

東証第1部 3654



株式
会社

ヒト・コミュニケーションズ



平成29年8月期 決算説明会

2017年10月17日

1. 平成29年8月期 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
事業別売上高実績	6
商材別売上高実績	7
貸借対照表の概要	8
キャッシュ・フロー計算書の概要	9
2. 平成30年8月期 計画と取り組み	
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	15-19
平成30年8月期の具体的取り組み	20-24



1. 平成29年8月期 決算概況

個人消費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

34,779百万円

前期比 120.7%

期初計画比 114.9%

- ◆ 通信セクターにおいては、一昨年の特需等の影響によりブロードバンド分野は前年同期比減収も、モバイル分野において格安SIM・格安スマホ向けニーズが旺盛な需要により拡大しカバー。
- ◆ 観光分野においては、増加するFIT（個人手配の訪日外国人旅行者）向け事業である外国人人材サービス、空港ビジネス、多言語コールセンター、免税カウンター等のインバウンドビジネスの受託が拡大。
- ◆ EC業務支援に強みを持つ株式会社ビービーエフを2017年6月末にM&Aにより子会社化。新たにEコマース支援事業に参入。

営業利益

2,601百万円

前期比 92.8%

期初計画比 87.9%

- ◆ 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、ビービーエフ子会社化に伴うM&A経費、スタッフ給与等の修正支払、貸倒引当金計上等一過性の販管費計上があったものの、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年同期より改善。営業利益は一過性の販管費計上により前年同期を下回る結果となった。

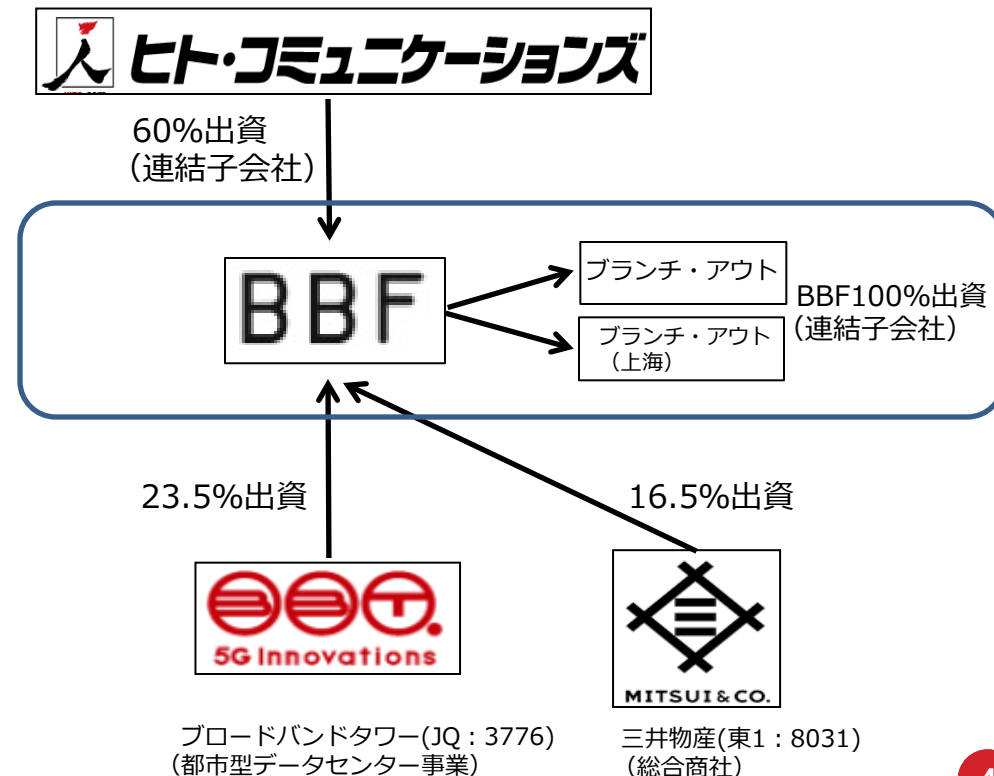
M&AによりBBFを買収～EC業務支援事業に参入～

- ・ EC業務支援に強みを持つ(株)ビービーエフの発行済株式の60%を約43億円で買収（2017年6月末）
- ・ Eコマースを中心とした成果追求型の営業支援を中核事業としており、当社との親和性は極めて高い
- ・ リアル（人）とバーチャル（無店舗）を組み合わせ「オムニチャネル営業支援」体制構築

ビービーエフグループの事業内容

株式会社 ビービーエフ	EC業務支援事業 TV通販支援事業
株式会社 ブランチ・アウト	国内ファストファッション向け 衣料品の商品企画・製造・卸売事業
ブランチ・アウト上海	海外ファストファッション向け 衣料品の商品企画・製造・卸売事業

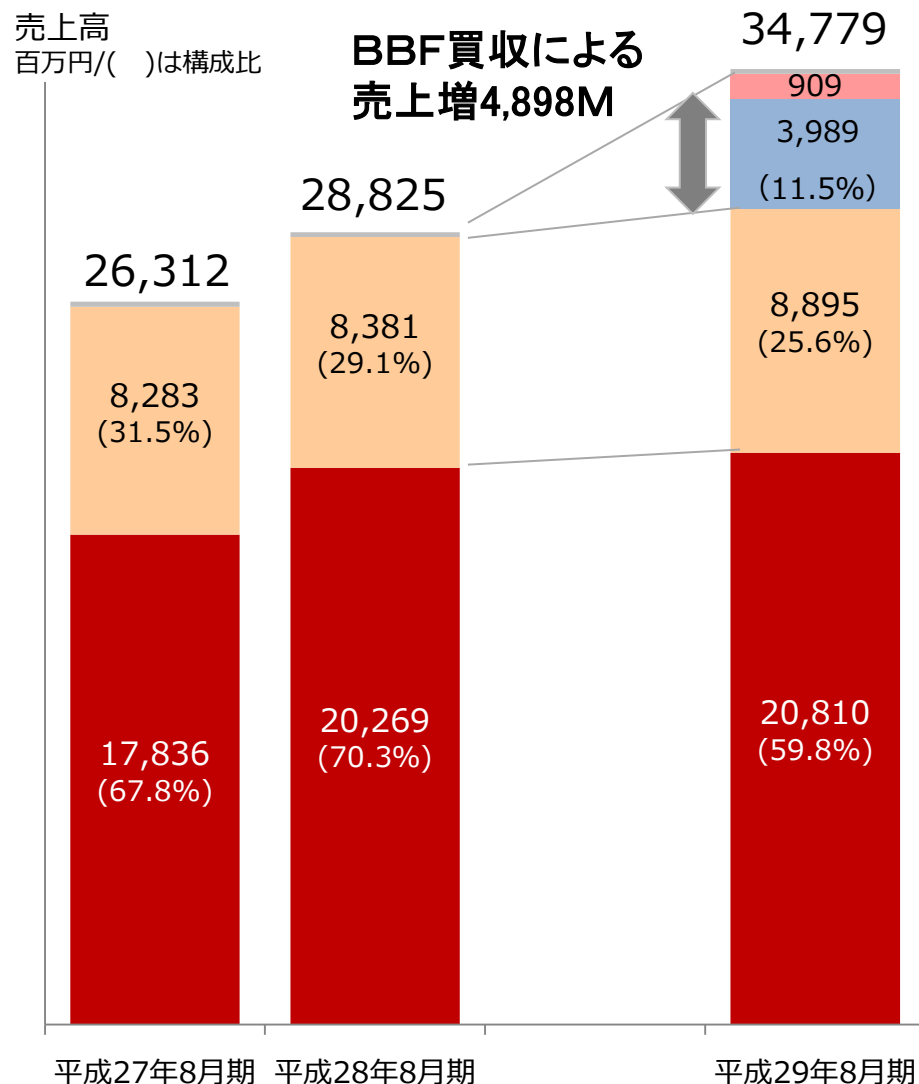
株式会社ビービーエフ グループ概略図



損益計算書の概要（平成29年8月期）

	平成28年8月期	平成29年8月期			
		実績	前期比	通期計画	計画比
売上高	28,825 (100.0%)	34,779 (100.0%)	120.7%	34,770 (100.0%)	100.0%
アウトソーシング事業	20,269 (70.3%)	20,810 (59.8%)	102.7%	21,332 (61.4%)	97.6%
人材派遣事業	8,381 (29.1%)	8,895 (25.6%)	106.1%	8,758 (25.2%)	101.6%
EC・TC支援事業	— (—)	3,989 (11.5%)	—	3,550 (10.2%)	112.4%
ホールセール事業	— (—)	909 (2.6%)	—	950 (2.7%)	95.6%
その他の事業	174 (0.6%)	175 (0.5%)	100.4%	180 (0.5%)	97.5%
売上総利益	7,074 (24.5%)	7,527 (21.6%)	106.4%	7,971 (22.9%)	94.4%
販売管理費	4,270 (14.8%)	4,926 (14.2%)	115.4%	5,011 (14.4%)	98.3%
営業利益	2,803 (9.7%)	2,601 (7.5%)	92.8%	2,960 (8.5%)	87.9%
経常利益	2,811 (9.8%)	2,537 (7.3%)	90.3%	2,965 (8.5%)	85.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,562 (5.4%)	1,475 (4.2%)	94.4%	1,740 (5.0%)	84.8%

事業別 売上高実績



アウトソーシング

↑ 前期比 **+2.7%**

- ・ 格安SIM・格安スマホ向け案件が好調に推移
- ・ 大手外資系メーカー（家電・音響等）の販売受託事務局の受注増加
- ・ 訪日外国人向けの観光案内所、空港ビジネス等の受注拡大

人材派遣

↑ 前期比 **+6.1%**

- ・ 全国的な人手不足を背景にGMS・スーパー・ドラッグストア等ストアサービス分野におけるニーズが好調に推移
- ・ 訪日外国人向けの外国人人材サービス、空港ビジネス等の受注拡大

EC・TC支援

↑ 今期新設セグメントのため前期比なし

- ・ ビービーエフ子会社化による業績寄与（2017年7月・8月の2ヶ月分）

ホールセール

↑ 今期新設セグメントのため前期比なし

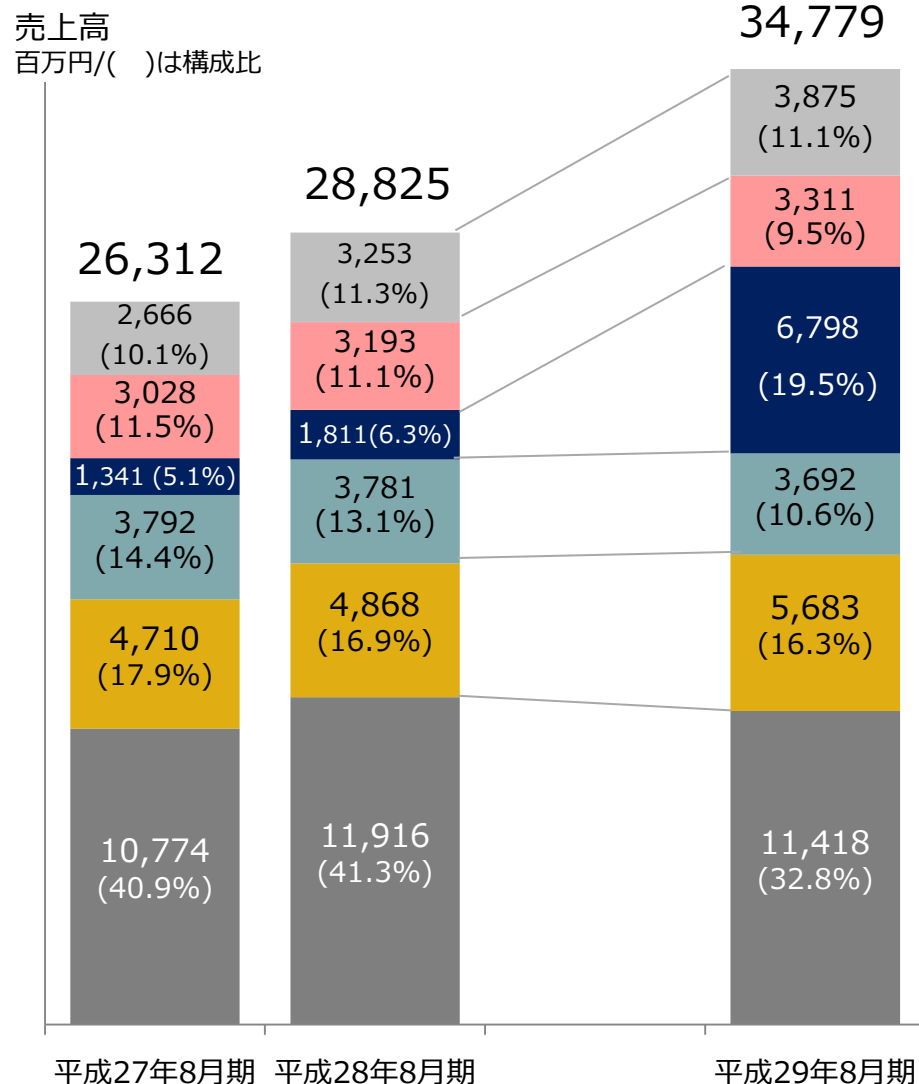
- ・ ビービーエフ子会社化による業績寄与（2017年7月・8月の2ヶ月分）

その他

↑ 前期比 **+0.4%**

- ・ 東日本、西日本両エリアで販売教育研修案件を前年に引き続き受注

商材別 売上高実績



ブロードバンド

前期比 Δ 4.2%

- ・ 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 +16.7%

- ・ 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 Δ 2.4%

- ・ 外資系家電メーカー向け常勤案件の拡大
- ・ 国内家電メーカー向け案件復活

観光

前期比 +3.7%

- ・ 急増する訪日外国人対応の添乗員、ガイド等の受注拡大
- ・ 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、エンターテインメント等のMICE運営実績の更なる積み上げ

ストアサービス

前期比 +275.4%

- ・ 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
- ・ SP提案を絡めた高付加価値案件の提案営業強化
- ・ ビービーエフ、ブランチ・アウトの売上が大きく寄与

その他

前期比 +19.1%

- ・ 多様化するFIT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、空港ビジネス向けの受注拡大

貸借対照表の概要（平成29年8月期末）

単位：百万円、下段は構成比

	平成28年8月期末	平成29年8月期末		主な増減要因
			前期末増減	
流動資産	8,707 (75.5%)	12,463 (66.7%)	+3,755	現金及び預金 +610百万円 売掛金 +2,422百万円 商品 +646百万円
固定資産	2,832 (24.5%)	6,230 (33.3%)	+3,398	投資有価証券 +249百万円 敷金及び保証金 +133百万円 のれん +2,813百万円
資産合計	11,539 (100.0%)	18,694 (100.0%)	+7,154	
流動負債	3,274 (28.4%)	6,002 (32.1%)	+2,728	買掛金 +2,529百万円 未払消費税等 △165百万円 1年以内返済長期借入金 +300百万円
固定負債	176 (1.5%)	2,389 (12.8%)	+2,212	長期借入金 +2,150百万円
負債合計	3,451 (29.9%)	8,392 (44.9%)	+4,941	
純資産合計 (自己資本比率)	8,088 (69.9%)	10,301 (49.8%)	+2,213	利益剰余金 +1,475百万円 非支配株主持分 +975百万円 剰余金配当 △241百万円
負債純資産合計	11,539 (100.0%)	18,694 (100.0%)	+7,154	

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円

	平成28年8月期	平成29年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,370	1,614
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲76	▲2,599
フリー・キャッシュ・フロー	1,293	▲984
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲305	1,507
現金及び現金同等物の増減額	988	525
現金及び現金同等物の期首残高	3,922	4,910
現金及び現金同等物の期末残高	4,910	5,436



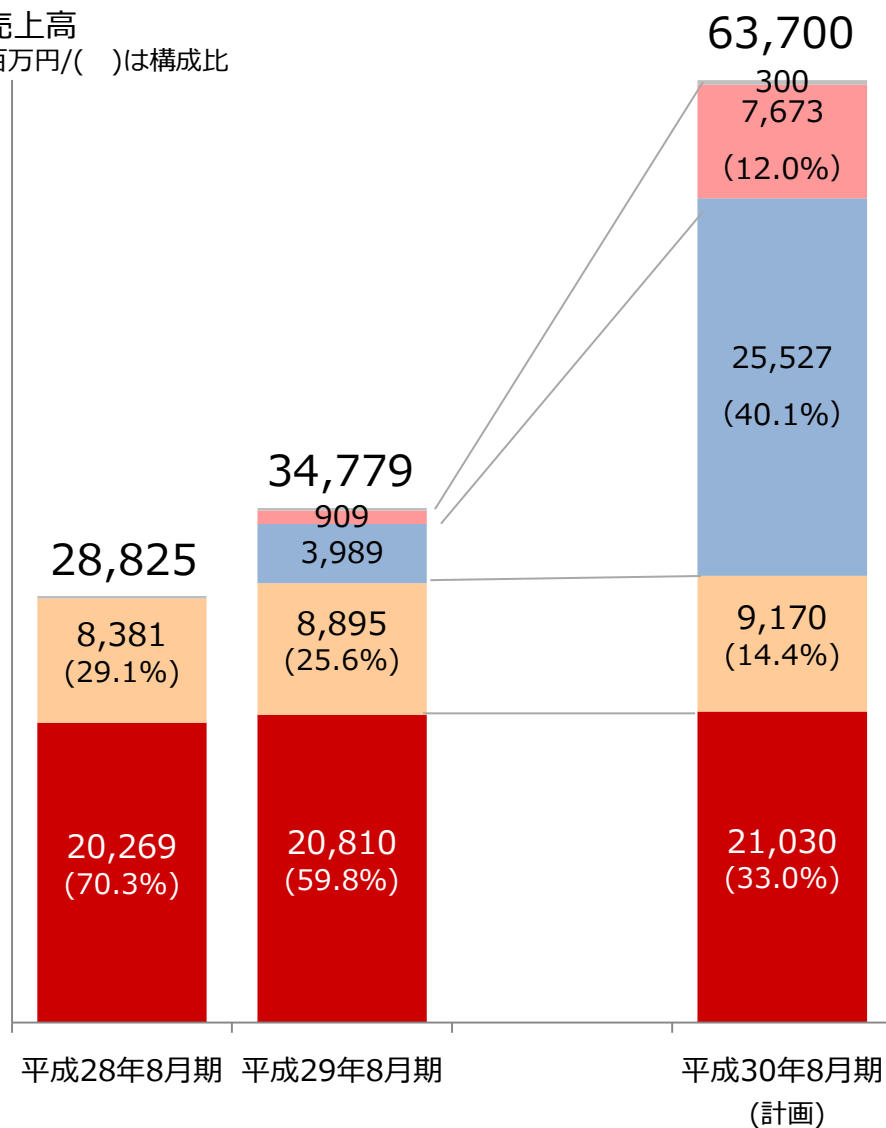
2. 平成30年8月期 計画と取り組み

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

売上高
百万円/()は構成比



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

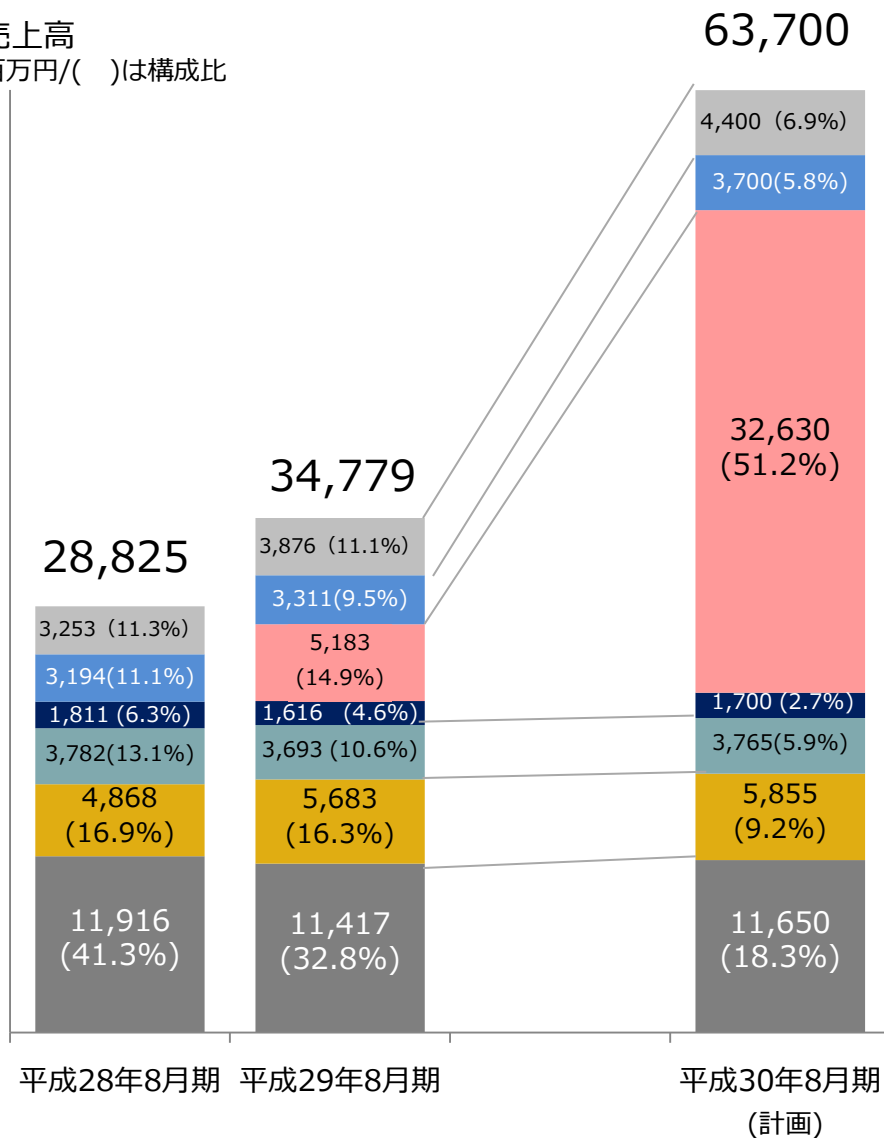
その他

↑ 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

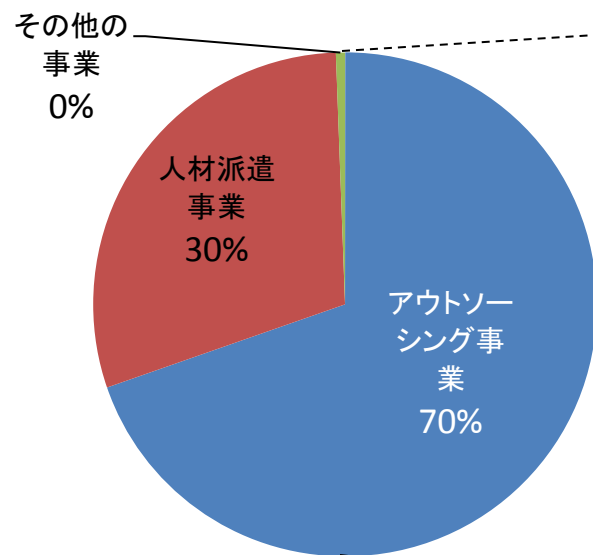
その他

↑ 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

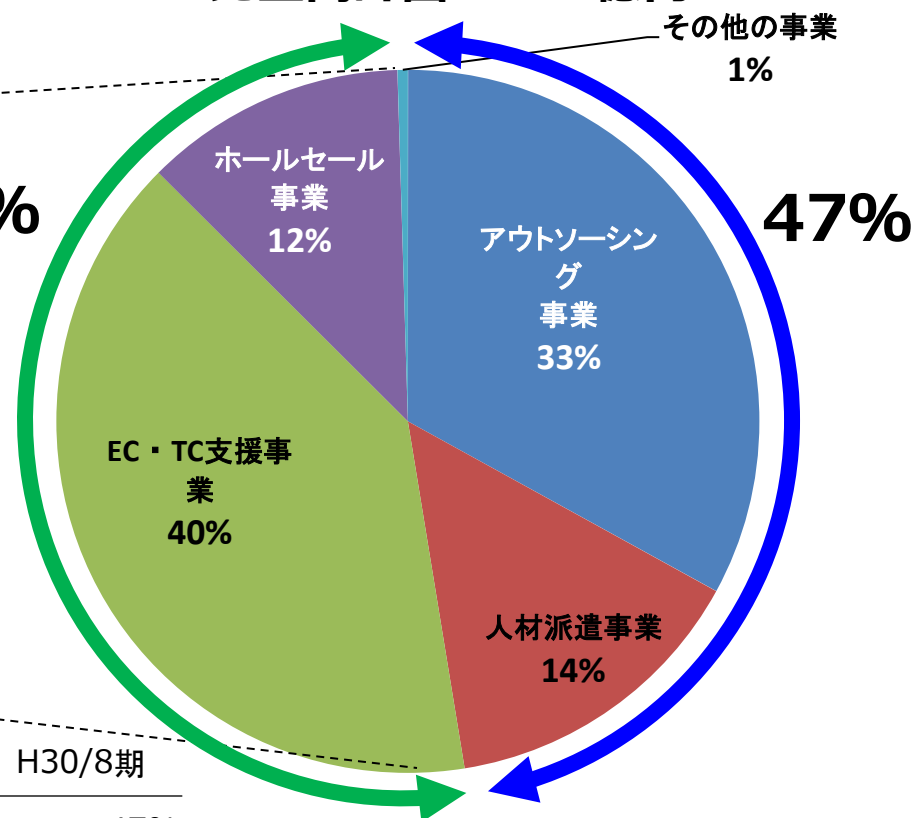
BBFグループ買収による事業体質の変化

**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)



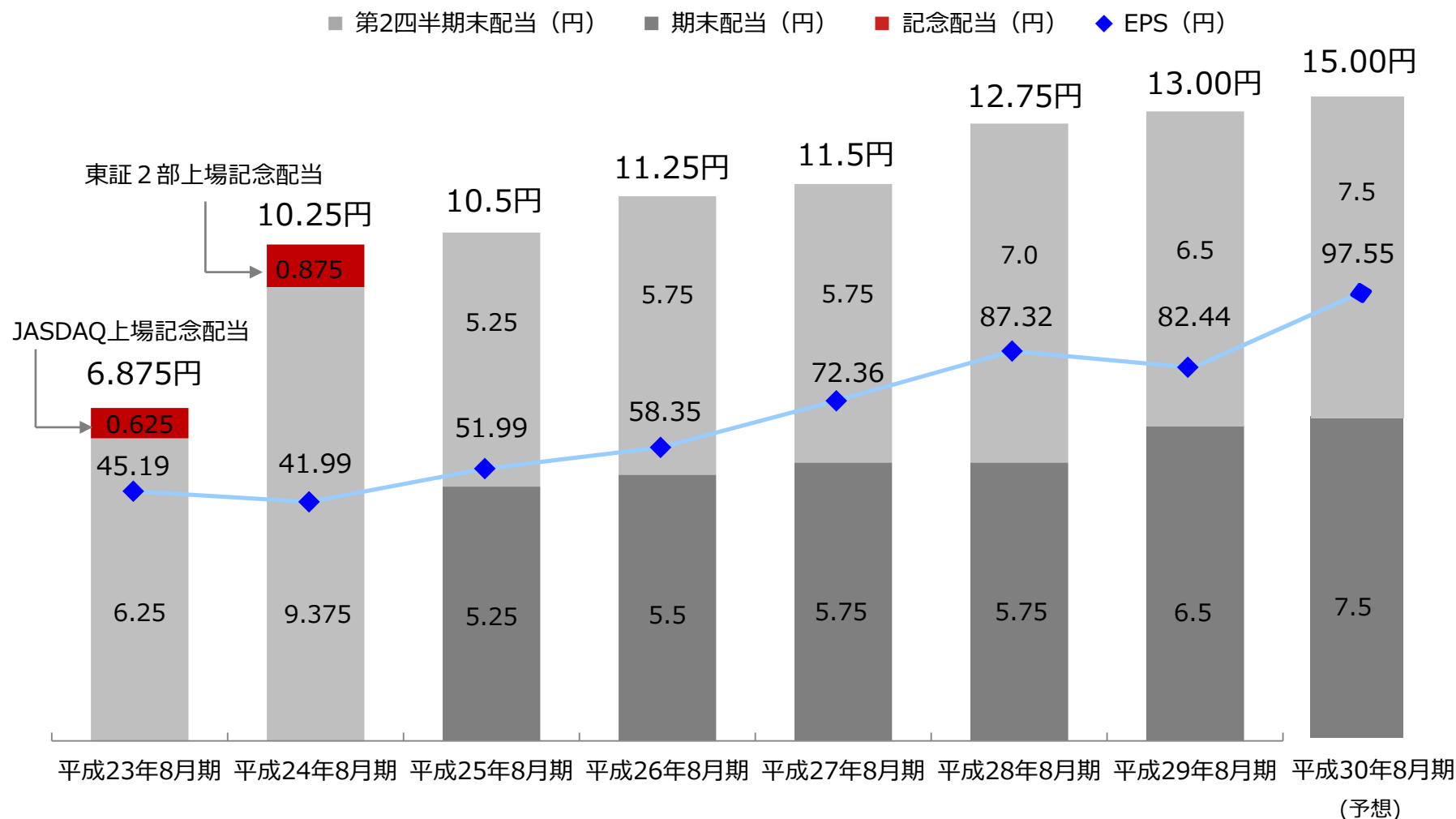
**平成30年8月期
事業ポートフォリオ
売上高計画 637億円**

53%



	H29/8期	H30/8期
ヒューマンビジネスシェア	100%	47%
Eコマース(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。



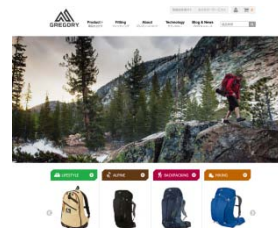
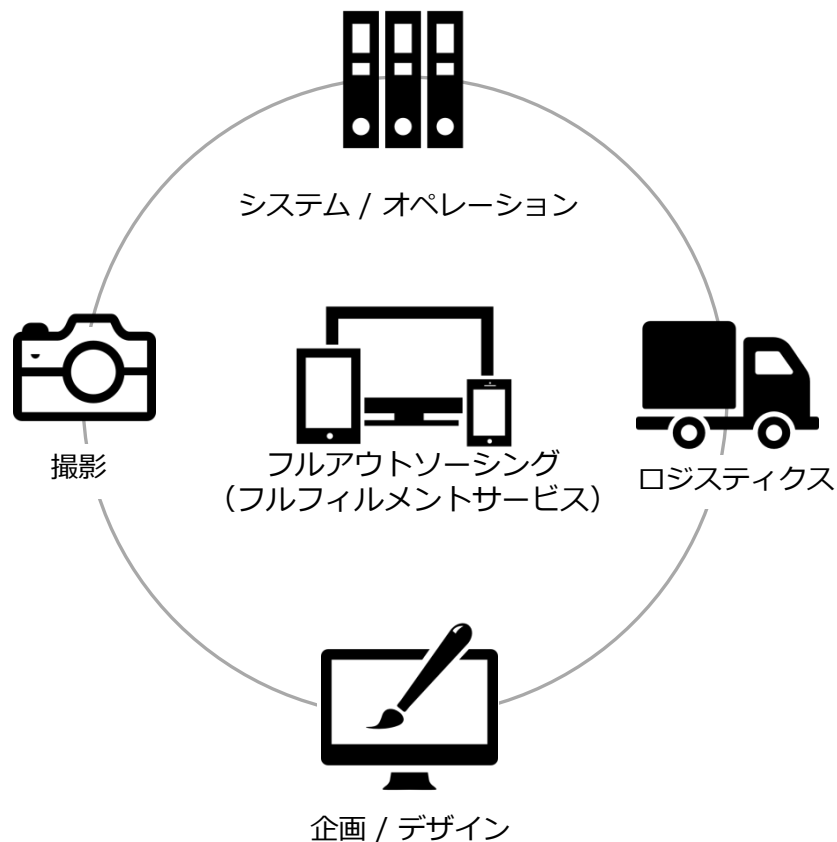
※当ページ記載の1株当たり配当金・EPSは、平成24年4月30日株式分割(1対2)、平成25年1月31日株式分割(1対2)、平成28年1月31日(1対2)の株式分割を遡及計算して記載しております。



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



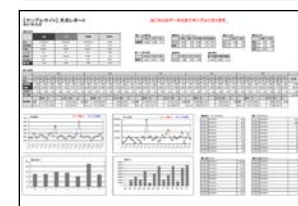
EC専用の撮影サービス

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

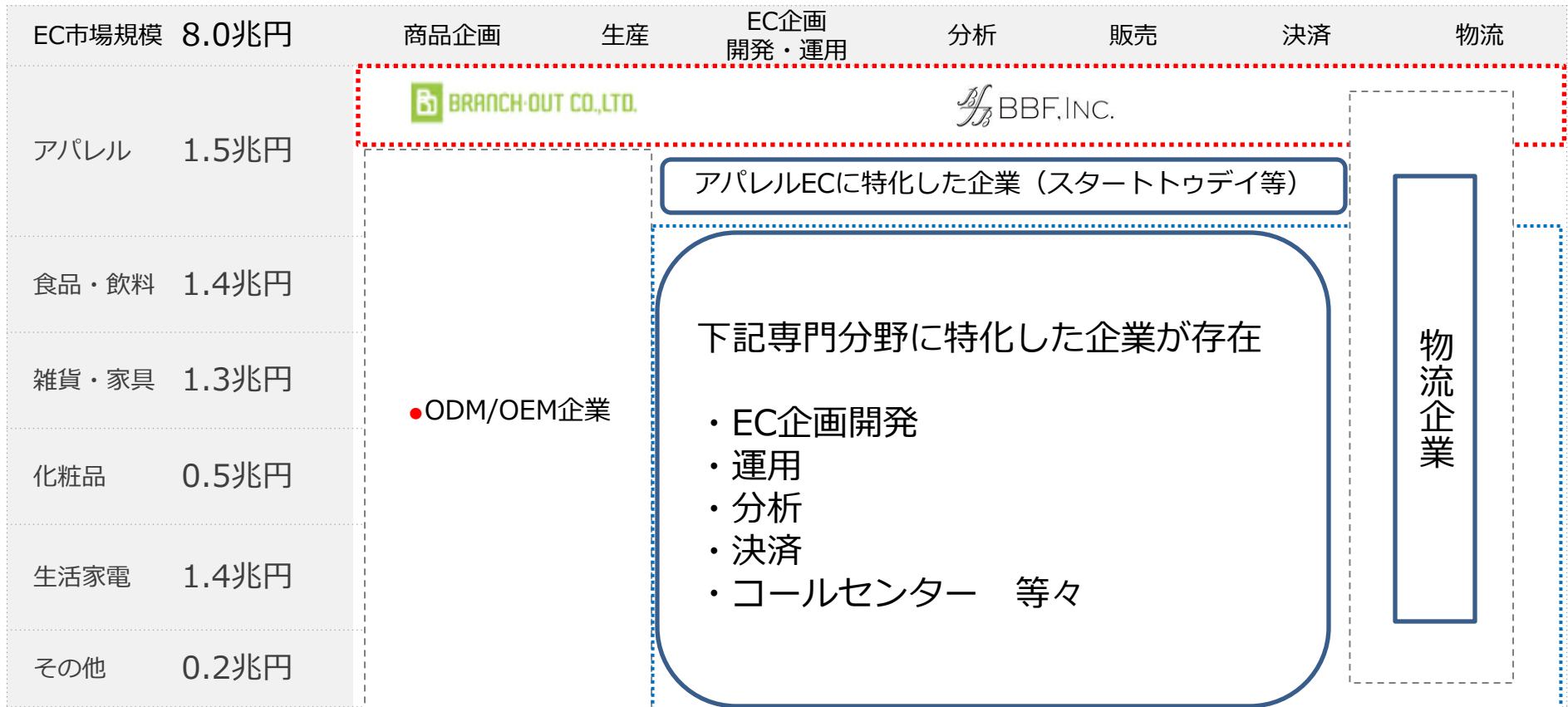


販売実績の分析・改善提案

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

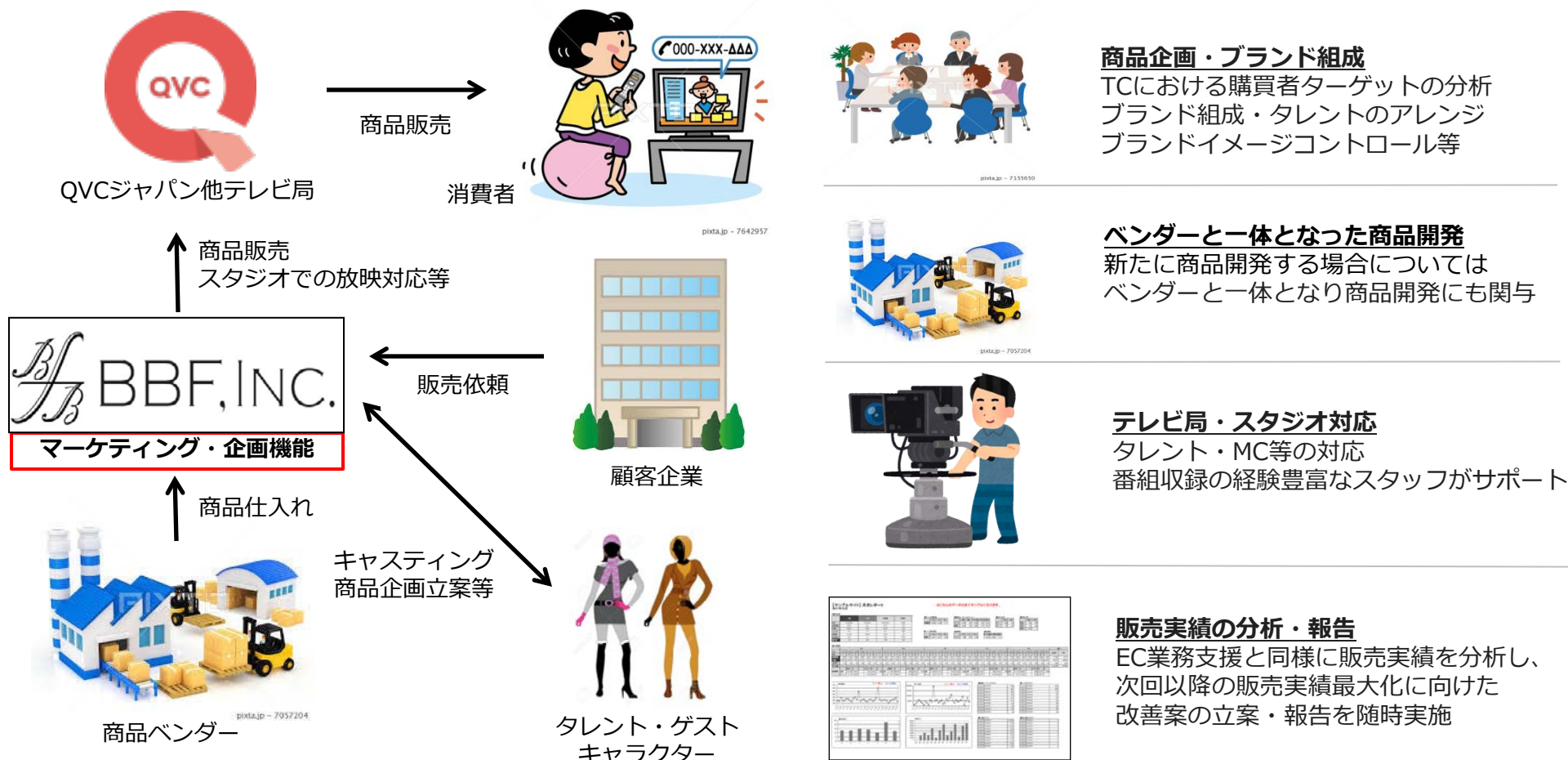
② ビービーエフのEC業界内でのポジション

- ・ 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

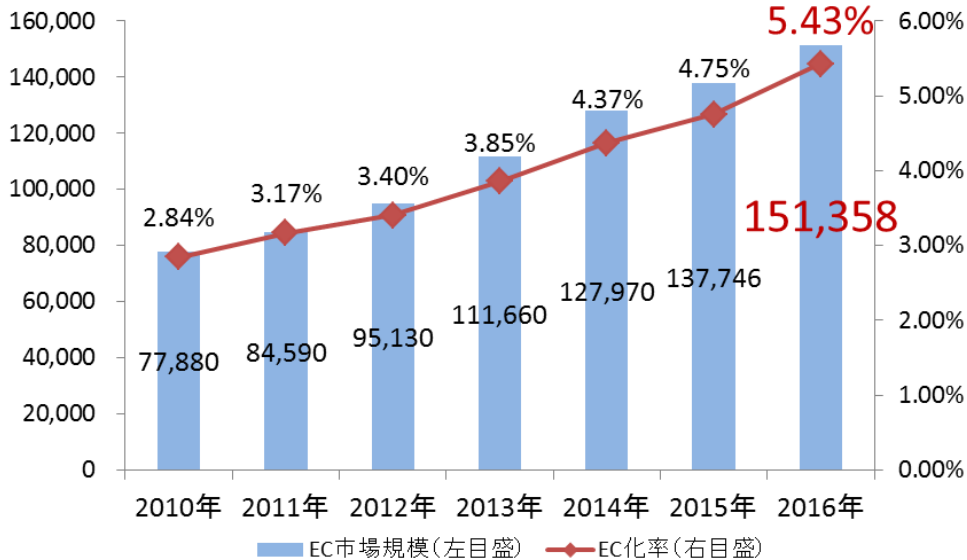
- ・ TCにおける企画立案・ブランド組成からタレントのアレンジ、スタジオ対応まで一貫して支援
- ・ TC用のブランディング（タレント含む）とスタジオでの収録経験豊富なスタッフが強み



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



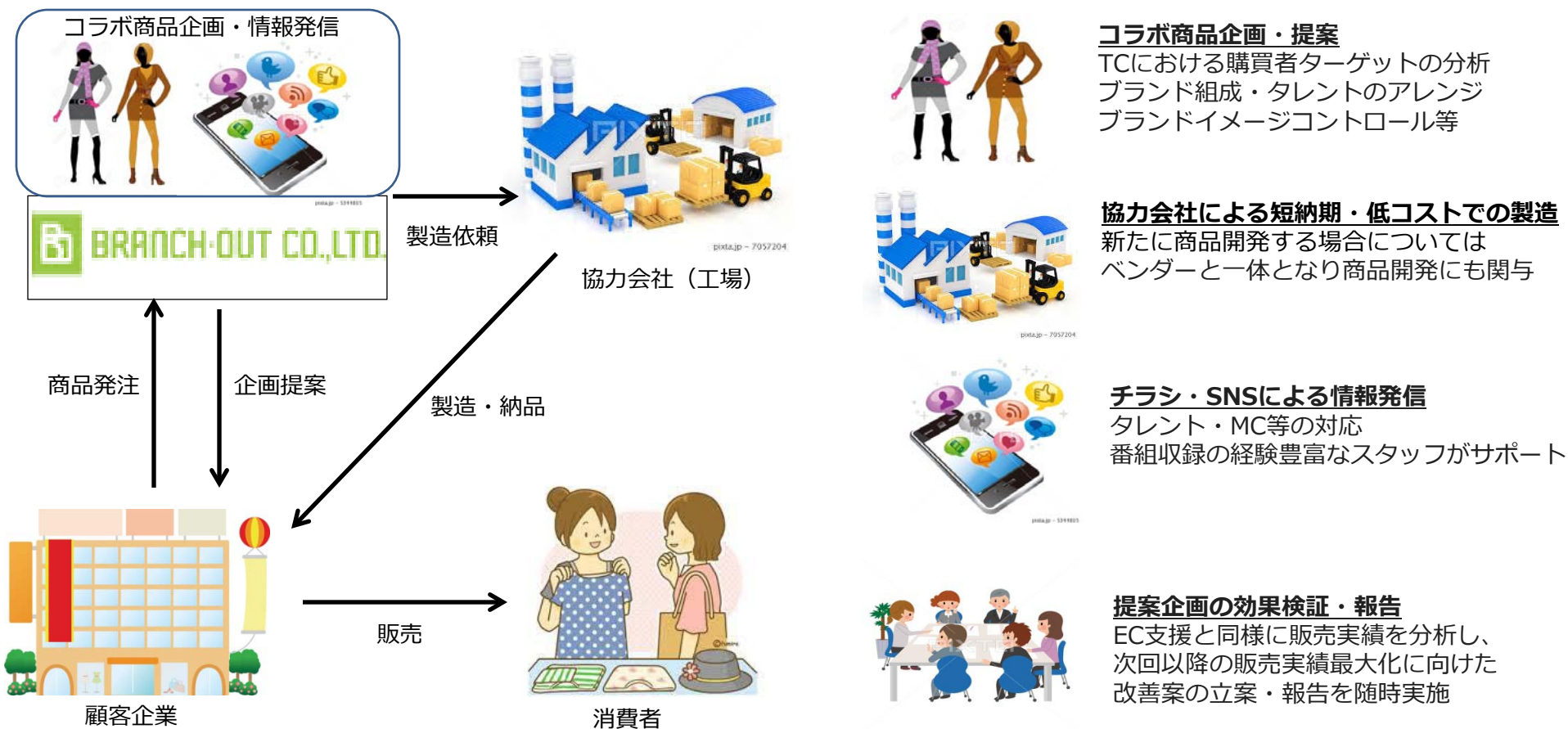
	2015年	2016年	伸び率
A. 物販系分野	7兆2,398億円 (EC化率4.75%)	8兆43億円 (EC化率5.43%)	10.6%
B. サービス系分野	4兆9,014億円	5兆3,532億円	9.2%
C. デジタル系分野	1兆6,334億円	1兆7,782億円	8.9%
合計	13兆7,746億円	15兆1,358億円	9.9%

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





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

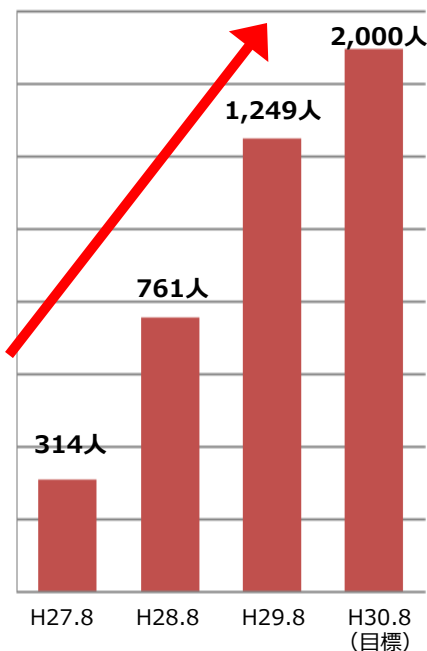
- ・インバウンドビジネス営業部を設置し事業拡大を図る
- ・独自の研修により日本のホスピタリティを持つ人材を育成
- ・FITの増加による国籍・言語の多様化に対応すべく、中国人から多言語外国人人材の採用・育成を強化

対象国



外国人稼働スタッフ数の推移 (延べ人数)

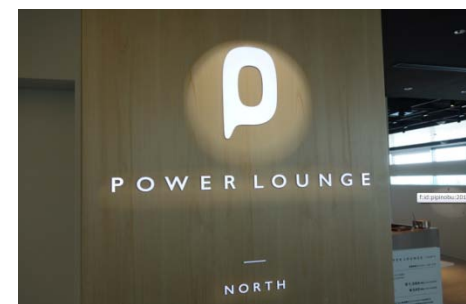
今期末までに2,000人を目指す



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

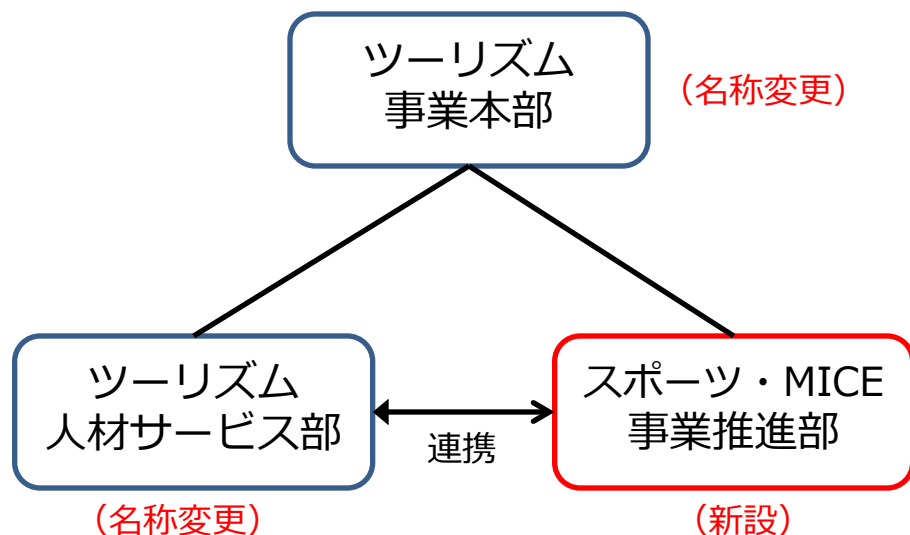
例) ラウンジ運営、売店・レストランスタッフの採用代行
バレーパーキングサービス、レンタルWi-Fiカウンター運営等



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

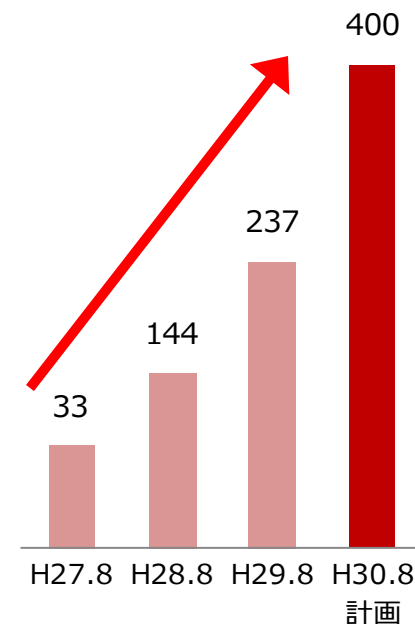


④ スポーツ・MICE事業の拡大

- ・ 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



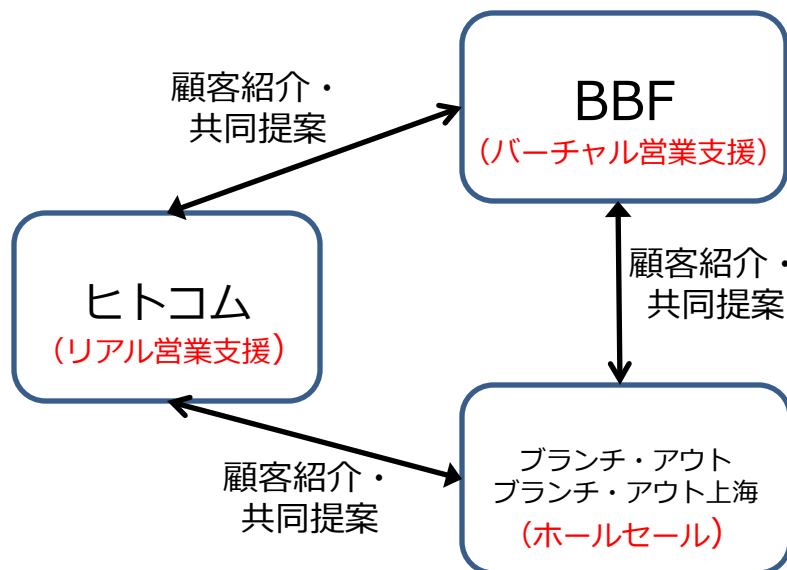
MICE事業の売上推移 (百万円)



BBFグループとの事業シナジーの追求①

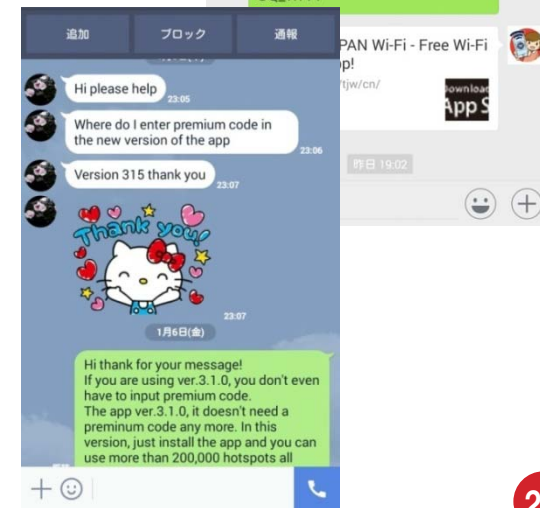
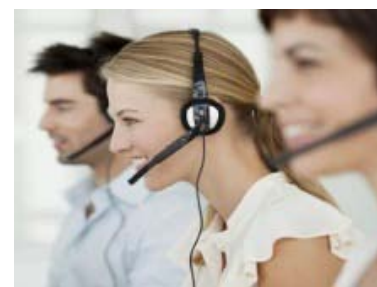
⑤ ファッション・コスメ分野の深耕

- ・「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。