



ヒトコムの子ビジネスモデルと成長戦略

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

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2部 / 証券コード 3654





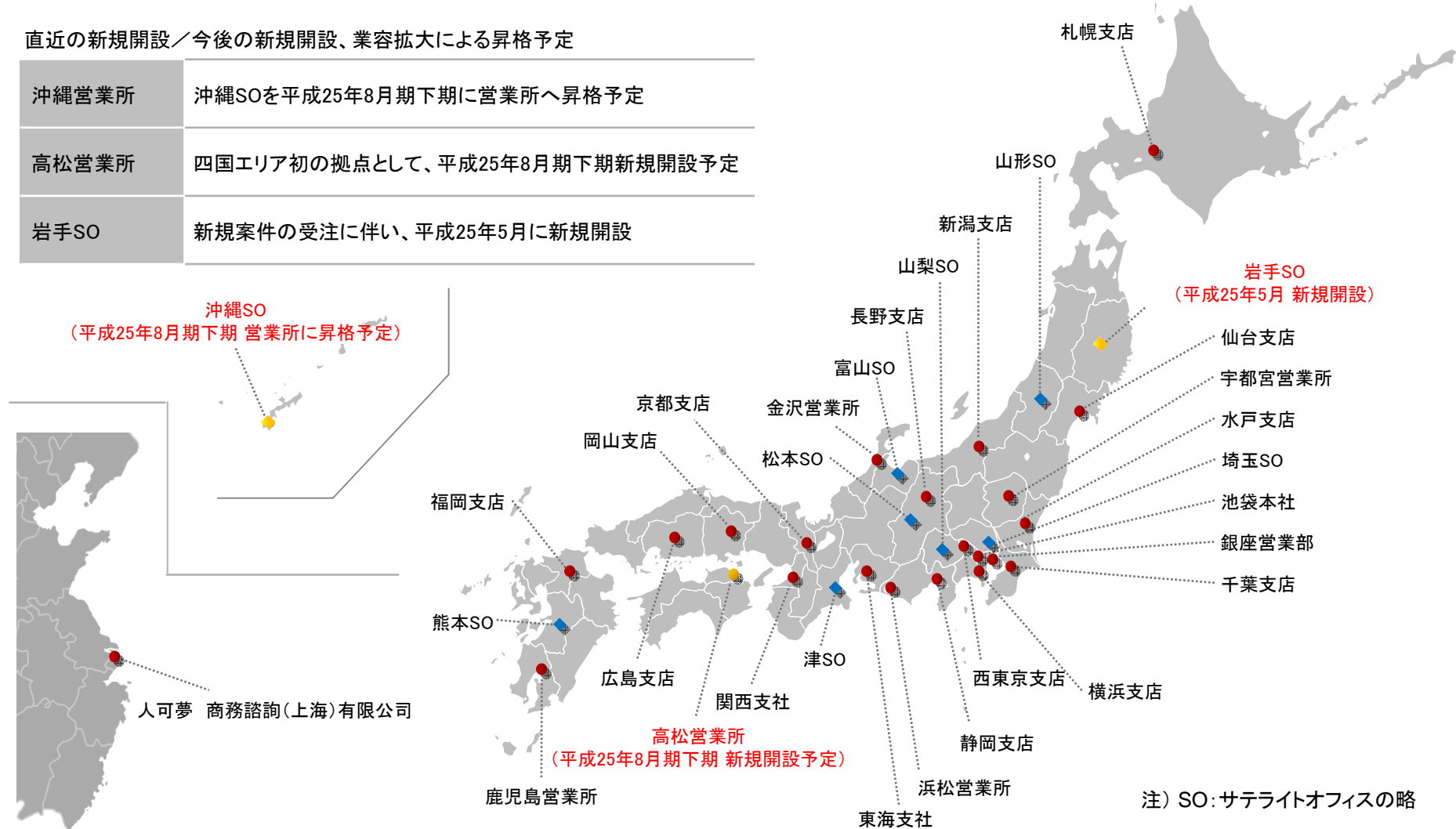
会社名	株式会社ヒト・コミュニケーションズ（略称 ヒトコム）
代表者	安井 豊明（ヤスイトヨミ）
上場市場	東京証券取引所 市場第2部
証券コード	3654
事業内容	営業・販売・サービスを中核とする営業支援企業
資本金	73,781万円
会社設立	平成10年2月（設立15周年）
拠点数	31拠点（国内30拠点、海外1拠点） ※ 2013年5月末現在
社員数	199名 ※ 2013年2月末現在



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8月期下期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5月に新規開設





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 47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

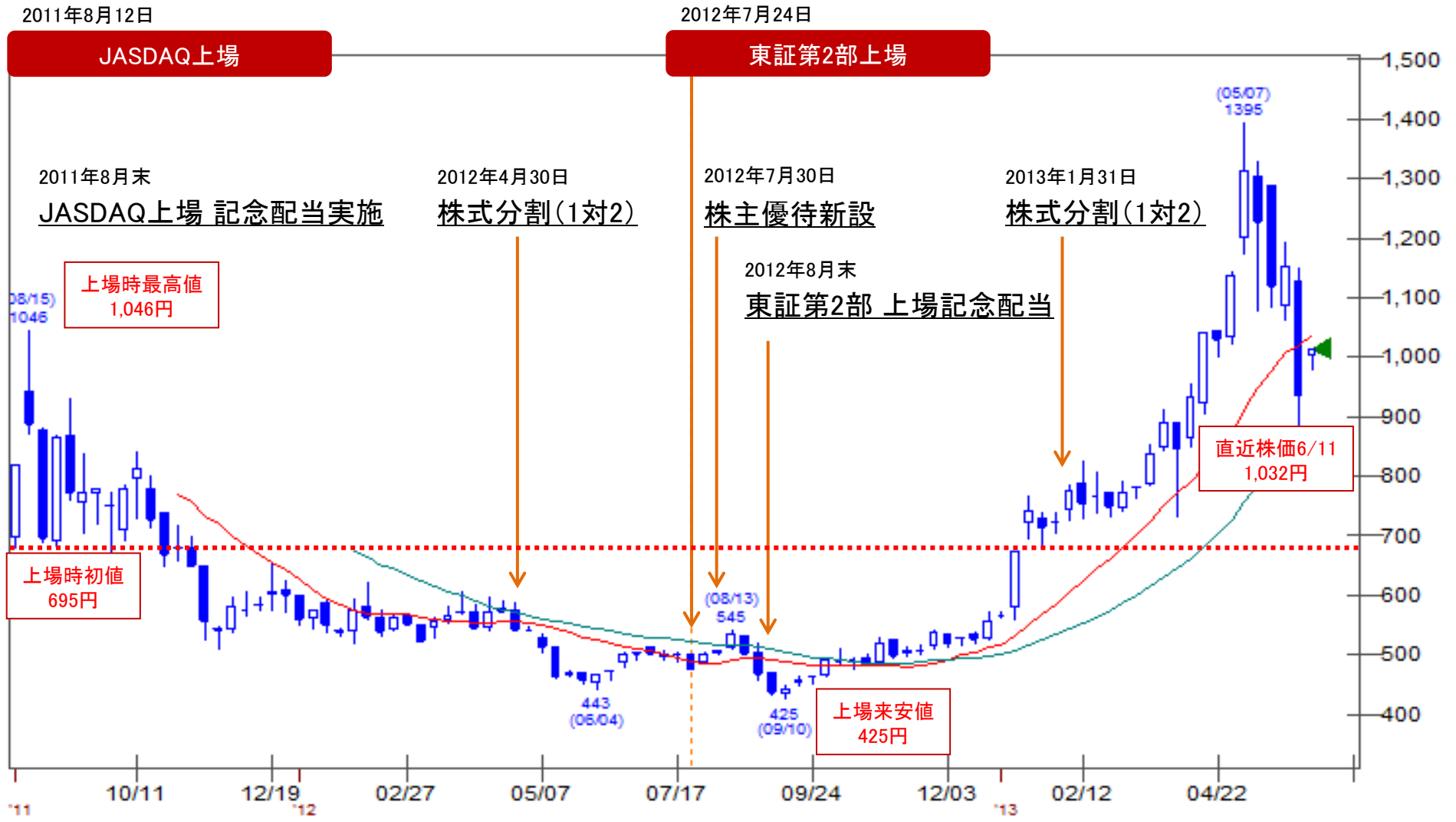


当社株式の推移と現状

株価と株主還元の取り組み



業績が増収増益で推移しているなか、株価は上場時最高値を若干下回る水準。当社株式の認知度向上が課題。



配当金/配当利回りの推移



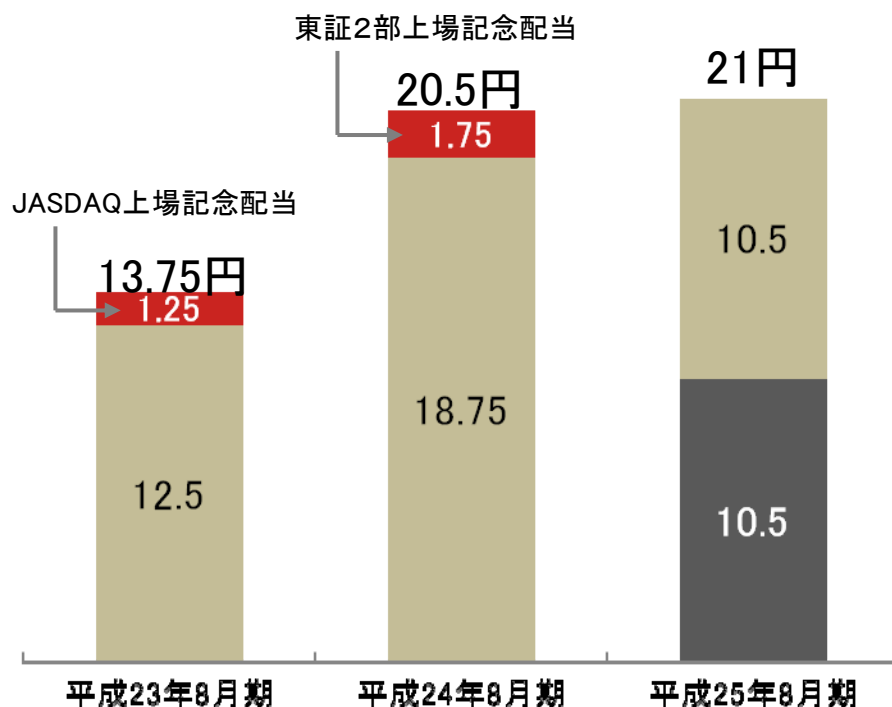
	2011年8月期	2012年8月期	2013年8月期(計画)
当期純利益	654百万円	751百万円	830百万円
1株当たり当期利益(EPS)	90.37円	83.98円	92.74円
1株当たり配当金	13.75円	20.50円	21.00円
配当性向	15.2%	24.4%	22.6%
期末株価	732円	468円	1,032円 <small>(2013年6月11日終値)</small>
配当利回り	1.9%	4.4%	2.0%
PER <small>(11年、12年は実績、13年は予想値ベース)</small>	8.1倍	5.6倍	11.1倍
東証1部平均	15.7倍	16.3倍	15.5倍
東証2部平均	16.4倍	17.3倍	13.5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。



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)



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に新設

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)

※平成23年8月期及び平成24年8月期については、平成24年4月30日付株式分割(1対2)、平成25年1月31日付株式分割(1対2)を考慮しております。



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%**

売上高の約**80%**

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

販売・サービス・営業分野の代行業(アウトソーシング)

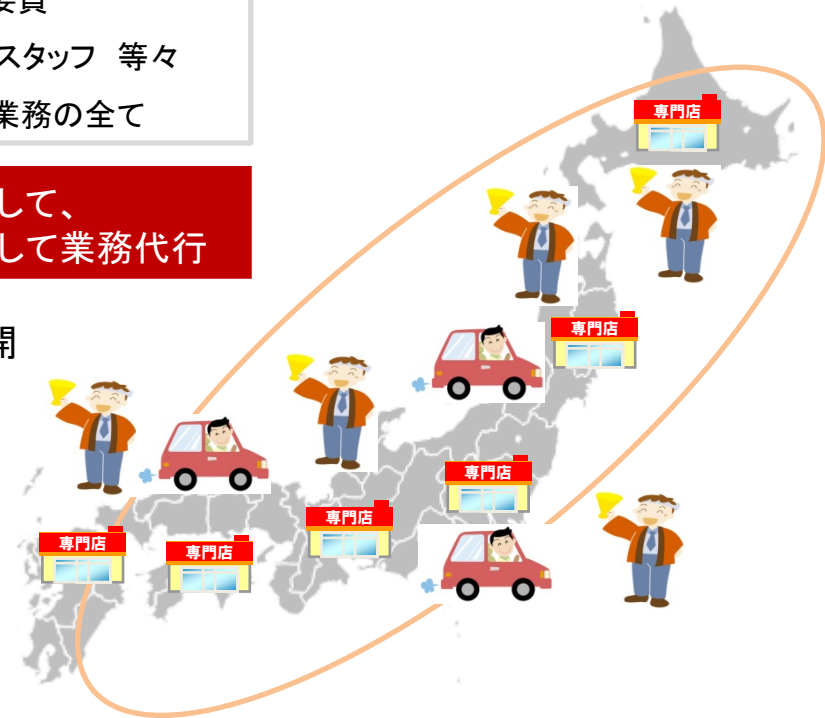
① 店舗業務を一括して代行



- ・ 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





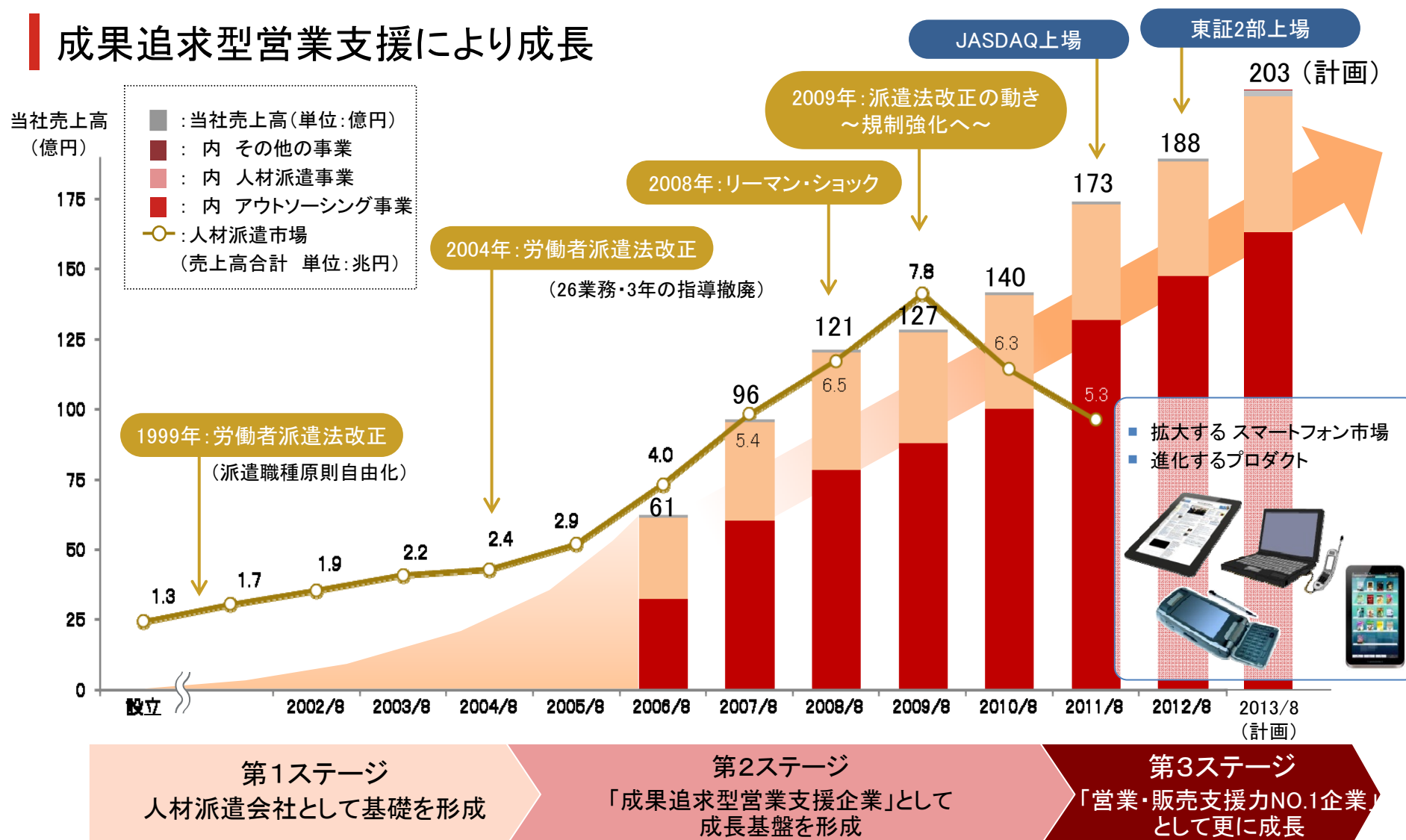
成果追求型営業支援とは、

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

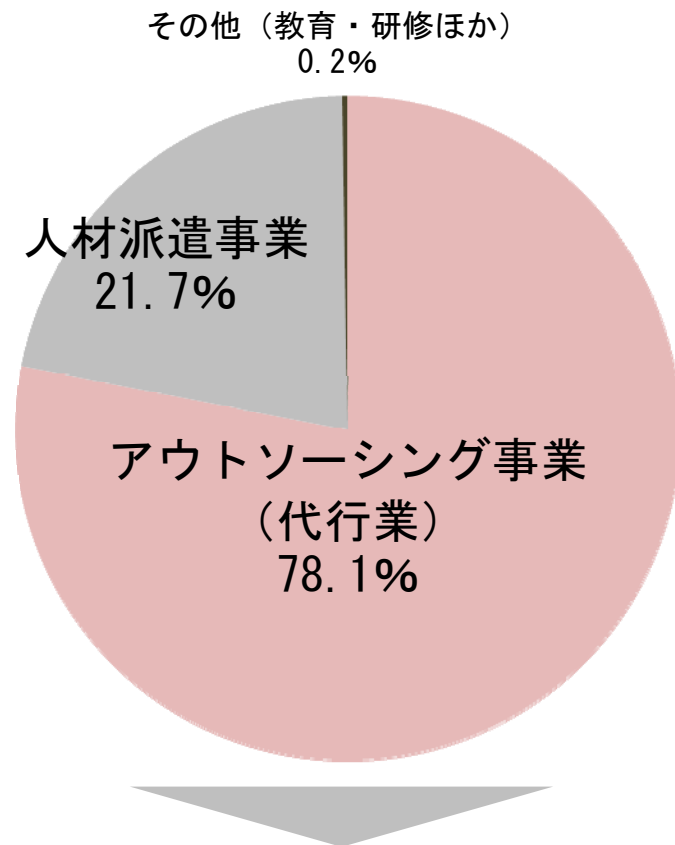


出所) 厚生労働省「労働者派遣事業報告の集計結果(確報版)」。一般労働者派遣事業に係る売上高、特定労働者派遣事業に係る売上高の合計値。「2010/8」への記載は2009年度の集計結果



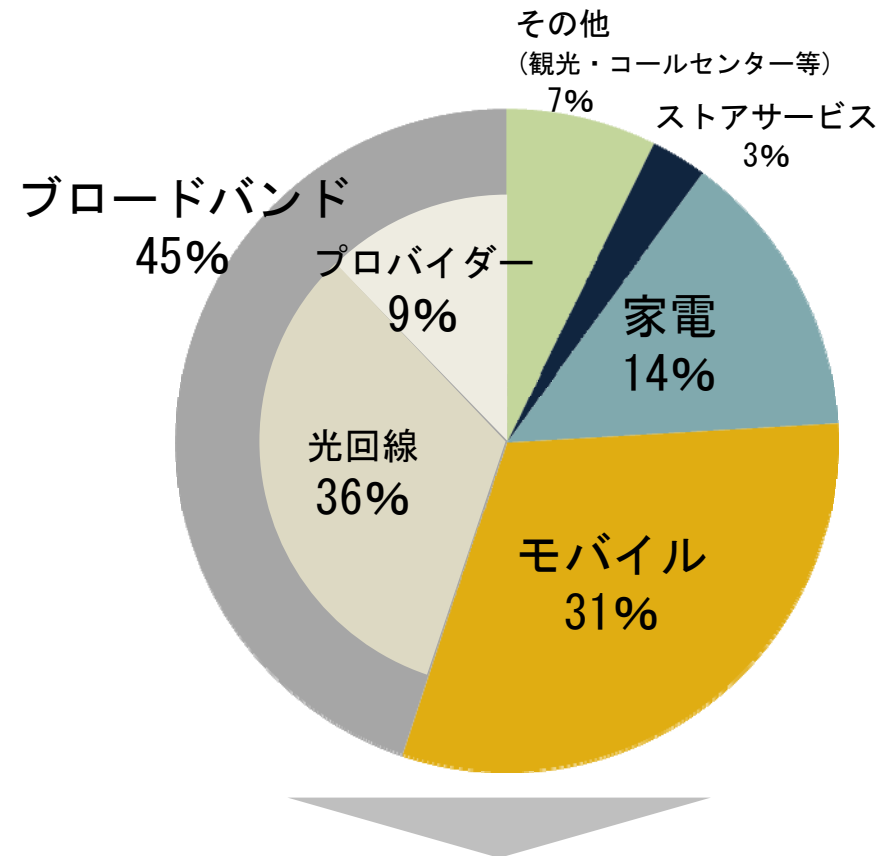
アウトソーシング事業を成長の原動力とし、様々な商材を武器に成長

事業別ポートフォリオ



人材派遣会社ではない

商材別ポートフォリオ



充実の総合力



足元の業績について

損益計算書の概要

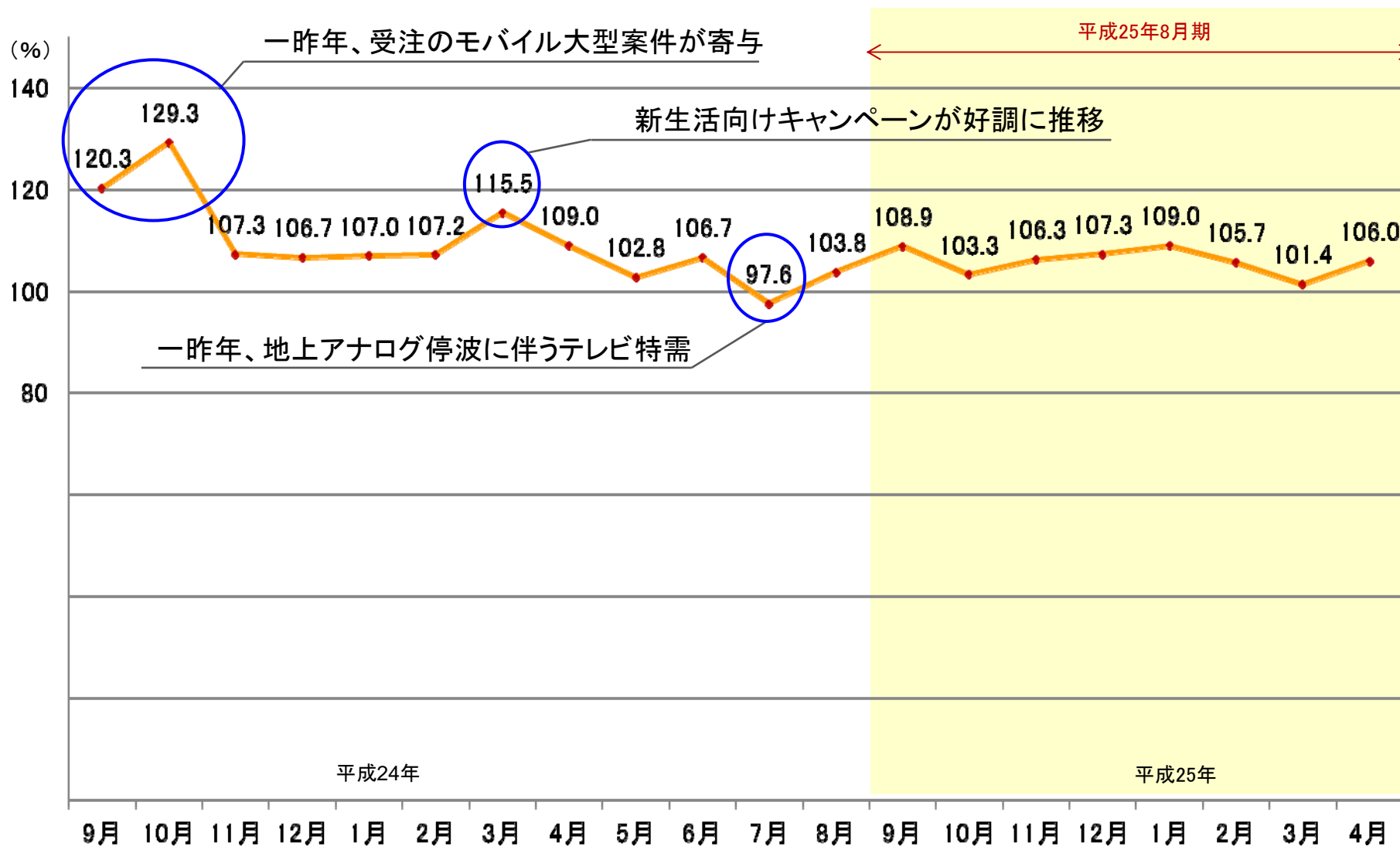


単位:百万円、下段は構成比

	平成24年8月期 第2四半期実績(単体)	平成25年8月期 第2四半期(連結)			
		実績	前年(単体)同期比	当初計画	当初計画比
売上高	9,215 (100.0%)	9,832 (100.0%)	106.7%	9,900 (100.0%)	99.3%
アウトソーシング事業	7,199 (78.1%)	7,404 (75.3%)	102.8%	7,751 (78.3%)	95.5%
人材派遣事業	1,984 (21.5%)	2,408 (24.5%)	121.4%	2,129 (21.5%)	113.1%
その他の事業	31 (0.3%)	19 (0.2%)	61.8%	19 (0.2%)	101.6%
売上総利益	2,177 (23.6%)	2,284 (23.2%)	104.9%	2,225 (22.5%)	102.7%
営業利益	804 (8.7%)	916 (9.3%)	113.9%	814 (8.2%)	112.5%
経常利益	806 (8.8%)	920 (9.4%)	114.1%	818 (8.3%)	112.4%
四半期純利益	412 (4.5%)	500 (5.1%)	121.3%	418 (4.2%)	119.6%

※ 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。

月次売上高(昨年対比)の動向

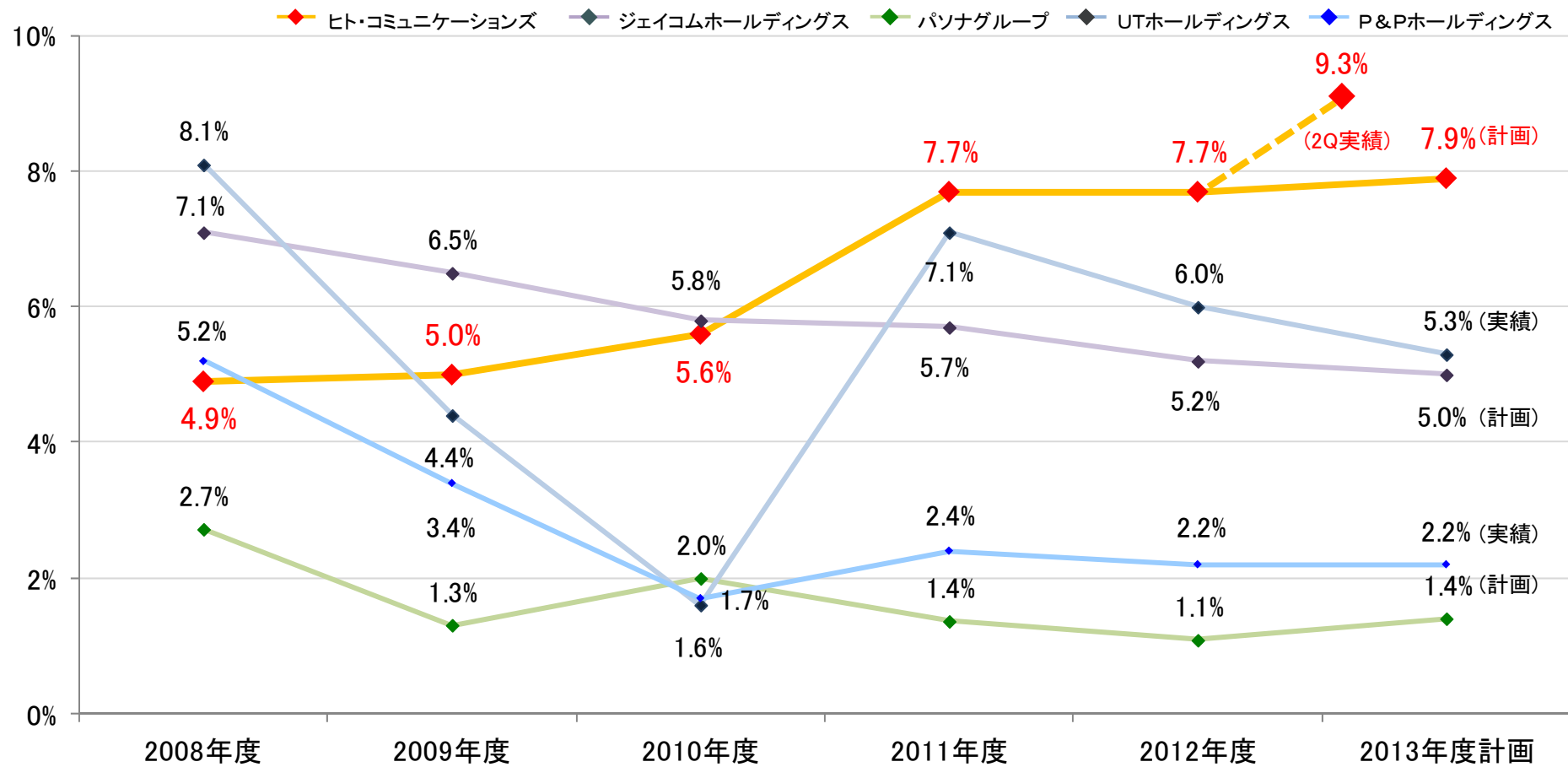


各社の営業利益比較



当社は一般的な人材サービス会社と異なり、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

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2四半期末(連結)		増減要因
			期末(単体)増減	
流動資産	4,009 (61.0%)	4,165 (65.4%)	155	現金及び預金 + 141百万円
固定資産	2,565 (39.0%)	2,206 (34.6%)	▲358	投資有価証券 ▲302百万円
資産合計	6,574 (100.0%)	6,371 (100.0%)	▲203	
流動負債	2,297 (34.9%)	1,776 (27.9%)	▲520	短期借入金 ▲450百万円
固定負債	82 (1.3%)	87 (1.4%)	4	
負債合計	2,379 (36.2%)	1,864 (29.3%)	▲515	
純資産合計 (自己資本比率)	4,194 (63.8%)	4,507 (70.7%)	312	利益剰余金 + 314百万円
負債純資産合計	6,574 (100.0%)	6,371 (100.0%)	▲203	

※ 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 第2四半期累計期間(単体)	平成25年8月期 第2四半期累計期間(連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	360	481
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,018	269
フリー・キャッシュ・フロー	▲1,657	751
財務活動によるキャッシュ・フロー	472	▲633
現金及び現金同等物の増減額	▲1,185	117
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四半期末残高	1,369	1,554

※ 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。



平成25年8月期の計画

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%
その他の事業	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%



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

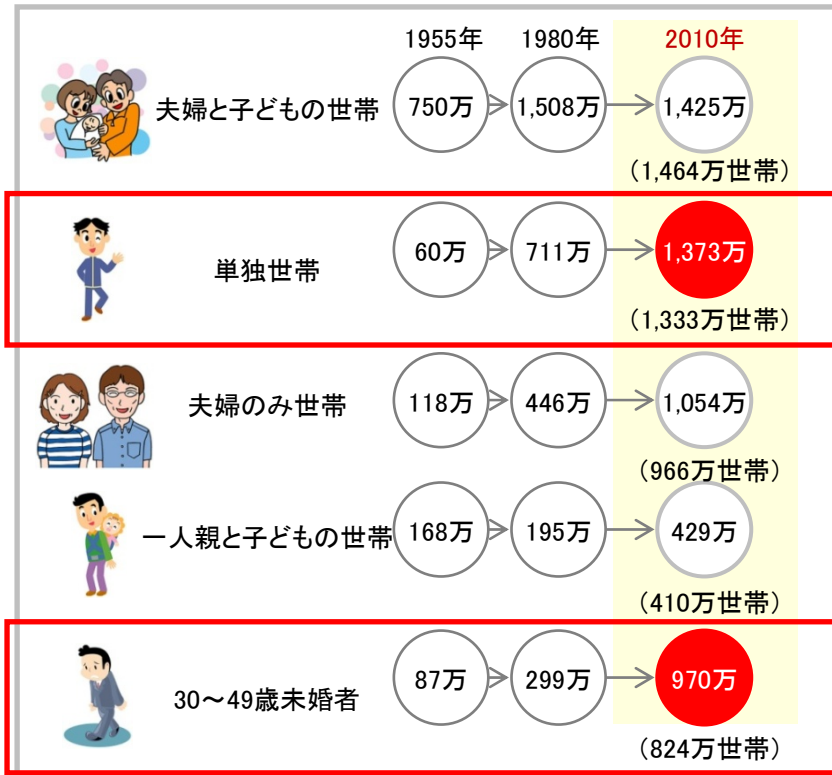
- ・ 人材育成力
- ・ 販売組織の運営力
- ・ ポートフォリオ(事業領域)の多様性



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
 形態別世帯数の推移
当社の得意分野

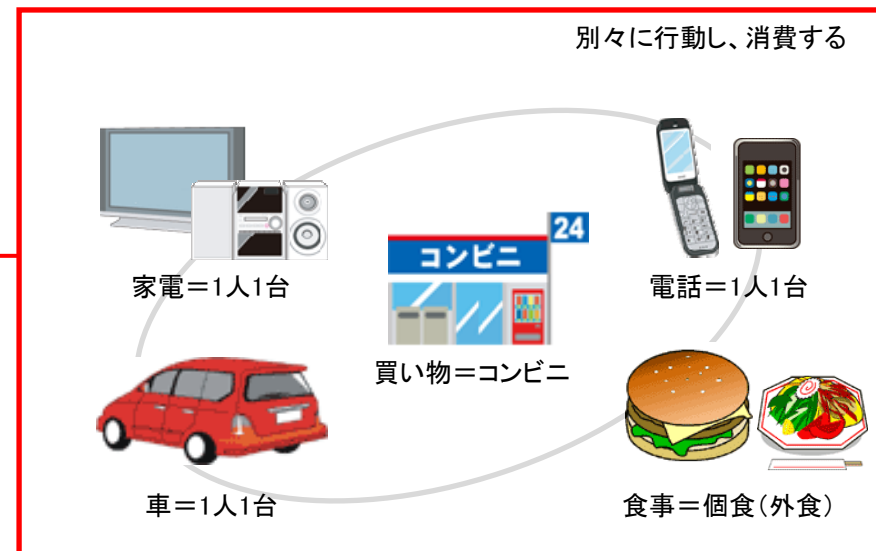


増えるシングル世代

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



出典: 「下流社会マーケティング」三浦 展



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

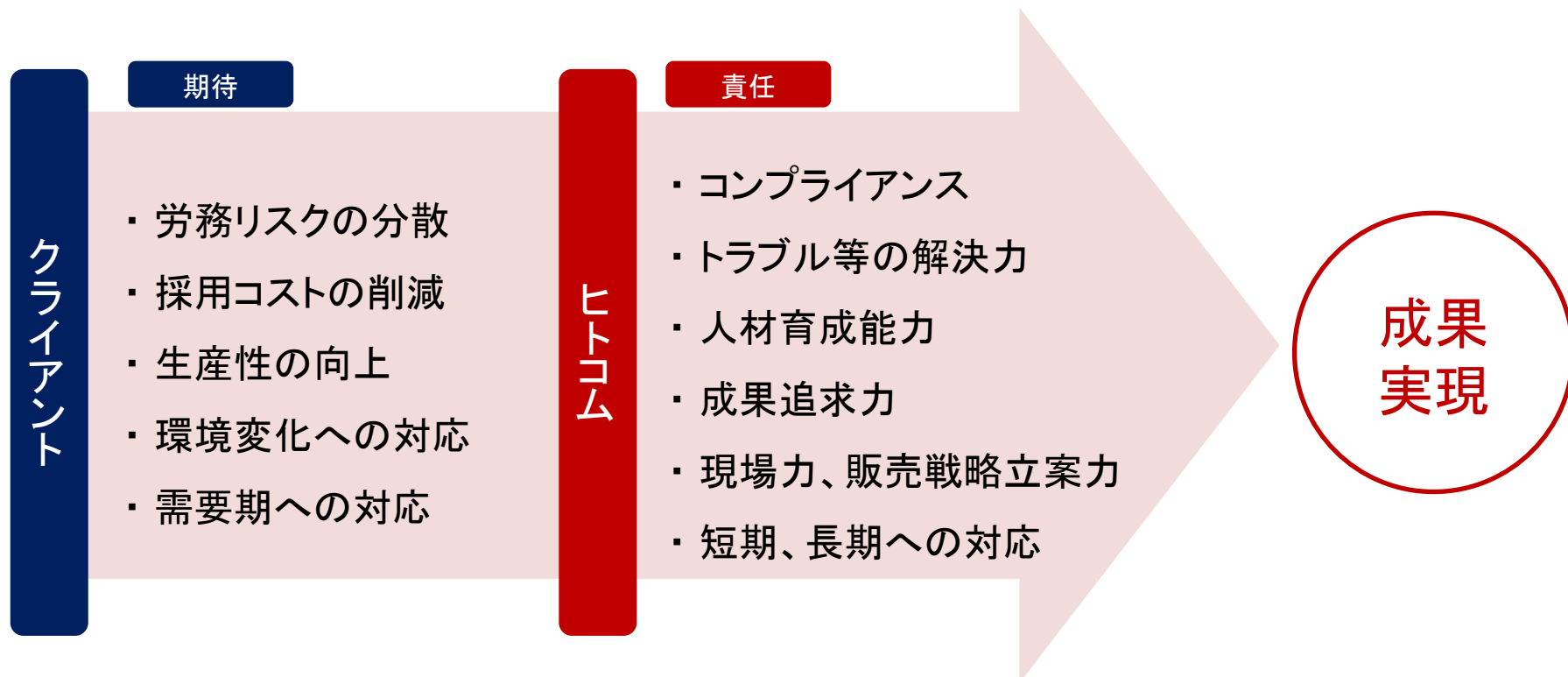
機能分離を図り効率的に運営
(販売現場は販売のプロフェッショナルへ)

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



当社へ依頼するメリット

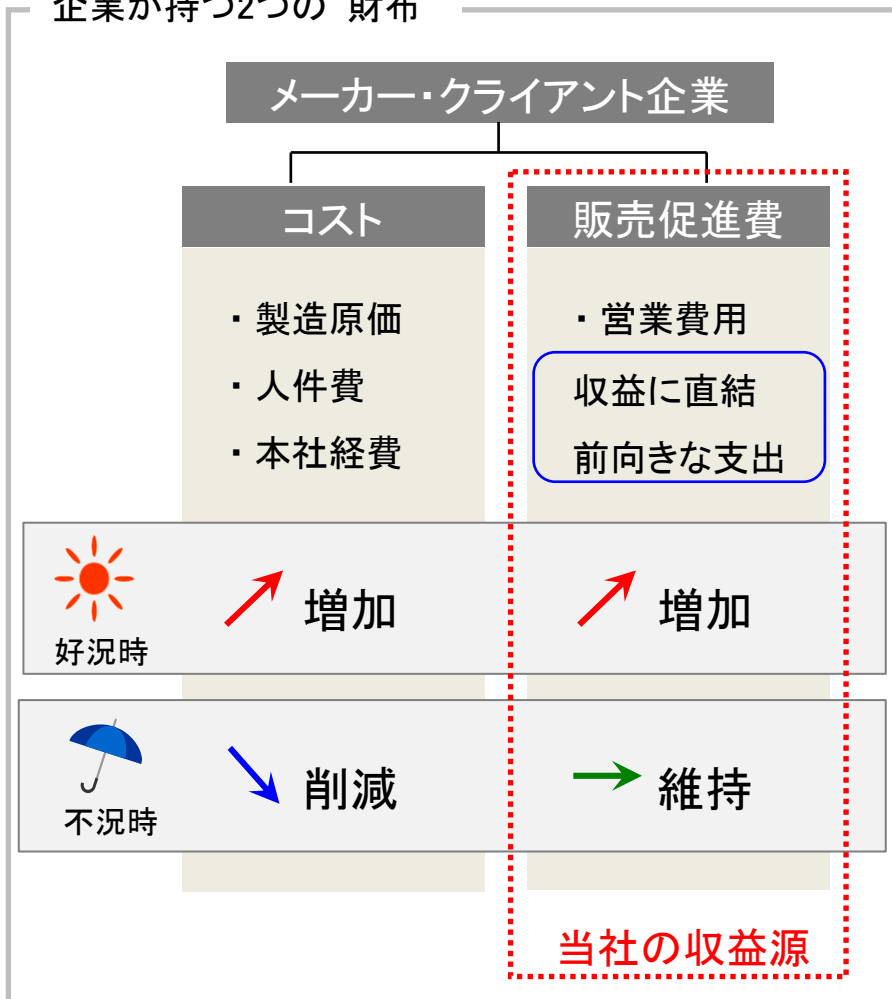
- ・ 労務管理に関する様々なコスト・リスクを分散できる
- ・ ヒトコムが得意とする現場力を活かした販売力の強化(成果追求による業績向上)
- ・ 販売現場のプロとしての専門性を活かした生産性の向上





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”



アベノミクスの目標

雇用拡大

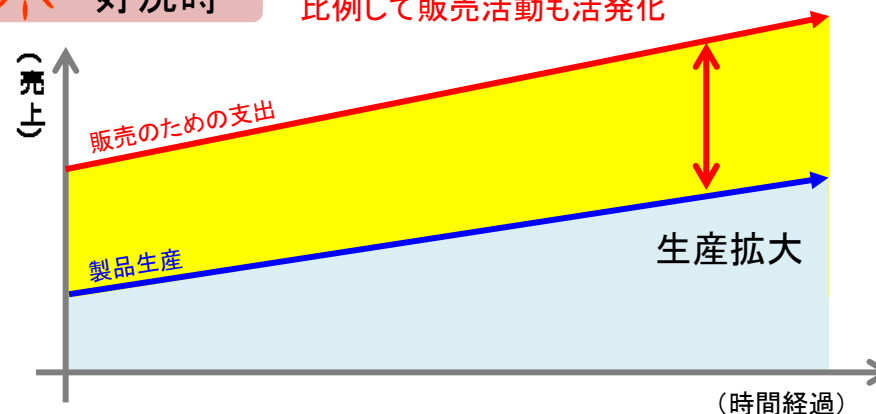
消費拡大

- 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



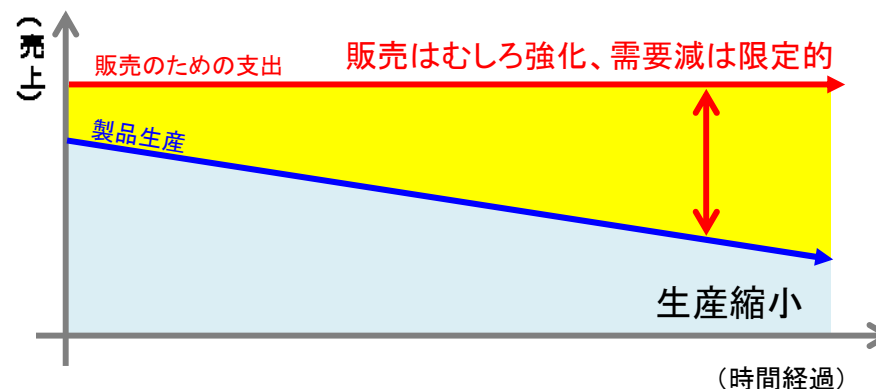
好況時

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





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

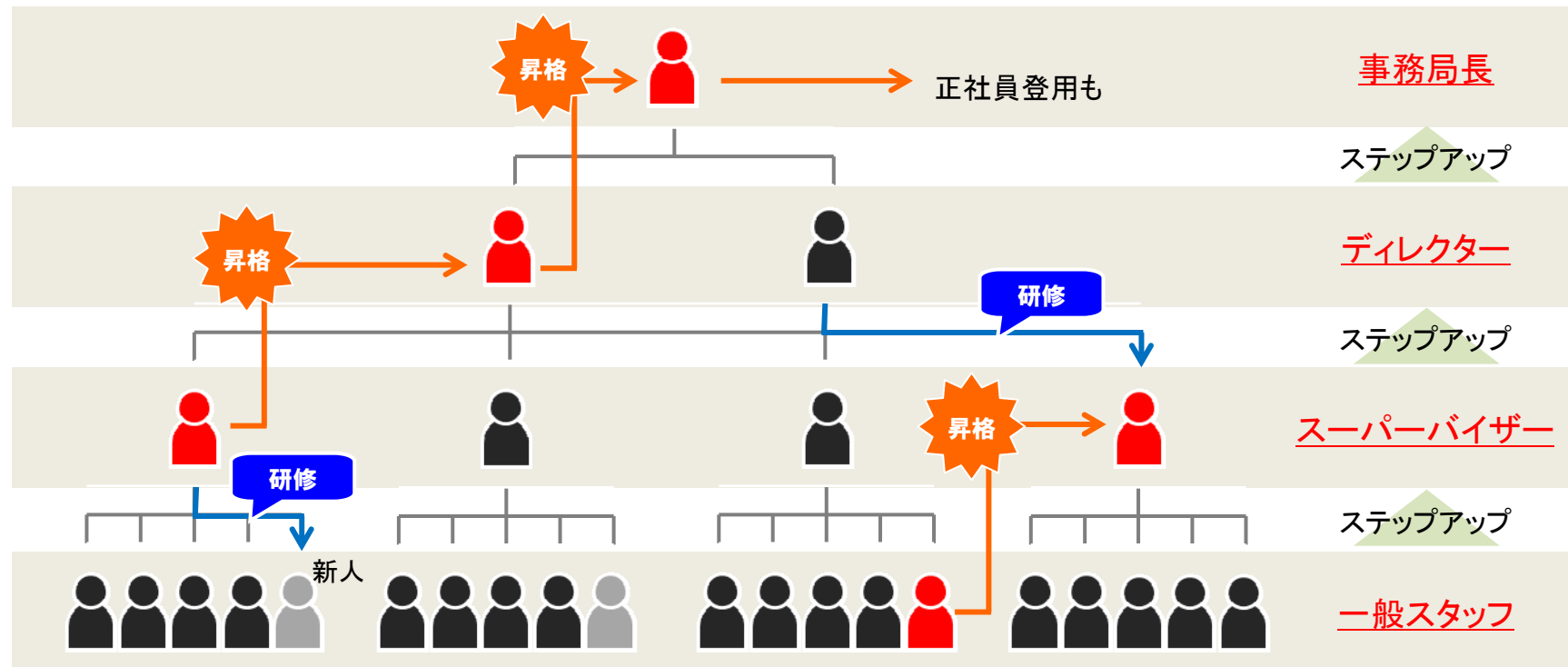
▼ 本社屋内に仮想店舗を設置し、実践的な研修を展開



▶ 「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



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。

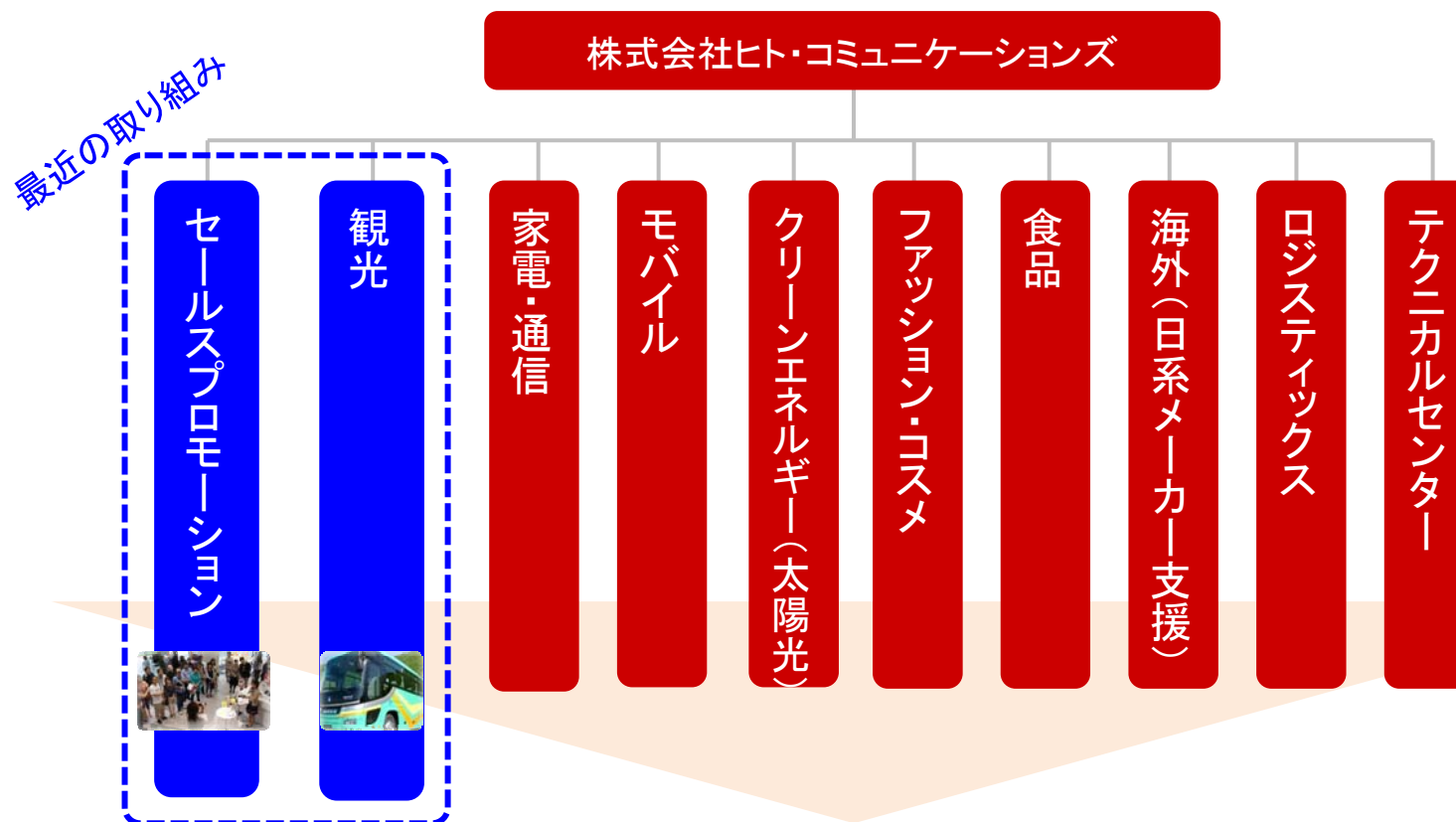


今後の成長戦略と展望



ヒトコム成長戦略

販売、営業、サービス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)を目指す



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

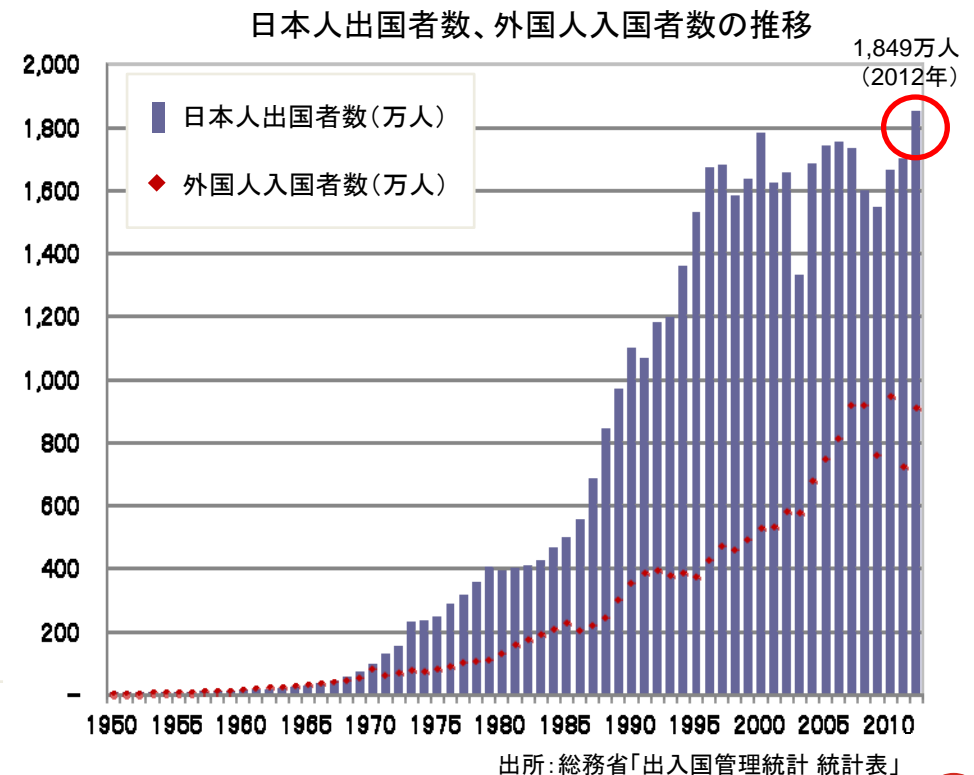
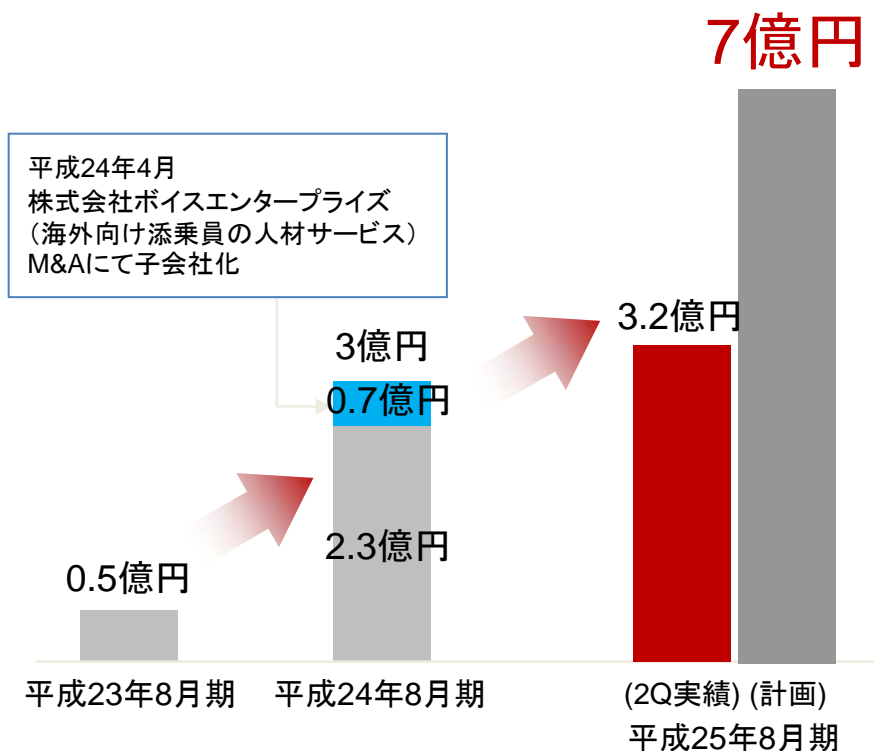
今後の展望と取り組み





観光事業の拡大

- ・ 海外出国者は過去最高の1,849万人(2012年)
- ・ アクティブな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

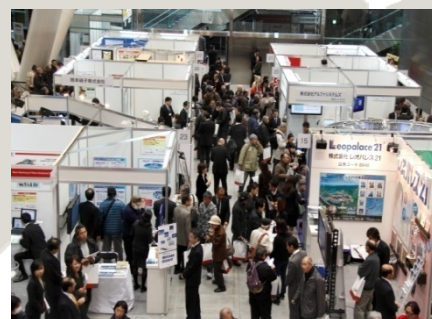
スポーツツーリズム

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

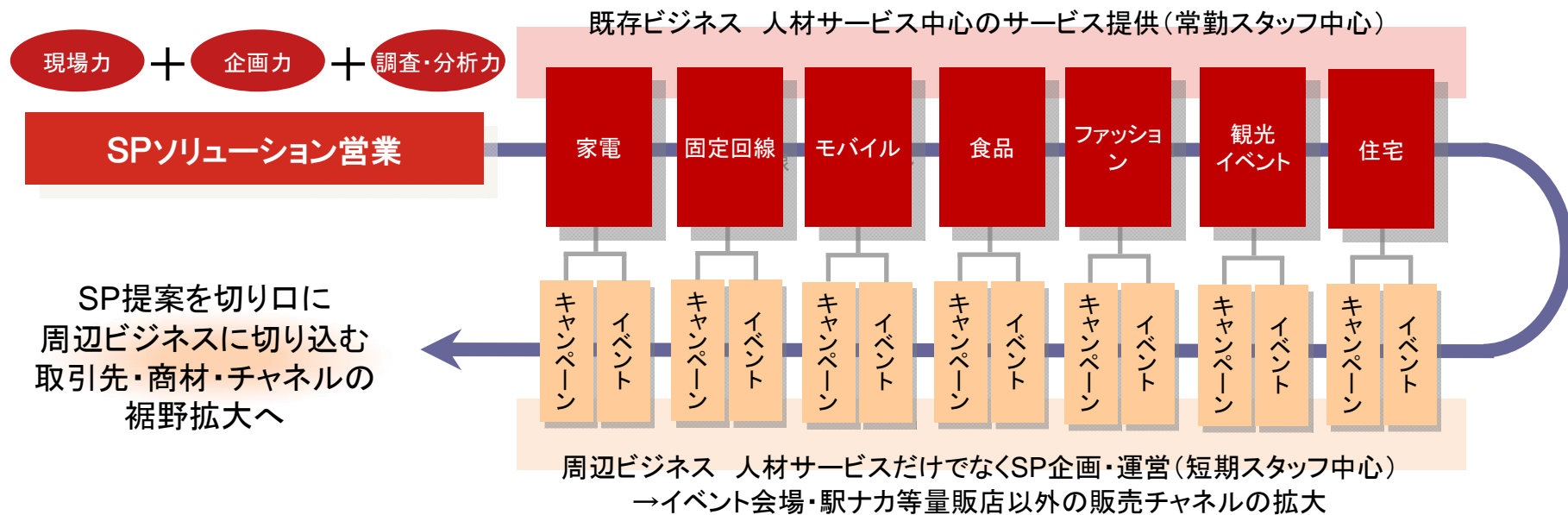


通訳案内士



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



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。