

東証第1部 3654



平成28年8月期 第2四半期決算説明会

2016年4月19日

1. 平成28年8月期 第2四半期 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
キャッシュフロー計算書の概要	11
2. 平成28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28年8月期の取り組み	17-22



1. 平成28年8月期 第2四半期決算概況

消費税増税後の厳しい消費環境のなか 売上高・営業利益ともに予算達成

売上高

14,086百万円

前年同期比 112.1%
修正計画比(28.1.12) 103.0%
当初計画比 103.0%

- ◆ 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。
- ◆ 急増す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。
- ◆ 国内の雇用環境好転による人手不足が全国的に慢性化。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。

営業利益

1,515百万円

前年同期比 148.7%
修正計画比(28.1.12) 110.6%
当初計画比 124.7%

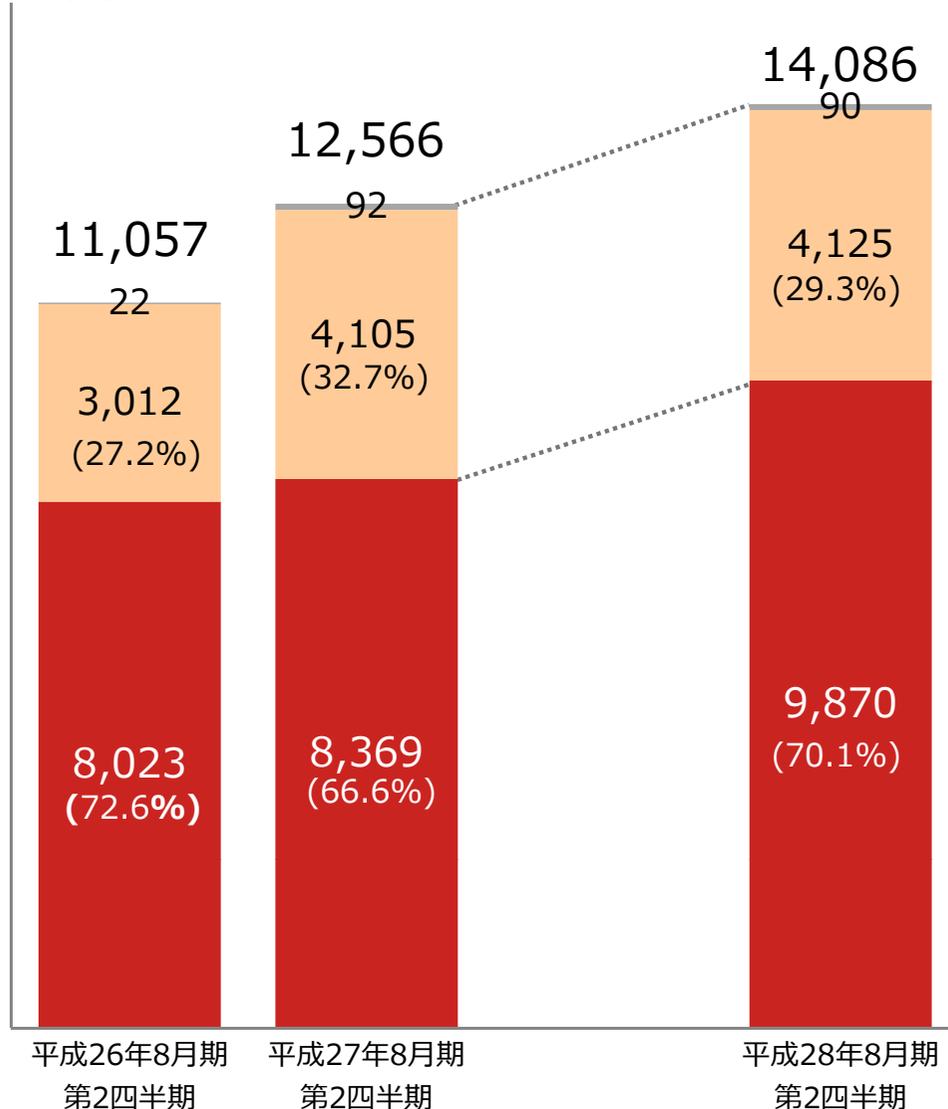
- ◆ 粗利益は全国的な雇用環境改善の持続に伴い、スタッフの処遇改善と合わせクライアントに対して取引条件改善交渉を継続的に実施。高付加価値の請負案件とともに採算改善に寄与。
- ◆ コスト面においては、スタッフ募集費の効率的運用により売上対募集費率は前年同期を維持。また、認知度向上を目的とした積極的な広告宣伝費投下があったものの、粗利益の大幅な増益でカバーし、営業利益は前年同期比、上方修正を行った修正計画比ともに大幅な増益を達成。

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2四半期累計	平成28年8月期 第2四半期累計					
		実績	前年同期比	修正計画 (28.1.12公表)	修正計画比	当初計画	当初計画比
売上高	12,566 (100.0%)	14,086 (100.0%)	112.1%	13,680 (100.0%)	103.0%	13,680 (100.0%)	103.0%
アウトソーシング事業	8,369 (66.6%)	9,870 (70.1%)	117.9%	9,344 (68.3%)	105.6%	9,344 (68.3%)	105.6%
人材派遣事業	4,105 (32.7%)	4,125 (29.3%)	100.5%	4,240 (31.0%)	97.3%	4,240 (31.0%)	97.3%
その他	92 (0.7%)	90 (0.6%)	98.3%	96 (0.7%)	94.2%	96 (0.7%)	94.2%
売上総利益	2,795 (22.2%)	3,574 (25.4%)	127.9%	3,329 (24.3%)	107.4%	3,174 (23.2%)	112.6%
販売管理費	1,776 (14.1%)	2,059 (14.6%)	115.9%	1,959 (14.3%)	105.1%	1,959 (14.3%)	105.1%
営業利益	1,018 (8.1%)	1,515 (10.8%)	148.7%	1,370 (10.0%)	110.6%	1,215 (8.9%)	124.7%
経常利益	1,022 (8.1%)	1,521 (10.8%)	148.7%	1,372 (10.0%)	110.8%	1,217 (8.9%)	124.9%
四半期純利益	570 (4.5%)	893 (6.3%)	156.6%	810 (5.9%)	110.2%	686 (5.0%)	130.0%

売上高
百万円/()は構成比



アウトソーシング事業 ↑ 前年同期比 **+17.9%**

- ・ 前期受注のブロードバンド新規参入事業者向け案件が好調に推移
- ・ 大手外資系モバイル・音響メーカー等の販売受託事務局の受注拡大
- ・ 訪日外国人向けの多言語コールセンター、免税カウンター等の受注増加

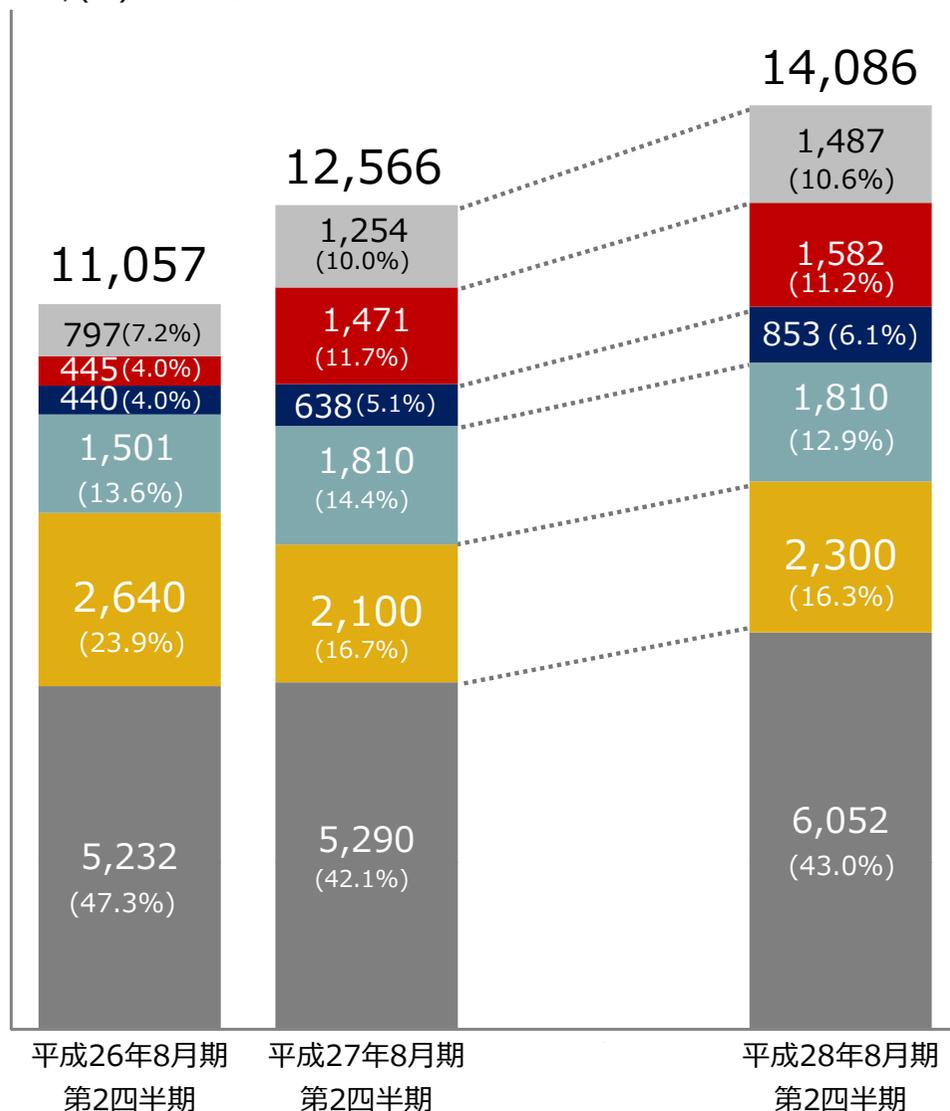
人材派遣事業 ↗ 前年同期比 **+0.5%**

- ・ 全国的な人手不足を背景にGMS・スーパー・ドラッグストア等ストアサービス分野におけるニーズが好調に推移
- ・ 訪日外国人向けの外国人人材サービス、空港ビジネス等の受注拡大
- ・ 拠点網を活かした既存取引先の深耕営業を展開、各商材分野にて成果

その他 ↘ 前年同期比 **▲1.7%**

- ・ 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

売上高
(百万円/())は構成比



ブロードバンド ↑ 前年同期比 **+14.4%**

- ・前期受注の光回線卸売新規参入事業者向け販売受託事務局の通期寄与

モバイル ↗ 前年同期比 **+9.5%**

- ・外資系モバイル端末メーカーとの取引拡大
- ・モバイル向け人材の獲得難に伴う通信キャリア等の人材ニーズ縮小

家電 → 前年同期比 **±0.0%**

- ・大手メーカーを中心にデジタル家電、白物家電向け需要が堅調に推移
- ・外資系家電メーカー、音響メーカー等との取引拡大

ストアサービス ↑ 前年同期比 **+33.6%**

- ・大手GMS向けスタッフ採用代行案件の受託拡大
- ・SP提案を絡めた新規営業が奏功しコスメ、ドラッグ関連の受注増加

観光 ↗ 前年同期比 **+7.5%**

- ・全国の拠点網を活かしたMICE運営案件の増加
- ・国際マラソン・自転車レース等大型スポーツイベントの受託拡大

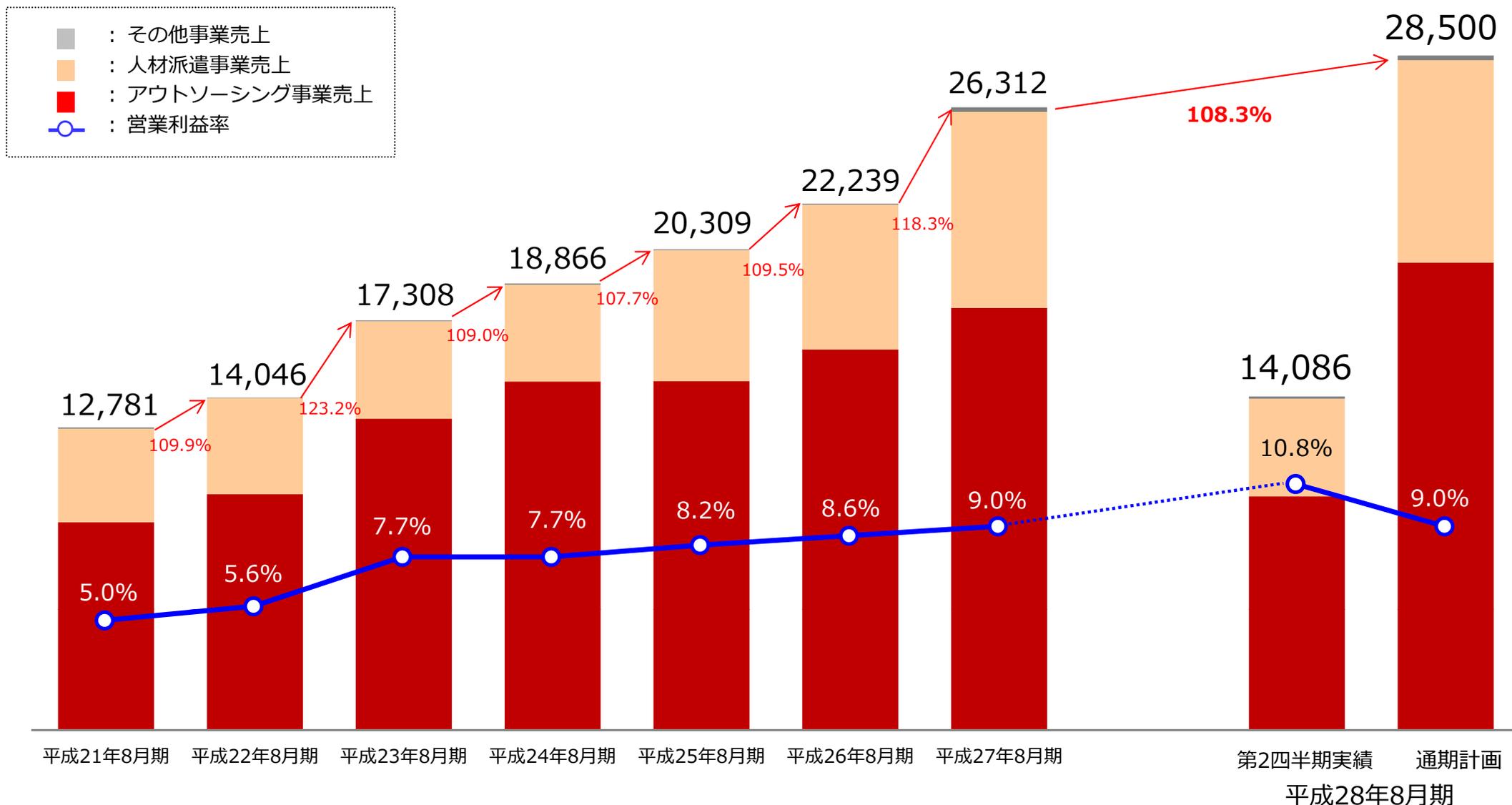
その他 ↑ 前年同期比 **+18.6%**

- ・訪日外国人向けの新規事業の受注増加
(多言語コールセンター、免税カウンター運営受託、外国人人材サービス、空港ビジネス)

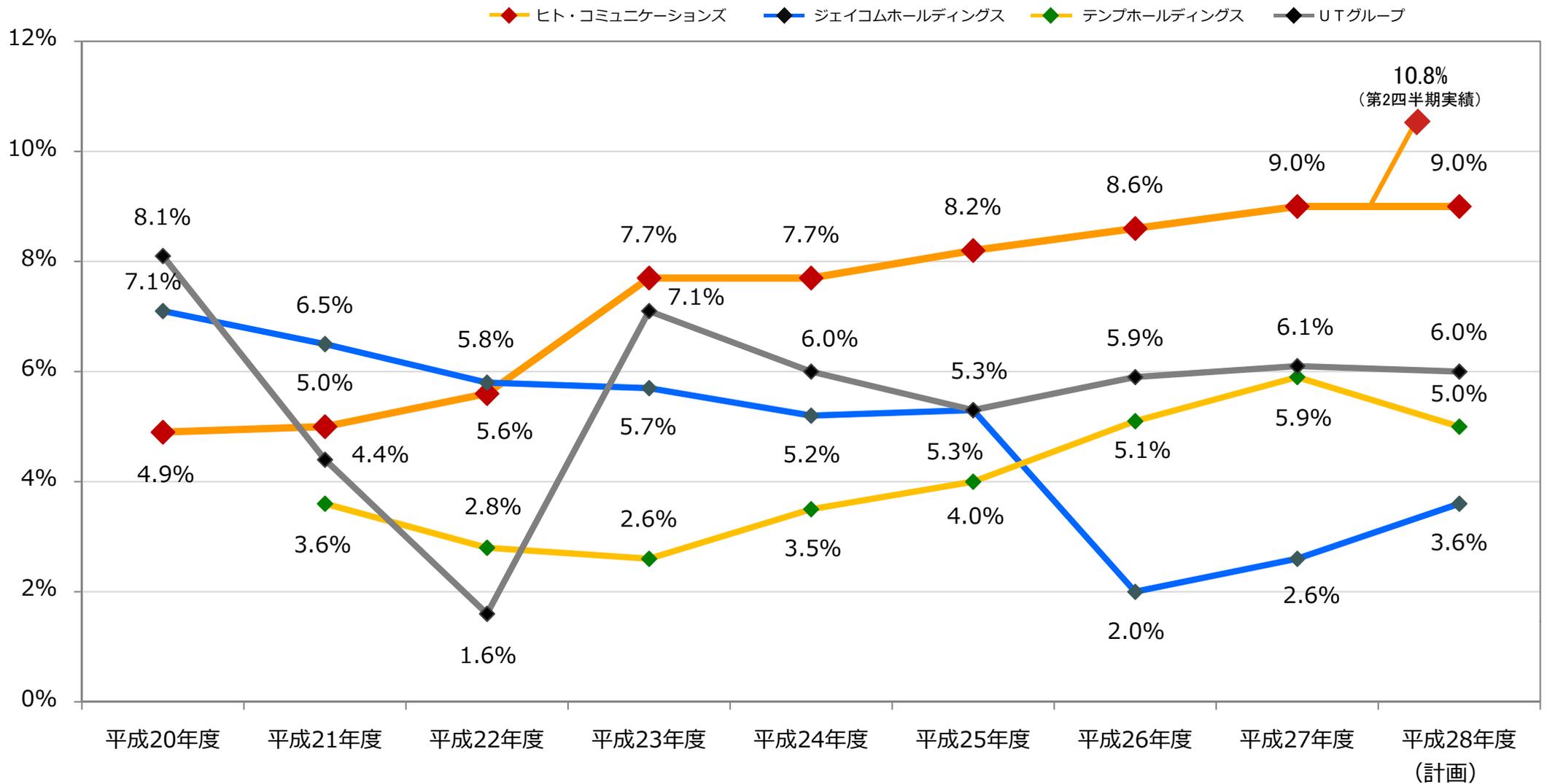
売上高・営業利益率の推移

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が強み

(単位：百万円)



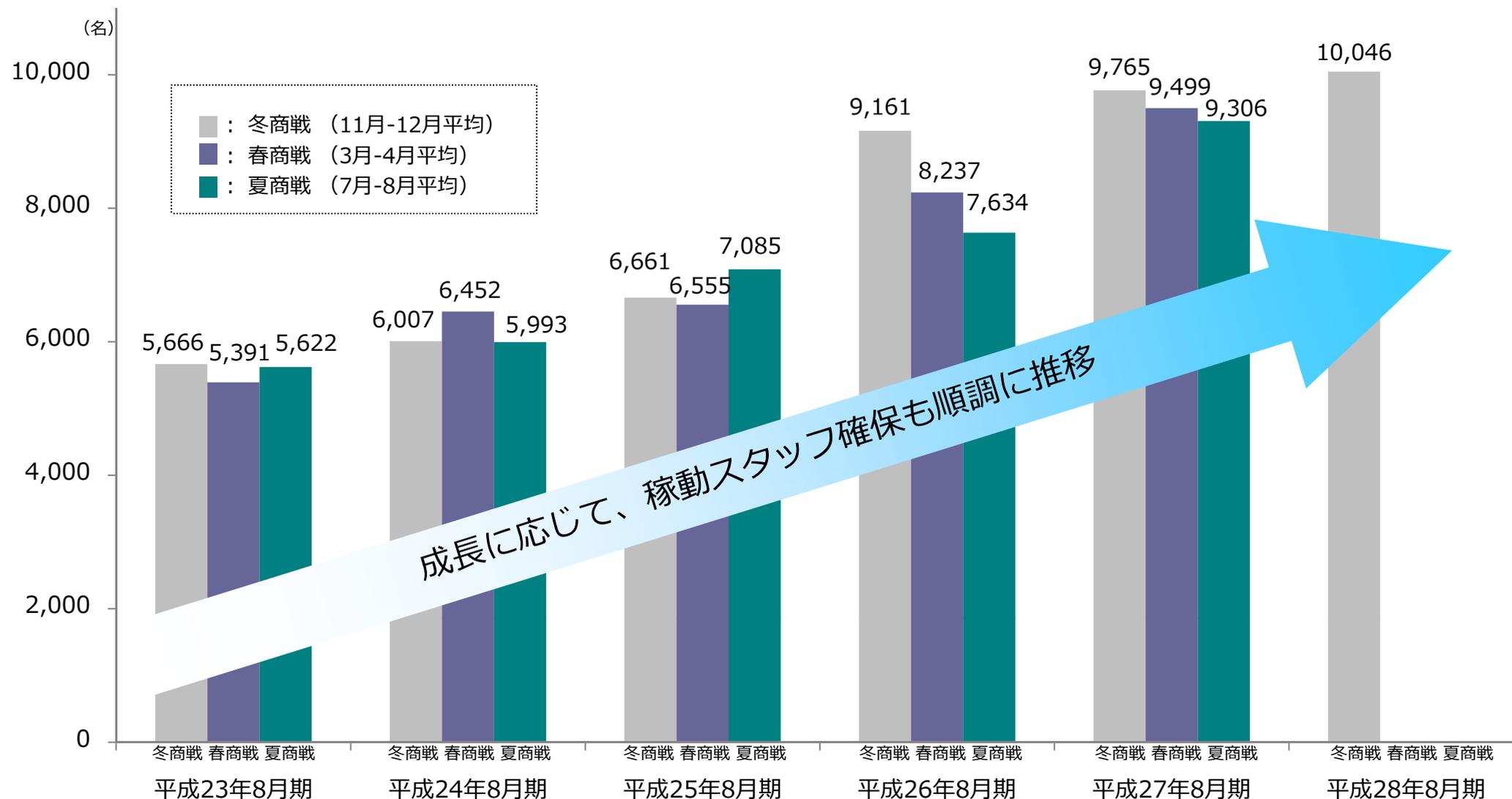
当社は市場環境に利益率は左右されず、安定的な利益成長を実現



出所) 各社開示資料より抜粋

稼働スタッフ数の推移

厳しい採用環境下、昨年11月に既往ピークのスタッフ稼働数を記録し10,000名の大台を突破



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2四半期末		主な増減要因
			期末増減	
流動資産	7,542 (72.8%)	7,703 (73.0%)	+160	現金及び預金 +172
固定資産	2,821 (27.2%)	2,853 (27.0%)	+31	
資産合計	10,364 (100.0%)	10,556 (100.0%)	+192	
流動負債	3,458 (33.4%)	2,865 (27.1%)	▲593	未払金 ▲223 未払消費税等 ▲281
固定負債	177 (1.7%)	175 (1.7%)	▲1	
負債合計	3,636 (35.1%)	3,041 (28.8%)	▲594	
純資産合計 (自己資本比率)	6,727 (64.9%)	7,514 (71.2%)	+786	利益剰余金 +790
負債純資産合計	10,364 (100.0%)	10,556 (100.0%)	+192	

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 第2四半期累計期間	平成28年8月期 第2四半期累計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲270	242
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲109	32
フリー・キャッシュ・フロー	▲380	275
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲52	▲102
現金及び現金同等物の増減額	▲347	172
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四半期末残高	2,305	4,095

※平成27年8月期第2四半期累計期間における「現金及び現金同等物の増減額」には、「連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加額」が含まれております。



2. 平成28年8月期 計画と取り組み

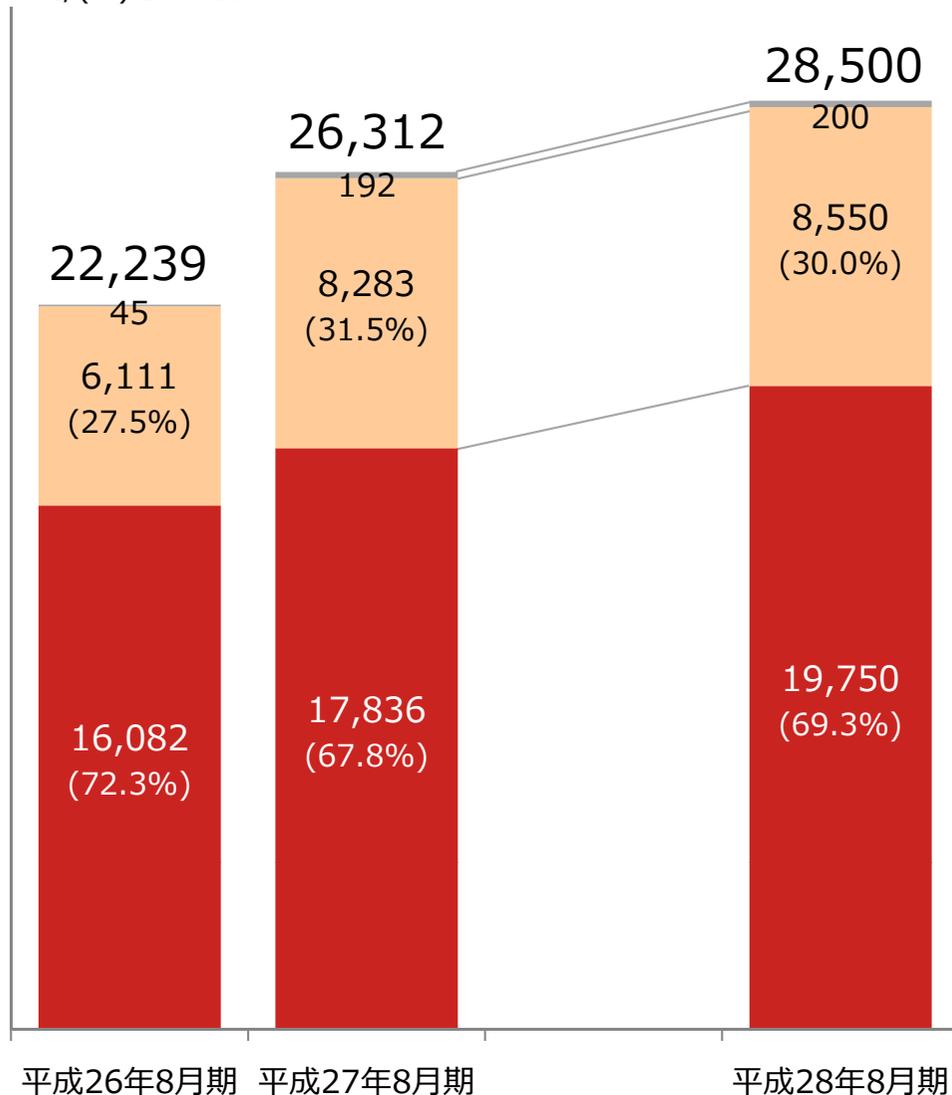
平成28年8月期の計画

単位：百万円、下段は構成比

	平成28年8月期			
	第2四半期実績	前年同期比	通期計画	前年同期比
売上高	14,086 (100.0%)	112.1%	28,500 (100.0%)	108.3%
アウトソーシング事業	9,870 (70.1%)	117.9%	19,750 (69.3%)	110.7%
人材派遣事業	4,125 (29.3%)	100.5%	8,550 (30.0%)	103.2%
その他	90 (0.6%)	98.3%	200 (0.7%)	104.1%
売上総利益	3,574 (25.4%)	127.9%	6,550 (23.0%)	104.7%
販売管理費	2,059 (14.6%)	115.9%	3,985 (14.0%)	102.2%
営業利益	1,515 (10.8%)	148.7%	2,565 (9.0%)	108.8%
経常利益	1,521 (10.8%)	148.7%	2,570 (9.0%)	108.7%
当期純利益	893 (6.3%)	156.6%	1,450 (5.1%)	112.0%

事業別 売上高計画

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光回線卸売に伴うコラボ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%**

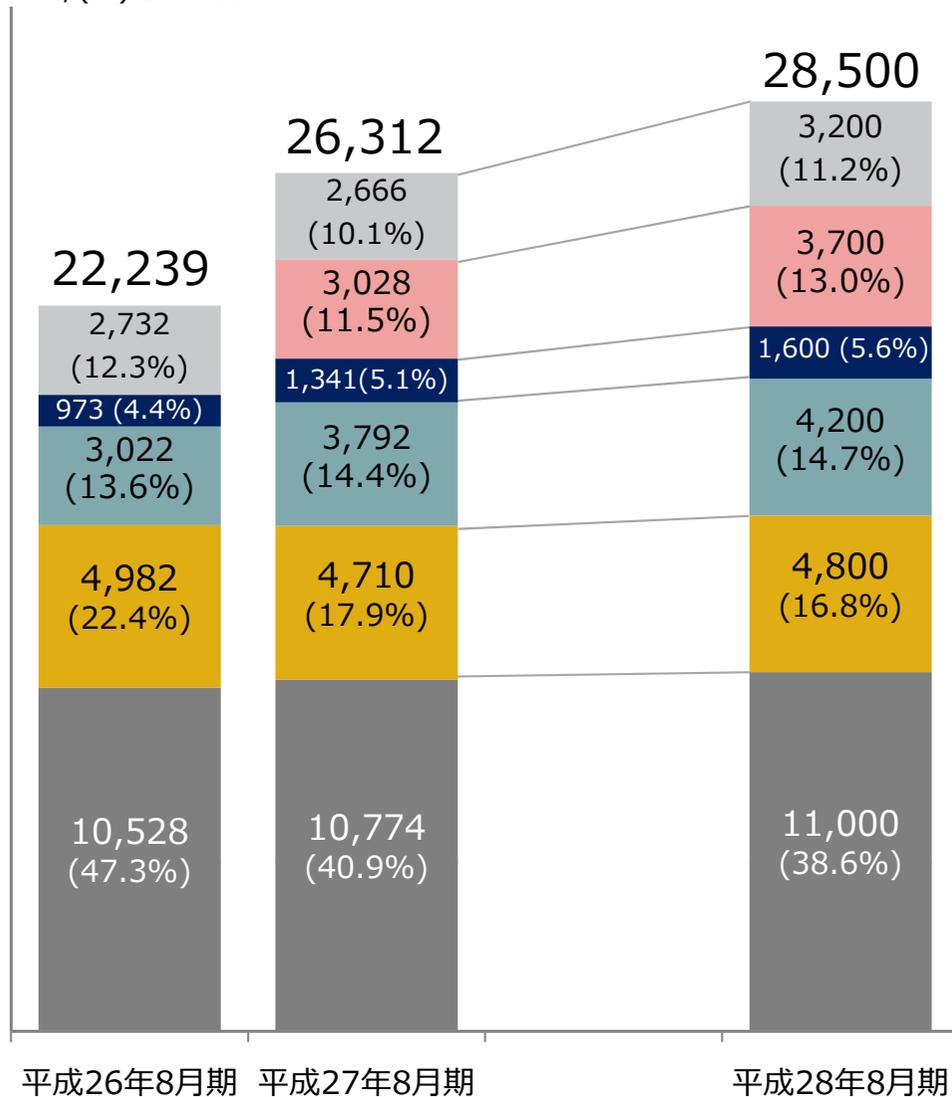
- ・ 訪日外国人向け外国人人材サービスのニーズ取り込み
- ・ 質量ともに国内最大規模の観光向けスタッフを活かした添乗・ガイド等観光案件の受注拡大
- ・ ストアサービス分野における採用代行を含めた人材派遣案件の受注拡大

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

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 **+2.1%**

- ・ NTT光回線卸売に伴うコラボ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%**

- ・ 格安スマホ (SIM) 販売向けの提案営業強化
- ・ 携帯キャリアショップのサービス多様化への対応

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ニーズ取り込み

観光

↑ 前期比 **+22.2%**

- ・ 訪日外国人向けインバウンドビジネスの提案営業強化
- ・ 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
- ・ 増加する外国人人材サービスニーズの取り込み
- ・ SP提案を絡めた高付加価値案件の提案営業強化

その他

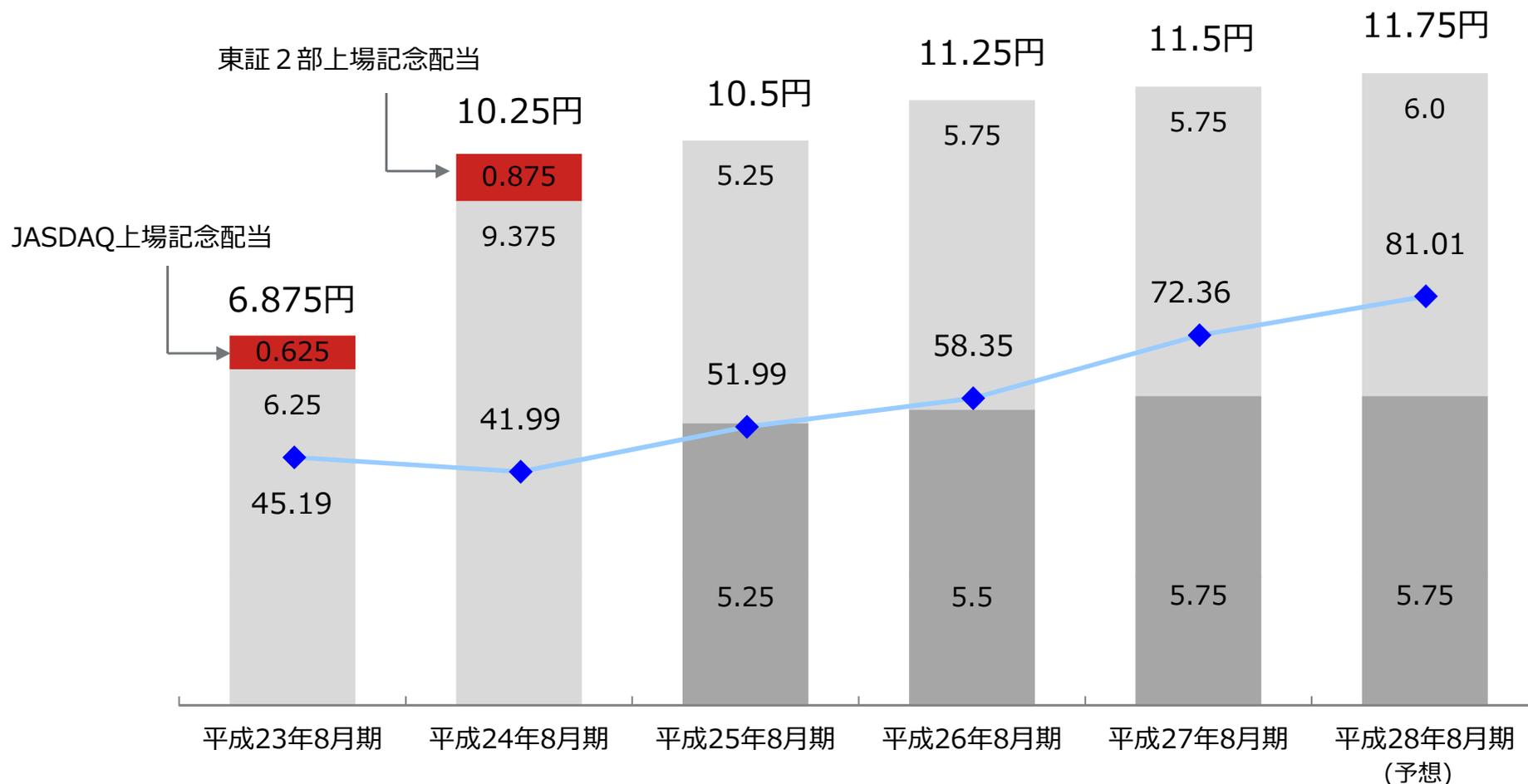
↑ 前期比 **+20.0%**

- ・ 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

※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。

0.25円増配（中間配当5.75円+期末配当6.0円）し、通期11.75円配当を計画。

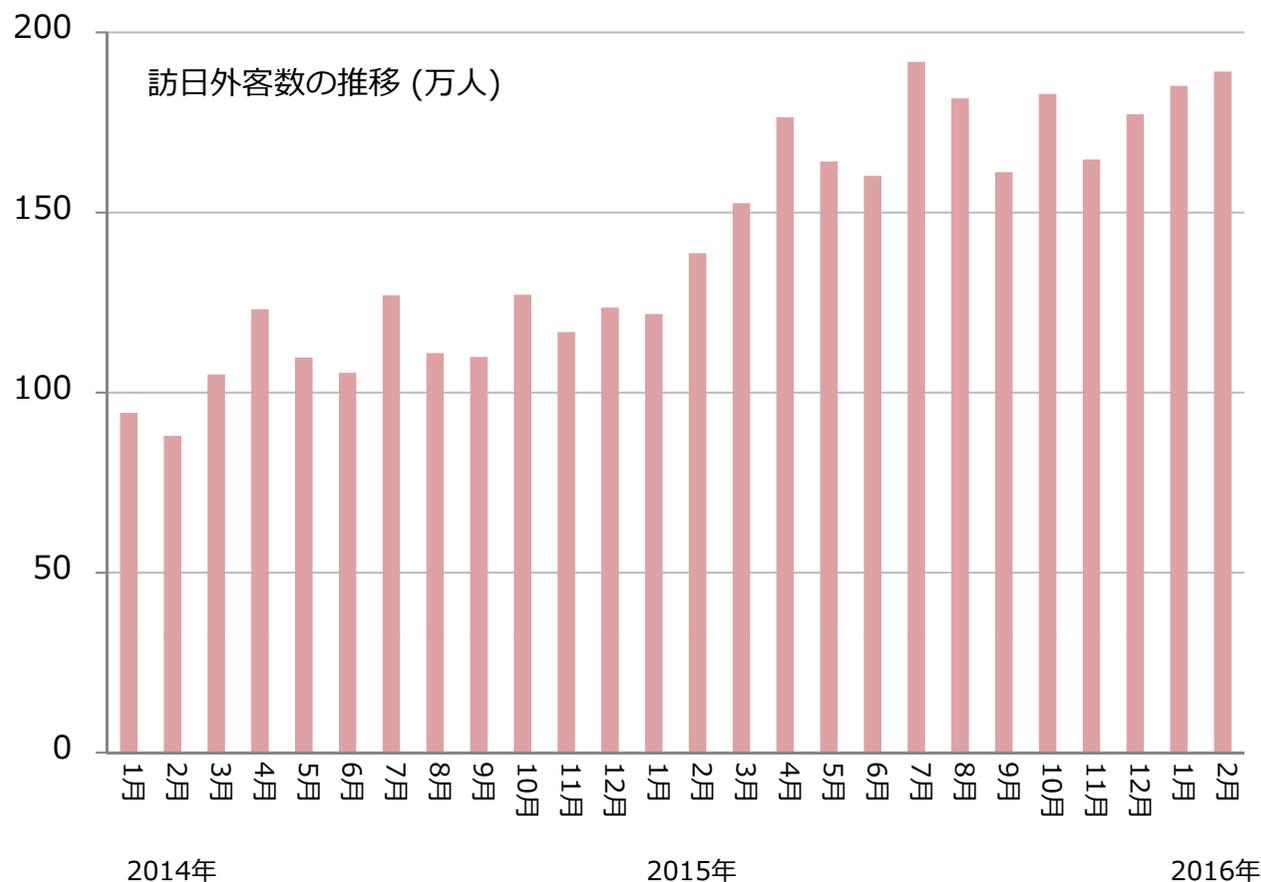
■ 第2四半期末配当（円） ■ 期末配当（円） ■ 記念配当（円） ◆ EPS（円）



※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。

増加する訪日外国人への対応

- ・ 訪日外国人は、2015年に過去最高の年間**1,974万人**を記録
- ・ 2016年は更に376万人増加し、**2,350万人**を見込む ※ J T B推計 (2015.12.16)
- ・ 2020年には、観光客数**4,000万人**、消費額**8兆円**が目標 ※ 日本政府発表 (2016.3.30)



出典：日本政府観光局 (J N T O) 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

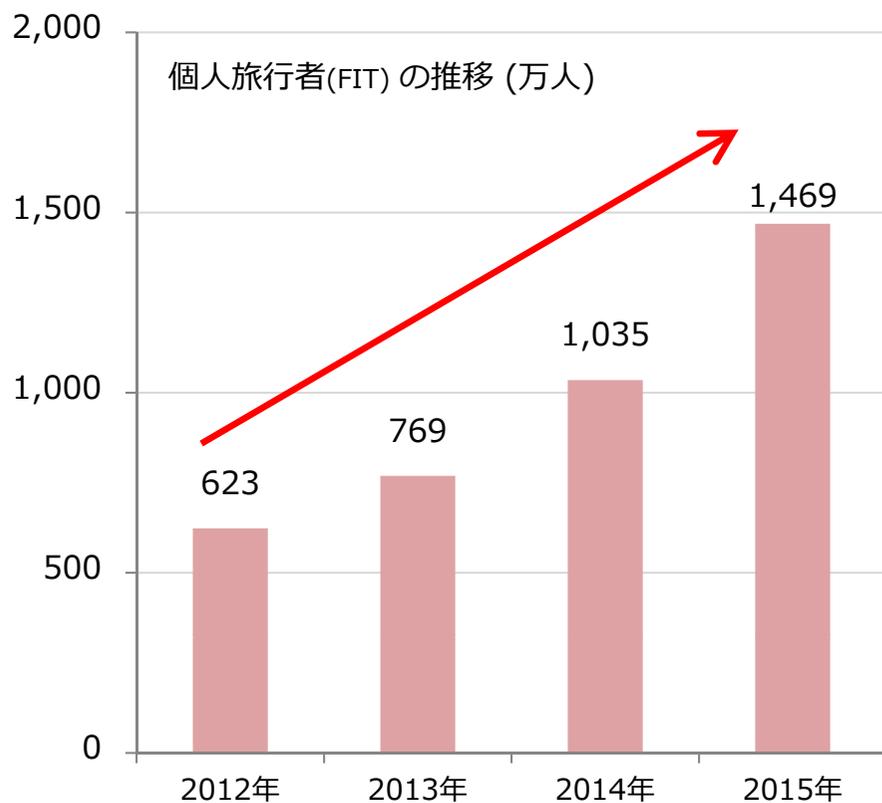
通訳案内士(ガイド)

空港ビジネス

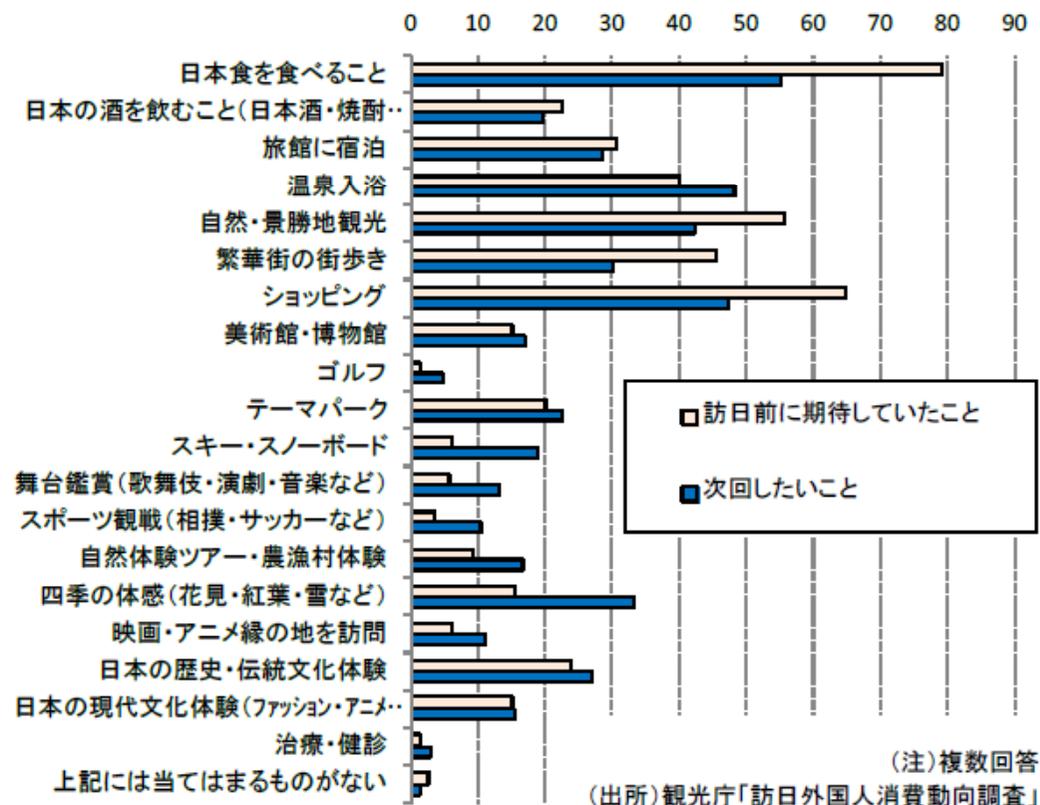
ショッピングアテンダー

増加する訪日外国人への対応

- ・ 団体旅行から個人旅行（FIT）が旅行形態が変化。2015年の個人旅行者は**1,469万人**を記録
- ・ リピーターの個人旅行増加により買い物だけでなく各種自然・文化体験等の多様なニーズが増加
- ・ 特に上質なサービスを求める“富裕層”への対応が急務



訪日前に期待したこと、次回したいこと



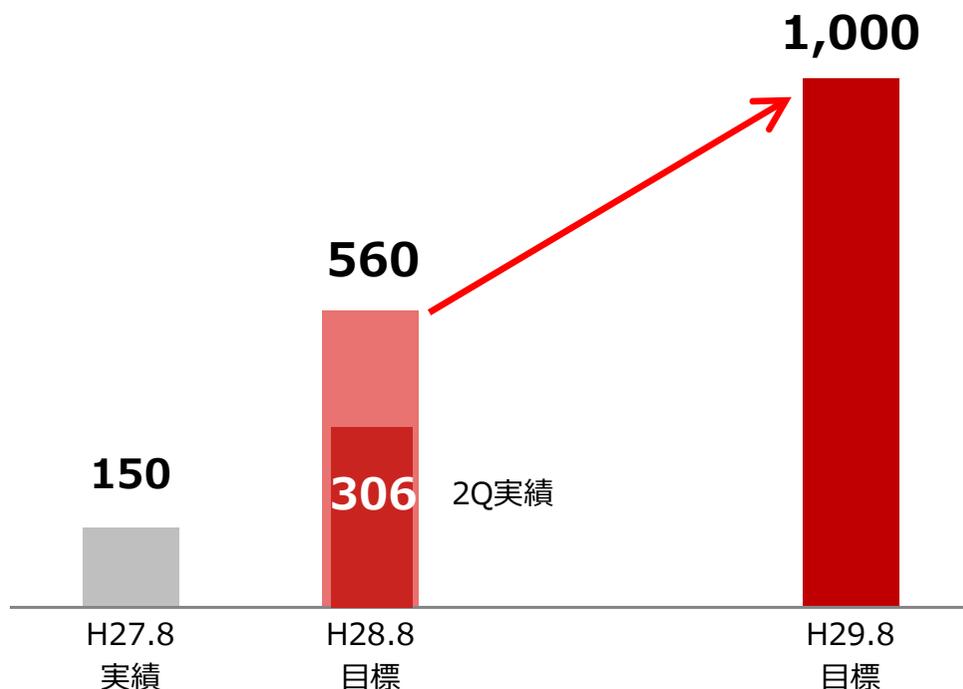
増加する訪日外国人への具体的サービス事例

○外国人人材サービス

日本人同様に当社独自の研修プログラムにより育成された高い語学力と日本のホスピタリティを有する外国人スタッフが付加価値が高く接客技術が求められる分野で活躍中。

外国人稼働スタッフ数の推移 (人)

前期末対比+156名、今期末560名目標に向けて順調なスタート



○免税カウンター事業・多言語コールセンター

訪日外国人向けに免税手続きを行うカウンターの運營業務全般を一括請負する事業。語学力・接客力ともにクライアント企業からの評価も高く受託店舗数も拡大中。併せて流通現場に精通した多言語コールセンターもセットで提案。

当社受託の免税カウンター



多言語コールセンターへのニーズ

- ・商品案内
- ・免税対応
- ・支払い案内
- ・配送案内
- ・トラブル処理等

対応言語

日本語

英語

中国語

タイ語

韓国語



スポーツイベントの受託拡大（事例紹介）

2020年東京オリンピック・パラリンピック開催に向けて、各種国際的スポーツイベントにおける運営全般をサポート。今後も運営ノウハウを蓄積し更なる飛躍を目指す。

第1回さいたま国際マラソン

（リオデジャネイロオリンピック代表選手選考レース）



受託内容

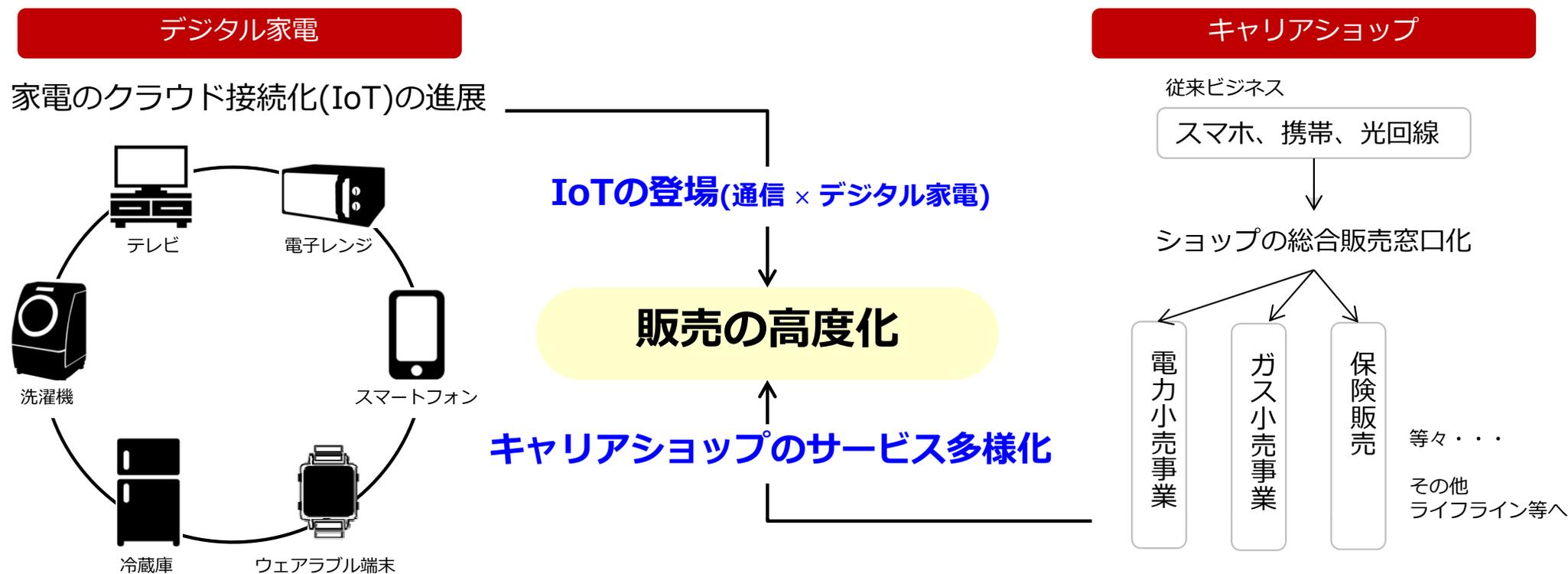
- ・大会事務局運営受託
- ・VIP受付、対応サポート
- ・選手空港送迎
- ・選手アテンド/通訳（同時通訳含む）
- ・選手宿泊施設のホスピタリティーデスク
- ・通訳案内士による選手の観光アテンド
- ・救護室運営
- ・クリーンスタッフ運営
- ・ボランティア対応

- ・ボランティア募集
（募集サイト構築し約4,000名を募集）
- ・ボランティア研修
- ・ボランティアリーダーの育成



IoT分野への取り組み

デジタル家電のIoT化、キャリアショップのサービス多様化により販売スキルが高度化。通信分野、販売分野でNO.1の実績を誇る当社の果たす役割は大きくなる。



当社のビジネス領域を生かした営業支援サービスが求められる時代へ

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。