

2005

Interim  
Business Report  
上半期  
第19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.

## 第19期上期における事業成果を 下記の通りご報告致します。



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

### 中間連結売上高は前年同期比21%の増加となりました。

当中間連結会計期間におきましては、昨年から活発化した一部大手通信会社による顧客獲得プロモーションに伴うパートタイマー需要こそ一巡したものの、国内景気の回復に伴う人材需給の引き締めから、パートタイマー時給は高止まり状況が続くとともに、優良オペレーターの必要採用人数確保の面でも苦戦が続きました。

当社は対策として、低採算業務からの撤退による人材の有効活用や地方都市在住人材の活用を積極的に推進するなどの経営努力を行った結果、拡大するコールセンター需要を取り込み、期初計画を上回る成果をあげることができました。

また今夏、郵政民営化関連法案の参議院での否決によって急遽実施されることとなった衆議院選挙に伴って世論調査業務を受託致しました。同業務は例年人材供給が細る夏季休暇シーズン中に、わずか3週間という短期間で、数千席のコールセンターを立ち上げるという難易度の高い業務となりましたが、お客様企業から示された目標を上回る有効回答数の達成を目指し、全社一丸となって業務に取り組んだ結果、当上期における当社グループの選挙関連売上高は過去最大規模に達しました。

マスコミ各社が行った世論調査にご協力いただきました皆様には、この場を借りて、厚く御礼申し上げます。

以上のようにベース業務が堅調に拡大したことに加えて、大型スポット業務も発生したことから、当社グループにおける中間連結売上高は26,635百万円（前年同期比21%増）と大きく増加致しました。

また、パートタイマー時給の高騰により当社収益環境は大変厳しいものとなりましたが、人材の有効活用及び募集方法の見直し、お客様企業に対する地方コールセンター提案の積極化など経営努力を行った結果、同経常利益は3,148百万円（前年同期比34%増）、同純利益は1,874百万円（前年同期比41%増）と拡大させることができました。

*It is our privilege to report on the Company's performance during the interim term of its 19th business year.*

### Consolidated Interim Period Net Sales Up 21% Year on Year

During the interim period, the demand for part-time workers turned the corner since last autumn, as a result of more aggressive customer acquisition campaigns launched by several major communication companies. As Japan's economy showed signs of recovery and the supply and demand of labor tightened, however, the wages for part-time workers continued to hover at a high level. As a result, securing the necessary number of quality operators became increasingly difficult.

To address the factors underlying this situation, the Company implemented a number of measures such as withdrawing from less profitable businesses to efficiently utilize our personnel and promote the effective use of our personnel residing in regional cities. These management efforts resulted in our capturing the increasing market demand for call centers. Accordingly, the Company succeeded in achieving results that exceeded the initial plan drawn up at the beginning of the period.

In addition, the Company conducted the opinion polls required as a result of the sudden Lower House election in the summer that arose from the rejection by the Upper House of the bill related to the privatization of postal services. The operation was extremely difficult and required us to set up call centers with several thousand seats in a mere three weeks during the summer vacation season in which labor supply is usually low. Nevertheless, we were able to exceed the required number of answers requested by our client companies, and the efforts of the entire Group yielded the highest election-related sales during an interim period.

We would like to take this opportunity to express our appreciation to all those who participated in the opinion polls conducted by media companies.

In addition to steadily increasing our base operations as described above, we also succeeded in securing major spot business. This led to a significant rise in the Group's consolidated interim net sales, to ¥26,635 million (up 21% compared with the same period of the previous year).

Furthermore, despite the difficult business climate for the Company created by the steep rise in part-time workers' wages, we succeeded in achieving an expansion to ¥3,148 million (up 34% compared with the same period of the previous year) in ordinary income and to ¥1,874 million (up 41% compared with the same period of the previous year) in net income. These results were achieved by implementing business strategies such as efficient use of the personnel available, reviewing recruiting procedures and a more aggressive push toward regional call centers for client companies.

### ■金融・公益向けが拡大 ～インバウンドサービス

通信向けサービスにおきましては、一部大手通信会社による営業方針の転換により、競争が沈静化したことを受けて、期初計画を若干下回りました。しかしながら、金融、公益、製造向けなどその他の主力業種においてはコールセンターを主要な顧客窓口へ育成しようとする企業が着実に増加しており、全体としては拡大基調を維持しました。この結果、同部門の中間連結売上高は15,249百万円（前年同期比19%増）となりました。

### ■衆議院選挙特需で大幅増加 ～アウトバウンドサービス

衆議院選挙実施に伴う世論調査業務におきましては、当社グループをあげて取り組んだ結果、子会社のマックスコムを含めると、過去最大の大型のスポット業務となり、同部門の売上高を大きく押し上げました。

またそのほかの通信、金融向けサービスは概ね計画線での底固い推移となったことから、同部門の中間連結売上高は5,369百万円（前年同期比67%増）となりました。

### ■金融の拡大と通信の減少で相殺 ～テレマーケティング関連サービス

当中間期にバックオフィス業務をともなう大型商品、サービスの登場はありませんでしたが、金融向け業務はその業務領域において着実な拡がりを見せました。しかしながら、通信向け業務におきましては、新規加入者獲得プロモーションの沈静化に伴い、バックオフィス業務の規模縮小傾向が続き、正負要因が打ち消しあうかたちとなりました。以上の結果、同部門の中間連結売上高は5,973百万円（前年同期比1%増）と横ばいの動きとなりました。

以上第19期上期の状況についてご報告申し上げます。

私は今後もより効率的なビジネスモデルへの転換を目指した企業の自己改革活動は着実に推進されていくものと予想しております。当社にとって人材需給の逼迫という難問はございますが、ビジネスチャンスを最大限取り込むべく、経営努力を続けていく所存でございますので、何卒倍旧のご愛顧賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 高木尚二

### Inbound Services: Increasing Business in the Financial and Public Services Industries

The Company's services to telecommunications companies fell slightly under the projected plan drawn at the beginning of the period, as competition among companies declined reflecting modifications made by several major companies on their business policies. However, business with major industries such as financial services and manufacturing, as well as the public sector, continued to grow overall, because a growing number of companies wish to upgrade their call centers to handle most customer care. Consequently, this segment's consolidated interim net sales reached ¥15,249 million (up 19% compared with the same period of the previous year).

### Outbound Services: A Significant Rise Due to Special Demand Created by the Lower House Election

The entire Group made a concerted effort to successfully complete operations related to the Lower House election opinion polls. As a result, this spot business, including that of our subsidiary MAXCOM, Inc., grew into the largest in the Company's history. This led to a significant sales jump in this segment.

Furthermore, sales generated from the services provided to the telecommunications and financial services industries moved steadily as forecasted at the beginning of the period. Consequently, this segment's consolidated interim net sales reached ¥5,369 million (up 67% compared with the same period of the previous year).

### Telemarketing-Related Services: Boost in the Financial Services Industry Cancels Out Drop in Telecommunications

Although we did not introduce any major products or services related to back-office services during the interim period, business with the financial services sector grew steadily within the business sector. This growth was cancelled out, however, by the slump experienced in services provided to the telecommunications industry caused by the drop in promotions for new customer acquisition and the downsizing of back-office services. As a result, this segment's consolidated interim net sales were flat at ¥5,973 million (up 1% compared with the same period of the previous year).

This concludes our report on our performance during the interim period of our 19th business year.

Looking ahead, I fully expect companies to continue to strive steadily to improve themselves to attain a more efficient business model. Although we must face several issues such as the current lack of adequate human resources, the Company's management is fully committed to continue its efforts to maximize our business opportunities. We would like to express our gratitude for your continued support.

Sincerely yours,

Shoji Takagi, President  
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

第19期に入って、4センターを新たに開設致しました。地方都市における優秀な人材を活用すべく、さらに全国ネットワークを拡大しました。

**沖縄ていだセンター**  
*Okinawa Teida Center*



「沖縄ていだセンターは2005年4月に開設し、現在は100席のアウトバウンドブースを運営しています。「ていだ」は沖縄の方言で「太陽」の意味。みんな名前に劣らぬ明るく元気なスタッフばかりです。」  
(写真中央：大河内沖縄支社長)

Center Manager Mr. Okochi (center)  
“The Okinawa Teida Center, established in April 2005, has 100 outbound booths. ‘Teida’ means ‘sun’ in the local Okinawa dialect, reflecting the staff’s cheerful nature.”

**札幌ノースプラザセンター**  
*Sapporo North Plaza Center*



「現在140ブースで稼動中！スタッフの一人ひとりが、どんなに困難な事にも挫けないチャレンジ精神に溢れたセンターです！」  
(写真左端：今井センター長)

Center Manager Mr. Imai (at left)  
“We’re currently operating with 140 booths! The staff members at our center are determined and energetic, and are never afraid of challenges!”

During the interim term, we set up four new centers, and expanded our network nationwide to maximize the excellent human resources available in regional cities.

**北九州センター**  
*Kita-Kyushu Center*



「人口100万の北九州全域から、優秀な人材がぞくぞく集まっています。」  
(写真左端：坂口センター長)

Center Manager Mr. Sakaguchi (at left)  
“We’re attracting excellent human resources from all over the Kita-Kyushu region, with its one million residents.”

**幕張ミラウェイヴセンター**  
*Makuhari Millawave Center*



「今年大躍進した千葉ロッテマリーンズの本拠地「マリスタジアム」が一望出来るロケーションです。当センターも大躍進目指してがんばります。」(写真後列右端：戸田センター長)

Center Manager Mr. Toda (back row, at right)  
“The Makuhari Center offers a commanding view of Chiba Marine Stadium, the home field of the 2005 Nippon Series champion Chiba Lotte Marines, which inspires everyone here to achieve great things as well.”

## 「自治体総合フェア2005」に出展

当社では既に札幌市及び横浜市から市政コールセンターの運営を受託しておりますが、いずれのセンターも市民の皆様からお寄せいただくお問合せのうち、8割以上は市の担当部署に転送することなく、当社オペレーターのみによって解決されています。

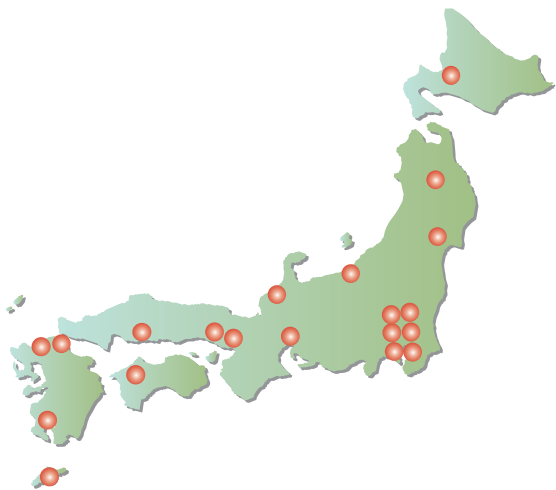


現在、先陣を切った2市に続いて40以上の自治体が市政コールセンターの開設方針を打ち出しております。官公需は入札を通じた受託となるため、必ずしも当社のノウハウや品質が受注に直結するというわけには行きませんが、大きな市場であることに変わりありません。

当社といたしましては、自社の強みが生きる案件を選びながら入札に参加していく方針です。去る7月には東京ビックサイトで開催された「自治体総合フェア2005」へ出展致しましたが、開催期間中には500名を超える皆様が当社ブースにお越しになり、その関心の高さがうかがわれました。

## 当社グループのサービス体制

2005年11月現在、全国20都市に自社拠点を配置しています。



## Participation in Municipalities' Grand Fair 2005

The Company is currently already managing municipal call centers for the city of Yokohama as well as Sapporo. Our operators at both centers have been able to handle more than 80% of inquiries from residents without transferring them to other municipal departments.

In addition to these two municipalities, more than 40 other municipalities are in the process of drawing up development plans for municipality call centers. Since government agencies are required to go through the bidding process, there is no guarantee that our technical expertise and the quality of our services will lead to actual business, but such numbers indicate the large size of this market.

The Company's intention, in terms of bidding, is to carefully choose the projects that suit our strengths. We also participated in and set up a booth at Municipalities' Grand Fair 2005, which took place in July 2005 at Tokyo Big Sight. Our booth welcomed more than 500 visitors during the fair, which demonstrates the very high level of interest.

## Service Area of the Group

We have office locations in 20 cities throughout Japan (as of November 2005).

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

(百万円、未満切捨 Million yen)

	第18期中間 As of Sep. 2004	第19期中間 As of Sep. 2005	増減額 Amount of change
<b>資産の部 / Assets</b>			
I. 流動資産 Current assets	15,924	20,183	+4,259
現金及び預金 Cash and deposits	9,709	11,061	+1,352
売掛金 Accounts receivable	4,310	6,351	+2,041
その他 Other current assets	1,904	2,770	+866
II. 固定資産 Fixed assets	3,946	4,251	+305
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,232	1,228	-4
無形固定資産 Intangible fixed assets	212	198	-14
投資その他の資産 Investments and other assets	2,501	2,824	+323
資産合計 Total assets	19,870	24,435	+4,565
<b>負債の部 / Liabilities</b>			
I. 流動負債 Current liabilities	4,871	6,157	+1,286
未払金 Accrued expenses	2,732	3,108	+376
その他 Other current liabilities	2,139	3,048	+909
II. 固定負債 Long-term liabilities	303	284	-19
負債合計 Total liabilities	5,175	6,442	+1,267
<b>資本の部 / Shareholders' equity</b>			
I. 資本金 Common stock	998	998	0
II. 資本剰余金 Additional paid-in capital	1,205	1,210	+5
III. 利益剰余金 Retained earnings	12,680	15,928	+3,248
IV. その他有価証券評価差額金 Net unrealized holding gains on securities	9	13	+4
V. 自己株式 Treasury stock, at cost	-197	-157	+40
資本合計 Total shareholders' equity	14,695	17,992	+3,297
負債及び資本合計 Liabilities and total shareholders' equity	19,870	24,435	+4,565

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

(百万円、未満切捨 Million yen)

	第18期中間 For the six months ended Sep. 2004	第19期中間 For the six months ended Sep. 2005	増減率 (%) Percentage change
<b>売上高</b> Net sales	22,045	26,635	+20.8
テレマーケティング業務収入 Telemarketing business revenue	21,982	26,592	+21.0
その他の収入及び商品販売業務 Other sales	62	42	-31.8
<b>売上原価</b> Cost of sales	17,751	21,329	+20.2
<b>売上総利益</b> Gross profit	4,294	5,305	+23.6
<b>販売費及び一般管理費</b> SG&A expenses	1,978	2,185	+10.4
<b>営業利益</b> Operating income	2,315	3,120	+34.8
<b>営業外収益</b> Non-operating income	38	28	-24.6
<b>営業外費用</b> Non-operating expenses	0	0	-13.7
<b>経常利益</b> Ordinary income	2,352	3,148	+33.8
<b>特別利益</b> Extraordinary income	9	47	+408.1
<b>特別損失</b> Extraordinary losses	93	22	-75.8
<b>税金等調整前中間純利益</b> Income before income taxes	2,268	3,173	+39.9
<b>法人税、住民税及び事業税</b> Corporation, inhabitants and enterprise taxes	869	1,308	+50.5
<b>法人税等調整額</b> Corporation tax adjustment	67	-8	-113.3
<b>中間純利益</b> Net income	1,331	1,874	+40.8