



Human

2020年3月期 決算説明会資料

2020年5月21日

ヒューマンホールディングス株式会社

(証券コード：2415)

目次

1. 連結決算概要（2020/3期）

- エグゼクティブサマリー . . . 2P
- 科目別 . . . 3P
- セグメント別 . . . 4～7P
- 新型コロナウイルス感染症の影響 . . . 8P

2. 今後の見通しと方針

- 2021/3期業績予想 . . . 10P
- 今後の方針（全体） . . . 11P
- 今後の見通し（セグメント別） . . . 12P
- 今後の対策（セグメント別） . . . 13P

※Appendix 参考資料 ビジネスモデル、連結決算概要 詳細（2020/3期）

1. 連結決算概要 -エグゼクティブサマリー-

➤ 連結売上高	85,989百万円	前年同期比 +2.0% 計画対比 ▲4.4%
➤ 連結営業利益	2,002百万円	前年同期比 ▲5.2% 計画対比 ▲12.3%
➤ 親会社株主に帰属 する当期純利益	848百万円	前年同期比 ▲30.3% 計画対比 ▲34.3%

- ・ 売上面では、人材関連事業は前期並みとなりましたが、教育事業と介護事業が好調に推移し増収。
- ・ 営業利益は、主に介護事業において、事業拡大を見据えた体制強化に伴う人件費増加、その他事業において、スポーツ事業のチーム体制強化のための人件費増加、新型コロナウイルス感染拡大にともなう試合中止措置などの影響により減益。
- ・ 当期純利益は、教育事業において減損損失を計上したことなどにより減益。

1.連結決算概要 - 科目別 -

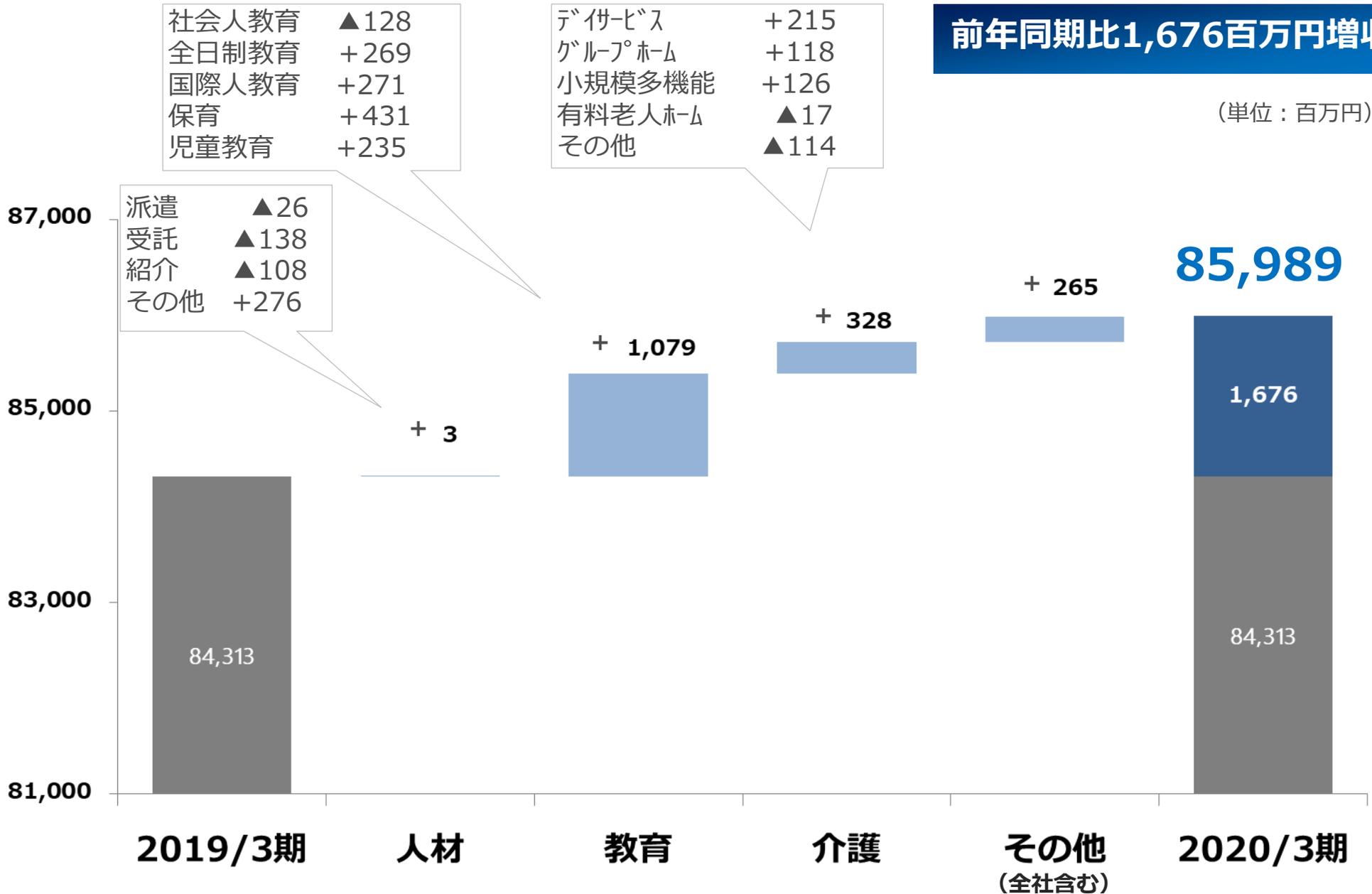
(単位：百万円)

	2019/3期 実績 (構成比)	2020/3期 計画 (構成比)	2020/3期 実績 (構成比)	前年 同期比 増減率	計画対比
売上高	84,313 (100.0%)	89,909 (100.0%)	85,989 (100.0%)	+2.0%	▲4.4%
売上総利益	23,140 (27.4%)	24,926 (27.7%)	23,460 (27.3%)	+1.4%	▲5.9%
営業利益	2,111 (2.5%)	2,283 (2.5%)	2,002 (2.3%)	▲5.2%	▲12.3%
経常利益	2,172 (2.6%)	2,273 (2.5%)	2,127 (2.5%)	▲2.1%	▲6.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,217 (1.4%)	1,291 (1.4%)	848 (1.0%)	▲30.3%	▲34.3%

1. 連結決算概要 - セグメント別増減額（連結売上高） -

前年同期比1,676百万円増収

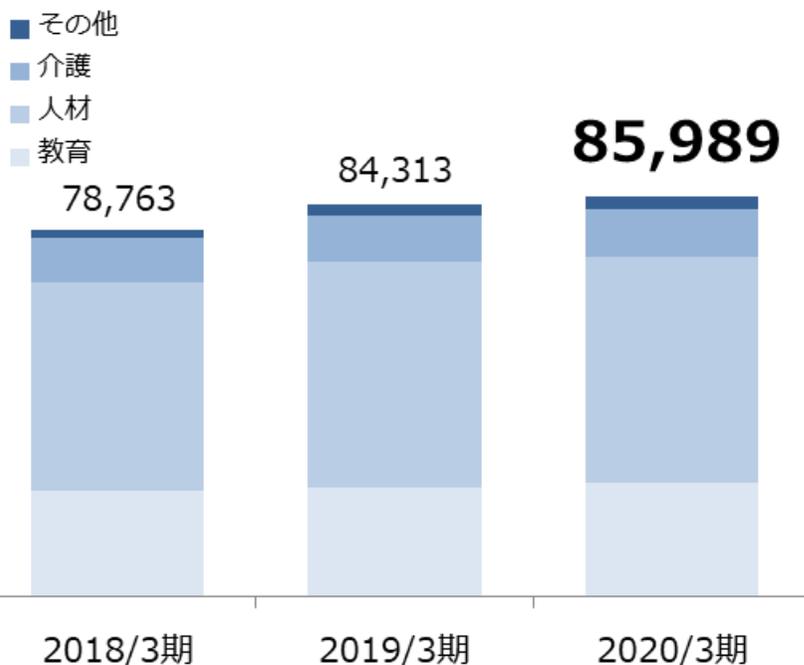
(単位：百万円)



1. 連結決算概要 - セグメント別増減要因（連結売上高） -

連結売上高推移

(単位：百万円)



連結売上高 85,989百万円 前年同期比+2.0%

人材セグメント (48,507百万円 前年同期比+0.0%)

派遣スタッフの稼働人数の伸び悩みおよび期中の大型連休により稼働日数が減少した一方、グローバルITエンジニア、RPAは好調に推移したことにより前期並み

教育セグメント (24,514百万円 前年同期比+4.6%)

社会人教育事業は苦戦するものの、主に全日制教育事業においてゲームカレッジが好調

また、児童教育事業のロボット教室において、プログラミング要素を加えリニューアルしたコースの入会が順調に推移し増収

介護セグメント (10,242百万円 前年同期比+3.3%)

グループホーム、小規模多機能、デイサービスの利用者数が増加し増収

その他セグメント (2,709百万円 前年同期比+10.2%)

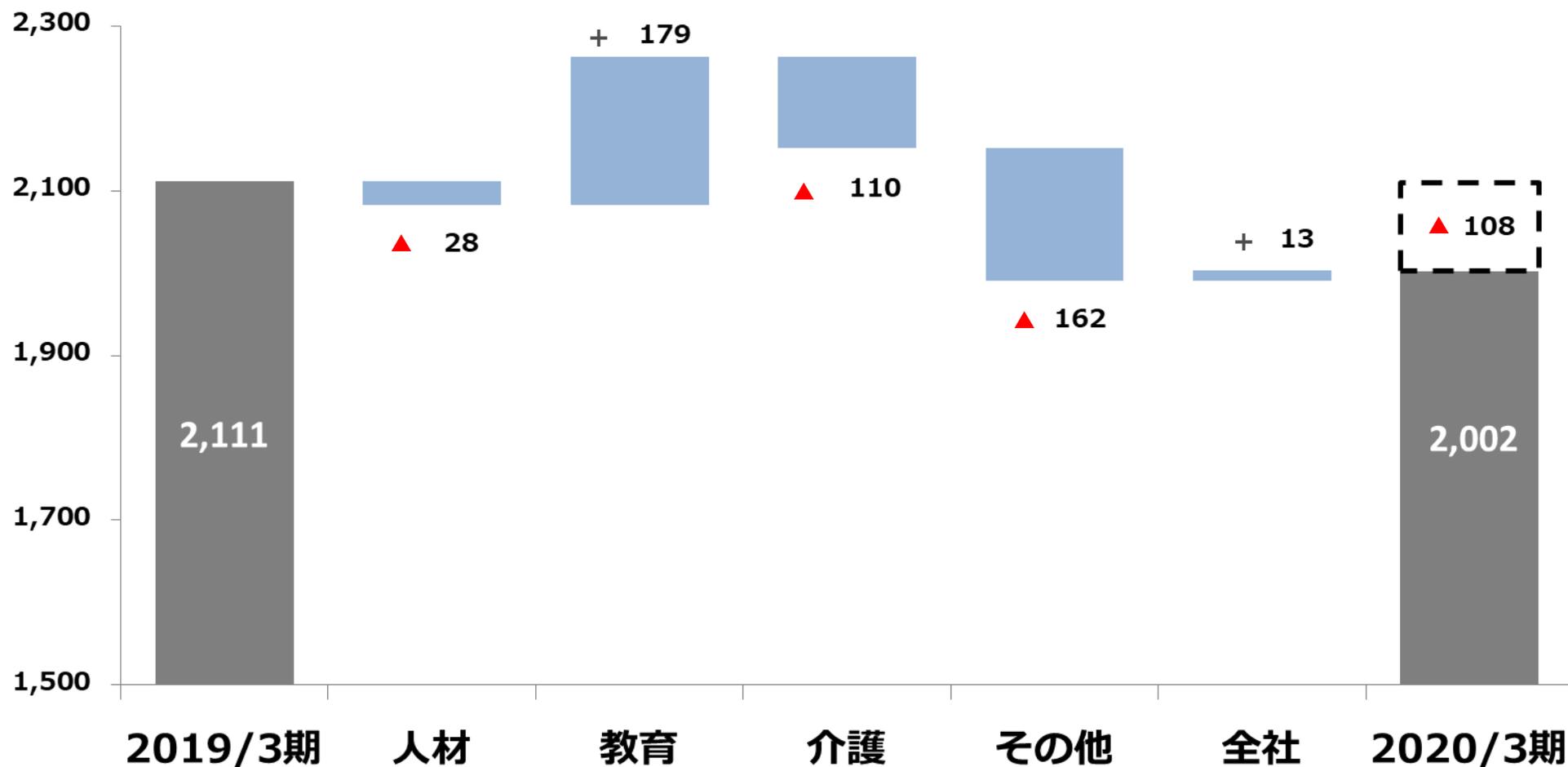
IT事業において受注が好調に推移、ネイルサロン運営事業において既存店は苦戦するものの、新規出店した店舗が好調に推移、スポーツ事業においてスポンサー収入などが増加し増収

1. 連結決算概要

- セグメント別増減額（連結営業利益） -

前年同期比108百万円減益

(単位：百万円)

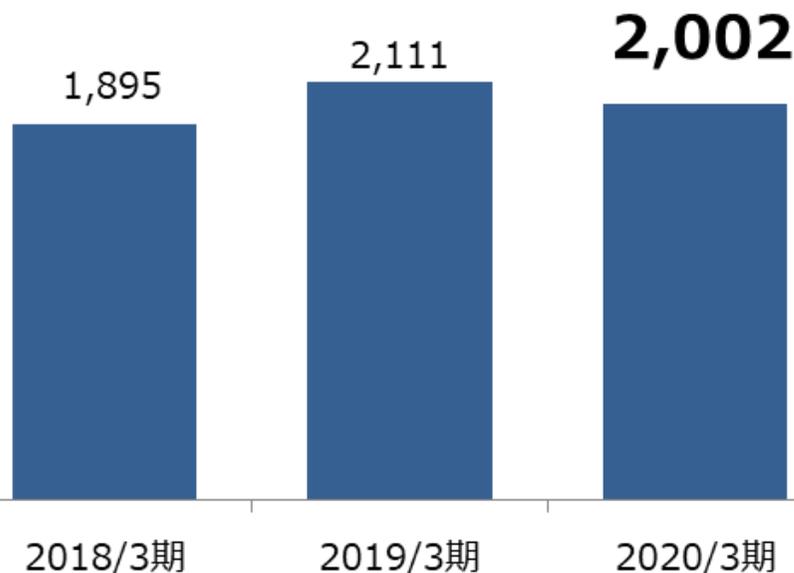


1. 連結決算概要

- セグメント別増減要因（連結営業利益） -

連結営業利益推移

(単位：百万円)



連結営業利益 2,002百万円 前年同期比▲5.2%

人材セグメント (587百万円 前年同期比▲4.6%)

売上の伸び悩みに加え、人件費やグローバルITエンジニアの募集強化に伴う費用などが増加し減益

教育セグメント (1,169百万円 前年同期比+18.1%)

全日制教育事業および児童教育事業の増収に加え、広告費・販促費などのコスト効率を見直した結果、損益が改善し増益

介護セグメント (299百万円 前年同期比▲27.0%)

事業拡大を見据えた体制強化に伴う人件費が増加したこと、期末にかけて新型コロナウイルス感染症の影響によりデイサービス稼働率が低下したことから減益

その他セグメント (▲200百万円 前年同期比▲162百万円)

IT事業において受注増や、原価管理の強化により黒字化したものの、2019年4月に営業を開始した和食事業の初期費用、スポーツ事業のチーム体制強化費用が増加、さらに新型コロナウイルス感染症の影響により7試合が開催中止となりチケット収入が当初計画より大幅に減少し減益

1. 連結決算概要

-新型コロナウイルス感染症の影響-

2020/3期への影響

人材 セグメント

派遣就労スタッフの自宅待機などが想定より少なかったこと、一部派遣先企業では休業補償の負担にご理解頂けたこともあり、特に大きな影響は発生いたしませんでした。

教育 セグメント

日本語学校の休講や短期留学のキャンセルにより、一部売上の落ち込みはありましたが、利益面においては学内行事などの中止・延期により一部経費を使用しなかったことから、特に大きな影響は発生いたしませんでした。

介護 セグメント

デイサービスの3月の稼働率が前期比で約**1P**減、2月に比べ約**3P**低下し、**30百万円**程度売上に影響が発生いたしました。

その他 セグメント

スポーツ事業において、プロバスケットボールチーム「大阪エヴェッサ」のホーム試合が7試合開催中止となり、**40百万円**程度売上に影響が発生いたしました。

ネイル事業において、ネイルサロンが出店している商業施設の営業自粛に伴い全国直営27店舗中20店舗が時間短縮営業したこと、および3月末の土日に3店舗で休業を実施したことにより、**10百万円**程度売上に影響が発生いたしました。

目次

1. 連結決算概要（2020/3期）

- エグゼクティブサマリー . . . 2P
- 科目別 . . . 3P
- セグメント別 . . . 4～7P
- 新型コロナウイルス感染症の影響 . . . 8P

2. 今後の見通しと方針

- 2021/3期業績予想 . . . 10P
- 今後の方針（全体） . . . 11P
- 今後の見通し（セグメント別） . . . 12P
- 今後の対策（セグメント別） . . . 13P

※Appendix 参考資料 ビジネスモデル、連結決算概要 詳細（2020/3期）

2. 今後の見通しと方針 -2021/3期連結業績予想-

2021/3期業績予想

- 全世界的な新型コロナウイルス感染症の収束の見込みや収束後の需要回復が不透明であること、また、当社グループ事業への影響範囲が非常に広いことから、業績予想の合理的算定が困難なため、現時点では**2021/3期業績予想は未定**とさせていただきます。
- 新型コロナウイルス感染症の各事業への影響の範囲
 - 人材事業では、市場環境悪化を背景とした人材採用需要の減少による受注件数
 - 教育事業では、休講や留学生の入学延期などによる在籍者数
 - 介護事業では、顧客のサービス利用控えに伴う稼働率低下によるデイサービス利用者数その他事業では、
 - ネイル事業の店舗の休業、顧客のサービス利用控えによる利用者数
 - スポーツ事業の試合未開催によるスポンサー数、チケット販売数
- 現時点での業績への影響は、第1四半期～第2四半期に生じるものと想定しておりますが、業績予想の**合理的算定が可能**になりましたら**速やかに開示**いたします。

※セグメント別の影響は12Pに記載しております

外部環境

新型コロナウイルス感染症収束後も経済情勢悪化、生活様式の変化により、当社グループそれぞれの事業の業界において大きな変化が予想され、淘汰・再編が加速するものと考えられます。

方針

- ニューノーマルに対応した - - 個々のサービスモデルのリストラクチャリング -

ITツール開発・活用によりサービス提供の「場所」の概念
サービスのコンテンツ化によりサービス提供の「時間」の概念
を無くし、それぞれのサービス自体の概念を根本から変える。
また、同様に働き方の概念も根本から変える。

ここをビジネスチャンスと捉え、中長期的なビジネス展開のモデルを再構築し
収益構造を変革して、高成長・高収益を図る。

2. 今後の見通しと方針 -今後の見通し（セグメント別）-

セグメントごとの現時点の見通しイメージ		黒字がネガティブ要素、青字がポジティブ要素
人材 セグメント	派遣	→ <ul style="list-style-type: none"> ・ 経済情勢悪化に伴う人材採用需要減少から求人件数減少 (製造・観光系が減少する一方、IT・通信業界などは影響は軽微) ・ グローバルITエンジニアの入国制限に伴う売上の伸び鈍化 ・ 同一労働同一賃金の交渉については概ね派遣先企業の理解を得たためベース単価は上昇
	紹介	→ 主力の建設業界についての需要は底堅く推移
	受託	→ 大型案件終了を需要のある行政・医療関連でカバー
	その他	→ RPAなどの契約が引き続き堅調に推移
教育 セグメント	社会人	→ 緊急事態宣言期間の一時休校に伴う売上減、スクーリングの契約数減少
	全日制	→ マンガカレッジ中心に入学希望者が増加
	国際人	→ 日本語学校の留学生の入学延期に伴う売上期ずれ
	児童	→ 緊急事態宣言期間の一時休校に伴う売上減
	保育	→ 新規開園3園、新型コロナウイルスの影響は軽微
介護 セグメント	デイサービス	→ 一時的な顧客の利用控えによる稼働率低下
	小規模多機能/GH	→ 新規開設12拠点、新型コロナウイルスの影響は軽微
その他 セグメント	ネイル	→ 店舗休業による影響と来店控えによる収入減
	スポーツ	→ Bリーグ試合開催未確定によるスポンサー・チケット減、来場控えによる収入減
	IT	→ 新型コロナウイルスの影響は軽微
	和食	→ 景気後退に伴う顧客減少と来店控えによる収入減

2. 今後の見通しと方針 - 今後の対策（セグメント別） -

人材 セグメント

- ・ アフターコロナに好調が予想されるIT・通信業界などへのグローバルITエンジニア営業強化
- ・ オンライン型派遣モデル構築による生産性の向上とコスト削減
- ・ 医療、行政分野などへRPAを活用した受託事業を強化

教育 セグメント

- ・ オンライン型教育モデル構築による生産性の向上とコスト削減
- ・ FC事業の強化

介護 セグメント

- ・ 小規模多機能、グループホームの拡大戦略の継続
- ・ デイサービスは、人員配置の適正化を図りコスト低減を図るとともに、食事や日用品などの配送、機能訓練や認知症予防プログラムのオンライン配信など、自宅での生活支援機能を強化し差別化

その他 セグメント

- IT事業 : アフターコロナに対応する非対面ビジネスを志向する業界に営業注力
- 美容事業 : 店舗運営の効率化と物販ビジネス（EC）の強化
- スポーツ事業 : スポーツ映像配信事業の強化とスポンサー向け物販事業の強化
- 和食事業 : テイクアウト・宅配の強化、物販ビジネス（EC）の強化

Appendix

- ビジネスモデル
- 2020年3月期 連結決算 詳細

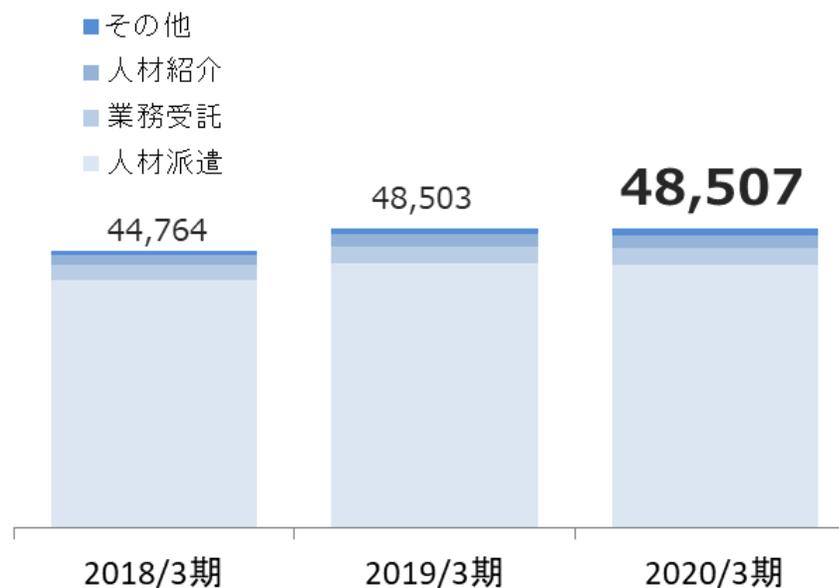
(単位：百万円)

	2019/3期 通期実績	2020/3期 通期実績	前年 同期比 増減額	前年 同期比 増減率
売上高	48,503	48,507	+3	+0.0%
人材派遣事業	42,733	42,707	▲ 26	▲0.1%
業務受託事業	2,828	2,690	▲ 138	▲4.9%
人材紹介事業	2,061	1,953	▲ 108	▲5.3%
その他付帯事業	879	1,156	+276	+31.5%
営業費用	48,133	48,149	+16	+0.0%
営業利益 (営業利益率)	615 (1.3%)	587 (1.2%)	▲ 28	▲4.6%

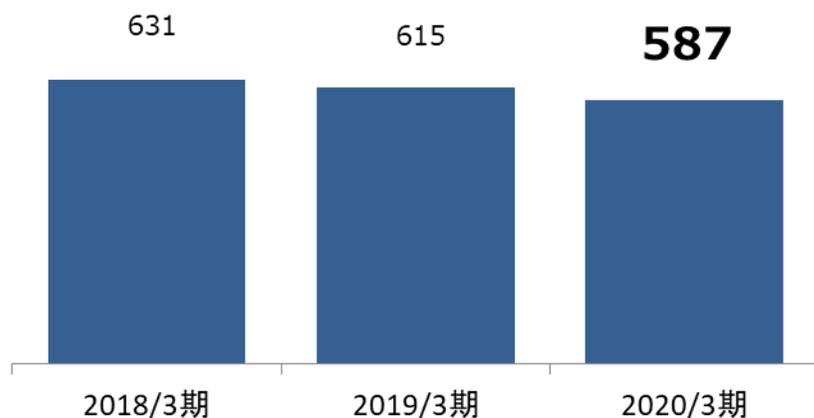
※売上高は、グループ間の売上を控除して表示しております。□

➤ 売上高

(単位：百万円)



➤ 営業利益



➤ **売上高 48,507**百万円 前年同期比 **+0.0%**

人材派遣事業 (42,707百万円 前年同期比 ▲0.1%)

期中の大型連休により派遣スタッフの稼働日数が減少した一方、グローバルITエンジニアは好調に推移したことにより前期並み

業務受託事業 (2,690百万円 前年同期比 ▲4.9%)

人材紹介事業 (1,953百万円 前年同期比 ▲5.3%)

その他事業 (1,156百万円 前年同期比 +31.5%)

RPAの教育研修、ライセンスなどの契約が好調に推移し増収

➤ **営業利益 587**百万円 前年同期比 **▲4.6%**

売上の伸び悩みに加え、人件費やグローバルITエンジニアの募集強化に伴う費用などが増加し減益

(単位：百万円)

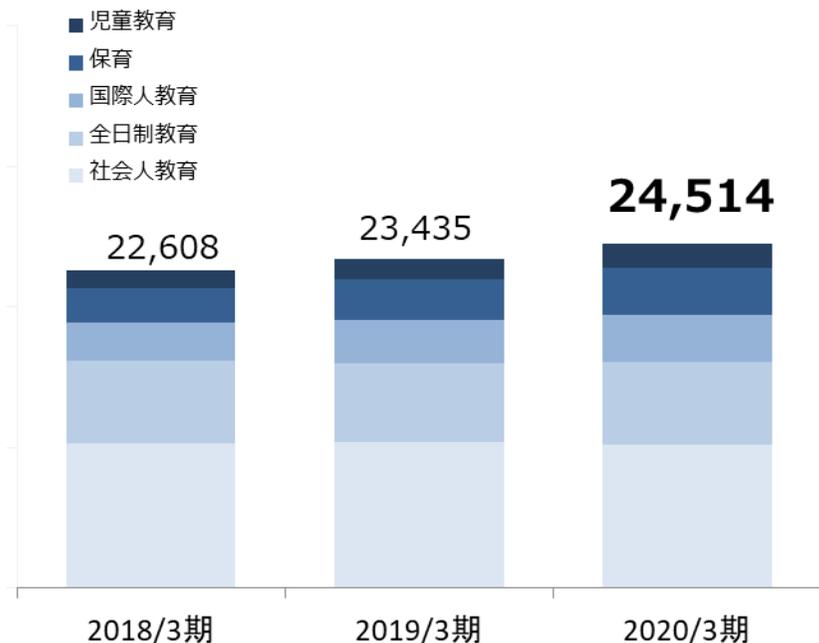
	2019/3期 通期実績	2020/3期 通期実績	前年 同期比 増減額	前年 同期比 増減率
売上高	23,435	24,514	+1,079	+4.6%
社会人教育事業	10,344	10,215	▲ 128	▲ 1.2%
全日制教育事業	5,615	5,884	+269	+4.8%
国際人教育事業	3,074	3,346	+271	+8.8%
保育事業	2,907	3,338	+431	+14.9%
児童教育事業	1,493	1,728	+235	+15.7%
営業費用	22,744	23,617	+872	+3.8%
営業利益 (営業利益率)	990 (4.2%)	1,169 (4.7%)	+179	+18.1%

※売上高は、グループ間の売上を控除して表示しております。

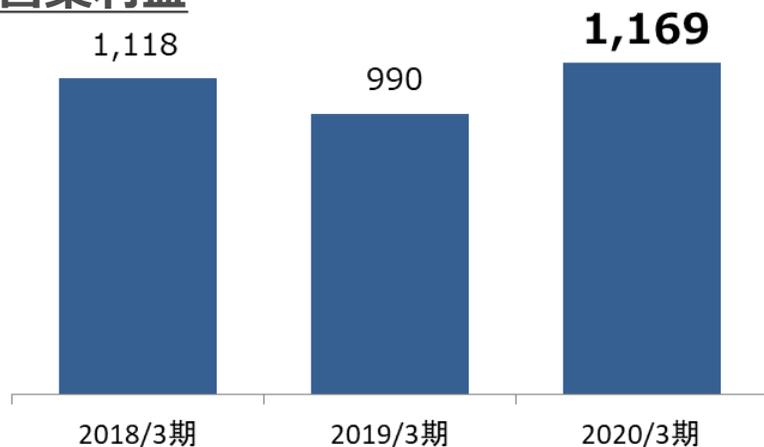
※国際人教育事業は、日本語学校、ヒューマン国際大学機構、一部海外法人の売上を含んでおります。

売上高

(単位：百万円)



営業利益



売上高 **24,514**百万円 前年同期比 **+4.6%**

社会人教育事業 (10,215百万円 前年同期比 **▲1.2%**)

主力のネイルスクールなどの在籍者数が減少となり減収

全日制教育事業 (5,884百万円 前年同期比 **+4.8%**)

主にゲームカレッジ、チャイルドケアカレッジ(保育士養成)の在籍者数が好調に推移し増収

国際人教育事業 (3,346百万円 前年同期比 **+8.8%**)

日本語学校の在校生数が引き続き好調に推移し増収

保育事業 (3,338百万円 前年同期比 **+14.9%**)

主に新規開設に伴う利用者増により増収

児童教育事業 (1,728百万円 前年同期比 **+15.7%**)

プログラミング要素を加えリニューアルしたコースの入会が順調に推移し増収

営業利益 **1,169**百万円 前年同期比 **+18.1%**

主に全日制教育事業と児童教育事業の増収、また、広告費・販促費などのコストパフォーマンス改善に取り組んだことにより増益

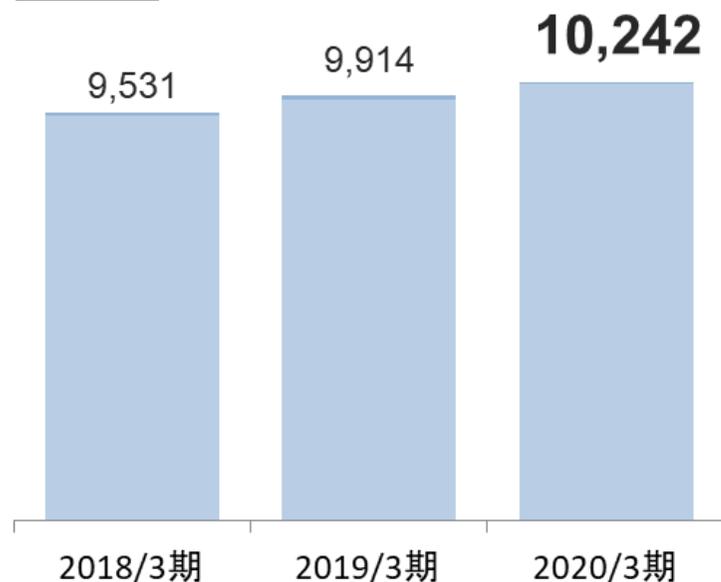
(単位：百万円)

	2019/3期 通期実績	2020/3期 通期実績	前年 同期比 増減額	前年 同期比 増減率
売上高	9,914	10,242	+328	+3.3%
営業費用	9,507	9,951	+444	+4.7%
営業利益 (営業利益率)	410 (4.1%)	299 (2.9%)	▲ 110	▲ 27.0%

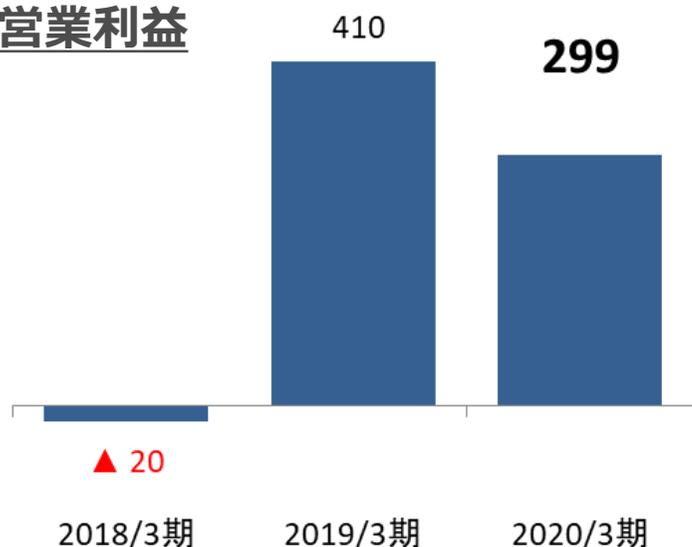
※売上高は、グループ間の売上を控除して表示しております。□

➤ 売上高

(単位：百万円)



➤ 営業利益



➤ 売上高 10,242百万円 前年同期比 +3.3%

デイサービス (5,138百万円 前年同期比 +4.4%)

施設の稼働率向上、利用者数が増加したことにより増収

グループホーム (2,489百万円 前年同期比 +5.0%)

主に新規開設に伴う利用者増により増収

小規模多機能 (1,186百万円 前年同期比 +11.9%)

主に新規開設に伴う利用者増により増収

有料老人ホーム (815百万円 前年同期比 ▲2.1%)

その他 (612百万円 前年同期比 ▲15.7%)

地域密着型サービス強化に伴い訪問介護・居宅介護支援は減収

➤ 営業利益 299百万円 前年同期比▲27.0%

事業拡大を見据えた体制強化に伴う人件費が増加したこと、

期末にかけて新型コロナウイルス感染症の影響により

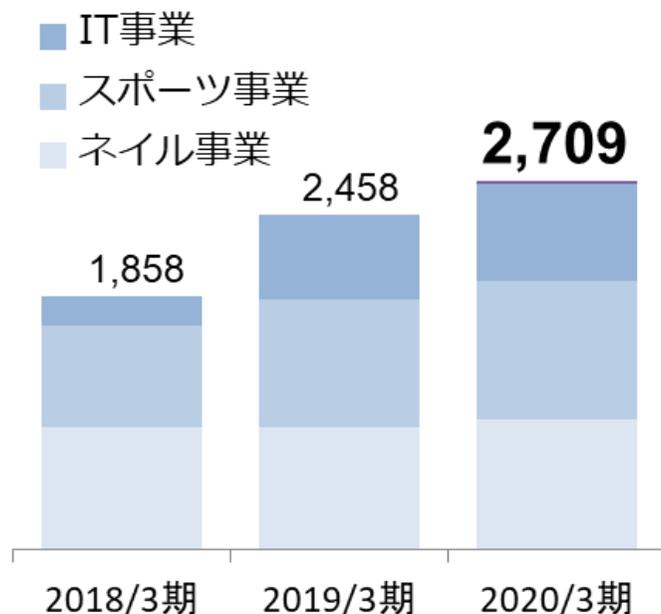
デイサービス稼働率が低下したことからの減益

(単位：百万円)

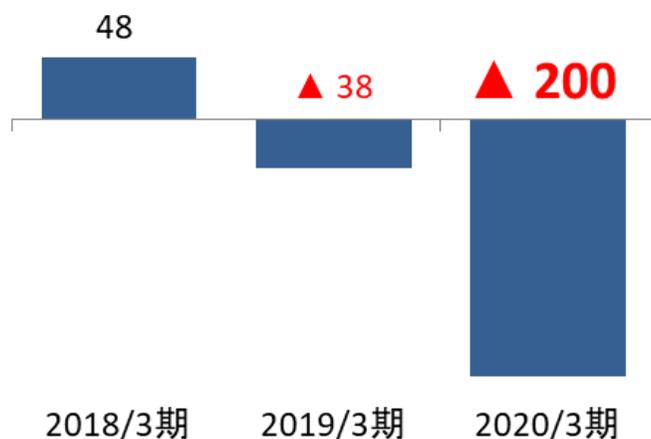
	2019/3期 通期実績	2020/3期 通期実績	前年 同期比 増減額	前年 同期比 増減率
売上高	2,458	2,709	+251	+10.2%
ネイル事業	899	957	+57	+6.4%
スポーツ事業	939	1,013	+73	+7.8%
I T事業	619	712	+93	+15.0%
その他事業	0	26	+26	-
営業利益	▲ 38	▲ 200	▲ 162	-
ネイル事業	12	2	▲ 9	▲77.9%
スポーツ事業	60	▲ 169	▲ 229	-
I T事業	▲ 86	35	+122	-
その他事業	▲ 24	▲ 70	▲ 45	-

※売上高は、グループ間の売上を控除して表示しております。□

➤ 売上高



➤ 営業利益



➤ 売上高 **2,709**百万円 前年同期比 +10.2%

ネイル事業 (**957**百万円 前年同期比 +6.4%)
新規出店したことによる顧客数増と物販売上が増加し増収

スポーツ事業 (**1,013**百万円 前年同期比 +7.8%)
プロバスケットボールチーム「大阪エヴェッサ」のスポンサー収入が増加し増収

IT事業 (**712**百万円 前年同期比 +15.0%)
管理体制強化により、受注が好調に推移し増収

和食事業 (**26**百万円 前年同期比 +26百万円)
2019年4月から事業を開始した和食事業のゑ美寿開発株式会社の売上高が加わったことにより増収

➤ 営業利益 **▲200**百万円 前年同期比 **▲162**百万円

IT事業において受注増や、受注などの管理体制強化により損益が黒字化したものの、2019年4月に営業を開始した和食事業において立ち上げに伴う経費の増加、スポーツ事業においてチーム体制強化に伴う人件費増加、さらに新型コロナウイルス感染症の影響によりチケット販売収入が落ち込んだことなどにより減益

本資料に記載されている、業績予想や将来予測等は、リスクや不確定要素を含みます。
実際の業績や結果は、様々な要因の変化により、記載の予想、計画、見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。

本資料に掲載されている情報は、情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。
当該情報に基づいて被ったいかなる損害に関しても、その理由の如何に関わらず一切の責任を負うものではありません。

【お問合せ先】

ヒューマンホールディングス株式会社 経営企画室

TEL : 03-6846-8002

E-mail : sougoukikaku@athuman.com