



2020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)

2019年11月27日

1. ヒューマン・アソシエイツグループ概要

2. 決算報告

3. セグメント別の今期見通し

- － ①人材紹介事業
- － ②メンタルヘルスケア事業
- － ③人材育成事業

4. ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略

5. 参考資料

1. ヒューマン・アソシエイツグループ概要

1. ヒューマン・アソシエイツグループ概要

グループ理念



**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**

1. ヒューマン・アソシエイツグループ概要

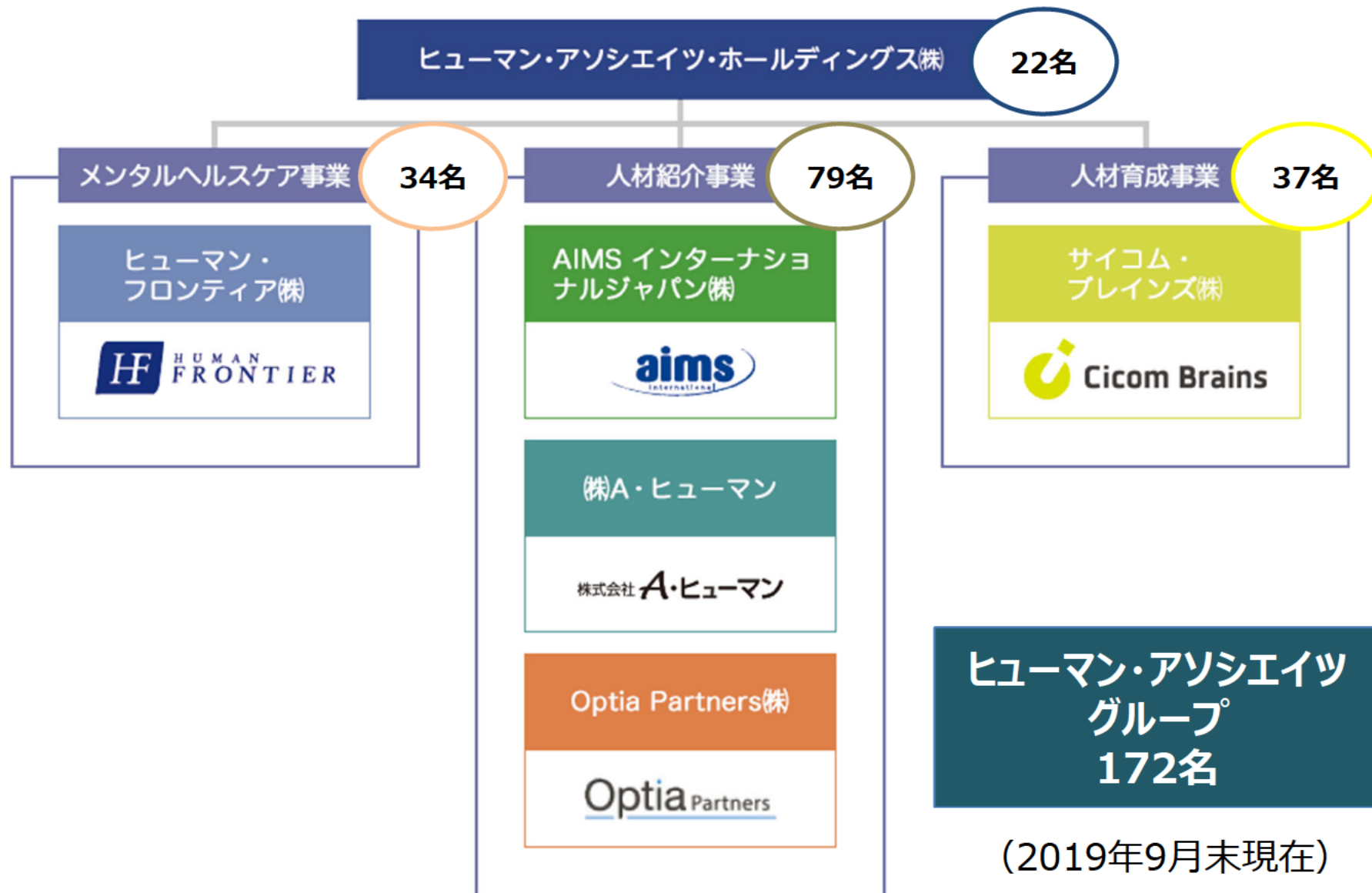
会社概要



| | |
|---------|--|
| 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 | 171百万円（2019年9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 | 172名（2019年9月末現在） その他カウンセラー 85名（2019年11月1日現在） |

1. ヒューマン・アソシエイツグループ概要

グループ図



(2019年9月末現在)

2. 決算報告

2. 決算報告



第2四半期決算報告：連結損益計算書

売上高： 2019年7月1日サイコム・ブレインズ(株)完全子会社化に伴い「人材育成事業」進出。
当該「人材育成事業」の貢献及び既存事業いずれも増収。

営業利益： 「人材育成事業」の貢献及び「人材紹介事業」の増収による増加はあったものの、「メンタルヘルスケア事業」及び「全社費用」において、ガバナンス強化に基づく人件費増の影響等により減益。

各段階損益は前年同期を下回るものの、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、%） | | 2019年3月期 第2Q | 2020年3月期 第2Q | 前年同期比 | |
|--------------|---------------|-----------------|-----------------|-------------|--------------|
| | | 実績 | 実績 | 増減差異 | 増減比率 |
| 売上高 | 人材紹介 | 513 | 568 | +54 | +10.5 |
| | メンタルヘルスケア | 407 | 433 | +26 | +6.5 |
| | NEW 人材育成 ※ | — | 268 | +268 | |
| | 合計 | 921 | 1,269 | +348 | +37.9 |
| 営業利益 | 人材紹介 | 86 | 96 | +10 | +12.0 |
| | メンタルヘルスケア | 120 | 89 | ▲31 | ▲25.9 |
| | NEW 人材育成 ※ | — | 31 | +31 | |
| | 全社費用 | ▲115 | ▲165 | ▲49 | ▲43.0 |
| | 合計 | 91 | 52 | ▲38 | ▲42.7 |
| | 率 | 9.9 | 4.1 | ▲5.8pt | |
| 当期純利益 | 金額 | 58 | 25 | ▲33 | ▲56.8 |

※2020年3月期第2Qにおける人材育成事業に係る連結損益計算書影響額は2019年7月1日から9月30日までとなります。

2. 決算報告



第2四半期決算報告：連結貸借対照表

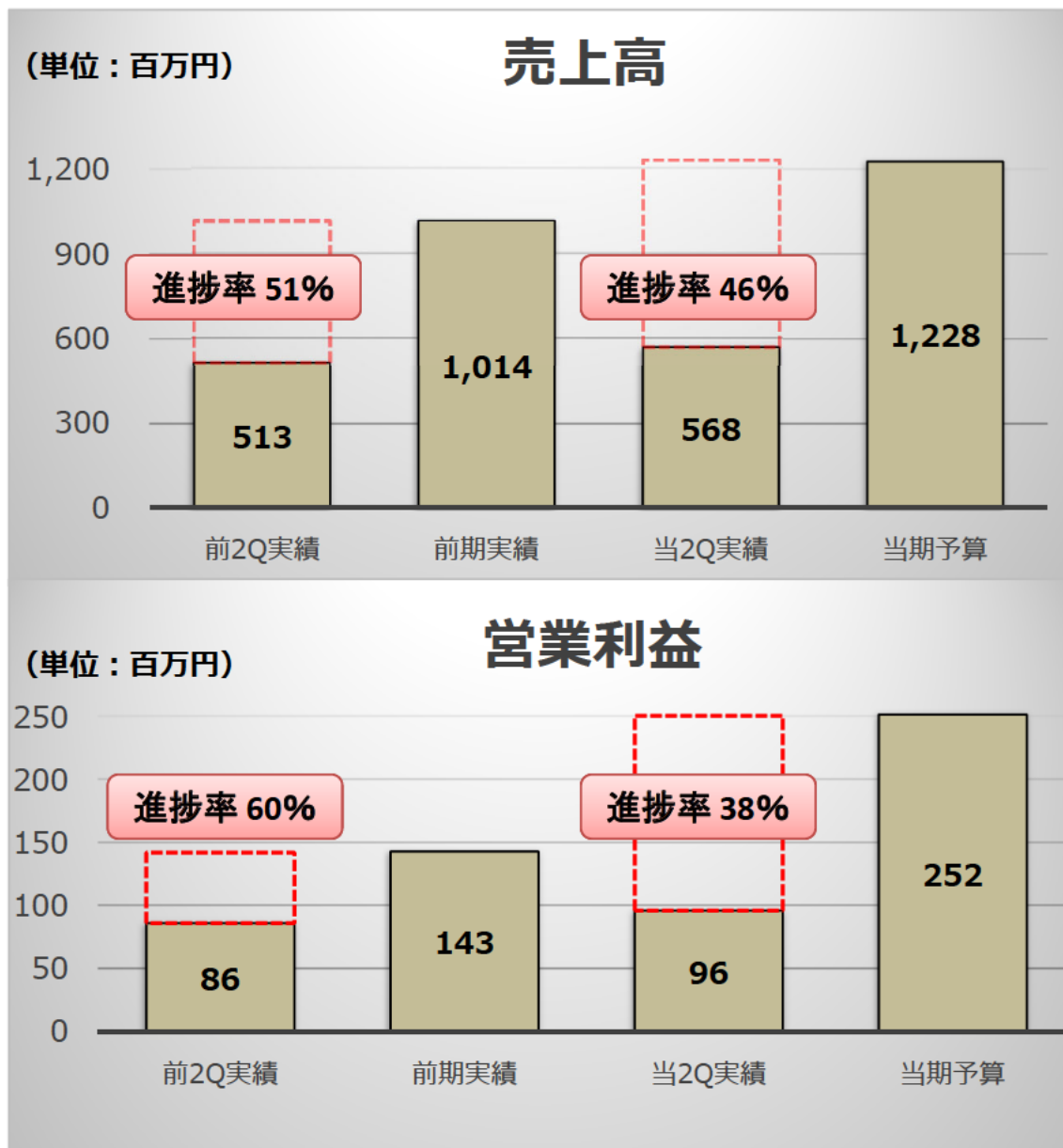
- 総資産は2,538百万円、前期末比+828百万円（のれん+209百万円、商標権+180百万円、顧客関連資産+310百万円）
- 負債合計は1,305百万円、前期末比+646百万円（長期借入金+349百万円、繰延税金負債+169百万円）
- 資本剰余金は前期末比+206百万円（株式交換+203百万円）
- 利益剰余金は、前期末比▲29百万円（当期純利益+25百万円、配当による減少▲54百万円）

| | 2019年 3月期末 | 2020年3月期2Q末 | | | 2019年 3月期末 | 2020年3月期2Q末 | |
|---------|---------------|-------------|-------|---------|---------------|-------------|-------|
| | | | 前期末増減 | | | | 前期末増減 |
| 現金預金 | 808 | 794 | ▲14 | 未払金 | 325 | 203 | ▲122 |
| 売掛金 | 105 | 340 | +235 | 前受金 | 117 | 153 | +35 |
| その他 | 396 | 120 | ▲276 | その他 | 150 | 235 | +85 |
| 流動資産合計 | 1,310 | 1,254 | ▲55 | 流動負債合計 | 593 | 592 | 0 |
| | | | | 固定負債合計 | 65 | 712 | +647 |
| 有形固定資産 | 213 | 236 | +22 | 負債合計 | 659 | 1,305 | +646 |
| 無形固定資産 | 38 | 782 | +743 | 資本金 | 168 | 171 | +3 |
| | | | | 資本剰余金 | 155 | 361 | +206 |
| 投資その他資産 | 147 | 264 | +116 | 利益剰余金 | 727 | 697 | ▲29 |
| 固定資産合計 | 400 | 1,283 | +883 | 株主資本合計 | 1,051 | 1,231 | +180 |
| | | | | その他 | 0 | 1 | 1 |
| 資産合計 | 1,710 | 2,538 | +828 | 純資産合計 | 1,051 | 1,233 | +181 |
| | | | | 負債純資産合計 | 1,710 | 2,538 | +828 |

3. セグメント別の今期見通し

3. セグメント別の今期見通し

①人材紹介事業： 売上高、営業利益四半期推移



2020年3月期2Qの 進捗状況

前期および1Qに純増した
コンサルタントによる業績寄
与等の影響により、

■ 前年同期比

売上高 10.5%増

営業利益 12.0%減

(参考)

コンサルタント数推移

2018年3月…58名

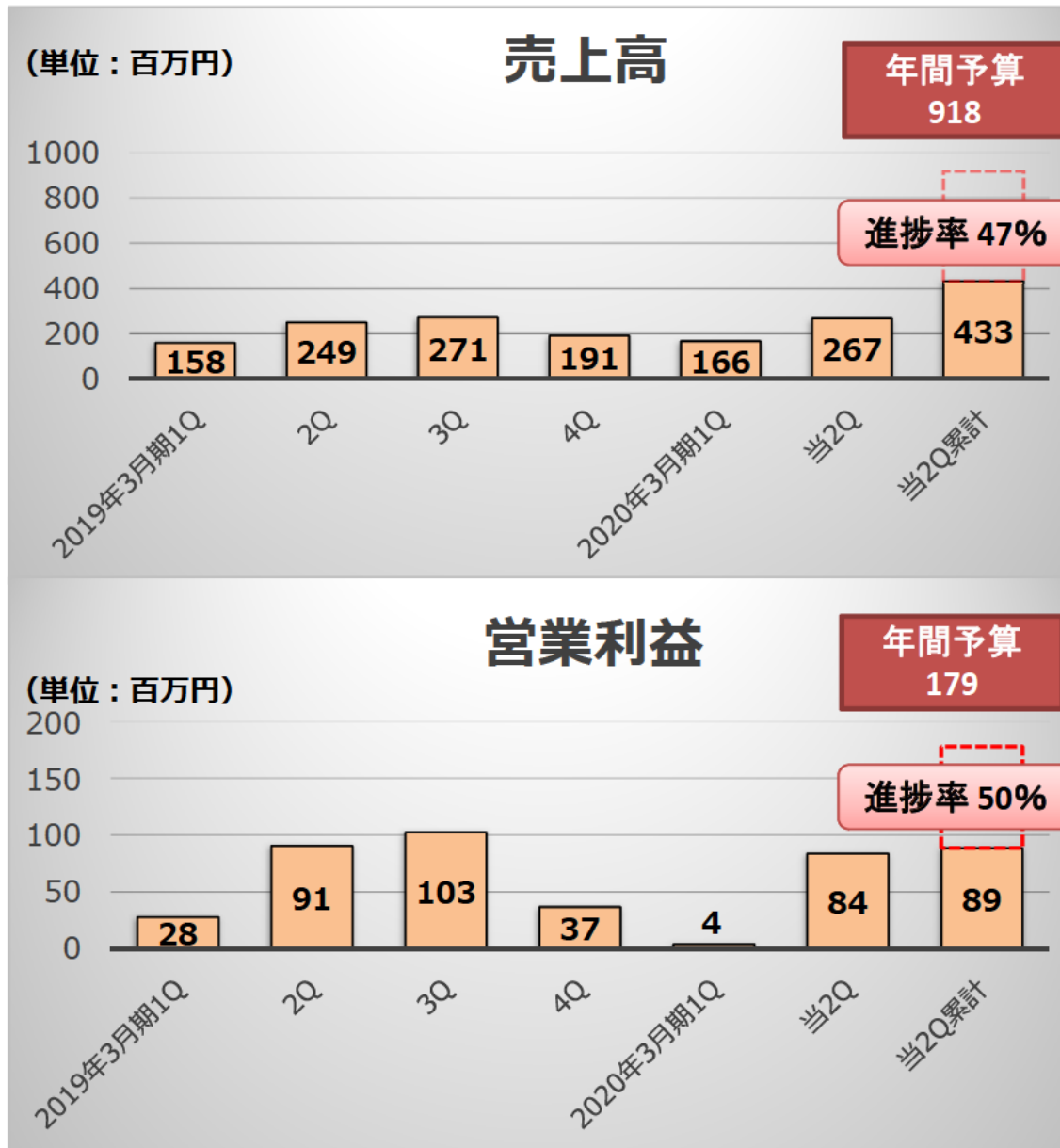
2019年3月…69名

2019年9月末現在…72名

(2020年3月末76名体制
予定)

3. セグメント別の今期見通し

②メンタルヘルスケア事業： 売上高、営業利益四半期推移



2020年3月期2Qまでの進捗状況

EAP及びSCサービスの安定的な維持・獲得により増収であったものの、ガバナンス強化に基づく人件費増の影響等により、減益

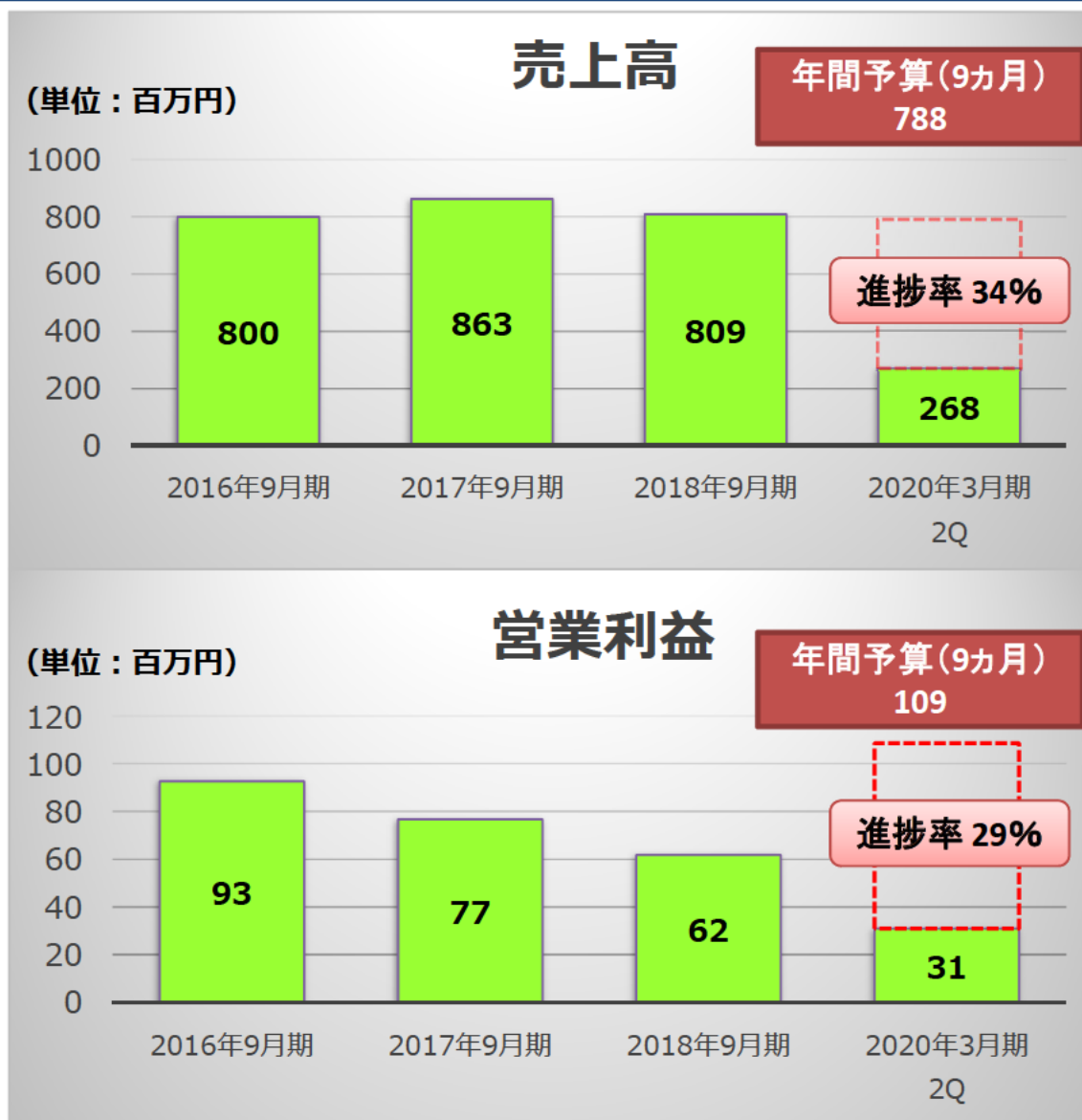
■ 前年同期比

売上高 6.5%増

営業利益 25.0%減

3. セグメント別の今期見通し

NEW ③人材育成事業： 売上高、営業利益推移



2020年3月期2Qの 進捗状況

- 主要顧客に対する企業研修の継続的提供
 - 顧客の経営戦略や組織課題に対応した新規案件の受注獲得
 - 映像講義及びマイクロラーニングのコンテンツ制作及び機能開発に係る新規顧客の開拓
- 堅調に推移

※2020年3月期第2Qにおける人材育成事業に係る連結損益計算書影響額は2019年7月1日から9月30日までとなります。

4. ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略

4. ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略



各セグメントの成長戦略

人材紹介事業

- 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

メンタルヘルスケア事業

- 全国を一元的かつ均質にカバーするカウンセリング体制による顧客基盤の維持・拡大
- 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
- 「健康経営」・「働き方改革」を目指す企業の取組を支援するサービスの充実
- 戦略的M&Aも検討

人材育成事業

- ICTを駆使し、より多くの対象者に学習機会を提供
- 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
- 研修デザインとコンテンツ開発、社内トレーナー養成を含めた企業内研修の受託開発

4. ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略

グループシナジーの追求



- ◆セグメント間のクロスセールの推進
- ◆グループのグローバル化推進
 - （人材紹介事業）AIMS Internationalは世界50カ国以上に拠点を構えるエグゼクティブサーチファーム
 - （人材育成事業）サイコム・ブレインズは、バンコク・上海・ジャカルタに海外拠点有
- ◆メンタルヘルスケア事業と人材育成事業間で、研修メニューなど新商品の共同開発



4. ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略



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 ※1 | — | 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 ※1 | — | 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 ※2 | 182 | 100 | ▲82 | ▲45.1 |

※1. 人材育成事業は2019年7月～2020年3月の9ヶ月間

※2. 2019年3月期は、特別利益として本社移転に伴う移転補償金+302百万円、特別損失としてのれんの減損損失▲66百万円、本社移転費用▲13百万円を計上

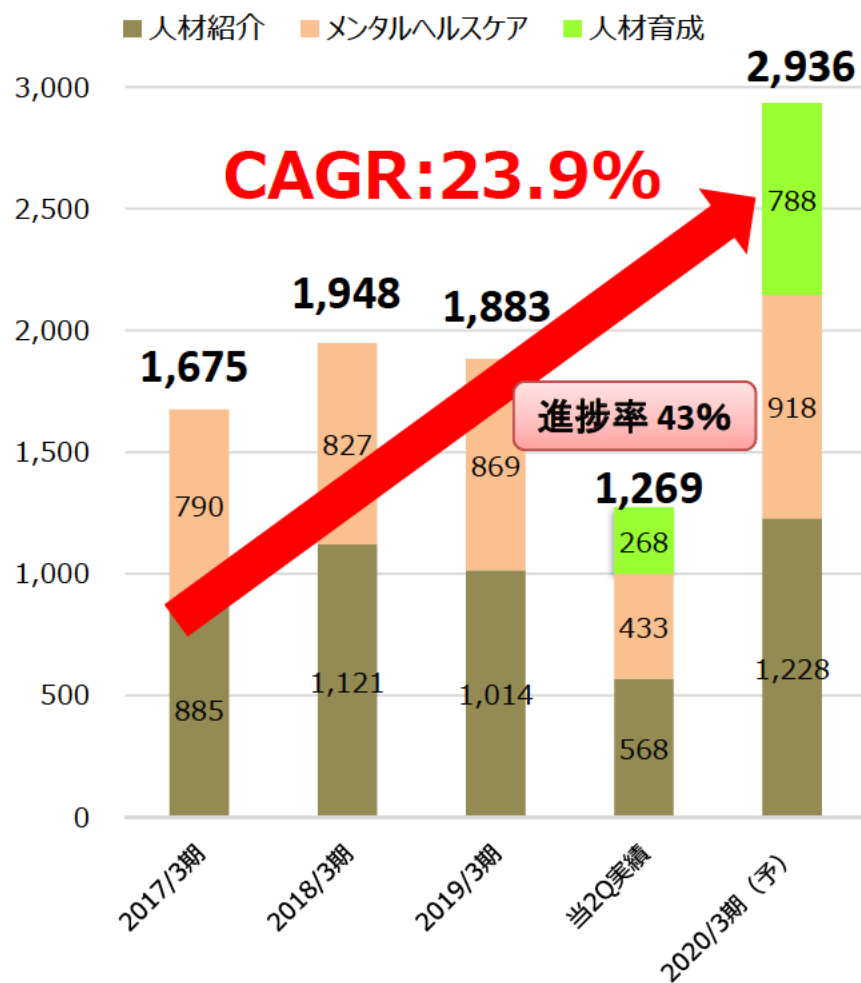
4. ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略



2020年3月期業績見通し（年次推移）

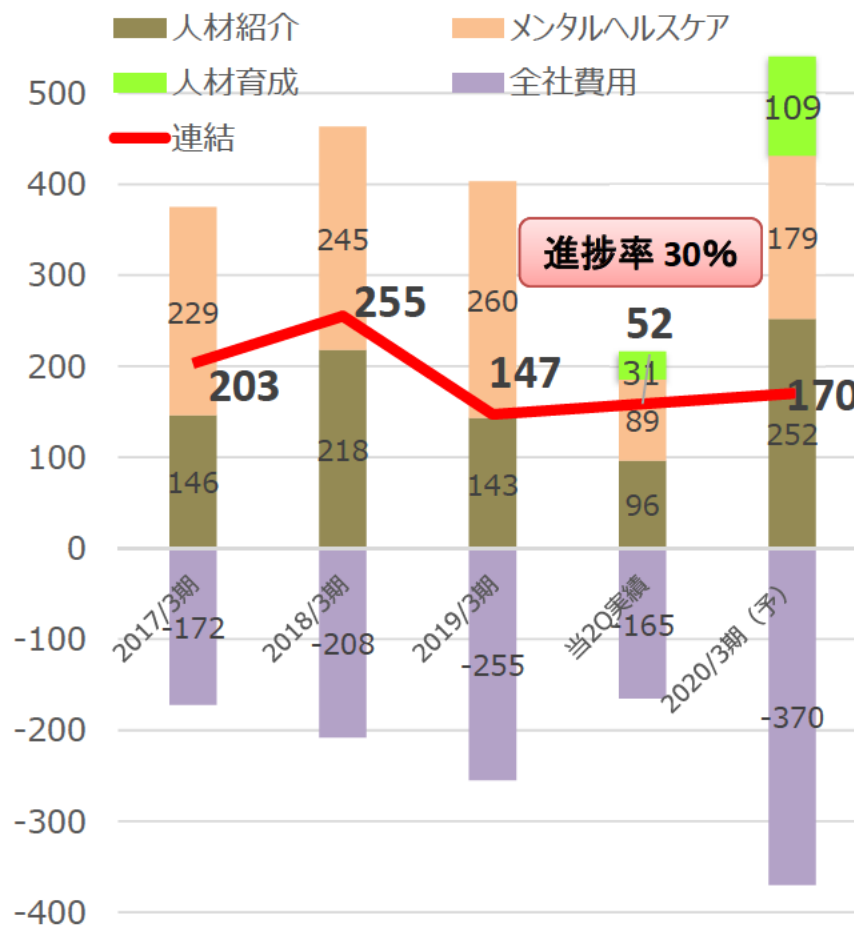
売上高の推移

(単位：百万円)



営業利益の推移

(単位：百万円)

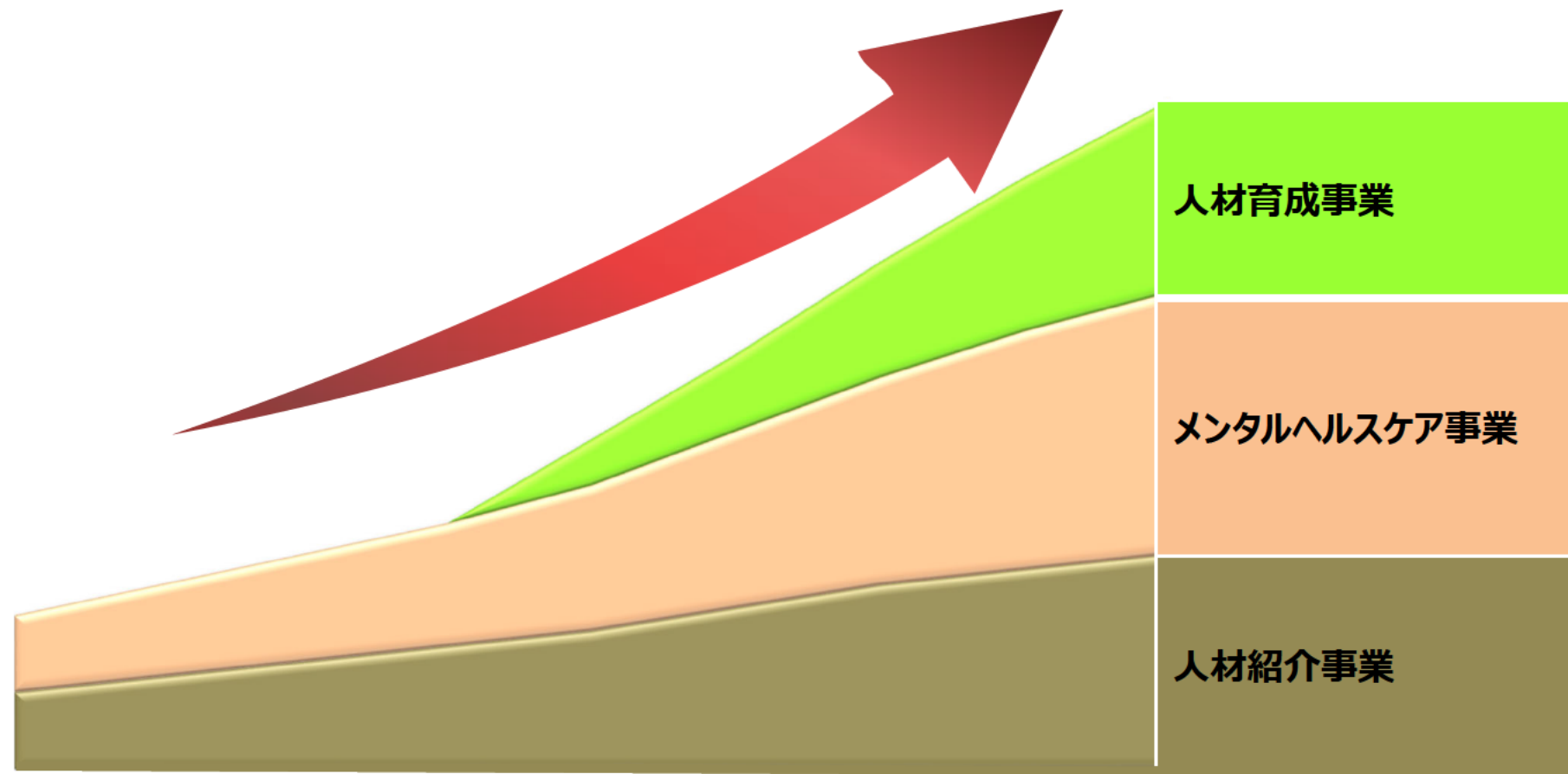


4. ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略

中長期成長戦略



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

4. ヒューマン・アソシエイツグループの成長戦略



株主還元

配当政策について

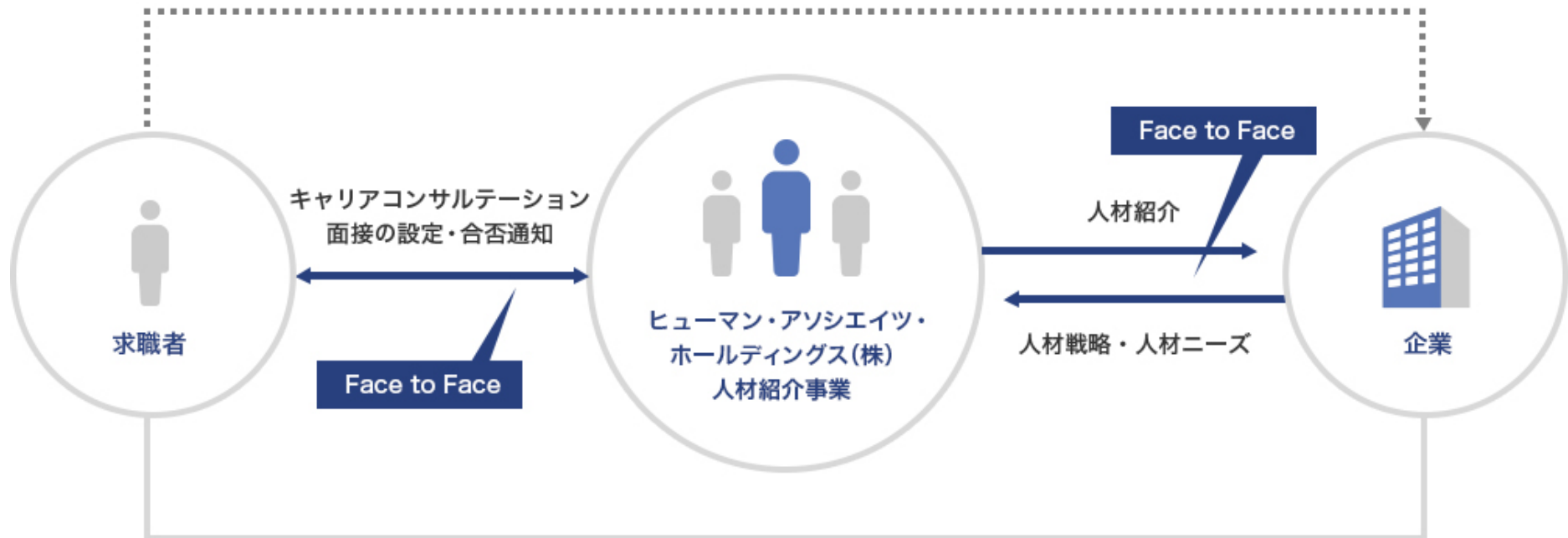
- 当社は、株主の皆様と長期的な信頼関係を構築するため、利益還元を重要な経営課題に位置付けております。
- 配当方針につきましては、将来の事業展開と経営基盤強化のために必要な内部留保を確保しつつ、**連結配当性向30%程度**を目安として安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

| | 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% |

5. 參考資料

参考資料1-①：人材紹介事業（概要）

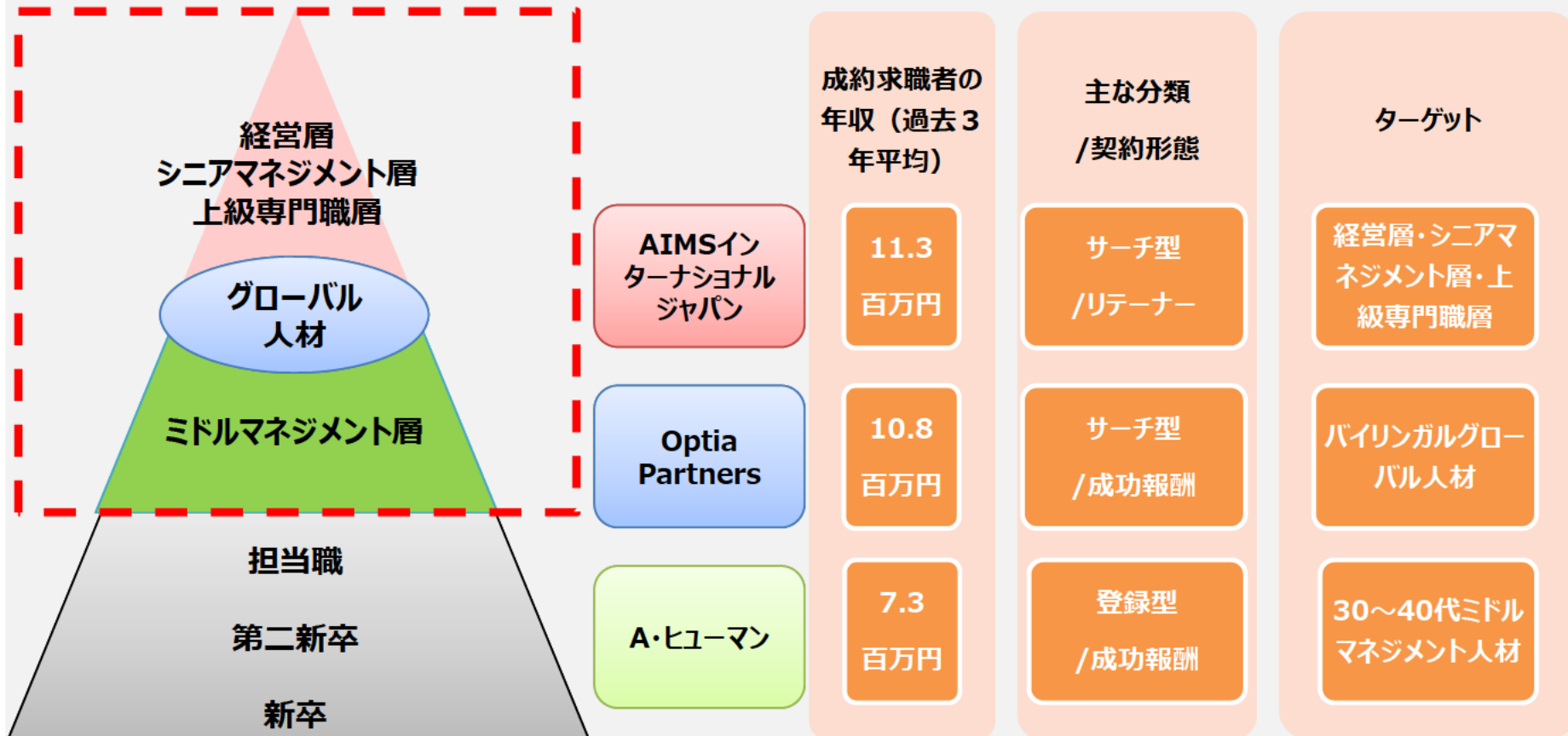
新たな視点、高い貢献、満足度の高いキャリア形成



- AIMSインターナショナルジャパン株式会社
・・・グローバルネットワークを有するリテインド型エグゼクティブサーチファーム
- 株式会社A・ヒューマン
・・・30～40代ミドルマネジメント層の候補者中心の人材紹介会社
- Optia Partners株式会社
・・・グローバル人材を外資系企業を中心に紹介している人材紹介会社

参考資料1-②：人材紹介事業（強み）

- ミドルマネジメント以上の人材に特化したハイレベルなサービスの提供
- 1996年人材紹介事業創業より蓄積された豊富な実績
- 世界50カ国以上に拠点を構えるAIMS Internationalのグローバルネットワーク



【リテナー】 契約時に着手金が発生、進捗状況により追加でコンサルティング料が発生する契約
 【成功報酬】 候補者が入社した際、コンサルティング料が発生する契約

ヒューマン・フロンティア株式会社

- ◆ いきいき働く人と、活力ある組織づくり支援
- ◆ 「健康経営」・「働き方改革」を目指す企業の取組を支援

サービス領域

- ・EAPサービス カウンセリングによる問題解決の支援、退職者・復職者支援、CISM
- ・ストレスチェック 個人のストレス状況把握・実施後の集団分析と職場環境改善を支援
- ・研修 メンタルヘルス、コミュニケーション、組織活性化
仕事と育児/介護の両立支援、タイムマネジメント 等
- ・ハラスメント対策 ハラスメント相談（通報）窓口サービス、ハラスメント防止研修

※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

※CISM(Critical Incident Stress Management)：天災、自殺等による惨事ストレスのケア

参考資料2-②：メンタルヘルスケア事業（強み）



- 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（職場復帰・再発防止）までをワンストップで提供
- 個人の問題解決支援にとどまらず、組織の生産性向上に貢献

メンタルヘルスケアサービスをワンストップで提供

| 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 | 職場復帰・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・職場環境改善 | | 休職者・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 | | |

※専属カウンセラーがご相談者のご希望の場所まで出張して面談

サイコム・ブレインズ株式会社

人材育成にイノベーションをもたらす

事業内容

- 国内外における企業内研修の企画・運営・実施
- 公開講座の企画・開催
- 人と組織に関するアセスメントツールの提供
- 映像講座（サブスクリプション型、マイクロラーニング型）の配信
- 企業内人材育成にかかわる受託開発
（社内講師育成、eラーニング、映像教材、マニュアル、オンラインテスト etc.）

※マイクロラーニング：従来のeラーニングよりも短時間、数分間の動画など細分化されたコンテンツにより学習を行う、新しい学習スタイル。

- ICTを駆使し、より多くの対象者に学習機会を提供
- 東京、上海、バンコク、ジャカルタに拠点を持ち、各国での研修実績と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
- 研修デザイン・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

eラーニング

- 知識を習得する
- どんなスキルがあるかを知る

集合研修

- 知識の理解不足を補う
- スキルの使い方を学ぶ
- 他者（講師・他の学習者）から学ぶ

マイクロラーニング

- 知識を定着させる
- スキルを実践により強化する
- 振り返りによりマインドや行動を変える

- 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11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。