



平成25年8月期 第1四半期

# 決算説明 補足資料

2013年1月11日(金)

東京証券取引所 第2部 3654

<b>1. 平成25年8月期 第1四半期決算概況</b>	<b>・・・ 2</b>
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・営業利益率の5ヵ年推移	8
稼働スタッフ数の推移	9
貸借対照表の概要	10
<b>2. 平成25年8月期 計画と取り組み</b>	<b>・・・ 11</b>
業績計画	12
事業別売上高計画	13
商材別売上高計画	14
株式分割の実施、配当計画	15
経営環境と取り組む方向性	16
改正労働者派遣法の施行	17
平成25年8月期の取り組み	18-22
今後の方向性・拠点ネットワーク	23-24



## 1. 平成25年8月期 第1四半期決算概況

---

## 第1四半期は売上高、利益ともに順調に推移

### 売上高

4,963百万円

(前年同期比 ー)

- ◆ 旺盛なスマートフォン・高速無線LAN需要を背景に、モバイル分野が売上を牽引。ストアサービス・観光等の非家電分野も好調に推移したことから増収を確保。
- ◆ 家電エコポイント制度の終了を受け、TVを中心とした家電分野の需要が一時的減少。TV販売と親和性の高いブロードバンド分野においても若干の影響を受けた。

### 営業利益

456百万円

(前年同期比 ー)

- ◆ 家電分野の高粗利キャンペーンの中止等により粗利率が低下するも、売上増により粗利額は前年同四半期(単体)を上回る着地。
- ◆ 本社購入による地代家賃の減少。東証2部上場による認知度向上により、スタッフ募集費、社員採用費等は減少。販売受託事務局の増加に伴うコスト増を吸収。

# 損益計算書の概要

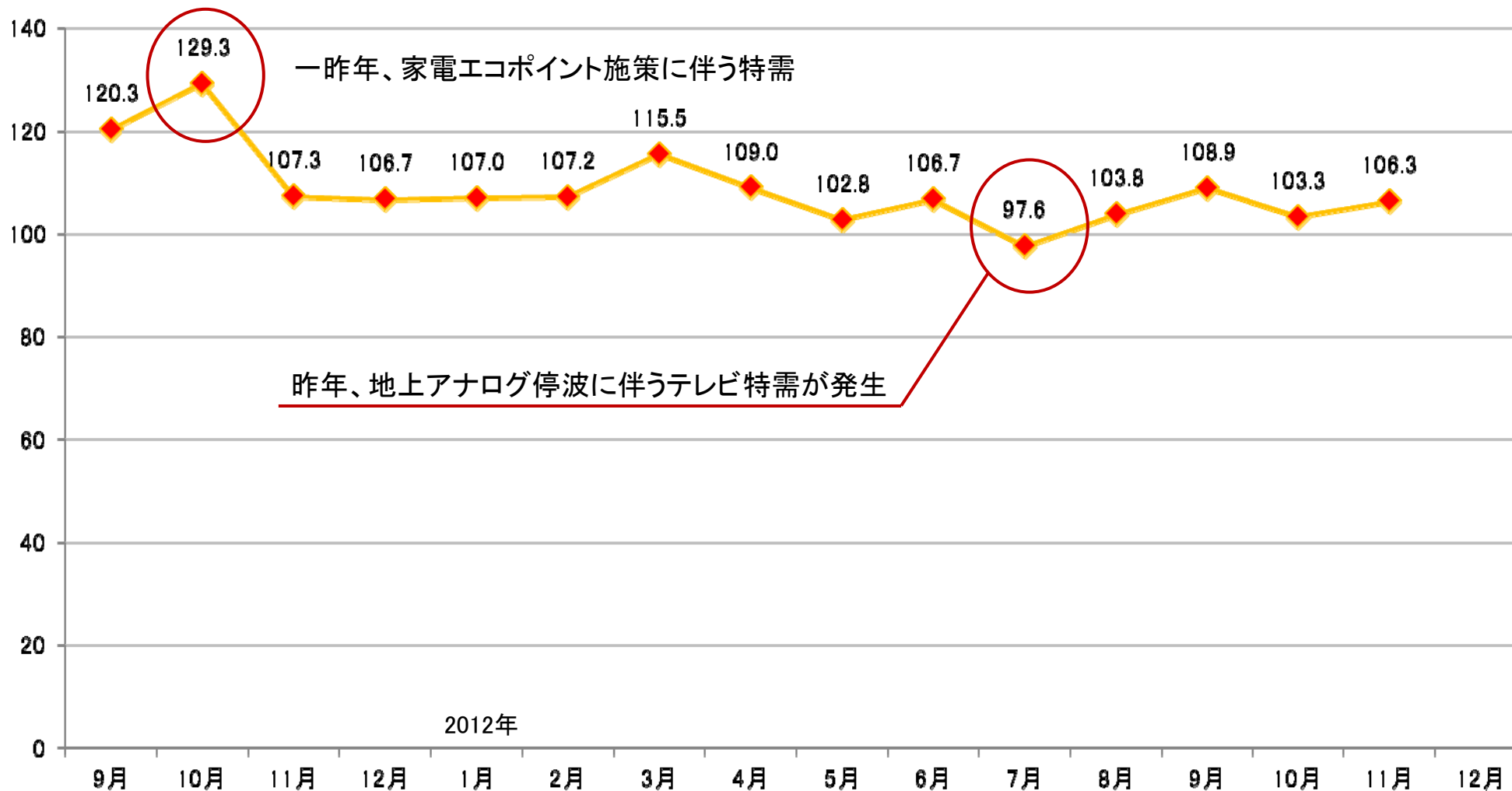
単位:百万円、下段は構成比

	平成25年8月期 第1四半期(連結)		平成24年8月期 第1四半期(単体)
		前年1Q(単体)比	
売上高	4,963 (100.0%)	106.1%	4,678 (100.0%)
アウトソーシング事業	3,827 (77.1%)	104.8%	3,652 (78.1%)
人材派遣事業	1,123 (22.6%)	112.2%	1,001 (21.4%)
その他	12 (0.3%)	52.8%	23 (0.5%)
売上総利益	1,147 (23.1%)	101.0%	1,136 (24.3%)
営業利益	456 (9.2%)	106.8%	427 (9.1%)
経常利益	459 (9.3%)	106.7%	430 (9.2%)
当期純利益	252 (5.1%)	118.3%	213 (4.6%)

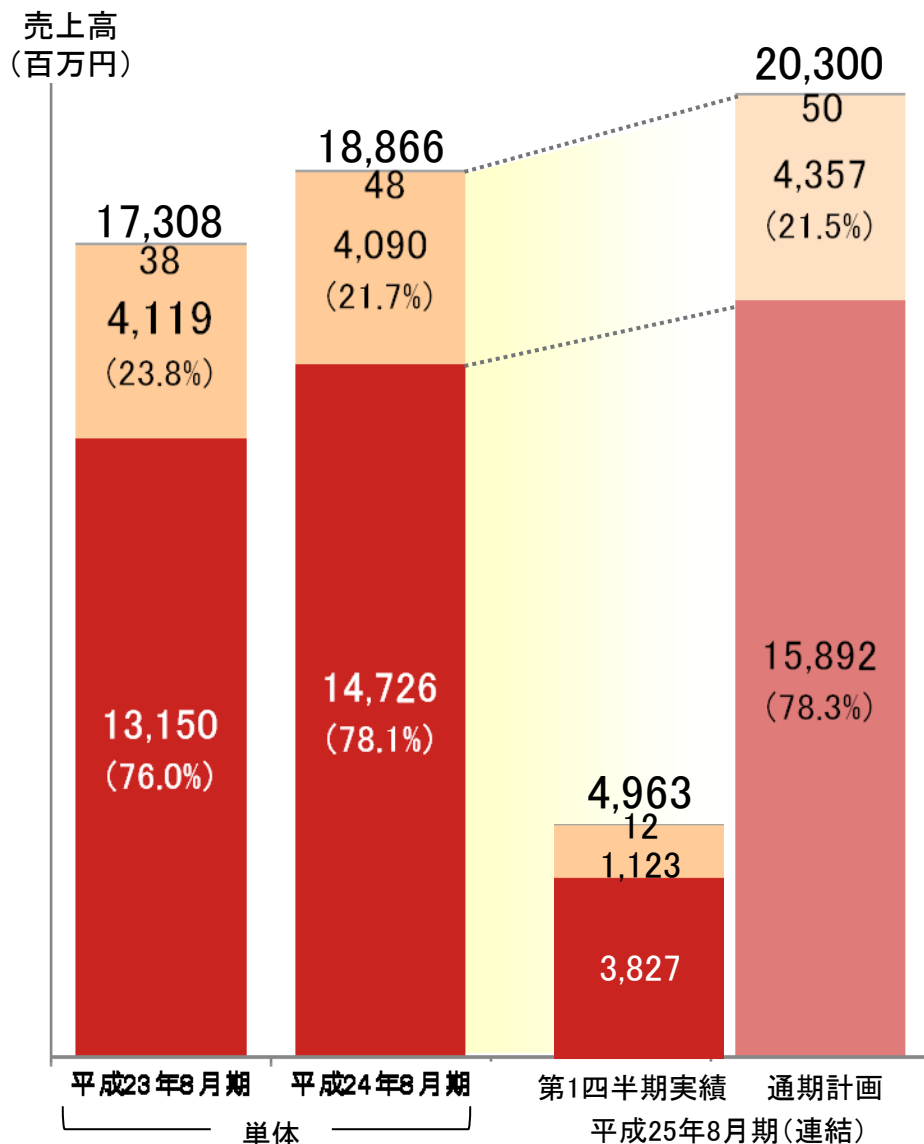
※ 平成25年8月期から連結決算を開始していますので、参考情報として平成24年8月期の単体情報を記載しております。

# 月次売上の動向（前年対比）

## 家電エコポイント需要の反動をクリアし、足元も堅調に推移



# 事業別売上高



## アウトソーシング事業

前年1Q(単体)比較 **+4.8%**

- ・ 営業アウトソーシングの受注強化に取り組み、新たな成長の柱を育成
- ・ 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
- ・ 前年度に受注した次世代高速無線通信の加入促進案件が売上増加

## 人材派遣事業

前年1Q(単体)比較 **+12.2%**

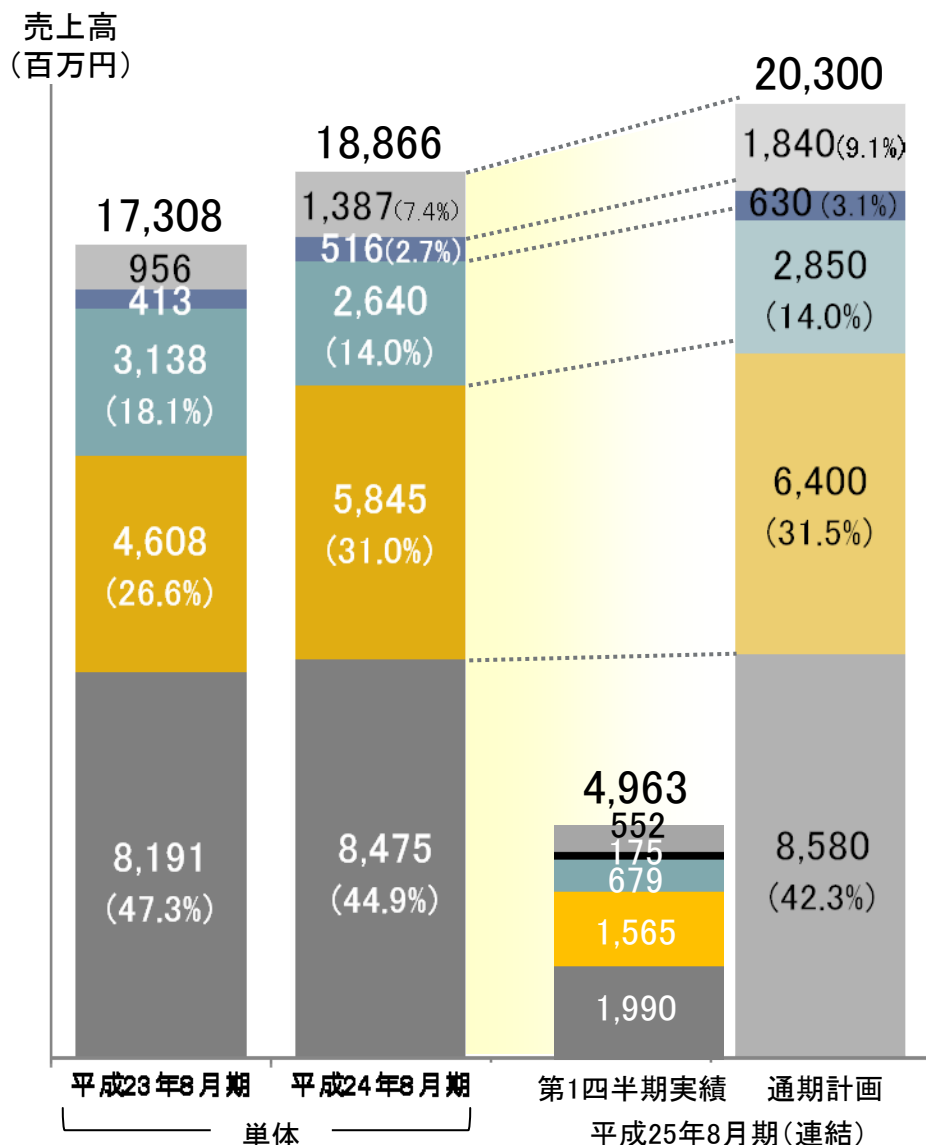
- ・ 幅広い取引先からの新規案件の受注獲得に取り組む
- ・ ファッション・コスメティック販売の人材派遣の案件の受注が増加
- ・ 昨年9月に連結子会社化した(株)ボイスエンタープライズの売上増

## その他

前年1Q(単体)比較 **▲47.2%**

- ・ 昨年大きかった人材紹介案件の売上が減少
- ・ 東日本・西日本両エリアで販売教育研修案件を前年に引続き受注

# 商材別売上高



## モバイル

↑ 前年1Q(単体)比較 **+16.1%**

- ・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
- ・前事業年度に受注した販売受託事務局の案件が売上の増加

## 家電

↓ 前年1Q(単体)比較 **▲7.3%**

- ・総合家電メーカーの収益悪化による、人材派遣案件の稼働が減少
- ・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1Q(単体)比較 **▲8.6%**

- ・固定通信回線の回線契約の獲得実績が鈍化

## ストアサービス

↑ 前年1Q(単体)比較 **+58.6%**

- ・ファッション・コスメティック販売の案件の受注が増加
- ・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

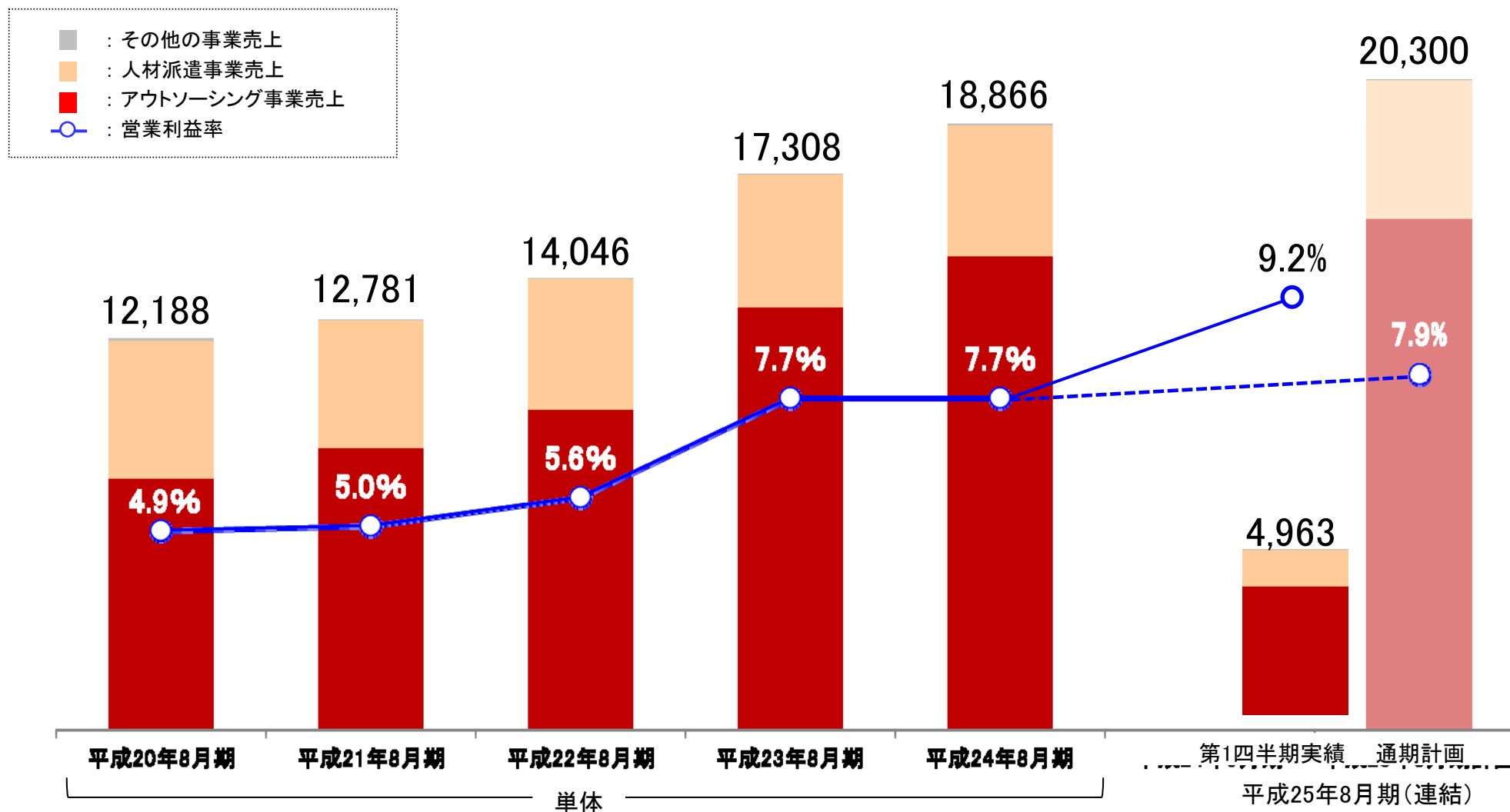
## その他

↑ 前年1Q(単体)比較 **+79.1%**

- ・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



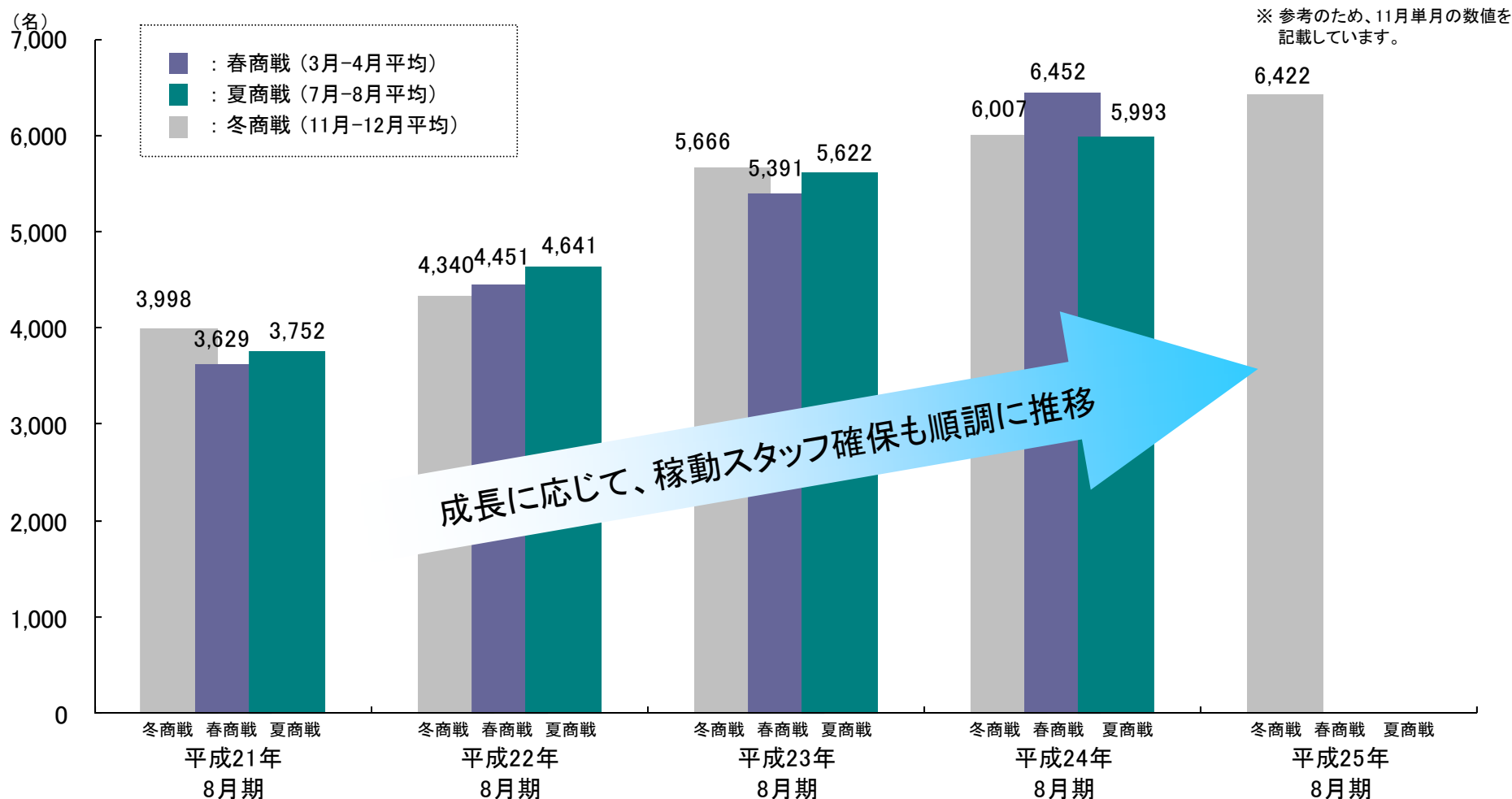
## 環境変化に対する足腰の強さと収益力の安定性がヒトコムの特徴



# 稼働スタッフ数の推移

スマートフォン需要でスタッフ確保が難しくなる中、家電エコポイント特需のピーク時を上回る稼働スタッフを確保

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25年8月期第1四半期末(連結)		平成24年8月期末 (単体)
		期末(単体)増減	
流動資産	4,035 (59.7%)	26	4,009 (61.0%)
固定資産	2,720 (40.3%)	154	2,565 (39.0%)
資産合計	6,756 (100.0%)	181	6,574 (100.0%)
流動負債	2,412 (35.7%)	114	2,297 (34.9%)
固定負債	82 (1.2%)	0	82 (1.3%)
負債合計	2,494 (36.9%)	114	2,379 (36.2%)
純資産合計 (自己資本比率)	4,261 (63.1%)	66	4,194 (63.8%)
負債純資産合計	6,756 (100.0%)	181	6,574 (100.0%)

※ 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

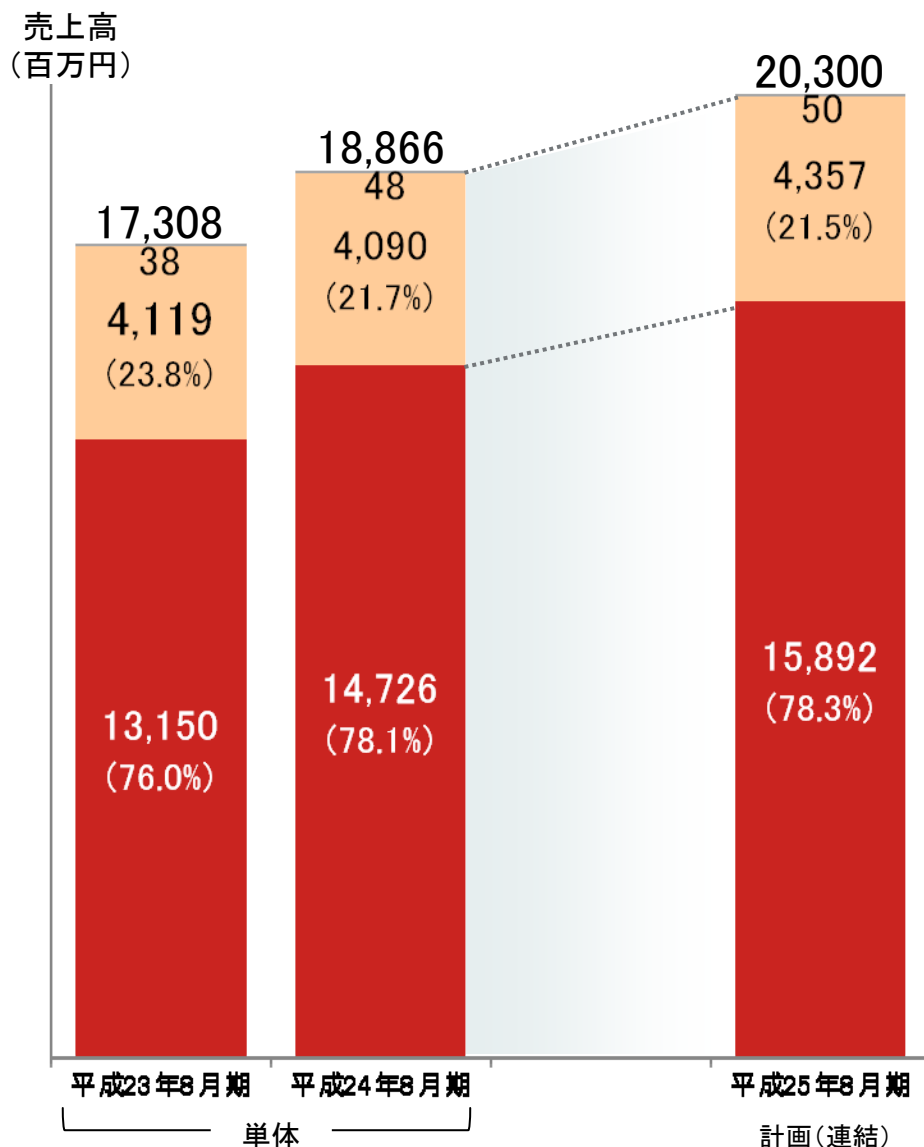
---

# 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

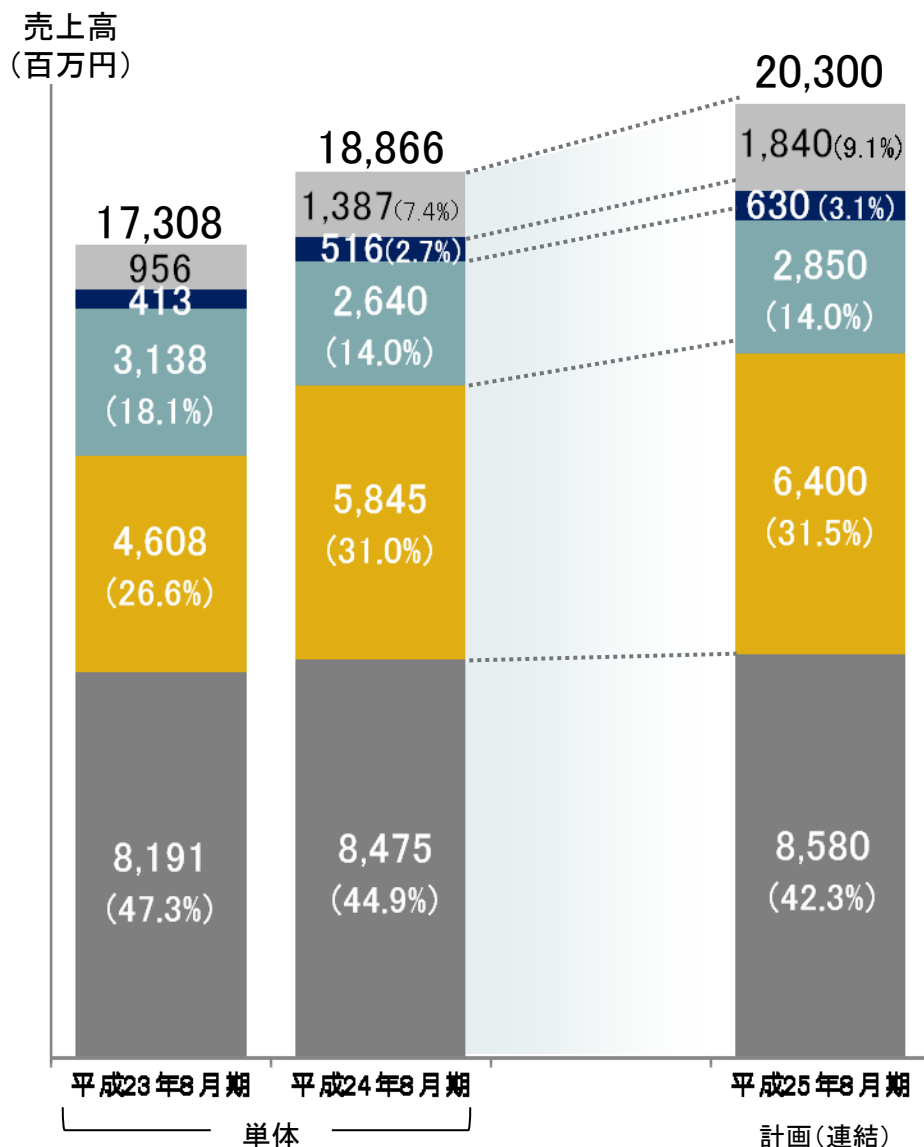
## 人材派遣事業 前年同期比 **+6.5%**

- ・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、代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

## 株式分割

投資家の皆様により投資しやすい環境を整えるため、株式分割を実施することにより投資金額を引き下げ、当社株式の流動性の向上及び投資家層の拡大を図ることを目的として実施

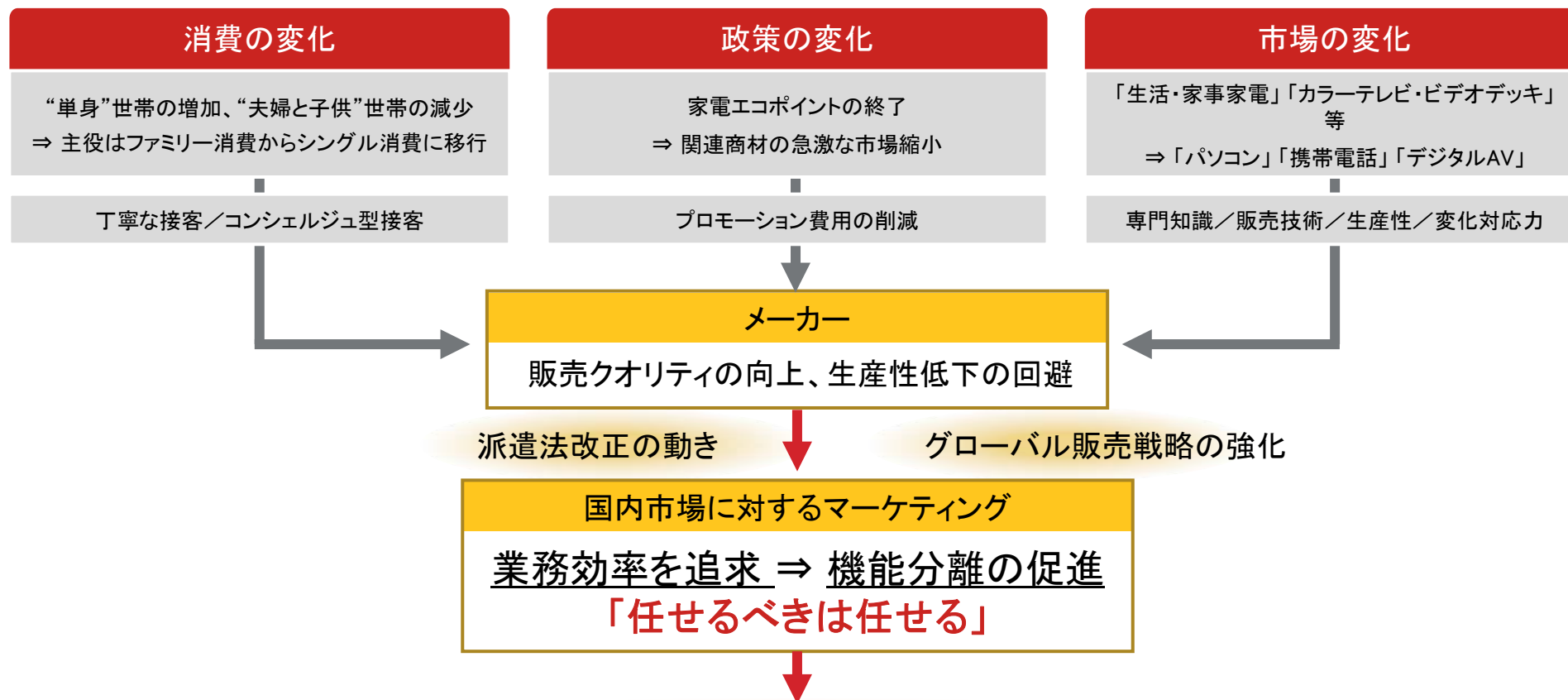
基準日	平成25年1月31日
効力発生日	平成25年2月1日

## 配当計画

平成23年8月期	期末配当金 13.75円 ※平成24年4月の2分割、平成25年2月予定の2分割考慮後の遡及修正値
平成24年8月期	期末配当金 18.75円 ※平成25年2月予定の2分割考慮後の遡及修正値
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 ※平成25年2月予定の2分割考慮後の遡及修正値



## 営業・販売支援サービス拡大の背景



本格的な営業・販売アウトソーシングの時代に突入

## 改正労働者派遣法の施行(2012年10月1日)

### 改正のポイント

#### ○ 事業規制の強化

- ・ 日雇派遣の原則禁止(日々又は30日以内の期間を定めて雇用する労働者派遣)
- ・ グループ企業内派遣の8割規制、離職した労働者を離職後1年以内に派遣労働者として受け入れることを禁止

#### ○ 派遣労働者の無期雇用化や待遇の改善

- ・ 派遣元事業主に、一定の有期雇用の派遣労働者につき、無期雇用への転換推進措置を努力義務化
- ・ 派遣労働者の賃金等の決定にあたり、同種の業務に従事する派遣先の労働者との均衡を考慮
- ・ 派遣料金と派遣労働者の賃金の差額の派遣料金に占める割合(いわゆるマージン率)などの情報公開を義務化
- ・ 雇入れ等の際に、派遣労働者に対して、一人当たりの派遣料金の額を明示
- ・ 派遣契約の解除の際の新たな就業機会の確保、休業手当等の支払いに要する費用負担等の措置を義務化

#### ○ 違法派遣に対する迅速・的確な対処

- ・ 派遣先が違法であることを知りながら受け入れている場合、派遣先が派遣労働者に対して労働契約を申し込んだものとみなす
- ・ 処分逃れを防止するため労働者派遣事業の許可等の欠格事由を整備

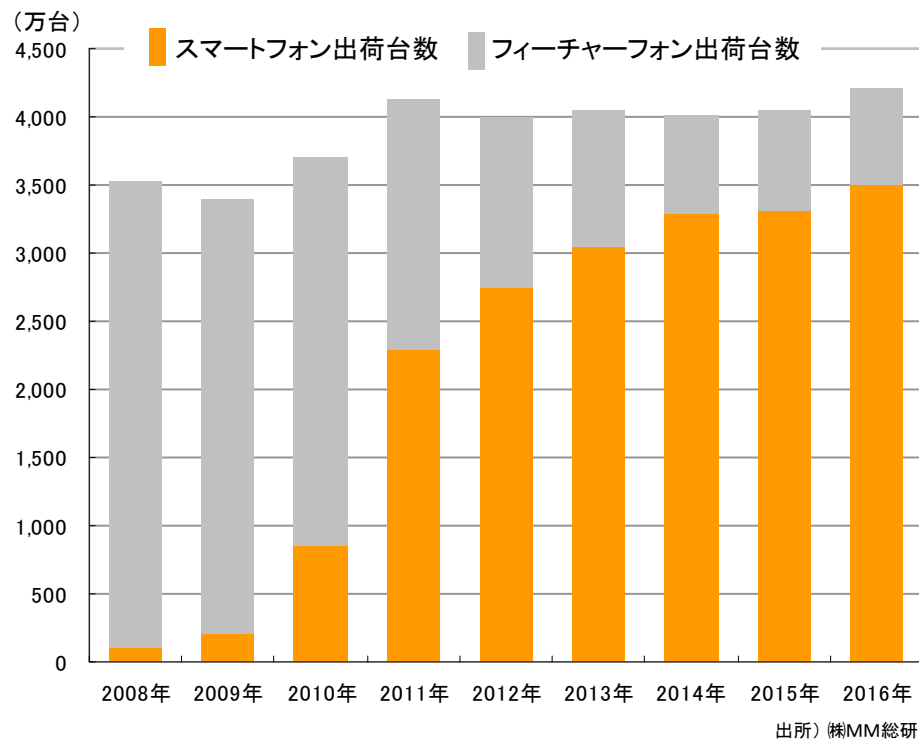
▶▶▶ 人材派遣事業の売上は約2割。法改正の影響は極めて軽微。現行ビジネスモデルを継続

## モバイル分野の拡大



- ・ スマートフォンの普及拡大 → 引続き旺盛な需要を見込む
- ・ 無線通信高速化競争 → LTE化含めてデータ通信の裾野拡大
- ・ 接続機器の多様化 → 便利な一方で説明は複雑に

### スマートフォン出荷台数の推移・予測



技術革新

多機能化  
複雑化

高次元  
ニーズ

国内移動通信市場の構造変化  
新たな成長フェーズ

### モバイルに対するヒトコムでの取り組み

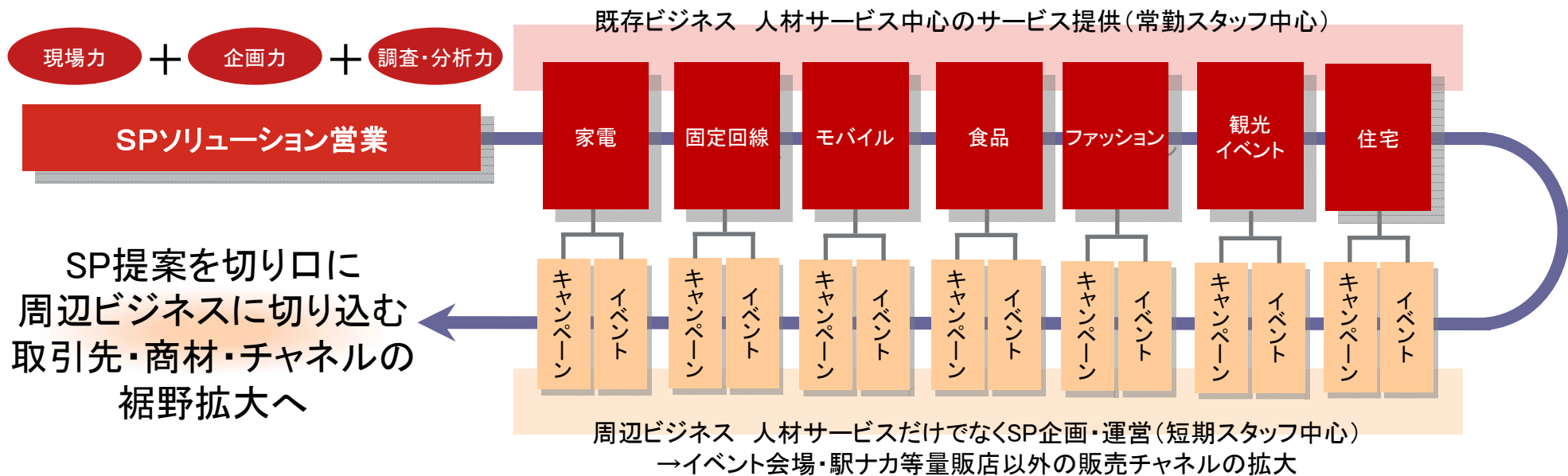
- ・ 全国の拠点網を活用した広域案件の取り込み
- ・ 販売受託事務局の運営ノウハウを応用展開
- ・ 充実の研修プログラムによるスタッフ育成

但し、業者間の競争激化により利益確保が課題  
人材の育成・確保がカギ

## セールスプロモーション(SP)営業部の取り組み

新設の狙い

- ・ マスマーケティングから局地戦(現場)での販促を強化
- ・ セールスプロモーションを切り口として、販売力を武器に一層の拡大へ
- ・ ワンストップの拠点網を生かす



現場に強いヒトコムが強みを生かした「根拠ある営業支援」への進化

## 観光事業の拡大

- ・ 超円高によるアウトバウンドの伸長
- ・ シニア層増加による添乗員付きツアー需要の拡大
- ・ 「買い物」を観光資源に。添乗員＋販売員を持つヒトコム**の強みを発揮**
- ・ 元観光庁長官の溝畑宏氏(平成24年3月退任)が観光事業担当顧問に就任

2011年

観光事業への参入

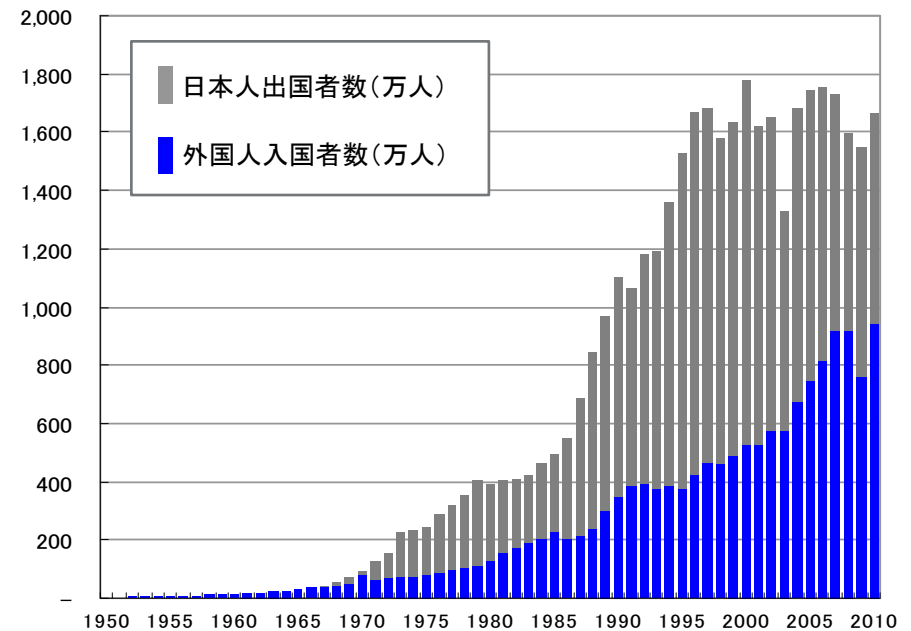
2012年

観光事業拡大への布石  
(株)ボイスエンタープライズの買収

近い将来

成長ドライバーとして、**第5の柱へ**

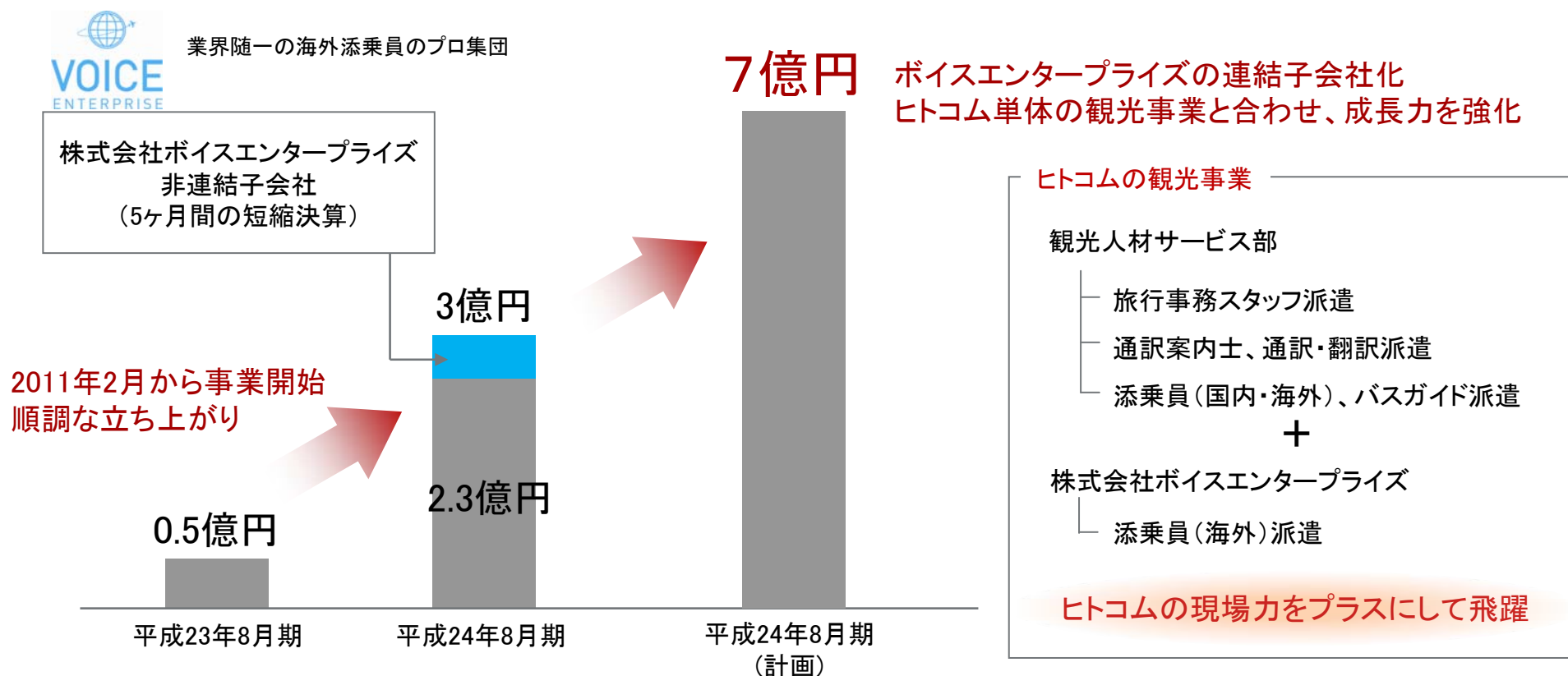
日本人出国者数、外国人入国者数の推移



出所:総務省「出入国管理統計 統計表」

## 観光事業の拡大

- ・ 今年4月に買収した株式会社ボイスエンタープライズを連結子会社化
- ・ ヒトコム観光人材サービス部とのシナジーを発揮して成長
- ・ 今期売上目標7億円。収益力の拡大を目指す



## ソーラー事業の展開

- ・ スーパー、GMSを中心に短期キャンペーン及びカウンター業務を受託
- ・ 小売量販店の立場でキャッチからクロージングまで実施
- ・ 大手GMS等との取引も順調に拡大



### 量販店のニーズ

- ・ 人材育成や体制構築の時間とコストを掛けられない
- ・ アウトソースできる人材サービス会社が無い
- ・ コールセンター等周辺業務もアウトソースしたい

### メーカーのニーズ

- ・ 販売員の育成が追いつかない
- ・ 訪問販売規制等で効果的な営業ができない

研修体制

ヒトコムの参入

量販店との  
コネクション



## 家電製品と携帯端末の融合により広がるヒトコムビジネス

### スマートハウス時代の到来



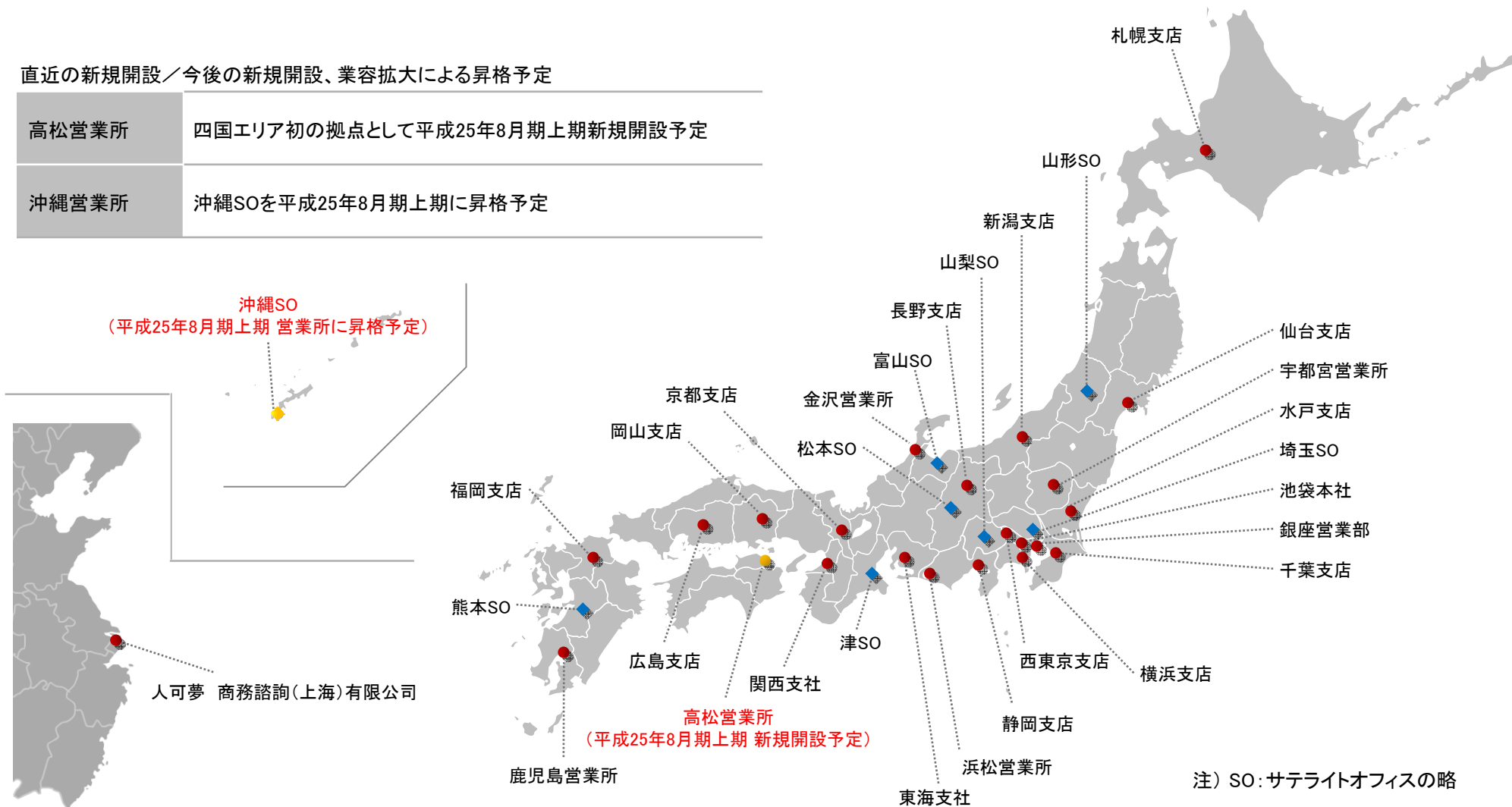
つながる商品をワンストップで対応できる **ヒトコムの専門性と総合力**



## 拠点ネットワークの拡大 ~平成25年8月期中に31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

高松営業所	四国エリア初の拠点として平成25年8月期上期新規開設予定
沖縄営業所	沖縄SOを平成25年8月期上期に昇格予定



# 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。