



2020年3月期 第1四半期決算説明資料
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)
2019年8月15日

2020年3月期 第1四半期 決算説明

① 決算報告

② ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略

③ 人材紹介事業の今期見通し

④ メンタルヘルスケア事業の今期見通し

⑤ 人材育成事業の今期見通し

⑥ 参考資料

① 決算報告

第1四半期決算報告：連結損益計算書

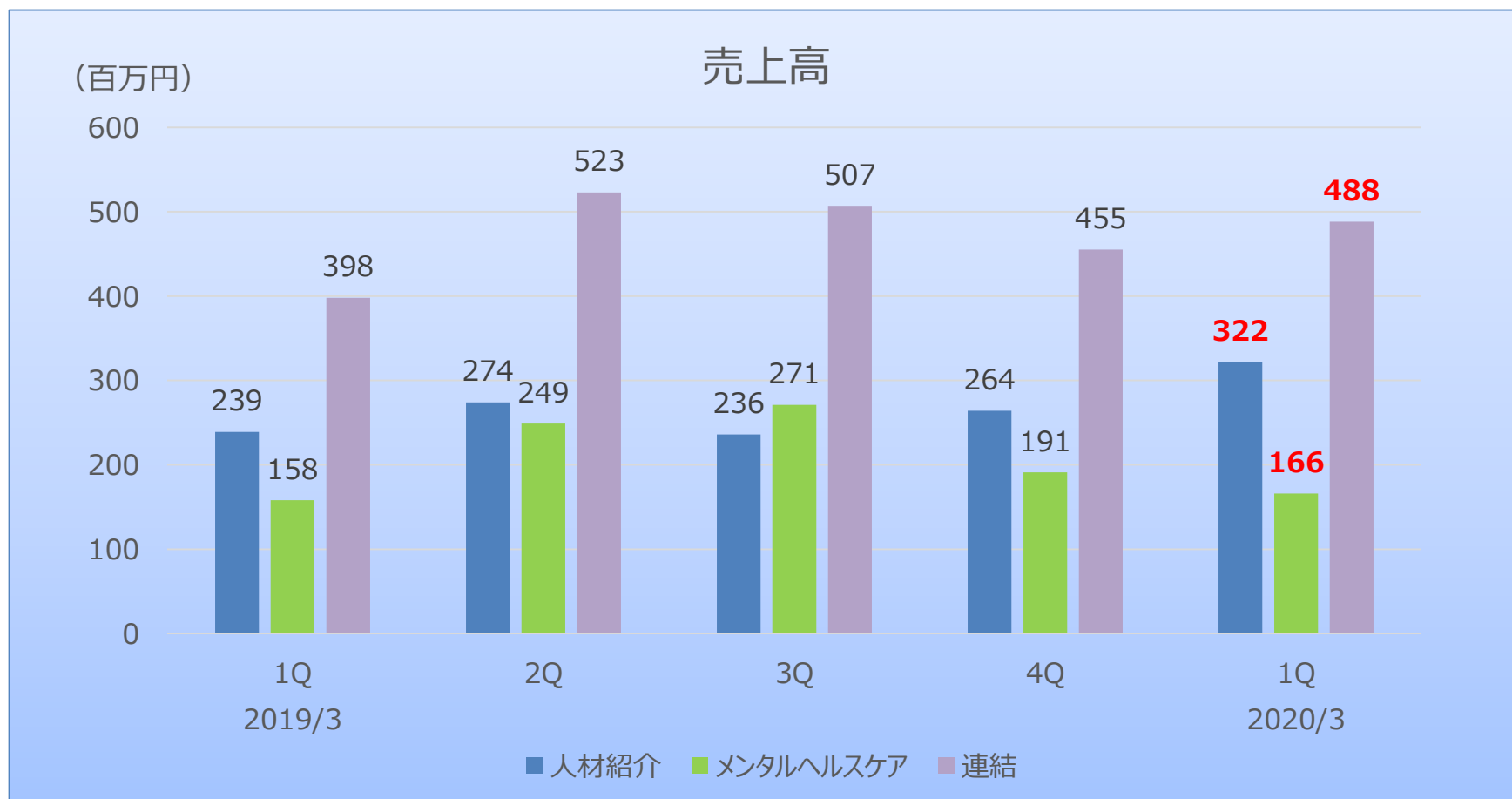
- ・人材紹介の売上増加に起因し、増収増益
- ・メンタルヘルスケア及び全社費用はガバナンス強化の影響によりコスト増

項目（単位：百万円、%）		2019年3月期 第1Q	2020年3月期 第1Q	前年同期比	
		実績	実績	増減差異	増減比率
売上高	人材紹介	239	322	+82	+34.5
	メンタルヘルスケア	158	166	+7	+4.9
	合計	398	488	+90	+22.7
営業利益	人材紹介	35	78	+42	+117.9
	メンタルヘルスケア	28	4	▲24	▲85.1
	全社費用	▲60	▲ 75	▲14	+24.0
	合計	4	7	+3	+74.1
	率	1.1	1.9	+0.8pt	
当期純利益	金額	0	4	+3	+562.3

※人材育成事業は第2Qから影響

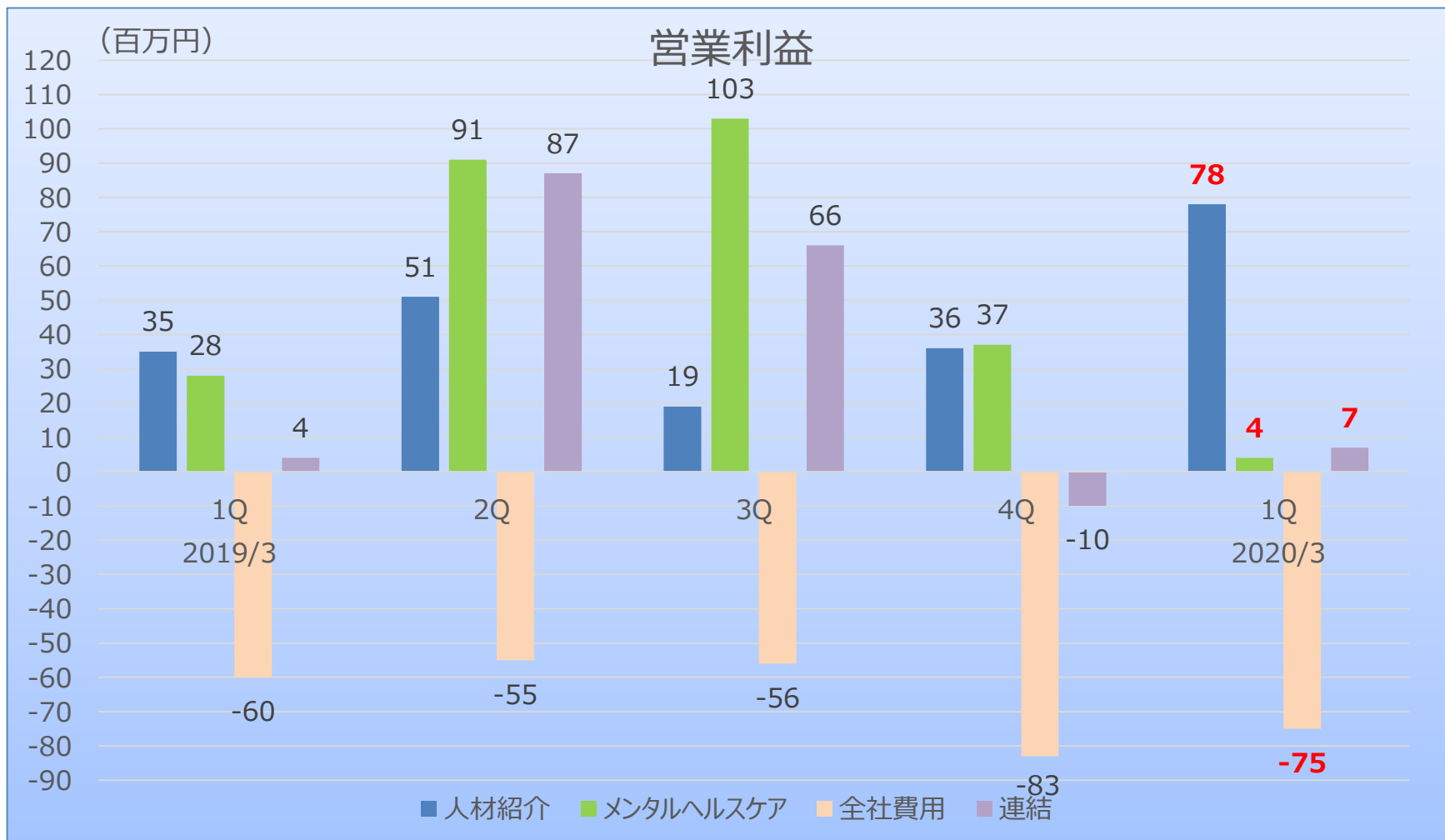
第1四半期決算報告：売上高推移

- 人材紹介事業：前期11名純増したコンサルタントの本格稼働により、売上は前年の各四半期比いずれよりも高い水準。
- メンタルヘルスケア事業：当1Qは前年同期と同水準。
毎期ストレスチェックがピークを迎える2Q,3Qでの売上貢献等により予算達成を実現。



第1四半期決算報告：営業利益推移

営業基盤の更なる構築に伴い、全社費用及びメンタルヘルスケア事業のコストは上昇傾向にあるが、人材紹介事業の売上増加に起因した増益の影響により、連結営業利益も前年比増益を達成。



② ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略

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】

- ・EAP、ストレスチェック、豊富な研修メニューの提供
- ・個人と組織の健康増進や生産性の向上をサポート

セグメント間の
クロスセールの推進

New【人材育成事業】※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

グループ成長戦略：2020年3月期業績見通し

- 売上高は人材紹介が前年比21.1%増、メンタルヘルスケアが5.7%増。
→売上合計は人材育成事業進出の影響により、同55.9%増の2,936百万円を見込む
- 営業利益は前年比15.8%増の170百万円を想定

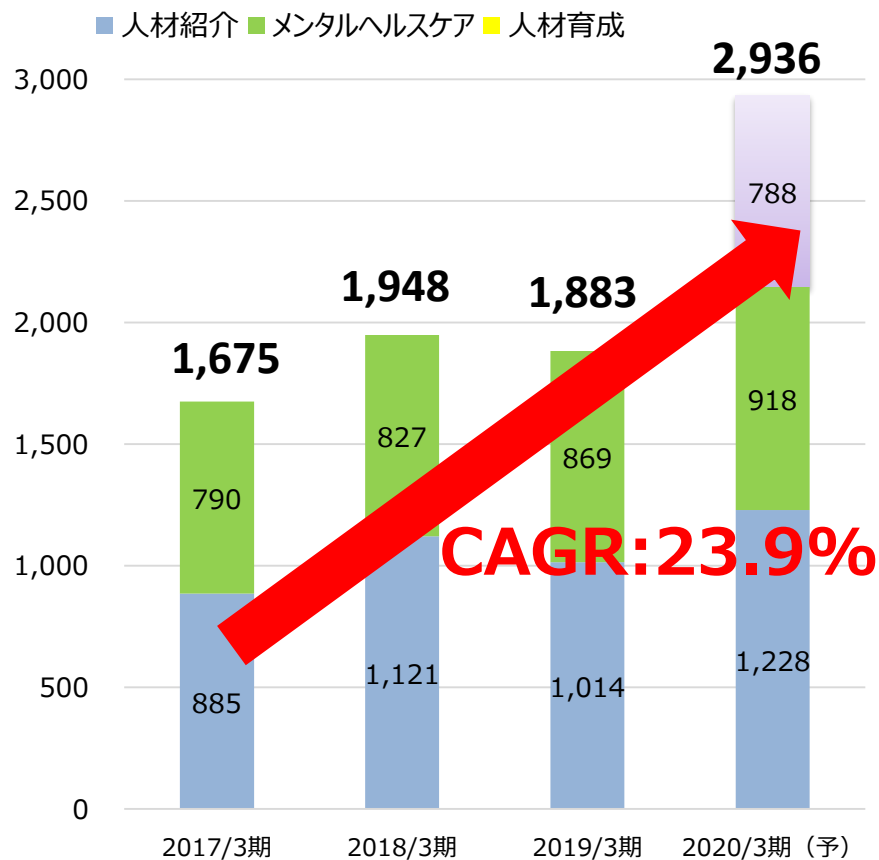
項目（単位：百万円、%）		2019年3月期	2020年3月期	前年同期比	
		実績	見通し	増減差異	増減比率
売上高	人材紹介	1,014	1,228	+214	+21.1
	メンタルヘルスケア	869	918	+49	+5.7
	NEW 人材育成	—	788	+788	
	合計	1,883	2,936	+1,052	+55.9
営業利益	人材紹介	143	252	+109	+76.5
	メンタルヘルスケア	260	179	▲80	▲31.0
	NEW 人材育成	—	109	+109	
	全社費用	▲255	▲ 370	▲114	+44.8
	合計	147	170	+23	+15.8
	率	7.8%	5.8%	▲2.0pt	
当期純利益	金額	182	100	▲82	▲45.1

※人材育成事業は2019年7月～2020年3月の9ヶ月間

グループ成長戦略：2020年3月期業績見通し（年次推移）

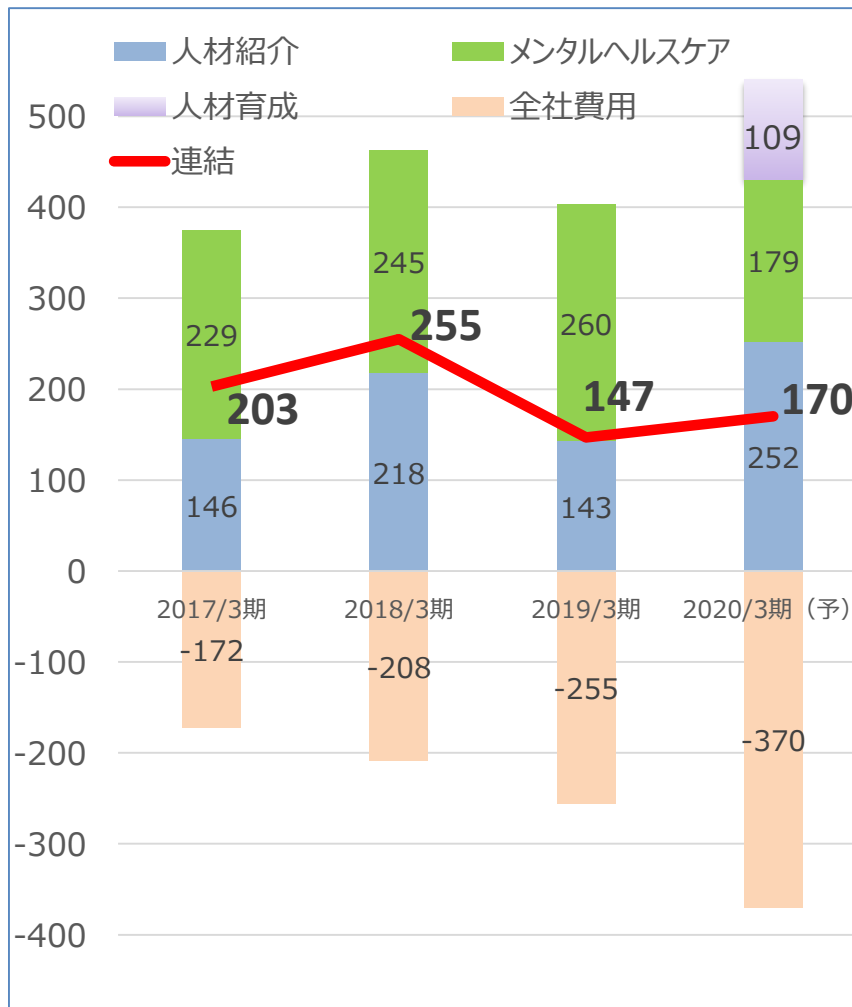
売上高の推移

(単位：百万円)



営業利益の推移

(単位：百万円)



各セグメント内、セグメント間でのグループシナジーを追求し、
上場後5年以内に、売上高50億を目指す。



2018.3期

時間

③ 人材紹介事業の今期見通し

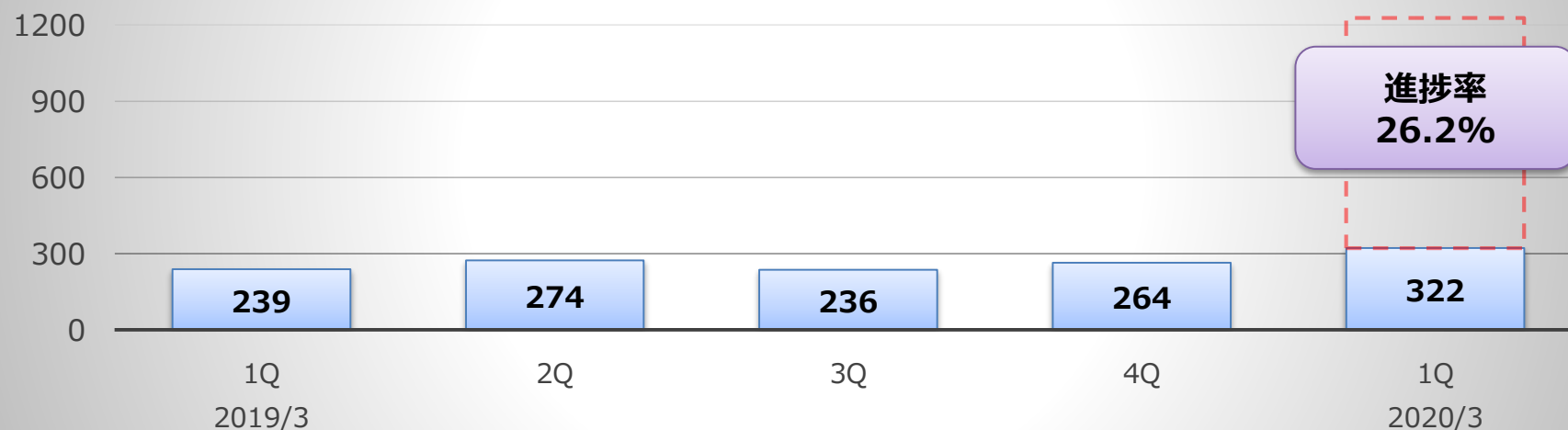
人材紹介事業の今期見通し：売上高、営業利益四半期推移

(単位：百万円)

売上高

2020年3月期予算

1,228

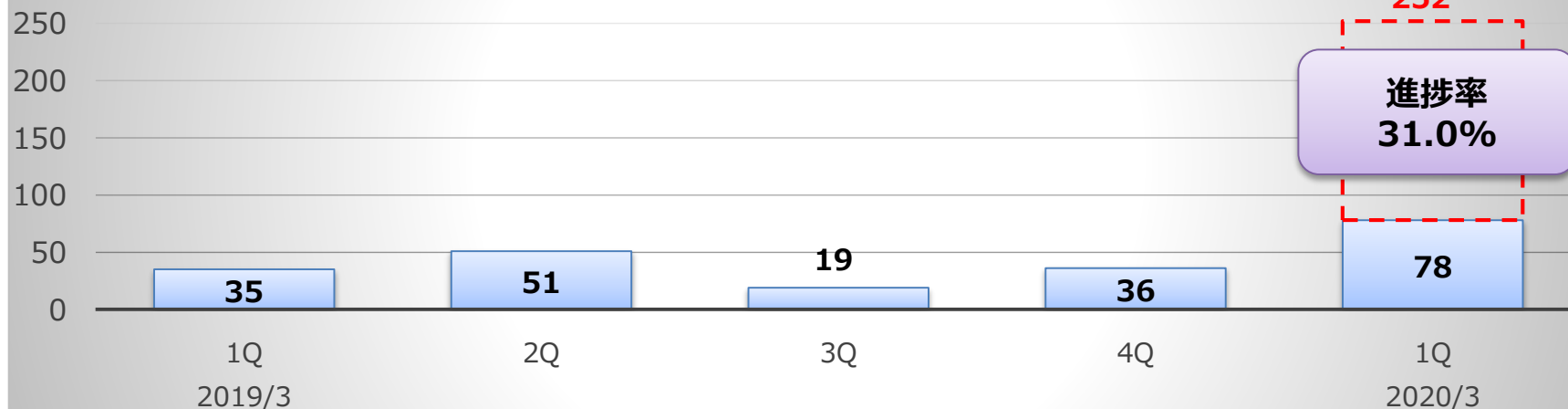


(単位：百万円)

営業利益

2020年3月期予算

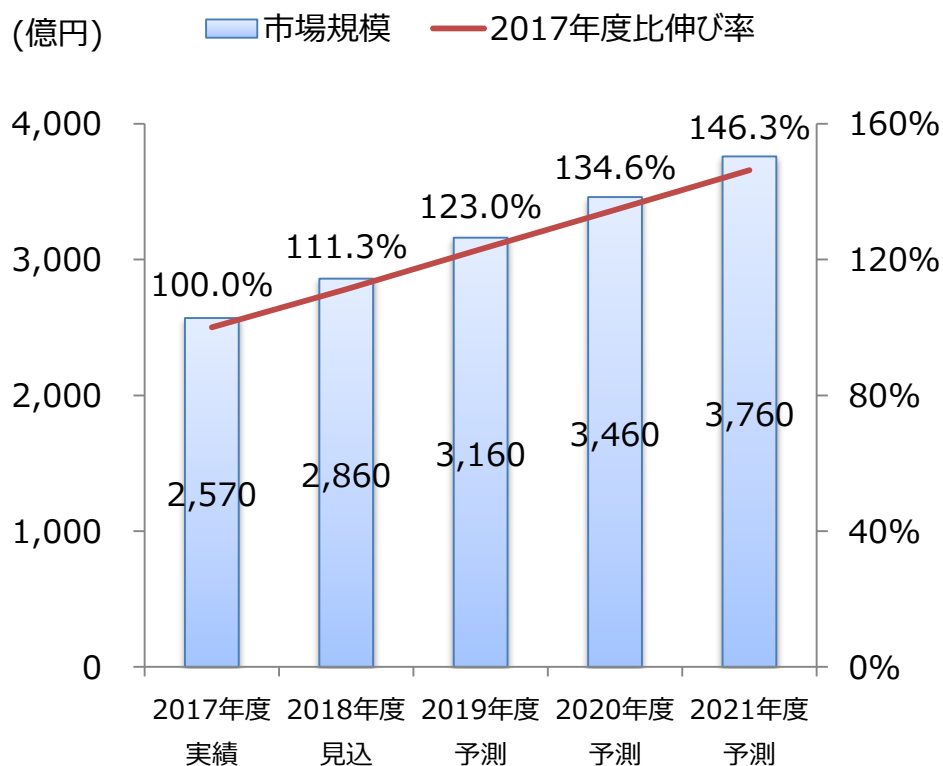
252



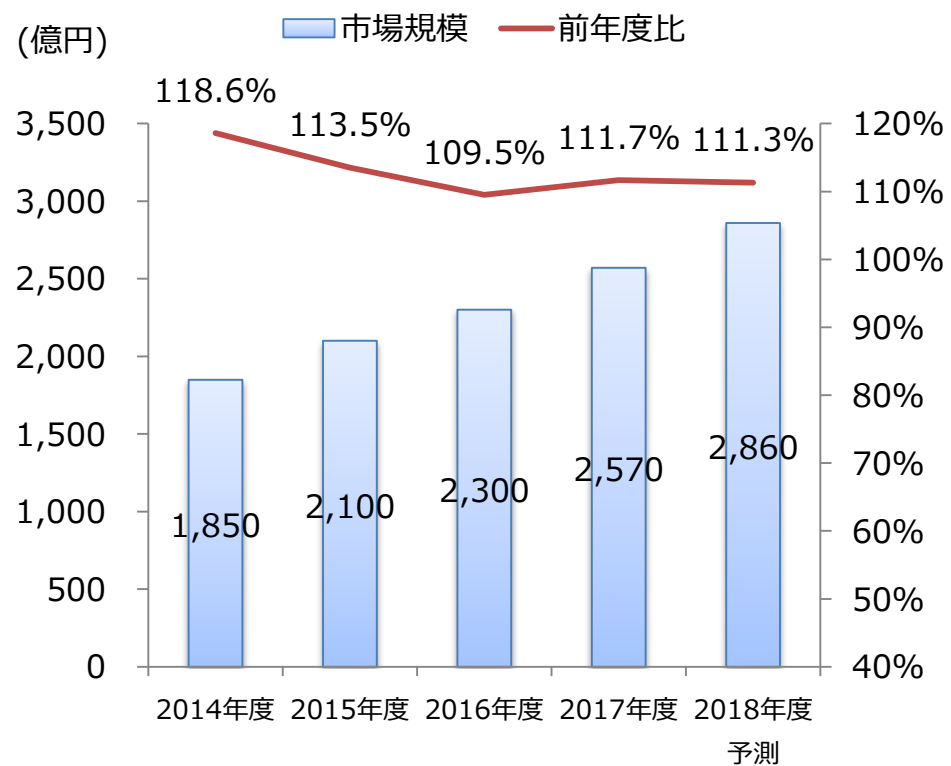
人材紹介事業の今期見通し：業界動向

- ◆市場規模は拡大傾向
- ◆企業の正社員採用意欲は依然として高い
- ◆業種を問わず人材不足が深刻化、人材確保が恒常的な課題

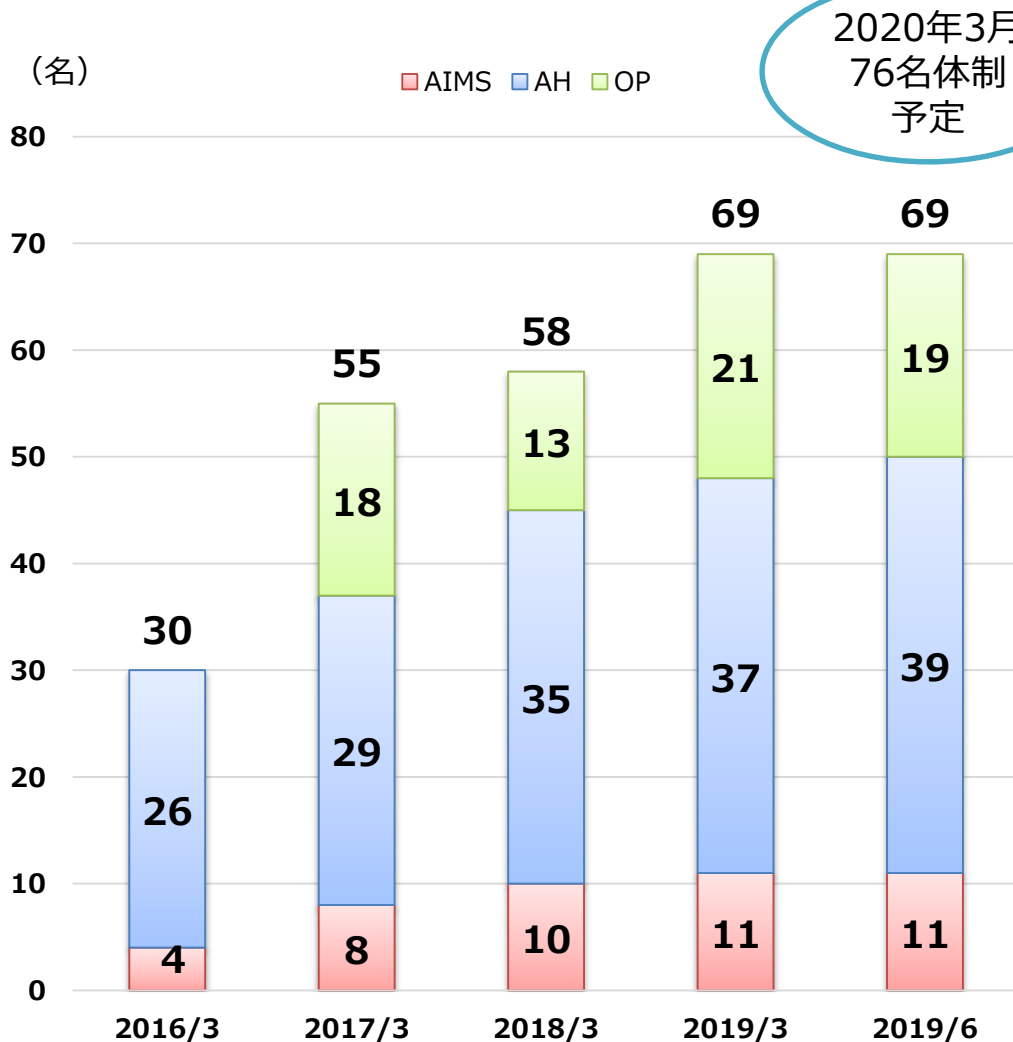
人材紹介市場規模推移



ホワイトカラー人材紹介業の市場規模推移



コンサルタント数の推移



前期11名純増したコンサルタントの本格稼働により、当期は増収増益予定。

当期もコンサルタント7名の増加を予定しており、営業基盤の安定化を図る。

コンサルタントの継続的積極採用

AIMS Internationalのネットワークを活用したグローバルビジネスの拡大

優秀な候補者を獲得するためのHP等自社チャネルのシステム改善投資

- 継続的にコンサルタントを積極的に採用しトレーニングを重ねることで、営業基盤の安定化を図るとともに、求人企業、求職者双方のニーズに幅広く応える陣容を形成。

A・ヒューマン

- AIMS Internationalによる世界約50か国のネットワークをグループ内に展開、グループ全体でのグローバルビジネスの拡大を図る。

Optia Partners

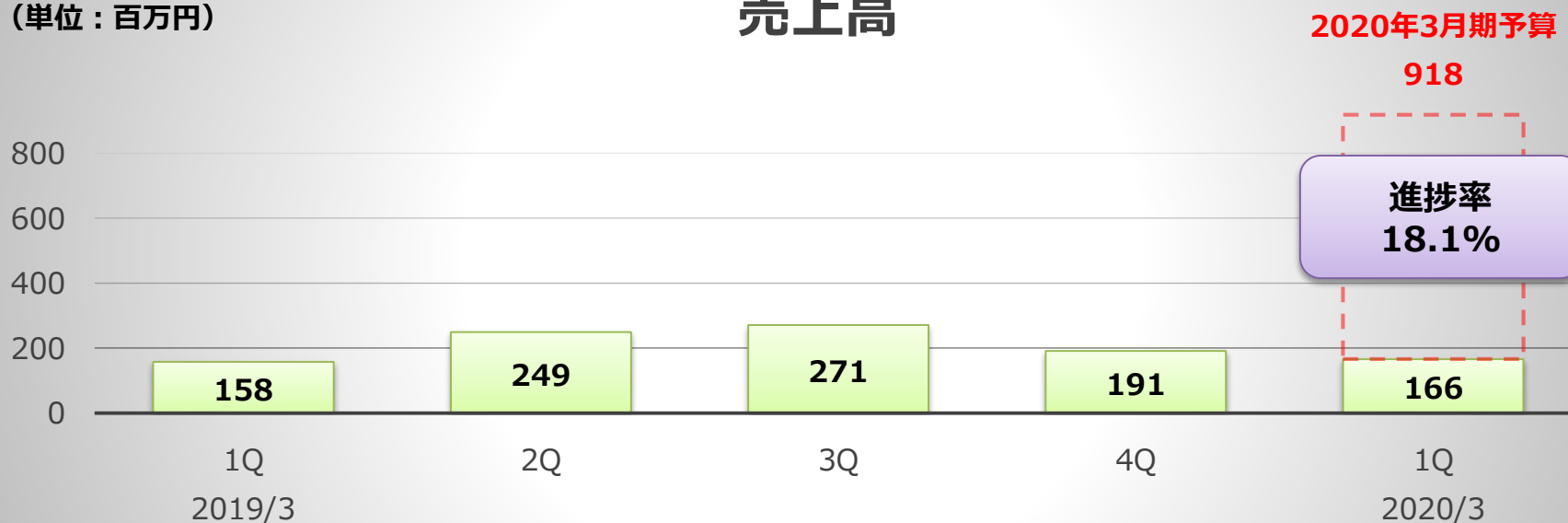
- インフラ整備の拡充を図り、優秀な候補者と優良求人案件の継続的な獲得を目指す。

④ メンタルヘルスケア事業の今期見通し

メンタルヘルスケア事業の今期見通し：売上高、営業利益四半期推移

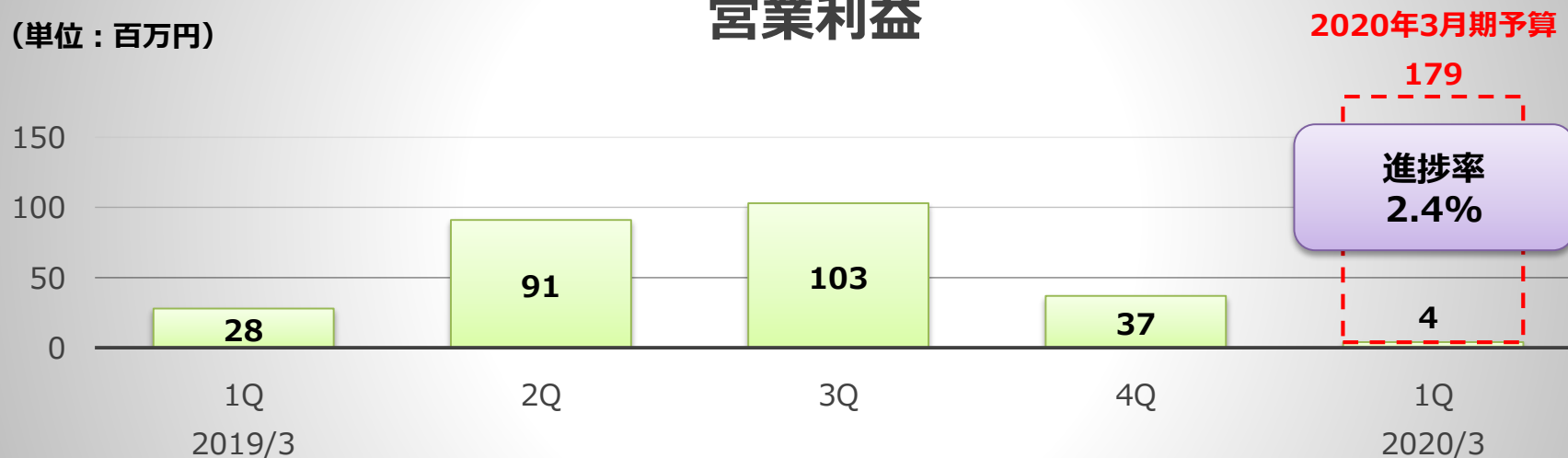
(単位：百万円)

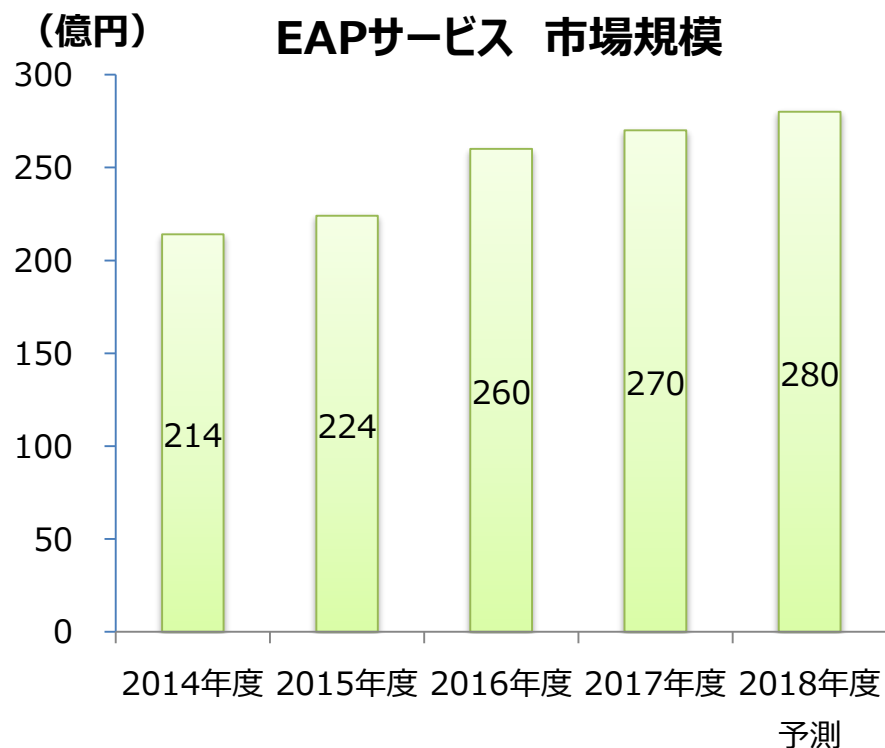
売上高



(単位：百万円)

営業利益





- ◆ストレスチェック義務化の影響は一巡したが、市場規模は緩やかに拡大傾向。
- ◆ストレスチェックの義務化とともに政府の提唱する「健康経営」や「働き方改革」、企業の直面する「人材確保の重要性」を背景に企業のメンタルヘルスへの関心は高まりつつあり、中長期的にも拡大基調。
- ◆従業員個人に対するメンタルヘルスケアへの取り組み（不調者発生予防、重症化予防）に留まらず、従業員の健康増進を図るとともに、集団分析の高度化を通じて、職場環境改善による組織活性化・生産性向上につながる支援サービス等、サービスの幅も拡大する傾向にある。

出所： 経済産業省『健康経営の推進について』平成30年7月
矢野経済研究所『人事・総務関連業務のアウトソーシングビジネス調査レポート2019』

※ここでいうEAPサービス市場とは、以下のものを指す。

企業が行う産業保健業務のうち、職場環境の改善を目的とした従業員のメンタルヘルス支援を請け負うアウトソーシングサービス全般。ストレス診断や産業医カウンセリングのほか、専門医（医療機関）紹介、復職支援・再発予防、研修・トレーニング、組織調査・分析・改善コンサルティングなど、メンタルヘルス対策に関わる周辺業務を含む。

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及び更なる充実

ストレスチェックの結果に基づいた職場環境改善等フォローアップサービスの強化

戦略的M&Aも検討



- 満足度の高い出張面談の品質維持・向上
- メンタル不調予防のために、各種研修から休職者・復職者支援まで、幅広いサービスを提案
- 組織の活性化、ハラスメント、ワーク・ライフ・バランスの各領域で個人と組織の健康増進や生産性の向上をサポート

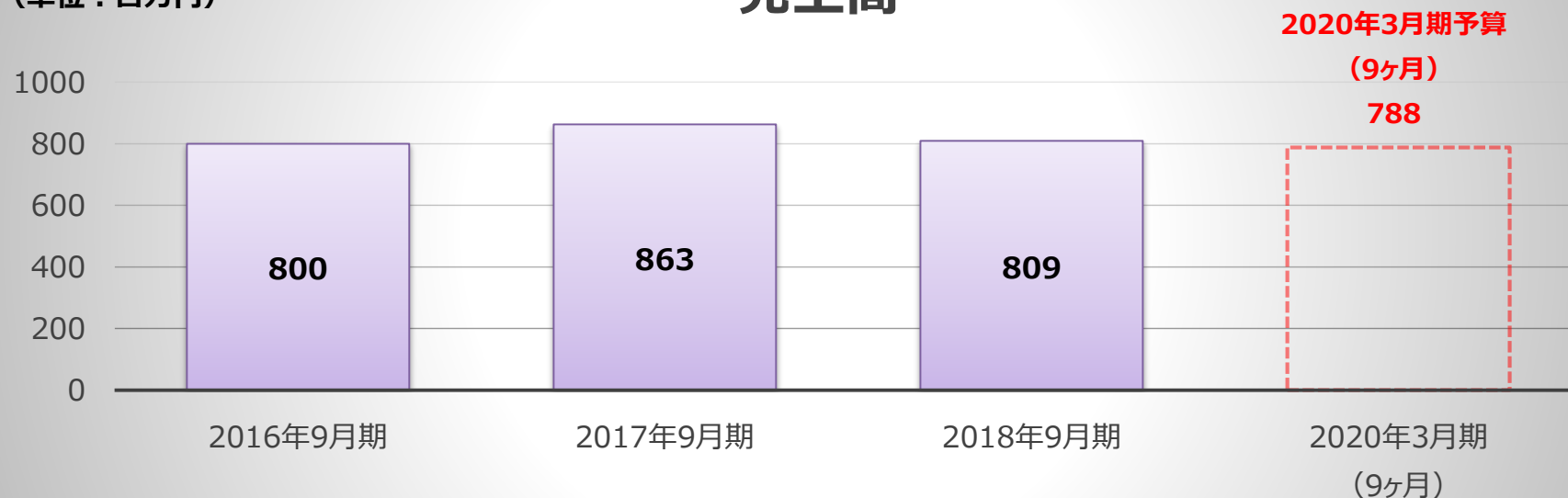


⑤ 人材育成事業の今期見通し

人材育成事業の今期見通し：売上高、営業利益推移

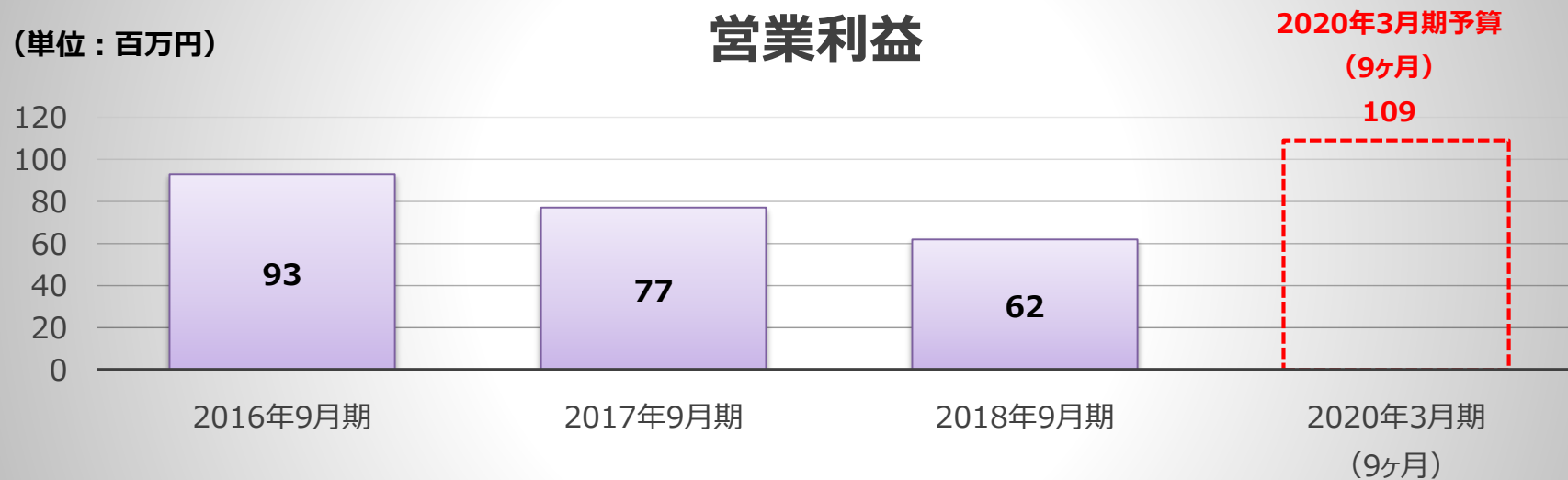
(単位：百万円)

売上高



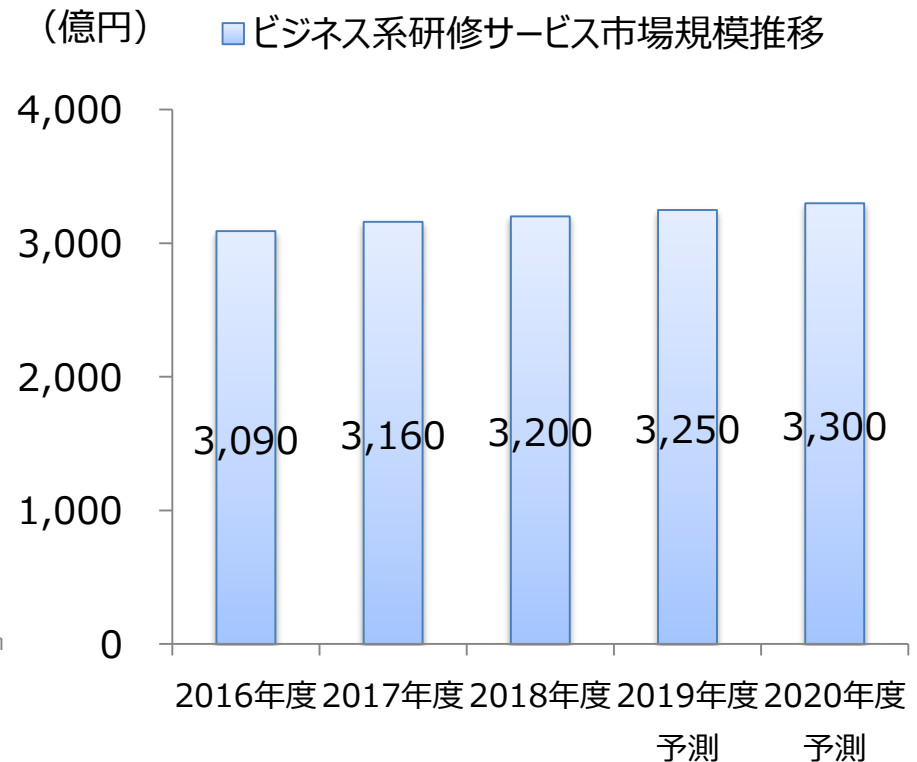
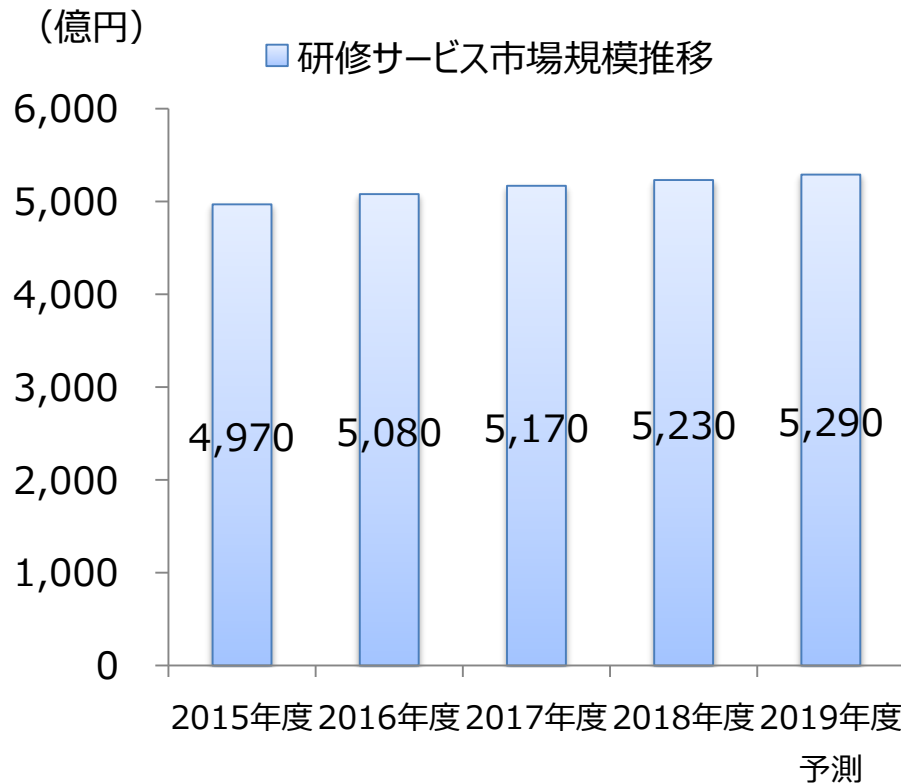
(単位：百万円)

営業利益



人材育成事業の今期見通し：業界動向

- ◆市場の伸長率は鈍化傾向にあるものの、引き続き拡大。
- ◆従業員の能力向上、組織力強化によって生産性向上・業務効率化を図る動きからビジネス系研修のニーズは高い。人材採用難が継続するなかで、マネジメント層向けや業務内容別研修のニーズは強く、景気が減速しても市場は底堅く推移していくことが予想される。
- ◆集合研修の規模、実施回数は頭打ち傾向に対し、eラーニングの利用が大企業を中心に高まっている。



ICTを駆使し、より多くの対象者に学習機会を提供

プログラム設計にコンテンツ開発、社内トレーナー養成を含めた企業内研修の受託開発

各国での研修実績、多言語のコンテンツを強みとして、グローバル案件を受注



Cicom Brains



⑥ 参考資料

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

会 社 名	ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス株式会社
設 立	1990年 3月
沿 革	人材紹介事業は1996年 9月開始 メンタルヘルスケア事業は2000年 2月開始 人材育成事業は2019年7月開始 ※2016年11月Optia Partners完全子会社化 ※2019年7月サイコム・ブレインズ完全子会社化
資 本 金	170百万円 (2019年 6月末現在)
代 表 者	代表取締役社長 渡部昭彦
住 所	東京都港区南青山 1 - 3 - 3 青山一丁目タワー 4階
従 業 員 数	190名 (2019年 6月末現在) その他カウンセラー 78名 (2019年 6月末現在)

参考資料3：グループ企業

ヒューマン・アソシエイツグループ
190名

持株会社

ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス

21名

人材紹介事業

– AIMSインターナショナルジャパン
– A・ヒューマン
– Optia Partners

81名

メンタルヘルスケア事業

ヒューマン・フロンティア

33名

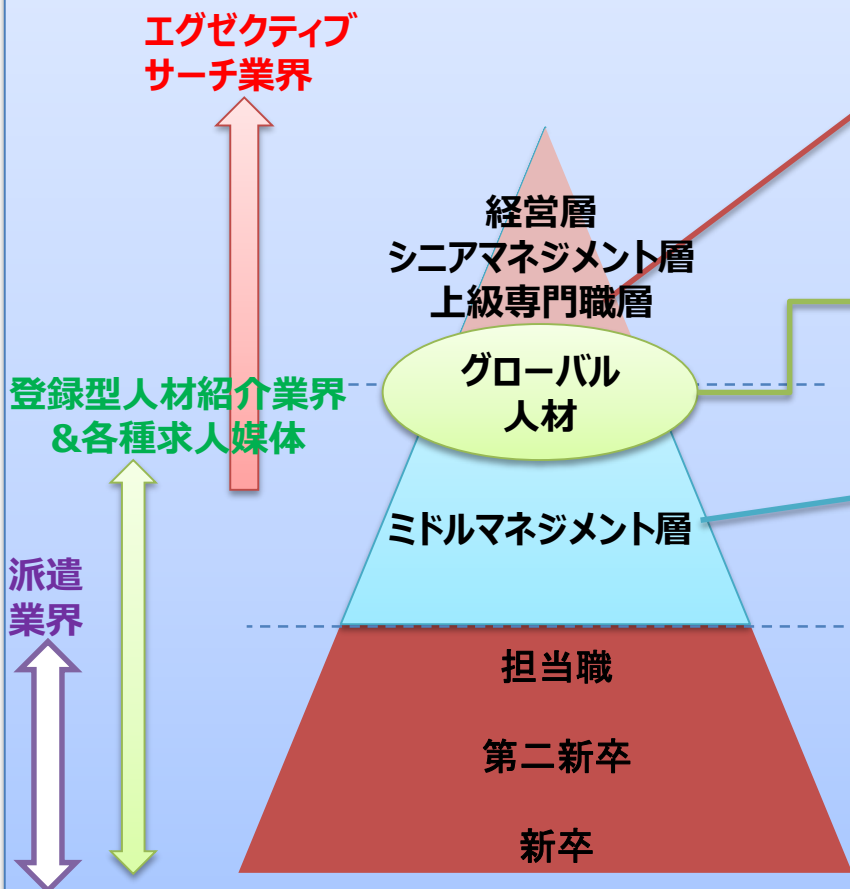
人材育成事業

サイコム・ブレインズ

55名

(2019年6月末現在)

人材ビジネス企業の区分



当社グループ各人材紹介会社の概要

AIMS	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 外資企業の人材ニーズ、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	<ul style="list-style-type: none"> 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社のシナジーを追究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

参考資料 5 : 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・集団分析		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		

(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

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、その後の集団分析・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

人材育成事業の概要及び特徴

- 経営リーダーの育成、営業力強化、経営のグローバル化、ダイバーシティ推進など、企業が抱える人と組織の課題に対し、コンサルタントが最適なソリューションを提供。
- 単に研修を提供するだけでなく、研修後の業務での実践と定着、そしてクライアント企業の業績向上につながる継続的な取り組みを支援。近年は特にアセスメントやICTを積極的に活用し、個々の人材の課題の特定、自己理解、動機づけ、学習行動と効果の測定・分析などを組み合わせた、多様な学びの提案を実施。
- ミドルマネジャー、海外赴任者、女性管理職、営業パーソン、人事向けなど、企業から派遣されるビジネスパーソンのための公開講座を東京、大阪、上海、シンガポール、バンコク、ジャカルタの各都市で開催。
 - CICOM-PRO (タ方からのビジネススクール) -海外赴任前研修 1日公開講座 (毎月開講)
 - 女性のための管理職育成プログラム -次世代戦略人事リーダー育成講座

- ビジネスパーソンが短時間で効率的に学ぶために、オンライン配信による映像コンテンツ、学習の効果測定・能力評価のためのオンラインテストを提供。

- 「ビジネスマスターズ」
(日英中3か国語対応
経営スキル映像講座)
- 「経営アカデミー」
(定額制・学び放題の
研修映像サービス)
- 「経営リテラシーテスト」
(管理職および候補者の
経営知識レベルを測定)



参考資料7：貸借対照表（2019年6月末）

- 総資産は2,299百万円、前期末比+589百万円（のれん+395百万円）
- 負債合計は1,238百万円、前期末比+579百万円（長期借入金増加+416百万円）
- 利益剰余金▲50百万円（当期純利益+4百万円、配当▲54百万円）

	2019年 3月期末	2020年3月期1Q末			2019年 3月期末	2020年3月期1Q末	
			前期末増減				前期末増減
現金預金	808	939	+130	未払金	325	262	▲63
売掛金	105	261	+155	前受金	117	189	+71
その他	396	104	▲291	その他	150	230	+80
流動資産合計	1,310	1,305	▲4	流動負債合計	593	681	+88
				固定負債合計	65	556	+491
有形固定資産	213	243	+29	負債合計	659	1,238	+579
無形固定資産	38	481	+443	資本金	168	170	+1
				資本剰余金	155	156	+1
投資その他資産	147	269	+121	利益剰余金	727	676	▲50
固定資産合計	400	994	+594	株主資本合計	1,051	1,003	▲47
				非支配株主持分	-	57	+57
資産合計	1,710	2,299	+589	純資産合計	1,051	1,061	+9
				負債純資産合計	1,710	2,299	+589

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。

	2018.3 (実績)	2019.3 (実績)	2020.3 (予定)
1株当たり配当金	19.29円	18.36円	10.00円
配当金総額	52,816千円	54,797千円	30,091千円
連結配当性向	30.0%	30.0%	30.0%

- 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8月15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。