

# 2017年3月期 上半期 決算説明会

りらいあコミュニケーションズ株式会社

2016/11/15

© 2016 Relia, Inc. All rights reserved.

Reliable Relation

## 2017年3月期上半期 概況

## 2017年3月期上半期 連結業績 概況

既存業務・スポット業務とも好調で売上高は期首予想を超過  
新規立上げ費用と買収関連費用等により利益は未達

(百万円未満切捨)

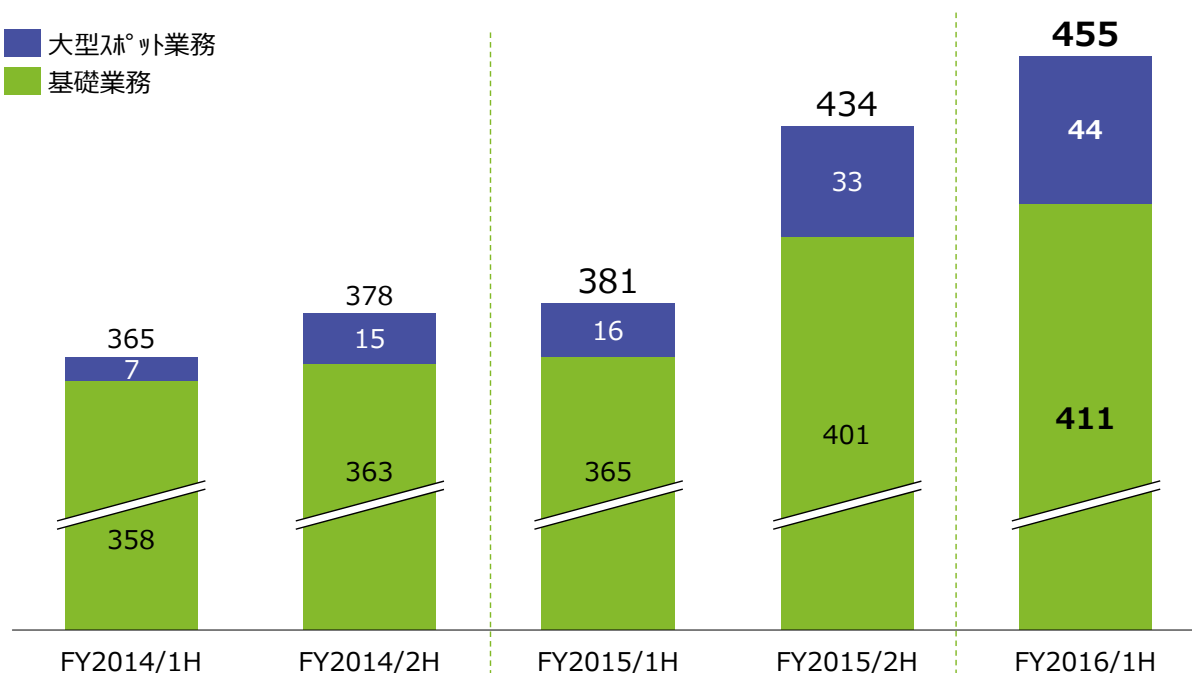
|                         | 期首予想   | 実績             | 達成率    | 前年同期           | 増減率    |
|-------------------------|--------|----------------|--------|----------------|--------|
| 売上高                     | 43,500 | 45,530         | 104.7% | 38,133         | +19.4% |
| 売上総利益<br>(粗利率)          | -      | 6,430<br>14.1% | -      | 5,485<br>14.4% | +17.2% |
| 販管費                     | -      | 4,256          | -      | 3,756          | +13.3% |
| 営業利益<br>(営業利益率)         | 2,600  | 2,173<br>4.8%  | 83.6%  | 1,728<br>4.5%  | +25.8% |
| 経常利益                    | 2,550  | 2,147          | 84.2%  | 1,750          | +22.7% |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>当期純利益 | 1,650  | 1,410          | 85.5%  | 1,141          | +23.6% |

## 連結売上の推移

(億円未満四捨五入)

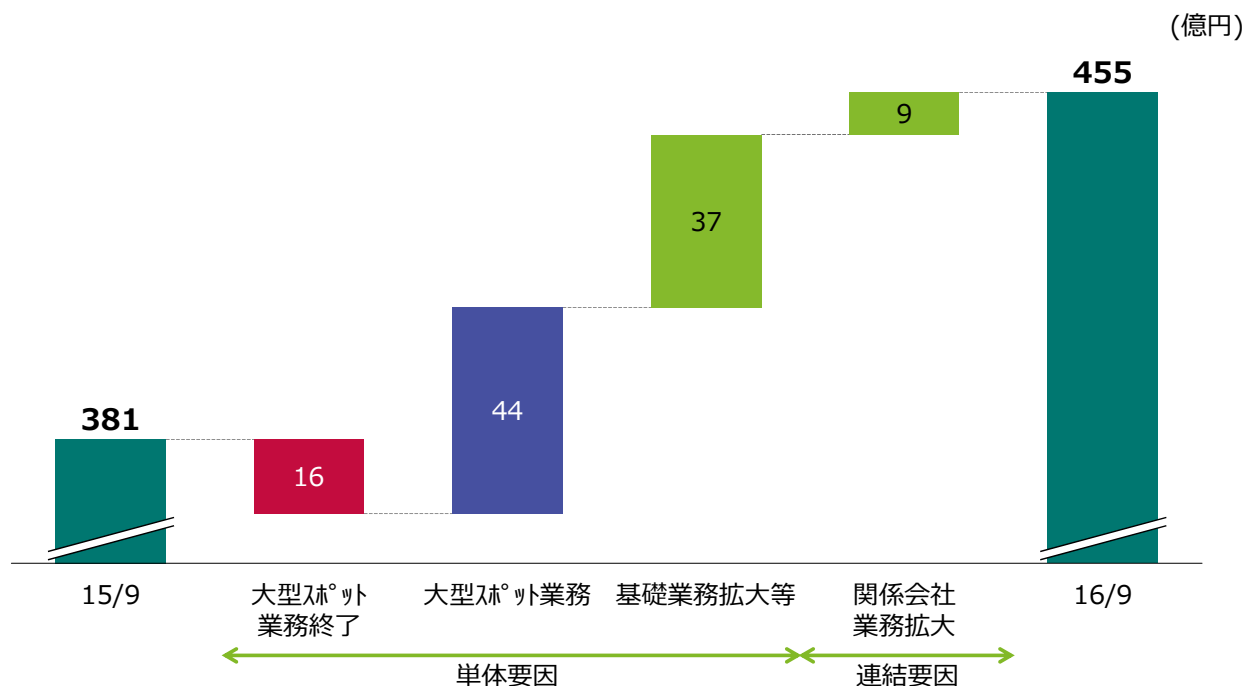
基礎業務の拡大基調が継続

- 大型スポット業務
- 基礎業務



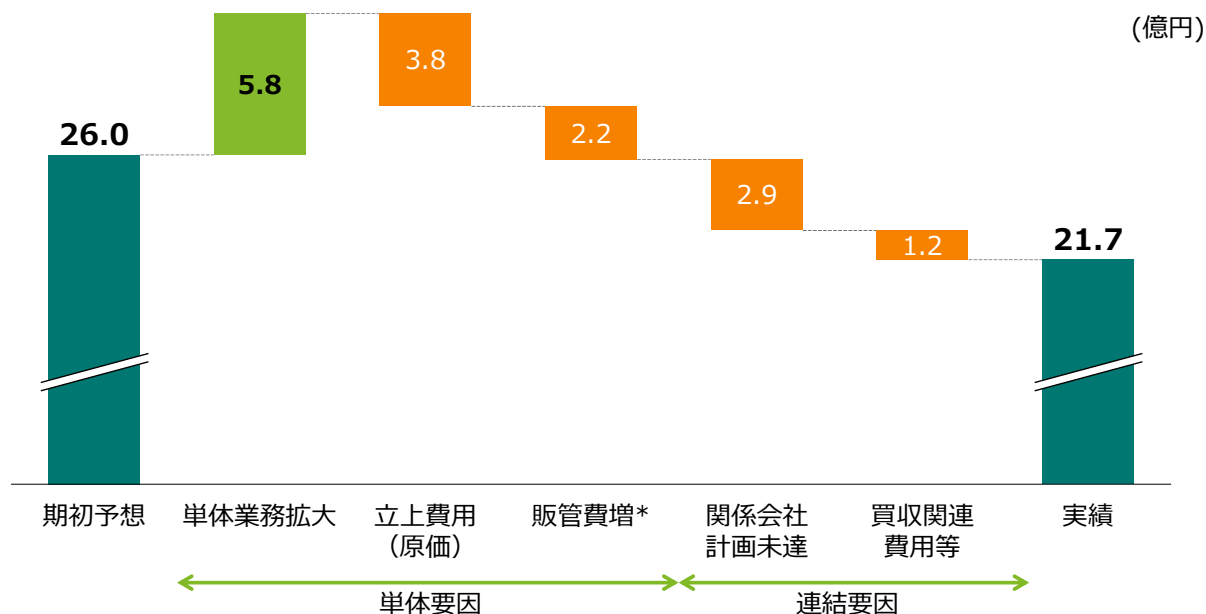
## 主な変動要因（売上高・前年度比）

基礎業務は引続き拡大基調



## 期初予想との主な差異（営業利益・計画比）

公益、製造、流通、サービス向け業務受注に伴う立上げ費用が想定以上  
買収関連費用等、販管費も想定より上振れ



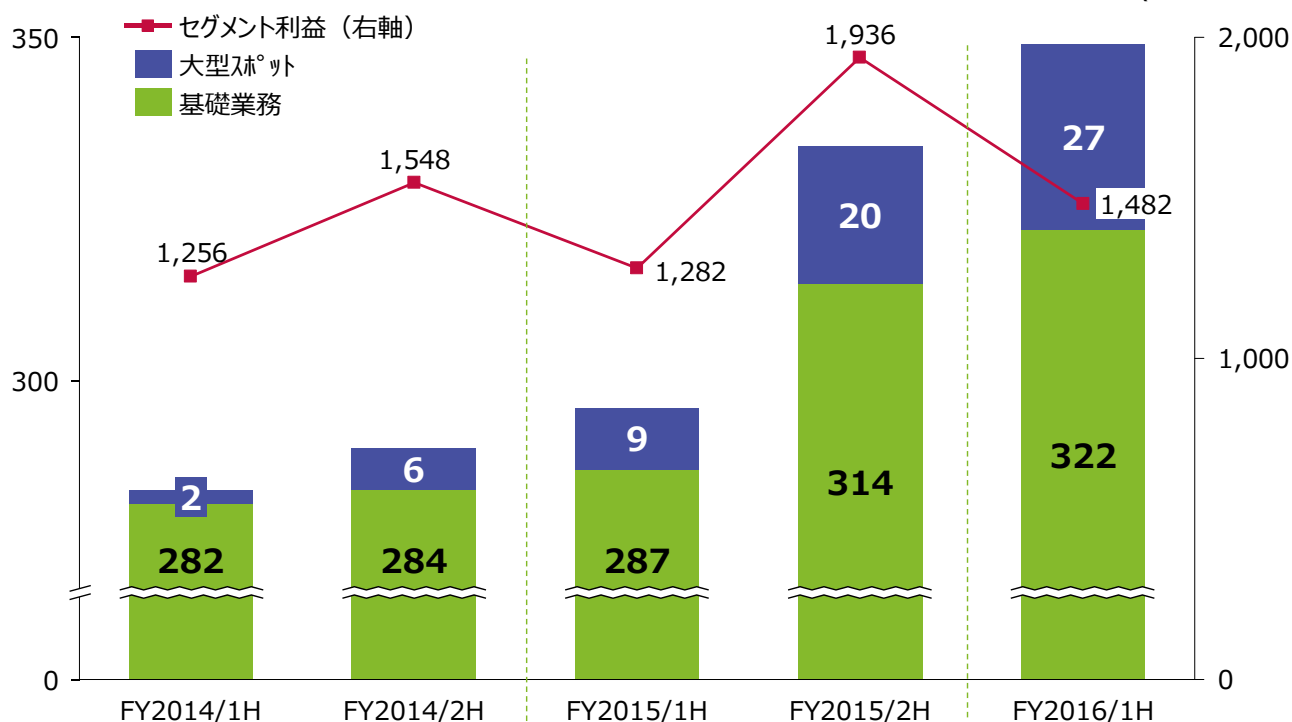
\*買収関連費用等の一過性費用、法定福利費等の一時的な増

## コンタクトセンター事業

(億円)

(表示単位未満四捨五入)

(百万円)

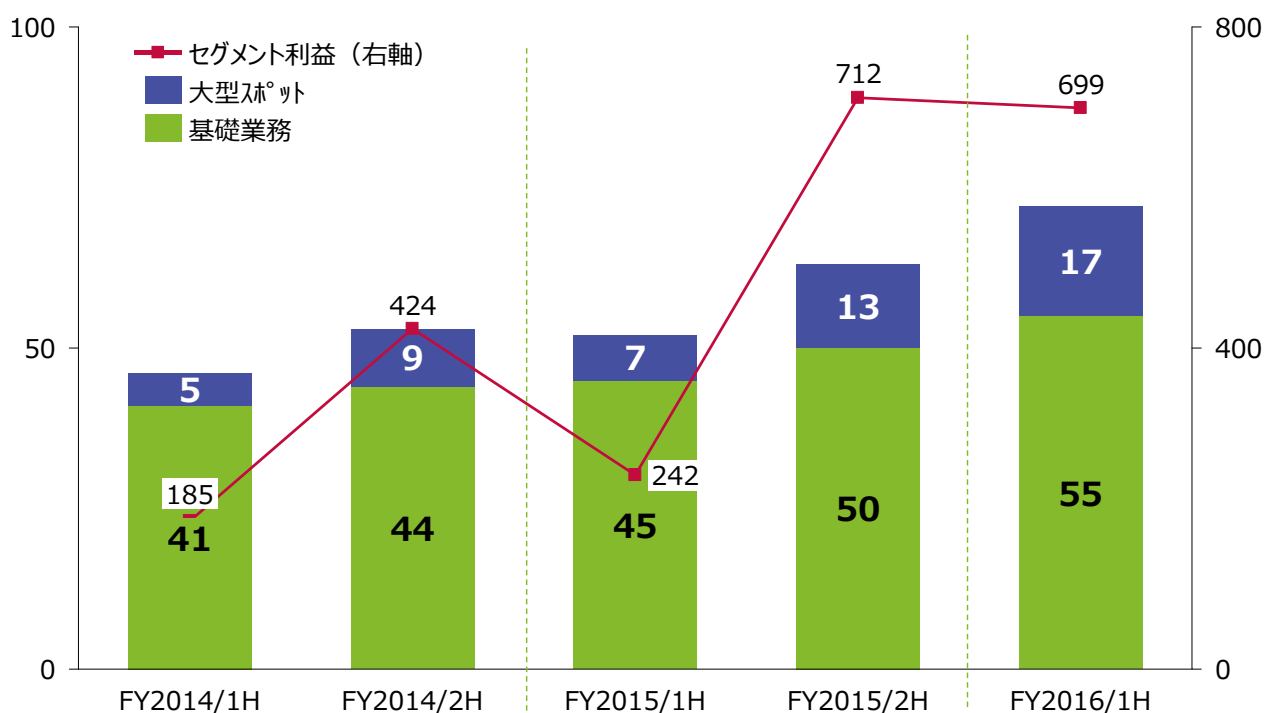


## バックオフィス事業

(億円)

(表示単位未満四捨五入)

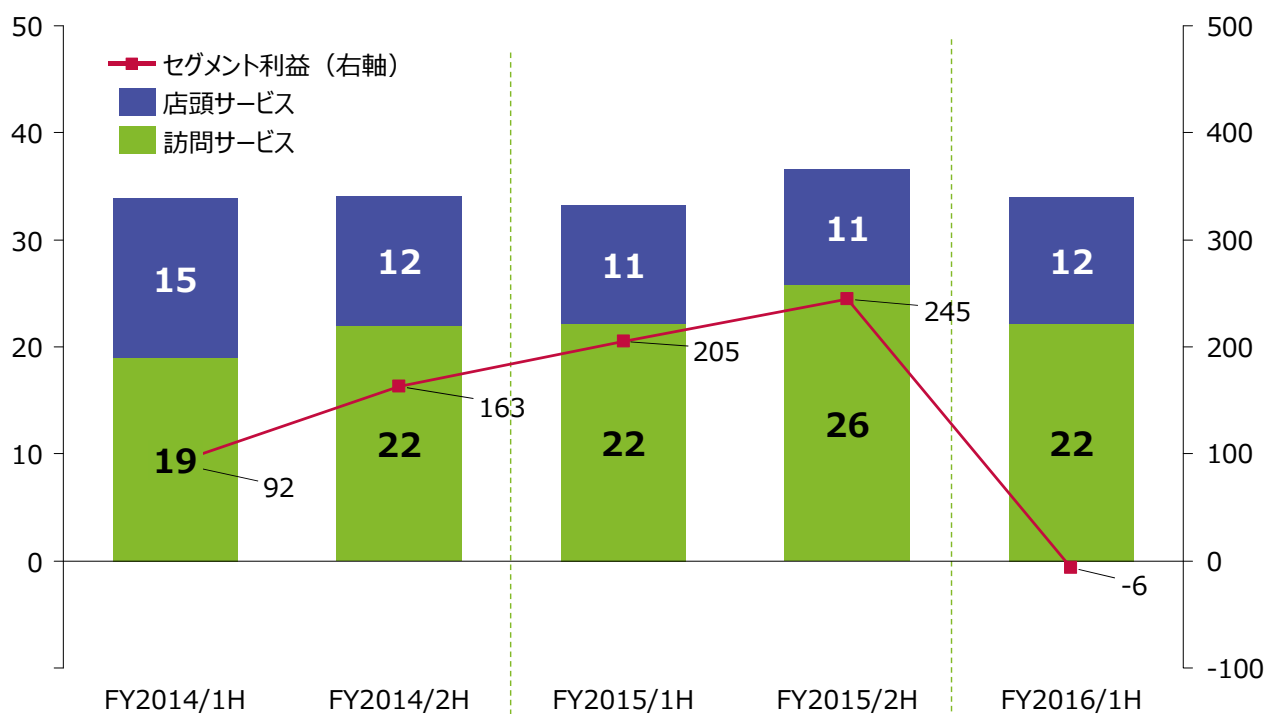
(百万円)



# フィールドオペレーション事業

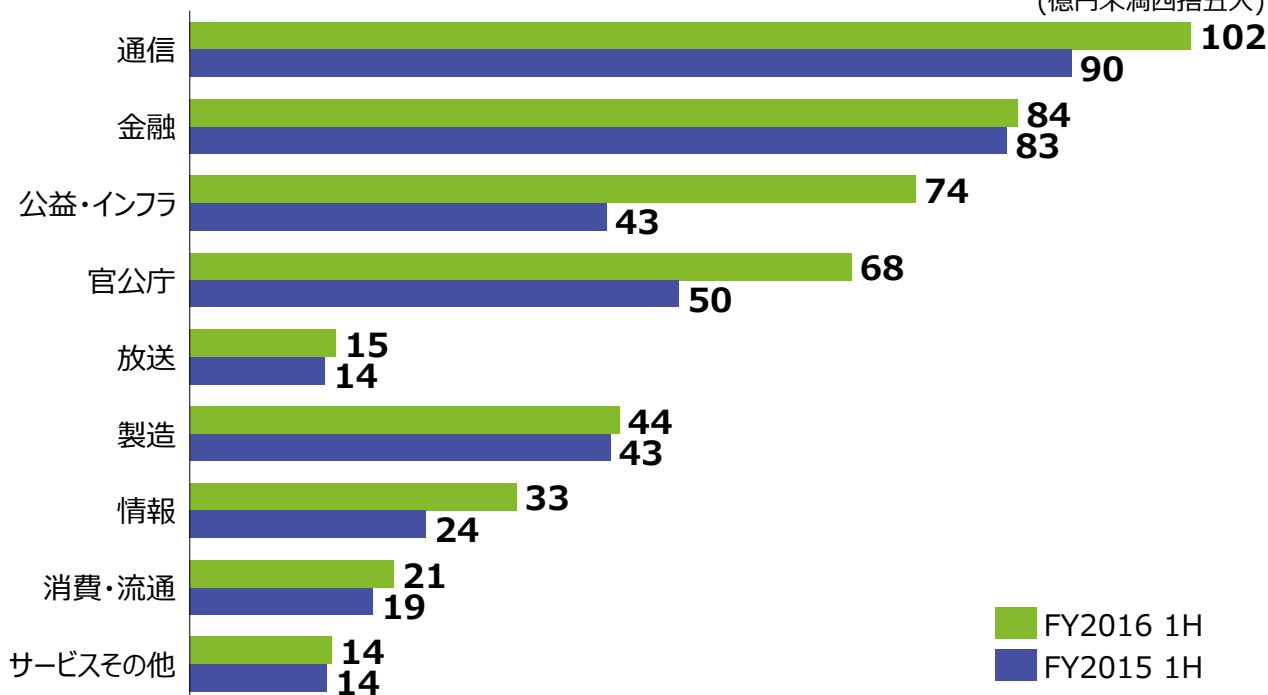
(億円)

(表示単位未満四捨五入)  
(百万円)



# 業種別連結売上高

(億円未満四捨五入)



# 2017年3月期見通し

## 2017/3期 事業計画修正

直近の業績動向とSPiの連結に伴い業績予想を修正  
 ※SPi単独の事業計画については後述

(百万円未満切捨)

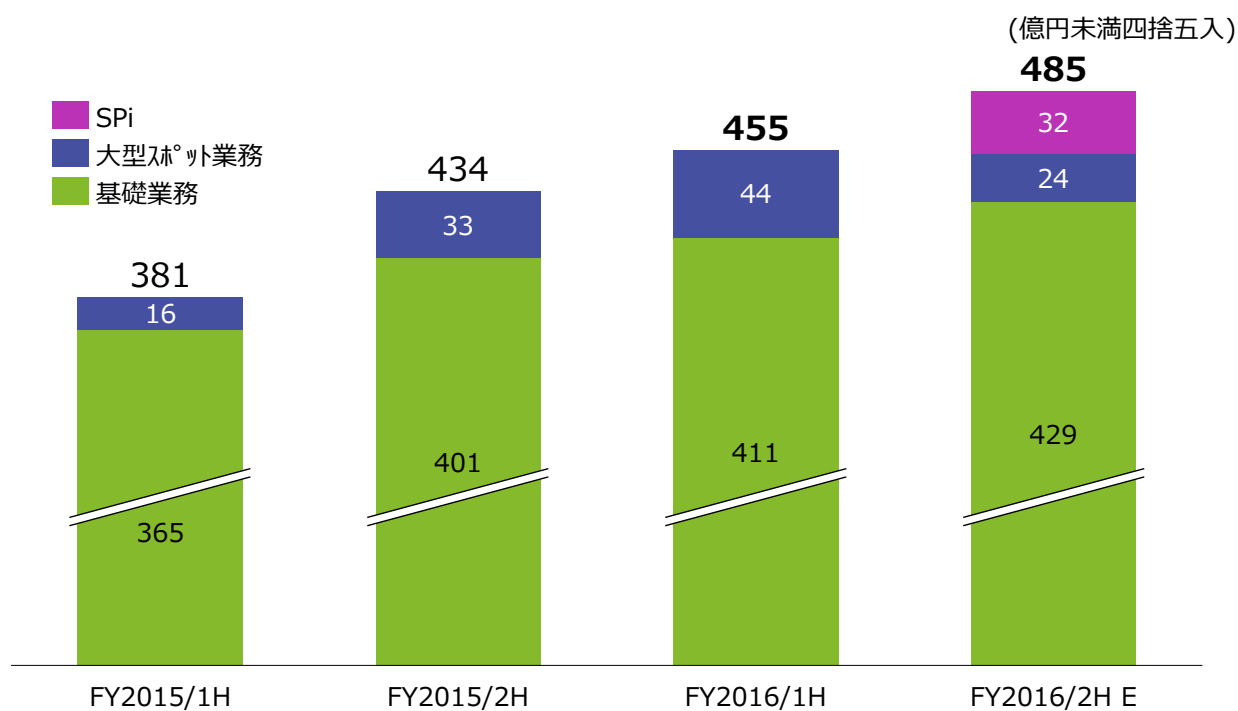
|                         | 16/3実績 | 17/3予想 | 増 減     | 増減率    | 期初予想   |
|-------------------------|--------|--------|---------|--------|--------|
| 売 上 高                   | 81,500 | 94,000 | +12,499 | +15.3% | 87,500 |
| 営 業 利 益                 | 4,621  | 5,250  | +628    | +13.6% | 5,250  |
| 経 常 利 益                 | 4,685  | 5,250  | +564    | +12.1% | 5,250  |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>当期純利益 | 3,101  | 3,550  | +448    | +14.4% | 3,550  |

(参 考)

|             |       |       |        |        |   |
|-------------|-------|-------|--------|--------|---|
| E B I T D A | 5,538 | 6,700 | +1,162 | +21.0% | - |
|-------------|-------|-------|--------|--------|---|

前提為替レート : 1USドル=100円

## 連結売上の推移（計画）



## SPI CRMの買収について

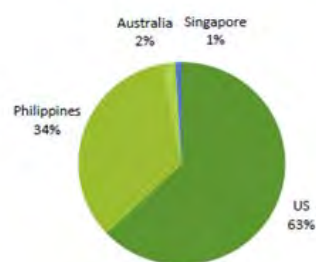
## 会社概要

# SP!CRM

### 基本情報

|       |   |
|-------|---|
| 会社名：  | Spi CRM, Inc.<br>Infocom Technologies, Inc.         |
| 代表：   | Maulik Parekh / President & CEO                     |
| 経営体制： | 取締役5名（常勤3名、非常勤2名）                                   |
| 売上：   | 107百万 US\$（2015年度）*                                 |
| 従業員数： | 10,493名（2016年9月末）                                   |
| 事業内容： | コールセンター事業<br>BPO事業                                  |
| 拠点：   | フィリピン9拠点（約10,000名）、<br>米国1拠点（約100名）、ニカラグア1拠点（約300名） |

顧客国別売上高



\*Spi CRM, Inc. 及び Infocom Technologies, Inc. の売上を単純合算したものです。

15

© 2016 Relia, Inc. All rights reserved.



## 本M&Aで目指すもの

### “りらいあグローバルサービス”の構築

欧米流の高効率オペレーションと日本のサービス品質を組み合わせ

SPIをハブとして、多国籍企業向けに主にAPAC地域で現地語サービスを展開

### Relia Global Service

ハブ機能：

## SP!CRM

- ・高品質
- ・高付加価値
- ・ローカル言語対応

[Capability]

8

サービス提供国

40+

拠点

8

言語

700+

顧客企業

30,000+

人員

中期的な日本の  
労働人口減少

多国籍企業の  
アジア展開強化

東南アジア地域の  
経済成長

16

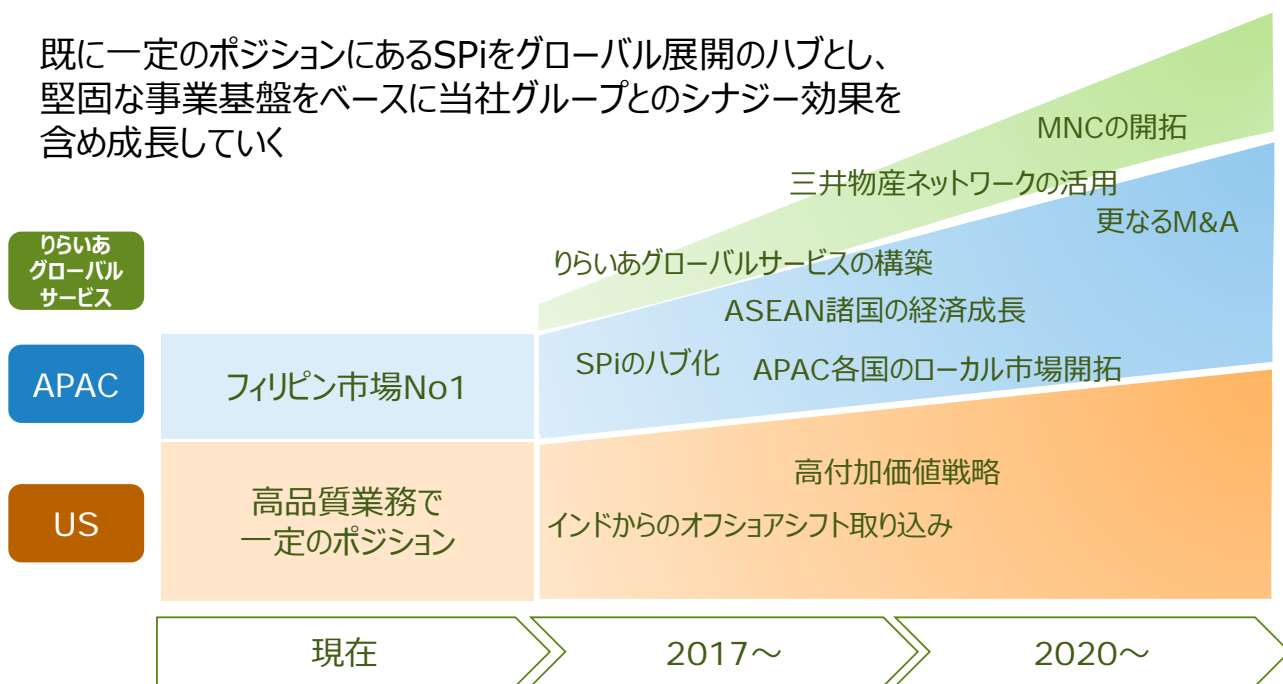
© 2015 Relia, Inc. All rights reserved.





## SPI成長戦略

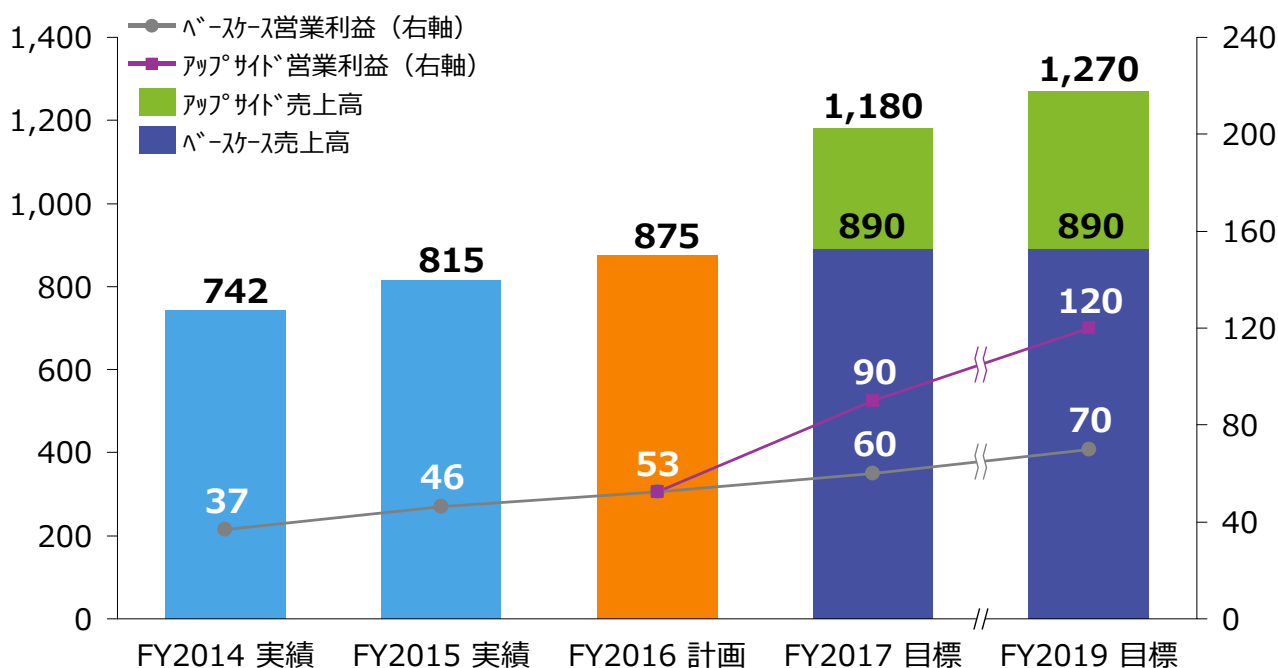
既に一定のポジションにあるSPIをグローバル展開のハブとし、  
堅固な事業基盤をベースに当社グループとのシナジー効果を含め成長していく



## 中期経営計画の進捗

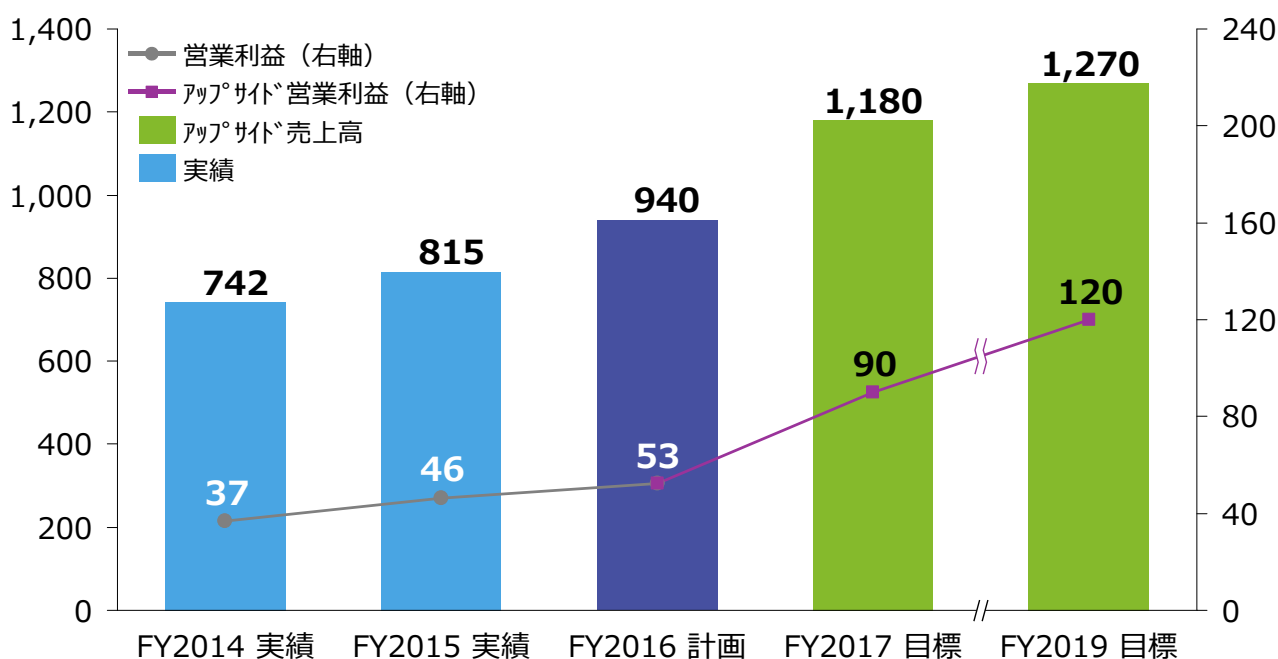
## 中期経営計画の進捗（今年度期初時点見通し）

（億円未満四捨五入）



## 中期経営計画の進捗

（億円未満四捨五入）

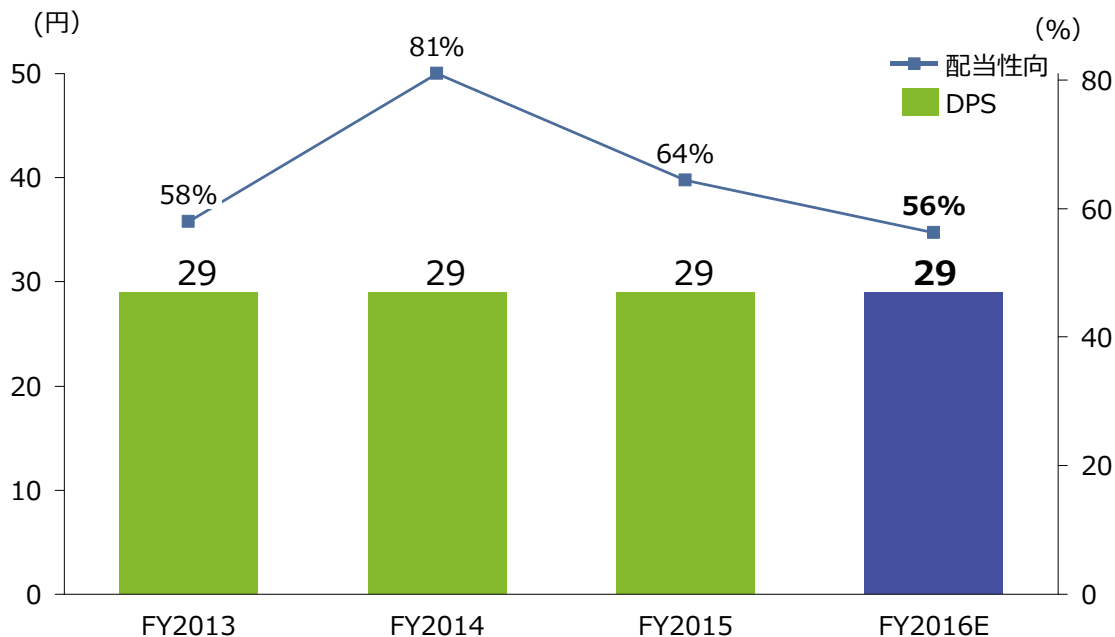


## 株主還元

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 : 経営環境に大きな変更がない限り配当性向50%を目途

\*なお、SPi買収に伴う配当方針の変更はなし



## 事業戦略2018 (3 Keys and 7 Actions)



# ママスクエアとの提携について

## 株式会社ママスクエアとの業務・資本提携の締結

中期経営計画に掲げる「多様な働き方」を実現する施策の一つとして、  
ママスクエアとの業務・資本提携を締結  
→当社女性社員の育児・復職をサポート、育児を終えた働き手の受け入れ

ママスクエアとは...住宅地近くの商業施設等に託児機能を併設したワークスペースを設け  
ママが子どものそばで働ける、保育園でもない在宅でもない新しいワーキング  
モデルを展開している。現在、関東・関西で8店舗を展開



託児機能を併設したワーキングスペース

# 自動化サービスの進捗状況

## ICTを活用したサービスへの取り組み

### りらいあグループの自動化プラットフォーム

#### バーチャルエージェント®

##### AI技術を活用した Web上の対話システム

“チャットボットブーム”を契機に引き合い増加

IBM Watson搭載版は来春に正式リリース

#### モバイルセレクト®

##### スマートフォンを活用した コールセンター効率化

インストールベースの拡大

金融・ライフラインへ採用企業が拡大

#### りらいあボイスクラウド

##### クラウド型音声認識 プラットフォーム

下半期より大手企業への本格的な導入がスタート

業務受託とセットで提案しコアビジネスの競争力を強化

## 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づくもので、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。



りらいあコミュニケーションズ株式会社

Reliable Relation