

東証第1部 3654



株式  
会社

ヒト・コミュニケーションズ



# 平成27年8月期 第2四半期決算説明会

---

2015年4月17日

<b>1. 平成27年8月期 第2四半期 決算概況</b>	<b>・・・ 2</b>
決算ハイライト	3
損益計算書の概要	4
事業別売上高	5
商材別売上高	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
<b>2. 平成27年8月期 計画と取り組み</b>	<b>・・・ 12</b>
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
ヒトコムの実業展開と事例紹介	17-21



# 1. 平成27年8月期 第2四半期決算概況

---

## 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

### 売上高

**12,566**百万円

前年同期比 113.6%  
期初計画比 101.3%

- ◆ 昨年買収した観光関連子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たことにより、観光事業の売上高が増加。観光関連保有スタッフ数は国内最大規模となる。
- ◆ 家電分野が前期に引き続き回復基調を継続。
- ◆ 雇用環境の急速な改善により、各業種において自社採用効率が低下。それに伴い特にストアサービス分野のクライアントからの人材ニーズが増加。
- ◆ 新規事業である訪日外国人旅行客向けの人材サービスを強化。特に新規サービスである多言語コールセンター、免税カウンターの一括受託を開始。

### 営業利益

**1,018**百万円

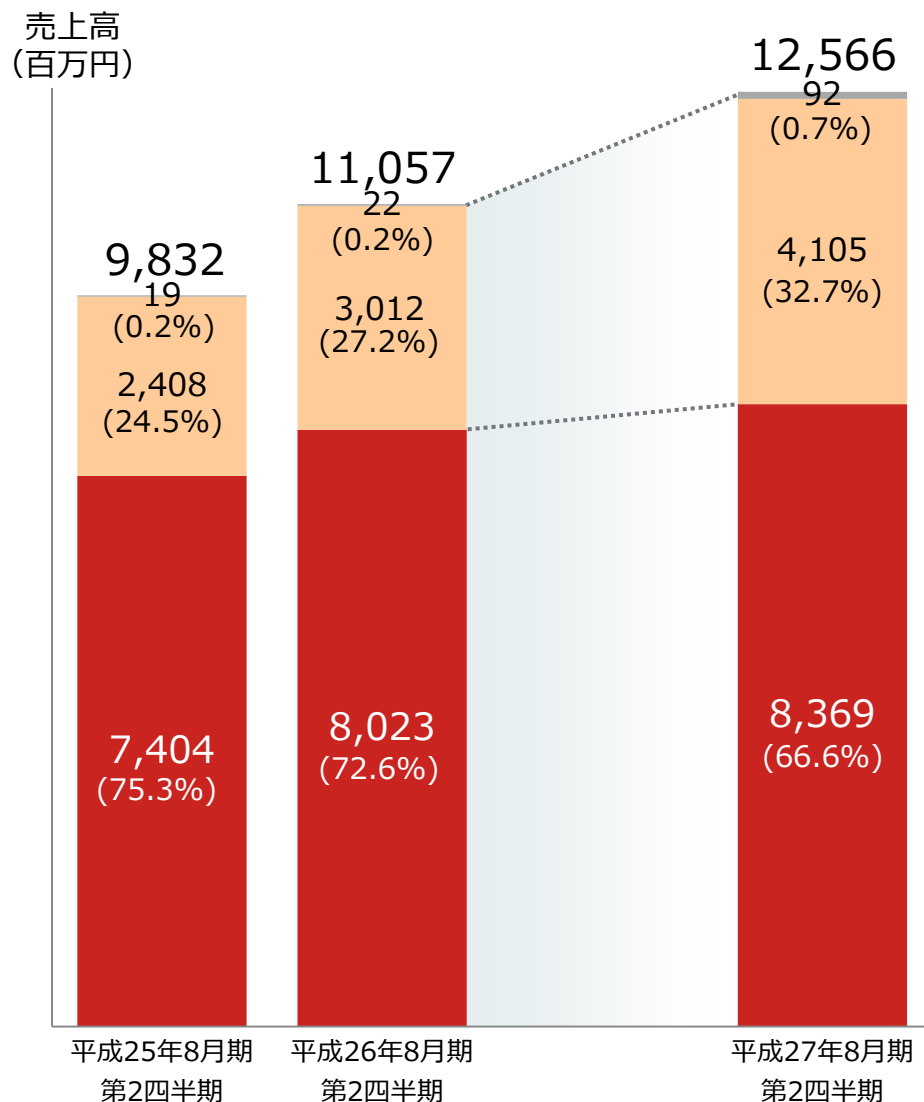
前年同期比 87.8%  
期初計画比 103.4%

- ◆ 営業利益は、前年同期での消費税増税前駆け込み需要の影響を考慮した期初計画を上回る。
- ◆ 粗利益については、消費低迷により請負事業の粗利益が減少し粗利率が低下するも、観光事業を中心とした売上高増加により、前年同期を上回る粗利益額を確保。
- ◆ コスト面においては、販管費の増加を観光事業の拡大による収益で賄う計画であったが、国際情勢悪化等による観光事業の収益低迷もあり販管費率は0.8%上昇。

# 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 第2四半期累計	平成27年8月期 第2四半期累計			
		実績	前年同期比	当初計画	当初計画比
売上高	11,057 (100.0%)	12,566 (100.0%)	113.6%	12,400 (100.0%)	101.3%
アウトソーシング事業	8,023 (72.6%)	8,369 (66.6%)	104.3%	8,462 (68.2%)	98.9%
人材派遣事業	3,012 (27.2%)	4,105 (32.7%)	136.3%	3,912 (31.5%)	104.9%
その他	22 (0.2%)	92 (0.7%)	414.6%	26 (0.2%)	354.0%
売上総利益	2,628 (23.8%)	2,795 (22.2%)	106.4%	2,640 (21.3%)	105.9%
販売管理費	1,468 (13.3%)	1,776 (14.1%)	121.0%	1,655 (13.3%)	107.4%
営業利益	1,160 (10.5%)	1,018 (8.1%)	87.8%	985 (7.9%)	103.4%
経常利益	1,162 (10.5%)	1,022 (8.1%)	88.0%	987 (8.0%)	103.6%
四半期純利益	630 (5.7%)	570 (4.5%)	90.4%	549 (4.4%)	103.9%



## アウトソーシング事業

前年同期比 **+4.3%**

- ・ 前期受注の光回線・ISP獲得事務局案件の通期寄与、受注規模拡大
- ・ 大手外資系モバイル・音響メーカーの販売受託事務局の受注拡大
- ・ 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

## 人材派遣事業

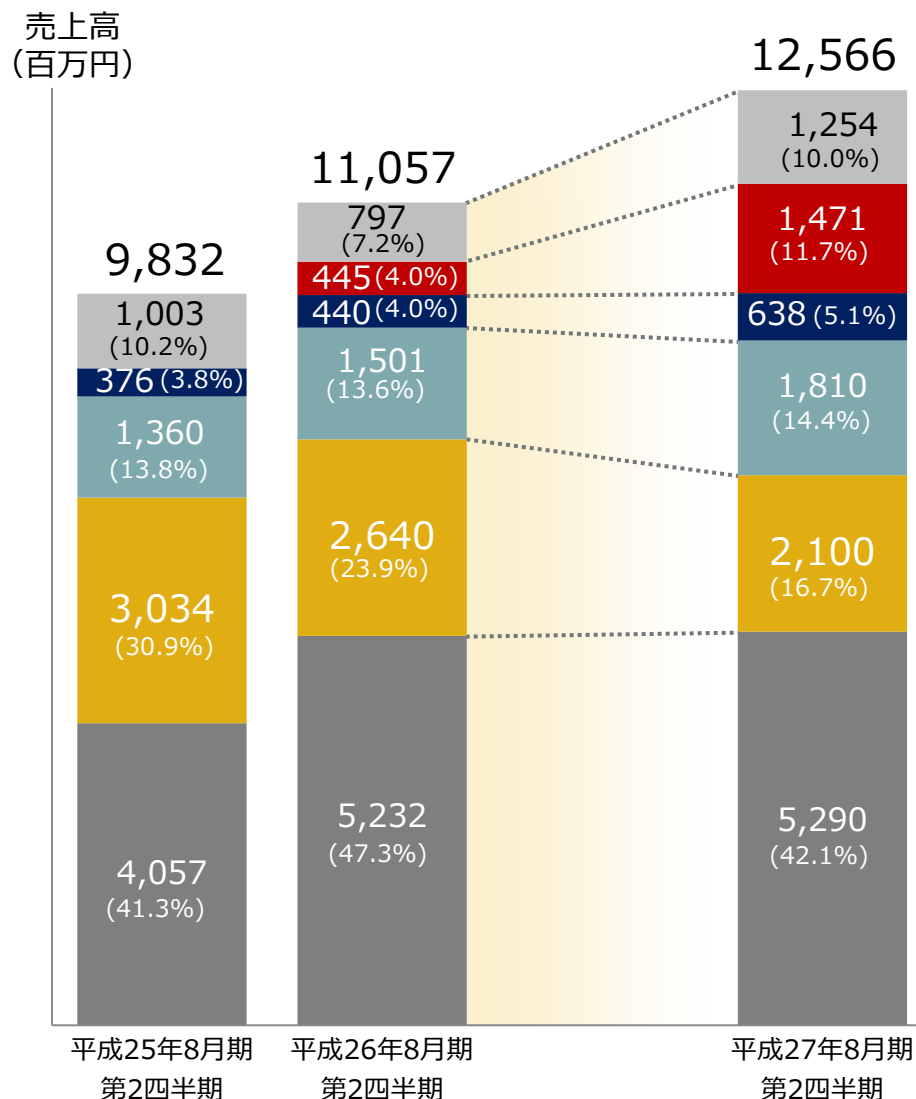
前年同期比 **+36.3%**

- ・ 観光事業において新規連結子会社（ティーシーエイ・ジャッツ）が寄与
- ・ 家電分野における販売員ニーズの回復基調が継続
- ・ 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 **+314.6%**

- ・ 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
- ・ 新規連結子会社（ティーシーエイ）の介護事業が寄与



## <シェア順>

### ブロードバンド

↑ 前年同期比 **+1.1%**

- ・ 前期受注の販売受託事務局の通期寄与

### モバイル

↓ 前年同期比 **-20.4%**

- ・ モバイル向けの専門性が高い経験者等の人材不足が影響
- ・ 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

### 家電

↑ 前年同期比 **+20.6%**

- ・ 大手メーカー中心にデジタル家電、白物家電向け需要の回復が継続
- ・ 音響メーカー、国内時計メーカー等の取引拡大
- ・ 健康・理美容関連メーカーからの新規受注増加

### ストアサービス

↑ 前年同期比 **+45.1%**

- ・ 大手GMSの新規出店に伴う受注増加
- ・ SP提案を絡めた新規営業が奏功し飲料、コスメ、ドラッグ、ベビー用品等の高付加価値案件を受注

### 観光

↑ 前年同期比 **+230.3%**

- ・ 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・展示会等のMICE運営案件の増加

### その他

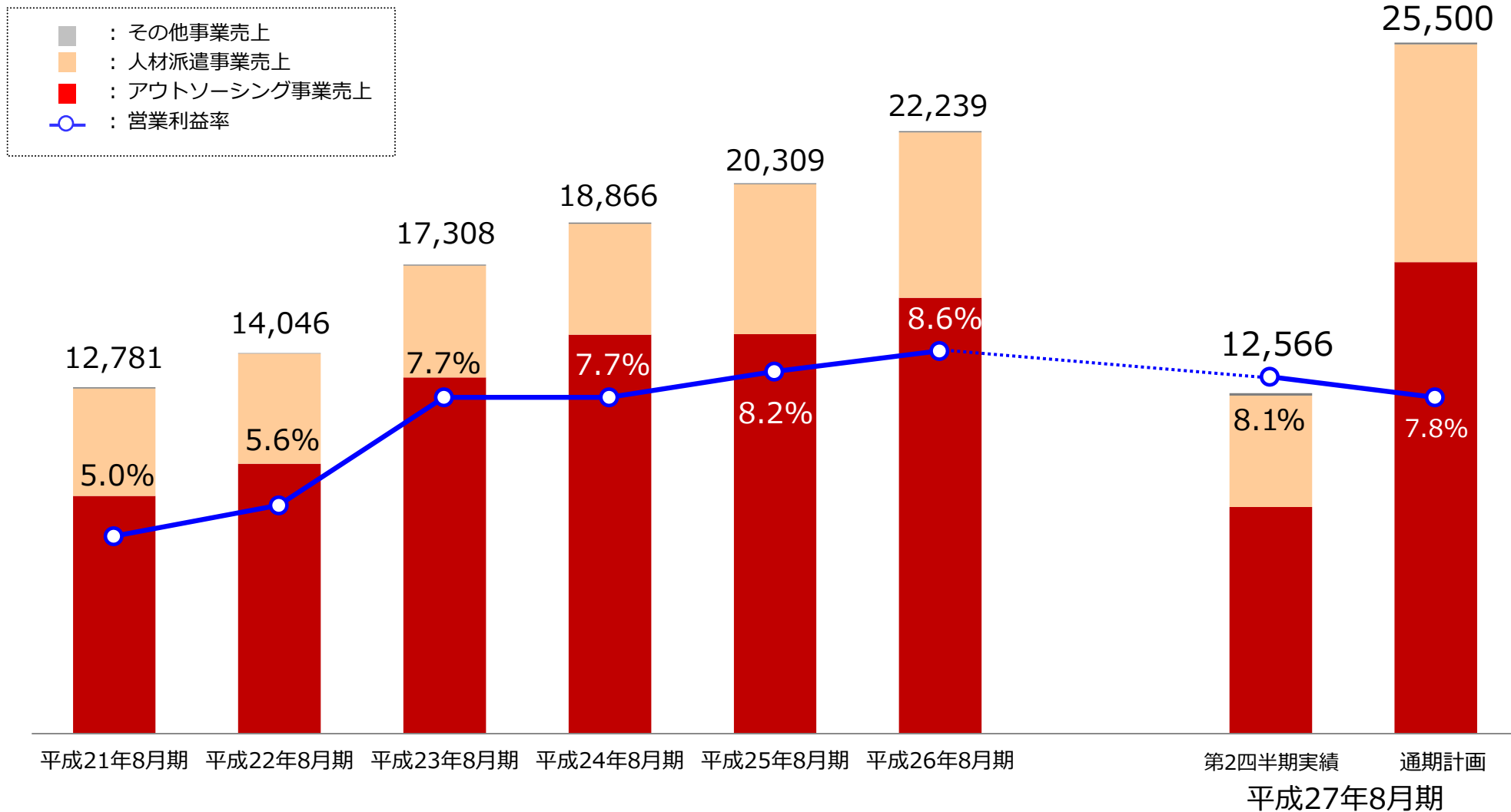
↑ 前年同期比 **+57.3%**

- ・ 通信キャリア向けコールセンターの受注拡大
- ・ 訪日外国人向け多言語コールセンター、免税カウンターの受託開始

# 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強み

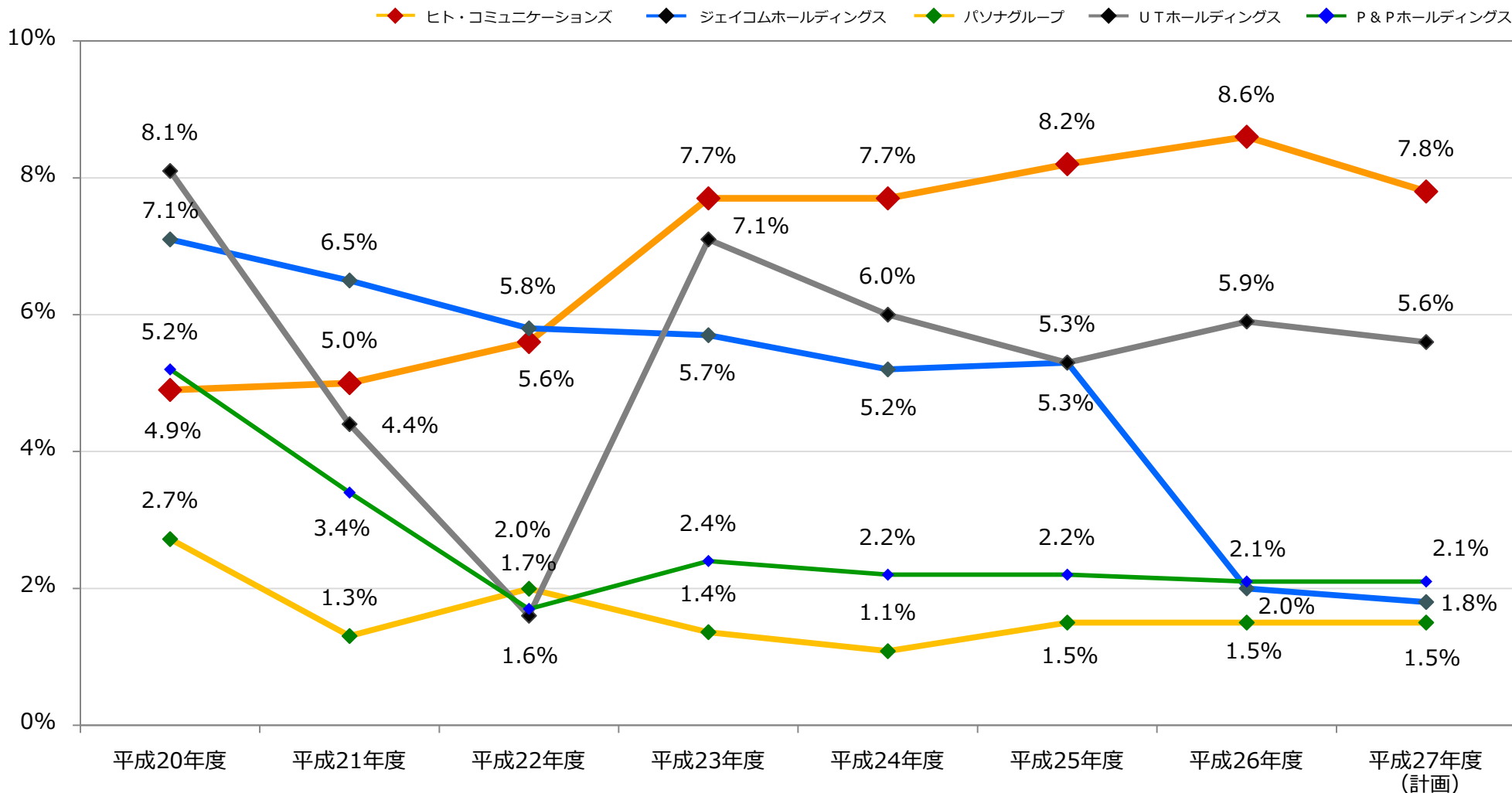
(単位：百万円)





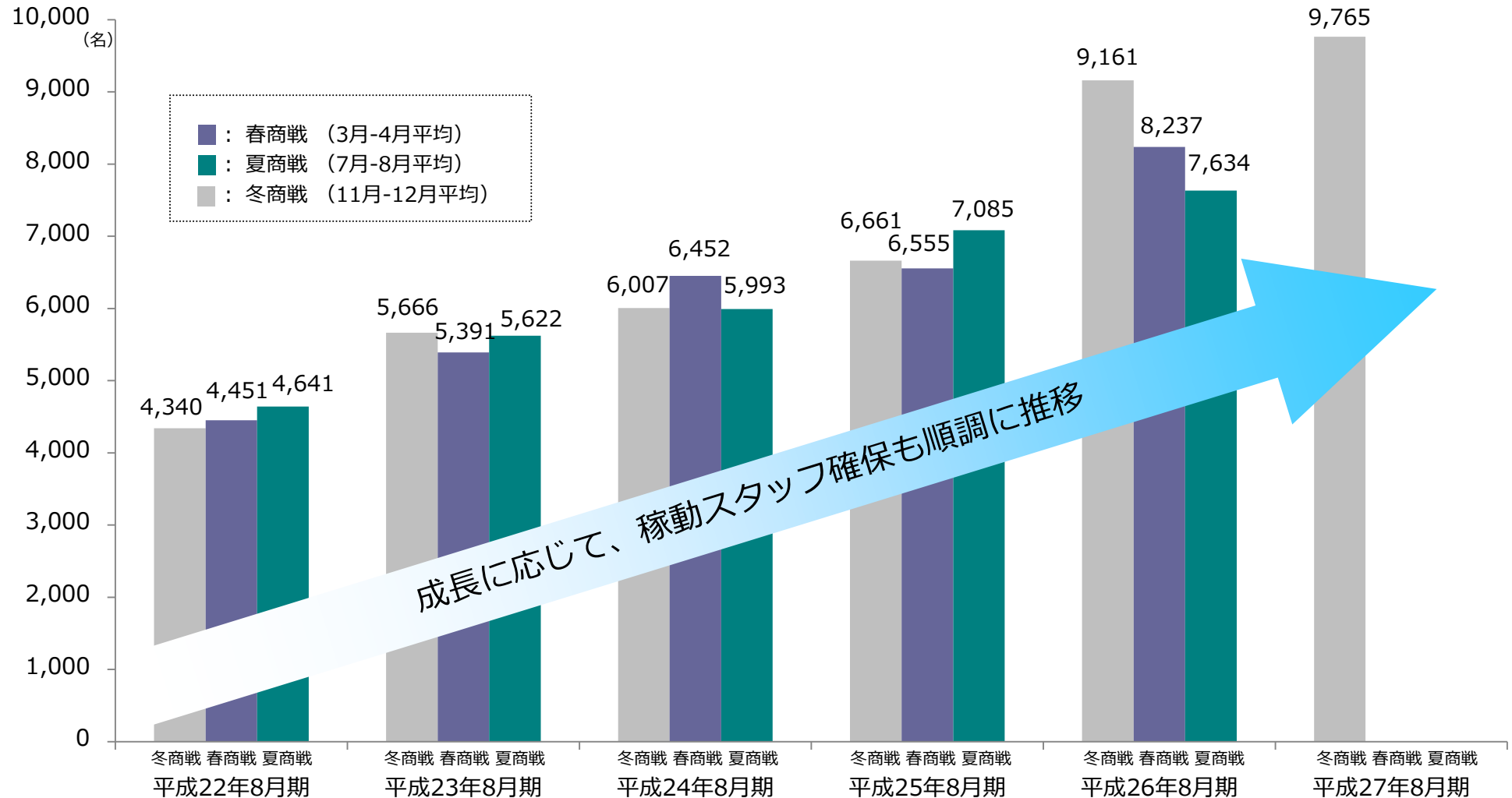
# 各社の営業利益率比較

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

## 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 第2四半期末		主な増減要因
			期末増減	
流動資産	5,717 (66.6%)	6,232 (69.9%)	514	現金及び預金 ▲347 売掛金 +646 有価証券 +199
固定資産	2,867 (33.4%)	2,689 (30.1%)	▲178	のれん +427 投資その他の資産 ▲592
資産合計	8,585 (100.0%)	8,922 (100.0%)	336	
流動負債	2,717 (31.7%)	2,635 (29.5%)	▲82	
固定負債	173 (2.0%)	183 (2.1%)	9	
負債合計	2,890 (33.7%)	2,818 (31.6%)	▲72	
純資産合計 (自己資本比率)	5,694 (66.3%)	6,103 (68.4%)	409	利益剰余金 +392
負債純資産合計	8,585 (100.0%)	8,922 (100.0%)	336	

# 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 第2四半期累計期間	平成27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	649	▲270
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲129	▲109
フリー・キャッシュ・フロー	519	▲380
財務活動によるキャッシュ・フロー	6	▲52
現金及び現金同等物の増減額	525	▲347
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四半期末残高	2,514	2,305

※平成27年8月期第2四半期累計期間における「現金及び現金同等物の増減額」には、「連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加額」が含まれております。



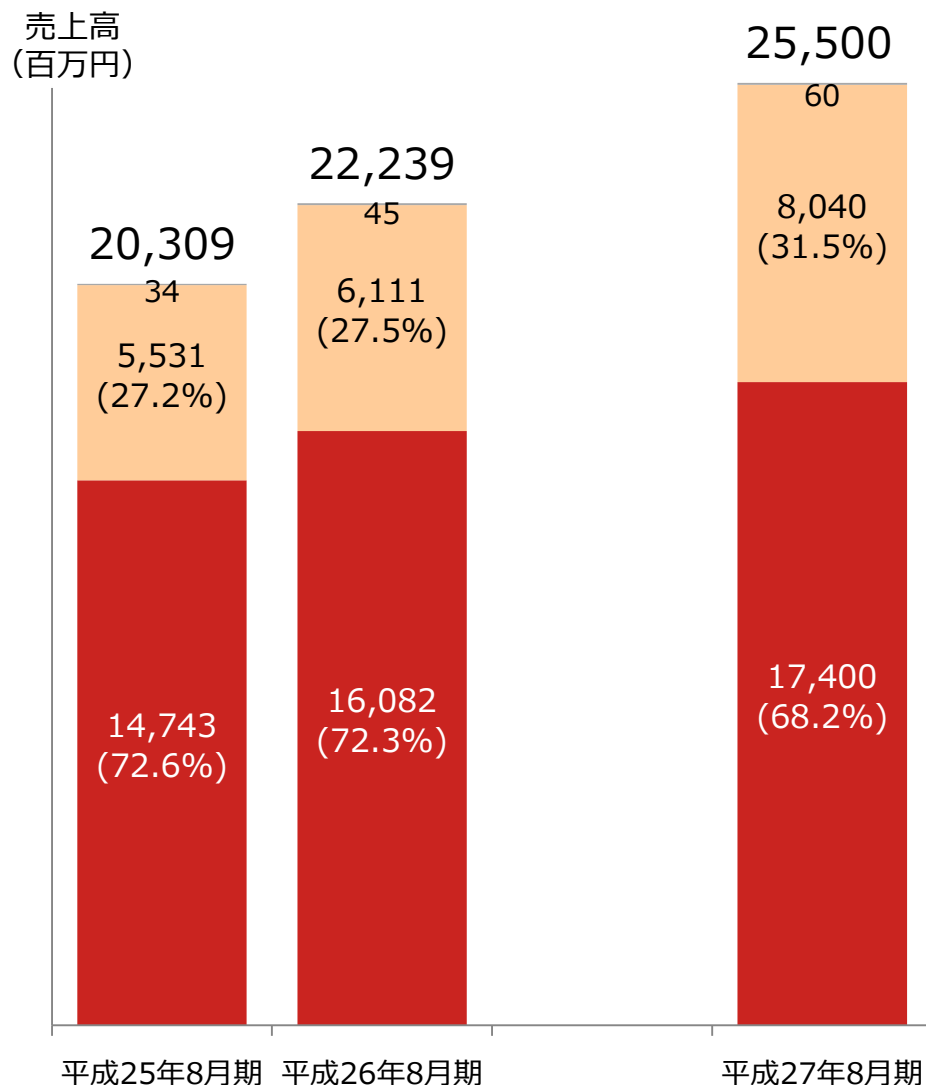
## 2. 平成27年8月期 計画と取り組み

---

# 平成27年8月期の計画

単位：百万円、下段は構成比

	平成26年8月期実績		平成27年8月期			
	第2四半期累計	通期	第2四半期累計実績	前年同期比	通期計画	前年同期比
売上高	11,057 (100.0%)	22,239 (100.0%)	12,566 (100.0%)	113.6%	25,500 (100.0%)	114.7%
アウトソーシング事業	8,023 (72.6%)	16,082 (72.3%)	8,369 (66.6%)	104.3%	17,400 (68.2%)	108.2%
人材派遣事業	3,012 (27.2%)	6,111 (27.5%)	4,105 (32.7%)	136.3%	8,040 (31.5%)	131.6%
その他	22 (0.2%)	45 (0.2%)	92 (0.7%)	414.6%	60 (0.2%)	132.5%
売上総利益	2,628 (23.8%)	4,960 (22.3%)	2,795 (22.2%)	106.4%	5,457 (21.4%)	110.0%
販売管理費	1,468 (13.3%)	3,053 (13.7%)	1,776 (14.1%)	121.0%	3,457 (13.6%)	113.2%
営業利益	1,160 (10.5%)	1,906 (8.6%)	1,018 (8.1%)	87.8%	2,000 (7.8%)	104.9%
経常利益	1,162 (10.5%)	1,913 (8.6%)	1,022 (8.1%)	88.0%	2,005 (7.9%)	104.8%
当期純利益	630 (5.7%)	1,044 (4.7%)	570 (4.5%)	90.4%	1,120 (4.4%)	107.2%



## アウトソーシング事業 ↑ 前年同期比 +8.2%

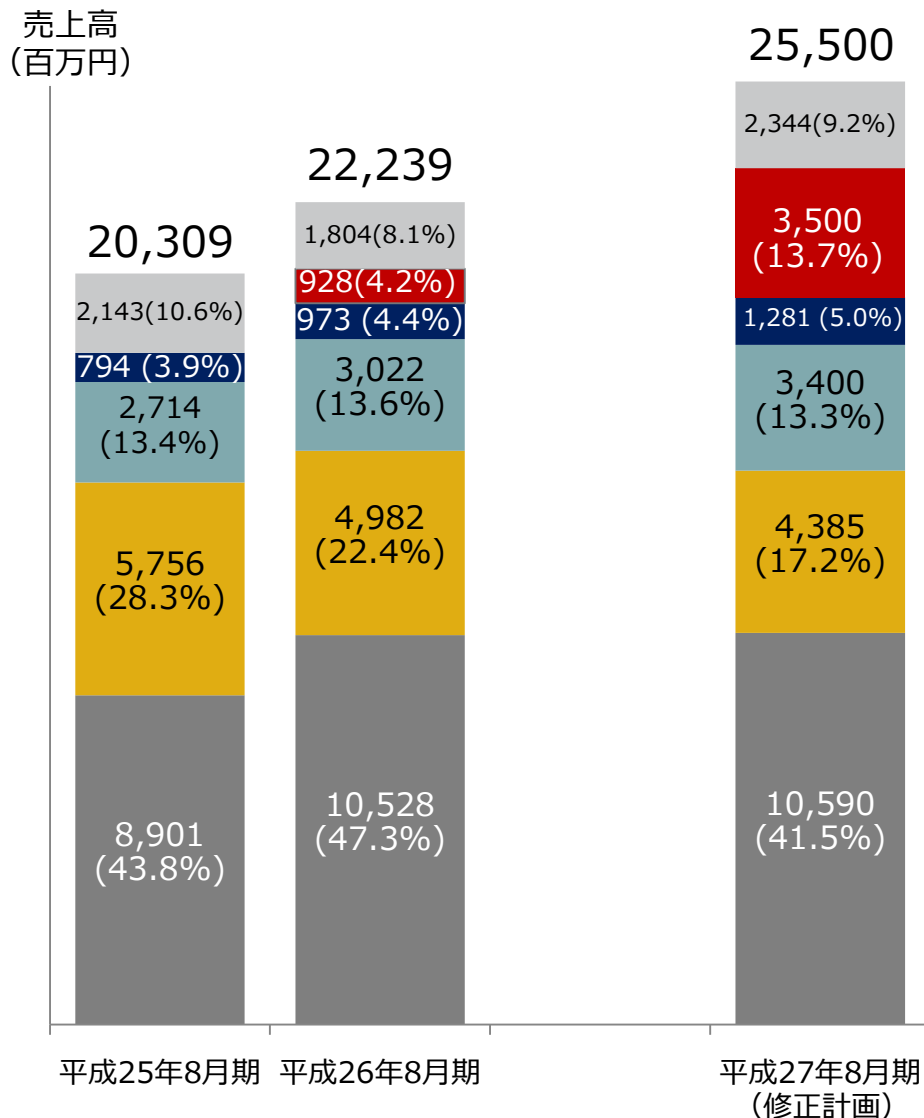
- ・ 新規事業領域（観光・インバウンド事業等）の拡大
- ・ NTT光回線卸開始に伴うモバイル関連企業等への事業領域拡大
- ・ 次世代のウェアラブル端末販売等の高付加価値案件の受託
- ・ 訪日外国人向けサービス（多言語コール・免税カウンター等）の受注拡大
- ・ 自社運営による多言語対応等専門性の高いコールセンターの受託

## 人材派遣事業 ↑ 前年同期比 +31.6%

- ・ 家電分野の常勤派遣案件への対応強化
- ・ 専門性の高い人材確保によるモバイル分野のニーズ取り込み
- ・ 拠点網を活かした既存取引先の深耕営業を強化

## その他 ↑ 前年同期比 +32.5%

- ・ クライアント社員向け実践的販売員研修等の受注拡大



## ブロードバンド

↑ 前年同期比 **+0.6%**

- ・ NTT光回線卸開始に伴うモバイル関連企業等への事業領域拡大
- ・ SP提案を含めた受託案件の高付加価値化を推進

## モバイル

↓ 前年同期比 **-12.0%**

- ・ 人材確保強化による携帯キャリア・代理店向けの営業強化
- ・ 外資系大手メーカーを中心にウェアラブル端末等高付加価値案件の受託
- ・ 格安スマホ(SIM)販売への対応

## 家電

↑ 前年同期比 **+12.5%**

- ・ 大手メーカー等のデジタル家電・白物家電向け需要取り込み
- ・ 商戦期における高粗利キャンペーンの営業強化

## ストアサービス

↑ 前年同期比 **+31.6%**

- ・ 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
- ・ セールスマーチャンダイジング（セルフ販売）への営業強化

## 観光

↑ 前年同期比 **+277.0%**

- ・ 案件、スタッフを共有しグループでのシナジー最大化を図る
- ・ 増加するインバウンド・MICE案件への対応力強化

## その他

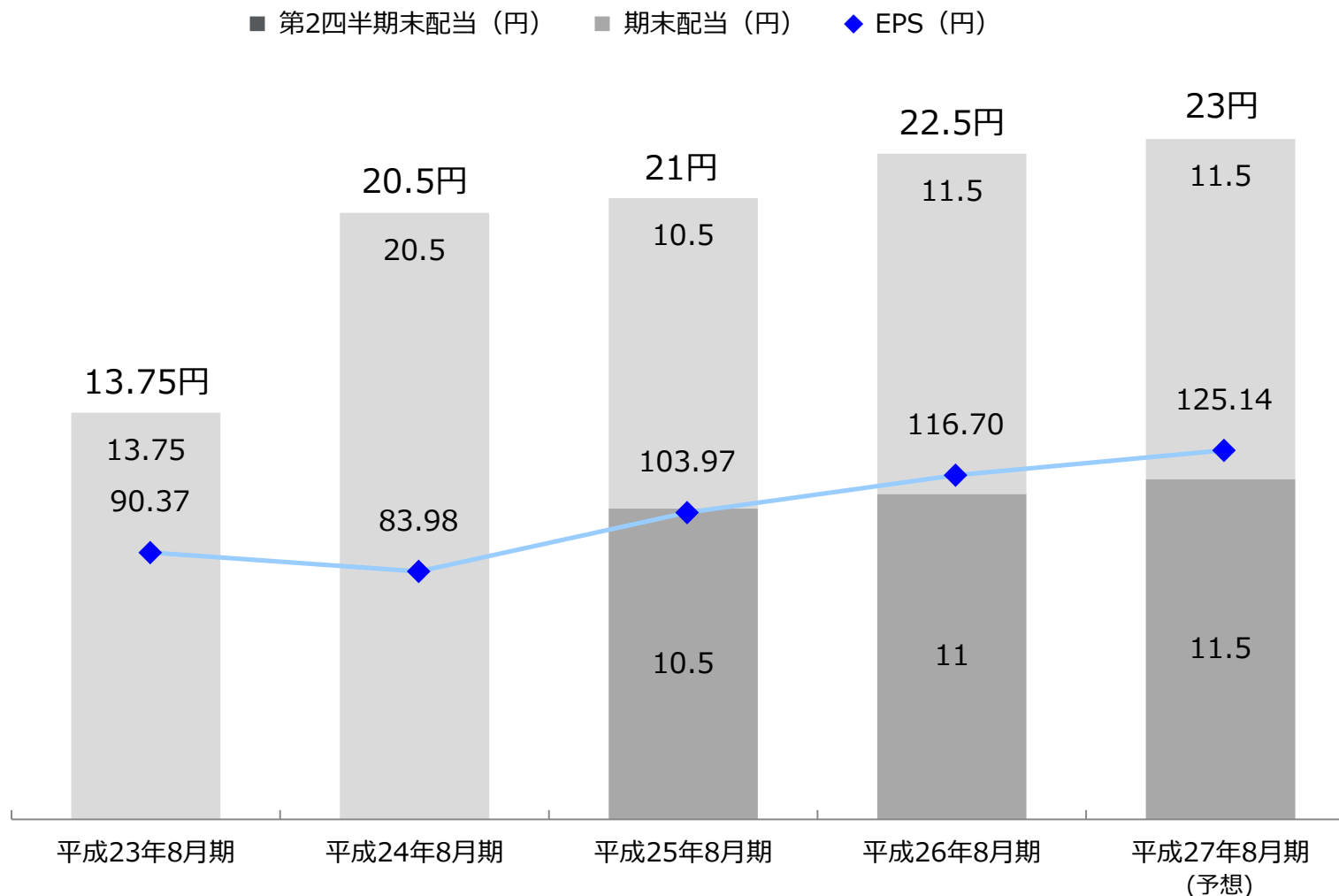
↑ 前年同期比 **+29.9%**

- ・ 自社コールセンターでの専門性の高い多言語等各種コールセンター案件の提案営業強化
- ・ 営業アウトソーシングニーズの取り込み

※平成27年8月期については第2四半期実績を考慮し、通期商材別売上高計画を修正しております。



0.5円増配（中間配当11.5円+ 期末配当11.5円）し、通期23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。



# ヒトコムの実業展開と事例紹介

---



### 高い付加価値とソリューションの提供

#### エリア対応力

全国45の拠点網と機動力



#### SFAシステム

■調査・分析機能  
店頭データのタイムリーな集約とフィードバックリーチが可能



#### 組織運営力

- 成果追求力
- 事務局運営力
- ガバナンス力
- トラブル解決力
- 人材採用力
- 人材育成力
- コンプライアンス力、等...

#### 自社コールセンター

- ・イン・アウト対応
- ・多言語対応
- ・各種商品対応
- ・小売り等サービスセンター請負

#### セールスプロモーション力

- 現場の課題抽出・改善案策定
- 情報提供・報告
- ノウハウの積上げ
- 付加価値向上

「売れるを創造する」



✕ (かける)

#### ヒトコムのベース力

高い専門性を持つ豊富な人材リソース(稼働スタッフ約1万人)



#### 人材育成力

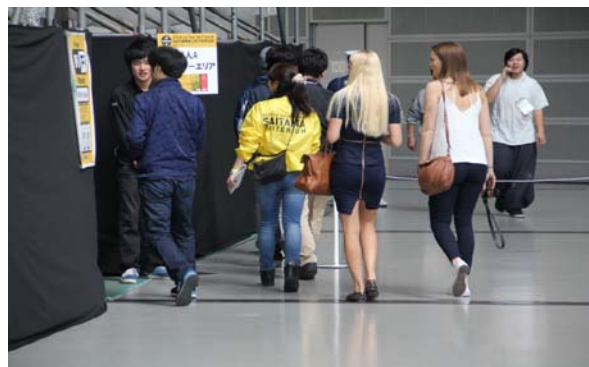
- 高い専門性に裏付けられた先進的研修・育成制度
- 現場力に基づいたサポート力・組織力(高いスタッフ定着率、ロイヤリティ向上)



各業種単位に充実したリーダー・マネージャー層が存在。  
リーダー  
マネージャー  
スタッフ

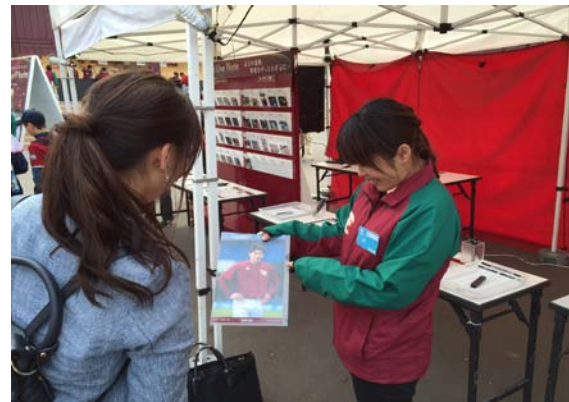
## ■ 国際的スポーツイベントにおける運営事例

- ・ 大会事務局運営サポート
- ・ VIP受付、対応サポート
- ・ 選手空港送迎
- ・ 選手アテンド/通訳（同時通訳含む）
- ・ 選手宿泊施設における“ホスピタリティーデスク”
- ・ 通訳案内士による選手の観光アテンド
- ・ 救護室運営 ・ クリーンスタッフ運営
- ・ ボランティア研修、等々



## ■ 球場運営委託事例

- ・ 入場カウンター運営
- ・ チームショップ運営
- ・ カード発行カウンター運営
- ・ ファンクラブブース運営、等々



## ■ 国際的スポーツイベントにおけるアテンドサービス事例

### 【大会実施前】

- 招致活動にともなう、招致委員渡航時の“通訳・現地アテンド・その他サポート” サービスを提供
- 国際協会の候補地視察における協会幹部（V I P）の“通訳・現地アテンド・その他サポートサービス”を提供



### 【大会期間中】

- 各競技団体のV I Pに対する“通訳・現地アテンド・その他サポート” サービスを提供
- 各競技チームの“通訳・現地アテンド”サービスを提供
- 観戦ツアー客のアテンドサービス
- 会場周辺ホテルでのツアーデスクの運営



今後の大きなスポーツイベントでの受注拡大を見込む

# 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。