



平成 27 年 5 月 8 日

各 位

東京都渋谷区代々木二丁目6番5号
株式会社ももしホットライン
(コード番号:4708 東証第一部)
代表取締役社長 中込 純
問合せ先 広報・IR室長 多田 雅彦
電話 03(5351)7200(代表)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、平成28年3月期から始まる5年間の中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおり概要をお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社グループは、平成23年3月期から平成27年3月期までの中期経営計画「ビジョン2015」において、お客様企業にとっての「ビジネス・ソリューション・パートナー」を目指し、グループの機能強化を推進してまいりました。この間、当社グループは、主力事業であるテレマーケティング及びバックオフィスサービスに加え、対面、インターネットという主要な顧客接点チャネルを整備したほか、音声テクノロジーを用いたサービスや自然言語の会話処理技術を利用したWeb上での顧客サービスなど顧客対応の高度化に注力してまいりました。

現在、当社の主力事業の一つであるテレマーケティング分野においては市場が成熟期を迎える一方、多くの顧客企業で顧客接点の多様化が進んでおります。また、我が国の長期的な労働力減少や雇用情勢など、当社グループを取り巻く環境は大きく変化し、これにより当社グループの事業機会も拡大しております。

このような経営環境を踏まえ、当社グループの更なる飛躍に向けた「中期経営計画2020」を策定したものです。

2. 中期経営計画2020の概要

(1) 計画期間

平成28年3月期から平成32年3月期

(2) 事業戦略

中期経営計画は当社グループの未来像を「信頼の輪で人・社会と企業・組織をつなぐ価値共創企業」とし、その実現のため、当初3年間(平成28年3月期～平成30年3月期)の具体的な事業戦略を「事業戦略2018」として以下の通り定め、これら事業戦略に基づく年度計画の着実な推進により、収益基盤に厚みを増し、長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

● お客様ニーズの高度化に応える

- 多様な顧客経験価値を提供するためのサービス力強化
- フィールドオペレーション事業の強化



- 社会とともに成長する
 - 制度変更や環境変化に伴う業務拡大
- 新たな可能性に挑戦する
 - アジアビジネス強化によるグローバル受託体制
- コアコンピタンスの強化
 - ICT<技術>、Talent<人財>、Marketing<分析>の強化

(3) 数値目標

	平成30年3月期	平成32年3月期
連結売上高	890億円 ～ 1,180億円	890億円 ～ 1,270億円
営業利益	60億円 ～ 90億円	70億円 ～ 120億円
親会社株主に帰属する当期純利益	40億円 ～ 60億円	50億円 ～ 80億円
自己資本当期純利益率	8%以上	

※ 在来型ビジネスで成長した場合を下限、「中期経営計画2020」の各施策が全て実現できた場合を上限として示しております。

※ 「中期経営計画2020」の詳細は別紙1をご覧ください。

3. 商号の変更および新たなシンボルマークの導入

当社グループは創業以来テレマーケティング事業を中心に成長してまいりましたが、現在ではインターネット、フィールドオペレーションといった多様なチャネルをサポートする他、バックオフィスなど顧客接点にとどまらないアウトソーシングビジネスに広がりを見せています。このような状況を踏まえ、また当社グループの目指す姿を明らかにするため、当社商号の変更及び新たなシンボルマークを導入することといたしました。

新たな商号及びシンボルマークについての詳細は別紙2をご覧ください。

※ 商号の変更は、平成27年6月23日開催予定の定時株主総会において、定款の一部変更が承認されることが条件です。詳細は、本日開示いたしました「商号の変更および定款の一部変更に関するお知らせ」をご覧ください。

以上

(注) 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。

中期経営計画 2020

2015年5月
株式会社もしもしホットライン

Vision 2015 総括

Vision 2015 重点課題

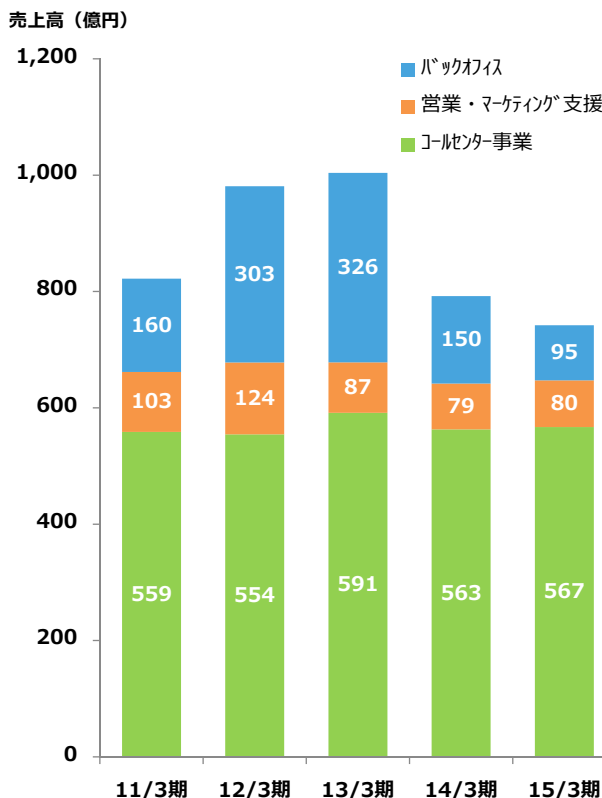
1. コールセンター事業基盤の強化
2. 新たな事業領域の開発
3. 更なる経営基盤の強化
4. 海外(進出)事業戦略の布石

■ **達成事項**

- ・ 経営基盤強化
- ・ 会社機能強化
- ・ BPO市場での実績

■ **未達成事項**

- ・ 定量目標
- ・ コールセンター事業の
基盤強化



- 顧客ニーズの高度化
- ICTによる顧客接点の多様化
- 国内における労働力と雇用環境の変化
- 社会イベントによる業務需要の発生
- 東南アジア消費市場の成長

グループビジョン

創造的な価値の連携を支える、信頼の環 ~ Relia

多くの人や企業の、さまざまな「思い」に
真摯に向き合い、響き合う中から
地域や組織の隔たりを超え、今日の限界を超えて、
想像を超える明日へと創造の焦点を結ぶ。
信頼(Reliance)に基づく多彩なリレーションシップで
私たちは、お客様と未来、そして感動を共有し、
心躍る価値を創造します。

新社名

2015年10月1日を以って、私たちは社名を変更します。

新社名

和文 **りらいあコミュニケーションズ株式会社**

英文 **Relia, Inc.**

※株主総会での決議を以って正式決定予定



グループ名

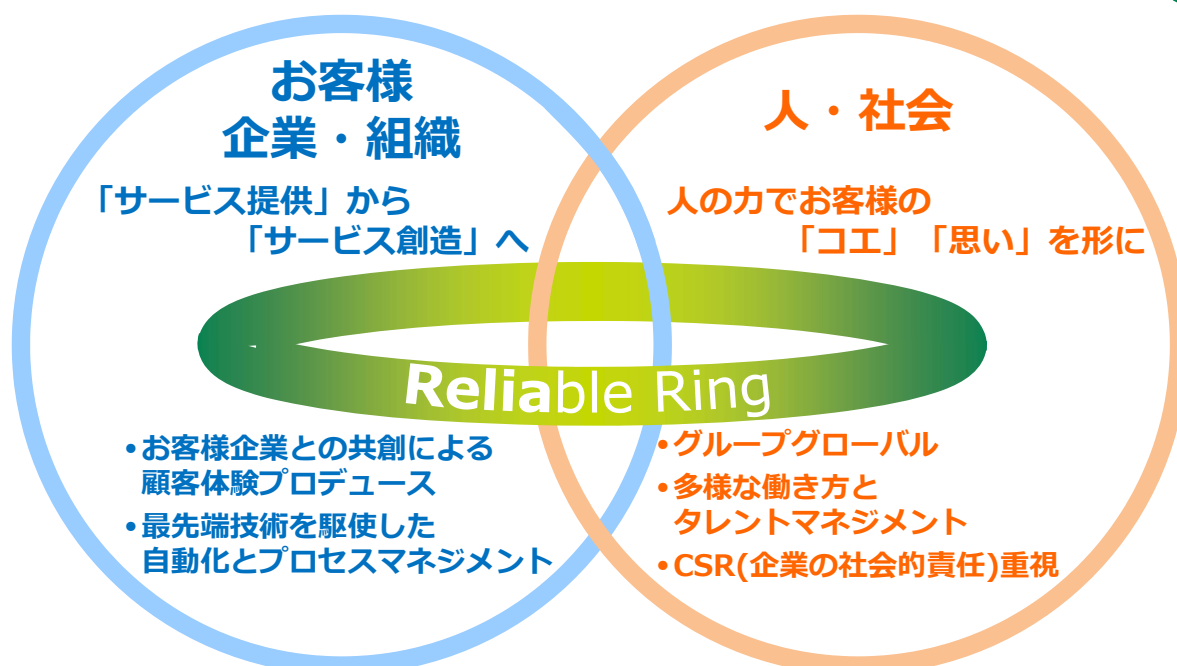
りらいあグループ



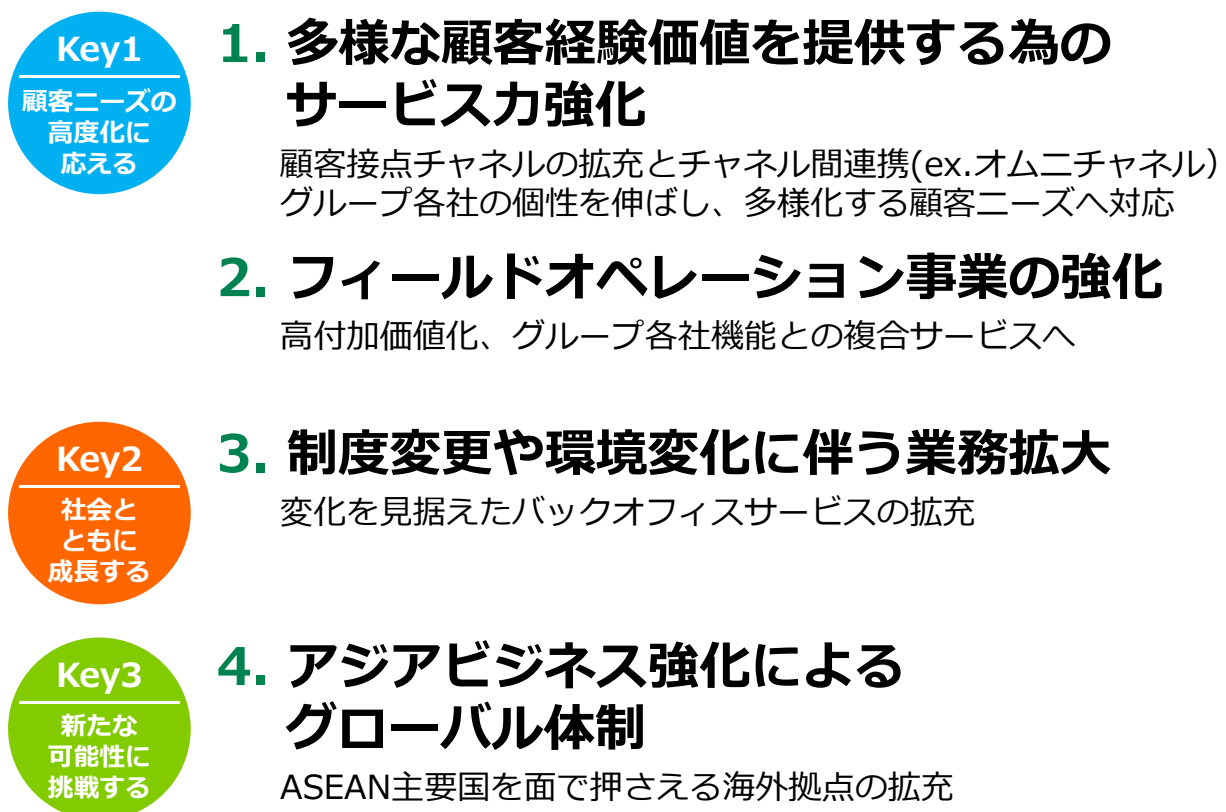
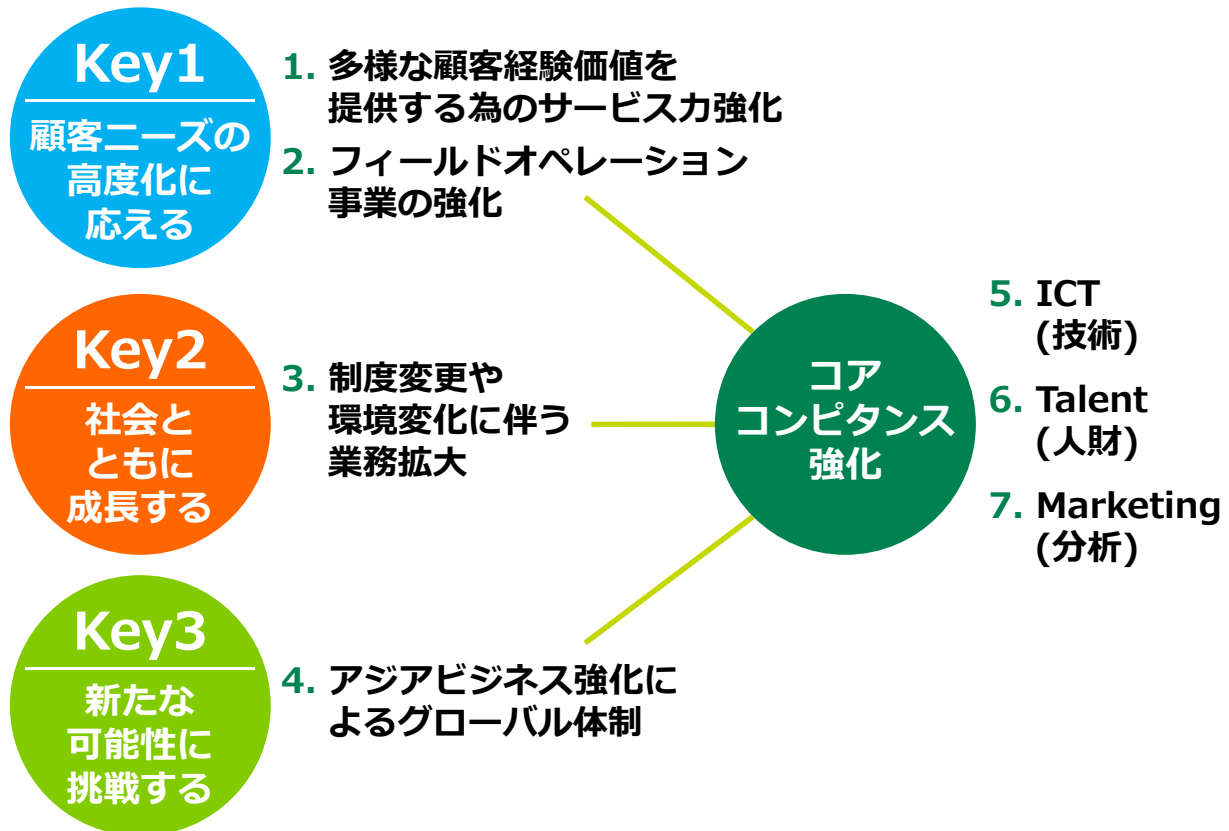
Relia, Inc.

Vision 2020

人・社会と企業・組織をつなげる ～ **Reliable Ring**



事業戦略 2018 の実行を通じ、つなげる力を高め、機能進化する





5. ICT (技術)

最先端ICTサービス提供の為、
戦略的ICT投資を年8~10億円を目処に実行

6. Talent (人財)

採用研修力強化、魅力ある職場の構築、地方拠点強化

7. Marketing (分析)

お客様の声を分析し、
より適切な顧客体験を提案する能力の強化

定量計画

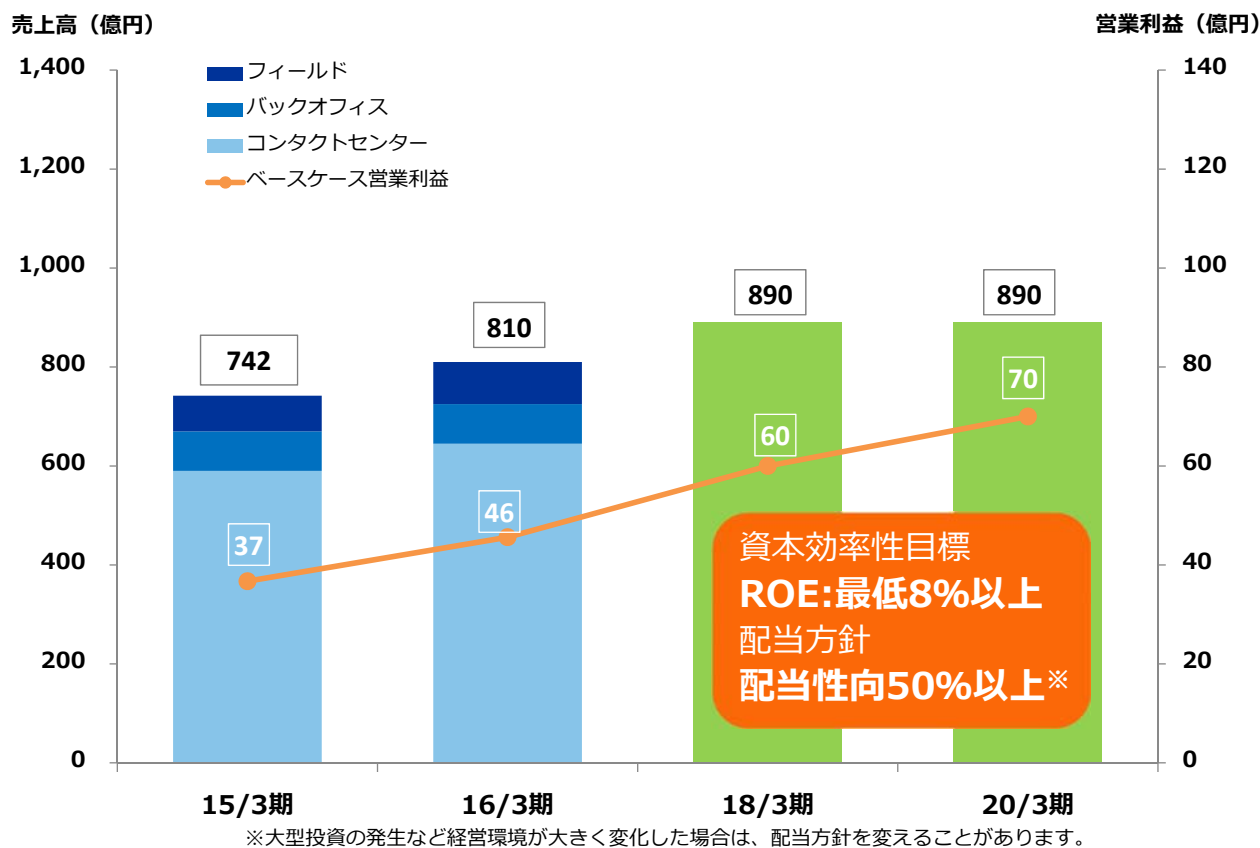
連結	15/3期 実績	16/3期 計画	18/3期計画	20/3期計画
			ベース	ベース
売上高	742億円	810億円	890億円~	890億円~
営業利益	37億円	46億円	60億円~	70億円~
当期純利益	25億円	31億円	40億円~	50億円~

※億円未満を四捨五入して算出

■ 定量計画前提

ベース

- ・ 18/3期迄は在来型ビジネスは一定程度成長。
- ・ 在来型ビジネスの成長は限定的と想定。
- ・ 利益率は継続的に改善。



定量計画

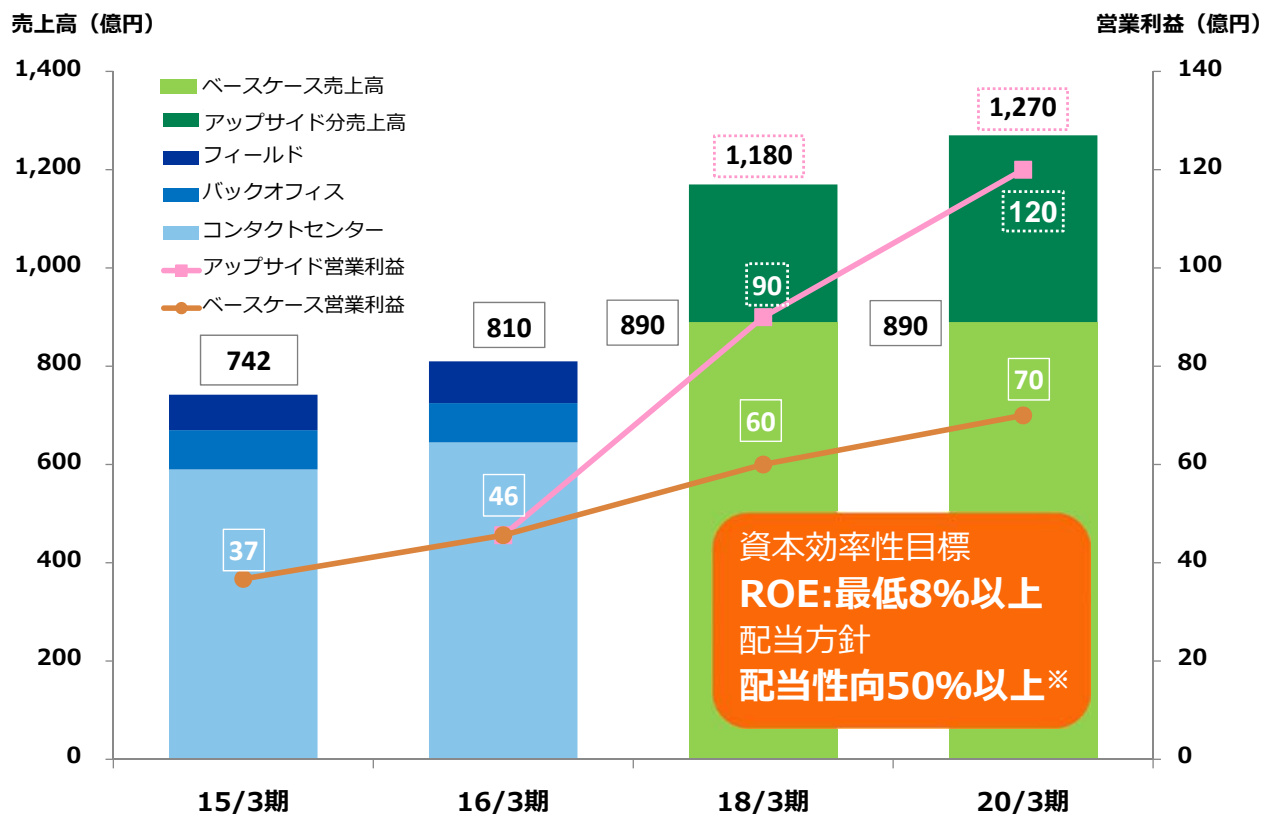
連結	15/3期実績	16/3期計画	18/3期計画	20/3期計画
			アップサイド	アップサイド
売上高	742億円	810億円	~1,180億円	~1,270億円
営業利益	37億円	46億円	~90億円	~120億円
当期純利益	25億円	31億円	~60億円	~80億円

※億円未満を四捨五入して算出

■ 定量計画前提

アップサイド

- ・ 中期経営計画を通じた新たな取組みの果実化。
- ・ 国内外のM&A。
- ・ 大型スポット業務の受託。



※大型投資の発生など経営環境が大きく変化した場合は、配当方針を変えることがあります。

Reliable Ring

“つなげる力”で新しい価値をともに創る

リライアブル・リレーション

企業グループを目指します

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せ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。



(別紙2)

新たな商号について:

「りらいあコミュニケーションズ (英文:Relia, Inc.)」

新たな商号である「りらいあコミュニケーションズ」は、信頼の環 (Reliable Ring) をひろげること、すなわち、「お客さま、社内、働く者同士、並びにお客様企業を信頼の環で結ぶことで、人と社会の可能性をひろげ、支え、確かなものとしていくこと」を意味しています。私たちは新グループ名「りらいあ」を、私たちの未来への意志 (未来像) を端的に表明する言葉、確かな意味性ときれいな音感を併せ持っている言葉として採択しました。

更に、社名には「コミュニケーションズ」と組合せることで業態感を表現しました。

新たなシンボルマークについて:

新たなシンボルマークは、お客さまをはじめとするステークホルダーとの約束である「Reliable Ring」を表象するものです。

新たな価値創造へ挑戦し、人と社会の可能性を拓き続ける、開かれた環。

私たち「りらいあグループ」の生き活きとした事業活動と、チャレンジブルな企業姿勢を表明するものです。

コーポレートカラーとなる鮮やかなグリーンは、これまで培ってきた誠実さを継承し、ライトグリーンのグラデーションは、新生「りらいあグループ」の清新さを表現しています。



Relia, Inc.