

BELSYSTEM24[®]

2019年2月期 第1四半期 決算短信補足説明資料 (2018年7月11日)

イノベーションとコミュニケーションで社会の豊かさを支える

株式会社ベルシステム24ホールディングス

売上収益は、継続業務の着実な伸長によって、前年同期比増加。
収益性改善の効果加わり、各段階利益とも大幅増に。

連結業績

売上収益	302億円	前年同期比	+5.6%
営業利益	28億円	前年同期比	+23.8%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	17億円	前年同期比	+38.9%



継続業務は着実に伸長



利益率改善(人件費上昇も、収益性改善によりカバー)

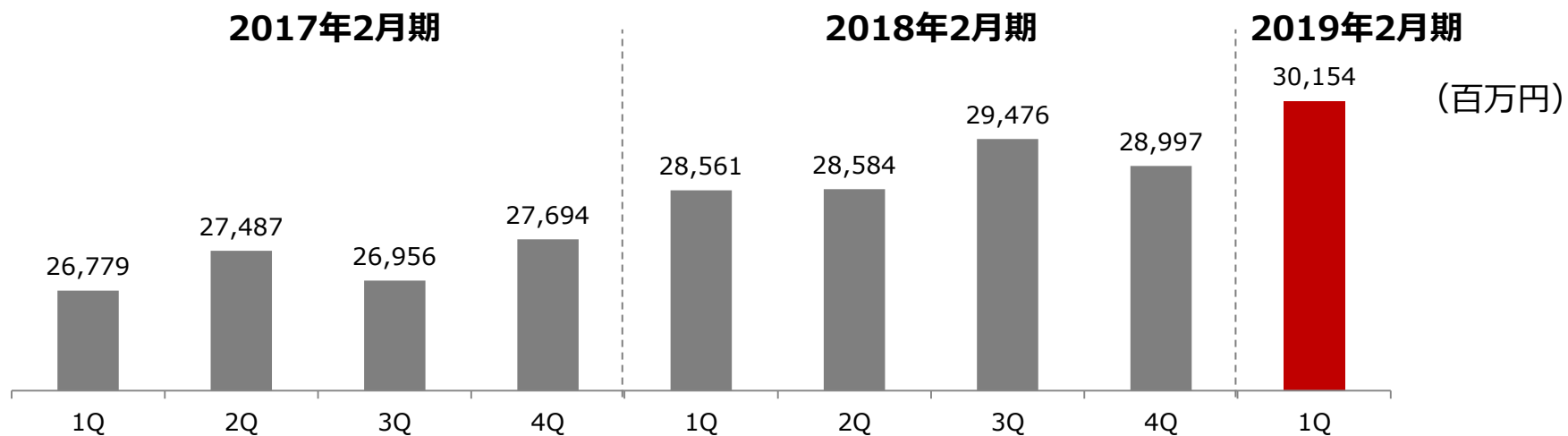
営業利益・親会社の所有者に帰属する四半期利益は、通期見通しを上回るペースの進捗。

(百万円)

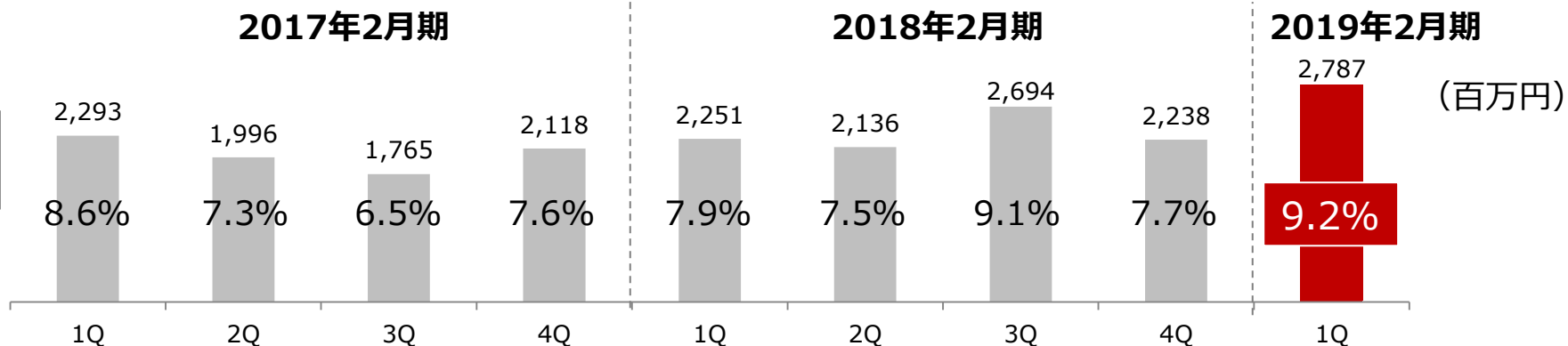
	2018年2月期 1Q	2019年2月期 1Q	対前年		通期見通し	進捗率
			同期増減額	同左 増減率		
売上収益	28,561	30,154	+1,593	+5.6%	124,700	24.2%
CRM事業	26,820	28,464	+1,644	+6.1%	—	—
継続業務	20,732	22,882	+2,150	+10.4%	—	—
<<既存業務>>+<<新規業務等>>					—	—
<<既存(旧BBコール)>>	3,912	3,649	△263	△6.7%	—	—
スポット業務	2,176	1,933	△243	△11.2%	—	—
その他	1,741	1,690	△51	△2.9%	—	—
営業利益	2,251	2,787	+536	+23.8%	10,300	27.1%
CRM事業	2,082	2,723	+642	+30.8%	—	—
その他	169	64	△105	△62.3%	—	—
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,220	1,694	+474	+38.9%	6,190	27.4%

2019年2月期 第1四半期は、売上収益・営業利益・営業利益率ともに、上場後最も高い水準に(単四半期ベース)。

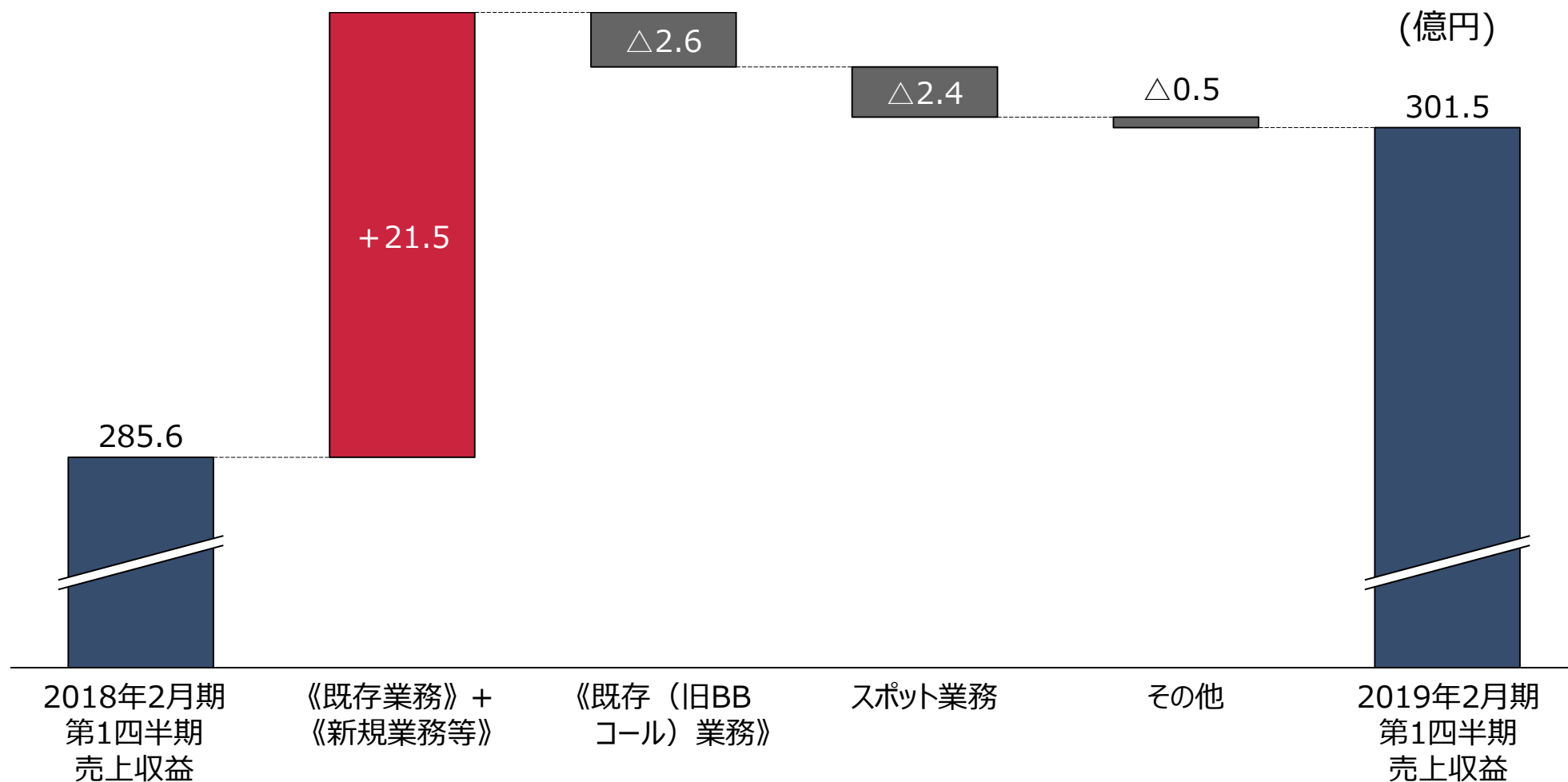
売上収益



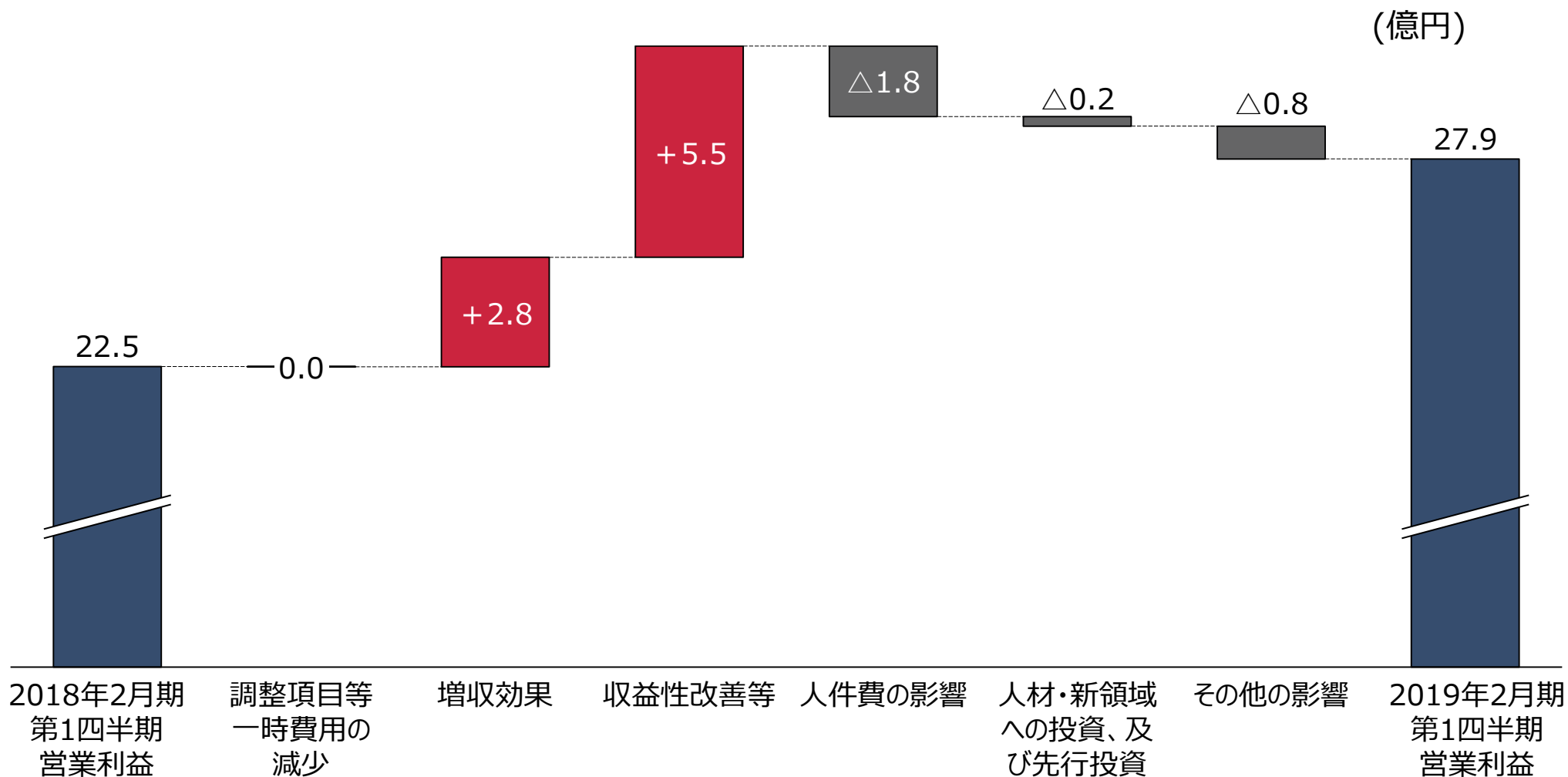
営業利益
営業利益率



既存業務 + 新規業務の増加により売上収益は増加。昨年度獲得した新規案件が牽引。



価格適正化、業務効率化による収益性改善を主因に前年同期比増益。
 単四半期ベースでは上場後の最高益に。



キャッシュ・フロー

(百万円)

	2018年2月期 1Q実績 (累計)	2019年2月期 1Q実績 (累計)
営業活動によるキャッシュ・フロー	588	3,570
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,266	▲725
(フリー・キャッシュ・フロー)	(▲678)	(2,845)
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,009	▲1,927

財政状態

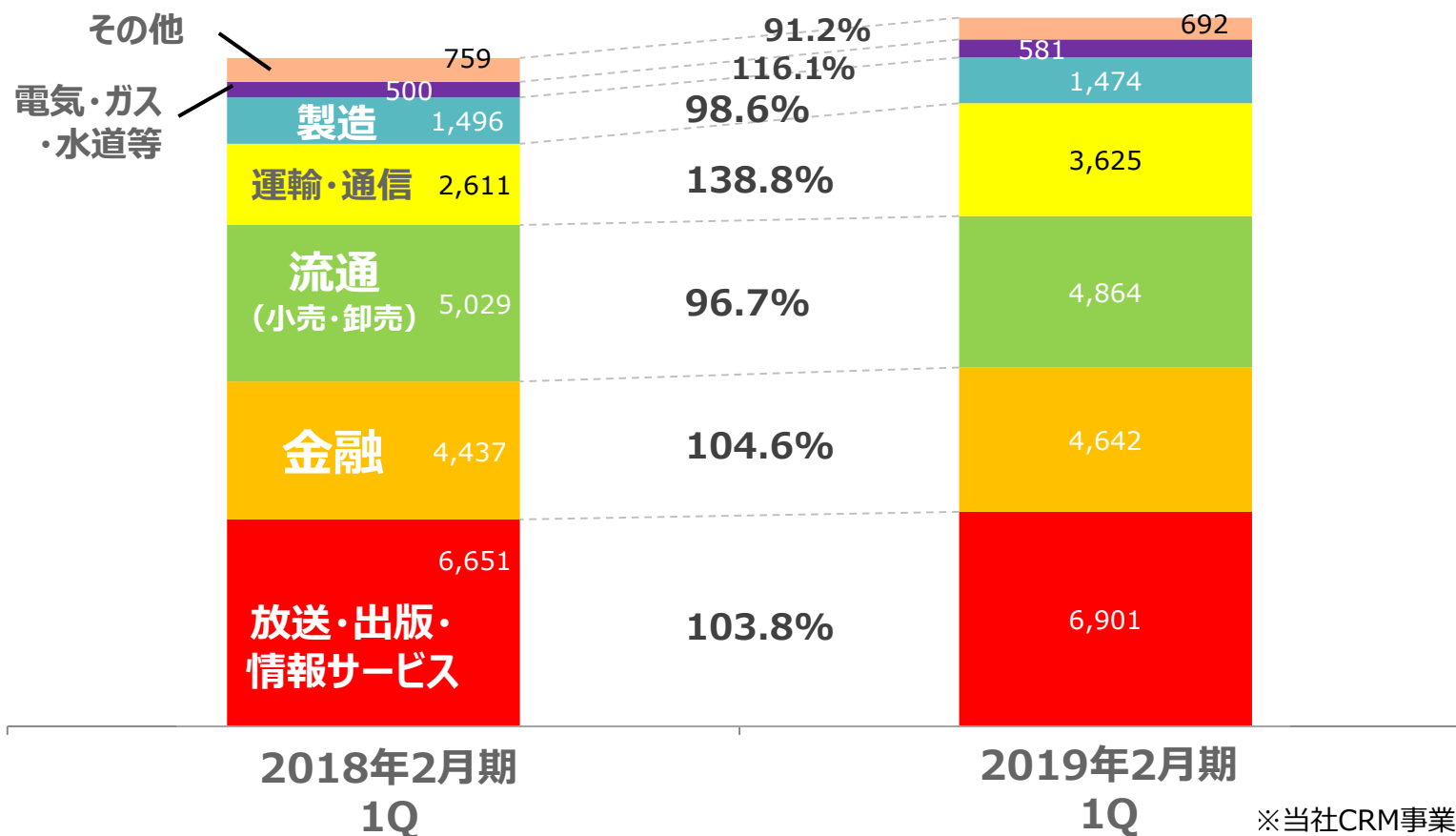
(百万円)

	2018年2月末	2018年5月末	増減
総資産	142,437	143,459	+1,022
のれん	97,642	97,642	±0
ネット有利子負債	71,088	69,674	△1,414
親会社の所有者に帰属する持分	43,479	43,848	+369
資本比率	30.5%	30.6%	0.1pt 上昇
NET DER	1.63倍	1.59倍	0.04 改善
ROE	13.4%	—	—

運輸・通信において、売上収益が大幅に増加。

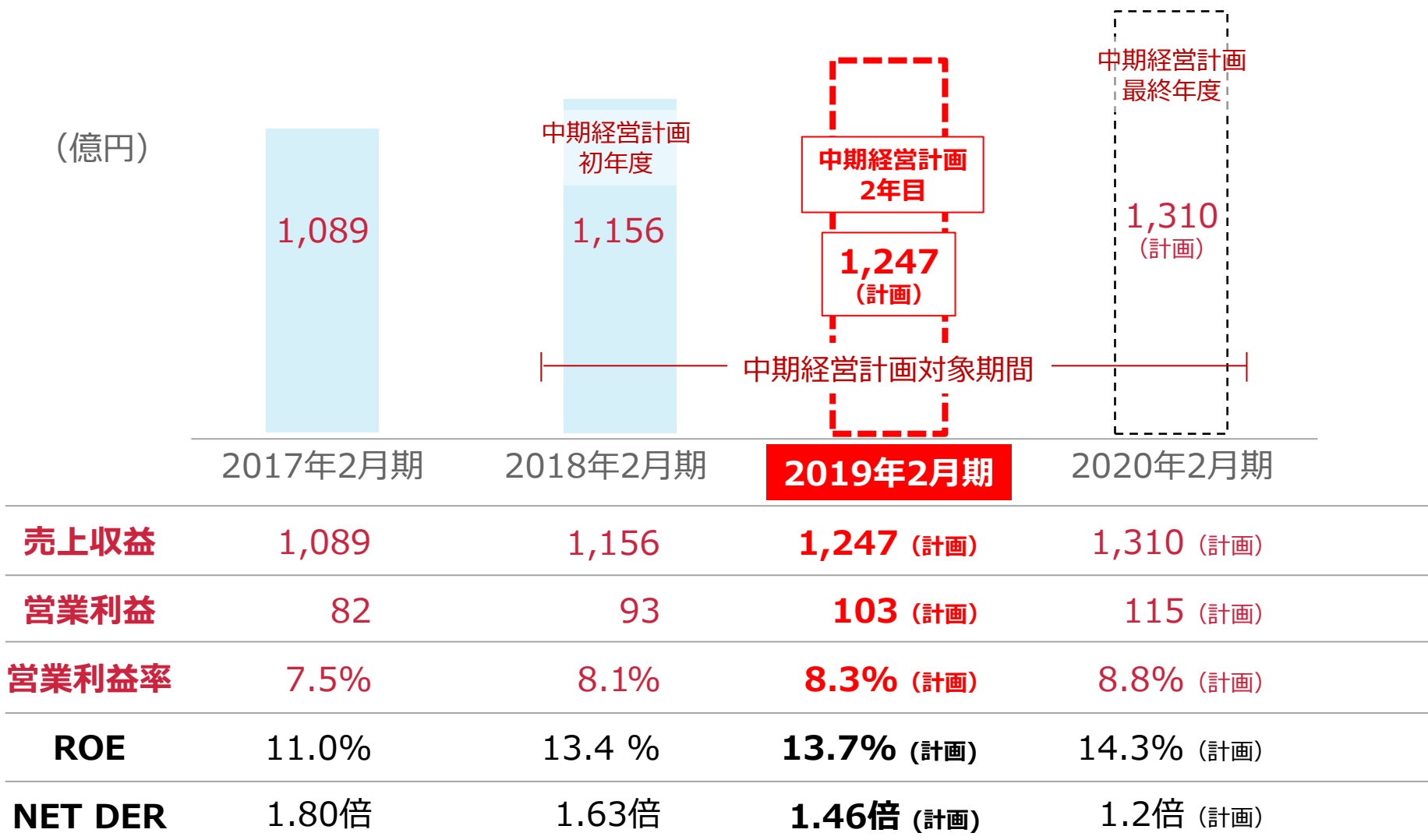
業種別売上収益※の推移 (旧BBコール分を除く)
(2018年2月期 1Q vs 2019年2月期 1Q)

(百万円)



※当社CRM事業の売上収益上位300社 (旧BBコールを除く) を対象としております

■ 中期経営計画の進捗



2017年5月23日発表 中期経営計画より

成長戦略 - 3つの取り組み -

2. 新領域での拡大

- Advanced CRM Platform
- Advanced BPO
- 海外事業展開
- 凸版シナジー



1. 従来ビジネスの拡大

- 顧客との関係性強化
- 伊藤忠シナジー拡大
- 品質優位性の更なる追求



実績

2017年2月期
(FY2016)

売上高 **1,089** 億円
営業利益 **82** 億円
(7.5%)
株主資本利益率 **11.0** %
ネットD/Eレシオ **1.8** 倍

今後5年間
各取り組み合計で
100億円以上
追加投資



3. 人材マネジメントの高度化

- 退職抑止
- 採用力強化
- 現場人材管理の精微化

BELSYSTEM24

2020年2月期
(FY2019)

売上高 **1,310** 億円
営業利益 **115** 億円
(8.8%)
株主資本利益率 **14.3** %
ネットD/Eレシオ **1.2** 倍

目標

1. 従来ビジネスの拡大

首都圏7拠点目の
新たなセンターを東京 池袋に開設

凸版印刷と
デジタルカスタマーサービス強化に着手

2. 新領域での拡大

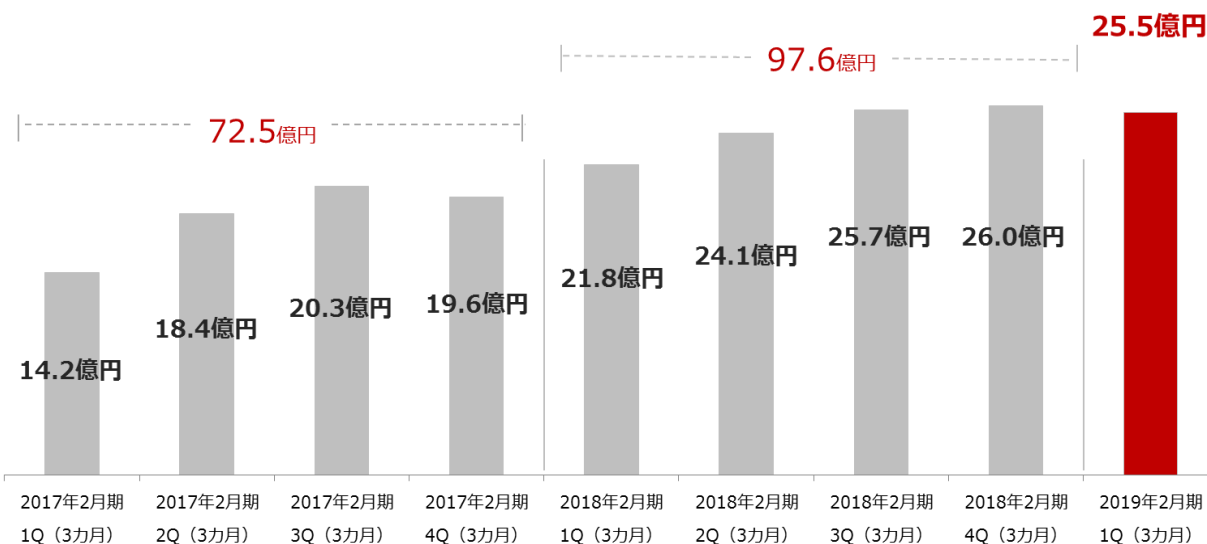
3. 人材マネジメントの高度化

『新人事制度』
のフィジビリティスタディを開始
福岡に企業内保育所
『ベルキッズ てんじん保育園』を開設

1. 従来ビジネスの拡大

伊藤忠シナジーによる売上収益は前年同期比17%増加

【伊藤忠シナジーの推移】



1. 従来ビジネスの拡大

インバウンド需要に対応し、多言語対応に特化した首都圏7拠点目のセンターを東京 池袋に開設

東京オリンピック等により、拡大が見込まれるインバウンド需要に対応し、英語、中国語、韓国語を主とした多言語に特化したセンターを開設。在日外国人を採用し、入社前に一定の日本語スキルを習得できる育成スキームも導入。

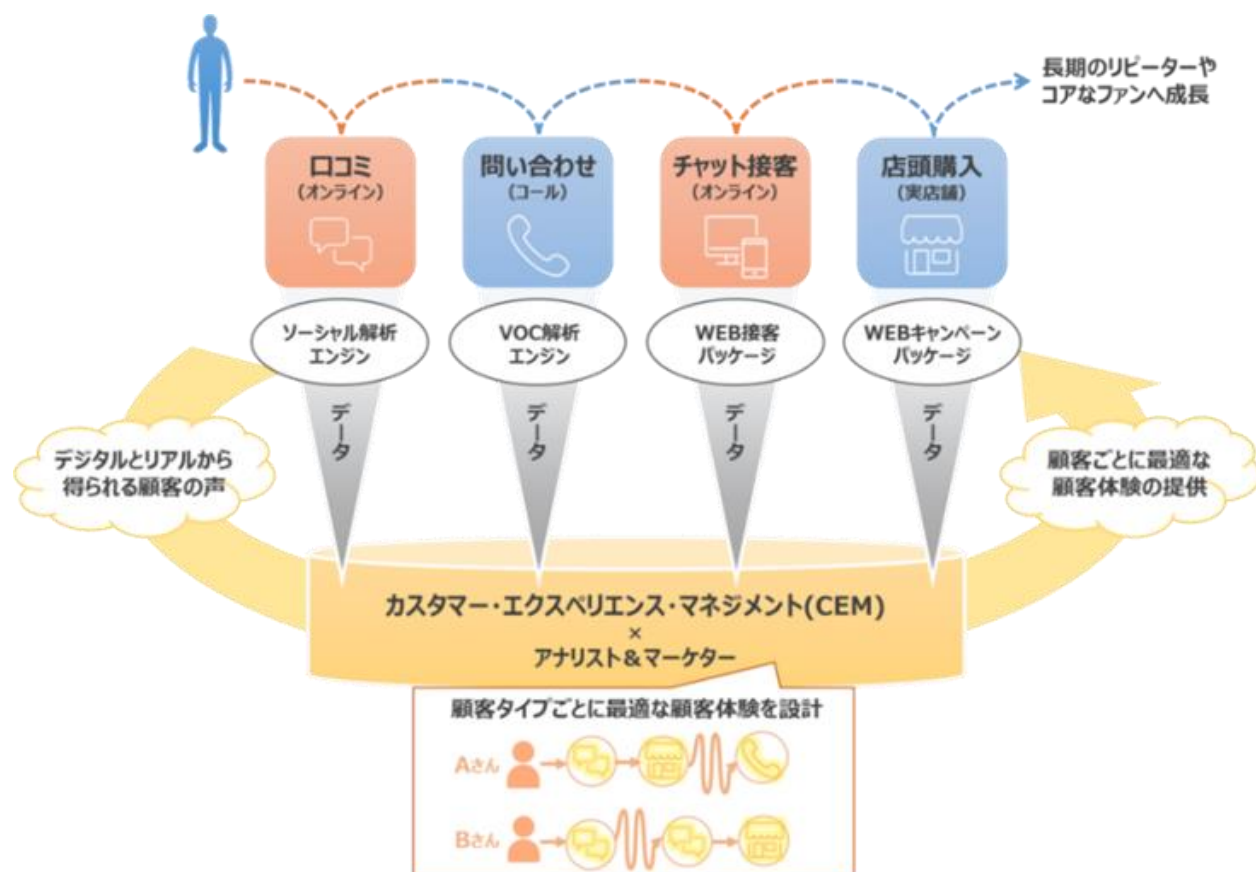


2.新領域での拡大

凸版印刷と共同で、電話、eメール、SNS、実店舗等で得られる「消費者の声」を統合解析し、最適なコミュニケーションを設計・提供する「デジタルカスタマーサービス」の開発に着手

デジタルカスタマーサービスの共同開発に着手し、2018年10月の提供開始を予定。共同開発に向け、両社の専門部門による横断的なプロジェクトチームを2018年6月に新たに編成。

また、2018年7月には、更なる事業シナジーの追求を目的とし、従来、凸版印刷とのアライアンスにおけるプロジェクトチームであった組織を、正式に「凸版アライアンス推進局」として新設。



大妻女子大学「キャリア心理学セミナー」に、『技術企業人から学ぶキャリア』と題し、ビジネスマナー、コミュニケーションスキルの向上を支援する講演を実施

企業理念である「イノベーションとコミュニケーションで社会の豊かさを支える」の具体的な取り組みとして、30余年のコンタクトセンター事業で培った「コミュニケーション」や「想いの伝え方」といった様々な知見を盛り込んだ講演を実施。



女性活躍推進法に基づく「えるぼし」の最高位に認定

「女性活躍推進法」に基づき行動計画を作成している企業のうち、実施状況が優良な企業を厚生労働大臣が認定する制度「えるぼし」の最高位に認定。2020年までに女性管理職比率20%を目標としたプロジェクト「202020」を2016年に発足し、女性が活躍できる企業文化の醸成を推進。

女性活躍推進法に
基づく認定マーク
「えるぼし」



- 「広島県仕事と家庭の両立支援企業」へ登録
- 「大阪府男女いきいき・元気宣言事業者」へ登録

広島県において、労働者の仕事と子育ての両立や地域における子育て、介護等の支援に取り組む企業等を対象とする「広島県仕事と家庭の両立支援企業」へ登録。

また、大阪府では、職場における男女共同参画の取り組みを進め男女がいきいき働く元気な企業を対象とする「大阪府男女いきいき・元気宣言事業者」へ登録。

「大阪府男女いきいき・元気宣言事業者」マーク



「広島県仕事と家庭の両立支援企業」マーク



我々の使命

イノベーションとコミュニケーションで
社会の豊かさを支える

我々の行動理念

我々は一人ひとりが常に新たな挑戦を続け、
楽しく、安心して働ける、人に優しい職場（コミュニティー）を作ります。

我々は企業としての社会的責任を果たし、
持続的で健全な成長を目指します。

我々が作り出した価値を社会に還元し、
美しい未来づくりに貢献します。

ご注意

本説明および参考資料の内容には、将来の当社業績に関する見通しが含まれていますが、これらは現在入手可能な情報から得られた当社の判断にもとづくものであり、その実現には潜在的リスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は、これら業績に関する見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。