

東証第1部 3654



2018年8月期第2四半期 決算説明会

2018年4月20日

1. 2018年8月期第2四半期 決算概況	・・・ 2
決算ハイライト	3
トピックス	4
損益計算書の概要	5
BBFグループ買収による事業体質の変化	6
商材別売上高実績	7
稼働スタッフ数の推移	8
貸借対照表の概要	9
キャッシュ・フロー計算書の概要	10
2. 2018年8月期 計画と取り組み	・・・ 9
業績計画	11
商材別売上高計画	12
BBFグループ買収による事業体質の変化	13
配当計画	14
2018年8月期の具体的取り組み	15-18



1. 2018年8月期第2四半期 決算概況

通信分野の低迷や人手不足が顕在化する中 売上高は予算達成するも営業利益は未達で着地

売上高

32,022百万円

前期比 212.6%

期初計画比 101.7%

- ◆ 前期に子会社化したビービーエフのEC・TC業務支援が好調に推移、ランチ・アウトが展開するホールセール事業と合わせて売上高を牽引。
- ◆ 通信分野において、大手3キャリアを中心としてNTT光回線卸による「転用」ニーズ一巡等により、各通信キャリア間のシェアが固定化し積極的な販売支援が鈍化。格安SIMにて上積みしたが全般的に伸び悩んだ。
- ◆ 持続的な訪日外国人旅行者の増加を背景にインバウンド向けビジネスが好調に推移。多言語対応を求めるクライアントニーズを捉えて外国人人材サービスの売上高が拡大。

営業利益

1,457百万円

前期比 95.5%

期初計画比 82.5%

- ◆ 粗利益は通信分野において、各通信キャリアの販売体制がいまだ流動的であり、積極的な販売支援が鈍化、アウトソーシング事業の収益が伸び悩んだ。一方で人材派遣事業においては、次世代の事務局への転換を目指した新規取引先開拓により粗利益は拡大。取引先との継続的な派遣料金の改定交渉等が奏功し粗利率を維持。
- ◆ コスト面においては、スタッフ募集費の効率的な運営や広告宣伝費の抑制等により販管費率は前期対比改善したものの、営業利益は販管費の効率的運用を行うも、粗利益の減少が響き、営業利益は減収となった。

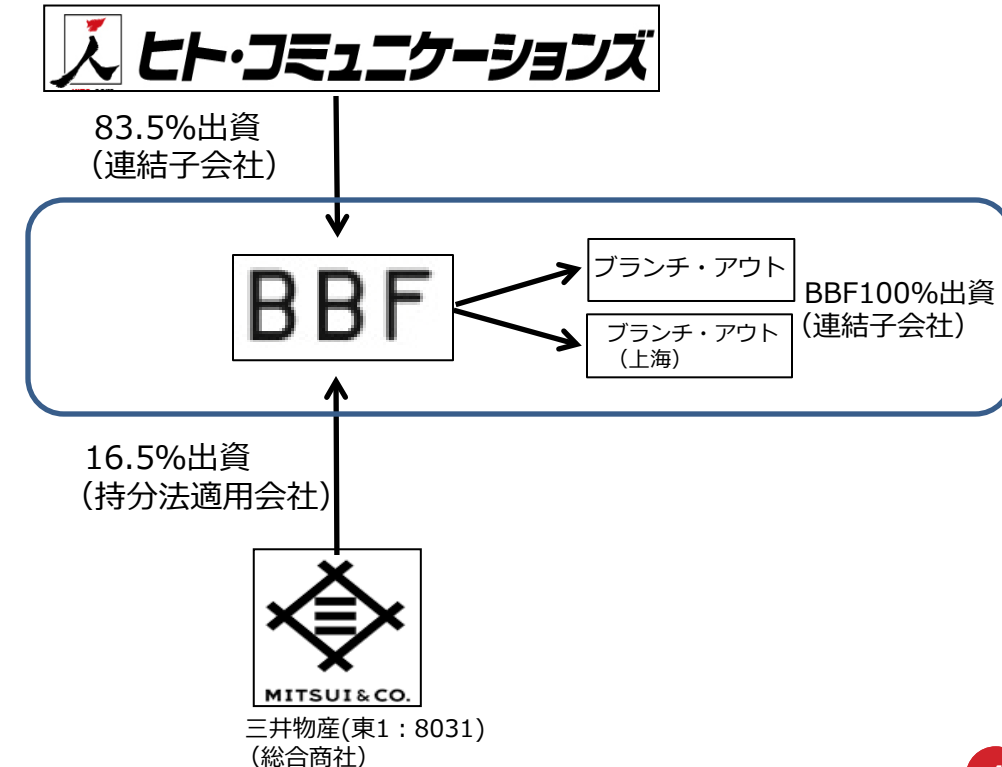
BBF株式の追加取得を実施。当社持株シェアは60%→83.5%へ増加

- ・ ブロードバンドタワー社保有のBBF株式23.5%分の追加取得契約を締結（2017年12月）
- ・ 本件により持株シェアは2017年12月に73.5%に増加、2018年7月に83.5%に増加することが確定
- ・ 本件追加取得により当社に帰属する当期純利益の取り込み額が増加（税引後利益の23.5%相当）

ビービーエフ株式追加取得の概要

取得先	株式会社ブロードバンドタワー (以下BBT社)
追加取得の方法	BBT社保有の1,410株(23.5%)を 下記期日にて段階的に取得 2017年12月14日 13.5%(810株) 2018年 7月 2日 10.0%(600株)
取得金額	今回取得金額：約1,741百万円(23.5%) 当初取得金額：約4,300百万円(60.0%) 投資総額：約6,041百万円(83.5%)

株式会社ビービーエフ グループ概略図（追加取得完了後）

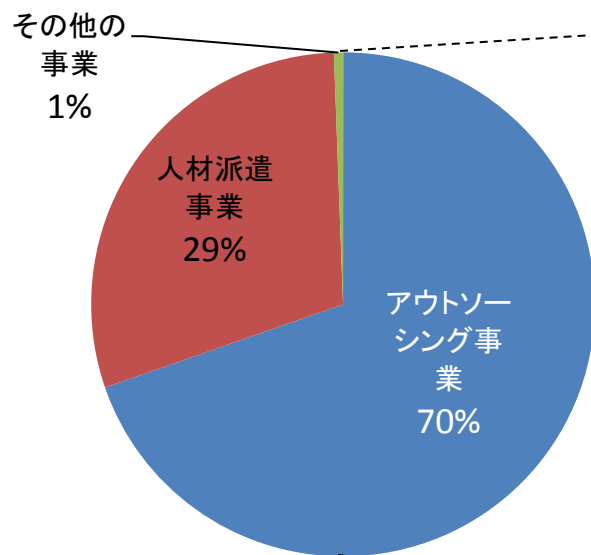


損益計算書の概要（2018年8月期第2四半期）

	2017年8月期 第2四半期	2018年8月期第2四半期			
		実績	前期比	計画	計画比
売上高	15,060 (100.0%)	32,022 (100.0%)	212.6%	31,500 (100.0%)	101.7%
アウトソーシング事業	10,605 (70.4%)	8,935 (27.9%)	84.3%	10,284 (32.6%)	86.9%
人材派遣事業	4,362 (29.0%)	4,610 (14.4%)	105.7%	4,535 (14.4%)	101.7%
EC・TC支援事業	— (—)	14,215 (44.4%)	—	13,000 (41.3%)	109.4%
ホールセール事業	— (—)	4,097 (12.8%)	—	3,556 (11.3%)	115.2%
その他の事業	93 (0.6%)	163 (0.5%)	175.2%	125 (0.4%)	130.4%
売上総利益	3,548 (23.6%)	5,382 (16.8%)	151.7%	5,808 (18.4%)	92.7%
販売管理費	2,022 (13.4%)	3,925 (12.3%)	194.1%	4,042 (12.8%)	97.1%
営業利益	1,525 (10.1%)	1,457 (4.6%)	95.5%	1,766 (5.6%)	82.5%
経常利益	1,486 (9.9%)	1,459 (4.6%)	98.2%	1,762 (5.6%)	82.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	890 (5.9%)	760 (2.4%)	85.4%	913 (2.9%)	83.3%

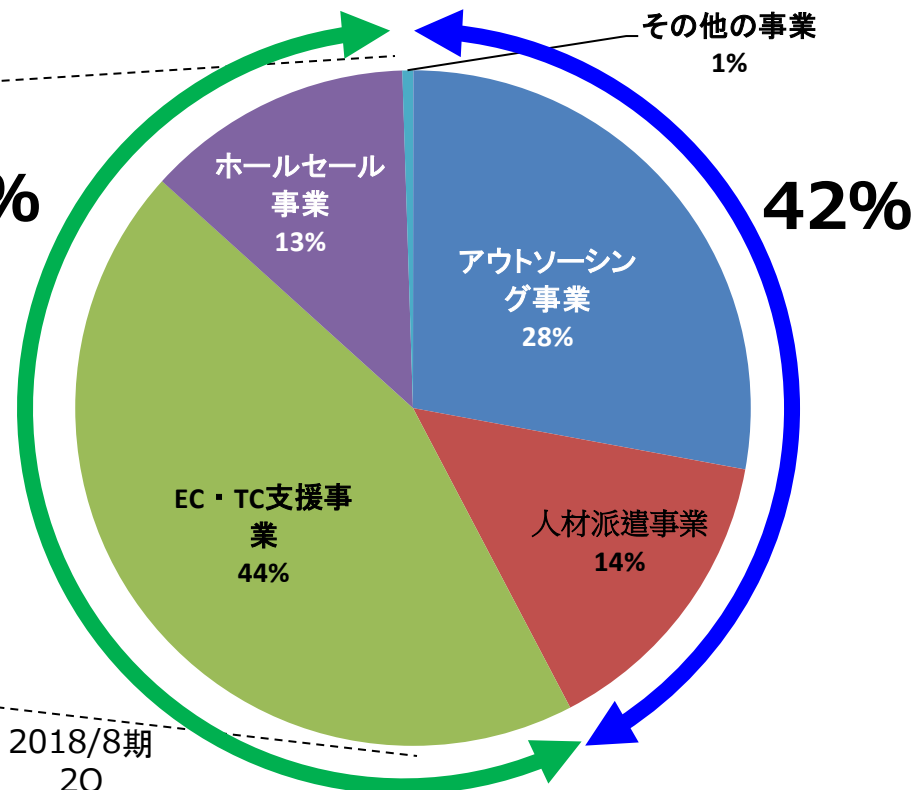
BBFグループ買収による事業体質の変化

2017年8月期2Q
事業ポートフォリオ
売上高 150億円
(除くBBFグループ)



2018年8月期2Q
事業ポートフォリオ
売上高 320億円

57%

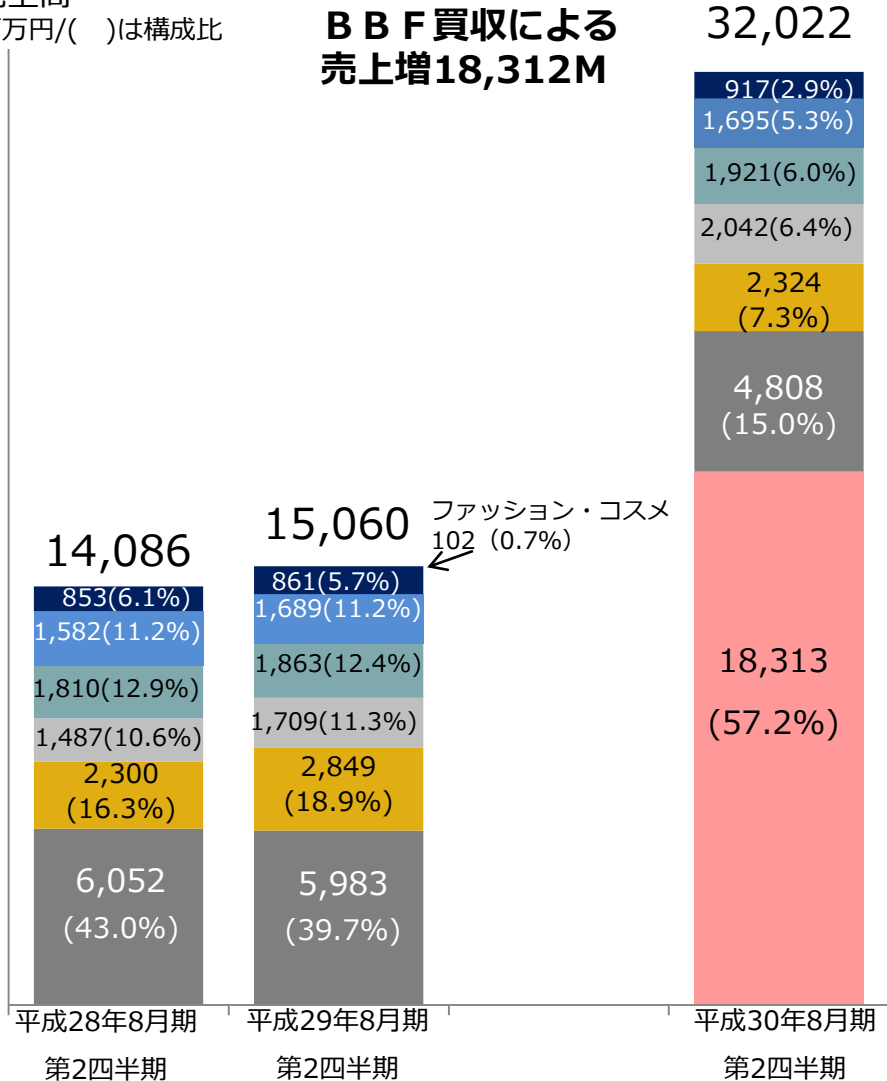


	2017/8期 2Q	2018/8期 2Q
ヒューマンビジネスシェア	100%	42%
Eコマース(バーチャル)ビジネスシェア	0%	44%
ホールセール事業シェア (うち、越境EC・海外ホールセール事業シェア)	0%	13% (1.4%)

商材別 売上高実績

売上高
百万円/()は構成比

**BBF買収による
売上増18,312M**



ファッション・コスメ
102 (0.7%)

売上小

売上大

ストアサービス

↑ 前期比 **+6.5% (+56M)**

- ・スーパー・GMS等向けニーズは堅調もスタッフ確保に課題を残す

観光

↑ 前期比 **+0.4% (+6M)**

- ・国内、海外向け旅行添乗案件は底堅く推移
- ・各種スポーツイベント等のMICE案件の受注拡大

家電

↑ 前期比 **+3.1% (+58M)**

- ・国内家電メーカー向け案件の受注拡大
- ・外資系家電メーカー向け案件も堅調に推移

その他

↑ 前期比 **+19.5% (+333M)**

- ・外国人人材サービス、多言語コールセンター、免税カウンター、空港ビジネス等インバウンドビジネスが好調に推移

モバイル

↓ 前期比 **△18.4% (△525M)**

- ・格安SIM、格安スマホ事業者向けのニーズが堅調に推移
- ・業務運営事務局案件の一部で受託規模縮小

ブロードバンド

↓ 前期比 **△19.6% (△1,175M)**

- ・大手通信事業者間の競争鈍化に伴う販売促進ニーズの低減
- ・業務運営事務局案件の一部で受託規模縮小

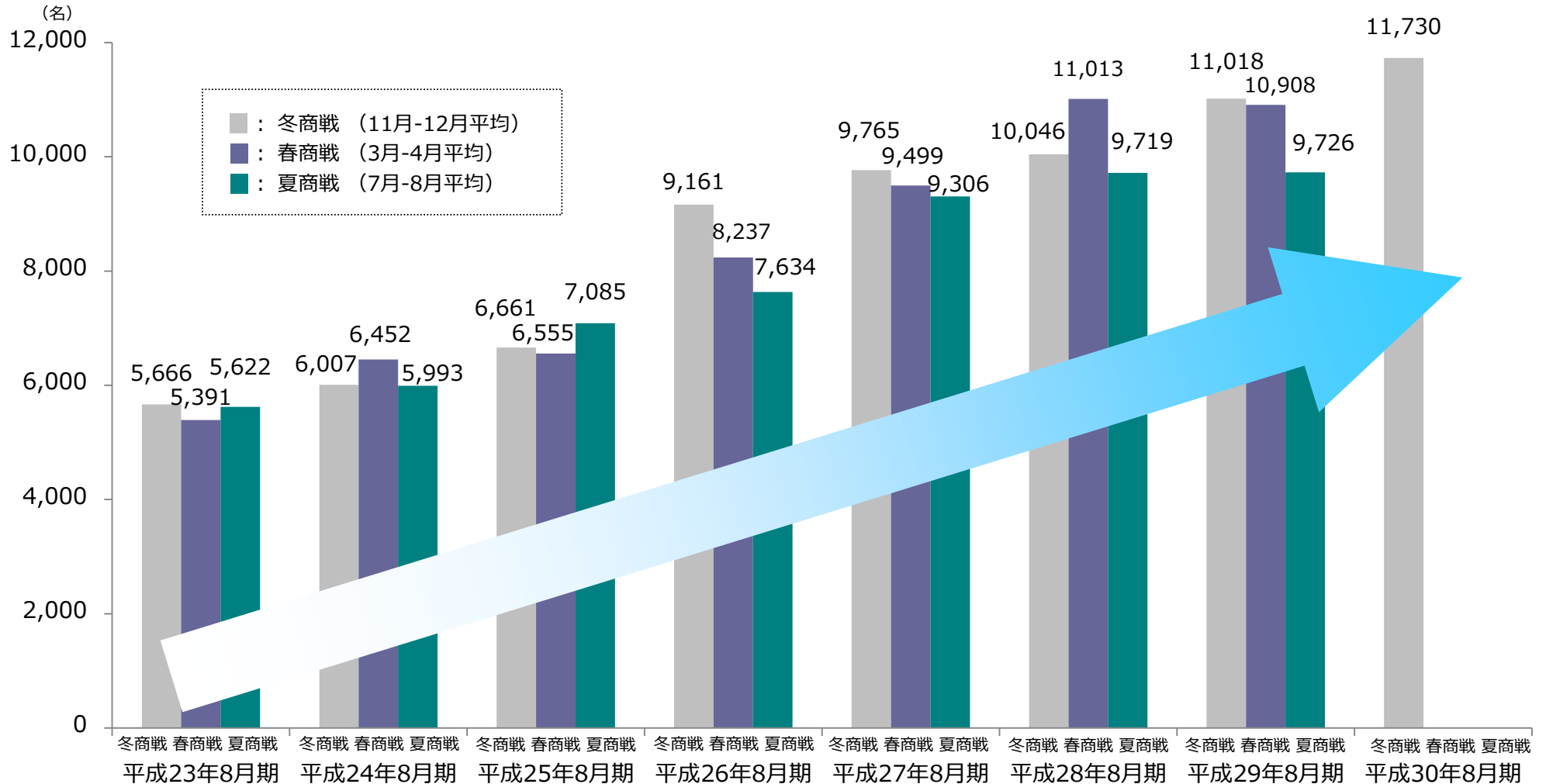
ファッション・コスメ

↑ 前期比 **+17,953.9% (+18,211M)**

- ・ビービーエフ、ランチ・アウトともに受注が好調に推移
- ・コスメティック向け案件の受注拡大

※ストアサービス分野については、平成29年8月期より細分化し「ファッション・コスメ」分野を別掲しております。

厳しい採用環境が続いている状況下、2017年12月度にてスタッフ稼働数のピークを更新



貸借対照表の概要（2018年2月期末）

単位：百万円、下段は構成比

	2017年8月期末	2018年2月期末		主な増減要因
			前期末増減	
流動資産	12,463 (66.7%)	13,218 (67.8%)	+754	現金及び預金 +194百万円 売掛金 +201百万円 商品 +219百万円
固定資産	6,230 (33.3%)	6,266 (32.2%)	+35	貸倒引当金 +124百万円 関係会社長期貸付金 △142百万円 敷金及び保証金 +57百万円
資産合計	18,694 (100.0%)	19,484 (100.0%)	+790	
流動負債	6,002 (32.1%)	6,323 (32.5%)	+320	買掛金 +440百万円 未払金 △205百万円 1年以内返済長期借入金 +105百万円
固定負債	2,389 (12.8%)	3,187 (16.4%)	+798	長期借入金 +737百万円
負債合計	8,392 (44.9%)	9,511 (48.8%)	+1,119	
純資産合計 (自己資本比率)	10,301 (49.8%)	9,973 (47.4%)	△328	利益剰余金 +532百万円 非支配株主持分 △251百万円 資本剰余金 △609百万円
負債純資産合計	18,694 (100.0%)	19,484 (100.0%)	+790	

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円

	2017年8月期 第2四半期累計期間	2018年8月期 第2四半期累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	814	628
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲246	▲200
フリー・キャッシュ・フロー	567	428
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲225	▲302
現金及び現金同等物の増減額	342	131
現金及び現金同等物の期首残高	4,910	5,436
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	—	33
現金及び現金同等物の期末残高	5,252	5,600



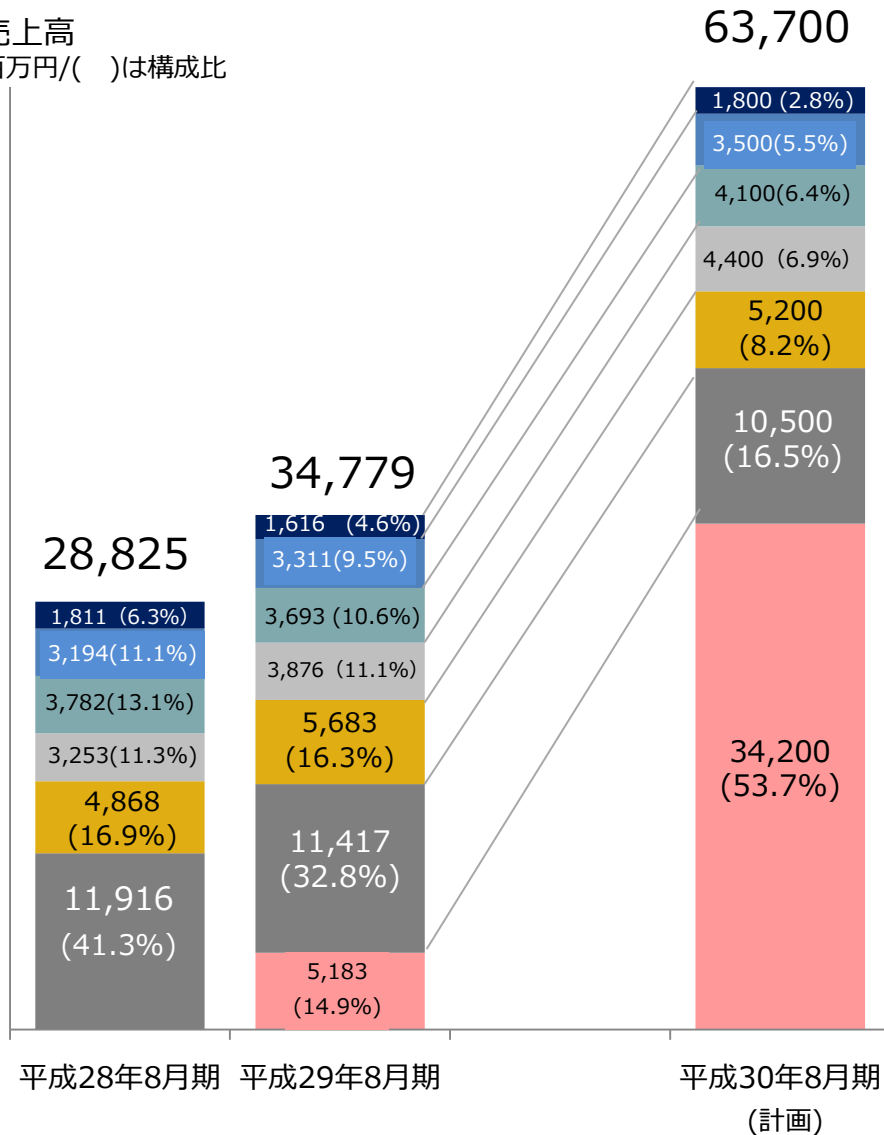
2. 2018年8月期 計画と取り組み

2018年8月期の計画

	2018年8月期			
	第2四半期実績	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	32,022 (100.0%)	212.6%	63,700 (100.0%)	183.2%
アウトソーシング事業	8,935 (27.9%)	84.3%	19,500 (30.6%)	93.7%
人材派遣事業	4,610 (14.4%)	105.7%	9,650 (15.1%)	108.5%
EC・TC支援事業	14,215 (44.4%)	—	26,000 (40.8%)	651.7%
ホールセール事業	4,097 (12.8%)	—	8,200 (12.6%)	901.8%
その他	163 (0.5%)	175.2%	350 (0.5%)	199.5%
売上総利益	5,382 (16.8%)	151.7%	11,400 (17.9%)	151.4%
販売管理費	3,925 (12.3%)	194.1%	7,940 (12.5%)	161.2%
営業利益	1,457 (4.6%)	95.5%	3,460 (5.4%)	133.0%
経常利益	1,459 (4.6%)	95.3%	3,420 (5.4%)	134.8%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	760 (2.4%)	85.4%	1,746 (2.7%)	118.3%

商材別 売上高計画

売上高
百万円/()は構成比



売上小



売上大

ストアサービス

↑ 前期比 +11.4%

- ・ 人材不足を背景としたスーパー・GMS等向けニーズへの対応

観光

↑ 前期比 +5.7%

- ・ 2020年東京オリンピック・パラリンピック先行案件の受注
- ・ 各種スポーツイベント、展示会、学会、エンターテイメント等のMICE運営実績の更なる積み上げ

家電

↑ 前期比 +11.0%

- ・ 外資系家電メーカー向け常勤案件の拡大
- ・ テレビ4K需要、家電のIoT化需要の取り込み

その他

↑ 前期比 +13.5%

- ・ 外国人人材サービス、多言語コールセンター、免税カウンター、空港ビジネス等インバウンドビジネスの受注拡大

モバイル

↓ 前期比 △8.5%

- ・ 格安SIM・スマホ事業者向け販売受託案件の拡大
- ・ 大手キャリア施策予算の取り込みによる受注拡大

ブロードバンド

↓ 前期比 △8.0%

- ・ 大手キャリア施策予算の取り込みによる受注拡大
- ・ 映像系コンテンツ等周辺分野への営業強化

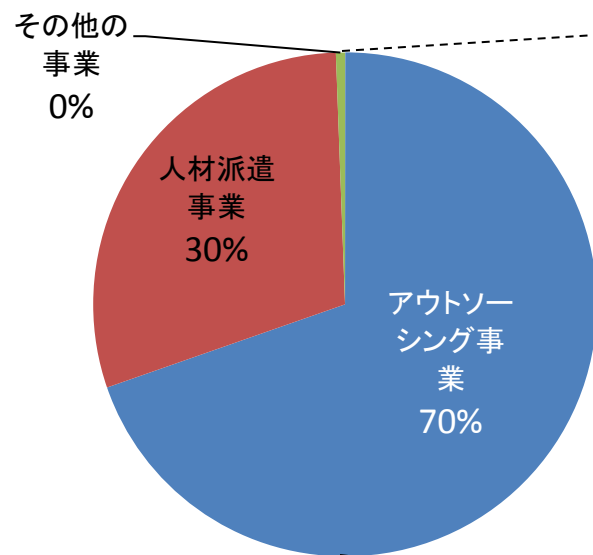
ファッション・コスメ

↑ 前期比 +559.8%

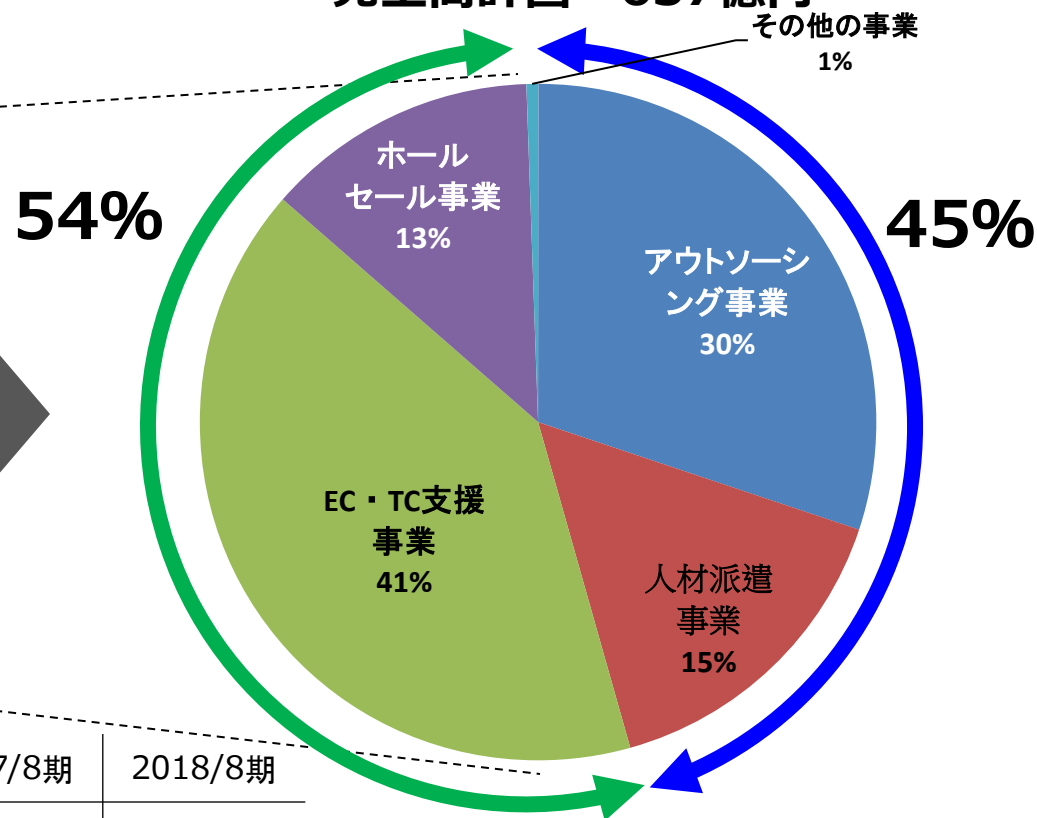
- ・ ビービーエフ、ブランチ・アウトとのシナジーによるファッション・コスメ分野への受注拡大
- ・ 海外ホールセール受注拡大

BBFグループ買収による事業体質の変化

2017年8月期
事業ポートフォリオ
売上高 298億円
(除くBBFグループ)



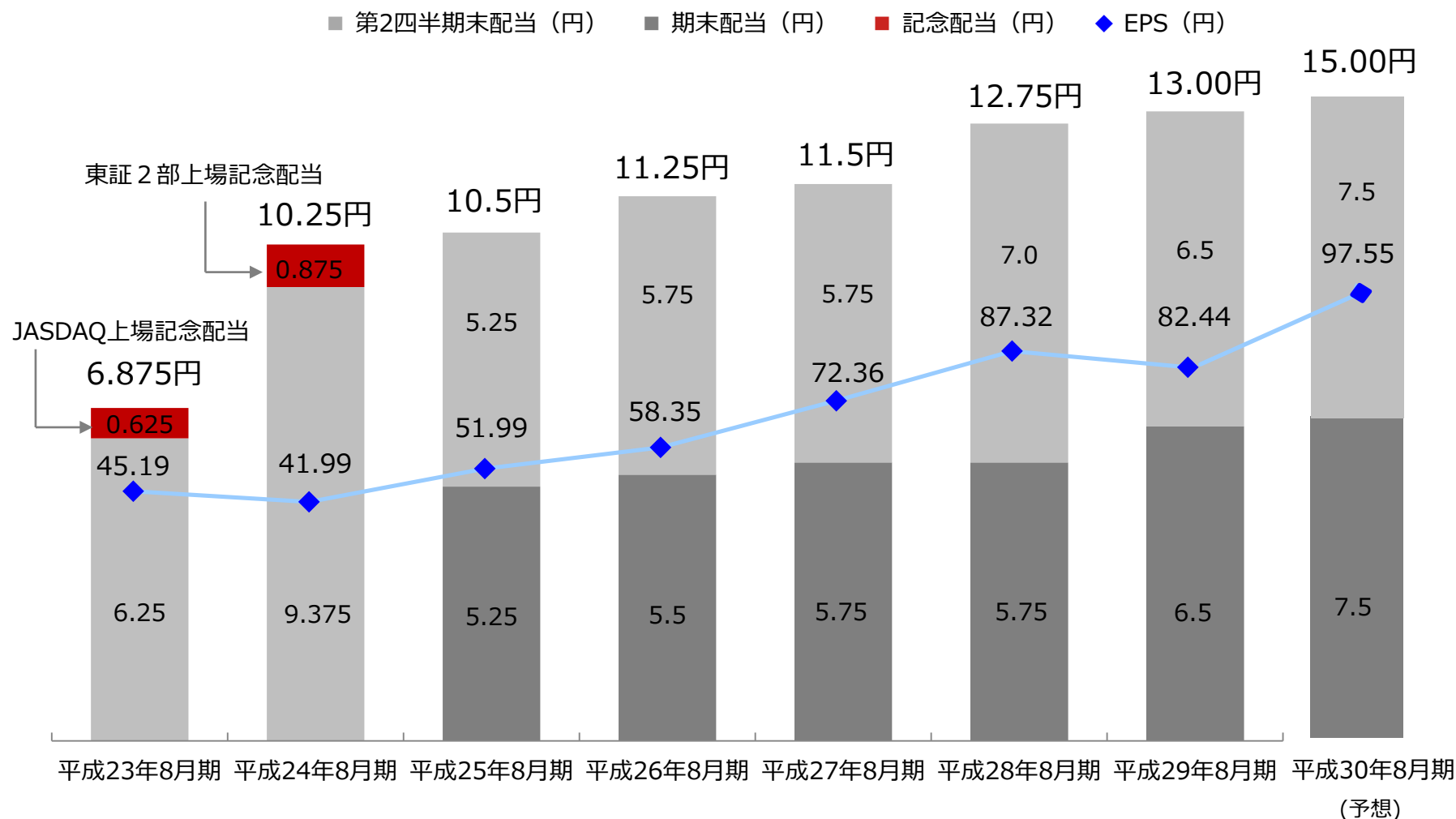
2018年8月期
事業ポートフォリオ
売上高計画 637億円



54%

	2017/8期	2018/8期
ヒューマンビジネスシェア	100%	45%
Eコマース(バーチャル)ビジネスシェア	0%	41%
ホールセール事業シェア (うち、越境EC・海外ホールセール事業シェア)	0%	13% (0.8%)

2.0円増配（中間配当7.5円＋期末配当7.5円）し、7期連続増配の通期15円配当を計画。



※当ページ記載の1株当たり配当金・EPSは、平成24年4月30日株式分割(1対2)、平成25年1月31日株式分割(1対2)、平成28年1月31日(1対2)の株式分割を遡及計算して記載しております。



2018年8月期の具体的取り組み

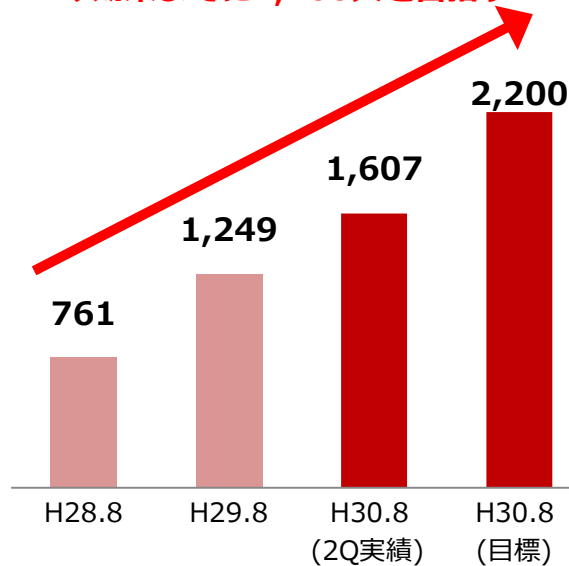
インバウンドビジネスの推進強化①

外国人人材ビジネスの推進

- ・訪日外国人旅行者の急増と国内の人手不足の両面から、物販、ホテル、飲食等で外国人スタッフへのニーズが増大
- ・語学研修と就業体験を組み合わせたカリキュラムの開発や海外大学との産学連携による海外人材採用も開始
- ・日本語レベルに応じた育成型外国人人材ビジネスを推進し今期末までに延べ稼働スタッフ2,200名を目指す

外国人稼働スタッフ数の推移 (延べ人数)

今期末までに2,200人を目指す



海外大学との業務提携調印式



国内語学学校との業務提携調印式



空港ビジネスの取り組み

訪日外国人の玄関口となる空港は、物販、飲食、サービス等の当社既存ビジネスに加え、送迎、外国人人材サービス、多言語対応等のツーリズム事業等、多様なニーズが期待できる。一方でスタッフ確保・育成が難しいロケーションであることから顧客企業に代わりスタッフの採用代行・育成ビジネスも展開

例) ラウンジ運営、売店・レストランスタッフの採用代行
レンタルWi-Fiカウンター運営等



インバウンドビジネスの推進強化②

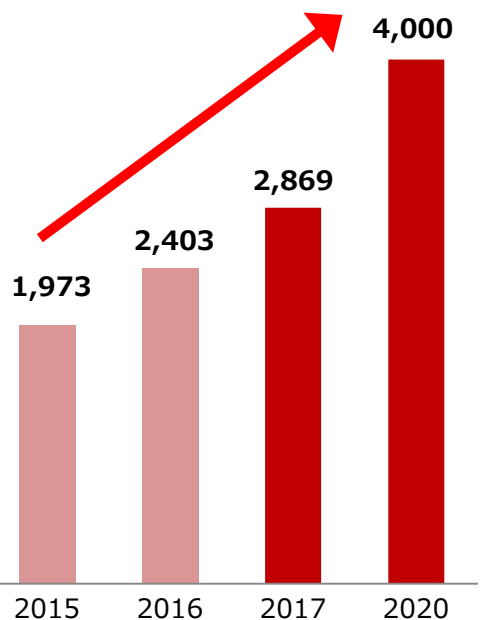
免税カウンター事業の拡大

- ・訪日外国人向けに免税手続きを行うカウンターの運營業務を一括請負する事業。語学力・接客力ともにクライアント企業からの評価も高く受託店舗数も拡大中
- ・2020年までに訪日外国人旅行者**4,000万人**、旅行消費額**8兆円**という政府目標に加えて、消費税増税の流れを受けて免税売上の拡大を目指す流通各社からの引き合いが増加

当社受託の免税カウンター



訪日外客数の推移 (万人)



(政府目標)

ランドオペレーター事業への参入

- ・訪日外国人旅行者の約6割を占めるリピーター。今後更なる増加が見込まれる個人手配や小規模団体旅行者に対してコース設定から宿泊・移動・食事等の手配を一括して請負う事業。富裕層向けラグジュアリーリムジンサービスを展開するジャパンリムジンサービスの機能強化と合わせ、インバウンド対応力を向上させる



BBFグループの事業拡大①

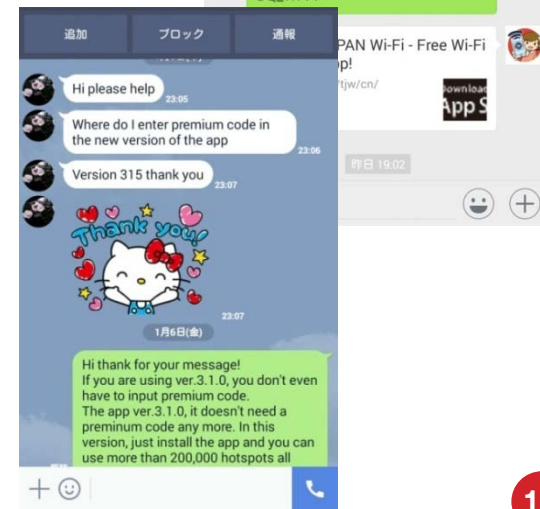
EC業務支援事業の拡大

- BBFが手掛けるEC業務支援において、新規サイトの引き合いに加えて、既存サイトのリニューアル依頼も順調に増加
- 既存サイトのリニューアル依頼の増加は、クライアントから評価を得た結果であり、今後の売上規模拡大等が期待できる
- 食品、コスメティック等ファッション以外の分野からの引き合いも増加。取扱い商材領域の拡大も着実に進める



EC向けチャットセンターの立ち上げ

- EC業務支援の一環として、販売経験者をオペレーターとする本格的な「売り切る」EC向けチャットセンターを立ち上げ
- AI等最新のテクノロジーと専門性の高い販売スタッフのノウハウを融合し、ECサイト業務支援の付加価値向上を図る



BBFグループの事業拡大② (グローバル戦略)

海外EC業務支援事業

- 海外EC業務支援が順調に成長。日本から海外顧客に販売する越境ECだけでなく、日本企業や海外企業に対して英語圏、中国語圏向けECサイトを複数稼働。更に複数の新規プロジェクトが進行中。

BBF海外EC業務支援の状況



海外ホールセール事業

- ブランチ・アウト（上海）の海外ホールセール事業が拡大。
- 日本のキャラクター等ライセンスを活用した企画商品が中国国内でも評価を受け、中国国内企業向けに拡販中。今後本格的な収益拡大フェーズへ

ブランチ・アウト（上海）の企画商品事例



社会の要請や変化を敏感に捉え

社会のニーズに的確に答える

～付加価値ビジネスの創造と追求～



あなたの「やる気」を応援する

株式会社 **ヒト・コミュニケーションズ**

【連絡先】 株式会社ヒトコミュニケーションズ 社長室 飯島
【所在地】 東京都豊島区東池袋1丁目9番6号
【TEL】 03-5979-7749



このプレゼンテーション資料には、現時点の将来に関する前提や見通しに基づく予測が含まれております。実際の業績は、その時々状況や多様な要因により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改定する義務を負いかねますので、ご了承ください。

また、本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社ヒト・コミュニケーションズに属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。

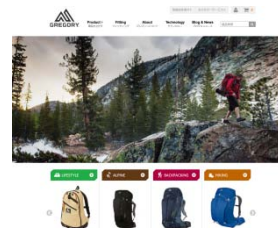
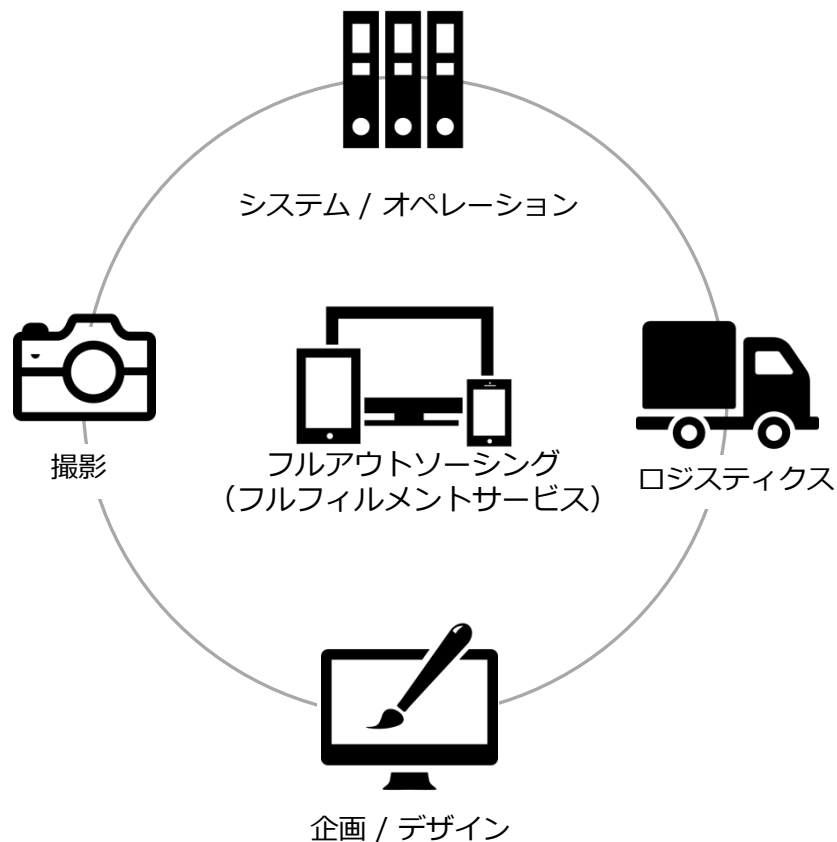


【参考資料】

BBF・ブランチアウトの 事業説明と市場動向

① ビービーエフ EC業務支援サービス事業説明

- ・ ECサイト企画・制作から販売、決済、物流等を一貫して支援
- ・ レベニューシェアの料金体系により顧客企業と共に「売れるECサイト」を目指し成果追求するモデル



EC・WEB企画・制作

ECサイトやブランディングサイトの構成（設計）・デザイン・コーディングなど全て対応



EC専用の撮影サービス

ささげ（撮影・採寸・商品コメント作成）画像加工など全ての業務をサポート
※ロケーション（外）での撮影も可能



販売、決済、物流サービス

日々の商品販売、決済、物流に至るまでトータルでサポート

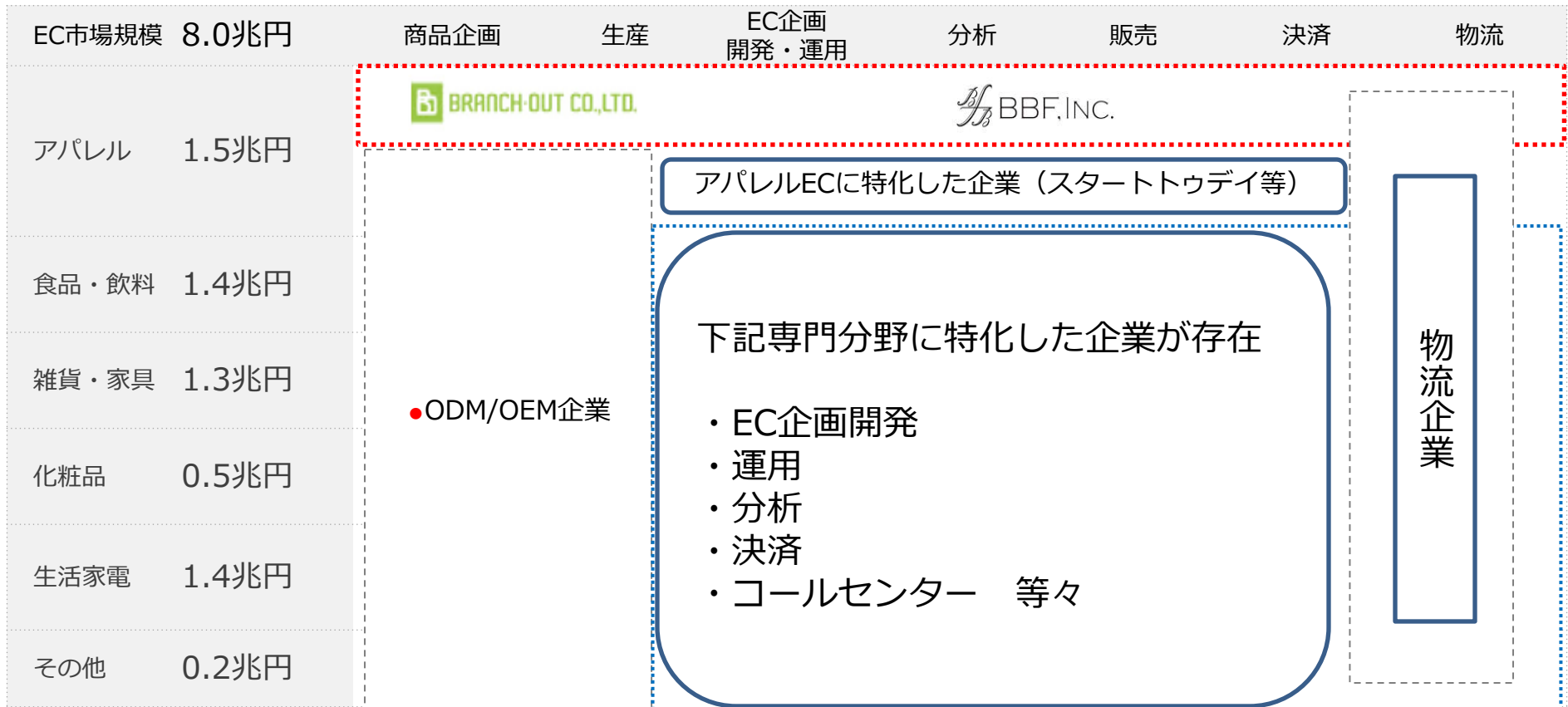


販売実績の分析・改善提案

月次でサイトの売上データ、アクセスデータを分析し、顧客動向の把握や更なる改善に向けた提案を実施

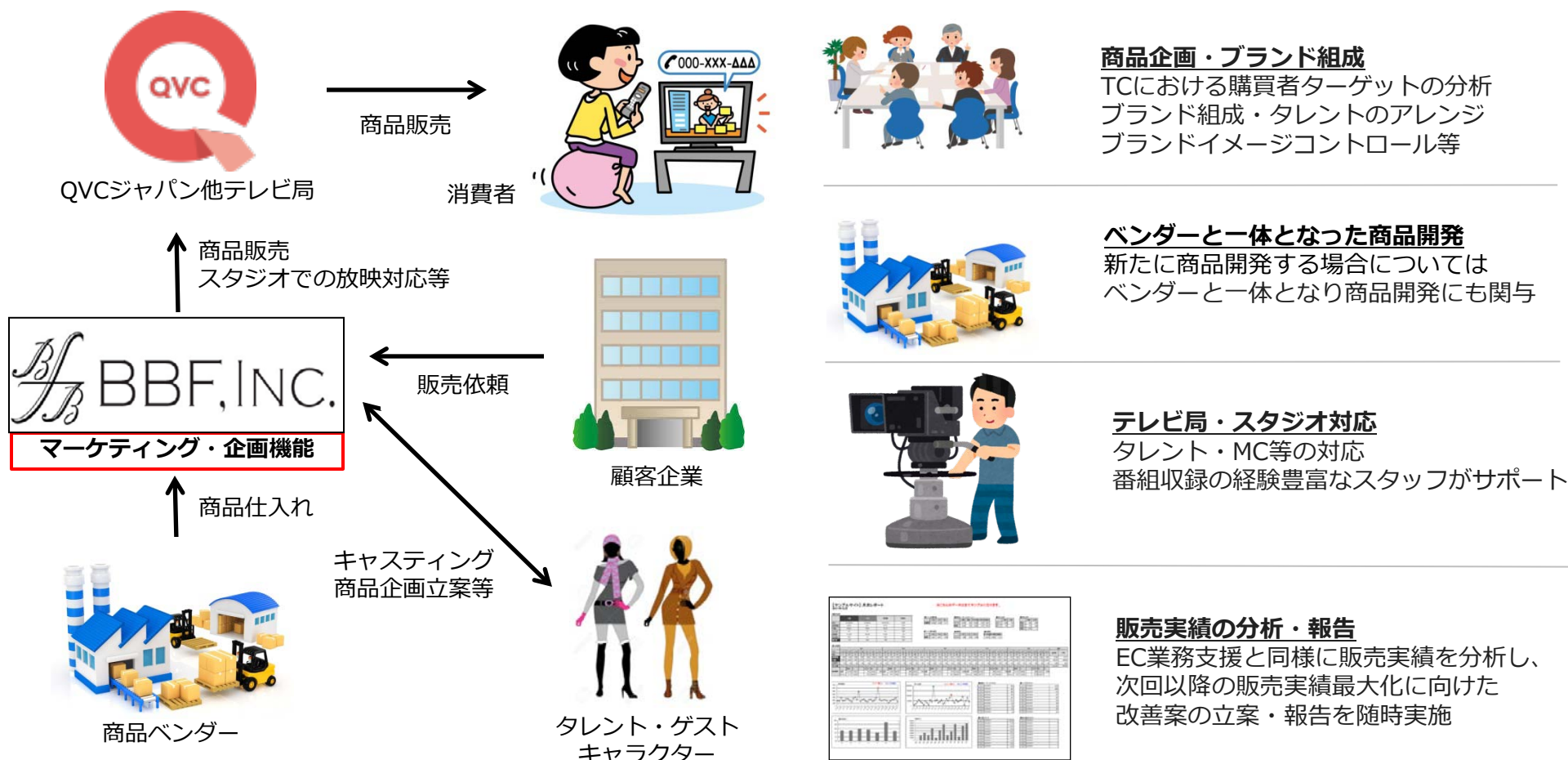
② ビービーエフのEC業界内でのポジション

- ・ アパレル業界を中心に商品企画・生産・販売・物流までをフルフィルメントサービスで提供
- ・ スポーツ系オフィシャルブランドサイト運営では国内トップクラスの実績



③ ビービーエフ TC(テレビ通販)支援サービス事業説明

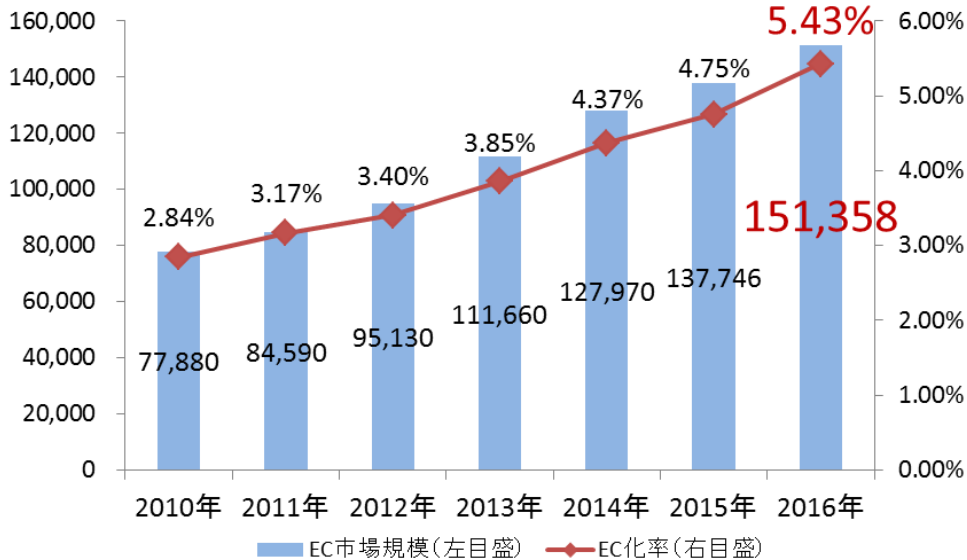
- ・ TCにおける企画立案・ブランド組成からタレントのアレンジ、スタジオ対応まで一貫して支援
- ・ TC用のブランディング（タレント含む）とスタジオでの収録経験豊富なスタッフが強み



④日本国内におけるBtoC-ECの進展（参考資料）

- ・ BtoC-ECの市場規模は約15兆円、うち物販系は8兆円市場。但しEC化率は全体で5%程度に留まる

BtoC-ECの市場規模及び物販EC化率の推移



	2015年	2016年	伸び率
A. 物販系分野	7兆2,398億円 (EC化率4.75%)	8兆43億円 (EC化率5.43%)	10.6%
B. サービス系分野	4兆9,014億円	5兆3,532億円	9.2%
C. デジタル系分野	1兆6,334億円	1兆7,782億円	8.9%
合計	13兆7,746億円	15兆1,358億円	9.9%

物販系分野のBtoC-EC市場規模

	2015年		2016年	
	市場規模	EC化率 (%)	市場規模 ※下段: 昨年比	EC化率 (%)
アパレル	13,839億円	9.04%	15,297億円 (+10.5%)	10.93%
食品・飲料	13,162億円	2.03%	14,503億円 (+10.2%)	2.25%
生活家電	13,103億円	28.34%	14,278億円 (+9.0%)	29.93%
雑貨・家具	12,120億円	16.74%	13,500億円 (+11.4%)	18.66%
書籍・ソフト	9,544億円	21.79%	10,690億円 (+12.0%)	24.50%
化粧品、医薬品	4,699億円	4.48%	5,268億円 (+12.1%)	5.02%
自動車・バイク等	1,874億円	2.51%	2,041億円 (+8.9%)	2.77%
文房具等	1,707億円	28.19%	1,894億円 (+10.9%)	33.61%
その他	2,348億円	0.63%	2,572億円 (+6.3%)	0.75%
	72,398億円	4.75%	80,043億円 (+10.6%)	5.43%

⑤ブランチ・アウト ホールセール（卸売り）事業説明

- ・ 国内有力ファストファッション企業向けのブランド、メディアを絡めた商品企画・製造卸に強み
- ・ モデル、タレントの起用・SNSとの連動に加えてアニメコンテンツとのコラボ商品の開発に注力
- ・ 商品企画力が評価されブランチ・アウト上海のホールセール事業が拡大中

