

2027年2月期(2026年度) 第2四半期(中間期)決算補足資料 (2026年3月 - 2026年8月)

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

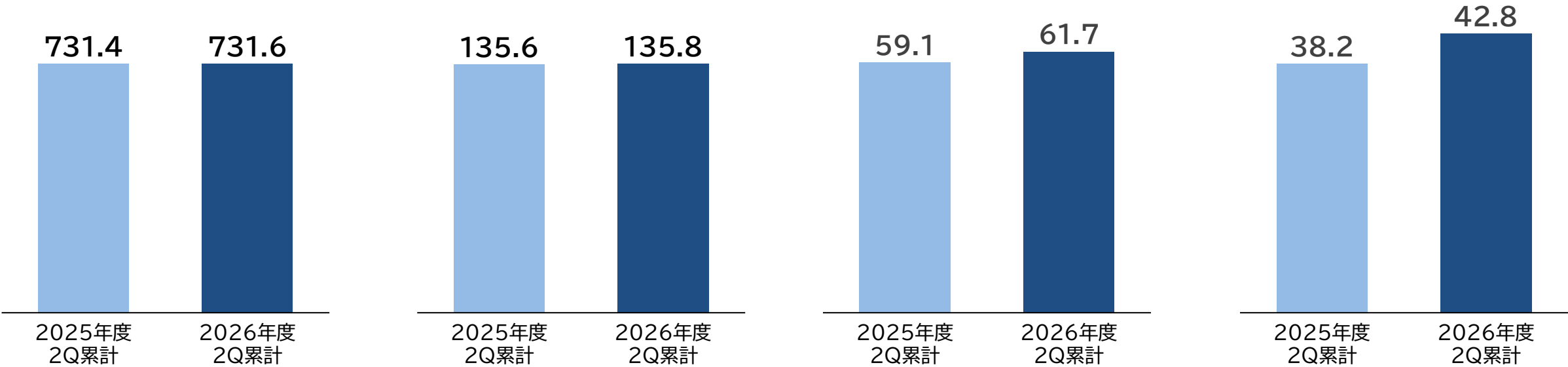
証券コード:6183

2026年10月14日

2026年度 第2四半期(中間期)決算業績

売上収益、売上総利益は、前年2Q累計比でほぼ横ばい、営業利益は拠点整理等の収益改善施策効果の継続等により+2.6億円の増加
親会社の所有者に帰属する中間利益は、持分法による投資損益の増加、及び1Qでの法人所得税費用の減少等もあり+4.6億円の増加

売上収益	売上総利益	営業利益	親会社の所有者に 帰属する中間利益
732億円 前年2Q累計比 + 0.2億円 (+ 0.0%)	136億円 前年2Q累計比 + 0.1億円 (+ 0.1%)	62億円 前年2Q累計比 + 2.6億円 (+ 4.4%)	43億円 前年2Q累計比 + 4.6億円 (+ 12.0%)



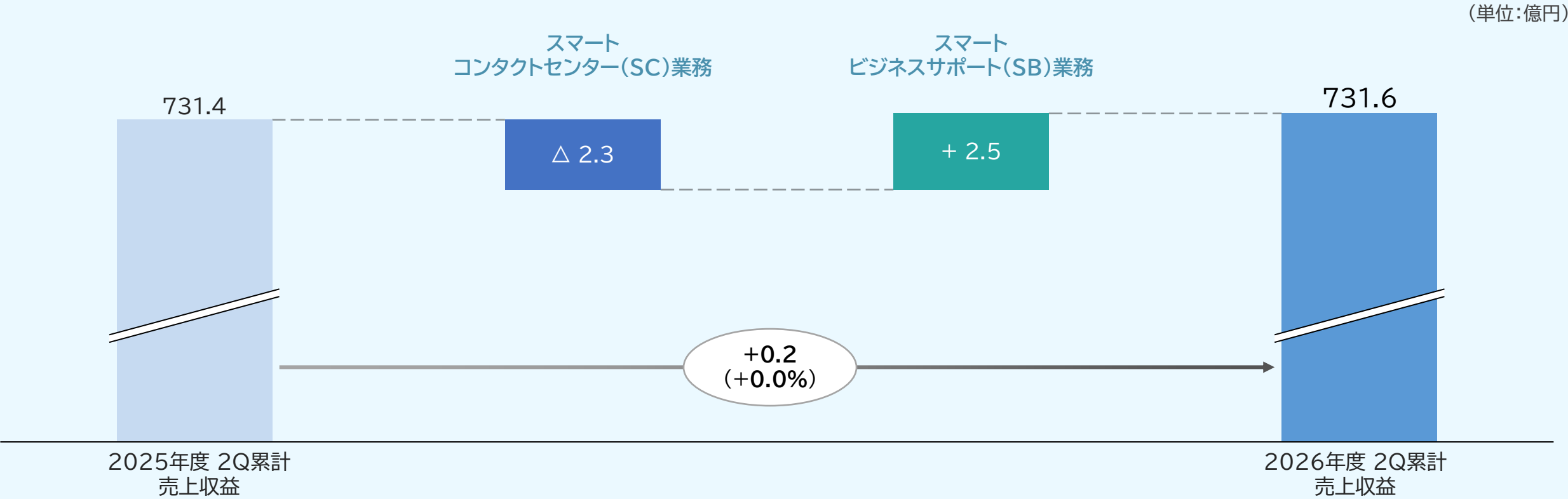
通期計画に対しての進捗率は、売上収益、営業利益ともに基準進捗率50%を未達ながら、ほぼ上期計画通り親会社の所有者に帰属する中間利益は、1Qでの法人所得税費用の一過性の減少もあり、50.0%を上回る進捗

(単位:億円)

	2025年度 2Q累計	2026年度 2Q累計	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	連結業績予想 (計画)	計画進捗率
売上収益	731.4	731.6	+0.2	+0.0%	1,520.0	48.1%
内、スマートコンタクトセンター(SC)業務	627.7	625.4	△2.3	△0.4%	1,290.0	48.5%
内、スマートビジネスサポート(SB)業務	103.7	106.2	+2.5	+2.4%	230.0	46.2%
売上総利益	135.6	135.8	+0.1	+0.1%	290.0	46.8%
売上総利益率	18.5%	18.6%			19.1%	
販売費及び一般管理費	▲ 77.2	▲ 75.2	+2.0	△2.6%	▲ 161.0	
その他の収益 / 費用	0.7	1.2	+0.5		1.0	
営業利益	59.1	61.7	+2.6	+4.4%	130.0	47.5%
営業利益率	8.1%	8.4%			8.6%	
持分法による投資損益	2.0	3.1	+1.1		5.5	
金融収益 / 費用	▲ 3.5	▲ 4.3	△0.8		▲ 9.4	
親会社の所有者に帰属する中間利益	38.2	42.8	+4.6	+12.0%	85.0	50.4%

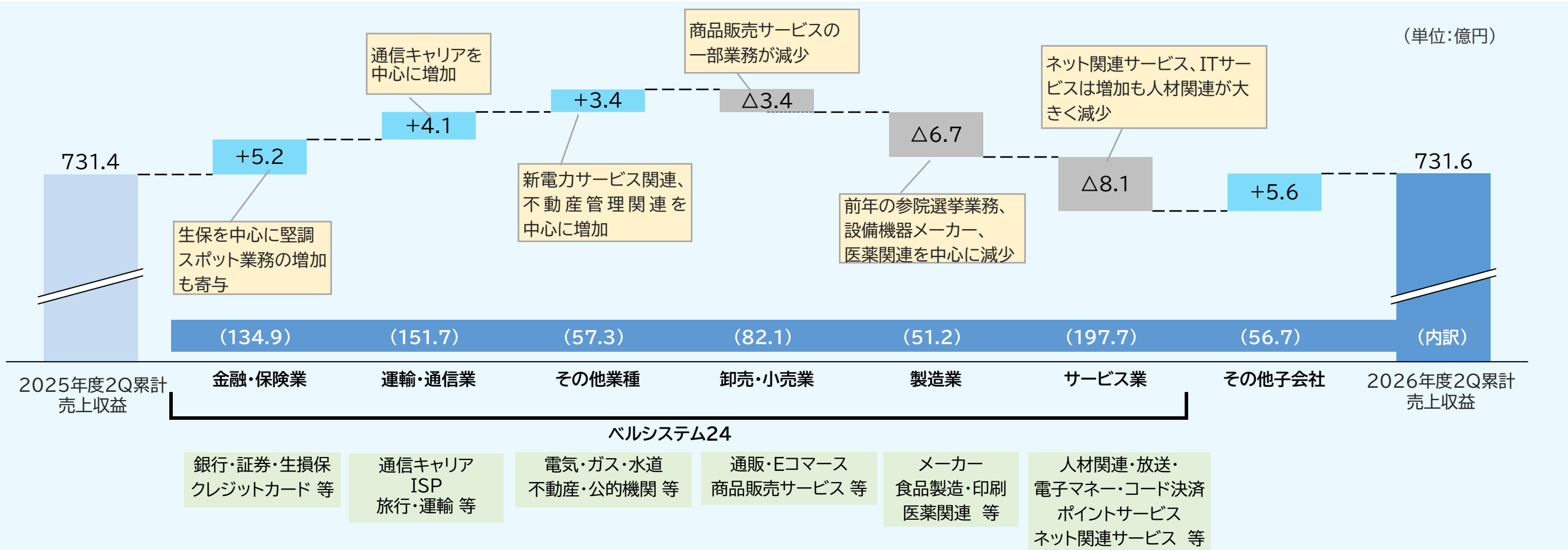
※ 2026年度より売上収益は、SC業務とSB業務に区分して表示しており、2025年度のその他の事業はSC業務に組み入れて表示

- 売上収益は731.6億円で、前年2Q累計比ほぼ横ばい
- スマートコンタクトセンター(SC)業務は、人材関連業務の減少に加え、前年7月の参議院選挙業務の反動減の影響を、新規業務やその他子会社における増加で吸収できずに前年2Q累計比△2.3億円の減少
- スマートビジネスサポート(SB)業務は、通信キャリア等の顧客・取引管理業務やHorizon One社での人事・経理系業務が増加し、前年2Q比+2.5億円の増加



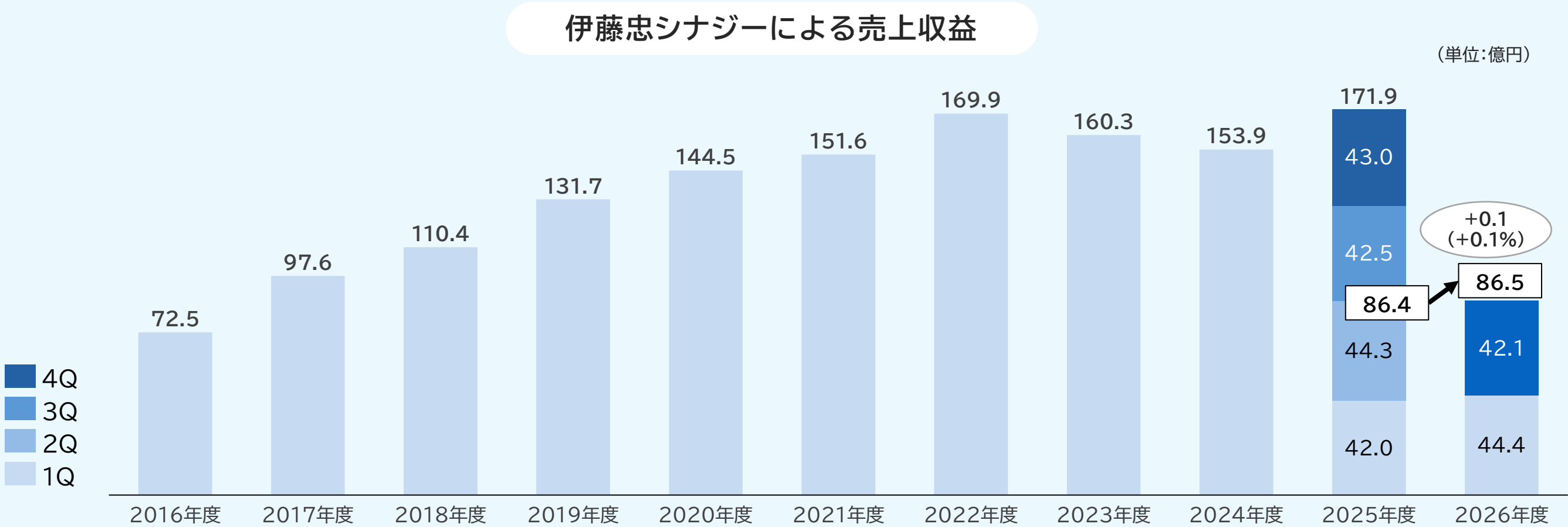
※ その他の事業については、金額が僅少であるため、今年度よりSC業務に含めて表示

ベルシステム24の業種別売上収益は、前年2Q累計比で「金融・保険業(保険関連)」、「運輸・通信業(通信キャリア)」、「その他業種」が増加、一方で「サービス業(人材関連)」、「製造業」、「卸売・小売業」が減少



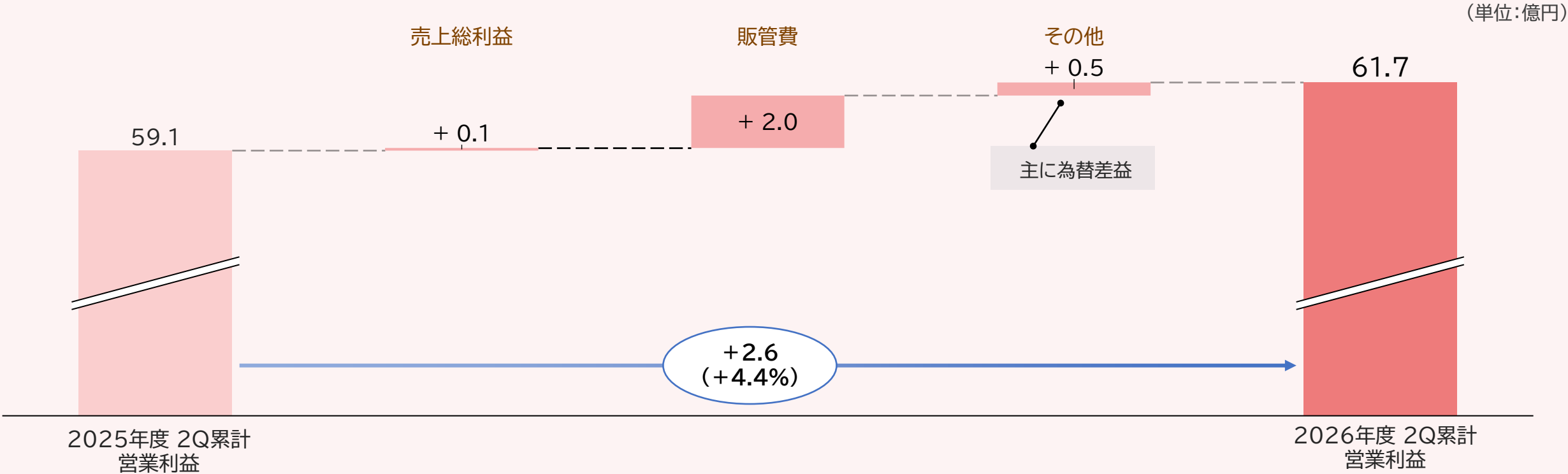
※ 今年度より、ベルシステム24単体の業種別売上内訳について、集計対象範囲を従来の上位300社から全取引先に変更するとともに、取引先の事業内容および取引実態を踏まえ、一部取引先の業種区分を見直しております

- 伊藤忠シナジーの売上収益は86.5億円と、前年2Q累計比で横ばい
- 通信キャリアの堅調や伊藤忠グループ会社紹介先のCRMシステム統合支援業務の増加はあるも、卸売・小売業での一部業務終了の影響を受け、伸び悩み

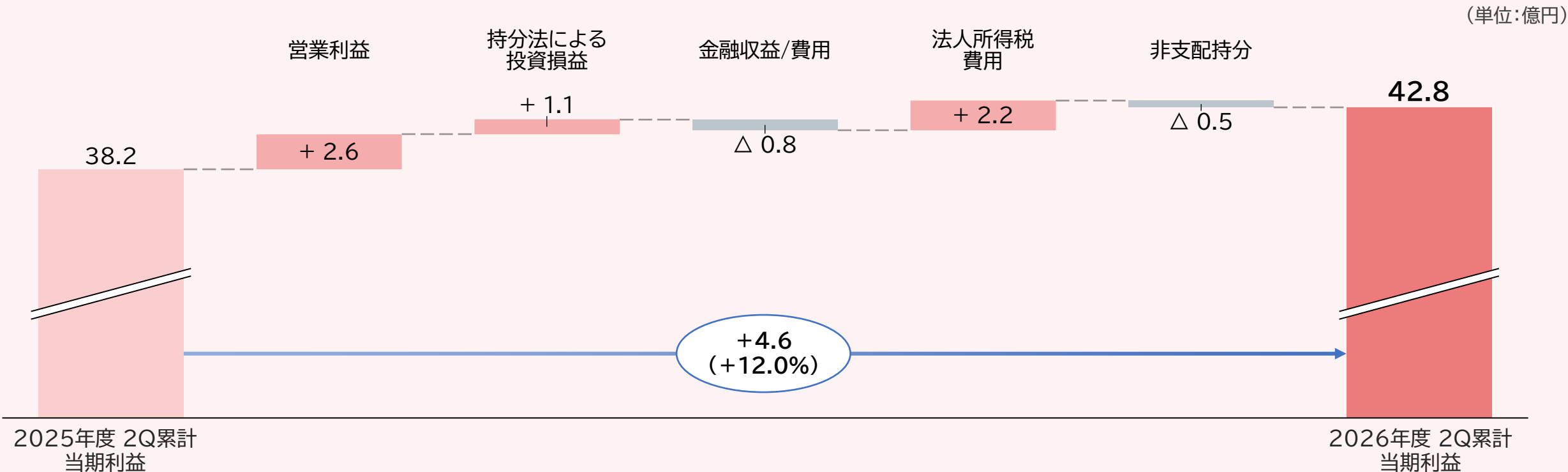


※ 伊藤忠シナジーは、伊藤忠グループ各社及び伊藤忠グループからの紹介先との取引となります。

- 営業利益は61.7億円で、前年2Q累計比+2.6億円(+4.4%)の増加
- 売上総利益は、前年2Q累計比で微増
 - 売上収益増減の影響は横ばいの一方、請求単価の適正化や拠点整理等の業務効率化による収益性改善効果を、物価上昇に伴う設備関連費用の増加が相殺し、売上総利益は微増にとどまる
- 販管費は、前年2Q累計比△2.0億円の費用減少(増益要因)
 - 賃上げ施策による人件費の増加はあるものの、減価償却費の減少等が寄与



- 当期利益は42.8億円で、前年2Q累計比+4.6億円(+12.0%)の増加
- 持分法による投資損益は、CTCファーストコンタクト社、True Touch社の2社が顧客基盤を拡大して好調で、前年2Q累計比+1.1億円の増加
- 金融収益/費用は、市場金利上昇に伴う借入金利息増加により、前年2Q累計比△0.8億円(減益要因)
- 法人所得税費用は、1Qでの優遇税制の適用もあり、前年2Q累計比+2.2億円(増益要因)



※ 当期利益＝親会社の所有者に帰属する中間利益

Horizon One株式会社の株式譲渡

当社の連結子会社であるHorizon One株式会社(以下、Horizon One)の株式1%を、同社の既存株主である株式会社レイヤーズ・コンサルティング(以下、レイヤーズ・コンサルティング)へ譲渡し、出資比率を当社51%:レイヤーズ・コンサルティング49%から50%:50%へ変更。両社の強みをより活かした案件創出・事業領域の拡大を通じてHorizon Oneの利益成長を加速し、当社グループの利益成長につなげる。

● 本件株式譲渡の背景

- ・ Horizon Oneでは、レイヤーズ・コンサルティングのコンサルティング・案件創出力と、当社のBPO実装・運営力を組み合わせて事業を展開
- ・ これまでの案件創出実績等を踏まえ、両株主を対等な資本関係とすることで、レイヤーズ・コンサルティングの継続的なコミットメントを確保

● 今後の見通し

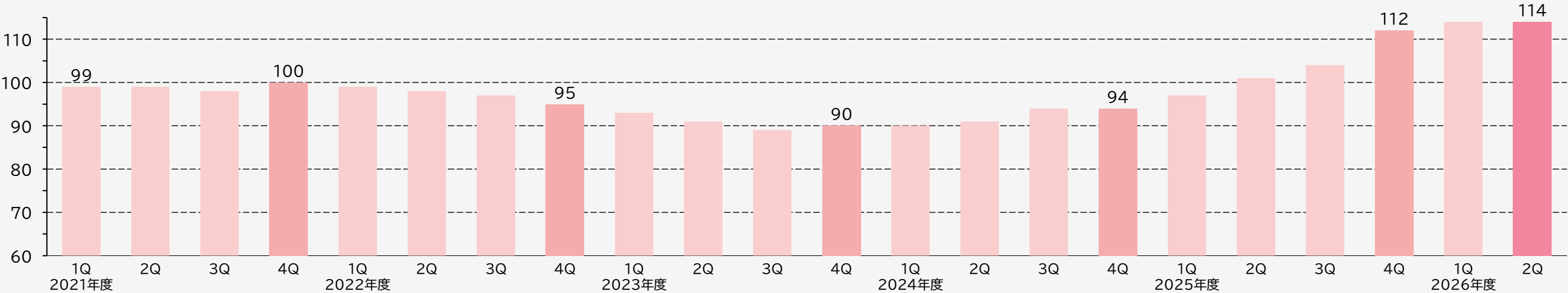
- ・ Horizon Oneは当社の連結子会社から持分法適用会社へ変更
- ・ 当社は50%の持分を継続保有し、レイヤーズ・コンサルティングとともに事業成長を支援
- ・ 2027年2月期第3四半期に、支配喪失に伴う残存持分の公正価値評価等により、約8億円を「その他の収益」に計上する見込み

CM人数は減少傾向が継続、2024年度以降の収益改善施策の実施によりCM一人当たりの生産性は着実に向上

CM一人当たり生産性

※ (株)ベルシステム24のCM一人当たり売上総利益(年間換算額)
CM人数は、直雇用CM人数+派遣社員数(それぞれ1日8時間勤務換算)にて計算

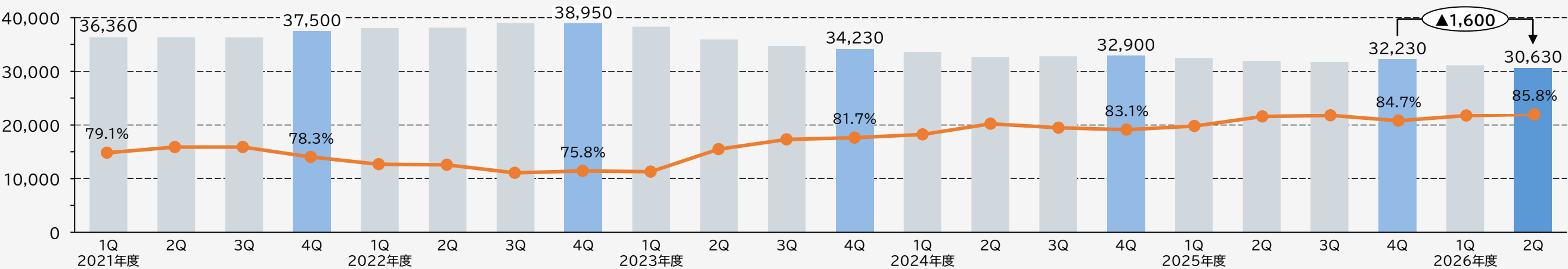
CM一人当たり売上総利益 (単位:万円)



CM人数／直雇用CM比率

※ CM人数=(株)ベルシステム24の直雇用CM数+派遣社員数
※ 直雇用CM比率=直雇用CM人数÷CM人数(いずれもコロナ関連業務を除く)

直雇用CM比率 (%) (単位:人)



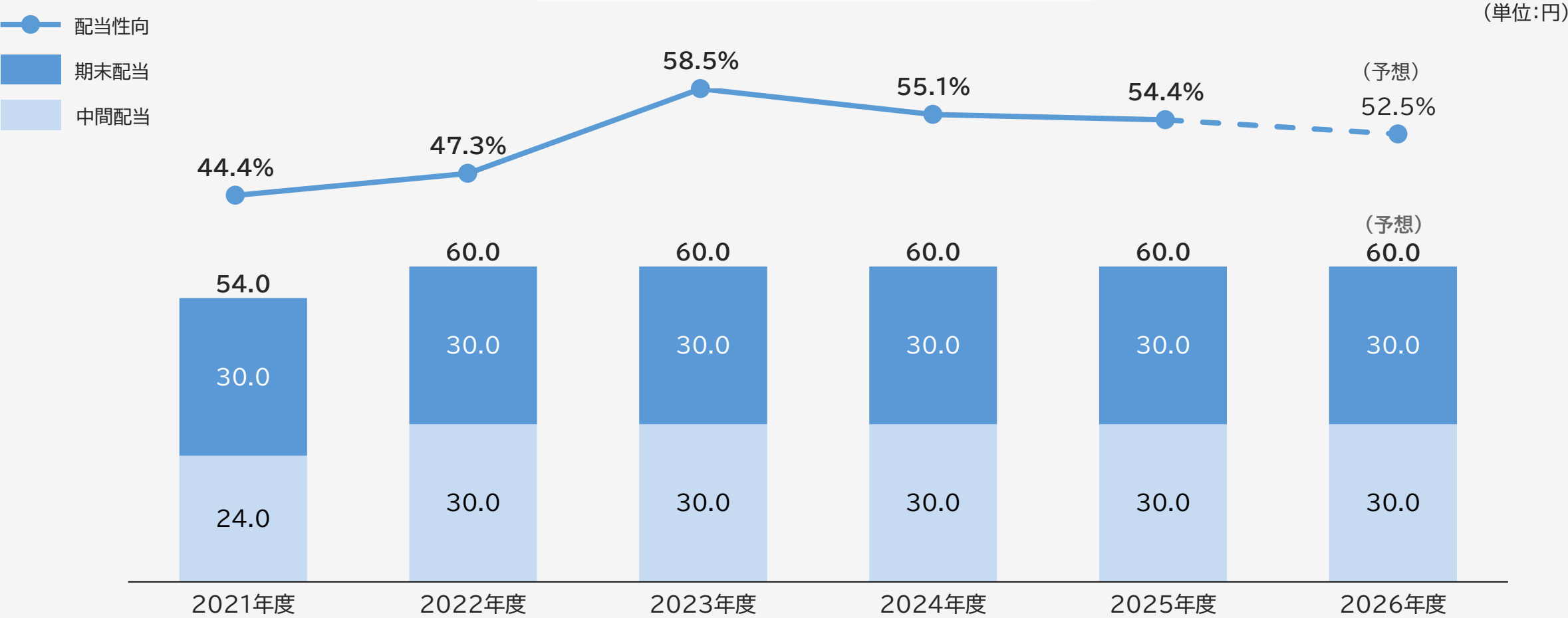
(単位:億円)

連結財政状態計算書 概要				
	2026年2月末	2026年8月末	増減	
流動資産	297.2	280.9	△16.3	主に大口の営業債権回収により減少
非流動資産	1,401.0	1,381.7	△19.3	主に使用権資産が拠点整理により減少
資産合計	1,698.2	1,662.6	△35.6	
流動負債	457.9	434.3	△23.6	
内、借入金	173.0	163.0	△10.0	
非流動負債	492.5	458.9	△33.6	
内、長期借入金	314.4	293.4	△21.0	
資本	747.8	769.3	+21.5	
内、親会社の所有者に帰属する持分	739.3	759.7	+20.4	
内、非支配持分	8.5	9.6	+1.1	
負債及び資本合計	1,698.2	1,662.6	△35.6	
株主資本比率	43.5%	45.7%	+2.2%	株主資本比率は上昇 → ネット有利子負債の減少によりNet DERは低下
ネット有利子負債残高	415.5	386.8	△28.7	
Net DER	0.56倍	0.51倍	△0.05倍	

連結キャッシュ・フロー計算書 概要				
	2025年度 2Q累計	2026年度 2Q累計	増減	
営業活動によるキャッシュ・フロー	110.6	95.7	△15.0	
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2.3	△ 11.3	△9.0	
内、設備投資	△ 5.3	△ 11.1	△5.9	HOL・セキュリティ関連投資
内、事業投資	△ 1.0	△ 0.4	+0.6	
フリーキャッシュ・フロー	108.3	84.4	△24.0	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 87.9	△ 86.8	+1.1	
内、借入金増減	△ 38.0	△ 31.0	+7.0	
内、配当金の支出	△ 22.1	△ 22.3	△0.2	
内、リース債務返済	△ 33.2	△ 32.6	+0.6	
現金及び現金同等物の期末残高	90.4	69.6	△20.9	

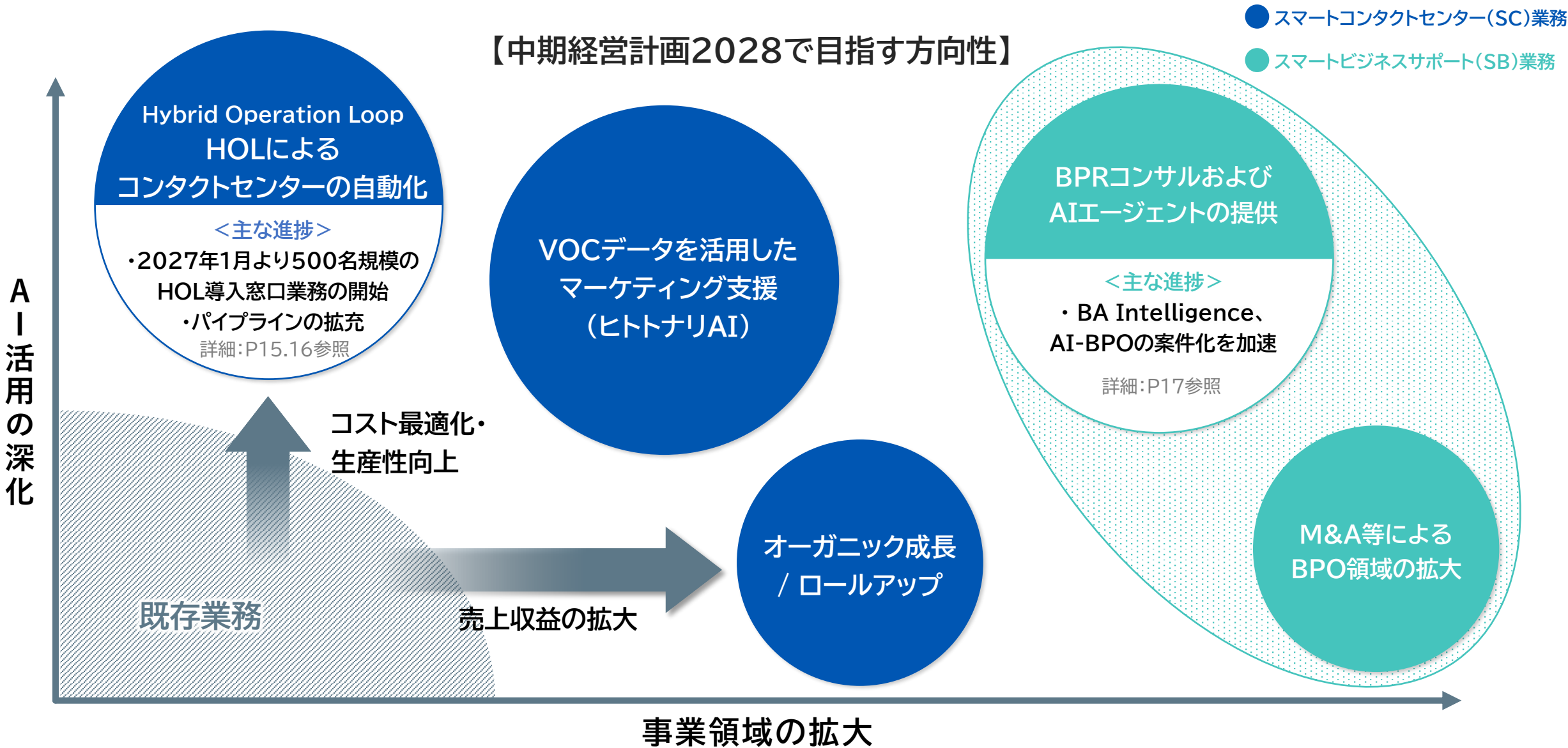
- 年間(期末)配当金は、期初予想(2026年4月8日公表)から変更なし
- 連結配当性向50%を基本方針として、今後も利益の拡大を通じて増配の実現を目指す

1株当たり配当金・配当性向の推移

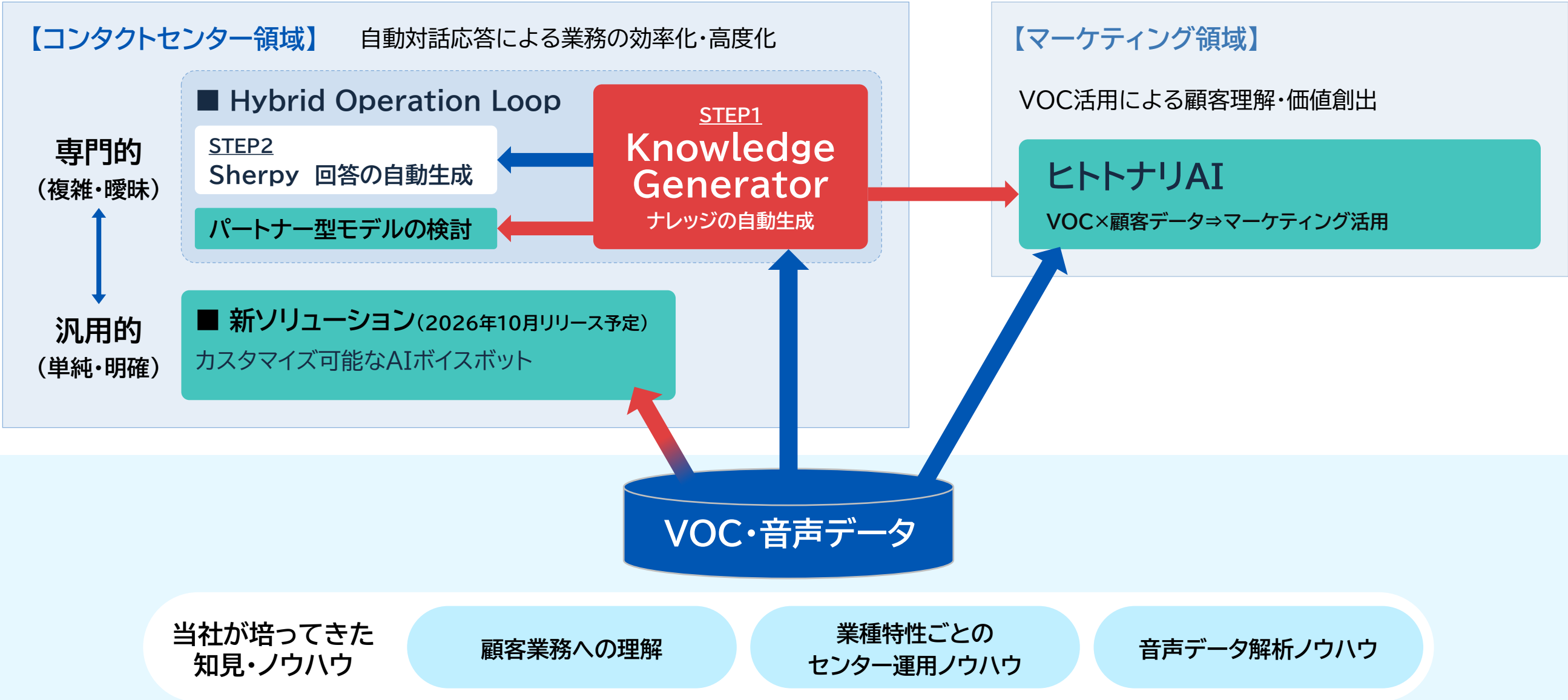


2026年度 第2四半期の取り組み

当社は、AIを脅威ではなく成長機会と捉え、中期経営計画2028では「AI活用の深化」を成長戦略の柱の一つに位置付け。
「AI活用の深化」「事業領域の拡大」の両軸で、成長戦略の実装・事業化が進展。

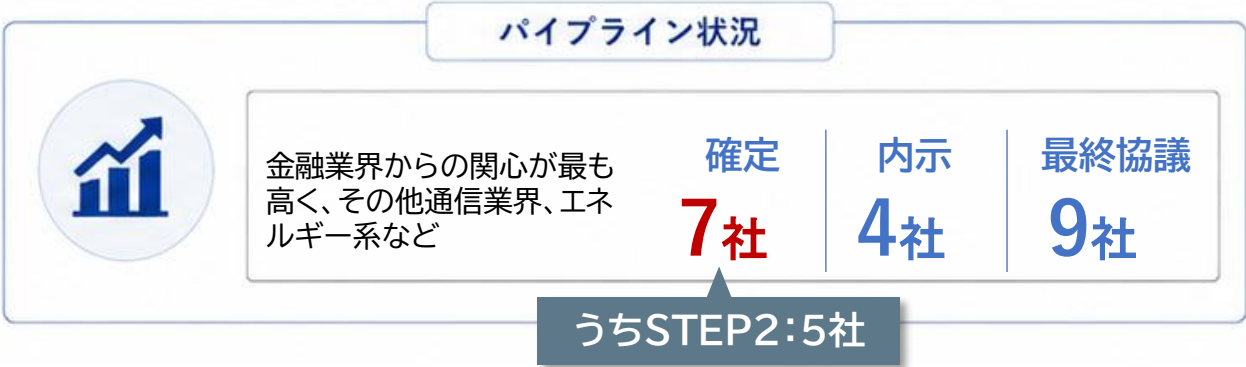


顧客業務への理解、多様な業務実績、KCS準拠のナレッジをもとに蓄積したVOC・音声データを活用し、ヒトナリAIによるマーケティング活用、HOLによる高度な業務領域に加え、汎用的な簡易業務向けの自動対話応答ソリューションを提供開始

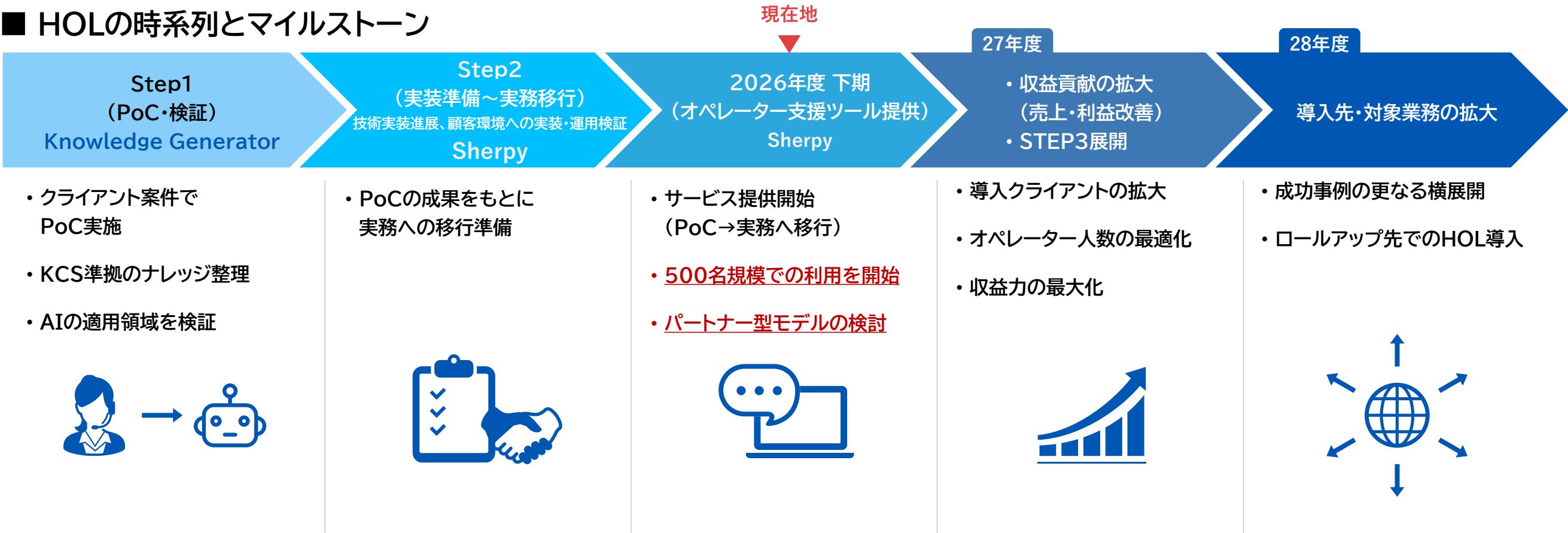


2027年1月より500名規模の実運用開始予定、パイプラインも着実に拡大

売上計上は当初想定より後ろ倒しとなるものの、事業化プロセスはPoCから実稼働フェーズへ着実に移行



HOLの時系列とマイルストーン



子会社のBA Intelligence(BAI)のAI実装力を活用し、BPOを高度化する「AI-BPO」の案件化が進展。

受注案件数 (ベルシステム24×BAI連携)

大手通信事業者、ISP等 **4案件**を受託

案件パイプライン

製造業、人材関連等 **10社強**と商談中

導入事例) ISP事業者におけるAI-BPOの取り組み

既存業務の分析



業務を分析、
AI適用領域と導入順序を決定

AIの実装・定着



AIエージェントを実装

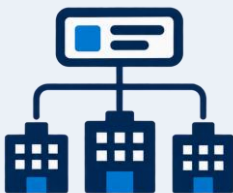
業務効率化・品質向上



現場スーパーバイザー(AI-SV)が
AIを活用し運用を統括、BAIの専門
スキルで効率・品質を改善



今後の展望



AI-SVによる成功事例を、
他業種・他案件で拡大

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风险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。