

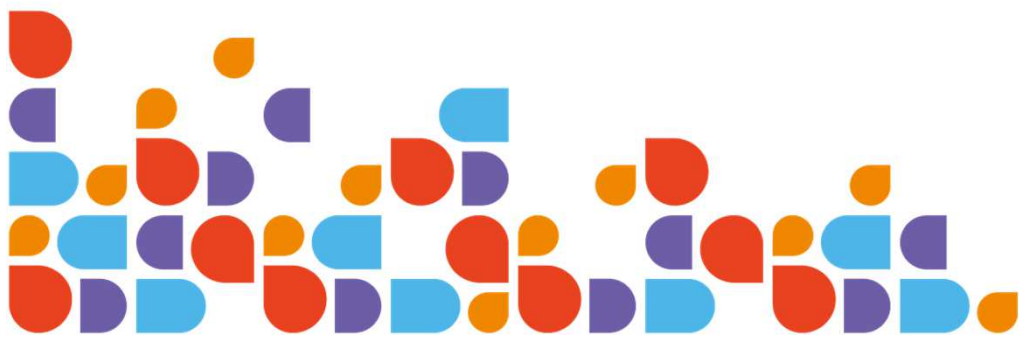
2022年2月期 第3四半期 決算短信補足説明資料

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

2022年1月12日

証券コード：6183



2022年2月期 第3四半期 決算概要

- 売上収益、各利益ともに前年同期比で増加
- 親会社の所有者に帰属する四半期利益は、通期見通しに対して94.0%と大きく進捗
- 上記好業績及び今後の見通しを反映し、期末配当金予想を1株当たり24円から30円に増配修正

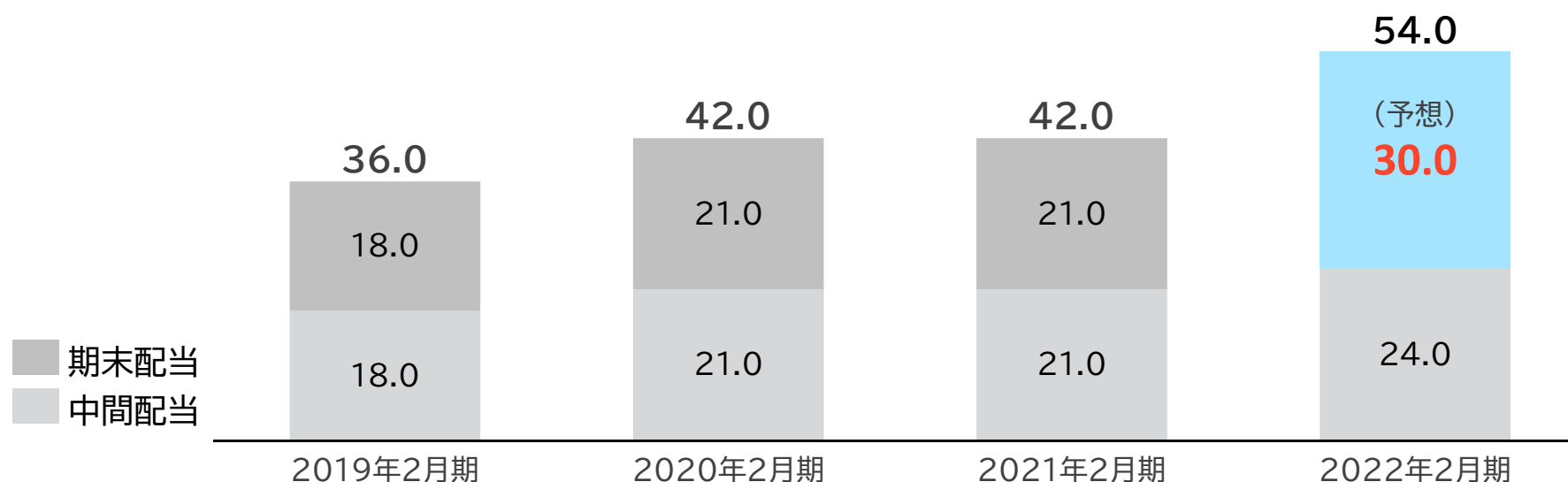
(単位:百万円)

連結業績	2021年2月期 第3四半期	2022年2月期 第3四半期	前年同期比		通期見通し	進捗率
			増減額	増減率		
売上収益	102,144	109,530	+ 7,386	+7.2%	139,000	78.8%
売上総利益	21,166	22,843	+ 1,677	+7.9%		
営業利益	10,147	10,669	+ 522	+5.1%	12,200	87.5%
営業利益率	9.9%	9.7%			8.8%	
親会社の所有者に帰属する 四半期（当期）利益	6,425	7,334	+ 909	+14.2%	7,800	94.0%

- 期末配当金の予想を1株当たり6円増額し、24円から30円に修正
 - 当社は、新型コロナウイルス感染症拡大の抑止に取り組み、全社一丸で業務の拡大を着実に進めたことにより、当期の業績は期初の業績見通しを上回り上場来最高益となる見通しです。
 - これらの状況を踏まえ、2022年2月期の期末配当金の予想を6円増額の30円に修正いたします。
 - これにより、既に実施の中間配当金24円と合わせ、2022年2月期の1株当たり年間配当金は54円となり、前期と比べて12円の増配となる予定です。
 - 今後、主要株主等の事業パートナーと連携し、テクノロジーを活用したBPO領域での新たなビジネスの創出や、音声データを活用したDXの推進、在宅コンタクトセンターの拡大等を積極的に進めることで事業成長を目指し、連結配当性向50%を目標に着実な増配を実現すべく取り組む所存であります。

1株当たり配当金の推移

(単位:円)



- CRM事業は、売上収益が継続業務888.4億円、スポット業務199.3億円
 - ・ 約120億円規模のコロナ関連スポット業務が大きく貢献
- その他の事業は、主に連結子会社(株)ポッケが減収するも、コスト削減が功を奏し営業利益は増益

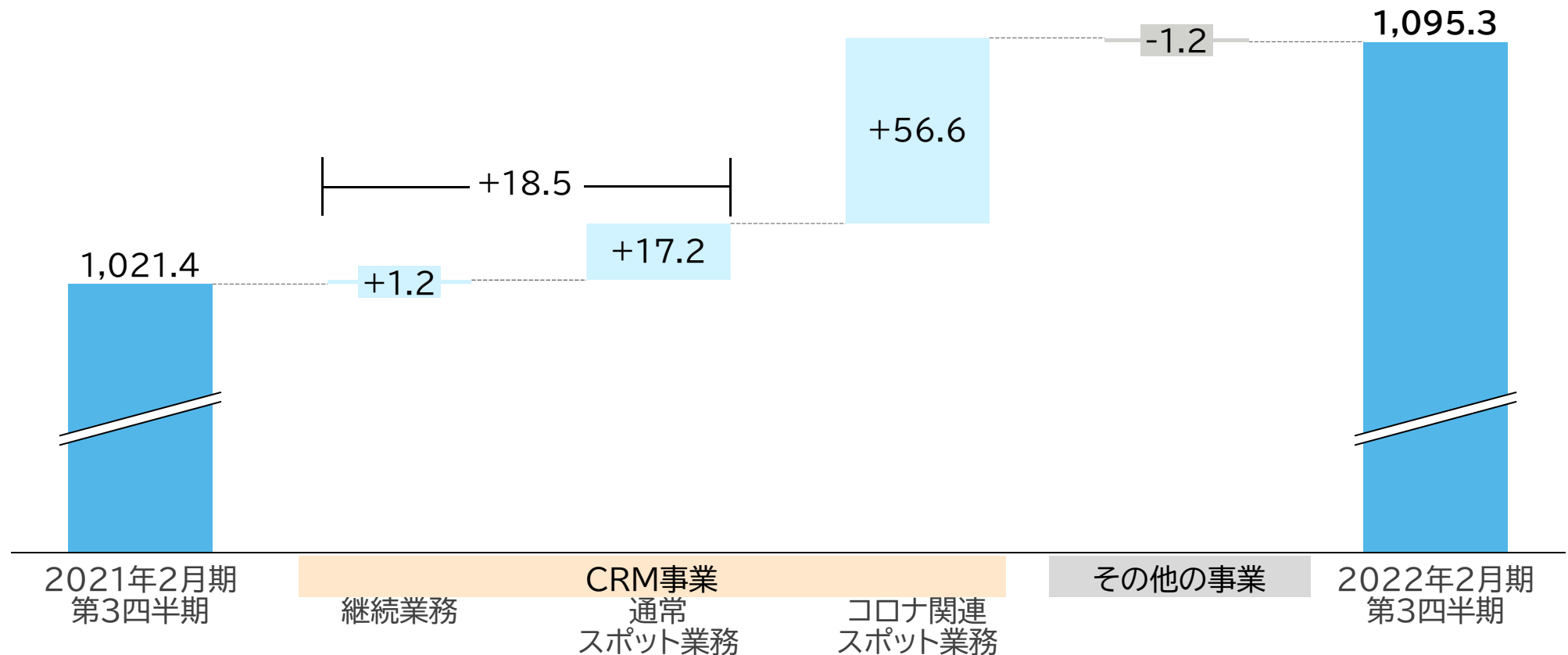
(単位:百万円)

セグメント別業績	2021年2月期 第3四半期	2022年2月期 第3四半期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
	売上収益	102,144	109,530	+ 7,386
CRM事業	101,257	108,762	+ 7,505	+7.4%
継続業務	88,717	88,835	+ 118	+0.1%
スポット業務	12,540	19,927	+ 7,388	+58.9%
その他の事業	887	768	△119	△13.4%
営業利益	10,147	10,669	+ 522	+5.1%
CRM事業	9,946	10,320	+ 374	+3.8%
その他の事業	201	349	+ 148	+73.6%

2022年2月期 第3四半期 売上収益の増減分析

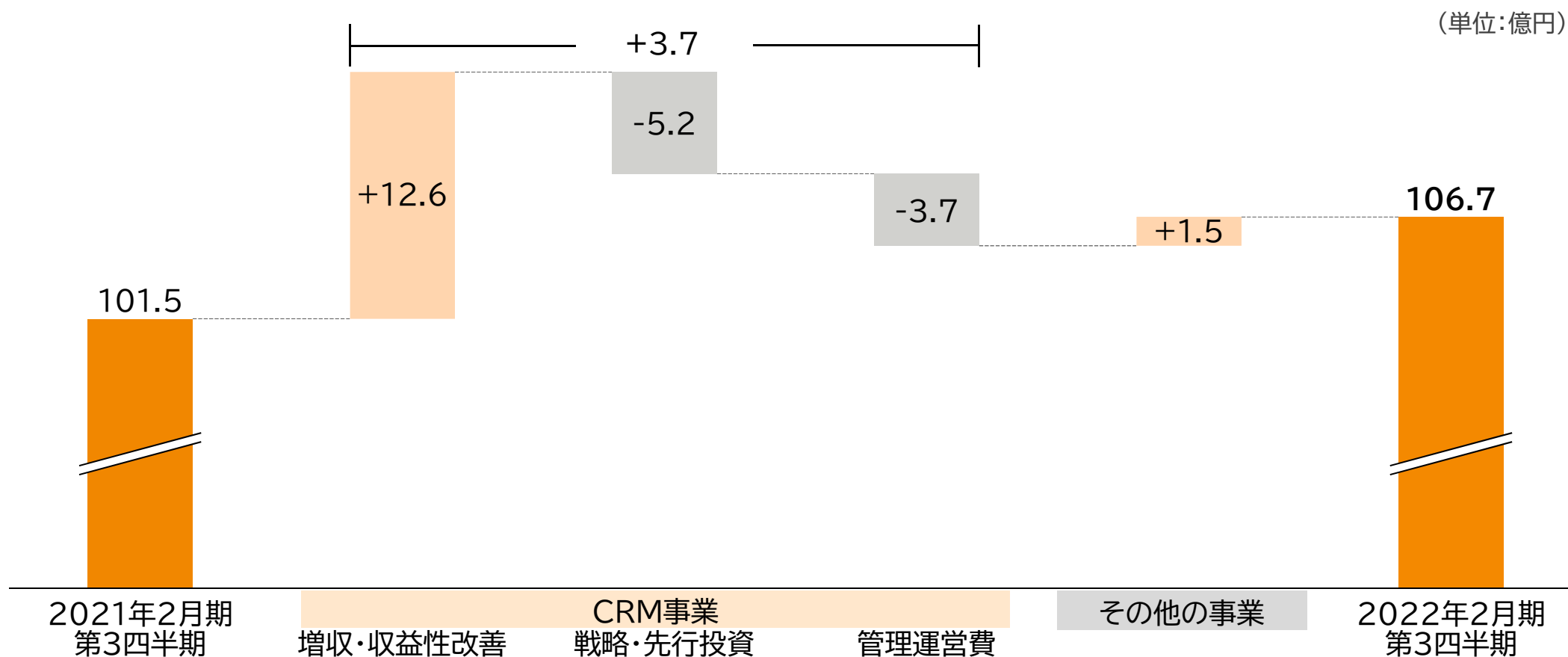
- CRM事業では、前期に続き当期においてもコロナ関連スポット業務対応に一定のリソース(人材、設備等)を配分することで確実な業務運営を実施、同業務が大きく拡大
- また、コロナ禍の緊急事態宣言が続いた中においても、継続業務及び通常スポット業務は前年同期比+18.5億円(+1.9%)と着実な増加
- その他の事業は、連結子会社(株)ポッケにおける占い事業の減少等により前年同期比△1.2億円

(単位:億円)



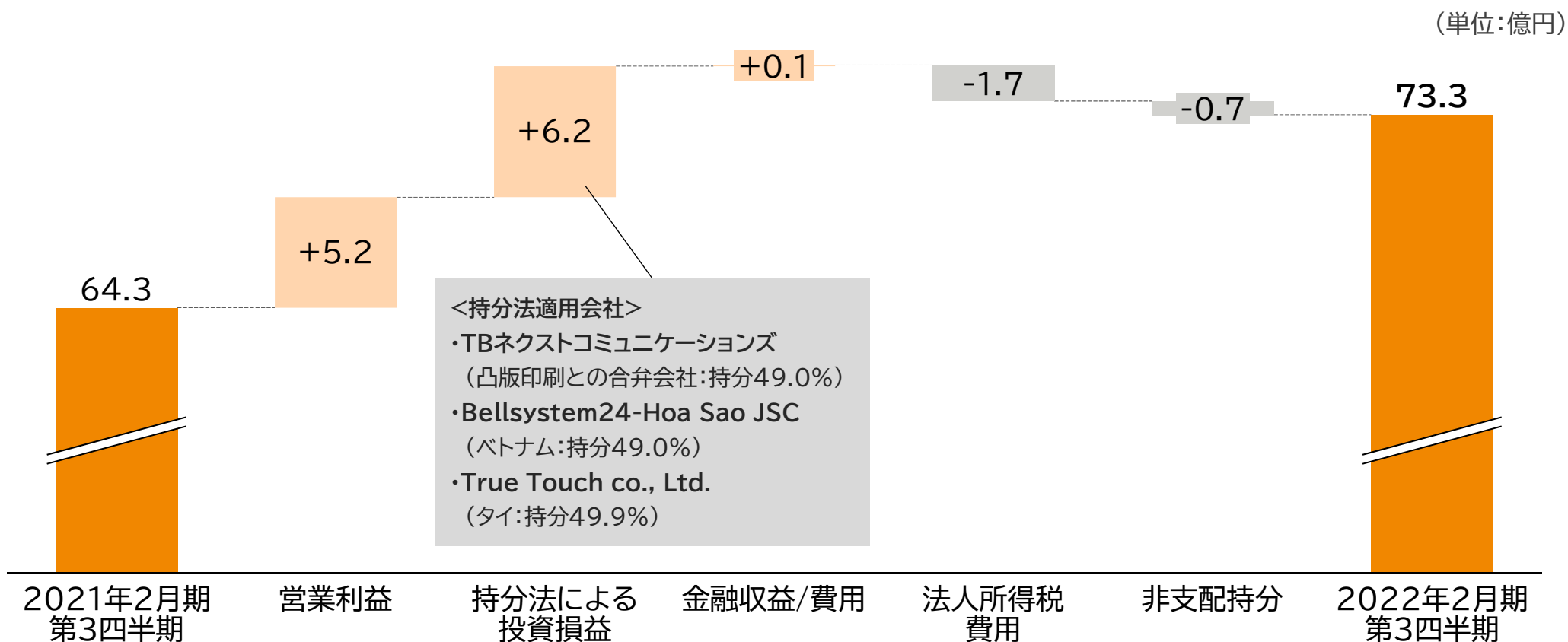
2022年2月期 第3四半期 営業利益の増減分析

- CRM事業は、前年同期比+3.7億円の増加
 - ・ 増収・収益性改善は、コロナ関連スポット業務が大きく貢献し、前年同期比+12.6億円
 - ・ 戦略・先行投資は、データ分析等DX投資、本社移転費用等により前年同期比△5.2億円
 - ・ 管理運営費は、家賃・人件費増加等に伴い前年同期比△3.7億円
- その他の事業は、連結子会社(株)ポッケにおけるコンテンツビジネス(占い事業除く)の拡大や広告宣伝費等コスト削減が寄与し、前年同期比+1.5億円の増加



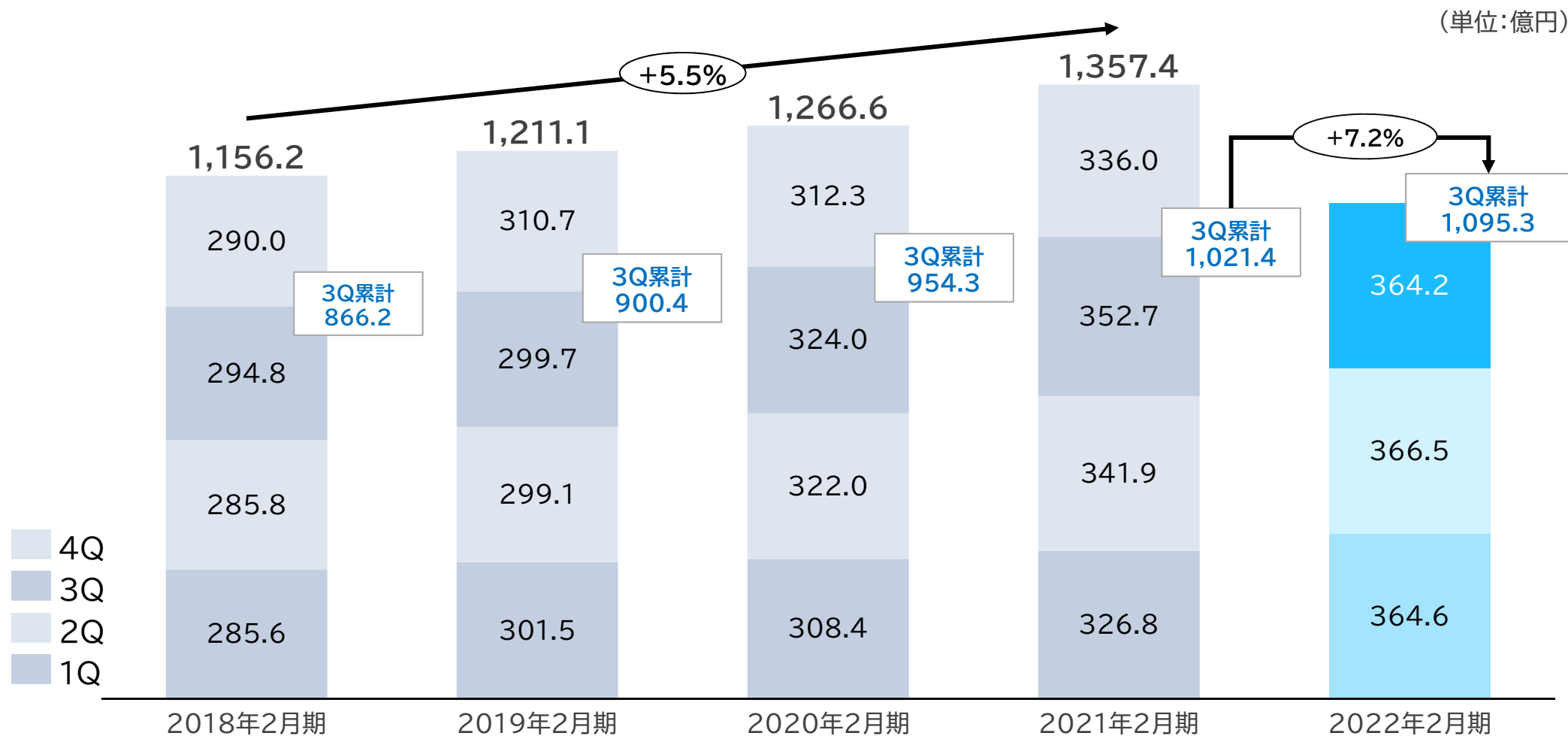
2022年2月期 第3四半期 四半期利益の増減分析

- 親会社の所有者に帰属する四半期利益は、営業利益、及び持分法による投資損益により73.3億円（前年同期比+9.1億円）と大きく増加
 - 持分法による投資損益は、主に凸版印刷との合弁会社である(株)TBネクストコミュニケーションズの好業績により、前年同期比+6.2億円と大きく貢献、なお、ベトナムのHoa Sao社、タイのTrue Touch社はコロナ禍にあつて前年並みの業績を維持
- ※ (株)TBネクストコミュニケーションズは、コール以外のBPO業務を推進、凸版印刷との連携を軸に当年度の業績は計画を大幅に上回り順調に進捗



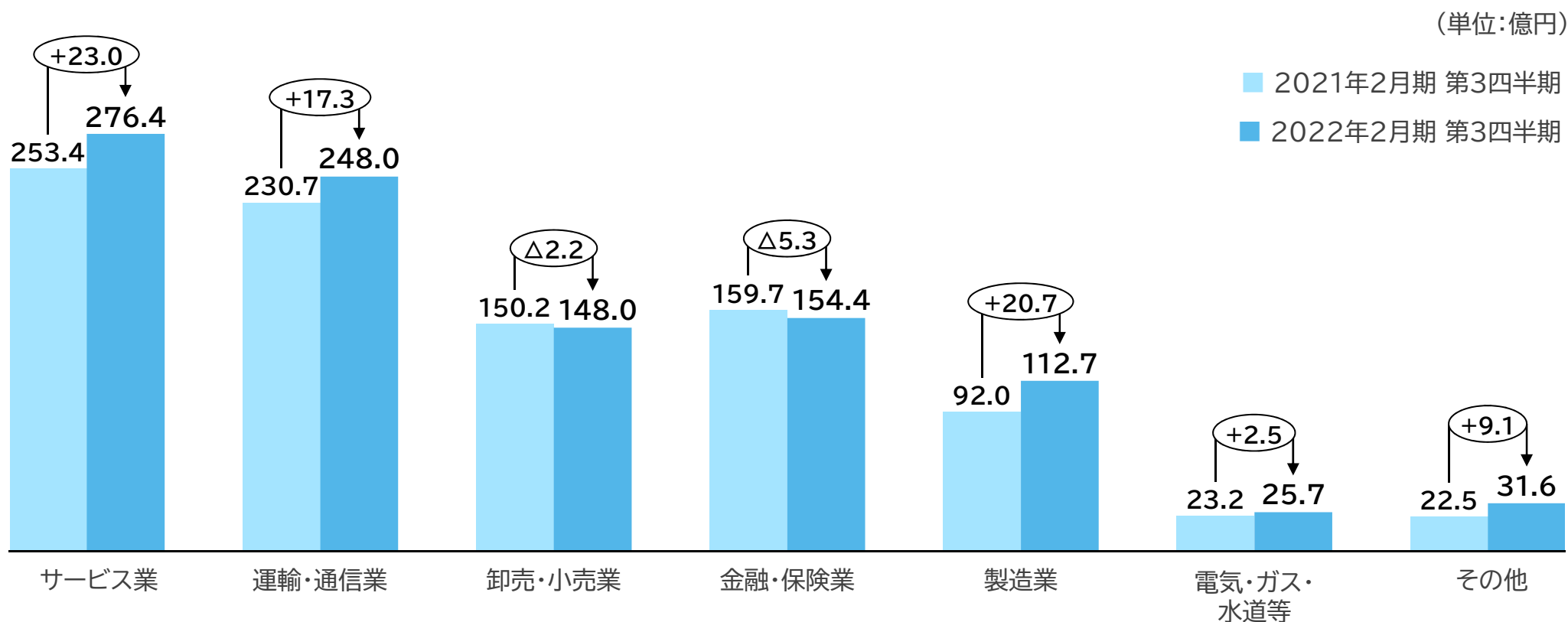
2022年2月期 第3四半期 売上収益推移(単四半期ベース)

過去3年間の年間平均成長率は+5.5%で、当第3四半期累計も前年同期比+7.2%と高成長を維持



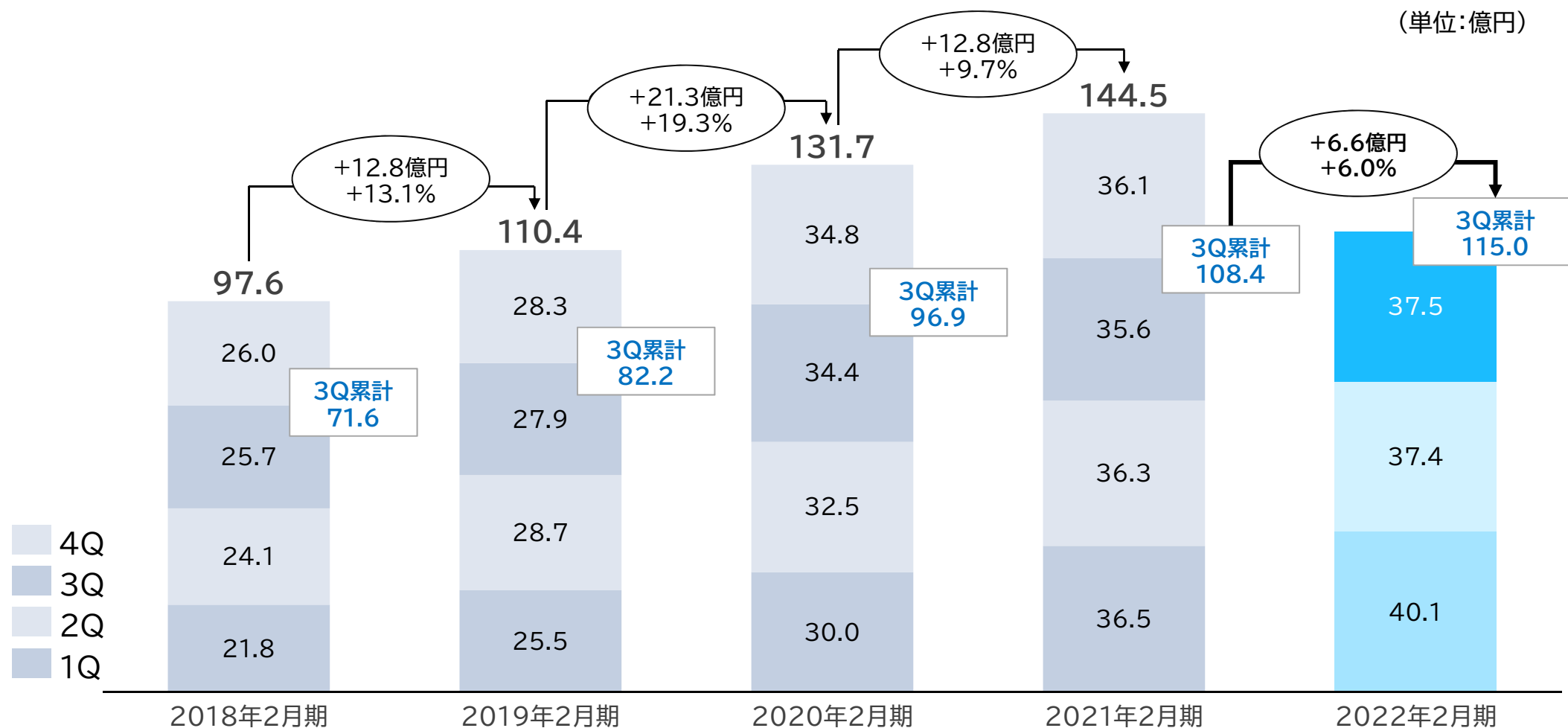
2022年2月期 第3四半期 業種別売上収益

- 業種別売上収益は、前年同期比で「サービス業」+23.0億円、「製造業」+20.7億円、「運輸・通信業」+17.3億円を中心に増加
- コロナ関連スポット業務は、主に「サービス業」、「製造業」、「その他(行政機関等を含む)」に含まれる
- 「運輸・通信業」は、主に通信キャリアの業務拡大に伴い増加



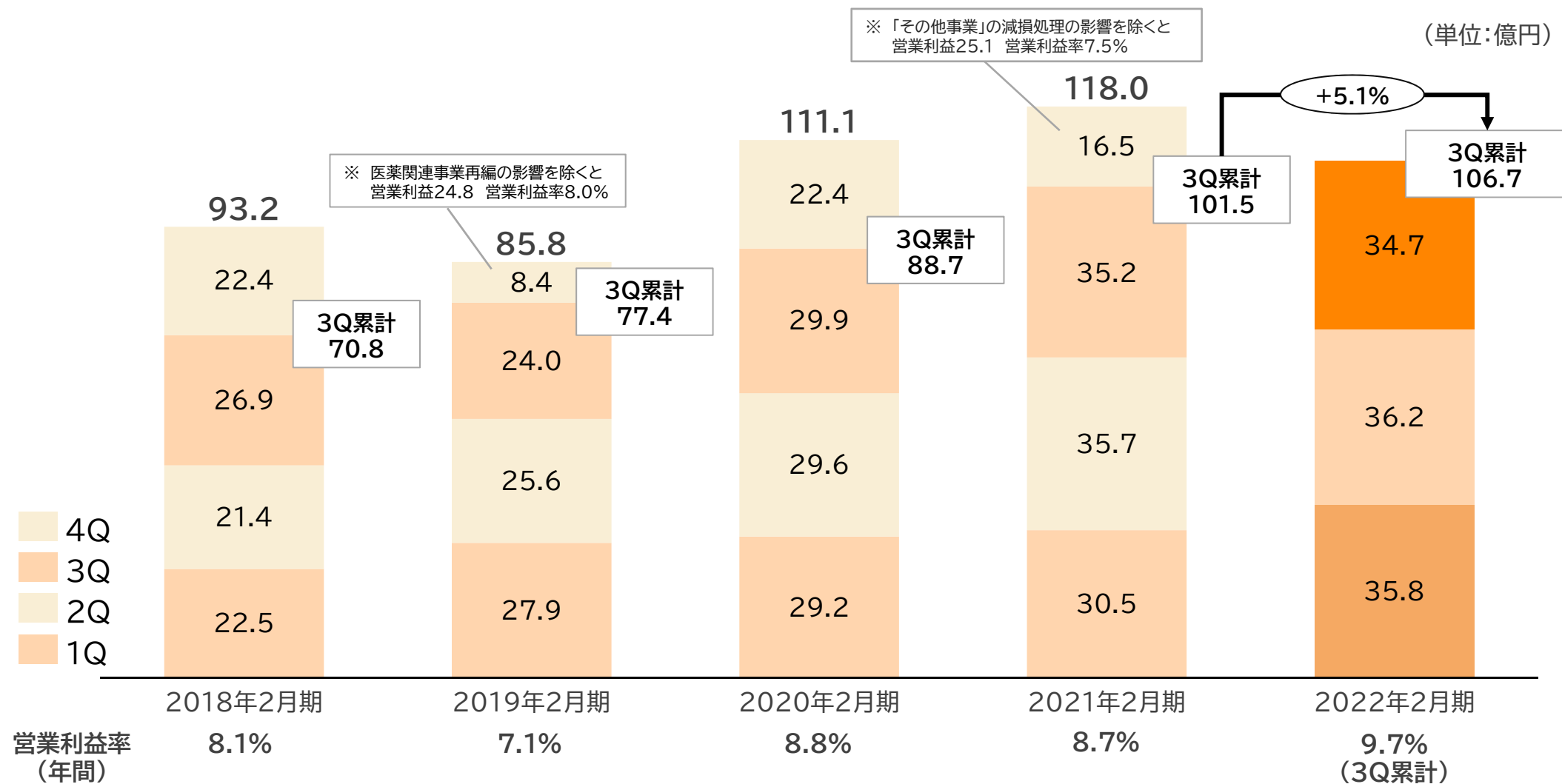
※ CRM事業の売上収益上位300社が対象

- 伊藤忠シナジーによる売上収益は当第3四半期累計で115.0億円(前年同期比+6.6億円)と堅調に拡大
- 通信キャリアの新料金プラン業務等により、「運輸・通信業」での拡大が継続



2022年2月期 第3四半期 営業利益推移(単四半期ベース)

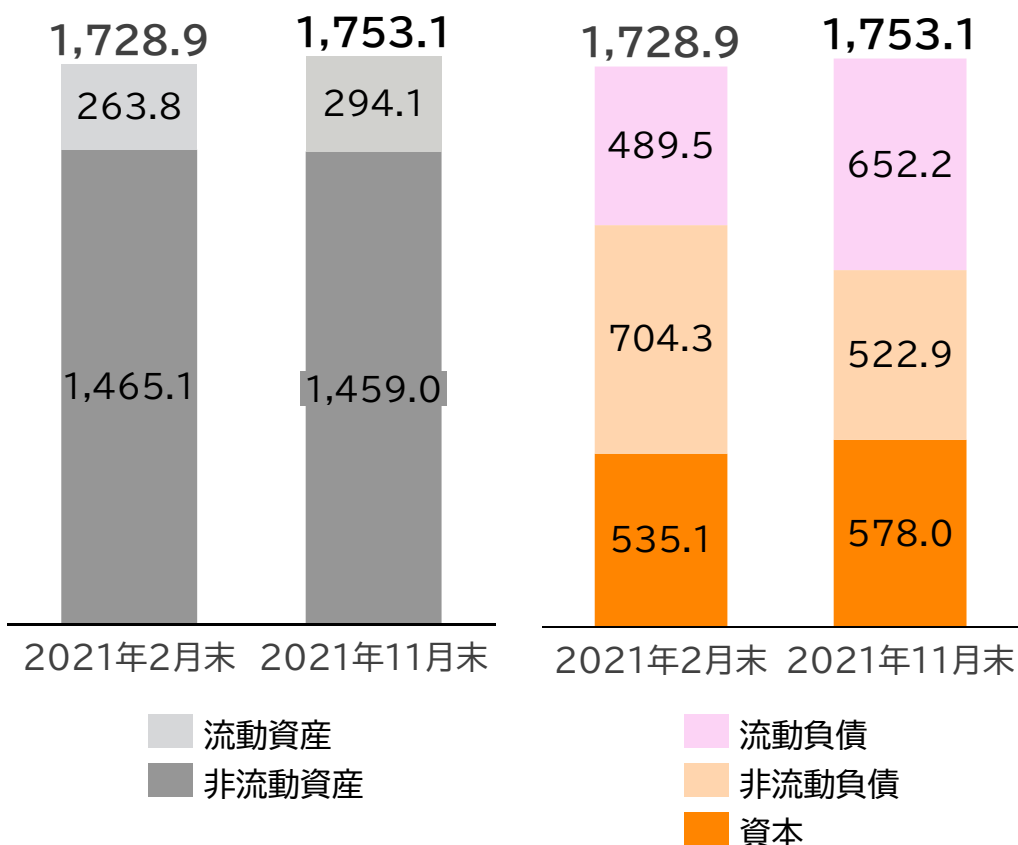
- 当第3四半期営業利益累計は、106.7億円(前年同期比+5.1%)と高い水準を確保
- 営業利益率についても、高収益のスポット業務を背景に、当第3四半期累計で9.7%と高水準を維持



2022年2月期 第3四半期 連結財政状態計算書

- ネット有利子負債残高は、借入金の返済等により前年度末比28.1億円減少し548.1億円
- Net DERは、借入金返済及び四半期利益の計上により0.96倍に改善
- 流動負債及び非流動負債の増減は、主に2022年度返済予定の長期借入金268.8億円を借入金(流動負債)に組み替えたもの

連結財政状態計算書の概要



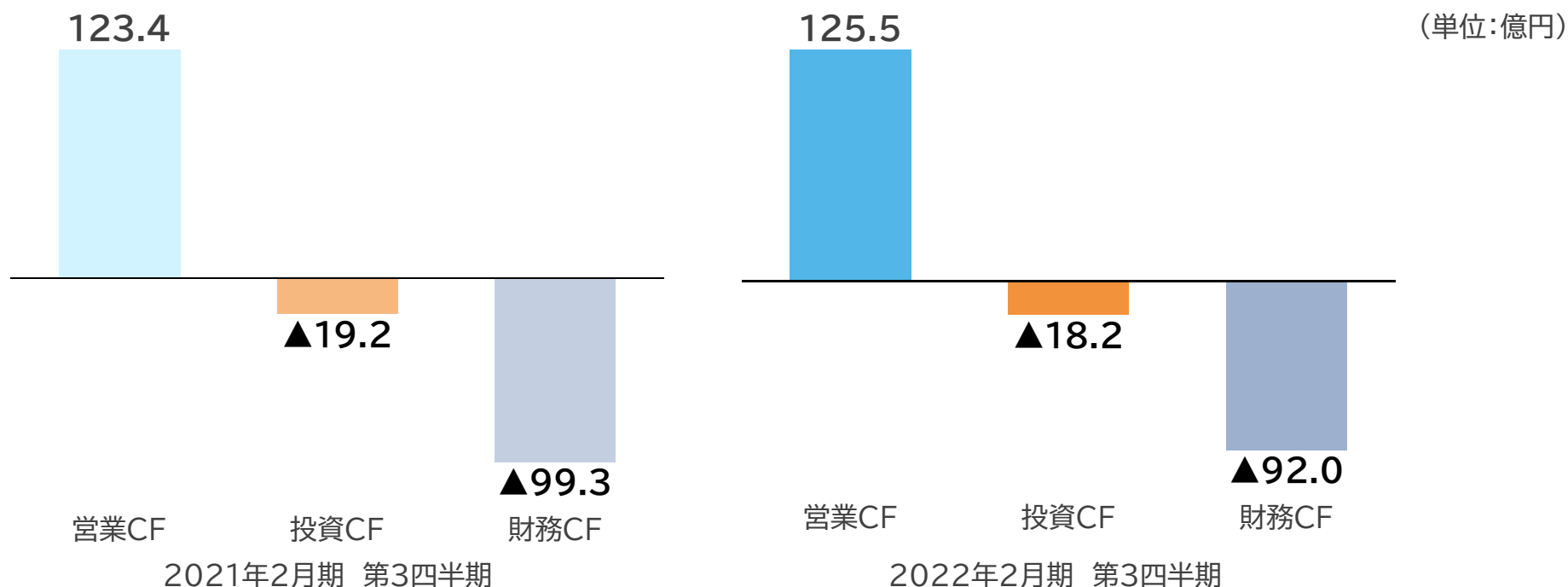
主な内訳

(単位: 億円)

	2021年2月末	2021年11月末	増減
流動資産			
現金及び現金同等物	55.2	70.5	+15.4
営業債権	196.4	209.0	+12.6
非流動資産			
有形固定資産 (使用権資産を除く)	70.5	74.4	+4.0
使用権資産	302.4	290.3	△12.1
のれん	954.0	954.0	±0.0
流動負債			
借入金	202.3	359.6	+157.3
非流動負債			
長期借入金	429.1	259.0	△170.1
その他の長期金融負債	251.1	235.5	△15.6
親会社の所有者に 帰属する持分	531.1	573.5	+42.4
ネット有利子負債	576.2	548.1	△28.1
Net DER	1.09倍	0.96倍	△0.13倍

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、125.5億円の収入
 - ・ 主な内容は、税引前四半期利益108.8億円、減価償却費61.9億円、法人所得税の支払額による支出40.3億円
- 投資活動によるキャッシュ・フローは、18.2億円の支出
 - ・ 主な内容は、本社移転投資を含む有形固定資産の取得による支出14.6億円
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、92.0億円の支出
 - ・ 主な内容は、借入金の返済による支出13.0億円、リース負債の支払額による支出45.5億円、配当金の支払額による支出33.1億円

連結キャッシュ・フロー計算書の概要



Appendix

「プライム市場」の選択申請に関するお知らせ

2021年11月24日開催の取締役会において、「プライム市場」の選択申請を決議。

営業のDXをワンストップで支援する 「インサイドセールス(非訪問門型営業)代行サービス」 提供開始

AIや音声技術を基にソフトウェアやデータベースの開発・提供を行うRevComm（レブコム）が提供する、音声解析が可能なAI搭載型クラウドIP電話「Miitel（ミーテル）」を活用し、インサイドセールス業務の立ち上げから運用、トーク内容分析による営業活動の改善・効率化までをワンストップで支援するデータ活用型「インサイドセールス代行サービス」の提供を開始。

各位

2021年11月24日

会社名 株式会社ベルシステム24ホールディングス
代表者名 代表取締役 社長執行役員CEO 野田 俊介
(コード番号: 6183 東証第一部)
問合せ先 取締役 常務執行役員 辻 豊久
(TEL. 03-6843-0024)

新市場区分「プライム市場」の選択申請に関するお知らせ

当社は、株式会社東京証券取引所より2022年4月4日に移行が予定されている新市場区分について、上場維持基準の適合状況に関する一次判定結果を2021年7月9日付で受領し、「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認いたしました。

この結果に基づき、当社は2021年11月24日開催の取締役会においてプライム市場の選択申請を行うことを決議いたしました。

今後は株式会社東京証券取引所が定めるスケジュールに従い、新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進めてまいります。

以上



共立美容外科とDX施策にて連携、コンタクトセンターと予約システム(SaaS)を融合した”共立オペレーションシステム”を開発

医療法人社団 美人会が経営管理する「共立美容外科」の予約システム“共立オペレーションシステム”を開発。SaaSを活用した予約システムでは、クリニックDXプラットフォームを導入、リアルタイム予約、事前問診システムによる待合時間の改善などを実現。今後もチャット・SNS等への問い合わせチャネルの拡大や、コンタクトセンターを起点とした、医院、Webサイトをシームレスにつないだコミュニケーションの最適化を推進。

共立美容外科

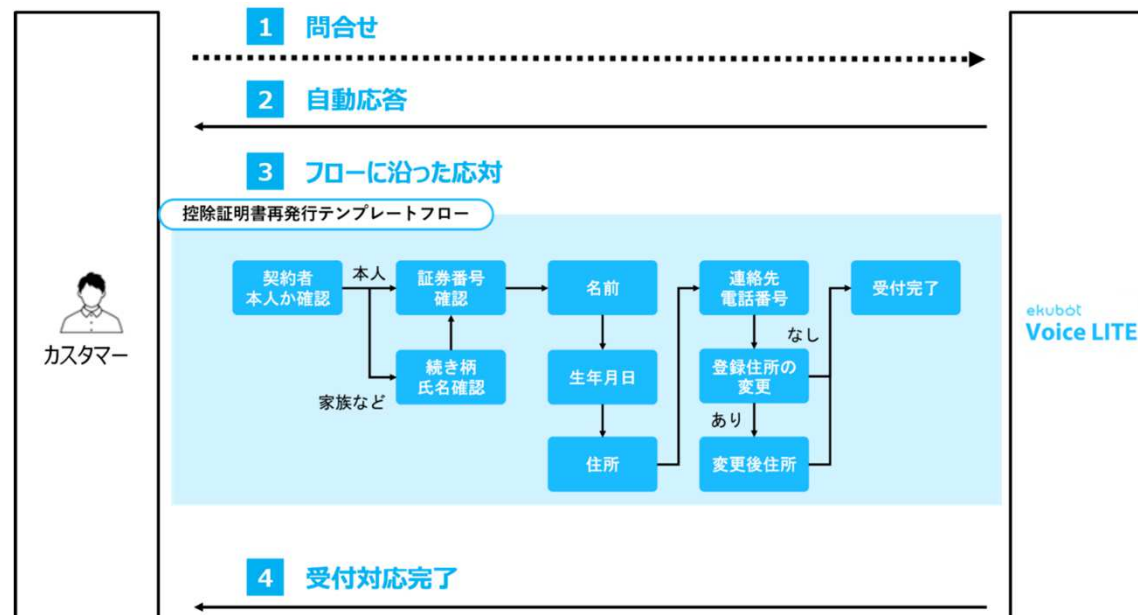


保険業界の繁忙期業務効率化のため、ボイスボット「ekubot Voice LITE」に証明書再発行機能のテンプレートを追加

独自開発のボイスボット「ekubot Voice LITE」に保険業界向け新機能を追加。年度末にかけて問い合わせが集中する年末調整や確定申告の対応に特化した「保険料控除証明書の再発行受付」ボイスボットテンプレートの提供を開始。

今後も業界や業務に特化した新たなテンプレートの開発を推進。

■導入イメージ



「AI活用」「音声認識」「在宅コンタクトセンター」等、最新のコンタクトセンター運用を解説するウェビナーを実施(9~11月:17回実施)

クライアント企業におけるコンタクトセンターのDX、在宅コンタクトセンターの拡大を目的に、伊藤忠商事や最新テクノロジーベンダーと連携する等により、17回のウェビナーを実施し、新たな営業リードを獲得。

LGBTQの評価指標「PRIDE指標」最高位”ゴールド”を3年連続で受賞

LGBTQなどの性的少数者に関するダイバーシティ・マネジメントの促進と定着を支援する任意団体work with Prideが策定した、企業・団体等職場におけるLGBTQへの取り組みの評価指標「PRIDE指標2021」にて、3年連続、最高位である”ゴールド”を受賞。



Bell System24
定着率20%向上!
“在宅の導入”と
“AI/ボット活用”で
センターのDX化を実現するには
西村 直人 村田 健太郎
第1ソリューション開発部 ソリューションテクノロジー部
Zoom開催 11/29 15:00-16:00 定員 100名



Bell System24
音声認識導入がもたらす
コンタクトセンター高度化の世界
～音声認識によってセンターがどう変わるのか～
Zoom開催 11/17 14:00-15:30 定員 500名
個別相談会 15:40-17:30 (1社30分)



Bell System24
伊藤忠グループが
提供する
DXソリューション
日時 9.28 (Tue) 14:00~16:00 定員 500名 会場 Zoom ウェビナー



Bell System24
好評につき追加開催!
1,000ブース超を在宅化した
プロジェクトマネージャーが語る
在宅コンタクトセンター
運用の秘訣
～導入事例から学ぶ失敗しない在宅運用の最前線～
第1ソリューション開発部 西村 直人
Zoom開催 9/21 14:00-14:45 定員 100名

3年連続、最高位"ゴールド"受賞

work with Pride



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。

