顧客企業への価格転嫁が進んだこと、内部的には離職率の低減をはじめとした更なるコスト削減活動に取り組んだ結果、同経常利益は3,250百万円(同3%増)、中間純利益は1,910百万円(同2%増)と期初の大幅減益予想から増益へ転ずることができました。

下期も引き続き、既存のお客様企業の満足度の維持・向上に努めると共に、新たなビジネス・チャンスにも積極的に取り組んでいく考えです。私をはじめ、全社一丸となって株主価値向上に努めて参りますので、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

謹白

平成18年12月吉日

代表取締役社長 高木尚二

I am pleased to present this report on MOSHI MOSHI HOTLINE's business performance for the first half of its 20th business year, ending March 31, 2007.

### Drop in Large-Scale Spot Business Covered in Other Areas, Providing Growth in Both Sales and Earnings

The Company's performance during the interim period under review exceeded initial forecasts. During the first half of the previous fiscal year, we received numerous large-scale spot business contracts, such as for public opinion surveys related to the House of Representatives election held in Japan in September 2005, so a drop during the interim period under review stemming from a falloff in this business was unavoidable. We had also expected a weakening of demand in a portion of our client base following restructuring in the telecommunications industry, which accounts for a large number of our main clients. Thus, we had initially forecast declines in both sales and earnings.

During the interim period under review, however, we received several large spot business contracts (although not on the same scale as the previous year), and demand from telecommunications companies exceeded our expectations. Business from financial institutions and public agencies also continued to be strong. As a result, consolidated net sales rose 4.0% year on year, to ¥27,784 million.

We had also initially expected earnings for the first half to decline by nearly 20%, due to expected up-front expenses to establish a new business, as well as a drop in operating rates following the falloff of the large-scale spot business. However, hiring of personnel for the new business proceeded smoothly, lowering the start-up costs, and we were able to pass on to client companies the higher market costs for personnel. We also sought internally to further reduce costs, through such efforts as lowering the turnover rate of employees. As a result, consolidated ordinary income for the subject interim period rose 3%, to ¥3,250 million and net income grew 2%, to ¥1,910 million, turning our initial forecast of a major falloff in profit into an increase.

During the second half of the fiscal year, we plan to continue working on maintenance and improvement of the level of satisfaction of our current client companies, as well as aggressively pursue new business opportunities. I, along with all of the Company's employees, will work together to increase shareholder value. Thank you for your continued support for MOSHI MOSHI HOTLINE.

December 2006

Sincerely yours,

Shoji Takagi, President  
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

### ■ 通信、金融向けが堅調～インバウンドサービス

通信向け業務におきましては、一部固定電話会社向け業務量が減少するなど通信業界再編成の影響が見られるものの、携帯電話業界では去る10月に開始された番号ポータビリティ制度導入を控えたプロモーション活動の活発化によりコール・ボリュームが強含みに推移し、通信向け全体としては堅調に推移いたしました。また、金融向けにおきましては、これまで顧客企業の営業部門が行っていた業務をコールセンターに切り出す動きが着実に進行し、拡大基調が続きました。

以上の要因に加え、当中間期も複数の大型スポット業務を受託したことから、同サービスの間接連結売上高は16,480百万円（同8%増）となりました。

### ■ 選挙向け世論調査分が剥落～アウトバウンドサービス

通信、金融向け業務はコールセンターを活用したプロモーション活動が堅調を保ったほか、新たに官公庁からの業務も受託いたしました。昨年9月に実施された衆議院選挙に伴う大型の世論調査業務が消失したことによる減少分を埋めるには至りませんでした。以上の結果、同サービスの間接連結売上高は4,209百万円（同22%減）となりました。

### ■ 金融向けが順調拡大～テレマーケティング関連サービス

金融業界において自らの業務プロセスを抜本的に見直し、従来正社員が対面で行っていた業務をコールセンターに移管することで一段の効率化に取り組む企業が増加いたしました。コールセンターを自社施設内に設置し、業務改革に取り組む企業に対し、そのコールセンター業務を運営するため、管理者を含めた人材の派遣需要が着実な増加をみせました。

以上の結果、同サービスの間接連結売上高は7,090百万円（同19%増）となりました。

### Inbound Services: Strong Demand from Telecommunications Carriers and Finance

Business operations for telecommunications companies were affected by restructuring in the industry, with a drop in the volume of business to fixed-line carriers. Nevertheless, call volume for businesses to mobile phone companies stepped up due to promotional campaigns ahead of the introduction of mobile number portability in October 2006, and growth was strong overall. Business operations for financial clients also rose as marketing activities formerly conducted by the clients' sales departments continued to be shifted to call centers.

As a result, and along with numerous large spot business contracts received during the interim period under review, consolidated net sales for inbound services rose 8% year on year, to ¥16,480 million.

### Outbound Services: Falloff in Election-Related Opinion Polls

Demand from telecommunications and financial institutions for promotional campaigns using call centers remained strong, and the Company received new contracts from government agencies. However, this did not make up for the gap left by the loss of large-scale public opinion surveys related to the House of Representatives election held in September 2005.

As a result, consolidated net sales for outbound services during the interim period under review fell 22%, to ¥4,209 million.

### Telemarketing-Related Services: Growth from Financial Institutions

The finance industry made a fundamental revision of its business process, with an increasing number of companies seeking to vastly boost efficiency by shifting operations formerly conducted by regular employees to call centers. At companies that undertook such reforms and established call centers on their own premises, there was a steady rise in demand for temporary workers, including managers, to handle call center operations.

As a result, consolidated net sales for telemarketing-related services during the interim period under review rose 19%, to ¥7,090 million.

## 人材採用ホームページをリニューアル

現在、景気回復により人材需給の逼迫状況が続いております。大量の人材を必要とする当社では人材市場における競争力を更にも高めるため、人材募集サイトのリニューアルを実施いたしました。新サイトでは時給、期間など様々な条件を指定した募集情報の検索が可能となっており、同サイトを通じた応募も好調に推移しております。



新しい人材採用ホームページ  
<http://jobpocket.jp/>  
 The revised recruitment website “Job Pocket”  
<http://jobpocket.jp/>

## FC東京「もしもしホットラインの日」を開催

当社では今年度、「都民のためのJクラブ」を目指すFC東京と2006年度のクラブスポンサー契約を締結し、同クラブを応援しております。同クラブでは、8月30日、国立競技場にセレッソ大阪を迎えて、「もしもしホットラインの日」を開催いたしました。当社代表取締役社長の高木が選手に花束贈呈を行ったほか、当社ノベルティの配布を行うなど知名度向上に向けたプロモーション活動を行いました。



## Recruitment Homepage Revised and Updated

Currently, in line with the economic recovery, the tightness in the supply and demand of personnel continues. MOSHI MOSHI HOTLINE, which requires a large number of personnel, has revised and updated its personnel recruitment website to further enhance its competitiveness in the human resources market. The new website allows job seekers to specify such conditions as their hourly rate or job period when searching for positions. Applications made through the site are rising steadily.

## F.C.TOKYO Holds “Moshi Moshi Hotline Day”

MOSHI MOSHI HOTLINE has signed a sponsorship contract for fiscal 2006 with the J.League soccer league’s F.C.TOKYO club, the “J Club for the citizens of Tokyo,” and is supporting the team. On August 30, the club held a “Moshi Moshi Hotline Day,” hosting Cerezo Osaka at the National Stadium. The Company’s President Shoji Takagi presented a bouquet of flowers to the players, and fans received novelty items as part of a promotional campaign to raise awareness of the Company.



人材採用向けキャラクター “かめひよ”  
 The Company’s recruitment promotional character, “Kamechiyo”

## 新潟スタシオンセンターがオープン

本年10月、新潟県及び新潟市の全面的なバックアップを得て、当社内でも大型に属する新潟スタシオンセンターが本格的に動きはじめました。同センターは200席を擁し、約500名の電話オペレーターがシフト勤務で顧客対応にあたっております。ロケーションもJR新潟駅南口と直結したオフィスビルであるPLAKA II（プラカ ツー）内に構築され、働き手の利便性を第一に考えたセンターといたしました。間接的ではあるものの、コールセンターの品質に大きな影響を与える休憩室にも工夫を凝らし、就労環境に配慮した明るいセンターとなっております。



新潟スタシオンセンターの  
オープニング・スタッフ  
Staff who opened the Niigata  
Station Center

「地域に根付いたセンターを目指し、現地採用者中心で運営致します。」  
(小笠センター長：写真前列中央)

“We are working to create a center rooted in the community, operated by people recruited locally,” says Mr. Ogasa, the center’s manager (first row center).

## 広島支店の移転

1994年に広島市中区に新設した広島支店ですが、このたび新たなお客様企業の業務に対応すべく、以前の中町から本通の広島ダイヤモンドビルへと12年ぶりに移転いたしました。



広島支店のコア・スタッフ  
Core staff of the Hiroshima Branch

「人口100万人を超える広島のみさしく中心部「本通り」に移転しました。心機一転がんばります。」(友永シニア・マネジャー：写真後列中央)

“We’ve moved to Hondori in the heart of Hiroshima, a city of over one million people. We’re looking forward to making a fresh start and working hard,” reports senior manager Mr. Tomonaga (second row center).

## Opening of the Niigata Station Center

The Niigata Station Center, one of the Company’s largest call centers, began full-scale operations in October 2006 with widespread support from Niigata Prefecture and the city of Niigata. The new center contains 200 call booths, accommodating approximately 500 telephone operators working in shifts to respond to client calls.

The center is located in PLAKA II, an office building connected to the south exit of JR Niigata Station, reflecting our priority on convenience for workers. We have also put significant effort into designing the break room, which, although not directly related to call center operations, has a significant effect on quality. These initiatives have helped create a call center with a bright and open work environment.



新潟スタシオンセンターの  
リフレッシュ・ルーム  
The Niigata Station Center’s  
“Break Room”

## Transfer of the Hiroshima Branch Office

The Hiroshima Branch was established in Naka-ku in the city of Hiroshima in 1994. After 12 years in the same location, we have moved the office from Naka-machi to the Hiroshima Diamond Building in Hondori, to better provide services to new clients.



広島ダイヤモンドビル  
The Hiroshima Diamond Building

## ■ 中間連結貸借対照表 Consolidated Balance Sheets

(百万円、未満切捨 Million yen)

	第19期中間 As of Sep. 2005	第20期中間 As of Sep. 2006	増減額 Amount of change
<b>資産の部 / Assets</b>			
<b>I. 流動資産</b> Current assets	20,183	24,260	+4,077
現金及び預金 Cash and deposits	11,061	11,939	+878
売掛金 Accounts receivable	6,351	5,900	-450
その他 Other current assets	2,770	6,420	+3,649
<b>II. 固定資産</b> Fixed assets	4,251	4,326	+74
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,228	1,177	-51
無形固定資産 Intangible fixed assets	198	170	-28
投資その他の資産 Investments and other assets	2,824	2,978	+154
資産合計 Total assets	24,435	28,587	+4,152
<b>負債の部 / Liabilities</b>			
<b>I. 流動負債</b> Current liabilities	6,157	7,154	+996
未払金 Accrued expenses	3,108	3,638	+529
その他 Other current liabilities	3,048	3,516	+467
<b>II. 固定負債</b> Long-term liabilities	284	260	-23
負債合計 Total liabilities	6,442	7,415	+972
<b>純資産(資本)の部 / Shareholders' equity</b>			
<b>I. 株主資本</b> Owners' equity			
資本金 Paid-in capital	998	998	0
資本剰余金 Capital surplus	1,210	1,270	+59
利益剰余金 Retained earnings	15,928	19,138	+3,209
自己株式 Treasury stock	-157	-255	-98
株主資本合計 Total owners' equity	17,979	21,150	+3,171
<b>II. 評価・換算差額等</b> Valuation and translation adjustments			
その他有価証券評価差額金 Valuation difference on available-for-sale securities	13	21	+8
評価・換算差額等合計 Total valuation and translation adjustments	13	21	+8
純資産(資本)合計 Total net assets	17,992	21,172	+3,179
負債及び純資産(資本)合計 Total liabilities and net assets	24,435	28,587	+4,152

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

(百万円、未満切捨 Million yen)

	第19期中間 For the six months ended Sep. 2005	第20期中間 For the six months ended Sep. 2006	増減率(%) Percentage change
<b>I. 売上高 / Net sales</b>	26,635	27,784	+4.3
テレマーケティング業務収入 Telemarketing business revenue	26,592	27,780	+4.5
その他の収入及び商品販売業務 Other sales	42	4	-89.8
<b>II. 売上原価</b> Cost of sales	21,329	22,378	+4.9
<b>売上総利益</b> Gross profit	5,305	5,405	+1.9
<b>III. 販売費及び一般管理費</b> SG&A expenses	2,185	2,171	-0.7
<b>営業利益</b> Operating income	3,120	3,234	+3.6
<b>IV. 営業外収益</b> Non-operating income	28	21	-27.0
<b>V. 営業外費用</b> Non-operating expenses	0	5	+757.9
<b>経常利益</b> Ordinary income	3,148	3,250	+3.2
<b>VI. 特別利益</b> Extraordinary income	47	18	-61.9
<b>VII. 特別損失</b> Extraordinary losses	22	20	-9.9
<b>税引等調整前中間純利益</b> Income before income taxes	3,173	3,247	+2.3
<b>法人税、住民税及び事業税</b> Corporation, inhabitants and enterprise taxes	1,308	1,296	-0.9
<b>法人税等調整額</b> Corporation tax adjustment	-8	40	-548.6
<b>中間純利益</b> Net income	1,874	1,910	+2.0