



平成26年8月期 第1四半期

# 決算説明 補足資料

2014年1月10日

東京証券取引所 第1部 3654

|                              |             |
|------------------------------|-------------|
| <b>1. 平成26年8月期 第1四半期決算概況</b> | <b>… 2</b>  |
| 第1四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          |
| <b>2. 平成26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          |
| 平成26年8月期の取り組み                | 17-23       |



# 1. 平成26年8月期 第1四半期決算概況

---

## 売上高

**5,488**百万円  
前年同期比 110.6%

- ◆ 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。
- ◆ 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。今期についても東北地区で光回線獲得事務局を新規受注。
- ◆ 家電分野において、白物家電向けを中心に常勤販売員ニーズが回復。消費税増税に向けた商戦期キャンペーン案件の受注が好調に推移。
- ◆ 前期より強化しているセールスプロモーション提案により、従来より付加価値の高い各種販促案件の受注が拡大。

## 営業利益

**558**百万円  
前年同期比 122.2%

- ◆ 粗利率については、家電分野を中心に商戦期キャンペーンの受注が好調に推移したことから、前年同四半期並みをキープ。好調なストアサービス・その他分野の売上増加も寄与し、粗利額は前年同四半期を上回る。
- ◆ 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効し販管費率が改善、営業利益は前年同四半期を大きく上回る。

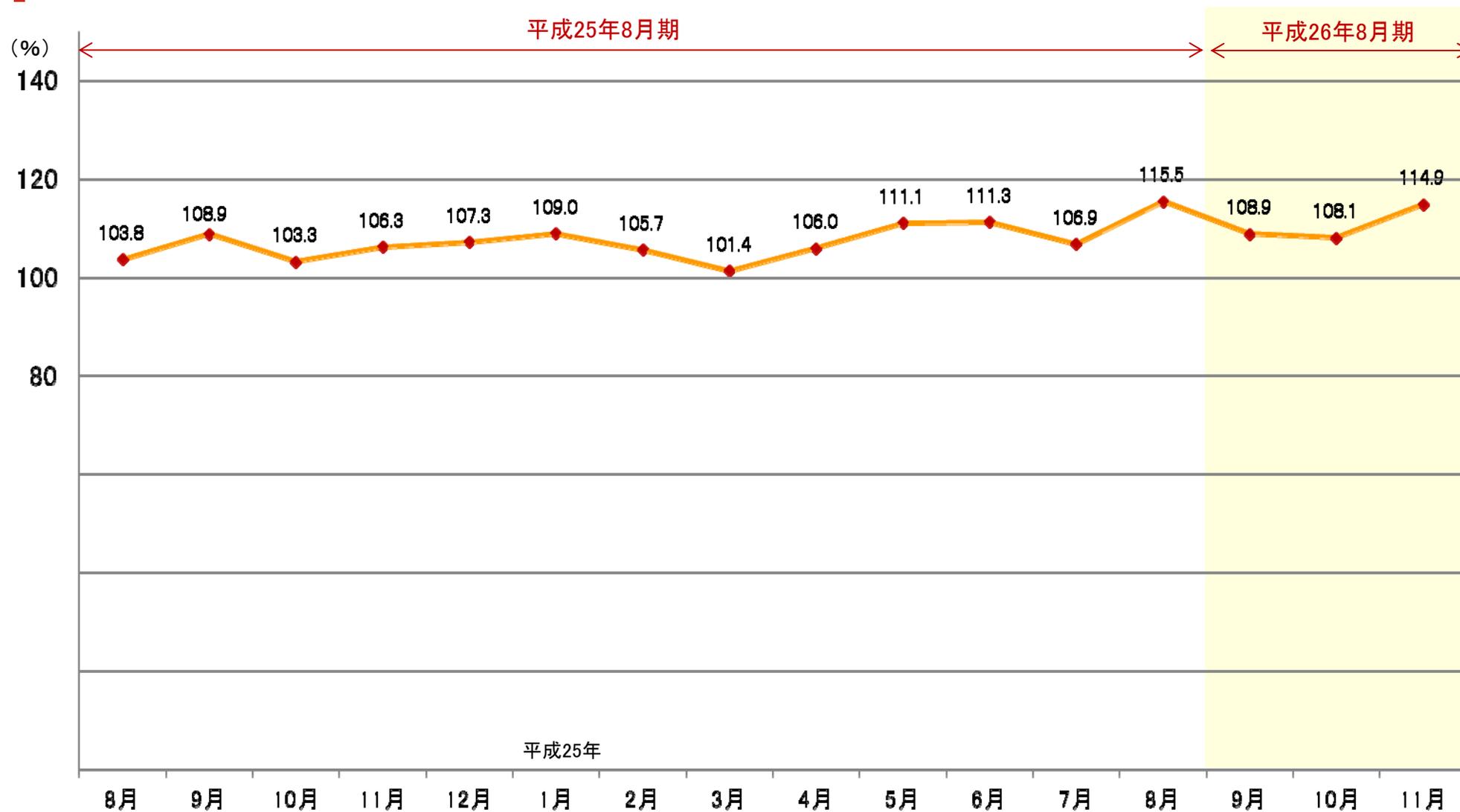
# 損益計算書の概要

単位:百万円、下段は構成比

|            | 平成25年8月期<br>第1四半期実績 | 平成26年8月期 第1四半期(連結) |        |      |
|------------|---------------------|--------------------|--------|------|
|            |                     | 実績                 | 前年同期比  | 前年増減 |
| 売上高        | 4,963<br>(100.0%)   | 5,488<br>(100.0%)  | 110.6% | +524 |
| アウトソーシング事業 | 3,827<br>(77.1%)    | 3,930<br>(71.6%)   | 102.7% | +103 |
| 人材派遣事業     | 1,123<br>(22.6%)    | 1,544<br>(28.1%)   | 137.4% | +421 |
| その他の事業     | 12<br>(0.3%)        | 13<br>(0.2%)       | 107.1% | +0   |
| 売上総利益      | 1,147<br>(23.1%)    | 1,263<br>(23.0%)   | 110.1% | +115 |
| 営業利益       | 456<br>(9.2%)       | 558<br>(10.2%)     | 122.2% | +101 |
| 経常利益       | 459<br>(9.3%)       | 558<br>(10.2%)     | 121.5% | +98  |
| 四半期純利益     | 252<br>(5.1%)       | 306<br>(5.6%)      | 121.5% | +54  |

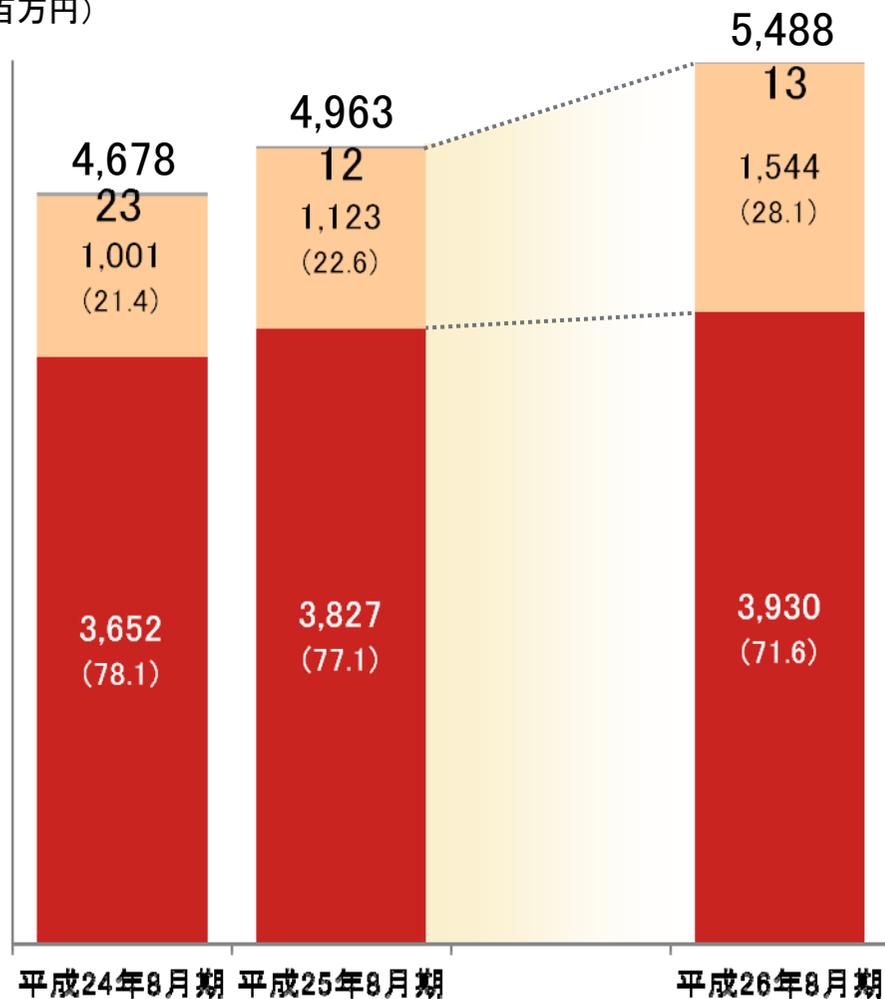


16ヶ月連続で前年同月を上回る売上を記録。平成26年8月期も順調な立ち上がりでスタート



# 事業別売上高

売上高  
(百万円)



## アウトソーシング事業 ↑ 前年同期比 **+2.7%**

- ・ 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契約から人材派遣契約に移行

## 人材派遣事業 ↑ 前年同期比 **+37.4%**

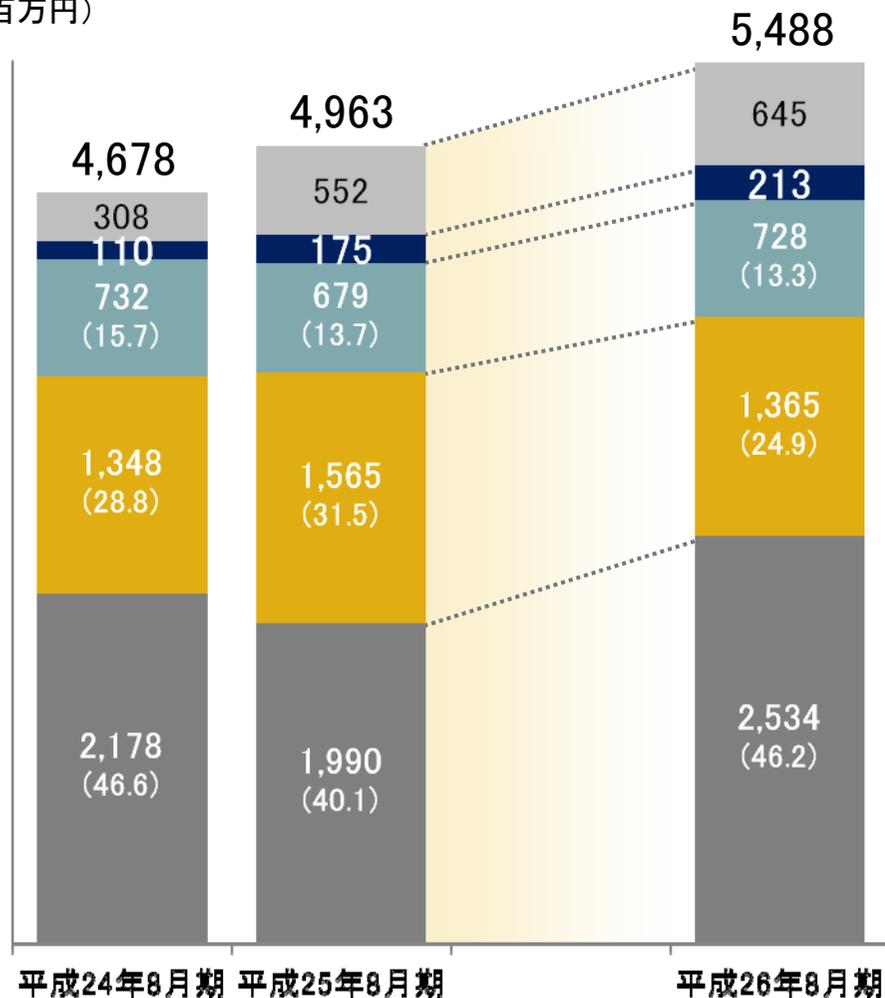
- ・ 観光事業における国内・海外向け添乗員派遣が好調に推移
- ・ 食品、コスメティック、ファッション分野の受注が増加
- ・ 家電分野における常勤販売員ニーズが回復

## その他 ↑ 前年同期比 **+7.1%**

- ・ 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
- ・ 前期に計上されていた一過性の人材紹介売上が一巡

# 商材別売上高

売上高  
(百万円)



## モバイル

↓ 前年同期比 **-12.8%**

- ・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

↗ 前年同期比 **+7.2%**

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

## ブロードバンド

↑ 前年同期比 **+27.4%**

- ・前期獲得の光回線・ISP獲得事務局案件が通期寄与
- ・東北地区で光回線獲得事務局を受注

## ストアサービス

↑ 前年同期比 **+21.5%**

- ・食品、コスメティック、ファッション分野の受注が増加
- ・大手スーパー・GMSを中心に生鮮技師の人材派遣が増加
- ・レジ業務及び住宅リフォーム受付業務等の案件が堅調に推移

## その他

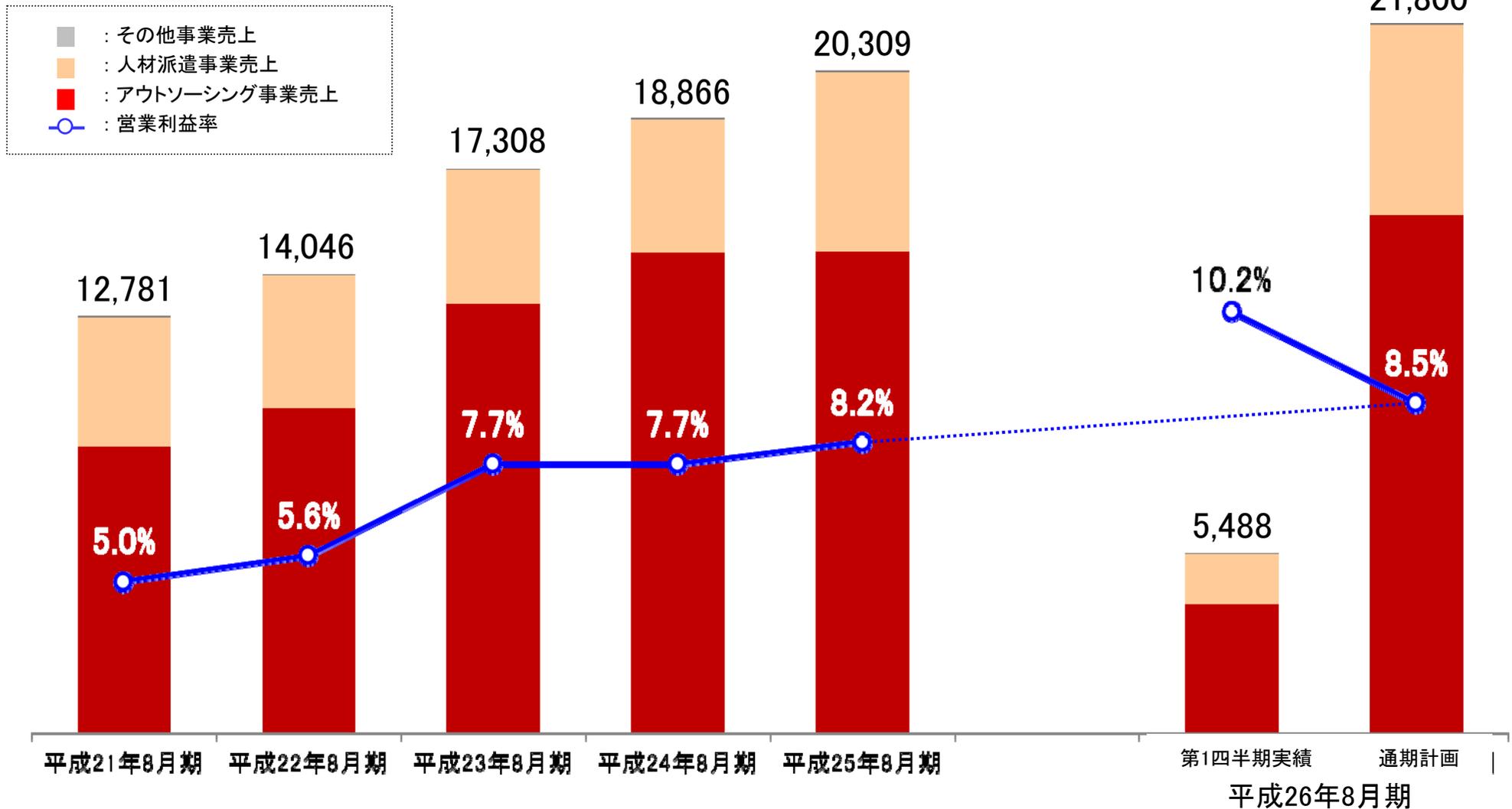
↑ 前年同期比 **+16.8%**

- ・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

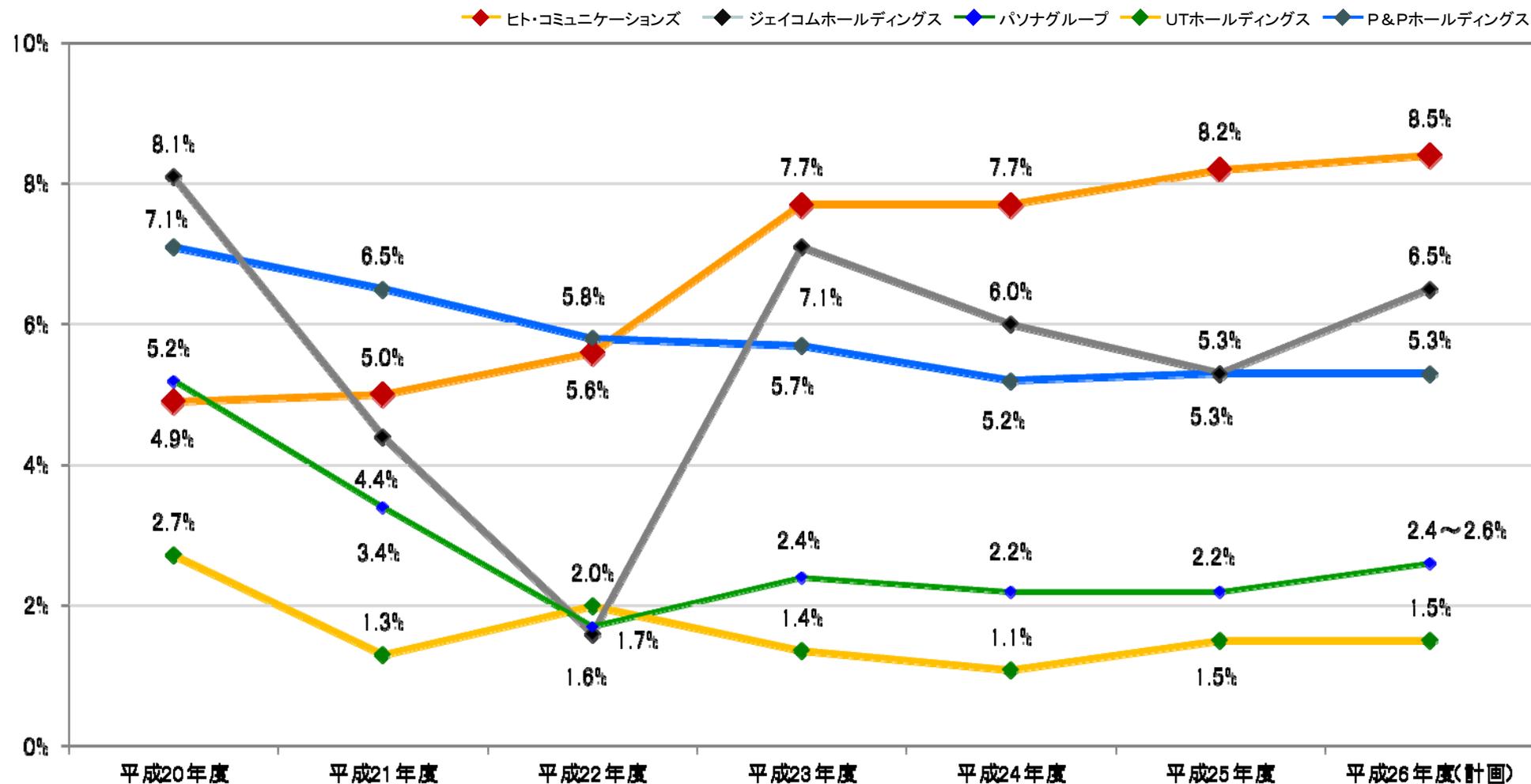
環境変化に対する足腰の強さと収益力の安定性がヒトコムの強み

(単位:百万円)





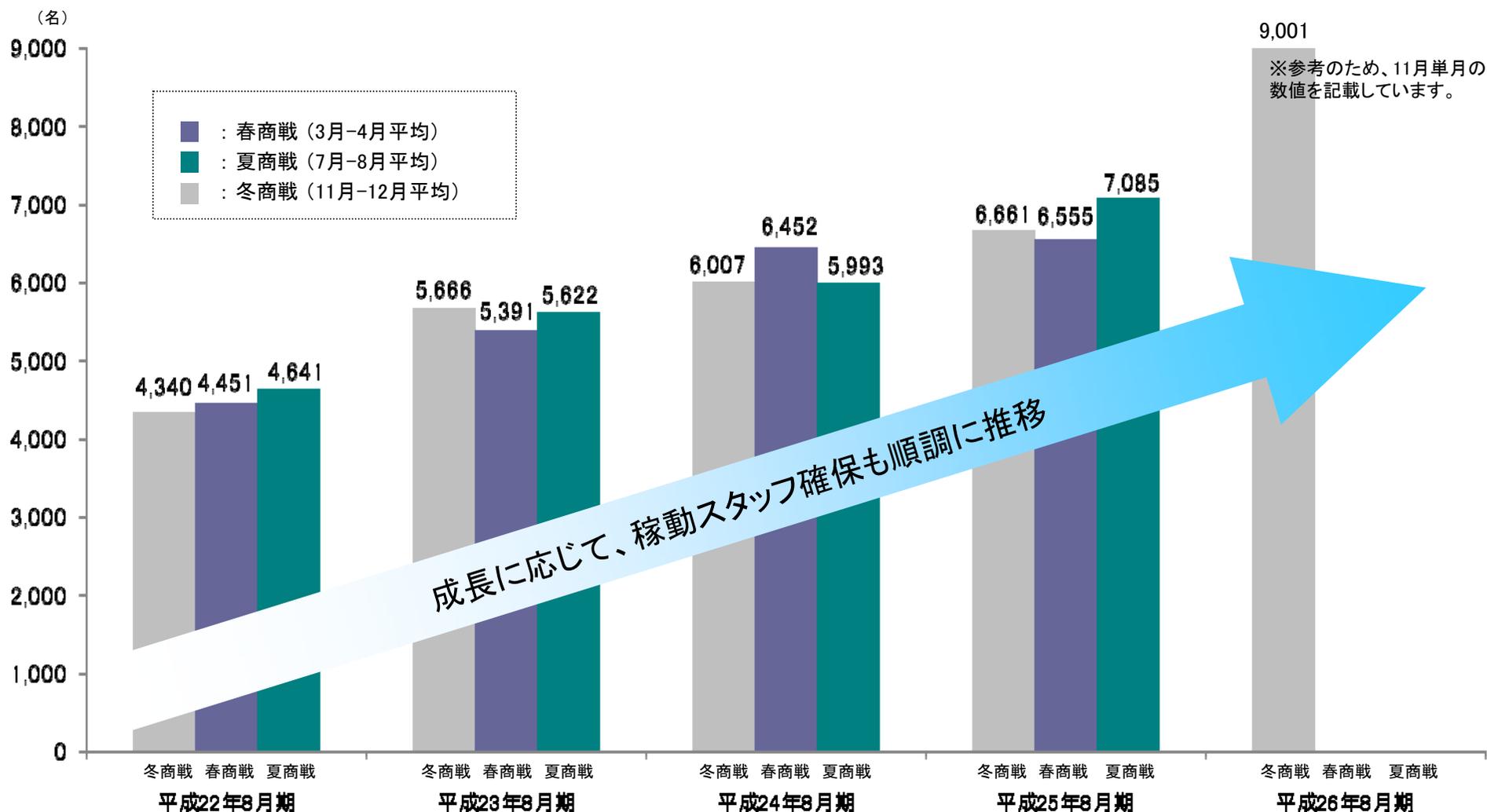
当社は市場環境に利益率は左右されず、安定的な利益成長を実現



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、11月単月で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 第1四半期末   |      | 増減要因                            |
|-------------------|-------------------|-------------------|------|---------------------------------|
|                   |                   |                   | 期末増減 |                                 |
| 流動資産              | 4,879<br>(68.4%)  | 5,178<br>(68.8%)  | 299  | 現金及び預金 +110百万円<br>売掛金 +214百万円   |
| 固定資産              | 2,254<br>(31.6%)  | 2,347<br>(31.2%)  | 92   |                                 |
| 資産合計              | 7,133<br>(100.0%) | 7,525<br>(100.0%) | 392  |                                 |
| 流動負債              | 2,197<br>(30.8%)  | 2,375<br>(31.6%)  | 177  | 短期借入金 +300百万円<br>未払法人税等 ▲175百万円 |
| 固定負債              | 93<br>(1.3%)      | 96<br>(1.3%)      | 3    |                                 |
| 負債合計              | 2,290<br>(32.1%)  | 2,471<br>(32.8%)  | 180  |                                 |
| 純資産合計<br>(自己資本比率) | 4,843<br>(67.9%)  | 5,054<br>(67.2%)  | 211  | 利益剰余金 +212百万円                   |
| 負債純資産合計           | 7,133<br>(100.0%) | 7,525<br>(100.0%) | 392  |                                 |



## 2. 平成26年8月期 計画と取り組み

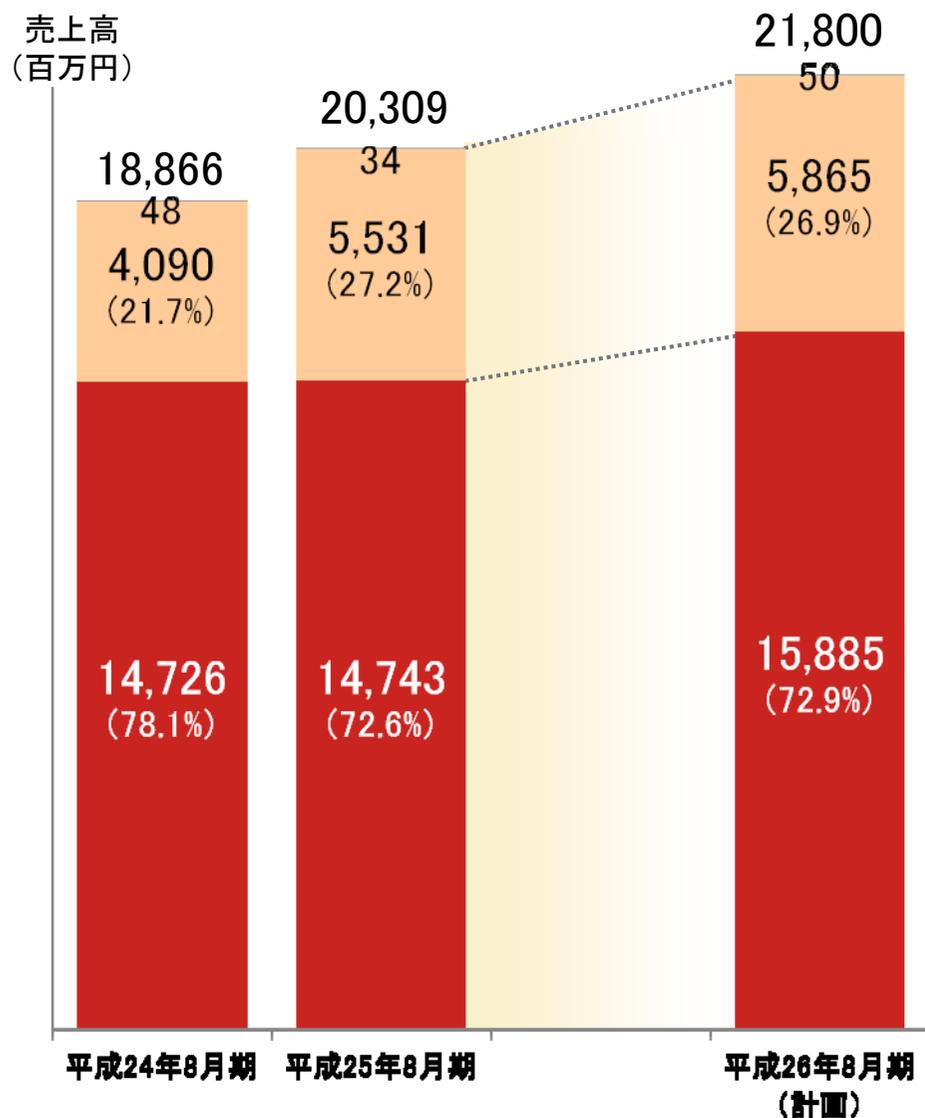
---

# 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月期実績        |                    | 平成26年8月期計画         |        |                    |        |
|------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------|--------------------|--------|
|            | 第2四半期累計           | 通期                 | 第2四半期累計            | 前年同期比  | 通期                 | 前年同期比  |
| 売上高        | 9,832<br>(100.0%) | 20,309<br>(100.0%) | 10,680<br>(100.0%) | 108.6% | 21,800<br>(100.0%) | 107.3% |
| アウトソーシング事業 | 7,404<br>(75.3%)  | 14,743<br>(72.6%)  | 7,785<br>(72.9%)   | 105.1% | 15,885<br>(72.9%)  | 107.7% |
| 人材派遣事業     | 2,408<br>(24.5%)  | 5,531<br>(27.2%)   | 2,872<br>(26.9%)   | 119.3% | 5,865<br>(26.9%)   | 106.0% |
| その他        | 19<br>(0.2%)      | 34<br>(0.2%)       | 21<br>(0.2%)       | 110.7% | 50<br>(0.2%)       | 144.8% |
| 売上総利益      | 2,284<br>(23.2%)  | 4,587<br>(22.6%)   | 2,398<br>(22.5%)   | 105.0% | 4,927<br>(22.6%)   | 107.4% |
| 販売管理費      | 1,367<br>(13.9%)  | 2,916<br>(14.4%)   | 1,427<br>(13.4%)   | 104.3% | 3,074<br>(14.1%)   | 105.4% |
| 営業利益       | 916<br>(9.3%)     | 1,670<br>(8.2%)    | 971<br>(9.1%)      | 106.0% | 1,853<br>(8.5%)    | 110.9% |
| 経常利益       | 920<br>(9.4%)     | 1,676<br>(8.3%)    | 975<br>(9.1%)      | 106.0% | 1,862<br>(8.5%)    | 111.0% |
| 当期純利益      | 500<br>(5.1%)     | 930<br>(4.6%)      | 536<br>(5.0%)      | 107.1% | 1,024<br>(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%**

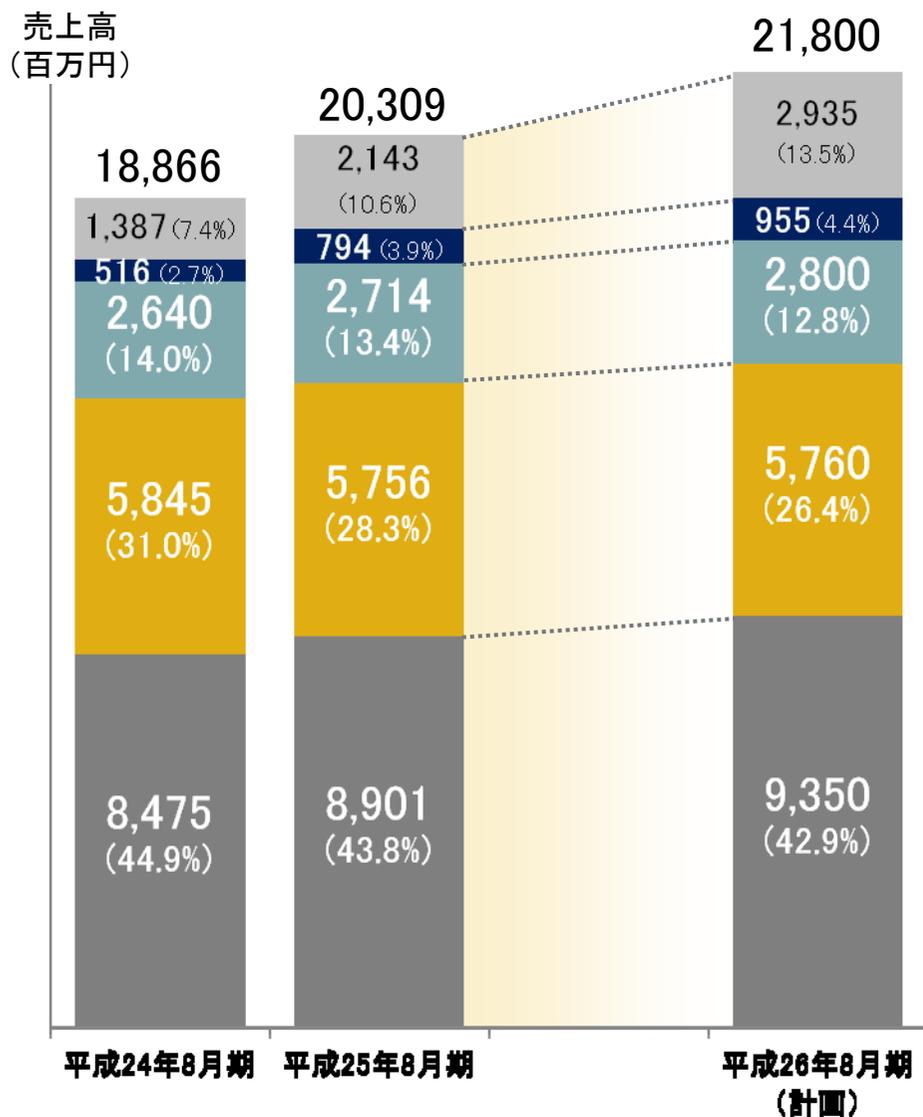
- ・家電分野の常勤派遣案件への対応強化
- ・モバイル分野における人材派遣ニーズの取り込み
- ・観光分野の全国展開によるスタッフ稼働の増加

## 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 **+0.1%**

- ・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 **+3.2%**

- ・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 **+5.0%**

- ・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

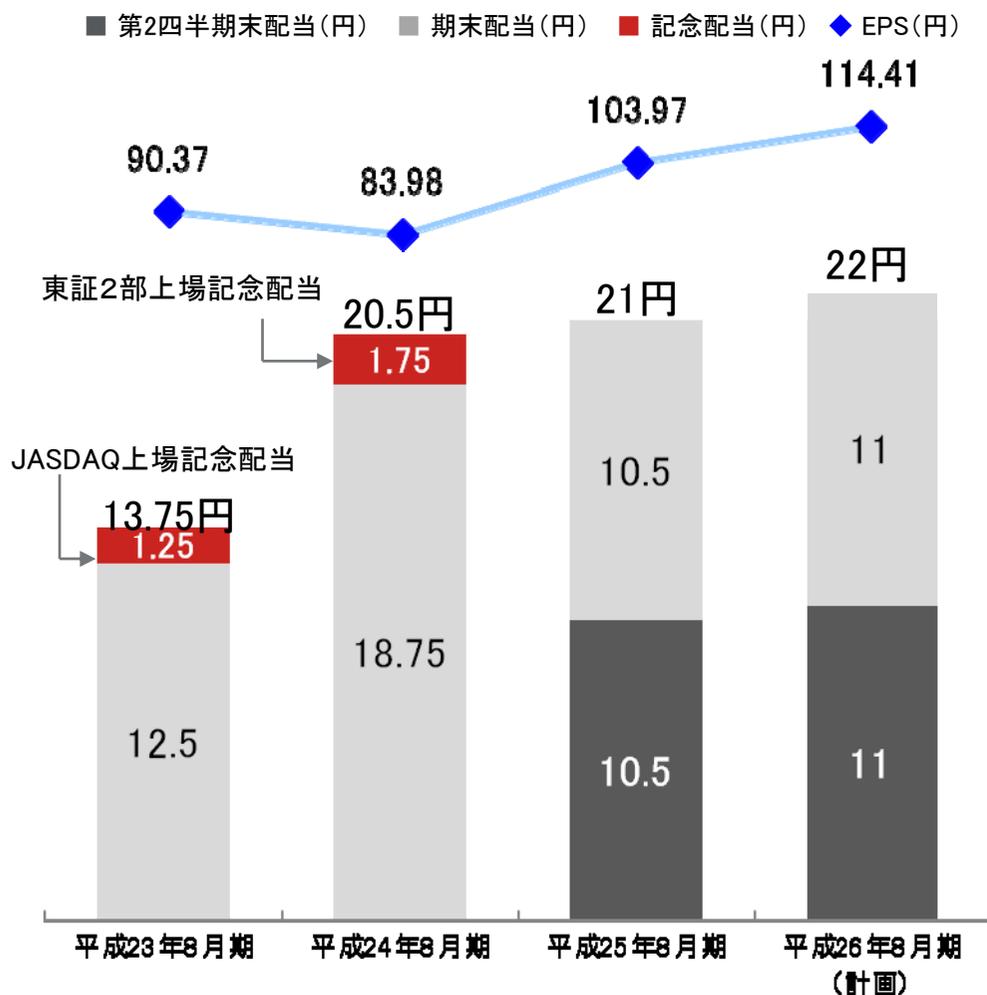
## その他

↑ 前年同期比 **+36.9%**

- ・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

# 配当計画

1円増配（中間配当11円＋期末配当11円）し、通期22円配当を計画。

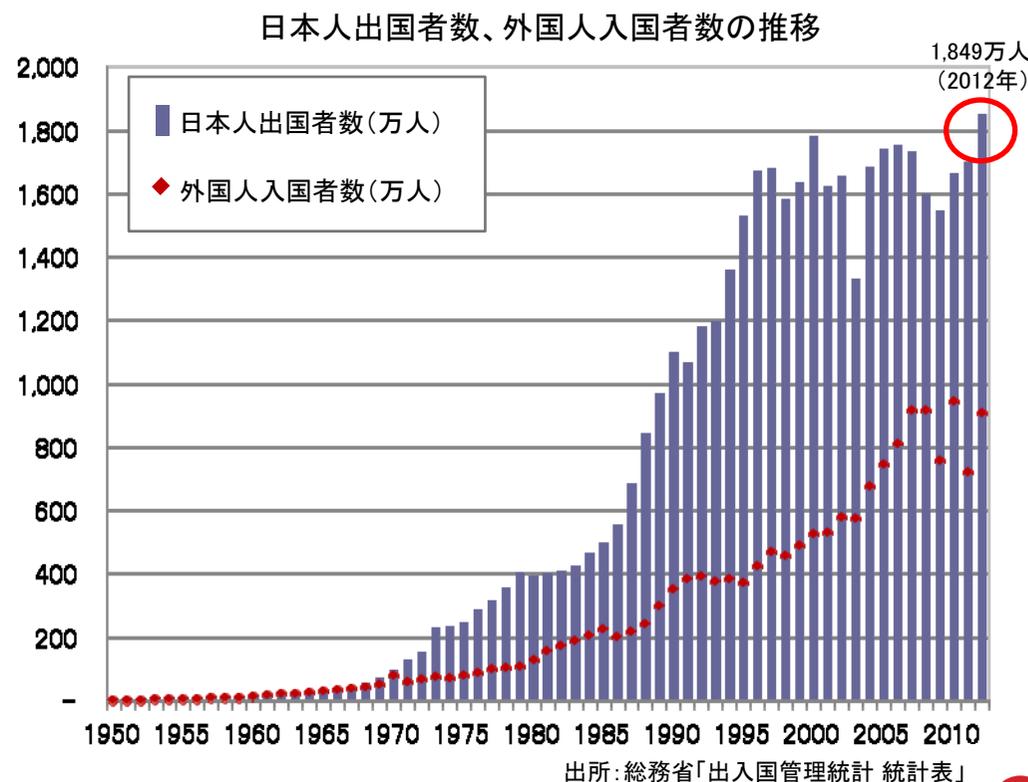
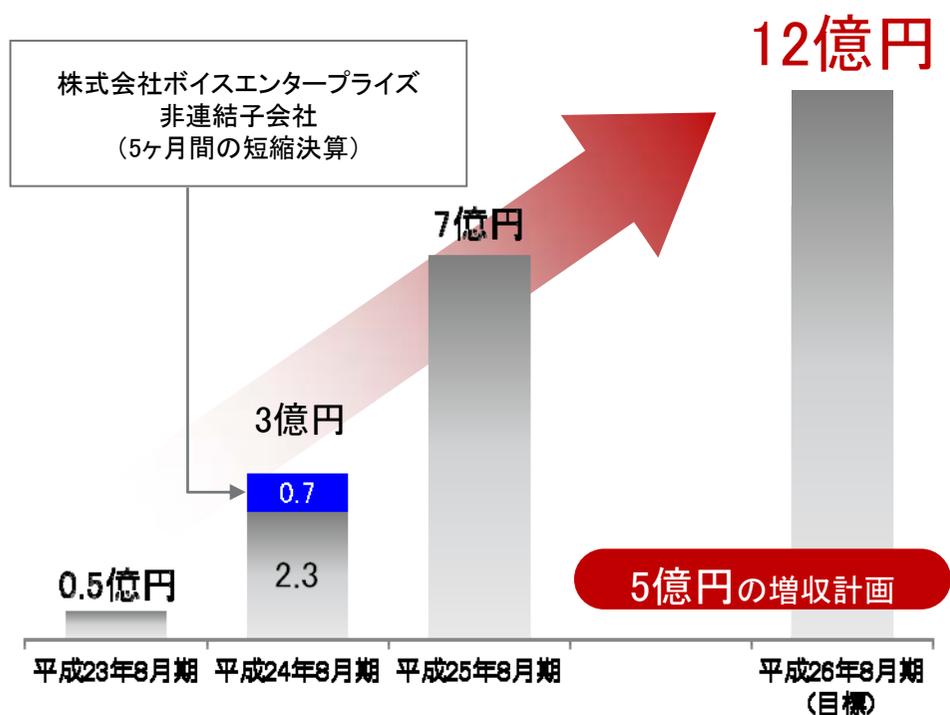


|               |                               |
|---------------|-------------------------------|
| 平成23年8月期      | 期末配当金 13.75円                  |
| 平成24年8月期      | 期末配当金 20.5円                   |
| 平成25年8月期      | 第2四半期末配当 10.5円<br>期末配当金 10.5円 |
| 平成26年8月期 (予想) | 第2四半期末配当 11.0円<br>期末配当金 11.0円 |

※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①

- ・ 海外出国者は過去最高の1,849万人(2012年)
- ・ 今年の訪日外国人は初の1,000万人突破が目前
- ・ ボイス社が持つ海外添乗経験豊富な人材を活用しインバウンドへ本格参入



## 観光事業の拡大② 広がるヒトコム観光領域

- ・ 観光業に従事するあらゆるスタッフを派遣
- ・ コンサートやイベント運営等の周辺領域へも展開。ビジネスフィールドを拡大 等

### 観光事業の事業領域

添乗員(国内・海外)派遣

バスガイド派遣

通訳案内士の派遣

旅行事務の受託

コンサート等のイベント運営

展示会・コンベンション運営

スポーツツーリズム

学会、シンポジウム運営

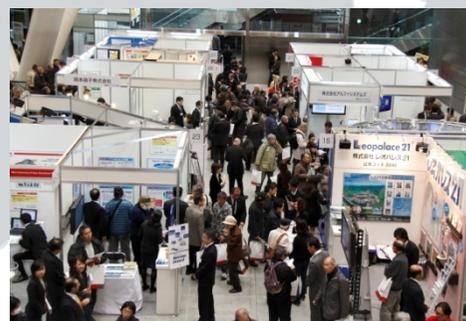
各種試験運営



旅行事務



バスガイド



展示会・コンベンション



添乗員(国内・海外)



通訳案内士

## 観光事業の拡大③ オリンピック開催に向けて、拡大するヒトコムビジネスフィールド

### MICEの誘致・開催

#### Meeting

企業等のミーティング  
企業セミナー



#### Incentive(Travel)

企業報奨旅行  
研修旅行



#### Convention

国際会議、学術会議  
首脳会合



#### Exhibition/Event

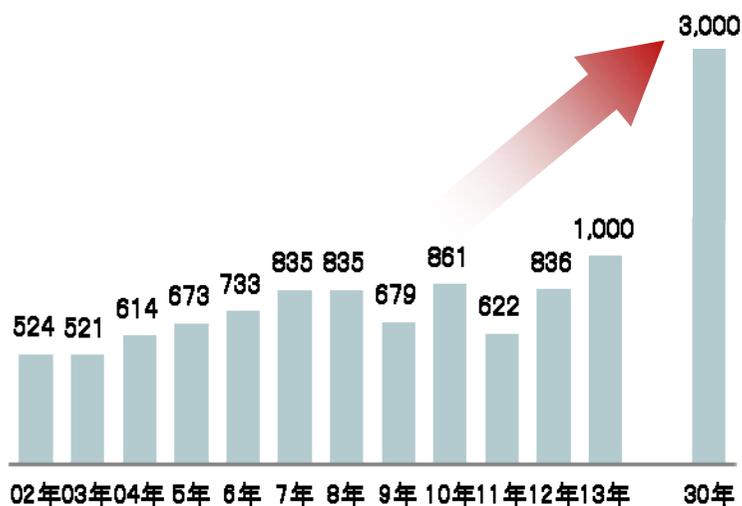
文化・スポーツイベント  
展示会・見本市



提供

### ビジットジャパン事業による訪日旅行促進

訪日外国人旅行者数 (万人)



### ヒトコムの総合力

多言語対応ガイド  
バスガイド

通訳案内士

イベント等運営スタッフ

コールセンタースタッフ

#### 観光事業のリソース

海外添乗の経験豊富なスタッフ

+

#### 既存事業のリソース

- + 接客・おもてなし(研修・育成ノウハウ)
- + セールスプロモーション企画力
- + 販売・サービス分野の接客経験者(8,000名)
- + イベント、キャンペーン等の運営ノウハウ

観光・接客・研修育成・運営ノウハウを一括して提供できるのはヒトコムだけ

## 観光事業の拡大④ スポーツツーリズム案件の主な受注実績

- ・ 平成25年3月 IOCオリンピック招致委員の東京視察をアテンド
- ・ 平成25年10月「さいたまクリテリウム by ツールドフランス」運営サポート事業を受託 他

### オリンピック委員来日視察のアテンド



#### 受託内容

|    |                       |
|----|-----------------------|
| 概要 | IOC委員、関係者に対する通訳案内士の派遣 |
| 時期 | 平成25年3月               |
| 人員 | 約40名                  |

### スポーツイベントの運営サポート

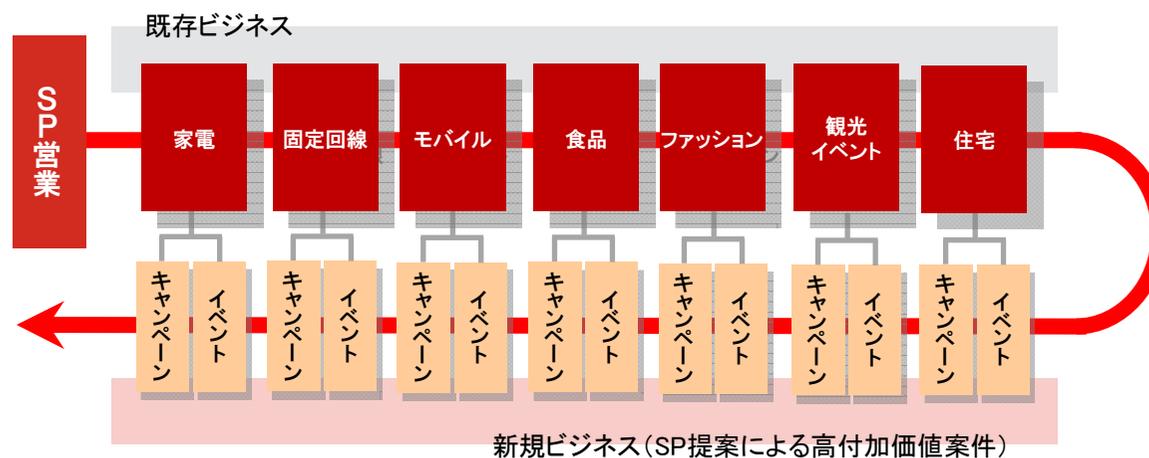


#### 受託内容

|    |                     |
|----|---------------------|
| 概要 | 運営スタッフ、特設販売ブーススタッフ等 |
| 時期 | 平成25年10月            |

## セールスプロモーション(SP)営業部の取り組み

- ・ 販促キャンペーンの企画・運営を中心に高付加価値案件を受注
- ・ 酒造メーカー、ペットフードメーカー等従来にない商材分野で実績

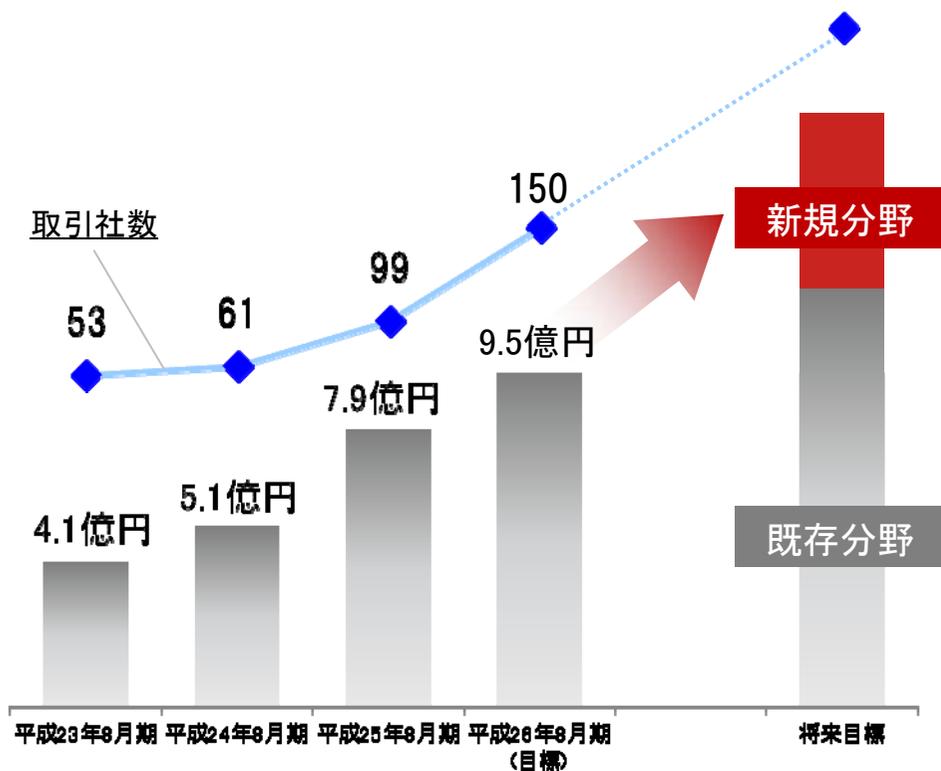


### 新規受注案件

|               |                                |
|---------------|--------------------------------|
| 大手家電量販店       | ミステリーショッパー(売場調査・報告)            |
| 外資系ペットフードメーカー | 量販店での新商品推奨販売                   |
| 大手広告代理店       | 大手電機メーカー新商品(ノートPC)体験型イベント企画・運営 |
| 雑貨メーカー        | バラエティショップにおけるコスメ系雑貨の展開調査       |
| 外資系電機メーカー     | 新商品(スマホ)キャンペーン企画・運営            |
| 酒造メーカー        | 新商品サンプリング                      |

## ストアサービス分野の拡大

- ・セールスマーチャンダイジング(セルフ販売)分野への営業強化
- ・実践的な研修により、食品・コスメ・ファッション分野等の取引先が増加
- ・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



### 既存分野(対面販売)

- ・高額商品、説明型商品を中心とした商品群への対応

### 新規分野(セルフ販売)

- ・広域のラウンダーによる営業支援の強化

| 【商品例】       | 【フィールド】     |
|-------------|-------------|
| ・食品、飲料      | ・スーパーマーケット  |
| ・日用品        | ・ドラッグストア    |
| ・ファッション、コスメ | ・コンビニエンスストア |
| ・ドラッグ       | ・ディスカウントストア |
| ・ペットフード     | ・量販店        |
| ・菓子 他       | ・ホームセンター 他  |

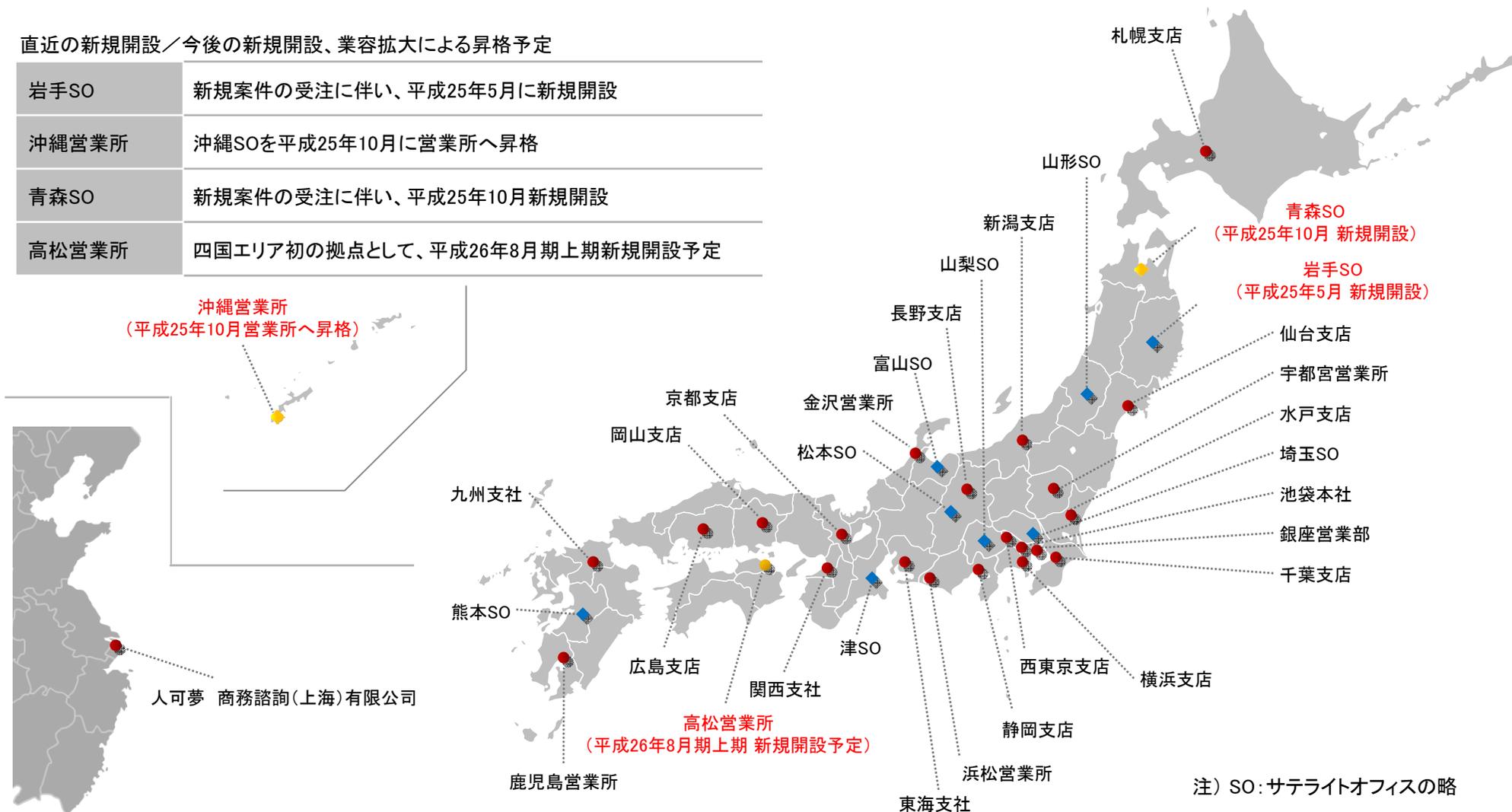
### ヒトコムが強みを発揮して新規分野を開拓

教育研修    SP    事務局提案    拠点網    機動力

## 拠点ネットワークの拡大 ～平成26年8月期中に33拠点へ拡大の見込み～

直近の新規開設／今後の新規開設、業容拡大による昇格予定

|       |                               |
|-------|-------------------------------|
| 岩手SO  | 新規案件の受注に伴い、平成25年5月に新規開設       |
| 沖縄営業所 | 沖縄SOを平成25年10月に営業所へ昇格          |
| 青森SO  | 新規案件の受注に伴い、平成25年10月新規開設       |
| 高松営業所 | 四国エリア初の拠点として、平成26年8月期上期新規開設予定 |



注) SO: サテライトオフィスの略

# 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、その時々の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。