



平成24年8月期 決算説明会

2012年10月15日(月)
代表取締役社長 安井豊明
東証第2部 3654

1. 平成24年8月期 決算概況	・・・ 2
決算ハイライト	3
損益計算書の概要	4
月次売上の動向	5
事業別売上高	6
商材別売上高	7
売上高・利益率の5ヵ年推移	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25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
経営環境と取り組む方向性	17
改正労働者派遣法の施行	18
平成25年8月期の取り組み	19-23
今後の方向性・拠点ネットワーク	24-25



1. 平成24年8月期 決算概況

12期連続 増収増益を達成

売上高

18,866百万円
(前年同期比+9.0%)

- 旺盛なスマートフォン・高速無線LAN需要を背景に、モバイル分野が売上を牽引
観光・ストアサービス等の非家電分野も好調に推移したことから増収を確保。
- 家電エコポイント制度の終了、地上デジタル放送開始に伴い、TVを中心とした
家電メーカー向け需要が減少。TV販売と親和性の高いブロードバンド分野に
おいても若干の影響を受けた。

営業利益

1,455百万円
(前年同期比+10.0%)

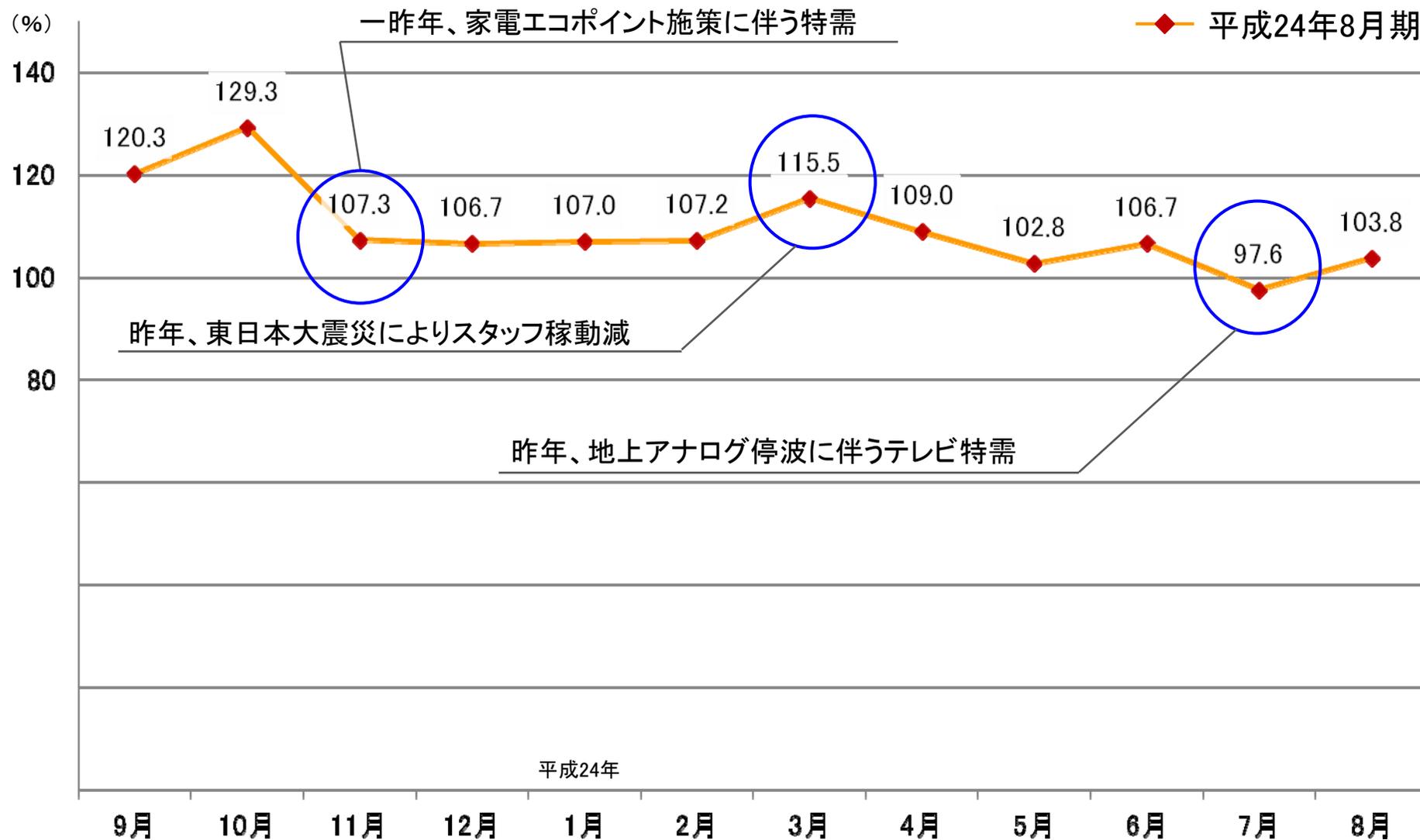
- タイ洪水、家電エコポイント制度の終了による家電分野の高粗利キャンペーンの
中止等により粗利率が低下するも、売上増により粗利額は前期を上回る着地。
- 株式上場により認知度が向上。社員採用費、スタッフ募集費、広告宣伝費が
大幅に減少。本社購入に伴うイニシャルコストも吸収し増益での着地となる。

損益計算書の概要

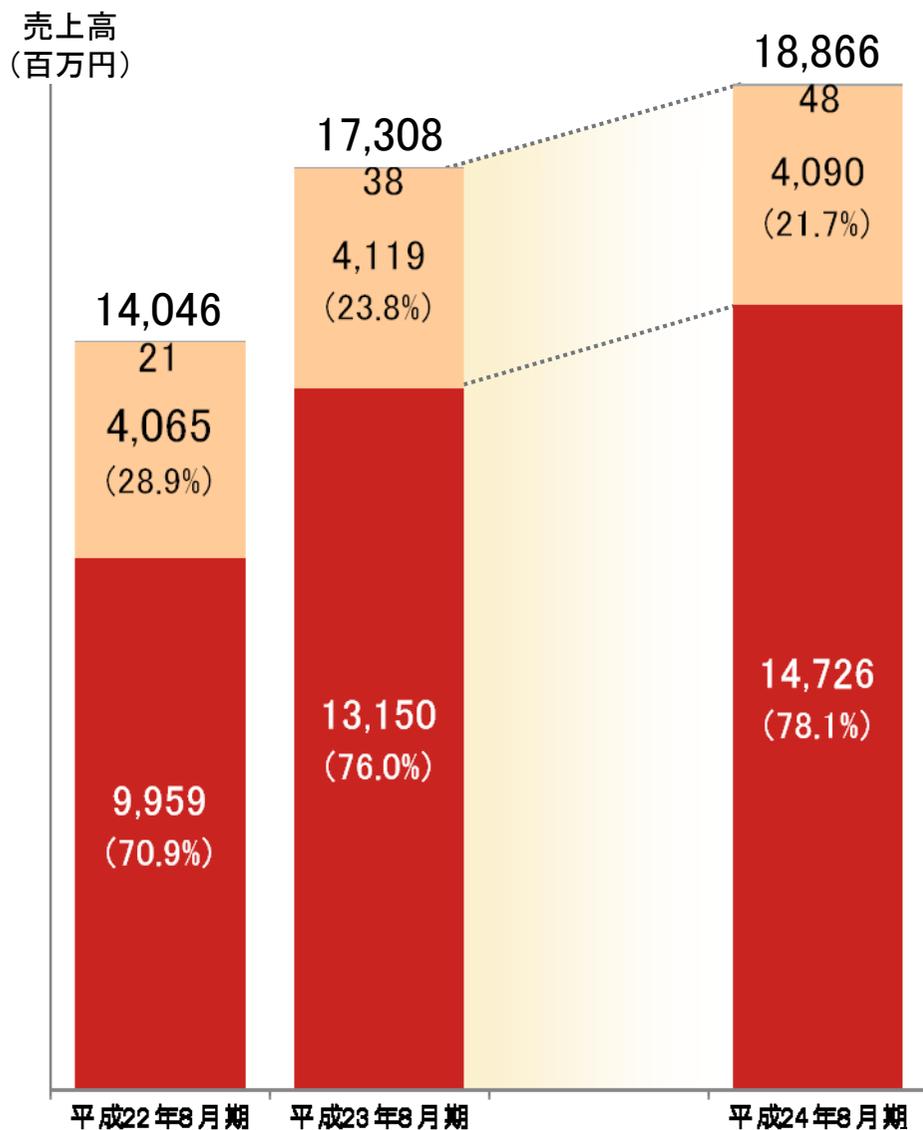
単位：百万円、下段は構成比

	平成23年8月期	平成24年8月期			
		前年同期比	当初計画	計画比	
売上高	17,308 (100.0%)	18,866 (100.0%)	109.0%	18,810 (100.0%)	100.3%
アウトソーシング事業	13,150 (76.0%)	14,726 (78.1%)	112.0%	14,671 (78.0%)	100.4%
人材派遣事業	4,119 (23.8%)	4,090 (21.7%)	99.3%	4,120 (21.9%)	99.3%
その他	38 (0.2%)	48 (0.3%)	126.5%	18 (0.1%)	267.0%
売上総利益	4,281 (24.7%)	4,303 (22.8%)	100.5%	4,589 (24.4%)	93.8%
営業利益	1,324 (7.7%)	1,455 (7.7%)	110.0%	1,505 (8.0%)	96.7%
経常利益	1,320 (7.6%)	1,456 (7.7%)	110.4%	1,502 (8.0%)	97.0%
当期純利益	654 (3.8%)	751 (4.0%)	114.8%	729 (3.9%)	103.0%

月次売上の動向



事業別売上高



アウトソーシング事業 ↑ 前年同期比 **+12.0%**

- ・次世代高速無線通信の加入促進の販売受託事務局案件を受注
- ・スマートフォン販売、デジタル家電販売を中心にキャンペーン案件を受注

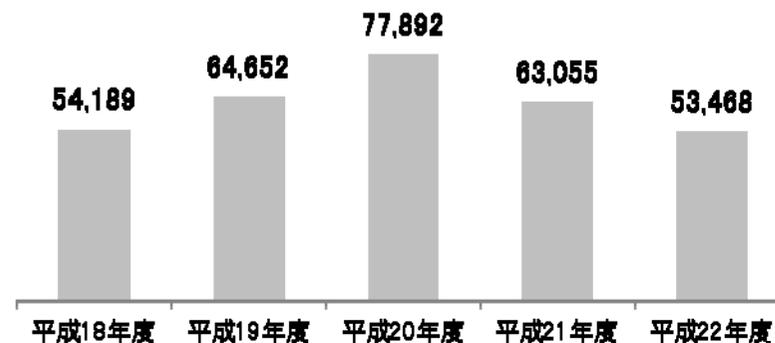
人材派遣事業 ↓ 前年同期比 **-0.7%**

- ・アナログ放送の終了に伴い、家電分野を中心に案件減少
- ・モバイル分野、コールセンター分野の新規取引先獲得に注力
- ・商戦期のキャンペーン案件の受注に向けた営業活動を強化
- ・新規事業の観光分野における人材派遣営業に注力

その他 ↑ 前年同期比 **+26.5%**

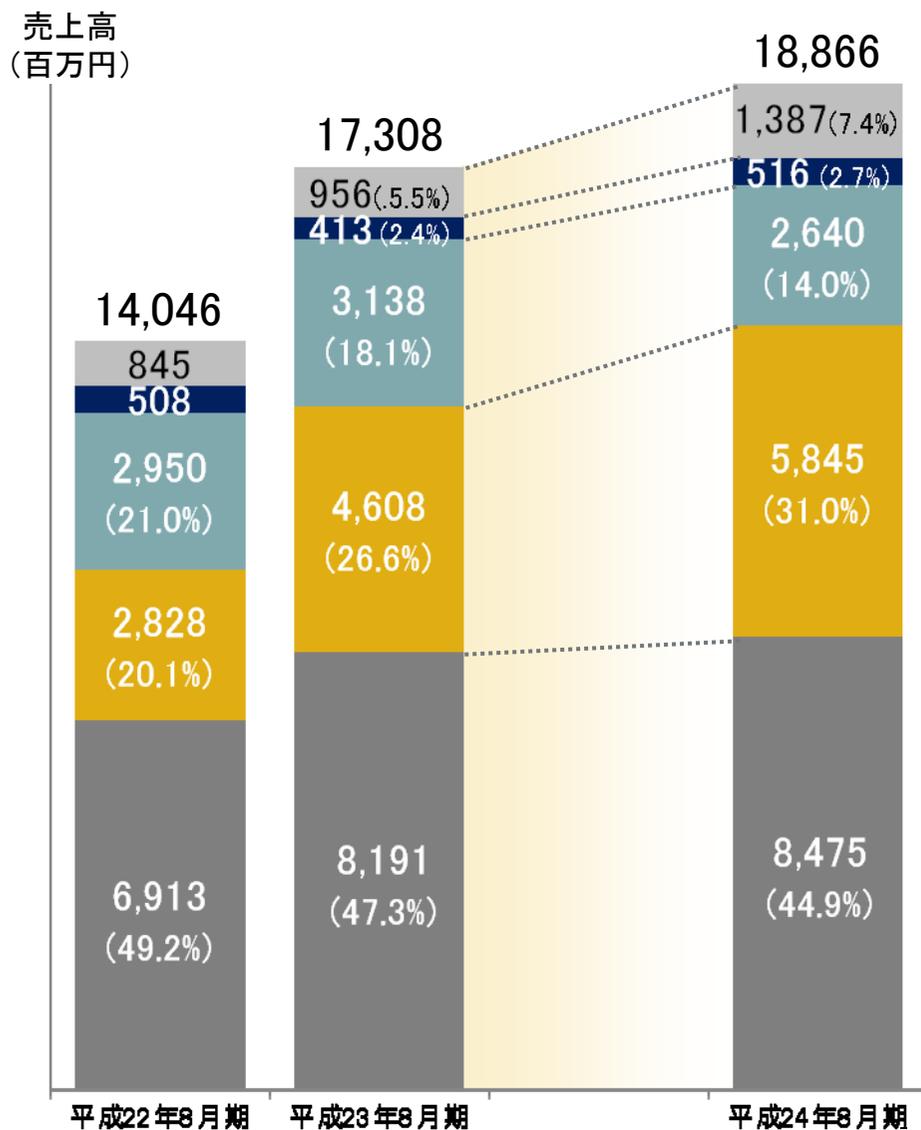
- ・東日本・西日本両エリアで、販売教育研修案件を受注
- ・家電分野での就業スタッフ転籍に伴う手数料売上を計上

(参考市場規模) 労働者派遣事業に係る売上高(億円)



資料出所: 厚生労働省

商材別売上高



モバイル

↑ 前年同期比 **+26.8%**

- ・スマートフォン、携帯電話販売の販売受託事務局を受注
- ・次世代高速無線通信の加入促進の販売受託事務局が好調に推移

家電

↓ 前年同期比 **-15.9%**

- ・デジタル家電の販売を中心としたキャンペーン案件を受注
- ・タブレット端末販売の販売受託事務局案件を受注
- 地デジ対応TVの売上減をカバーするには至らず

ブロードバンド

↗ 前年同期比 **+3.5%**

- ・量販店を対象とした販売受託事務局の案件を受注
- ・一部地区の量販店において、販売受託事務局の規模が拡大

ストアサービス

↑ 前年同期比 **+25.0%**

- ・レジ業務/住宅リフォーム、太陽光発電機器の販売受付案件が拡大
- ・店舗運営の受託業務は堅調に推移

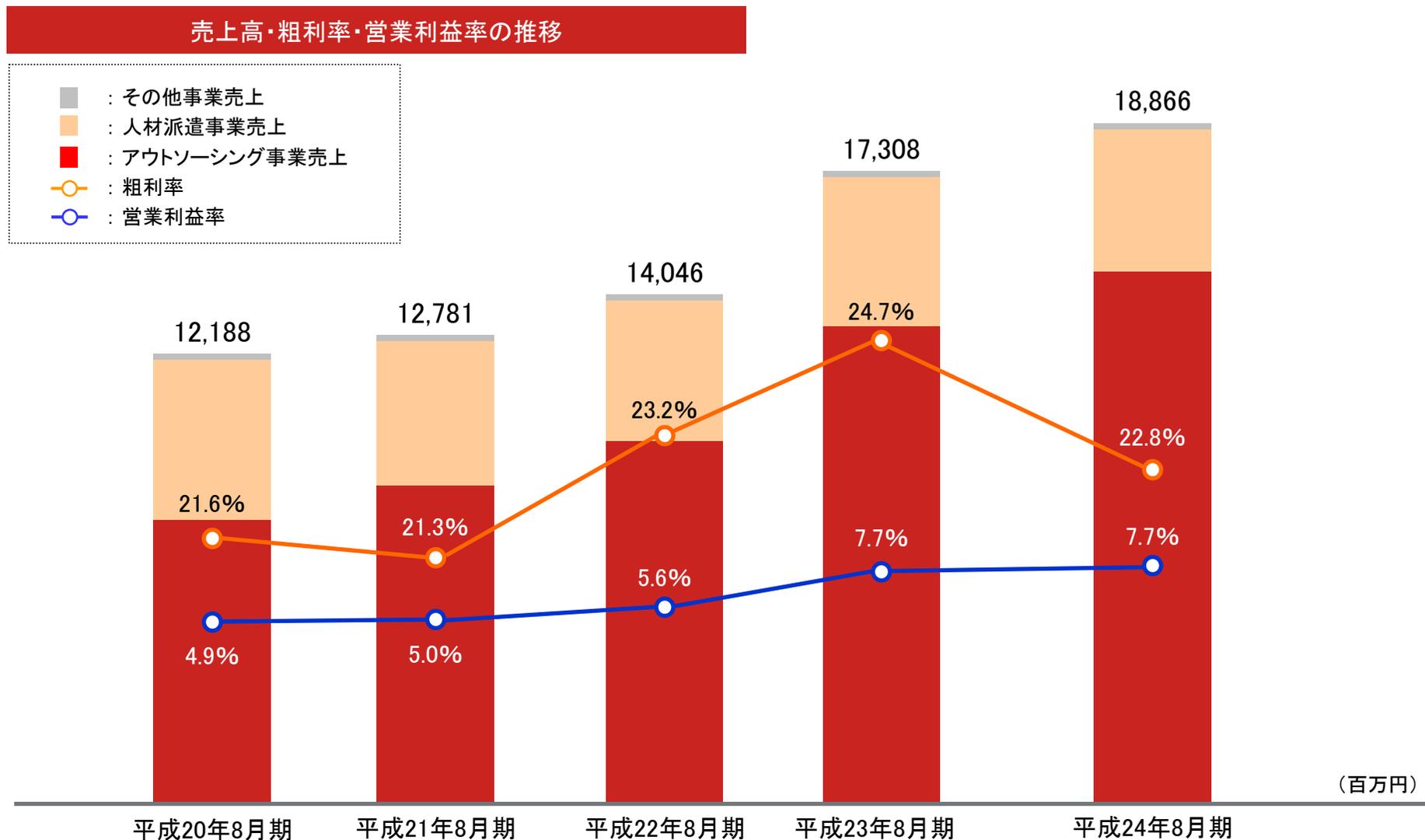
その他

↑ 前年同期比 **+45.0%**

- ・大手通信会社のコールセンター案件を受注
- ・国内/海外旅行の添乗事務、バスガイド業務の案件受注が好調
- ・試験監督業務運営に関する大規模案件を受注

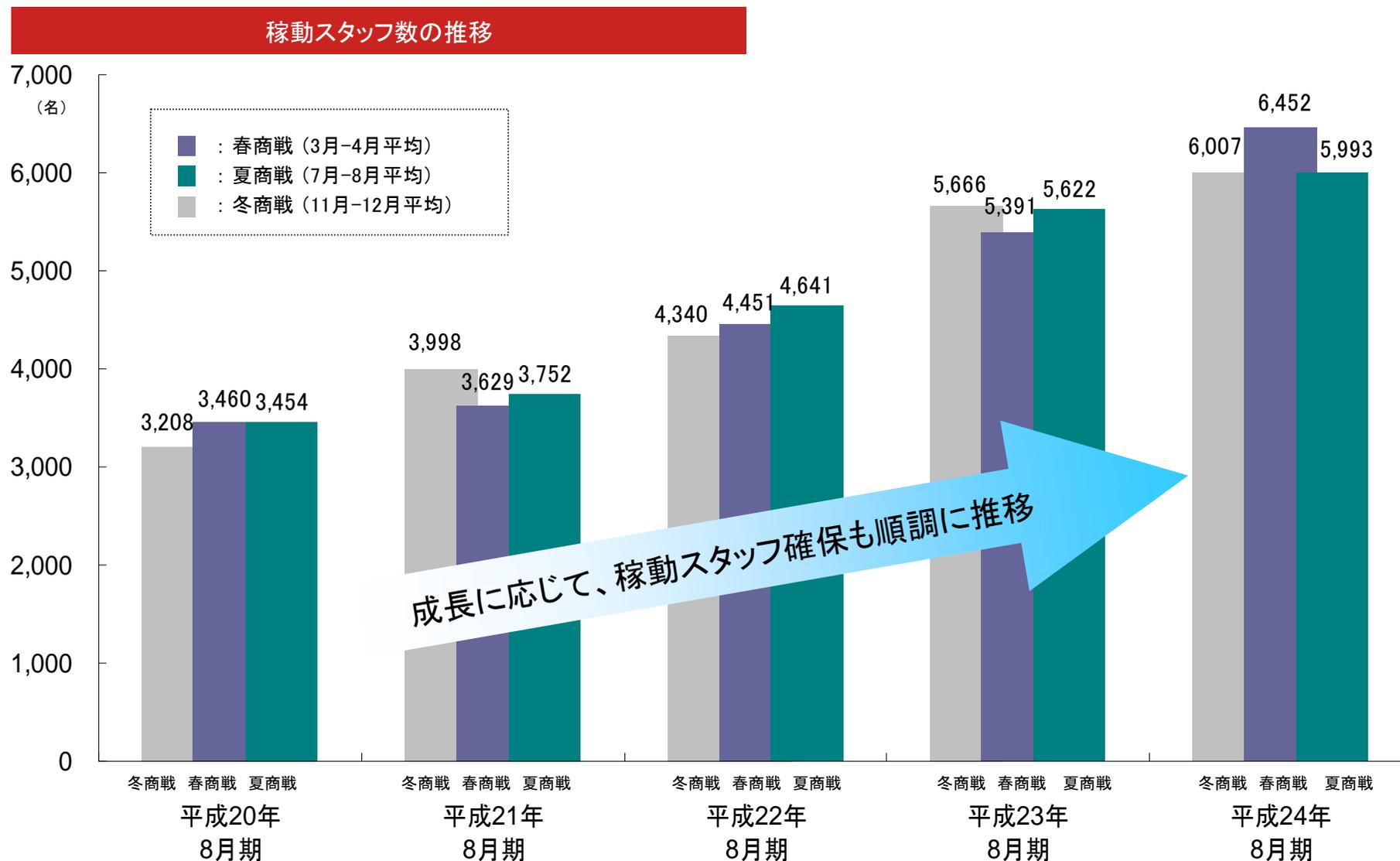
売上高・利益率の5カ年推移

家電エコポイント特需後も増収基調は堅持、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



稼働スタッフ数の推移

スマートフォン需要でスタッフ確保が難しくなる中、家電エコポイント特需のピーク時を上回る稼働スタッフを確保



貸借対照表の概要

単位：百万円、下段は構成比

	平成23年8月期末	平成24年8月期末		増減要因
			増減	
流動資産	5,297 (94.5%)	4,009 (61.0%)	▲1,287	現金及び預金の減少 ▲1,141 売掛金の減少 ▲258
固定資産	309 (5.5%)	2,565 (39.0%)	2,255	本社取得による 有形固定資産の増加 +1,913
資産合計	5,607 (100.0%)	6,574 (100.0%)	967	
流動負債	1,964 (35.0%)	2,297 (34.9%)	332	短期借入金の増加 +535 未払金の減少 ▲53 未払法人税・消費税等の減少 ▲144
固定負債	77 (1.4%)	82 (1.3%)	4	
負債合計	2,042 (36.4%)	2,379 (36.2%)	337	
純資産合計 (自己資本比率)	3,564 (63.6%)	4,194 (63.8%)	630	利益剰余金の増加 +628
負債純資産合計	5,607 (100.0%)	6,574 (100.0%)	967	

キャッシュ・フロー計算書の概要

単位:百万円

	平成23年8月期	平成24年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	751	937
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲108	▲2,491
フリー・キャッシュ・フロー	642	▲1,553
財務活動によるキャッシュ・フロー	764	412
現金及び現金同等物の増減額	1,407	▲1,141
現金及び現金同等物の期首残高	1,147	2,554
現金及び現金同等物の期末残高	2,554	1,413



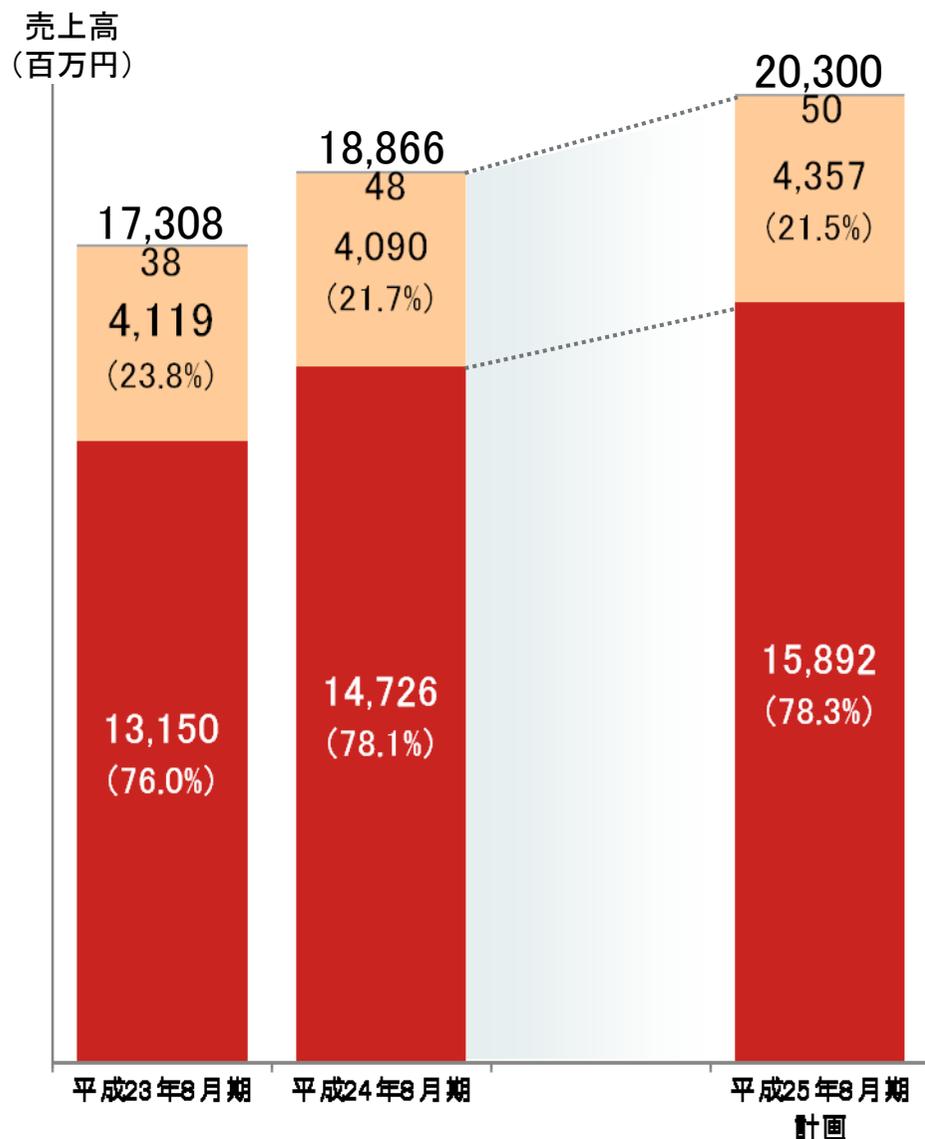
2. 平成25年8月期 計画と取り組み

平成25年8月期の計画

単位:百万円、下段は構成比

	平成24年8月期 通期実績	平成25年8月期計画			
		第2四半期計画	前年同期比	通期計画	前年同期比
売上高	18,866 (100.0%)	9,900 (100.0%)	107.4%	20,300 (100.0%)	107.6%
アウトソーシング事業	14,726 (78.1%)	7,751 (78.3%)	107.7%	15,892 (78.3%)	107.9%
人材派遣事業	4,090 (21.7%)	2,129 (21.5%)	107.3%	4,357 (21.5%)	106.5%
その他	48 (0.3%)	19 (0.2%)	60.9%	50 (0.2%)	102.9%
売上総利益	4,303 (22.8%)	2,225 (22.5%)	102.2%	4,550 (22.4%)	105.7%
営業利益	1,455 (7.7%)	814 (8.2%)	101.2%	1,601 (7.9%)	110.0%
経常利益	1,456 (7.7%)	818 (8.3%)	101.5%	1,616 (8.0%)	110.9%
当期純利益	751 (4.0%)	418 (4.2%)	101.4%	830 (4.1%)	110.4%

事業別売上高計画



アウトソーシング事業

↑ 前年同期比 **+7.9%**

- ・スマートフォン、高速無線通信(LTE)等の請負提案の推進
- ・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拡大
- ・営業アウトソーシングニーズの取り込み

人材派遣事業

↑ 前年同期比 **+6.5%**

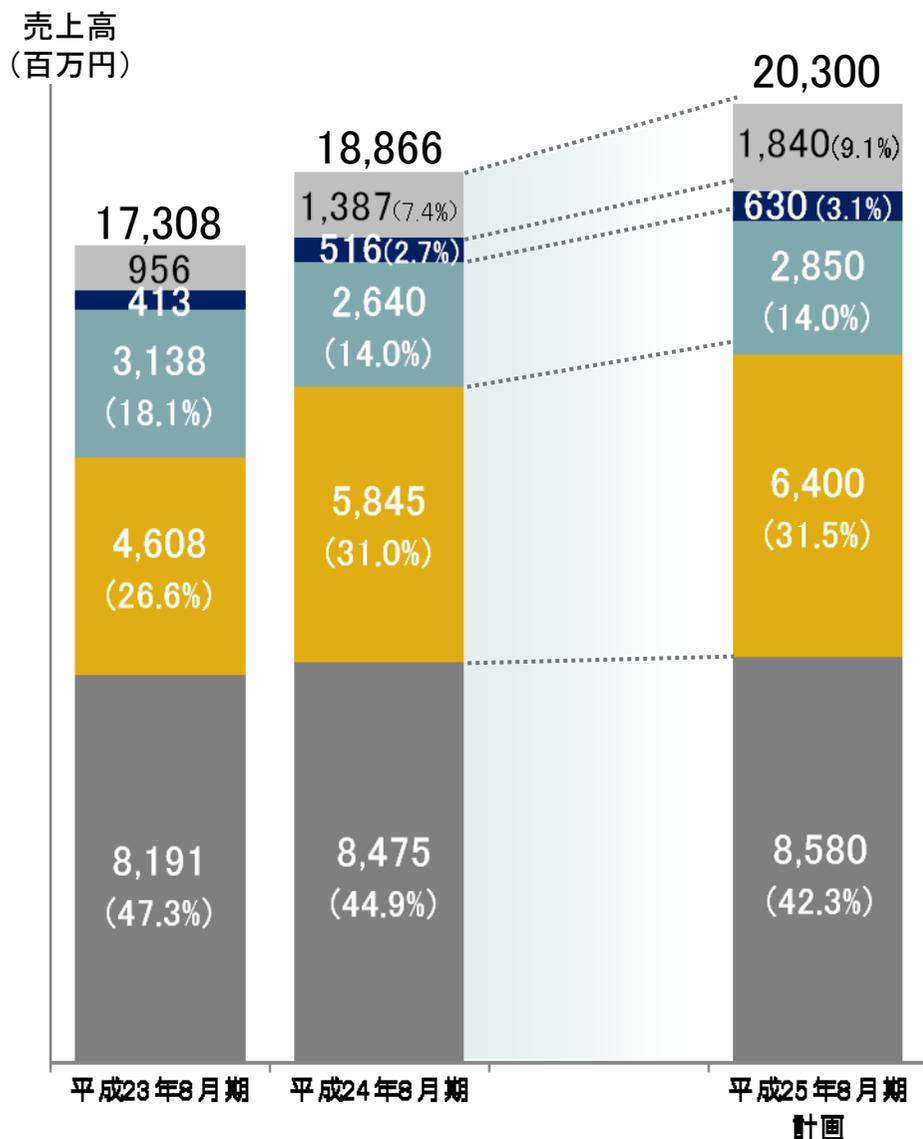
- ・家電分野の常勤派遣案件への対応強化
- ・モバイル分野における人材派遣ニーズの取り込み
- ・観光分野の全国展開によるスタッフ稼働の増加

その他

↑ 前年同期比 **+2.9%**

- ・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



モバイル

↑ 前年同期比 **+9.5%**

- ・スマートフォン需要への対応を継続
- ・無線通信の高速化(LTE)に伴う販売員需要の増大
- ・通信キャリア、大手販売代理店への営業強化

家電

↗ 前年同期比 **+7.9%**

- ・大手家電メーカー中心にデジタル家電、白物家電向け需要が回復
- ・新OS(Windows8)の発売に伴うPC関連需要の取り込み
- ・オール電化・エコ家電の需要拡大に伴う取扱商材の拡大

ブロードバンド

↗ 前年同期比 **+1.2%**

- ・既存販売受託事務局の実績向上を図り、受託エリアの拡大に注力
- ・西日本エリアにおける販売受託事務局の獲得・拡大

ストアサービス

↑ 前年同期比 **+22.0%**

- ・レジ業務/太陽光発電機器等の販売受付業務の拡大
- ・スーパー・GMS等の雇用流動化ニーズへの対応
- ・店舗請負受託業務の提案強化

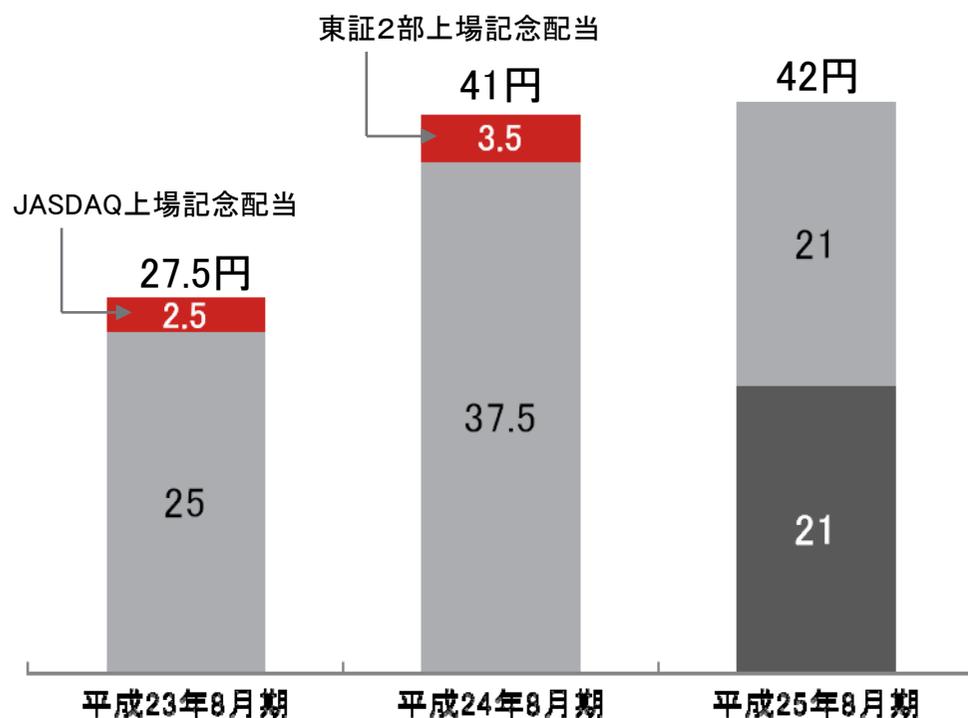
その他

↑ 前年同期比 **+32.6%**

- ・観光分野(国内/海外旅行添乗・ガイド・イベント等)の更なる拡大
- ・営業アウトソーシングニーズの取り込み
- ・各種商材分野と連携したコールセンター案件の提案強化

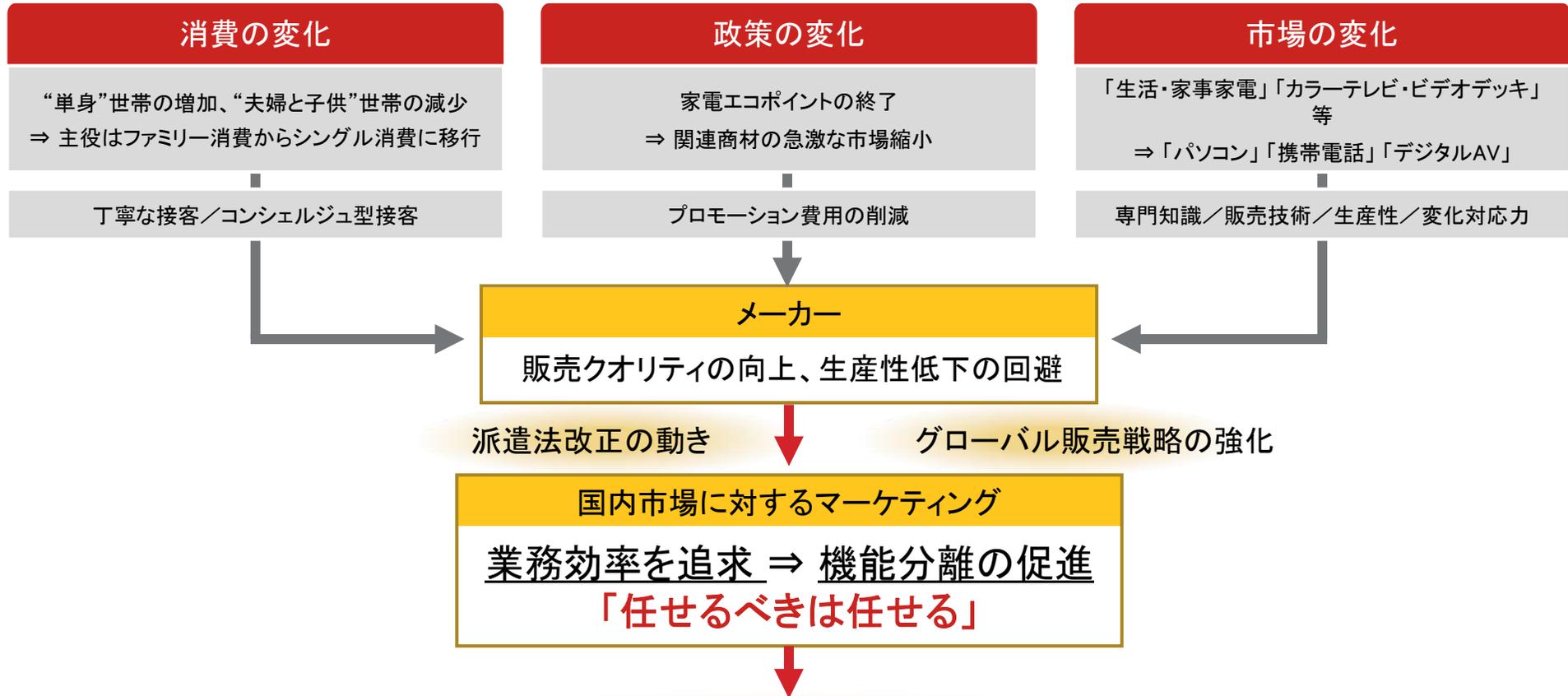
- 通期配当42円を計画。実質4.5円の増配
- 業績の安定化を背景に、平成25年8月期より中間配当を実施予定

■ 第2四半期末配当(円) ■ 期末配当(円) ■ 記念配当(円)



平成23年8月期	期末配当金 27.5円 (平成24年4月30日の分割考慮後)
平成24年8月期	期末配当金 37.5円
平成25年8月期 (予想)	第2四半期末配当 21円 期末配当金 21円

営業・販売支援サービス拡大の背景



本格的な営業・販売アウトソーシングの時代に突入

改正労働者派遣法の施行(2012年10月1日)

改正のポイント

○ 事業規制の強化

- ・ 日雇派遣の原則禁止(日々又は30日以内の期間を定めて雇用する労働者派遣)
- ・ グループ企業内派遣の8割規制、離職した労働者を離職後1年以内に派遣労働者として受け入れることを禁止

○ 派遣労働者の無期雇用化や待遇の改善

- ・ 派遣元事業主に、一定の有期雇用の派遣労働者につき、無期雇用への転換推進措置を努力義務化
- ・ 派遣労働者の賃金等の決定にあたり、同種の業務に従事する派遣先の労働者との均衡を考慮
- ・ 派遣料金と派遣労働者の賃金の差額の派遣料金に占める割合(いわゆるマージン率)などの情報公開を義務化
- ・ 雇入れ等の際に、派遣労働者に対して、一人当たりの派遣料金の額を明示
- ・ 派遣契約の解除の際の新たな就業機会の確保、休業手当等の支払いに要する費用負担等の措置を義務化

○ 違法派遣に対する迅速・的確な対処

- ・ 派遣先が違法であることを知りながら受け入れている場合、派遣先が派遣労働者に対して労働契約を申し込んだものとみなす
- ・ 処分逃れを防止するため労働者派遣事業の許可等の欠格事由を整備

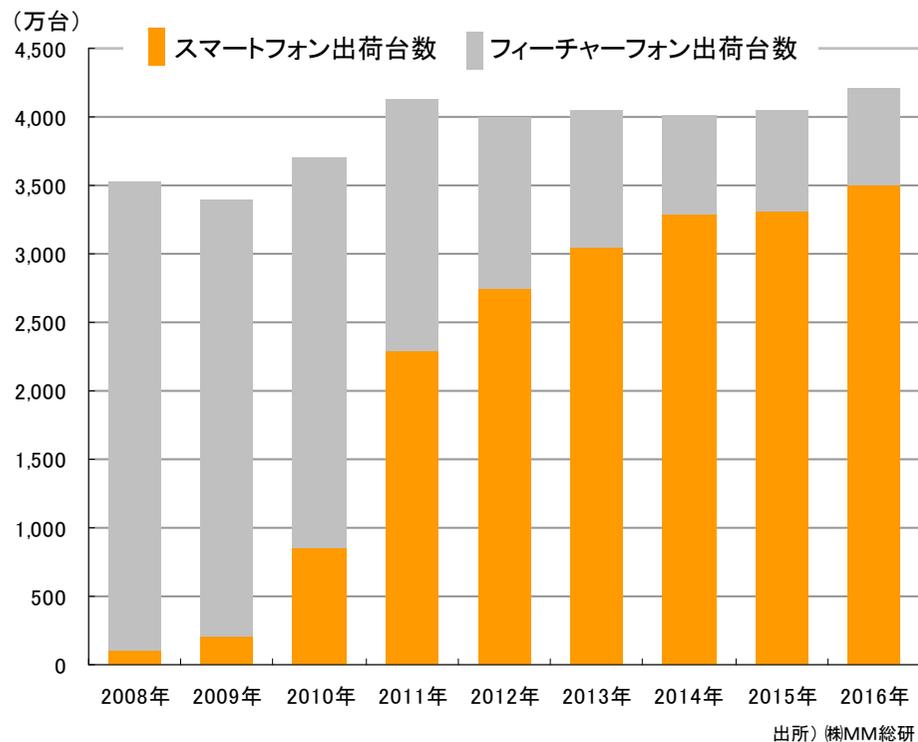
▶▶▶ 人材派遣事業の売上は約2割。法改正の影響は極めて軽微。現行ビジネスモデルを継続

モバイル分野の拡大



- ・ スマートフォンの普及拡大 → 引続き旺盛な需要を見込む
- ・ 無線通信高速化競争 → LTE化含めてデータ通信の裾野拡大
- ・ 接続機器の多様化 → 便利な一方で説明は複雑に

スマートフォン出荷台数の推移・予測



技術革新

多機能化
複雑化

高次元
ニーズ

国内移動通信市場の構造変化
新たな成長フェーズ

モバイルに対するヒトCOMの取り組み

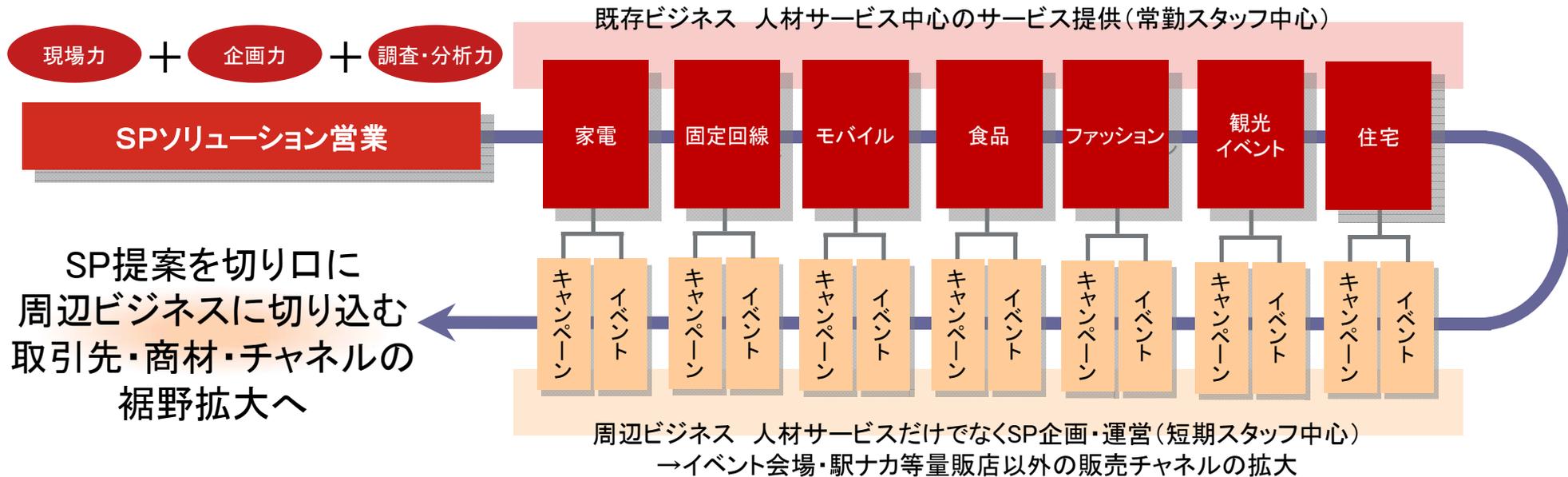
- ・ 全国の拠点網を活用した広域案件の取り込み
- ・ 販売受託事務局の運営ノウハウを応用展開
- ・ 充実の研修プログラムによるスタッフ育成

但し、業者間の競争激化により利益確保が課題
人材の育成・確保がカギ

セールスプロモーション(SP)営業部の取り組み

新設の狙い

- ・ マスマーケティングから局地戦(現場)での販促を強化
- ・ セールスプロモーションを切り口として、販売力を武器に一層の拡大へ
- ・ ワンストップの拠点網を生かす



現場に強いヒトコムが強みを生かした「根拠ある営業支援」への進化

観光事業の拡大

- ・ 超円高によるアウトバウンドの伸長
- ・ シニア層増加による添乗員付きツアー需要の拡大
- ・ 「買い物」を観光資源に。添乗員＋販売員を持つヒトコム**の強みを発揮**
- ・ 元観光庁長官の溝畑宏氏(平成24年3月退任)が観光事業担当顧問に就任

2011年

観光事業への参入

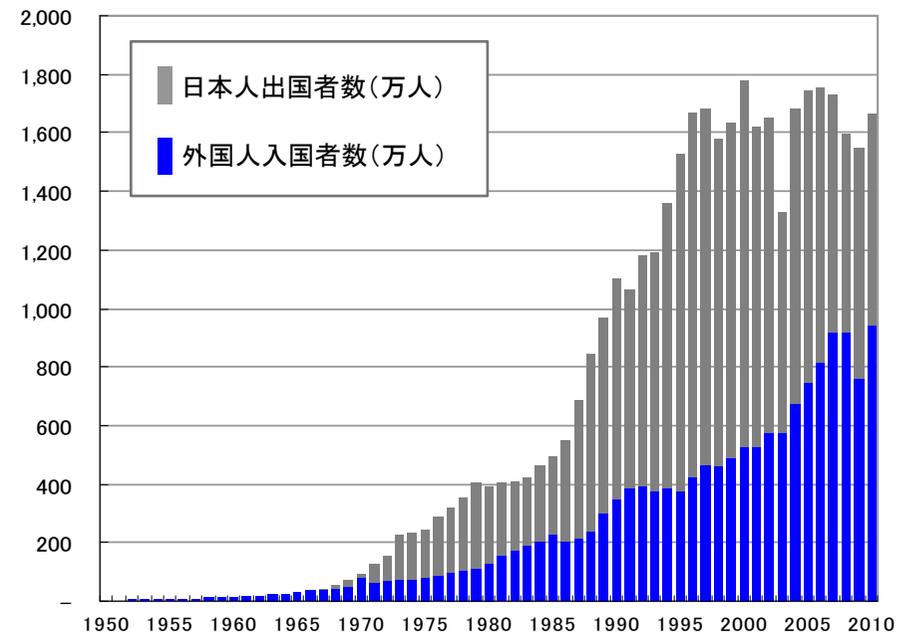
2012年

観光事業拡大への布石
(株)ボイスエンタープライズの買収

近い将来

成長ドライバーとして、**第5の柱へ**

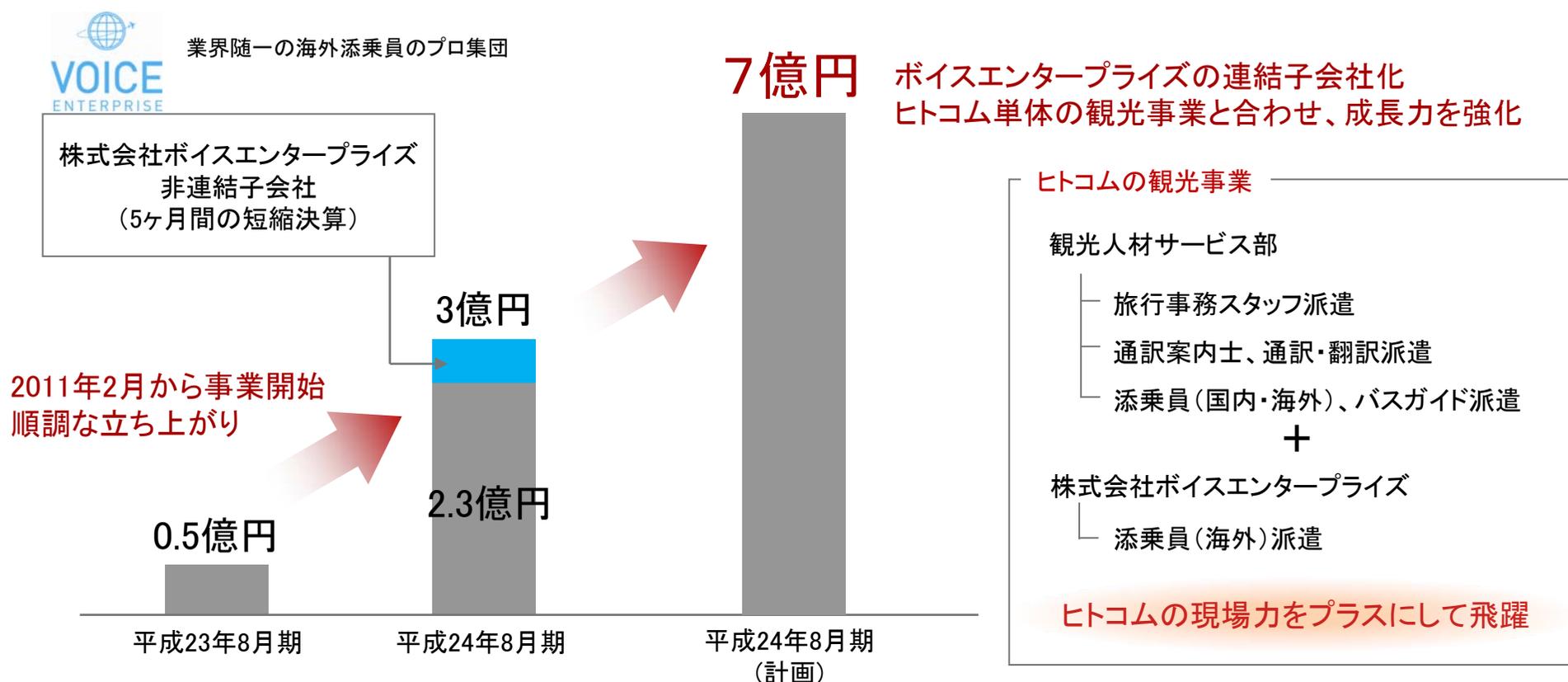
日本人出国者数、外国人入国者数の推移



出所:総務省「出入国管理統計 統計表」

観光事業の拡大

- ・ 今年4月に買収した株式会社ボイスエンタープライズを連結子会社化
- ・ ヒトコム観光人材サービス部とのシナジーを発揮して成長
- ・ 今期売上目標7億円。収益力の拡大を目指す



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等との取引も順調に拡大



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

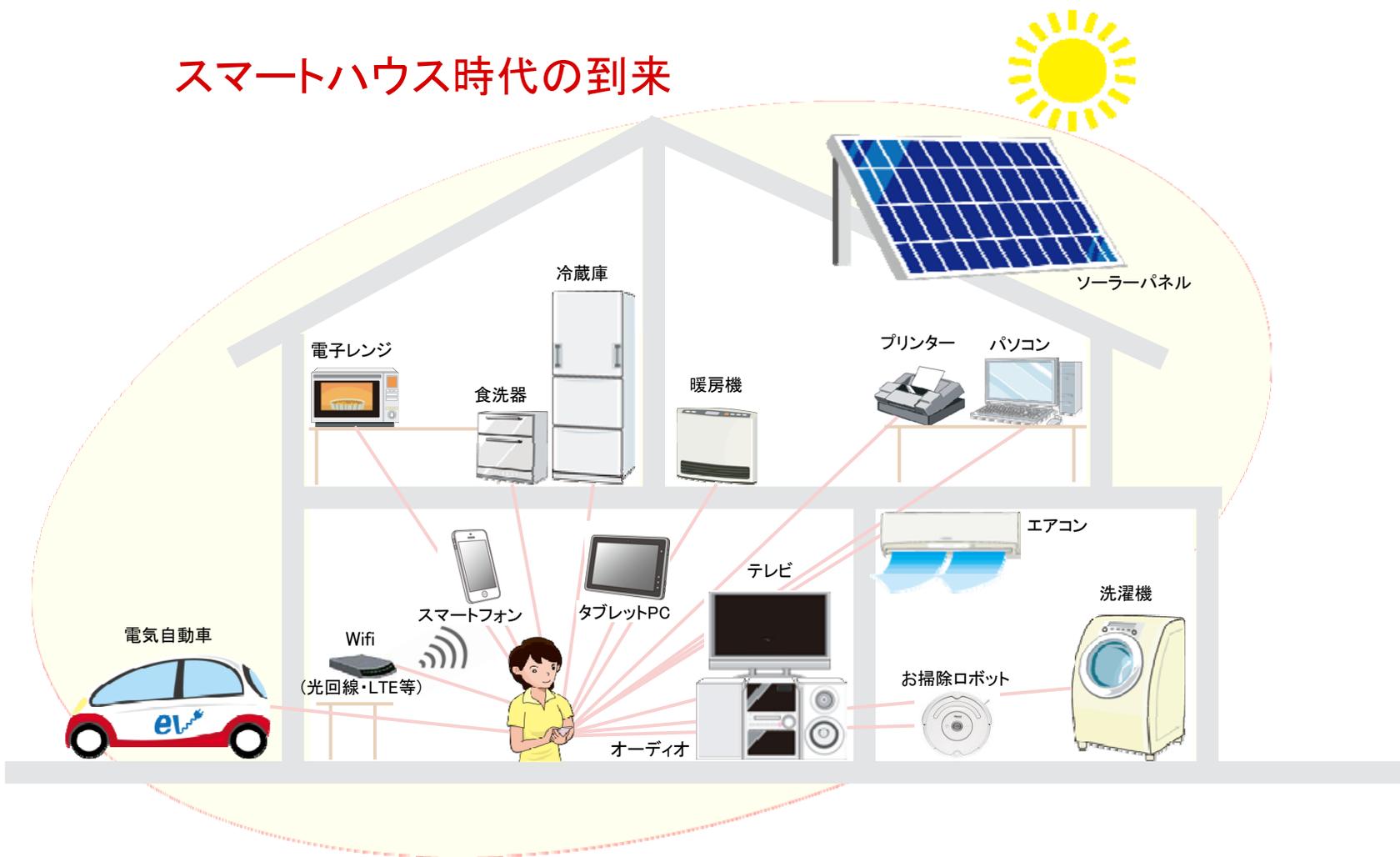
ヒトコムの参入

量販店との
コネクション



家電製品と携帯端末の融合により広がるヒトコムビジネス

スマートハウス時代の到来



つながる商品をワンストップで対応できる **ヒトコムの専門性と総合力**

拠点ネットワークの拡大 ～平成25年8月期中に31拠点へ拡大の見込み～

直近の新規開設／今後の新規開設、業容拡大による昇格予定

高松営業所	四国エリア初の拠点として平成25年8月期上期新規開設予定
沖縄営業所	沖縄SOを平成24年12月に昇格予定



販売・営業・サービス分野の 本格的アウトソーシング時代を切り拓く



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
【住所】 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。