



平成24年8月期

# 第2四半期決算説明会

2012年4月13日(金)

代表取締役社長 安井豊明

JASDAQスタンダード 3654

<b>1. 平成24年8月期 第2四半期決算概況</b>	<b>・・・ 2</b>
第2四半期決算ハイライト	3
損益計算書の概要	4
事業別売上高	5
商材別売上高	6
売上高・利益率の5ヵ年推移	7
事務局移行時における粗利益改善プロセス	8
稼働スタッフ数の推移	9
貸借対照表の概要	10
キャッシュフロー計算書の概要	11
<b>2. 平成24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
平成24年8月期の取り組み	16-23
株式分割、配当計画	24



## 1. 平成24年8月期 第2四半期決算概況

---

## 売上高

**9,215**百万円  
(前年同期比+12.4%)

- ・ 前期に獲得した大型販売受託事務局案件が順調に推移
- ・ 既存販売受託事務局の拡大による売上増
- ・ 新規事業(観光人材サービス・ソーラー事業等)の開始
- ・ エコポイント制度終了による地デジ対応TVの購入が一巡し、関連需要減少

## 営業利益

**804**百万円  
(前年同期比+2.4%)

- ・ 売上総利益率が低下するも、上場に伴う採用費・広告宣伝費等の低減により、前年同期を上回る営業利益にて着地
- ・ エコポイント終了、タイ洪水による家電分野のキャンペーン中止による利益減
- ・ 本社移転に伴うイニシャルコストの計上

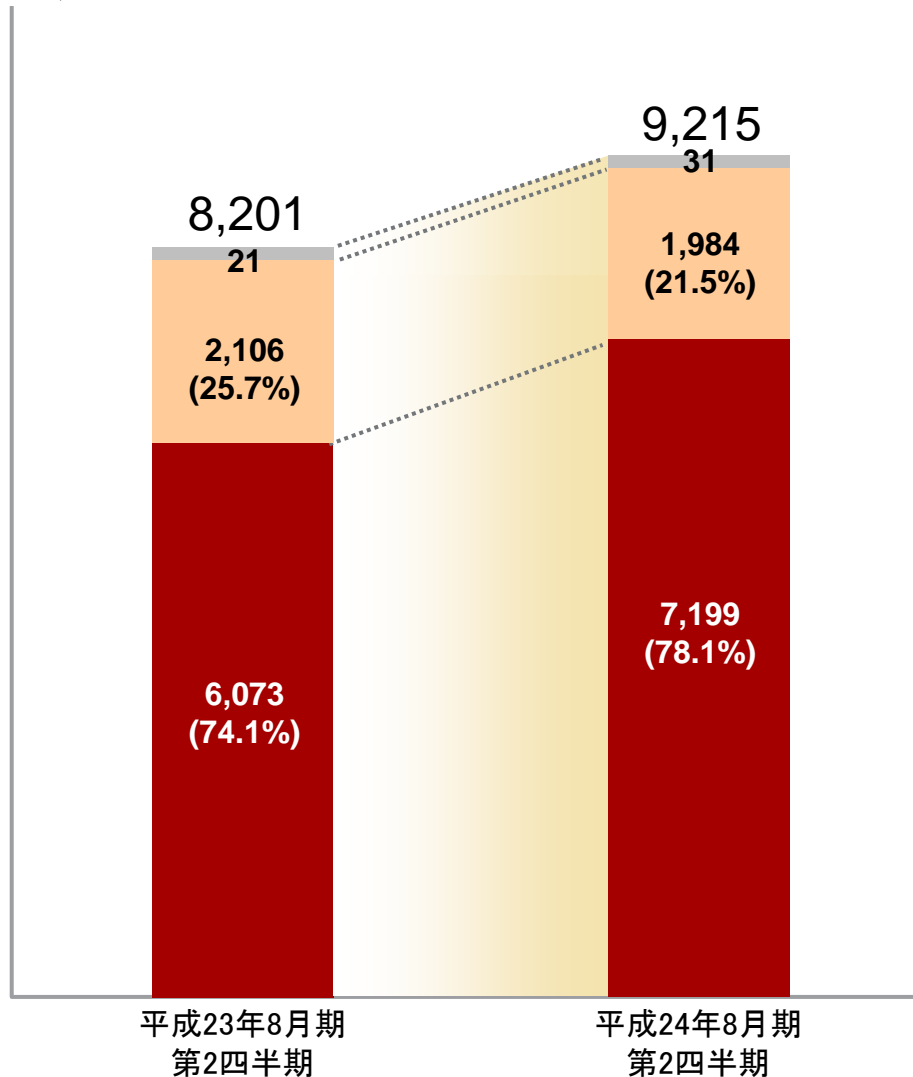
# 損益計算書の概要

単位: 百万円、下段は構成比

	平成23年8月期 第2四半期実績	平成24年8月期 第2四半期			
		実績	前年同期比	当初計画	当初計画比
売上高	8,201 (100.0%)	9,215 (100.0%)	+12.4%	8,987 (100.0%)	+2.5%
アウトソーシング事業	6,073 (74.1%)	7,199 (78.1%)	+18.5%	7,064 (78.6%)	+1.9%
人材派遣事業	2,106 (25.7%)	1,984 (21.5%)	▲5.8%	1,910 (21.3%)	+3.9%
その他の事業	21 (0.3%)	31 (0.3%)	+47.8%	12 (0.1%)	+155.8%
売上総利益	2,053 (25.0%)	2,177 (23.6%)	+6.1%	2,185 (24.3%)	▲0.4%
営業利益	785 (9.6%)	804 (8.7%)	+2.4%	857 (9.5%)	▲6.1%
経常利益	783 (9.6%)	806 (8.8%)	+3.0%	855 (9.5%)	▲5.7%
四半期純利益	386 (4.7%)	412 (4.5%)	+6.7%	406 (4.5%)	+1.7%

# 事業別売上高

売上高  
(百万円)



## アウトソーシング事業

↑ 前年同期比 +18.5%

- ・タブレット端末販売の販売受託事務局案件を受注
- ・デジタル家電販売を中心にキャンペーン案件を受注

## 人材派遣事業

↓ 前年同期比 -5.8%

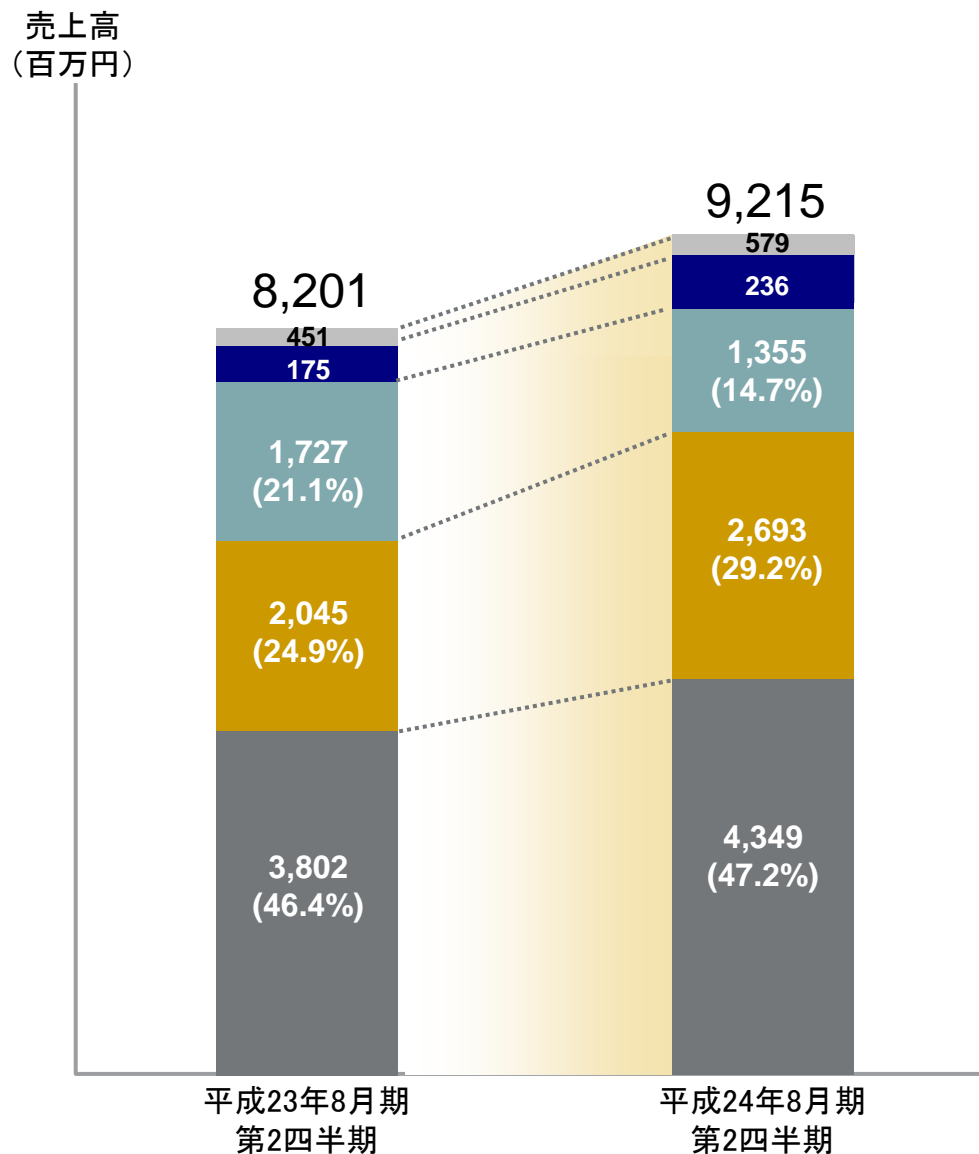
- ・取引先拡大(次世代高速無線通信、コールセンター派遣)
- ・商戦期のキャンペーン案件の受注に向けた営業活動を強化
- ・新規事業の観光分野における人材派遣営業に注力

## その他の事業

↑ 前年同期比 +47.8%

- ・販売教育研修案件を受注
- ・家電分野での就業スタッフ転籍に伴う手数料売上を計上

# 商材別売上高



## モバイル

↑ 前年同期比 **+31.7%**

- ・次世代高速無線通信を中心として営業を強化
- ・次世代高速無線通信の加入促進の販売受託事務局が好調に推移

## 家電

↓ 前年同期比 **-21.5%**

- ・デジタル家電の販売を中心としたキャンペーン案件を受注
- ・タブレット端末販売の販売受託事務局案件を受注
- 地デジ対応TVの売上減をカバーするには至らず

## ブロードバンド

↑ 前年同期比 **+14.4%**

- ・就業スタッフの販売スキル強化による提案活動を強化
- ・年末商戦期のキャンペーン案件を受注

## ストアサービス

↑ 前年同期比 **+35.1%**

- ・レジ業務/住宅リフォーム、太陽光発電機器の販売受付案件を受注
- ・店舗運営の受託業務は堅調に推移

## その他

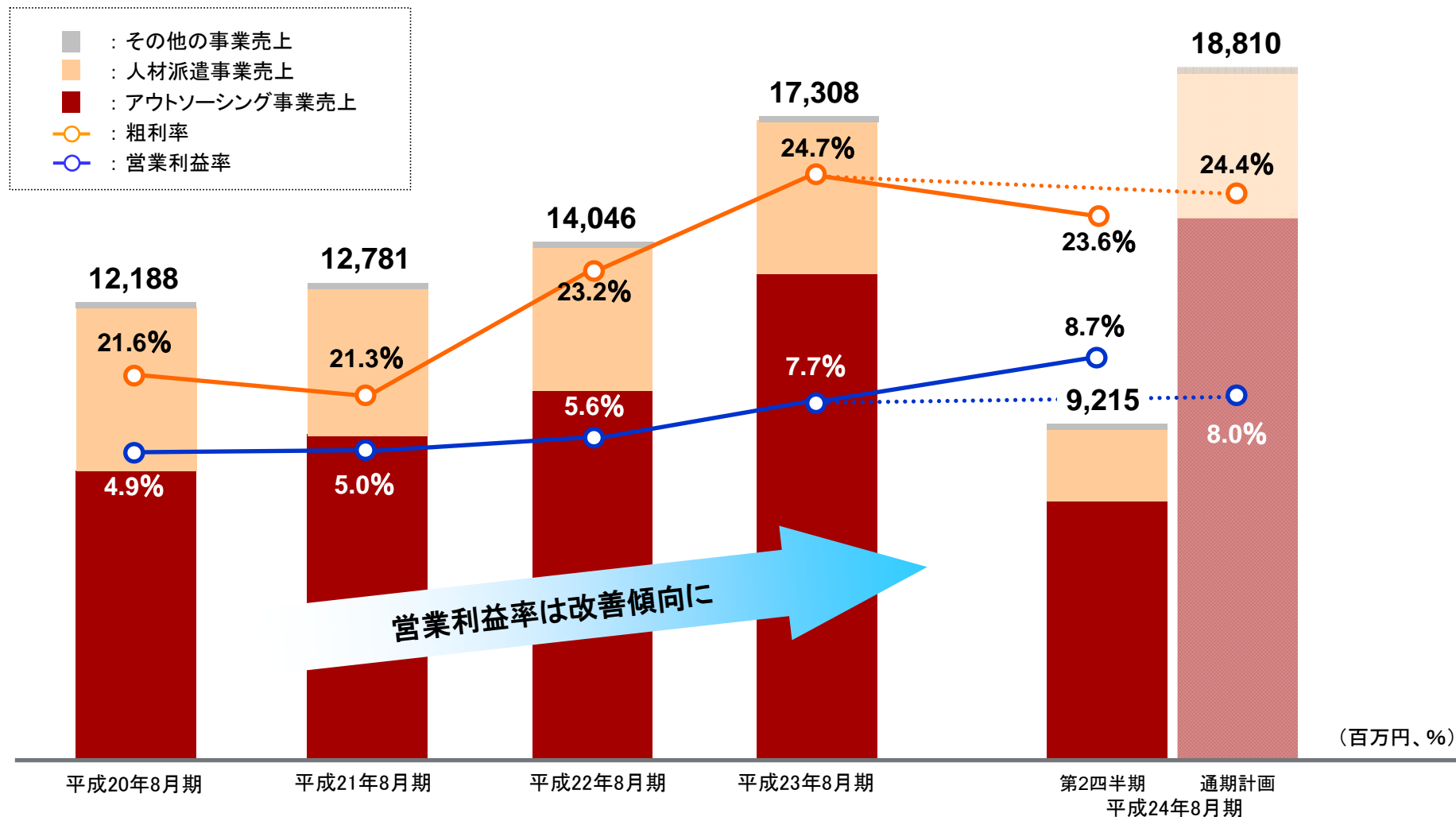
↑ 前年同期比 **+28.1%**

- ・大手通信会社のコールセンター案件を受注
- ・国内/海外旅行の添乗事務、バスガイド業務の案件受注が好調

# 売上高・利益率の5カ年推移

## 売上高・粗利率・営業利益率の推移

家電エコポイント特需後も増収基調は堅持、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

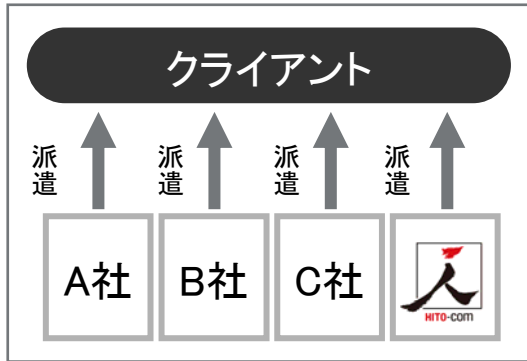




# 事務局移行時における粗利益改善プロセス

既存の販売体制(派遣)からソフトランディングし、出来る限り短期で完全ヒトコム運営体制へ移行

現体制 既存の販売体制(派遣)



業務請負による事務局体制  
への移行をご提案

STEP 1 販売受託事務局組成直後



派遣会社は派遣先が当社となり  
当初は他社スタッフも並存

STEP 2 販売受託事務局常軌化



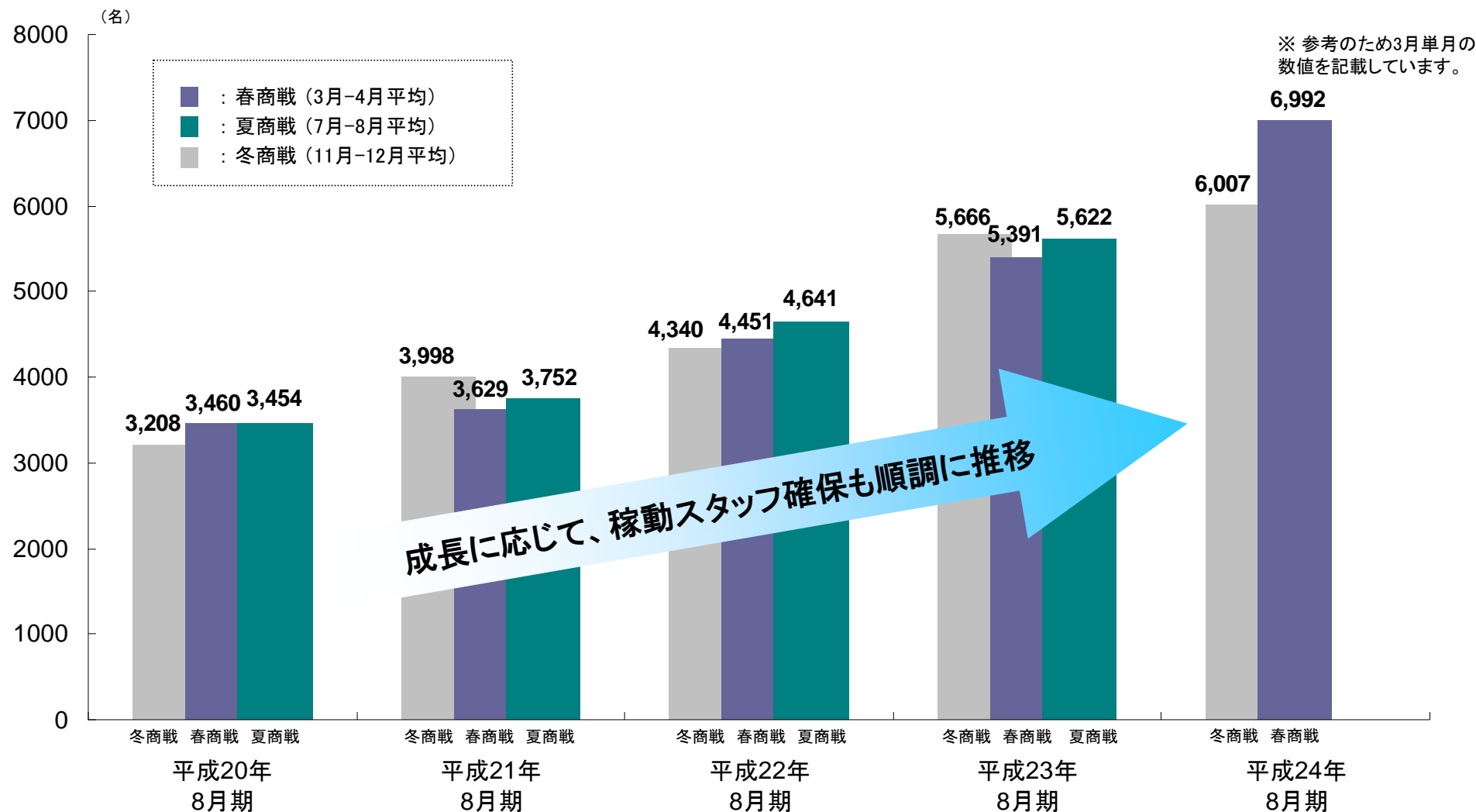
完全自社化によるメリット

- 販売効率・運営力向上
- スタッフロイヤリティ向上
- スタッフ定着率向上
- 収益力向上

# 稼働スタッフ数の推移

## 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、昨年有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



# 貸借対照表の概要

単位：百万円、下段は構成比

	平成23年8月期末	平成24年8月期 第2四半期末		増減要因
			増減	
流動資産	5,297 (94.5%)	3,806 (62.6%)	▲1,490	現金及び預金の減少 ▲1,185 売掛金の減少 ▲314
固定資産	309 (5.5%)	2,270 (37.4%)	1,960	有形固定資産の増加 +1,947
資産合計	5,607 (100.0%)	6,076 (100.0%)	469	
流動負債	1,964 (35.0%)	2,146 (35.3%)	182	短期借入金の増加 +594 未払金の減少 ▲203 未払消費税等の減少 ▲94
固定負債	77 (1.4%)	75 (1.2%)	▲1	
負債合計	2,042 (36.4%)	2,222 (36.6%)	180	
純資産合計 (自己資本比率)	3,564 (63.6%)	3,854 (63.4%)	289	利益剰余金の増加 +289
負債純資産合計	5,607 (100.0%)	6,076 (100.0%)	469	

# キャッシュ・フロー計算書の概要

単位:百万円

	平成23年8月期 第2四半期累計期間	平成24年8月期 第2四半期累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	530	360
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲22	▲2,018
フリー・キャッシュ・フロー	507	▲1,657
財務活動によるキャッシュ・フロー	105	472
現金及び現金同等物の増減額	612	▲1,185
現金及び現金同等物の期首残高	1,147	2,554
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,760	1,369



## 2. 平成24年8月期 計画と取り組み

---

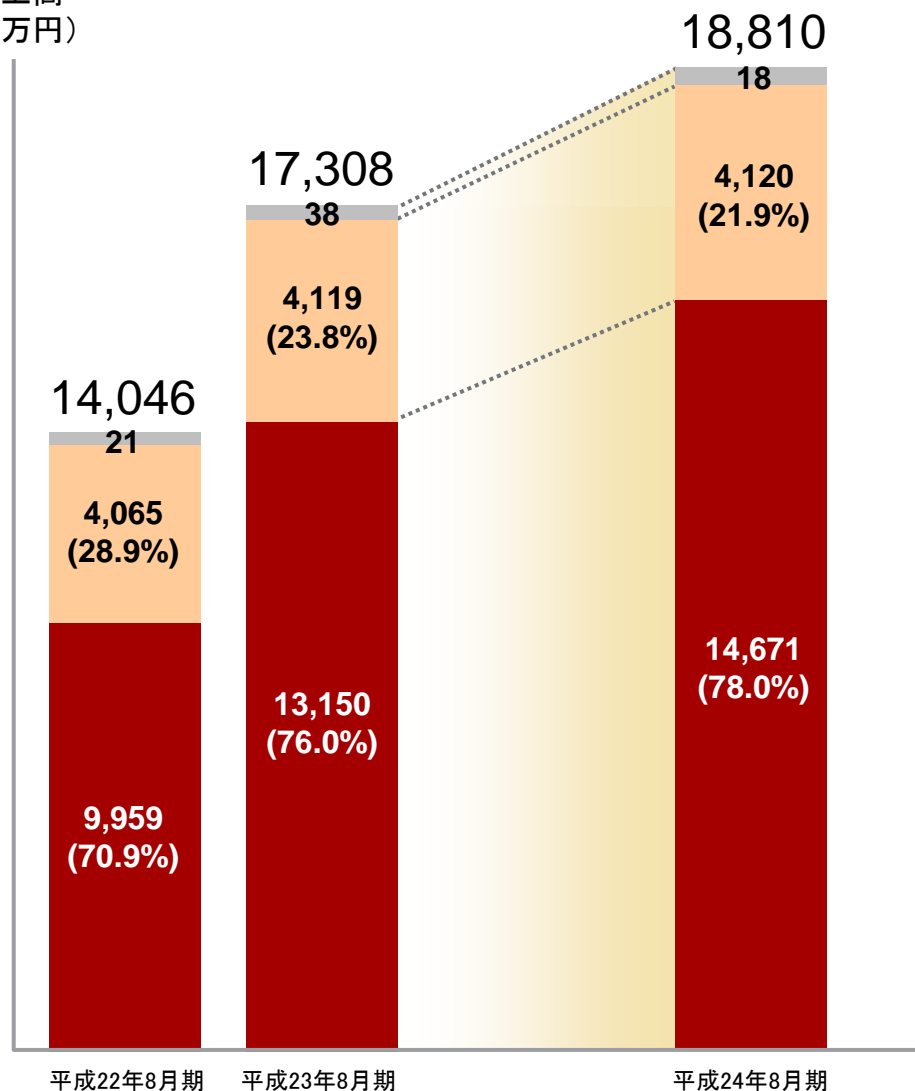
# 平成24年8月期の計画

単位:百万円、下段は構成比

	平成23年8月期 通期実績	平成24年8月期計画			
		第2四半期実績	前年同期比	通期計画	前年同期比
売上高	17,308 (100.0%)	9,215 (100.0%)	+12.4%	18,810 (100.0%)	+8.7%
アウトソーシング事業	13,150 (76.0%)	7,199 (78.1%)	+18.5%	14,671 (78.0%)	+11.6%
人材派遣事業	4,119 (23.8%)	1,984 (21.5%)	▲5.8%	4,120 (21.9%)	+0.0%
その他の事業	38 (0.2%)	31 (0.3%)	+47.8%	18 (0.1%)	▲52.6%
売上総利益	4,281 (24.7%)	2,177 (23.6%)	+6.1%	4,589 (24.4%)	+7.2%
営業利益	1,324 (7.7%)	804 (8.7%)	+2.4%	1,505 (8.0%)	+13.7%
経常利益	1,320 (7.6%)	806 (8.8%)	+3.0%	1,502 (8.0%)	+13.8%
当期純利益	654 (3.8%)	412 (4.5%)	+6.7%	729 (3.9%)	+11.5%

# 事業別売上高計画

売上高  
(百万円)



## アウトソーシング事業

前年同期比 **+11.6%**

- ・ モバイルにおける高速無線LAN・スマートフォンの請負提案推進
- ・ 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獲得
- ・ タブレット端末の販売受託事務局の獲得

## 人材派遣事業

前年同期比 **±0.0%**

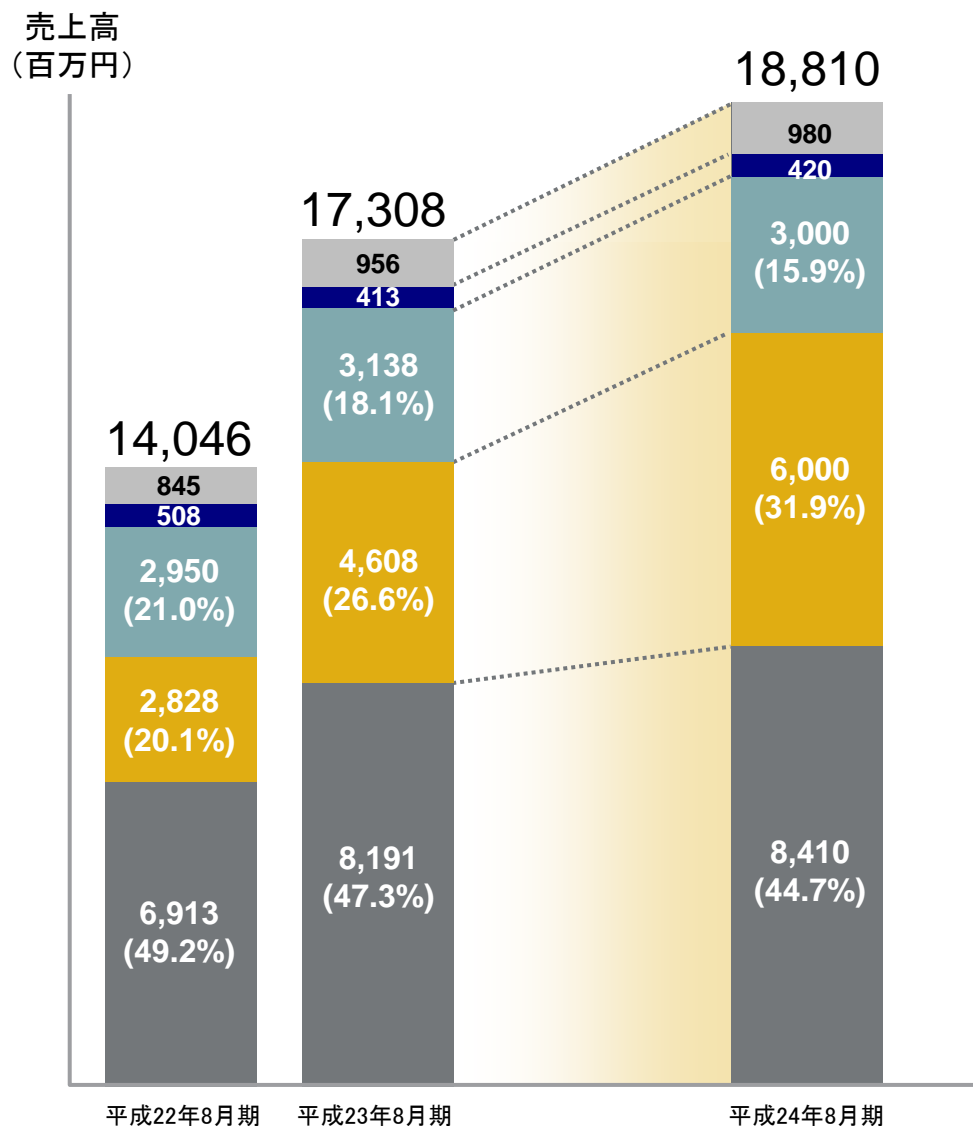
- ・ モバイル分野における短期キャンペーン等派遣ニーズの取り込み
- ・ 家電分野での常勤派遣案件への対応
- ・ 観光人材サービスの全国展開による稼働増

## その他の事業

前年同期比 **-52.6%**

- ・ クライアント社員向け実践的販売員研修の受注拡大
- ・ 人材紹介売上は不定期であるため計画に見込まず

# 商材別売上高計画



## モバイル

↑ 前年同期比 **+30.2%**

- ・ 引続き高速無線LAN・スマートフォンを中心に営業活動を強化
- ・ 既存派遣案件に対する請負提案営業を推進
- ・ スマートフォン研修を充実させ他社との差別化を図る

## 家電

↓ 前年同期比 **-4.4%**

- ・ 家電エコポイント関連商材に対するキャンペーン需要の減退
- ・ タブレット端末の販売受託事務局受託に向けた営業活動を強化
- ・ 外資系家電メーカーへの営業活動強化による取引拡大

## ブロードバンド

↗ 前年同期比 **+2.7%**

- ・ 西日本エリアにおける販売受託事務局の請負提案営業を推進
- ・ 既存販売受託事務局案件の規模拡大に向けた営業活動を強化

## ストアサービス

↗ 前年同期比 **+1.6%**

- ・ 店舗一括運営請負の提案営業を強化
- ・ スーパー・GMS等におけるソーラー含む非生鮮分野の開拓

## その他

↗ 前年同期比 **+2.4%**

- ・ 観光人材サービスの全国展開

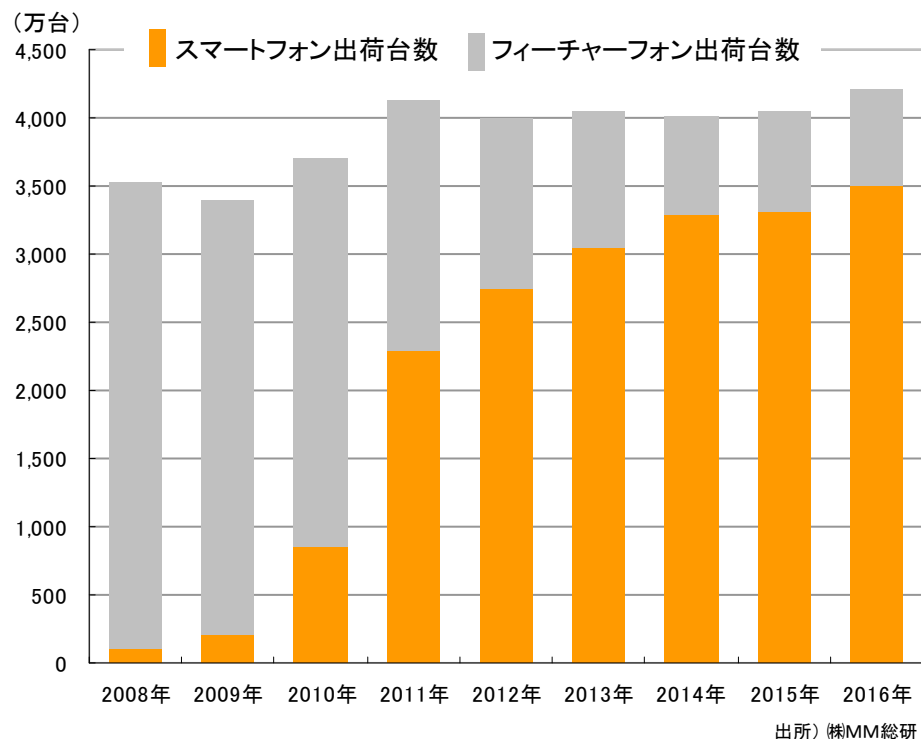


## モバイル分野の拡大



- ・ 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COMの取り組み

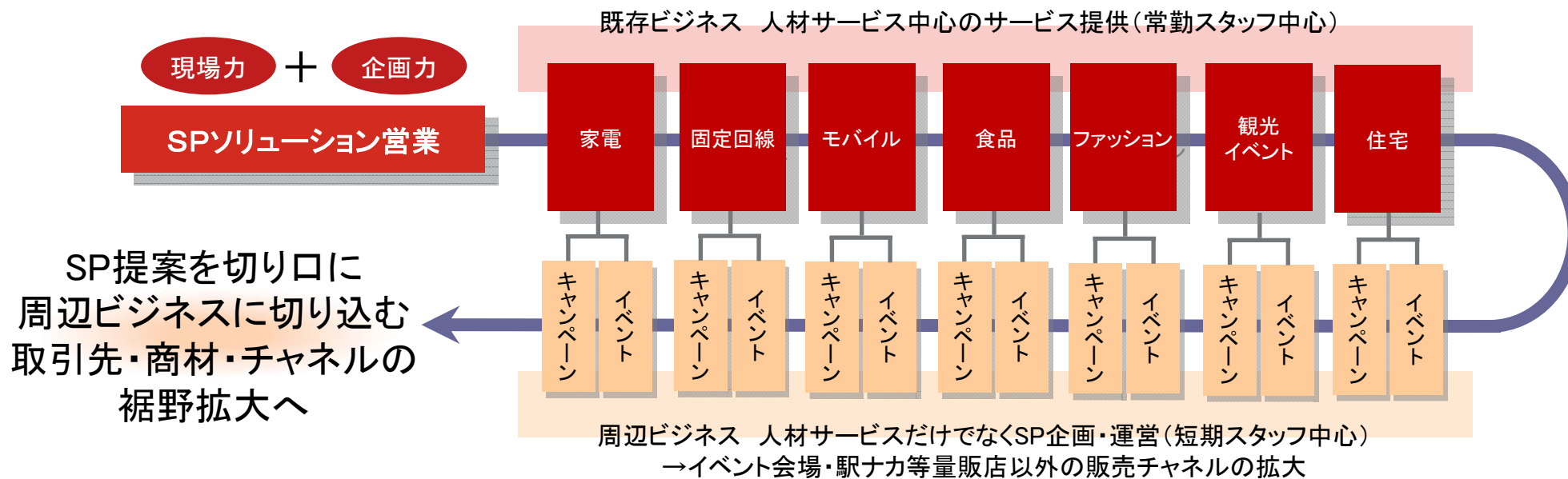
- ・ 全国の拠点網を活用した広域案件の取り込み
- ・ 販売受託事務局の運営ノウハウを応用展開
- ・ 充実の研修プログラムによるスタッフ育成

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)営業部の新設

新設の狙い

- ・ メーカー等は、マスマーケティングから局地戦(現場)での販促を強化
- ・ SP提案を切り口として、現場力と企画力を武器に取引先・商材・チャネルの拡大
- ・ 全国の拠点網を生かしたワンストップソリューションの提供



「現場力」のヒトコム**の強みを生かした「根拠ある営業支援」への進化**

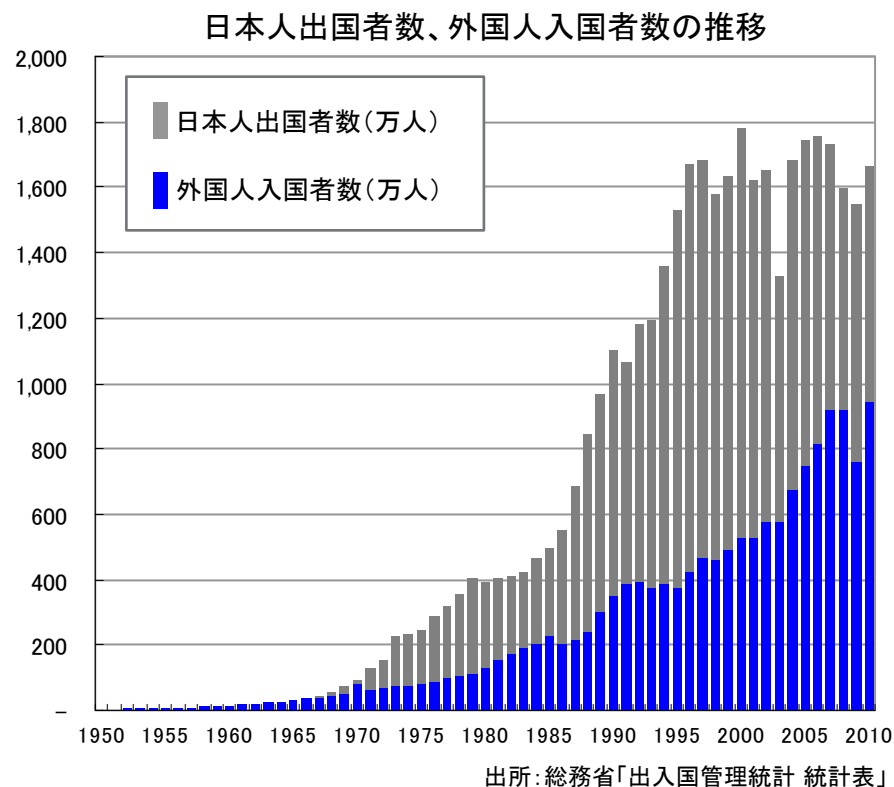
## 観光事業の拡大

- ・ 日本政府による訪日外国人誘致の施策(ビジットジャパンキャンペーンetc)
- ・ 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

### 旅行ビジネスと販売ビジネスの共通点

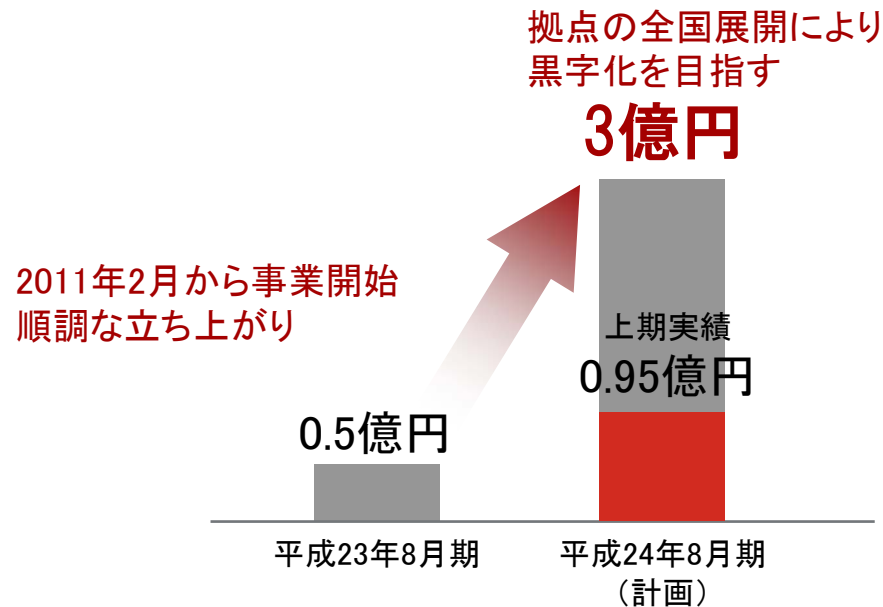
- ・ 高いコミュニケーション能力
- ・ 専門知識が必要(⇔ ヒトコムが強み)

## 観光事業への参入

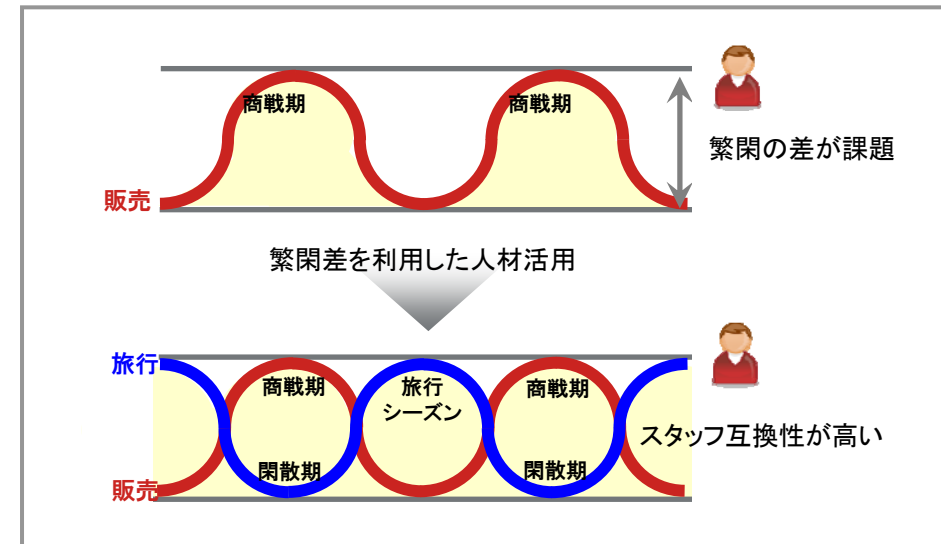


## 観光事業の拡大

- ・ 添乗員派遣、ガイド派遣、通訳案内士を中心に旅行専門知識者を派遣
- ・ 大手旅行会社を中心に15社と基本契約を締結
- ・ 今期売上目標3億円。拠点の全国展開により今期中に黒字化を目指す



<狙い:人材の有効活用>



旅行から量販店巡りまで

ワンストップのコンシェルジュサービスの展開も視野に入れ事業展開を図る

## 観光事業の拡大

- ・ 海外旅行向け添乗員派遣に強みを有する(株)ボイスエンタープライズを子会社化
- ・ 観光事業における海外旅行向け添乗員派遣業務の事業基盤を強化



旅行事務スタッフ派遣

通訳案内士、通訳・翻訳派遣


添乗員(国内・海外)、バスガイド派遣

+

株式会社ボイスエンタープライズ

添乗員(海外)派遣

▶ ヒトコムの営業力をプラスして飛躍

子会社となる会社の概要(非連結)  Voice Enterprise Co., Ltd  
株式会社ボイスエンタープライズ

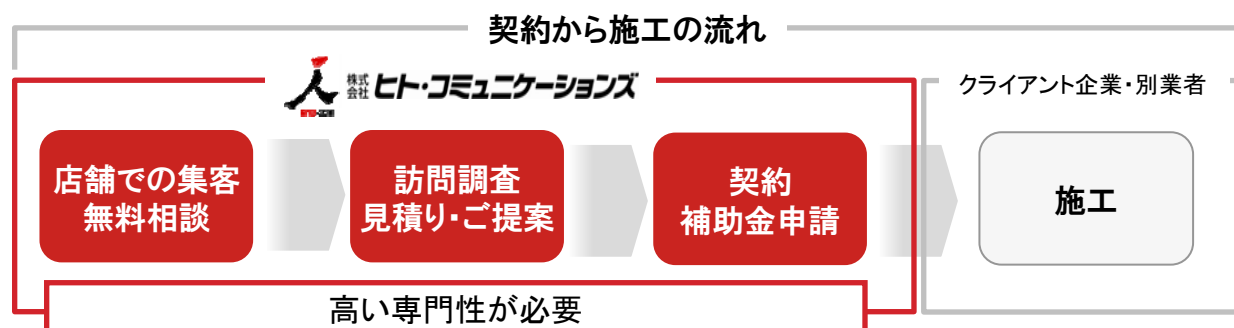
商号	株式会社ボイスエンタープライズ
事業内容	海外旅行向け添乗員派遣事業
取得日	平成24年4月11日

平成23年3月期 実績

売上高	166,980千円
営業利益	4,840千円
経常利益	4,673千円
当期純利益	4,198千円

## 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等におけるソーラー・リフォームカウンター受付業務が好調に推移



### 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



## 中国事業

- ・ 南京にオープンした巨大家電量販店のオープニングスタッフ研修を一括受注。
- ・ 中国戦略と日本メーカーのマーケティング支援を本格化。

▼現地での研修風景



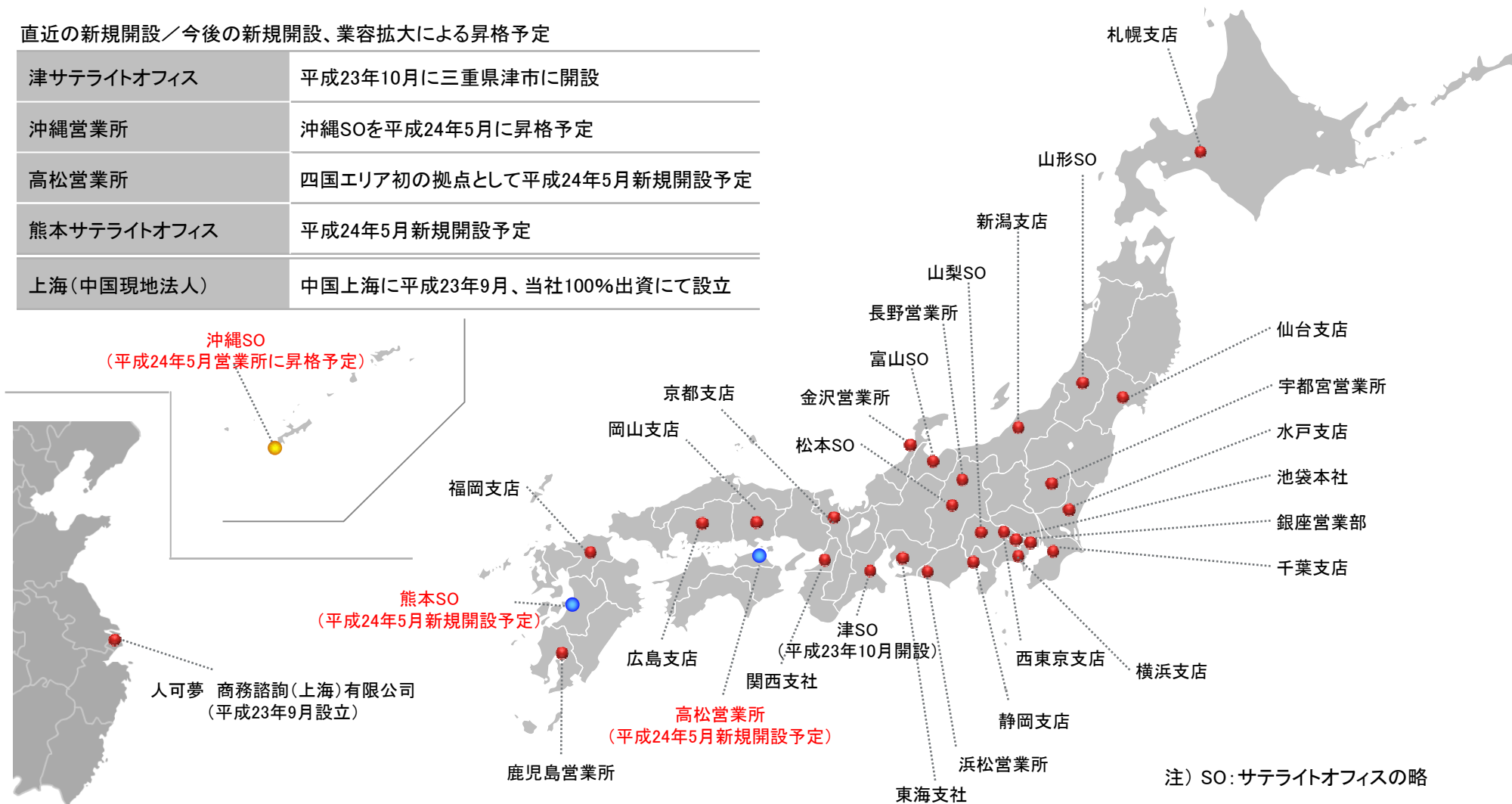
## 会社概要

社名	人可夢 商務諮詢(上海)有限公司
出資形態	株式会社ヒト・コミュニケーションズ 100%出資 3,000万円
設立年月	平成23年9月
所在地	上海市 卢湾区 淮海中路918号16楼G座
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 店頭販売支援における研修トレーニング事業</li><li>・ 店舗巡回・サポート事業</li><li>・ 市場調査事業</li><li>・ セールスプロモーション企画・運営事業</li></ul>

## 拠点ネットワークの拡大 ～平成24年8月期中に30拠点(中国現法含む)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

津サテライトオフィス	平成23年10月に三重県津市に開設
沖縄営業所	沖縄SOを平成24年5月に昇格予定
高松営業所	四国エリア初の拠点として平成24年5月新規開設予定
熊本サテライトオフィス	平成24年5月新規開設予定
上海(中国現地法人)	中国上海に平成23年9月、当社100%出資にて設立





## 株式分割

- 平成24年4月30日を基準日とし、1対2の分割を実施
- 株式の流動性を高めるとともに、投資家層の更なる拡大を図ることが目的

## 配当計画

平成23年8月期	期末配当金 <b>55円</b> うち記念配当5円
平成24年8月期	株式分割後(1:2分割)の期末配当金 <b>37.5円</b>

# 平成24年8月期スローガン

## 営業・販売支援力No.1への挑戦



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／西
- 【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。