

東証第1部 3654



株式
会社

ヒト・コミュニケーションズ

HITO-COM



平成27年8月期 決算説明会

2015年10月16日

1. 平成27年8月期 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
キャッシュ・フロー計算書の概要	11
2. 平成28年8月期 計画と取り組み	・・・ 12
業績計画	13
事業別売上高計画	14
商材別売上高計画	15
配当計画	16
平成28年8月期の取り組み	17-23



1. 平成27年8月期 決算概況

消費増税後の厳しい消費環境のなか 売上高・営業利益ともに予算達成し15期連続の増収増益

売上高

26,312百万円

前期比 118.3%

計画比 103.2%

- ◆ 観光向け人材サービス会社であるティーシーエイ、ジャッツの2社を連結子会社化し、観光分野の売上高が大幅に増加。また、観光向けスタッフ数は質量ともに国内最大規模となる。
- ◆ 最大の強みであるブロードバンド分野において、NTT東西の光回線卸売開始に伴う新規参入事業者向け大型案件を受託。
- ◆ 国内の雇用環境好転による人手不足が全国的に深刻化。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。
- ◆ 急増す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

2,356百万円

前期比 123.6%

計画比 117.8%

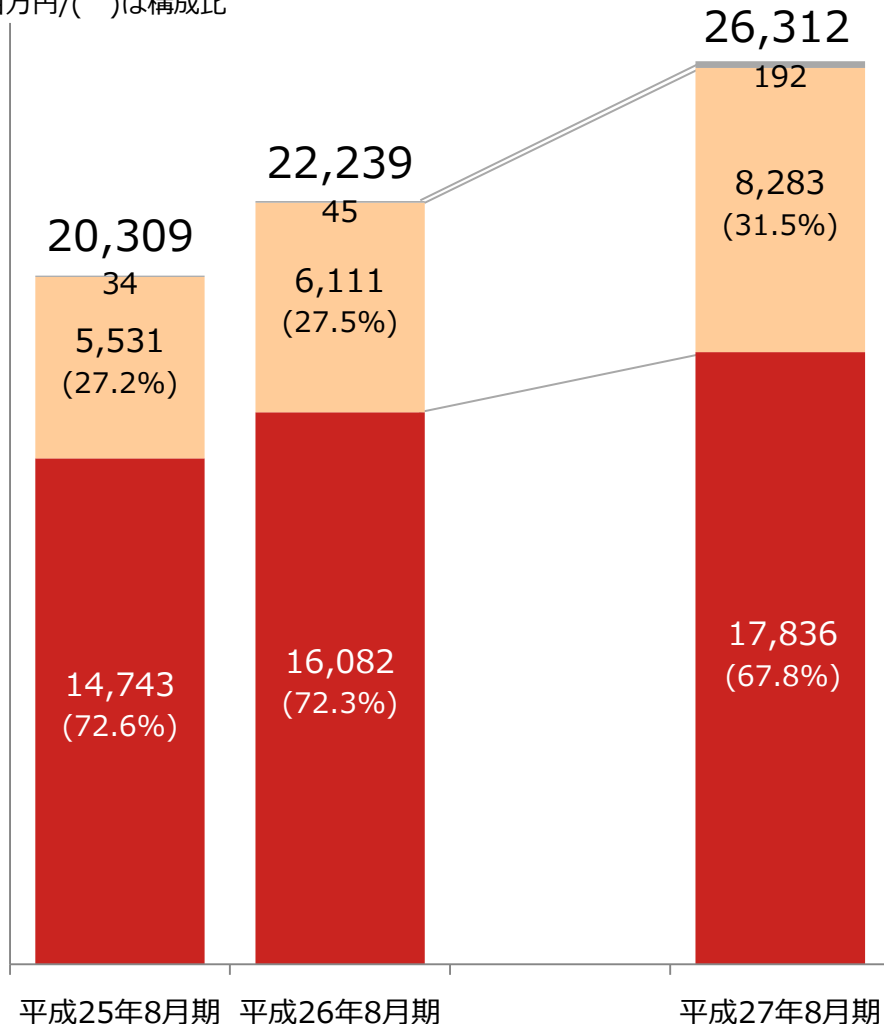
- ◆ 粗利益は全国的な雇用環境好転に伴い、スタッフの処遇改善と合わせクライアントに対して取引条件改善交渉を継続的に実施。ベース売上を構成する常勤案件の採算改善に寄与。
- ◆ コスト面においては、スタッフ募集費の効率的運用により売上対募集費率が改善。また、広告宣伝費を積極的に投下し認知度向上を図った。連結子会社増加に伴う人件費、のれん償却費等の増加があったものの、粗利益の増益でカバーし営業利益は前年同期比、計画比ともに大幅な増益を達成。

損益計算書の概要

単位：百万円、下段は構成比

	平成26年8月期	平成27年8月期			
		実績	前期比	当初計画	計画比
売上高	22,239 (100.0%)	26,312 (100.0%)	118.3%	25,500 (100.0%)	103.2%
アウトソーシング事業	16,082 (72.3%)	17,836 (67.8%)	110.9%	17,400 (68.2%)	102.5%
人材派遣事業	6,111 (27.5%)	8,283 (31.5%)	135.5%	8,040 (31.5%)	103.0%
その他の事業	45 (0.2%)	192 (0.7%)	424.4%	60 (0.2%)	320.3%
売上総利益	4,960 (22.3%)	6,257 (23.8%)	126.1%	5,457 (21.4%)	114.7%
販売管理費	3,053 (13.7%)	3,900 (14.8%)	127.7%	3,457 (13.6%)	112.8%
営業利益	1,906 (8.6%)	2,356 (9.0%)	123.6%	2,000 (7.8%)	117.8%
経常利益	1,913 (8.6%)	2,364 (9.0%)	123.6%	2,005 (7.9%)	117.9%
当期純利益	1,044 (4.7%)	1,295 (4.9%)	124.0%	1,120 (4.4%)	115.6%

売上高
百万円/()は構成比



アウトソーシング事業

↑ 前期比 +10.9%

- ・ NTT光回線卸売開始に伴う新規参入事業者向け案件の受注
- ・ 次世代のウェアラブル端末販売等の高付加価値案件の大型受注
- ・ 訪日外国人向けの多言語コールセンター、免税カウンターの受注増加
- ・ MICE大規模受託(スポーツ)案件が好調に推移

人材派遣事業

↑ 前期比 +35.5%

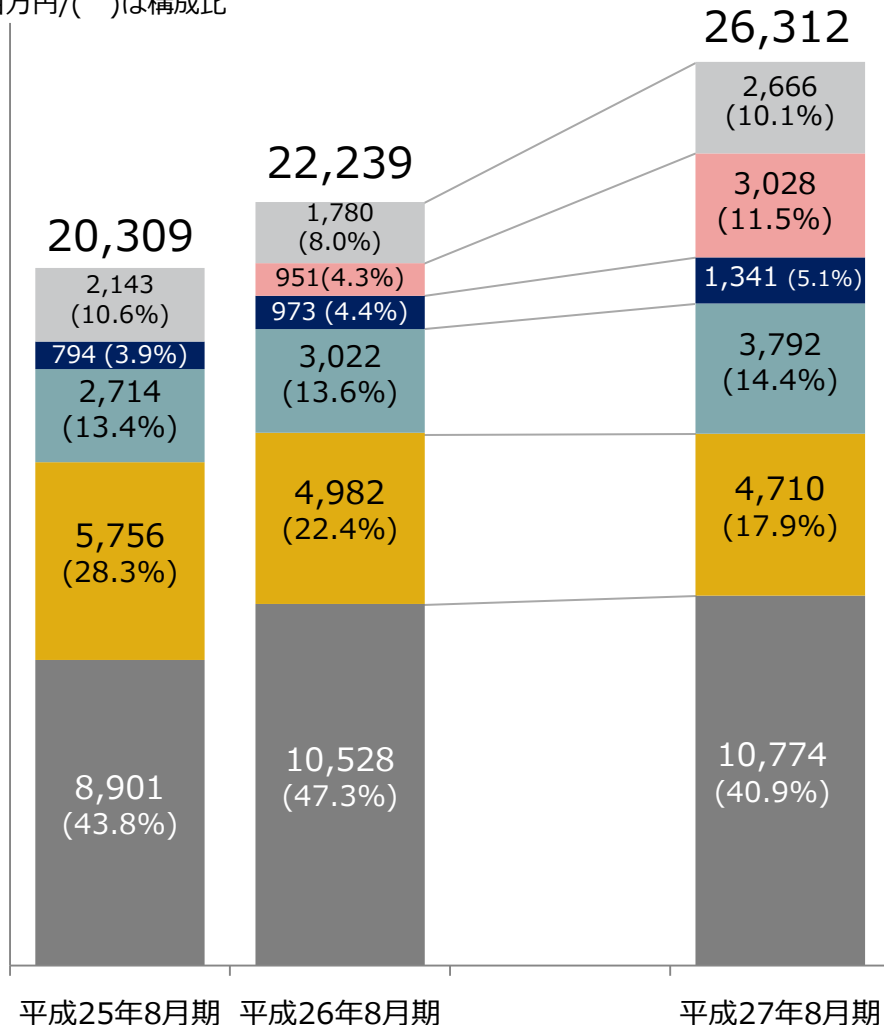
- ・ 全国展開の大手GMS向けにヒトコムを採用ノウハウを活かした採用代行業務を含む人材派遣案件の受注拡大
- ・ 観光事業の新規連結子会社(ティーシーエイ・ジャッツ)が寄与
- ・ 外資系を含む家電メーカーの業績回復による旺盛な需要
- ・ 訪日外国人向けの外国人人材サービスのニーズ拡大

その他

↑ 前期比 +324.4%

- ・ 大手通信会社向け実践的販売教育研修を前期に引き続き受注
- ・ 新規連結子会社の介護事業が寄与

売上高
百万円/()は構成比



ブロードバンド

↑ 前期比 **+2.3%**

- ・ NTT光回線卸売開始に伴う新規参入事業者の全国エリアでのニーズの取り込み
- ・ 前期受注の販売受託事務局の通期寄与

モバイル

↓ 前期比 **-5.5%**

- ・ 次世代のウェアラブル端末販売等高付加価値案件の大型受注
- ・ 外資系大手のOS搭載スマホ端末拡販の大型案件を受託
- ・ モバイル分野の販売関連人材の絶対的不足による売上減少

家電

↑ 前期比 **+25.5%**

- ・ 外資系を含む家電メーカーの業績回復による旺盛な需要が寄与
- ・ 訪日外国人向け外国人人材サービスニーズの拡大

観光

↑ 前期比 **+218.2%**

- ・ 新規連結子会社（ティーシーエイ・ジャッツ）が寄与
- ・ 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運営案件の増加

ストアサービス

↑ 前期比 **+37.8%**

- ・ 全国展開の大手GMS向けにヒトコムを採用ノウハウを活かした採用代行業務を含む人材派遣案件の受注拡大
- ・ 新規事業として2012年に新設したSP営業部の問題解決型営業が奏功し、コスメ、ドラッグ、ベビー用品等高付加価値案件を受注

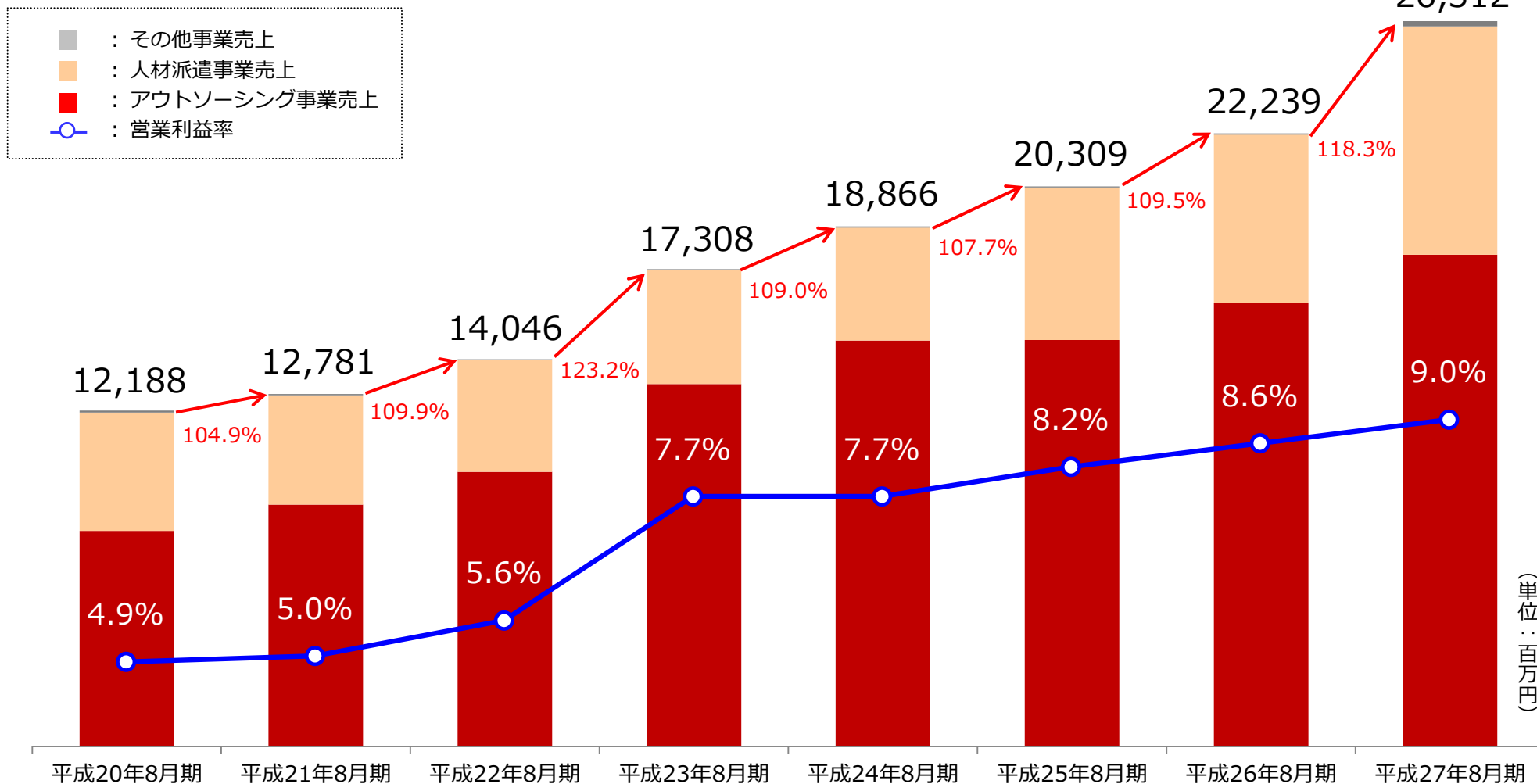
その他

↑ 前期比 **+49.7%**

- ・ 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、空港ビジネスの受注が拡大

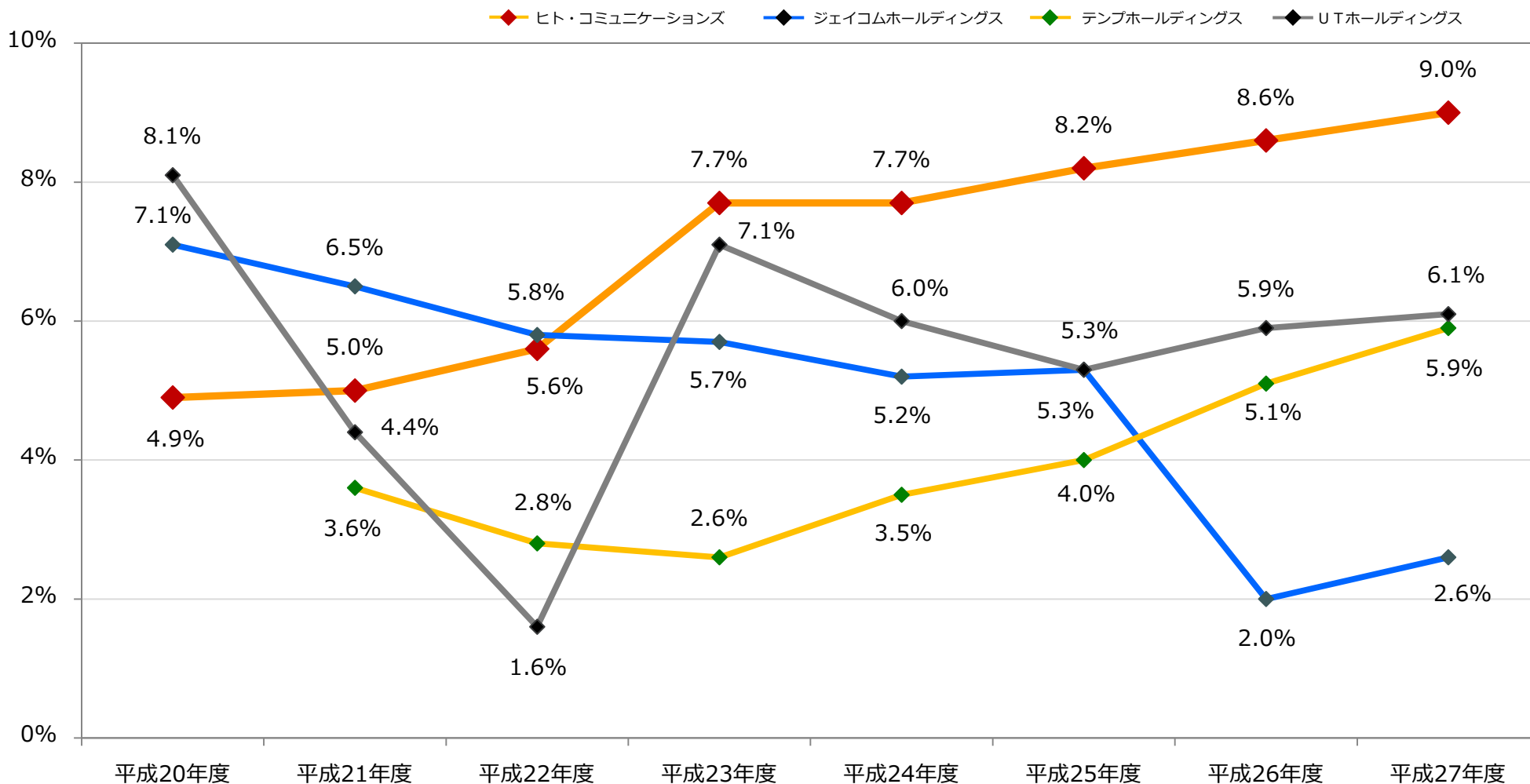
※平成27年8月期より観光分野を其他分野から独立して記載しております。なお、前年同期比についても当該変更を考慮して記載しております。

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



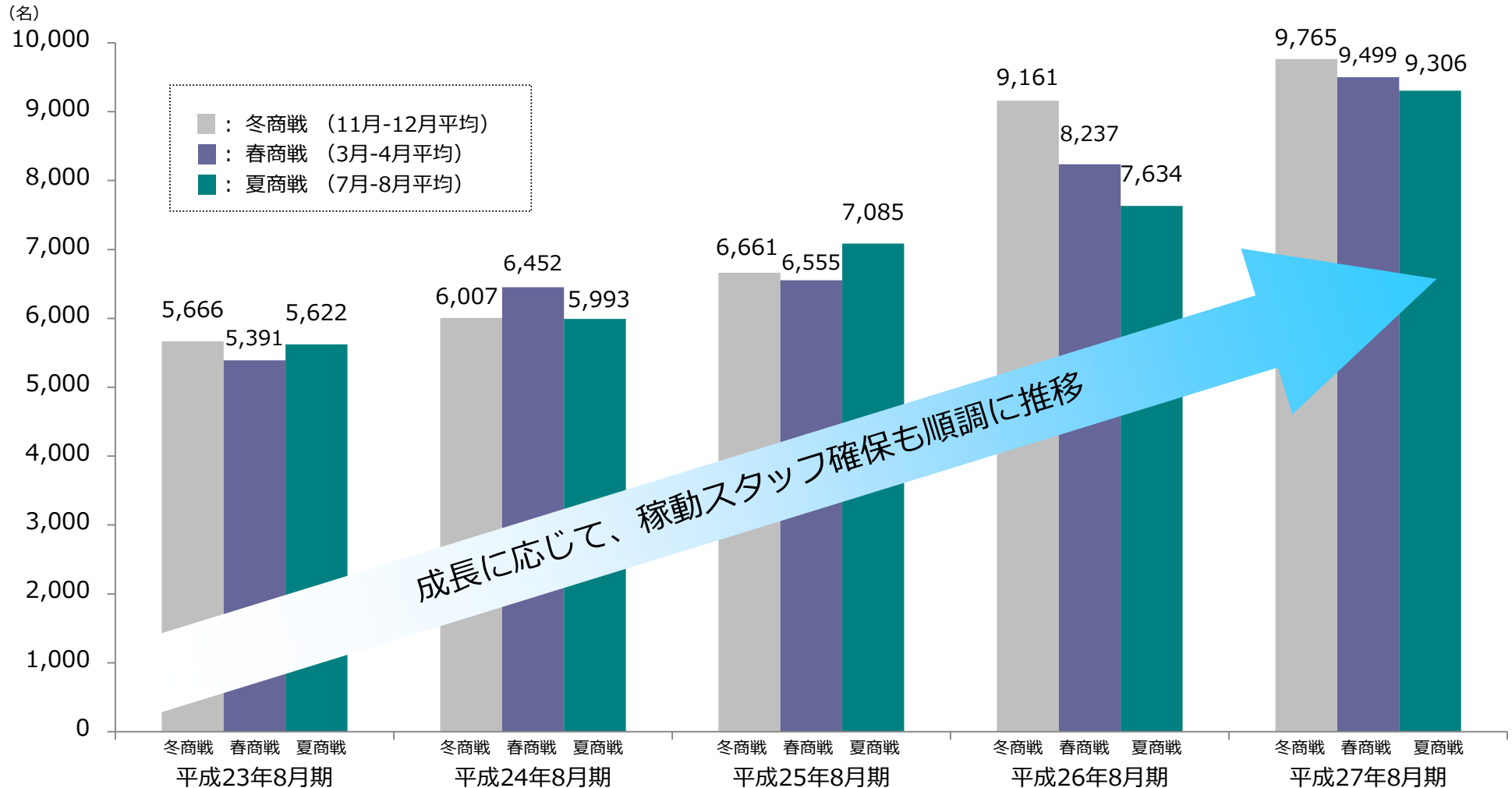
各社の営業利益率比較

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

厳しい採用環境が続くなか、昨年12月に既往ピークのスタッフ稼働数を記録



貸借対照表の概要

単位：百万円、下段は構成比

	平成26年8月期末	平成27年8月期末		主な増減要因
			前期末増減	
流動資産	5,717 (66.6%)	7,542 (72.8%)	+1,824	現金及び預金 +1,269百万円 売掛金 +416百万円
固定資産	2,867 (33.4%)	2,821 (27.2%)	▲45	のれん +342百万円 関係会社株式 △246百万円 関係会社長期貸付金 △170百万円
資産合計	8,585 (100.0%)	10,364 (100.0%)	+1,778	
流動負債	2,717 (31.7%)	3,458 (33.4%)	+741	未払金 +469百万円 未払消費税等 +155百万円 未払法人税等 +83百万円
固定負債	173 (2.0%)	177 (1.7%)	+3	
負債合計	2,890 (33.7%)	3,636 (35.1%)	+745	
純資産合計 (自己資本比率)	5,694 (66.3%)	6,727 (64.9%)	+1,033	利益剰余金 +1,014百万円
負債純資産合計	8,585 (100.0%)	10,364 (100.0%)	+1,778	

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円

	平成26年8月期	平成27年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,507	1,625
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲701	▲285
フリー・キャッシュ・フロー	806	1,339
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲142	▲156
現金及び現金同等物の増減額	664	1,183
現金及び現金同等物の期首残高	1,988	2,652
現金及び現金同等物の期末残高	2,652	3,922



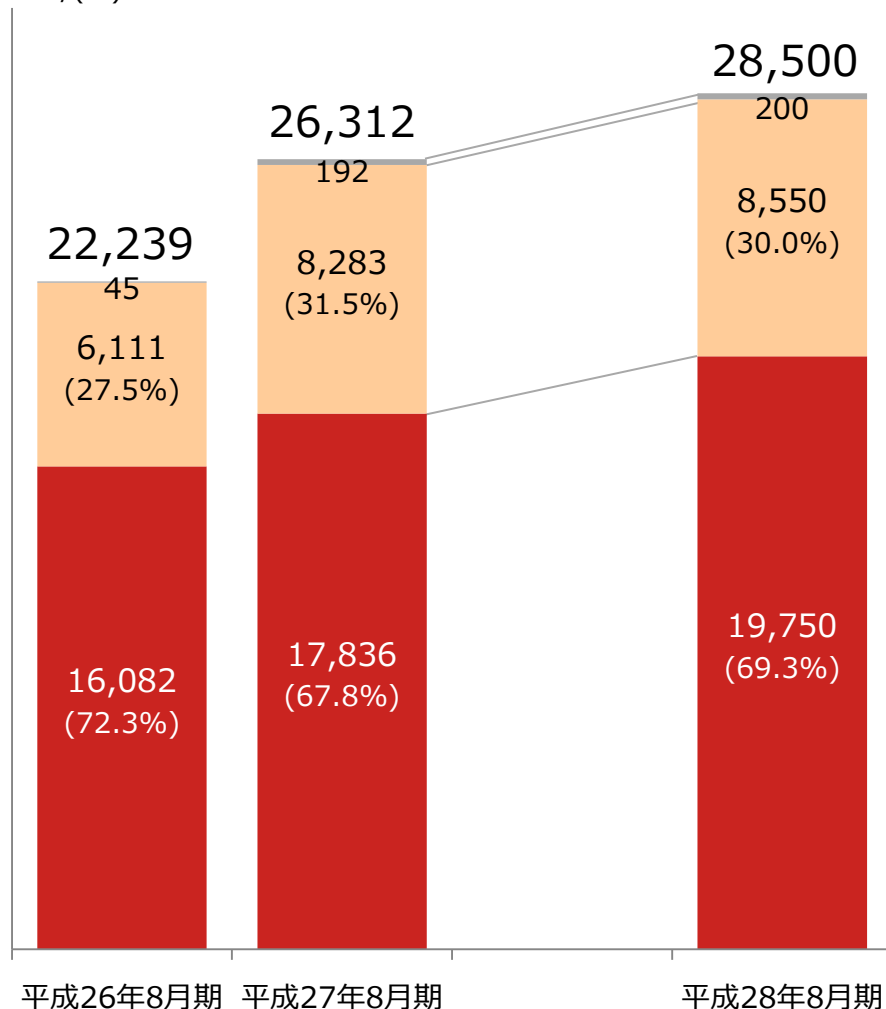
2. 平成28年8月期 計画と取り組み

平成28年8月期の計画

単位：百万円、下段は構成比

	平成28年8月期			
	第2四半期計画	前年同期比	通期計画	前年同期比
売上高	13,680 (100.0%)	108.9%	28,500 (100.0%)	108.3%
アウトソーシング事業	9,344 (68.3%)	111.6%	19,750 (69.3%)	110.7%
人材派遣事業	4,240 (31.0%)	103.3%	8,550 (30.0%)	103.2%
その他	96 (0.7%)	104.3%	200 (0.7%)	104.1%
売上総利益	3,174 (23.2%)	113.5%	6,550 (23.0%)	104.7%
販売管理費	1,959 (14.3%)	110.2%	3,985 (14.0%)	102.2%
営業利益	1,215 (8.9%)	119.2%	2,565 (9.0%)	108.8%
経常利益	1,217 (8.9%)	119.0%	2,570 (9.0%)	108.7%
当期純利益	686 (5.0%)	120.4%	1,450 (5.1%)	112.0%

売上高
百万円/()は構成比



アウトソーシング事業 ↑ 前期比 +10.7%

- ・ 新規事業である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
- ・ 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

人材派遣事業 ↗ 前期比 +3.2%

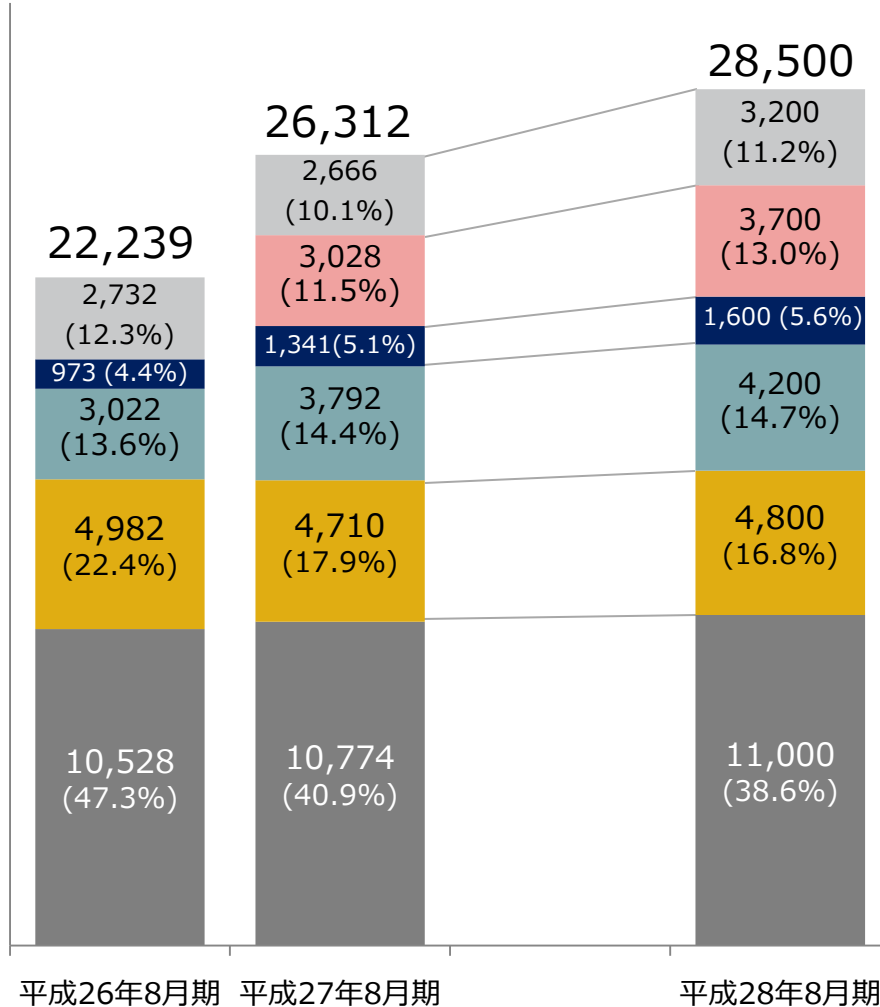
- ・ 訪日外国人向け外国人人材サービスのニーズ取り込み
- ・ 質量ともに国内最大規模の観光向けスタッフを活かした添乗・ガイド等観光案件の受注拡大
- ・ ストアサービス分野における採用代行を含めた人材派遣案件の受注拡大

その他 ↗ 前期比 +4.1%

- ・ 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 **+2.1%**

- ・ 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 **+1.9%**

- ・ 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
- ・ モバイル販売スタッフの安定的確保による常勤案件受注

家電

↑ 前期比 **+10.8%**

- ・ 外資系含む家電メーカー向け常勤案件の拡大
- ・ 訪日外国人向け外国人人材サービスの営業強化

観光

↑ 前期比 **+22.2%**

- ・ 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 **+19.3%**

- ・ 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

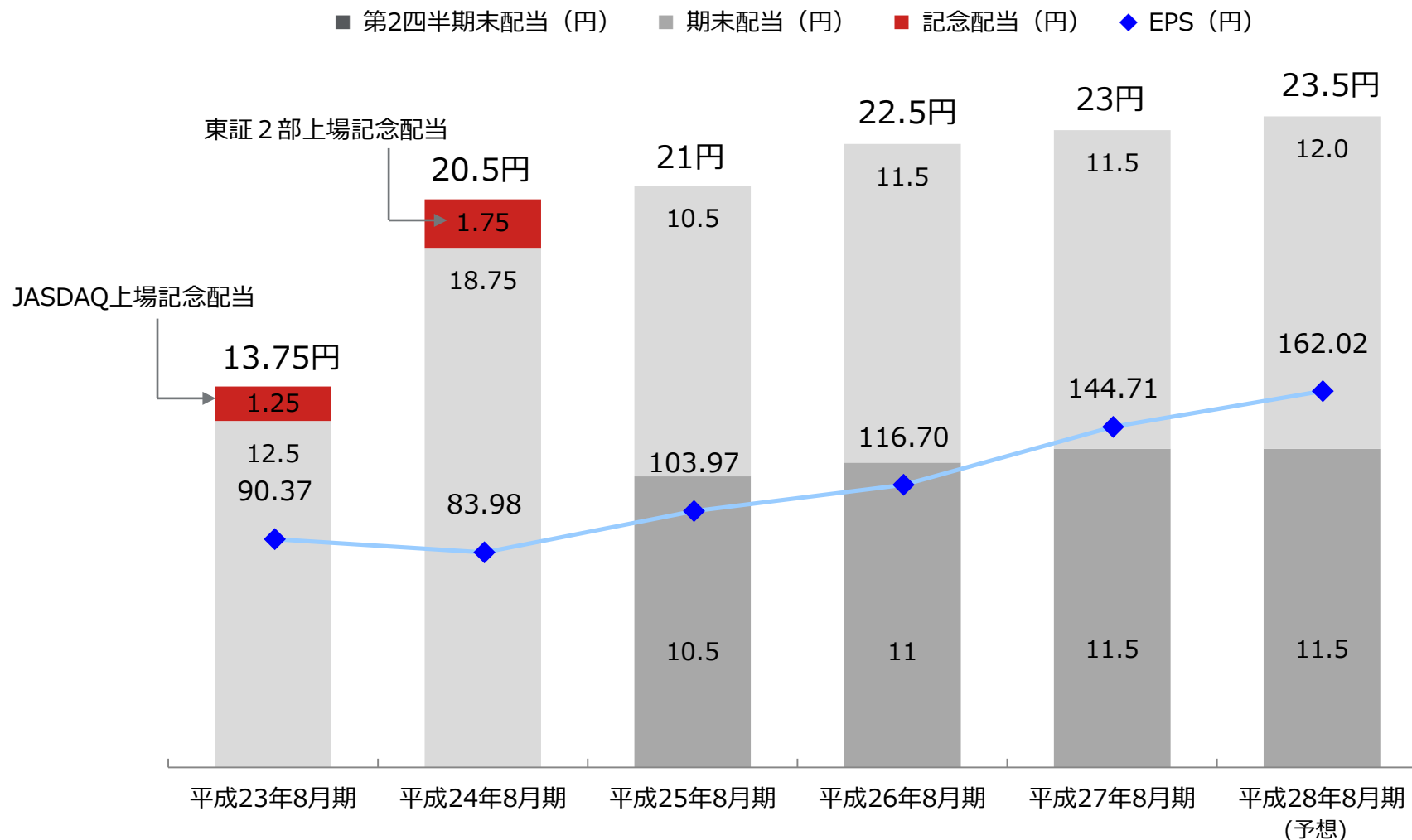
その他

↑ 前期比 **+20.0%**

- ・ 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、空港ビジネス向けの受注拡大

※平成27年8月期より観光分野をその他分野から独立して記載しております。なお、前年同期比についても当該変更を考慮して記載しております。

0.5円増配（中間配当11.5円+期末配当12.0円）し、通期23.5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日の株式分割（1対2）、平成25年1月31日の株式分割（1対2）を遡及計算して記載しております。

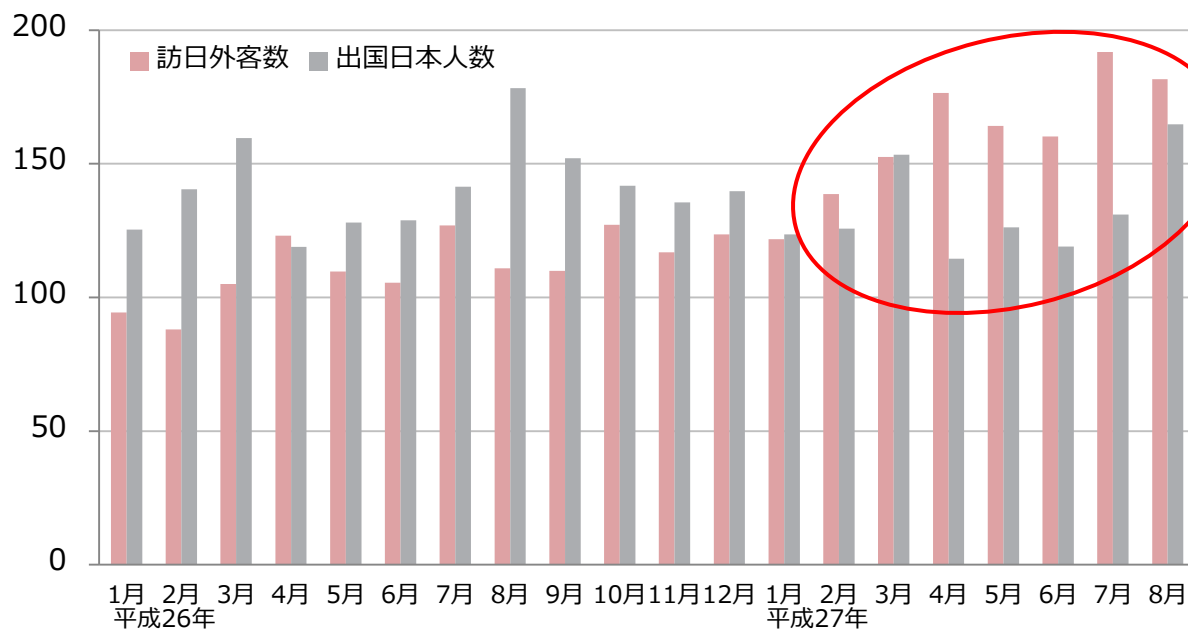


平成28年8月期の取り組み

増加する訪日外国人への対応

<環境の変化>

- ・ 訪日外国人は、平成26年に過去最高の年間**1,341万人**を記録
- ・ 平成27年の見通しは更に550万人増加し、**1,900万人**に届く勢い ※ 田村明比古観光庁長官の9月16日記者会見より
- ・ 平成27年2月からは出国日本人数を上回って推移する状況
- ・ 我が国観光業の歴史的転換期（2015年8月末、訪日外国人1,287万人、出国日本人1,058万人）



出典：日本政府観光局（JNTO）資料より作成

急増する訪日外国人

対応できるサービス力育成が急務

ヒトコムが提供する
訪日外国人向けビジネス

外国人人材サービス

外国人対応添乗員

免税カウンター

バスガイド

多言語コールセンター

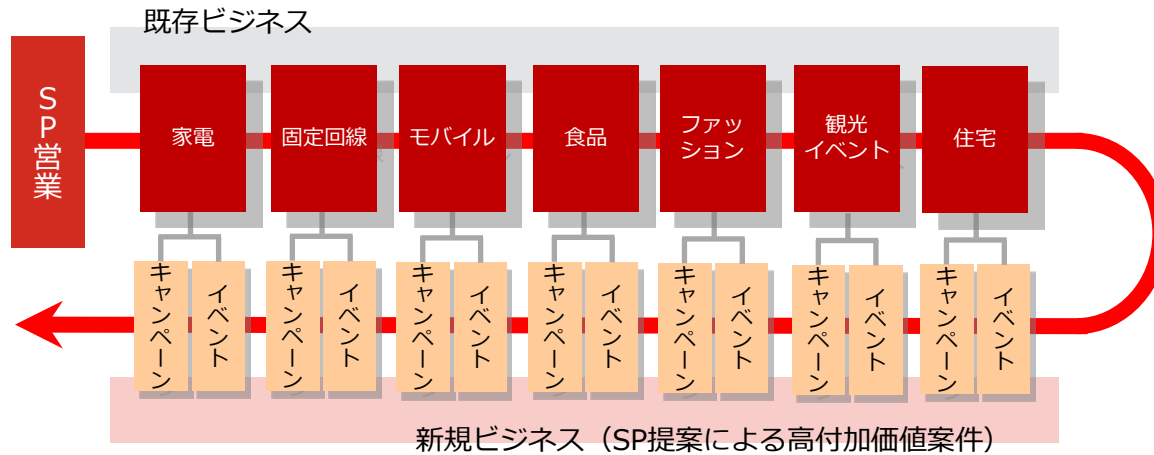
通訳案内士(ガイド)

空港ビジネス

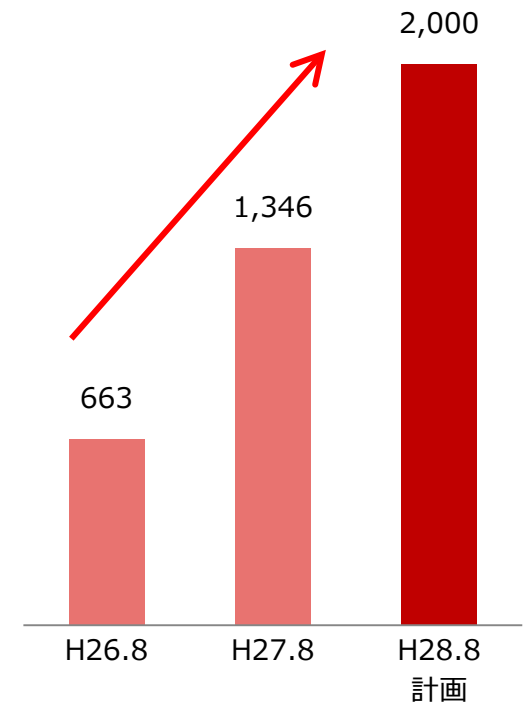
ショッピングアテンダー

セールスプロモーション事業（SP事業）の拡大

平成24年4月のSP事業部立ち上げ以来、確実に実績を積み上げ今期20億円の受注を目指す。



S P 事業の売上推移と今期計画 (百万円)



“売れるを創造する”をコンセプトに、販売戦略・営業戦略の立案から取り組むことで、より付加価値の高い案件受注を全国で展開しております。

ヒトコムの付加価値ビジネスを牽引するエンジンへと成長

セールスプロモーション事業 取組事例

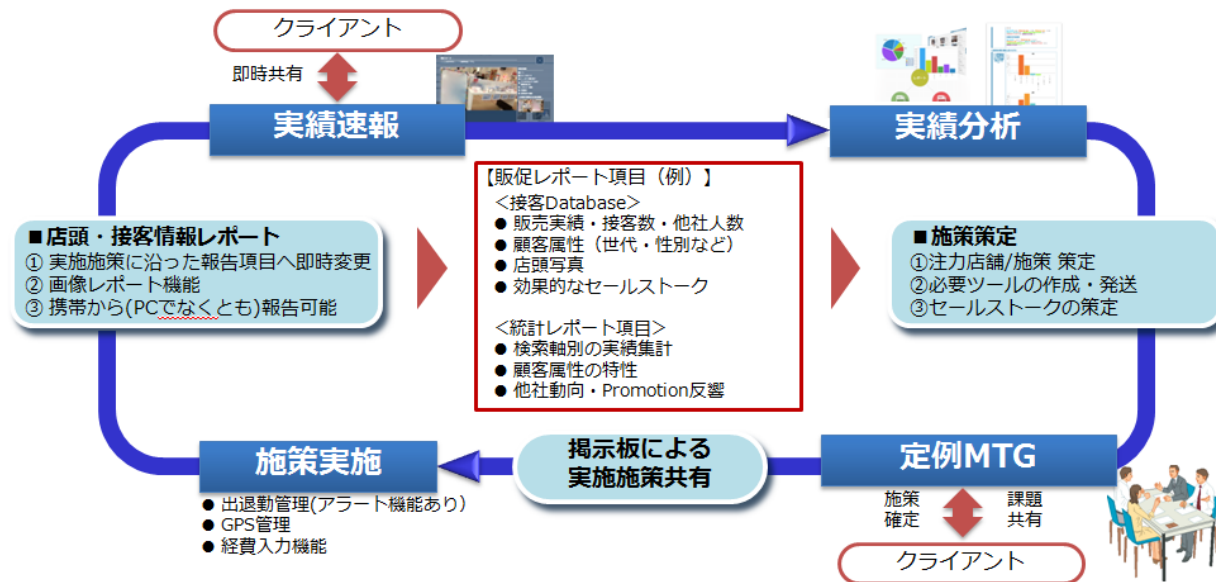
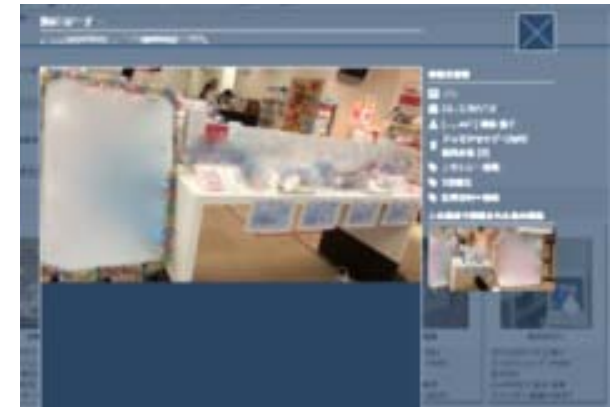
SFAを活用した店頭情報の収集と活用

販売実績・売場の展開状況など店頭の様々な情報をSFAへ集約。
事実に基づいた**“根拠ある営業支援”**を展開



▶ 導入実績

- ・外資系オーディオメーカー（MD）・外資系モバイル端末メーカー（MD）
- ・携帯アクセサリメーカー（MD）・家電メーカー（MD）
- ・ラグジュアリーコスメメーカー（販売）・外資系モバイル端末メーカー（販売） and more



セールスプロモーション事業 取組事例

ベビーカーの全国販売事務局

- Point1 当社全国拠点網の活用（全国21拠点で実施）
- Point2 先進的TV会議システムを活用した全国“LIVE研修”の実施
- Point3 今後更なる女性の社会進出を睨み主婦層を中心とした新たなスタッフ層の活用を推進



SNSを活用した“訪日ゲスト向け”コスメキャンペーン

- Point1 多言語キャンペーンスタッフを活用した店頭販促
- Point2 SNS（We Chat等）を活用した購入者による“口コミ”促進
- Point3 訪日外国人向け“各種販促ツール”の作成



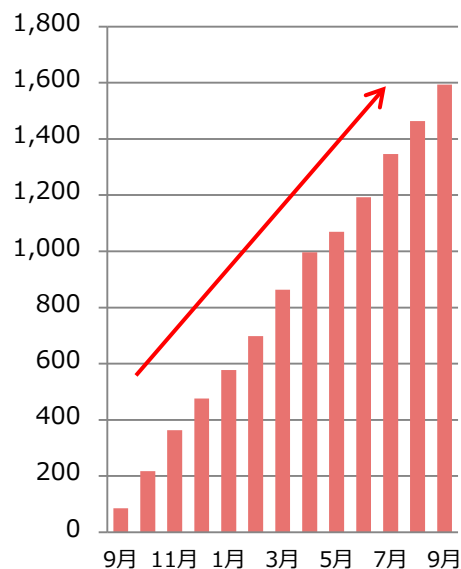
拠点戦略 旺盛な需要を取り込み、郊外を中心に1~2か所開設

新宿登録センターの開設

開設時期	2014年8月
目的	西東京エリアを中心とした求職者の取り込み
住所	東京都新宿区新宿4-1-4 新宿南口ビル
アクセス	JR新宿駅 新南口徒歩1分



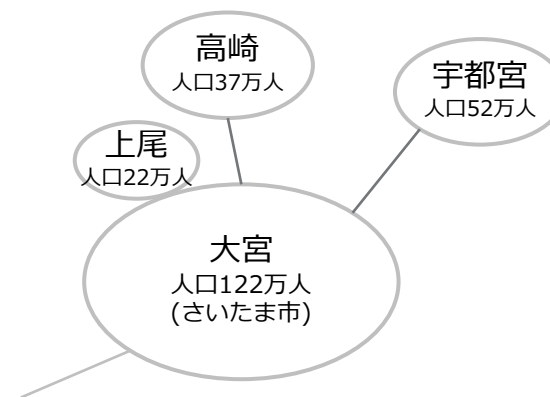
新宿登録センター累計登録者数 (人)



大宮支店の開設

開設時期	2014年8月
目的	急成長する北関東エリアのニーズ取り込み
住所	埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-11-1
アクセス	JR大宮駅より徒歩 5分

北関東エリアの人口200万人の取り込み

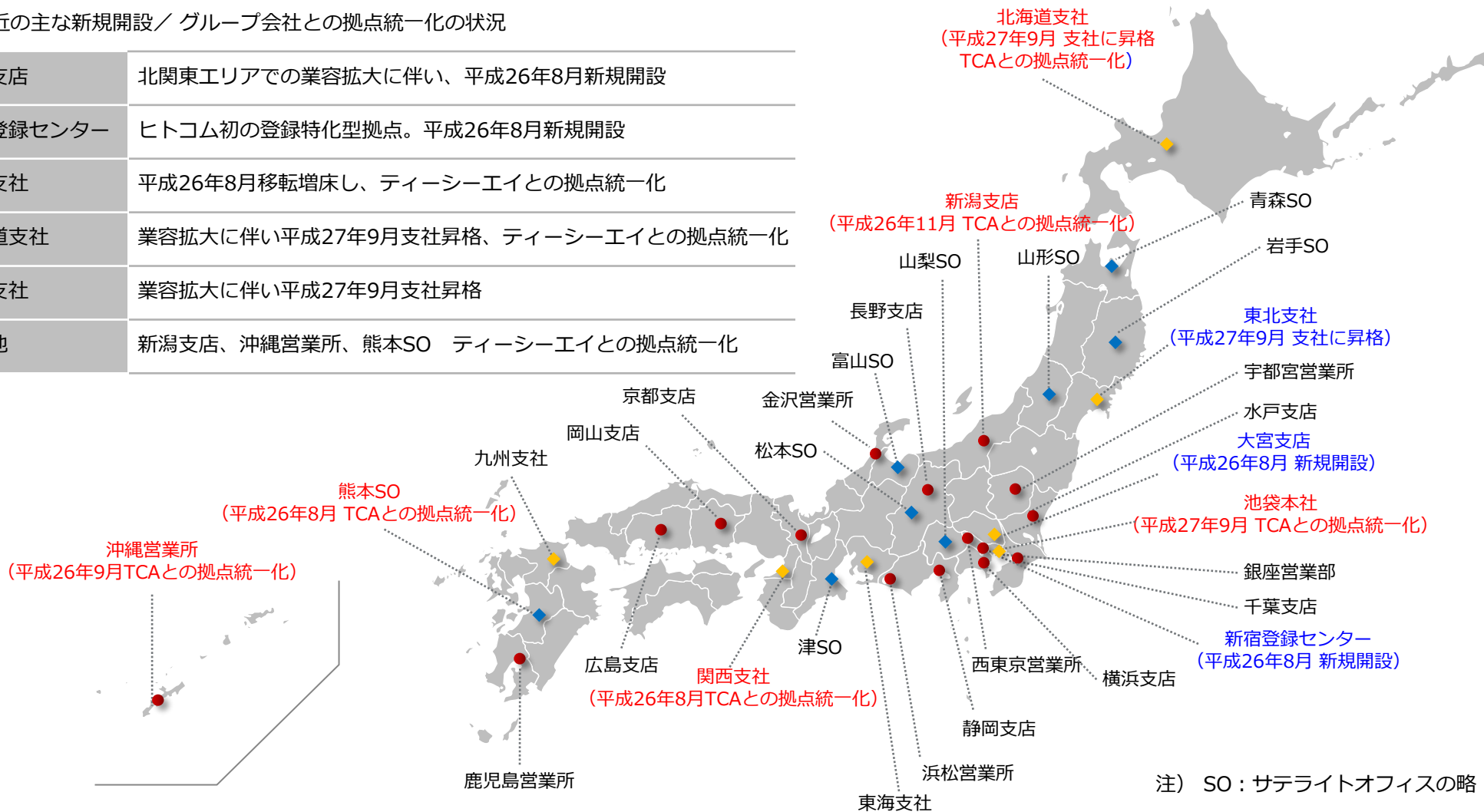


**東日本営業本部の業績を牽引
(大宮支店売上高前年対比186.8%)**

拠点ネットワークの拡大 グループ各社とのシナジー最大化を目的に全国各地で拠点統一化を推進

直近の主な新規開設／グループ会社との拠点統一化の状況

大宮支店	北関東エリアでの業容拡大に伴い、平成26年8月新規開設
新宿登録センター	ヒトコム初の登録特化型拠点。平成26年8月新規開設
関西支社	平成26年8月移転増床し、ティーシーエイとの拠点統一化
北海道支社	業容拡大に伴い平成27年9月支社昇格、ティーシーエイとの拠点統一化
東北支社	業容拡大に伴い平成27年9月支社昇格
その他	新潟支店、沖縄営業所、熊本SO ティーシーエイとの拠点統一化



変化対応と 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。