

東証第1部 3654



株式
会社

ヒト・コミュニケーションズ



平成28年8月期 決算説明会

2016年10月20日

1. 平成28年8月期 決算概況	・・・ 2
決算ハイライト	3
損益計算書の概要	4
事業別売上高実績	5
商材別売上高実績	6
売上高・営業利益率の推移	7
各社の営業利益率比較	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
2. 平成29年8月期 計画と取り組み	・・・ 12
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29年8月期の取り組み	17-21



1. 平成28年8月期 決算概況

個人消費の低迷等厳しい消費環境のなか 売上高・営業利益ともに予算達成し16期連続の増収増益

売上高

28,825百万円

前期比 109.6%

計画比 101.1%

- ◆ 最大の強みであるブロードバンド分野において、NTT東西の光回線卸売開始に伴う新規参入事業者向け大型案件が引き続き好調に推移。
- ◆ 国内の雇用環境好転により人手不足が全国的に顕在化。特に当社ストアサービス分野において、大手GMS・食品スーパーその他小売業態等を中心に幅広い職種で受注が増加。
- ◆ 増加するFIT（個人手配の海外旅行）による訪日外国人旅行者向けの新規事業である外国人人材サービス、多言語コールセンター、免税カウンターの受託が増加。

営業利益

2,803百万円

前期比 119.0%

計画比 109.3%

- ◆ 粗利益はNTT光回線卸売サービス等活性化により、通信分野における強みが発揮されアウトソーシング事業の収益が好調に推移。人材派遣事業においても、取引先との継続的な派遣料金の改定交渉等により粗利率を維持。
- ◆ コスト面においては、スタッフ募集費の効率的運用により売上対募集費率は前年同期を維持。また、認知度向上を目的とした積極的な広告宣伝費の投下を実施。

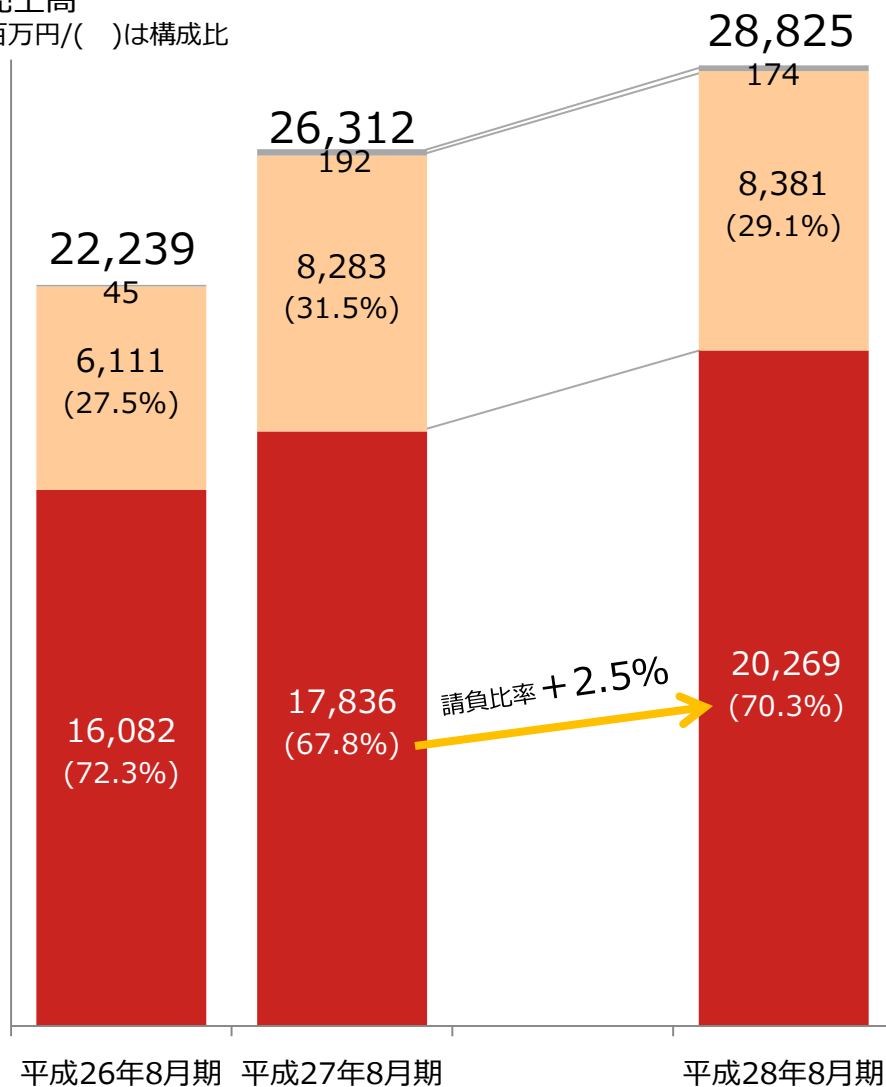
損益計算書の概要

単位：百万円、下段は構成比

	平成27年8月期	平成28年8月期			
		実績	前期比	通期計画	計画比
売上高	26,312 (100.0%)	28,825 (100.0%)	109.6%	28,500 (100.0%)	101.1%
アウトソーシング事業	17,836 (67.8%)	20,269 (70.3%)	113.6%	19,750 (69.3%)	102.6%
人材派遣事業	8,283 (31.5%)	8,381 (29.1%)	101.2%	8,550 (30.0%)	98.0%
その他の事業	192 (0.7%)	174 (0.6%)	91.0%	200 (0.7%)	87.4%
売上総利益	6,257 (23.8%)	7,074 (24.5%)	113.1%	6,550 (23.0%)	108.0%
販売管理費	3,900 (14.8%)	4,270 (14.8%)	109.5%	3,985 (14.0%)	107.2%
営業利益	2,356 (9.0%)	2,803 (9.7%)	119.0%	2,565 (9.0%)	109.3%
経常利益	2,364 (9.0%)	2,811 (9.8%)	118.9%	2,570 (9.0%)	109.4%
当期純利益	1,295 (4.9%)	1,562 (5.4%)	120.7%	1,450 (5.1%)	107.8%

事業別 売上高実績

売上高
百万円/()は構成比



アウトソーシング事業

↑ 前期比 +13.6%

- ・ NTT光回線卸売開始に伴う新規参入事業者向け案件が好調に推移
- ・ 次世代のウェアラブル端末販売等の高付加価値案件の大型受注
- ・ 訪日外国人向けの多言語コールセンター、免税カウンターの受注増加
- ・ MICE大規模受託(スポーツ)案件が好調に推移

人材派遣事業

↗ 前期比 +1.2%

- ・ ストアサービス分野における採用代行を絡めた人材派遣案件の受注拡大
- ・ 質量ともに国内最大規模の観光向けスタッフを活かした添乗・ガイド等観光案件の受注拡大
- ・ 増加するFIT（個人手配の訪日旅行者）に対応した外国人人材サービスの受注増加

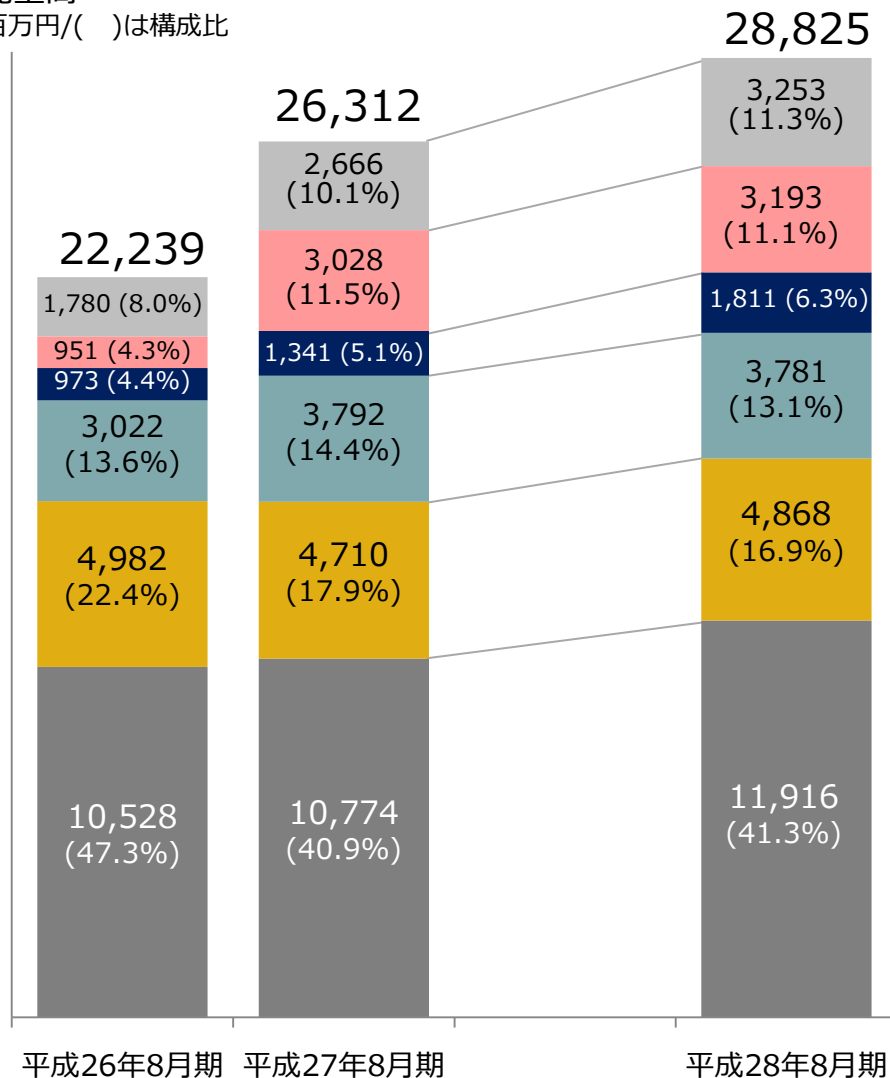
その他

↘ 前期比 -9.0%

- ・ 大手通信会社向け実践的販売教育研修を前期に引き続き受注

商材別 売上高実績

売上高
百万円/()は構成比



ブロードバンド

↑ 前期比 **+10.6%**

- ・ NTT光回線卸売開始に伴う新規参入事業者向け案件の受注拡大

モバイル

↗ 前期比 **+3.4%**

- ・ 次世代のウェアラブル端末販売等高付加価値案件の大型受注
- ・ 格安スマホ・SIM事業者向けニーズの拡大

家電

↘ 前期比 **-0.3%**

- ・ 外資系メーカー向け販売受託事務局の受注拡大
- ・ 増加するFITに対応した外国人人材サービスの受注増加

観光

↗ 前期比 **+5.5%**

- ・ MICE（各種イベント・学会運営等）案件が好調に推移

ストアサービス

↑ 前期比 **+35.0%**

- ・ ストアサービス分野における採用代行を絡めた人材派遣案件の受注拡大（大手GMS・スーパー・専門店等）

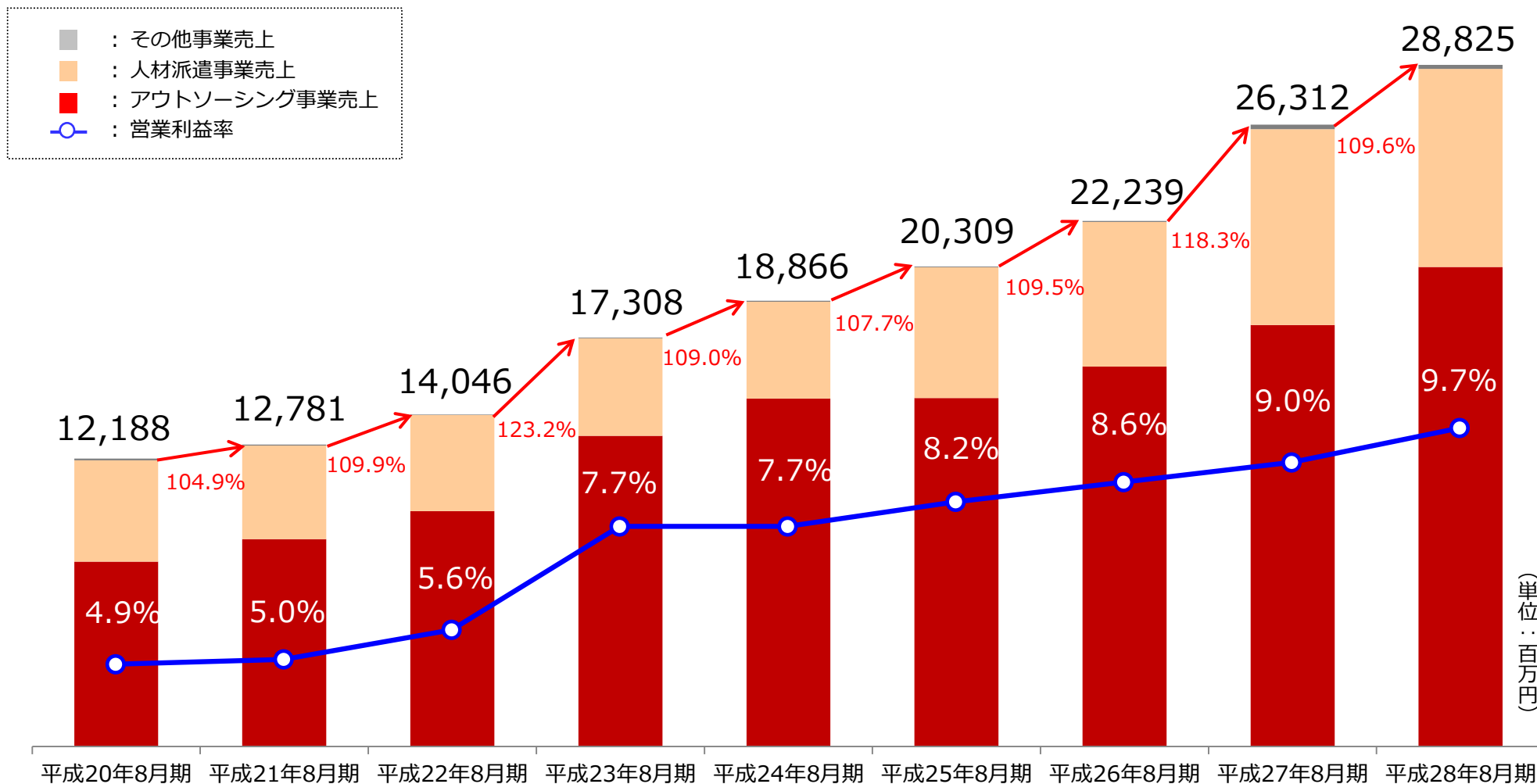
その他

↑ 前期比 **+22.0%**

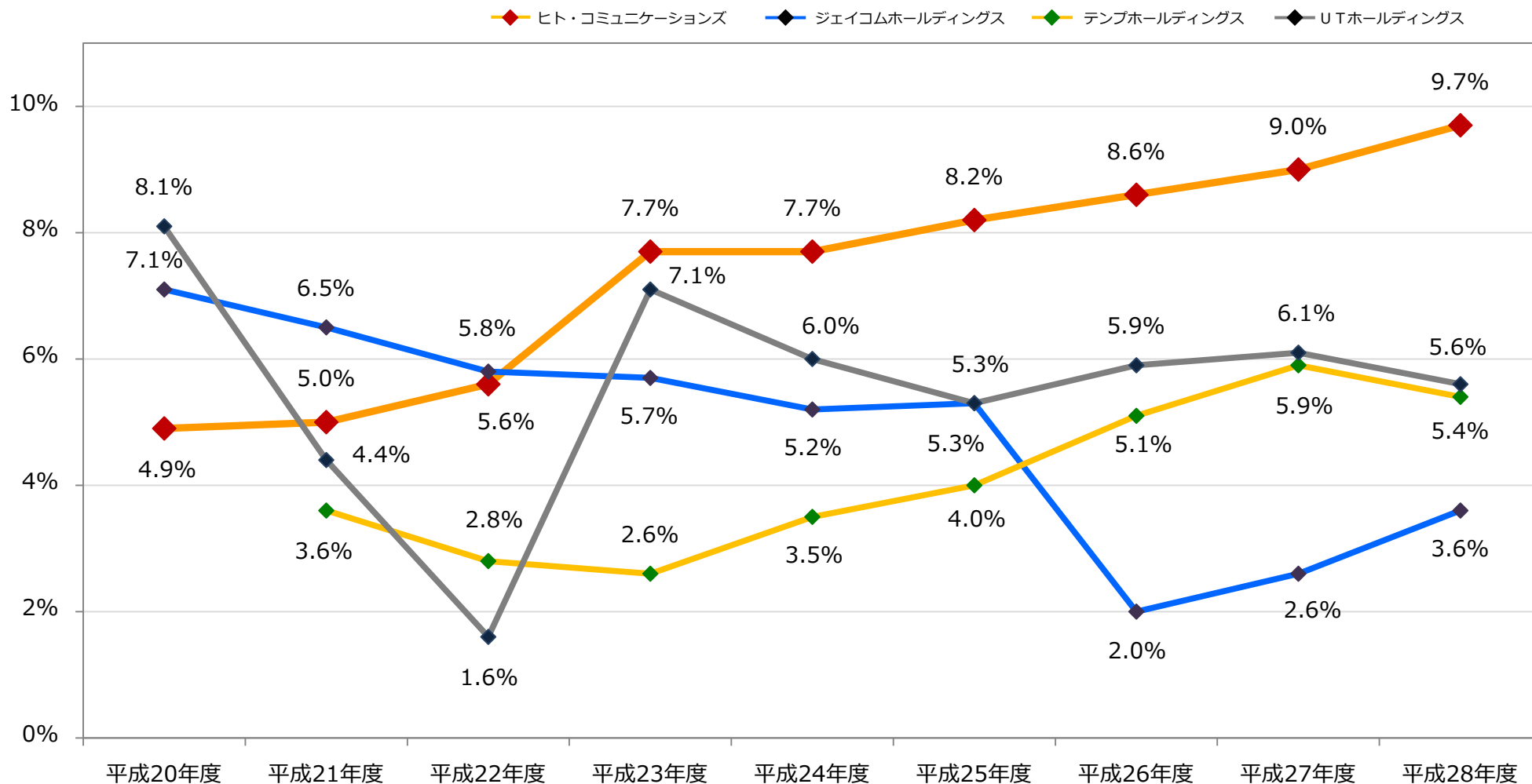
- ・ 増加するFIT向け多言語コールセンター、免税カウンターの受注拡大
- ・ 空港内での物販店・飲食店等の人材ニーズの取り込み

※平成27年8月期より観光分野をその他分野から独立して記載しております。なお、前年同期比についても当該変更を考慮して記載しております。

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



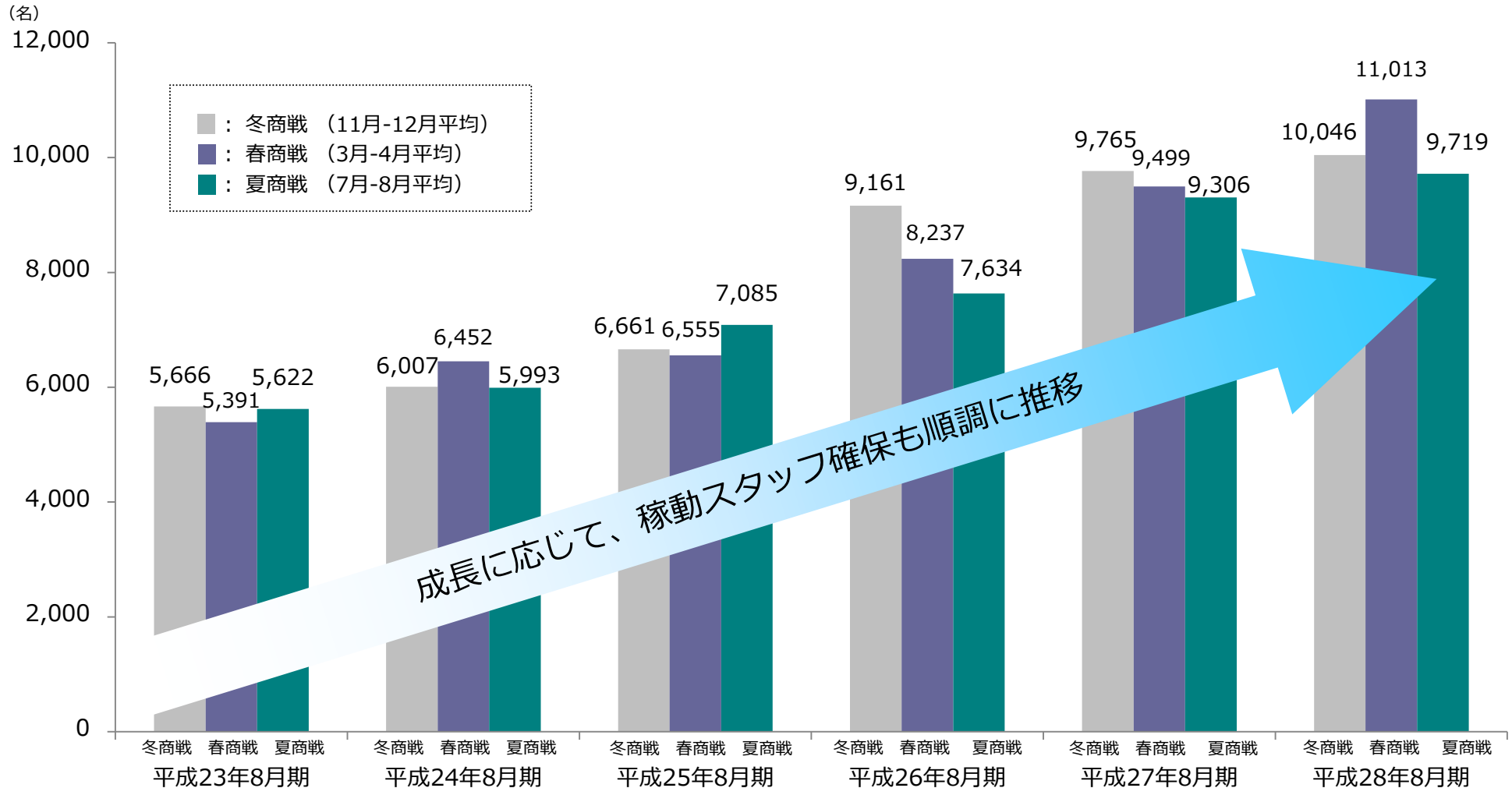
当社は市場環境に利益率は左右されず、安定的な利益成長を実現



出所) 各社開示資料より抜粋

稼働スタッフ数の推移

厳しい採用環境が続くなか、今年4月に既往ピークのスタッフ稼働数を記録。



貸借対照表の概要

単位：百万円、下段は構成比

	平成27年8月期末	平成28年8月期末		主な増減要因
			前期末増減	
流動資産	7,542 (72.8%)	8,707 (75.5%)	+1,165	現金及び預金 +988百万円 売掛金 +272百万円
固定資産	2,821 (27.2%)	2,832 (24.5%)	+10	関係会社長期貸付金 +82百万円 繰延税金資産 +37百万円 貸倒引当金 △48百万円 のれん △47百万円
資産合計	10,364 (100.0%)	11,539 (100.0%)	+1,175	
流動負債	3,458 (33.4%)	3,274 (28.4%)	▲184	未払法人税等 +138百万円 未払消費税等 △240百万円 短期借入金 △100百万円
固定負債	177 (1.7%)	176 (1.5%)	▲0	
負債合計	3,636 (35.1%)	3,451 (29.9%)	▲184	
純資産合計 (自己資本比率)	6,727 (64.7%)	8,088 (69.9%)	+1,360	利益剰余金 +1,357百万円
負債純資産合計	10,364 (100.0%)	11,539 (100.0%)	+1,175	

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円

	平成27年8月期	平成28年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,625	1,370
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲285	▲76
フリー・キャッシュ・フロー	1,339	1,293
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲156	▲305
現金及び現金同等物の増減額	1,183	988
現金及び現金同等物の期首残高	2,652	3,922
現金及び現金同等物の期末残高	3,922	4,910



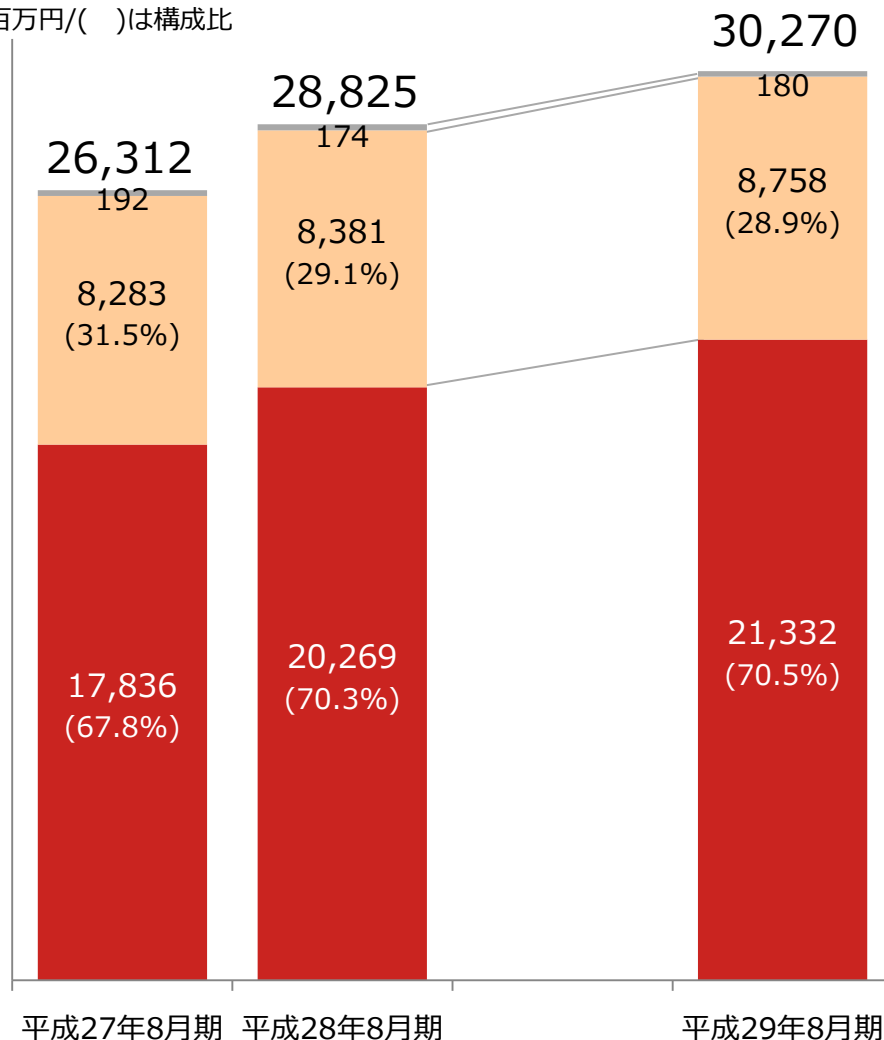
2. 平成29年8月期 計画と取り組み

平成29年8月期の計画

単位：百万円、下段は構成比

	平成29年8月期			
	第2四半期計画	前年同期比	通期計画	前年同期比
売上高	14,790 (100.0%)	105.0%	30,270 (100.0%)	105.0%
アウトソーシング事業	10,482 (70.9%)	106.2%	21,332 (70.5%)	105.2%
人材派遣事業	4,218 (28.5%)	102.2%	8,758 (28.9%)	104.5%
その他	90 (0.6%)	99.5%	180 (0.6%)	102.9%
売上総利益	3,580 (24.2%)	100.1%	7,295 (24.1%)	103.1%
販売管理費	2,028 (13.7%)	98.5%	4,335 (14.3%)	101.5%
営業利益	1,552 (10.5%)	102.4%	2,960 (9.8%)	105.6%
経常利益	1,554 (10.5%)	102.2%	2,965 (9.8%)	105.5%
当期純利益	938 (6.3%)	105.0%	1,740 (5.7%)	111.3%

売上高
百万円/()は構成比



アウトソーシング事業 ▲ 前期比 +5.2%

- ・ 多様化するFIT向け多言語コールセンター、免税カウンター、空港ビジネス等の受注拡大
- ・ NTT光回線卸売開始に伴う新規参入事業者の更なるニーズ取り込み
- ・ 格安SIM・スマホ事業者向け販売受託ニーズの取り込み
- ・ 各種スポーツイベント、展示会、学会、エンターテイメント等のMICE運営案件の対応強化
- ・ 各種施設運営業務への参入

人材派遣事業 ▲ 前期比 +4.5%

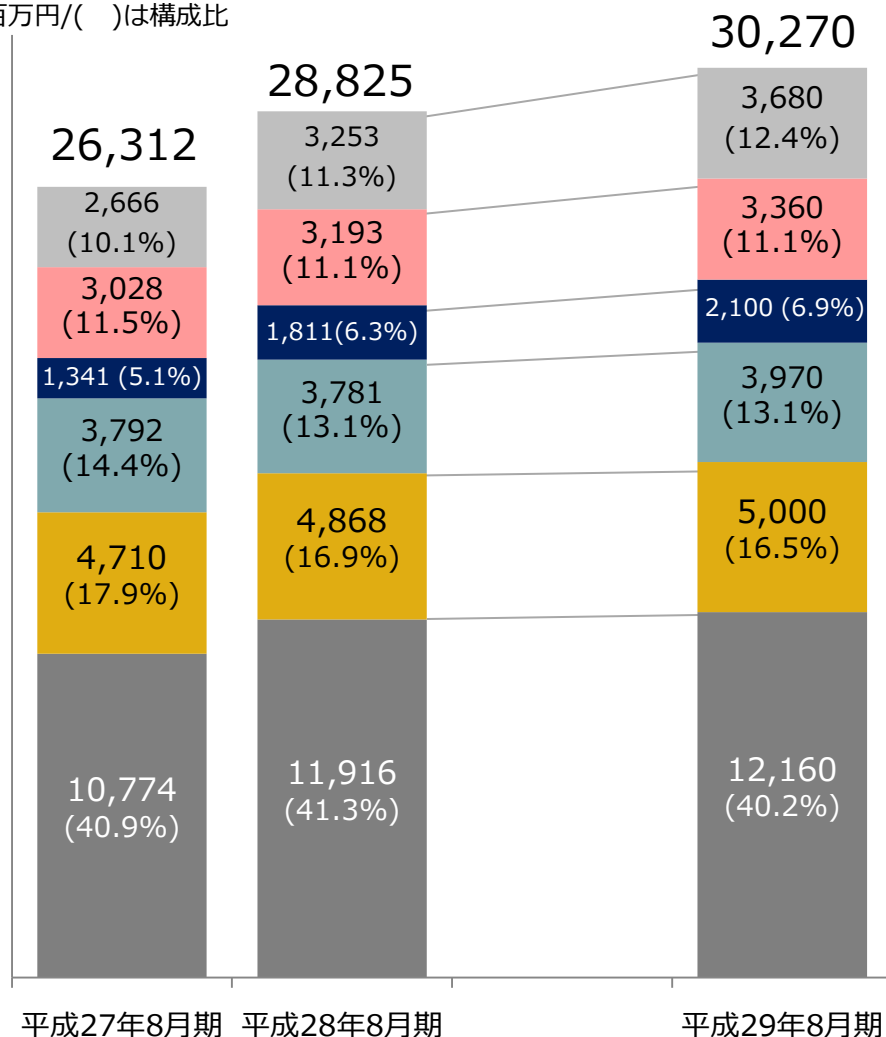
- ・ 質量ともに国内最大規模の観光向けスタッフを活かした添乗・ガイド等観光案件の取り込み
- ・ ストアサービス分野における採用代行を絡めた人材ニーズへの対応強化
- ・ 各商材分野におけるFIT向け外国人人材サービスの受注拡大

その他 ▲ 前期比 +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

売上高
百万円/()は構成比



ブロードバンド

↑ 前期比 **+2.0%**

- ・ NTT光回線卸売への新規参入事業者の更なるニーズ取り込み。
- ・ スタッフの強みを活かした周辺分野への営業強化

モバイル

↑ 前期比 **+2.7%**

- ・ 格安SIM・スマホ事業者向け販売受託案件の拡大
- ・ ウェアラブル端末販売等高付加価値案件の需要取り込み

家電

↑ 前期比 **+5.0%**

- ・ 外資系家電メーカー向け常勤案件の拡大
- ・ 国内家電メーカー向け案件復活への期待

観光

↑ 前期比 **+5.2%**

- ・ 急増する訪日外国人対応の添乗員、ガイド等の受注拡大
- ・ 2020年東京オリンピック・パラリンピック先行案件の受注
- ・ 各種スポーツイベント、展示会、学会、エンターテイメント等のMICE運営実績の更なる積み上げ

ストアサービス

↑ 前期比 **+16.0%**

- ・ 人材不足を背景としたスーパー・GMS等向けニーズへの対応
- ・ SP提案を絡めた高付加価値案件の提案営業強化

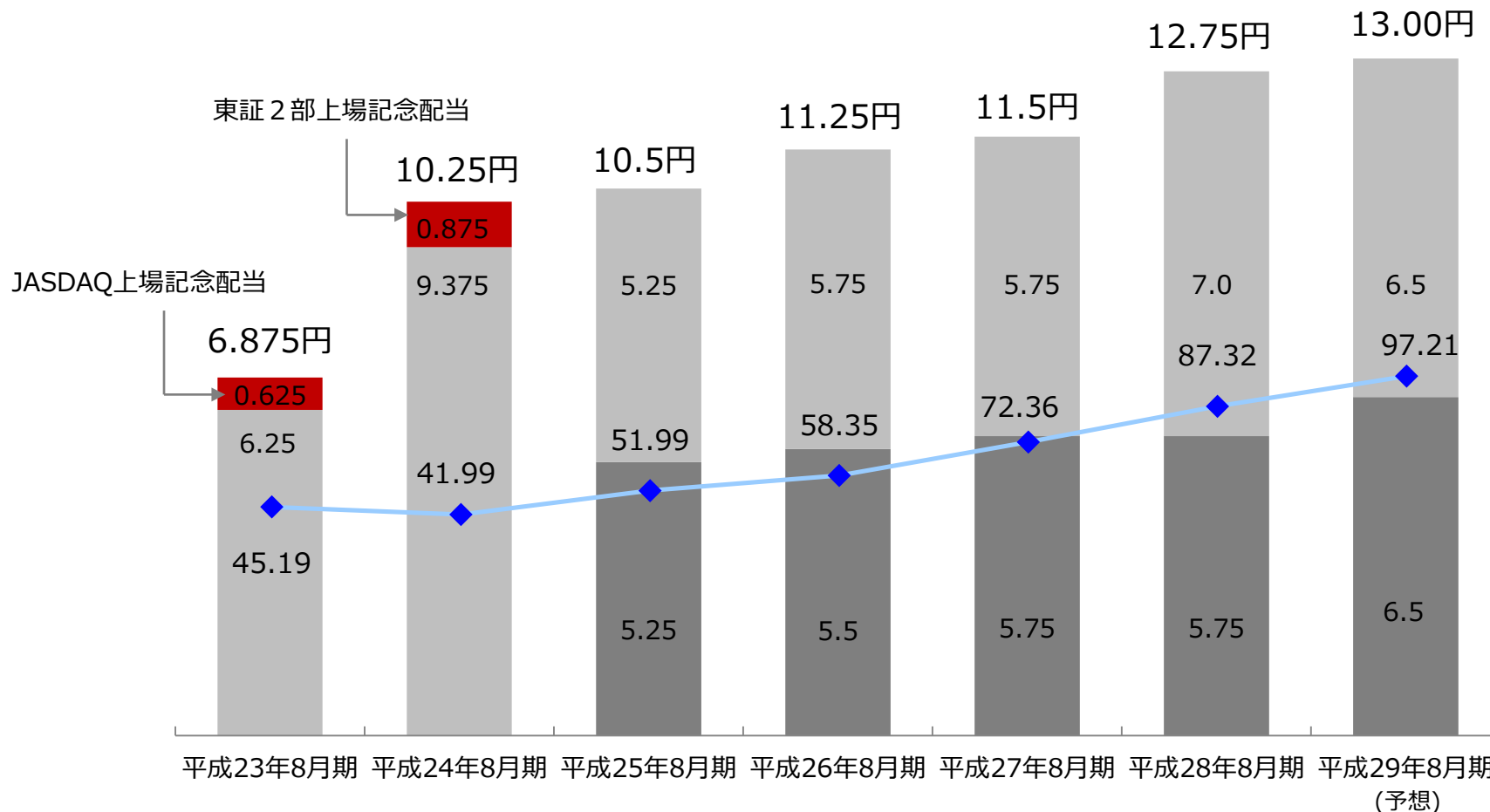
その他

↑ 前期比 **+13.1%**

- ・ 多様化するFIT向け外国人人材サービス、多言語コールセンター
免税カウンター、空港ビジネス向けの受注拡大
- ・ プッシュ型営業支援ニーズの取り込み

0.25円増配（中間配当6.5円＋期末配当6.5円）し、6期連続増配の通期13円配当を計画。

■ 第2四半期末配当（円） ■ 期末配当（円） ■ 記念配当（円） ◆ EPS（円）



※当ページ記載の1株当たり配当金・EPSは、平成24年4月30日株式分割(1対2)、平成25年1月31日株式分割(1対2)、平成28年1月31日(1対2)の株式分割を遡及計算して記載しております。



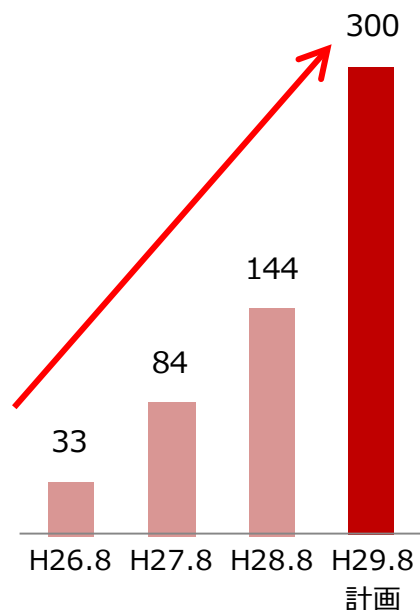
平成29年8月期の取り組み

観光事業の拡大

- ・子会社のジャパンリムジンサービス等を活用し、2次交通・着地型を絡めたインバウンド営業活動を展開
- ・大型イベントの運営委託等を睨み各種競技団体との関係を強化

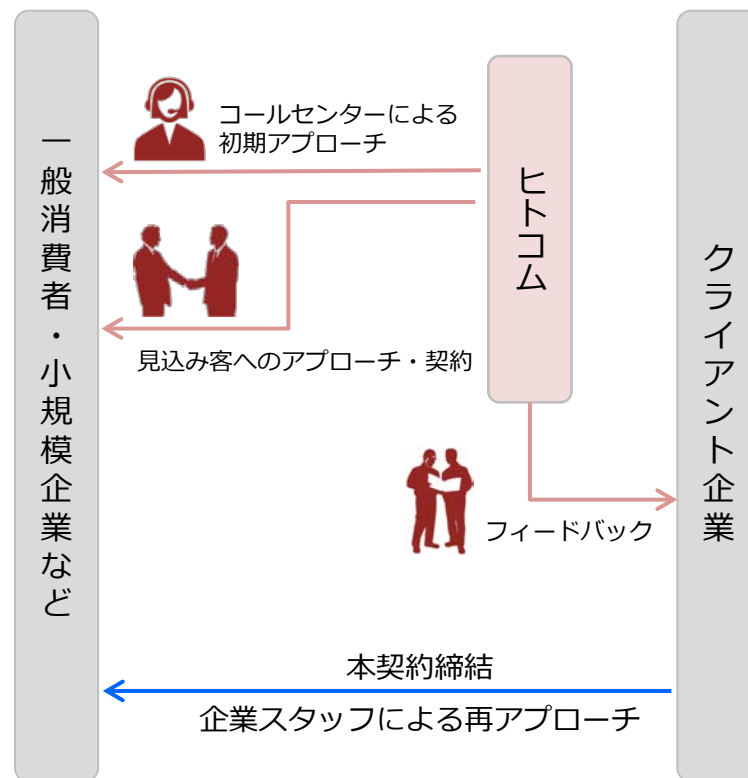


M I C E 事業の売上推移 (百万円)



プッシュ型営業支援機能の強化

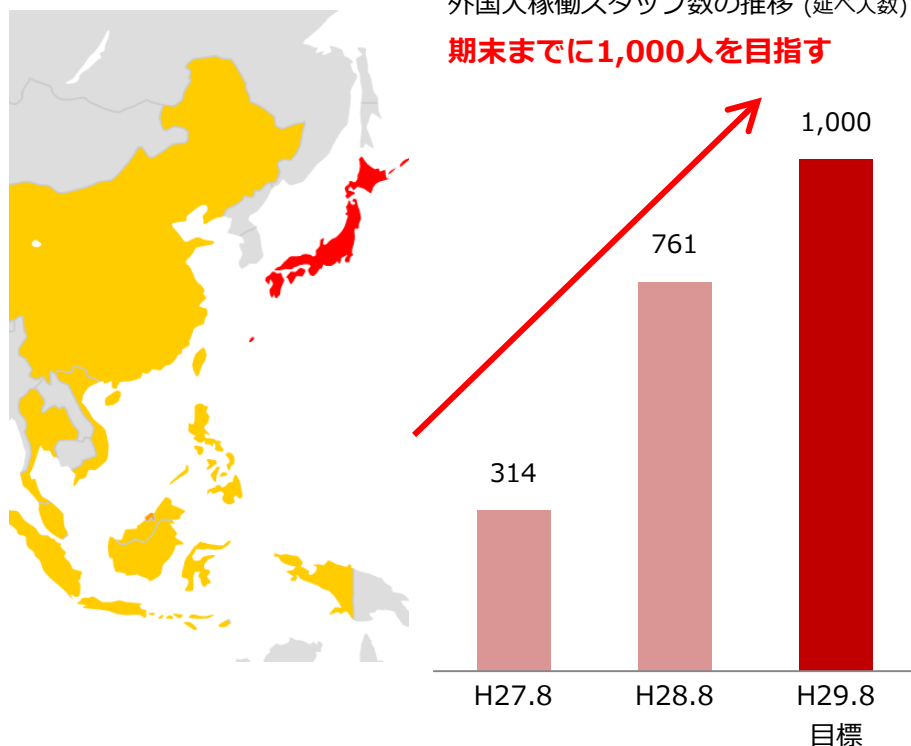
- ・人材難による「プッシュ型営業」のニーズ向上
- ・豊富な人材を生かし、商材を問わずに対応
- ・外訪型営業支援事業をヒトコムのコア事業へ



外国人人材ビジネスの拡大

- ・インバウンドビジネス営業部を設置し事業拡大を図る
- ・独自の研修により日本のホスピタリティを持つ人材を育成
- ・F I Tの増加による国籍・言語の多様化に対応すべく、中国人から多言語外国人人材の採用・育成を強化

対象国



空港ビジネスの取り組み

訪日外国人の玄関口となる空港は、物販、飲食、サービス等の当社既存ビジネスだけでなく、送迎、外国人人材サービス、多言語対応等のツーリズム事業も多く含まれることから、今後有望なロケーションとなることを踏まえて空港内での案件獲得並びにスタッフ就業を推進する事業。



ホテル運営事業の参入

- ・ホテル一括請負事業の可能性を追求
- ・増加するホテル運営委託ニーズの取り込み



家電量販店

百貨店・GMS

専門店

各種イベント

スポーツイベント

学会・国際会議

施設運営

ホテル・旅館

訪日外国人

リムジンサービス

コールセンター

国際イベントの誘致



東京オリ・パラ
スポーツイベント



MICE

観光産業の活性化



地方創生



空港民営化
(コンセッション)

テクノロジーの進展



ビッグデータ



IOT化
(車の進化)

雇用のダイバーシティ化



高齢者



女性



外国人

社会、経済環境、テクノロジーの進展に合わせてソリューションを提供



ヒトコム
の
営業
支援
力

営業支援系人材プラットフォーム 12,000名のリソース

組織運営力

- 成果追求力
- ガバナンス力
- トラブル解決力、等々
- 事務局運営力
- コンプライアンス力

人材育成力

- 高い専門性に裏付けられた先進的研修制度
- 外国人採用・育成の専門部署設置
- 現場に基づいたサポート力・組織力

エリア対応力

全国42の拠点網と販売・サービス・営業分野に特化した機動力（全国に800台超の営業車、全国を時差なく繋ぐTV会議システム、等）

生産性改善力

SFAシステムを活用した調査・分析機能、集約データを活用したタイムリーなフィードバック

拠点ネットワークの拡大

スタッフ採用力強化を目的に登録特化型拠点を各地に開設予定

直近の主な新規開設・移転の状況

東海支社	東海エリアでの業容拡大に伴い、平成28年3月移転
なんばオフィス	関西エリアのスタッフ採用力強化が目的。平成28年7月新規新設
登録センターの新設	スタッフ採用力の強化を目的に新宿で実績を上げている登録特化型拠点を2~3ヶ所新設予定



事業創造企業への脱皮

～更なる付加価値企業を目指して～



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
【所在地】 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。