

平成31年3月期第2四半期決算説明資料  
ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス株式会社  
(証券コード6575)

平成30年11月28日

# 平成31年3月期第2四半期 決算説明

---

① 決算サマリー

② 決算報告

③ 人材紹介事業の進捗状況

④ メンタルヘルスケア事業の進捗状況

⑤ 今後の成長戦略

⑥ 参考資料

## ① 決算サマリー

---

## ・人材紹介事業の売上減少に起因した減収減益

- －人材紹介事業の売上高は前年同期比62百万円減少(▲10.9%)し513百万円。前4Q好調の反動で1Qが減少、2Qに復調するも1Q減少分を補えず減収。
- －上場に伴うガバナンス強化により、全社費用は21百万円増加し115百万円。

## ・今期業績予想達成に影響はなし

- －上期において人材紹介事業3社合計でコンサルタントは5名純増し、63名体制となった。  
→10月以降も10名の入社が決定(内定含む)しており、下期売上増加を実現。
- －メンタルヘルスケア事業は前期は上期に発生したストレスチェックの売上が当期は下期以降に若干ずれ込み(先方実施時期変更によるもの)

## ② 決算報告

---

# 第2四半期決算報告：連結損益計算書

□ 売上高は921百万円、前年同期比74百万円減(△7.5%)

□ 営業利益は91百万円、前年同期比65百万円減(△41.8%)

前年同期は下回るものの、概ね予算通りであり通期予算への影響はなし。

項目(単位:百万円、%)		平成30年3月期	平成31年3月期	増減差異	増減比率
		(前期) 第2四半期	(当期) 第2四半期		
売上高	人材紹介	576	513	▲62	▲10.9
	メンタルヘルスケア	418	407	▲11	▲2.7
	<b>合計</b>	<b>995</b>	<b>921</b>	<b>▲74</b>	<b>▲7.5</b>
営業利益	人材紹介	131	86	▲45	▲34.3
	メンタルヘルスケア	119	120	+1	+0.9
	全社費用	▲94	▲115	▲21	+22.8
	<b>合計</b>	<b>156</b>	<b>91</b>	<b>▲65</b>	<b>▲41.8</b>
	率	15.7	9.9	▲5.8pt	
当期純利益	<b>金額</b>	<b>97</b>	<b>58</b>	<b>▲39</b>	<b>▲40.5</b>
	率	9.8	6.3	▲3.5pt	

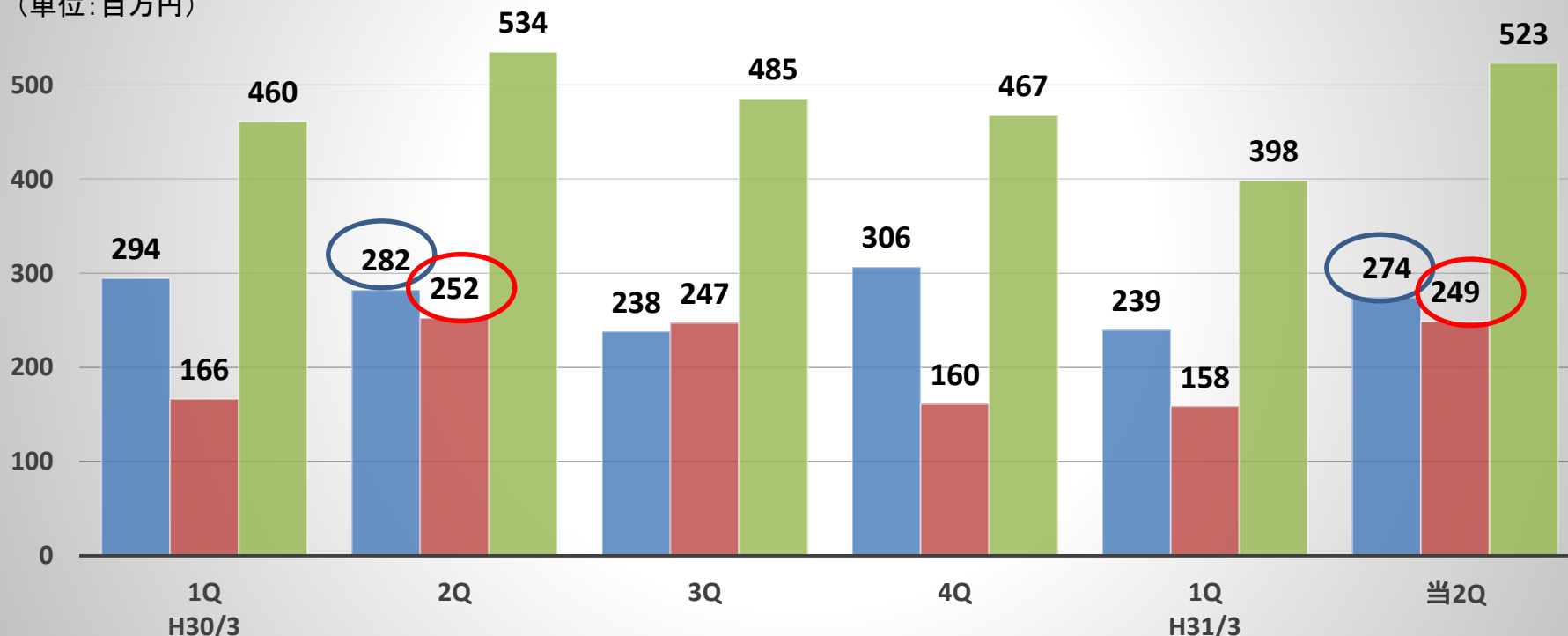
# 第2四半期決算報告：売上高推移

- 人材紹介事業：当2Qは前期2Qと同水準（上期累計では1Qの落ち込みの影響により前年比減）。  
上期純増コンサル5名の下期以降の売上貢献により予算達成を実現。
- メンタルヘルスケア事業：当2Qは前期2Qと同水準。  
每期ストレスチェックがピークを迎える2Q,3Qでの売上貢献により予算達成を実現。

## 売上高

■ 人材紹介 ■ メンタルヘルスケア ■ 連結

（単位：百万円）





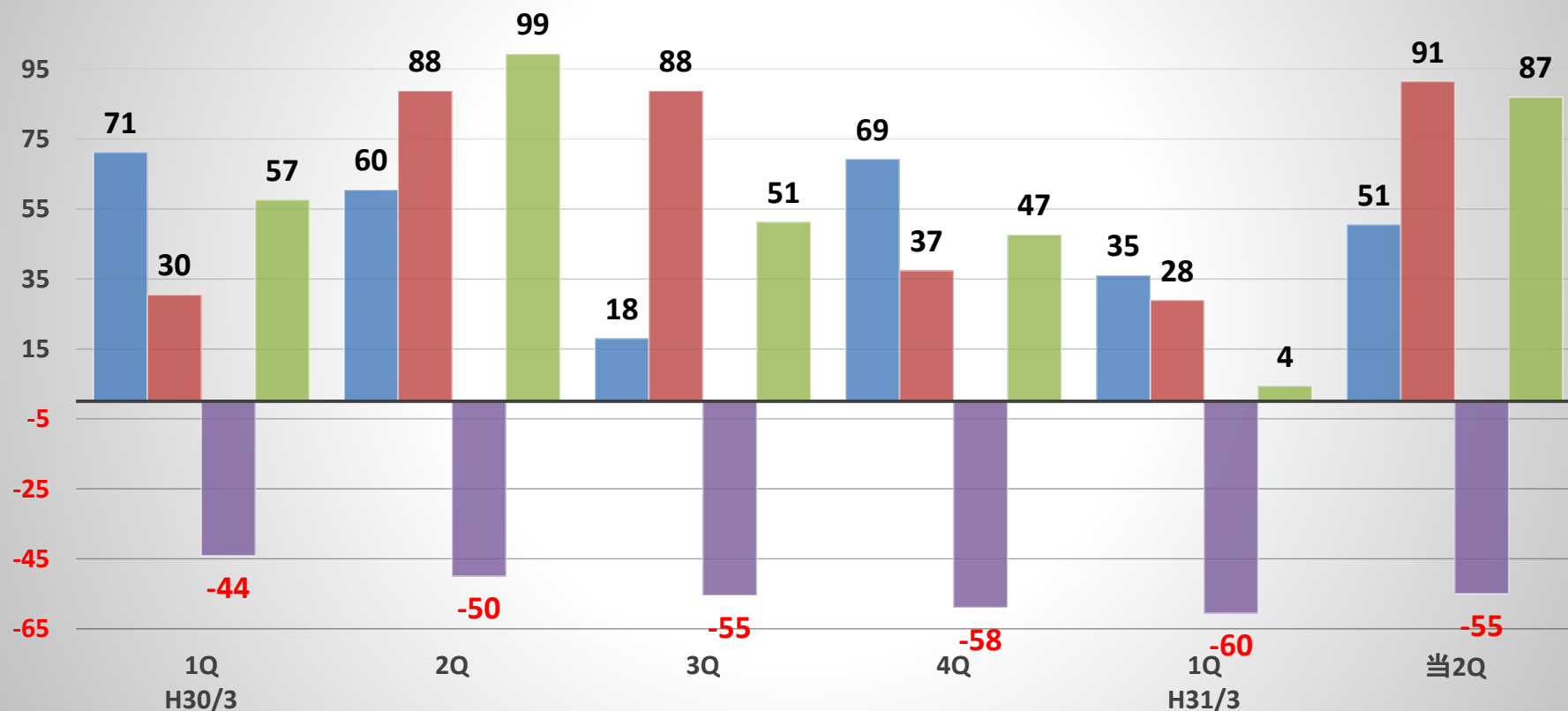
# 第2四半期決算報告：営業利益推移

ガバナンス強化に伴い全社費用は上昇傾向にあるが、積極的な採用活動及び営業基盤の更なる構築により、人材紹介・メンタルヘルスケアとともに予算達成を実現

## 営業利益

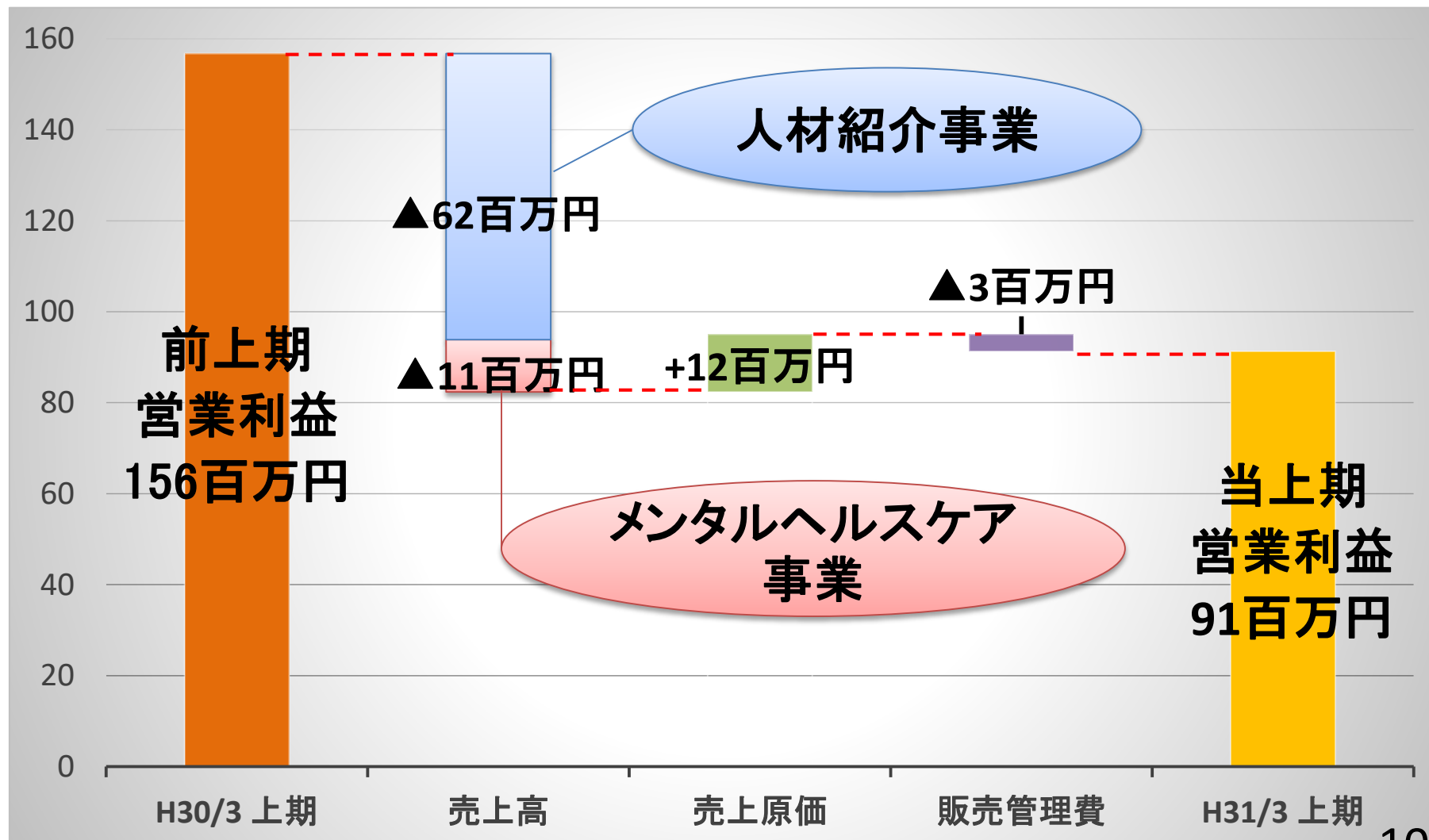
(単位：百万円)

■ 人材紹介 ■ メンタルヘルスケア ■ 全社費用 ■ 連結



# 第2四半期決算報告：営業利益分析

人材紹介事業の売上低迷(△62百万円)が主要因。



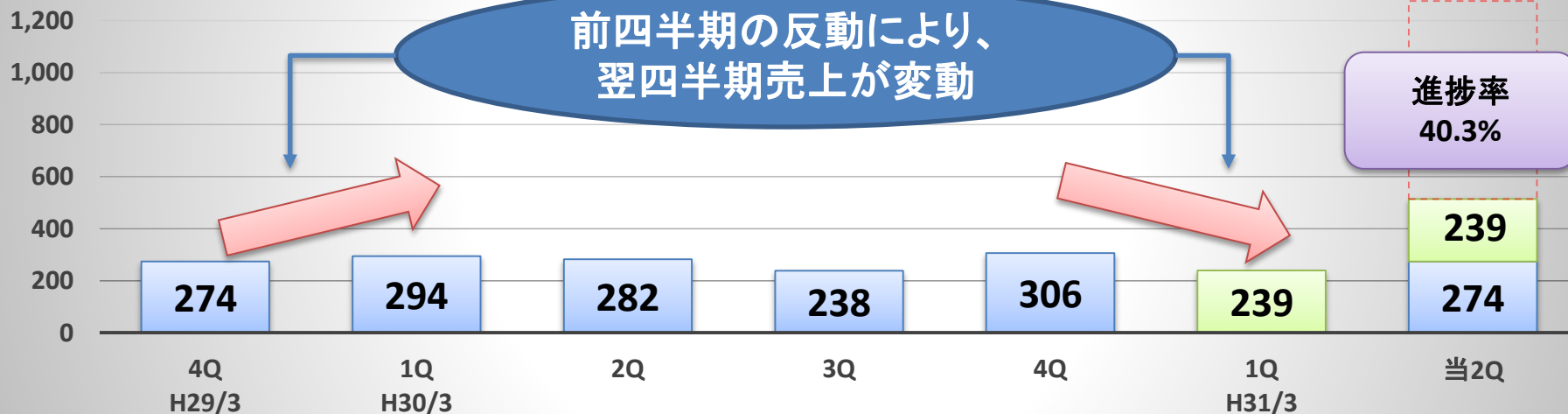
## ③ 人材紹介事業の進捗状況

---

# 人材紹介事業の進捗状況：売上高、営業利益四半期推移

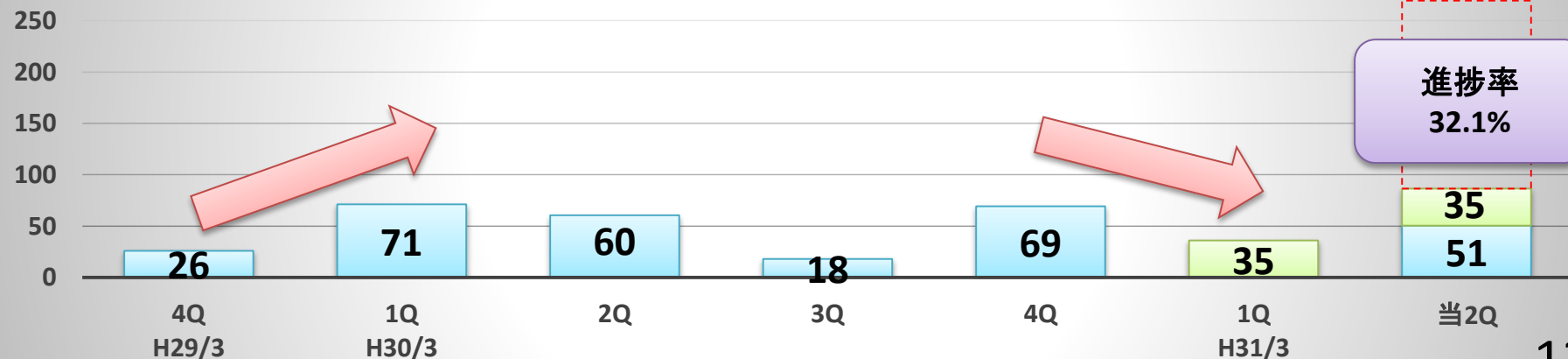
(単位：百万円)

## 売上高

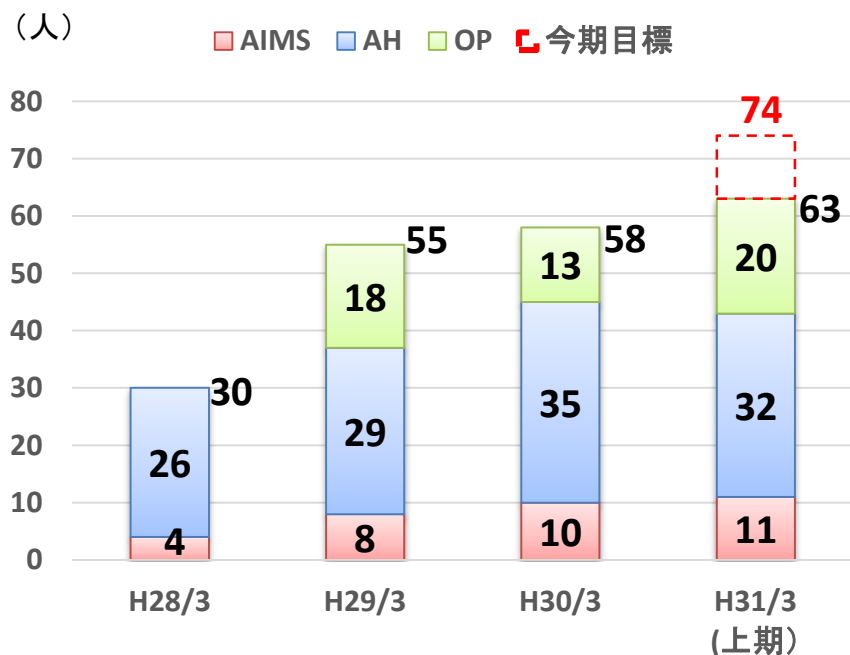


(単位：百万円)

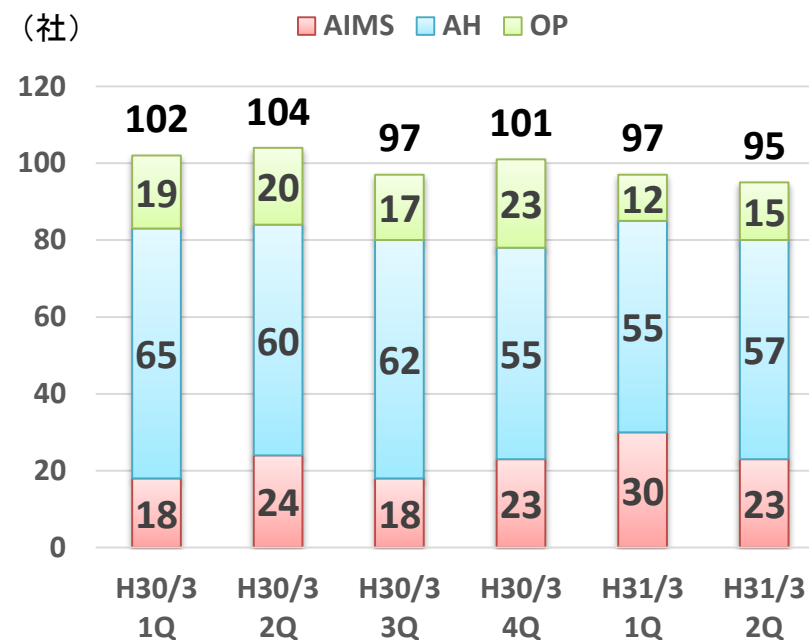
## 営業利益



## コンサルタント数の推移



## 売上計上社数の推移



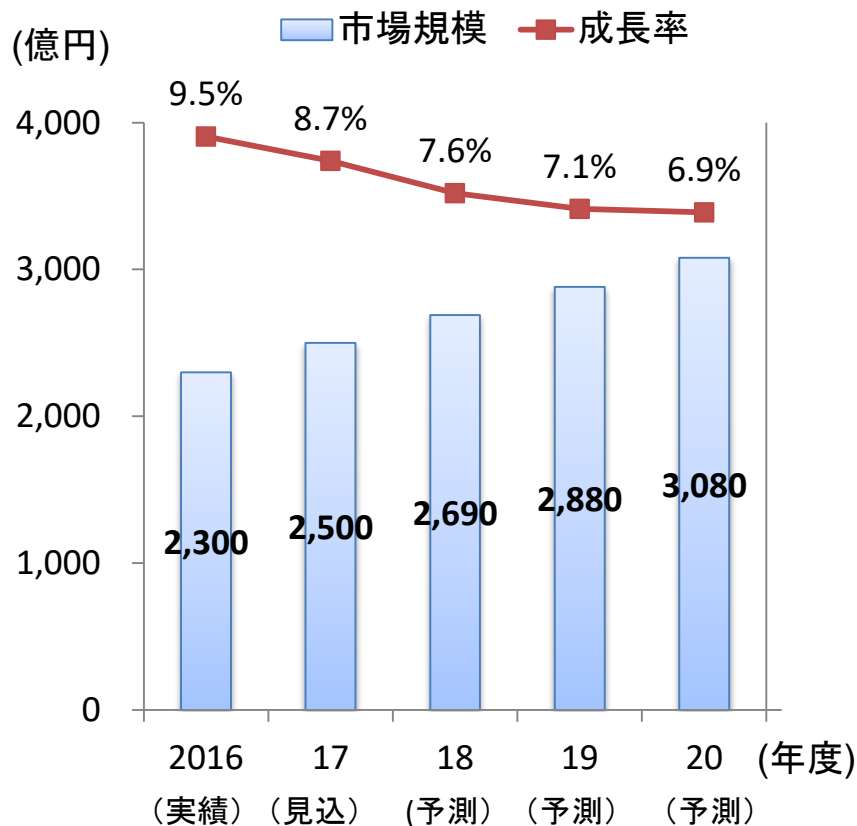
コンサルタントは上期に5名純増。10月以降は10名の入社が決定(内定含む)。当該増加コンサルの下期以降の売上増加により、予算の実現及び営業基盤の安定化を図る。

大企業を中心とした当社グループのクライアントは、過年度より引き続き堅調に推移しており、安定した営業基盤を確立

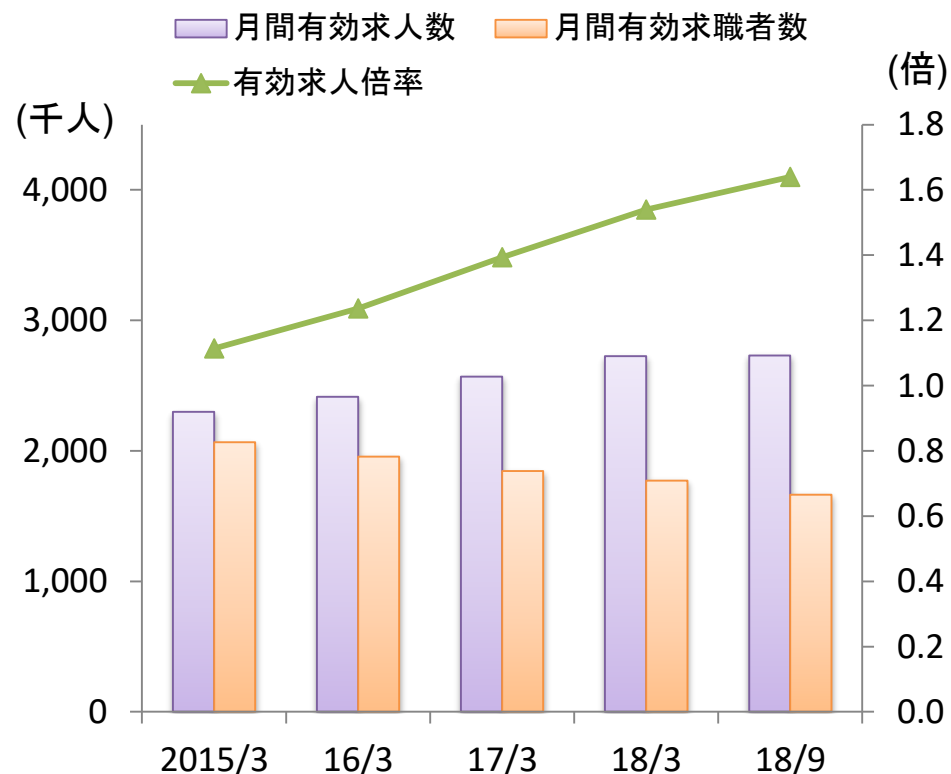
## ◆市場規模の拡大

- 平成28年度以前の2ケタ成長まではいかないものの、「人不足」による人材紹介市場の拡大は堅調に推移

「人材紹介市場規模推移」



「求人・求職及び求人倍率の推移」

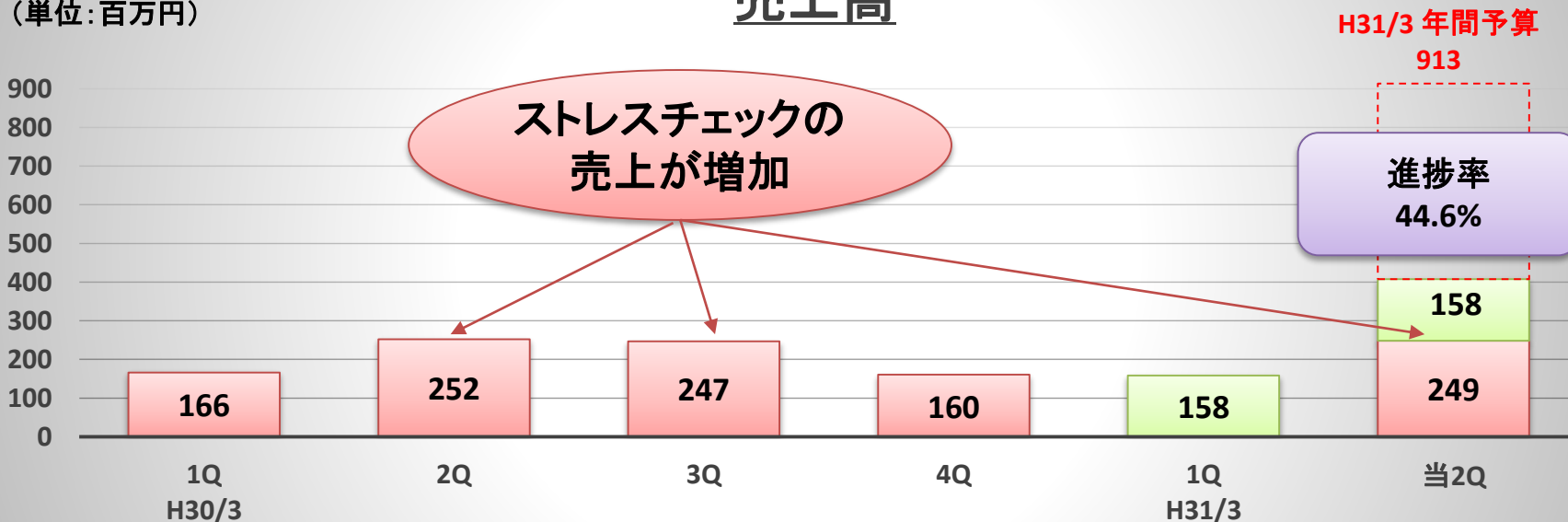


## ④ メンタルヘルスケア事業の進捗状況

# メンタルヘルスケア事業の進捗状況：売上高、営業利益四半期推移

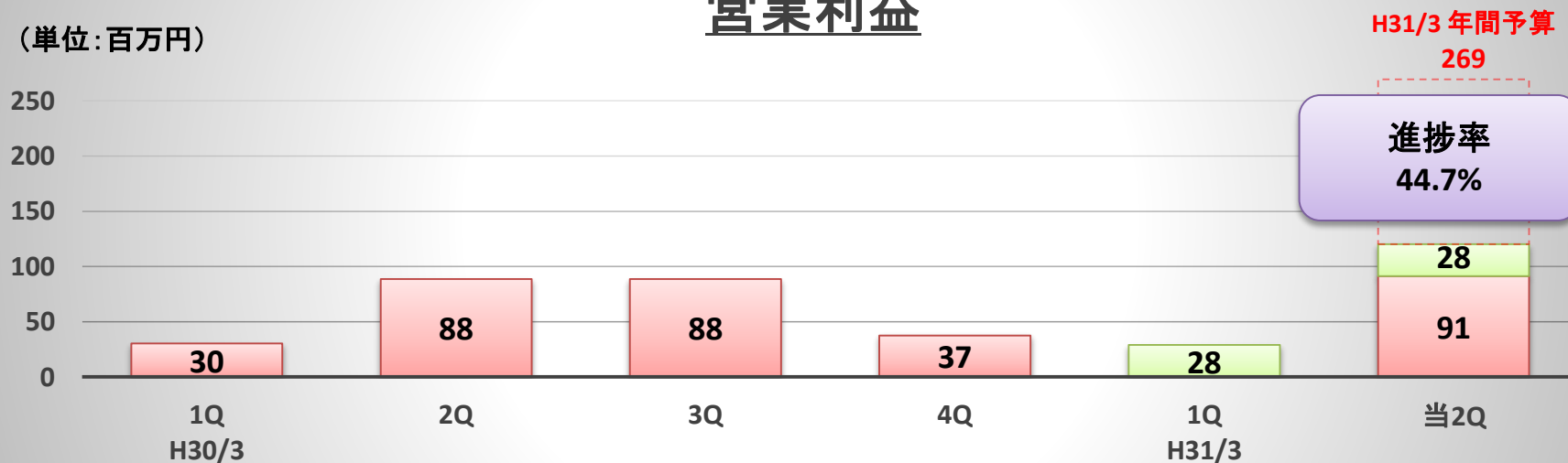
(単位：百万円)

## 売上高



(単位：百万円)

## 営業利益





## 現場型 出張カウンセリング (EAP)

- 「現場型」カウンセリングの品質維持向上により既存顧客の満足度を高める
- 新規顧客開拓に注力

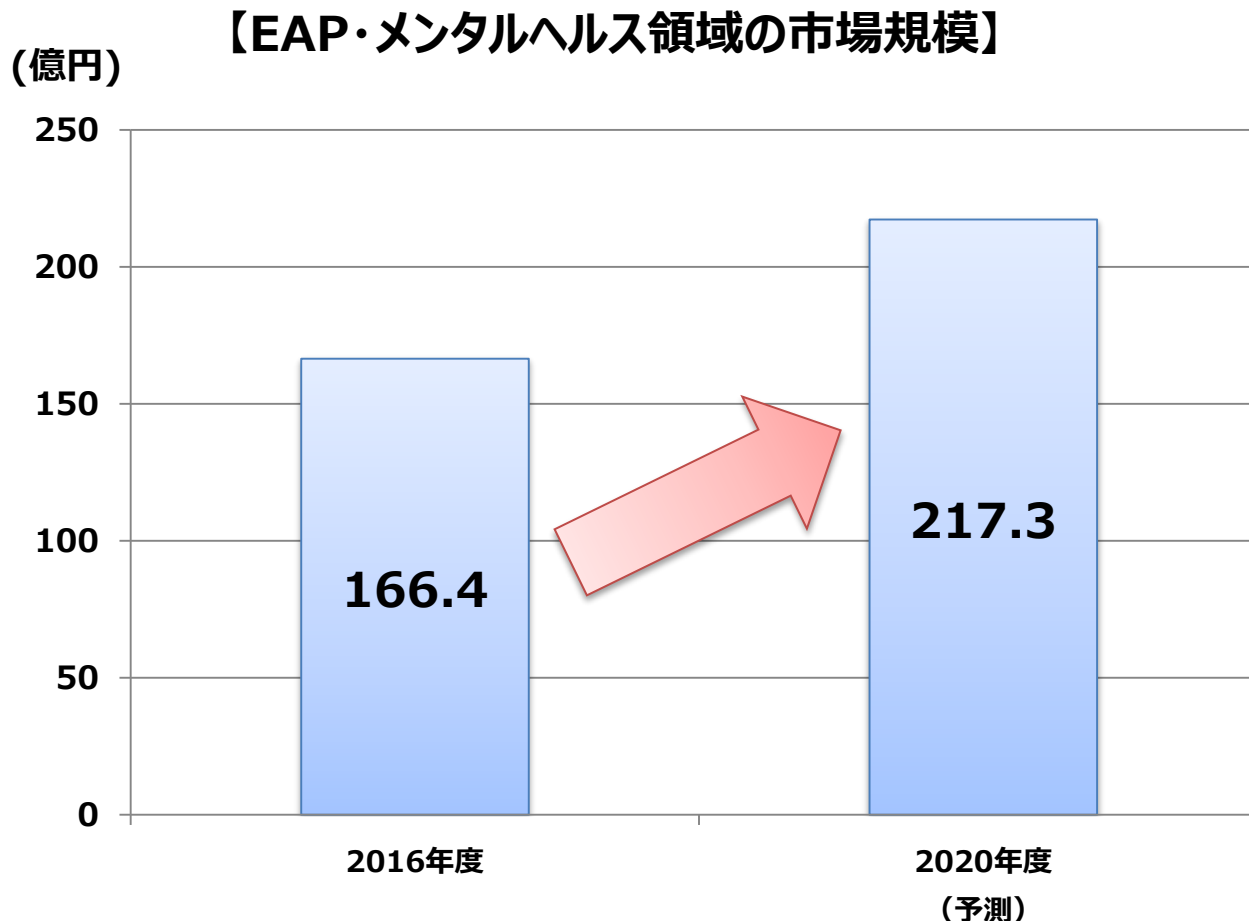
## ストレスチェック

- ストレスチェック後のフォローアップサービスの拡大継続
- ストレスチェックシステム全面改修実施中

## 研修

- ワークエンゲージメント等新分野の研修コンテンツの開発推進中
- レジリエンス研修、ワーク・エンゲージメント研修を下期リリース予定

ストレスチェック・EAPともに市場は着実に拡大。現時点（2018年度）から2年後の2020年度には2016年度の約1.3倍まで成長。



出所：シードプランニング『EAP・メンタルヘルス市場の現状と将来展望 2017』

注) 上記は、ストレスチェック制度関連市場を含むEAP・メンタルヘルス領域の市場規模

## ⑤ 今後の成長戦略

---

# 今後の成長戦略：平成31年3月期業績見通し

- 売上高は人材紹介が前年比13.7%増、メンタルヘルスケアが10.5%増  
→売上合計は同12.3%増の2,187百万円を予算として策定
- 営業利益は前年比10.0%増の281百万円を想定

項目(単位:百万円、%)		平成30年3月期	平成31年3月期 (見通し)	増減差異	増減比率
売上高	人材紹介	1,121	1,274	+153	+13.7
	メンタルヘルスケア	826	913	+86	+10.5
	<b>合計</b>	<b>1,948</b>	<b>2,187</b>	<b>+239</b>	<b>+12.3</b>
営業利益	人材紹介	218	269	+50	+23.1
	メンタルヘルスケア	245	269	+24	+9.8
	全社費用	▲208	▲257	▲49	+23.5
	<b>合計</b>	<b>255</b>	<b>281</b>	<b>+25</b>	<b>+10.0</b>
	率	13.1	12.9	▲0.3pt	
当期純利益	<b>金額</b>	<b>176</b>	<b>182</b>	<b>+6</b>	<b>+3.8</b>
	率	9.0	8.4	▲0.7pt	

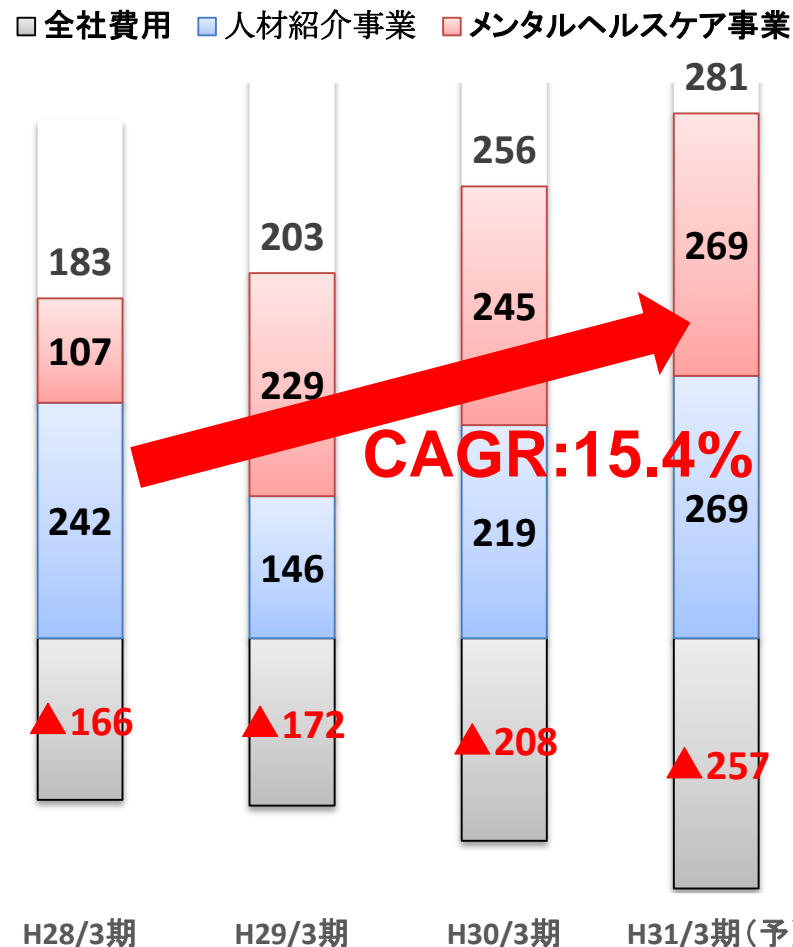
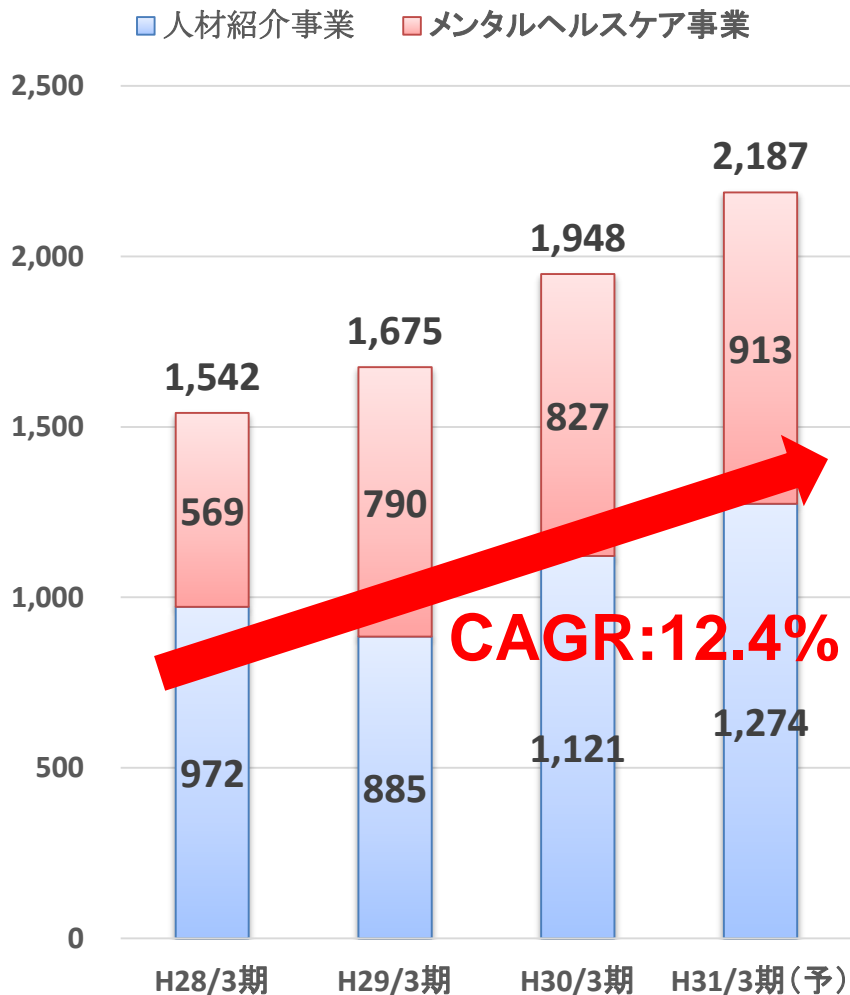
# 今後の成長戦略：平成31年3月期業績見通し(年次推移)

## 売上高の推移

## 営業利益の推移

(単位:百万円)

(単位:百万円)



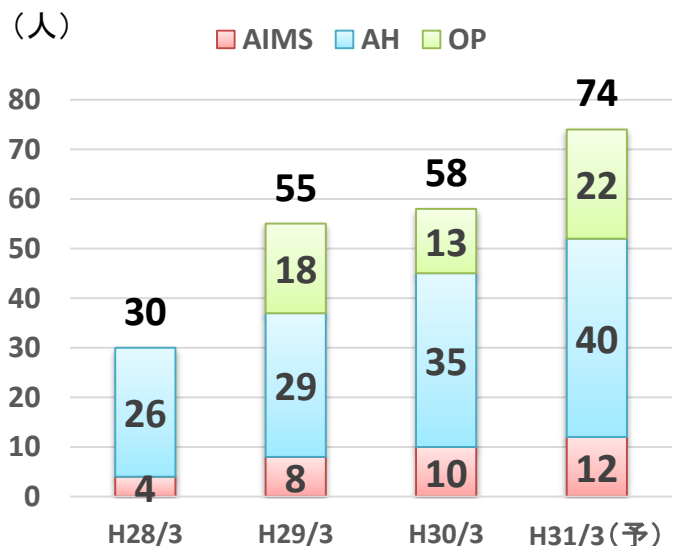
# 今後の成長戦略: 人材紹介事業

コンサルタントの積極的採用・人材育成

地域拡大

求職者の一層の獲得のためのHP等自社チャネルのシステム改善

## コンサルタント数の推移



## 地域拡大

【現在】  
東京(田町・赤坂)

## 自社チャネルのシステム改善

有効求人倍率の高さに比した求職者不足への対応  
→求職者の利便性向上のため、HP等自社チャネルにおける情報の質の向上と量の拡大に努める

大阪支店  
新設

システム投資

# 今後の成長戦略：メンタルヘルスケア事業

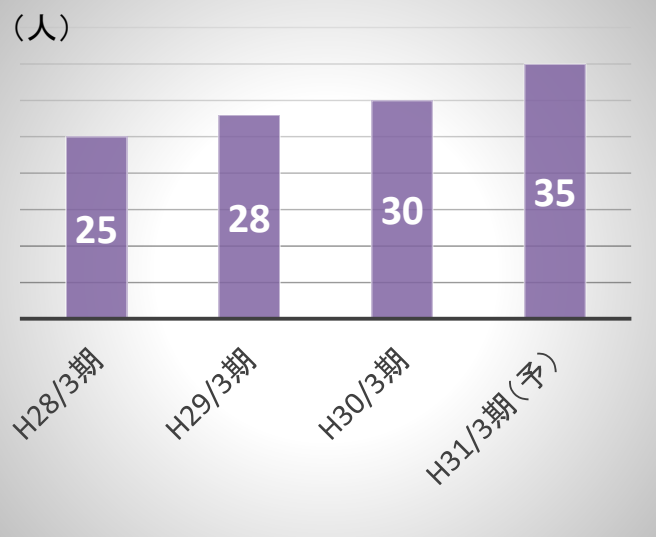
全国を一律及び均質にカバーするカウンセリング体制の維持構築及び更なる充実

ストレスチェック後のフォローアップサービスの強化

グループ内案件紹介の強化

M&Aも視野

## 従業員数の推移



【現在】  
東京・大阪の2拠点

営業面では関東圏に集中  
→エリア拡大の余地あり

大阪支店の増設及び次年度以降の名古屋支店の新設

【現在】  
法制化以前にSC自社システムを開発

法制化後3年目に入り、顧客のニーズも多様化

SCシステム全面改修により多様化する顧客ニーズに応えることで、サービスの付加価値を向上

# 今後の成長戦略:グループ全体

企業における人材価値向上の実現のため、  
高付加価値な人事機能サービスを一括して提供する。  
→ソリューション提供型人材サービスの“ワンストップショッピング”

## 企業組織

経営層  
シニアマネジメント層  
上級専門職層

ミドルマネジメント層

担当職  
第二新卒  
新卒

適材経営層の紹介

・組織分析  
・組織全体のモチベーション向上

### 【人材紹介事業】

- ・企業の経営層等とのリレーションシップ
- ・経営上の問題点の発見
- ・経営組織レベルの人事サービスノウハウの蓄積

### 【メンタルヘルスケア事業】

- ・組織分析による組織全体の問題点の発見

蓄積したノウハウの活用を目指す

### 【アセスメント事業】

経営層等を中心とした人材の能力・適性の評価による人材ROIの向上

### 【コーチング事業】

経営層等の能力向上のための教育  
経営層等の経営意識の改革

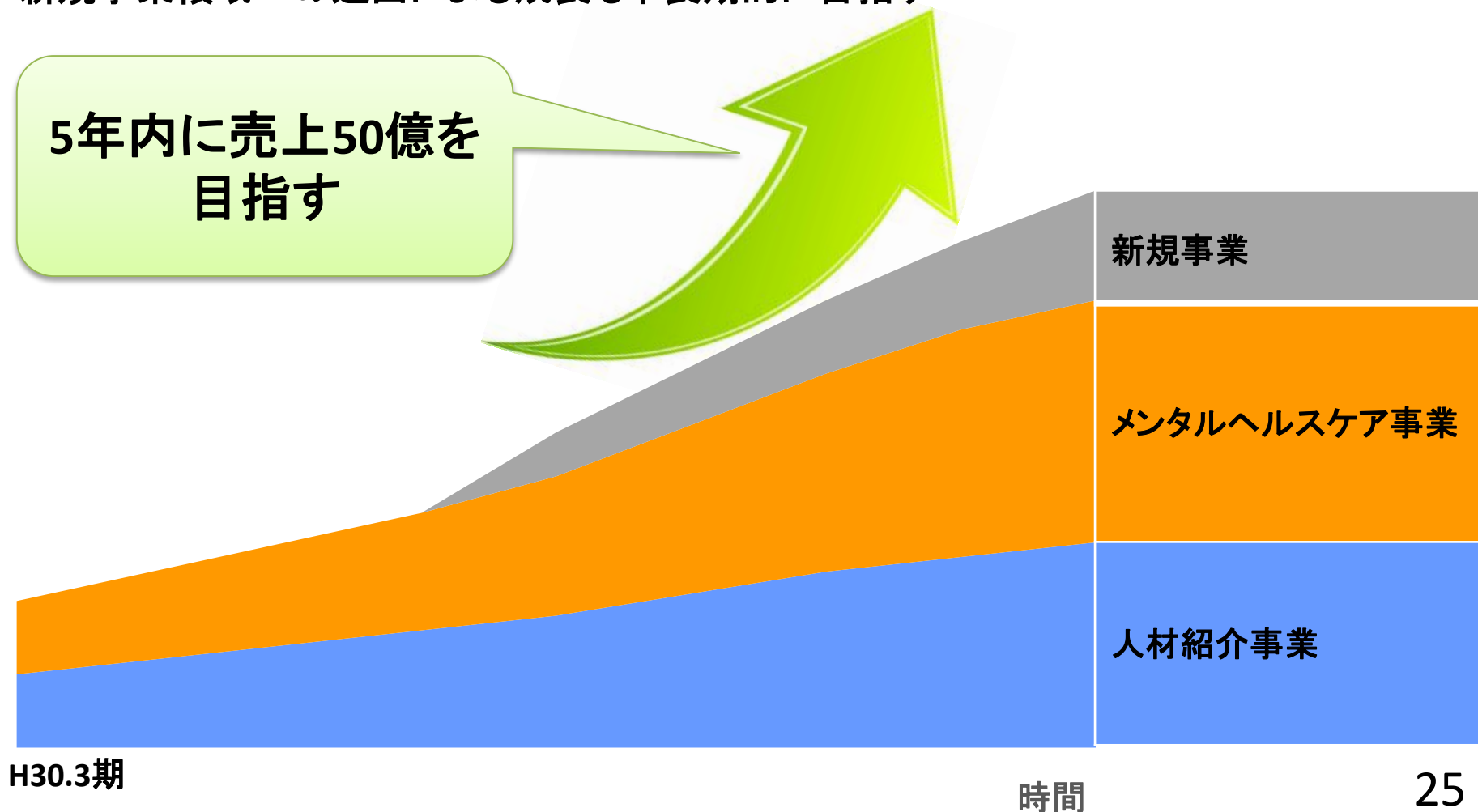
- ✓ 今後、既存事業である人材紹介事業及びメンタルヘルスケア事業のノウハウの活用が期待できるアセスメント事業やコーチング事業等の新規事業を実現し、新たな価値を生むための取り組みを積極的に展開(2018.11.14 ビジネスコーチ株式会社と業務提携契約締結)
- ✓ 自社での対応だけに捉われず、戦略的M&Aなど柔軟かつスピーディに対応することも検討



# 今後の成長戦略：中長期成長戦略

- ・人材紹介事業は堅実な成長を目指す
- ・メンタルヘルスケア事業はM&Aも視野に入れ、より一層の拡大・成長を目指す
- ・新規事業領域への進出による成長も中長期的に目指す

5年以内に売上50億を  
目指す



## ⑥ 参考資料

---

# 参考資料①: 会社及び事業概要

## 会社概要

会社名	ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス(株)
設立	平成2年3月 人材紹介事業は平成8年9月、 メンタルヘルスケア事業は平成12年2月開始
資本金	165,551千円(平成30年9月末現在)
代表者	代表取締役社長: 渡部昭彦
拠点	本社: 東京都港区 支店: 大阪(メンタルヘルスケア)
従業員数	114名(平成30年9月末現在) その他カウンセラー 78名(平成30年9月末現在)

## 事業概要

### □ 人材紹介事業

3つの事業会社を有し、それぞれ上位職階、グローバル人材等に注力し、求人企業に対して候補者(求職者)を紹介するサービス

### □ メンタルヘルスケア事業

カウンセリング、ストレスチェック及びその後のフォローアップサービス、その他企業向け各種研修等のメンタルヘルスケアのサービスをワンストップで提供するサービス

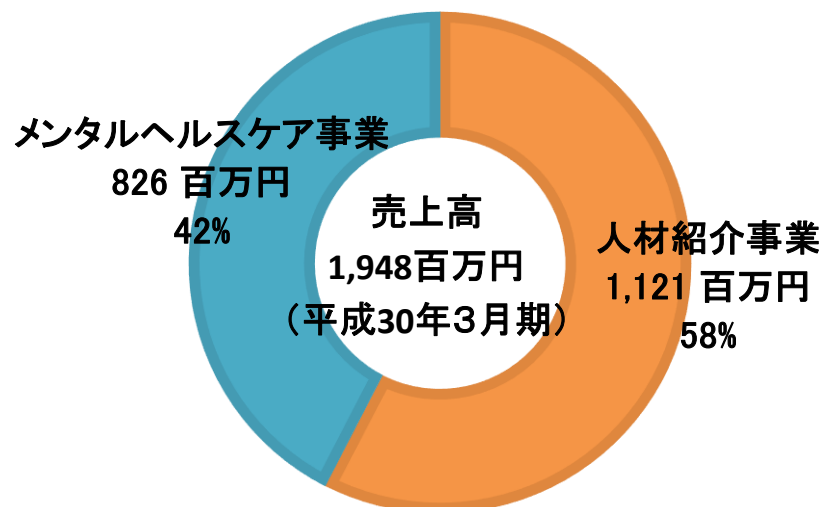
## 経営理念

### □ 経営理念

「企業組織における最も重要な経営資源である人材の価値を高め、企業がより高度な活動を継続していくお手伝いをする事」

- 様々な人事機能に関するサービスを当社グループで一括して提供することで、企業を取り巻く様々なリスクや課題を解消するための解決策を総合的に提供し、また、当社グループの特色を活かした事業展開による高付加価値ソリューションの提供を行っております。

## 収益形態



# 参考資料②: グループ概要図

ヒューマン・アソシエイツグループ  
114名

(平成30年9月末現在)

ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス(株) 17名

人材紹介事業

100%

100%

100%

AIMS  
インターナショナル  
ジャパン(株)

15名

(株)A・ヒューマン

35名

Optia Partners  
(株)

17名

メンタルヘルスケア  
事業

100%

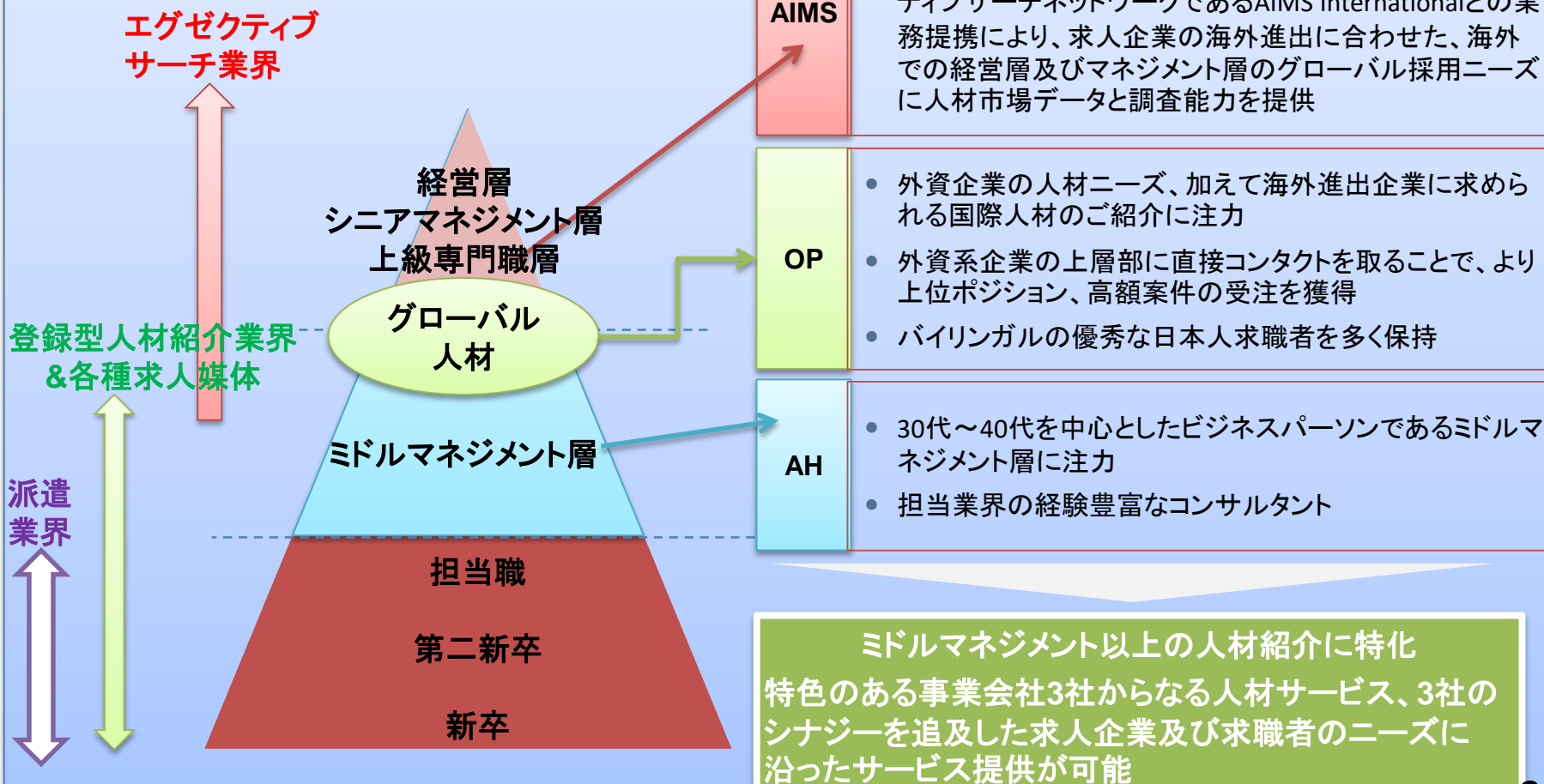
ヒューマン・  
フロンティア(株)

30名

# 参考資料③: 人材紹介事業概要

## 人材ビジネス企業の区分

## 当社グループにおける各人材紹介会社の概要



(注) AIMS・・・AIMSインターナショナルジャパン(株)、OP・・・Optia Partners(株)、AH・・・(株)A・ヒューマン

# 参考資料④:メンタルヘルスケア事業概要

## メンタルヘルスケア事業の概要及び当社グループの特徴

メンタルヘルスケアのフロー

ワンストップサービス(EAP)

ステップ	一次予防	二次予防	三次予防
目的	不調者発生予防	早期発見・早期対応	再発防止
対策	現場型出張カウンセリング		
	ストレスチェック・組織分析		休業者・復職者支援プログラム
	研修		CISM (特別サポート)
	組織コンサルテーション		

1

メンタルヘルスケアのサービスをワンストップで提供

- メンタルヘルス対策の一次予防(不調者発生予防)、二次予防(早期発見・早期対応)、三次予防(復職後の再発防止)までを幅広くカバーするワンストップサービスと、出張カウンセリングに象徴される独自の「現場型」カウンセリングを提供

2

自社開発のストレスチェックシステム

- 顧客ニーズに則した自社システムを活用

3

ストック型ビジネスによる安定した収益

- EAP契約は、年間契約かつ自動延長条項付の契約が大半を占めており、契約企業がEAP契約の有用性を評価する限りは契約の継続が期待
- EAPとSCのシナジー(SC実施企業の多くがEAP事業も契約) →双方の組織分析結果に基づくサービス提供

4

SC法制化及び働き方改革等の需要取り込みを目指す

- 平成27年12月、労働安全衛生法の改正により、50名以上の事業所について、SCが義務化
- SCの実施に留まらず、その後の組織分析・職場環境改善活動等のフォローアップサービスを提案
- 働き方改革及び健康経営等により需要が拡大傾向にある中、EAP関連サービス全般を提供し、より一層の事業展開を図る

(注)EAP(Employee Assistance Program(従業員支援プログラム)):企業の社員・家族が抱える様々な悩みをカウンセリングを通じて支援するプログラム  
 SC(Stress Check):ストレスチェック  
 CISM(Critical Incident Stress Management):天災、自殺等による惨事ストレスのケア

## 配当政策について

- 当社は、株主の皆様と長期的な信頼関係を構築するため、利益還元を重要な経営課題に位置付けております。
- 配当方針につきましては、将来の事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、**連結配当性向30%程度**を目安として安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

	H29.3	H30.3
1株当たり配当金	24.30円 (12.15円)	19.29円
配当金総額	33,266千円	52,816千円
連結配当性向	29.4%	30.0%

(注) 平成30年1月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。上記では平成29年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出した場合の数値を参考までに()内に記載しております。

- 本資料は、ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス株式会社（以下、当社）の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。  
既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、平成30年11月28日現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。