

東証第1部 3654



2018年8月期 決算説明会

2018年10月19日

1. 2018年8月期 決算概況	・・・ 2
決算ハイライト	3
トピックス	4
損益計算書の概要	5
商材別売上高実績	6
貸借対照表の概要	7
キャッシュ・フロー計算書の概要	8
<hr/>	
2. 2019年8月期 計画と取り組み	・・・ 9
業績計画	10
商材別売上高計画	11
事業ポートフォリオの変化	12
配当計画	13
2019年8月期の具体的取り組み	15-21



1. 2018年8月期 決算概況

BBFのグループ化により、売上高は22期連続の増収となったものの、中核事業であった通信分野が売上高、利益共大幅に減少し、予算について大幅に未達となった。

売上高

62,322百万円

前期比 179.2%

予算比 97.8%

- ◆ 前期にグループ化したビービーエフのEC業務支援が売上高増加に貢献、ブランチ・アウトが展開するホールセール事業と合わせて売上高を牽引。
- ◆ 通信分野において、NTT光回線卸開始以降に取り込んだ転用ニーズの一巡等により、各通信キャリアは生産性を軸としたマーケティングにシフトしたことが減収の主因。
- ◆ 訪日外国人旅行者の増加を背景にインバウンド向けビジネスが好調に推移。多言語対応を求めるクライアントニーズを捉えて外国人人材サービスの売上高が拡大。

営業利益

2,663百万円

前期比 102.4%

予算比 77.0%

- ◆ 通信分野において、各主要通信キャリアの生産性を軸としたマーケティングへのシフトにより販売支援が鈍化。ヒトコムの中核事業であった通信事業の収益が縮小。
- ◆ 自社での調達力の低下により協力会社活用シェアが増加し、利益率低下を招いた。
- ◆ 前期にグループ化したビービーエフ、ブランチ・アウトが収益に寄与。営業利益は前期比増益での着地したものの、対予算では大幅に割り込んだ。

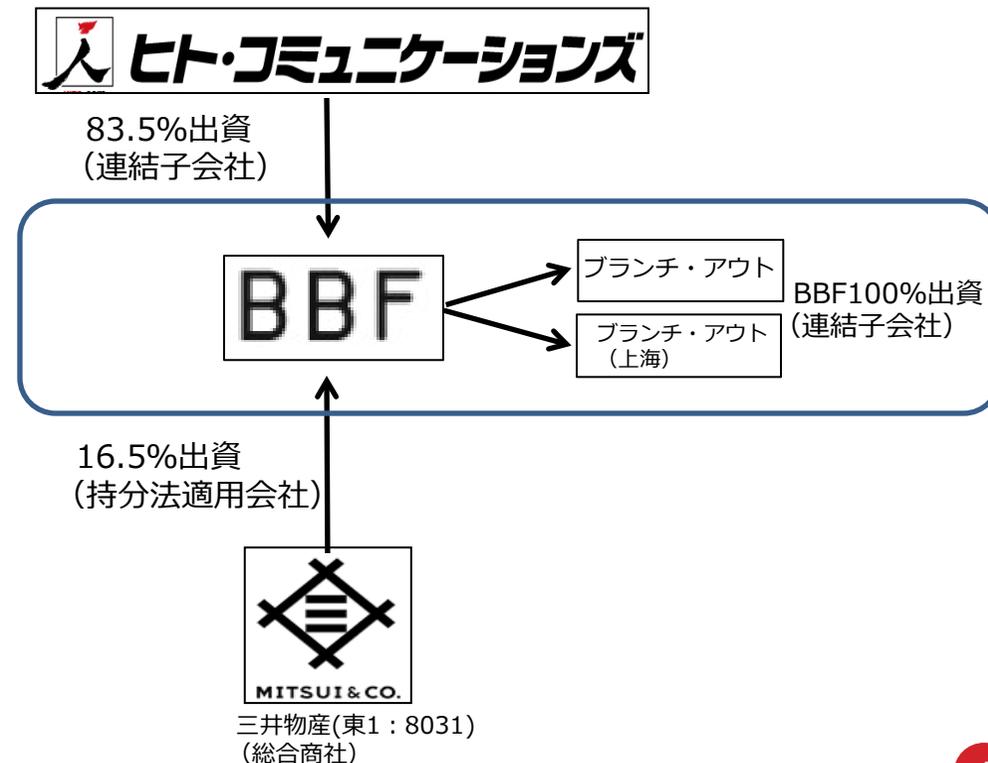
BBF株式の追加取得を実施。当社持株シェアは60%→83.5%へ増加

- ・ ブロードバンドタワー社保有のBBF株式23.5%分の追加取得契約を締結（2017年12月）
- ・ 本件により持株シェアは2017年12月に73.5%に増加、2018年7月に83.5%に増加
- ・ 本件追加取得により当社持分当期純利益が増加

ビービーエフ株式追加取得の概要

取得先	株式会社ブロードバンドタワー (以下BBT社)
追加取得の方法	BBT社保有の1,410株(23.5%)を 下記期日にて段階的に取得 2017年12月14日 13.5%(810株) 2018年 7月 2日 10.0%(600株)
取得金額	当期取得金額：1,741百万円(23.5%) 前期取得金額：4,300百万円(60.0%) 投資総額：6,041百万円(83.5%)

株式会社ビービーエフ グループ概略図（追加取得完了後）

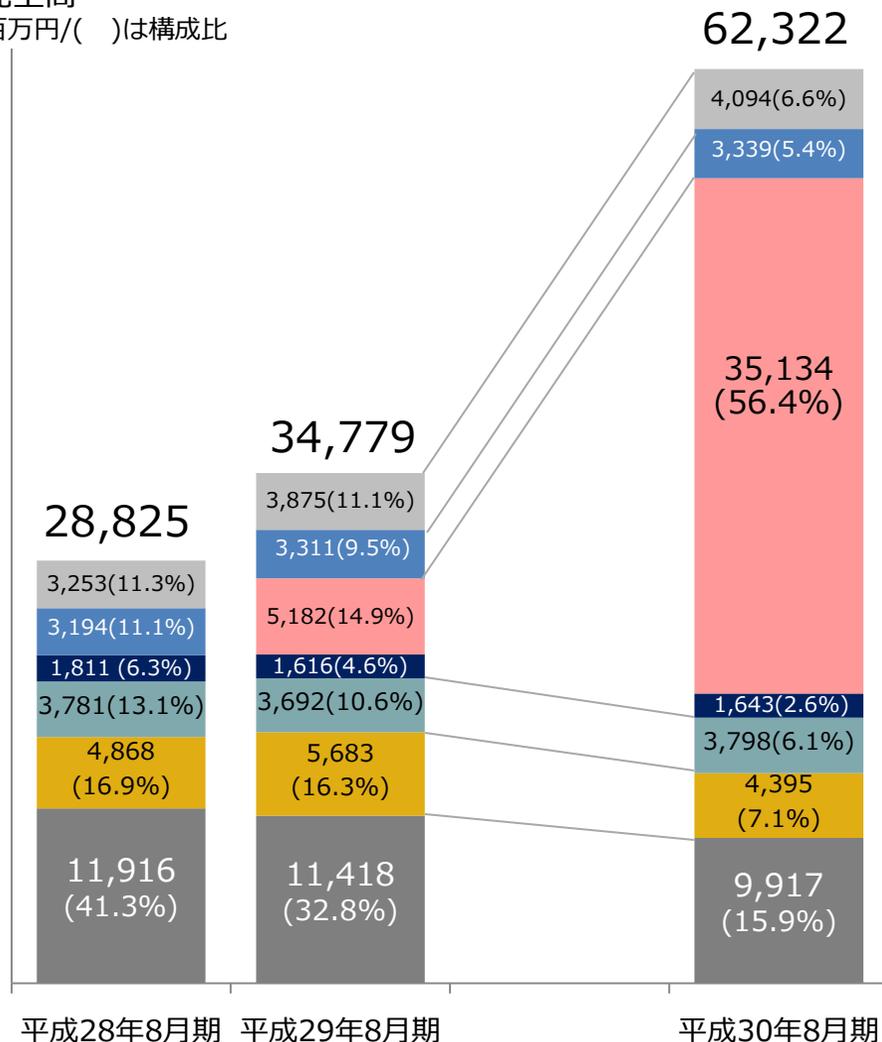


損益計算書の概要（2018年8月期連結）

	2017年8月期	2018年8月期			
		実績	前期比	通期計画	計画比
売上高	34,779 (100.0%)	62,322 (100.0%)	179.2%	63,700 (100.0%)	97.8%
アウトソーシング事業	20,810 (59.8%)	17,899 (28.7%)	86.0%	19,500 (30.6%)	91.8%
人材派遣事業	8,895 (25.6%)	9,298 (14.9%)	104.5%	9,650 (15.1%)	96.4%
EC・TC支援事業	3,989 (11.5%)	26,431 (42.4%)	662.5%	26,000 (40.8%)	101.7%
ホールセール事業	909 (2.6%)	8,360 (13.4%)	919.4%	8,200 (12.6%)	102.0%
その他の事業	175 (0.5%)	333 (0.5%)	189.9%	350 (0.5%)	95.2%
売上総利益	7,527 (21.6%)	10,563 (16.9%)	140.3%	11,400 (17.9%)	92.7%
販売管理費	4,926 (14.2%)	7,900 (12.7%)	160.4%	7,940 (12.5%)	99.5%
営業利益	2,601 (7.5%)	2,663 (4.3%)	102.4%	3,460 (5.4%)	77.0%
経常利益	2,537 (7.3%)	2,679 (4.3%)	105.6%	3,420 (5.4%)	78.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,475 (4.2%)	1,468 (2.4%)	99.5%	1,746 (2.7%)	84.1%

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 $\Delta 13.1\%$ ($\Delta 1,500\text{M}$)

- ・ NTTの光回線販売支援からの撤退
- ・ 主要通信キャリアを中心とした生産性を軸としたマーケティングへのシフトにより受注が縮小

モバイル

前期比 $\Delta 22.7\%$ ($\Delta 1,287\text{M}$)

- ・ 格安SIM獲得支援の規模縮小

家電

前期比 $+2.9\%$ ($+105\text{M}$)

- ・ 一部外資系家電主要メーカーからの案件が終了したものの、国内主要家電メーカー向け受注が拡大

ストアサービス

前期比 $+1.7\%$ ($+27\text{M}$)

- ・ スーパー・GMS等向け案件の縮小が底打ち

ファッション・コスメ

前期比 $+577.9\%$ ($+29,951\text{M}$)

- ・ BBF、ブランチ・アウトともに受注が好調に推移
- ・ コスメティックを中心にリアルの販売支援が拡大

観光

前期比 $+0.9\%$ ($+28\text{M}$)

- ・ スポーツイベント運営業務が好調に推移
- ・ 海外添乗派遣の受注が回復基調

その他

前期比 $+5.6\%$ ($+218\text{M}$)

- ・ 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、空港ビジネス等インバウンドビジネスが好調に推移
- ・ 決済サービス分野への新規参入

貸借対照表の概要（2018年8月期末）

単位：百万円、下段は構成比

	2017年8月期末	2018年8月期末		主な増減要因
			前期末増減	
流動資産	12,463 (66.7%)	13,306 (68.6%)	+843	現金及び預金 +609百万円 売掛金 +219百万円
固定資産	6,230 (33.3%)	6,084 (31.4%)	△146	ソフトウェア +116百万円 のれん △240百万円
資産合計	18,694 (100.0%)	19,391 (100.0%)	+696	
流動負債	6,002 (32.1%)	6,159 (31.8%)	+156	1年以内返済長期借入金 +206百万円 買掛金 +106百万円 未払法人税等 △154百万円
固定負債	2,389 (12.8%)	3,367 (17.4%)	+977	長期借入金 +926百万円
負債合計	8,392 (44.9%)	9,526 (49.1%)	+1,133	
純資産合計 (自己資本比率)	10,301 (49.8%)	9,864 (48.1%)	△437	利益剰余金 +645百万円 資本剰余金 △609百万円 非支配株主持分 △465百万円
負債純資産合計	18,694 (100.0%)	19,391 (100.0%)	+696	

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位：百万円

	2017年8月期	2018年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,614	1,600
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,599	▲184
フリー・キャッシュ・フロー	▲984	1,416
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,507	▲897
現金及び現金同等物の増減額	525	516
現金及び現金同等物の期首残高	4,910	5,436
現金及び現金同等物の期末残高	5,436	5,985



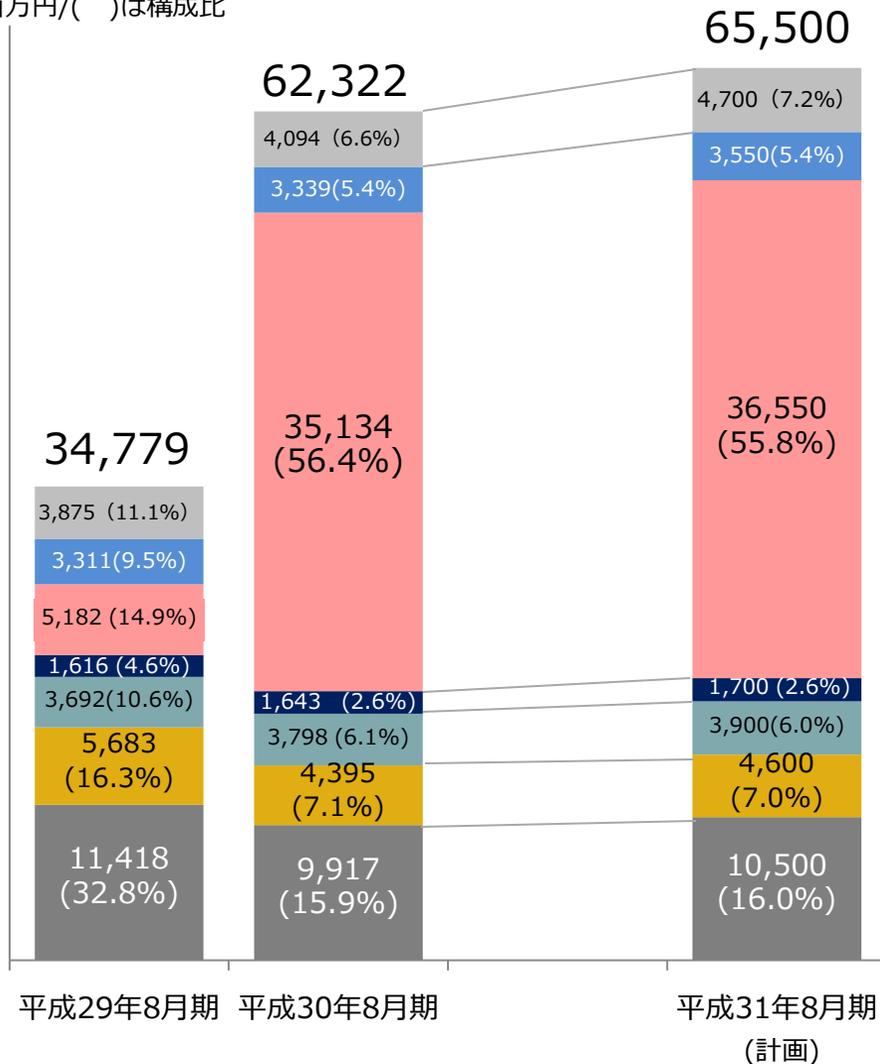
2. 2019年8月期 計画と取り組み

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

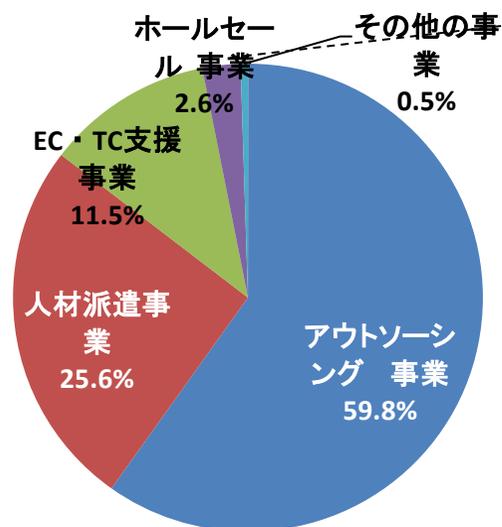
その他

↑ 前期比 **+14.8% (+606M)**

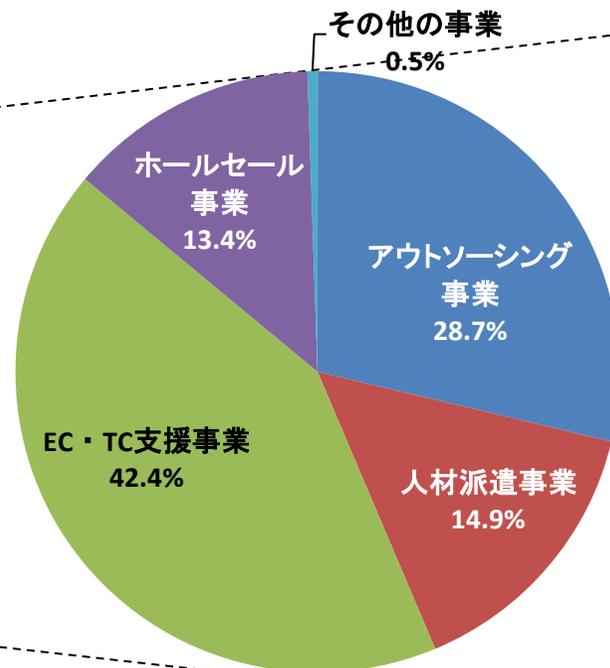
- 決済サービス導入支援の新規案件の拡大
- 留学生等海外人材登用による外国人人材サービス売上の拡大

事業ポートフォリオの変化

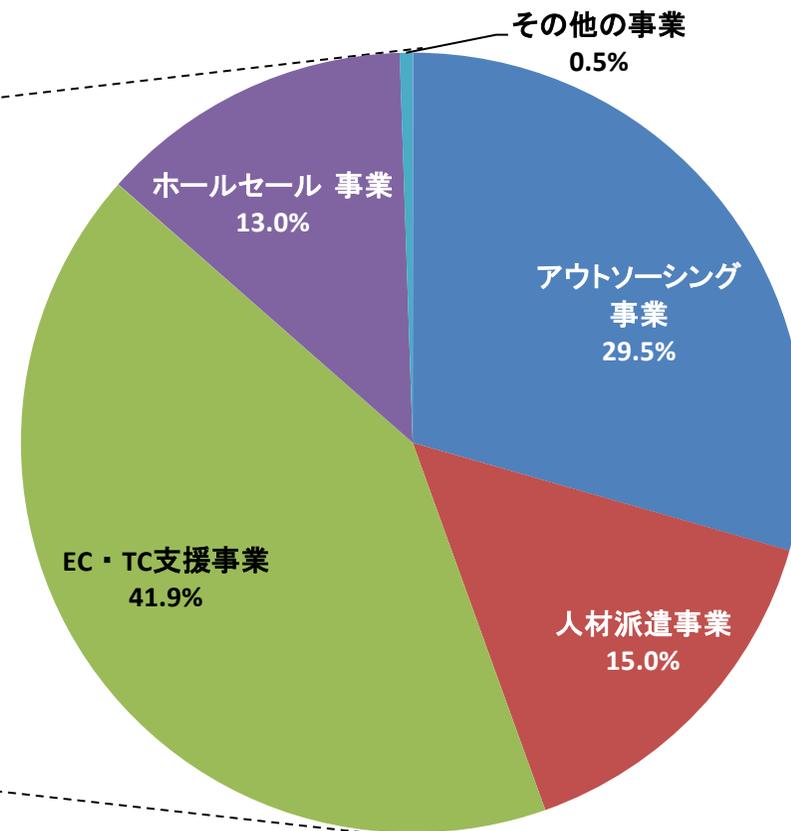
2017年8月期
売上高 347億円



2018年8月期
売上高 623億円

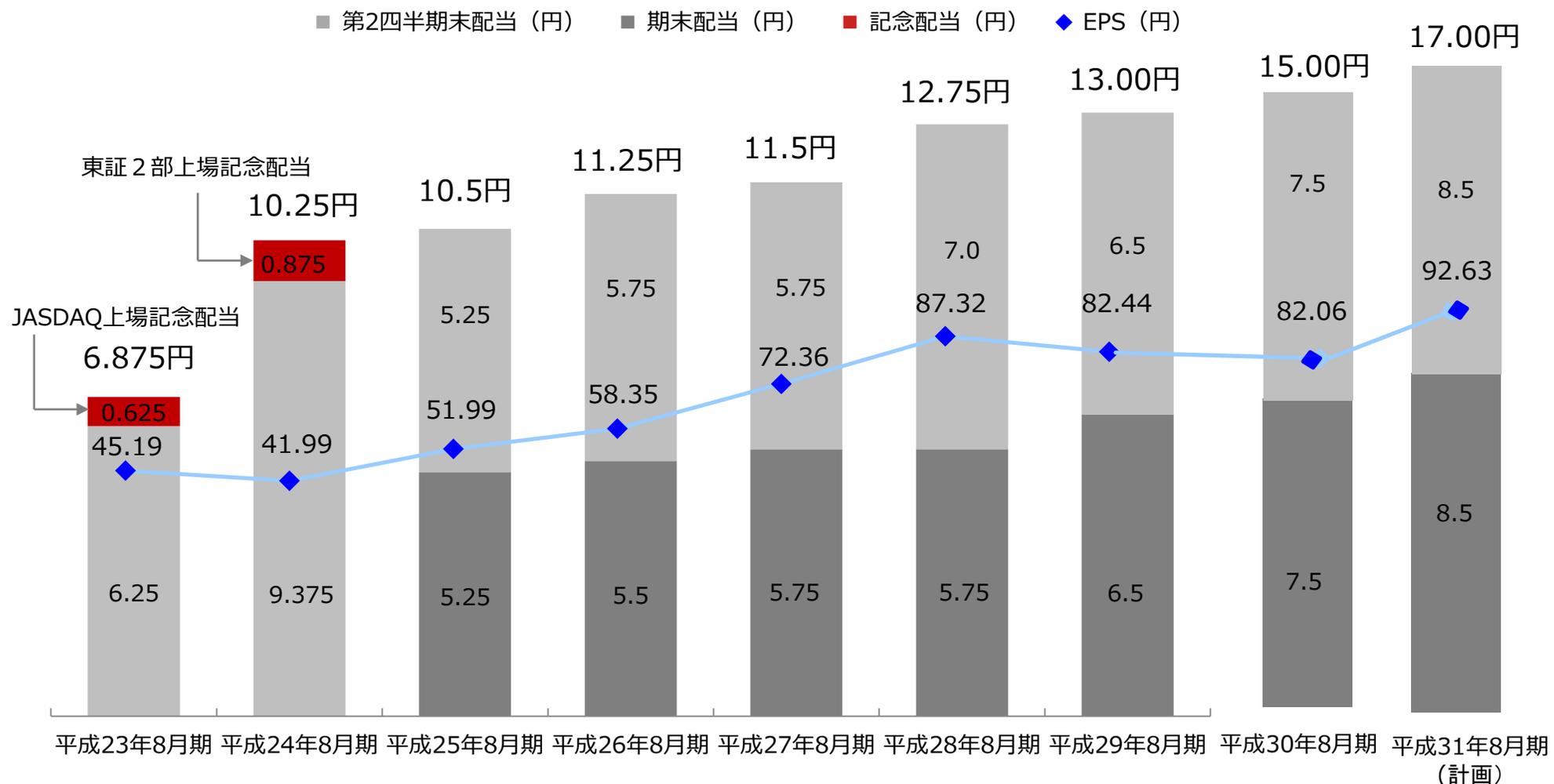


2019年8月期
売上高計画 655億円



	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込み

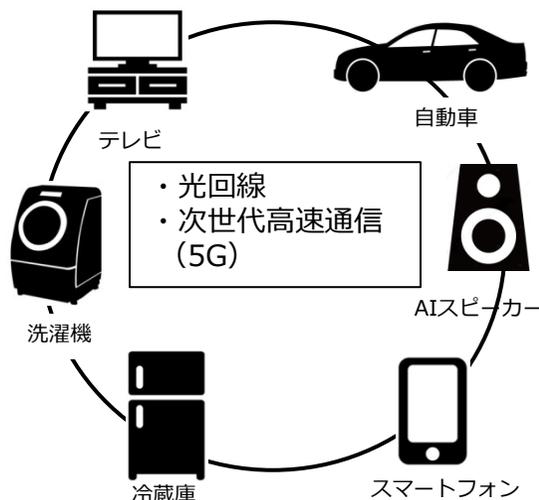
(1) 通信分野におけるパイオニアとして 更に質・量ともに強化・拡大を図る

- ・ 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込み

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…

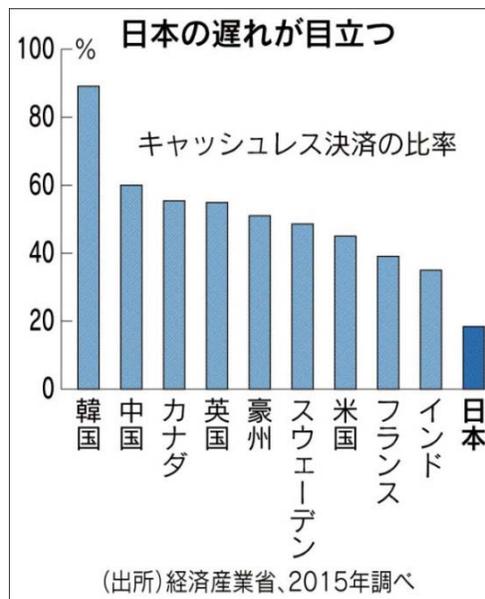
家電等のクラウド接続化(IoT)の進展



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

観光拠点設置の状況



(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



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

中国パートナー
調印式



台湾パートナー
調印式



国内語学学校
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

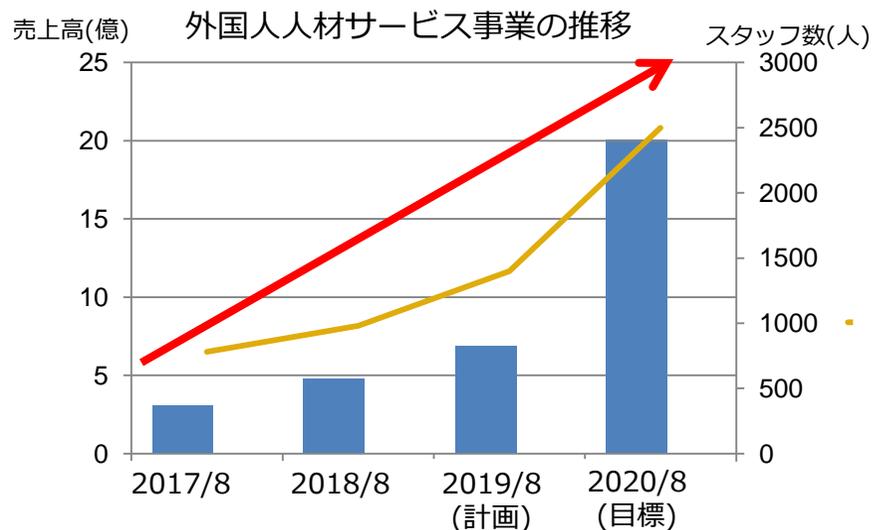
背景：新外国人制度（特定技能ビザ）2019年4月開始予定

→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募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。

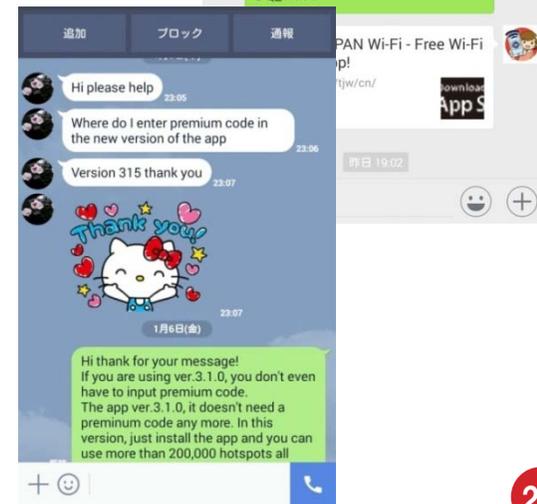
チャット導入事例 (自社求人募集サイト「hitocom.net」)



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 consultation and questions, please use this!) and a button that says "今すぐチャット" (Chat now!). The background shows job listings for Tokyo, including a "短期" (short-term) position for administrative work.

(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。