

2019年3月期決算説明資料
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)

2019年5月27日

2019年3月期 決算説明

1. ヒューマン・アソシエイツ・グループの事業ポートフォリオ

2. 2019年3月期決算実績

3. セグメント別決算報告

(1) 人材紹介事業

(2) メンタルヘルスケア事業

4. 今後の成長戦略

5. 株主還元

1. ヒューマン・アソシエイツ・グループの事業ポートフォリオ

(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	1990年3月 人材紹介事業は1996年9月、 メンタルヘルスケア事業は2000年2月開始
資本金	168,528千円(2019年3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
従業員数	135名(2019年3月末現在) その他カウンセラー 78名(2019年3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

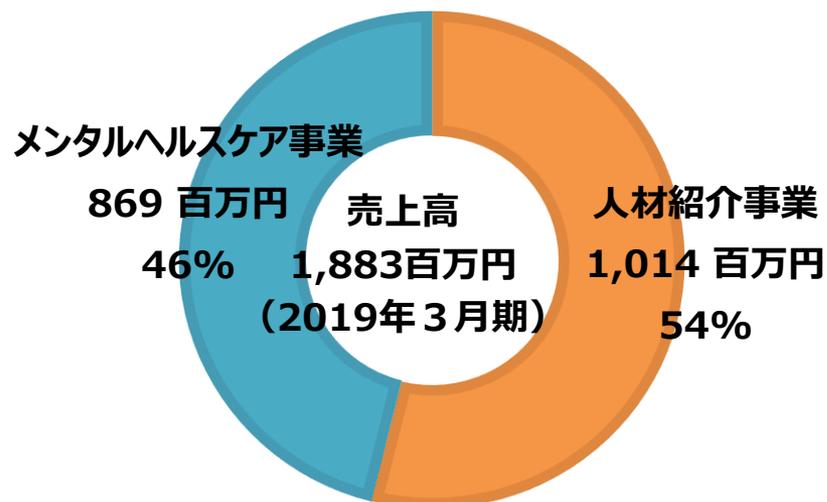
経営理念

□ 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



(2) グループ概要図

ヒューマン・アソシエイツグループ
135名

(2019年3月末現在)

ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス(株)

21名

人材紹介事業

100%

AIMS
インターナショナル
ジャパン(株)

15名

100%

(株)A・ヒューマン

44名

100%

Optia
Partners(株)

22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)

33名

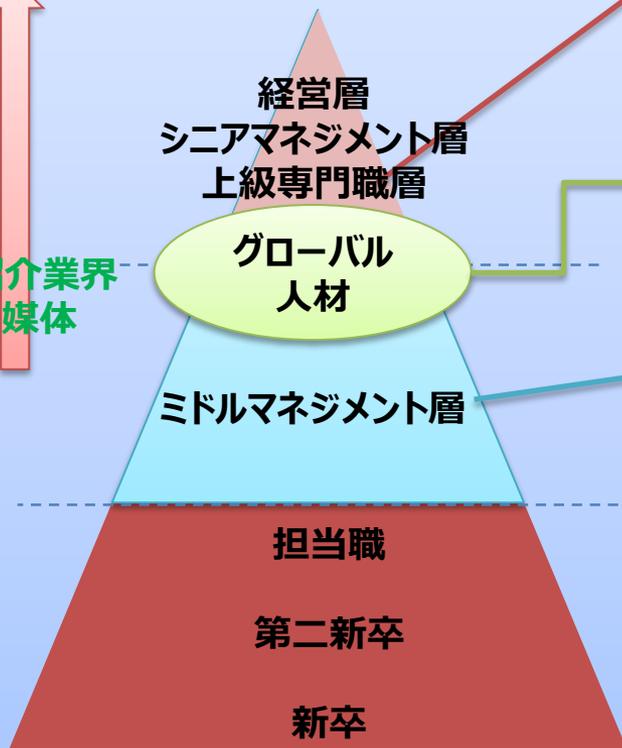
(3) 人材紹介事業概要

人材ビジネス企業の区分

エグゼクティブ
サーチ業界

登録型人材紹介業界
&各種求人媒体

派遣
業界



当社グループにおける各人材紹介会社の概要

AIMS

- 経営層、シニアマネジメント層、上級専門職に特化
- 世界50ヶ国以上に90ヶ所以上の拠点を構えるエグゼクティブサーチネットワークであるAIMS Internationalとの業務提携により、求人企業の海外進出に合わせた、海外での経営層及びマネジメント層のグローバル採用ニーズに人材市場データと調査能力を提供

OP

- 外資系企業の人材ニーズ、加えて海外進出企業に求められる国際人材のご紹介に注力
- 外資系企業の上層部に直接コンタクトを取ることで、より上位ポジション、高額案件の受注を獲得
- バイリンガルの優秀な日本人求職者を多く保持

AH

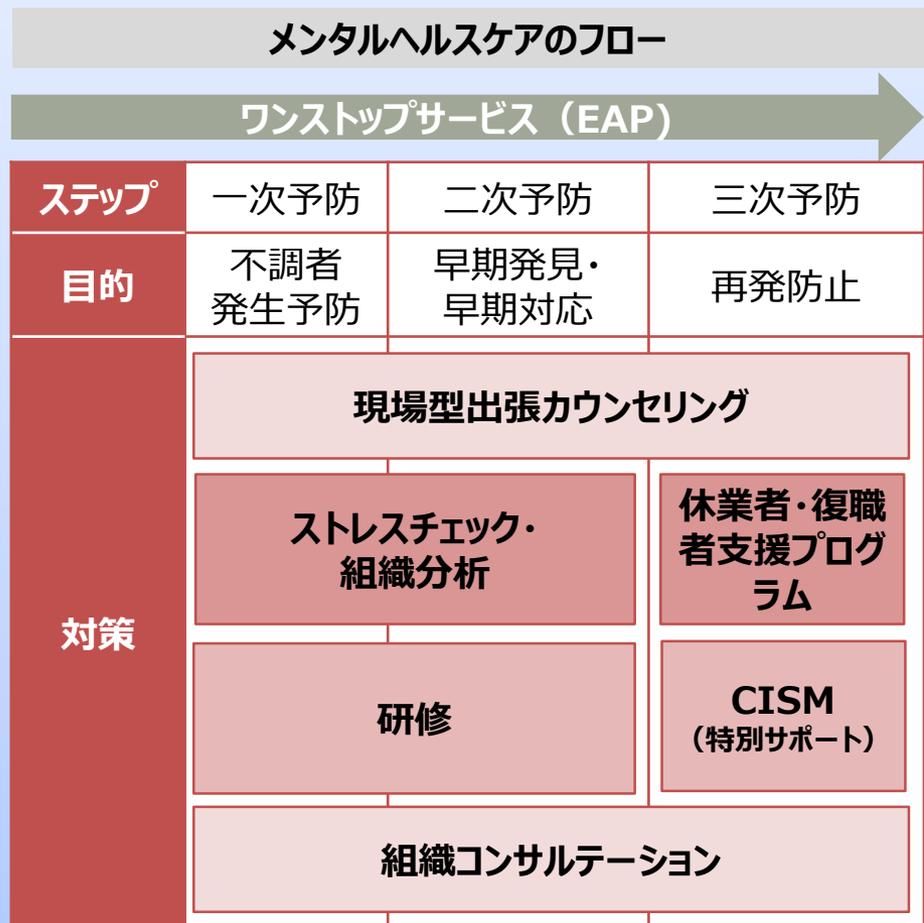
- 30代～40代を中心としたビジネスパーソンであるミドルマネジメント層に注力
- 担当業界別の経験豊富なコンサルタント

ミドルマネジメント以上の人材紹介に特化
特色のある事業会社3社からなる人材サービス、3社のシナジーを追及した求人企業及び求職者のニーズに沿ったサービス提供が可能

(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

(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



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）
→双方の組織に係る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

- 2015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

2. 2019年3月期決算実績

(1) 連結業績ハイライト

(単位：百万円、%)

連結	2018年3月期	2019年3月期	増減差異	増減比率
売上高	1,948	1,883	▲64	▲3.3
営業利益	255	147	▲108	▲42.3
営業利益率	13.1	7.8	▲5.3pt	
経常利益	257	148	▲109	▲42.5
特別利益	-	302	+302	
特別損失	-	80	+80	
税前利益	257	370	+112	+43.6
当期純利益	176	182	+6	+3.7

□ 売上高（前年比3.3%減）

→人材紹介事業の大幅な減収（▲107百万円、▲10%）により全体としても▲3.3%減収。

□ 営業利益（前年比42.3%減）

→人材紹介の売上低迷及び上場に伴うガバナンス強化によるコスト増により減益。

□ 当期純利益（3.7%増）

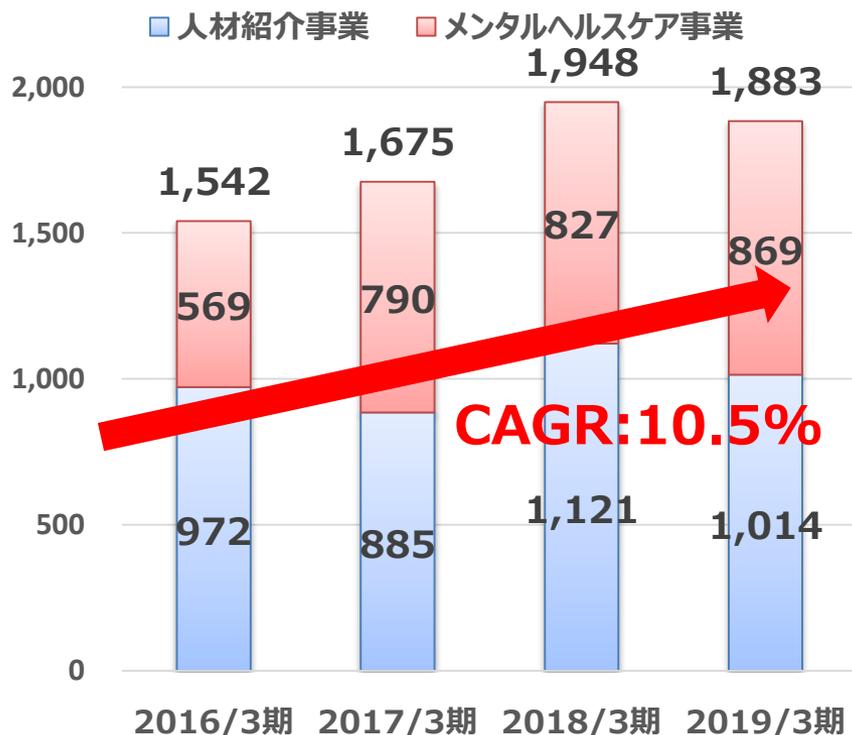
→上記要因に加え、のれんの減損損失▲66百万円、本社移転費用▲13百万円があったものの、本社移転に伴う移転補償金+302百万円により増益。

(2) セグメント別売上高

□ 過去最高の前年度より▲64百万円減少したものの、年間平均10.5%で成長。

売上高の推移

(単位：百万円)



□ 人材紹介事業

- ・ 対前年▲9.6%下落
- ・ コンサルタントの採用遅延等の影響により前年比マイナス。

□ メンタルヘルスケア事業

- ・ 対前年5.1%上昇
- ・ 既存顧客の維持及び新規取引先の獲得、さらにはフォローアップサービスの強化により堅調に推移。

(注) 1. Optia Partners(株)は2016年11月10日に100%株式取得により子会社となったため、2017年3月期におけるOptia Partners(株)の売上及び営業利益は2016年11月11日から2017年3月31日までとなります。

(注) 2. 2017年3月期、人材紹介事業はグループ会社間の吸収合併による組織再編、上記Optia Partners(株)の完全子会社化等の事業変革を実施したものの、当該変革に見合ったコンサルタントの獲得が計画未達であったこと等により、減収となっております。

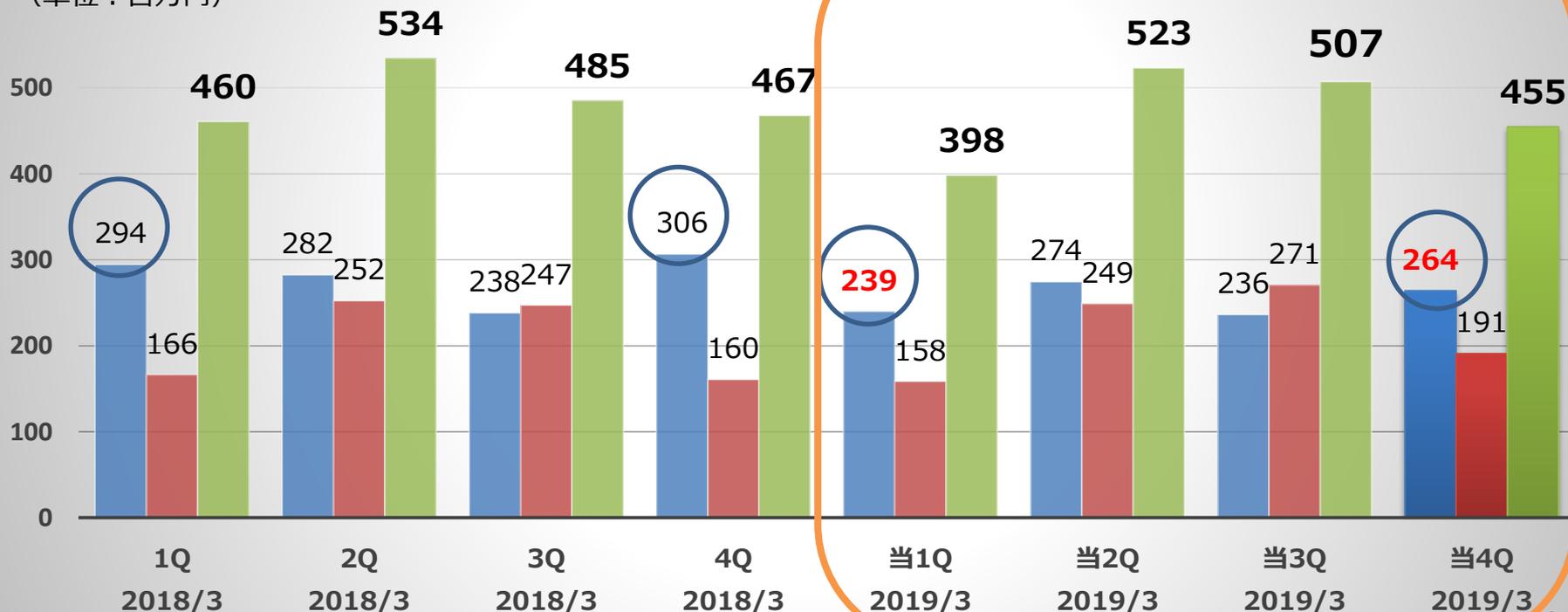
(3) 売上高推移

- ・人材紹介事業：1Qの落ち込み及び4Qの落ち込みが主要因。
いずれも期ズレが逆に作用し、2018年3月は売上前倒し（2019年4月売上減）、2019年3月は売上が後ろ倒しにより減収。→コンサルタントの増加により安定した収益構造の実現が課題。
- ・メンタルヘルスケア事業：ストレスチェックの売上により2Q3Qに季節変動あり。
研修及びストレスチェック後のフォローアップサービスも増加傾向。

売上高

■ 人材紹介 ■ メンタルヘルスケア ■ 連結

(単位：百万円)

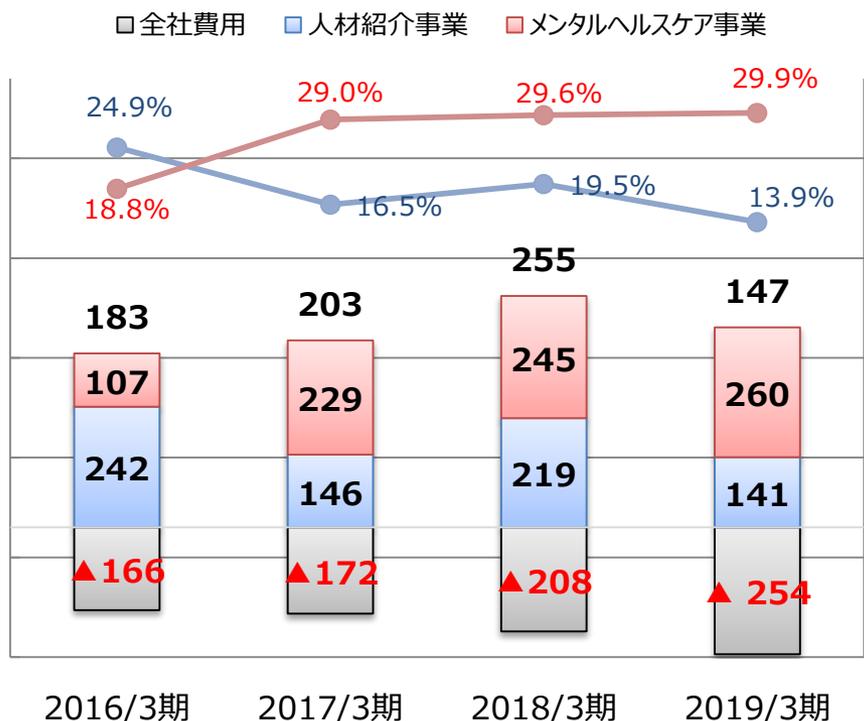


(4) セグメント別営業利益

□ 人材紹介事業の売上低迷及び上場に伴うガバナンス強化によるコスト増により減益。

営業利益の推移

(単位：百万円)



□ 人材紹介事業

- ・ 対前年▲35.2%下落
- ・ 売上減少に起因。特にOptia Partners(株)の営業赤字による大幅な減少。

□ メンタルヘルスケア事業

- ・ 対前年+6.0%上昇
- ・ 既存顧客の維持及び新規取引先の獲得、さらにはフォローアップサービスの強化により堅調に推移

(注) 1. Optia Partners(株) は2016年11月10日に100%株式取得により子会社となったため、2017年3月期におけるOptia Partners(株)の売上及び営業利益は2016年11月11日から2017年3月31日までとなります。

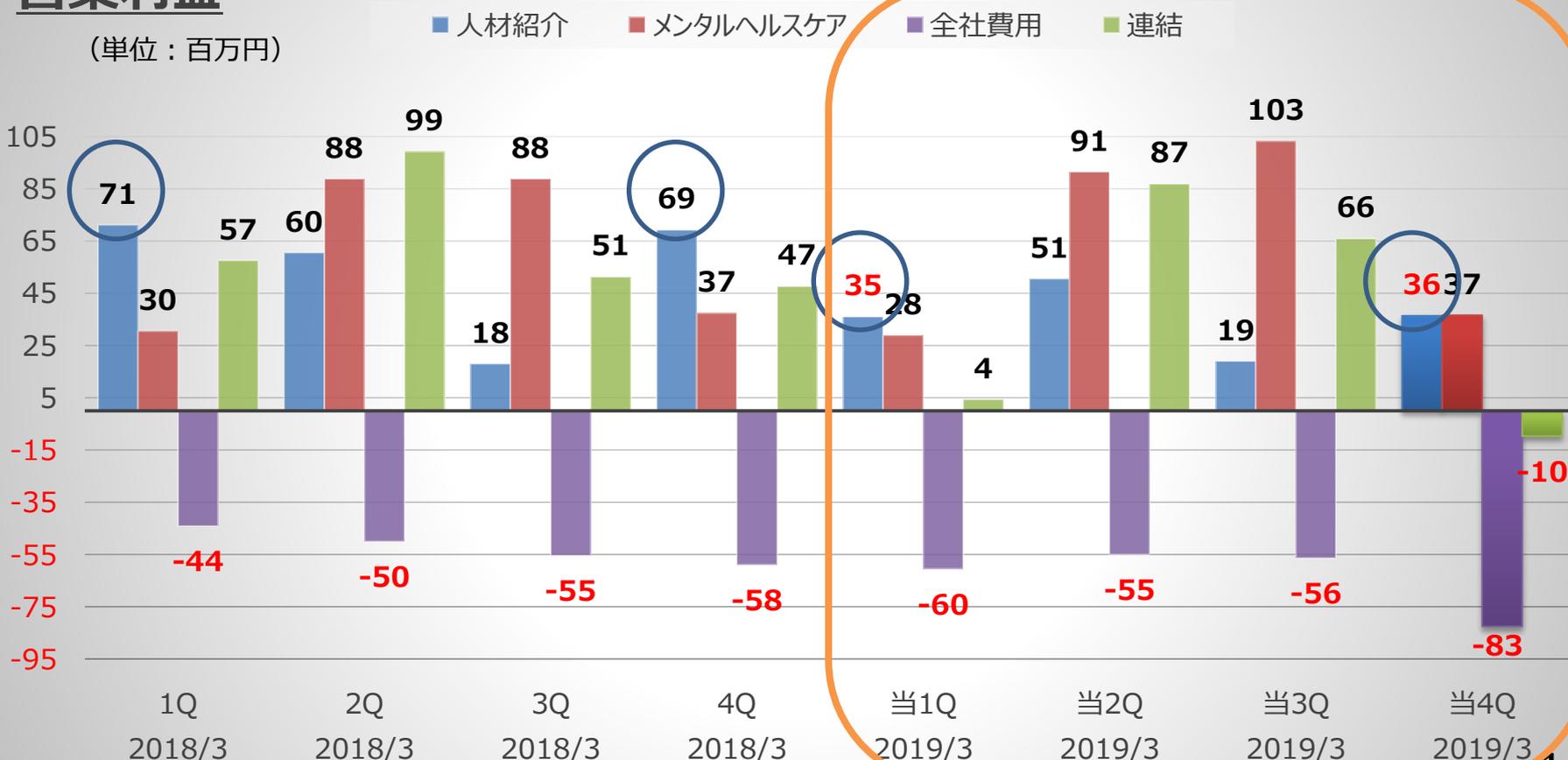
(注) 2. 2017年3月期、人材紹介事業はグループ会社間の吸収合併による組織再編、上記Optia Partners(株)の完全子会社化等の事業変革を実施したものの、当該変革に見合ったコンサルタントの獲得が計画未達であったこと等により、減益となっております。

(5) 営業利益推移

- ・人材紹介事業は、1Qの落ち込み及び4Qの落ち込みが主要因。
- ・メンタルヘルスケア事業は、ストレスチェックがピークを迎える2Q,3Qにおいて前年同期を超過。
- ・上場に伴うガバナンス強化に伴い全社費用は上昇傾向（当4QはM&Aに伴うDD費用含む）。

営業利益

(単位：百万円)



(6) 貸借対照表

- 総資産 前期末比646百万円増加（移転補償金に係る未収入金+302百万円）。
- 負債合計 前期末比272百万円増加（未払金の増加は本社移転費用によるもの）。
- 純資産 前期末比374百万円増加（増資+242百万円、当期純利益+182百万円、配当▲52百万円）

(単位：百万円)	2018年 3月期末	2019年3月期末			2018年 3月期末	2019年3月期末	
			増減				増減
現金預金	576	808	+231	未払金	153	325	+171
売掛金	134	105	▲29	前受金	110	117	+7
未収入金	2	363	+360	その他	86	150	+63
その他	38	33	▲4	流動負債合計	351	593	+242
流動資産合計	752	1,310	+557	固定負債合計	35	65	+30
有形固定資産	87	213	+125	負債合計	386	659	+272
無形固定資産	111	38	▲72	資本金	70	168	+98
				資本剰余金	11	155	+143
投資その他資産	112	147	+35	利益剰余金	597	727	+129
				自己株式	▲2	▲0	+2
固定資産合計	311	400	+88	株主資本合計	676	1,051	+374
				評価・換算差額等	0	0	+0
資産合計	1,063	1,710	+646	純資産合計	676	1,051	+374
				負債純資産合計	1,063	1,710	+646

3. セグメント別決算報告

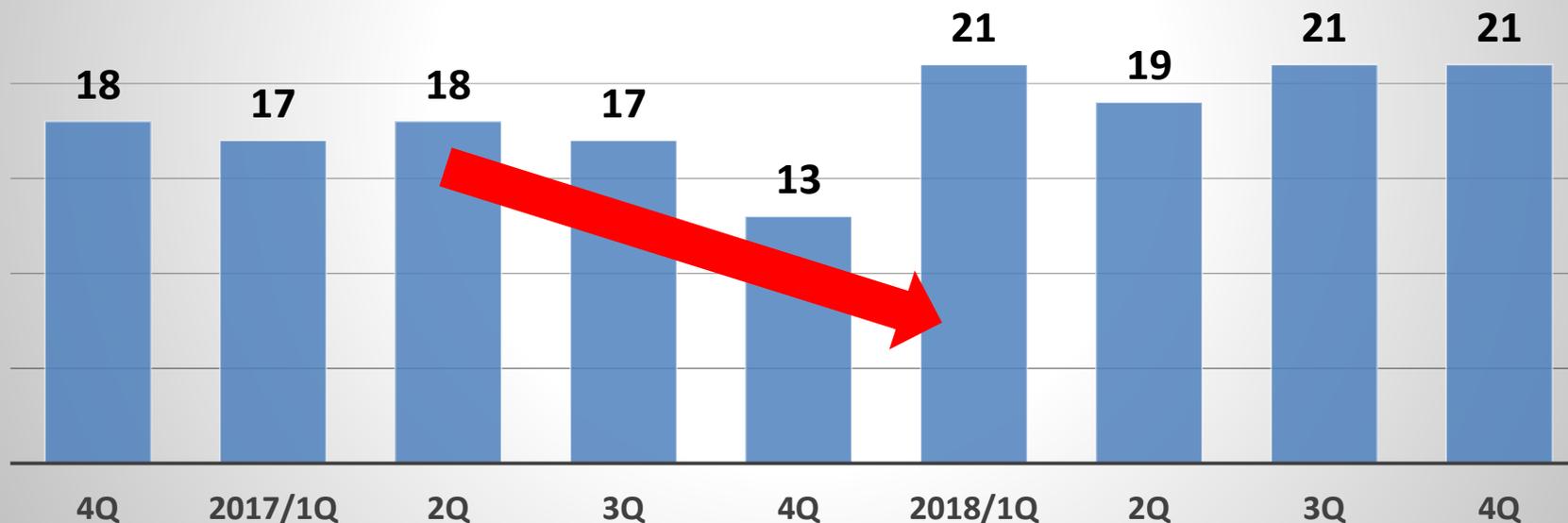
3 (1) 人材紹介事業

① のれんの減損損失計上について

- ▶ 2016年11月、Optia Partners(株)の全株式を取得し連結子会社化。
- ▶ 当期業績が低迷し、投資時点に想定していた計画を修正せざるを得ない状況
- ▶ 当3Qにおいて、のれん残高全額（66百万円）の減損損失を計上

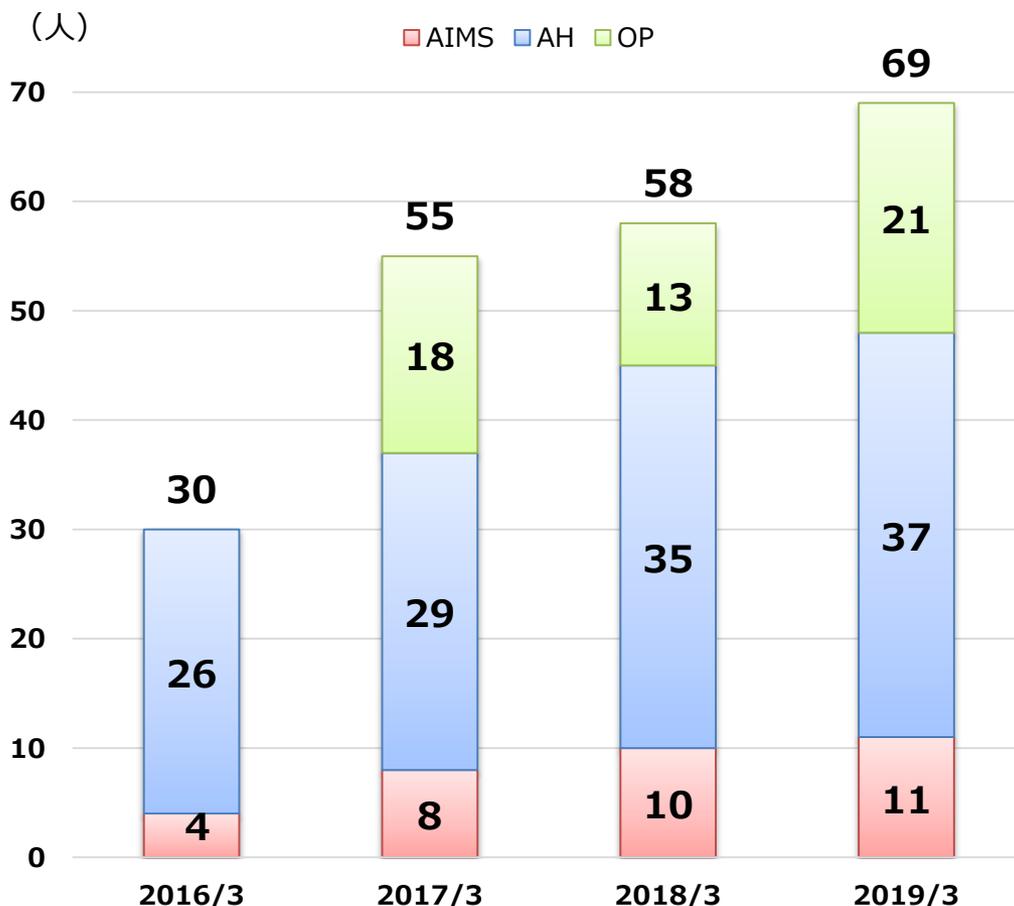
(Optia社 コンサルタント数)

前期退職による減少部分を前期中に採用で補えず、当期初に積極的に採用を行ったものの当期中の本格稼働には至らず、当期売上が減少。



② コンサルタントの採用状況

コンサルタント数の推移



コンサルタントは期末までに11名純増したが、上期の純増は5名に留まり当期中の本格稼働には至らず。

当期純増11名の来期売上貢献により、売上増加及び営業基盤の安定化を図る。

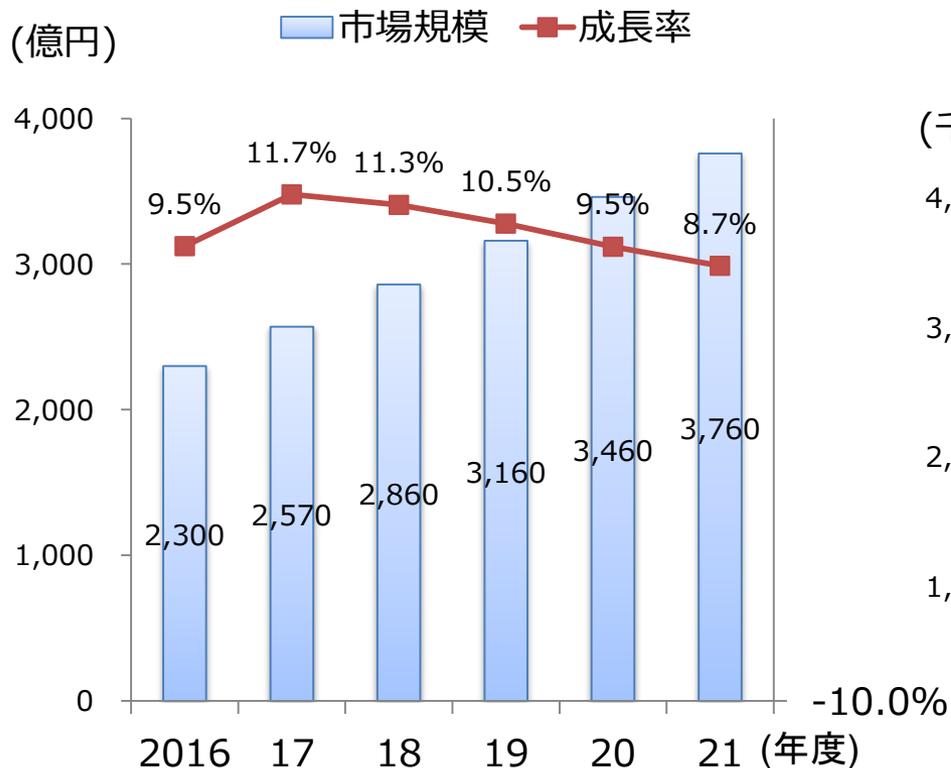
(注) AIMS・・・AIMSインターナショナルジャパン(株)、OP・・・Optia Partners(株)、AH・・・(株)A・ヒューマン

③ 人材紹介市場動向

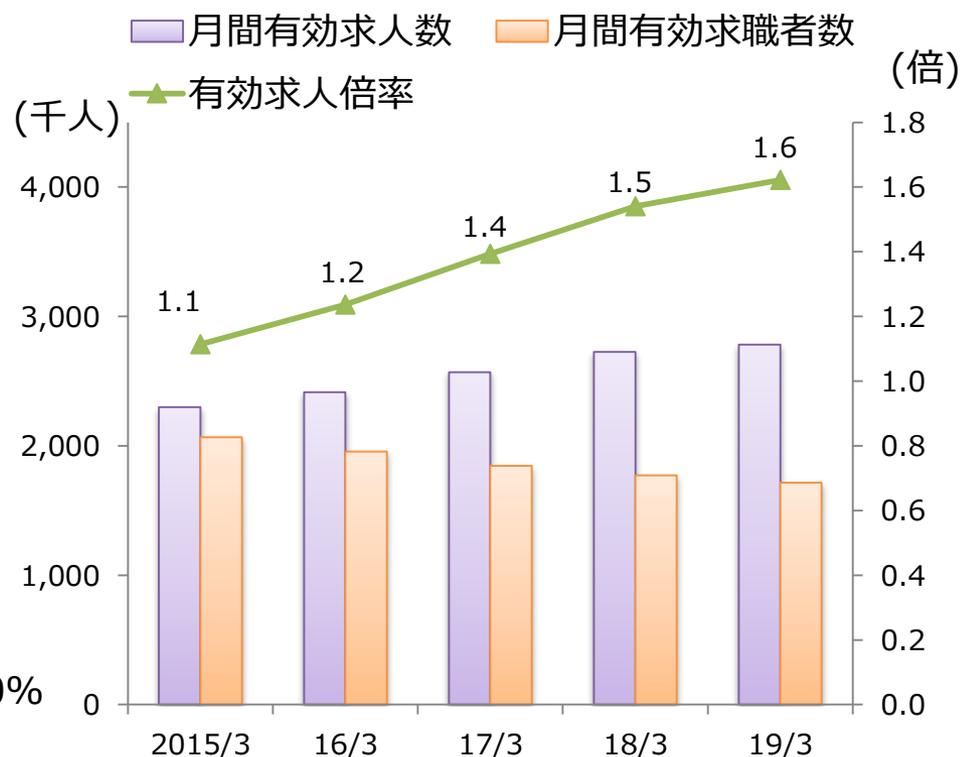
◆市場規模の拡大

- ・ 2016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」



3 (2) メンタルヘルスケア事業

① 商品別進捗状況

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

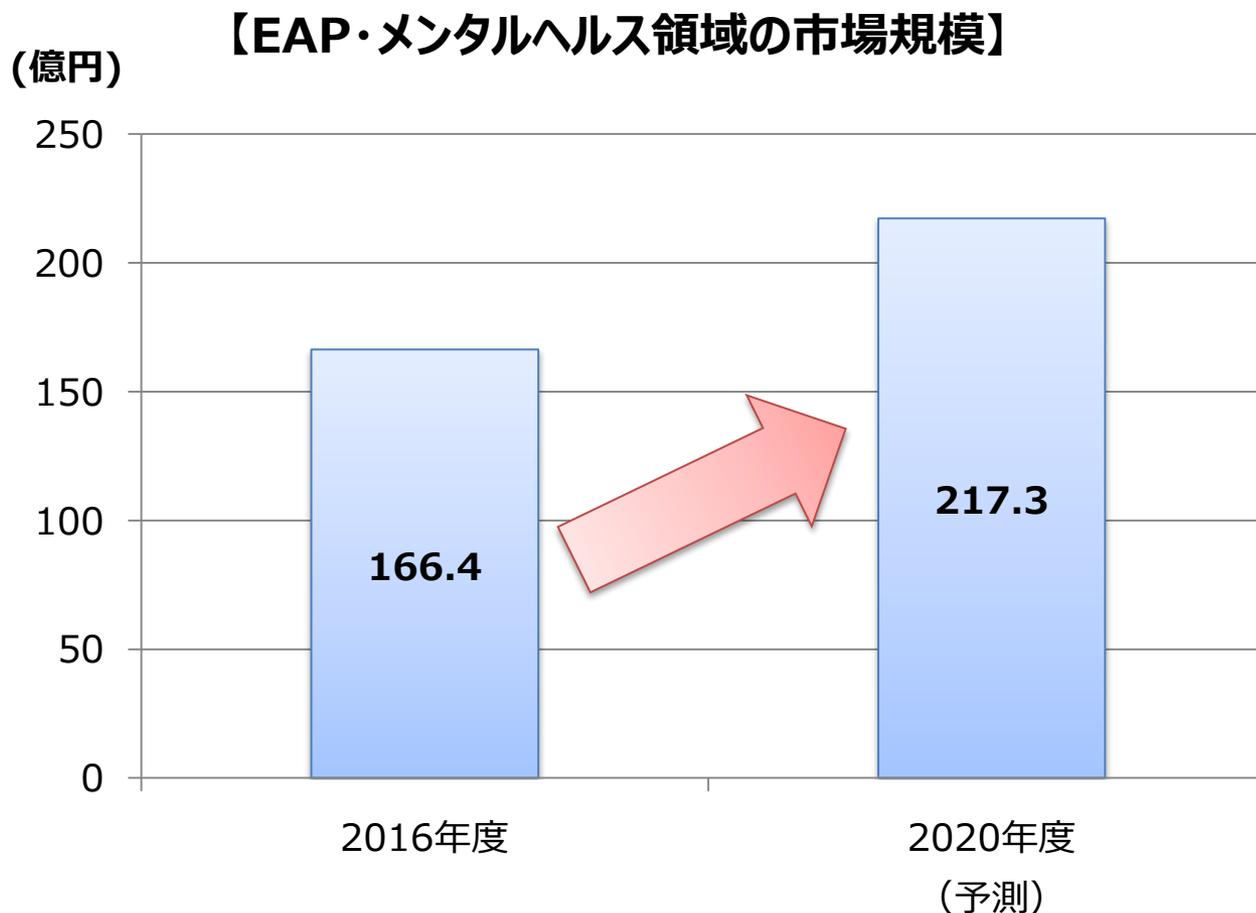
- ストレスチェック後のフォローアップサービスの拡大継続
- ストレスチェックシステム全面改修実施中

研修

- ハラスメント防止研修の受注が大幅増加
- レジリエンス研修、ワーク・エンゲージメント研修をリリース

② メンタルヘルスケア市場動向

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

4. 今後の成長戦略

(1) サイコム・ブレインズ(株)の株式取得及び簡易株式交換による完全子会社化



- 2019年5月14日…株式譲渡契約及び株式交換契約を締結
- 2019年5月末…株式取得により子会社化（70.9%）
- 2019年7月1日…株式交換により完全子会社化。

会社概要

代表者	西田 忠康
所在地	東京都千代田区外神田1-18-13
設立	1996年8月19日（2006年：旧サイコム社・旧ブレインズ社合併）
従業員数	34名（2019年3月末現在）
事業内容	国内外における研修の企画・運営・実施、公開講座、アセスメント、新興国体験、オンライン教育事業、映像メディア制作事業、電子商取引事業、経営アカデミー運営

(単位：百万円)

(過年度業績)	2016年9月期	2017年9月期	2018年9月期
売上高	800	863	809
営業利益	93	77	62
経常利益	94	74	63
当期純利益	60	50	41

(2) サイコム・ブレインズ(株)のグループ入りに伴う今後の成長戦略

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”

【既存事業】

【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

セグメント間の
クロスセールの推進

New【研修事業】※サイコム・ブレインズ

- ・企業向け研修サービス提供がメインビジネス(大企業向け特化)
- ・企業毎の課題を把握し、研修メニューをカスタマイズ
- ・企業の「人材育成・組織力強化」領域で幅広い研修メニューを提供
- ・海外拠点をアジア地区に4社保有(現地日系企業と取引)

研修メニュー等
新商品の開発

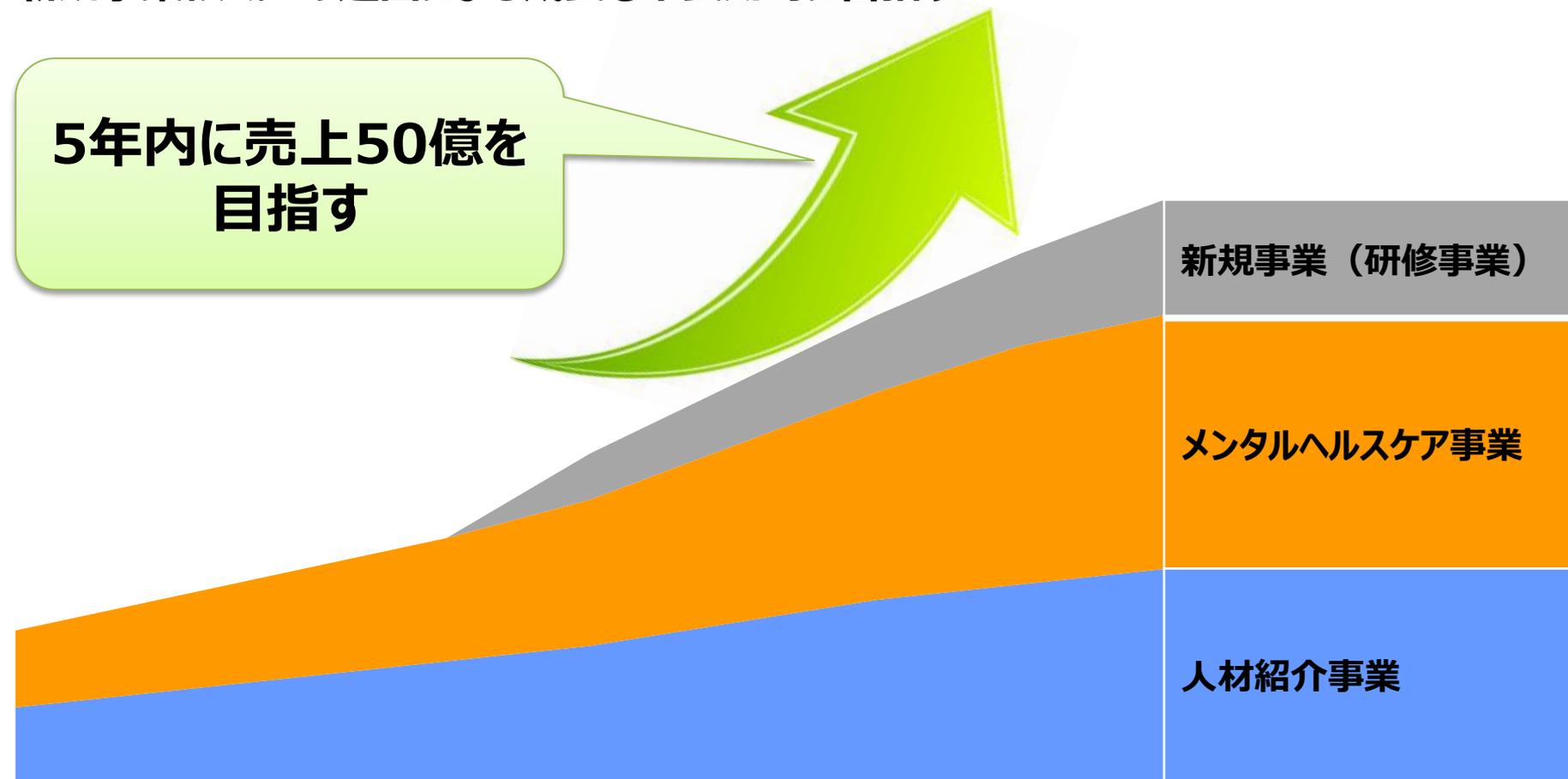
グループの
グローバル化推進

『アセスメント』『コーチング』領域の
ノウハウ・リソース活用による新規事業の拡大

(3) 中長期成長戦略

- ・人材紹介事業は堅実な成長を目指す
- ・メンタルヘルスクエア事業は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



2018.3期

時間

27

(4) 2020年3月期の通期業績予想について

- 当社は、事業規模の拡大を図るべく、引き続き既存事業の拡大を推進するとともに、人材サービスに起因した積極的なM&A戦略を展開しております。
- 2016年11月には人材紹介事業を展開するOptia Partners(株)を100%子会社とし、2019年5月末には研修事業を展開するサイコム・ブレインズ(株)をグループ傘下とする予定です（2019年7月1日に100%子会社化予定）。
- 現在、人材紹介事業とメンタルヘルスケア事業の2事業構成であった当社グループが、サイコム・ブレインズ(株)をグループ傘下とすることで、2020年3月期は、3事業体制となり、単なるセグメント間のクロスセールスにとらわれず、新商品の開発等のシナジー最大化に向けた施策の実行を予定しており、また、グループ資源の効率化も図ることで、全社的な経営戦略の見直しを図っております。
- 上記より、現時点では2020年3月期業績予想の開示を見合わせておりますが、合理的な予想数値を算出することが可能となった時点で速やかに開示する予定としております。

5. 株主還元

(1) 株主還元

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。

	2017.3	2018.3	2019.3
1株当たり配当金	24.30円 (12.15円)	19.29円	18.36円
配当金総額	33,266千円	52,816千円	54,780千円
連結配当性向	29.4%	30.0%	30.0%

(注) 2018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2017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、2019年5月27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。**