



平成26年8月期

第3四半期決算説明資料

2014年7月10日(木)

株式会社ヒト・コミュニケーションズ

東証第1部 3654

1. 平成26年8月期 第3四半期決算概況	・・・ 2
第3四半期決算ハイライト	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26年8月期 計画と取り組み	・・・ 13
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26年8月期の取り組み	17-24



1. 平成26年8月期 第3四半期決算概況

売上高

16,751百万円

前年同期比 111.7%

- ◆ 春商戦キャンペーン案件の受注が好調に推移。3月度において単月売上高既往ピークを達成。
- ◆ 家電分野が好調に推移したこともあり、ブロードバンド分野における光回線獲得も想定を上回る実績にて着地。売上・収益面で大きく寄与。
- ◆ 注力分野である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

1,665百万円

前年同期比 122.6%

- ◆ 粗利率については、春商戦キャンペーンの受注が好調に推移したこと並びにアウトソーシング事業における収益改善により前年同四半期比0.4ポイント改善。
- ◆ 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。雇用情勢の良化に伴いスタッフ確保が難しい環境下、スタッフ募集コストの効率的な運営が出来たことから販管費率が改善、営業利益は前年同四半期を大きく上回る。

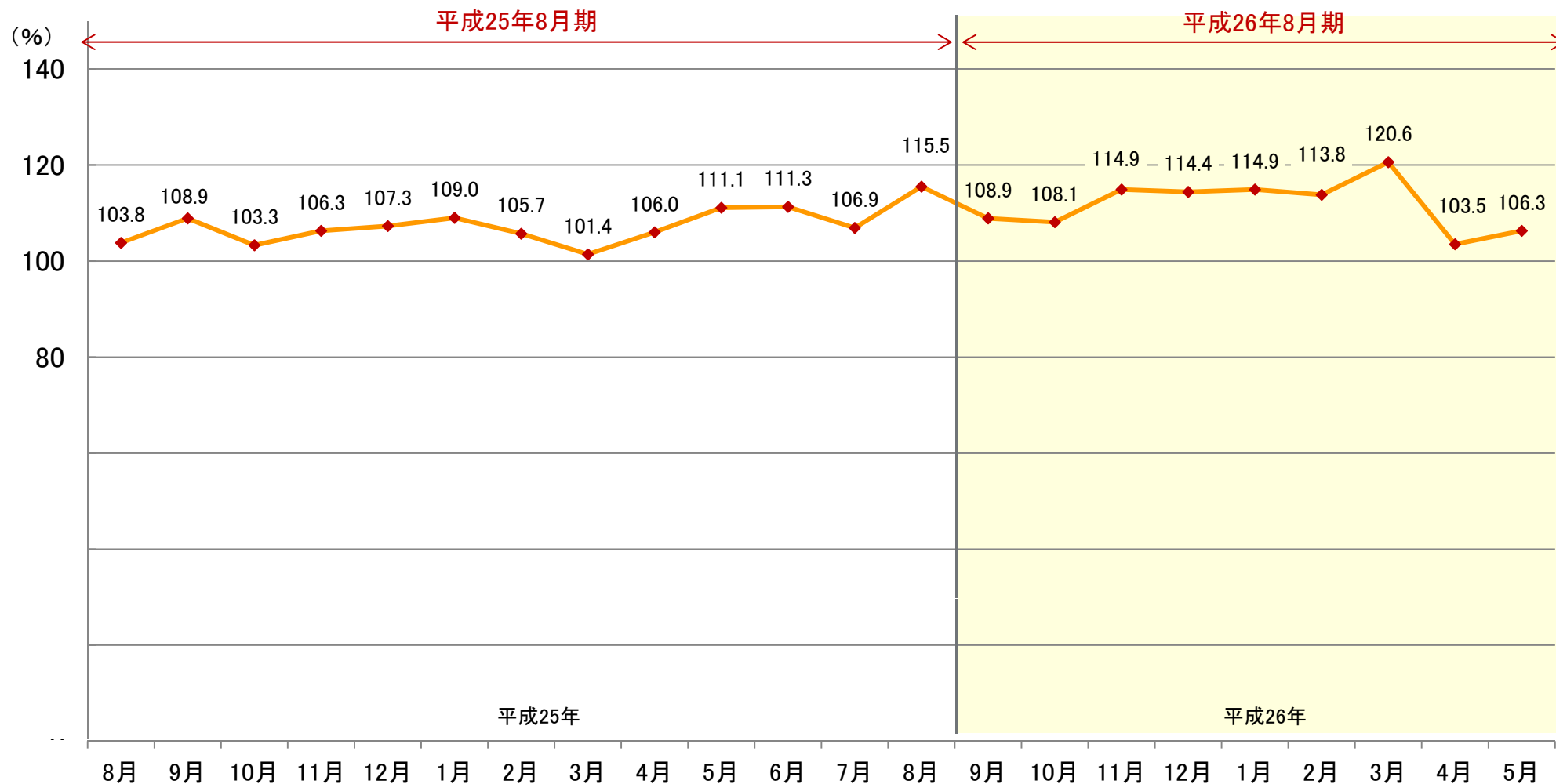
損益計算書の概要

単位:百万円、下段は構成比

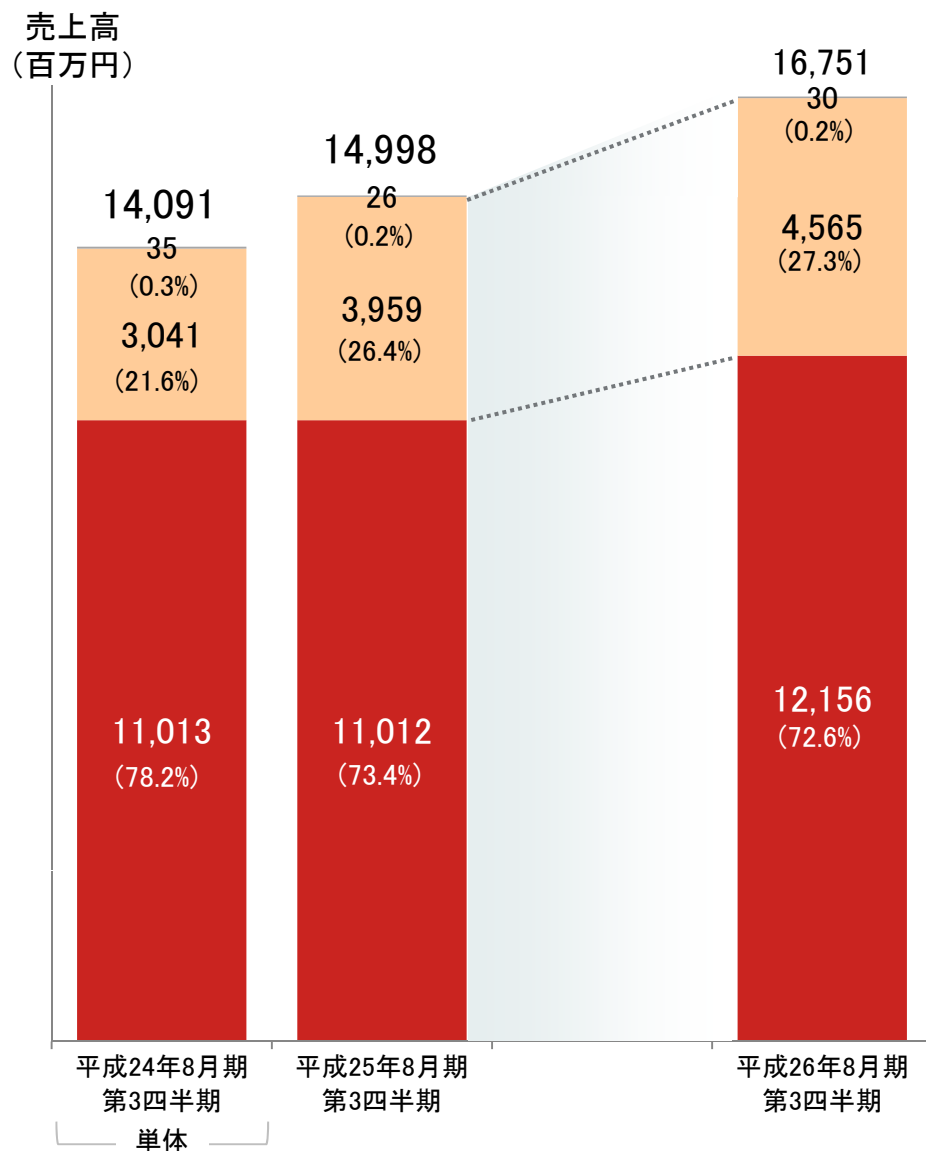
	平成25年8月期 第3四半期実績	平成26年8月期 第3四半期		
		実績	前年同期比	前年増減
売上高	14,998 (100.0%)	16,751 (100.0%)	111.7%	1,753
アウトソーシング事業	11,012 (73.4%)	12,156 (72.6%)	110.4%	1,144
人材派遣事業	3,959 (26.4%)	4,565 (27.3%)	115.3%	606
その他の事業	26 (0.2%)	30 (0.2%)	115.2%	4
売上総利益	3,425 (22.8%)	3,887 (23.2%)	113.5%	462
営業利益	1,358 (9.1%)	1,665 (9.9%)	122.6%	307
経常利益	1,363 (9.1%)	1,669 (10.0%)	122.4%	306
四半期純利益	740 (4.9%)	909 (5.4%)	122.7%	169

月次売上の動向

22ヶ月連続で前年同月を上回る売上を記録。平成26年3月度において単月売上高の既往ピークを記録。



事業別売上高



アウトソーシング事業 ↑ 前年3Q比較 +10.4%

- ・ SP事業における各種販促イベント・キャンペーン等の受注が増加
- ・ 前期受注の光回線・ISP獲得事務局案件が通期寄与
- ・ モバイル分野において一部契約が請負案件から人材派遣案件に移行

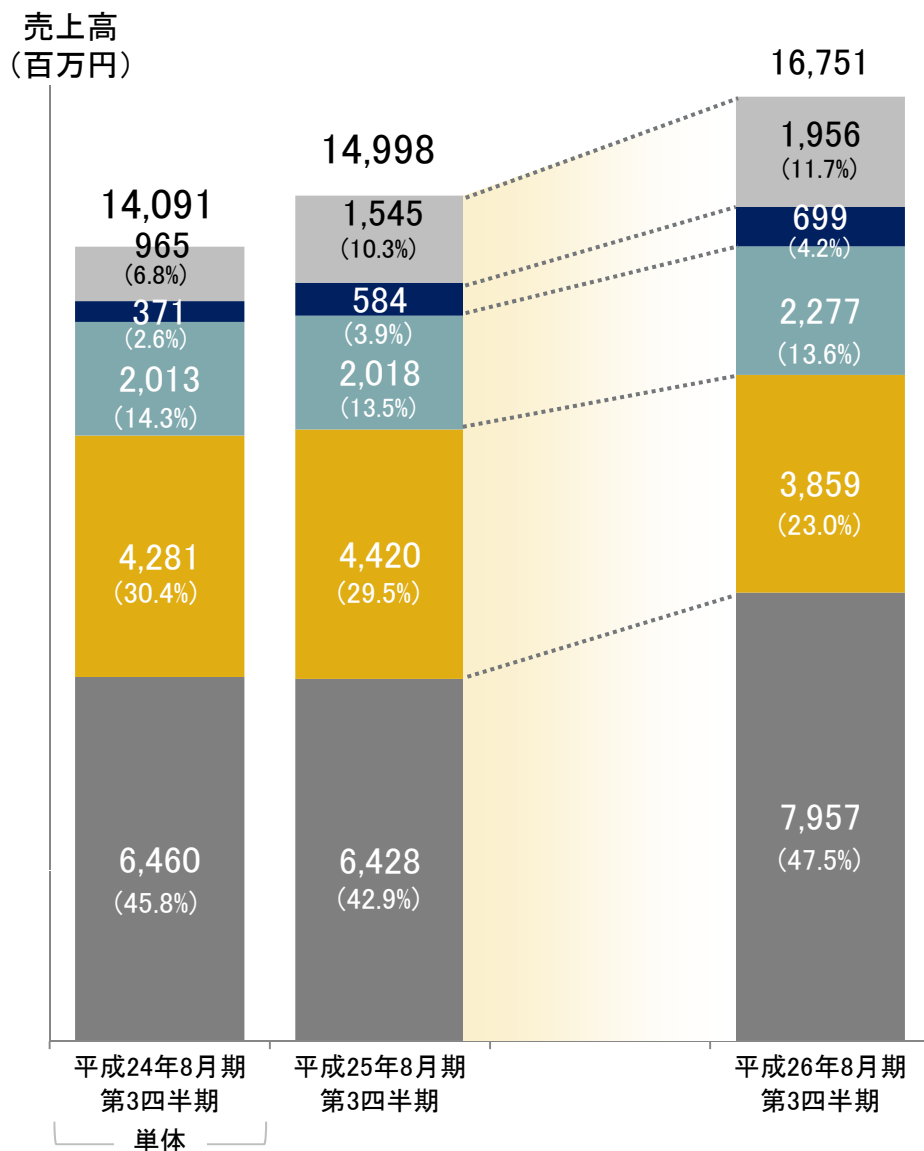
人材派遣事業 ↑ 前年3Q比較 +15.3%

- ・ 家電分野を中心に春商戦キャンペーン案件の受注が好調に推移
- ・ 観光事業における国内・海外向け添乗員派遣の受注が増加
- ・ 食品、コスメティック、ファッション分野の受注が拡大

その他 ↑ 前年3Q比較 +15.2%

- ・ 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

商材別売上高



モバイル

↓ 前年3Q比較 ▲12.7%

- ・ SP事業と連携したキャンペーン案件の受注が増加
- ・ 一部販売受託事務局案件が請負契約から人材派遣契約に移行

家電

↑ 前年3Q比較 +12.8%

- ・ 春商戦キャンペーン案件の受注が好調に推移
- ・ 白物家電向けを中心に常勤販売員向けニーズが回復

ブロードバンド

↑ 前年3Q比較 +23.8%

- ・ 春商戦において光回線獲得実績が好調に推移
- ・ 東北地区で光回線獲得事務局を受注

ストアサービス

↑ 前年3Q比較 +19.7%

- ・ 食品、コスメティック、ファッション分野の受注が拡大
- ・ 大手スーパー・GMSを中心に人材派遣案件が増加

その他

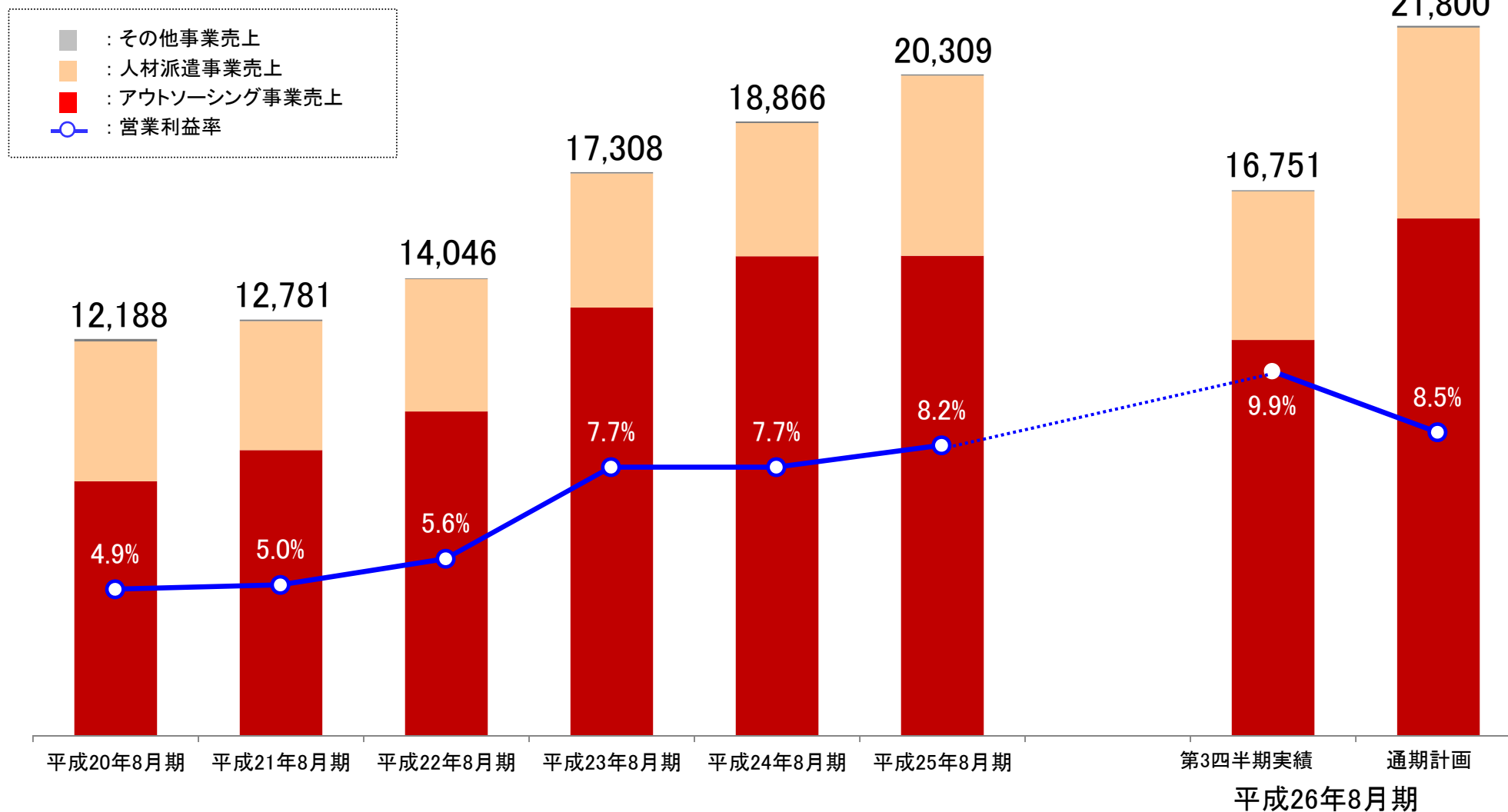
↑ 前年3Q比較 +26.6%

- ・ 観光事業における国内・海外向け添乗員派遣が好調に推移
- ・ SP事業における各種販促イベント・キャンペーン等の受注が増加

売上高・営業利益率の推移

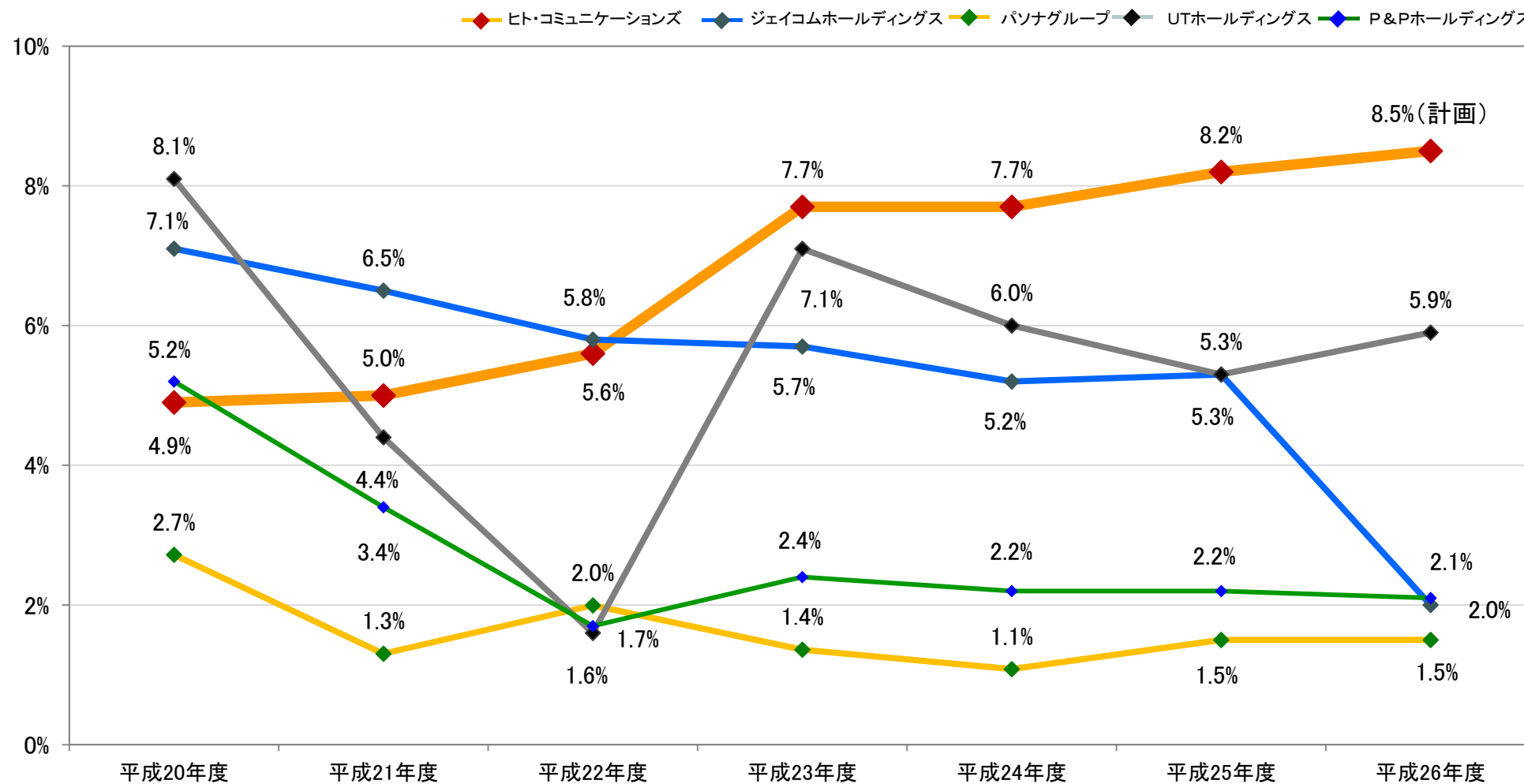
環境変化に対する足腰の強さと収益力の安定性がヒトコムの特徴

(単位:百万円)



各社の営業利益率比較

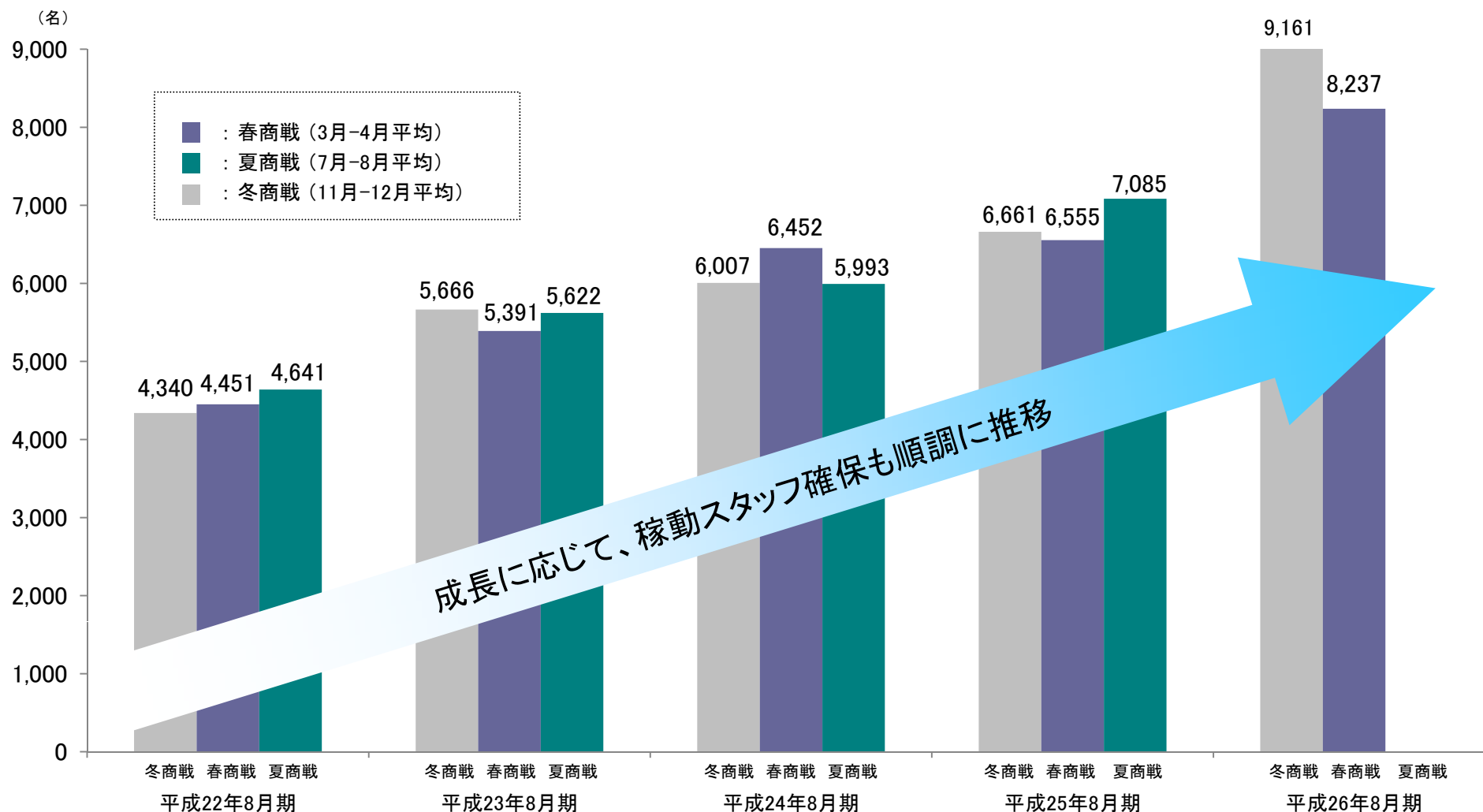
当社は市場環境に利益率は左右されず、安定的な利益成長を実現



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、春商戦においても昨年実績を大幅に上回るスタッフ稼働を記録



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 第3四半期末		主な増減要因
			期末増減	
流動資産	4,879 (68.4%)	5,703 (69.0%)	824	現金及び預金 +533百万円
固定資産	2,254 (31.6%)	2,565 (31.0%)	311	投資有価証券 +198百万円 関係会社株式 +153百万円
資産合計	7,133 (100.0%)	8,269 (100.0%)	1,135	
流動負債	2,197 (30.8%)	2,533 (30.6%)	336	短期借入金 +200百万円 未払消費税等 +102百万円
固定負債	93 (1.3%)	176 (2.1%)	83	
負債合計	2,290 (32.1%)	2,710 (32.8%)	420	
純資産合計 (自己資本比率)	4,843 (67.9%)	5,559 (67.2%)	716	利益剰余金 +717百万円
負債純資産合計	7,133 (100.0%)	8,269 (100.0%)	1,136	



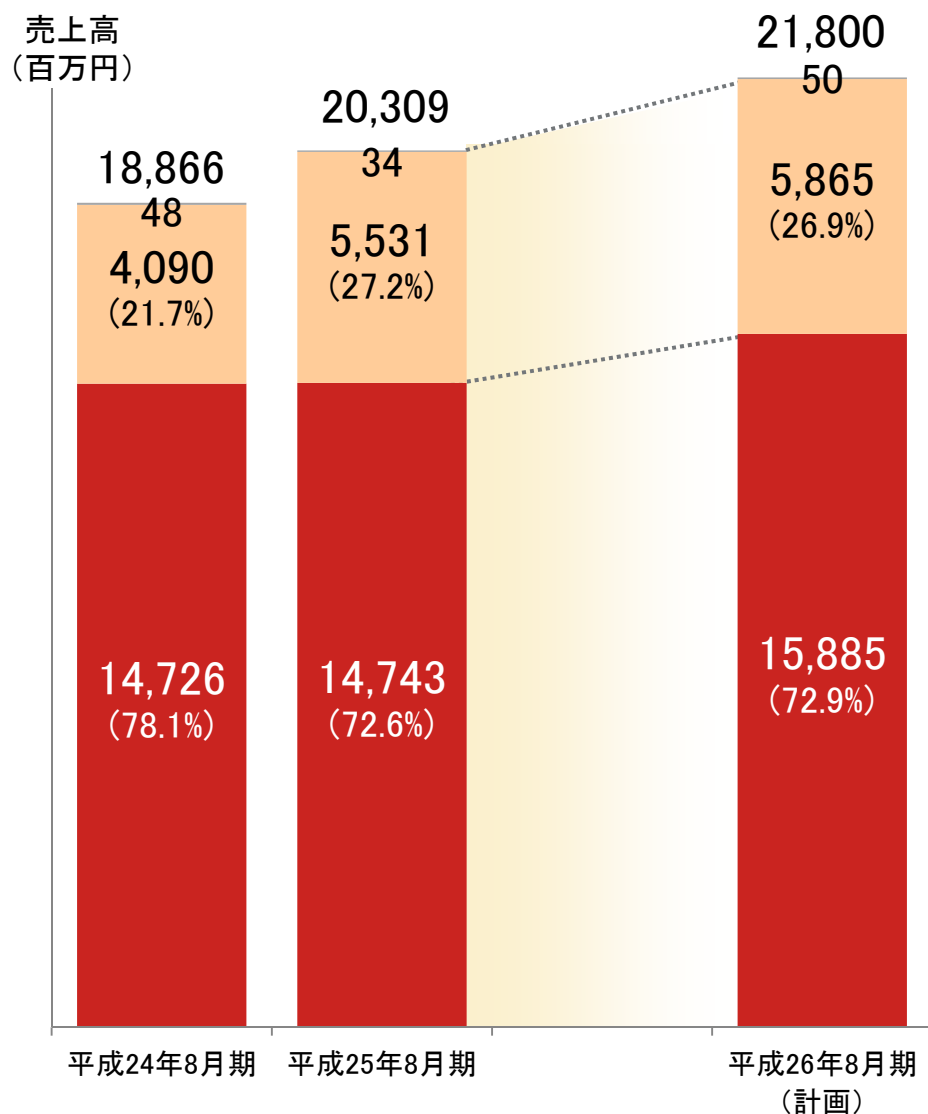
2. 平成26年8月期 計画と取り組み

平成26年8月期の計画

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			
	第2四半期実績	通期実績	第2四半期実績	前年同期比	通期計画	前年同期比
売上高	9,832 (100.0%)	20,309 (100.0%)	11,057 (100.0%)	112.5%	21,800 (100.0%)	107.3%
アウトソーシング事業	7,404 (75.3%)	14,743 (72.6%)	8,023 (72.5%)	108.4%	15,885 (72.9%)	107.7%
人材派遣事業	2,408 (24.5%)	5,531 (27.2%)	3,012 (27.3%)	125.1%	5,865 (26.9%)	106.0%
その他	19 (0.2%)	34 (0.2%)	22 (0.2%)	115.0%	50 (0.2%)	144.8%
売上総利益	2,284 (23.2%)	4,587 (22.6%)	2,628 (23.8%)	115.1%	4,927 (22.6%)	107.4%
販売管理費	1,367 (13.9%)	2,916 (14.4%)	1,468 (13.3%)	107.3%	3,074 (14.1%)	105.4%
営業利益	916 (9.3%)	1,670 (8.2%)	1,160 (10.5%)	126.6%	1,853 (8.5%)	110.9%
経常利益	920 (9.4%)	1,676 (8.3%)	1,162 (10.5%)	126.3%	1,862 (8.5%)	111.0%
当期純利益	500 (5.1%)	930 (4.6%)	630 (5.7%)	125.9%	1,024 (4.7%)	110.0%

事業別売上高計画



アウトソーシング事業

前年同期比 **+7.7%**

- ・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 **+6.0%**

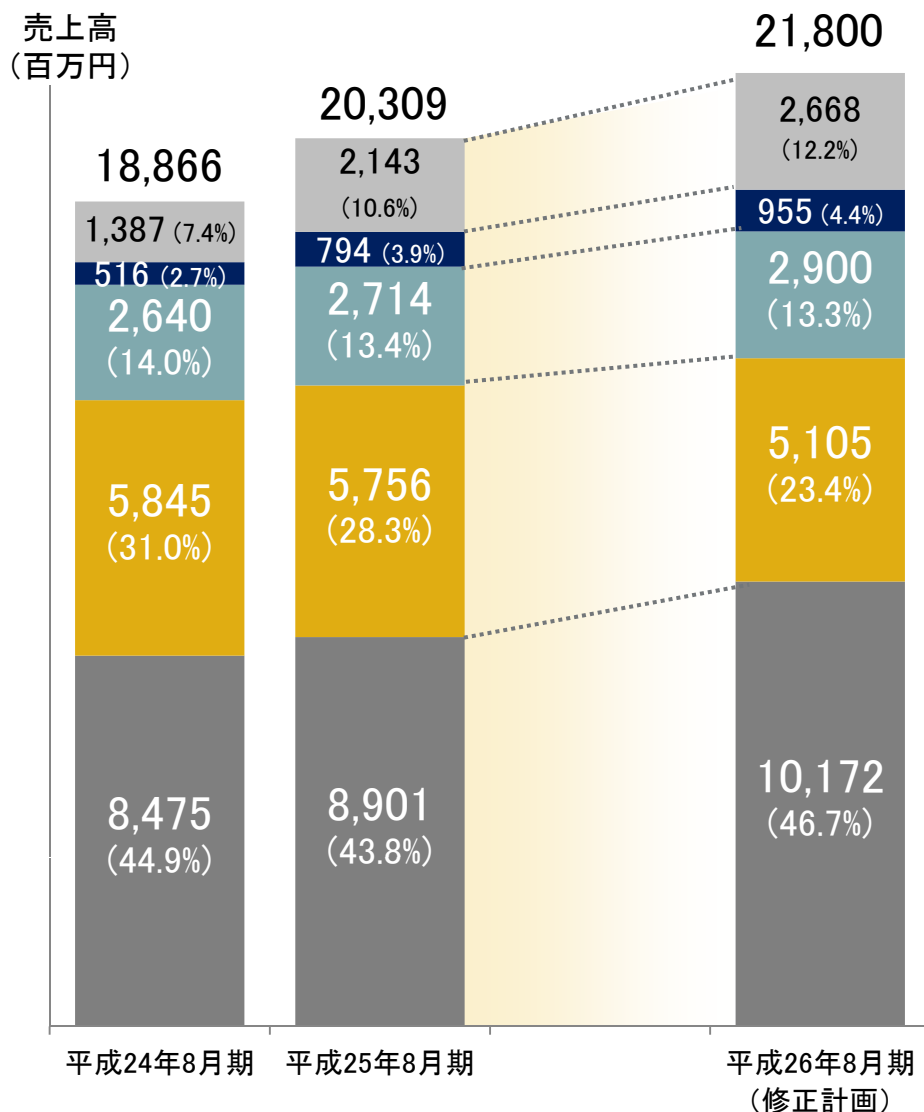
- ・家電分野の常勤派遣案件への対応強化
- ・モバイル分野における人材派遣ニーズの取り込み
- ・観光分野の全国展開によるスタッフ稼働の増加

その他

前年同期比 **+44.8%**

- ・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



モバイル

↓ 前年同期比 ▲11.3%

- ・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 +6.9%

- ・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 +14.3%

- ・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 +20.2%

- ・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
- ・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の継続
- ・ドラッグストアチャンネルにおけるヘルスケア分野の取り組み強化

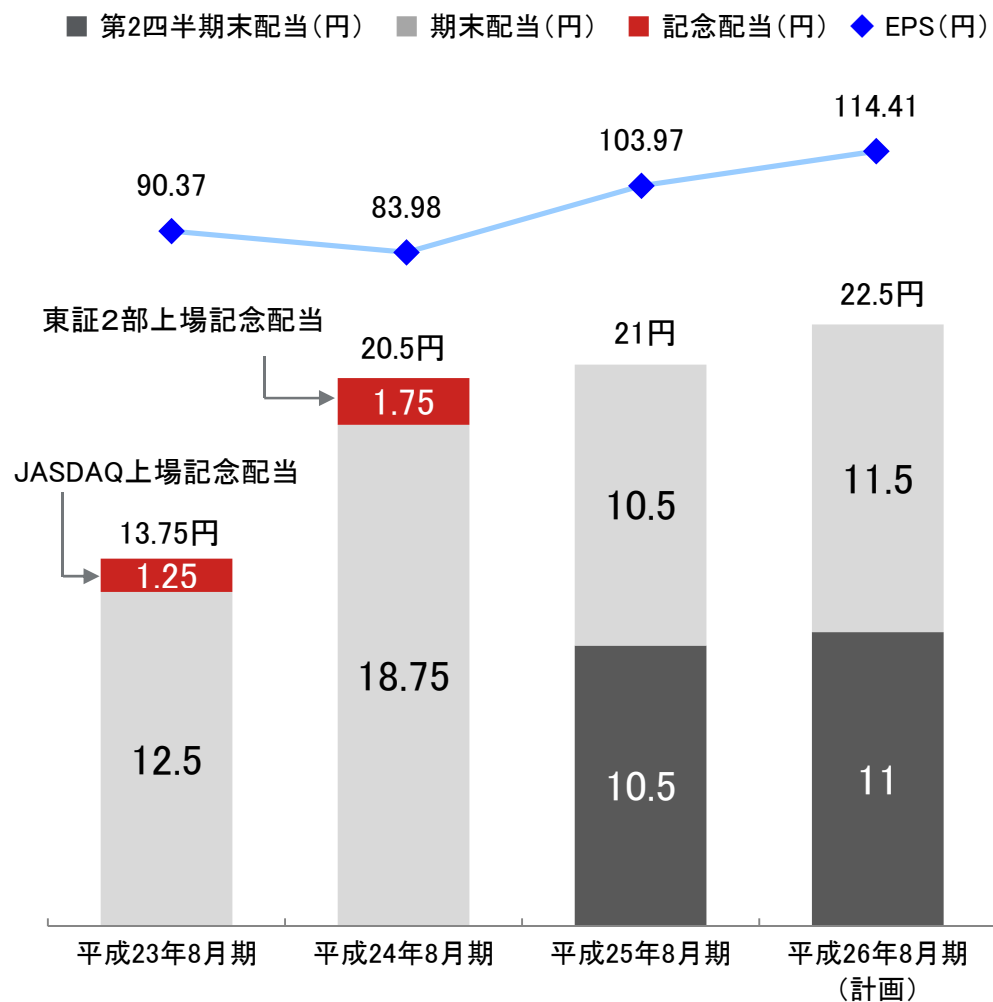
その他

↑ 前年同期比 +24.5%

- ・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

※平成26年8月期については、第2四半期実績を加味し通期商材別売上高計画を修正しております。

期末配当を0.5円増配し通期22.5円配当を計画。上場来3期連続の増配を予定。



平成23年8月期	期末配当金 13.75円
平成24年8月期	期末配当金 20.5円
平成25年8月期	第2四半期末配当 10.5円 期末配当金 10.5円
平成26年8月期 (予想)	第2四半期末配当 11.0円 期末配当金 11.5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。

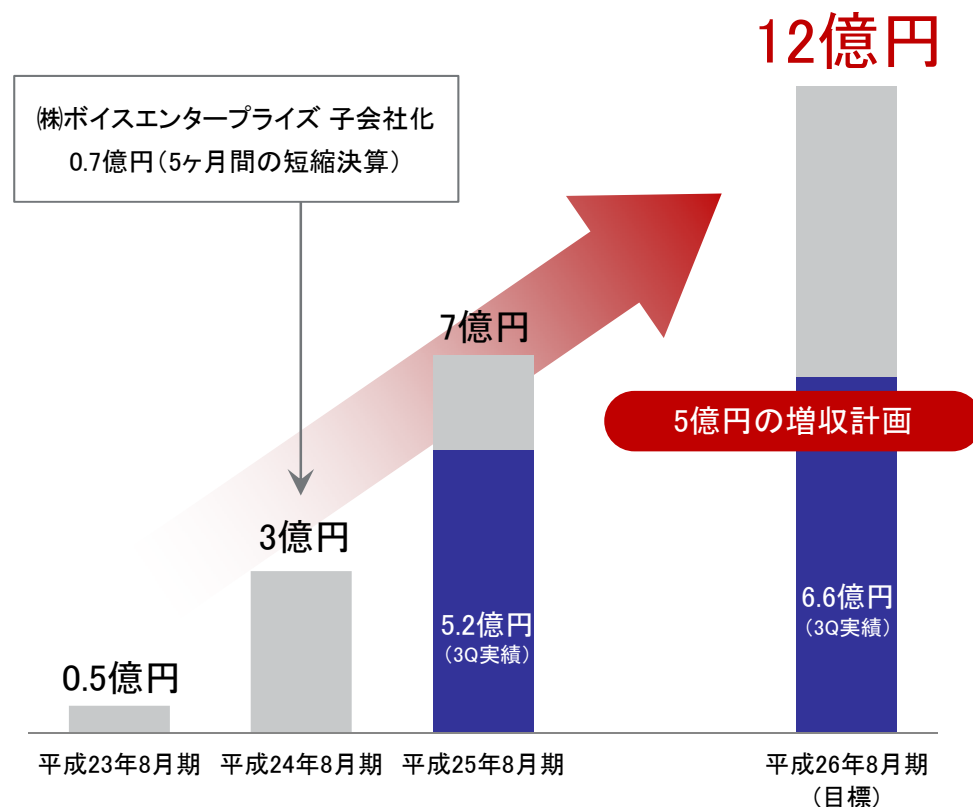
観光事業の拡大（M&Aを実施）

- ・ (株)ティーシーエイを子会社化。観光分野の人材サービス事業拡大を計画



株式会社ティーシーエイ

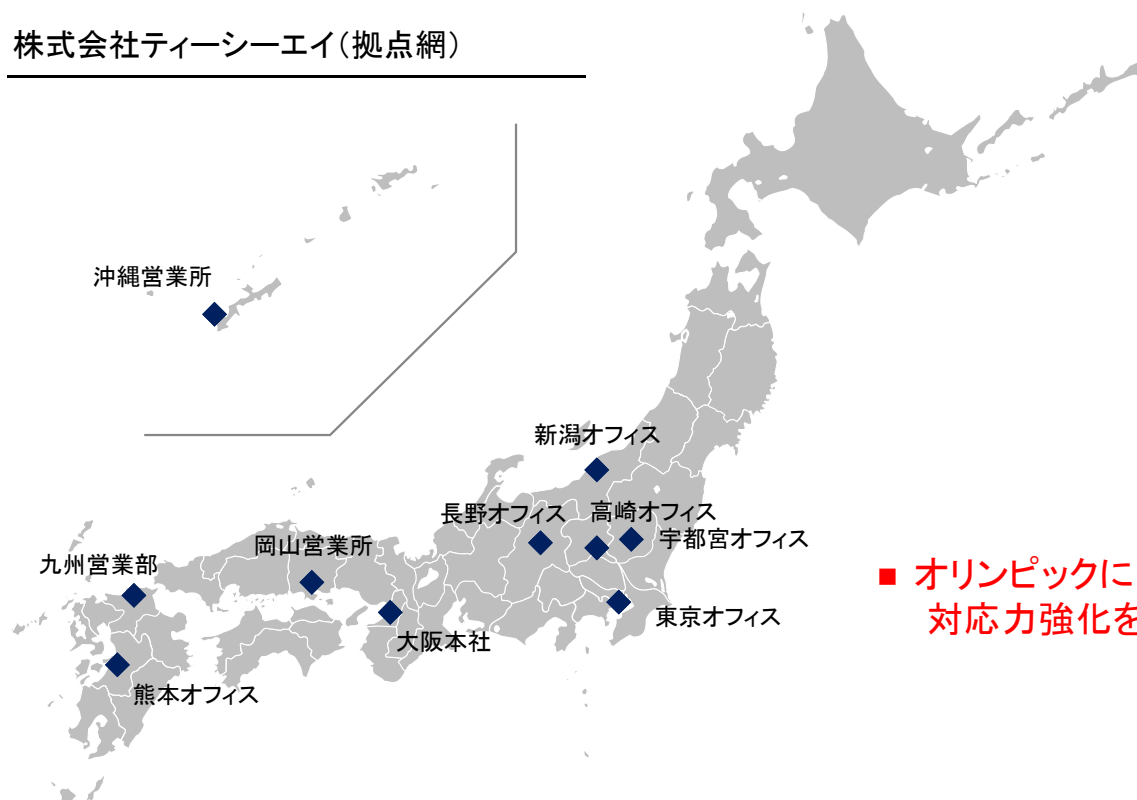
本店所在地	大阪府大阪市
事業内容	国内・海外旅行向け添乗員派遣事業
資本金	2,000万円
設立年月日	昭和42年4月8日
売上高	1,086百万円（平成25年3月期）
取得日	平成26年4月16日
M&Aの狙い	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経験豊富な添乗スタッフ(約350名) ・ 当社の観光事業が手薄な西日本での営業網拡充



観光事業の拡大（M&Aを実施）

- ・ ヒトコム、ティーシーエイ、ボイスエンタープライズの3社によるノウハウの共有は既に開始
- ・ 営業案件・スタッフの共有、オフィス統合等事業シナジーの最大化を目指す
- ・ 今後大きな需要が見込まれるインバウンドへの対応力強化が課題

株式会社ティーシーエイ(拠点網)



- オリンピックに向けて増加が見込まれるインバウンド需要への対応力強化を図る

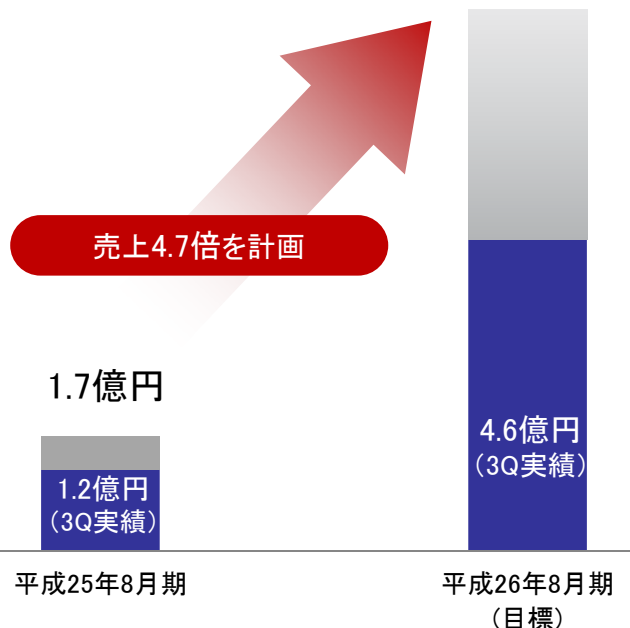
セールスプロモーション(SP)営業部の取り組み

- ・ 販促企画と販売業務を組み合わせた提案により、SP関連売上高は昨年同時期の約4倍に拡大
- ・ 食品、飲料メーカー、コスメテック、寝具等取り扱い商材も拡大中

新規受注案件の例

外資系電機メーカー	スマートフォンの新製品全国一斉キャンペーン
寝具メーカー	量販店での高機能寝具推奨販売
地方自治体アンテナショップ	都心にある地方自治体アンテナショップの店舗一括請負

8億円

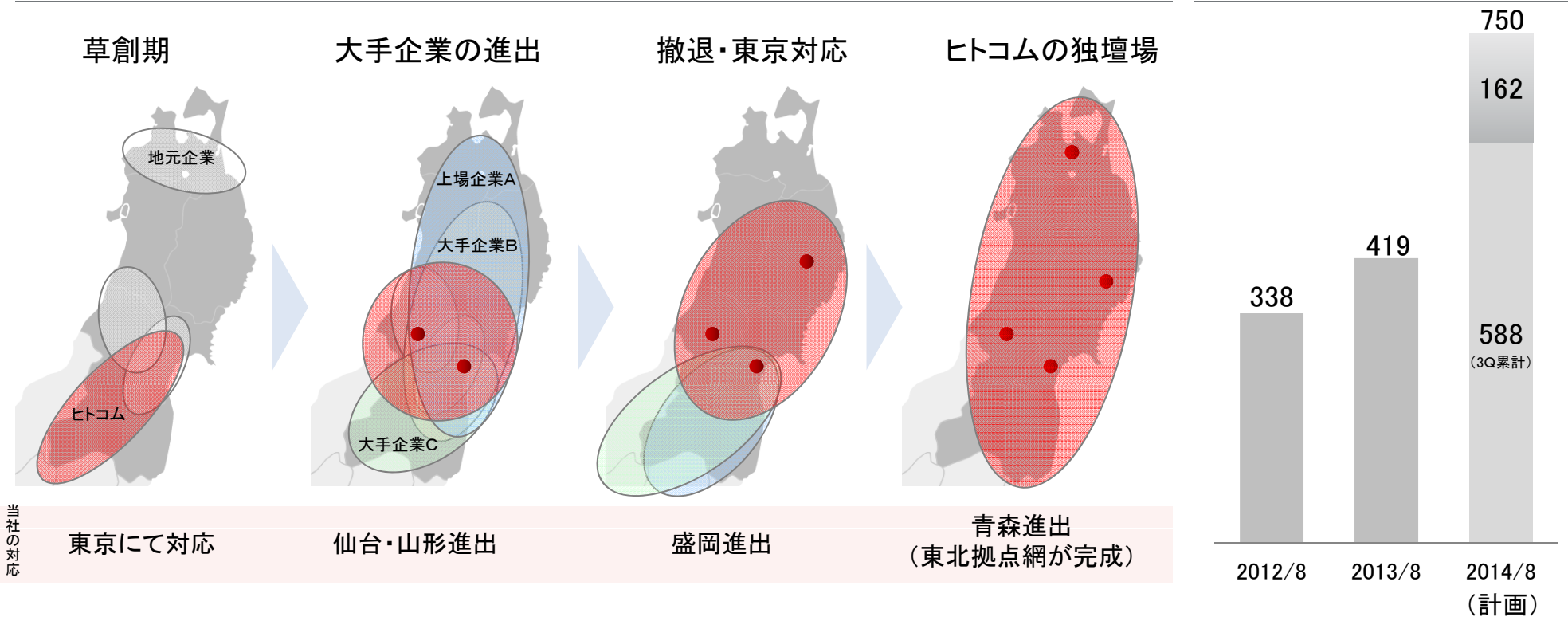


東北地域の拠点網拡大

- ・ 平成25年10月青森県へ進出し、東北全域をカバーできる体制が整う
- ・ 営業支援系企業の東北撤退により、ヒトコム東北エリアでの受注拡大

東北地区における営業支援人材サービスの変遷

ヒトコム東北地区の売上

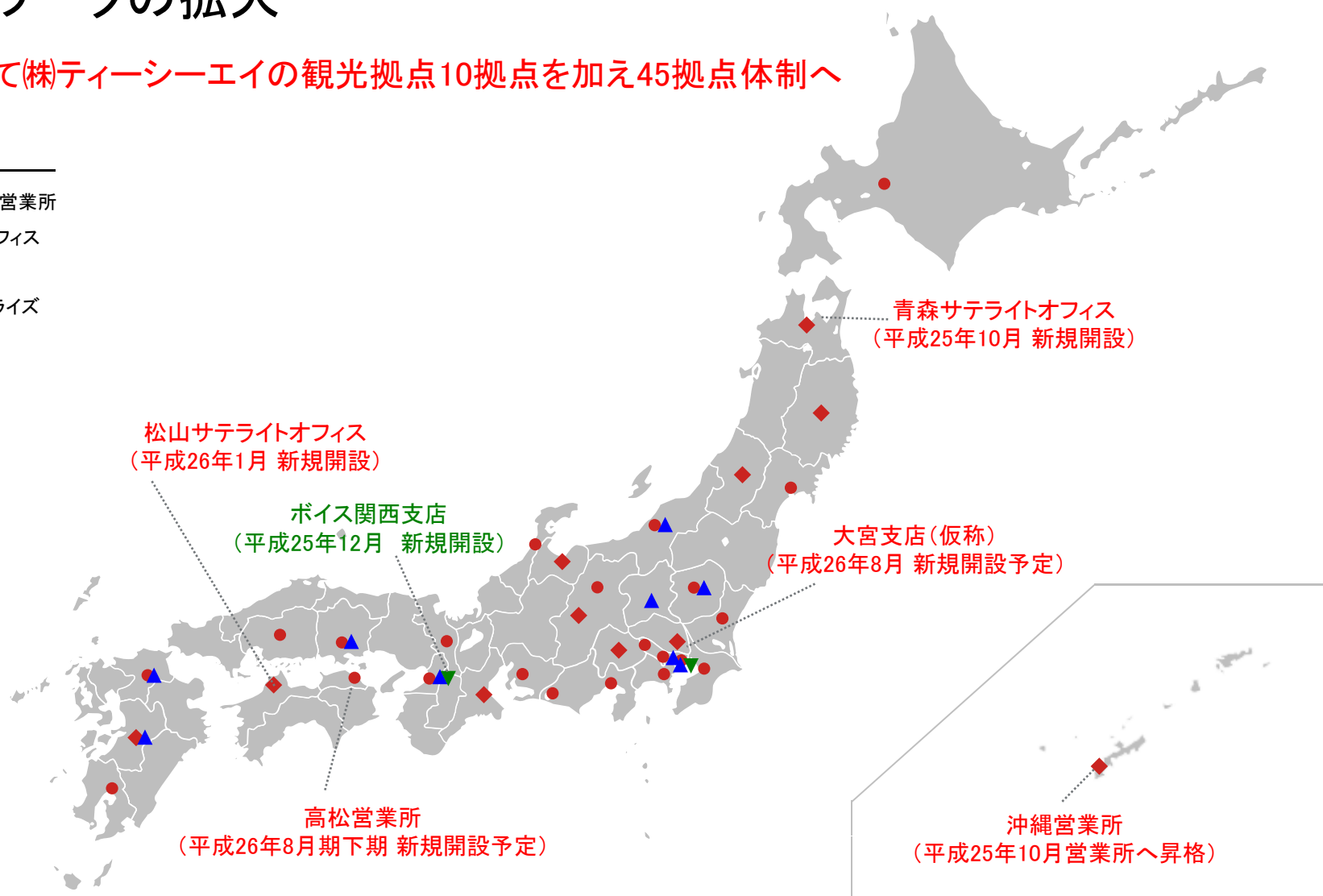


拠点ネットワークの拡大

平成26年8月期にて(株)ティーシーエイの観光拠点10拠点を加え45拠点体制へ

凡例

- ヒトコム 支社、支店、営業所
- ◆ ヒトコム サテライトオフィス
- ▲ (株) ティーシーエイ
- ▼ (株) ボイスエンタープライズ



販売・営業・サービス分野の 本格的アウトソーシング時代を切り拓く



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。