

東証第1部 3654



平成30年8月期 第1四半期
決算説明 補足資料



2018年1月23日

1. 平成30年8月期第1四半期 決算概況	・・・ 2
決算ハイライト	3
損益計算書の概要	4
事業別売上高実績	5
商材別売上高実績	6
稼働スタッフ数の推移	7
貸借対照表の概要	8
2. 平成30年8月期 計画と取り組み	・・・ 9
業績計画	10
事業別売上高計画	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
BBF・ブランチアウトの事業説明と市場動向	15-21
平成30年8月期の具体的取り組み	22-26



1. 平成30年8月期 第1四半期決算概況

売上高

15,798百万円
前年同期比 206.4%

- ◆ 前期グループ化したビービーエフ（EC・TC支援）並びにランチ・アウト（ホールセール）の実績が好調に推移し、ファッション・コスメ分野が売上を大きく牽引
- ◆ 通信分野において一部案件の規模縮小等により実績が前年同四半期を大きく下回る
- ◆ 訪日外国人向け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、空港ビジネスのニーズ拡大

営業利益

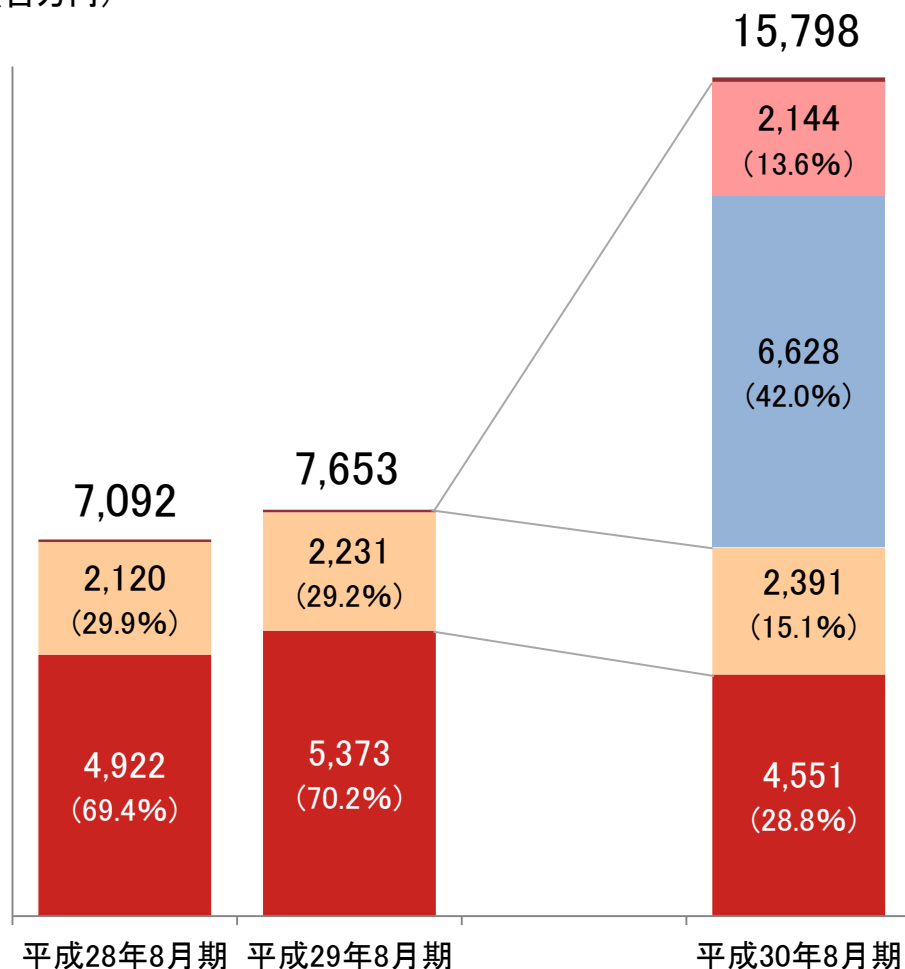
781百万円
前年同期比 98.7%

- ◆ 粗利益については、ビービーエフ、ランチ・アウトが大きく牽引した一方で、通信分野において一部高収益案件の規模縮小により既存の人材ビジネスは減収となった。
- ◆ コスト面においては、ビービーエフ、ランチ・アウトの新規連結分並びにのれん償却額が主たる増加要因。営業利益については、通信分野の業務運営事務局における一部高収益案件の規模縮小等による粗利益減収の影響を受け、営業利益は前年同四半期を下回る着地

損益計算書の概要

	平成29年8月期 第1四半期実績	平成30年8月期 第1四半期実績		
		実績	前年同期比	前年増減
売上高	7,653 (100.0%)	15,798 (100.0%)	206.4%	+8,145
アウトソーシング事業	5,373 (70.2%)	4,551 (28.8%)	84.7%	▲822
人材派遣事業	2,231 (29.2%)	2,391 (15.1%)	107.2%	+160
EC・TC支援事業	—	6,628 (42.0%)	—	+6,628
ホールセール事業	—	2,144 (13.6%)	—	+2,144
その他の事業	49 (0.6%)	82 (0.5%)	167.6%	+33
売上総利益	1,819 (23.8%)	2,731 (17.3%)	150.1%	+912
販売管理費	1,027 (13.4%)	1,950 (12.3%)	189.7%	+922
営業利益	791 (10.3%)	781 (4.9%)	98.7%	▲10
経常利益	794 (10.4%)	784 (5.0%)	98.8%	▲9
親会社株主に帰属する 当期純利益	476 (6.2%)	414 (2.6%)	86.9%	▲62

売上高
(百万円)



アウトソーシング事業

前年同期比 ▲15.3%

- ・ 通信分野の競争鈍化による販促予算の縮小
- ・ 格安SIM・格安スマホ事業者向けニーズが堅調に推移
- ・ 訪日外国人向け多言語コールセンター等の受注増加
- ・ MICE大規模受託(スポーツ)案件が好調に推移

人材派遣事業

前年同期比 +7.2%

- ・ 訪日外国人向けの外国人人材サービスのニーズ拡大
- ・ 家電メーカー向け案件の受注拡大
- ・ スーパー・GMS等向けニーズは堅調もスタッフ供給面で苦戦

EC・TC支援

↑ 今期新設セグメントのため前期比なし

- ・ EC支援は主要サイトの売上が好調に推移
- ・ ヒトコムGとの事業シナジーによりファッション以外の顧客紹介を実施

ホールセール

↑ 今期新設セグメントのため前期比なし

- ・ 大手有カファストファッション企業向けの卸売りが好調に推移
- ・ 自社企画商品のラインナップ拡大に注力

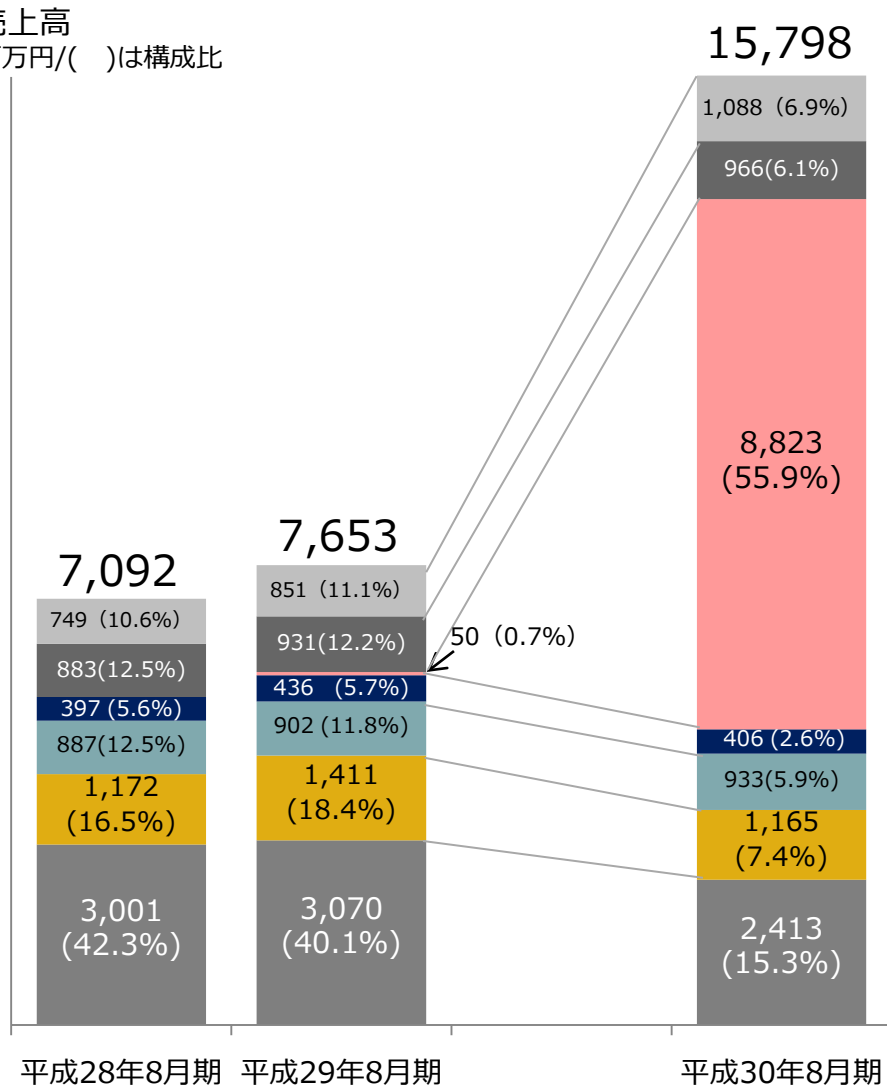
その他

↑ 前年同期比 +67.6%

- ・ 富裕層向けラグジュアリーリムジンサービスの連結開始

商材別売上高

売上高
百万円/()は構成比



ブロードバンド

前年同期比 ▲21.4%

- ・ 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
- ・ 一部業務運営事務局案件の受託規模縮小

モバイル

前年同期比 ▲17.4%

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

家電

前期比 +3.5%

- ・ 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

ファッション・コスメ

前期比 +17,541.8%

- ・ 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

前年同期比 ▲6.9%

- ・ 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 +3.7%

- ・ 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

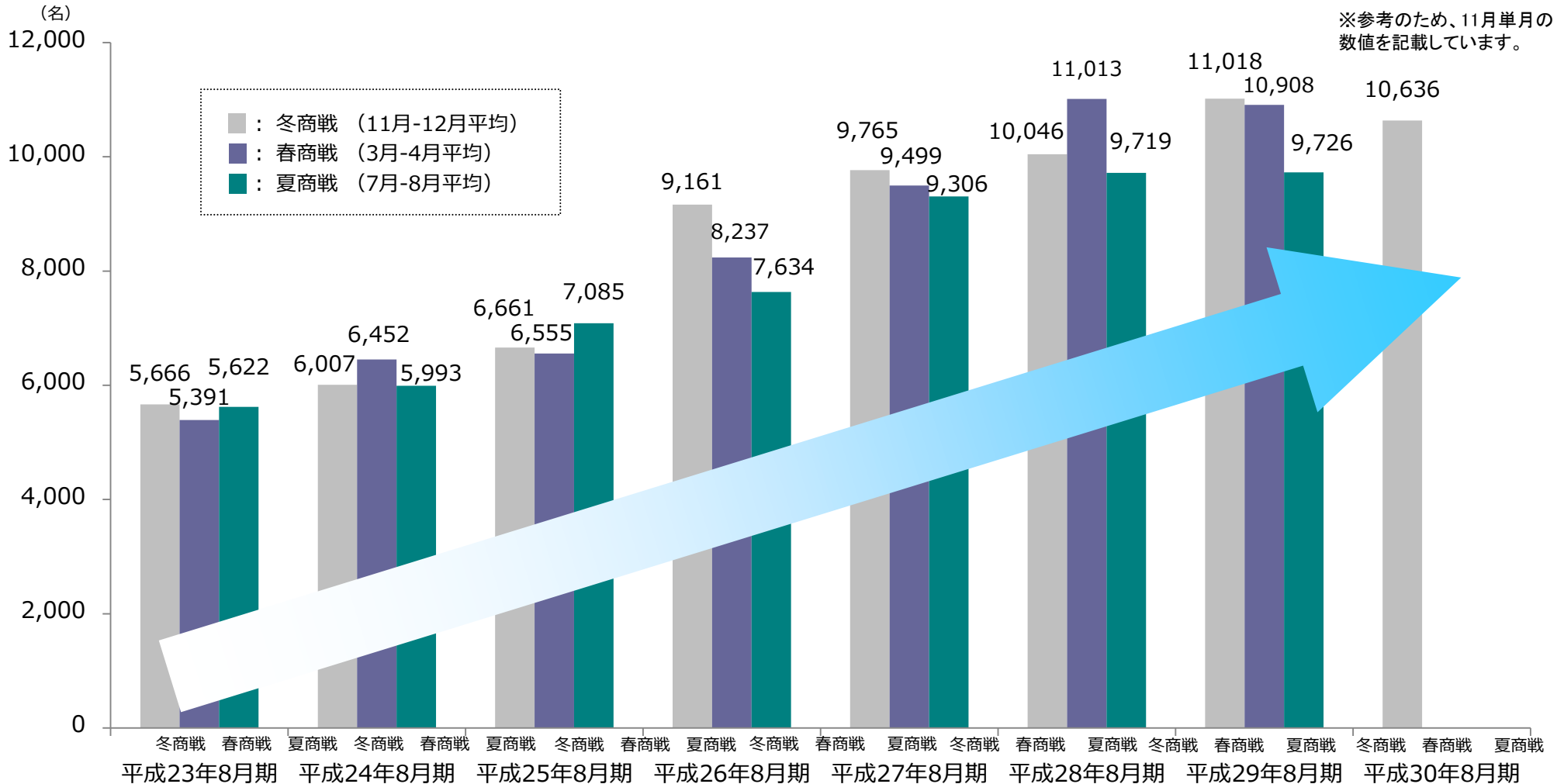
その他

前期比 +27.8%

- ・ 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

※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。

スタッフ採用の効率化等を図るも、引き続き人手不足により厳しい採用環境が続いている状況



貸借対照表の概要

単位:百万円、下段は構成比

	平成29年8月期末	平成30年8月期 第1四半期末		増減要因
			期末増減	
流動資産	12,463 (66.7%)	13,889 (69.2%)	+1,426	現金及び預金 +359百万円 売掛金 +954百万円 商品 +81百万円
固定資産	6,230 (33.3%)	6,178 (30.8%)	▲52	関係会社貸付金 ▲142百万円 のれん ▲88百万円 リース資産 +50百万円 ソフトウェア +33百万円
資産合計	18,694 (100.0%)	20,067 (100.0%)	+1,373	
流動負債	6,002 (32.1%)	7,072 (35.2%)	+1,069	買掛金 +1,092百万円 未払費用 +123百万円 未払法人税等 ▲263百万円
固定負債	2,389 (12.8%)	2,377 (11.8%)	▲12	
負債合計	8,392 (44.9%)	9,449 (47.1%)	+1,056	
純資産合計 (自己資本比率)	10,301 (49.8%)	10,618 (47.6%)	+316	利益剰余金 +240百万円
負債純資産合計	18,694 (100.0%)	20,067 (100.0%)	+1,373	

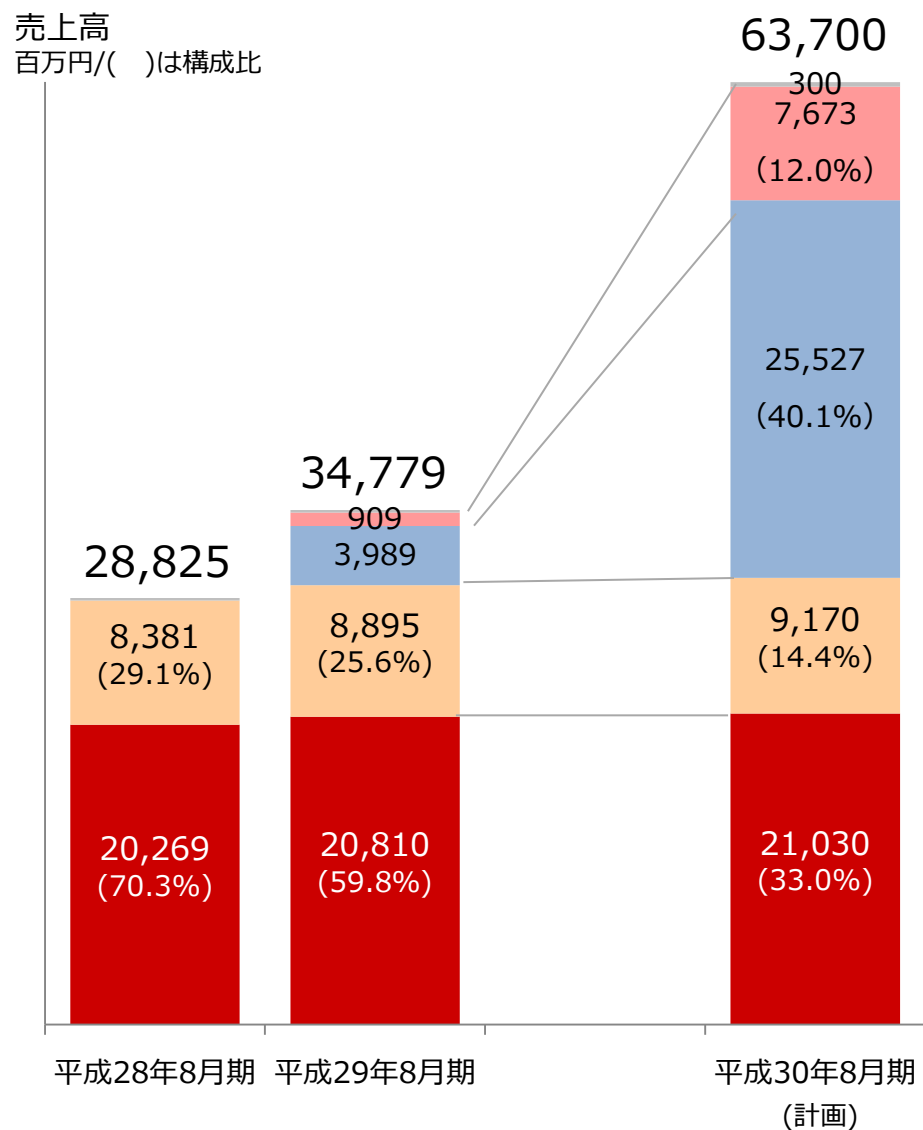


2. 平成30年8月期 計画と取り組み

平成30年8月期の計画

	平成30年8月期			
	第2四半期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	31,500 (100.0%)	209.2%	63,700 (100.0%)	183.2%
アウトソーシング事業	10,284 (32.6%)	97.0%	21,030 (33.0%)	101.1%
人材派遣事業	4,535 (14.4%)	104.0%	9,170 (14.4%)	103.1%
EC・TC支援事業	13,000 (41.3%)	—	25,527 (40.1%)	639.9%
ホールセール事業	3,556 (11.3%)	—	7,673 (12.0%)	844.1%
その他	125 (0.4%)	134.4%	300 (0.5%)	171.4%
売上総利益	5,808 (18.4%)	163.7%	12,000 (18.8%)	159.4%
販売管理費	4,042 (12.8%)	199.8%	8,540 (13.4%)	173.3%
営業利益	1,766 (5.6%)	115.7%	3,460 (5.4%)	133.0%
経常利益	1,762 (5.6%)	118.6%	3,420 (5.4%)	134.8%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	913 (2.9%)	102.5%	1,746 (2.7%)	118.3%

事業別売上高計画



アウトソーシング

↑ 前期比 **+1.1%**

- ・ 訪日外国人向け多言語コールセンター、免税カウンター、空港ビジネス、外国人人材サービス等のインバウンドビジネスの拡大
- ・ 光回線ビジネスの横展開（コンテンツビジネス加入促進等）
- ・ 格安SIM・スマホ事業者向け販売受託ニーズの取り込み
- ・ 家電メーカーの業務請負化への対応
- ・ 各種スポーツイベント、展示会、学会、エンターテインメント等のMICE運営案件の対応強化

人材派遣

↑ 前期比 **+3.1%**

- ・ 質量ともに国内最大規模の観光向けスタッフを活かした添乗・ガイド等観光案件の取り込み
- ・ ファッション・コスメ分野への対応強化
- ・ 各商材分野におけるFIT向け外国人人材サービスの受注拡大

EC・TC支援

↑ 前期比 **+539.9%**

- ・ 食品、美容・ヘルスケア等、新規領域への進出
- ・ Eコマース事業の中核となるチャットセンターの立ち上げ

ホールセール

↑ 前期比 **+744.1%**

- ・ 既存主要クライアントへの深耕営業による取引拡大
- ・ 次世代の主力となる新規クライアントへの営業強化
- ・ 自社企画商品のラインナップの拡大

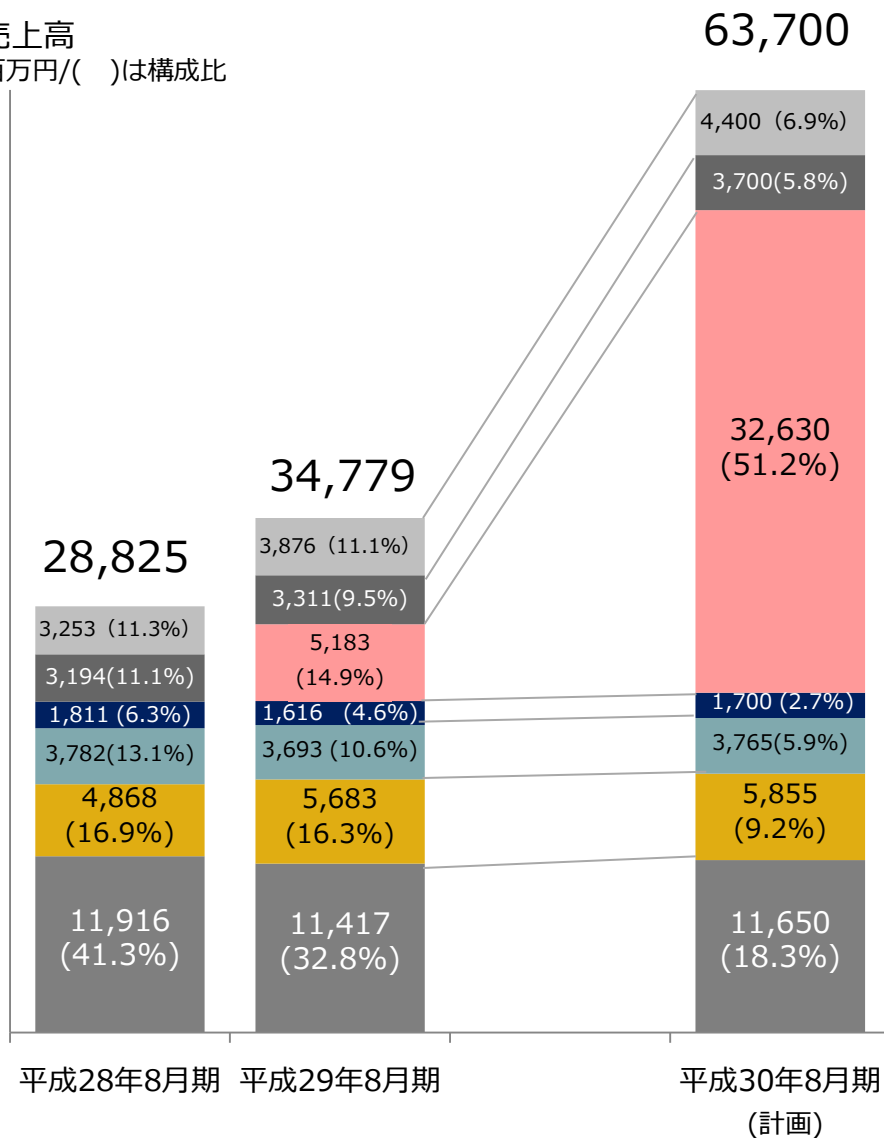
その他

↑ 前期比 **+71.4%**

- ・ 富裕層向けラグジュアリーリムジンサービスの事業拡大
- ・ クライアント社員向け実践的販売員研修等の受注拡大

商材別売上高計画

売上高
百万円/()は構成比



ブロードバンド

↑ 前期比 **+2.0%**

- ・ 対BtoB向けケーブル回線の光回線化ニーズの取り込み。
- ・ NTT光回線卸売への新規参入事業者の更なるニーズ取り込み。
- ・ スタッフの強みを活かした周辺分野への営業強化

モバイル

↑ 前期比 **+3.0%**

- ・ 格安SIM・スマホ事業者向け販売受託案件の拡大
- ・ ウェアラブル端末販売等高付加価値案件の需要取り込み

家電

↑ 前期比 **+2.0%**

- ・ 外資系家電メーカー向け常勤案件の拡大
- ・ 家電メーカー業務請負化への対応

ファッション・コスメ

↑ 前期比 **+529.6%**

- ・ 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
- ・ 専門部署設置による営業対応力の強化・研修制度の高度化

ストアサービス

↑ 前期比 **+5.2%**

- ・ 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 **+11.7%**

- ・ 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

その他

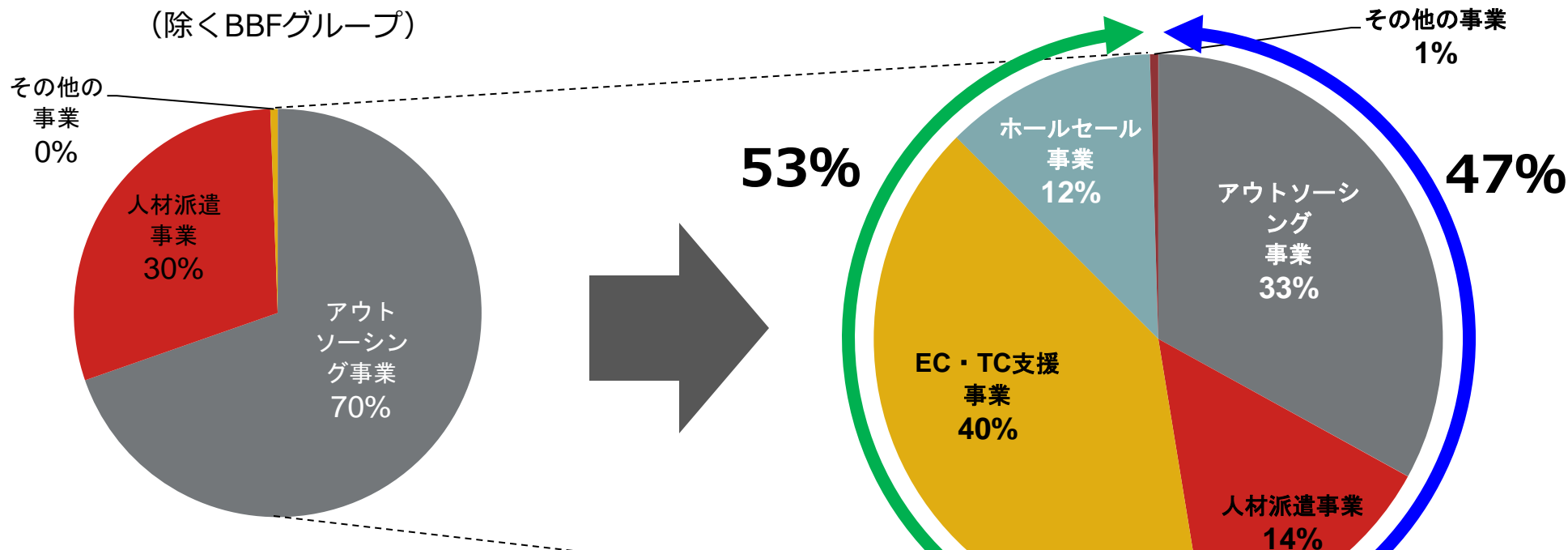
↑ 前期比 **+13.5%**

- ・ 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

BBFグループ買収による事業体質の変化

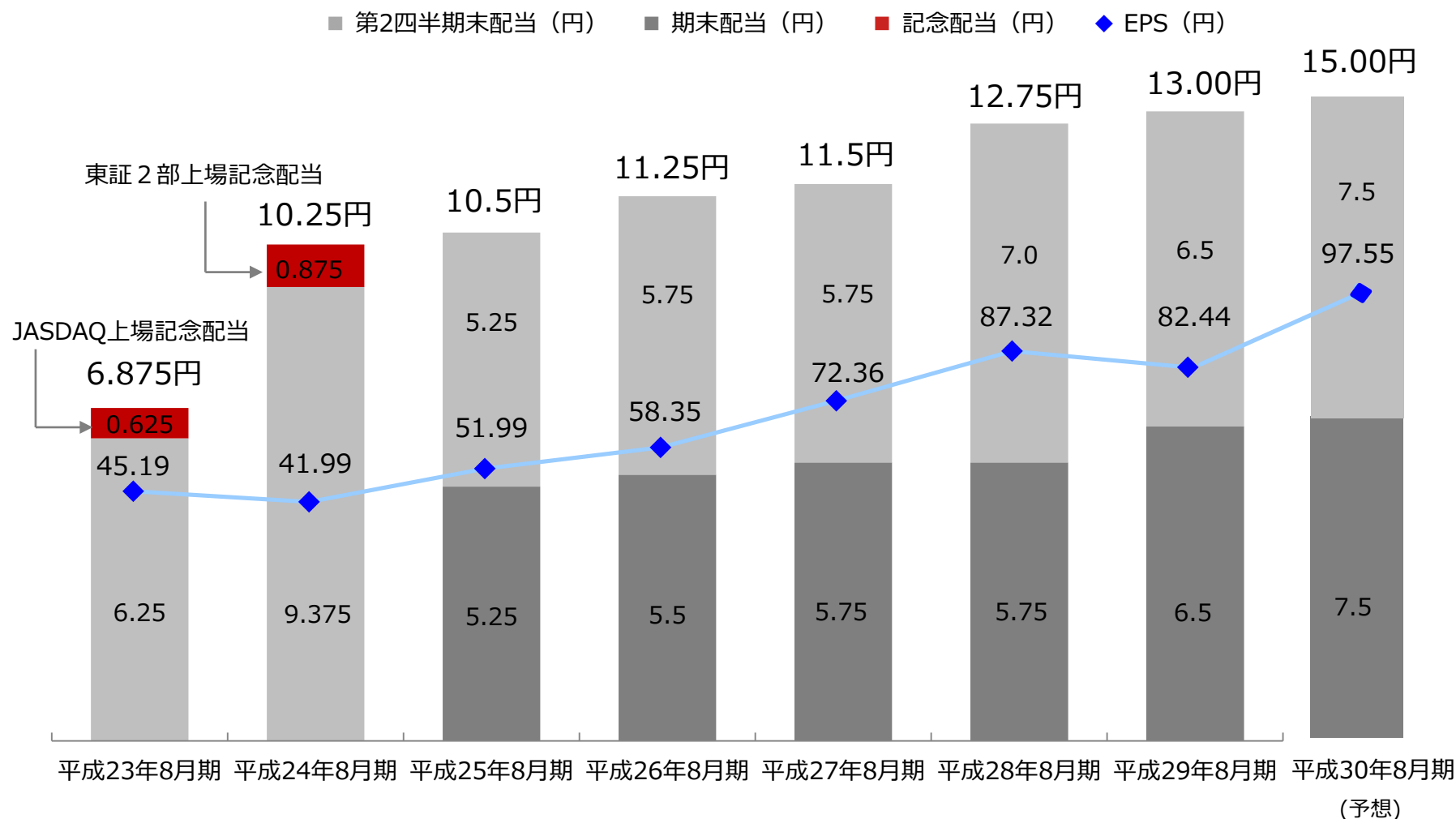
平成29年8月期
事業ポートフォリオ
売上高 298億円
(除くBBFグループ)

平成30年8月期
事業ポートフォリオ
売上高計画 637億円



	H29/8期	H30/8期
ヒューマンビジネスシェア	100%	47%
ECマース (バーチャル) ビジネスシェア	0%	40%
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%	12% (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。



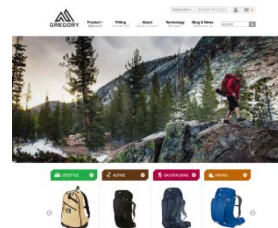
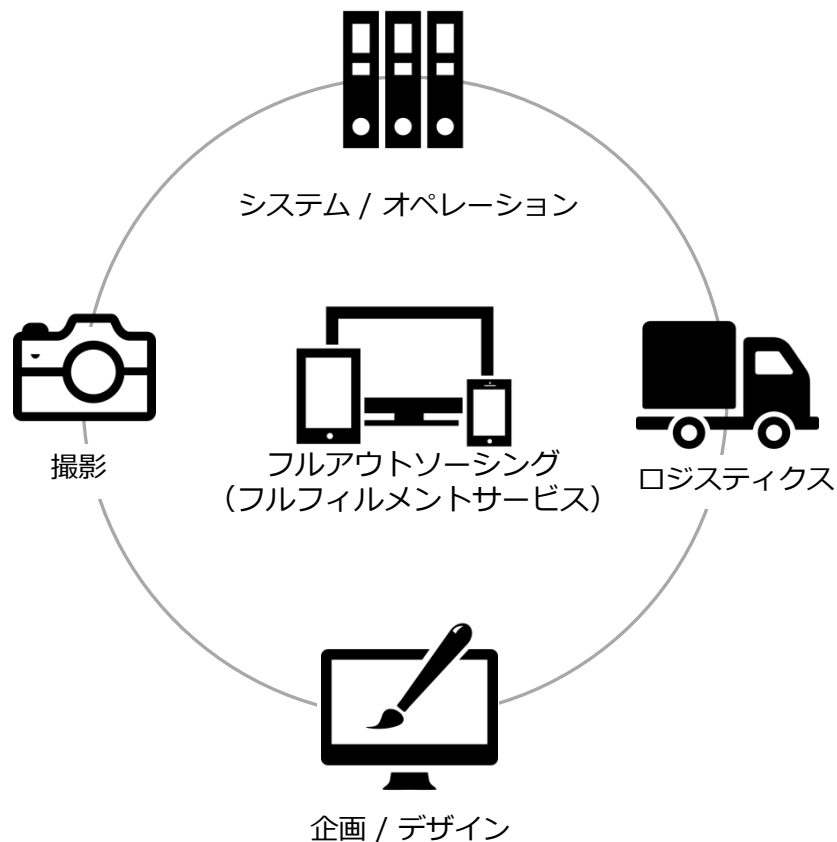
※当ページ記載の1株当たり配当金・EPSは、平成24年4月30日株式分割(1対2)、平成25年1月31日株式分割(1対2)、平成28年1月31日(1対2)の株式分割を遡及計算して記載しております。



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



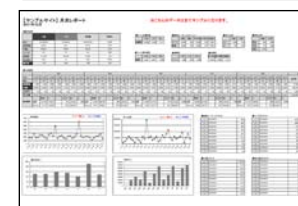
EC専用の撮影サービス

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

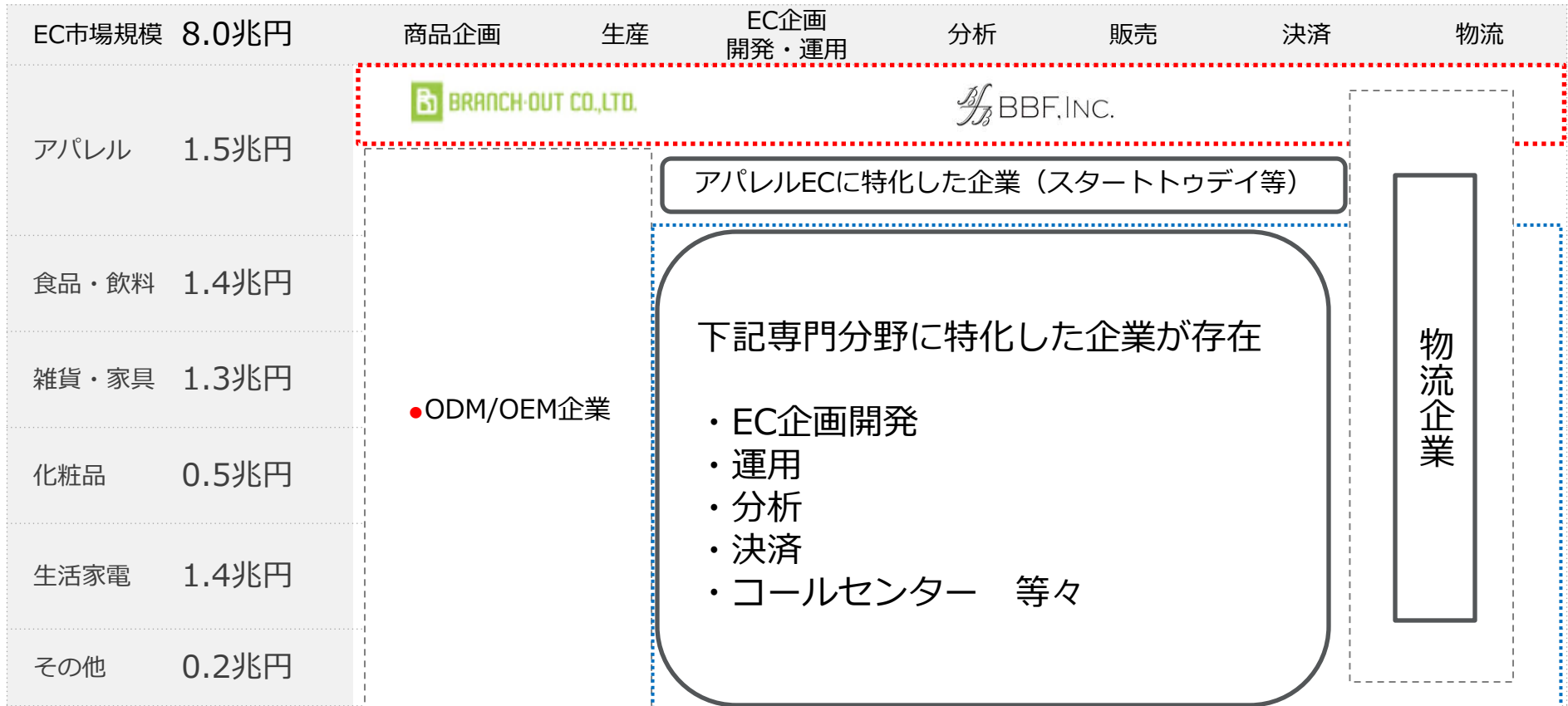


販売実績の分析・改善提案

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

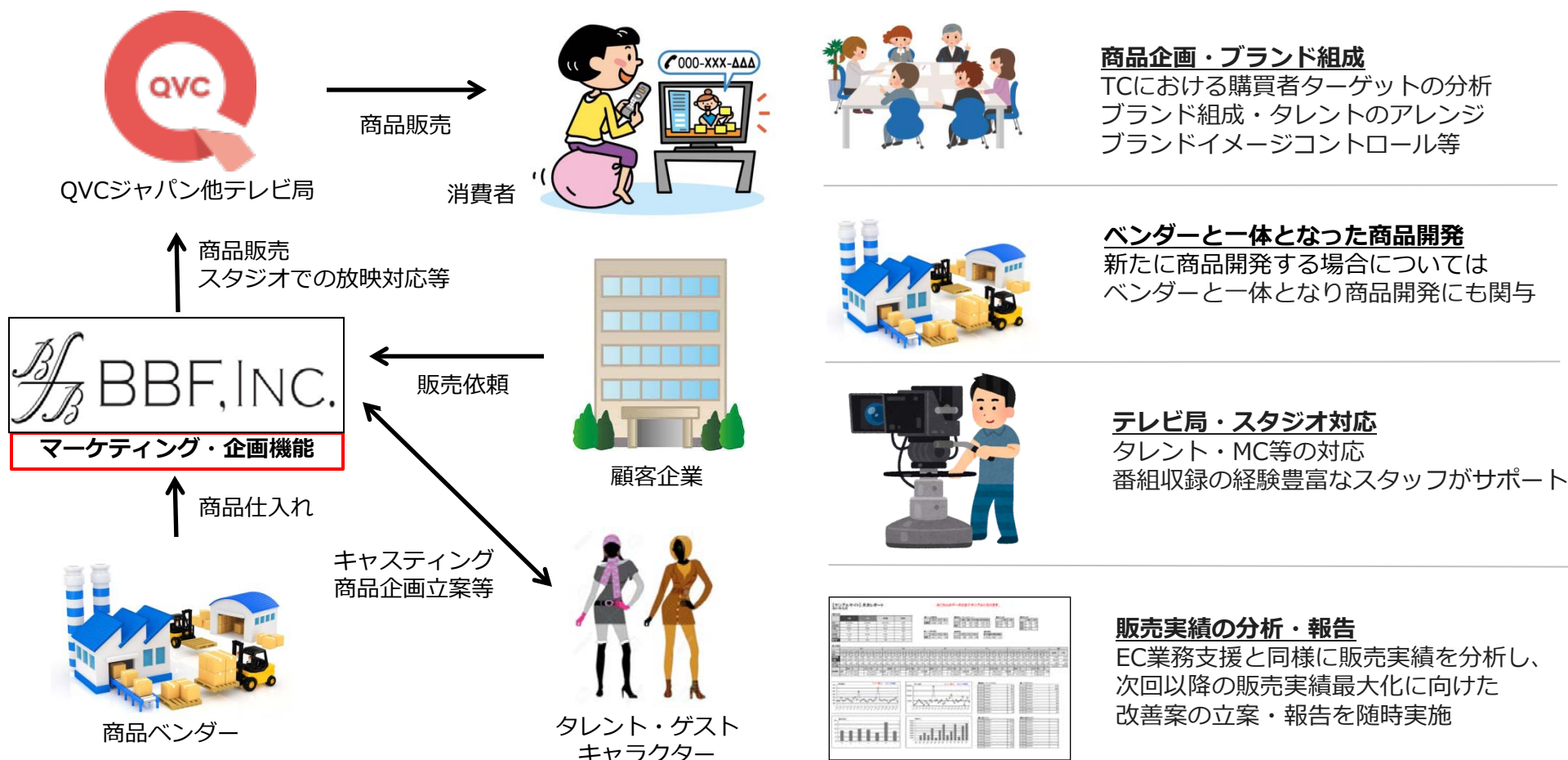
② ビービーエフのEC業界内でのポジション

- ・ 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

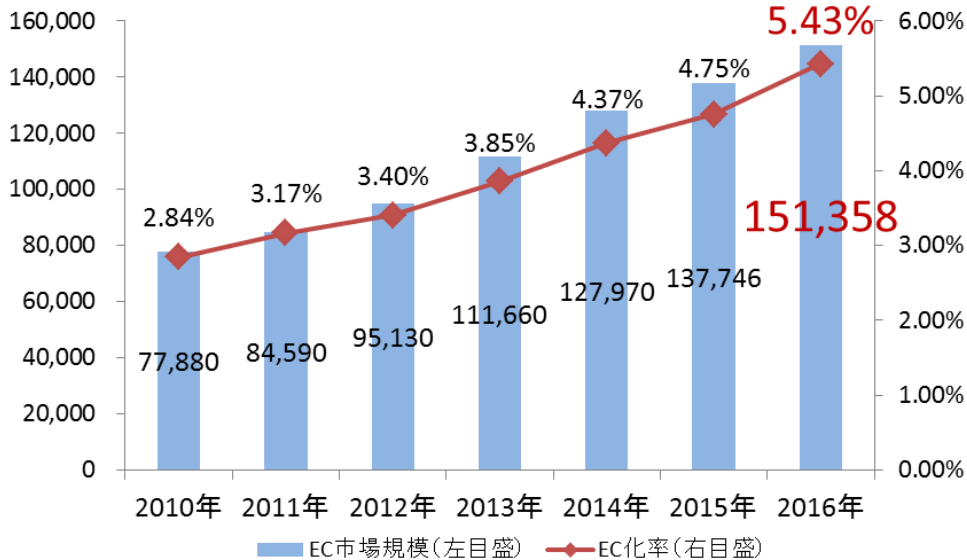
- ・ TCにおける企画立案・ブランド組成からタレントのアレンジ、スタジオ対応まで一貫して支援
- ・ TC用のブランディング（タレント含む）とスタジオでの収録経験豊富なスタッフが強み



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



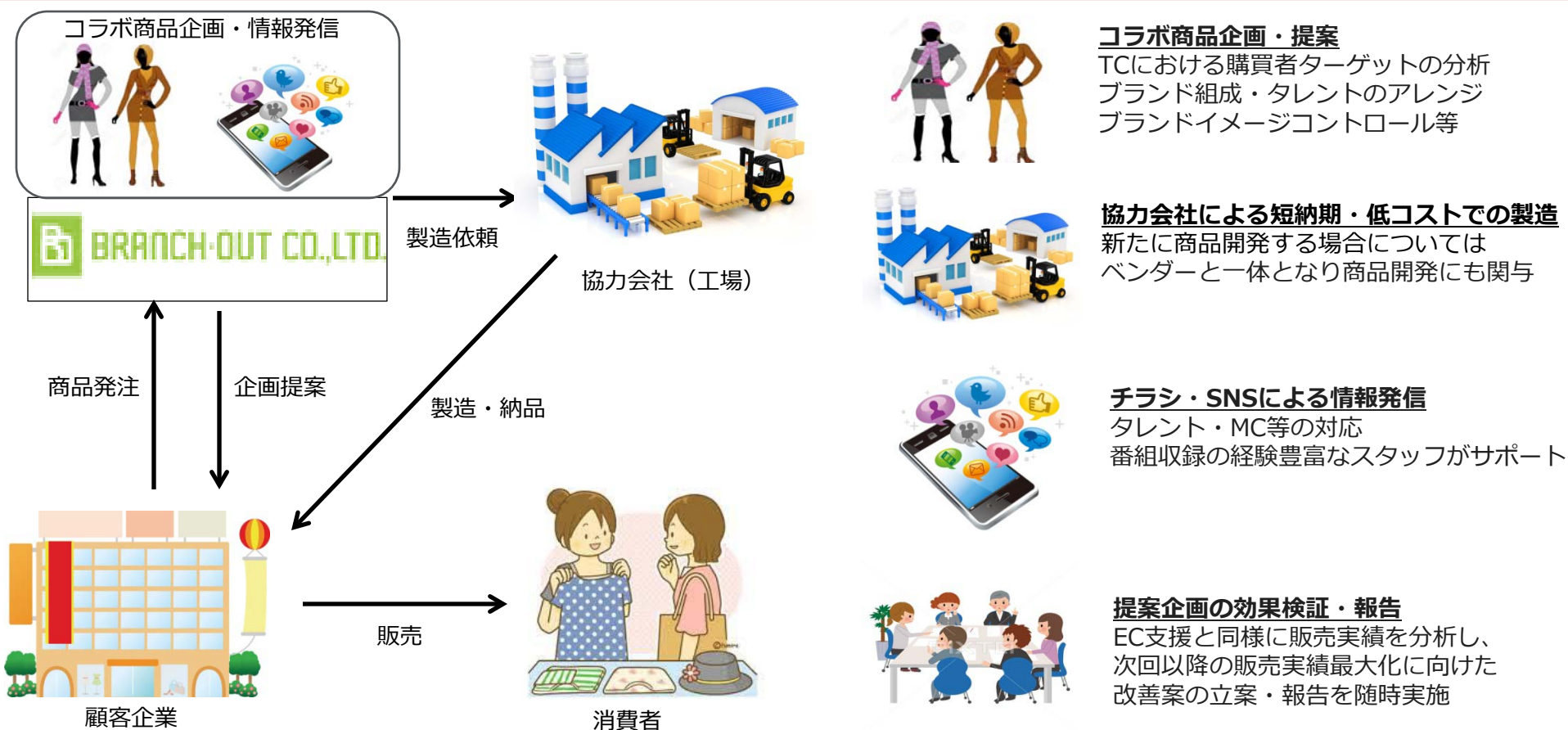
	2015年	2016年	伸び率
A. 物販系分野	7兆2,398億円 (EC化率4.75%)	8兆43億円 (EC化率5.43%)	10.6%
B. サービス系分野	4兆9,014億円	5兆3,532億円	9.2%
C. デジタル系分野	1兆6,334億円	1兆7,782億円	8.9%
合計	13兆7,746億円	15兆1,358億円	9.9%

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%

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



＜販売・サービス力向上プラットフォーム＞

<p>RWC・オリパラ 関連事業</p>	<p>スポーツ関連事業</p>	<p>MICE事業</p>
<p>観光関連事業</p>	<p>イベント関連事業</p>	<p>空港事業</p>
<p>外国人入国審査官 外国人入国審査業務</p>	<p>施設運営管理事業</p>	<p>テーマパーク・リゾート事業</p>
<p>家電事業</p>	<p>通信事業</p>	<p>コールセンター事業（多言語）</p>

営業支援
（販売・サービス）

リアル × バイチャル
テクノロジー

- ✓AI
- ✓IoT
- ✓デジタルマーケティング等々



MITSUI & CO.
三井物産との協業、側面支援

リソース

高い専門性を持つ人材 稼働1万2,000人（登録スタッフ 10万人）
家電／通信／モバイル／アパレル
コスメティック／生鮮・レジ
観光／通訳／MICE／空港ビジネス
スポーツ／キャンペーン／Eコマース
外訪営業／コールセンター、他

全国42カ所の拠点網と800台超の機動力

<p>コールセンター・チャットセンター</p>	<p>ビジネスプロモーション企画</p>	<p>SFAシステム</p>	<p>高級リムジンサービス</p>
-------------------------	----------------------	----------------	-------------------

組織運営力	人材育成力
成果追求力	エリア対応力

Eコマース

越境EC
プラットフォーム

プラットフォーム

プラットフォーム

プラットフォーム

TVコマース

ファッション
プラットフォーム

プラットフォーム

プラットフォーム

プラットフォーム

+

プラス

子会社

BRANCH-OUT CO.,LTD
（株）ブランチアウト

アパレル
企画/製造/卸

ブランチアウト上海

企画・開発力	集客/販売力
安定運用力	フルフィルメントサービス



平成30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

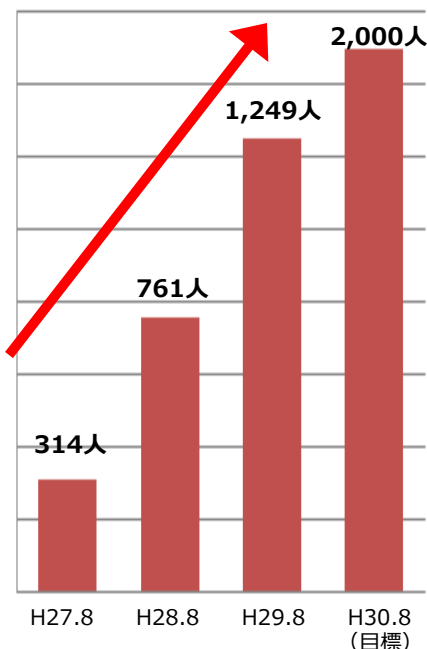
- ・インバウンドビジネス営業部を設置し事業拡大を図る
- ・独自の研修により日本のホスピタリティを持つ人材を育成
- ・F I Tの増加による国籍・言語の多様化に対応すべく、中国人から多言語外国人人材の採用・育成を強化

対象国



外国人稼働スタッフ数の推移 (延べ人数)

今期末までに2,000人を目指す



② 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ロケーションとなることを踏まえ、空港内での案件獲得並びにスタッフ就業を推進

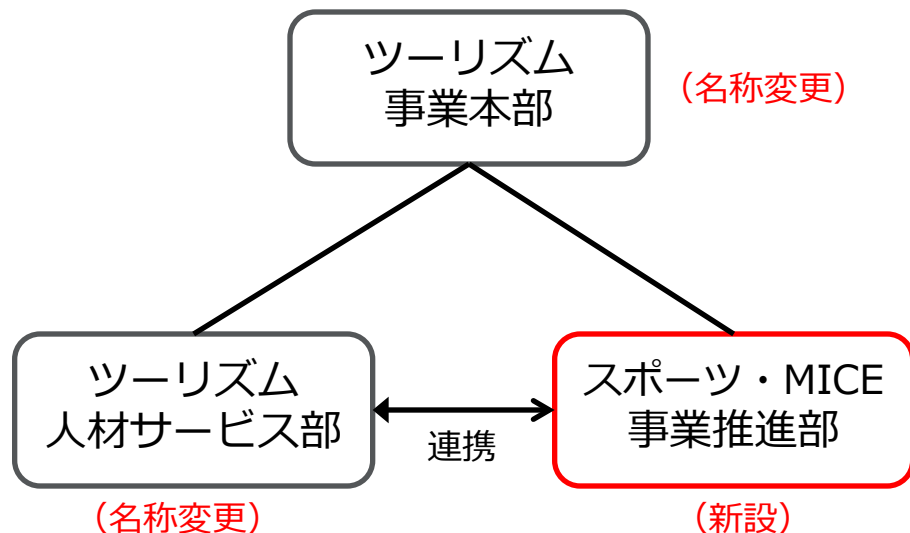
例) ラウンジ運営、売店・レストランスタッフの採用代行
バレーパーキングサービス、レンタルWi-Fiカウンター運営等



ツーリズム事業の再編強化

③ ツーリズム事業の組織再編

- ・ 観光事業をこれまで以上に広いスパンと高い専門性を追求する観点から、観光事業本部を「ツーリズム事業本部」に名称を変更
- ・ 観光人材サービス部からスポーツ・MICE事業を分離し、新たに「スポーツ・MICE事業推進部」を新設し、増加するスポーツ・MICE分野への対応力強化を図る狙い

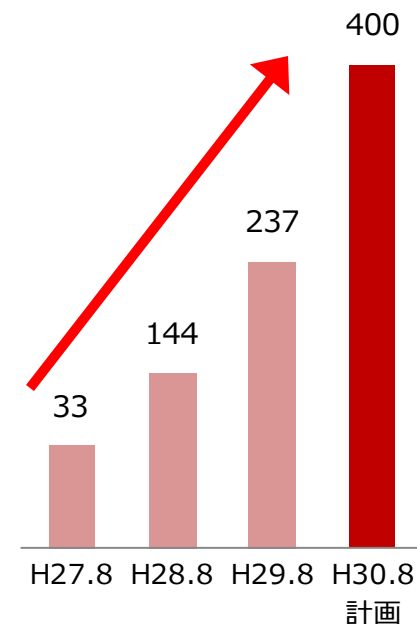


④ スポーツ・MICE事業の拡大

- ・ 2020年に向けて大幅に増加が見込まれる大型スポーツ大会・国際会議等の需要取り込みを強化
- ・ 専門部署の設置により、これまで以上に高い専門性を追求しスポーツ・MICE分野の事業規模の飛躍的拡大を図る



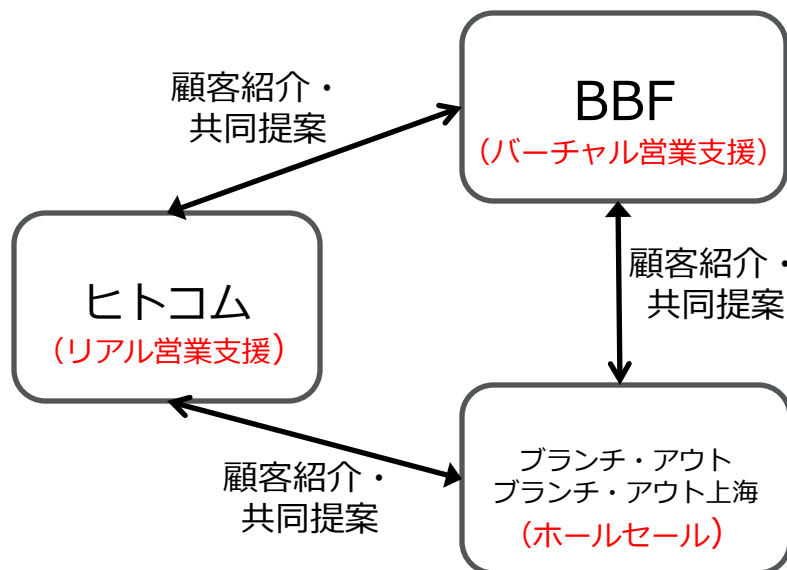
MICE事業の売上推移 (百万円)



BBFグループとの事業シナジーの追求①

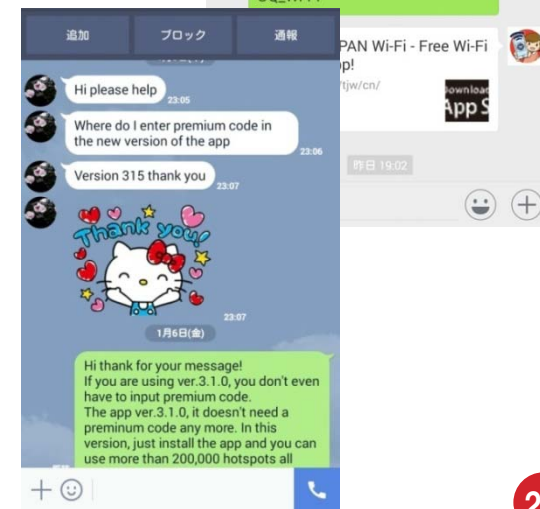
⑤ ファッション・コスメ分野の深耕

- ・「ファッション・コスメ」分野について、ヒトコム内に専門グループを新設。専門性の追求とBBFグループとの協業により更なる事業拡大を目指す
- ・既にグループ4社間の顧客企業紹介は開始
今後はリアル・バーチャルの営業支援に加え、ホールセール事業も絡めた顧客への提案活動を強化する



⑥ EC向けを中心としたチャットセンターの運営受託強化

ECのオプションサービスとして、越境ECにおいて多言語且つSNS・IOT等を駆使して「売り切るチャットセンター」を具現化する



BBFグループとの事業シナジーの追求②

⑦越境EC・海外ホールセール拡大 (グローバル戦略)

- ・BBFの海外EC業務支援実績が拡大。今後はヒトコム
のチャットセンター・多言語コールセンター等を活用し、
サービスの拡充と導入実績拡大を図る
- ・ブランチ・アウト（上海）のホールセール事業が拡大
日本のアニメコンテンツ等を活用した企画商品ニーズは高く
日系企業の現地法人、中国企業からの受注が大幅に増加

BBF海外EC業務支援の状況



⑧食品EC・化粧品EC業務支援に参入

- ・BBFが大手食品会社よりEC業務支援を受託
今後成長が見込まれる食品分野のEC業務支援に参入
- ・ヒトコムとBBFのオムニチャネル営業支援提案により
化粧品製造販売企業のリアル販売支援とEC業務支援を受託
化粧品分野のEC業務支援に参入



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。