



平成23年8月期 決算説明会

2011年10月14日(金)
代表取締役社長 安井豊明
JASDAQスタンダード 3654

1. 概要と特徴 … 2

人材派遣市場とヒトコム の成長	3
成果追求型営業支援企業とは	4
販売受託事務局体制の構築	5
派遣と業務請負の違い	6
ここ5年間の5つの取り組み	7
戦略的研修プログラムをクライアントと共同開発	8-9

2. 平成23年8月期 決算概況 … 10

決算ハイライト	11
損益計算書の概要	12
事業別概況	13
商材別概況	14
売上高・粗利率・営業利益率の5ヵ年推移	15
事務局移行時における粗利益改善プロセス	16
稼働スタッフ数の推移	17
貸借対照表の概要	18
キャッシュ・フロー計算書の概要	19

3. 平成24年8月期計画と今後の戦略 … 20

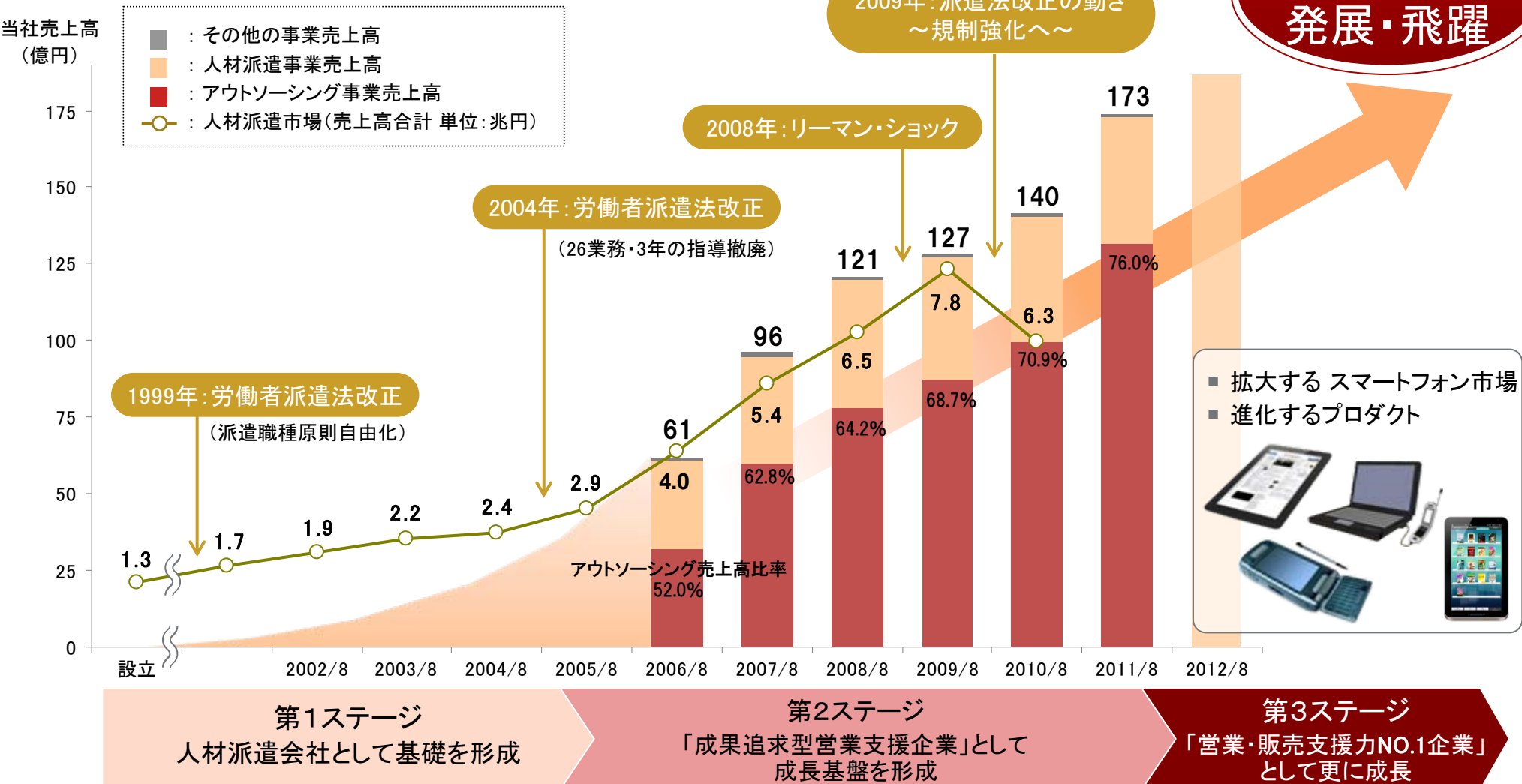
経営環境と取り組む方向性	21
業績計画	22
事業別計画	23
商材別計画	24
平成24年8月期の施策	25-29
配当計画	30
今後の戦略	31



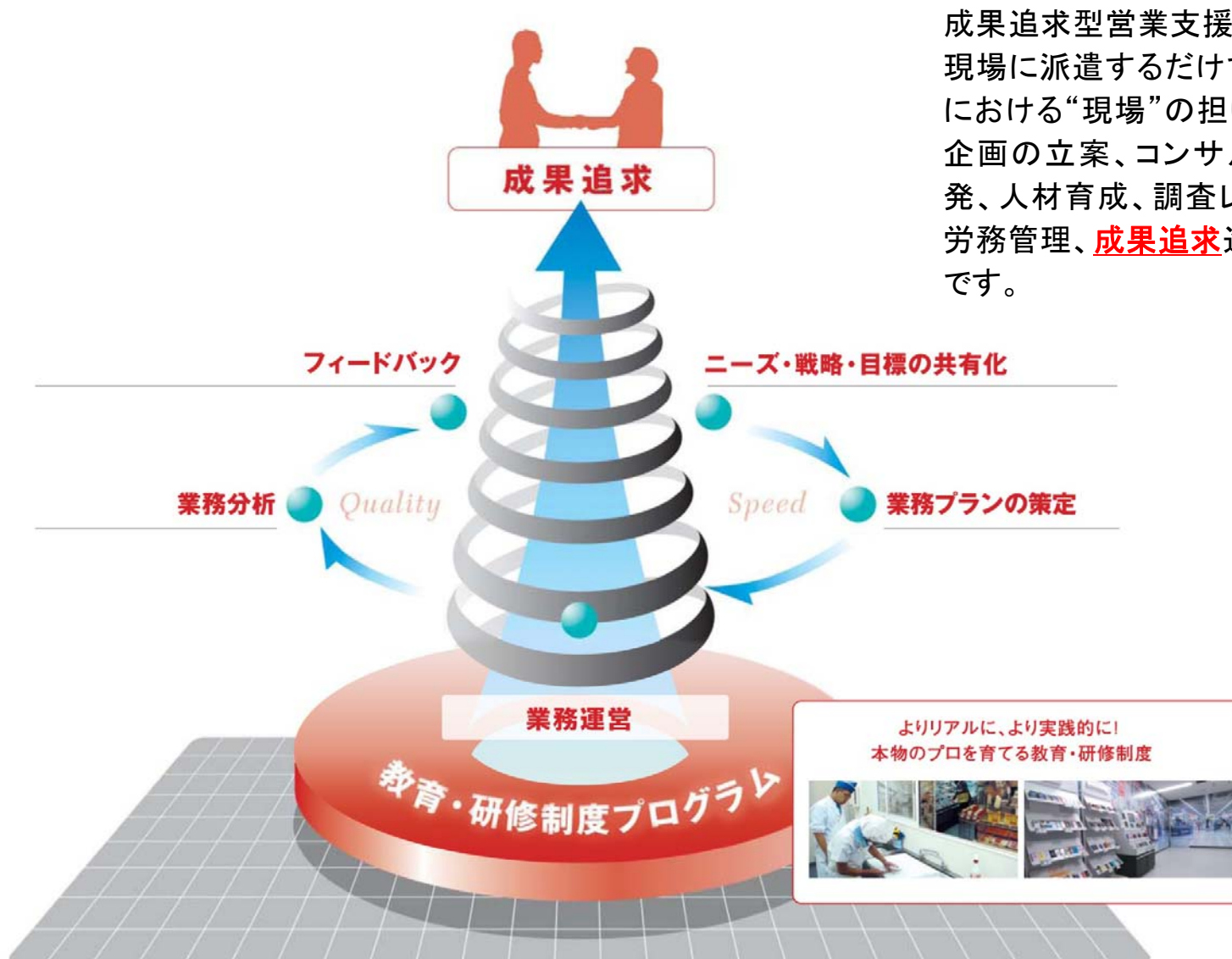
1. 概要と特徴

■ ビジネスモデル「成果追求型営業支援企業」により発展

更に
発展・飛躍

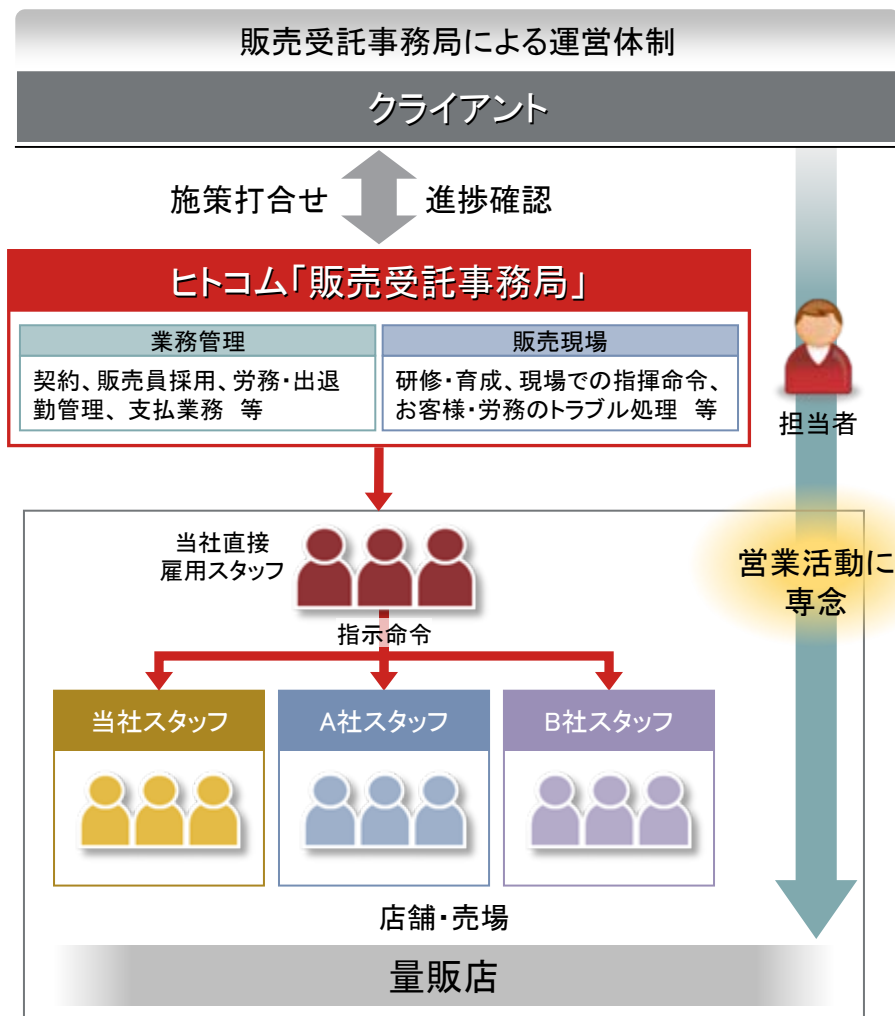
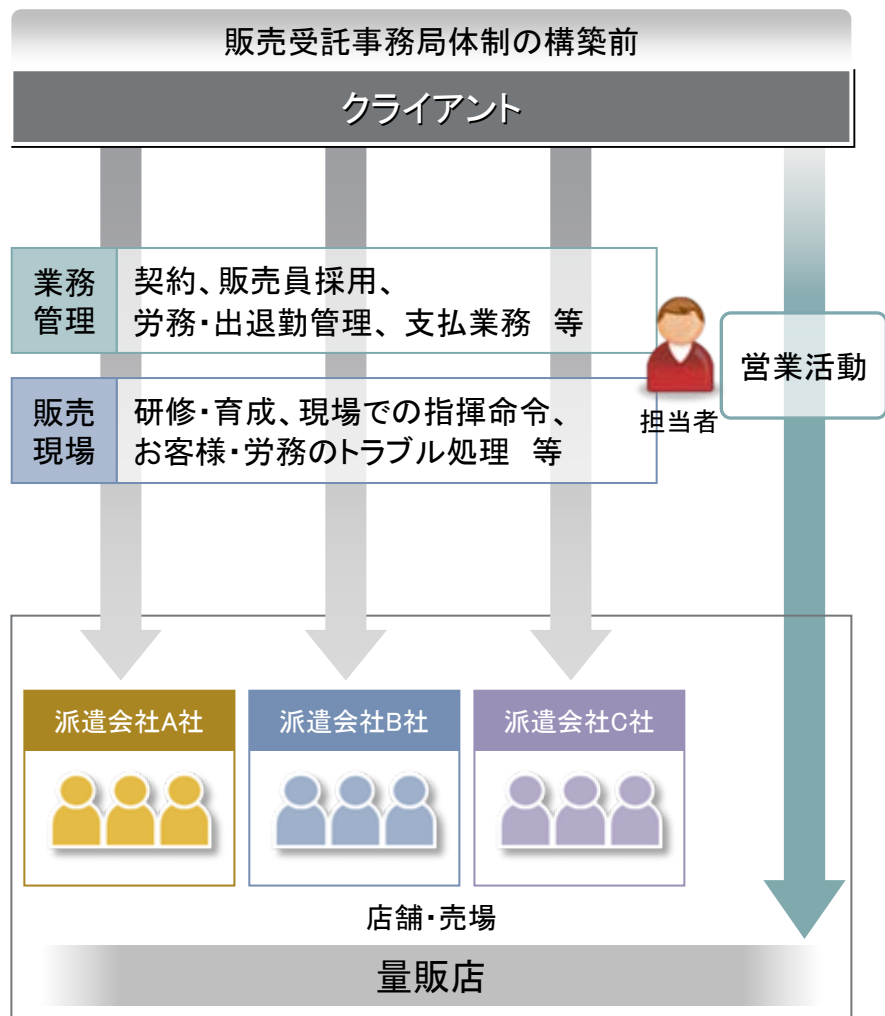


出所) 厚生労働省「労働者派遣事業報告の集計結果(確報版)」。一般労働者派遣事業に係る売上高、特定労働者派遣事業に係る売上高の合計値。「2010/8」への記載は2009年度の集計結果



成果追求型営業支援とは、従来型の人材を販売や営業現場に派遣するだけでなくセールスマーケティング分野における“現場”の担い手としてセールスプロモーション企画の立案、コンサルティングから人材募集、研修開発、人材育成、調査レポート、販売事務局運営、労務管理、**成果追求**迄を一括して請負うビジネスモデルです。

- 販売受託事務局体制の構築により、**業務効率**が改善し、**成果**も向上

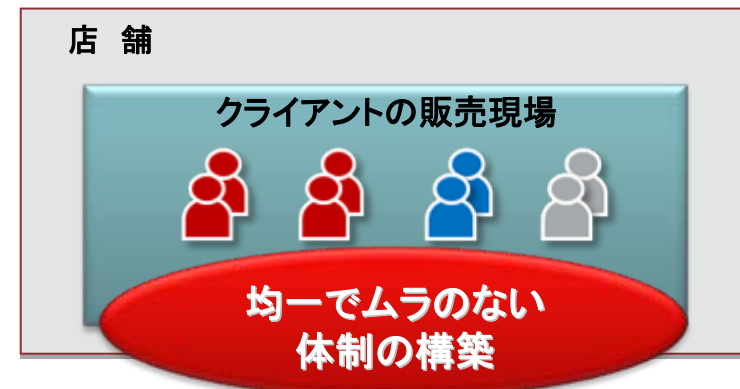
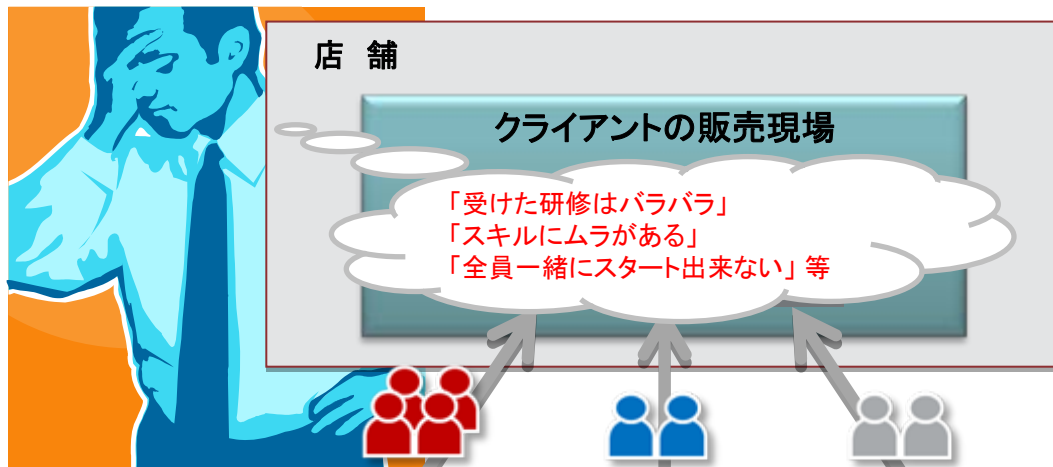


■ 派遣と業務請負は収益構造、競争力の源泉等が全く異なるビジネスモデル

	派遣	業務請負(当社の「成果追求型」)
業務遂行の形態等	<ul style="list-style-type: none"> 自己完結を業務遂行の前提としていない 	<ul style="list-style-type: none"> 受託会社が自己完結することが業務遂行の前提
対価の源泉	<ul style="list-style-type: none"> スタッフの派遣・就業 	<ul style="list-style-type: none"> 成果の実現(⇒ 成果インセンティブの獲得)
収益構造	<ul style="list-style-type: none"> スプレッドビジネス (利益 = 人数 × (派遣請求単価 - スタッフ時給)) 派遣請求単価 … 業務内容別の派遣請求単価相場に依存 スタッフ時給 … 労働需給等に影響 	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値ビジネス (利益 = 請負金額 - 原価(企画費、人件費、諸経費等)) 請負金額 … 成果、内容、クオリティ等に依存 原価 … ノウハウ・マネジメント力に影響
競争力の源泉	<ul style="list-style-type: none"> 営業力(派遣先の開拓・確保) スタッフ紹介力・調達力 価格競争力(派遣単価) 	<ul style="list-style-type: none"> 専門性・企画力(業務運営プラン等) スタッフ調達力・人材育成力 成果追求力、マネジメント力(生産性) ブランド力

- 1 派遣から付加価値ビジネスへの転換を図る為、事業を販売・営業・サービスに絞り、請負ビジネスに大きく舵を切った。
- 2 企業コンセプトを「成果追求型営業支援企業」とし、新たなビジネスモデル「販売受託事務局」を組成し、エリア・商品・販売チャネルの請負ビジネスを展開。
- 3 本格的ブロードバンド時代の到来を見据え、通信インフラ販売のメインプレイヤーとなるべく徹底したマーケット開拓を展開し、販売ノウハウを蓄積。
- 4 「未経験者を経験者に」、「よりリアルに、より実践的に」をテーマとした家電量販店仮想店舗研修室を設置し、先進的研修プログラムを実施。
- 5 全国規模の一括キャンペーン請負受託の為、全国拠点網を整備。

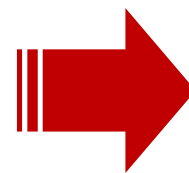
マーケティング戦略・プロダクト特性に基づいた研修プログラムを共同で開発し、標準化することでスタッフの育成が容易になり、均一でムラのない体制の構築が可能。マーケット環境、販売成果等の状況により、その内容を見直し更に高度化。



目指すべき人材像を共有！

- <研修例>
- 店舗ルール
 - お客様独自ルール
 - 商品知識
 - ビジネスマナー
 - 個人情報管理
 - 接客マナー
 - 挨拶・声だし
 - フォローアップ

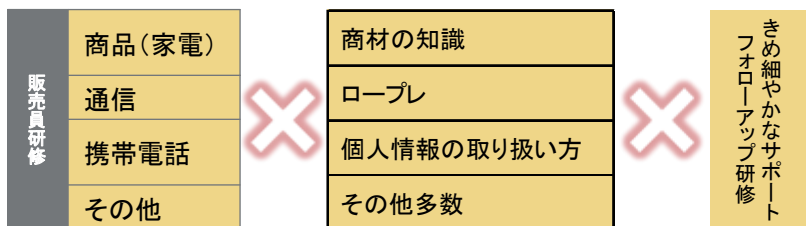
	ヒコム	派遣会社A	派遣会社B
	○	○	○
	○	X	X
	○	○	○
	○	○	X
	○	X	X
	○	○	X
	○	○	X
	○	○	X
	○	X	X



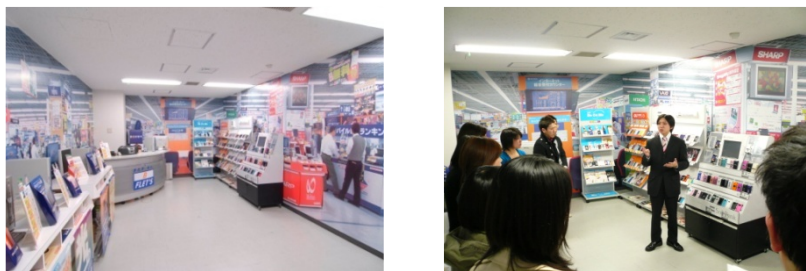
共同開発による
研修プログラムの標準化

これまでの通信回線販売等で蓄積された高い専門知識と販売ノウハウや教育研修・育成力で販売員のロイヤリティ向上とパフォーマンス向上に成果

充実した研修プログラム



仮想店舗教育



- 安定した事業基盤を背景に、腰を据えた研修システムでスタッフ育成力が飛躍的に向上
- きめ細かなフォローアップや社員による継続的なサポートにより、高い販売力を持つ熟練したプロフェッショナルな販売スタッフ

販売員の成長と定着

- 労働生産性の向上
- 定着率の上昇

成果の追求と現場力の基盤が整う

この研修システムの横展開で、スマートフォン時代もリードする



2. 平成23年8月期 決算概況

11期連続 増収増益を達成

売上高

ブロードバンド分野、モバイル分野を中心に積極的な販売受託事務局の提案営業を展開したことにより、アウトソーシング事業が大幅な増収を達成し売上高を牽引。

↑ 17,308百万円 (前年比+23.2%)

営業利益

アウトソーシング事業の拡大により粗利率が改善するとともに、地代家賃を中心に固定費抑制も奏効し、営業利益も大幅増益にて計画を達成。

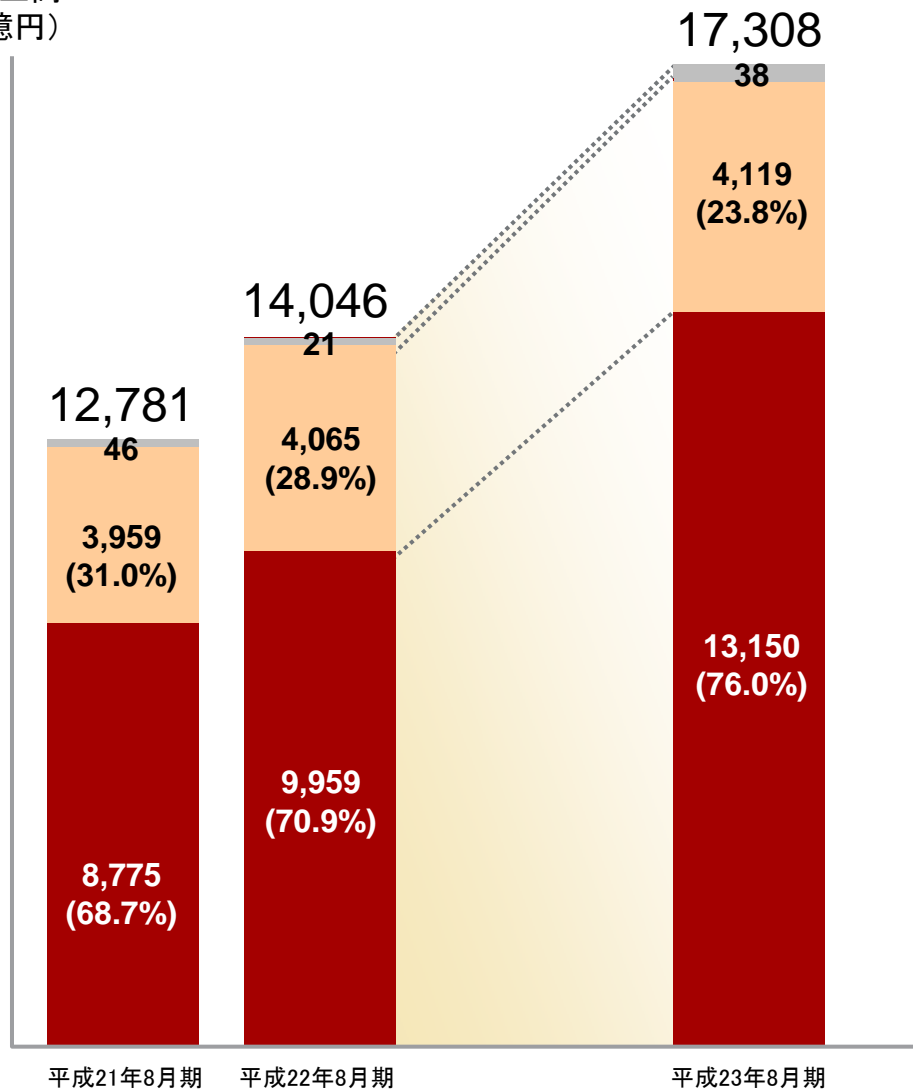
↑ 1,324百万円 (前年比+67.5%)

損益計算書の概要

単位:百万円、下段は構成比

	平成22年8月期	平成23年8月期		増減要因
			前年同期比	
売上高	14,046 (100.0%)	17,308 (100.0%)	123.2%	
アウトソーシング事業	9,959 (70.9%)	13,150 (76.0%)	132.0% (+5.1%)	モバイル分野における、 全国販売受託事務局獲得が寄与
人材派遣事業	4,065 (28.9%)	4,119 (23.8%)	101.3% (-5.1%)	家電・モバイル中心に 短期キャンペーン受注が寄与
その他の事業	21	38	178.5%	教育研修案件受注が寄与
売上総利益	3,264 (23.2%)	4,281 (24.7%)	131.2% (+1.5%)	売上総利益率の高い アウトソーシング事業の比率上昇
営業利益	790 (5.6%)	1,324 (7.7%)	167.5% (+2.1%)	売上総利益率の改善 地代家賃等固定費抑制
経常利益	783 (5.6%)	1,320 (7.6%)	168.5% (+2.0%)	
当期純利益	395 (2.8%)	654 (3.8%)	165.7% (+1.0%)	固定資産取得に伴う 除却損等の計上
EPS	220円70銭	361円49銭		

売上高
(億円)



アウトソーシング事業

↑ 前年同期比 **+32.0%**

- ・ 高速無線LAN・スマートフォンの販売受託事務局が堅調
- ・ ブロードバンド分野において、新規営業アウトソーシングが好調

人材派遣事業

↗ 前年同期比 **+1.3%**

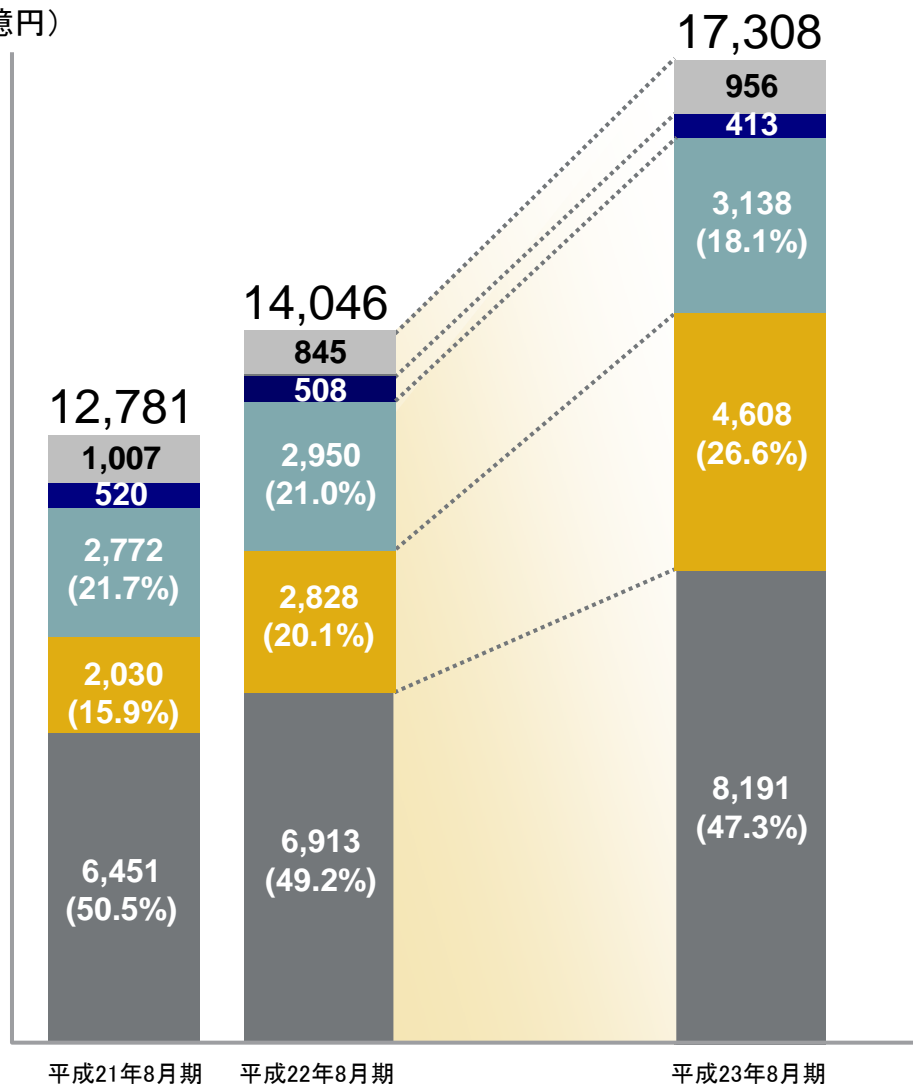
- ・ 家電エコポイント特需に対応した短期キャンペーン案件の受注
- ・ モバイル分野における取引先の裾野拡大に注力
- ・ 新規事業の観光人材ビジネスの順調な立ち上がり

その他の事業

↑ 前年同期比 **+78.5%**

- ・ 大手クライアント向け実践的販売員研修が堅調

売上高
(億円)



モバイル

↑ 前年同期比 **+62.9%**

- ・ 高速無線LAN・スマートフォンを中心とした営業活動を強化
- ・ 短期・長期のキャンペーン案件が好調に推移

家電

↗ 前年同期比 **+6.4%**

- ・ デジカメ、プリンター等の広域キャンペーン案件を受注
- ・ エコポイント効果によりテレビ等関連商材のキャンペーンが好調
- ・ 家電量販店の新規出店による稼働増等

ブロードバンド

↑ 前年同期比 **+18.5%**

- ・ テレビ等エコポイント関連商材向け光回線加入キャンペーンが好調
- ・ 埼玉地区の量販店を対象とした販売受託事務局の案件を受注
- ・ 光回線外訪営業(BtoB向け)が好調

ストアサービス

↓ 前年同期比 **-18.8%**

- ・ 店舗一括運営請負の受託業務が好調
- ・ 生鮮部門は大手中心に人員削減等により人材ニーズが減退

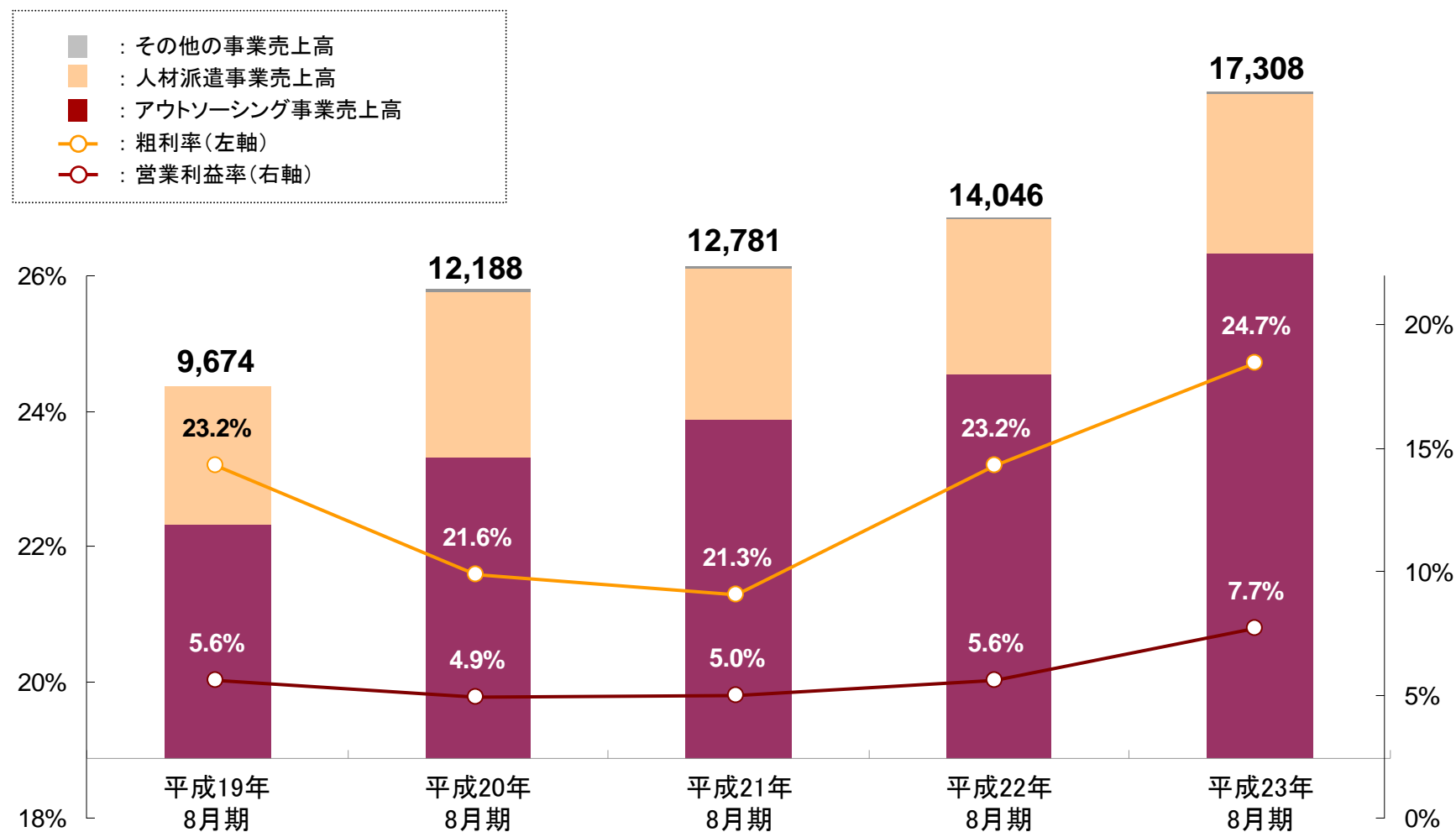
その他

↑ 前年同期比 **+13.2%**

- ・ 高速無線LANサービスの加入促進を新規受注
- ・ 大手通信会社社員向けの実践的販売員研修を受注

売上高・粗利率・営業利益率の推移

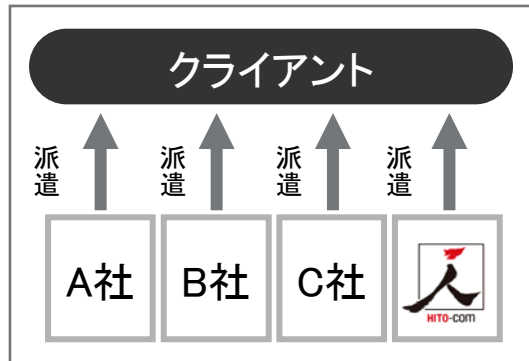
リーマンショック後も増収基調は変わらず、環境変化に対する足腰の強さと収益力の安定性がヒトコムの特徴



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

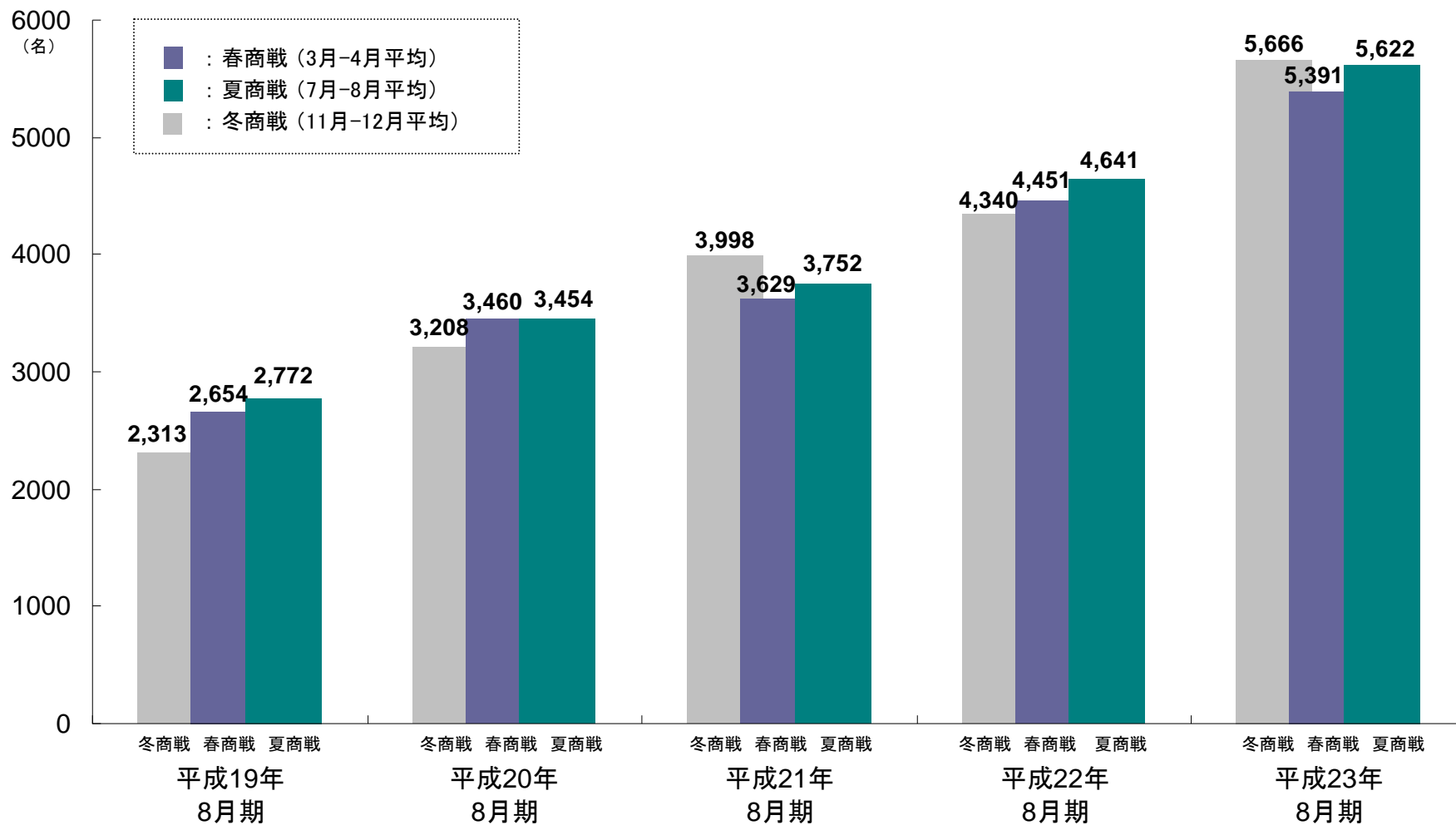


完全自社化によるメリット

- ・ 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

商戦期の人員確保は順調に推移。ビジネスの拡大とともに、各商戦期での稼働スタッフ数は増加。



貸借対照表の概要

単位：百万円、下段は構成比

	平成22年8月期	平成23年8月期末		増減要因
			前期比	
流動資産	3,384 (92.1%)	5,297 (94.5%)	156.5%	現金及び預金 +1,407百万円 売掛金 +480百万円
固定資産	289 (7.9%)	309 (5.5%)	107.0%	
資産合計	3,674 (100.0%)	5,607 (100.0%)	152.6%	
流動負債	1,828 (49.8%)	1,964 (35.0%)	107.4%	
固定負債	52 (1.4%)	77 (1.4%)	146.9%	
負債合計	1,881 (51.2%)	2,042 (36.4%)	108.5%	有利子負債残高 65百万円 (前年同期 ▲353百万円)
純資産合計 (自己資本比率)	1,792 (48.8%)	3,564 (63.6%)	198.9% (+14.8%)	新株発行 +1,117百万円
負債純資産合計	3,674 (100.0%)	5,607 (100.0%)	152.6%	

キャッシュ・フロー計算書の概要

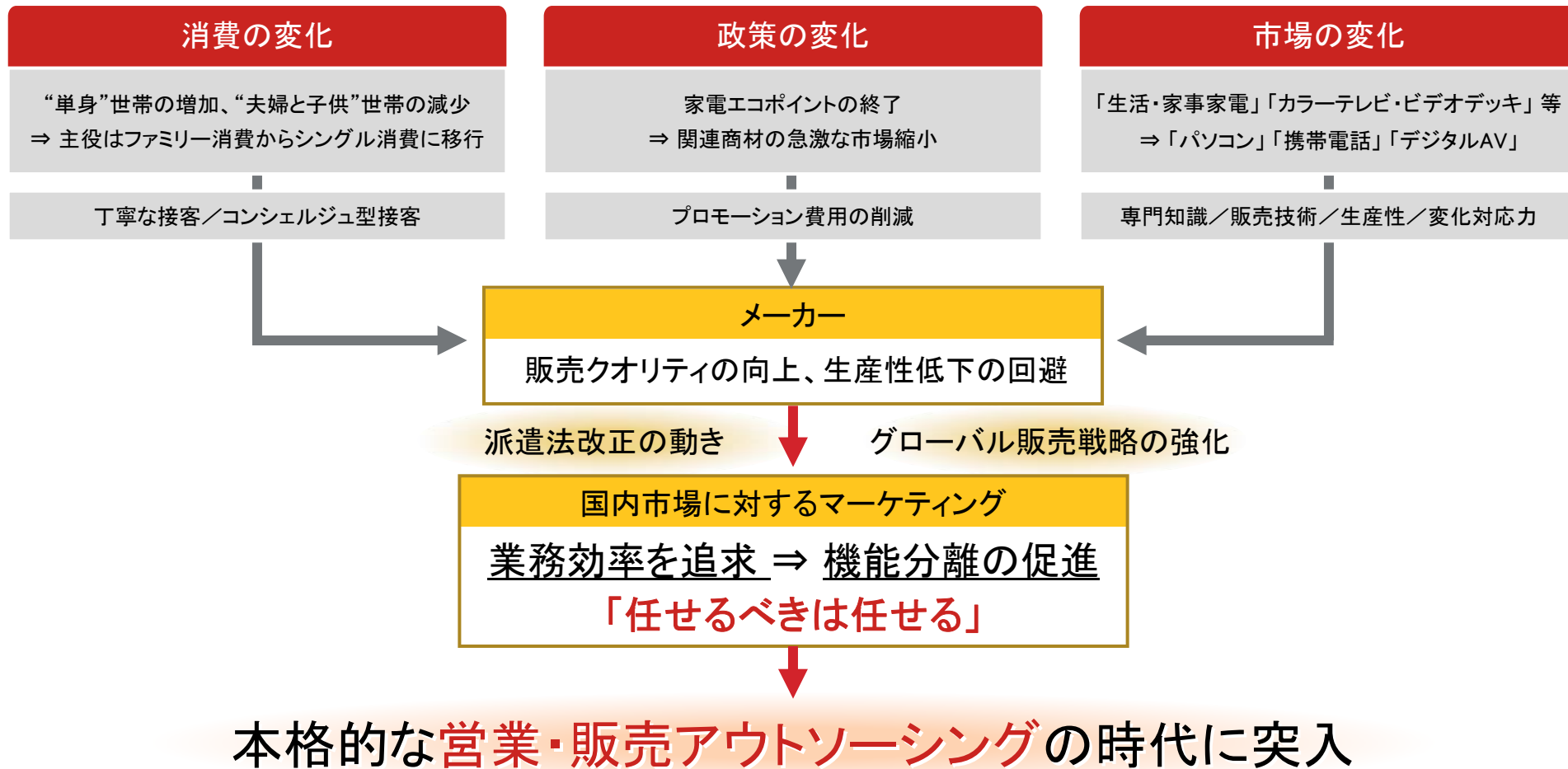
単位:百万円

	平成22年8月期	平成23年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	215	751
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲30	▲108
フリー・キャッシュ・フロー	184	642
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲43	764
現金及び現金同等物の増減額	141	1,407
現金及び現金同等物の期首残高	1,006	1,147
現金及び現金同等物の期末残高	1,147	2,554



3. 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

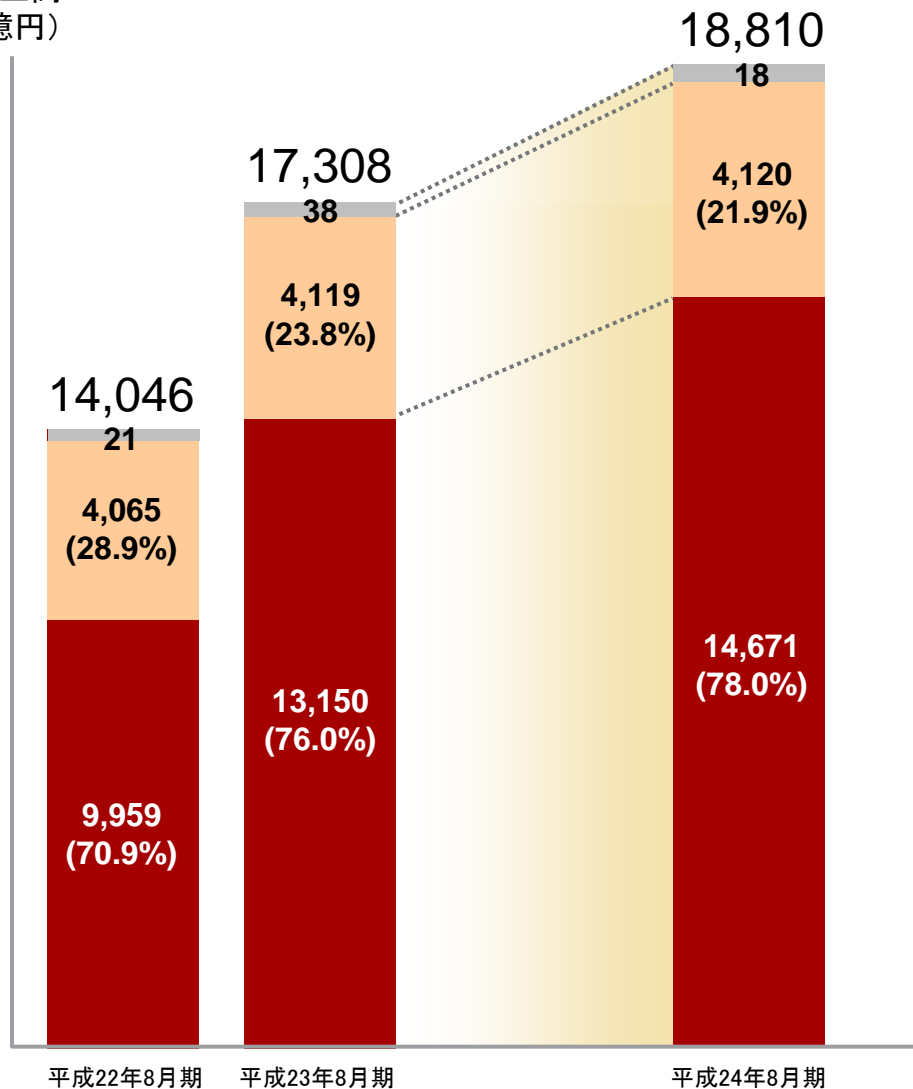


平成24年8月期の計画

単位：百万円、下段は構成比

	平成23年8月期	平成24年8月期			
		第2四半期累計	前年同期比	通期計画	前年同期比
売上高	17,308 (100.0%)	8,987 (100.0%)	—	18,810 (100.0%)	108.7%
アウトソーシング事業	13,150 (76.0%)	7,064 (78.6%)	—	14,671 (78.0%)	111.6% (+2.0%)
人材派遣事業	4,119 (23.8%)	1,910 (21.3%)	—	4,120 (21.9%)	100.0% (-1.9%)
その他の事業	38	12	—	18	47.4%
売上総利益	4,281 (24.7%)	2,185 (24.3%)	—	4,589 (24.4%)	107.2% (-0.3%)
営業利益	1,324 (7.7%)	857 (9.5%)	—	1,505 (8.0%)	113.7% (+0.3%)
経常利益	1,320 (7.6%)	855 (9.5%)	—	1,502 (8.0%)	113.8% (+0.4%)
当期純利益	654 (3.8%)	406 (4.5%)	—	729 (3.9%)	111.5% (+0.1%)
EPS	361円49銭	181円51銭		326円15銭	

売上高
(億円)



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%**

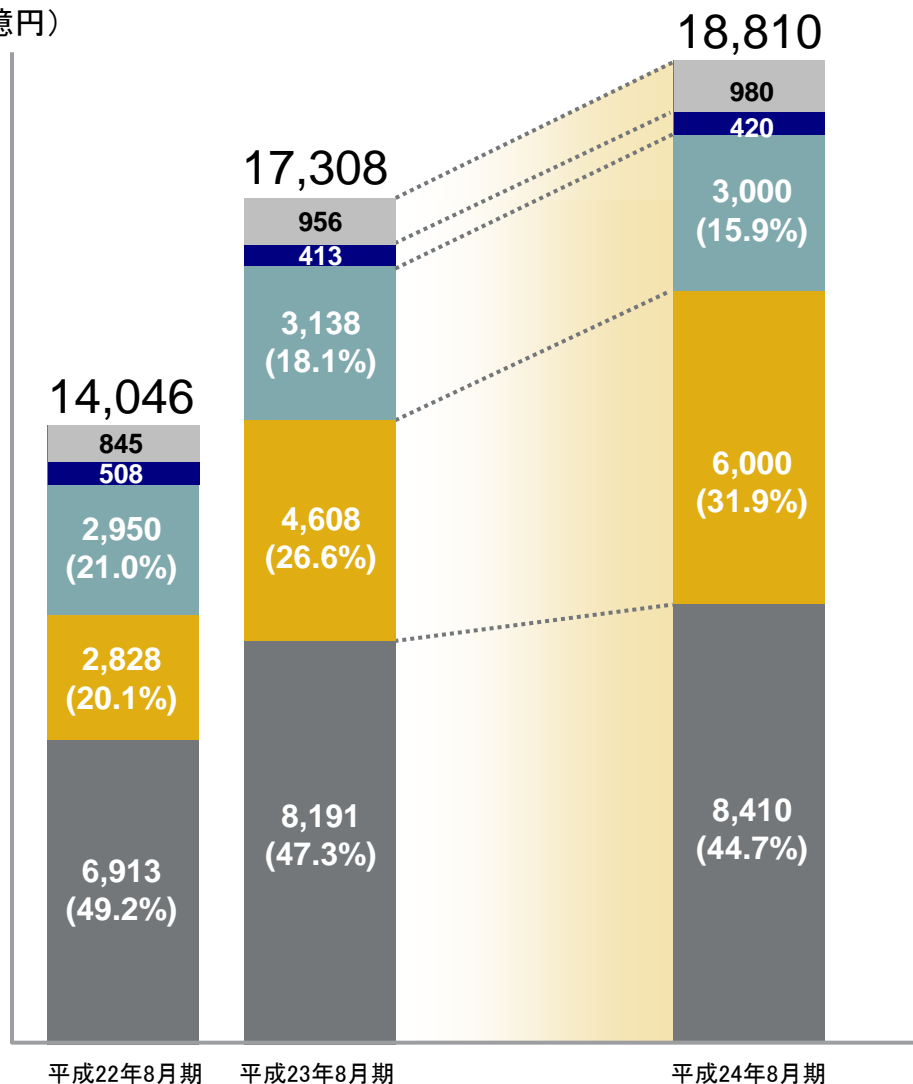
- ・ モバイル分野における短期キャンペーン等派遣ニーズの取り込み
- ・ 家電分野での常勤派遣案件への対応
- ・ 観光人材サービスの全国展開による稼動増

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

売上高
(億円)



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%**

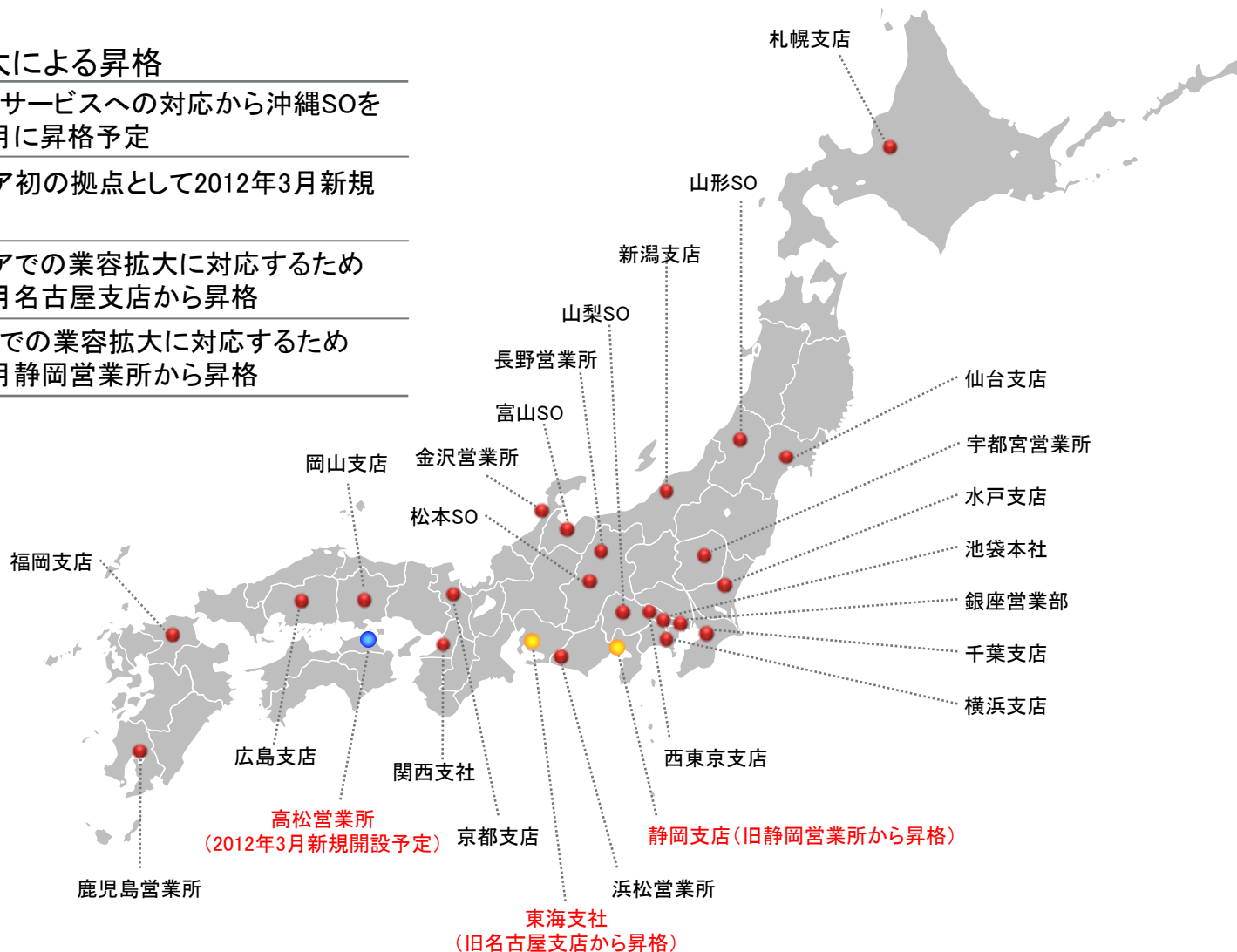
- ・観光人材サービスの全国展開

拠点ネットワークの拡大

直近の新規開設予定／業容拡大による昇格

沖縄営業所	観光人材サービスへの対応から沖縄SOを2012年3月に昇格予定
高松営業所	四国エリア初の拠点として2012年3月新規開設予定
東海支社	東海エリアでの業容拡大に対応するため2011年9月名古屋支店から昇格
静岡支店	静岡地区での業容拡大に対応するため2011年9月静岡営業所から昇格

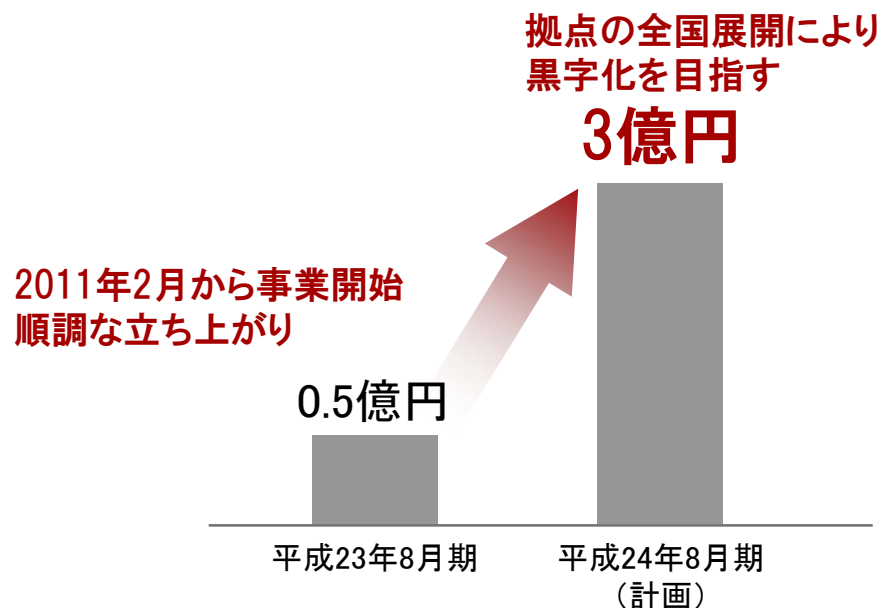
沖縄営業所
(沖縄SOから2012年3月昇格予定)



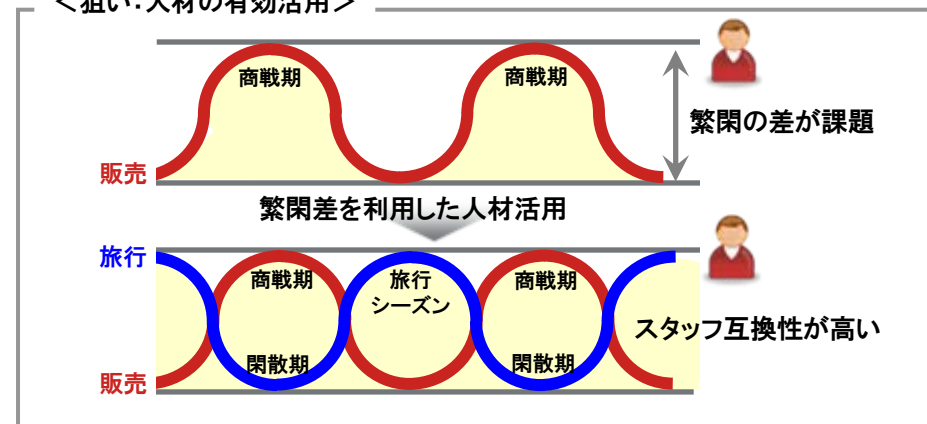
注) SO: サテライトオフィスの略

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

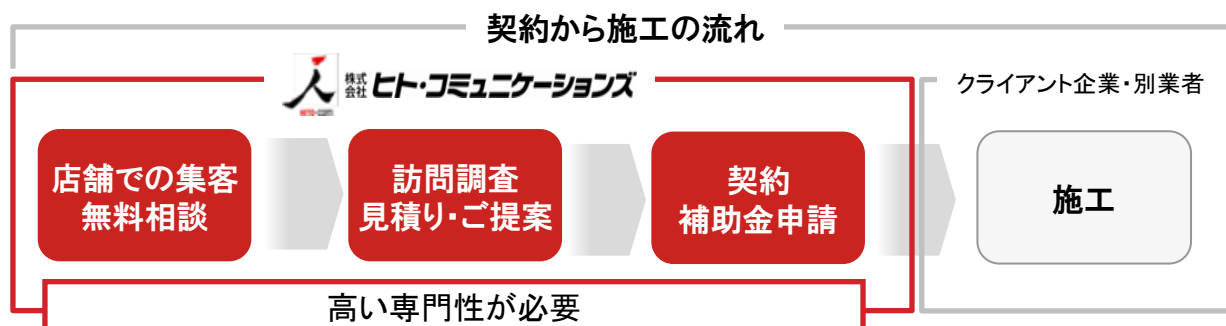
- ・ 高いコミュニケーション能力
- ・ 専門知識が必要(⇔ ヒトコム強み)

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

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等との取引開始



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

- ・ 販売スタッフの研修トレーニング、SV業務、調査・レポート業務のノウハウを活用
- ・ 日本流の接客技術とホスピタリティを導入し、弊社クライアントのマーケティングを支援

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">・ 店頭販売支援における研修トレーニング事業・ 店舗巡回・サポート事業・ 市場調査事業・ セールスプロモーション企画・運営事業



■ 本社ビルの取得

- ・ 現本社ビルの将来的な賃料上昇、物件オーナー変更等のオフィスリスクの回避
- ・ 請負案件の受注増加に伴う、フロア面積の拡充・ファイアーウォールの充実
- ・ 優秀なスタッフ確保と研修施設の充実

所在地	東京都豊島区東池袋一丁目9番地18
物件概要	鉄骨鉄筋コンクリート造地下1階地上9階建
床面積	3,088.36㎡
取得日	平成23年9月29日
取得コスト	1,812百万円

業績への影響

減価償却費(初年度)	56百万円
現本社賃貸契約解約損(特別損失)	35百万円



配当方針

毎期の業績や財政状況を勘案しつつ、
事業拡大とのバランスを図りながら安定配当を実施

平成23年8月期

期末配当金 **55円**
うち記念配当5円

平成24年8月期

期末配当金 **75円**

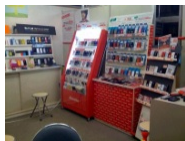
高速化する通信インフラの進展により広がるヒトコムビジネス

様々な販売チャネルに対応

家電量販店



携帯ショップ



スーパー-GMS



商社(その他)



あらゆる商品がネットワークでつながる時代、
固定・無線通信販売の強みを活かしヒトコムは
“つながる商品群”で更に業容を拡大していく。

ヒトコムの
営業支援

セールスプロモーション

販売

外訪営業

テクニカルサービス



融合する商品と通信

営業・販売支援力No.1への挑戦

～拡大するスマートフォン・タブレットPC販売のメインプレイヤーとして～



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／西
【住所】 東京都豊島区東池袋1-7-12 日産ビル6F
【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、その時々の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。