

2007

Interim
Business Report

上半期

第21期

株主通信

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

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21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。

当中間連結会計期間は、期初に発表いたしました当中間期の業績予想を上回る成果を上げることができました。その主な要因といたしましては、①当中間期中に一部顧客企業とのサービス価格改定交渉が進んだこと、②本年7月に実施され

た参議院選挙に伴う世論調査業務を含む複数の大型スポット業務を受託したこと、③期初段階で減少を見込んでおりました一部保険向けサービスの実際の減少額が計画比で縮小したこと、④上記顧客以外の金融向けサービスは想定比強含みで推移したこと、などがあげられます。

以上の結果、当中間連結会計期間の売上高は30,707百万円(前年同期比10.5%増)となり、期初計画を上回ることとなりました。

また収益面におきましては、好景気を受けて人材需給は一段と逼迫感を強め、パートタイマー時給は更に上昇、人材採用効率も一段の低下をみせるなど、当社収益の圧迫要因となりました。しかしながら、価格改定に応じていただける顧客企業が増加したこと、また近年取り組んできた離職率低減活動において、前年同期を更に下回る水準へと低下させることに成功したことが、人材募集、教育研修コストの増加抑制要因として働き、収益性を維持することができました。

以上の結果、同経常利益は3,659百万円(前年同期比12.6%増)、同当期純利益は2,116百万円(前年同期比10.7%増)となりました。

■ インバウンドサービス～新センターが売上寄与

インバウンドサービスは、保険業界や通信業界の一角は売上高が減少したものの、全体として拡大基調を維持しました。主な増収要因といたしましては、①前年度下期に稼動した新センターの売上寄与、②一部顧客企業によるサービス価格改定の受諾、③新規顧客向けサービスの拡大、④大型スポット業務の受託などがあげられ、幅広い業種へ需要の拡がりがみられました。

以上の結果、同サービスの連結売上高は18,600百万円(前年同期比12.9%増)となりました。

I am pleased to present this report on MOSHI MOSHI HOTLINE's business performance for the first half of its 21st fiscal year, ending March 31, 2008.

The Company's performance during the interim period under review exceeded initial forecasts. Major attributable factors to this performance included (1) successful conclusion of the negotiation with several client companies for revision of our service fees, (2) receipt of several large-scale spot business contracts including public opinion survey work associated with the House of Councilors (Upper House) election in July 2007, (3) smaller-than-expected decreases in services for certain insurance firms, and (4) a continued firm tone of business from financial industry other than the clients mentioned above.

As a result, consolidated net sales for the interim period under review rose 10.5% compared with the same period a year ago, to ¥30,707 million, exceeding the initial projection.

On the earnings side, increasingly tight manpower demand and supply conditions due to the buoyant economy, a further rise in hourly wage of part-timers and worsening of recruiting efficiency had a negative impact on the Company's earnings. However, an increase in the number of client companies who accepted the revised service fees, coupled with the Company's efforts in recent years to reduce the employee turnover rate (which brought the rate down to below the previous term's level), put a curb on the rise in hiring and training costs. This enabled the Company to maintain profitability.

Consequently, consolidated ordinary income for the interim period under review grew 12.6%, to ¥3,659 million, with net income rising 10.7%, to ¥2,116 million.

Inbound Services: New Centers Contribute to Sales

Overall, the inbound services business continued on a track of growth, despite a decrease in business from some clients in the insurance and telecommunications industries. Major factors responsible for the increase included (1) contribution to sales by the new centers that began operation in the second half of the previous fiscal year, (2) acceptance of the revised service fees by several client companies, (3) growth of services to new clients, and (4) receipt of large-scale spot business contracts. Demand thus spread across a wide range of industries.

As a result, consolidated net sales for inbound services grew 12.9%, to ¥18,600 million.

■アウトバウンドサービス～金融向け販促活動が低調

アウトバウンドサービスは、本年7月の参議院選挙向け世論調査が加わったものの、その一方で通信向けサービスの減少や、金融向けにおいて一部企業の販売促進活動が低調に推移したこと、さらに前年同期に発生したスポット需要の剥落もあり、同サービスの連結売上高は3,484百万円(前年同期比17.2%減)となりました。

■テレマーケティング関連サービス～金融向けサービスが好調

テレマーケティング関連サービスは、金融向けを中心とした新規受託や顧客企業内に設置されたコールセンターへの要員の派遣需要が増勢を保ちました。また、一部の業務において業務委託契約から派遣契約への契約形態変更が行われ、売上高のセグメント間移動も発生したことから、前上期比で大きく増加しました。

以上の結果、同サービスの連結売上高は8,615百万円(前年同期比21.5%増)となりました。

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19年12月吉日

代表取締役社長 高木尚二

Outbound Services: Sluggish Sales Promotion Activities in the Financial Industry

Although this segment added business associated with public opinion surveys for the House of Councilors (Upper House) election in July 2007, sales from services targeted at the telecommunications industry declined, while sales promotion activities of some companies in the financial industry remained sluggish. Furthermore, there was a falloff in demand for spot business the Company received in the corresponding period of the previous year. Consequently, consolidated net sales for outbound services declined 17.2%, to ¥3,484 million.

Telemarketing-Related Services: Strong Results from Services for Financial Industry

Telemarketing-related services maintained a positive growth trend, mainly supported by receipt of new business contracts and increased demand for temporary staff to be dispatched to on-premise call centers at client companies, primarily in the financial industry. There were also inter-segmental shifts in sales, as well as the change in contract type (from the outsourcing contract to the worker dispatch contract) for some business operations. These resulted in a sizable year-on-year increase.

As a result, consolidated net sales for telemarketing-related services grew 21.5%, to ¥8,615 million.

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 2007

Sincerely yours,

Shoji Takagi, President
MOSHI MOSHI HOTLINE, INC.

札幌、大宮に新センターを開設

今上期、札幌 eZo(イーゾ)センター(北海道札幌市)、大宮センター(埼玉県さいたま市)の2センターを新たに開設したほか、従来大阪支社内で稼動していたコールセンターを営業部門から分離させるかたちで更に増強し、大阪パークスセンター(大阪府大阪市)として再出発させました。

当社は北海道においては、2007年9月現在、約2,200名のスタッフが顧客対応業務に従事しており、道内最大のコールセンター受託会社となっております。このたび開設した札幌 eZo センターは、当社にとって北海道で5ヶ所目のコールセンターとなります。

また、大宮センターは約100席の規模で運営を開始、大阪パークスセンターは50席を増設し、150席体制といたしました。

3センターの新設もあり、本年9月末現在、当社グループの拠点は21都市、32センターを数えるにいたりました。



大宮センターの中核スタッフ(前列中央が大宮センター長)
Core staff of the Omiya Center (with Center Manager Mr. Ohata in the front row center)



札幌 eZo センターの中核スタッフ(後列左から2番目が豊田副センター長)
Core staff of the Sapporo eZo Center (with Center Assistant Manager Mr. Toyoda in the back row, second from left)

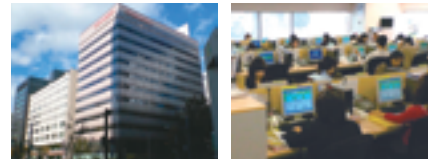
Opening of New Centers in Sapporo and Omiya

In the first half of the fiscal year, the Company opened two new centers: the Sapporo eZo Center in Sapporo City, Hokkaido, and the Omiya Center in Saitama City, Saitama Prefecture. Furthermore, the Company strengthened the call center that had been in operation within Osaka Branch by spinning it off as a sales division, and relaunched it as the Osaka Parks Center (Osaka City, Osaka Prefecture).

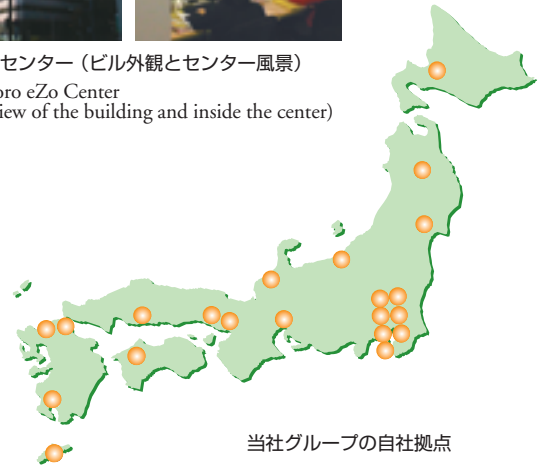
Today, we are the largest call center outsourcing company in Hokkaido, employing some 2,200 staff members as of September 2007 who handle calls from customers. The newly opened Sapporo eZo Center represents the Company's fifth call center in Hokkaido.

The Omiya Center started operation with a capacity of approximately 100 seats. The Osaka Parks Center added 50 seats, expanding its capacity to 150 seats.

With the addition of the three new call centers, the Group has 32 operating bases in 21 cities as of September 30, 2007.



札幌 eZo センター(ビル外観とセンター風景)
The Sapporo eZo Center
(exterior view of the building and inside the center)



当社グループの自社拠点
The MOSHI MOSHI HOTLINE
Group's own operating bases

日経優良企業ランキング 190位→136位に

日本経済新聞デジタルメディアが開発した NEEDS-CASMA (多変量解析法による企業評価システム) を使った2007年度の日経優良企業ランキングが去る9月18日に発表されました。

このランキングは銀行、証券、保険、その他金融、ならびに新興企業向け市場を除いた2,340社の財務分析を行い日本経済新聞社が毎年9月に発表しているものです。

当社は規模・収益性・安全性・成長力の4部門のうち、収益性で61位、安全性で174位にランクインし、総合評価では前年度の190位から136位へと、昨年に比べ高評価を獲得いたしました。

今後もさらに高い評価をいただけるよう、全社一丸となって企業価値を高めてまいり所存でございます。

テレマーケティング業界の市場規模は 4,600億円へ

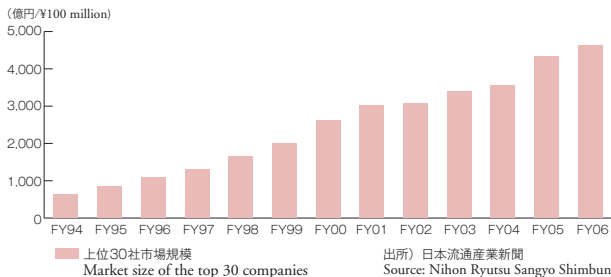
毎年、日本流通産業新聞が集計しているコールセンター・アウトソーシング市場の統計 (上位30社の売上高合計) が発表になりました。2006年度は4,626億円であり、前年に比べ7%の増加となりました。5年前の2001年度に3000億円を突破、5年間で約1600億円増加、1.5倍に成長したことになります。

これからの日本は少子高齢化が進行することから、人の生産性をいかに上げていくかということが日本全体の重要なテーマになるはずで。当社の提供するサービスは、通信ネットワークで全国を結んで地方在住人材の能力を活用できるだけでなく、顧客対応プロセスの無駄を徹底的に排除して高い生産性を実現しております。

今後も社会的要請に後押しされるかたちで市場規模は拡大を続けるものと予想しております。

テレマーケティング業界 上位30社市場規模の推移

Telemarketing Industry: Market Size of the Top 30 Companies



Nikkei Excellent Company Ranking: Leap from 190th to 136th

The 2007 Nikkei Excellent Company Ranking, which uses NEEDS-CASMA (Nikkei Economic Electronic Databank System-Corporate Appraisal System by Multivariate Statistical Analysis) developed by Nikkei Digital Media, was announced on September 18, 2007.

The ranking, announced in September every year by the *Nihon Keizai Shimbun*, was determined by analyzing financial data of 2,340 companies excluding those in banking, securities, insurance and other financial and emerging markets.

There are four ranking categories—operational scale, profitability, stability and growth potential. The Company was ranked 61st in profitability and 174th in stability, leaping from 190th to 136th place in the overall ranking.

We will continue to make concerted efforts toward raising our corporate value so that we may receive even higher evaluation marks in the future.

Market Size of the Telemarketing Industry Reaches ¥460 Billion

Statistics compiled annually by the *Nihon Ryutsu Sangyo Shimbun* were announced recently for the call center outsourcing market (combined total sales of the top 30 companies). Total sales amounted to ¥462.6 billion in 2006, up 7% from the previous year. The market exceeded the ¥300 billion mark in 2001 and has grown by about ¥160 billion, or 1.5 times, in the last five years.

As aging of the population and decline of the birthrate are expected to accelerate in Japan in the future, the question of how to raise labor productivity will no doubt become an important issue for the entire nation. Services we offer not only enable efficient utilization of human resources living in local areas via a nationwide telecommunications network, they also improve productivity by thoroughly streamlining the customer handling process.

We expect that the telemarketing industry will continue to experience market expansion, driven by social needs.

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

	(百万円、未満切捨 Million yen)		
	第20期中間 As of Sep. 2006	第21期中間 As of Sep. 2007	増減額 Amount of change
資産の部 / Assets			
I. 流動資産 Current assets	24,260	21,822	-2,438
現金及び預金 Cash and deposits	11,939	5,637	-6,302
売掛金 Accounts receivable	5,900	6,751	+850
その他 Other current assets	6,420	9,433	+3,013
II. 固定資産 Fixed assets	4,326	10,167	+5,841
有形固定資産 Tangible fixed assets	1,177	1,272	+95
無形固定資産 Intangible fixed assets	170	170	0
投資その他の資産 Investments and other assets	2,978	8,724	+5,745
資産合計 Total assets	28,587	31,990	+3,403
負債の部 / Liabilities			
I. 流動負債 Current liabilities	7,154	7,945	+790
未払金 Accrued expenses	3,638	3,911	+273
その他 Other current liabilities	3,516	4,033	+517
II. 固定負債 Long-term liabilities	260	225	-35
負債合計 Total liabilities	7,415	8,170	+755
純資産の部 / Shareholders' equity			
I. 株主資本 Owners' equity			
資本金 Paid-in capital	998	998	0
資本剰余金 Capital surplus	1,270	1,230	-39
利益剰余金 Retained earnings	19,138	22,234	+3,096
自己株式 Treasury stock	-255	-666	-410
株主資本合計 Total owners' equity	21,150	23,797	+2,646
II. 評価・換算差額等 Valuation and translation adjustments			
その他有価証券評価差額金 Valuation difference on available-for-sale securities	21	22	+1
評価・換算差額等合計 Total valuation and translation adjustments	21	22	+1
純資産合計 Total net assets	21,172	23,820	+2,648
負債及び純資産合計 Total liabilities and net assets	28,587	31,990	+3,403

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

	(百万円、未満切捨 Million yen)		
	第20期中間 For the six months ended Sep. 2006	第21期中間 For the six months ended Sep. 2007	増減率 (%) Percentage change
I. 売上高 / Net sales	27,784	30,707	+10.5
II. 売上原価 Cost of sales	22,378	24,724	+10.5
売上総利益 Gross profit	5,405	5,983	+10.7
III. 販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	2,171	2,384	+9.8
営業利益 Operating income	3,234	3,598	+11.3
IV. 営業外収益 Non-operating income	21	71	+237.1
V. 営業外費用 Non-operating expenses	5	10	+97.0
経常利益 Ordinary income	3,250	3,659	+12.6
VI. 特別利益 Extraordinary income	18	5	-69.5
VII. 特別損失 Extraordinary losses	20	45	+124.8
税金等調整前中間純利益 Income before income taxes	3,247	3,618	+11.4
法人税、住民税及び事業税 Corporation, inhabitants and enterprise taxes	1,296	1,450	+11.9
法人税等調整額 Corporation tax adjustment	40	52	+30.4
中間純利益 Net income	1,910	2,116	+10.7