

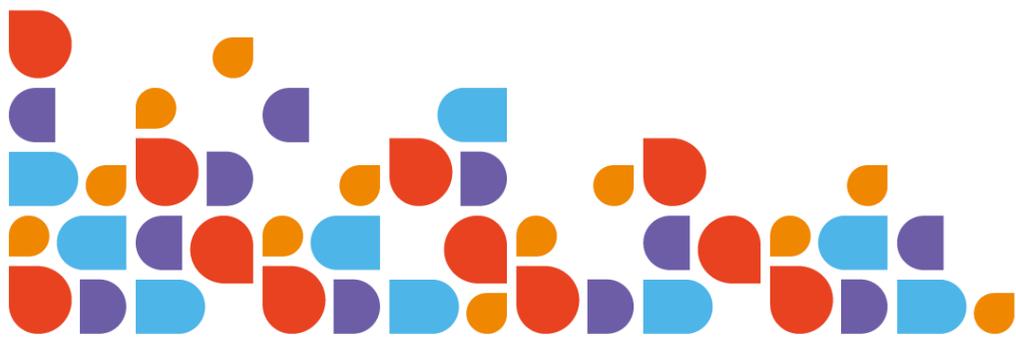
# 2022年2月期 決算短信補足説明資料

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4月6日

証券コード：6183



# 2022年2月期 決算概要

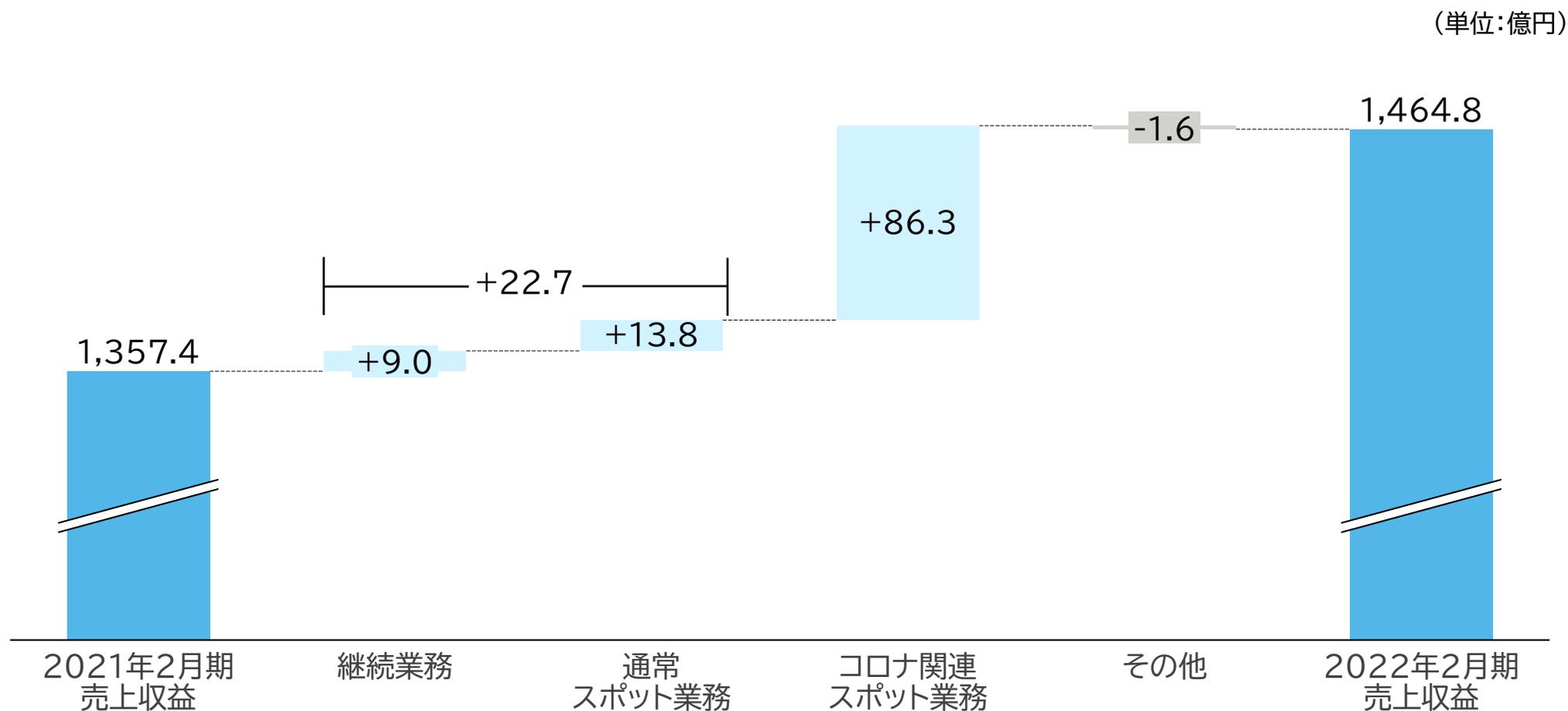
- 6期連続の増収、3期連続の増益により、売上収益・利益共に通期計画を達成
- 特に親会社の所有者に帰属する当期利益は、前年度比+23.3%と大きく増加
- 連結子会社(株)ポッケの占い事業の計画見直しに伴い、減損損失5億円を計上

(単位:百万円)

連結業績	2021年2月期	2022年2月期	前年度比		通期計画	計画比
			増減額	増減率		
売上収益	135,735	<b>146,479</b>	+ 10,744	+7.9%	139,000	105.4%
内、継続業務	117,106	<b>118,002</b>	+ 896	+0.8%		
内、スポット業務	17,453	<b>27,458</b>	+ 10,005	+57.3%		
内、コロナ関連業務	8,916	17,543	+ 8,628	+96.8%		
営業利益	11,799	<b>13,234</b>	+ 1,435	+12.2%	12,200	108.5%
営業利益率	8.7%	<b>9.0%</b>				
内、減損損失	▲ 854	▲ 496	+ 358	△41.9%		
親会社の所有者に帰属する 当期利益	7,252	<b>8,943</b>	+ 1,691	+23.3%	7,800	114.7%

# 2022年2月期 売上収益の増減分析

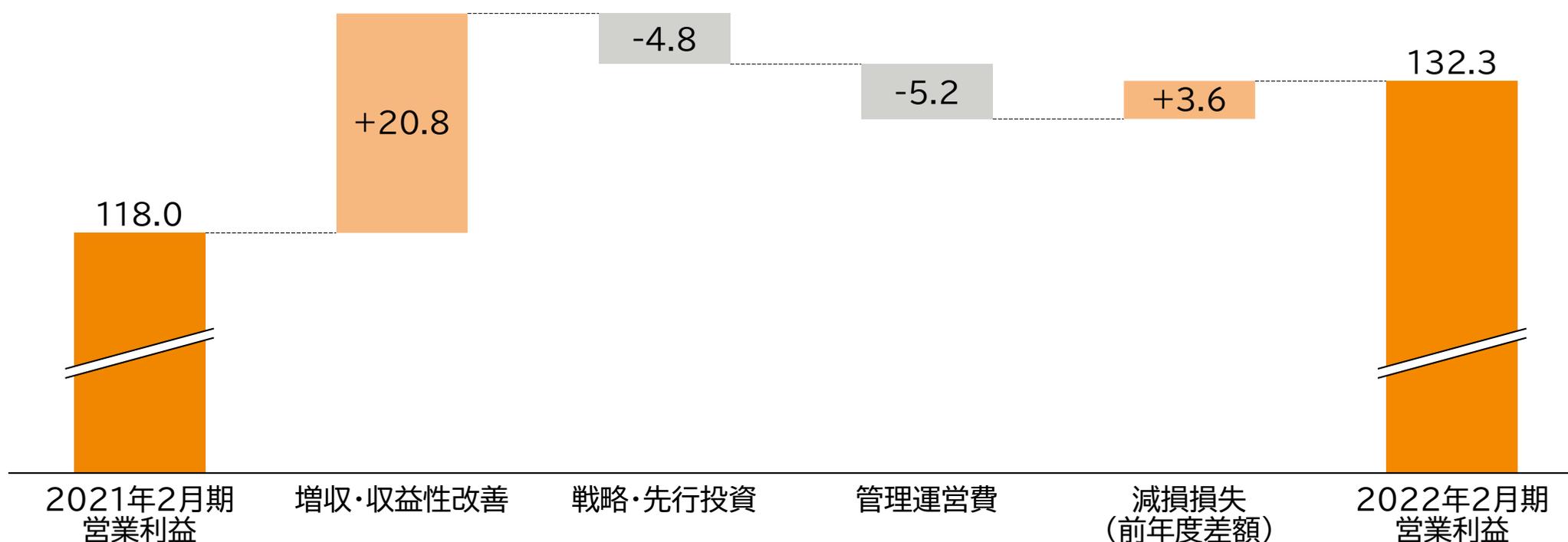
- 売上収益は、前年度比+107.4億円増加の1,464.8億円に拡大
- コロナ関連スポット業務は175.4億円で、前年度比+86.3億円(+96.8%)と約2倍に増加
- 継続業務及び通常スポット業務は前年度比+22.7億円(+1.8%)と着実に増加



# 2022年2月期 営業利益の増減分析

- 営業利益は、前年度比+14.3億円増加の132.3億円に拡大
  - ・ 増収・収益性改善により前年度比+20.8億円の増加
  - ・ 戦略・先行投資は、データ分析等のDX投資、本社移転関連費用等により、前年度比△4.8億円
  - ・ 管理運営費は、家賃・人件費増加等に伴い、前年度比△5.2億円
- (株)ポッケの減損損失の反動増により前年度比+3.6億円の増加(前年度▲8.5億円、今年度▲5.0億円を計上)

(単位:億円)

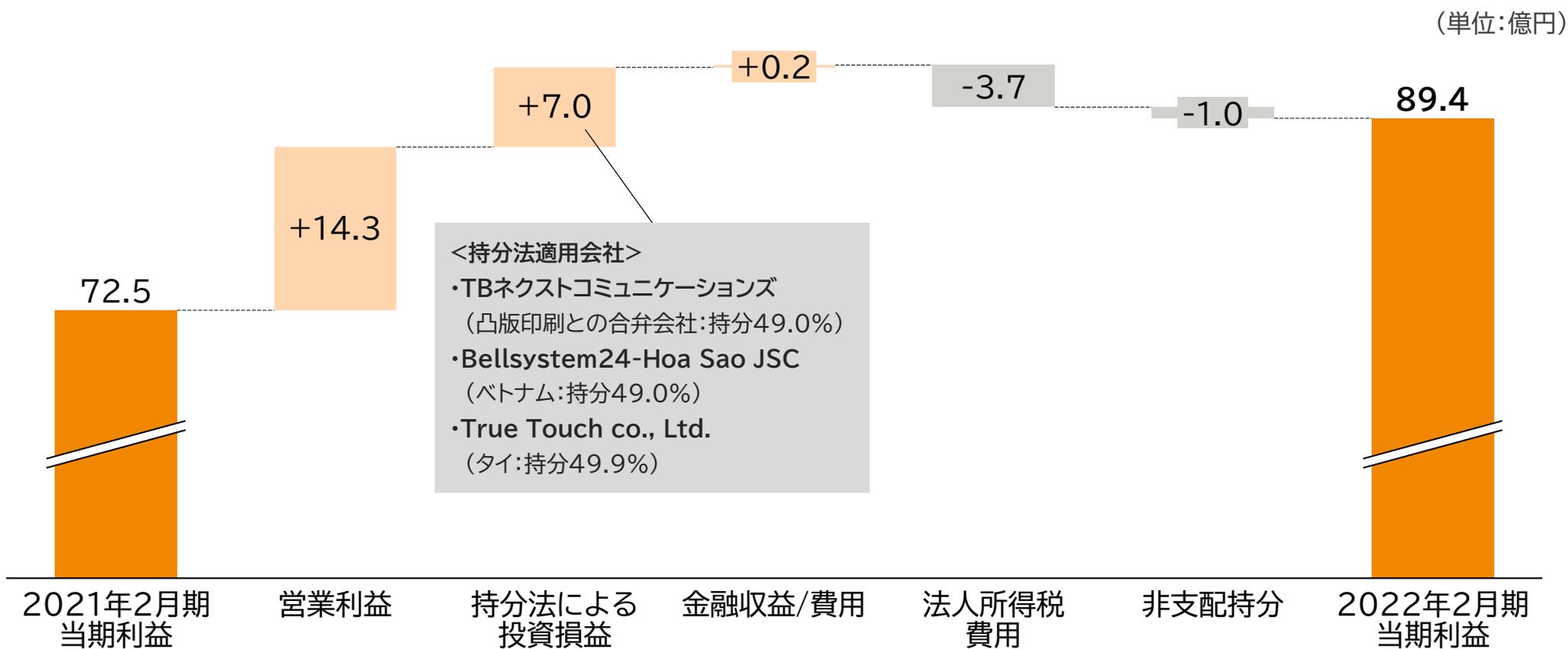


# 2022年2月期 当期利益の増減分析

※ 親会社の所有者に帰属する当期利益

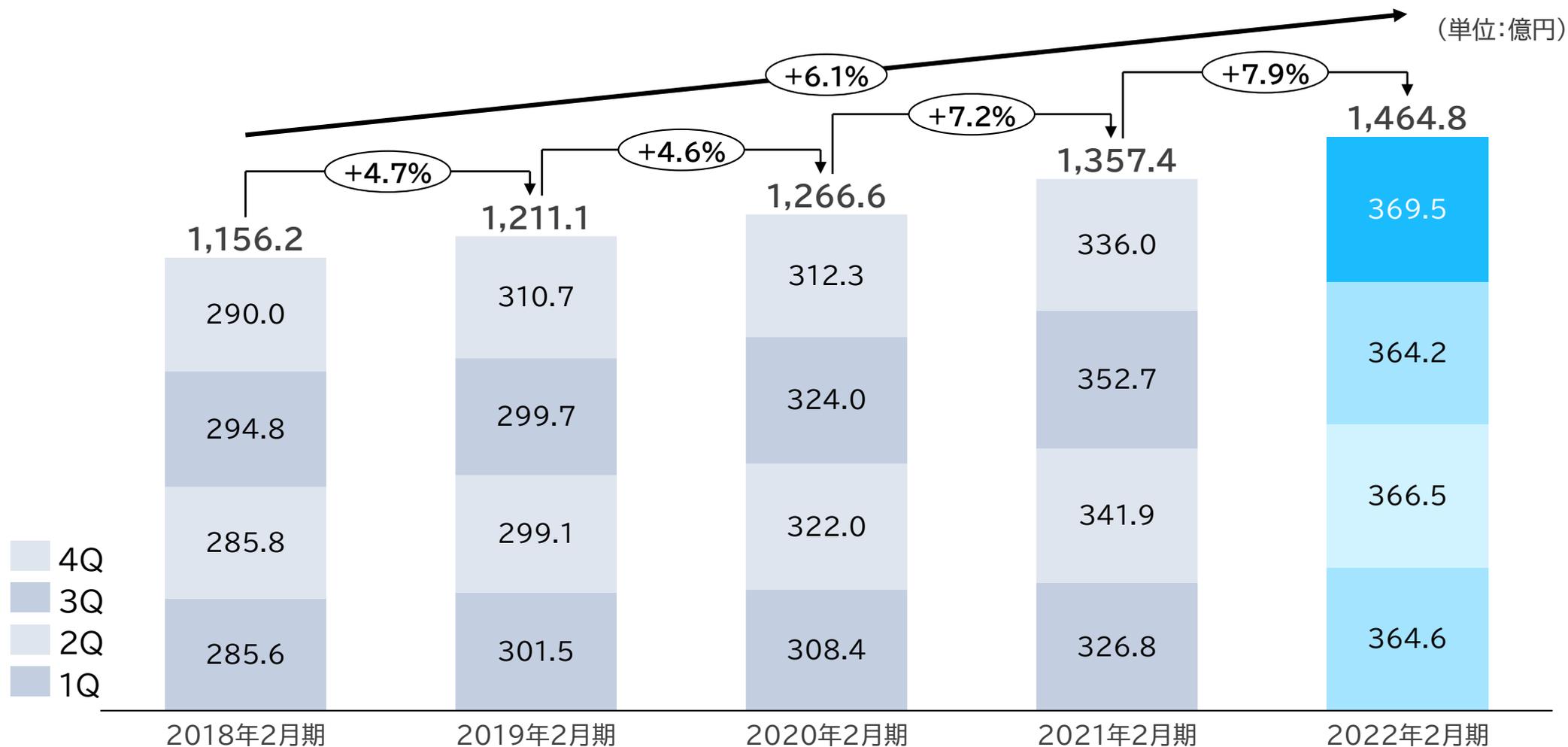


- 営業利益の増加に加え、持分法による投資損益が大きく寄与し、当期利益は89.4億円（前年度比+16.9億円）に増加
- 持分法による投資損益は、主に凸版印刷との合弁会社である(株)TBネクストコミュニケーションズ的好業績により、前年度比+7.0億円と大きく拡大



# 2022年2月期 売上収益推移

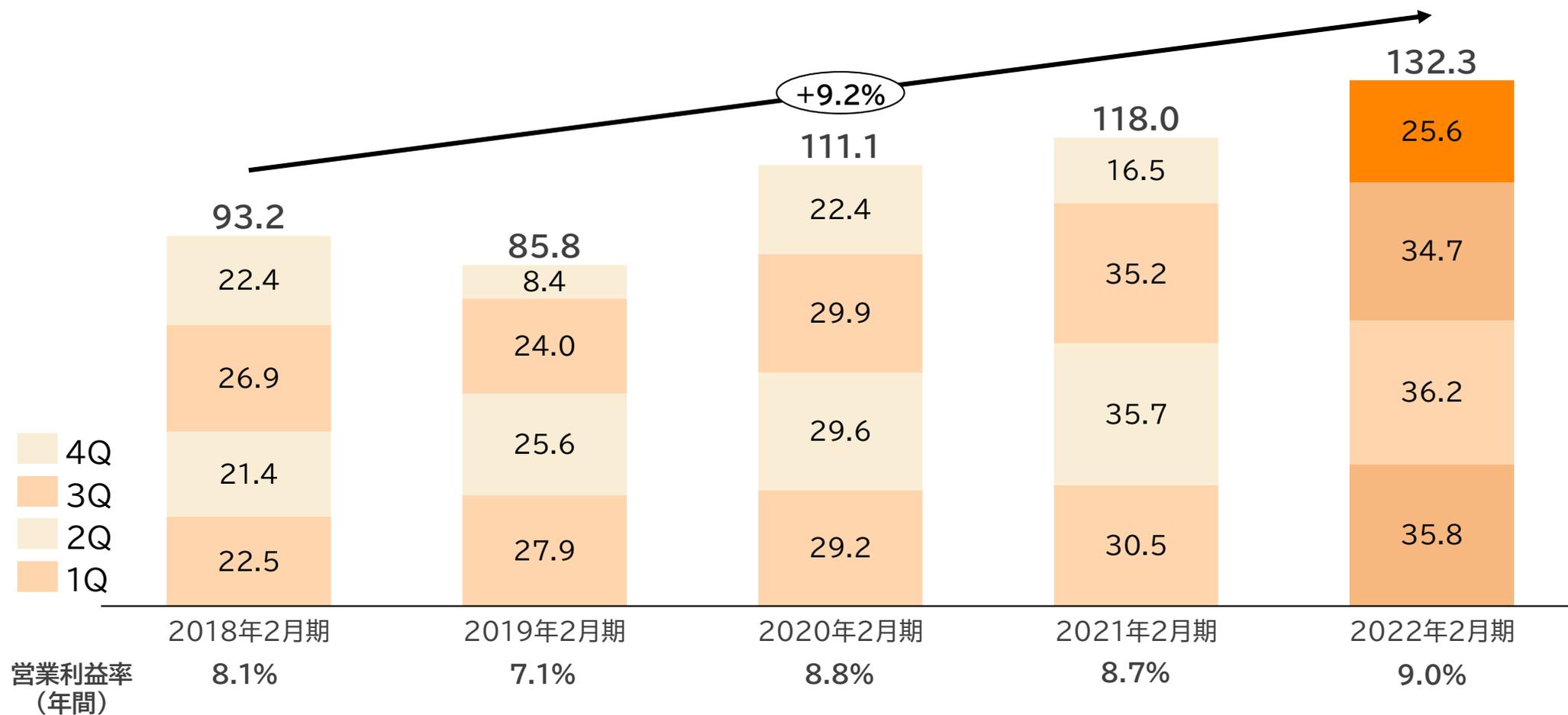
売上収益は前年度比+7.9%、過去4年間の年間平均成長率+6.1%を上回る増加



# 2022年2月期 営業利益推移

- 2019年2月期以降3期連続で増益を達成
- 営業利益率は、高収益のコロナ関連業務の拡大もあり、9.0%と高水準を実現

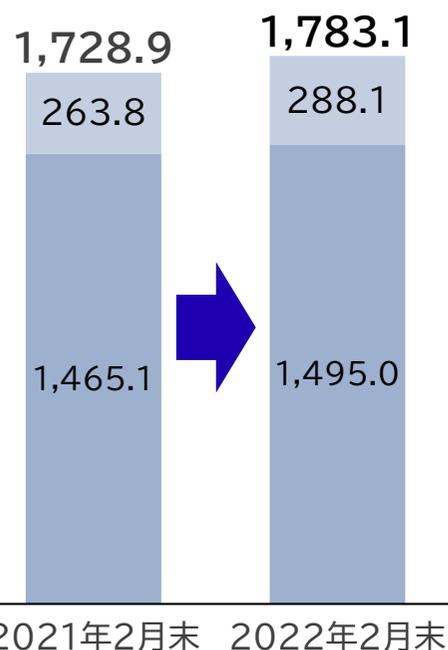
(単位:億円)



# 2022年2月期 連結財政状態計算書

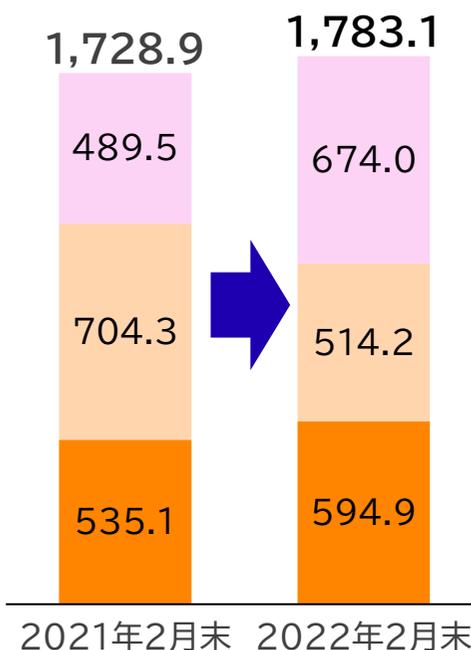
- 流動資産の増加は、主に営業債権15.4億円の増加、非流動資産の増加は主に使用権資産23.4億円の増加によるもの
- 流動負債及び非流動負債の増減は、主に返済期日に合わせて長期借入金と借入金(流動負債)との組み替えを行ったもの
- ネット有利子負債残高は、借入金の返済等により前年度末比43.7億円減少し532.5億円、Net DERは、当期利益及び借入金返済により、0.90倍に改善

## <資産>



■ 流動資産  
■ 非流動資産

## <負債・資本>



■ 流動負債  
■ 非流動負債  
■ 資本

## 主な内訳

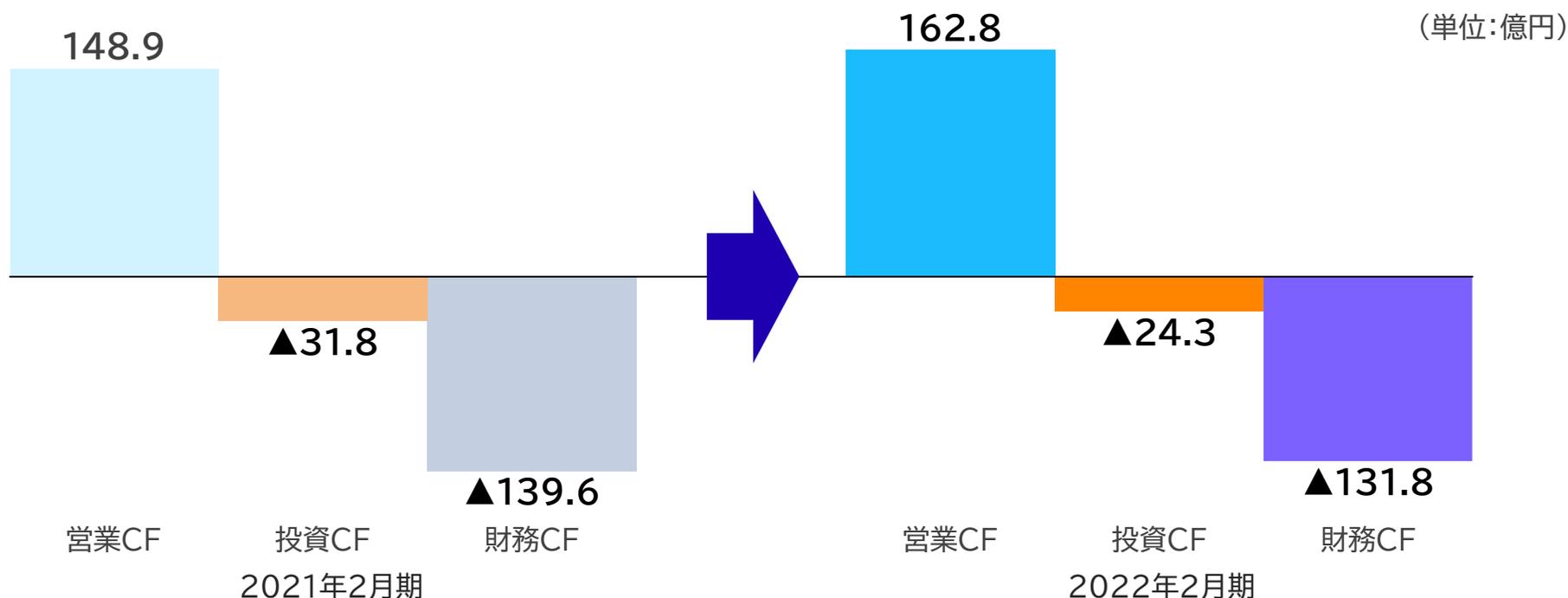
(単位:億円)

	2021年2月末	2022年2月末	増減
<b>流動資産</b>			
現金及び現金同等物	55.2	62.0	+ 6.8
営業債権	196.4	211.8	+ 15.4
<b>非流動資産</b>			
有形固定資産 (使用権資産を除く)	70.5	74.8	+ 4.3
使用権資産	302.4	325.8	+ 23.4
のれん	954.0	949.0	△5.0
<b>流動負債</b>			
借入金	202.3	374.8	+ 172.5
<b>非流動負債</b>			
長期借入金	429.1	219.7	△209.4
その他の長期金融負債	251.1	265.7	+ 14.6
親会社の所有者に 帰属する持分	531.1	589.9	+ 58.8
<b>ネット有利子負債</b>	<b>576.2</b>	<b>532.5</b>	<b>△43.7</b>
<b>Net DER</b>	<b>1.09倍</b>	<b>0.90倍</b>	<b>△0.19倍</b>

# 2022年2月期 連結キャッシュ・フロー計算書

- 営業活動によるキャッシュ・フローは、+162.8億円の収入
  - ・ 主な内容は、税引前利益134.6億円、減価償却費82.4億円、法人所得税の支払額による支出▲49.1億円
- 投資活動によるキャッシュ・フローは、▲24.3億円の支出
  - ・ 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▲16.5億円
- 財務活動によるキャッシュ・フローは、▲131.8億円の支出
  - ・ 主な内容は、借入金の返済による支出▲37.4億円、リース負債の支払額による支出▲60.9億円、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



# 2023年2月期 業績予想

# 2023年2月期 業績予想概要

- 売上収益は、コロナ関連業務の反動減を想定するものの、クライアントの旺盛なアウトソース需要による基礎業務の増加により1,480億円を見込む
- 営業利益は、増収効果、及び減損損失の反動増により140億円を見込む
- 親会社の所有者に帰属する当期利益は、92億円を見込む

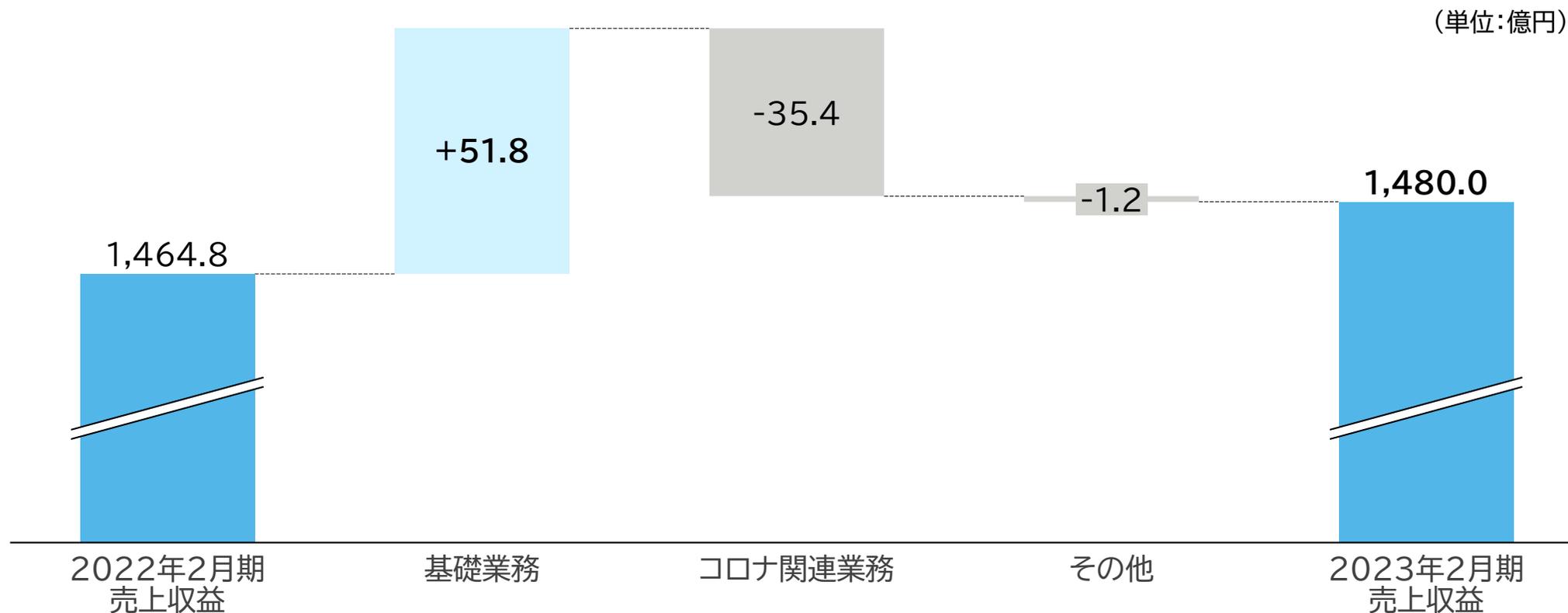
(単位:百万円)

業績予想	2022年2月期	2023年2月期 (予想)	前年度比増減	
			前年度比増減額	前年度比増減率
売上収益	146,479	<b>148,000</b>	+ 1,521	+1.0%
内、基礎業務	127,917	<b>133,100</b>	+ 5,183	+4.1%
内、コロナ関連業務	17,543	<b>14,000</b>	△3,543	△20.2%
営業利益	13,234	<b>14,000</b>	+ 766	+5.8%
営業利益率	9.0%	9.5%		
親会社の所有者に帰属する 当期利益	8,943	<b>9,200</b>	+ 257	+2.9%

※ 基礎業務 : 従来の継続業務及び通常スポット業務が対象。従来のスポット業務には継続性が高い業務も多く混在しており、継続業務と合わせた「基礎業務」として記載。

# 2023年2月期 売上収益予想(前年度比)

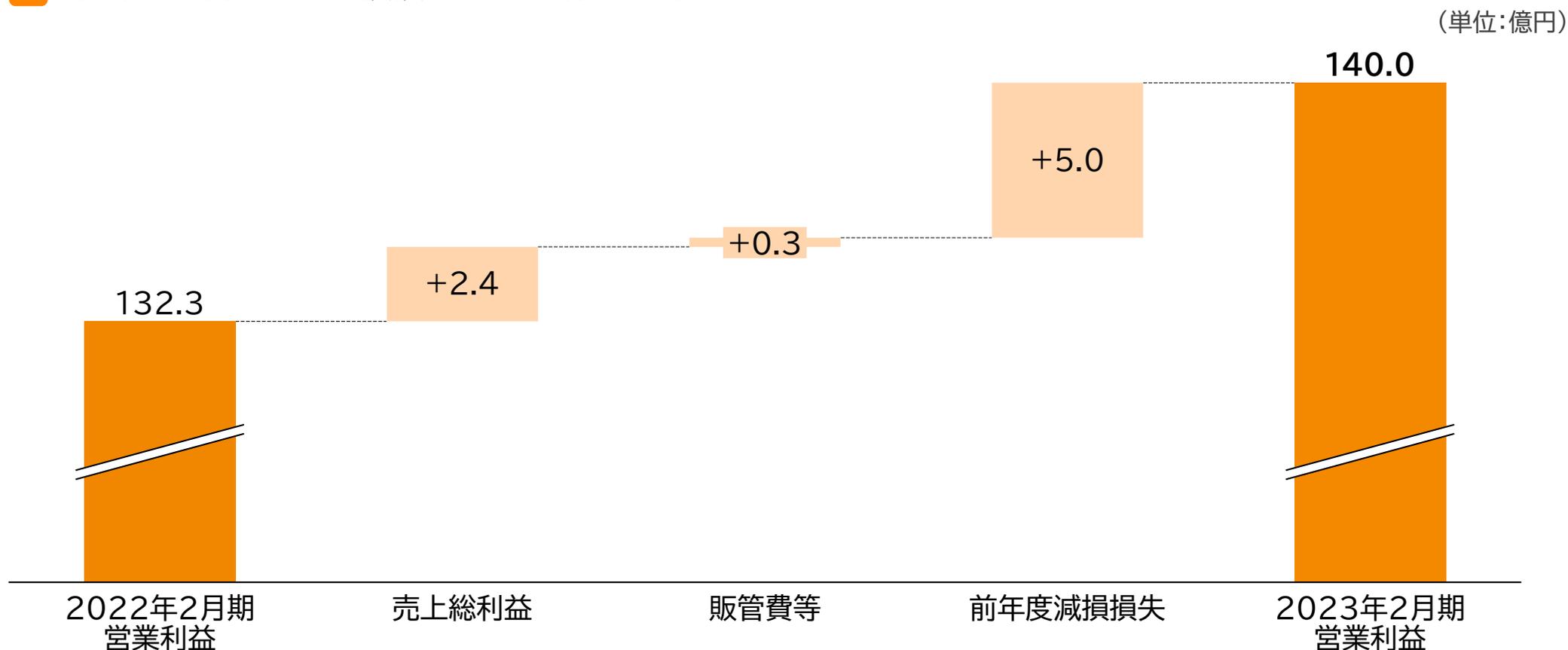
- 売上収益は、前年度比+15.2億円の1,480億円と増収を見込む
- 基礎業務は、コロナ対策が進む中で企業活動の活発化に伴う需要の高まりや、各種キャンペーンの再開等の取り込みにより、前年度比+51.8億円の増加を見込む
- コロナ関連業務は、前年度の反動により△35.4億円の減少を見込む



※ 基礎業務：従来の継続業務及び通常スポット業務が対象。従来のスポット業務には継続性が高い業務も多く混在しており、継続業務と合わせた「基礎業務」として記載。

# 2023年2月期 営業利益予想(前年度比)

- 営業利益は、前年度比+7.7億円増加の140.0億円を見込む
- 売上総利益は、高収益のコロナ関連業務の減少を見込むものの、基礎業務の増収効果により前年度比+2.4億円の増加を見込む
- 販管費等は、DX投資等による増加を見込むものの、前年度の本社移転関連費用の減少等により前年度比+0.3億円の増加(費用減少)を見込む
- 前年度に計上した減損損失の反動増+5.0億円を見込む



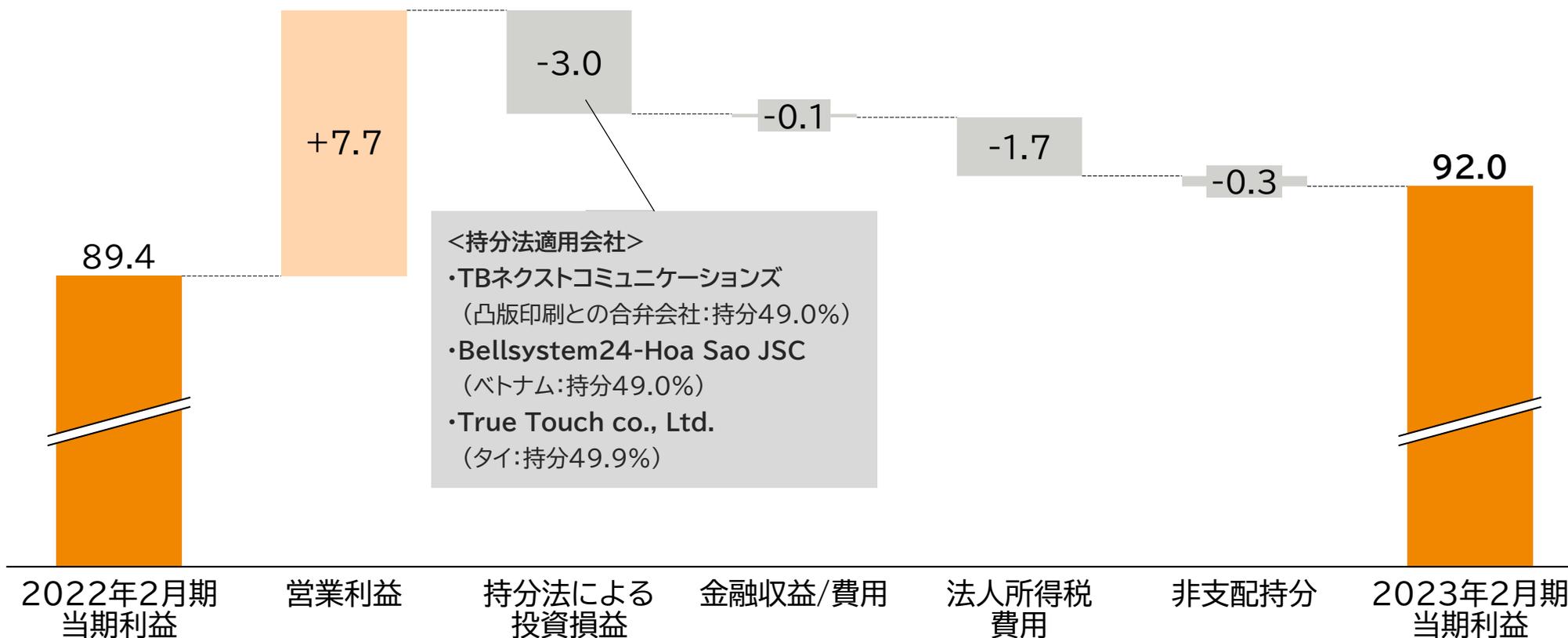
# 2023年2月期 当期利益予想(前年度比)

※ 親会社の所有者に帰属する当期利益



- 持分法による投資損益の減少を想定するものの、営業利益の増加により前年度比+2.6億円増加の92.0億円を見込む

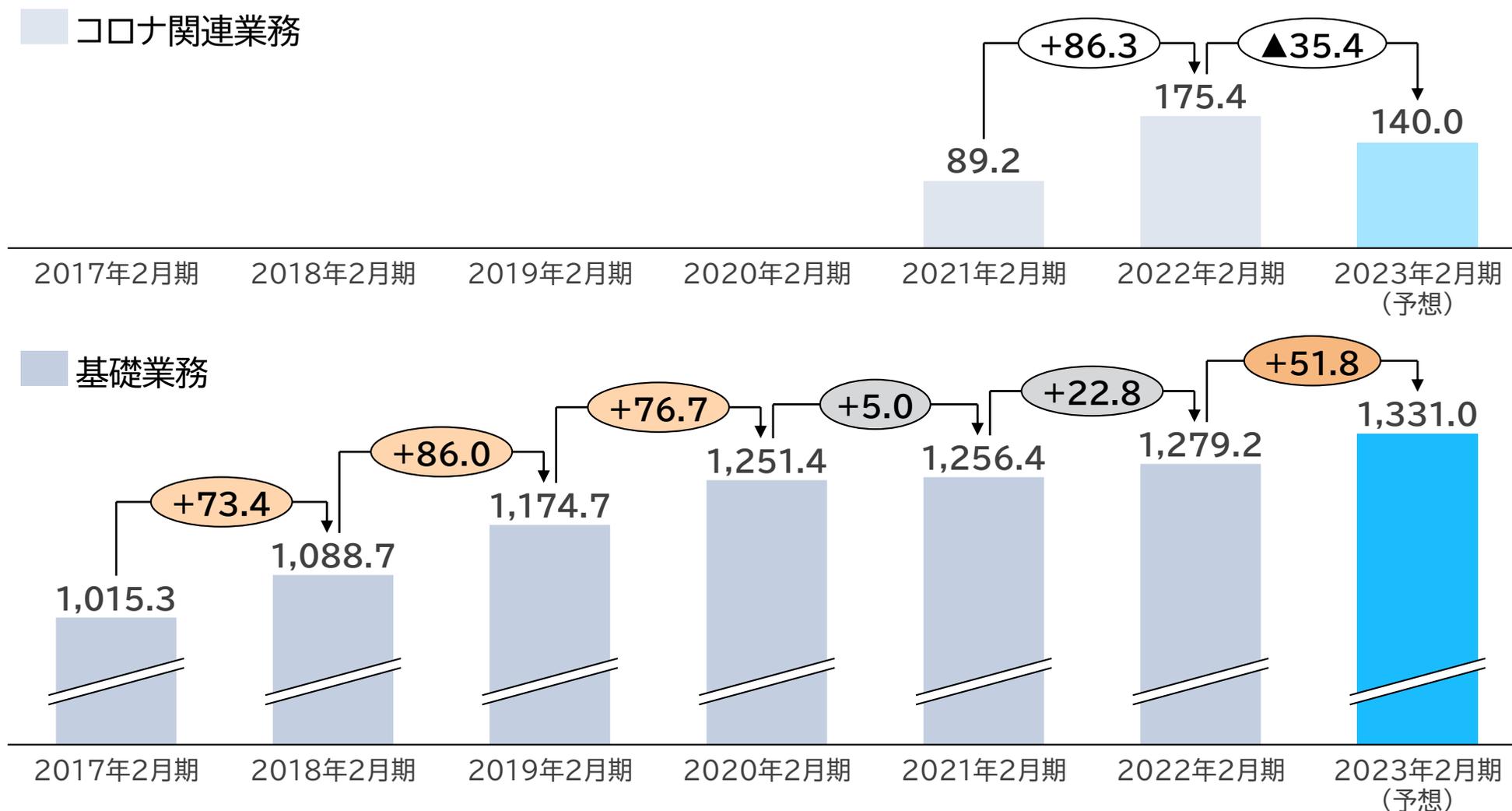
(単位:億円)



# 売上収益の推移（基礎業務・コロナ関連業務）

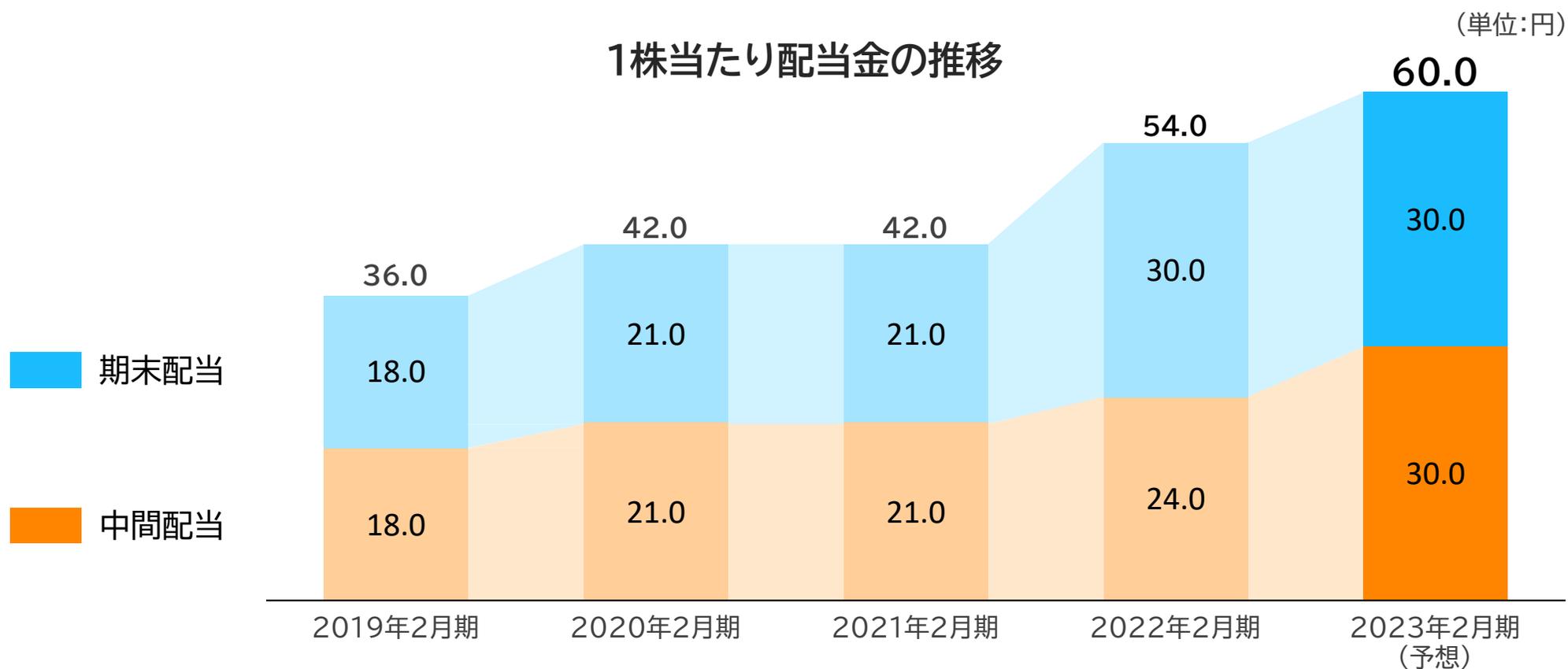
- コロナ関連業務は約2割(▲35.4億円)の反動減を想定
- 基礎業務(従来の継続業務+通常スポット業務)は、コロナ対策が進む中でクライアントの需要も回復傾向にあり、一定規模の増加を想定し、コロナ禍以前の水準を見込む

(単位:億円)



# 2023年2月期 配当予想

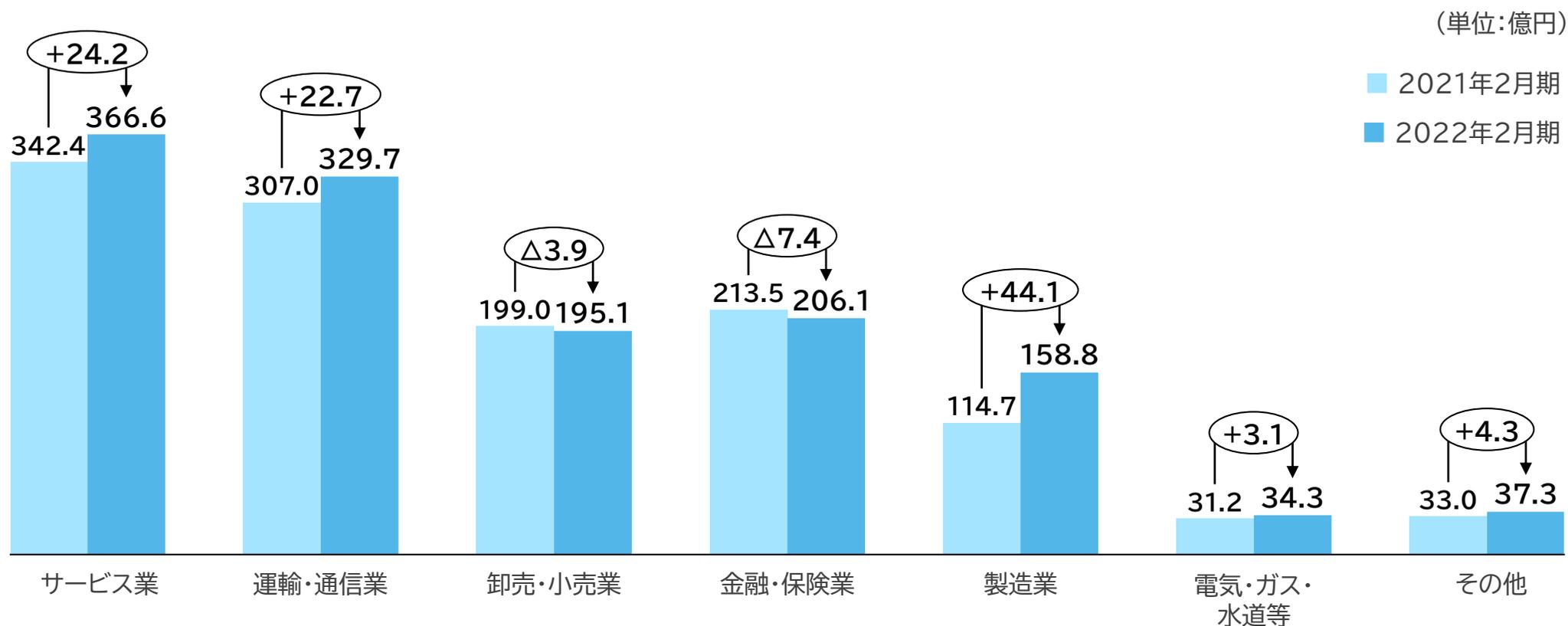
- 2023年2月期の1株当たり年間配当金予想は60円に増配
  - 連結配当性向50%を目標に着実な増配の実現を目指す



# Appendix

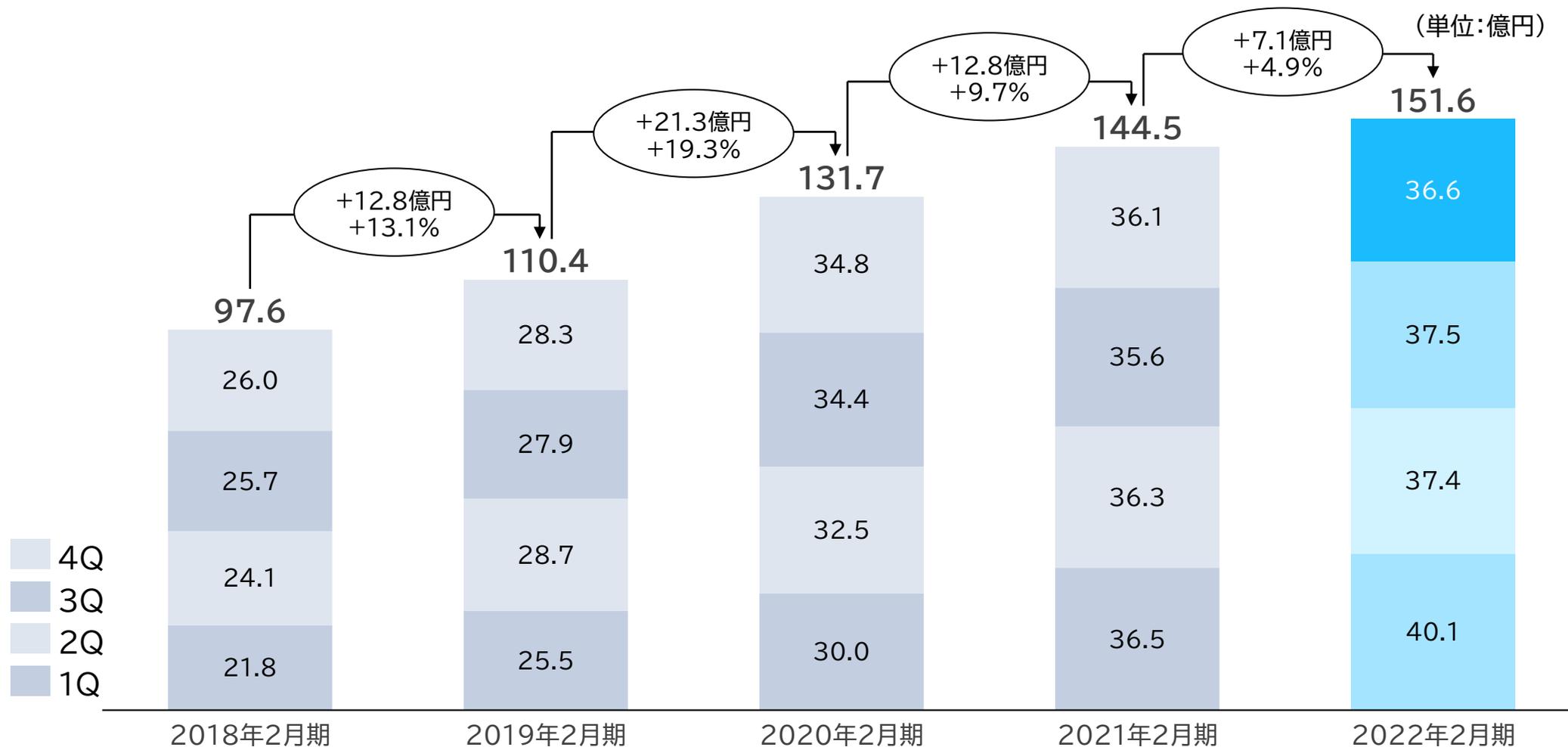
# 2022年2月期 業種別売上収益

- 業種別売上収益は、前年度比で「製造業」+44.1億円、「サービス業」+24.2億円、「運輸・通信業」+22.7億円を中心に増加
- コロナ関連スポット業務は、主に「製造業」、「サービス業」、「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



※ (株)ベルシステム24単体の売上収益上位300社が対象

- 伊藤忠シナジーによる売上収益は、151.6億円(前年度比+7.1億円)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」が増加



会社名	資本金 又は出資金	議決権の 所有割合	概要	所在地
 <b>TB ネクストコミュニケーションズ</b> <small>(株)TBネクストコミュニケーションズ</small>	3億円	49.0%	凸版印刷との合弁会社。 2020年10月より稼働を開始。 DX(デジタルトランスフォーメーション)推進を支援する次世代BPOサービスを提供。	国内
 Bellsystem24-Hoa Sao JSC	50億VND (約0.2億円)	49.0%	ベトナムのコンタクトセンター大手 Hoa Sao社に出資。ベトナム国内で CRMソリューションサービス、日本向け のオフショアサービスを提供。	ベトナム
 True Touch co., Ltd.	1.7億THB (約6.4億円)	49.9%	タイの通信サービス大手True Corporation Public Co., Ltd.の コンタクトセンター事業に出資。 タイ国内でサービスを提供。	タイ

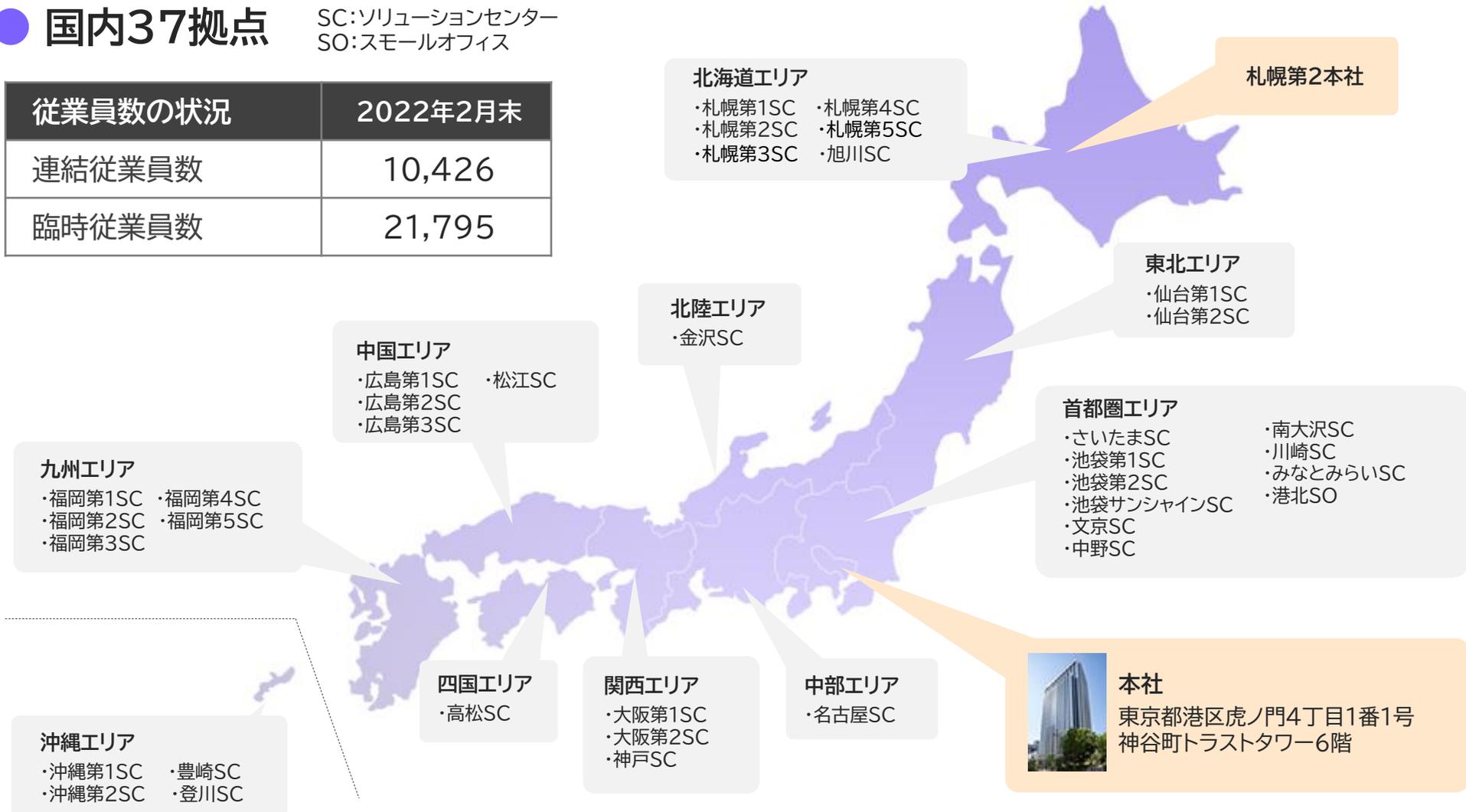
# 拠点体制 (2022年2月末時点)

- 2022年2月期は、既存センターの拡張を実施
- 2022年4月現在、首都圏エリア他で複数の新規センターを構築中

## 国内37拠点

SC:ソリューションセンター  
SO:スモールオフィス

従業員数の状況	2022年2月末
連結従業員数	10,426
臨時従業員数	21,795



## 台湾支店 (日商鈴華股份有限公司 台湾分公司)

## 面接・入社手続き・研修を完全オンライン化

- 700名/月の面接をオンラインにて対応
- 応募ハードルが下がることで応募数増加
- エリアを超えた面接官のアサインを実現



## ワクチン関連の膨大な問い合わせに「AIチャットボット」を活用

- コロナ関連業務等、短期大型案件にチャットボットを導入し架電量を削減
- 24時間、365日の対応窓口を実現



コンタクトセンター

応答率 **80%**以上



チャットボット

解決率 **80%**以上

電話と映像を融合したサポート  
「オンライン窓口センター」の開発を開始



## ベルフェイスと提携

- 電話・PC・スマホ等で、オペレーターと画面を共有し、対面に近い感覚で、行政・金融・通信分野などの契約・各種手続き処理等が可能

人事経理分野のコンサル+BPOを行う、  
新会社「Horizon One」を設立



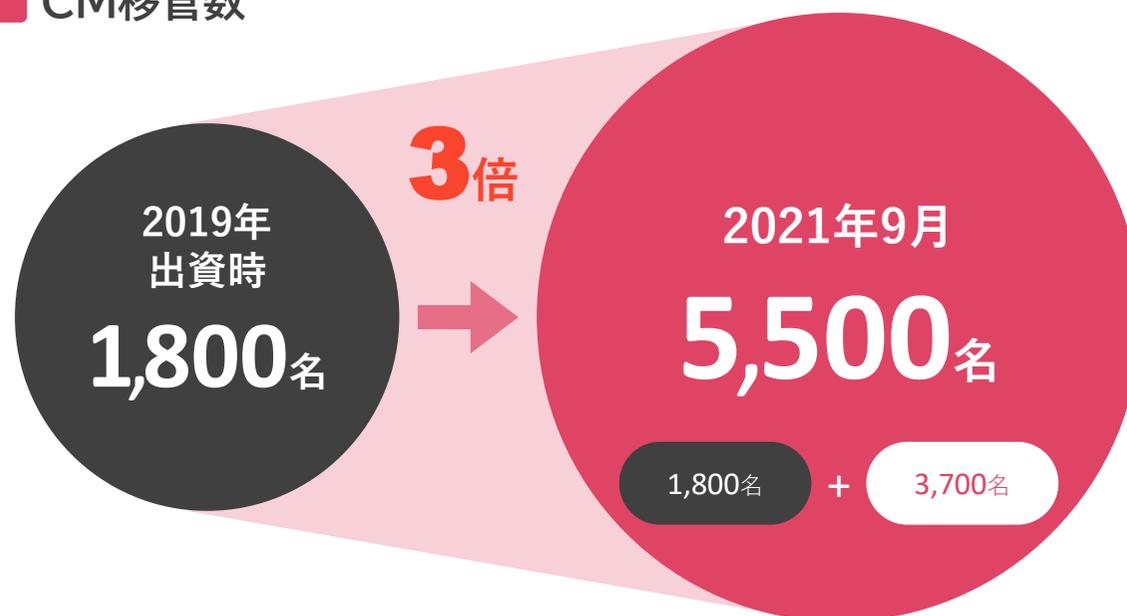
## レイヤーズコンサルティングと設立

- 戦略立案・業務改革・テクノロジー活用・リスキル・業務運用等、ワンストップで提供
- 税理士や社労士といった資格を必要とする専門性の高い業務も受託

タイの通信キャリア大手「True」のコミュニケーター 3,000名を、  
当社の出資するタイ大手コンタクトセンター「TrueTouch」へ移管

- ベルメソッドを提供し、退職率、サービスレベル等が、大きく改善

## ■ CM移管数



J-Winダイバーシティアワード アドバンス部門において準大賞を受賞 (※大賞は該当なし)



- 1,000社を超える企業から、当社および日本IBMが受賞。
- コンタクトセンター業界で初。

日本初のD&I認定『D&Iアワード2021』  
最高評価の「ベストワークプレイス」認定



- 「ジェンダー」「育児・介護」「障がい」「多文化共生」「LGBT」の5項目に対し、「ダイバーシティスコア」に照らして評価。
- 女性活躍推進だけでなくD&I全体のテーマを通じた全社での推進活動を評価。

## 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。

