

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26年8月期 決算説明会

2014年10月17日

1. 平成26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
月次売上の動向	5
事業別売上高	6
商材別売上高	7
売上高・利益率の推移	8
各社の営業利益比較	9
稼働スタッフ数の推移	10
貸借対照表の概要	11
2. 平成27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27年8月期の取り組み	17-21



1. 平成26年8月期 決算概況

売上高

22,239百万円
前年同期比 109.5%

- ◆ 消費増税前の駆け込み需要を捉え、冬及び春商戦キャンペーン案件の受注が好調に推移。11月・12月・3月において単月売上高の既往ピークを達成。
- ◆ ブロードバンド分野において、前期下半期受注の光回線・ISP獲得事務局案件が通期寄与。既存案件においても獲得実績が好調に推移。
- ◆ 注力分野のセールスプロモーション提案により、高付加価値の各種販促案件の受注が拡大
- ◆ ストアサービス分野、観光事業を中心とするその他分野が前期に引き続き好調に推移。

営業利益

1,906百万円
前年同期比 114.2%

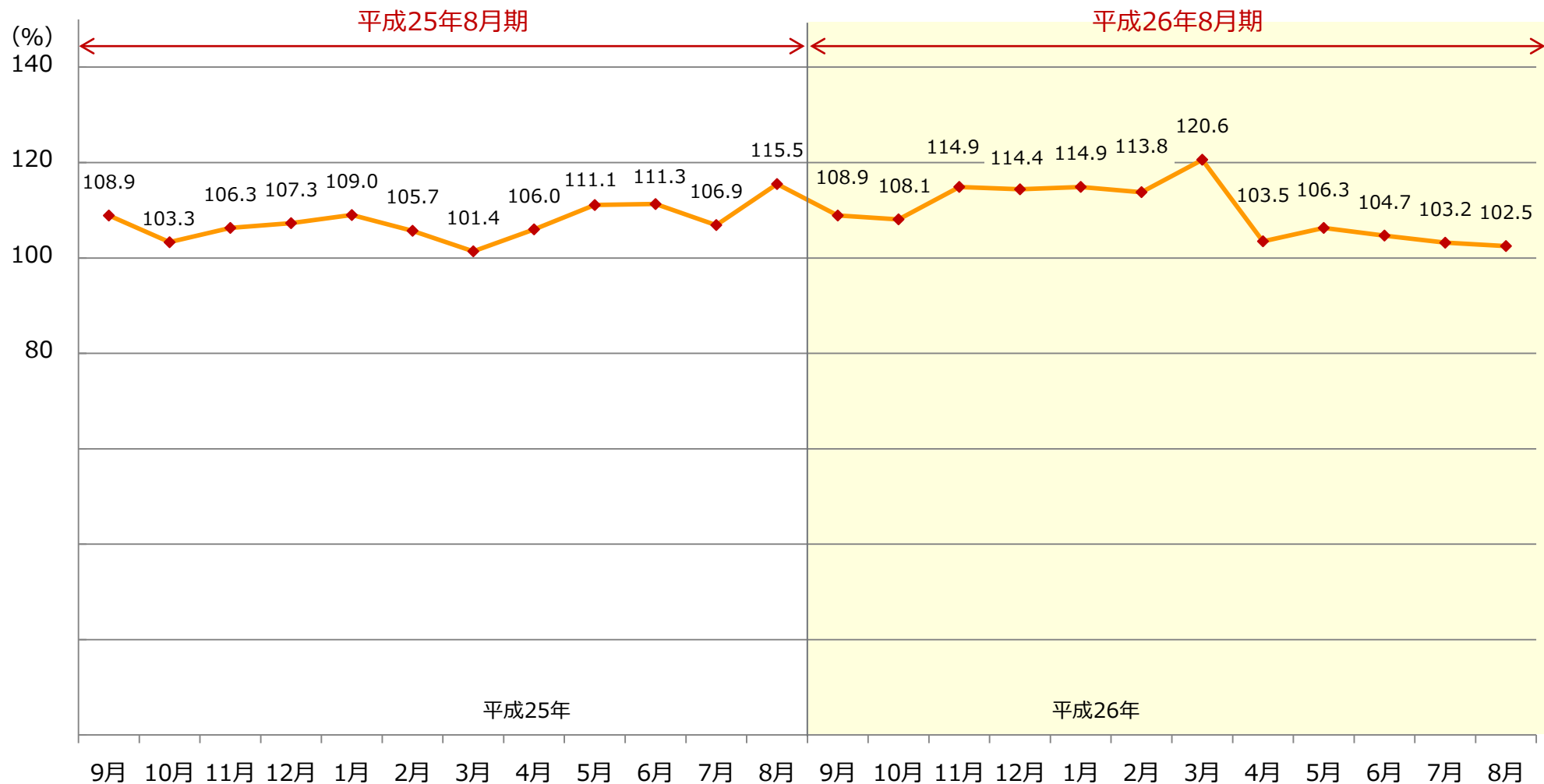
- ◆ 粗利率については、冬及び春商戦キャンペーンの受注が好調に推移したものの、消費増税後の4月以降に高粗利のキャンペーン案件が縮減したことで通期では前期対比0.3%の悪化。
- ◆ 東証1部上場による認知度向上により、広告宣伝費が減少。本社購入による地代家賃の削減効果が一巡するも、効率的なコスト運営が奏功し販管費率が0.7%改善、営業利益は前年同期を大きく上回る。

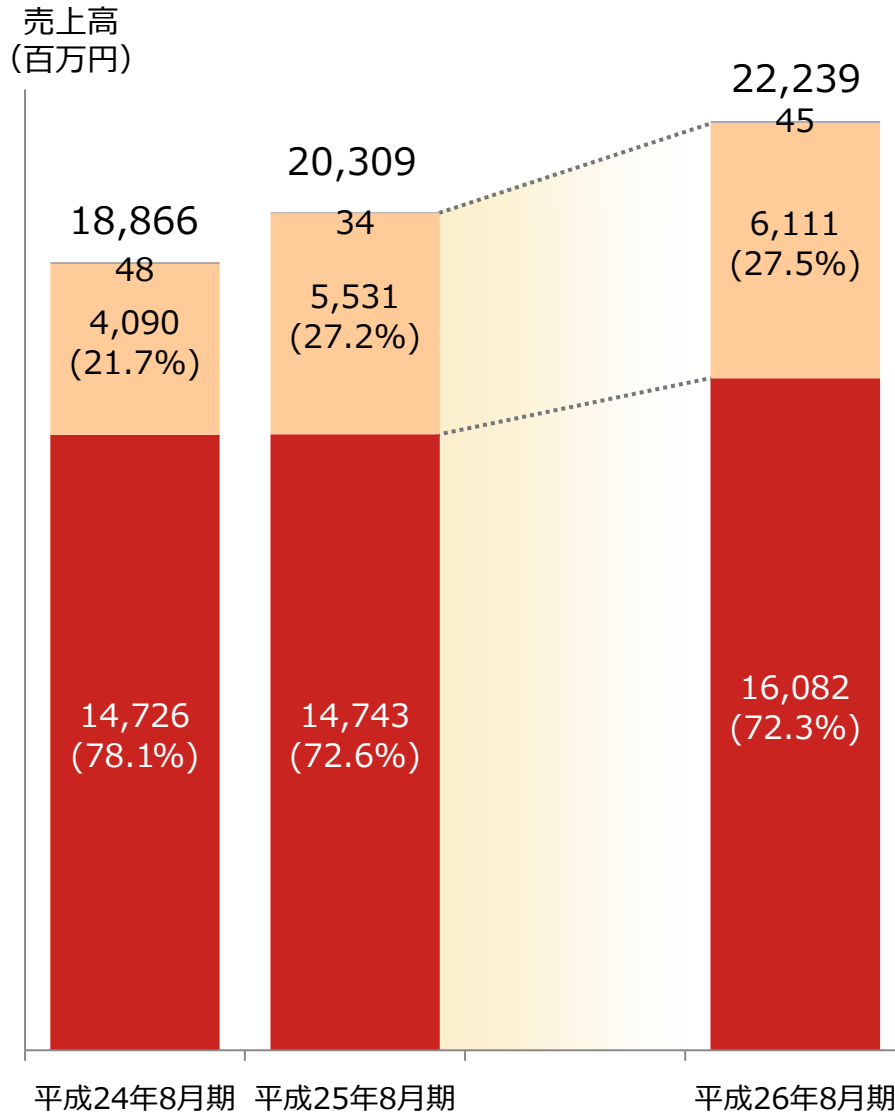
損益計算書の概要

単位：百万円、下段は構成比

	平成25年8月期	平成26年8月期			
		実績	前年同期比	当初計画	当初計画比
売上高	20,309 (100.0%)	22,239 (100.0%)	109.5%	21,800 (100.0%)	102.0%
アウトソーシング事業	14,743 (72.6%)	16,082 (72.3%)	109.1%	15,885 (72.9%)	101.2%
人材派遣事業	5,531 (27.2%)	6,111 (27.5%)	110.5%	5,865 (26.9%)	104.2%
その他の事業	34 (0.2%)	45 (0.2%)	131.2%	50 (0.2%)	90.6%
売上総利益	4,587 (22.6%)	4,960 (22.3%)	108.1%	4,927 (22.6%)	100.7%
販売管理費	2,916 (14.4%)	3,053 (13.7%)	104.7%	3,074 (14.1%)	99.3%
営業利益	1,670 (8.2%)	1,906 (8.6%)	114.2%	1,853 (8.5%)	102.9%
経常利益	1,676 (8.3%)	1,913 (8.6%)	114.1%	1,862 (8.5%)	102.8%
当期純利益	930 (4.6%)	1,044 (4.7%)	112.2%	1,024 (4.7%)	102.0%

平成24年8月度より25ヶ月連続で前年同月を上回る売上を記録。





アウトソーシング事業 ↑ 前年同期比 **+9.1%**

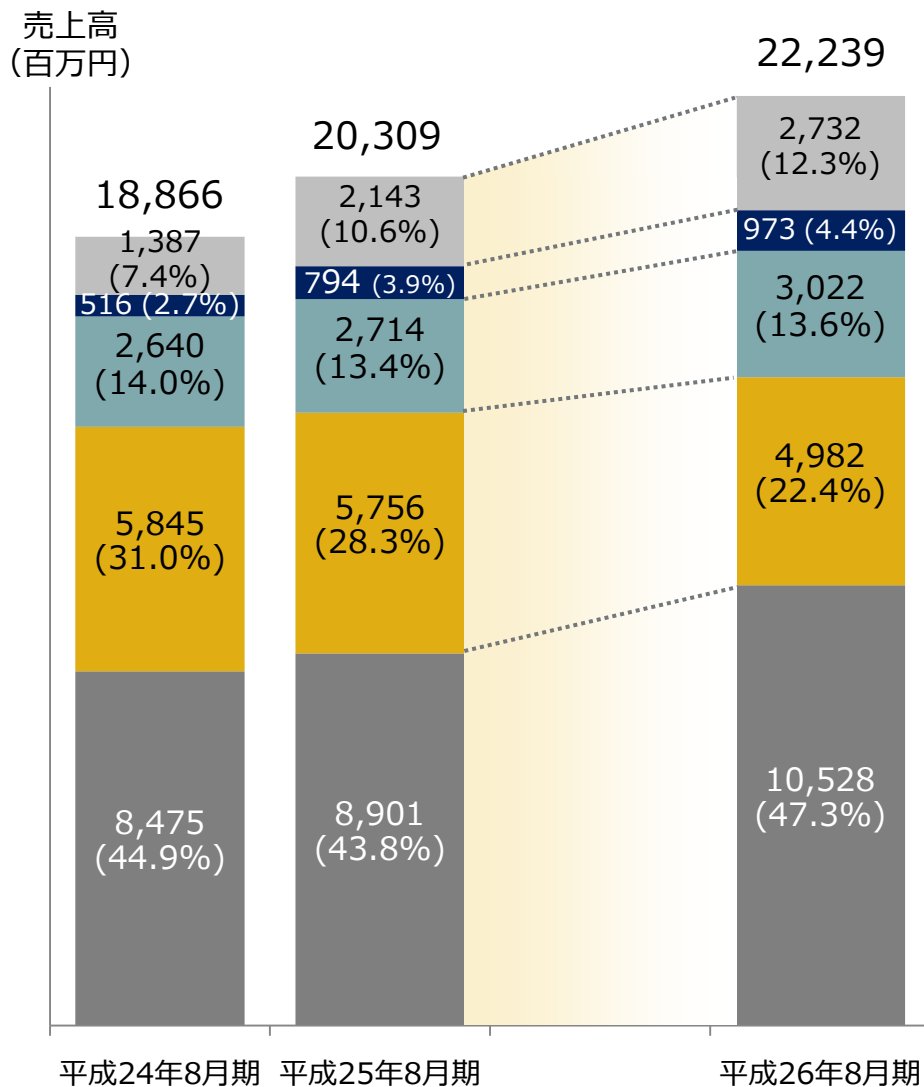
- ・ 新規事業領域（観光・ストアサービス）における請負提案の推進
- ・ 前期受注のブロードバンド分野販売受託事務局の通期寄与
- ・ テクニカルコールセンター事業の拡大

人材派遣事業 ↑ 前年同期比 **+10.5%**

- ・ 家電分野の常勤派遣案件への対応強化
- ・ モバイル分野における人材派遣ニーズの取り込み
- ・ 観光分野の全国展開によるスタッフ稼働の増加

その他 ↑ 前年同期比 **+31.2%**

- ・ クライアント社員向け実践的販売員研修等の受注拡大



モバイル

↓ 前年同期比 **-13.5%**

- ・ スマートフォン需要への対応を継続
- ・ 無線通信の高速化 (LTE) に伴う販売員需要の増大
- ・ 通信キャリア、大手販売代理店への営業強化

家電

↑ 前年同期比 **+11.4%**

- ・ 大手家電メーカー中心にデジタル家電、白物家電向け需要が回復
- ・ 商戦期における高粗利キャンペーンの需要取り込み

ブロードバンド

↑ 前年同期比 **+18.3%**

- ・ 前期受注の販売受託事務局の通期寄与
- ・ 既存販売受託事務局の実績向上を図り、受託規模の拡大に注力

ストアサービス

↑ 前年同期比 **+22.5%**

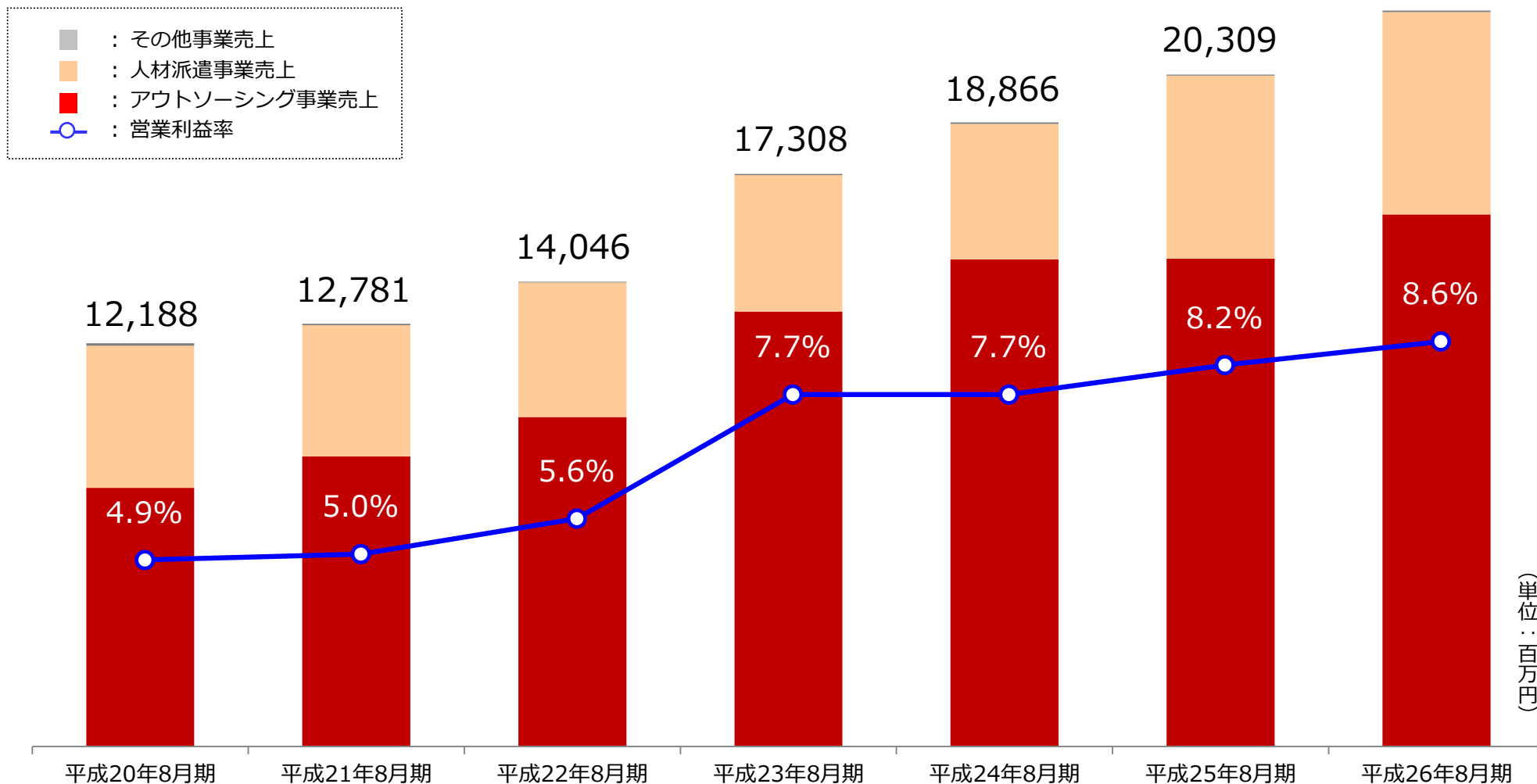
- ・ セールスマーチャンドライジング (セルフ販売) への営業強化
- ・ 食品、コスメティック、ファッション等での新規取引先開拓継続
- ・ ドラッグストアチャネルにおけるヘルスケア分野の取り組み強化

その他

↑ 前年同期比 **+27.5%**

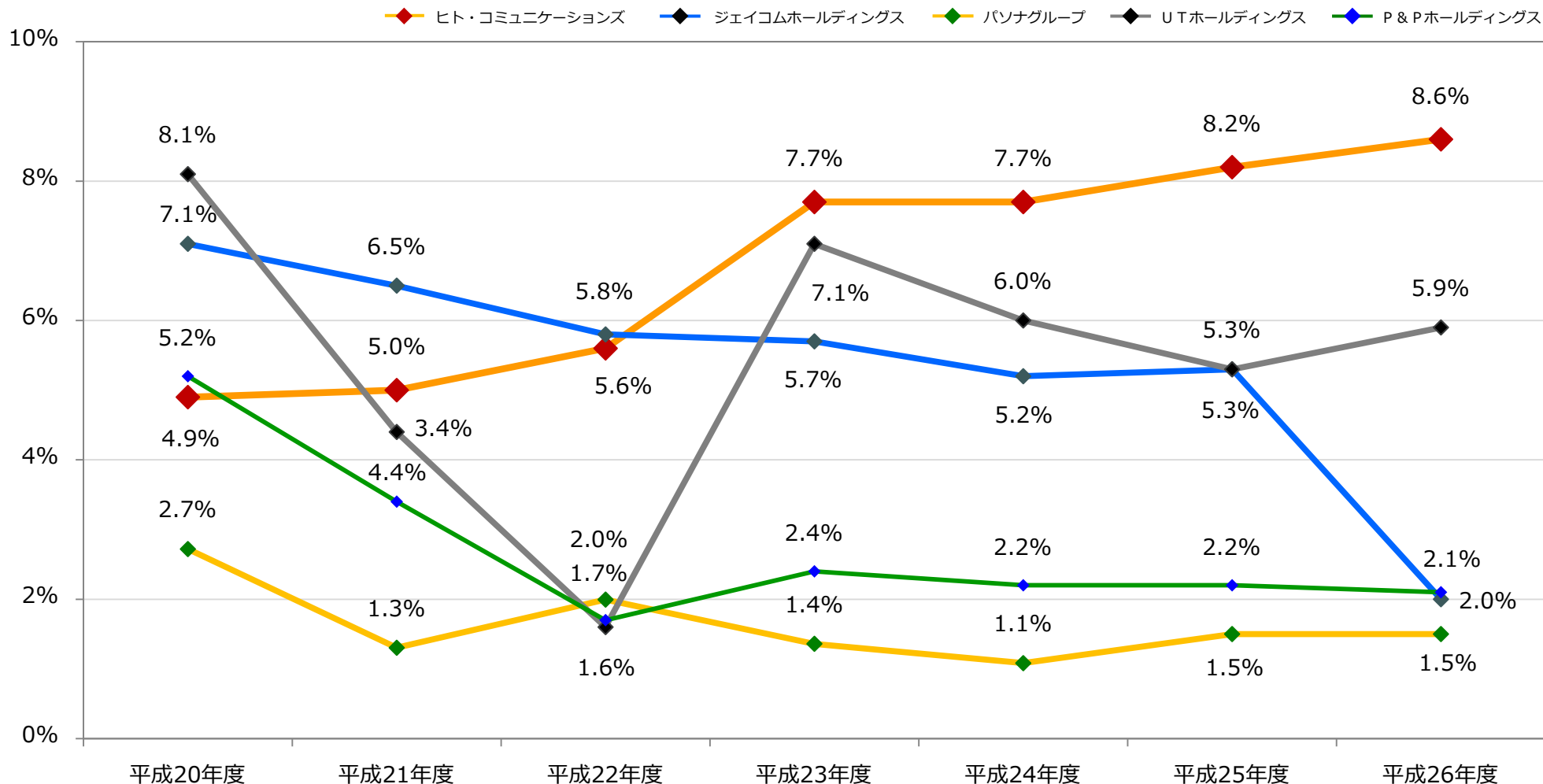
- ・ 観光分野(国内/海外旅行添乗・ガイド・イベント等)の更なる拡大
- ・ 営業アウトソーシングニーズの取り込み
- ・ テクニカルコールセンター事業の拡大

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



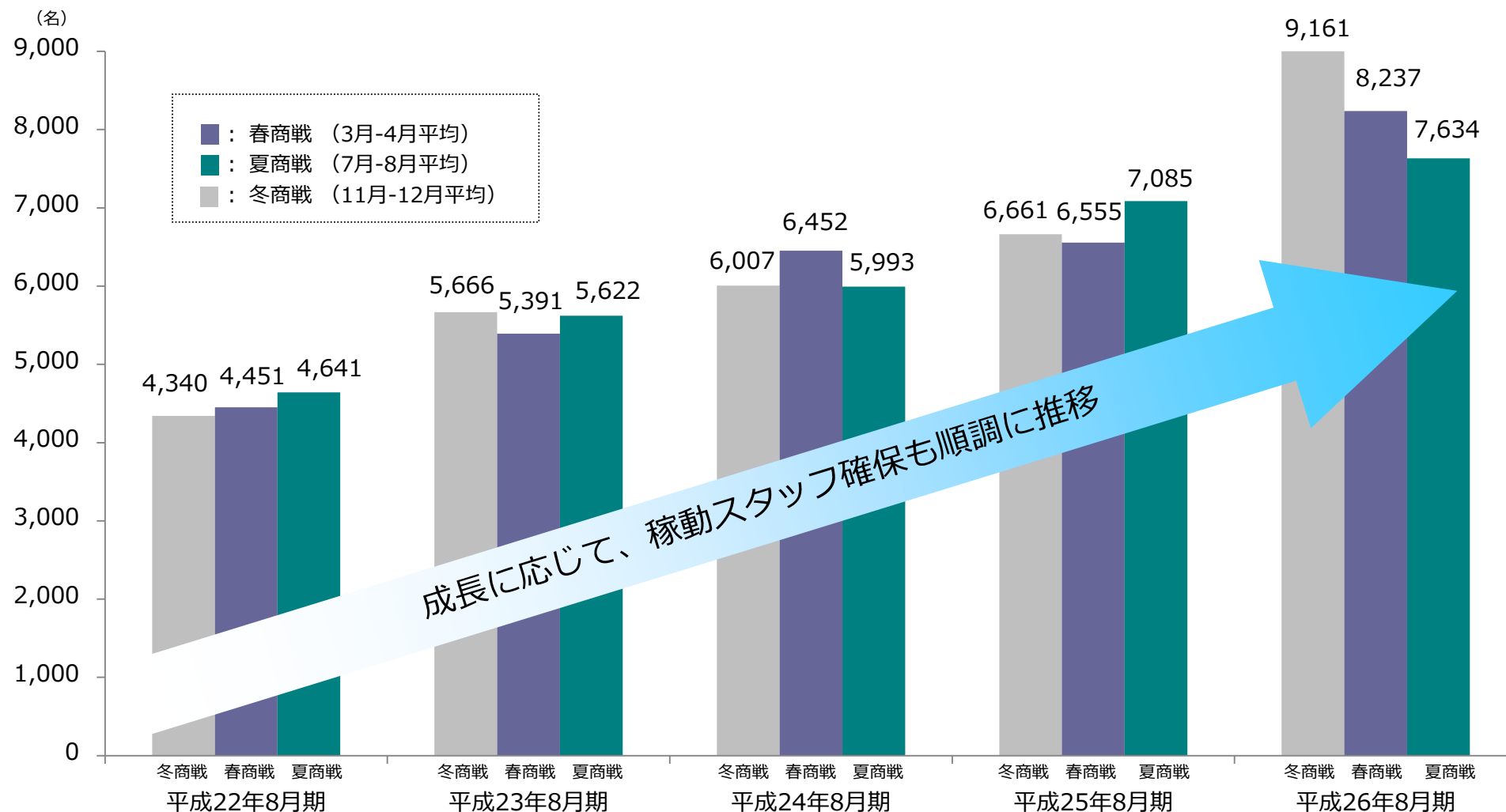
各社の営業利益率比較

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25年8月期末	平成26年8月期末		主な増減要因
			期末増減	
流動資産	4,879 (68.4%)	5,717 (66.6%)	838	現金及び預金 +664百万円 売掛金 +178百万円
固定資産	2,254 (31.6%)	2,867 (33.4%)	612	投資有価証券 +199百万円 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	7,133 (100.0%)	8,585 (100.0%)	1,451	
流動負債	2,197 (30.8%)	2,717 (31.7%)	520	未払消費税等 +237百万円 未払法人税等 +101百万円 未払金 +61百万円
固定負債	93 (1.3%)	173 (2.0%)	80	
負債合計	2,290 (32.1%)	2,890 (33.7%)	600	
純資産合計 (自己資本比率)	4,843 (67.9%)	5,694 (66.3%)	851	利益剰余金 +851百万円
負債純資産合計	7,133 (100.0%)	8,585 (100.0%)	1,451	

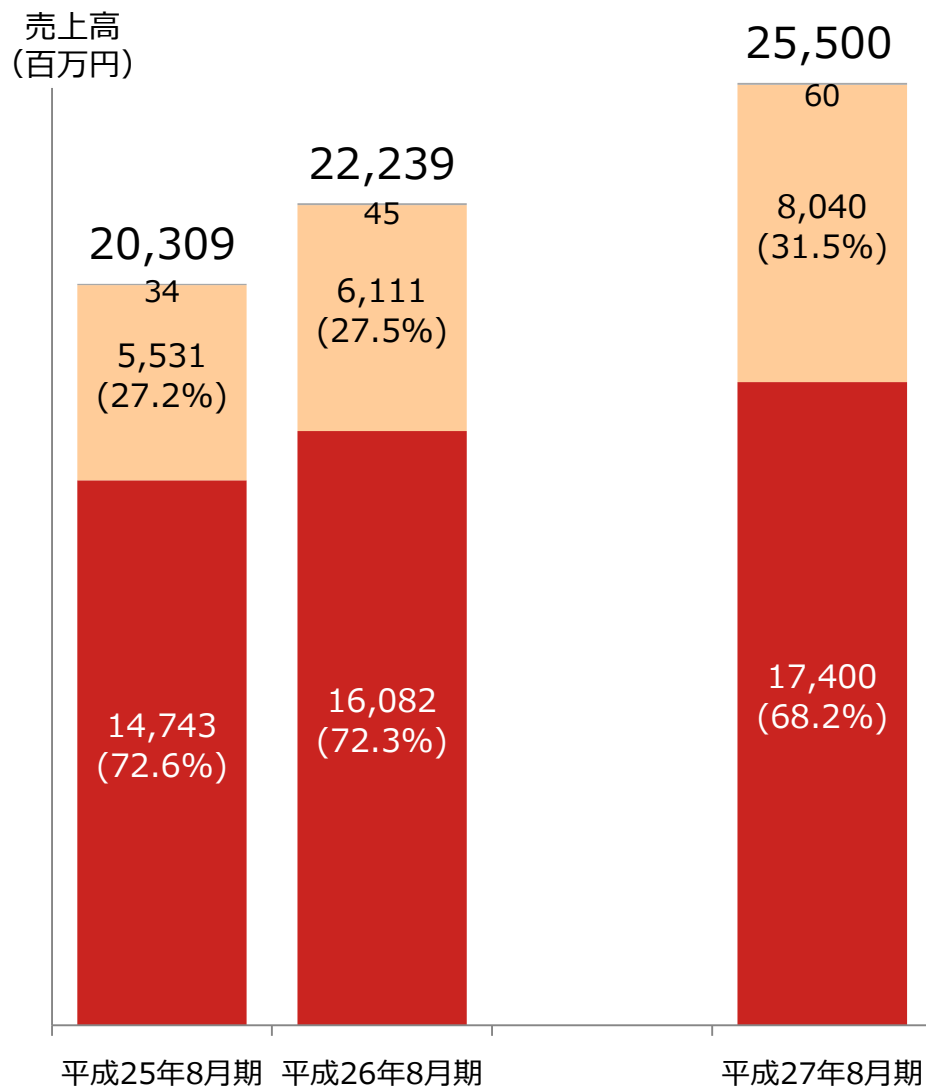


2. 平成27年8月期 計画と取り組み

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 通期実績	平成27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	22,239 (100.0%)	12,400 (100.0%)	112.1%	25,500 (100.0%)	114.7%
アウトソーシング事業	16,082 (72.3%)	8,462 (68.2%)	105.5%	17,400 (68.2%)	108.2%
人材派遣事業	6,111 (27.5%)	3,912 (31.5%)	129.9%	8,040 (31.5%)	131.6%
その他	45 (0.2%)	26 (0.2%)	117.1%	60 (0.2%)	132.5%
売上総利益	4,960 (22.3%)	2,640 (21.3%)	100.4%	5,457 (21.4%)	110.0%
販売管理費	3,053 (13.7%)	1,655 (13.3%)	112.7%	3,457 (13.6%)	113.2%
営業利益	1,906 (8.6%)	985 (7.9%)	84.9%	2,000 (7.8%)	104.9%
経常利益	1,913 (8.6%)	987 (8.0%)	85.0%	2,005 (7.9%)	104.8%
当期純利益	1,044 (4.7%)	549 (4.4%)	87.0%	1,120 (4.4%)	107.2%



アウトソーシング事業 前年同期比 +8.2%

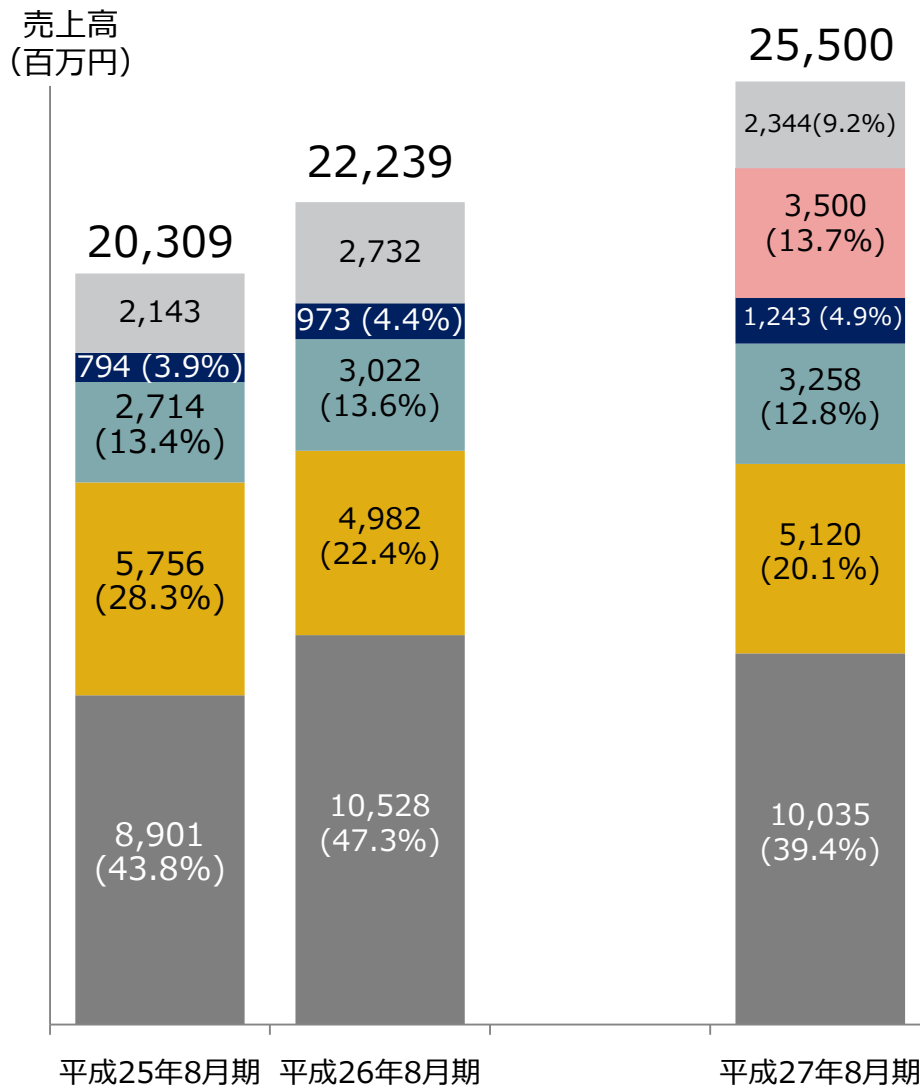
- ・ 新規事業領域（観光・ストアサービス）における請負提案の推進
- ・ 既存人材派遣案件の請負化提案営業の推進
- ・ コールセンター（多言語・テクニカル等）事業の拡大

人材派遣事業 前年同期比 +31.6%

- ・ 観光分野におけるグループ各社での添乗員等派遣ニーズの対応
- ・ 家電分野の常勤派遣案件への対応強化
- ・ 人材確保強化によるモバイル分野の人材ニーズ取り込み

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



モバイル

↑ 前年同期比 **+2.8%**

- ・ 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
- ・ 格安スマホ(SIM)販売への対応

家電

↑ 前年同期比 **+7.8%**

- ・ 大手メーカー中心にデジタル家電、白物家電向け需要が回復
- ・ 商戦期における高粗利キャンペーンの需要取り込み

ブロードバンド

↓ 前年同期比 **-4.7%**

- ・ 既存販売受託事務局の実績向上を図り、受託規模の拡大に注力
- ・ SP提案を含めた受託案件の高付加価値化を推進

ストアサービス

↑ 前年同期比 **+27.7%**

- ・ 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
- ・ 増加する訪日外国人旅行者向けの対応力強化

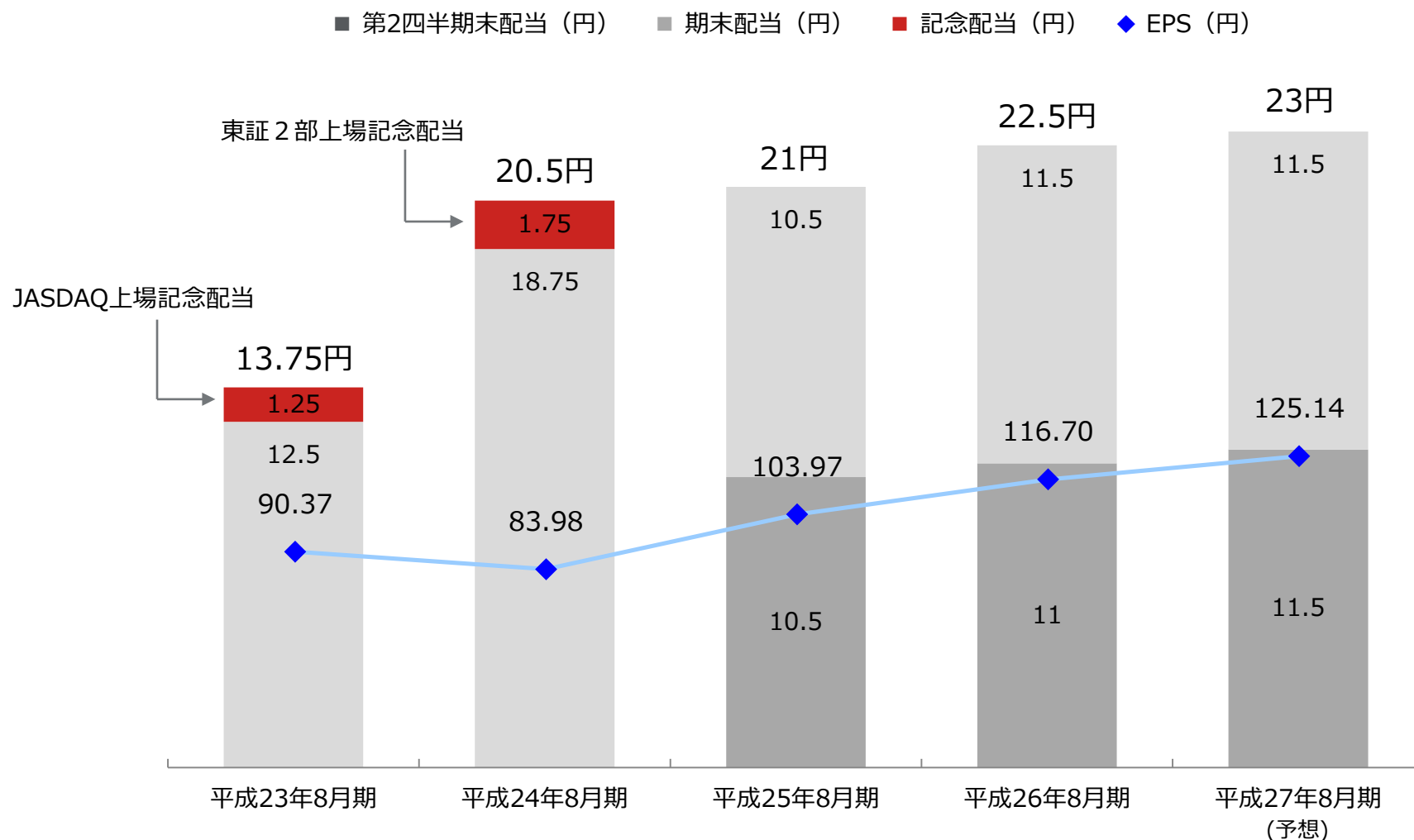
その他

↑ 前年同期比 **+29.9%**

- ・ テクニカルコールセンター事業の拡大
- ・ 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。



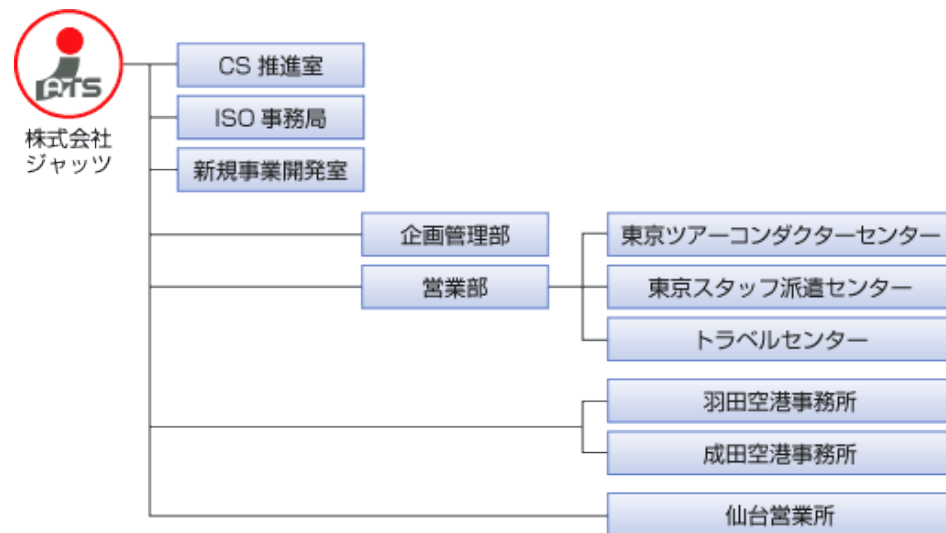
※当ページ記載の1株当たり配当金・EPSは、平成24年4月30日の株式分割（1対2）、平成25年1月31日の株式分割（1対2）を遡及計算して記載しております。

観光事業の拡大（M&Aを実施）

- ・ (株)ジャッツの発行済み株式の65%を日本旅行より取得。子会社化
- ・ 国内旅行、海外旅行向けの優秀な添乗員が数多く在籍
- ・ 関東エリア、東北エリアで営業基盤の強化を図ることが可能

 株式会社ジャッツ	
本店所在地	東京都品川区
事業内容	国内・海外旅行向け添乗員派遣事業
資本金	4,000万円
設立年月日	昭和53年3月18日
売上高	1,292百万円（2013年12月期）
株式取得日	平成26年10月14日

株式会社ジャッツ



観光事業の拡大

- ・ 訪日外国人は初めて1,000万人を突破し、2013年に1,125万人を記録
- ・ 訪日外国人の旅行消費額は約1兆5,000億円と推定
- ・ 日本人の感覚では読み切れない訪日外国人の感覚を捉えたコミュニケーション手段が課題

我々が考えなくてはならない課題とは・・・

「おもてなし力」

丁寧できめ細かく
そして正確と
言われる接客

「商品知識」

お客様のニーズに
合わせた商品提案力と
ベースとなる商品知識

「多言語対応」

おもてなし力
商品知識に支えられる
多言語対応

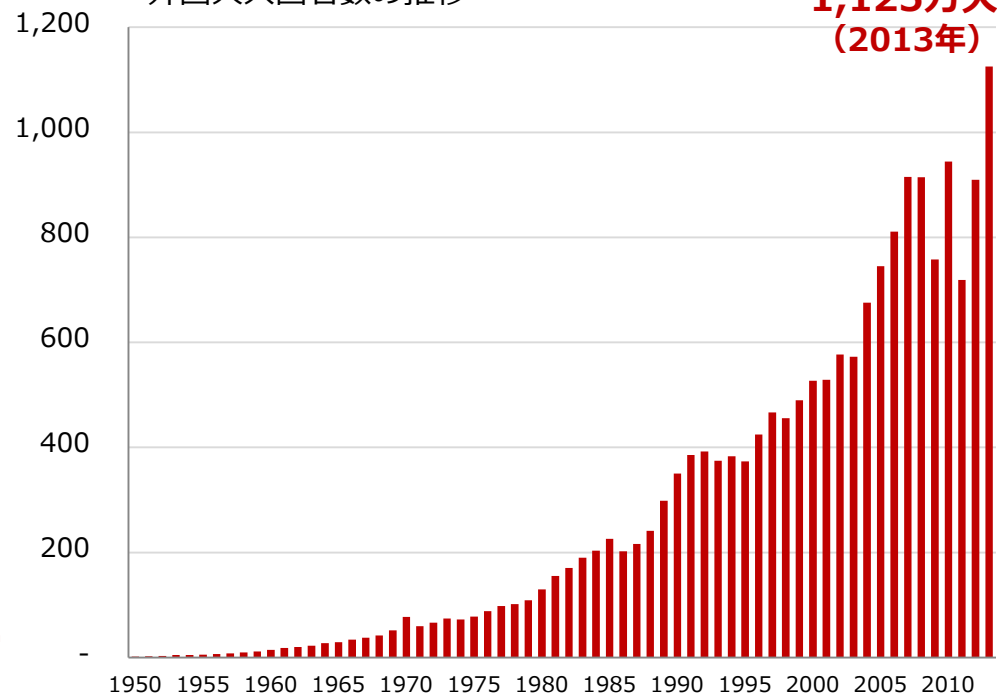
接客・販売力を有した多言語サービス

訪日外国人観光客向け

ショッピングアテンダーサービスの確立

(単位：万人)

外国人入国者数の推移



1,125万人
(2013年)

出所：総務省「出入国管理統計 統計表」

観光事業の拡大（多言語ソリューション）

- ・ 多言語コールセンターを導入し、訪日外国人観光客の誘致に活用
- ・ 商業施設の広告を見た訪日外国人観光客の方々からの問い合わせに対応
- ・ 問い合わせ・対応内容を蓄積し、売場改善（外国語表記等）やスタッフ教育に活用

既存顧客へのソリューション



商業施設



ホテル



テナント



多言語化コールセンター

日本語・英語・中国語等対応
(年間問い合わせ数5,000件以上)

- ・ 商品案内
- ・ 支払い案内
- ・ 免税対応
- ・ 交通案内



各種の人材育成ノウハウを活用

急増する訪日外国人



免税対応品目の拡大 平成26年10月1日～

食品類、飲料類、たばこ、薬品類及び化粧品類等も含め、全ての品目が免税対象に。

S P 営業の拡大 (MD・ラウンダー請負事業)

- ・ SFA (営業支援システム) を活用し、タイムリーな店頭データのフィードバックリサーチが可能
- ・ SFAを通じた企画提案に対応

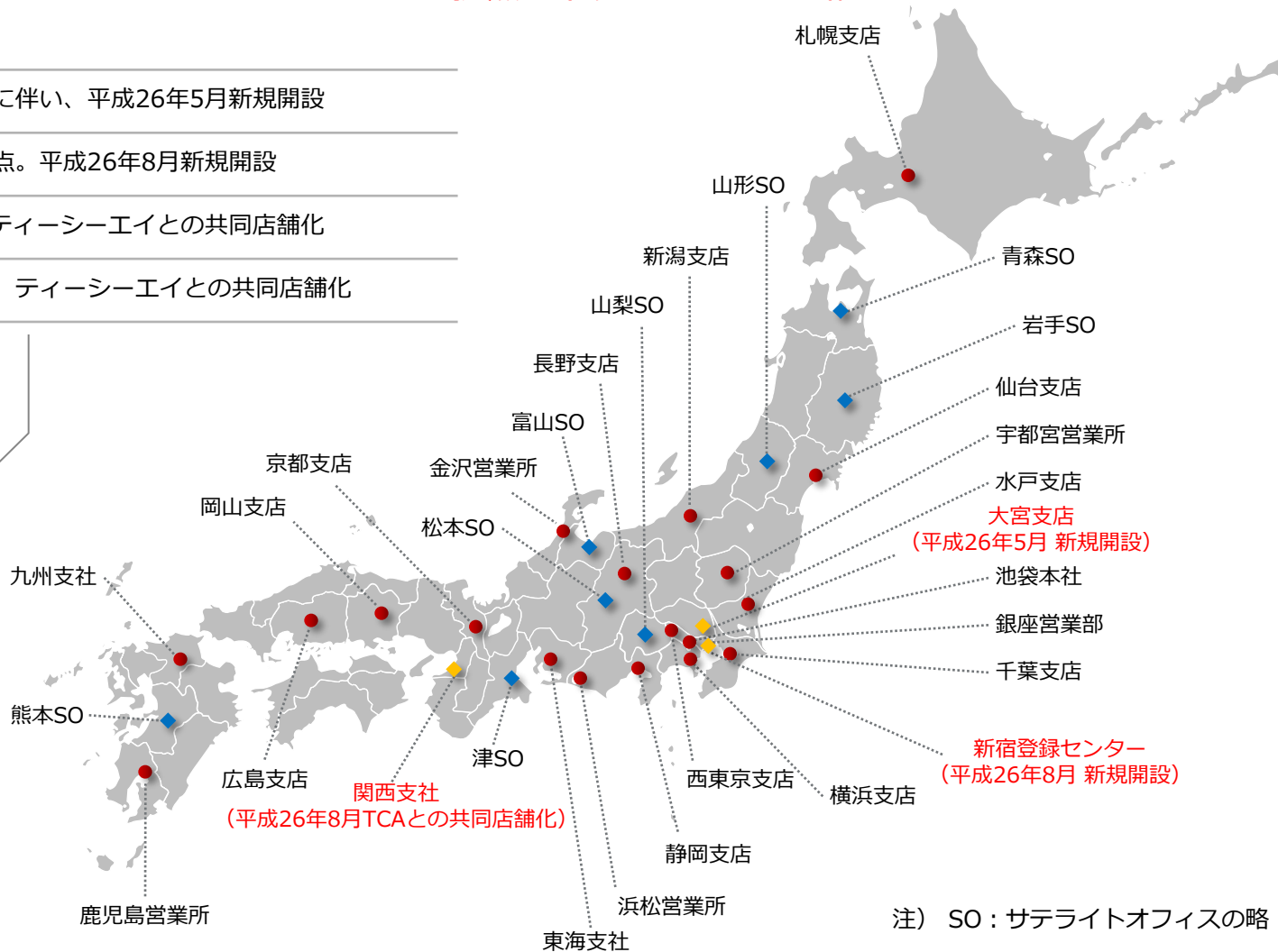


拠点ネットワークの拡大 ~グループ各社との共同店舗化を推進。営業面、コスト面でのシナジーを追求~ ヒトコムグループで45拠点のネットワークを整備

直近の新規開設/ グループ共同店舗の展開

大宮支店	北関東エリアでの業容拡大に伴い、平成26年5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共同店舗化
沖縄営業所	事業シナジー最大化のため、ティーシーエイとの共同店舗化

沖縄営業所
(平成26年9月TCAとの共同店舗化)



注) SO : サテライトオフィスの略

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。