

東証第1部 3654



2019年8月期 第1四半期  
決算説明 補足資料

---



2019年1月18日

<b>1. 2019年8月期第1四半期 決算概況</b>	<b>・・・ 2</b>
決算ハイライト	3
損益計算書の概要	4
商材別売上高実績	5
貸借対照表の概要	6
<hr/>	
<b>2. 2019年8月期 計画と取り組み</b>	<b>・・・ 7</b>
業績計画	8
商材別売上高計画	9
事業ポートフォリオの変化	10
配当計画	11
2019年8月期の具体的取り組み	12-18
<hr/>	
<hr/>	
<hr/>	



# 1. 2019年8月期 第1四半期決算概況

---

## 売上高

**16,242**百万円

前年同期比 102.8%

- ◆ ビービーエフのEコマース支援事業が好調に推移。ファッション・コスメ分野の売上を牽引
- ◆ QRコード等を活用したペイメントサービス導入の営業アウトソーシングを全国的に展開
- ◆ 通信分野において大手通信キャリアのマーケティング費用の抑制傾向は継続するも、格安SIM、格安スマホ向け営業支援が堅調に推移

## 営業利益

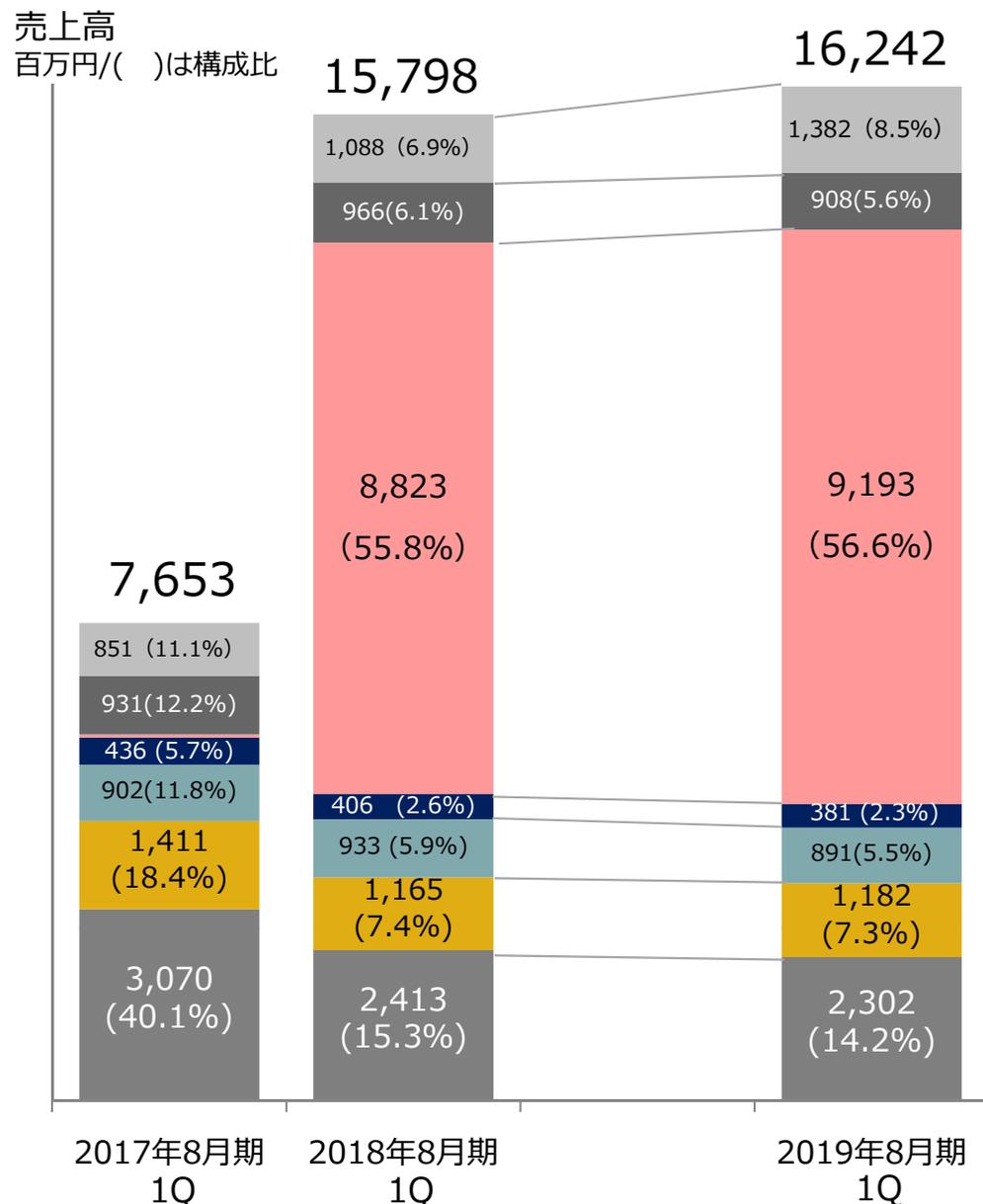
**799**百万円

前年同期比 102.3%

- ◆ 粗利益については、Eコマース支援事業において主力サイトが好調に推移。通信分野において大手通信キャリアのマーケティング費用抑制による影響が一部あったものの、QRコード等を活用したペイメントサービス導入の営業アウトソーシング案件の寄与もあり前年並みの着地となった。
- ◆ 営業利益については、粗利益が堅調に推移したことに加え、コスト面においても効率化を図ることにより前年同四半期を上回る着地。

# 損益計算書の概要

	2018年8月期 第1四半期実績	2019年8月期 第1四半期実績		
		実績	前年同期比	前年増減
売上高	15,798 (100.0%)	16,242 (100.0%)	102.8%	+443
アウトソーシング事業	4,551 (28.8%)	4,673 (28.8%)	102.7%	+121
人材派遣事業	2,391 (15.1%)	2,367 (14.6%)	99.0%	▲24
EC・TC支援事業	6,628 (42.0%)	7,085 (43.6%)	106.9%	+457
ホールセール事業	2,144 (13.6%)	2,007 (12.4%)	93.6%	▲137
その他の事業	82 (0.5%)	108 (0.7%)	131.3%	+25
売上総利益	2,731 (17.3%)	2,735 (17.3%)	100.2%	+4
販売管理費	1,950 (12.3%)	1,936 (12.3%)	99.3%	▲13
営業利益	781 (4.9%)	799 (4.9%)	102.3%	+18
経常利益	784 (5.0%)	807 (5.0%)	102.9%	+22
親会社株主に帰属する 当期純利益	414 (2.6%)	451 (2.6%)	108.9%	+36



**ブロードバンド** ↓ 前年同期比 ▲4.6%

- ・ 大手通信事業者間の競争鈍化に伴う販売促進ニーズの低減
- ・ 一部業務運営事務局案件の受託規模縮小

**モバイル** ↑ 前年同期比 +1.4%

- ・ 格安SIM、格安スマホ事業者向けのニーズが好調に推移
- ・ 量販店におけるスマートフォン販売案件の受注が好調に推移

**家電** ↓ 前年同期比 ▲4.6%

- ・ 国内家電メーカー向け案件の受注拡大
- ・ 商戦期のキャンペーン案件の受注は縮小

**ファッション・コスメ** ↑ 前年同期比 +4.2%

- ・ ビービーエフの既存ECサイトにおける販売が好調に推移
- ・ ホールセール事業は販売価格の低下により売上が減少

**ストアサービス** ↓ 前年同期比 ▲6.2%

- ・ スーパー・GMSを中心に直雇用化により受注が減少

**観光** ↓ 前年同期比 ▲6.0%

- ・ 海外向け旅行添乗案件については底堅く推移
- ・ 一部スポーツイベント開催時期が後ろ倒しとなる

**その他** ↑ 前年同期比 +27.0%

- ・ 外国人人材サービス等インバウンドビジネスは堅調に推移
- ・ オンライン決済サービスに関する外訪型営業が好調に推移

※ストアサービス分野については、平成29年8月期より細分化し「ファッション・コスメ」分野を別掲しております。

# 貸借対照表の概要

単位：百万円、下段は構成比

	2018年8月期末	2019年8月期 第1四半期末		増減要因
			期末増減	
流動資産	13,146 (67.8%)	14,611 (70.3%)	+ 1,464	現金及び預金 +627百万円 売掛金 +641百万円 前払費用 +165百万円
固定資産	6,244 (32.2%)	6,159 (29.7%)	▲84	のれん ▲71百万円
資産合計	19,391 (100.0%)	20,770 (100.0%)	+ 1,379	
流動負債	6,159 (31.8%)	6,923 (33.3%)	+ 764	買掛金 +511百万円 未払消費税等 +218百万円
固定負債	3,367 (17.4%)	3,638 (17.5%)	+271	長期借入金 +273千円
負債合計	9,526 (49.1%)	10,562 (50.9%)	+ 1,035	
純資産合計 (自己資本比率)	9,864 (48.1%)	10,208 (49.1%)	+ 343	利益剰余金 +305百万円
負債純資産合計	19,391 (100.0%)	20,770 (100.0%)	+ 1,379	



## 2. 2019年8月期 計画と取り組み

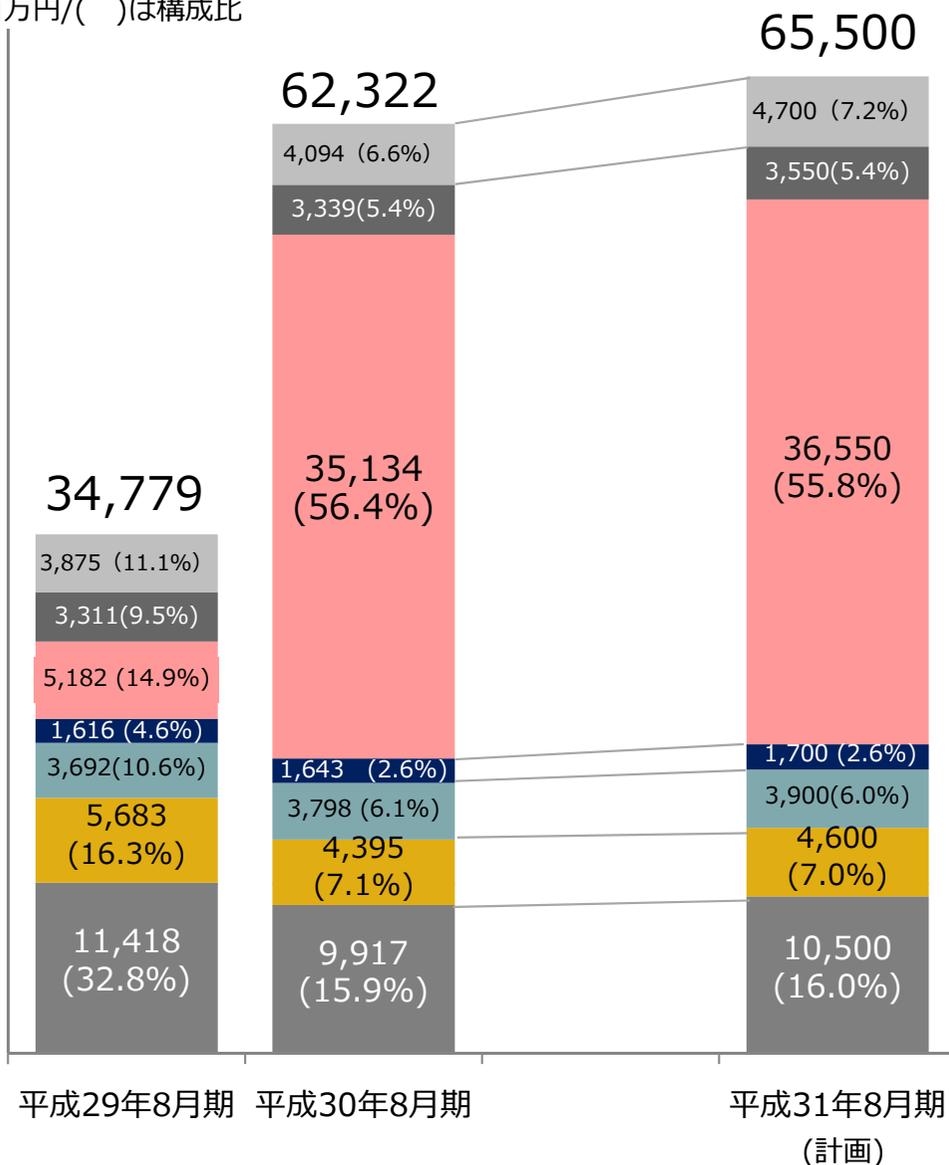
---

# 2019年8月期の計画

	2019年8月期			
	第2四半期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	32,500 (100.0%)	101.5%	65,500 (100.0%)	105.1%
アウトソーシング事業	9,460 (29.1%)	105.9%	19,300 (29.5%)	107.8%
人材派遣事業	4,846 (14.9%)	105.1%	9,850 (15.0%)	105.9%
EC・TC支援事業	14,095 (43.4%)	99.2%	27,500 (42.0%)	104.0%
ホールセール事業	3,929 (12.1%)	95.9%	8,500 (13.0%)	101.7%
その他	170 (0.5%)	104.3%	350 (0.5%)	105.0%
売上総利益	5,506 (16.9%)	102.3%	11,270 (17.2%)	106.7%
販売管理費	4,029 (12.4%)	102.6%	8,270 (12.6%)	104.7%
営業利益	1,477 (4.5%)	101.4%	3,000 (4.6%)	112.6%
経常利益	1,482 (4.6%)	101.5%	3,010 (4.6%)	112.3%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	844 (2.6%)	110.9%	1,658 (2.5%)	112.9%

# 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 **+5.9% (+583M)**

- ラグビーW杯、オリンピック開催を見据えた4K TVと通信のセット販売需要の取込み及びコンテンツ分野の取引拡大

## モバイル

↑ 前期比 **+4.7% (+205M)**

- 通信機器メーカーとの取引拡大
- 新規参入事業者、格安SIM事業者との取引拡大

## 家電

↑ 前期比 **+2.7% (+102M)**

- ラグビーW杯、オリンピック開催を見据えた4Kテレビ需要の取込み
- 外資系取引先、IT商品・IoT関連商材への販売支援の拡大

## ファッション・コスメ

↑ 前期比 **+4.0% (+1,406M)**

- ヒトコムとBBFとの連携営業の強化による新規案件の獲得
- 美容・健康用品等新規領域の取引拡大

## ストアサービス

↑ 前期比 **+2.6% (+57M)**

- EC・チャット等販売手法の多様化による取引拡大

## 観光

↑ 前期比 **+6.3% (+210M)**

- 観光拠点の拡充による売上拡大
- ラグビーW杯を中心としたスポーツツーリズム分野の拡大

## その他

↑ 前期比 **+14.8% (+606M)**

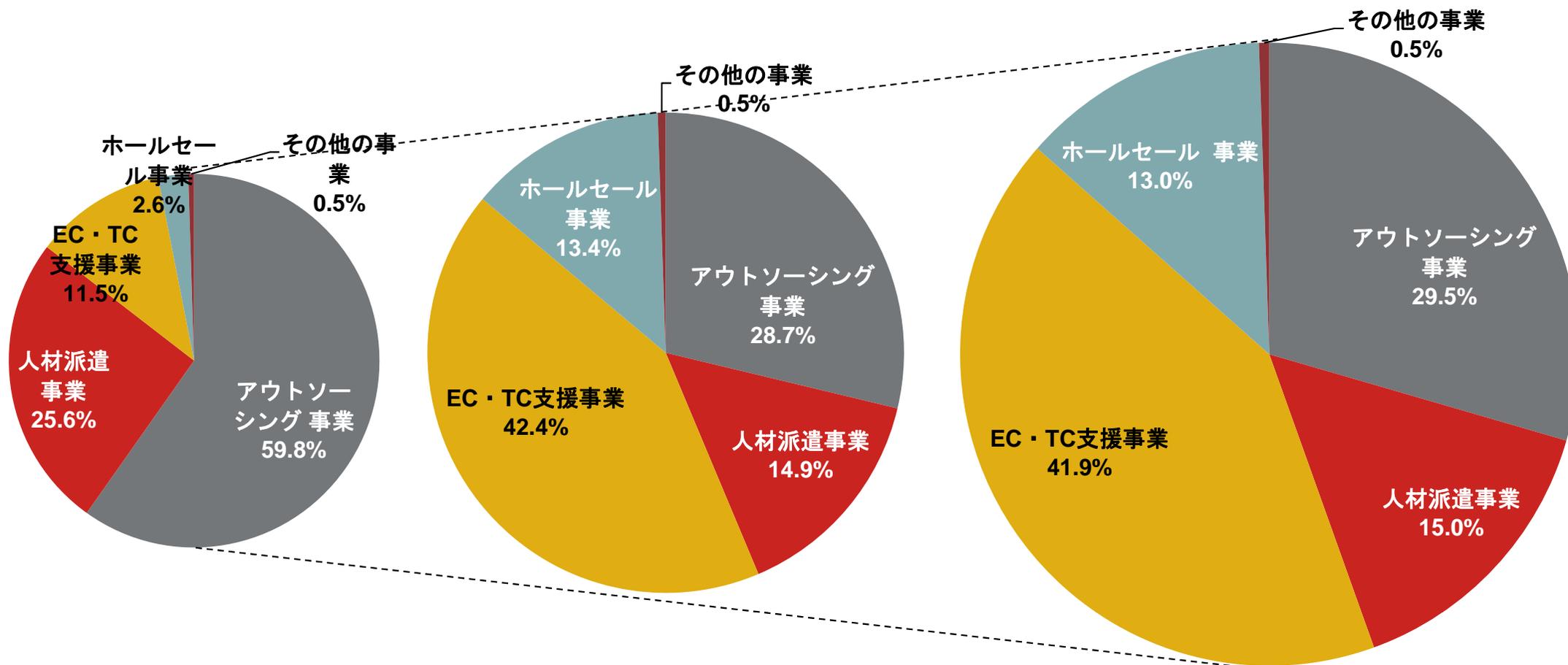
- 決済サービス導入支援の新規案件の拡大
- 留学生等海外人材登用による外国人人材サービス売上の拡大

# 事業ポートフォリオの変化

**2017年8月期**  
売上高 347億円

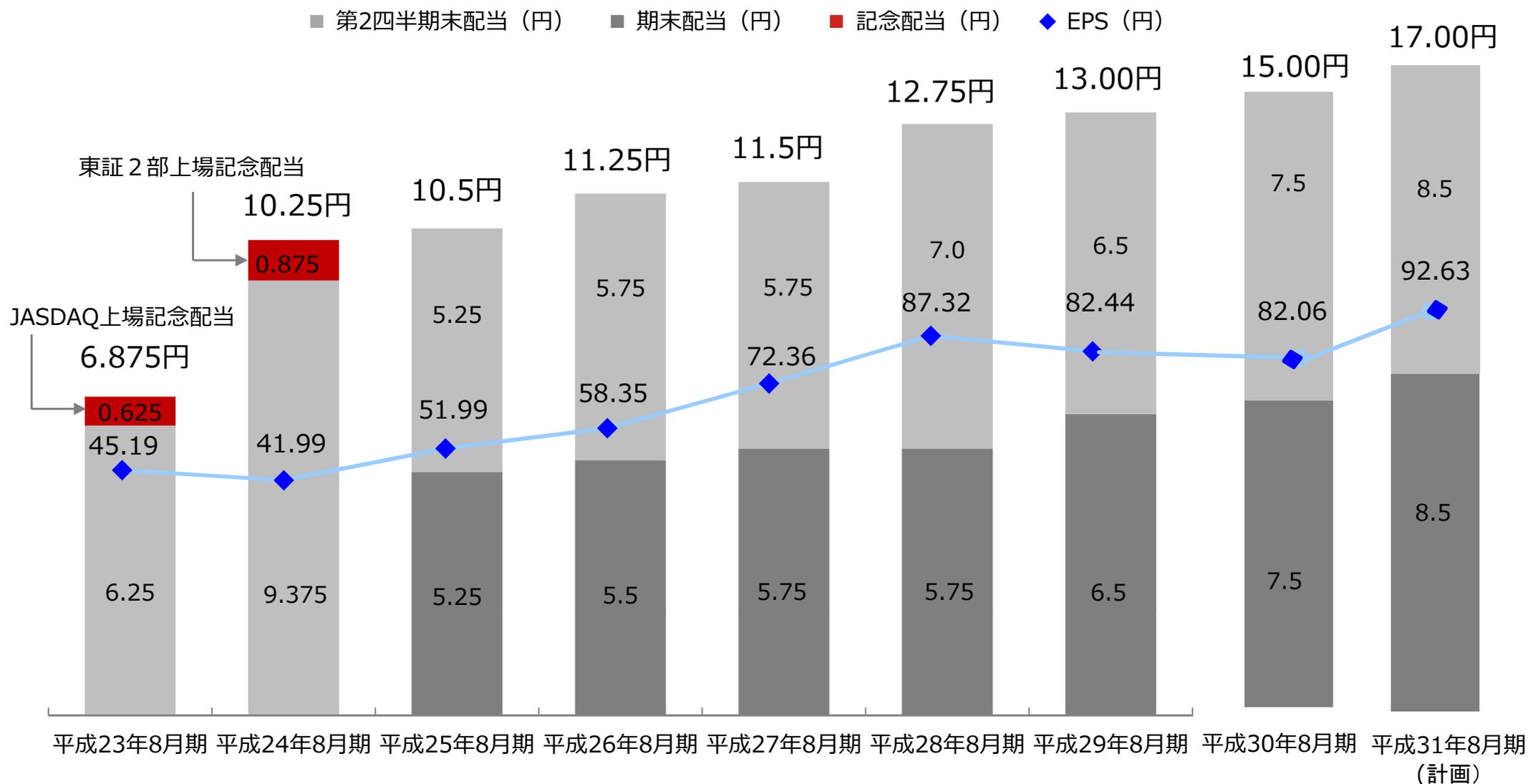
**2018年8月期**  
売上高 623億円

**2019年8月期**  
売上高計画 655億円



	2017/8期	2018/8期	2019/8期計画
ヒューマンビジネス売上高 (シェア)	298.8億 (85.9%)	275.3億 (44.1%)	295.0億 (45.0%)
非ヒューマンビジネス売上高 (シェア)	48.9億 (14.1%)	347.9億 (55.9%)	360.0億 (55.0%)

2.0円増配（中間配当8.5円＋期末配当8.5円）し、8期連続増配の通期17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。



# 2019年8月期の具体的取り組み

---

## 通信分野における新たなニーズの取り組み

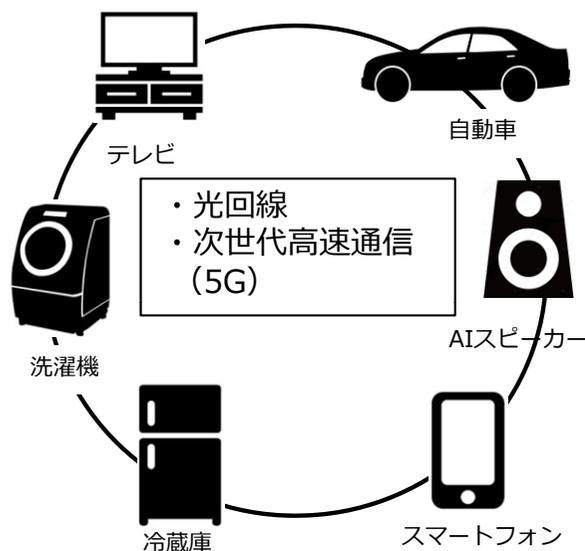
### (1) 通信分野におけるパイオニアとして 更に質・量ともに強化・拡大を図る

- ・ 政府による通信料金引き下げ要請の流れをチャンスと捉え新規参入事業者・格安SIM事業者等の取引拡大を図る。
- ・ 全国42拠点の充実した拠点網を活かし、多様化する販売チャネルに対応し事業拡大を図る。
- ・ 本格的IOT時代を睨み、家電メーカーと通信事業者双方を結びつけられる強みを生かした営業支援ニーズの取り組み

#### 販売チャネルの多様化

- ・ EC販売
- ・ 空港、駅
- ・ 百貨店
- ・ スーパー・GMS
- ・ ホームセンター
- ・ 家電量販店
- ・ 外国人向け
- ・ インバウンド向け等々…

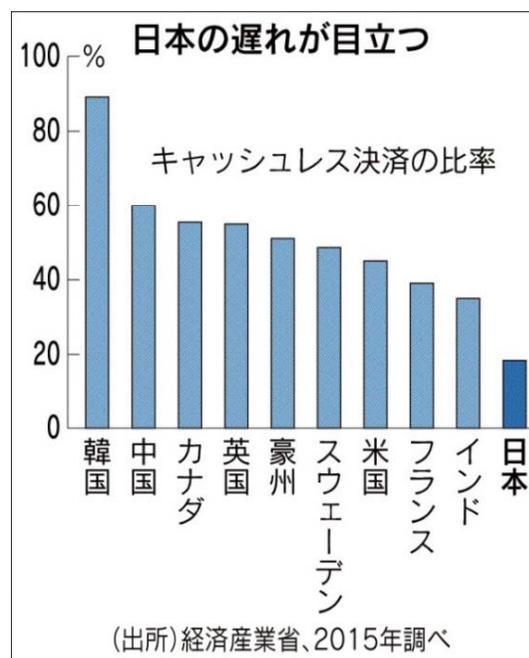
#### 家電等のクラウド接続化(IoT)の進展



通信分野・家電分野等での強みを最大限に発揮

### (2) 決済サービス分野への新規参入

- ・ 2019ラグビーワールドカップ、2020オリンピックを控え多様なキャッシュレス決済手段の普及率向上が喫緊の課題
- ・ また消費税増税に伴う中小事業者へのポイント還元等の政策が実行される見通し等もあり、QRコード等を活用したペイメントサービス導入の販売アウトソーシング需要を取り込む



## ツーリズム事業の進化と拡大

### (3) 観光拠点の拡充

- ・一昨年前に観光機能を追加した金沢の好調な立ち上がりを受け、地方自治体のインバウンド向け観光強化に対応する観点から地方拠点の観光対応力強化を推進  
→今期2拠点を新設し8拠点体制へ
- ・観光拠点の充実と合わせて、各種体験型リゾート施設・ホテル等への外国人を含めた営業支援ニーズの取り込みを強化

### (4) ラグジュアリー・リムジンサービスの関西進出

- ・ラグジュアリー・リムジンサービスの順調な立ち上がりを受け北海道、東京に続き関西に拠点を開設予定（2019年春目途）
- ・強みである観光人材リソース(約1,000名)を積極的に活用し、関西エリア（大阪・京都等）でのリムジンツアーを展開

観光拠点設置の状況



大阪府のインバウンド推移



※大阪観光局まとめ。消費額は平成26年から集計

## MICE・スポーツ事業の推進

### (5) 国際的スポーツ大会における ボランティア運営事業の展開

- ・ 大型スポーツイベントにおけるボランティア募集・育成・運営ノウハウを活かしラグビーワールドカップ2019におけるボランティア面接会場運営(インタビューロードショー)を全国12会場を一括で受託
- ・ 同ボランティアの研修及び運営事業についても受託し、スポーツボランティア事業をヒトコムの中核事業として確立



### (6) スポーツホスピタリティ分野への参入

- ・ スポーツ先進国で定着している「スポーツホスピタリティ」運営事業に参入。
- ・ これまでMICE・スポーツ運営事業で培われたノウハウを活かし、ヒトコムのスポーツ中核事業として立ち上げる。
- ・ ラグビーワールドカップ2019においてVIP向けスポーツホスピタリティ運営事業を受注済み。



## (7)外国人人材サービスへの取組強化

### ○前期(2018年8月期)の取組みについて

- ①インバウンド対応ニーズを中心とした小売・サービス事業者向けの人材派遣事業を推進
- ②産学連携による短期留学制度(サマージョブ・ワーキングホリデー等)を活用した日本での職業体験のスキームを確立

中国文化大学  
調印式



台湾パートナー  
調印式



赤門会(語学学校)  
調印式



### ○今期以降の外国人人材サービスの飛躍的な拡大に向けた取組み

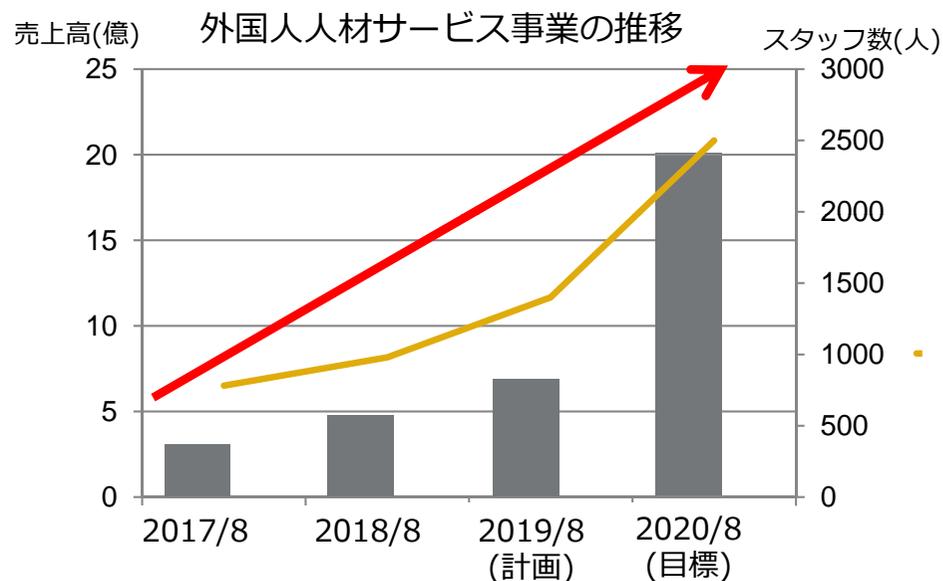
#### 背景：新外国人制度(特定技能ビザ) 2019年4月開始予定

→現状の就業ビザに加え、農業・介護・建設・観光(宿泊)業界を中心に、最大5年の就業が可能になる新たな特定技能ビザが開始予定



#### 戦略：循環型外国人労働者受入体制の構築

- ・ホテル、レストラン、飲食、小売店、物流事業等への既存取引先を含めた早期の営業展開を図る
- ・日本国内に新制度を見据えた「教育センター」を設置。外国人付加価値ビジネスに強い「ヒトコム」のブランド確立
- ・現地駐在事務所(ベトナム・ハノイ)を設置し、各国送出し機関・行政府等との関係構築を推進



## (8) BBF (EC業務支援) の事業拡大

### ① 食品BtoBビジネスへ参入

サービス名：Foodlive(フードライブ)

→中小レストラン等飲食店向けの業界初となる  
ECプラットフォーム

取引先を探しているサプライヤー

良いものを仕入れたいバイヤー



### ② 越境・国外サイト運営の受託を推進

- ・国内ファストファッション大手ECサイト(台湾・香港)拡大
  - ・国際的スポーツメーカーECサイト(シンガポール)
  - ・越境BtoBプラットフォームの開発
- } オンショア
- } オフショア

### ③ 取扱商品の多様化を推進

- ・化粧品、健康食品分野の立ち上げ
- ・外資大手PC (代理店) 等、ヒトコム of 既存クライアントを紹介



## チャットセンター分野の取組強化

### (9) スタッフ求人募集サイトへの導入

- 世界的チャットシステム「24/7 (アメリカ)」との提携により、国内初となる求人募集サイトへの同システム導入。
- オペレーターを自社育成するとともに応答事例を蓄積することで、従来と比較して求職者に対するネット経由での募集効率が飛躍的に改善。

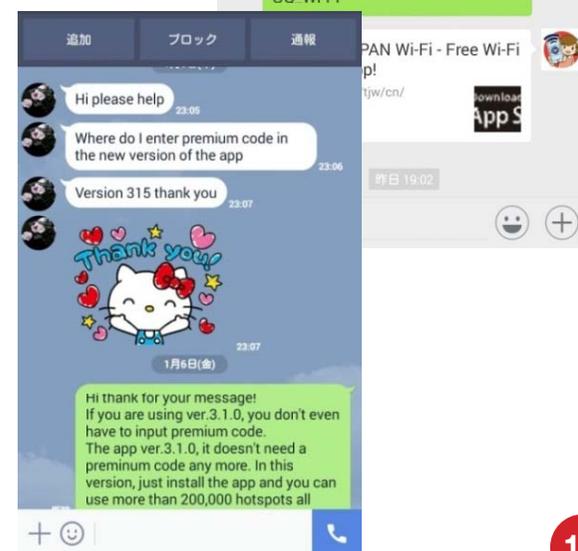
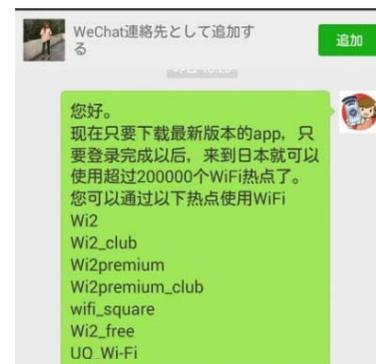
#### チャット導入事例 (自社求人募集サイト「hitocom.net」)



The screenshot shows the hitocom.net job portal interface. A blue circle highlights a chat window overlay with the text: "お仕事のご相談、ご質問はこちらから！" (For job inquiries and questions, please use this!) and "今すぐチャット" (Chat now!). The background shows job listings for Tokyo, including a position for a seasonal office assistant at Narita International Airport.

### (10) EC向けチャットセンターの立ち上げ

- EC業務支援の一環として、販売経験者をオペレーターとする本格的な「売り切る」EC向けチャットセンターを立ち上げ。
- AI等最新のテクノロジーと専門性の高い販売スタッフのノウハウを融合し、ECサイト業務支援の付加価値向上を図る



# マーケティングの未来創造企業へ



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。