

東証第1部 3654



平成28年8月期 第1四半期
決算説明 補足資料



2016年1月15日

| | |
|------------------------------|---------------|
| 1. 平成28年8月期第1四半期 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 | 5 |
| 商材別売上高 | 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 |
| 2. 平成28年8月期 計画と取り組み | ・・・ 11 |
| 業績計画 | 12 |
| 事業別売上高計画 | 13 |
| 商材別売上高計画 | 14 |
| 配当計画 | 15 |
| 平成28年8月期の取り組み | 16-22 |



1. 平成28年8月期 第1四半期決算概況

売上高

7,092百万円
前年同期比 112.0%

- ◆ ブロードバンド分野において、前期に引き続き光回線卸売に伴う新規参入事業者向け案件が好調に推移。
- ◆ 雇用環境の好転による人手不足が深刻化。特にストアサービス分野において、大手GMS、食品スーパーを中心に幅広い職種にて受注増加。
- ◆ 訪日外国人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、空港ビジネスのニーズ拡大

営業利益

929百万円
前年同期比 168.4%

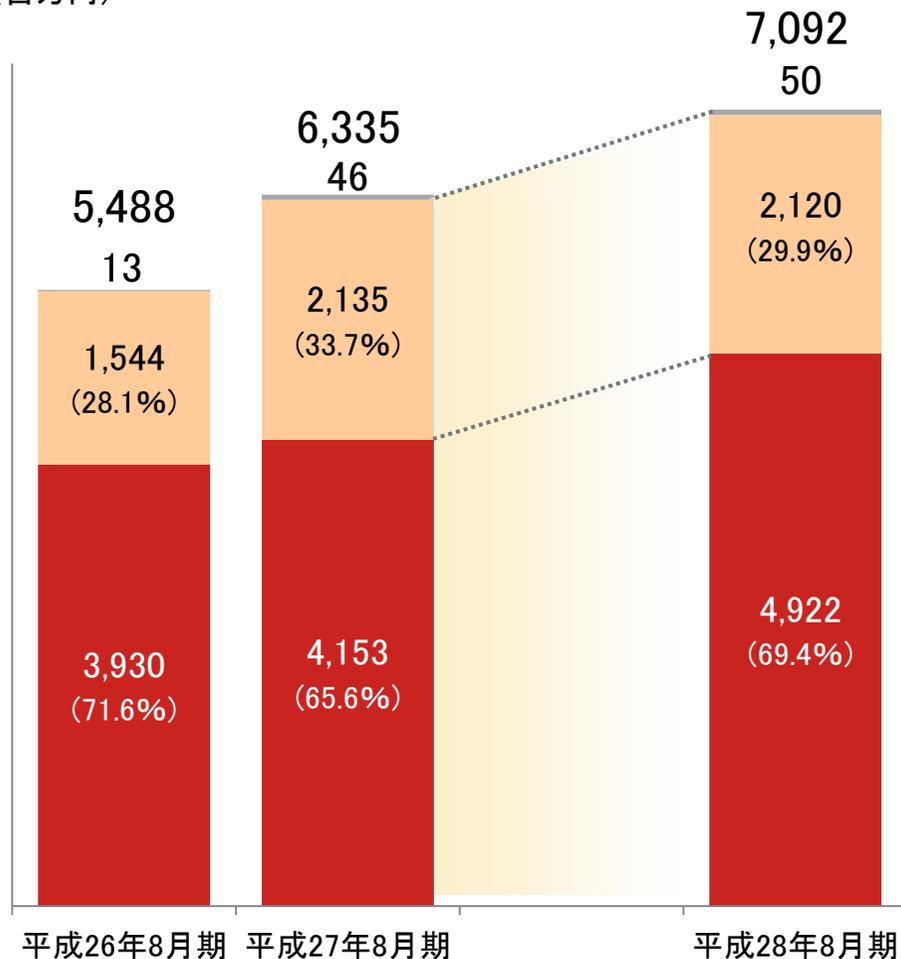
- ◆ 粗利益については、ブロードバンド分野を中心にアウトソーシング事業が牽引し、前年同四半期を大きく上回る粗利益にて着地。
- ◆ コスト面においては、スタッフ募集費の効率的な運営、連結子会社のコスト効率化もあり、販管費率が前年同四半期対比1.3%改善。

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 第1四半期実績 | 平成28年8月期 第1四半期 | | |
|------------|---------------------|-------------------|--------|------|
| | | 実績 | 前年同期比 | 前年増減 |
| 売上高 | 6,335 (100.0%) | 7,092 (100.0%) | 112.0% | +757 |
| アウトソーシング事業 | 4,153 (65.6%) | 4,922 (69.4%) | 118.5% | +768 |
| 人材派遣事業 | 2,135 (33.7%) | 2,120 (29.9%) | 99.3% | ▲15 |
| その他の事業 | 46 (0.7%) | 50 (0.7%) | 107.9% | +3 |
| 売上総利益 | 1,445 (22.8%) | 1,838 (25.9%) | 127.2% | +392 |
| 営業利益 | 552 (8.7%) | 929 (13.1%) | 168.4% | +377 |
| 経常利益 | 554 (8.8%) | 931 (13.1%) | 168.1% | +377 |
| 四半期純利益 | 314 (5.0%) | 552 (7.8%) | 175.6% | +237 |

売上高
(百万円)



アウトソーシング事業

↑ 前年同期比 **+18.5%**

- ・ NTT光回線卸売開始に伴う新規参入事業者向け案件が寄与
- ・ 訪日外国人向け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

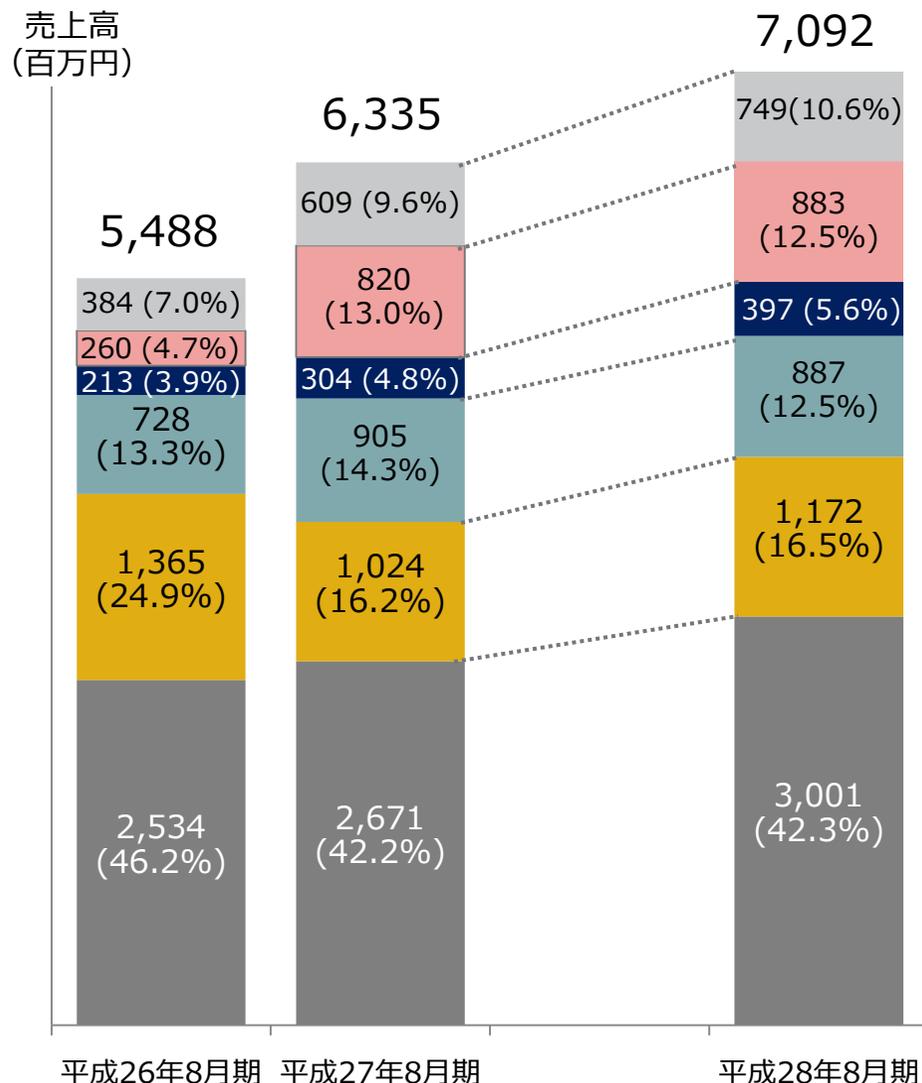
↘ 前年同期比 **-0.7%**

- ・ 全国展開の大手GMS向けにヒトコムを採用ノウハウを活かした採用代行業務を含む人材派遣案件の受注増加
- ・ 訪日外国人向けの外国人人材サービスのニーズ拡大

その他

↗ 前年同期比 **+7.9%**

- ・ 東日本、西日本両エリアで販売教育研修案件を前年に引き続き受注
- ・ 連結子会社(ティーシーエイ)の介護事業が寄与



ブロードバンド ↑ 前年同期比 **+12.3%**

- ・ NTT光回線卸売開始に伴う新規参入事業者ニーズの取り込み

モバイル ↑ 前年同期比 **+14.5%**

- ・ 次世代ウェアラブル端末販売等高付加価値案件の寄与
- ・ 外資系大手のOS搭載スマホ端末拡販の大型案件受託

家電 ↓ 前年同期比 **-2.0%**

- ・ 外資系を含む家電メーカー向け案件が堅調に推移
- ・ 訪日外国人向け外国人人材サービスニーズの拡大

観光 ↗ 前年同期比 **+7.7%**

- ・ 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運営案件の増加

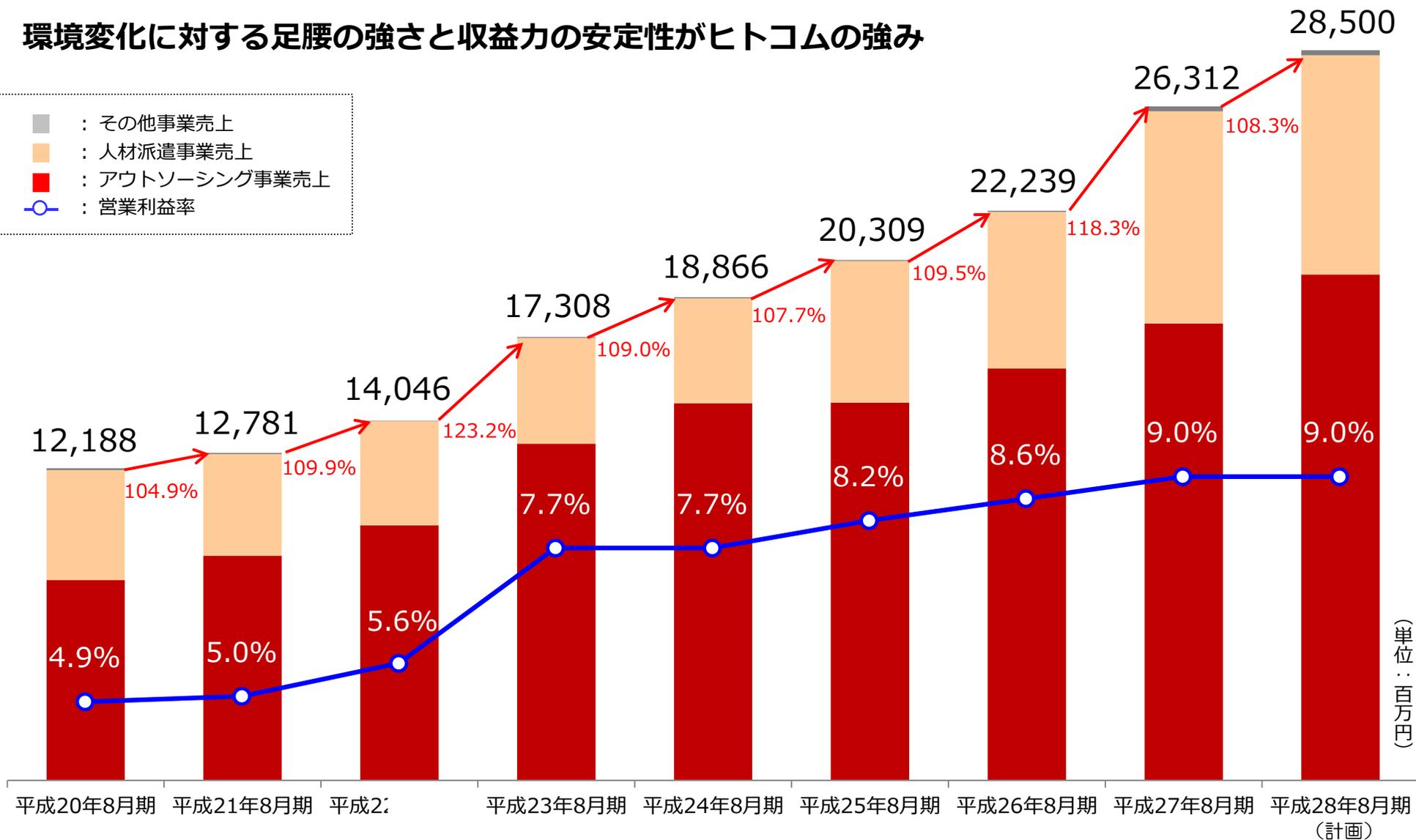
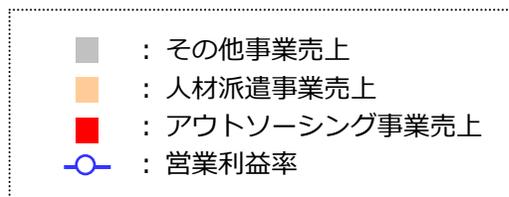
ストアサービス ↑ 前年同期比 **+30.6%**

- ・ 大手GMS向け採用代行業務を含む人材派遣案件の受注拡大
- ・ コスメ、ドラッグ等SPを絡めた高付加価値案件のニーズ拡大

その他 ↑ 前年同期比 **+23.1%**

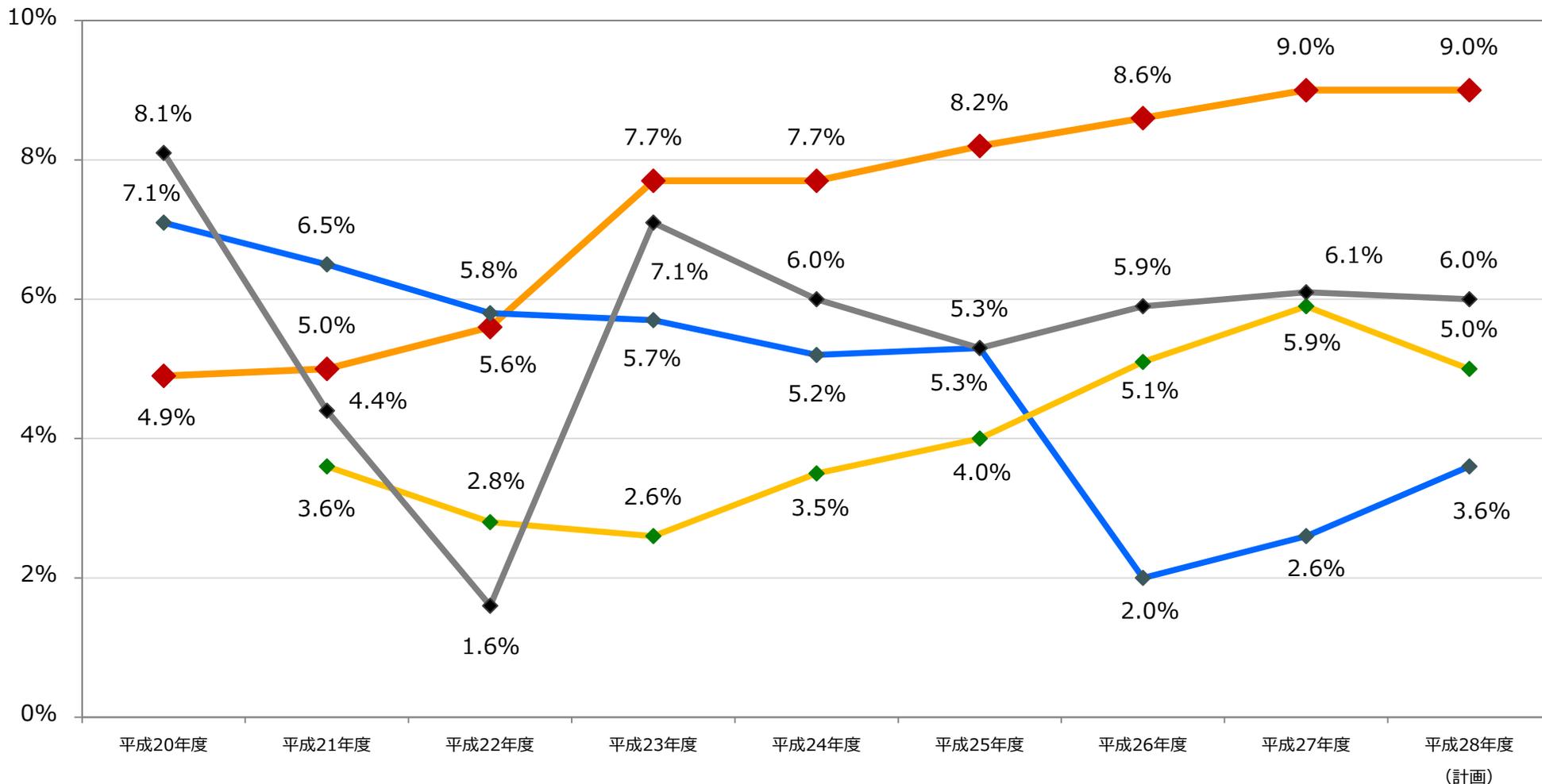
- ・ 訪日外国人向け外国人人材サービス、多言語コールセンター、免税カウンター、空港ビジネスの受注拡大

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

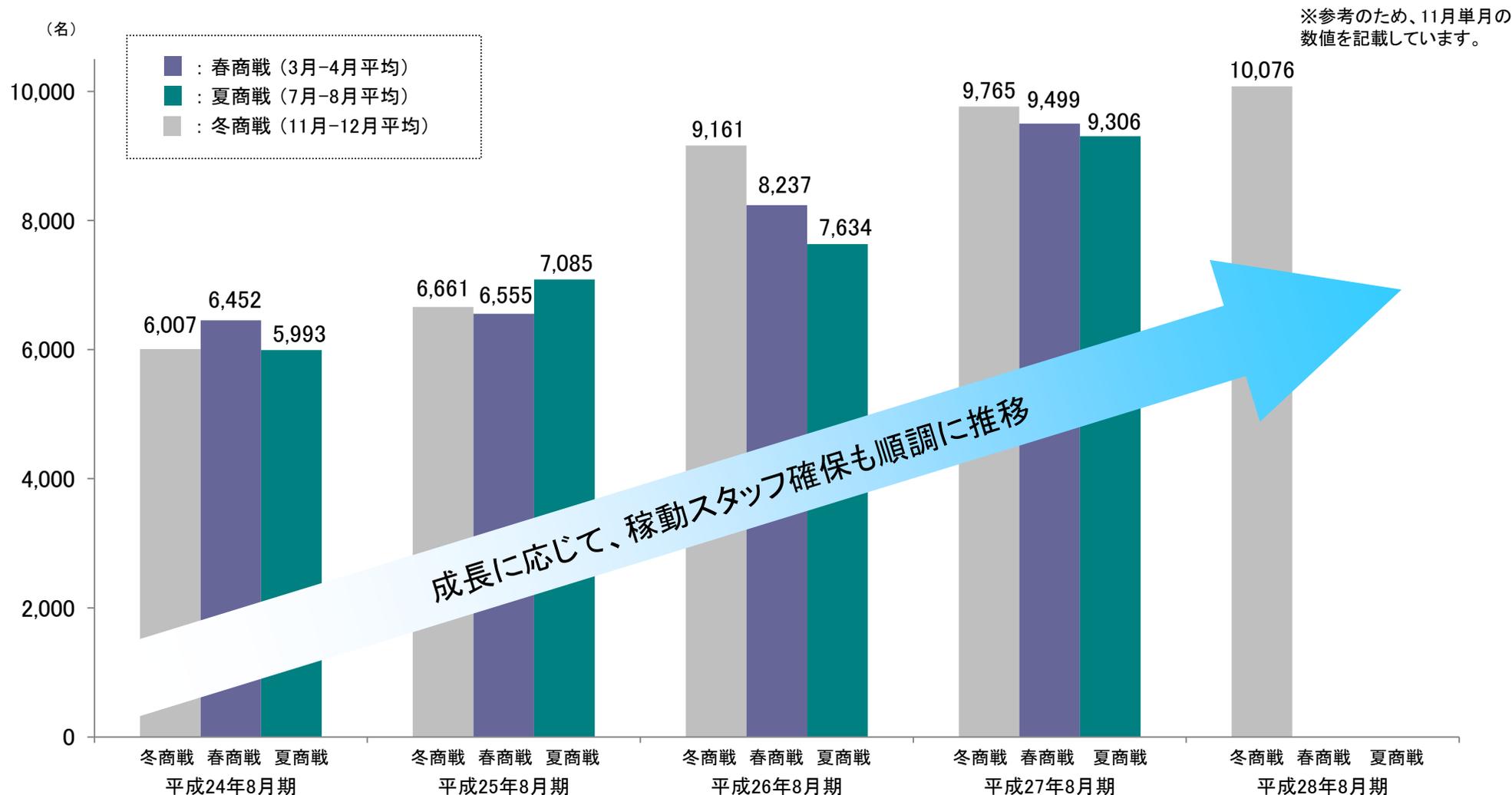


当社は市場環境に利益率は左右されず、安定的な利益成長を実現

◆ ヒト・コミュニケーションズ
 ◆ ジェイコムホールディングス
 ◆ テンプホールディングス
 ◆ UTホールディングス



厳しい採用環境が続くなか、平成27年11月において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 第1四半期末 | | 増減要因 |
|-------------------|--------------------|--------------------|------|--|
| | | | 期末増減 | |
| 流動資産 | 7,542 (72.8%) | 7,718 (73.4%) | +176 | 現金及び預金 +165百万円 売掛金 +85百万円 有価証券 ▲99百万円 |
| 固定資産 | 2,821 (27.2%) | 2,792 (26.6%) | ▲29 | のれん ▲11百万円 敷金及び保証金 ▲7百万円 建物 ▲6百万円 |
| 資産合計 | 10,364 (100.0%) | 10,511 (100.0%) | +147 | |
| 流動負債 | 3,458 (33.4%) | 3,156 (30.0%) | ▲302 | 短期借入金 +350百万円 未払金 ▲274百万円 未払法人税等 ▲201百万円 |
| 固定負債 | 177 (1.7%) | 176 (1.7%) | ▲1 | |
| 負債合計 | 3,636 (35.1%) | 3,333 (31.7%) | ▲302 | |
| 純資産合計 (自己資本比率) | 6,727 (64.9%) | 7,177 (68.3%) | +449 | 利益剰余金 +449百万円 |
| 負債純資産合計 | 10,364 (100.0%) | 10,511 (100.0%) | +147 | |



2. 平成28年8月期 計画と取り組み

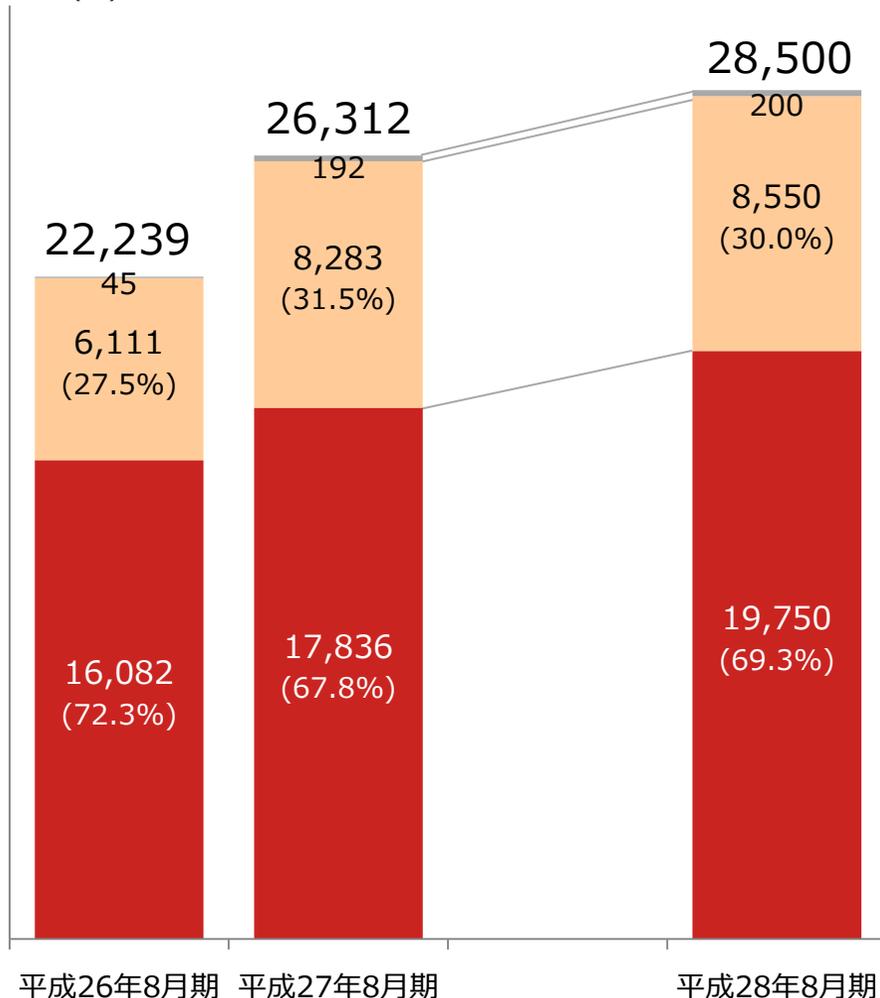
平成28年8月期の計画

単位：百万円、下段は構成比

| | 平成27年8月期 通期実績 | 平成28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 | 26,312 (100.0%) | 13,680 (100.0%) | 108.9% | 28,500 (100.0%) | 108.3% |
| アウトソーシング事業 | 17,836 (67.8%) | 9,344 (68.3%) | 111.6% | 19,750 (69.3%) | 110.7% |
| 人材派遣事業 | 8,283 (31.5%) | 4,240 (31.0%) | 103.3% | 8,550 (30.0%) | 103.2% |
| その他 | 192 (0.7%) | 96 (0.7%) | 104.3% | 200 (0.7%) | 104.1% |
| 売上総利益 | 6,257 (23.8%) | 3,329 (24.3%) | 119.1% | 6,550 (23.0%) | 104.7% |
| 販売管理費 | 3,900 (14.8%) | 1,959 (14.3%) | 110.2% | 3,985 (14.0%) | 102.2% |
| 営業利益 | 2,356 (9.0%) | 1,370 (10.0%) | 134.5% | 2,565 (9.0%) | 108.8% |
| 経常利益 | 2,364 (9.0%) | 1,372 (10.0%) | 134.2% | 2,570 (9.0%) | 108.7% |
| 当期純利益 | 1,295 (4.9%) | 810 (5.9%) | 142.0% | 1,450 (5.1%) | 112.0% |

※平成28年8月期第2四半期計画については、平成28年1月12日発表の業績予想修正を反映しております。

売上高
百万円/()は構成比



アウトソーシング事業 ↑ 前期比 +10.7%

- ・ 新規事業である訪日外国人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
- ・ 各種スポーツイベント、展示会、学会、エンターテインメント等のMICE運営案件の対応強化

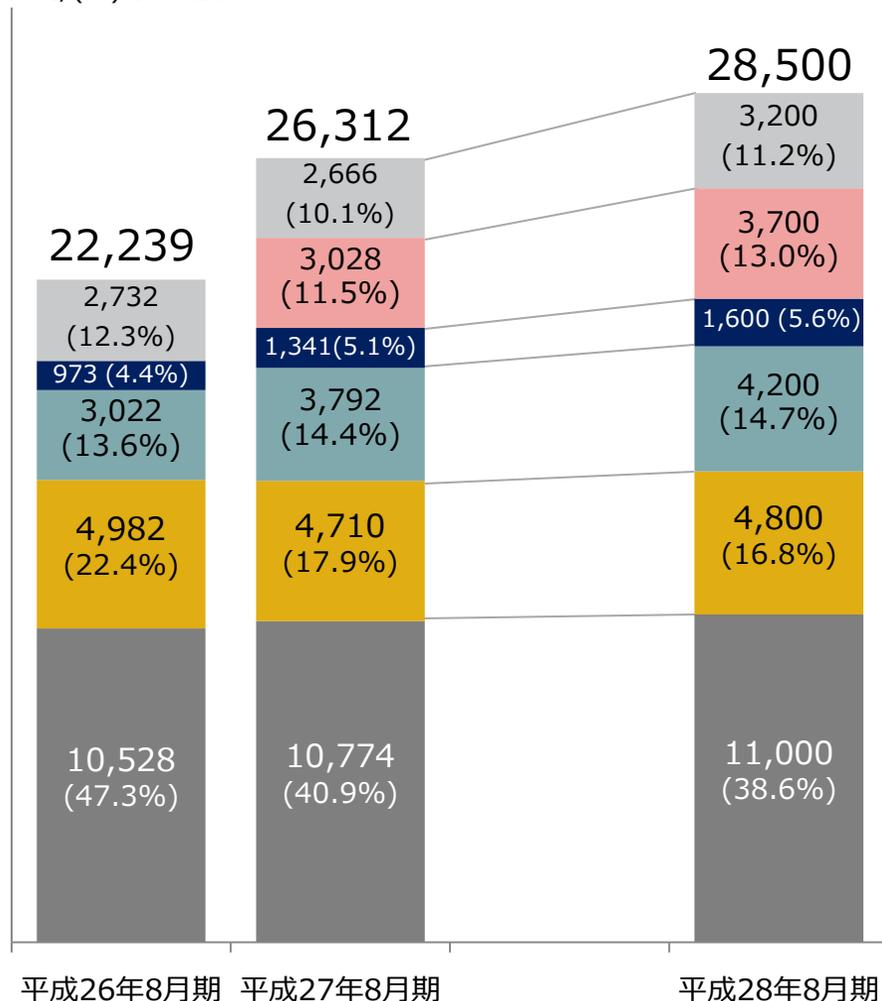
人材派遣事業 ↗ 前期比 +3.2%

- ・ 訪日外国人向け外国人人材サービスのニーズ取り込み
- ・ 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
- ・ ストアサービス分野における採用代行を含めた人材派遣案件の受注拡大

その他 ↗ 前期比 +4.1%

- ・ クライアント社員向け実践的販売員研修等の受注拡大

売上高
百万円/()は構成比



ブロードバンド

↑ 前期比 **+2.1%**

- ・ 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 **+1.9%**

- ・ 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
- ・ モバイル販売スタッフの安定的確保による常勤案件受注

家電

↑ 前期比 **+10.8%**

- ・ 外資系含む家電メーカー向け常勤案件の拡大
- ・ 訪日外国人向け外国人人材サービスの営業強化

観光

↑ 前期比 **+22.2%**

- ・ 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 **+19.3%**

- ・ 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

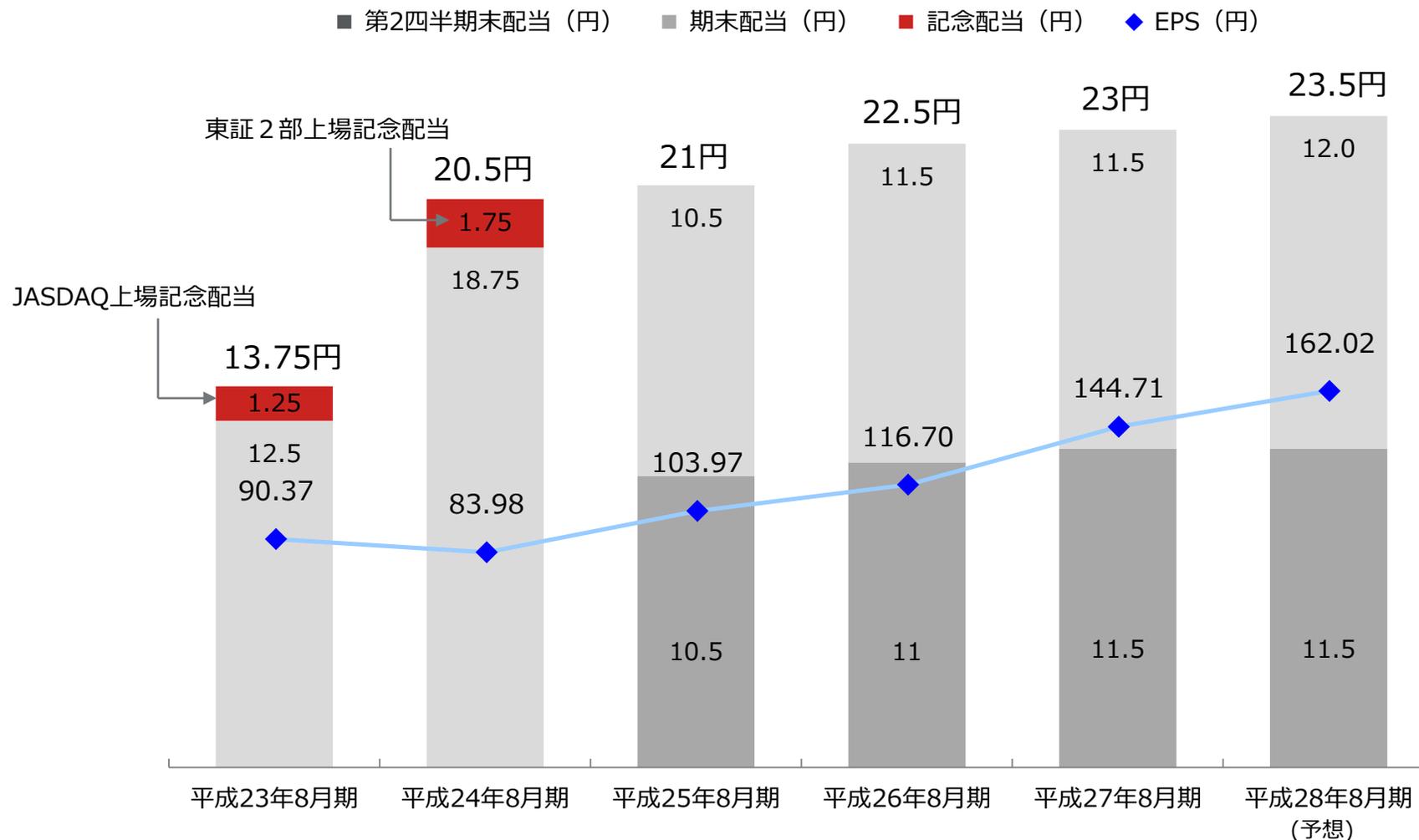
その他

↑ 前期比 **+20.0%**

- ・ 訪日外国人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

※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。

0.5円増配（中間配当11.5円+期末配当12.0円）し、通期23.5円配当を計画。



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

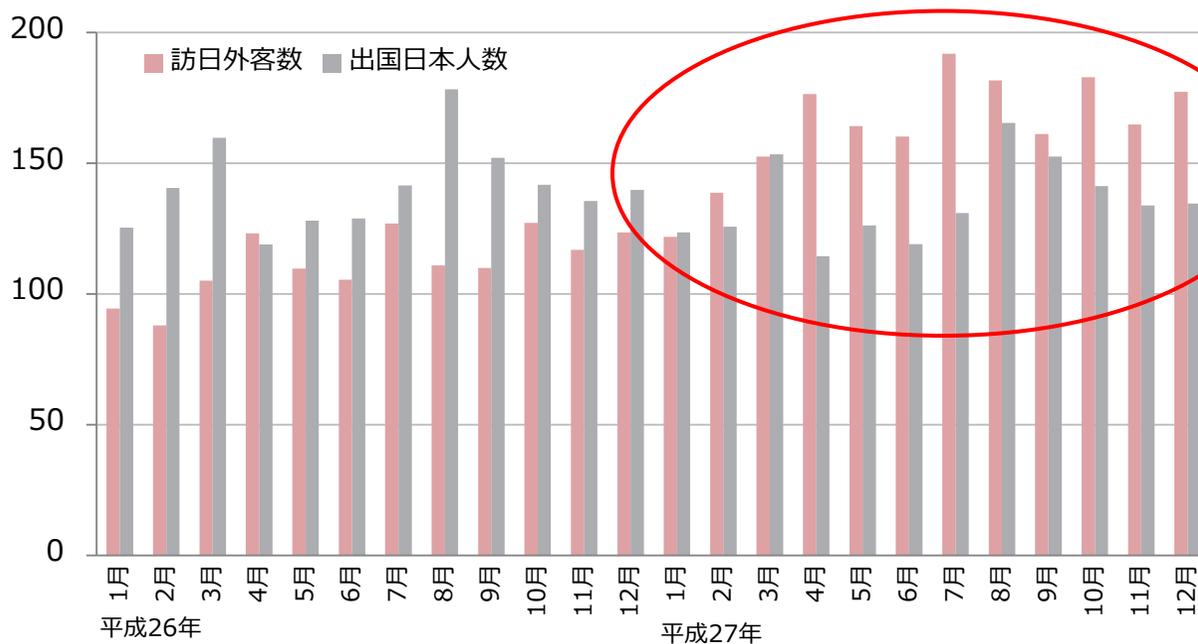


平成28年8月期の取り組み

増加する訪日外国人への対応

<環境の変化>

- ・ 訪日外国人は、平成27年に過去最高の年間**1,973万人**を記録
- ・ 平成28年の見通しは更に377万人増加し、**2,350万人**に届く勢い ※ JTB予測（平成27年12月16日発表）
- ・ 1970年以来45年ぶりに訪日外国人数が出国日本人数を逆転
- ・ 我が国観光業の歴史的転換期（2016年、訪日外国人1,973万人、出国日本人1,621万人）



出典：日本政府観光局（JNTO）資料より作成

急増する訪日外国人

対応できるサービス力育成が急務

ヒトコムが提供する
訪日外国人向けビジネス

外国人人材サービス

外国人対応添乗員

免税カウンター

バスガイド

多言語コールセンター

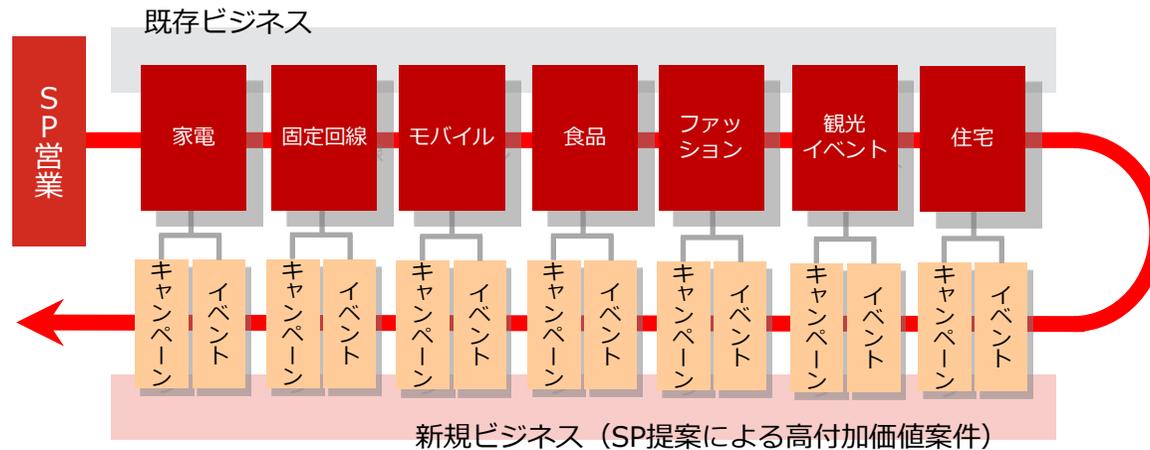
通訳案内士(ガイド)

空港ビジネス

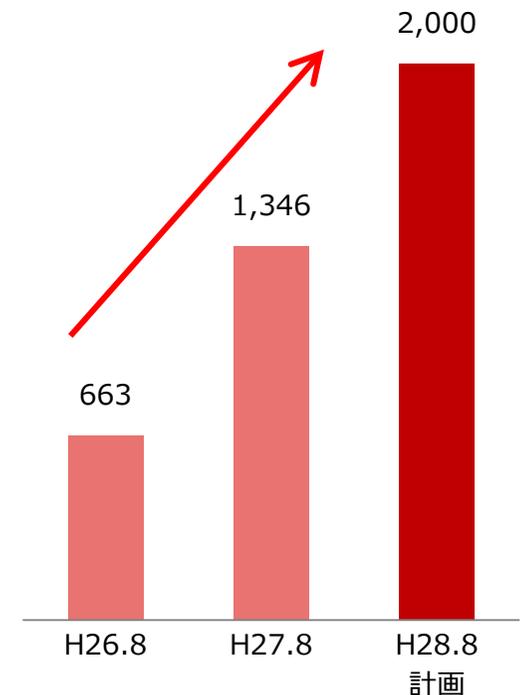
ショッピングアテンダー

セールスプロモーション事業（SP事業）の拡大

平成24年4月のSP事業部立ち上げ以来、確実に実績を積み上げ今期20億円の受注を目指す。



S P 事業の売上推移と今期計画（百万円）



“売れるを創造する”をコンセプトに、販売戦略・営業戦略の立案から取り組むことで、より付加価値の高い案件受注を全国で展開しております。

ヒトコムの付加価値ビジネスを牽引するエンジンへと成長

セールスプロモーション事業 取組事例

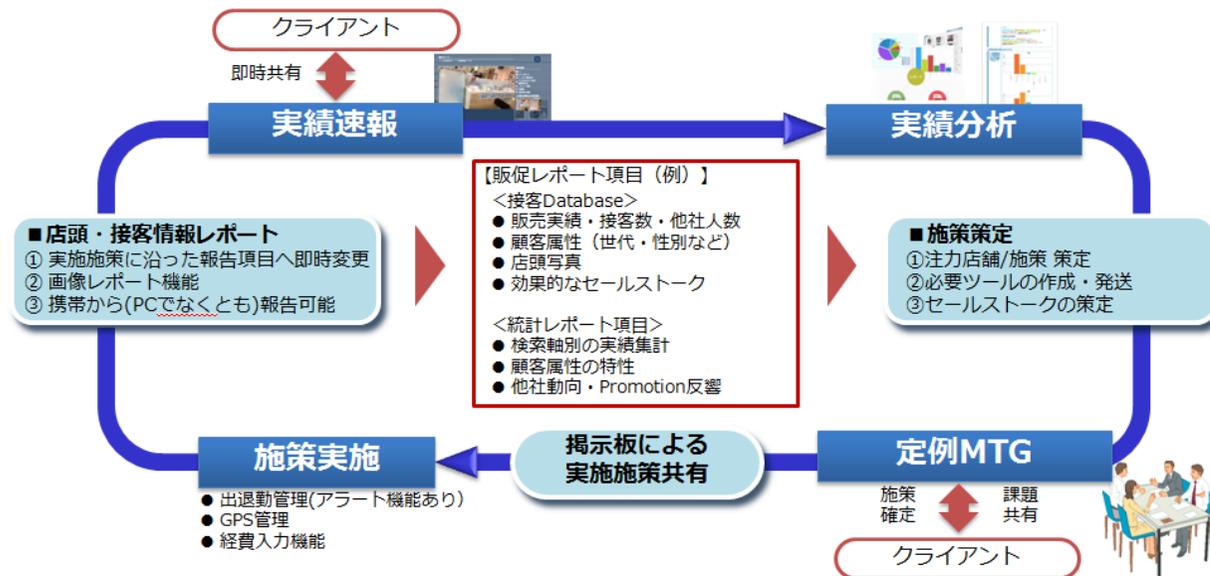
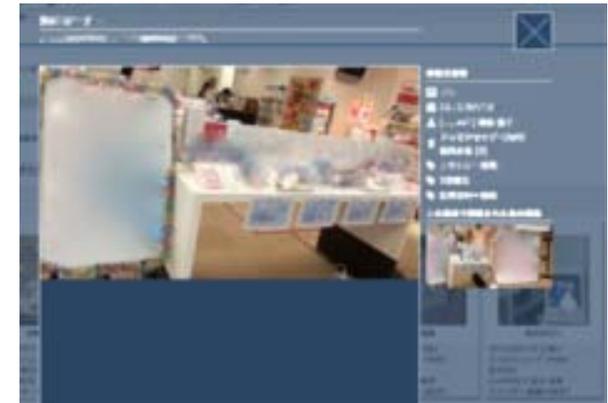
SFAを活用した店頭情報の収集と活用

販売実績・売場の展開状況など店頭の様々な情報をSFAへ集約。
事実に基づいた**“根拠ある営業支援”**を展開



▶ 導入実績

- ・外資系オーディオメーカー（MD）・外資系モバイル端末メーカー（MD）
- ・携帯アクセサリメーカー（MD）・家電メーカー（MD）
- ・ラグジュアリーコスメメーカー（販売）・外資系モバイル端末メーカー（販売） and more



セールスプロモーション事業 取組事例

ベビーカーの全国販売事務局

- Point1 当社全国拠点網の活用（全国21拠点で実施）
- Point2 先進的TV会議システムを活用した全国“LIVE研修”の実施
- Point3 今後更なる女性の社会進出を睨み主婦層を中心とした新たなスタッフ層の活用を推進



SNSを活用した“訪日ゲスト向け”コスメキャンペーン

- Point1 多言語キャンペーンスタッフを活用した店頭販促
- Point2 SNS（We Chat等）を活用した購入者による“口コミ”促進
- Point3 訪日外国人向け“各種販促ツール”の作成



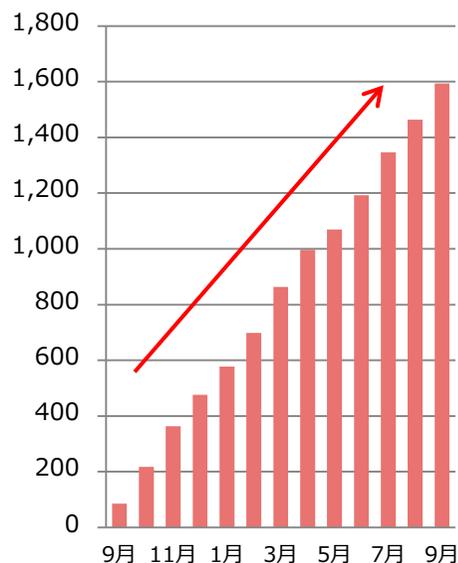
拠点戦略 旺盛な需要を取り込み、郊外を中心に1~2か所開設

新宿登録センターの開設

| | |
|------|----------------------|
| 開設時期 | 2014年8月 |
| 目的 | 西東京エリアを中心とした求職者の取り込み |
| 住所 | 東京都新宿区新宿4-1-4 新宿南口ビル |
| アクセス | JR新宿駅 新南口徒歩1分 |



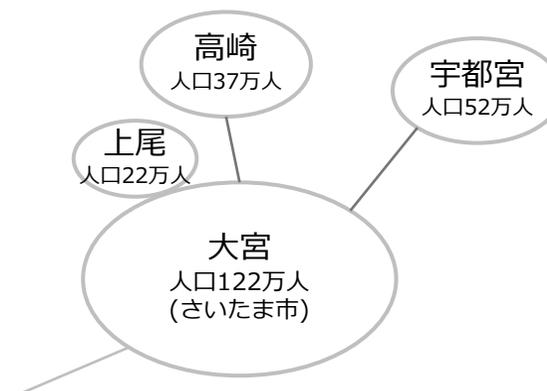
新宿登録センター累計登録者数 (人)



大宮支店の開設

| | |
|------|----------------------|
| 開設時期 | 2014年8月 |
| 目的 | 急成長する北関東エリアのニーズ取り込み |
| 住所 | 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-11-1 |
| アクセス | JR大宮駅より徒歩 5分 |

北関東エリアの人口200万人の取り込み

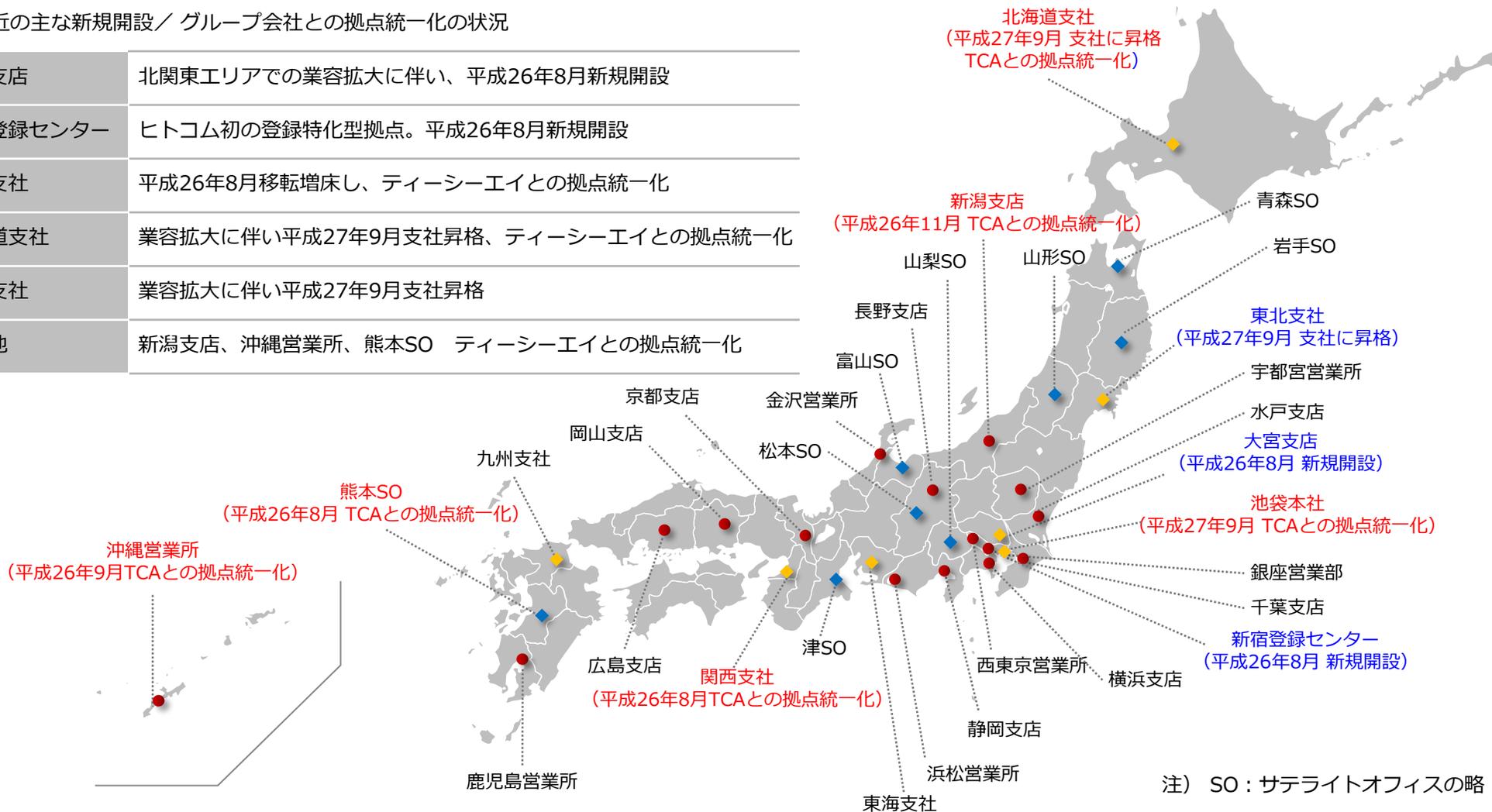


**東日本営業本部の業績を牽引
(大宮支店売上高前年対比186.8%)**

拠点ネットワークの拡大 グループ各社とのシナジー最大化を目的に全国各地で拠点統一化を推進

直近の主な新規開設／グループ会社との拠点統一化の状況

| | |
|----------|-----------------------------------|
| 大宮支店 | 北関東エリアでの業容拡大に伴い、平成26年8月新規開設 |
| 新宿登録センター | ヒトコム初の登録特化型拠点。平成26年8月新規開設 |
| 関西支社 | 平成26年8月移転増床し、ティーシーエイとの拠点統一化 |
| 北海道支社 | 業容拡大に伴い平成27年9月支社昇格、ティーシーエイとの拠点統一化 |
| 東北支社 | 業容拡大に伴い平成27年9月支社昇格 |
| その他 | 新潟支店、沖縄営業所、熊本SO ティーシーエイとの拠点統一化 |



変化対応と 付加価値ビジネスの創造と追求



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。