



平成25年8月期 決算説明会

2013年10月11日(金)
代表取締役社長 安井豊明
東証第1部 3654

1. 平成25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
各社の営業利益率比較	9
稼働スタッフ数の推移	10
貸借対照表の概要	11
キャッシュ・フロー計算書の概要	12
2. 平成26年8月期 計画と取り組み	… 13
業績計画	14
事業別売上高計画	15
商材別売上高計画	16
配当計画	17
平成26年8月期の取り組み	18-24



1. 平成25年8月期 決算概況

13期連続 増収増益 売上高・営業利益ともに予算達成

売上高

20,309百万円
前年(単体)同期比 107.7%

- ◆ 観光、食品、コスメティック、ファッションを中心にSP提案を絡め新規取引先開拓に注力。人材派遣分野で売上高・取引先が拡大。
- ◆ 既存事業においても、家電分野が白物家電向けを中心に常勤スタッフ需要が回復傾向。商戦期キャンペーンの需要減も底打ちし増収に寄与。

営業利益

1,670百万円
前年(単体)同期比 114.7%

- ◆ 新規分野である観光・ストアサービスを中心に収益が拡大。家電分野においても収益が回復。ブロードバンド分野も堅調に推移したことから、営業利益は前年同期(単体)を上回り予算達成。
- ◆ 東証1部上場による認知度向上により、社員採用費、広告宣伝費等が縮小。前期に本社社屋を取得したことによる地代家賃の削減効果等により営業利益を押し上げた。

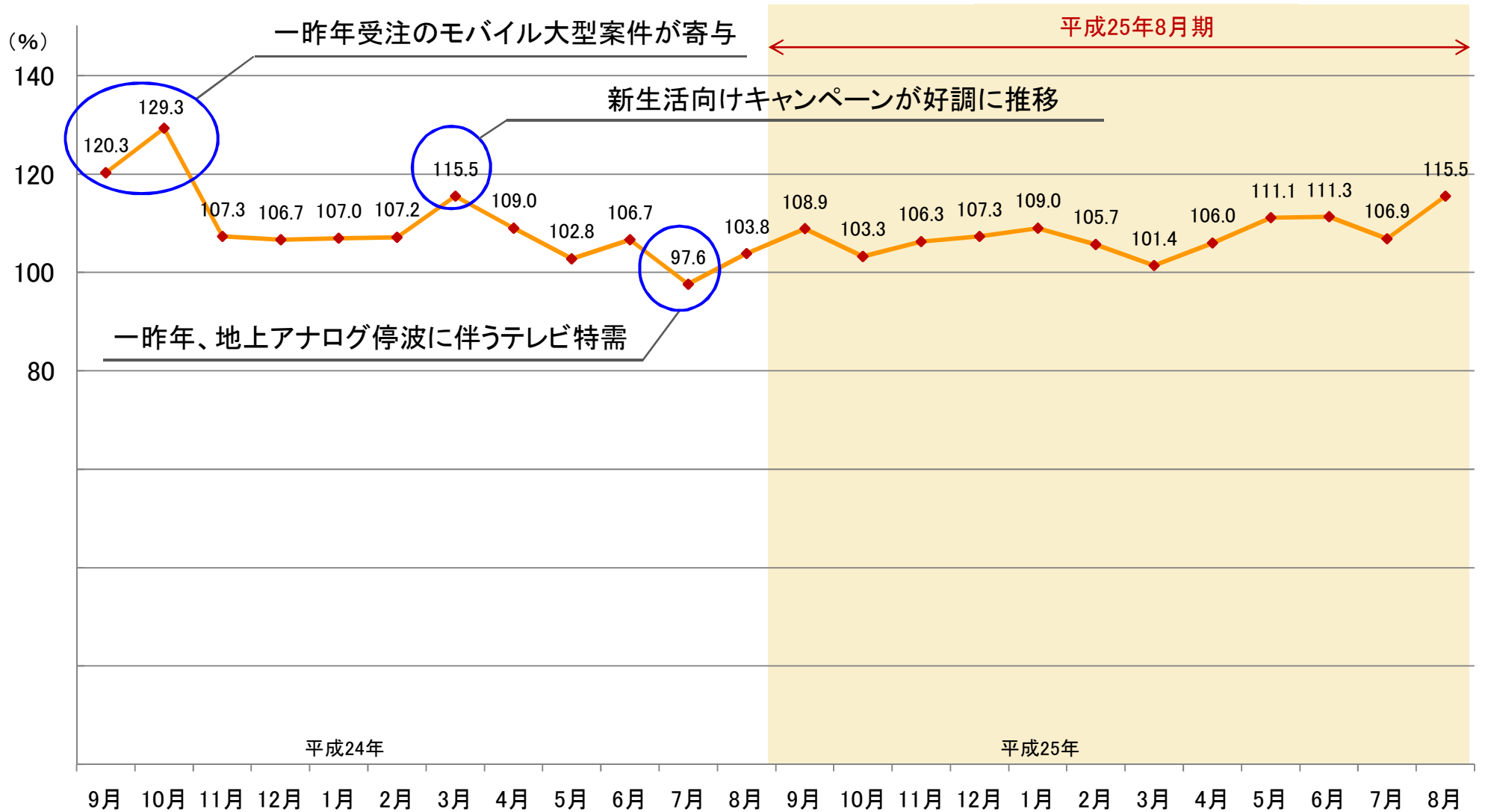
損益計算書の概要

単位：百万円、下段は構成比

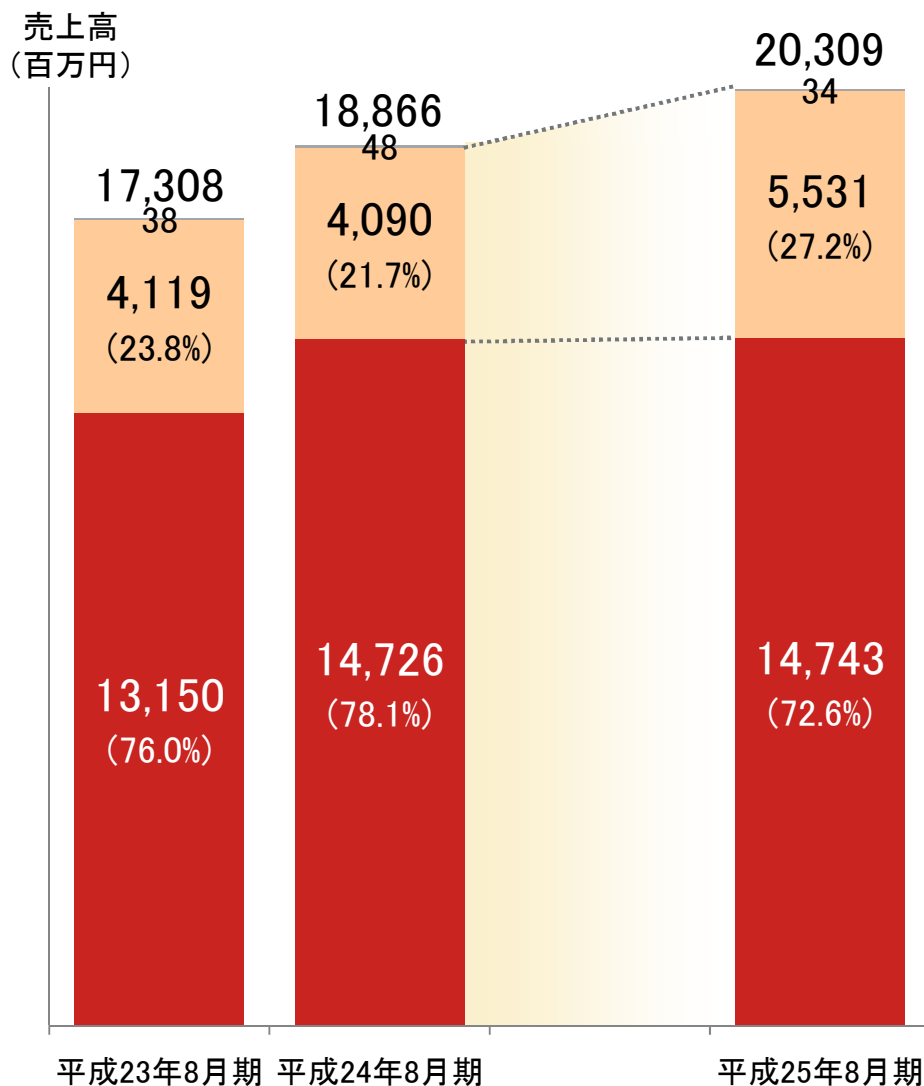
	平成24年8月期 (単体)	平成25年8月期(連結)			
		実績	前年(単体)同期比	当初計画	当初計画比
売上高	18,866 (100.0%)	20,309 (100.0%)	107.7%	20,300 (100.0%)	100.0%
アウトソーシング事業	14,726 (78.1%)	14,743 (72.6%)	100.1%	15,892 (78.3%)	92.8%
人材派遣事業	4,090 (21.7%)	5,531 (27.2%)	135.2%	4,357 (21.5%)	126.9%
その他の事業	48 (0.3%)	34 (0.2%)	71.0%	50 (0.2%)	69.1%
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。

月次売上の動向



事業別売上高



アウトソーシング事業 ↗ 前年同期比 **+0.1%**

- ・ 全国展開の家電量販店を対象とした光回線・ISP獲得事務局案件を受注
- ・ 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
- ・ 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

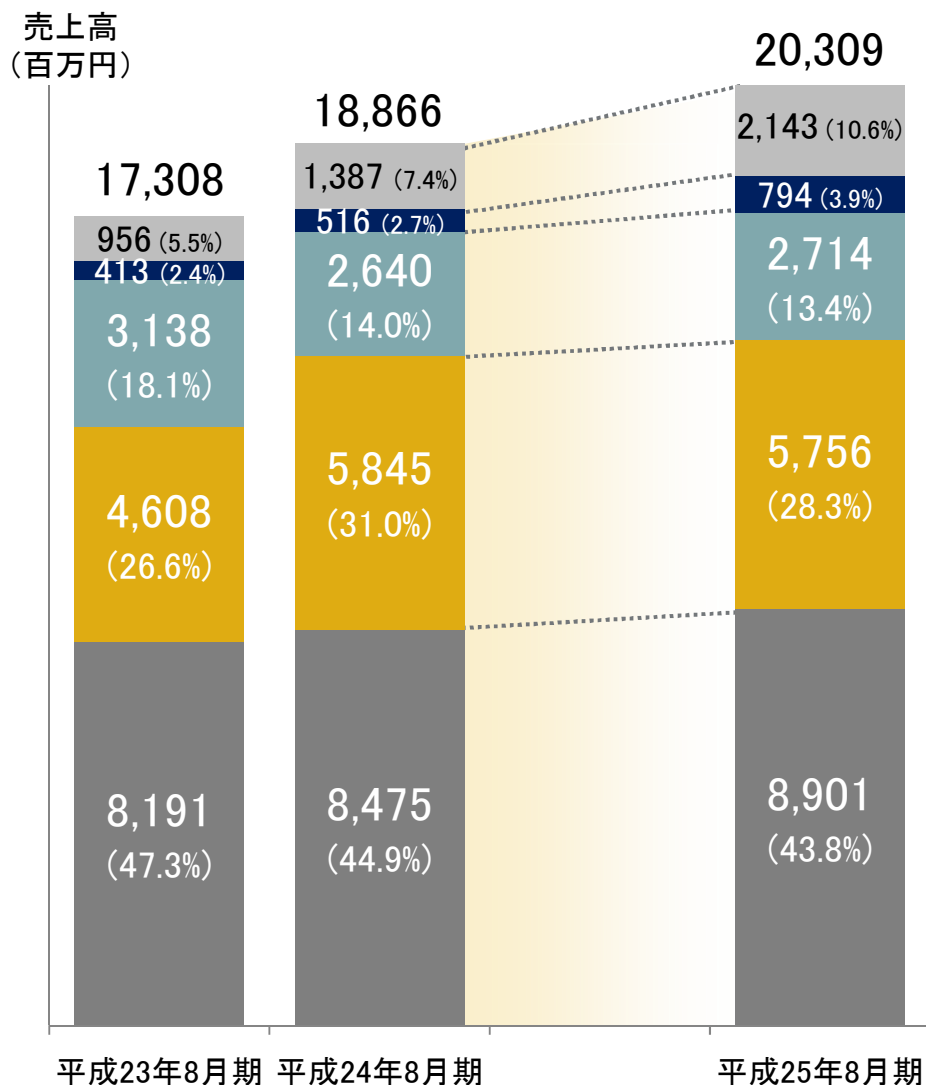
人材派遣事業 ↑ 前年同期比 **+35.2%**

- ・ 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 **-29.0%**

- ・ 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



モバイル

前年同期比 **-1.5%**

- ・ 前期受注の販売受託事務局案件が通期寄与
- ・ 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 **+2.8%**

- ・ 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の需要減も底打ちし増加

ブロードバンド

前年同期比 **+5.0%**

- ・ 全国展開の家電量販店を対象とした光回線・ISP獲得事務局を受注
- ・ 北海道エリア家電量販店チャンネルにおける光回線獲得事務局を受注
- ・ 東北エリア家電量販店チャンネルにおけるISP獲得事務局を受注

ストアサービス

前年同期比 **+53.8%**

- ・ 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

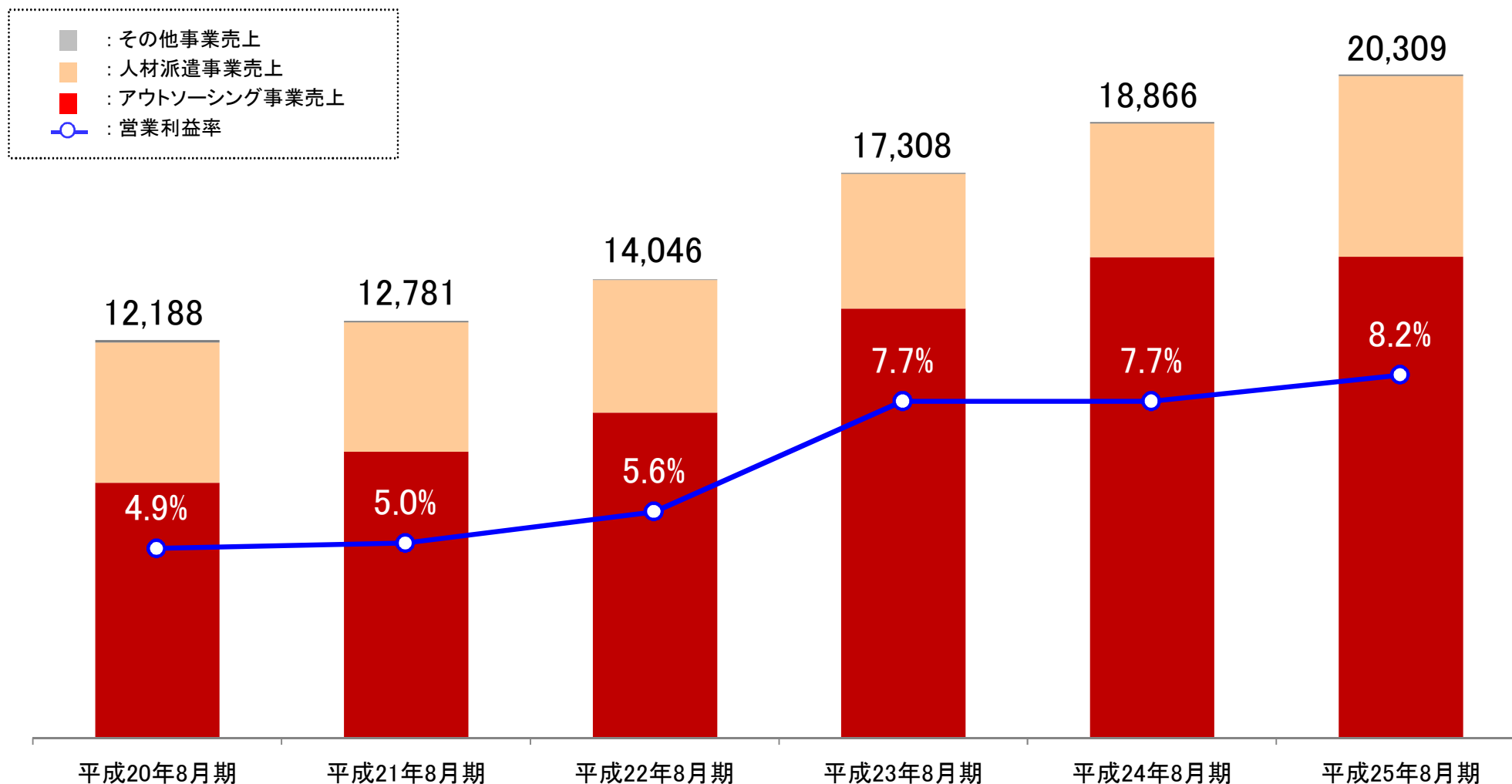
前年同期比 **+54.5%**

- ・ 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
- ・ 大手通信キャリア向けコールセンターの案件を受注

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

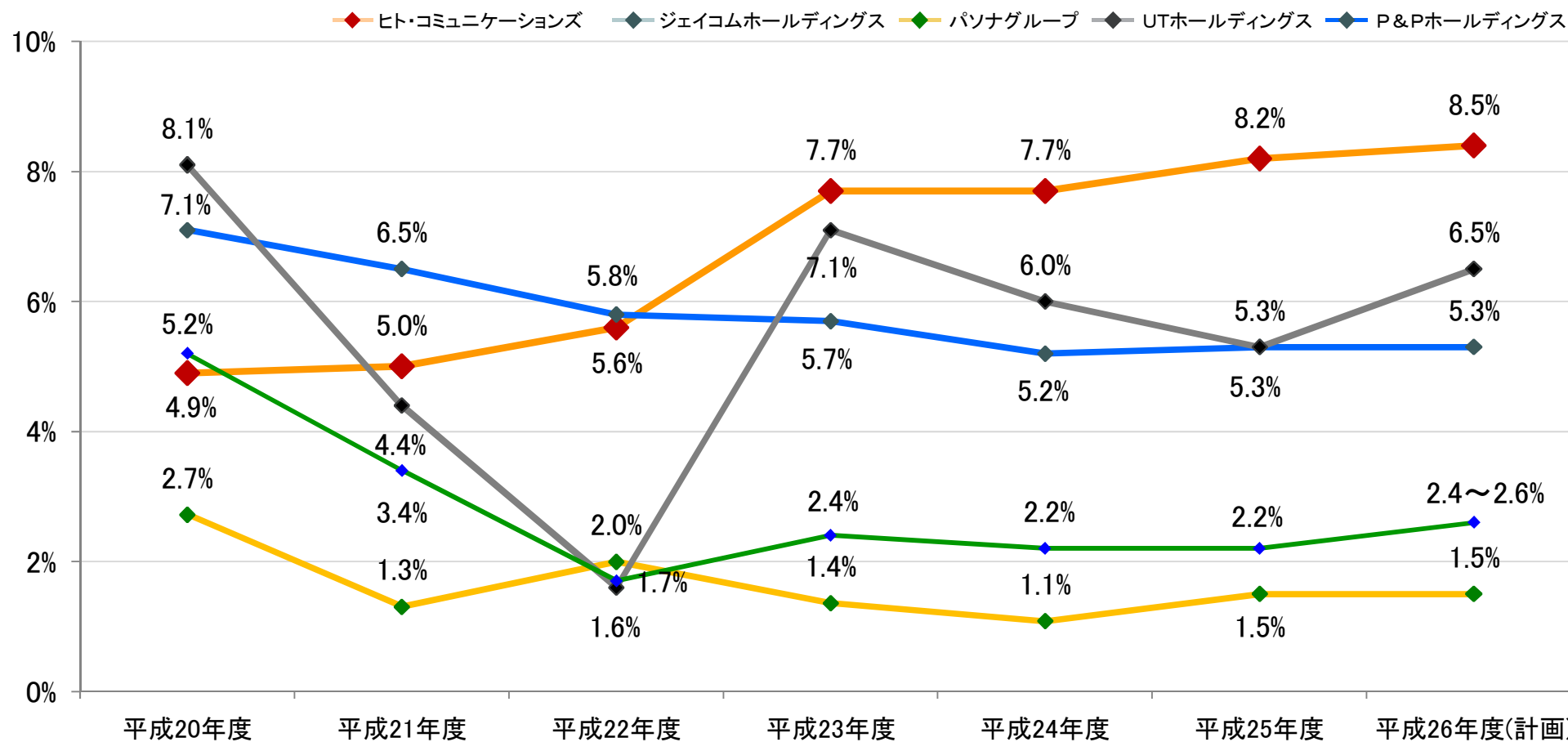
(単位:百万円)



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

各社の営業利益率比較

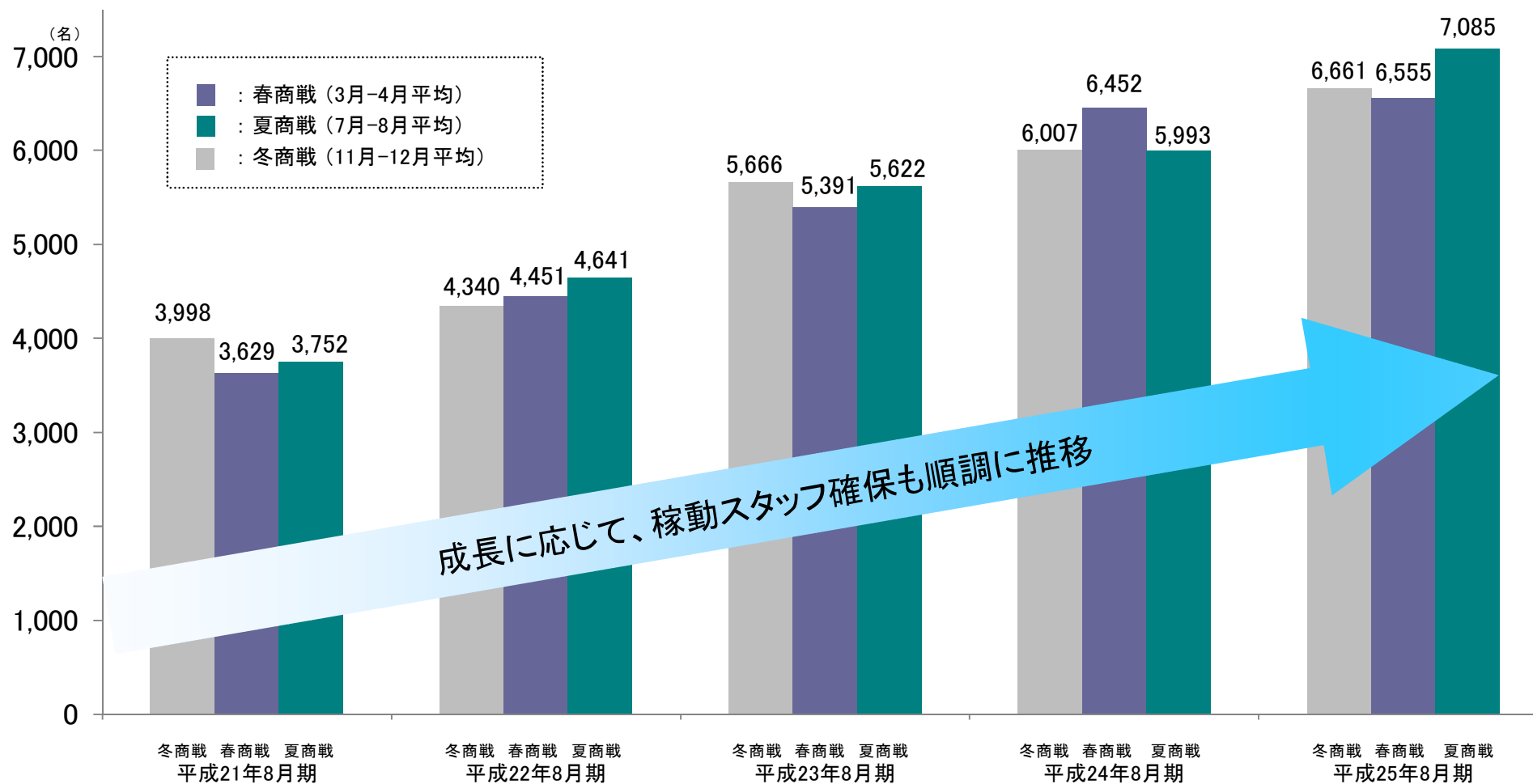


出所) 各社開示資料より抜粋

稼働スタッフ数の推移

夏商戦も稼働スタッフ数は過去最高を記録。9月も堅調に推移

稼働スタッフ数の推移



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。

キャッシュ・フロー計算書の概要

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。



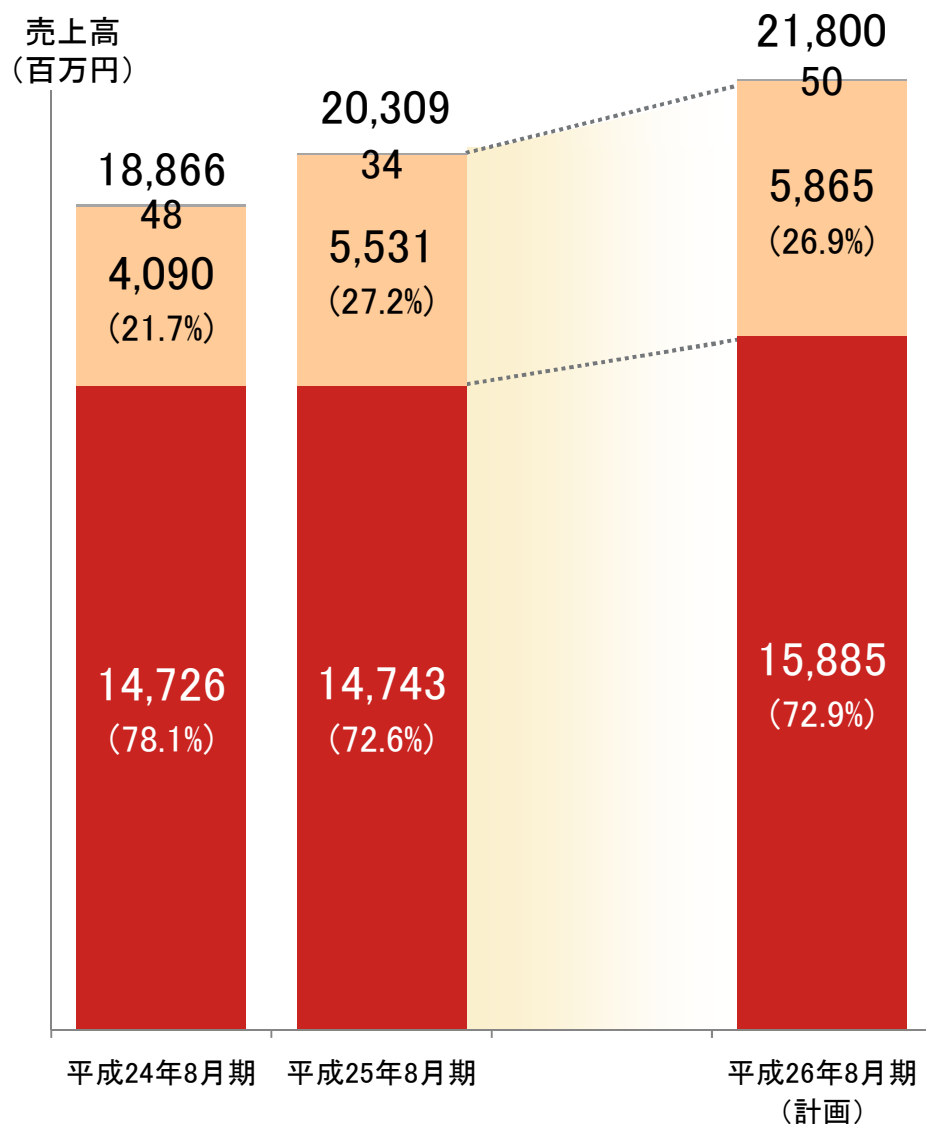
2. 平成26年8月期 計画と取り組み

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 (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%

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

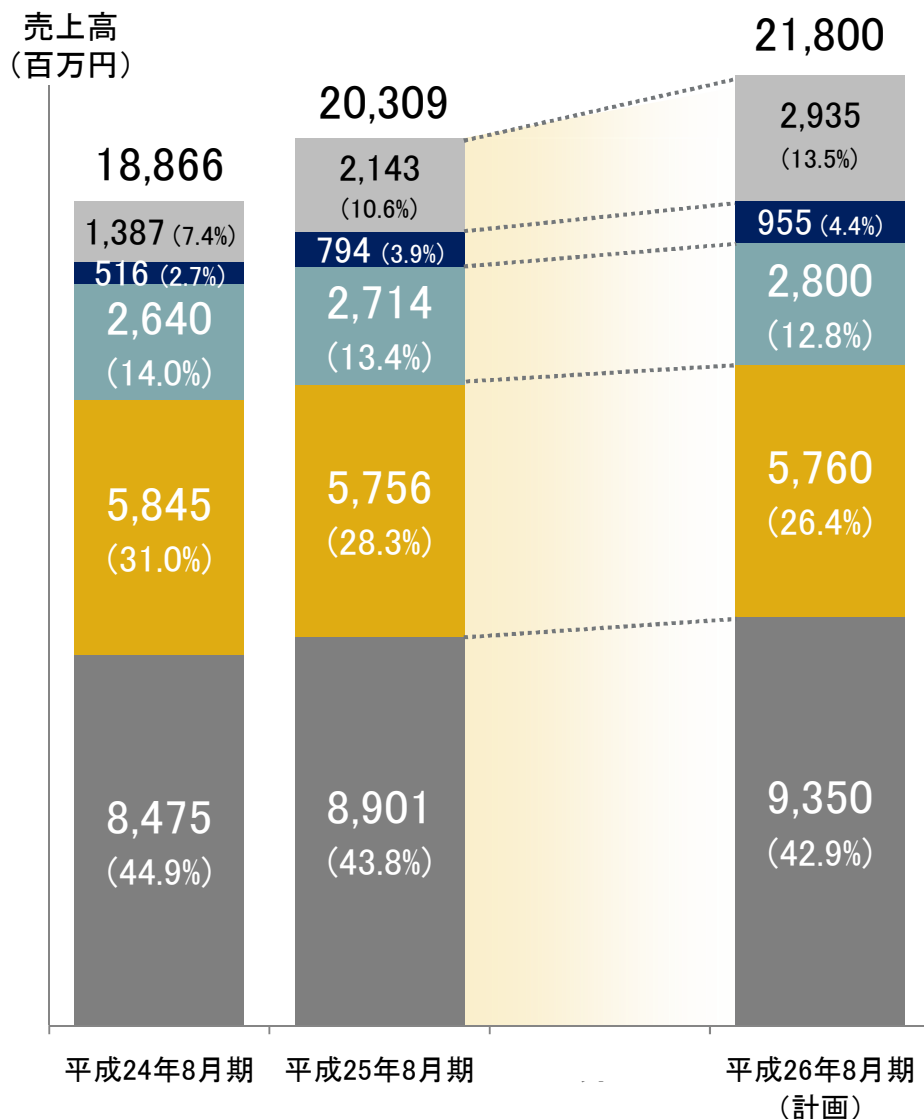
人材派遣事業 ↗ 前年同期比 **+6.0%**

- ・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

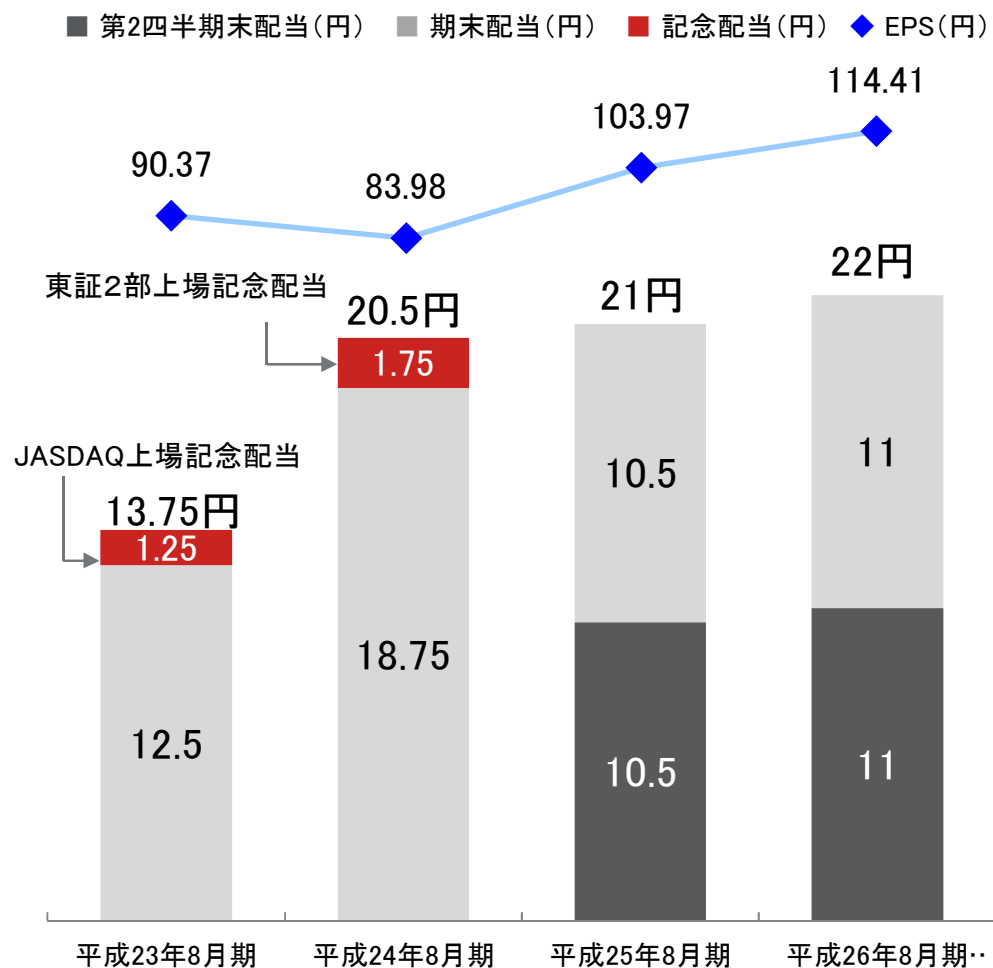
その他

↑ 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。

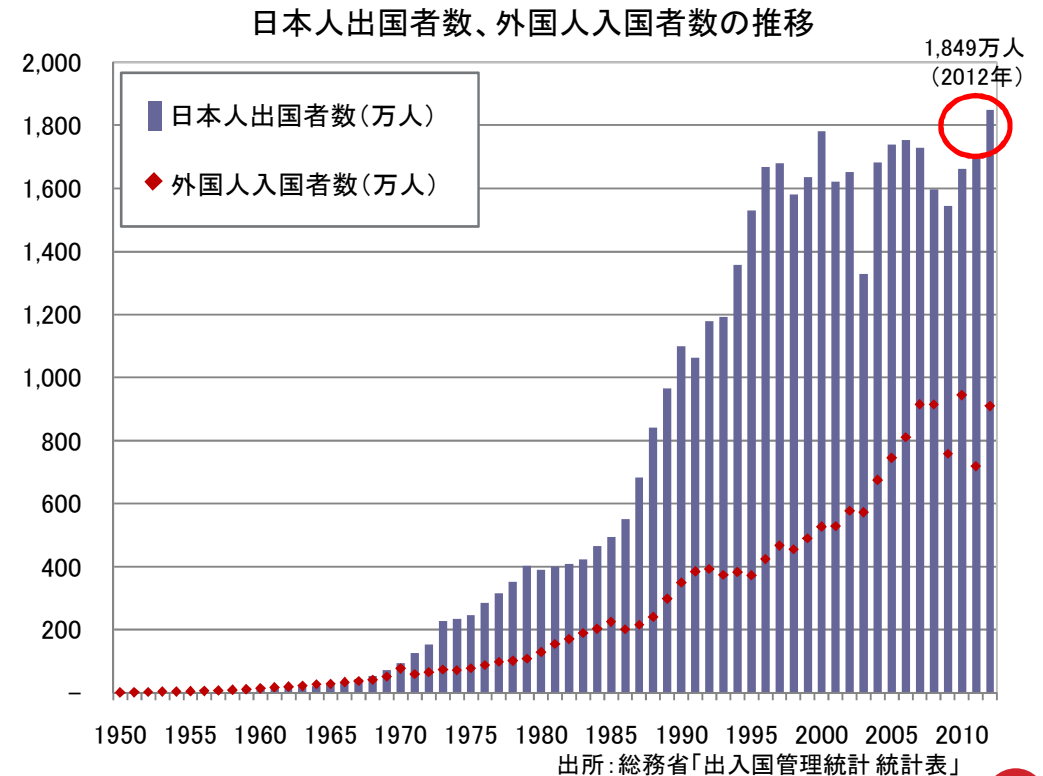
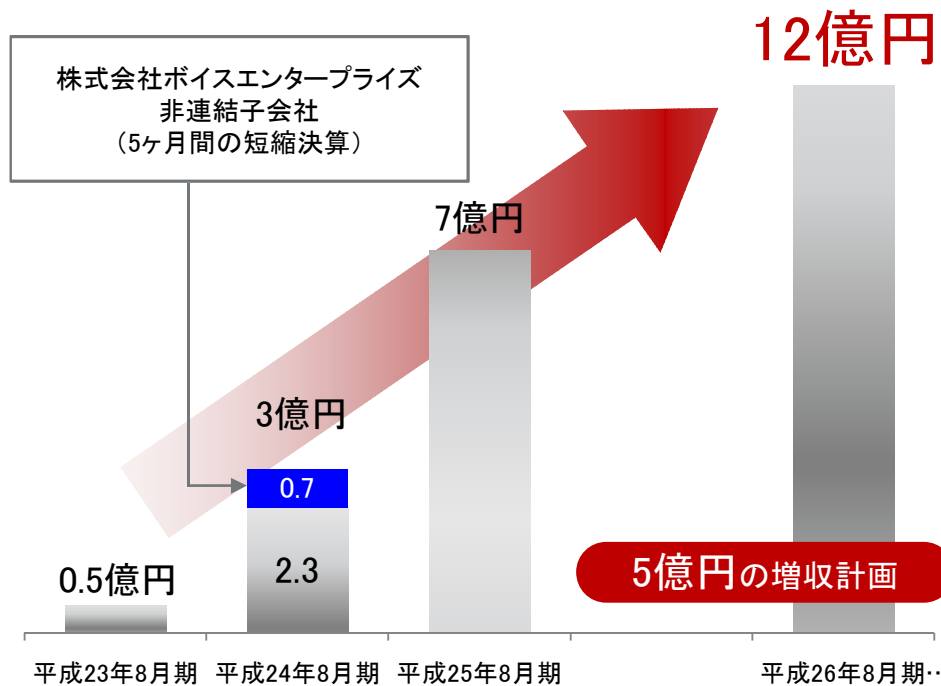


平成23年8月期	期末配当金 13.75円
平成24年8月期	期末配当金 20.5円
平成25年8月期	第2四半期末配当 10.5円 期末配当金 10.5円
平成26年8月期 (予想)	第2四半期末配当 11.0円 期末配当金 11.0円

※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

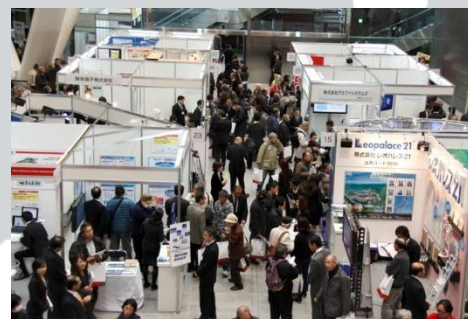
各種試験運営



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

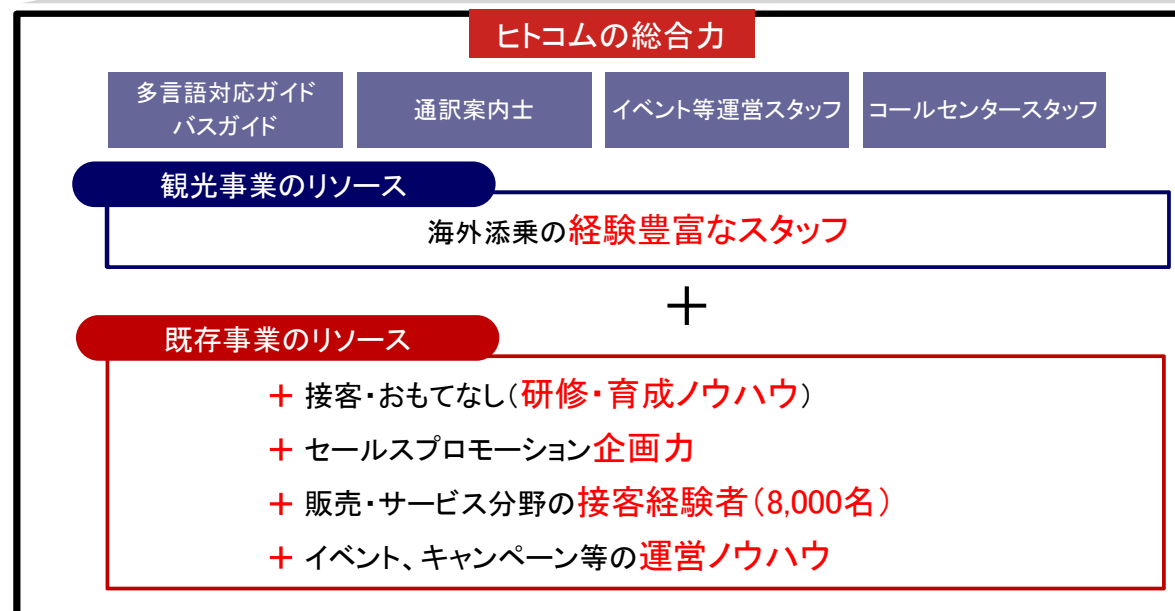
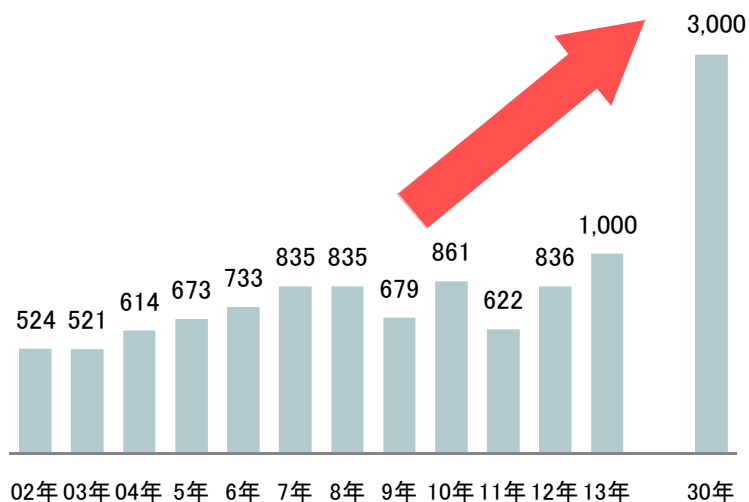
MICEの誘致・開催



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)



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

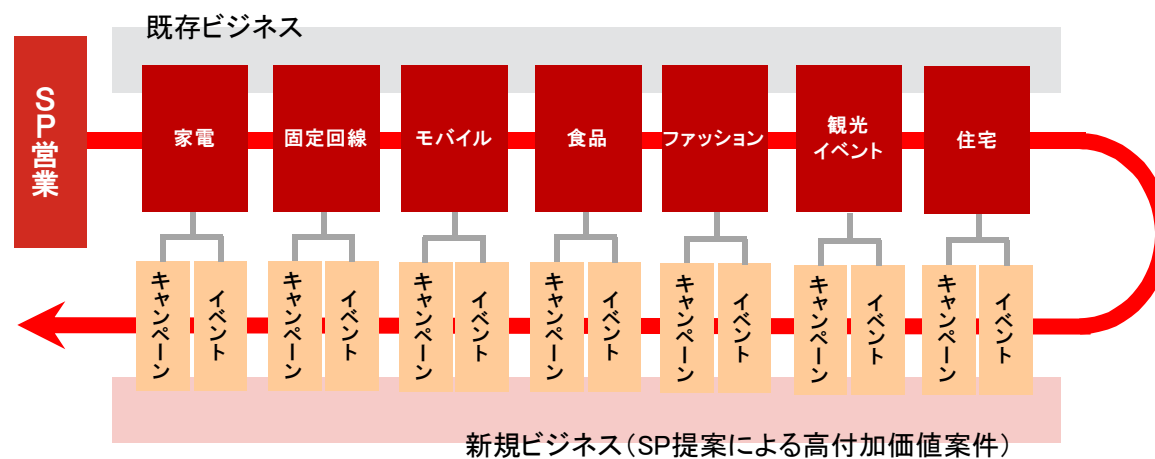


受託内容

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

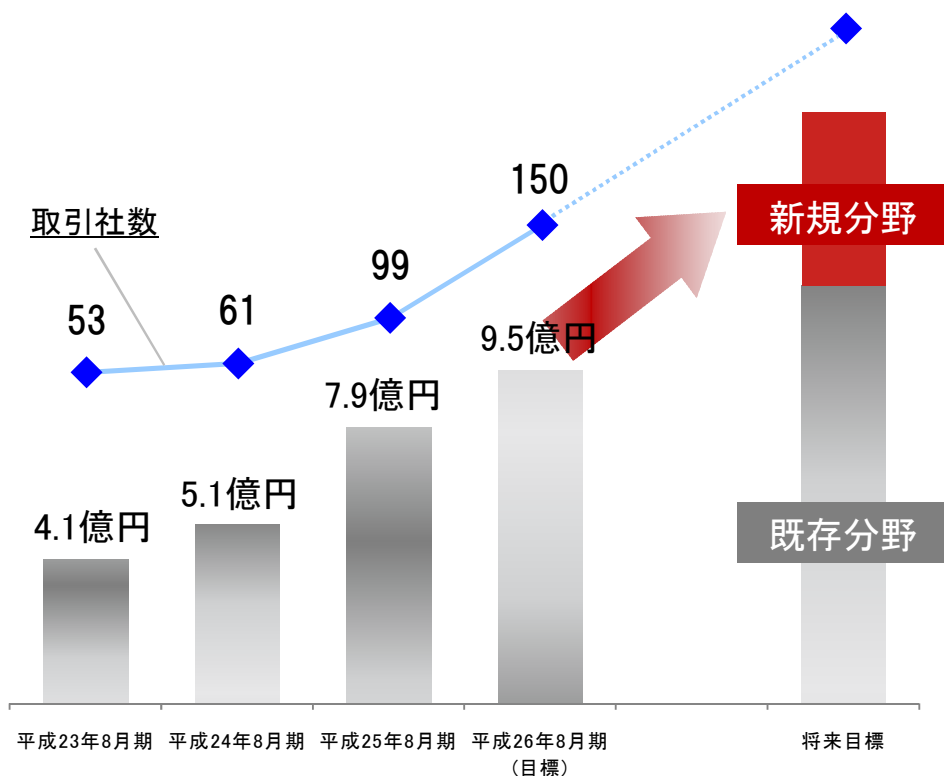


新規受注案件

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ン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

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。