



株式会社 **ヒト・コミュニケーションズ**

平成24年8月期 第1四半期 決算説明資料

2012年1月13日(金)
JASDAQスタンダード 3654

1. 平成24年8月期 第1四半期決算概況	・・・ 2
第1四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カ年推移	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
2. 平成24年8月期計画と今後の戦略	・・・ 11
経営環境と取り組む方向性	12
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月期の施策	16-17
今後の戦略	18



1. 平成24年8月期 第1四半期決算概況

売上高

4,678百万円

- ・ 販売受託事務局の全国展開を継続
- ・ モバイル分野及びブロードバンド分野が好調に推移
- ・ 観光分野における人材サービスの営業活動を強化

営業利益

427百万円

- ・ 高付加価値のアウトソーシング売上比率が78.1%となり収益を牽引
- ・ スタッフ確保のための募集費増加等を吸収し、営業利益率は9.1%を確保

※ 当社は平成23年8月に大証ジャスダック市場に上場したため、前期同期の業績は開示しておりません。

損益計算書の概要

単位:百万円、下段は構成比

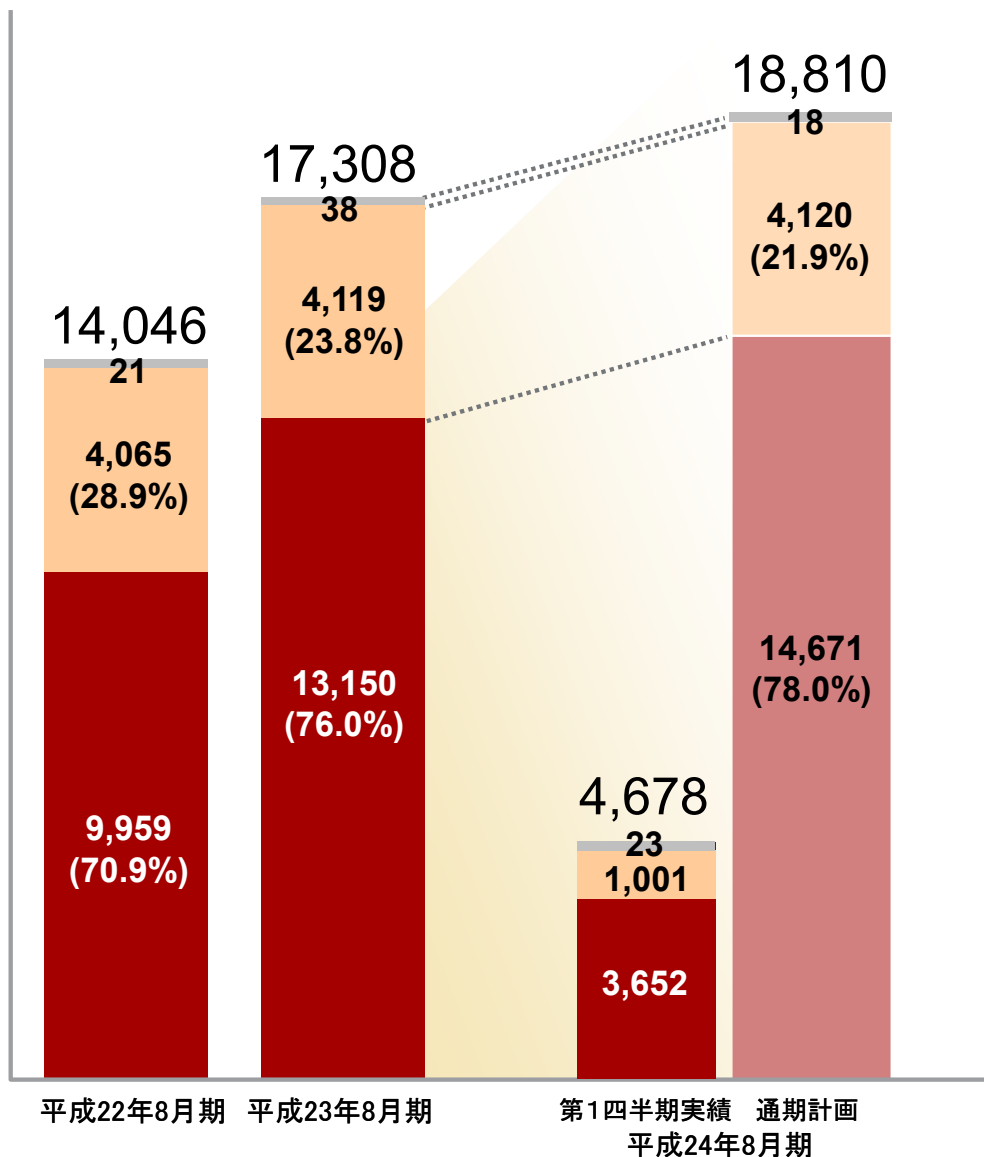
	平成23年8月期 通期実績	平成24年8月期 第1四半期	
			前年同期比
売上高	17,308 (100.0%)	4,678 (100.0%)	—
アウトソーシング事業	13,150 (76.0%)	3,652 (78.1%)	—
人材派遣事業	4,119 (23.8%)	1,001 (21.4%)	—
その他の事業	38	23	—
売上総利益	4,281 (24.7%)	1,136 (24.3%)	—
営業利益	1,324 (7.7%)	427 (9.1%)	—
経常利益	1,320 (7.6%)	430 (9.2%)	—
四半期純利益	654 (3.8%)	213 (4.6%)	—
EPS	361円49銭	95円50銭	

第1四半期トピックス

- 本社移転 → 概要P.17
- スタッフ確保が困難な環境下、優秀なスタッフ確保を目的に面談ブース、研修スペースの大幅拡充を行った
- 引き続き拡大が見込まれるアウトソーシング事業に対応するスペースを十分に確保
- 本社移転に伴う旧本社賃貸解約違約金23百万円は、特別損失に織込済

※ 当社は平成23年8月に大証ジャスダック市場に上場したため、前期同期の業績は開示しておりません。

売上高
(百万円)



アウトソーシング事業

売上高 3,652百万円 / 構成比 78.1%

- ・ 販売受託事務局の提案、新規取引先の獲得に注力
- ・ 前期に受託した次世代高速無線通信の加入促進業務が寄与
- ・ 光回線の中小企業・SOHO向け営業アウトソーシングが好調に推移
- ・ タブレット端末の販売受託事務局案件を受注

人材派遣事業

売上高 1,001百万円 / 構成比 21.4%

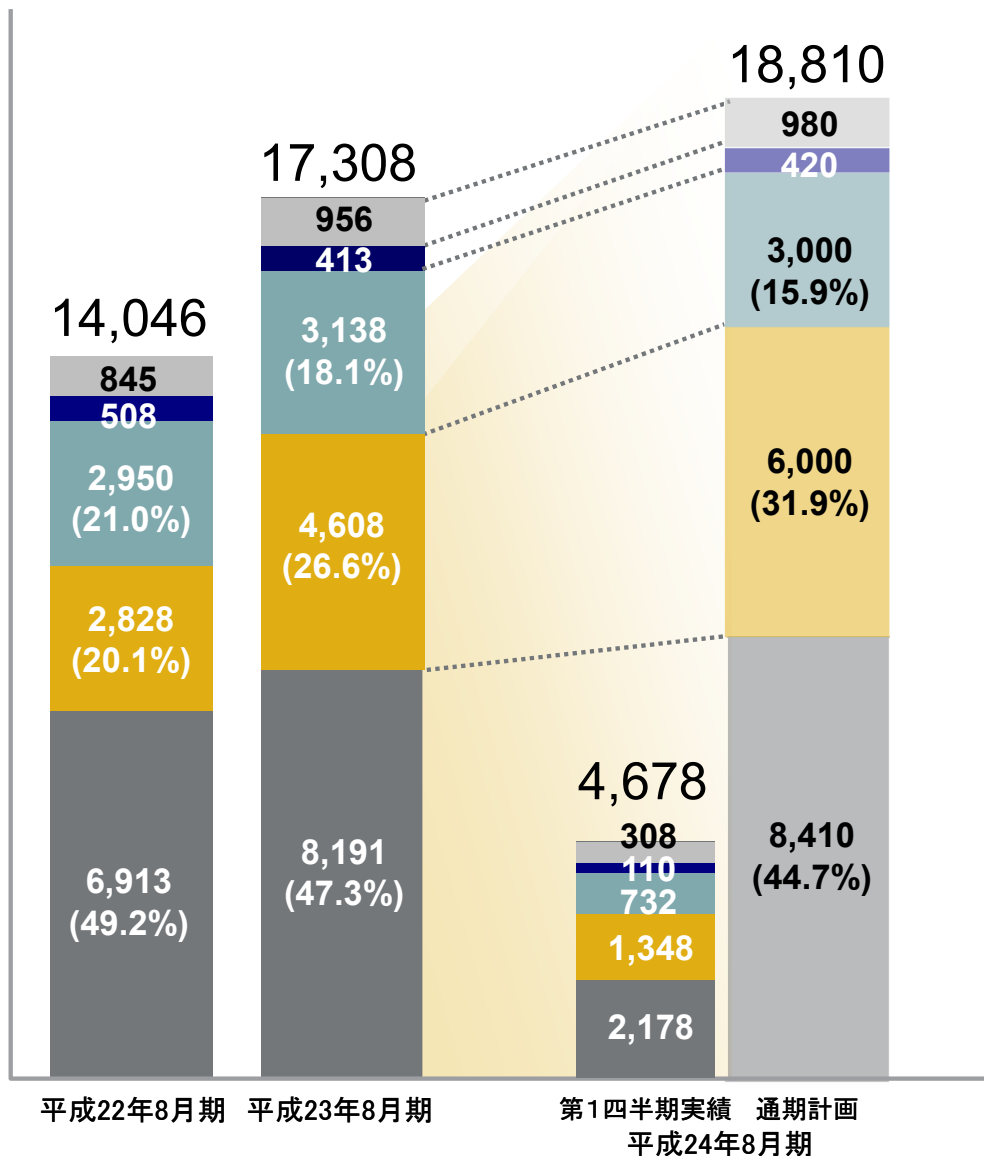
- ・ モバイル分野の新規取引先獲得に注力、取引先の裾野拡大を図る
- ・ 家電エコポイント関連商材の商戦期キャンペーン需要の減退
- ・ ストアサービス分野にて大手GMSでの住宅リフォーム・ソーラー受付カウンター案件が好調に推移
- ・ 観光分野における国内・海外旅行添乗業務の営業に注力

その他の事業

売上高 23百万円 / 構成比 0.5%

- ・ クライアント社員向け実践的販売員研修案件を受注
- ・ 家電分野における就業スタッフの転籍に伴う紹介手数料売上

売上高
(百万円)



モバイル

売上高 1,348百万円 / 構成比 28.8%

- ・ 大手携帯電話販売代理店を中心に、新規取引先案件が受注好調
- ・ 前期に受託した次世代高速無線通信の加入促進業務が寄与

家電

売上高 732百万円 / 構成比 15.7%

- ・ デジタル家電の販売を中心にキャンペーン案件を受注
- ・ 家電エコポイント関連商材の商戦期キャンペーン需要の減退
- ・ タブレット端末販売の販売受託事務局案件を受注

ブロードバンド

売上高 2,178百万円 / 構成比 46.6%

- ・ 東日本エリアにおける既存販売受託事務局の受託規模拡大
- ・ 西日本エリアにおいて販売受託事務局受注に向けた営業活動を強化
- ・ 光回線の中小企業・SOHO向け営業アウトソーシングが好調に推移

ストアサービス

売上高 110百万円 / 構成比 2.4%

- ・ スタアサービス分野にて大手GMSでの住宅リフォーム・ソーラー受付カウンター案件が好調に推移
- ・ 店舗一括運営請負のノウハウ蓄積と提案営業に注力

その他

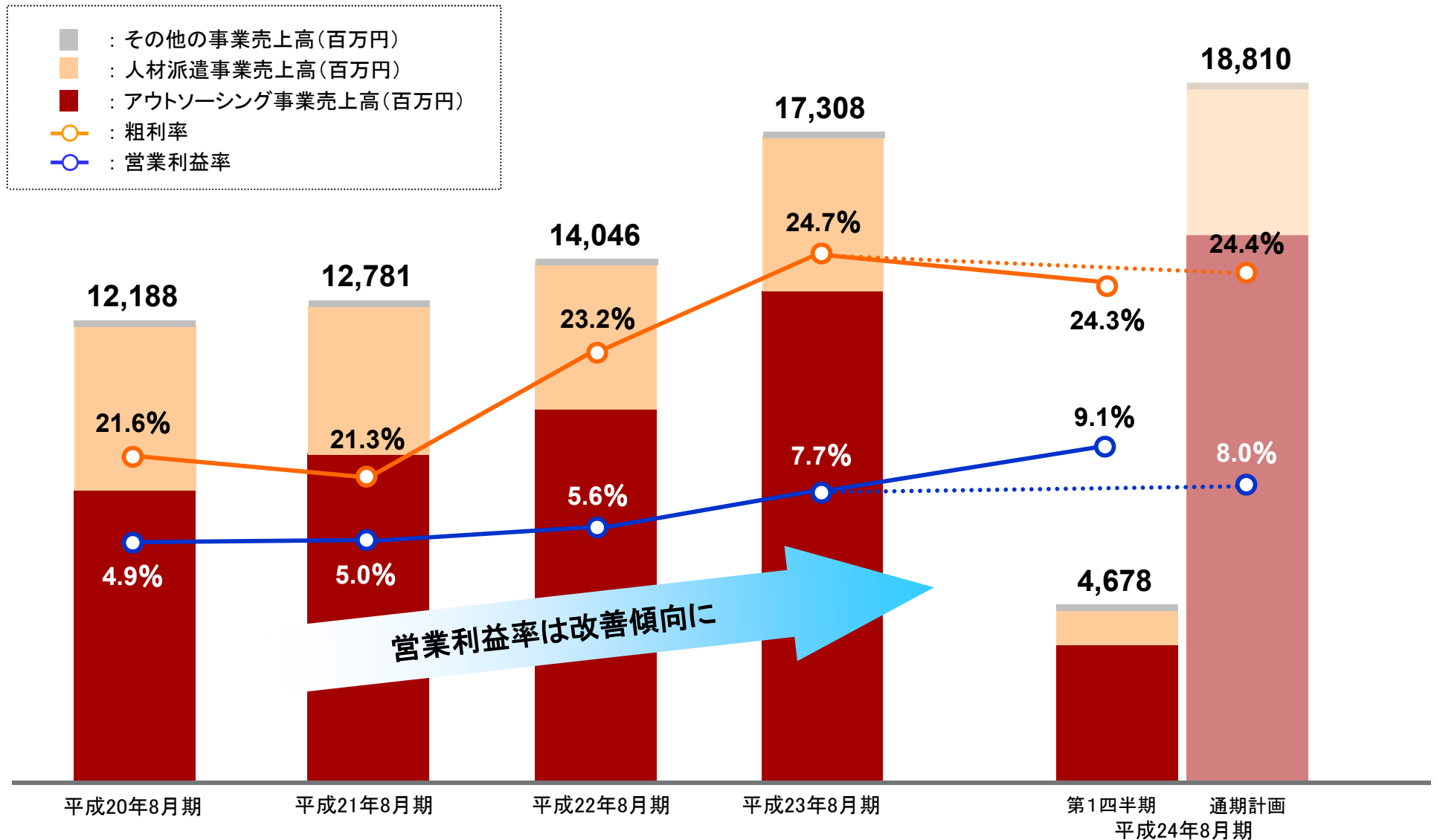
売上高 308百万円 / 構成比 6.6%

- ・ 観光分野における国内・海外旅行添乗業務の営業に注力
- ・ 大手通信会社のコールセンター案件を受注

売上高・利益率の5カ年推移

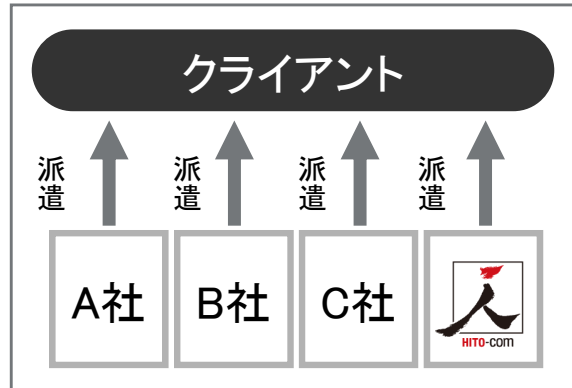
売上高・粗利率・営業利益率の推移

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



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

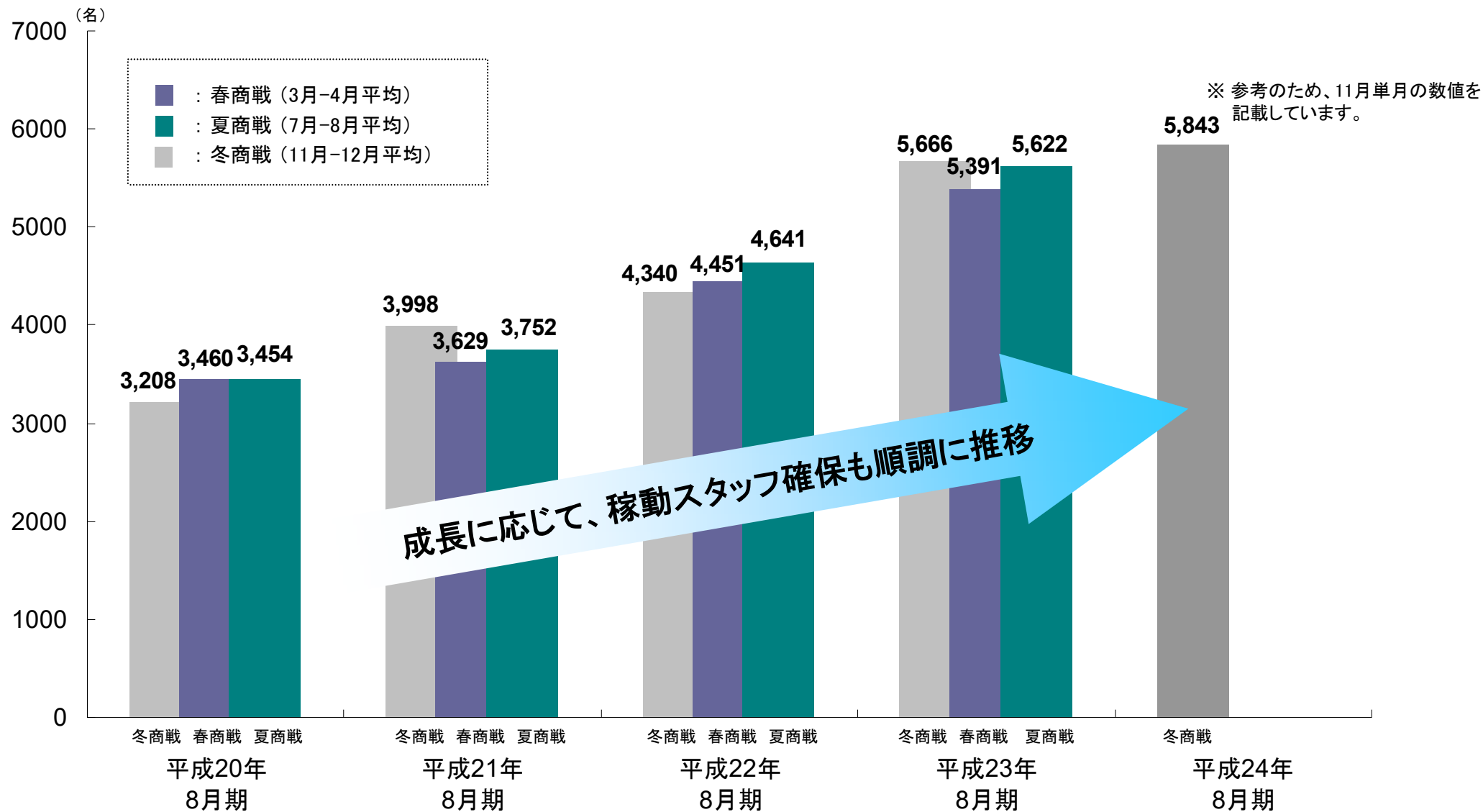


完全自社化によるメリット

- ・ 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

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

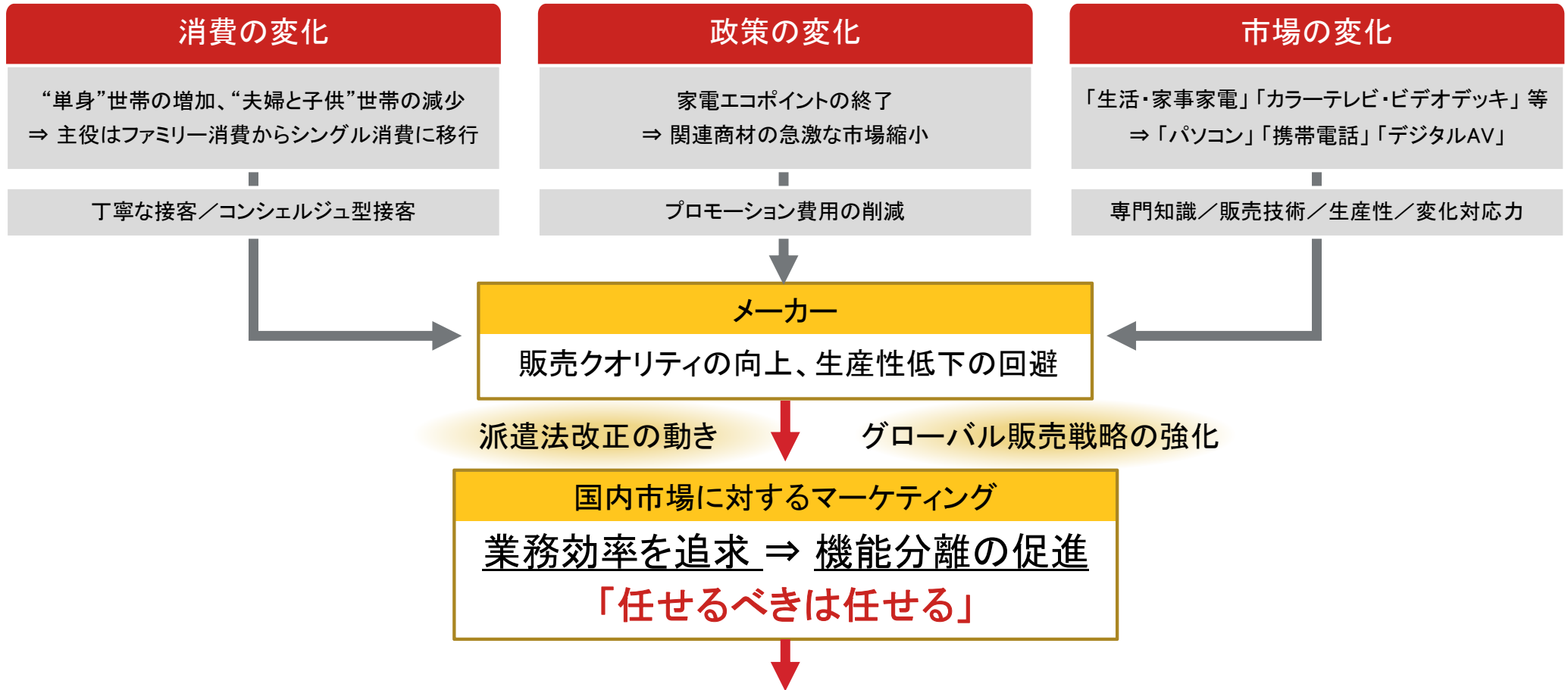
単位：百万円、下段は構成比

	平成23年8月期末	平成24年8月期 第1四半期末		増減要因
			増減	
流動資産	5,297 (94.5%)	3,905 (63.1%)	▲1,391	現金及び預金の減少 ▲1,174 売掛金の減少 ▲216
固定資産	309 (5.5%)	2,287 (36.9%)	1,977	有形固定資産の増加 +1,961
資産合計	5,607 (100.0%)	6,192 (100.0%)	585	
流動負債	1,964 (35.0%)	2,466 (39.8%)	501	短期借入金の増加 +834 未払法人税等の減少 ▲257
固定負債	77 (1.4%)	70 (1.1%)	▲6	
負債合計	2,042 (36.4%)	2,537 (41.0%)	495	
純資産合計 (自己資本比率)	3,564 (63.6%)	3,655 (59.0%)	90	利益剰余金の増加 +90
負債純資産合計	5,607 (100.0%)	6,192 (100.0%)	585	



2. 平成24年8月期計画と今後の戦略

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**の時代に入

ヒトコムは、営業・販売アウトソーシング分野の**パイオニア**として**時代をリード**していく