



平成25年8月期 第3四半期

# 決算説明 補足資料

2013年7月8日(月)

東京証券取引所 第2部 3654

<b>1. 平成25年8月期 第3四半期決算概況</b>	<b>・・・ 2</b>
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
<b>2. 平成25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25年8月期の取り組み	17-23



# 1. 平成25年8月期 第3四半期決算概況

---

## 売上高

14,998百万円

前年(単体)同期比 106.4%

- ◆ 高いスマートフォン・高速無線LAN需要を背景に、モバイル分野が好調に推移。ストアサービスや新規事業である観光事業等が好調に推移し増収となった。
- ◆ 地上アナログ放送終了(H23年7月)を受け、テレビ販売を中心に影響を受けていた家電分野の常勤販売員の需要が復調。
- ◆ 新たな成長の柱としてセールスプロモーション提案の強化、ストアサービス分野、コールセンター他分野の営業強化に注力

## 営業利益

1,358百万円

前年(単体)同期比 115.7%

- ◆ 粗利率については、家電分野において高粗利キャンペーンが伸び悩み影響を受けるも、白物家電を中心に常勤スタッフ需要の回復によりカバー。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(単体)を上回る。
- ◆ 東証2部上場による認知度向上により、スタッフ募集費、社員採用費、広告宣伝費等が減少。本社購入による地代家賃の削減効果と併せて、営業利益は前年同四半期(単体)を大きく上回る。

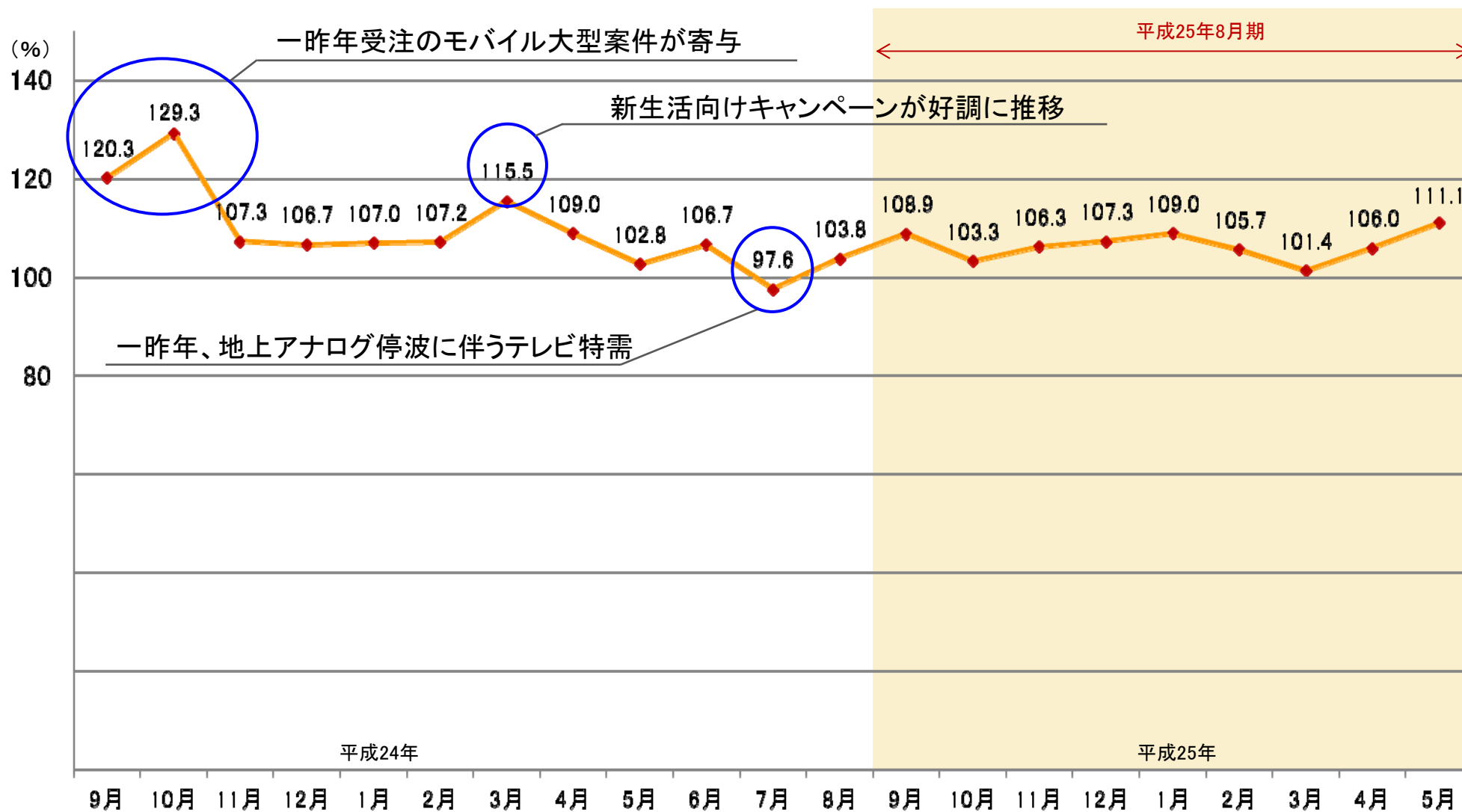
# 損益計算書の概要

単位:百万円、下段は構成比

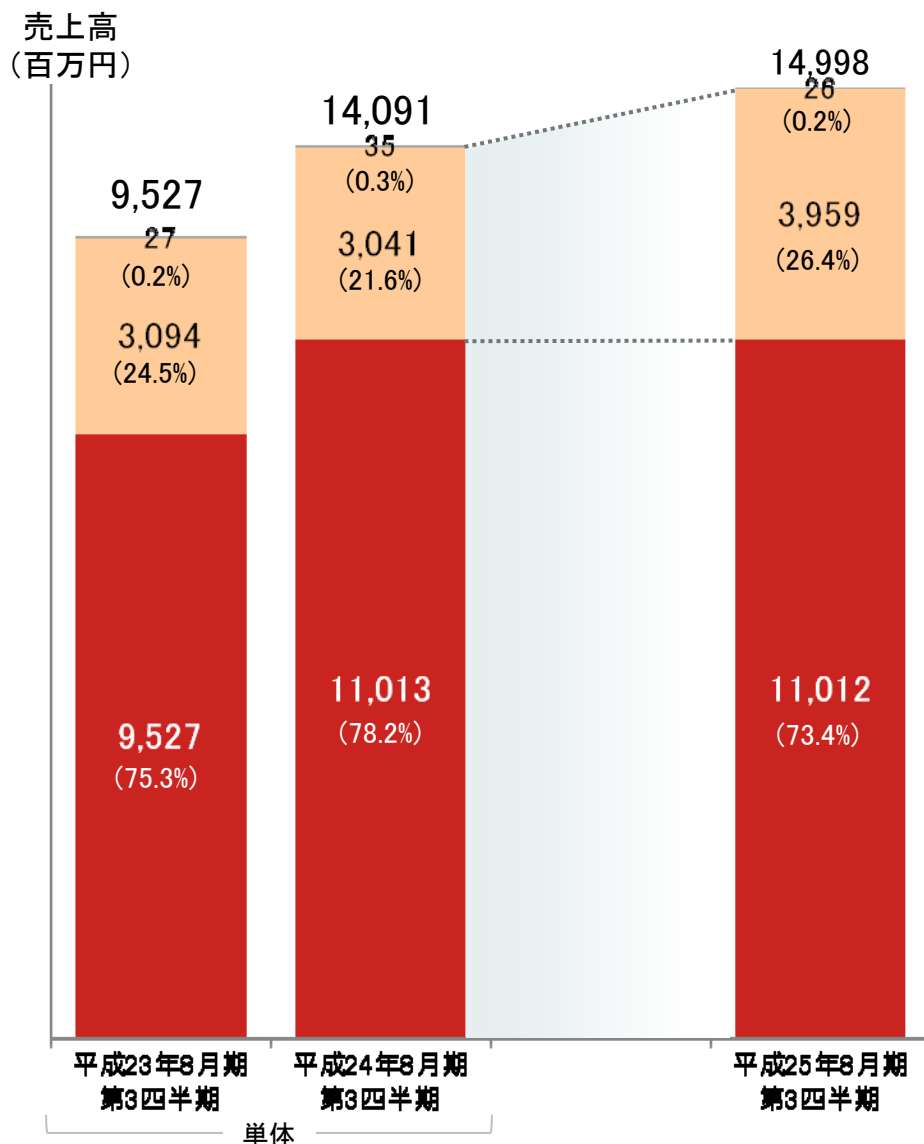
	平成24年8月期 第3四半期実績(単体)	平成25年8月期 第3四半期(連結)		
		実績	前年(単体)同期比	前年(単体)増減
売上高	14,091 (100.0%)	14,998 (100.0%)	106.4%	+ 907
アウトソーシング事業	11,013 (78.3%)	11,012 (73.4%)	100.0%	▲0
人材派遣事業	3,041 (21.6%)	3,959 (26.4%)	130.2%	+ 917
その他の事業	35 (0.3%)	26 (0.2%)	72.9%	▲9
売上総利益	3,233 (23.0%)	3,425 (22.8%)	105.9%	+ 191
営業利益	1,174 (8.3%)	1,358 (9.1%)	115.7%	+ 184
経常利益	1,169 (8.3%)	1,363 (9.1%)	116.6%	+ 194
四半期純利益	605 (4.3%)	740 (4.9%)	122.3%	+ 135

※ 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3Q(単体)比較 +0.0%

- ・販売受託事務局契約が人材派遣契約への変更による売上減少
- ・全国展開の家電量販店を対象とした販売受託事務局の案件を受注
- ・関東・東海・関西地域における営業アウトソーシング案件を新規受注

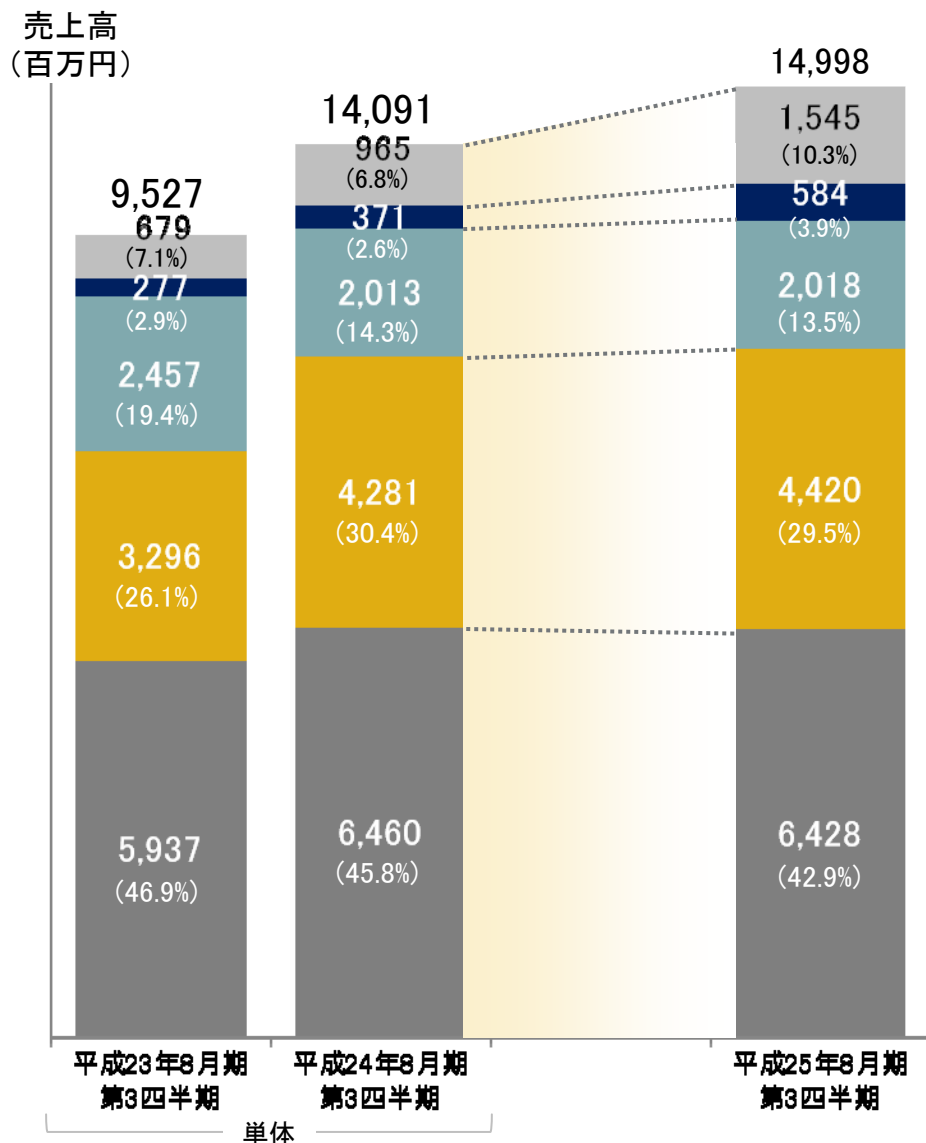
## 人材派遣事業 ↗ 前年3Q(単体)比較 +30.2%

- ・ファッション・コスメティック販売の人材派遣の案件の受注が増加
- ・生鮮技師の人材派遣の案件の受注も増加
- ・昨年9月に連結子会社化した(株)ボイスエンタープライズの売上増

## その他 ↘ 前年3Q(単体)比較 ▲27.1%

- ・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



## モバイル

↑ 前年3Q(単体)比較 **+3.3%**

- ・量販店での次世代高速無線通信の加入促進案件が規模拡大
- ・販売受託事務局の契約の人材派遣契約への変更による売上減

## 家電

↑ 前年3Q(単体)比較 **+0.3%**

- ・総合家電メーカーからの商戦期キャンペーン案件、人材派遣が増加
- ・デジタル家電の販売を中心にキャンペーン案件を受注

## ブロードバンド

↓ 前年3Q(単体)比較 **-0.5%**

- ・固定通信回線の回線契約の獲得実績が鈍化
- ・全国展開の家電量販店を対象とした販売受託事務局の案件を受注

## ストアサービス

↑ 前年3Q(単体)比較 **+57.5%**

- ・ファッション・コスメティック・食品販売等の受注が増加
- ・大手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、太陽光発電機器の案件が堅調

## その他

↑ 前年3Q(単体)比較 **+60.1%**

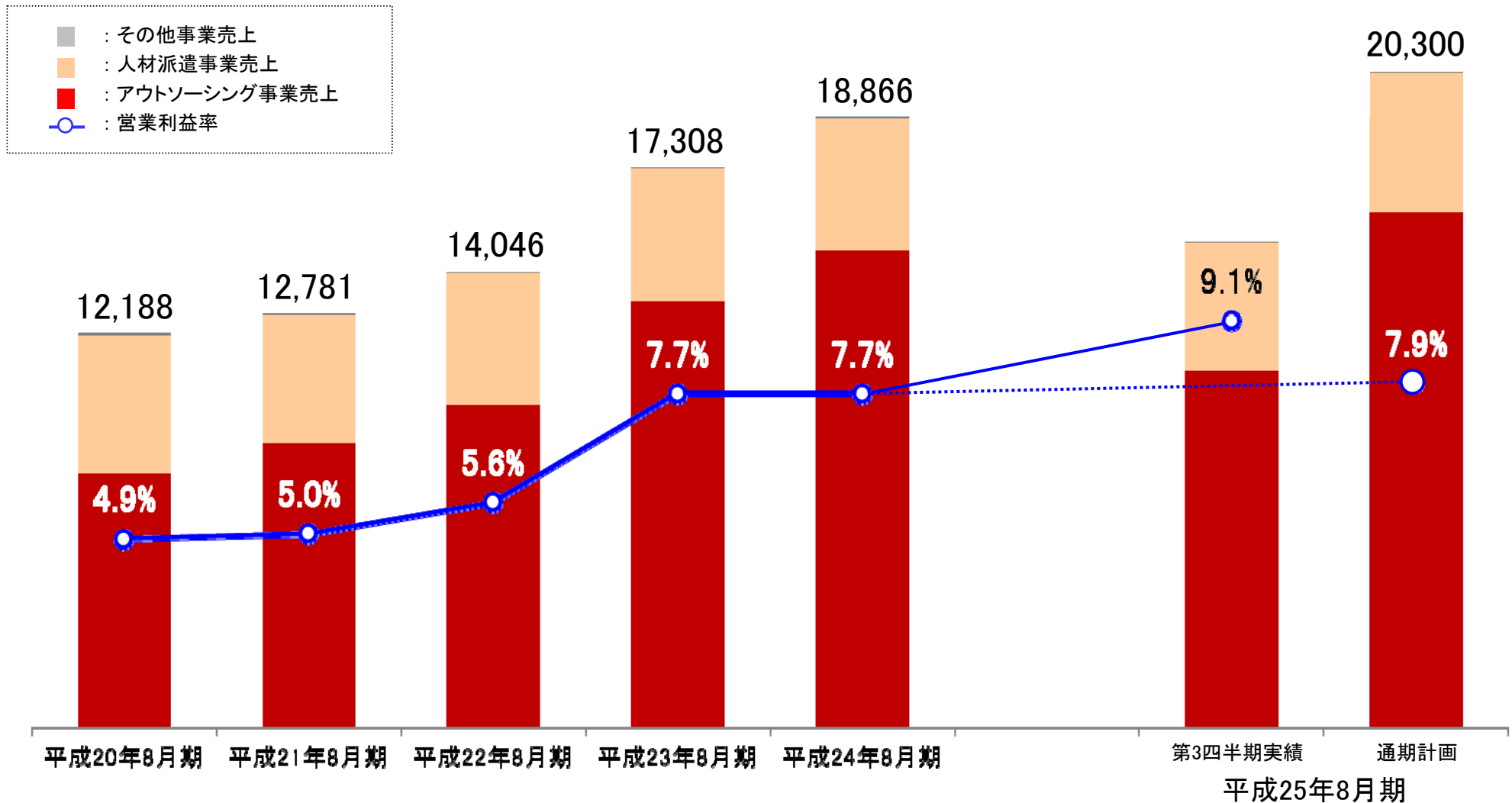
- ・平成24年9月より、(株)ボイスエンタープライズを連結子会社化
- ・関東・東海・関西地域における営業アウトソーシングの案件を受注



# 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強み

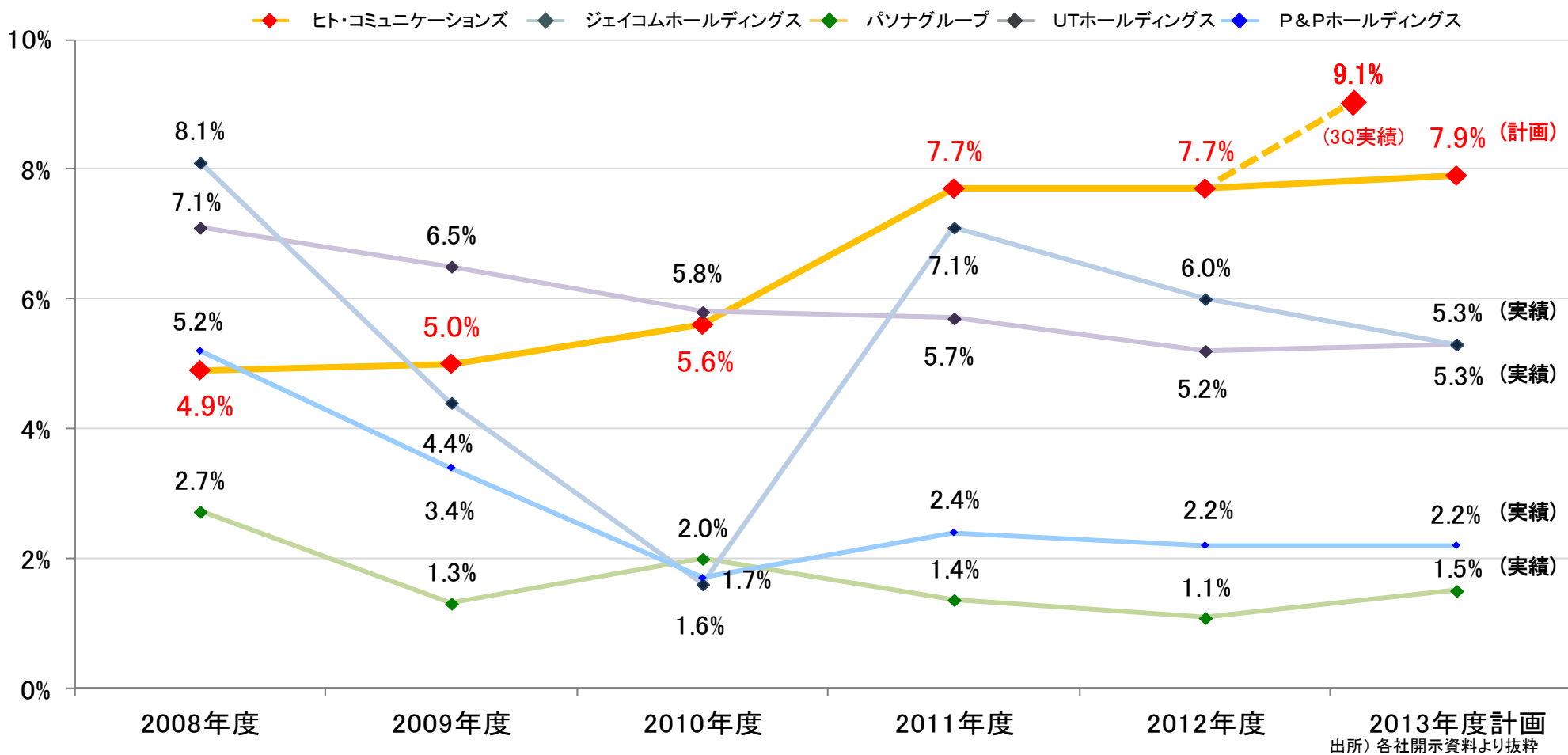
(単位:百万円)



# 各社の営業利益比較

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

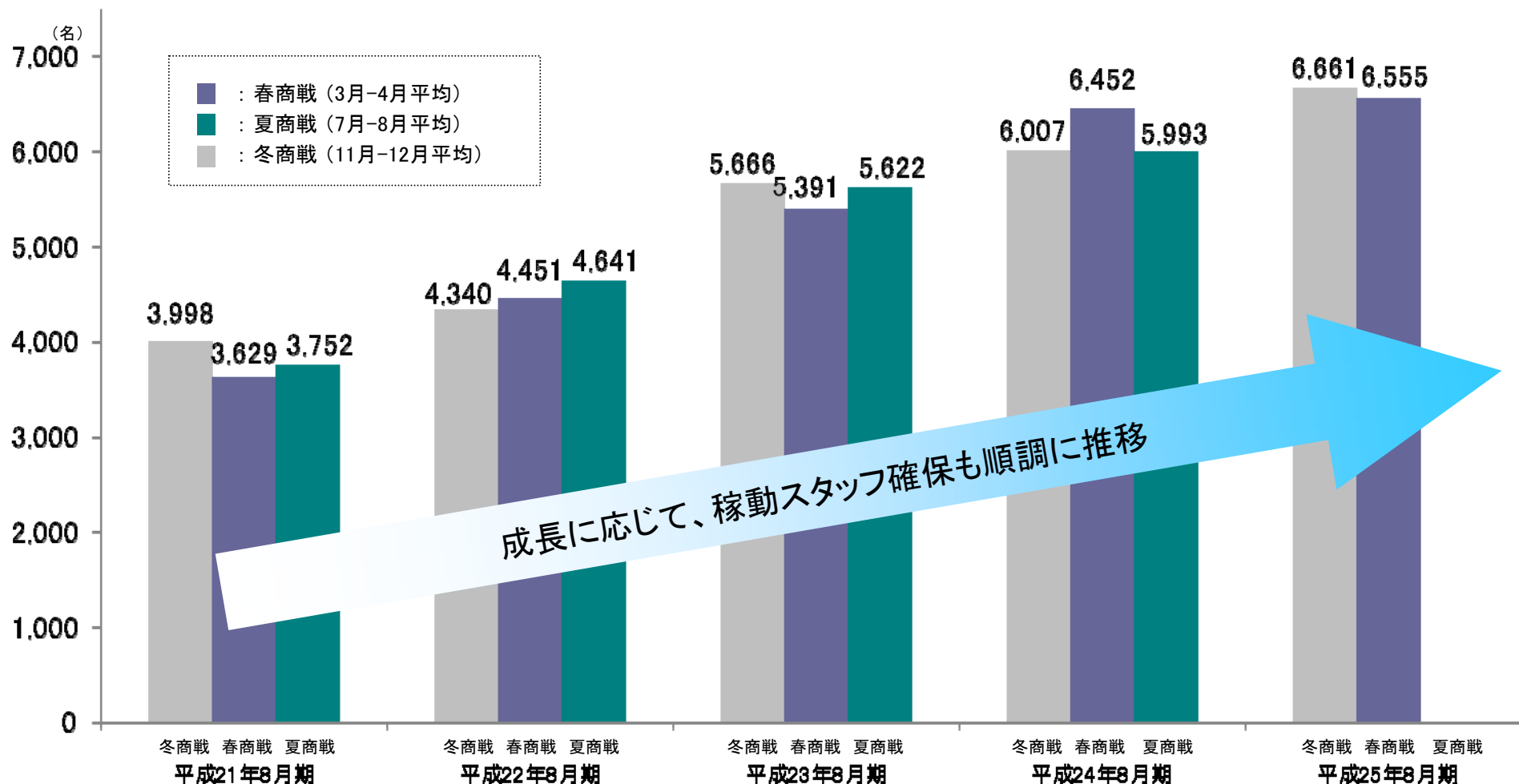
## 各社の営業利益率比較



# 稼働スタッフ数の推移

冬商戦で稼働スタッフ数は過去最高を記録。春商戦も堅調に推移

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 第3四半期末(連結)		増減要因
			期末(単体)増減	
流動資産	4,009 (61.0%)	4,546 (67.3%)	537	現金及び預金 +483百万円
固定資産	2,565 (39.0%)	2,212 (32.7%)	▲353	投資有価証券 ▲302百万円
資産合計	6,574 (100.0%)	6,758 (100.0%)	184	
流動負債	2,297 (34.9%)	2,014 (29.8%)	▲283	短期借入金 ▲350百万円
固定負債	82 (1.3%)	89 (1.3%)	7	
負債合計	2,379 (36.2%)	2,104 (31.1%)	▲275	
純資産合計 (自己資本比率)	4,194 (63.8%)	4,654 (68.8%)	460	利益剰余金 +460百万円
負債純資産合計	6,574 (100.0%)	6,758 (100.0%)	184	

※ 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25年8月期 計画と取り組み

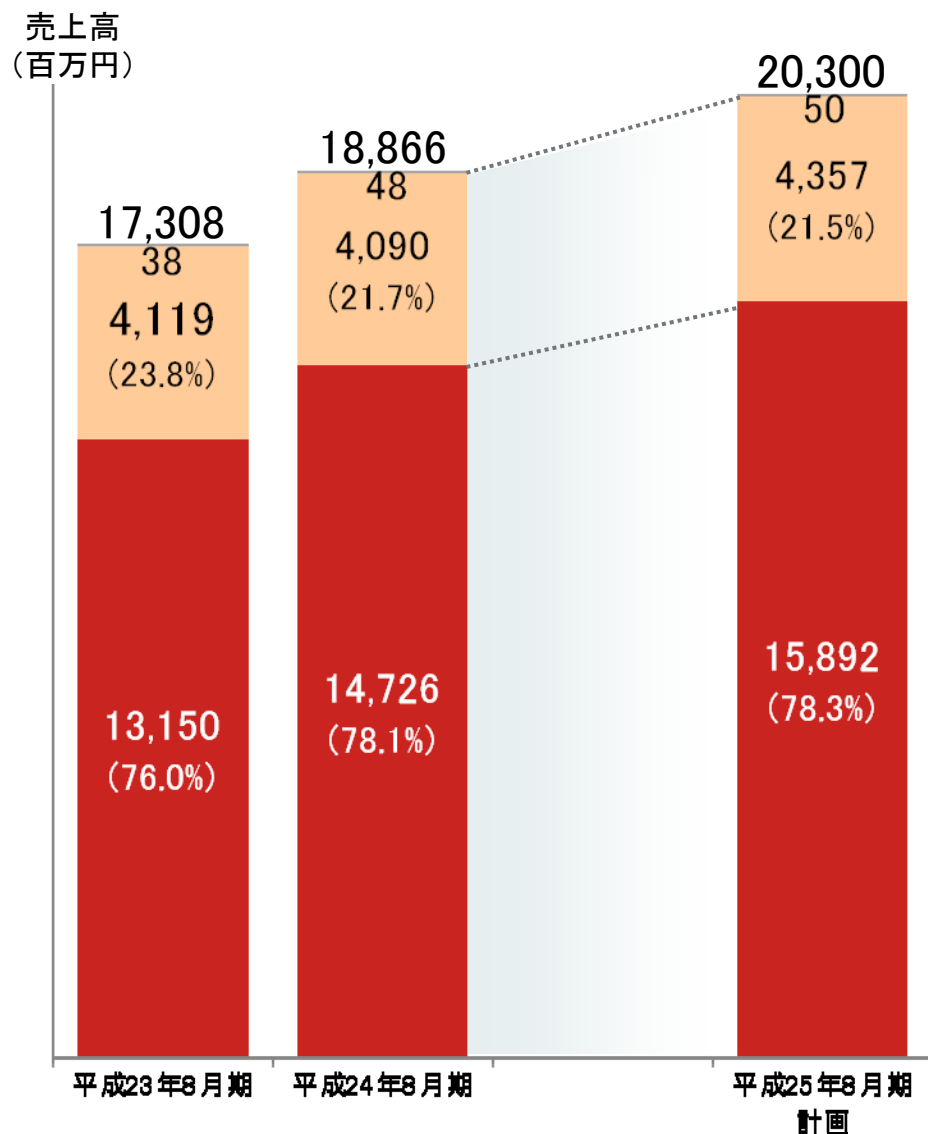
---

# 平成25年8月期の計画

単位:百万円、下段は構成比

	平成24年8月期 通期実績	平成25年8月期計画			
		第2四半期計画	前年同期比	通期計画	前年同期比
売上高	18,866 (100.0%)	9,900 (100.0%)	107.4%	20,300 (100.0%)	107.6%
アウトソーシング事業	14,726 (78.1%)	7,751 (78.3%)	107.7%	15,892 (78.3%)	107.9%
人材派遣事業	4,090 (21.7%)	2,129 (21.5%)	107.3%	4,357 (21.5%)	106.5%
その他	48 (0.3%)	19 (0.2%)	60.9%	50 (0.2%)	102.9%
売上総利益	4,303 (22.8%)	2,225 (22.5%)	102.2%	4,550 (22.4%)	105.7%
営業利益	1,455 (7.7%)	814 (8.2%)	101.2%	1,601 (7.9%)	110.0%
経常利益	1,456 (7.7%)	818 (8.3%)	101.5%	1,616 (8.0%)	110.9%
当期純利益	751 (4.0%)	418 (4.2%)	101.4%	830 (4.1%)	110.4%

# 事業別売上高計画



## アウトソーシング事業 前年同期比 +7.9%

- ・スマートフォン、高速無線通信(LTE)等の請負提案の推進
- ・ブロードバンドでの西日本エリアにおける販売受託事務局の拡大
- ・営業アウトソーシングニーズの取り込み

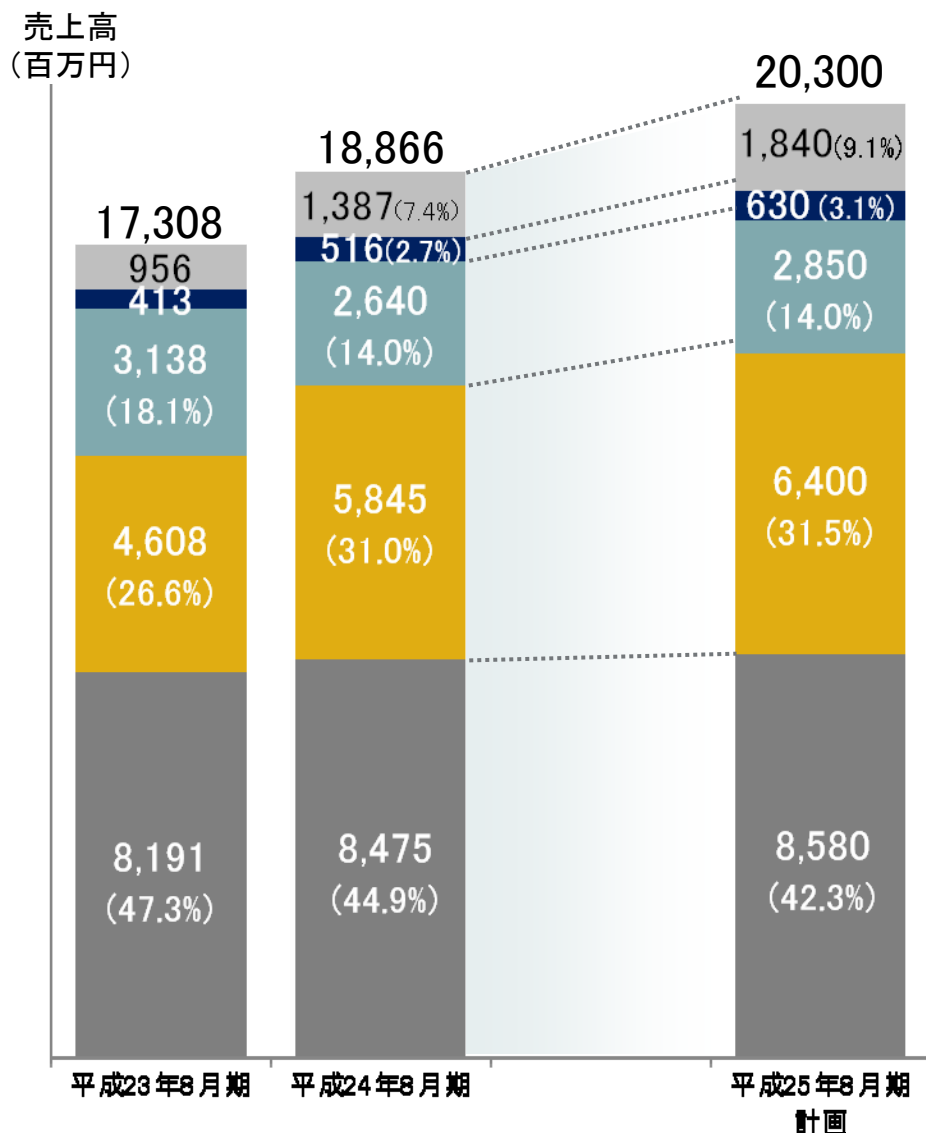
## 人材派遣事業 前年同期比 +6.5%

- ・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 +2.9%

- ・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 **+9.5%**

- ・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 **+7.9%**

- ・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
- ・新OS(Windows8)の発売に伴うPC関連需要の取り込み
- ・オール電化・エコ家電の需要拡大に伴う取扱商材の拡大

## ブロードバンド

↗ 前年同期比 **+1.2%**

- ・既存販売受託事務局の実績向上を図り、受託エリアの拡大に注力
- ・西日本エリアにおける販売受託事務局の獲得・拡大

## ストアサービス

↑ 前年同期比 **+22.0%**

- ・レジ業務/太陽光発電機器等の販売受付業務の拡大
- ・スーパー・GMS等の雇用流動化ニーズへの対応
- ・店舗請負受託業務の提案強化

## その他

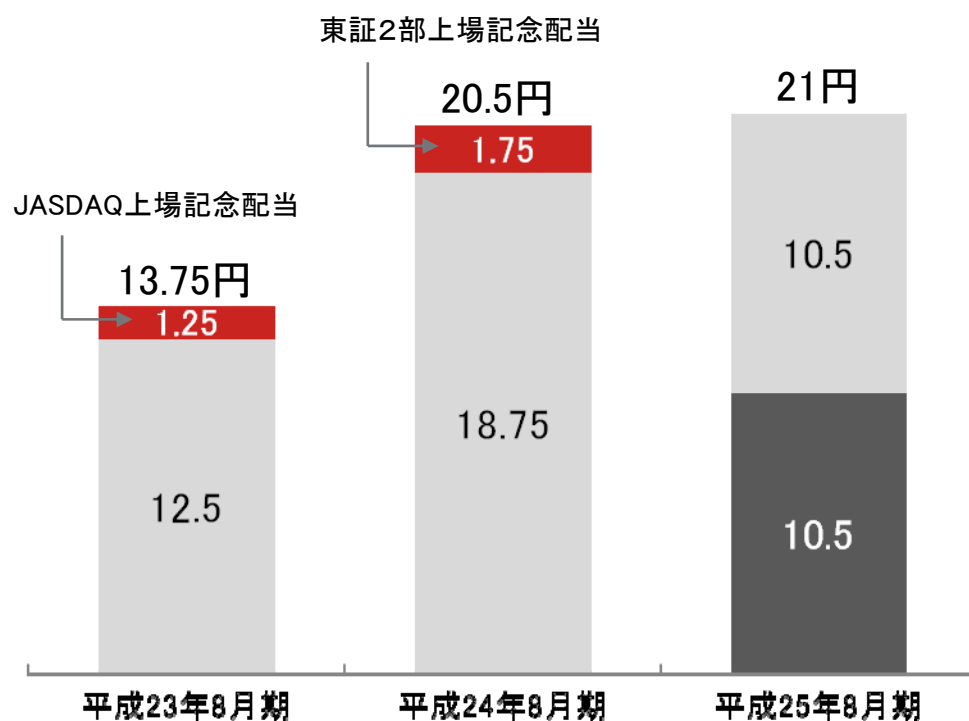
↑ 前年同期比 **+32.6%**

- ・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
- ・各種商材分野と連携したコールセンター案件の提案強化



- ・ 通期配当21円を計画。実質2.25円の増配（記念配当1.75円＋増配0.5円）
- ・ 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

■ 第2四半期末配当(円) ■ 期末配当(円) ■ 記念配当(円)



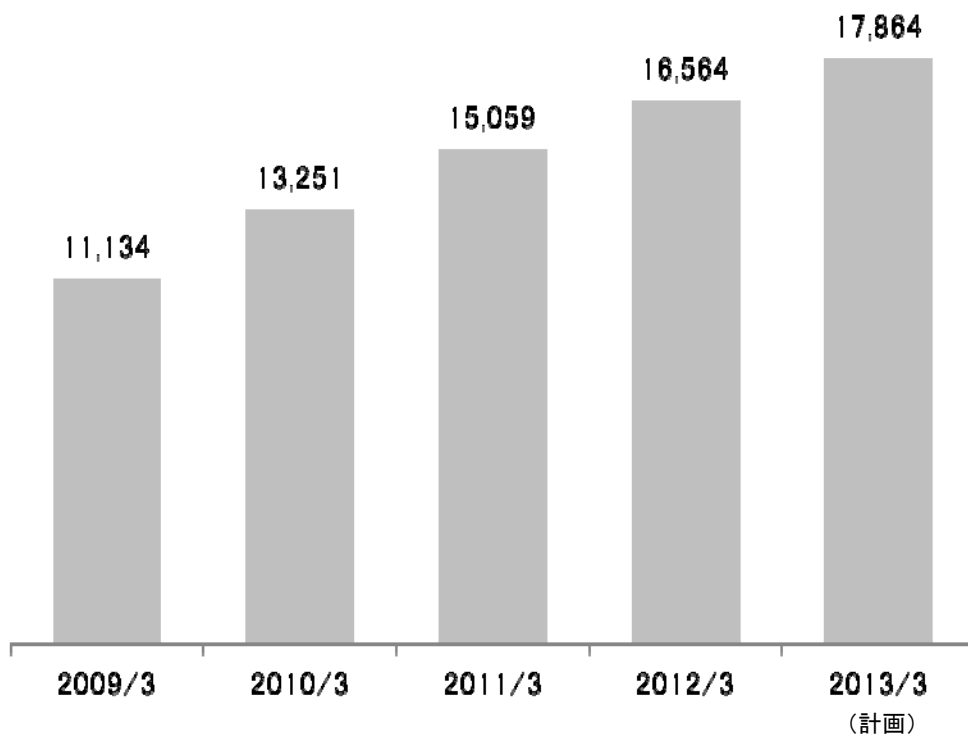
平成23年8月期	期末配当金 13.75円
平成24年8月期	期末配当金 20.5円
平成25年8月期 (予想)	第2四半期末配当 10.5円 期末配当金 10.5円

※当ページ記載の1株当たり配当金は、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。

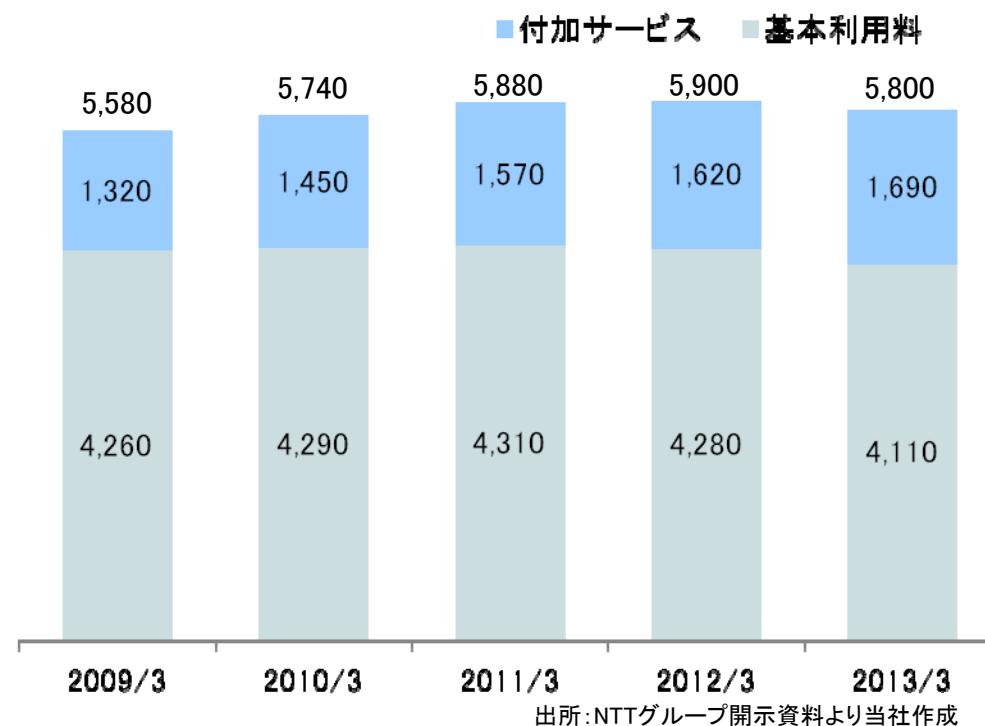
## ■ ブロードバンド分野の状況

- ・ 光回線新規契約はスマホ、無線LANとの競争激化で純増ペースが鈍化傾向へ
- ・ ARPUの総額は、ほぼ横ばいで推移するも付加サービスの割合が増加
- ・ 受託エリアの拡大と付加サービス含む業務領域拡大により収益を確保する方針

FTTH契約者数(NTT東西合算、千契約)



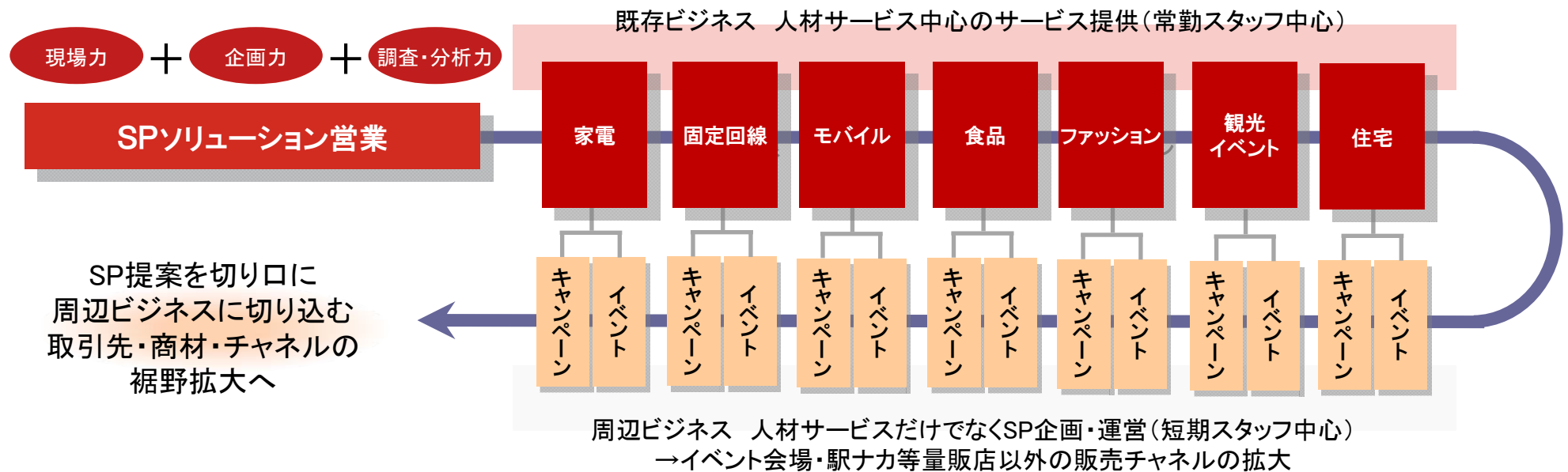
ARPUの推移(NTT東日本、円)



出所:NTTグループ開示資料より当社作成

## セールスプロモーション(SP)営業部の取り組み

従来からの現場力に企画力、調査・分析力を加え、SPソリューション営業を展開。  
新規取引先の開拓と新たな取扱商材、販売チャネルの開発を担う。





現場に強いヒトコムの強みを生かした「根拠ある営業支援」への進化  
→ 企画機能を強化していく方針

## セールスプロモーション(SP)営業部の取り組み

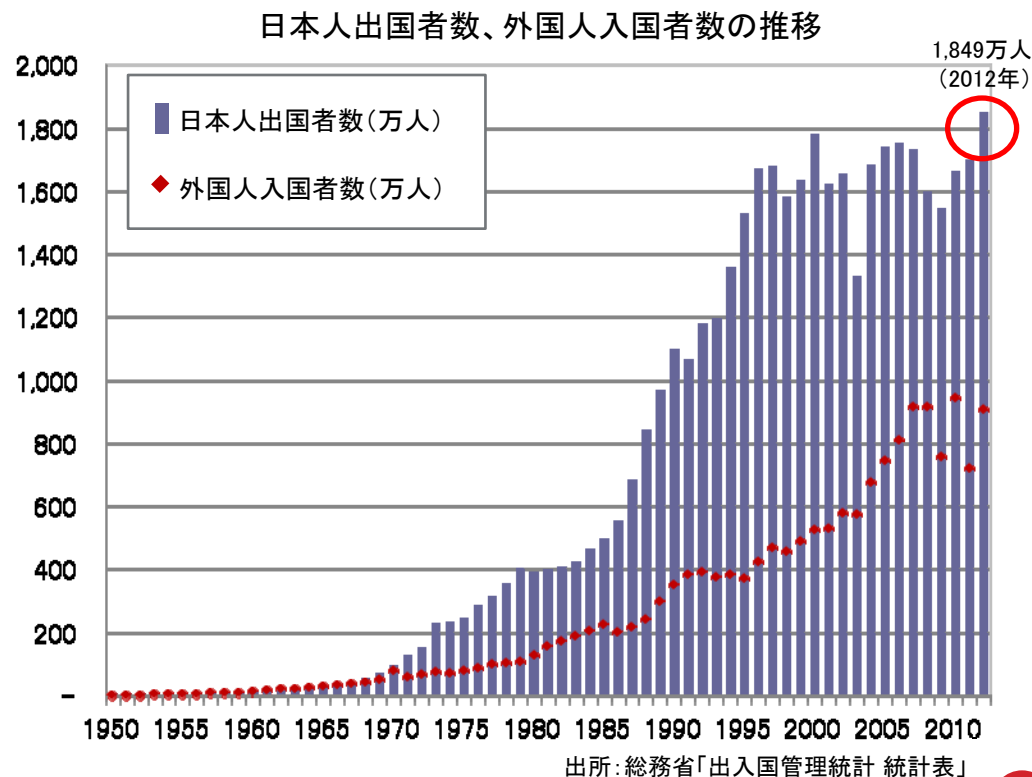
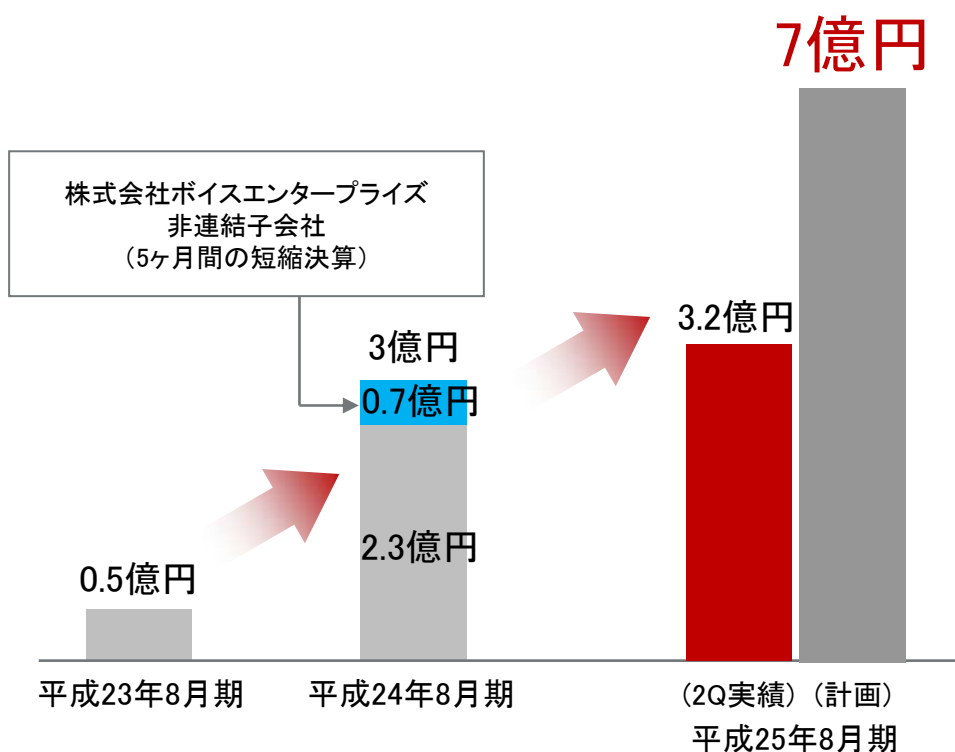
- ・ 販促キャンペーンの企画・運営を中心に高付加価値案件を受注
- ・ 酒造メーカー、ペットフードメーカー等従来にない商材分野での提案も案件化
- ・ イベント企画、コスチューム、什器、ノベルティ等収益チャンスの拡大も視野

### セールスプロモーションの一例

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	

## 観光事業の拡大

- ・ 海外出国者は過去最高の1,849万人(2012年)
- ・ シニア層増加による添乗員付きツアー需要の拡大
- ・ 国内、海外ともに対応できる強みを活かし、半期で前期以上の売上規模に成長



## 観光事業の取り組み

- ・ 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

### 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

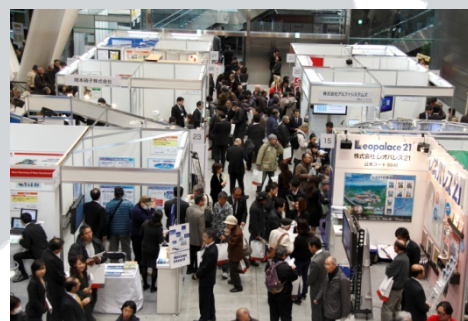
スポーツツーリズム

学会、シンポジウム運営

各種試験運営



旅行事務



展示会・コンベンション



添乗員(国内・海外)



バスガイド



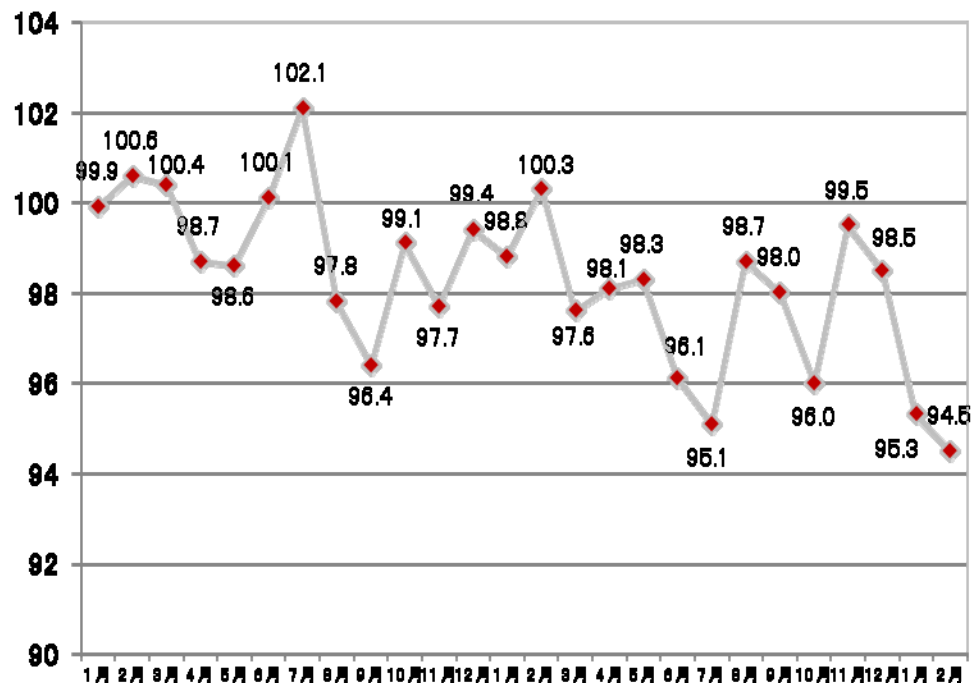
通訳案内士

## ストアサービス分野の拡大

- ・ スーパー、GMSの競争激化により生鮮技師、レジ等の雇用流動化ニーズが回復
- ・ 大手GMSにおけるソーラー、オール電化受付業務も順調に拡大
- ・ 実践的な研修により、ファッション・コスメ、食品分野等の取引先も増加



チェーンストア総販売額の前年同月比(%)



出所：日本チェーンストア協会「販売統計」

## 拠点ネットワークの拡大 ～平成25年8月期中に32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

沖縄営業所	沖縄SOを平成25年5月に営業所へ昇格予定
高松営業所	四国エリア初の拠点として、平成25年8月期下期新規開設予定
岩手SO	新規案件の受注に伴い、平成25年6月に新規開設予定



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  
【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。