

2016年2月期 第3四半期 決算短信補足説明資料

(2016年1月8日)

株式会社ベルシステム24ホールディングス



Creating Value through Dialogue
BELSYSTEM24[®]

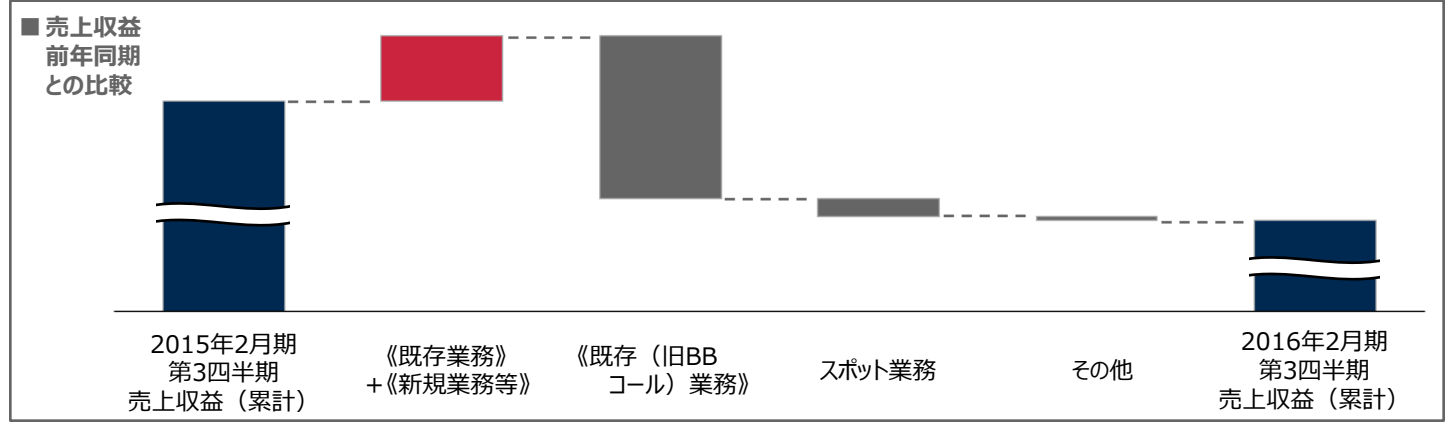


- コア事業である《既存業務》+《新規業務等》は、業務拡大および、伊藤忠グループとの連携によるコールセンター需要の取り込み等により、前年同期比**9.7%**の堅調な伸び。
- 一方、旧BBコールの大口契約における受注単価等の条件が改定されたことが影響し減収・減益。

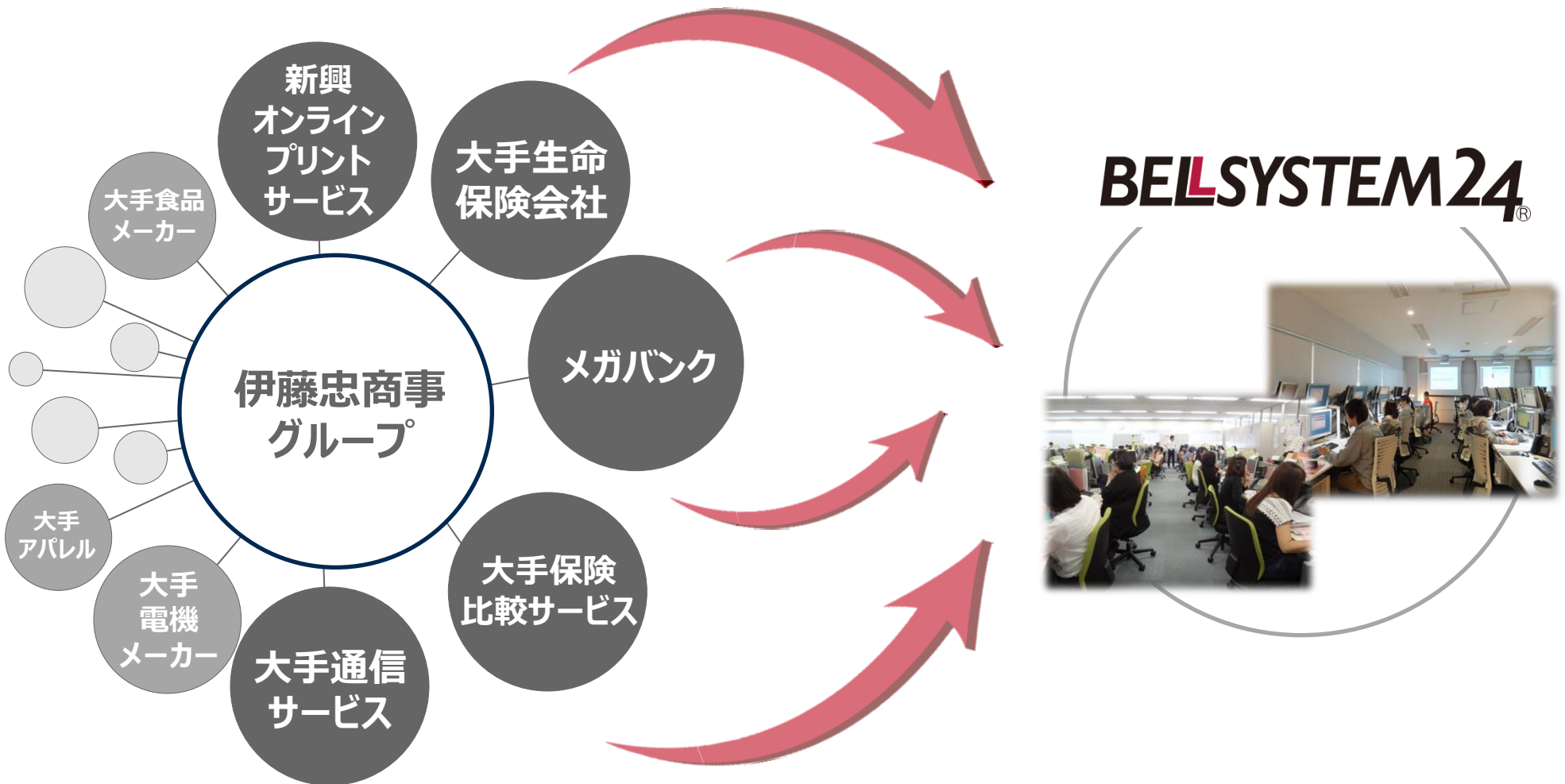
	2015年2月期 第3四半期 (累計)	2016年2月期 第3四半期 (累計)	対前年同期	
			増減額	同左増減率
売上収益	84,502	76,351	▲ 8,151	-9.6%
CRM事業	78,583	70,659	▲ 7,924	-10.1%
継続業務	《既存業務》 + 《新規業務等》	51,198	4,518	9.7%
《既存(旧BBコール)業務》	23,555	12,313	▲ 11,242	-47.7%
スポット業務	8,348	7,148	▲ 1,200	-14.4%
その他	5,919	5,692	▲ 227	-3.8%
営業利益	14,398	6,493	▲ 7,905	-54.9%
CRM事業	13,999	6,061	▲ 7,938	-56.7%
その他	399	432	33	8.1%
調整後営業利益(※)	15,181	7,669	▲ 7,512	-49.5%
四半期利益	6,379	3,429	▲ 2,950	-46.2%
調整後四半期利益(※)	6,864	4,186	▲ 2,678	-39.0%

(百万円)

※調整後営業利益及び調整後当期(四半期)利益については、8ページをご確認ください。



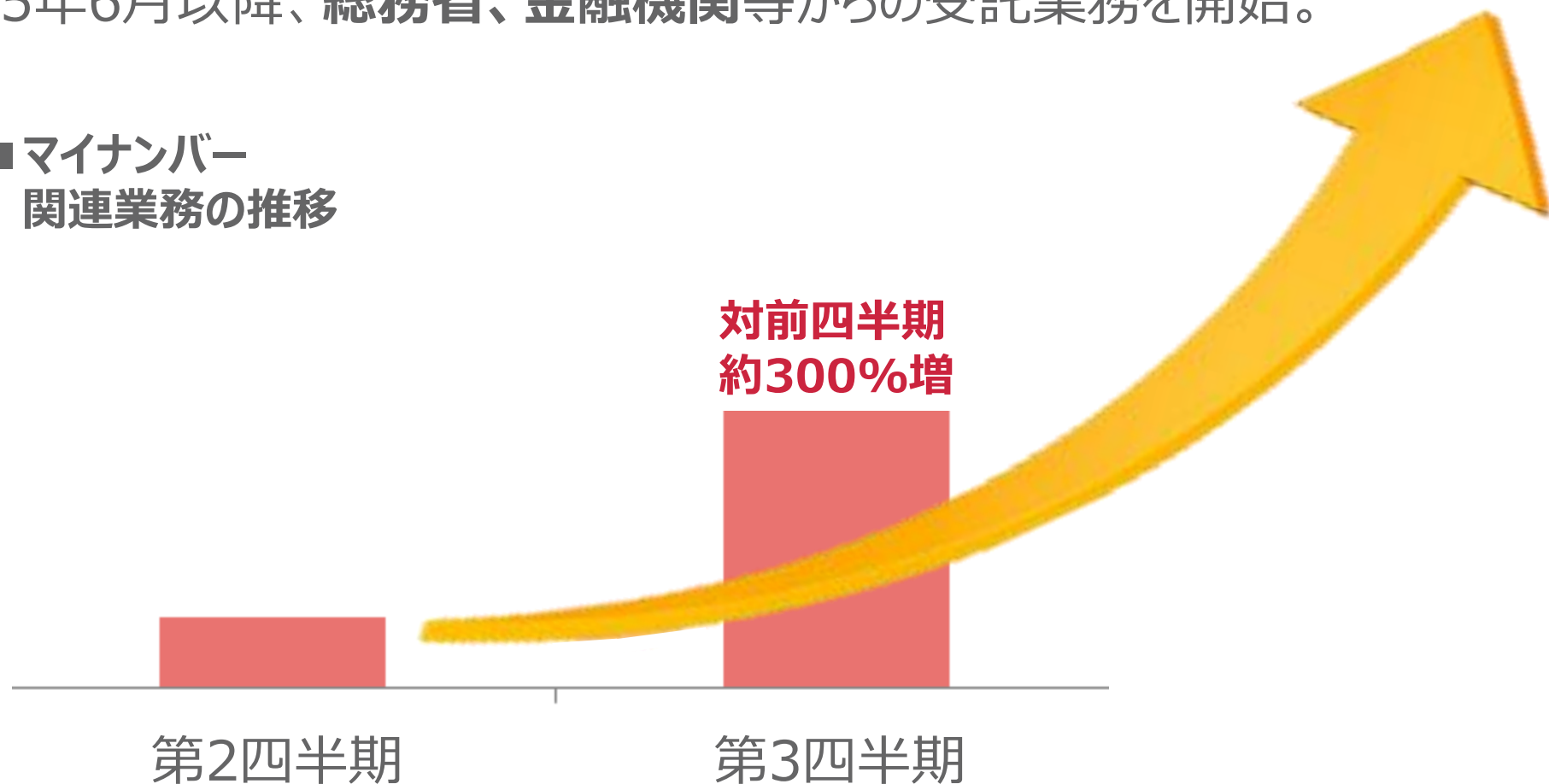
伊藤忠グループとの協業により、新規業務30件を受託 (1-3Q累計)



総務省、金融機関等のマイナンバー業務を開始

2015年6月以降、総務省、金融機関等からの受託業務を開始。

■ マイナンバー 関連業務の推移



新テクノロジーを導入したサービスを開発・提供

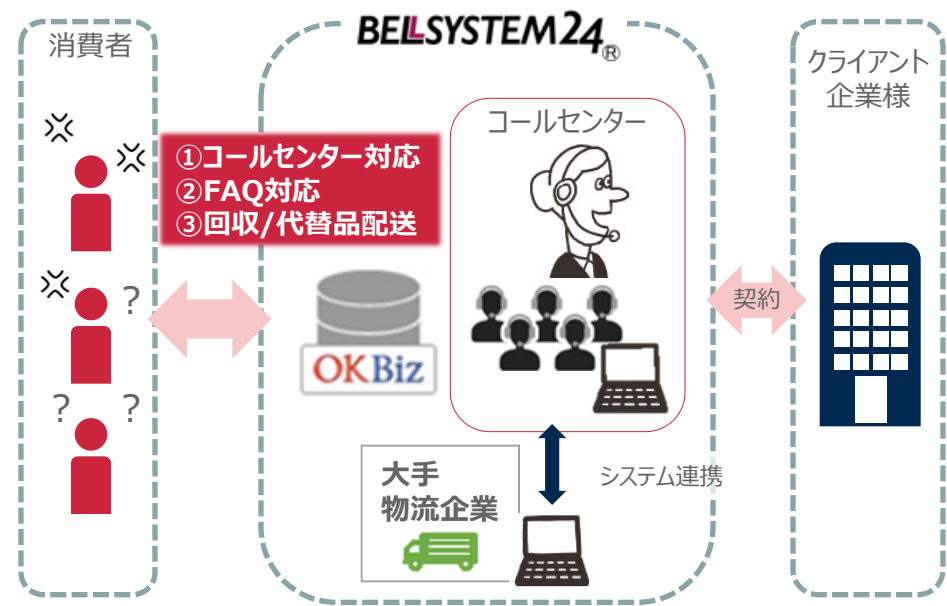
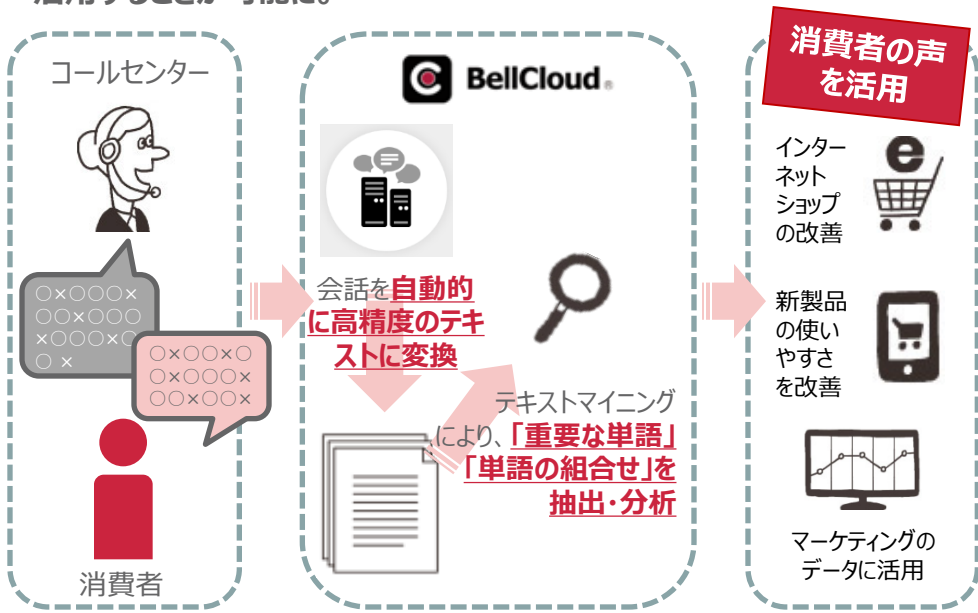
音声認識搭載により、自動で会話を高精度なテキストに変換・分析、「消費者の声」をマーケティングデータとしてクライアント企業に提供

CTC等と連携し、2015年11月、当社コールセンター26拠点をつなぐクラウドプラットフォーム「BellCloud[®]」に音声認識ソリューションを搭載した「BellCloud VOC」を発表。クライアント企業は、大規模投資をすることなく、低コストかつ簡便に、「消費者ニーズ」をマーケティングデータとして活用することが可能に。

リコール等に即座に対応する「緊急コールセンターパッケージ」を提供開始

2015年9月、国内シェアNo.1のクラウド型FAQ公開管理システムを提供するOKWAVE、国内の大手物流企業との連携により、リコールや情報漏洩など各種クライシス対応サービスを共同で開発、提供を開始。

コールセンター対応から、物流まで（①、②、③）をパッケージ化し、緊急案件に即座にワンストップで対応



● 継続業務（コア事業）の着実な成長

- ▶ 強固な事業基盤と高生産性を堅持・向上
- ▶ 新規顧客層の獲得によるさらなる成長

● イベント需要の取り込み

- ▶ マイナンバー、電力小売自由化、東京オリンピック等によるスポット業務の獲得

● 海外展開

- ▶ ローカル向けコールセンター事業の展開
⇒既存のオペレーションノウハウを応用
- ▶ 英語圏向けコールセンター事業の展開
⇒グローバル基準オペレーションを活用

● テクノロジーの外販、新サービスの開発

- ▶ 多数のコールセンターを繋ぐクラウドプラットフォーム「BellCloud[®]」の外販
- ▶ 在宅コールセンターシステム「Bell@Home」の拡販



<伊藤忠シナジー>

- グループ企業、投資先、取引先ネットワーク
- 海外における事業基盤
- CTCとの連携

継続業務 の拡大

既存クライアントにおける
売上拡大

新規顧客の獲得

- 伊藤忠グループとの協業の強化・拡大により、新規案件の獲得を継続。
- 大手情報サービス、MNC※等を中心とした受注済業務の拡大。

イベント需要の取り込み

- マイナンバー関連業務の拡大。
- 電力小売自由化関連業務の受注促進。

海外展開

- アジアにおける「現地向け」「英語圏向け」コールセンター拠点づくりの具体化。

テクノロジーの外販、新サービスの開発

- CTCとの連携によるコールセンタープラットフォーム「BellCloud®」の拡販。
- 「BellCloud VOC」「緊急コールセンターパッケージ」導入のためのクライアント企業向けセミナー開催。

※MNC=Multi National Client グローバルに拠点を置く企業



(百万円)

	2015年2月期 通期 (実績)	2016年2月期 通期 (予想)	対前期増減額	増減率
売上収益	112,071	103,369	▲ 8,702	-7.8%
営業利益	18,833	9,232	▲ 9,601	-51.0%
調整後営業利益 (※)	19,843	11,075	▲ 8,768	-44.2%
当期利益	9,875	5,024	▲ 4,851	-49.1%
調整後当期利益 (※)	10,501	6,211	▲ 4,290	-40.9%

※調整後営業利益及び調整後当期（四半期）利益について

調整後営業利益、調整後当期（四半期）利益は、国際会計基準により規定された指標ではなく、投資家が当社グループの業績を評価する上で、当社が有用と考える財務指標であります。調整後営業利益及び調整後当期（四半期）利益は、上場後には発生しないと見込まれるマネジメントフィー、上場関連費用及び設立費用や、非経常的損益項目（通常の営業活動の結果を示していると考えられない項目、あるいは競合他社に対する当社グループの業績を適切に示さない項目）の影響を除外しております。

調整後営業利益及び調整後当期（四半期）利益は、以下の算式により、算出しております。

・調整後営業利益 = 営業利益 + マネジメントフィー (※1) + 上場関連費用 + 上場を前提とした株式報酬費用 + 設立費用 + 固定資産除売却損 + その他の費用 (※2) - その他の収益 (※3)

・調整後当期（四半期）利益 = 四半期利益 + マネジメントフィー (※1) + 上場関連費用 + 上場を前提とした株式報酬費用 + 設立費用 + 固定資産除売却損 + その他の費用 (※2) - その他の収益 (※3) - 調整項目の税金調整額

(※1) 当社とベインキャピタル・パートナーズ・L.L.C.及び伊藤忠商事株式会社との間のマネジメント契約に基づく報酬を意味します。

(※2) 国際会計基準におけるその他の費用のうち、日本基準において特別損失に該当するもの（固定資産除売却損を除く）であります。

(※3) 国際会計基準におけるその他の収益のうち、日本基準において特別利益に該当するものであります。

なお、調整後営業利益、調整後当期（四半期）利益は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査又は四半期レビューの対象とはなっていません。

調整後営業利益及び調整後当期（四半期）利益は、営業利益及び当期（四半期）利益に影響を及ぼす項目の一部を除外しており、分析手段としては重要な制限があることから、国際会計基準に準拠して表示された他の指標の代替的指標として考慮されるべきではありません。当社グループにおける調整後営業利益及び調整後当期（四半期）利益は、同業他社の同指標あるいは類似の指標とは算定方法が異なるために、他社における指標とは比較可能でない場合があり、その結果、有用性が減少する可能性があります。

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。