



# ヒトコムの子ビジネスモデルと成長戦略

販売・サービス・営業分野の本格的アウトソーシング時代を切り拓く

株式会社ヒト・コミュニケーションズ

代表取締役社長 安井豊明

東証1部 / 証券コード 3654





会社名	株式会社ヒト・コミュニケーションズ（略称 ヒトコム）
代表者	安井 豊明（ヤスイトヨミ）
上場市場	東京証券取引所 市場第1部
証券コード	3654
事業内容	販売・サービス・営業を中核とする営業支援企業
資本金	73,781万円
会社設立	平成10年2月（設立15周年）
拠点数	32拠点（国内31拠点、海外1拠点） ※ 2013年11月末現在
社員数	201名 ※ 2013年11月末現在



## 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

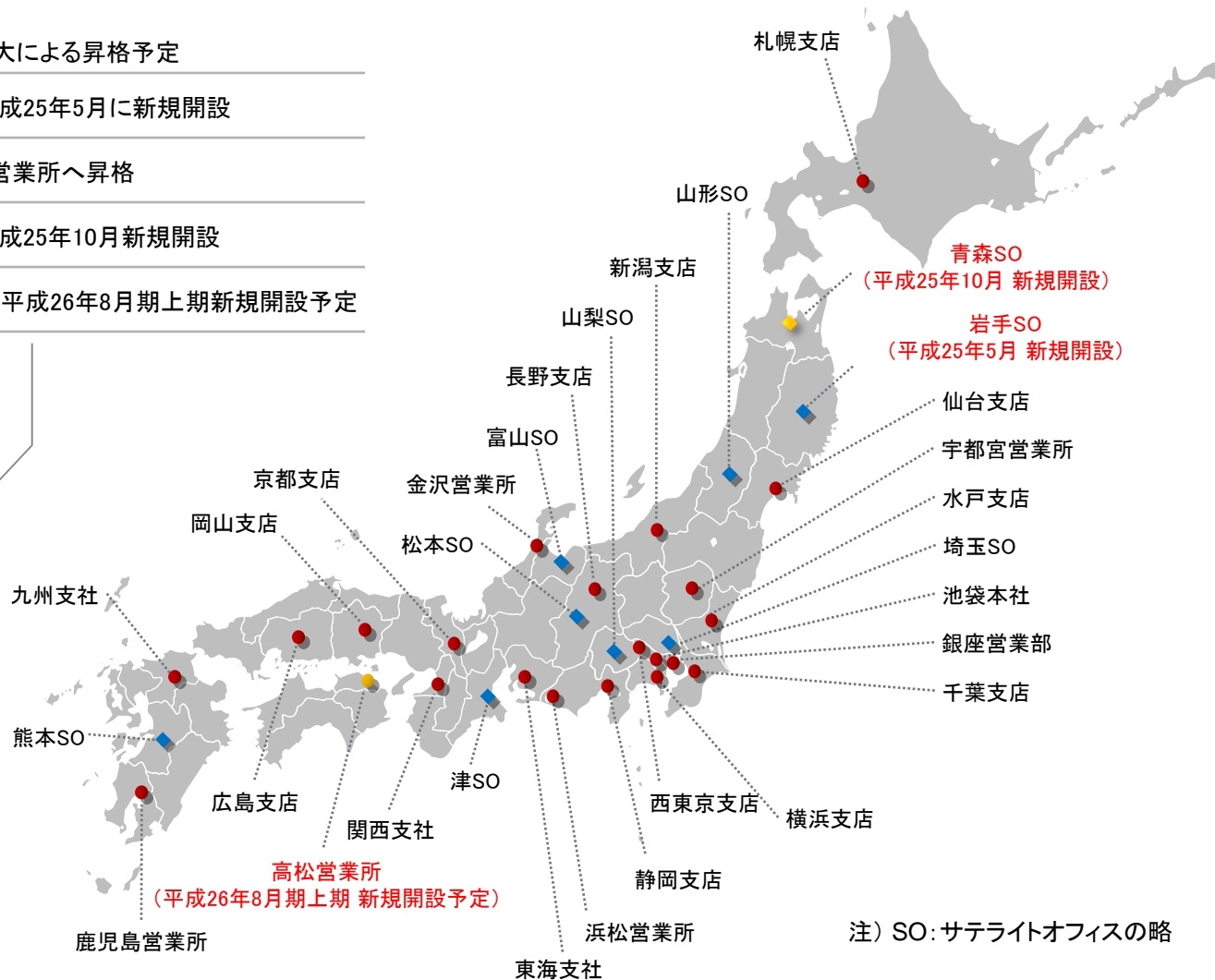
岩手SO	新規案件の受注に伴い、平成25年5月に新規開設
沖縄営業所	沖縄SOを平成25年10月に営業所へ昇格
青森SO	新規案件の受注に伴い、平成25年10月新規開設
高松営業所	四国エリア初の拠点として、平成26年8月期上期新規開設予定

沖縄営業所  
(平成25年10月営業所へ昇格)

青森SO  
(平成25年10月 新規開設)

岩手SO  
(平成25年5月 新規開設)

高松営業所  
(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



## 安井 豊明 (やすい とよみ)

株式会社ヒト・コミュニケーションズ 代表取締役社長  
大分県出身 48歳



学生時代	高校、大学とラグビーに没頭。高校時代は全国高校ラグビー(花園)準優勝
昭和63年	大学卒業後、富士銀行(現みずほFG) 入行
平成13年	富士銀行 退職
	大手家電量販店入社 開発室長(店舗・新規事業開発・M&A)などを歴任
平成16年	当社代表取締役社長 就任
平成23年	EOYアントレプレナー2011年 アクセラレーティング部門大賞受賞



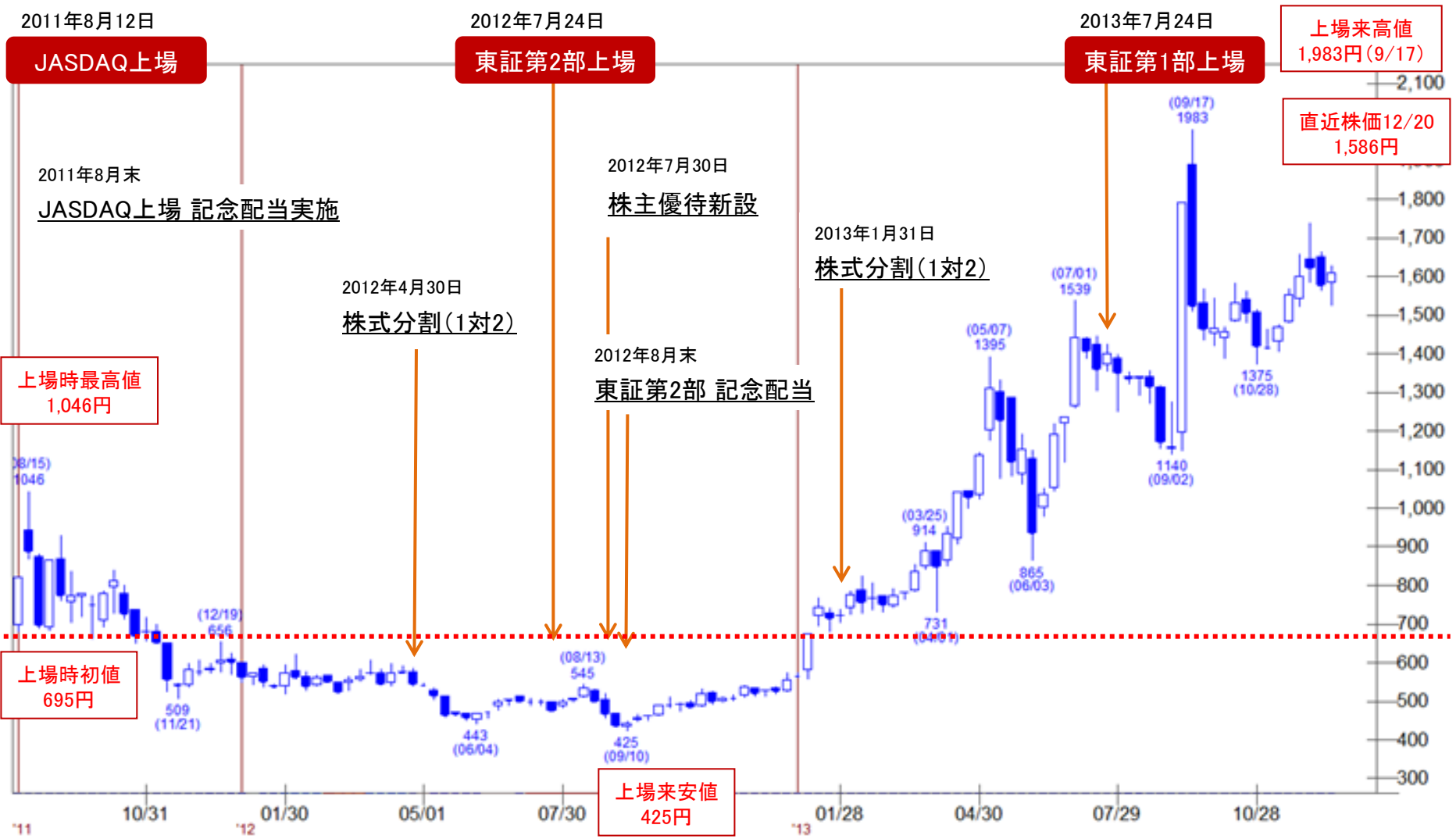
# 当社株式の推移と現状

---

# 株価と株主還元の取り組み



株価は今年1月末の株式分割(1:2)以降、東証1部上場も経て堅調に推移。更なる当社株式の認知度向上が課題。



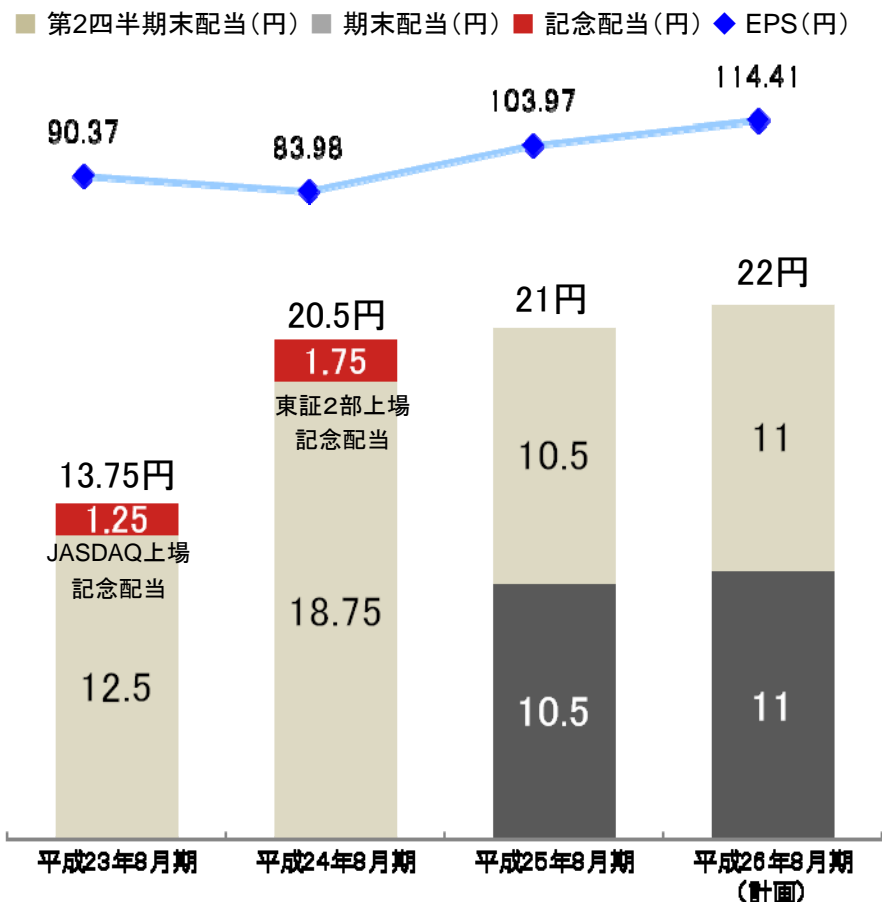


	2012年8月期	2013年8月期	2014年8月期(計画)
当期純利益	751百万円	930百万円	1,024百万円
1株当たり当期利益(EPS)	83.98円	103.97円	114.41円
1株当たり配当金	20.50円	21.00円	22.00円
配当性向	24.4%	22.6%	19.2%
期末株価	468円	1,171円	1,586円 <small>(2013年12月20日終値)</small>
配当利回り	4.4%	1.8%	1.4%
PER <small>(12年、13年は実績、14年は予想値ベース)</small>	5.6倍	11.3倍	13.9倍
東証1部平均	16.3倍	13.7倍	16.7倍
東証2部平均	17.3倍	11.9倍	14.1倍

※2011年8月期及び2012年8月期については、2012年4月30日付株式分割(1対2)、2013年1月31日付株式分割(1対2)を考慮しております。



## 業績の安定化を背景に、平成25年8月期より中間配当を実施 平成26年8月期は1円の増配し、通期22円配当を計画



### 株主優待内容

UCギフトカード(1,000円分)



### 優待制度の目的

当社株式への投資魅力を向上させ、より多くの皆さまに当社株式を保有していただくため

### 割当基準日

8月末日

### 所有株式数

100株以上(1単元株式以上)

※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。





# 会社概要

---



ヒトコムは販売・サービス・営業分野における代行業を得意とする「営業支援企業」です。

売上高の約**20%**

### 人材派遣



販売スタッフ依頼

販売スタッフ派遣



店舗業務の代行提案の切り口として、人材派遣事業を展開

売上高の約**80%**

### 販売・サービス・営業分野の代行業(アウトソーシング)

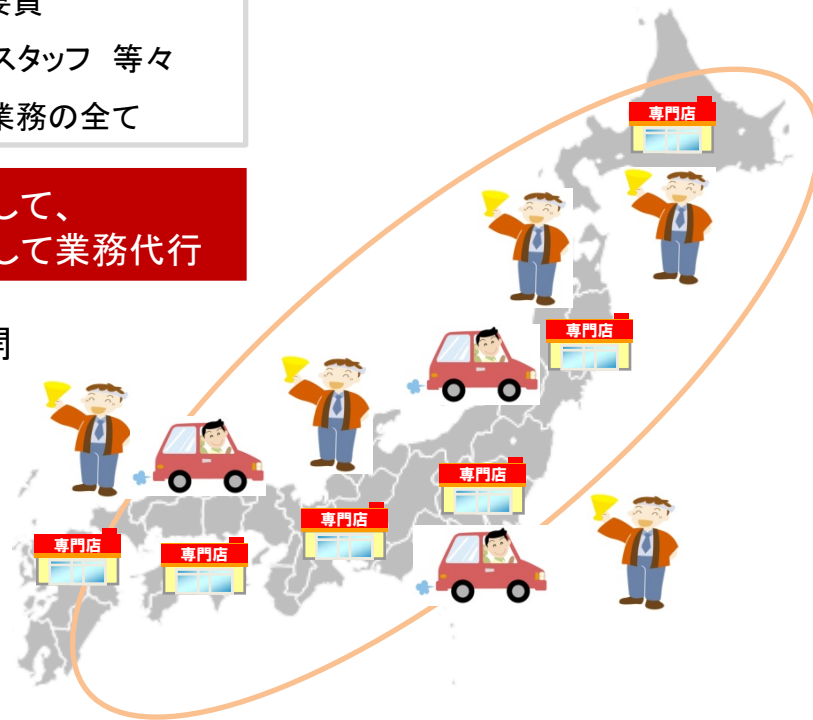
#### ① 店舗業務を一括して代行



- ・ 店長(管理業務)
  - ・ レジ要員
  - ・ 販売スタッフ 等々
- 店舗業務の全て

#### ② 全国の拠点網を生かして、広域の販売網を一括して業務代行

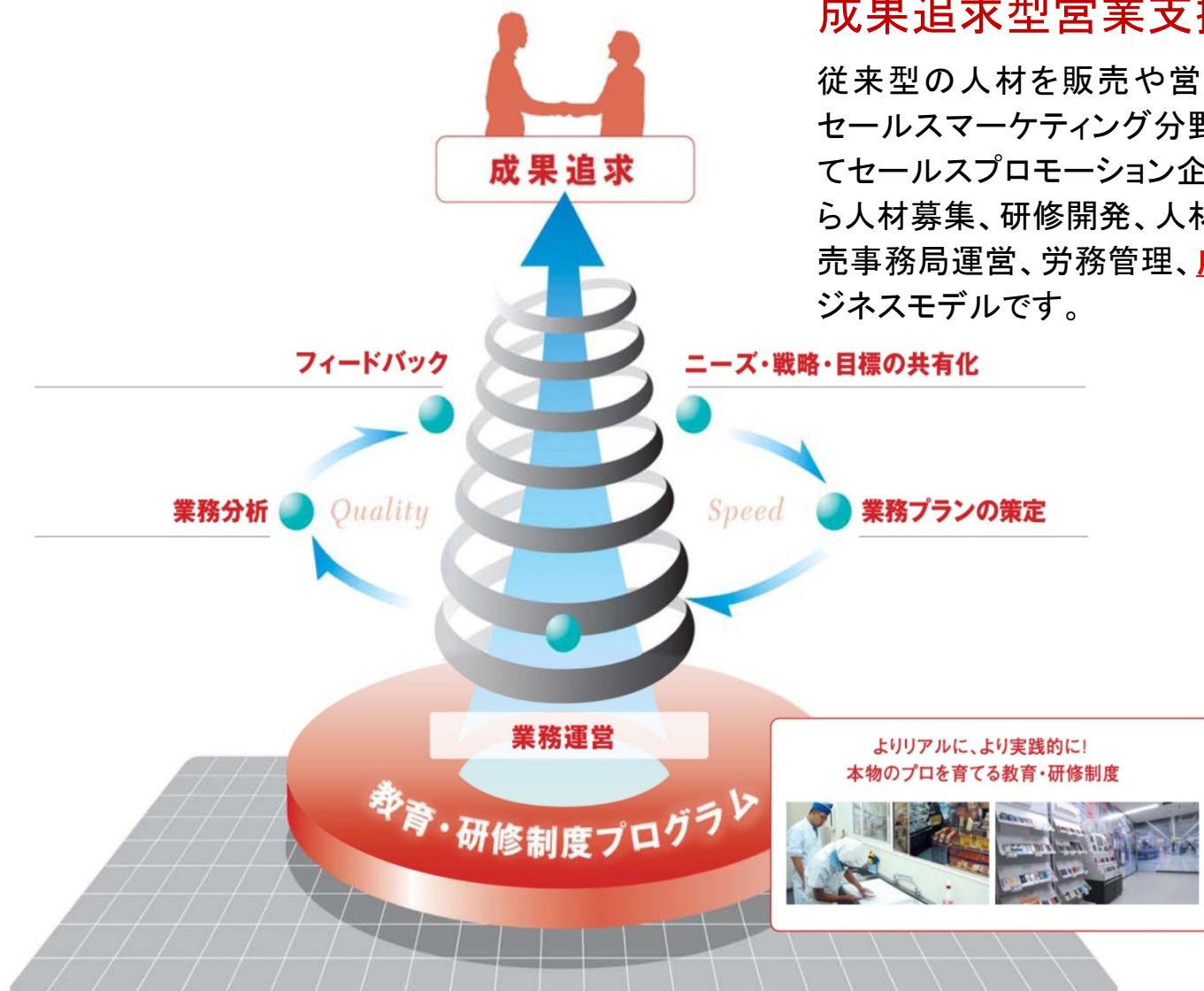
- ・ 全国キャンペーンの展開
- ・ 広域での販売業務代行
- ・ 地域の営業業務代行





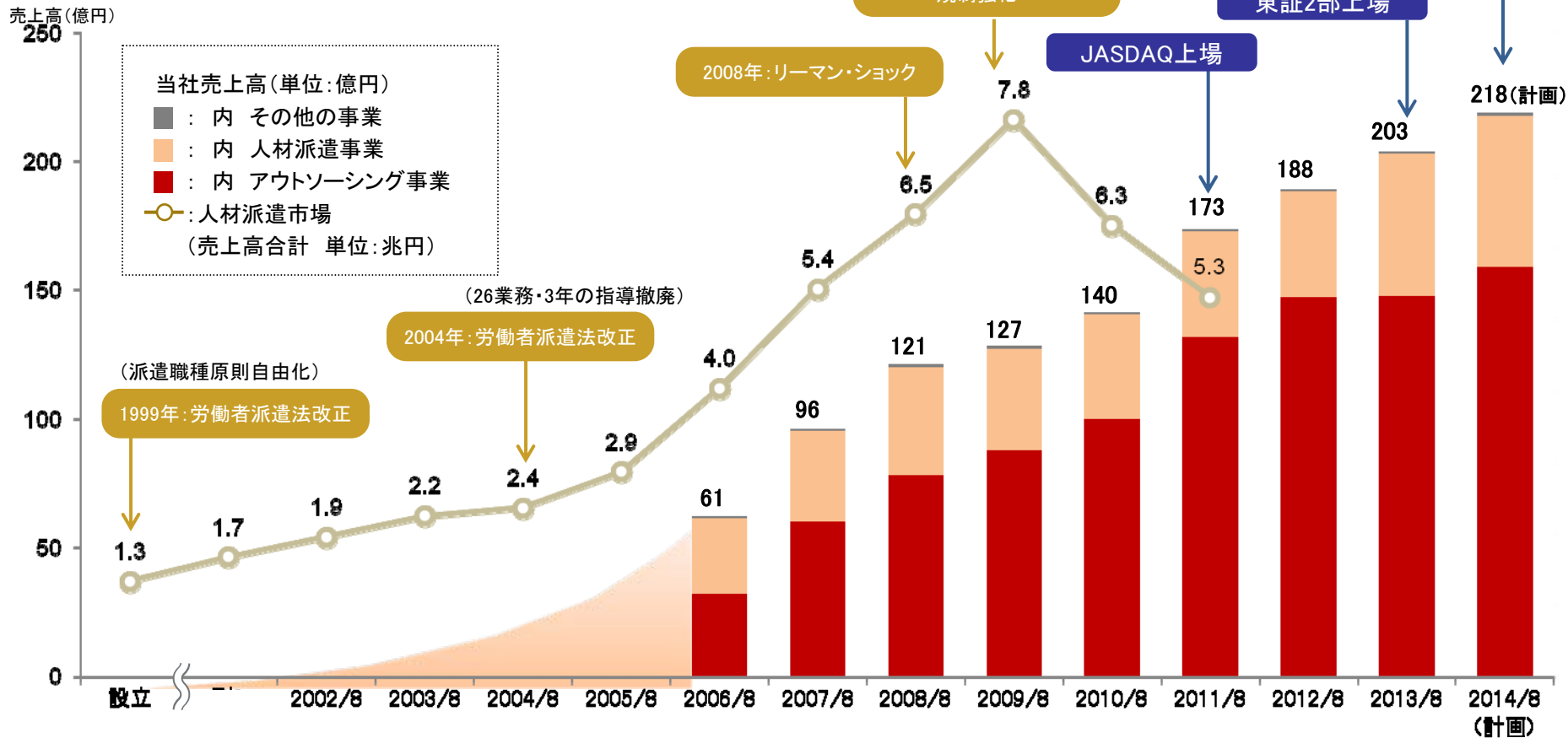
## 成果追求型営業支援とは、

従来型の人材を販売や営業現場に派遣するだけでなくセールスマーケティング分野における“現場”の担い手としてセールスプロモーション企画の立案、コンサルティングから人材募集、研修開発、人材育成、調査レポート、販売事務局運営、労務管理、**成果追求**迄を一括して請負うビジネスモデルです。





## 成果追求型営業支援により成長



第1ステージ  
人材派遣会社として基礎を形成

第2ステージ  
「成果追求型営業支援企業」として  
成長基盤を形成

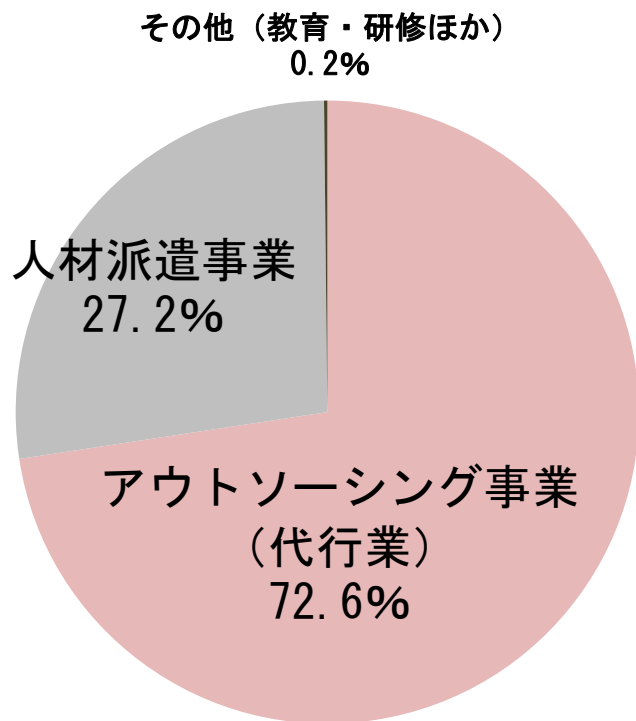
第3ステージ  
「営業・販売支援力NO.1企業」  
として更に成長

出所) 厚生労働省「労働者派遣事業報告の集計結果(確報版)」。一般労働者派遣事業に係る売上高、特定労働者派遣事業に係る売上高の合計値。「2010/8」への記載は2009年度の集計結果

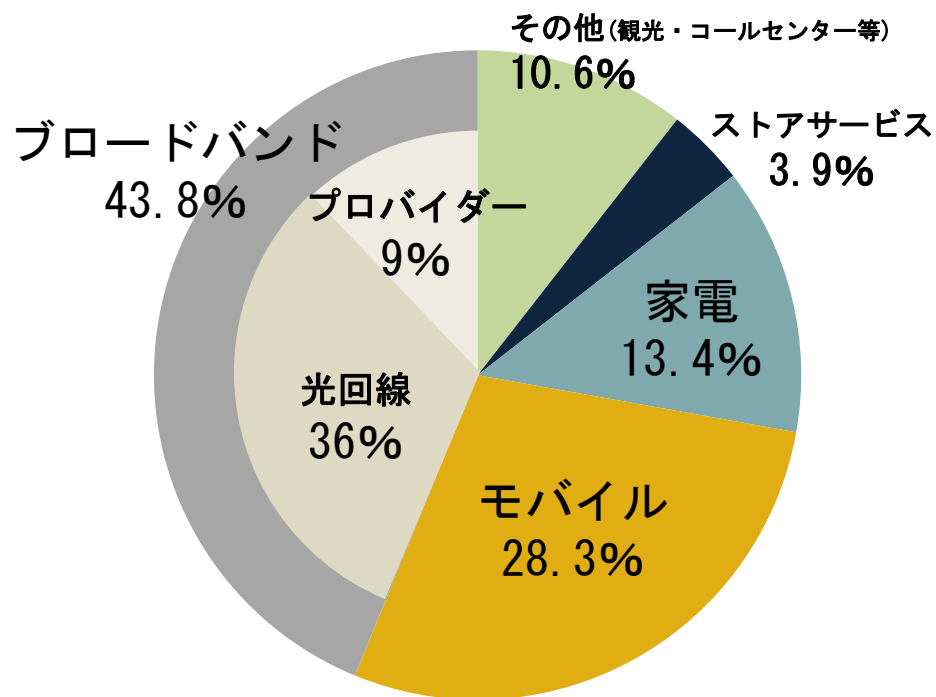


アウトソーシング事業を成長の原動力とし、様々な商材を武器に成長

### 事業別ポートフォリオ



### 商材別ポートフォリオ



人材派遣会社ではない

充実の総合力



# 足元の業績について

---

# 損益計算書の概要



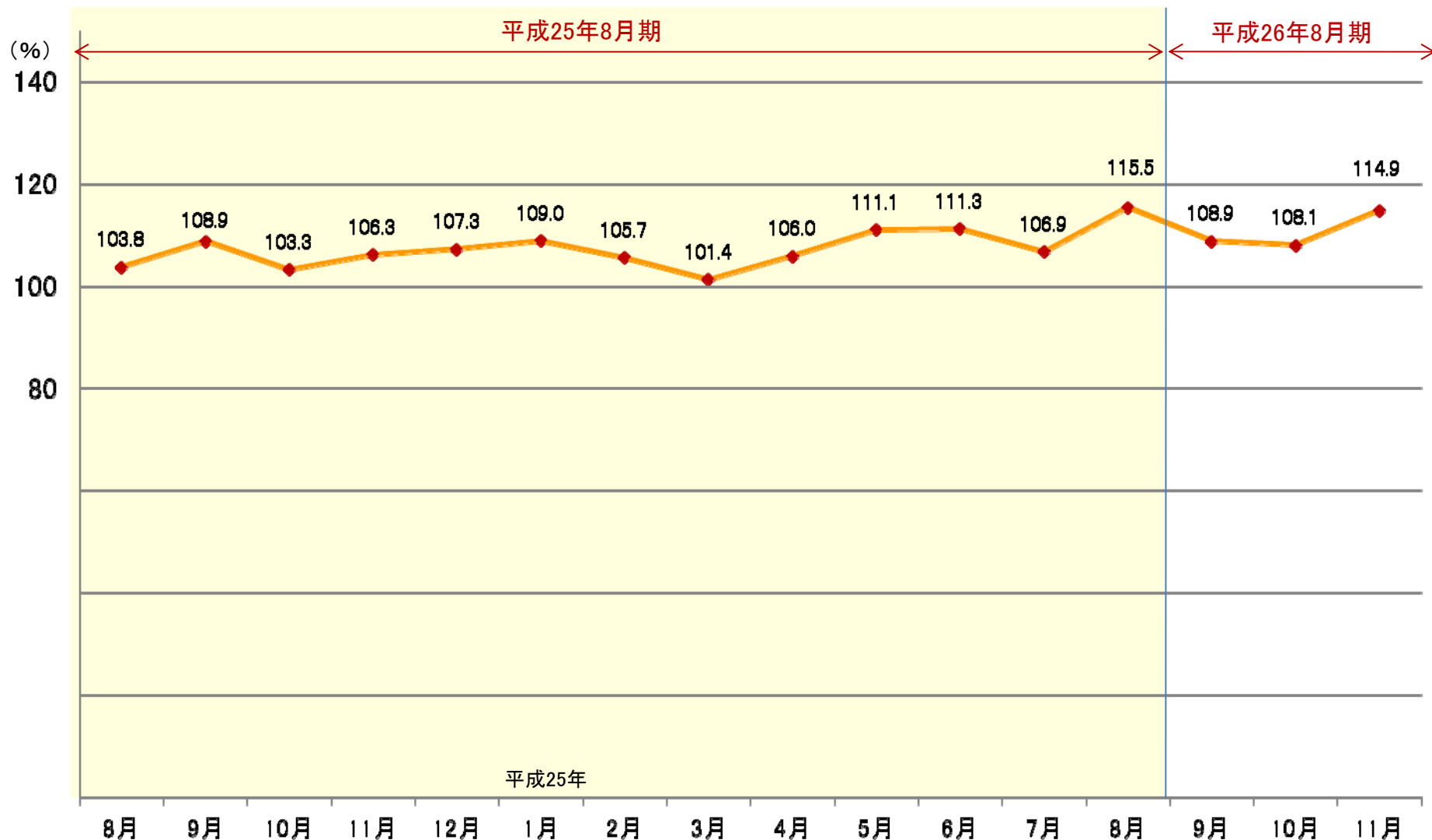
単位：百万円、下段は構成比

	平成24年8月期 (単体)	平成25年8月期(連結)			
		実績	前年(単体)同期比	当初計画	当初計画比
売上高	18,866 (100.0%)	20,309 (100.0%)	107.7%	20,300 (100.0%)	100.0%
アウトソーシング事業	14,726 (78.1%)	14,743 (72.6%)	100.1%	15,892 (78.3%)	92.8%
人材派遣事業	4,090 (21.7%)	5,531 (27.2%)	135.2%	4,357 (21.5%)	126.9%
その他の事業	48 (0.3%)	34 (0.2%)	71.0%	50 (0.2%)	69.1%
売上総利益	4,303 (22.8%)	4,587 (22.6%)	106.6%	4,550 (22.4%)	100.8%
販売管理費	2,847 (15.1%)	2,916 (14.4%)	102.4%	2,949 (14.5%)	98.9%
営業利益	1,455 (7.7%)	1,670 (8.2%)	114.7%	1,601 (7.9%)	104.3%
経常利益	1,456 (7.7%)	1,676 (8.3%)	115.1%	1,616 (8.0%)	103.8%
当期純利益	751 (4.0%)	930 (4.6%)	123.8%	830 (4.1%)	112.1%

※ 平成25年8月期から連結決算を開始していますので、参考情報として平成24年8月期の単体情報を記載、比較しております。



16ヶ月連続で前年同月を上回る売上を記録。14期連続増収増益に向け順調なスタート

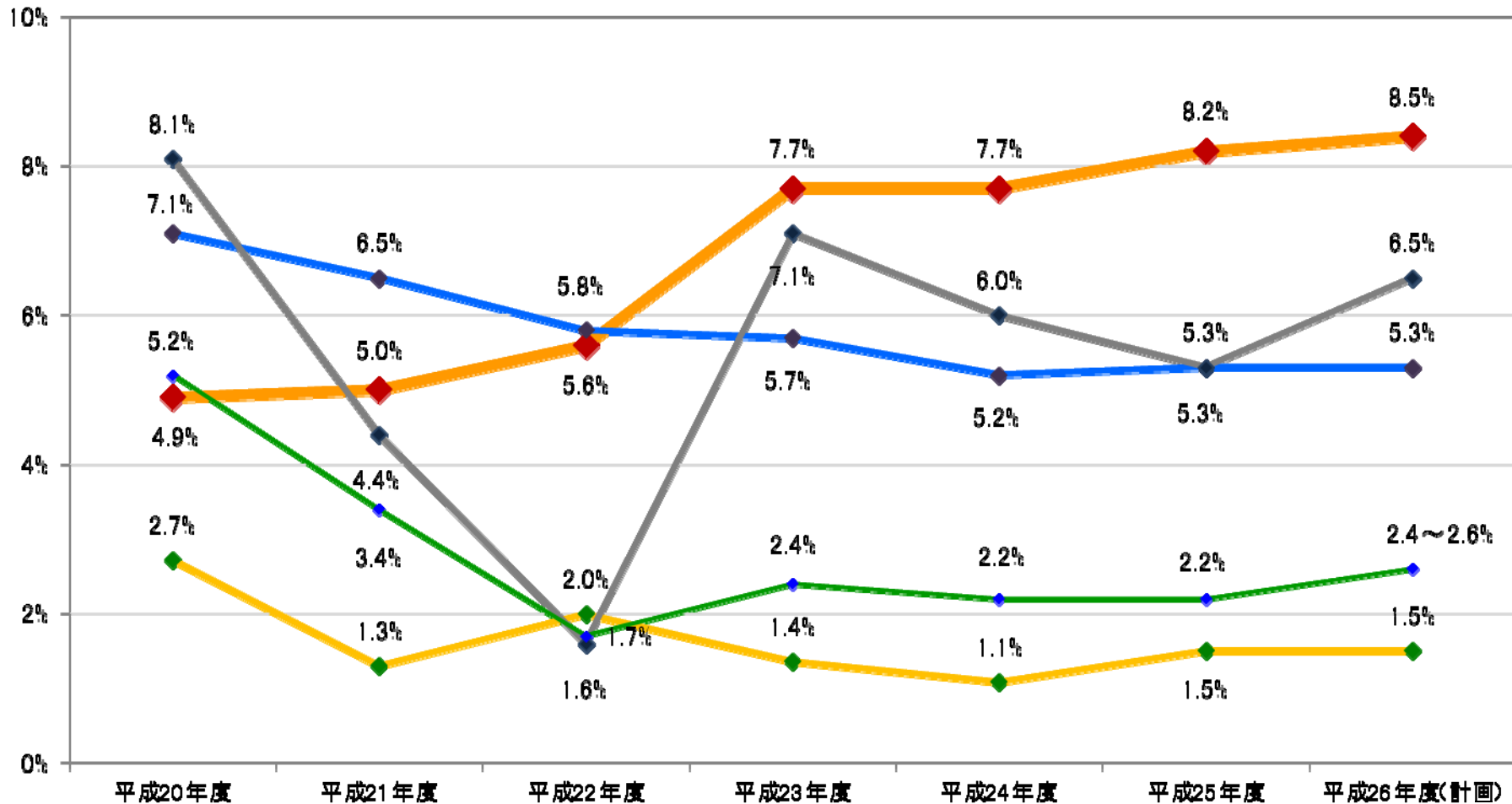






## 環境変化に対する足腰の強さと収益力の安定性がヒトコムの特徴

◆ ヒト・コミュニケーションズ 
 ◆ UTホールディングス 
 ◆ ジェイコムホールディングス 
 ◆ P&Pホールディングス 
 ◆ パソナグループ



出所) 各社開示資料より抜粋

# 貸借対照表の概要



単位：百万円、下段は構成比

	平成24年8月期末 (単体)	平成25年8月期末(連結)		増減要因
			期末(単体)増減	
流動資産	4,009 (61.0%)	4,879 (68.4%)	+869	現金及び預金の増加 +575 売掛金の増加 +367 有価証券の減少 ▲98
固定資産	2,565 (39.0%)	2,254 (31.6%)	▲310	投資有価証券の減少 ▲252 関係会社株式の減少 ▲64
資産合計	6,574 (100.0%)	7,133 (100.0%)	+558	
流動負債	2,297 (34.9%)	2,197 (30.8%)	▲100	短期借入金の減少 ▲500 未払金の増加 +231 未払法人税・消費税等の増加 +111
固定負債	82 (1.3%)	93 (1.3%)	+10	
負債合計	2,379 (36.2%)	2,290 (32.1%)	▲89	
純資産合計 (自己資本比率)	4,194 (63.8%)	4,843 (67.9%)	+648	利益剰余金の増加 +649
負債純資産合計	6,574 (100.0%)	7,133 (100.0%)	+558	

※ 平成25年8月期から連結決算を開始していますので、参考情報として平成24年8月期の単体情報を記載、比較しております。



単位：百万円

	平成24年8月期 (単体)	平成25年8月期 (連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	937	1,044
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,491	284
フリー・キャッシュ・フロー	▲1,553	1,329
財務活動によるキャッシュ・フロー	412	▲777
現金及び現金同等物の増減額	▲1,141	552
現金及び現金同等物の期首残高	2,554	1,436
現金及び現金同等物の期末残高	1,413	1,988

※ 平成25年8月期から連結決算を開始していますので、参考情報として平成24年8月期の単体情報を記載、比較しております。



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 (100.0%)	20,309 (100.0%)	10,680 (100.0%)	108.6%	21,800 (100.0%)	107.3%
アウトソーシング事業	7,404 (75.3%)	14,743 (72.6%)	7,785 (72.9%)	105.1%	15,885 (72.9%)	107.7%
人材派遣事業	2,408 (24.5%)	5,531 (27.2%)	2,872 (26.9%)	119.3%	5,865 (26.9%)	106.0%
その他	19 (0.2%)	34 (0.2%)	21 (0.2%)	110.7%	50 (0.2%)	144.8%
売上総利益	2,284 (23.2%)	4,587 (22.6%)	2,398 (22.5%)	105.0%	4,927 (22.6%)	107.4%
販売管理費	1,367 (13.9%)	2,916 (14.4%)	1,427 (13.4%)	104.3%	3,074 (14.1%)	105.4%
営業利益	916 (9.3%)	1,670 (8.2%)	971 (9.1%)	106.0%	1,853 (8.5%)	110.9%
経常利益	920 (9.4%)	1,676 (8.3%)	975 (9.1%)	106.0%	1,862 (8.5%)	111.0%
当期純利益	500 (5.1%)	930 (4.6%)	536 (5.0%)	107.1%	1,024 (4.7%)	110.0%



# 当社の強み

---



## 外部環境から見る当社の強み

---

- 人口減経済・消費動向の変化への対応
- 販売、サービス分野の環境変化
- 政策(アベノミクス)による追い風



## 事業モデルから見る当社の強み

---

- 人材育成力
- 販売組織の運営力
- ポートフォリオ(事業領域)の多様性

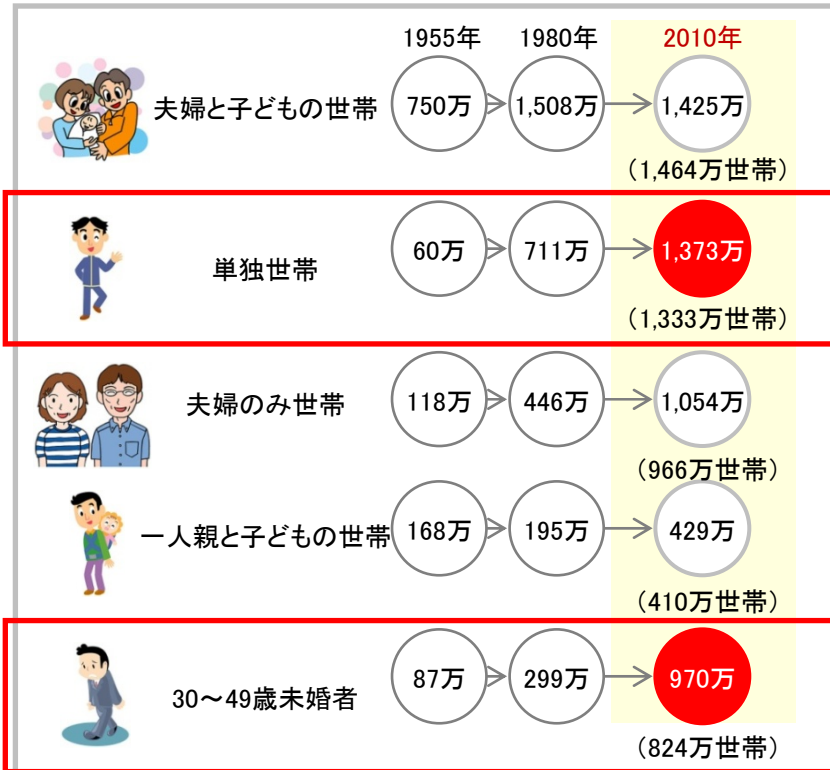


## 消費変化に対する考え方

### ファミリー消費からシングル消費へ

○対面説明ニーズの高まり → **専門販売員の需要 当社の得意分野**

形態別世帯数の推移



増える  
シングル世代

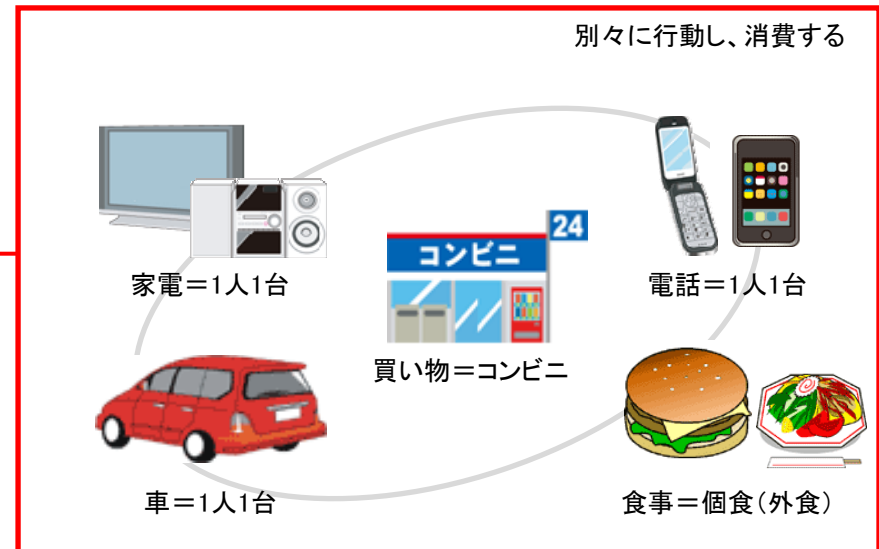
出典：「下流社会マーケティング」三浦 展

### 消費の二極化（高付加価値商品と大衆品）

○高付加価値商品、高額商品  
対面販売力、サービス力が鍵 → **専門販売員の需要 当社の得意分野**

○大衆品（コモディティ化）  
ローコストオペレーション → **店舗巡回指導等の需要 当社の得意分野**

### 消費の形態もシングル化へ





## 販売・サービス分野の市場環境(人的側面)

- ・ 国内メーカーの経営不振、踊り場を迎えた通信キャリア
- ・ 人口減経済の進展に伴い、国内部門の社員を減らし人的資源の海外シフトが加速
- ・ 販売促進コストの削減→効率的で生産性の高い販売現場を求めるニーズの高まり

今までの製販一体型ビジネスモデル

製品製造

マーケティング戦略

販売計画立案

代理店・量販店交渉

イベント・販売企画

販売員への研修

派遣会社との契約

販売員の労務管理

トラブル・不正対応

製販一体で対応

株式会社 ヒト・コミュニケーションズ の考え

全てを自社で対応する必要はない

機能分離を図り効率的に運営  
(販売現場は販売のプロフェッショナルへ)

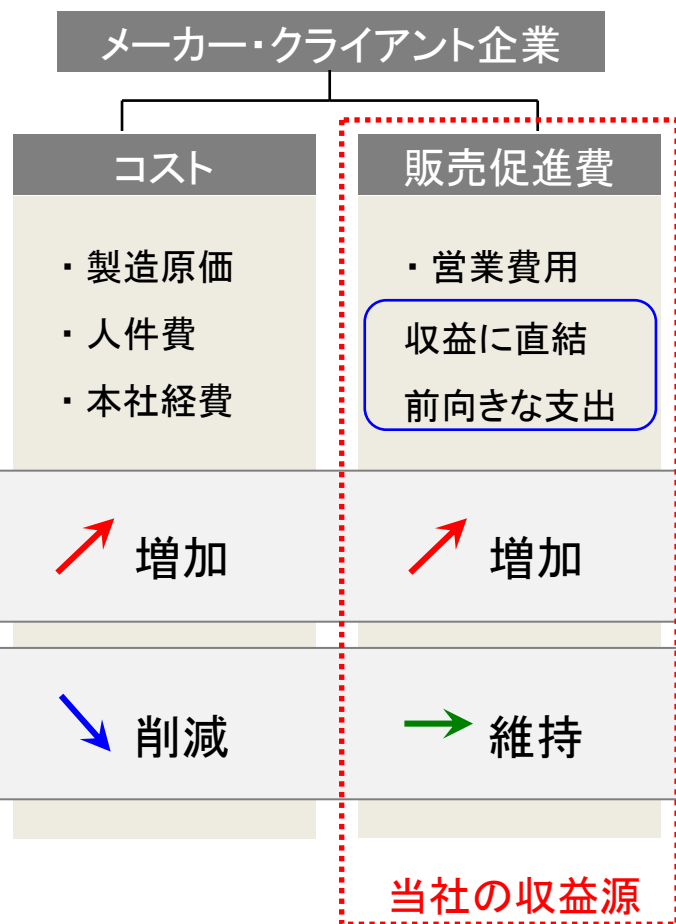
販売・営業分野のコスト構造を紐解き、  
体制を含めた労務構造を改革して、効率化  
と生産性向上により。現場に活力を取り戻す





## アベノミクスが当社に与える好影響

企業が持つ2つの“財布”



アベノミクスの効果

雇用拡大

消費拡大

- キャンペーンやイベントの増加
- 海外旅行や余暇ビジネスの拡大



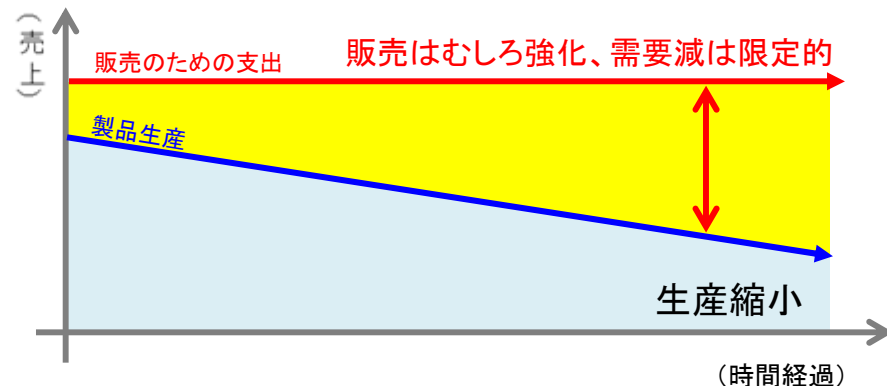
好況時

旺盛な需要により増収。生産拡大に比例して販売活動も活発化



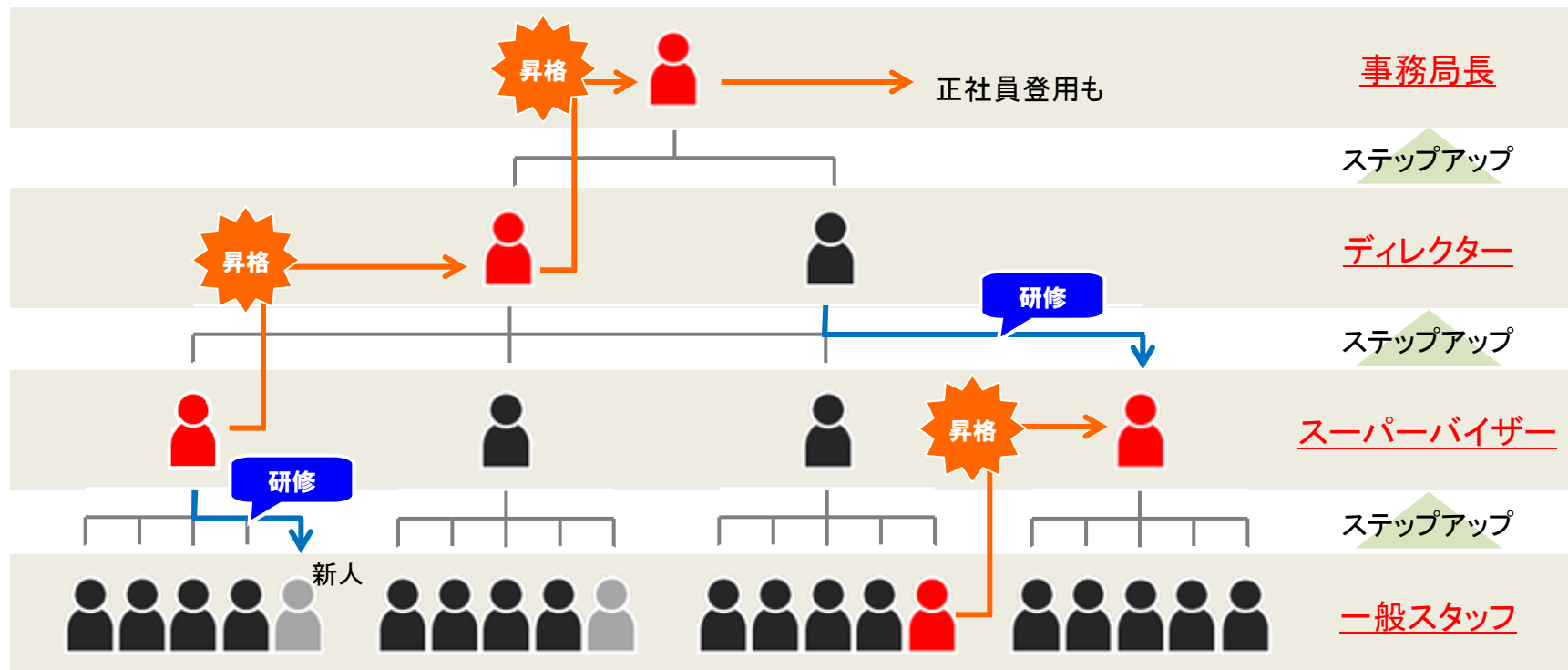
不況時

仮に不況になっても、当社の収益源は景気変動の影響を受けにくい販売促進費





## スタッフ個人のキャリアアップを支え、モチベーションを維持



## ヒトコムの実践的販売員研修

ヒトコム独自のノウハウを生かした先進的な実践研修とグループによる育成制度により「個」ではなく「集団」でスタッフを育成。優秀なスタッフがキャリアアップすることで更なるマーケット拡大にも十分に対応。



## クライアント企業と実践的な教育研修プログラムを共同開発 未経験者を経験者レベルに引き上げる研修は、様々な商材に応用可能

▼ 本社屋内に仮想店舗を設置し、実践的な研修を展開



▶ 「未経験者を経験者に」「よりリアルに、より実践的に」がキーワード



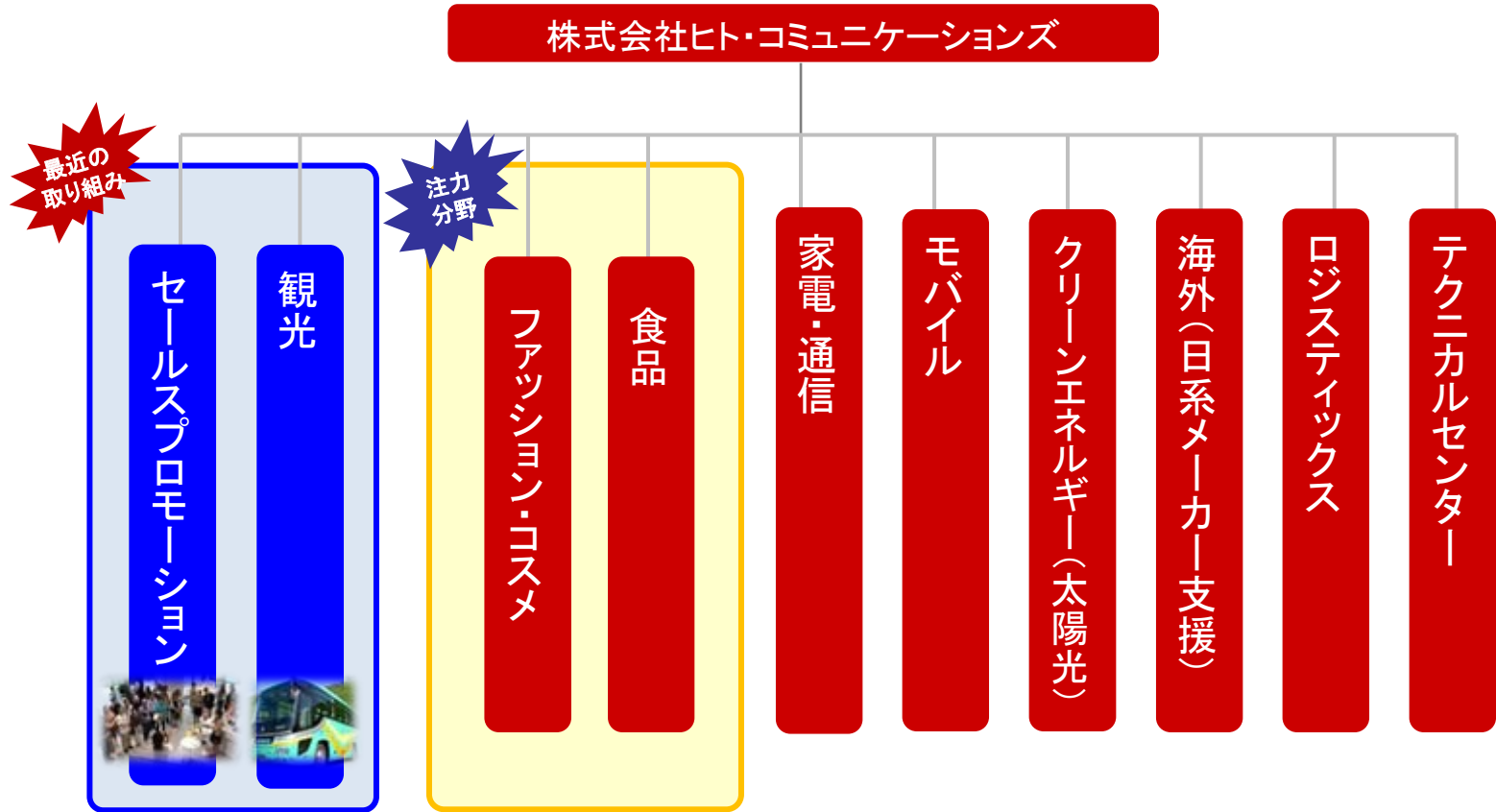
# 今後の成長戦略と展望

---



## ヒトコム の成長戦略

販売、サービス、営業分野における専門アウトソーサーのコングロマリット(集合体)へ

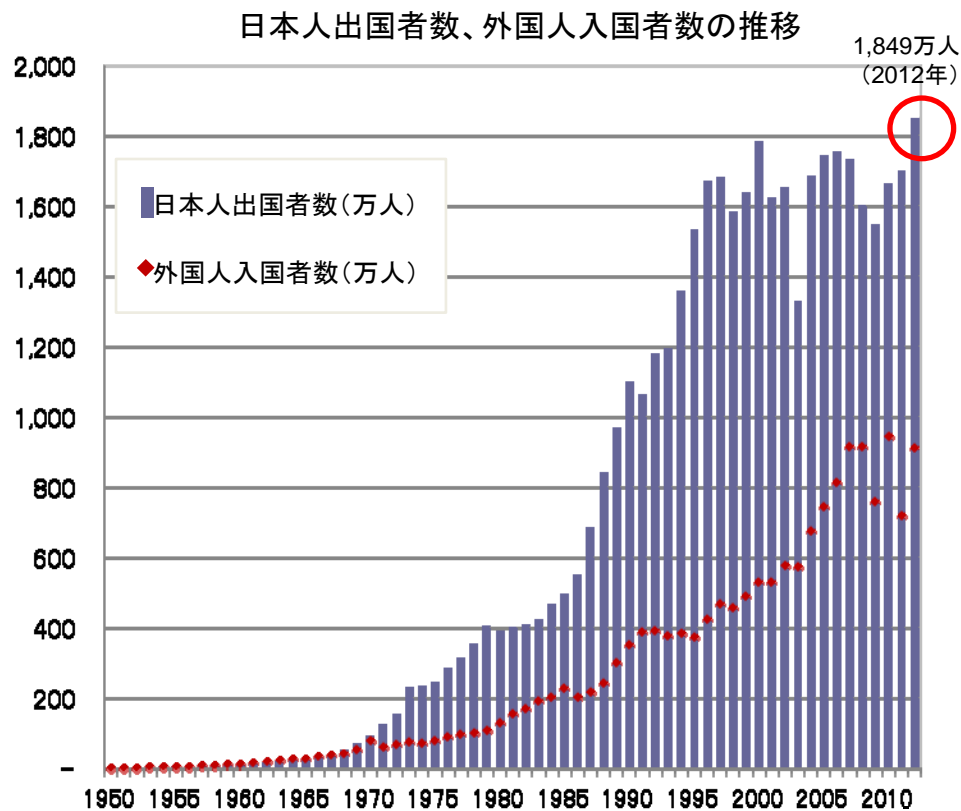
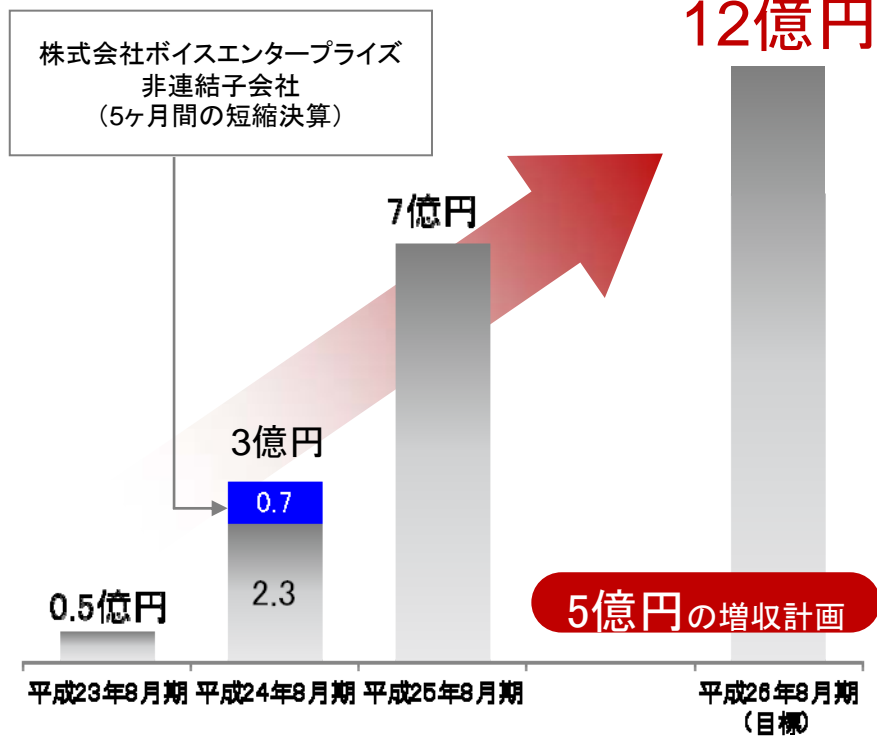


人と人の接点は全てビジネスフィールド  
日本のホスピタリティを世界へ広げる



## 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



出所: 総務省「出入国管理統計 統計表」



## 観光事業の拡大 ② 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

#### M

企業等のミーティング  
企業セミナー



#### I

企業報奨旅行  
研修旅行



#### C

国際会議、学術会議  
首脳会合



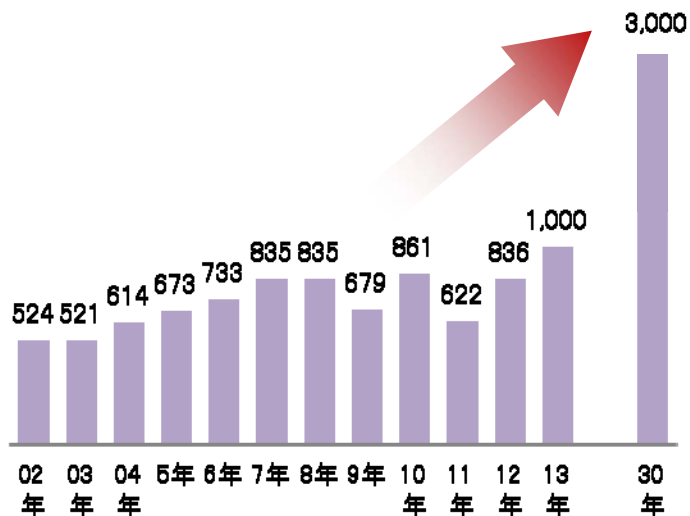
#### E

文化・スポーツイベント  
展示会・見本市



### 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）



### 提供

#### 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 ③ スポーツツーリズム・イベント運営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
- ・ 平成25年12月「野村IR個人投資家フェア」運営サポートを受託 他

### オリンピック委員来日視察のアテンド

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



### スポーツイベントの運営サポート

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



### 個人投資家向けイベントの運営サポート

概要 運営スタッフ等

時期 平成25年12月

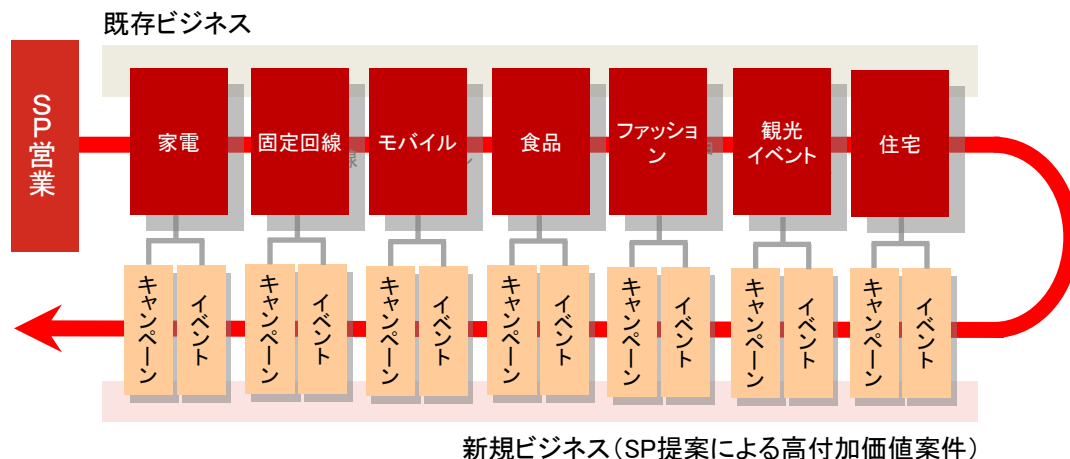
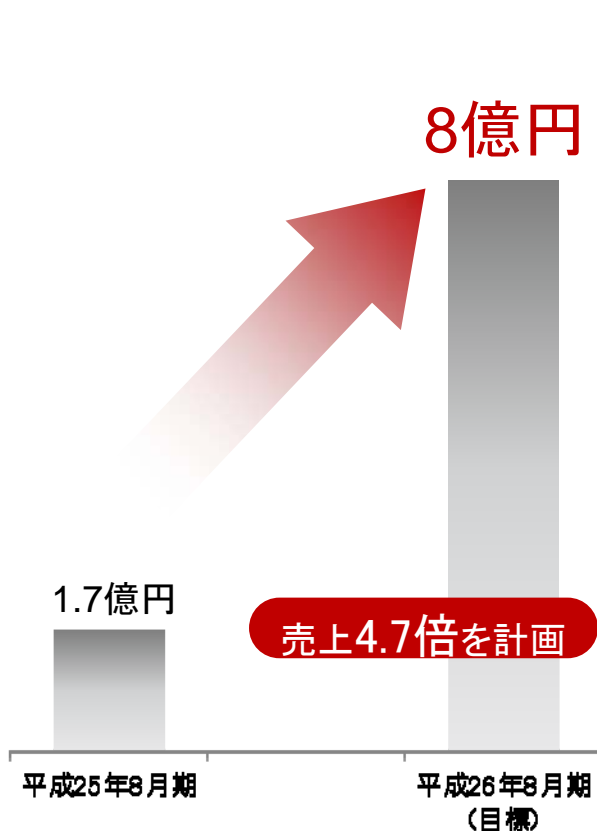






## セールスプロモーション(SP)営業部の取り組み

- ・ 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



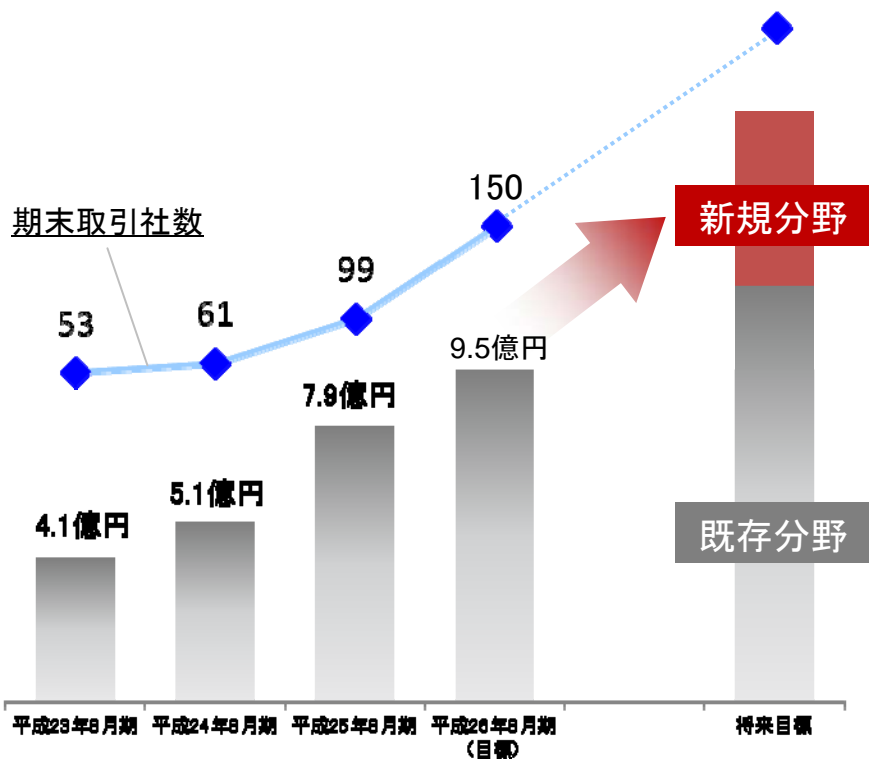
### 新規受注案件

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нда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】

- ・食品、飲料
- ・日用品
- ・ファッション、コスメ
- ・ドラッグ
- ・ペットフード
- ・菓子 他

#### 【フィールド】

- ・スーパーマーケット
- ・ドラッグストア
- ・コンビニエンスストア
- ・ディスカウントストア
- ・量販店
- ・ホームセンター 他

### ヒトコムを強み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



# 販売・サービス・営業分野の 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  
【住所】 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。