

平成 19 年 2 月 7 日

各 位

会社名 ヒラキ株式会社
代表者名 代表取締役 野崎 誠
(コード番号 3059 東証第二部)
問合せ先 取締役経営企画室長
岡崎 守隆
(TEL 078-969-3090)

株式会社パソネックスとの業務提携に関するお知らせ

当社は、平成 19 年 2 月 7 日に開催の取締役会におきまして、株式会社パソネックス（代表取締役社長：大倉 輝久、本社：大阪府泉佐野市、以下「パソネックス」という）と、自社一貫体制を活用した靴の販売力の拡大や、今後他社通販会社向け業務ソリューションを提供する事業戦略構築に向け、コールセンター業務ならびに人材派遣業務について戦略的業務提携を行なうことを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 業務提携の理由

当社は、平成 18 年 11 月に東京証券取引所市場第二部へ上場し、自社企画開発による靴・履物（直輸入品）を中心として、通信販売事業、店舗販売事業および卸販売事業を行なっております。

当社の主力事業である通信販売事業の受注業務につきましては、これまで当社コールセンターのほか、パソネックスに業務委託し事業の拡大を実現してまいりました。

今後、当社が成長・拡大していくためには、「靴・履物」の商品力強化が重要であります。その実現に向け、平成 19 年 1 月 18 日に発表の「組織変更および人事異動に関するお知らせ」のとおり、平成 19 年 2 月 1 日より自社の靴を全社横断的に戦略展開する「靴事業推進部」を新設し取り組みをスタートさせました。さらに商品力を強化させるために、自社一貫体制を持つ当社の強みを商品の企画・開発に活かすよう「お客さまが本当に欲しいと思われる商品（潜在的なニーズのある商品）」の掘り起こしを、自社データの活用のほか、通信販売事業におけるコールセンター業務においてお客さまのご要望を通じて実現していく方針であります。また、通信販売事業の拡大に伴いコールセンター業務の高度化が求められることから、コールセンター業全般において、アウトバウンド業務（販売促進・セールス業務）・インバウンド業務（受注業務）でノウハウを有したパソネックスと業務提携を行うことといたしました。

また、今後の事業拡大に向け、通信販売事業における物流業務や店舗販売業務の店舗運営等、人材の確保は今後の事業拡大を進める上で重要な課題となることが予想され、人材派遣業務についても同様に業務提携を行うことといたしました。

さらに、今後通信販売事業におきまして、当社の持つノウハウとインフラ（販売促進や出荷業務等）活用と、パソネックスの持つコールセンター業と人材派遣業を活かし、共同してメーカー等への通信販売の業務支援（通信販売業務ソリューション）の事業化も視野に入れ、戦略的に業務提携を行うことといたしました。

2. 業務提携の内容

- (1) 通信販売事業のコールセンター業務における全般（アウトバウンド業務・インバウンド業務）
- (2) 全事業部門の人材の確保における人材派遣業務全般
- (3) メーカー等の通信販売の業務支援における事業化の全般
- (4) その他前3号に関連する情報提供、相談対応、営業同行等の付帯業務

3. 業務提携先の概要

①商号	株式会社パソネックス
②主な事業内容	コールセンター業・人材派遣業
③設立年月日	平成11年10月1日
④本店所在地	大阪府泉佐野市りんくう往来北1番地
⑤代表者	代表取締役社長 大倉輝久
⑥資本金の額	2億1000万円
⑦当社との関係	現在、通信販売事業における受注業務を業務委託しております。

4. 提携日程

平成19年2月7日	取締役会決議
平成19年2月16日	業務提携契約締結

5. 今後の見通し

今回の業務提携による、業績に与える影響については軽微であると予想されますが、当社では今回の提携を通じて通信販売事業を中心とした事業の成長・拡大を図り、今後の収益力をさらに強化してまいります。

以上