

東証第1部 3654



平成29年8月期 第3四半期決算説明資料

2017年7月18日

| | |
|------------------------------|---------------|
| 1. 平成29年8月期第3四半期 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 |
| 売上高・営業利益率の推移 | 7 |
| 各社の営業利益率比較 | 8 |
| 稼働スタッフ数の推移 | 9 |
| 貸借対照表の概要 | 10 |
| 2. 平成29年8月期 計画と取り組み | ・・・ 11 |
| 業績計画 | 12 |
| 事業別売上高計画 | 13 |
| 商材別売上高計画 | 14 |
| 配当計画 | 15 |
| 平成29年8月期の取り組み | 16-20 |



1. 平成29年8月期 第3四半期決算概況

売上高は堅調に推移するも粗利益及び販管費の一過性要因により営業利益は前年同期を下回る

売上高

22,735百万円
前期比 105.8%

- ◆ モバイル分野においては、格安SIM・格安スマホ向けニーズが旺盛な需要により拡大
- ◆ ブロードバンド分野は前年同期比減収も一過性の要因を除けば堅調に推移
- ◆ 総じて通信分野全体(ブロードバンド+モバイル)のニーズは引き続き好調に推移
- ◆ 国内の雇用環境好転により人手不足が全国的に慢性化。特に当社ストアサービス分野において、大手GMS・食品スーパーその他小売業態等を中心に幅広い職種で受注が増加
- ◆ 前期に引き続きFIT（個人手配の海外旅行）による訪日外国人旅行者向けの新規事業である外国人人材サービス、多言語コールセンター、免税カウンターの受託が増加。

営業利益

2,132百万円
前期比 92.0%

- ◆ 粗利益は通信分野において、各通信キャリア間の契約獲得競争激化により、獲得生産性が低下。アウトソーシング事業の収益が伸び悩んだ。一方、人材派遣事業においては、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、第1四半期にてシステムの瑕疵に起因するスタッフ給与等の修正支払があったものの、スタッフ募集費の効率的な運営や広告宣伝費の抑制により販管費率は前年同期より改善。営業利益は粗利益の減益と一過性の販管費計上により前年同期を下回る。

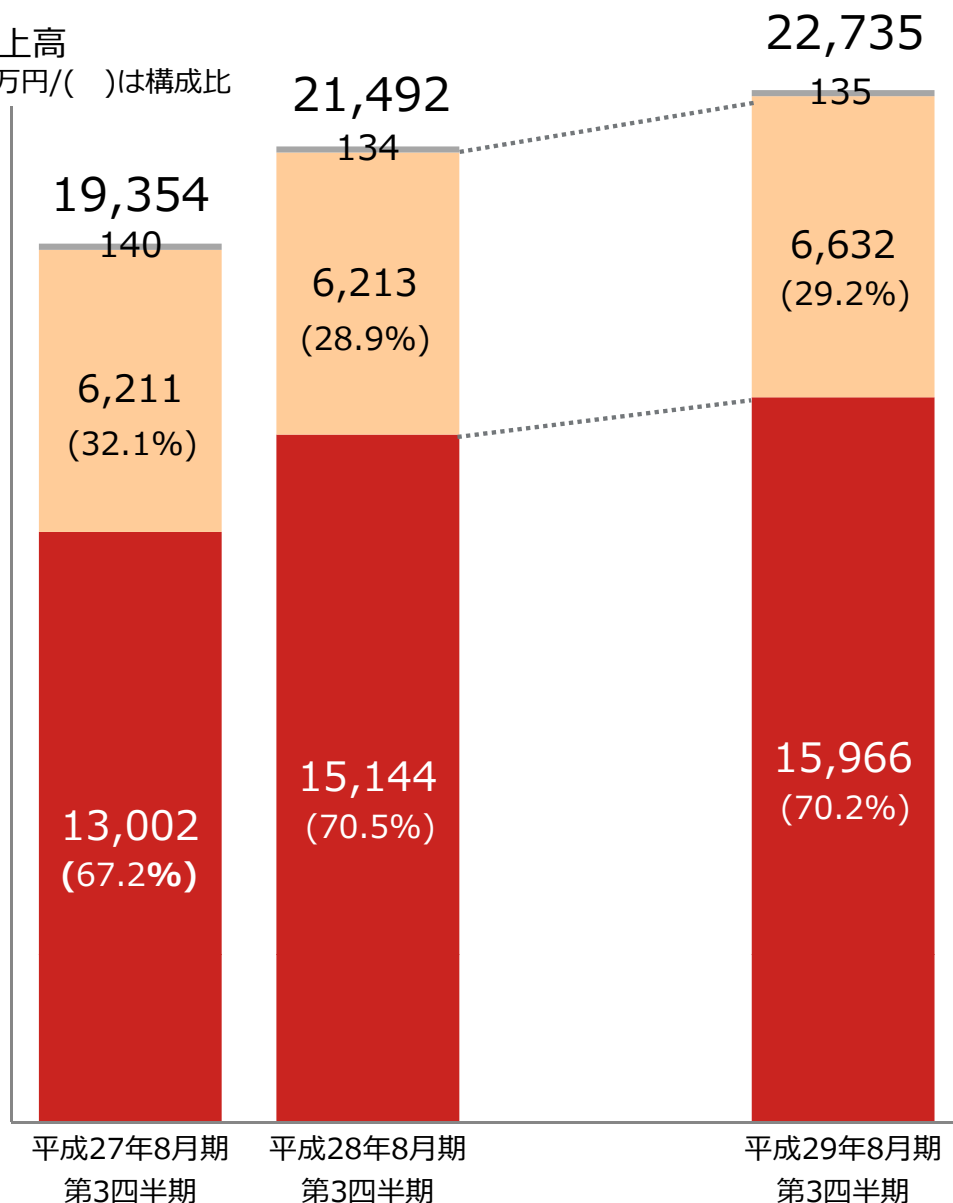
損益計算書の概要

単位：百万円、下段は構成比

| | 平成28年8月期 第3四半期実績 | 平成29年8月期 第3四半期 | | |
|--------------------------|---------------------|--------------------|--------|---------|
| | | 実績 | 前年同期比 | 前年増減 |
| 売上高 | 21,492 (100.0%) | 22,735 (100.0%) | 105.8% | + 1,243 |
| アウトソーシング事業 | 15,144 (70.5%) | 15,966 (70.2%) | 105.4% | + 821 |
| 人材派遣事業 | 6,213 (28.9%) | 6,632 (29.2%) | 106.8% | + 419 |
| その他の事業 | 134 (0.6%) | 135 (0.6%) | 101.2% | +1 |
| 売上総利益 | 5,389 (25.1%) | 5,263 (23.2%) | 97.7% | ▲ 125 |
| 営業利益 | 2,318 (10.8%) | 2,132 (9.4%) | 92.0% | ▲ 185 |
| 経常利益 | 2,327 (10.8%) | 2,081 (9.2%) | 89.4% | ▲ 246 |
| 親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益 | 1,362 (6.3%) | 1,243 (5.5%) | 91.3% | ▲ 118 |

事業別売上高

売上高
百万円/()は構成比



アウトソーシング事業 ▲ 前年同期比 **+5.4%**

- ・ 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

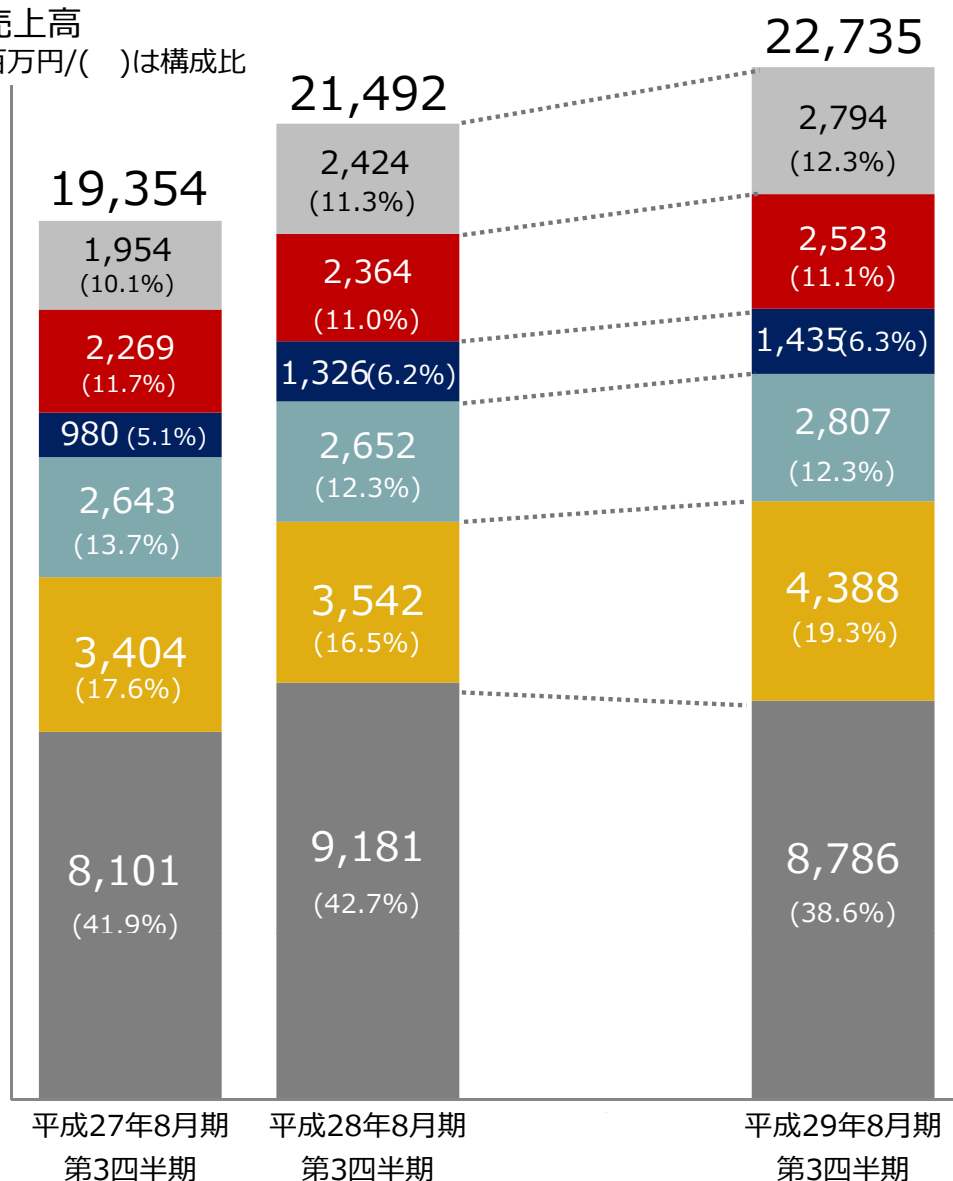
人材派遣事業 ▲ 前年同期比 **+6.8%**

- ・ 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
- ・ 拠点網を活かした既存取引先の深耕営業を展開、各商材分野にて成果

その他 ▲ 前年同期比 **+1.2%**

- ・ 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

売上高
百万円/()は構成比



ブロードバンド

前年同期比 ▲4.3%

- ・光回線卸売新規参入事業者向け販売受託事務局が堅調に推移

モバイル

前年同期比 +23.9%

- ・格安SIM・格安スマホ向け案件が好調に推移
- ・外資系モバイル端末メーカー向け案件の受注増加

家電

前年同期比 +5.9%

- ・大手メーカーを中心にデジタル家電、白物家電向け需要が堅調に推移
- ・外資系メーカー（家電・音響等）との取引拡大

ストアサービス

前年同期比 +8.2%

- ・全国的な人手不足を背景としたGMS・スーパー向け案件の受注拡大
- ・SP提案を絡めた新規営業が奏功しコスメ、ドラッグ関連の受注増加

観光

前年同期比 +6.7%

- ・全国の拠点網を活かしたMICE運営案件の増加
- ・国際マラソン・自転車レース等大型スポーツイベントの受託拡大

その他

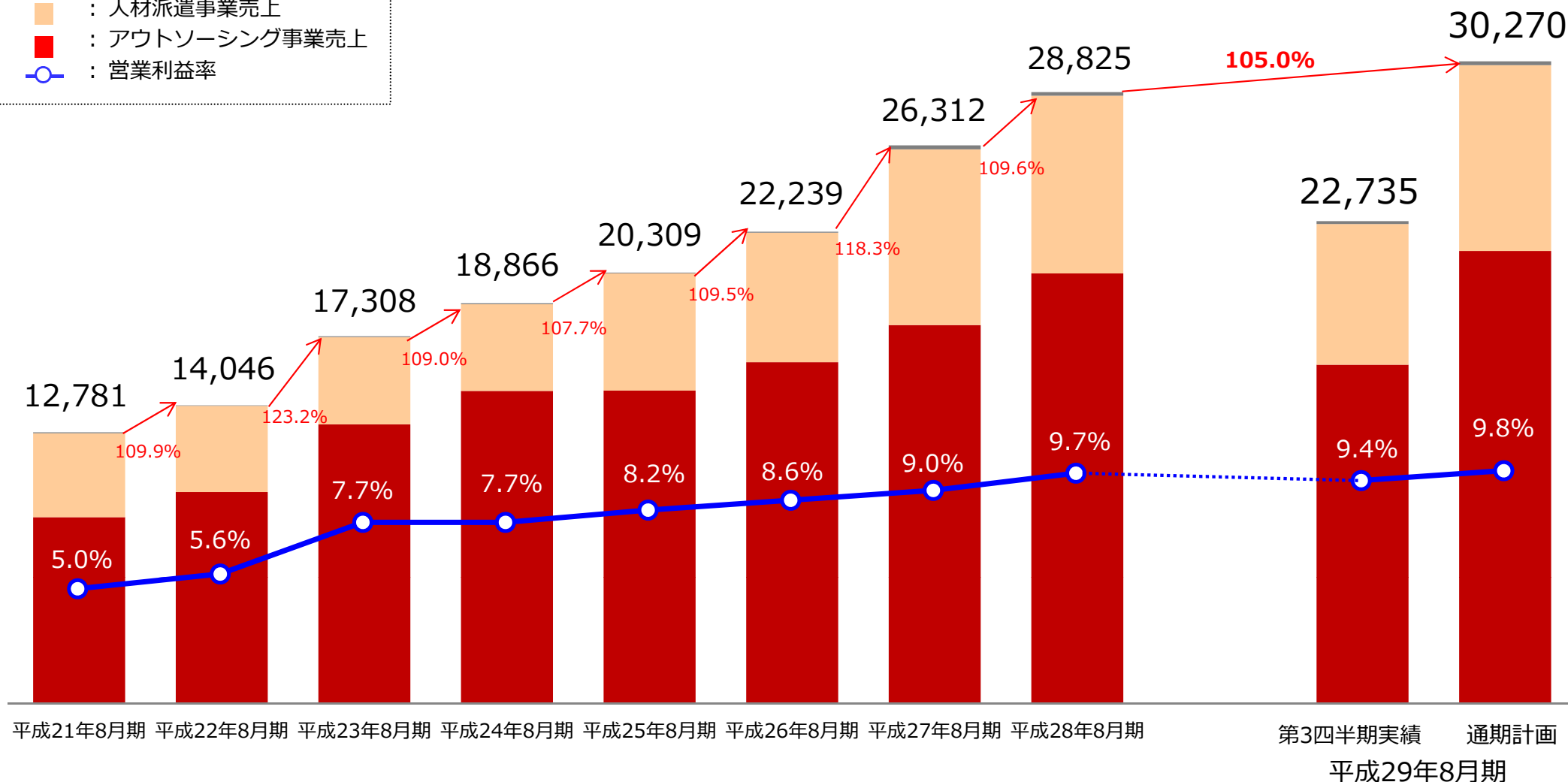
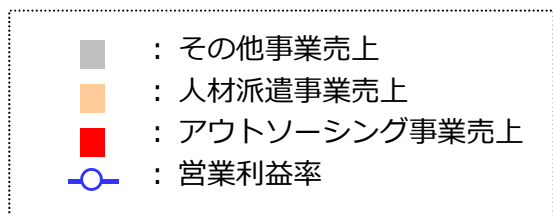
前年同期比 +15.3%

- ・訪日外国人向けの新規事業の受注増加
(多言語コールセンター、免税カウンター運営受託、外国人人材サービス、空港ビジネス)

売上高・営業利益率の推移

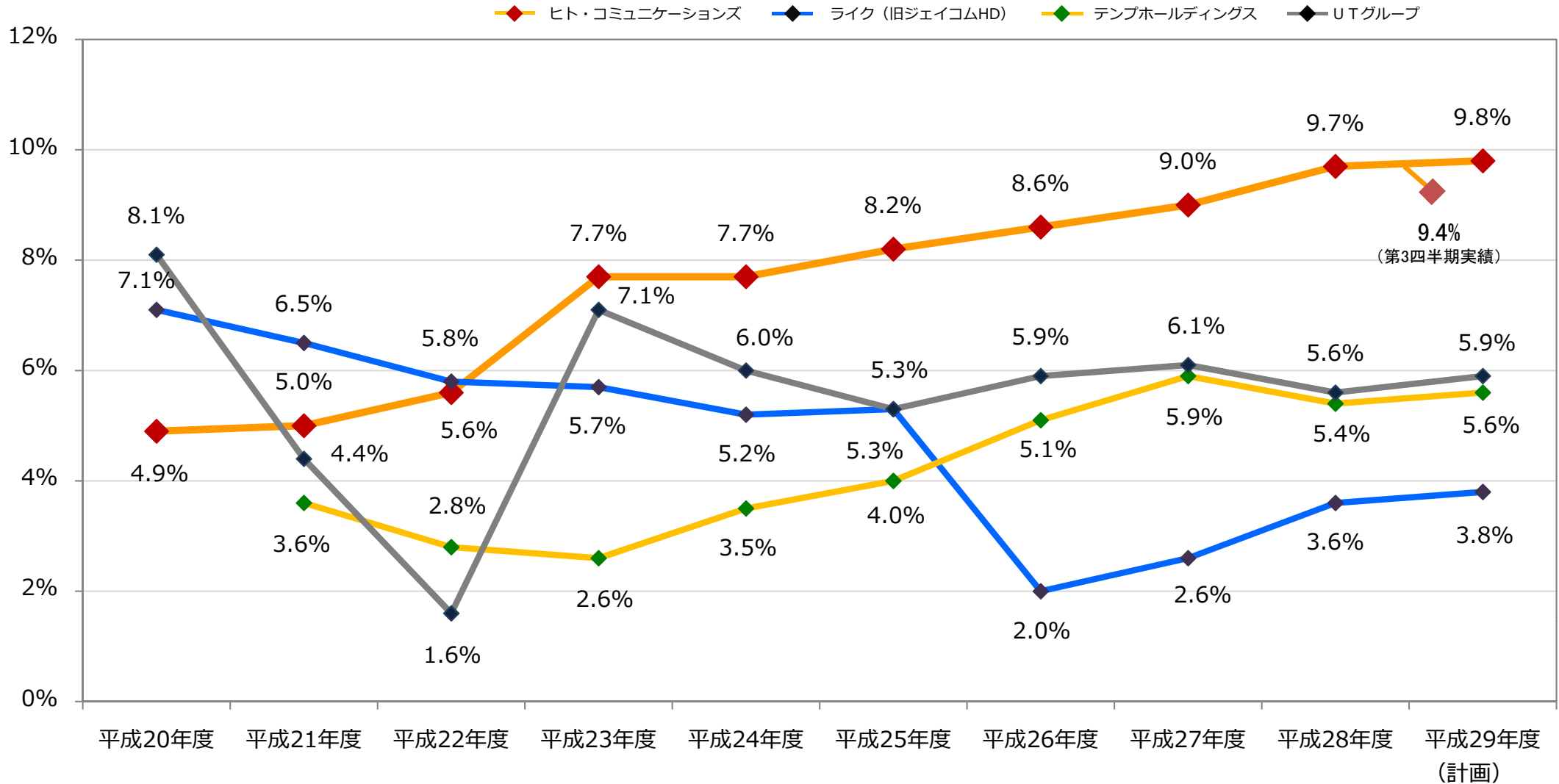
環境変化に対する足腰の強さと収益力の安定性がヒトコムの特徴

(単位：百万円)



各社の営業利益率比較

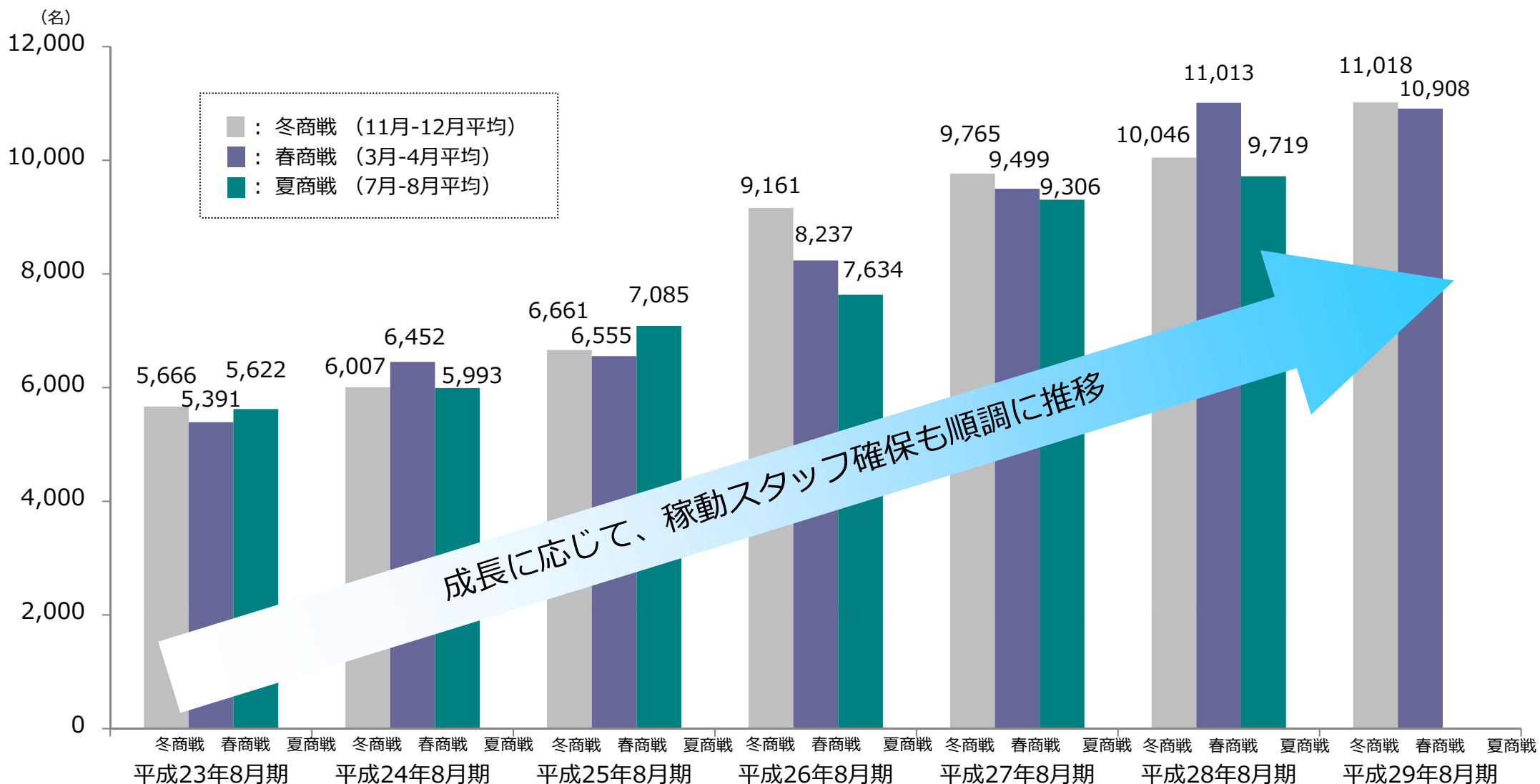
当社は市場環境に利益率は左右されず、安定的な利益成長を実現



出所) 各社開示資料より抜粋

稼働スタッフ数の推移

厳しい採用環境が続くなか、平成29年3月度にて既往ピークの稼働スタッフを確保。



貸借対照表の概要

単位：百万円、下段は構成比

| | 平成28年8月期末 | 平成29年8月第3四半期末 | | 主な増減要因 |
|-------------------|--------------------|--------------------|--------|--|
| | | | 前期末増減 | |
| 流動資産 | 8,707 (75.5%) | 9,325 (75.9%) | +618 | 現金及び預金 +830百万円 売掛金 △243百万円 |
| 固定資産 | 2,832 (24.5%) | 2,960 (24.1%) | +128 | 投資有価証券 +202百万円 のれん △34百万円 貸倒引当金 △143百万円 |
| 資産合計 | 11,539 (100.0%) | 12,286 (100.0%) | +746 | |
| 流動負債 | 3,274 (28.4%) | 3,004 (24.5%) | ▲269 | 短期借入金 +350百万円 未払金 △169百万円 未払法人税等 △442百万円 |
| 固定負債 | 176 (1.5%) | 178 (1.5%) | +1 | |
| 負債合計 | 3,451 (29.9%) | 3,183 (25.9%) | ▲267 | |
| 純資産合計 (自己資本比率) | 8,088 (69.9%) | 9,102 (73.8%) | +1,014 | 利益剰余金 +1,002百万円 |
| 負債純資産合計 | 11,539 (100.0%) | 12,286 (100.0%) | +746 | |



2. 平成29年8月期 計画と取り組み

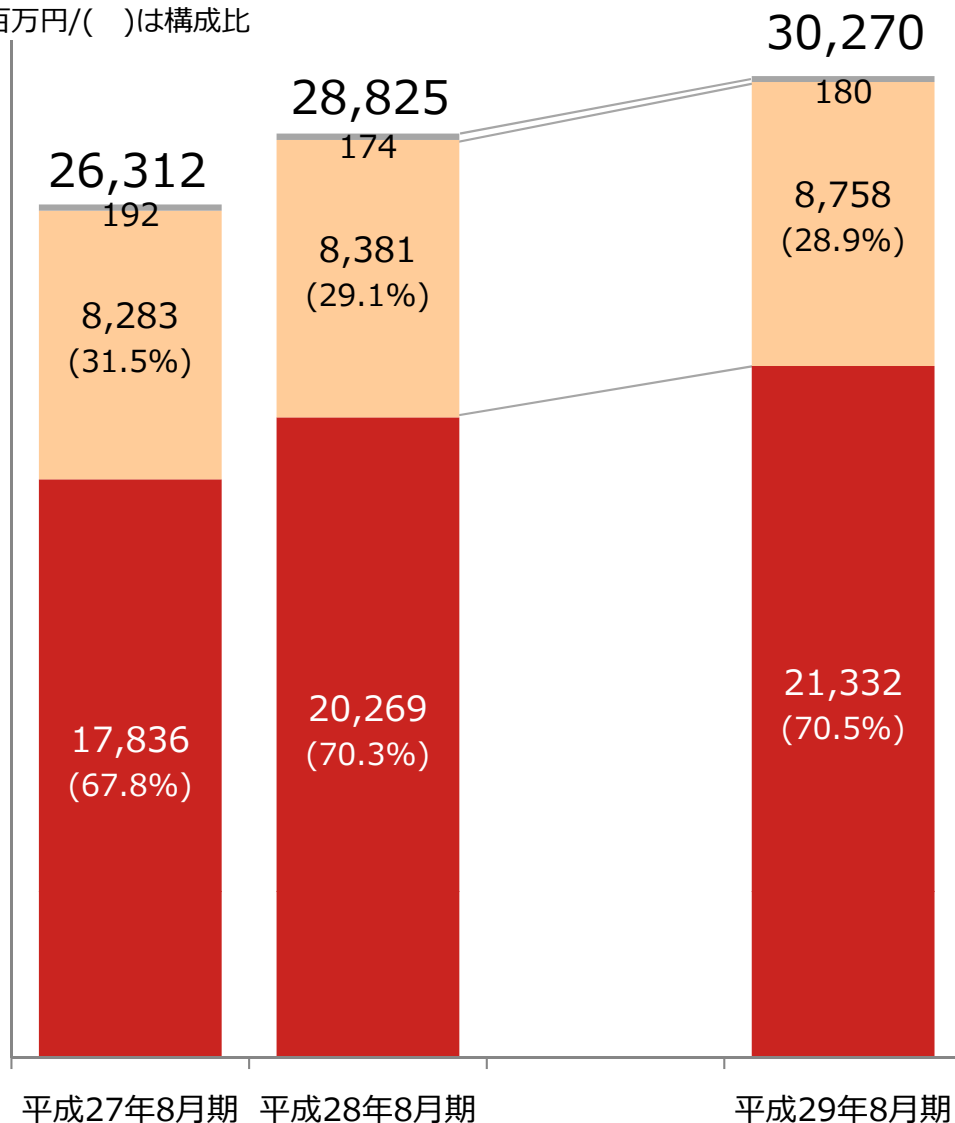
平成29年8月期の計画

単位：百万円、下段は構成比

| | 平成29年8月期 | | | |
|--------------------------|--------------------|--------|--------------------|--------|
| | 第2四半期実績 | 前年同期比 | 通期計画 | 前年同期比 |
| 売上高 | 15,060 (100.0%) | 106.9% | 30,270 (100.0%) | 105.0% |
| アウトソーシング事業 | 10,605 (70.4%) | 107.4% | 21,332 (70.5%) | 105.2% |
| 人材派遣事業 | 4,362 (29.0%) | 105.7% | 8,758 (28.9%) | 104.5% |
| その他 | 93 (0.6%) | 102.8% | 180 (0.6%) | 102.9% |
| 売上総利益 | 3,548 (23.6%) | 99.3% | 7,295 (24.1%) | 103.1% |
| 販売管理費 | 2,022 (13.4%) | 98.2% | 4,335 (14.3%) | 101.5% |
| 営業利益 | 1,525 (10.1%) | 100.7% | 2,960 (9.8%) | 105.6% |
| 経常利益 | 1,486 (9.9%) | 97.7% | 2,965 (9.8%) | 105.5% |
| 親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益 | 890 (5.9%) | 99.7% | 1,740 (5.7%) | 111.3% |

事業別 売上高計画

売上高
百万円/()は構成比



アウトソーシング事業 ↑ 前期比 **+5.2%**

- ・ 多様化するFIT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受注拡大
- ・ NTT光回線卸売開始に伴う新規参入事業者の更なるニーズ取り込み
- ・ 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
- ・ オムニチャネル営業支援の強化
- ・ 各種施設運營業務への参入

人材派遣事業 ↑ 前期比 **+4.5%**

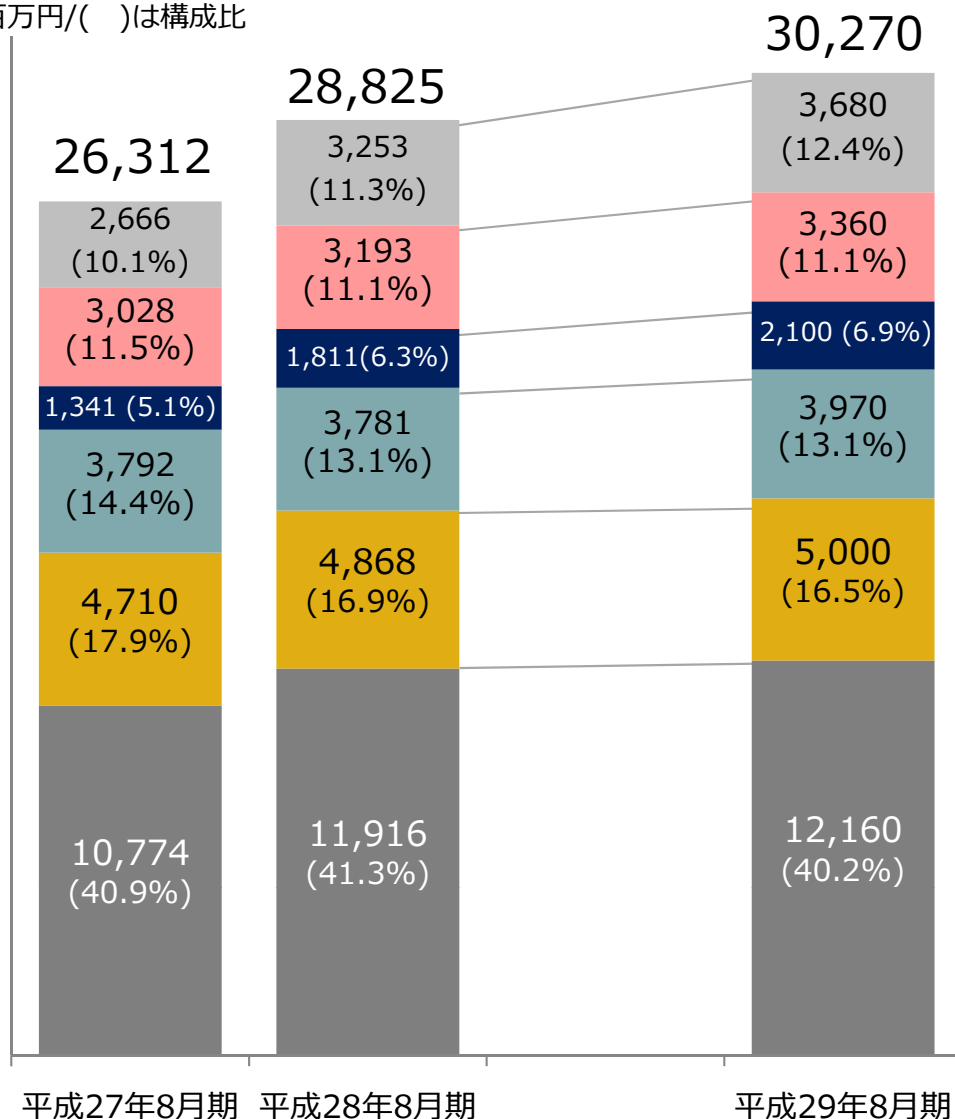
- ・ 質量ともに国内最大規模の観光向けスタッフを活かした添乗・ガイド等観光案件の取り込み
- ・ ストアサービス分野における採用代行を絡めた人材ニーズへの対応強化
- ・ 各商材分野におけるFIT向け外国人人材サービスの受注拡大

その他 ↑ 前期比 **+2.9%**

- ・ 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%**

- ・ 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 **+2.7%**

- ・ 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 **+5.0%**

- ・ 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への期待

観光

↑ 前期比 **+5.2%**

- ・ 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 **+16.0%**

- ・ 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

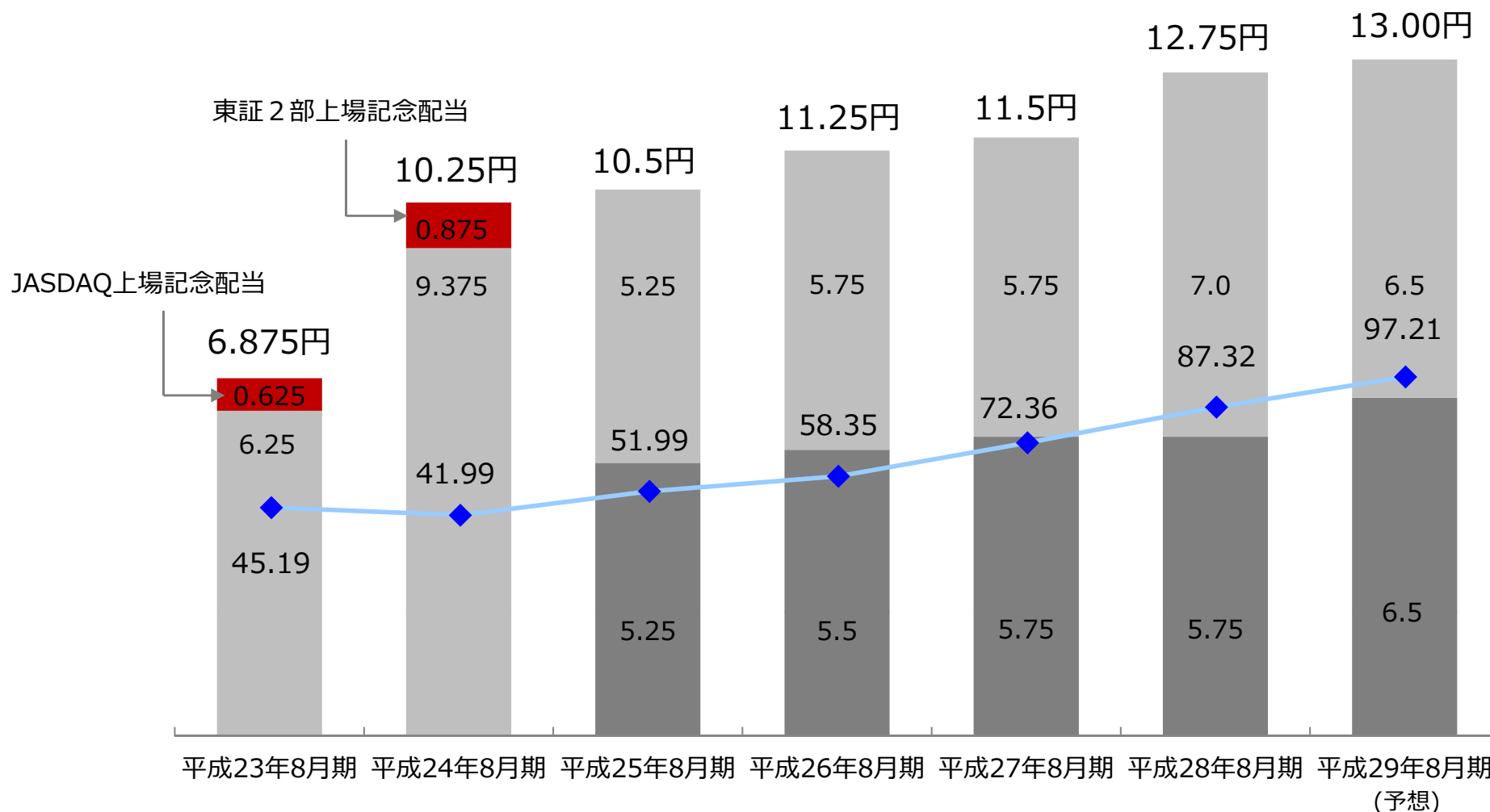
その他

↑ 前期比 **+13.1%**

- ・ 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
- ・ プッシュ型営業支援ニーズの取り込み

0.25円増配（中間配当6.5円＋期末配当6.5円）し、6期連続増配の通期13円配当を計画。

■ 第2四半期末配当（円） ■ 期末配当（円） ■ 記念配当（円） ◆ EPS（円）



※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。



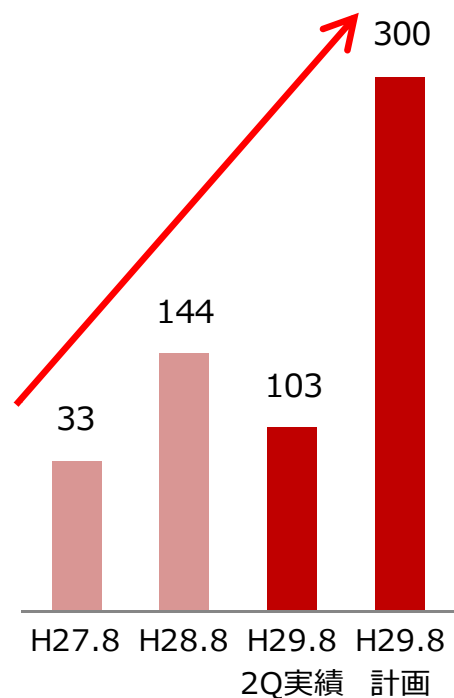
平成29年8月期の取り組み

① 観光事業の拡大

- ・ 子会社のジャパンリムジンサービス等を活用し、2次交通・着地型を絡めたインバウンド営業活動を展開
- ・ 大型イベントの運営委託等を睨み各種競技団体との関係を強化

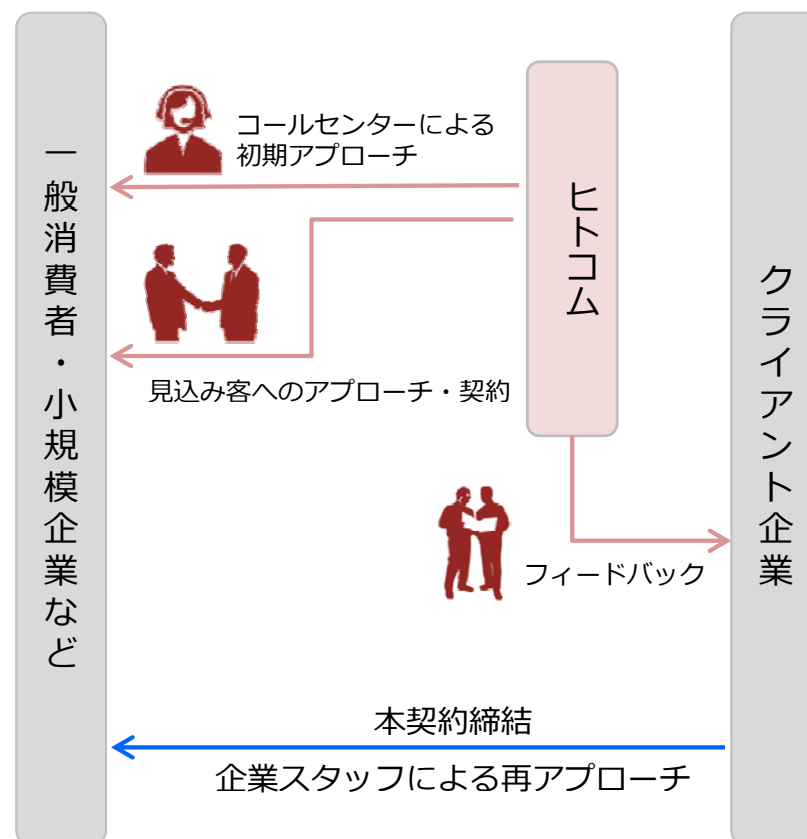


MICE事業の売上推移（百万円）



② プッシュ型営業支援機能の強化

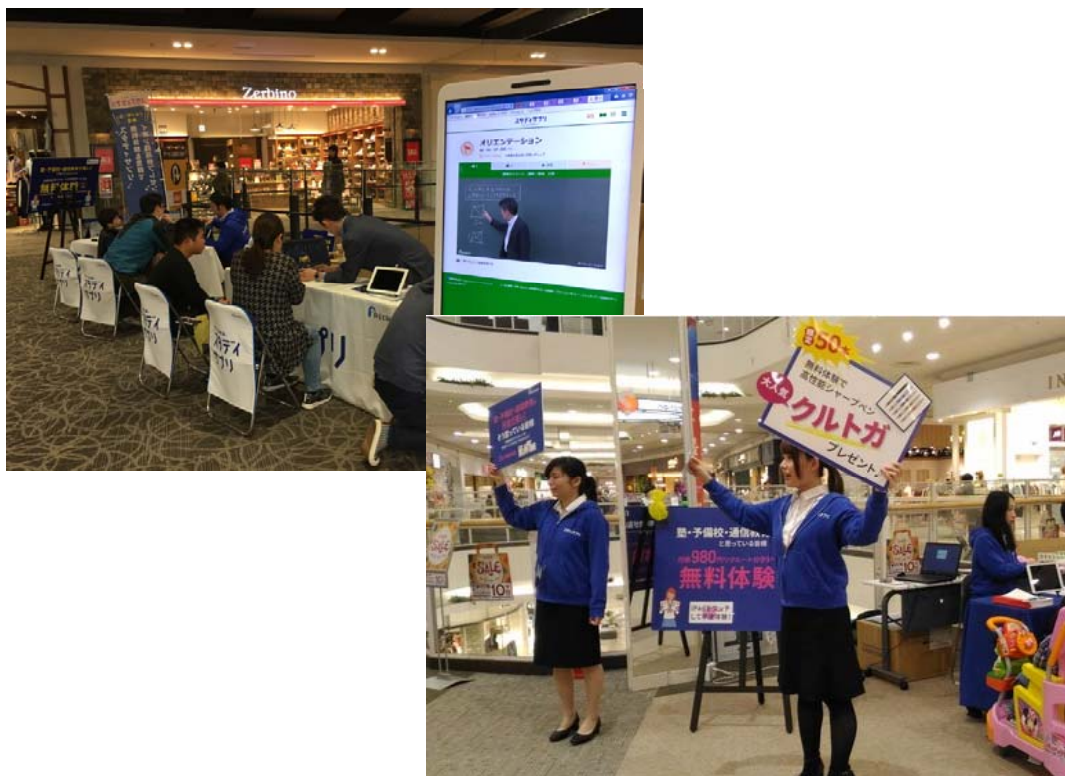
- ・ 人材難による「プッシュ型営業」のニーズ向上
- ・ 豊富な人材を生かし、商材を問わずに対応
- ・ 外訪型営業支援事業をヒトコムのコア事業へ



オムニチャネル営業支援強化の例

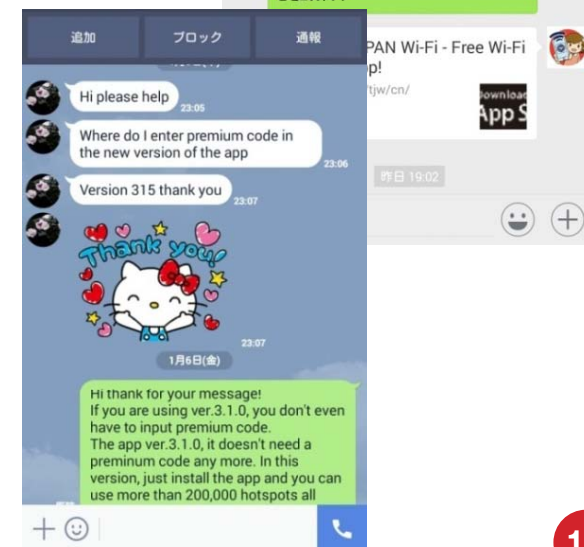
③ オンラインサービスをリアルで支援

- ・オンラインサービスのリアルでの加入促進イベントを支援
- ・飲食店紹介サイトへの加盟店増加に向けた施策をプッシュ型営業を絡めて支援
- ・BtoB向け・BtoC向けを問わずオンラインサービスのリアルでの営業支援ニーズを取り込む



④ チャットセンターの運営受託

「成果追求型コンタクトセンター」をテーマに進展著しい越境ECにおいて、海外顧客からの各種問い合わせ対応だけでなく、1to1マーケティングにより「売り切る」ことを多言語でSNS、チャットアプリなどを駆使して具現化する

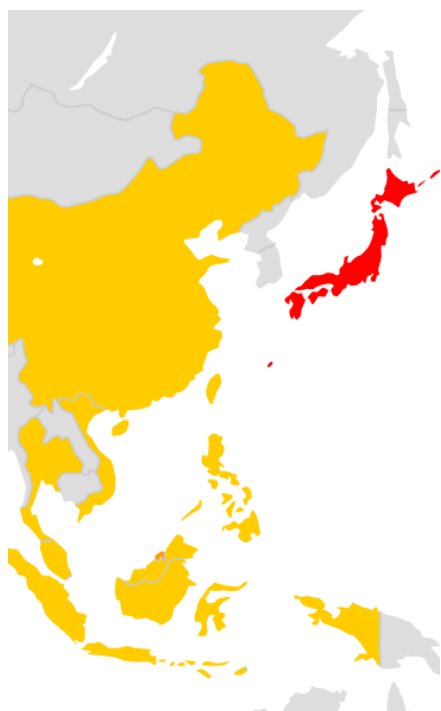


インバウンドビジネスの拡大

⑤ 外国人人材ビジネスの推進

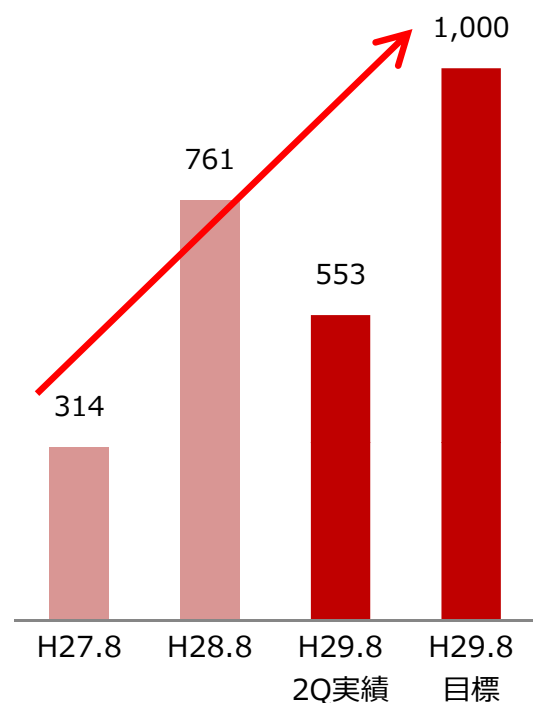
- ・インバウンドビジネス営業部を設置し事業拡大を図る
- ・独自の研修により日本のホスピタリティを持つ人材を育成
- ・F I Tの増加による国籍・言語の多様化に対応すべく、中国人から多言語外国人人材の採用・育成を強化

対象国



外国人稼働スタッフ数の推移 (延べ人数)

期末までに1,000人を目指す



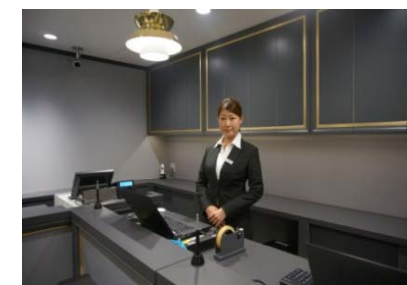
⑥ 空港ビジネスの取り組み

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だけでなく、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も多く含まれることから、今後有望なロケーションとなることを踏まえて空港内での案件獲得並びにスタッフ就業を推進する事業。



⑦ 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全般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。



| | | | | | | |
|--|--|--|--|---|---|--|
| スポーツ事業  | 観光関連事業  | MICE事業  | インバウンド・外国人人材ビジネス事業  | 家電事業  | ストアサービス事業  | テーマパーク・スキー場・リゾート事業  |
| 通信事業  | モバイル事業  | 空港事業  | 施設運営事業  | コールセンター事業  | 外訪型営業事業  | ギフト事業  |

| | | | |
|---|---|---|--|
| 国際イベントの誘致 東京オリ・パラ スポーツイベント MICE | 観光産業の活性化 地方創生 空港民営化 (コンセッション) | テクノロジーの進展 ビックデータ IOT化 (車の進化) オムニ チャンネル化 | 雇用のダイバーシティ化 高齢者 女性 外国人 |
|---|---|---|--|

社会、経済環境、テクノロジーの進展に合わせてソリューションを提供

ヒトCOMの営業支援力



営業支援系人材プラットフォーム 12,000名のリソース

| | |
|---|---|
| 組織運営力 <ul style="list-style-type: none"> ● 成果追求力 ● ガバナンス力 ● トラブル解決力、等々 ● 事務局運営力 ● コンプライアンス力 | 人材育成力 <ul style="list-style-type: none"> ● 高い専門性に裏付けられた先進的研修制度 ● 外国人採用・育成の専門部署設置 ● 現場に基づいたサポート力・組織力 |
| エリア対応力 <p>全国42の拠点網と販売・サービス・営業分野に特化した機動力（全国に800台超の営業車、全国を時差なく繋ぐTV会議システム、等）</p> | 生産性改善力 <p>SFAシステムを活用した調査・分析機能、集約データを活用したタイムリーなフィードバック</p> |

事業創造企業への脱皮

～更なる付加価値企業を目指して～



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。