

未来をつくるのは、ひとの力だ

Human Associates

2021年3月期 決算説明資料

2021年5月27日

ヒューマン・アソシエイツ・ホールディングス株式会社

東証マザーズ (6575)

目次

1. はじめに p. 3

- ・ ①ヒューマン・アソシエイツグループの事業領域
- ・ ②新型コロナウイルス感染症による影響

2. 2021年3月期 セグメント別業績報告 p. 6

- ・ ①業績概況
- ・ ②セグメント別PL概況
- ・ ③セグメント別売上高の推移
- ・ ④セグメント別営業利益の推移
- ・ ⑤連結PL四半期推移
- ・ ⑥連結BS概況

3. 2022年3月期 通期連結業績見通し p. 13

- ・ ①連結PLサマリー
- ・ ②営業利益の増減
- ・ ③株主還元

4. 中期経営計画 p. 17

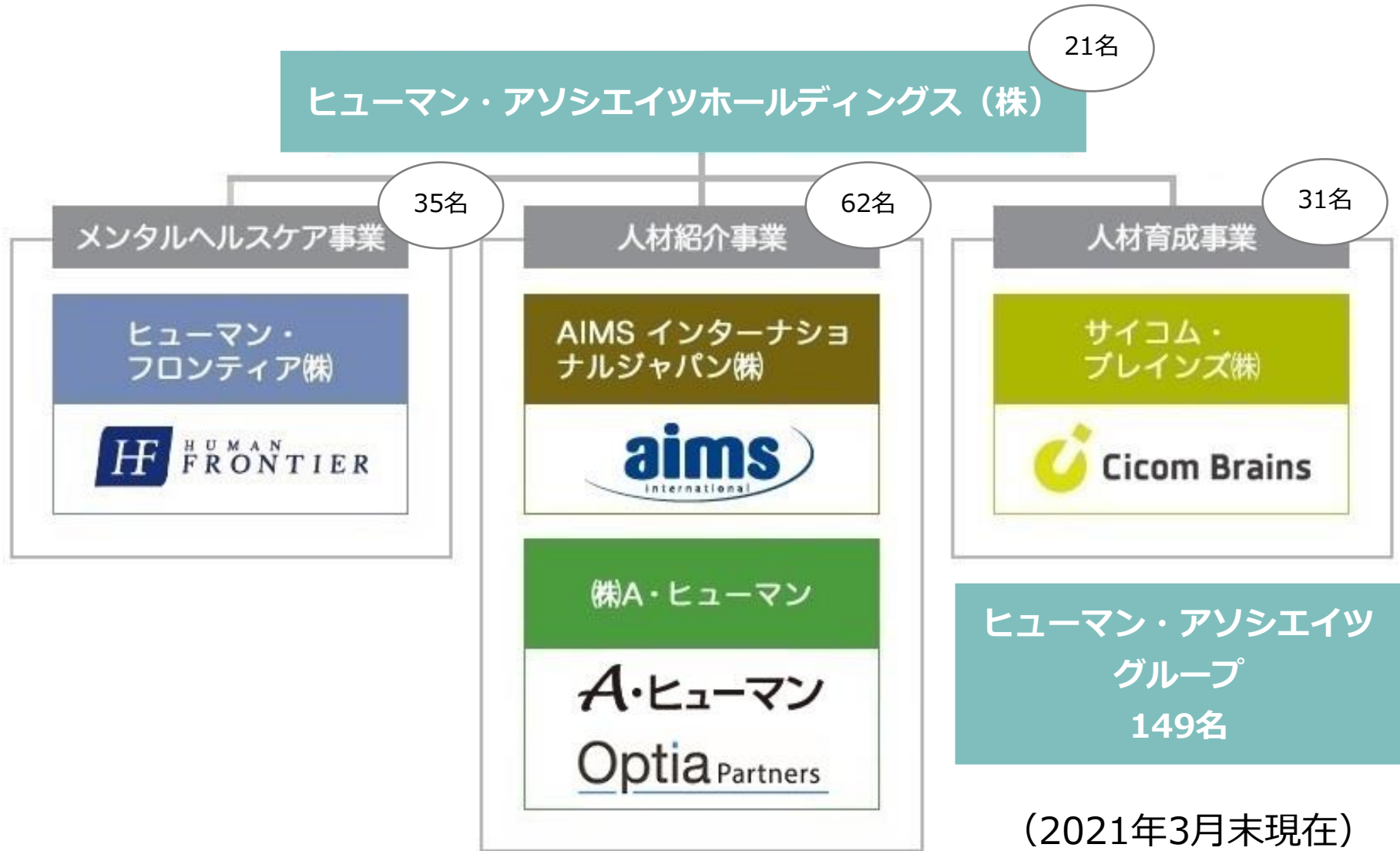
(参考資料) p. 33

- ・ 会社概要
- ・ ヒューマン・アソシエイツグループ沿革
- ・ EAP事業
- ・ 人材育成事業
- ・ 人材紹介事業

1. はじめに

- ①ヒューマン・アソシエイツグループの事業領域連結
- ②新型コロナウイルス感染症による影響

① ヒューマン・アソシエイツグループの事業領域



②新型コロナウイルス感染症による影響

メンタルヘルスケア事業

- ・対面による集合研修の中止や延期が発生
→ オンラインを活用した研修のニーズに対応するとともに、新たな研修メニューの開発にも積極的に取り組む。また、「新型コロナウイルス対応セルフケア特設サイト」を開設。新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う外出の自粛など、生活スタイルが突然大きく変化したことによる個人の抱えるストレス軽減に寄与

人材紹介事業

- ・顧客企業の採用活動の中断や遅延が広範に発生、新規顧客開拓活動に制約
→ オンライン面談を積極的に活用、外部環境変化への迅速な対応に向け、HPや業務システム等を見直し、デジタル化の時代に対応したAI人材等、付加価値の高い人材紹介により差別化を志向

人材育成事業

- ・対面による集合研修の中止や延期が発生
→ リアルな集合研修からオンライン研修への移行を進める一方、自律学習とキャリアアップを支援する見放題動画など個人向けの商品を開発、プロモーション活動や代理店開拓等販売活動を強化し、新たなビジネスモデルの確立を志向

▶ **オンラインサービスの強化推進により、今後の影響は軽微**

2. 2021年3月期 通期連結業績

- ①業績概況
- ②セグメント別PL概況
- ③セグメント別売上高の推移
- ④セグメント別営業利益の推移
- ⑤連結四半期PL推移
- ⑥連結BS概況

①業績概況

連結	<p>2Q以降オンラインサービスの強化推進を図るも減収減益</p> <p>売上高： 2,492百万円（前期比△5.7%）</p> <p>営業利益： △59百万円（前期営業利益20百万円）</p>
メンタルヘルスケア	<p>集合研修の受注減少の影響により減収であったものの、一部コスト圧縮により増益</p> <p>売上高： 829百万円（前期比△4.0%）</p> <p>営業利益： 205百万円（前期比+6.6%）</p>
人材紹介	<p>採用活動の中断や遅延が広範に発生し、大幅に減収減益</p> <p>売上高： 946百万円（前期比△16.8%）</p> <p>営業利益： 38百万円（前期比△72.4%）</p>
人材育成（注）	<p>オンラインを活用したバーチャル研修導入により回復傾向にあったものの、延期やキャンセル分を補うには至らず営業利益はマイナス</p> <p>売上高： 718百万円</p> <p>営業利益： △1百万円</p>

(注)人材育成事業は2019年7月1日よりサイコム・ブレインズ(株)が連結子会社となったことにより、前期は7月から3月の9ヶ月間(売上高642百万円、営業利益6百万円)

②セグメント別PL概況

- 新型コロナウイルス感染症の影響により、オンライン面談等のインフラ整備や組織再編等による改善を図るも、人材紹介が大幅な減収減益
- 人材育成も同じく新型コロナウイルス感染症の影響による1Qのマイナスをカバーできず営業赤字を計上

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	増減差異	増減比率 (%)	
売上高	メンタルヘルスケア	864	829	△35	△4.1
	人材紹介	1,137	944	△192	△16.9
	人材育成	642	718	+76	+11.9
	売上高計	2,644	2,492	△151	△5.7
営業利益	メンタルヘルスケア	192	205	+3	+6.8
	人材紹介	139	38	△85	△72.7
	人材育成	6	△1	△51	△116.7
	全社費用	△317	△302	+15	-
	営業利益計	20	△59	△79	-
営業利益率 (%)	0.8	△2.4	△3.2		

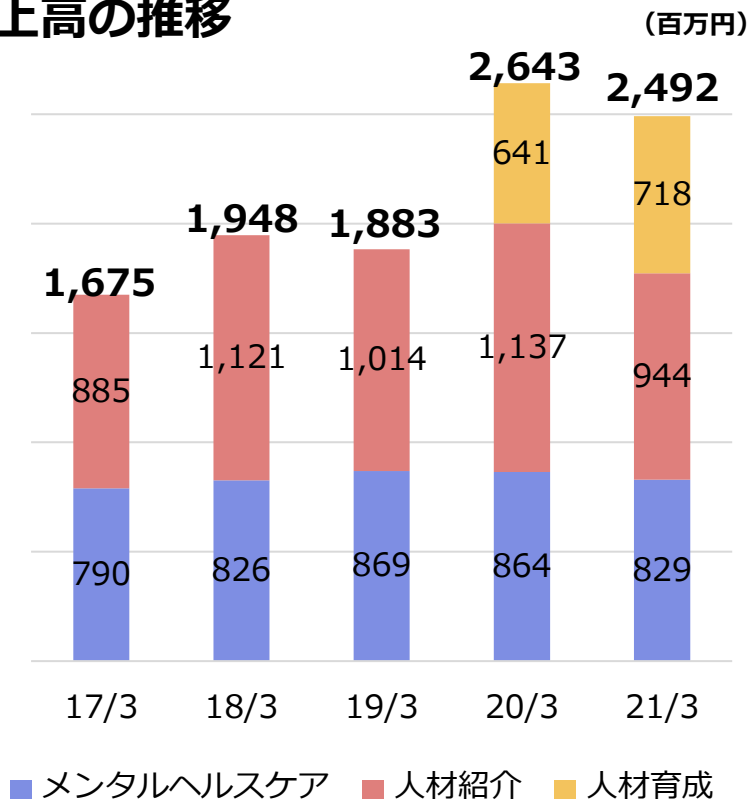
(注)人材育成事業は2019年7月1日よりサイコム・ブレインズ(株)が連結子会社となったことにより、前期は7月から3月の9ヶ月間(売上高642百万円、営業利益6百万円)



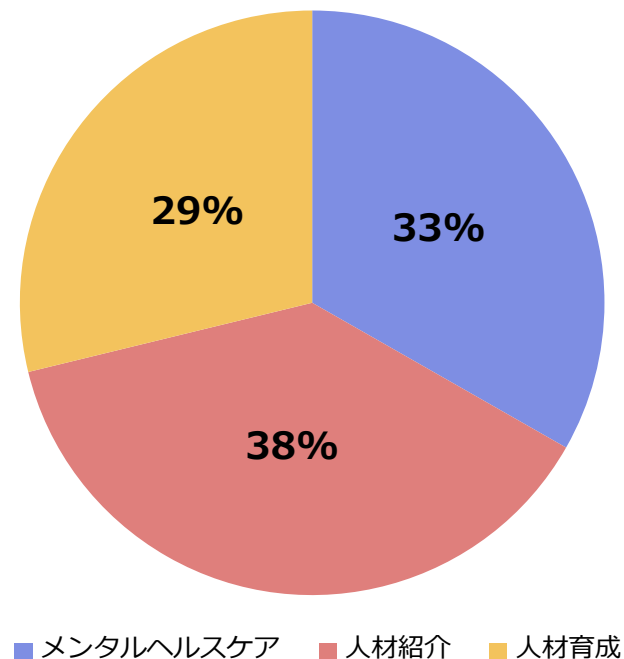
③セグメント別売上高の推移

■新型コロナウイルス感染症の影響により、前年度更新した過去最高の売上高を5.7%下回る

売上高の推移



2021年3月期 売上高構成比



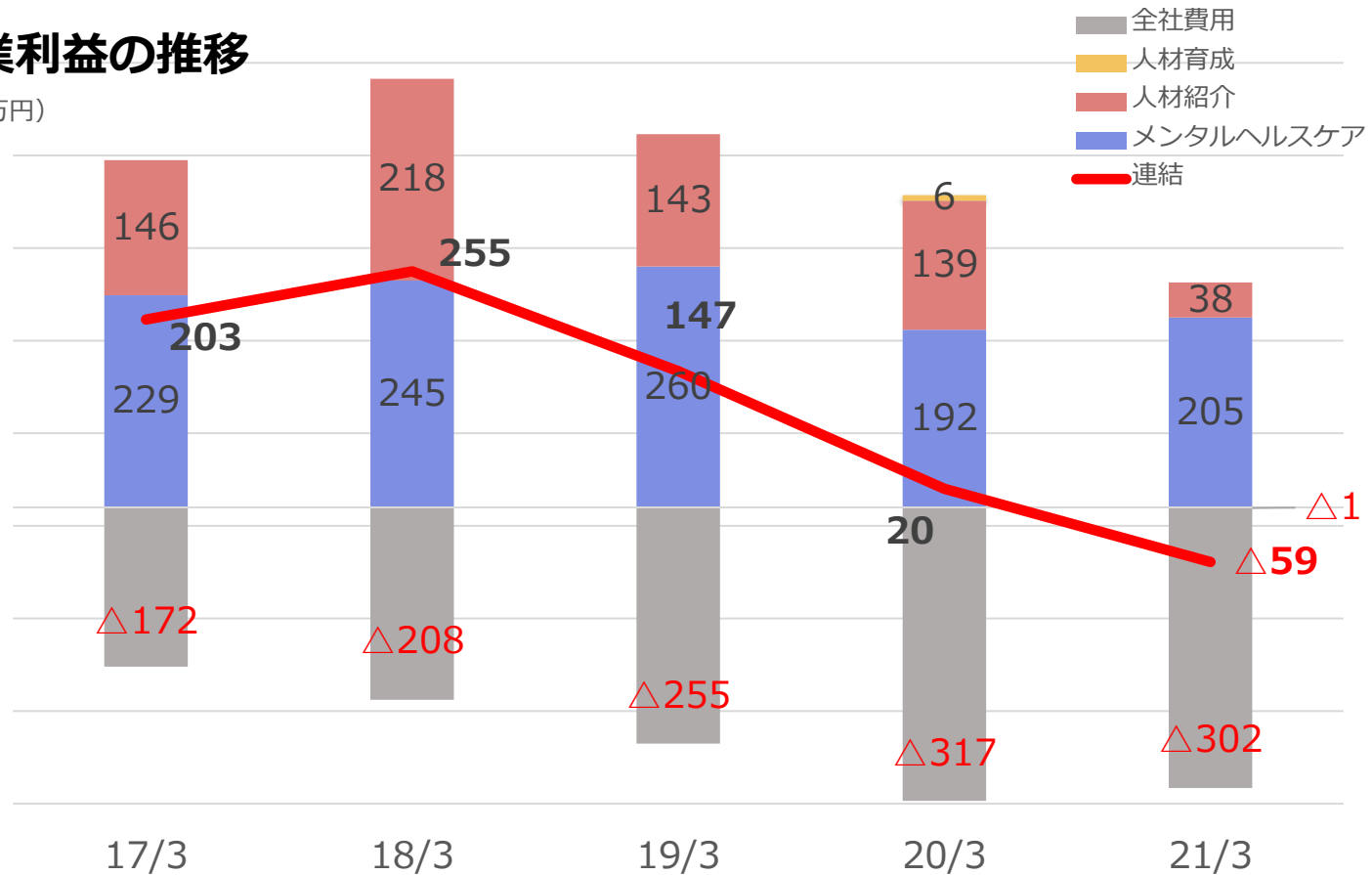
(注)人材育成事業は2019年7月1日よりサイコム・ブレインズ(株)が連結子会社となったことにより、前期は7月から3月の9ヶ月間(売上高642百万円、営業利益6百万円)

④セグメント別営業利益の推移

- 人材紹介の大幅な減収、人材育成の営業赤字の影響により、上場来初の営業赤字を計上

営業利益の推移

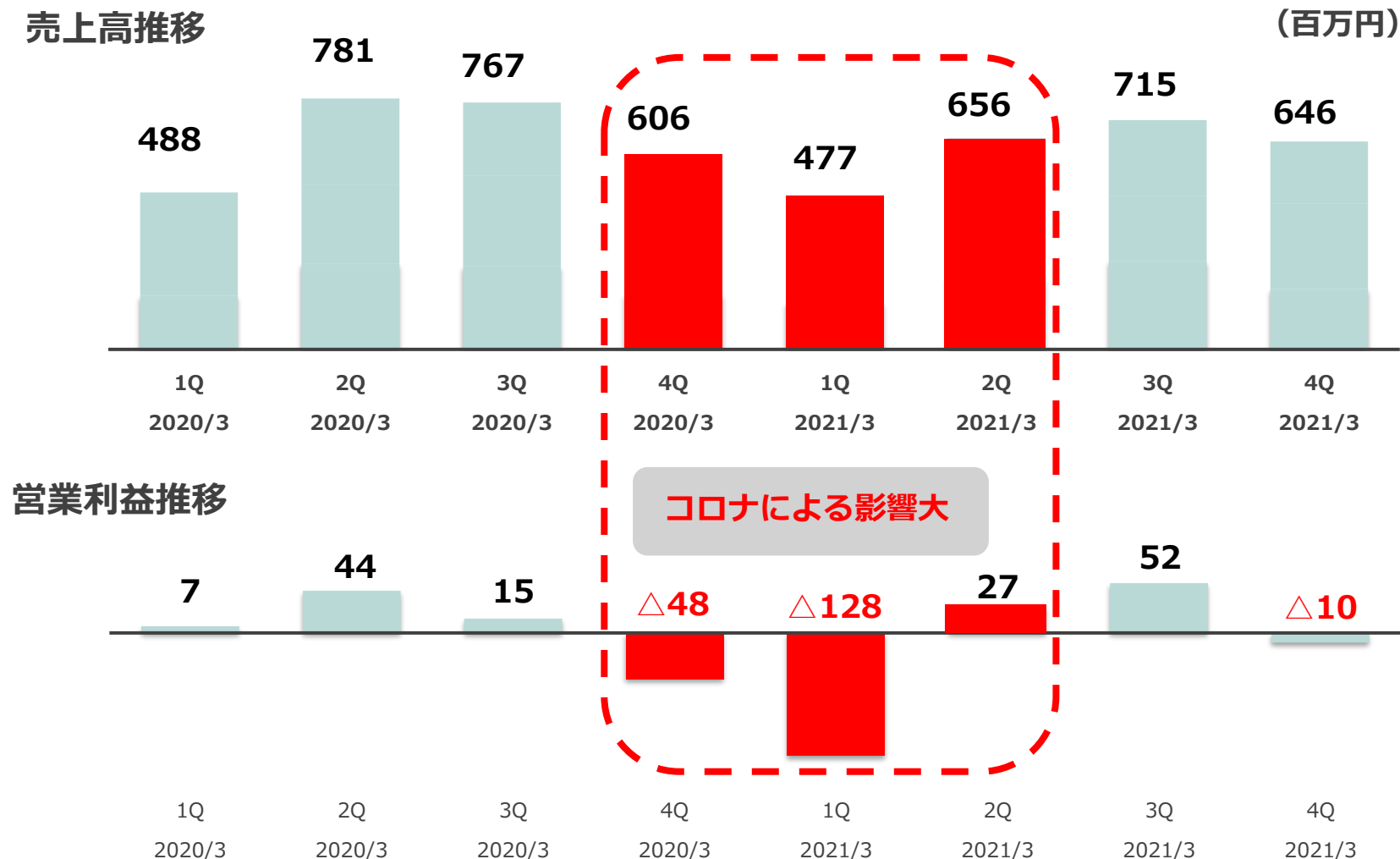
(百万円)



(注)人材育成事業は2019年7月1日よりサイコム・ブレインズ(株)が連結子会社となったことにより、前期は7月から3月の9ヶ月間(売上高642百万円、営業利益6百万円)

⑤ 連結PL四半期推移

■ 人材紹介の大幅な減収、人材育成の営業赤字の影響により、上場来初の営業赤字を計上



(注)人材育成事業は2019年7月1日よりサイコム・ブレインズ(株)が連結子会社となったことにより、前期は7月から3月の9ヶ月間(売上高642百万円、営業利益6百万円)

⑥連結BS概況

- 先行不透明な経営環境のため、経営安定化に備え手元資金を確保（短期借入金+2.5百万円）
- 当期純損失△106万円の影響により、自己資本比率は対前年比 △7.0Pt

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	増減額
流動資産	1,159	1,318	+159
現金及び預金	789	1,031	+241
固定資産	1,232	1,163	△68
資産合計	2,391	2,481	+90
流動負債	543	818	+274
固定負債	657	596	△61
負債合計	1,201	1,414	+213
純資産合計	1,190	1,067	△123
負債・純資産合計	2,391	2,481	+90
自己資本比率	49.6%	42.5%	△7.0pt

3. 2022年3月期 通期連結業績見通し

- ①連結PLサマリー
- ②営業利益の増減
- ③株主還元

① 連結PLサマリー

- コロナ禍の影響を抜け出し、コロナ前の業績に回復、
特に前年大きな影響を受けた人材育成と人材紹介については25%の増収を見込む

(単位：百万円)		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	前期比	
		実績	実績	予想		
売上高	EAP	864	829	838	9	1.1%
	人材育成	641	718	899	181	25.3%
	人材紹介	1,137	944	1,187	242	25.7%
	計	2,643	2,492	2,926	433	17.4%
営業利益	EAP	192	205	164	△40	△19.7%
	人材育成	6	△1	34	35	
	人材紹介	139	38	239	200	523.4%
	全社	△317	△302	△301	0.9	△0.3%
	計	20	△59	137	196	△331.3%
営業利益率		0.8%	△2.4%	4.7%	0	
経常利益		18	△52	129	182	△346.0%
当期純利益		△25	△106	65	171	△161.1%

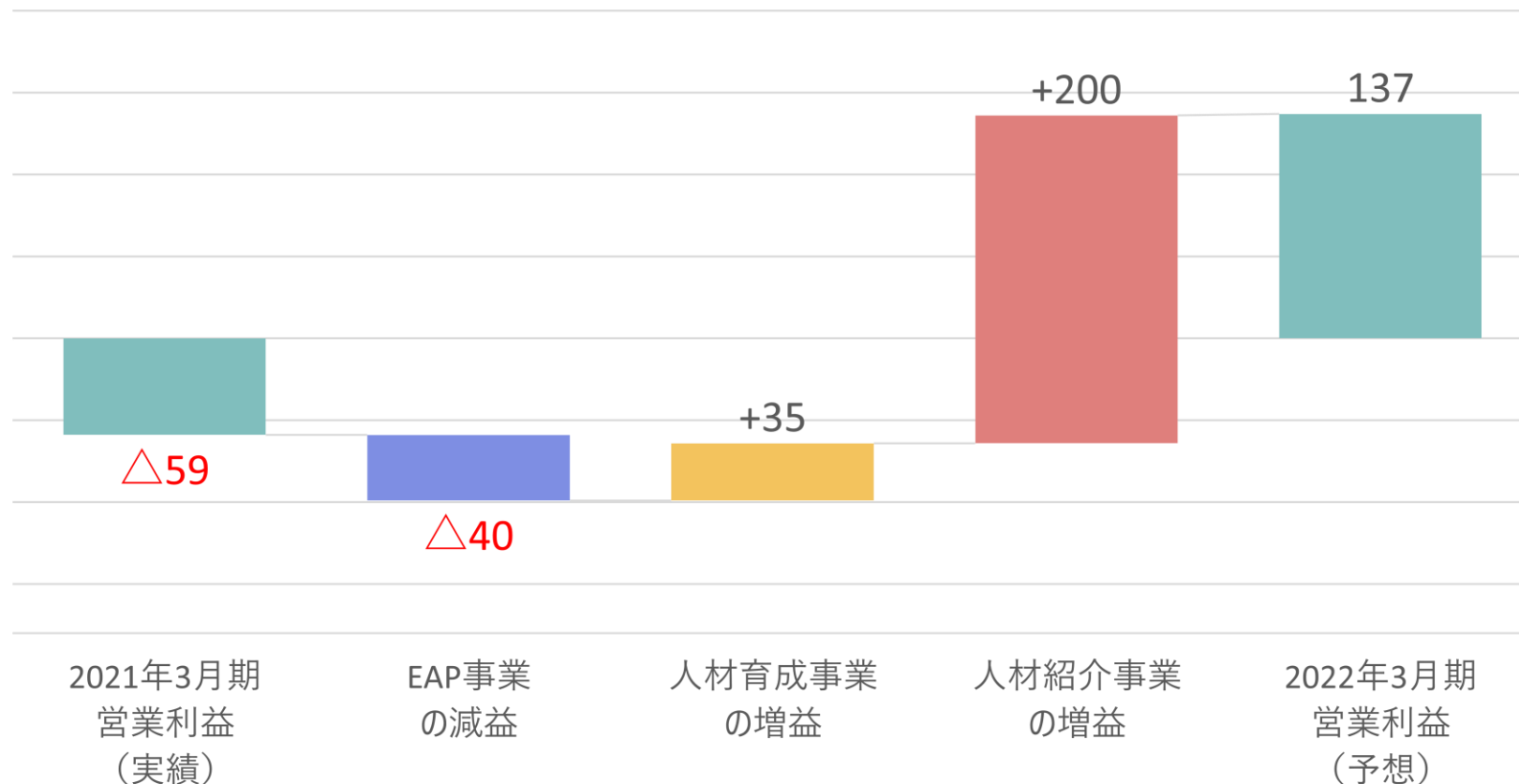
(注) 1. 人材育成事業は2019年7月1日よりサイコム・ブレインズ(株)が連結子会社となったことにより、前期は7月から3月の9ヶ月間(売上高642百万円、営業利益6百万円)

2. EAP: Employee Assistance Program。メンタルヘルスクアをはじめとした従業員支援制度。従来「メンタルヘルスクア事業」と表記していたセグメントの名称を変更



② 営業利益の増減

■ EAP事業は人件費の増加等の影響により若干の減益だが、人材育成事業及び人材紹介事業は増収により大きく増益の結果、137百万円の営業利益を見込む。



③株主還元

配当政策について

- 当社は、株主の皆様に対する継続的な利益還元を経営の重要課題のひとつと位置づけ、収益性の向上と経営基盤の強化に努めるとともに、配当につきましても安定的な配当の継続を基本方針としております

	2018.3 (実績)	2019.3 (実績)	2020.3 (実績)	2021.3 (実績)	2022.3 (予定)
1株当たり配当金	19円29銭	18円36銭	10円00銭	0.00	6円00銭
連結配当性向	30.0%	30.0%	—		30.0%

4. 中期経営計画

当社が目指す姿

人と企業のパートナー

当社グループのソリューションを提供することで、
企業における人材の価値を高める

2022年 3月期

2023年 3月期

2024年 3月期

コロナ前の
業績水準への回復

過去最高の
営業利益実現

ROE20%超の実現

ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> □ コンテンツの拡充 □ 機能強化 	<ul style="list-style-type: none"> □ データを活用したソリューションの開発 	<ul style="list-style-type: none"> □ タレントマネジメントサービスの提供
システム	<ul style="list-style-type: none"> □ サービスインフラの機能向上 □ 社内システム整備 	<ul style="list-style-type: none"> □ 人材関連情報データ蓄積 □ データの収集、分析 □ AIの活用 	

環境認識：ポストコロナ体制の模索と定着

社会環境変化と企業の課題

デジタルシフトの継続

- テクノロジー進化と市場ニーズ変化のスピード加速
- 環境変化に迅速・柔軟に対応できる経営・組織体制の実現

人材の行動変容と意識変化

- 「組織」から「個人」への意識のシフト
- 「ヒト」を大切にする環境の整備

人材に関わる企業ニーズの変化

人的資本投資の積極化による企業価値の向上

- 価値創造型のイノベーション人材の育成・獲得
- 事業構造変化に対応した人材教育・能力開発
- 多様な人材を包摂できる人事システム

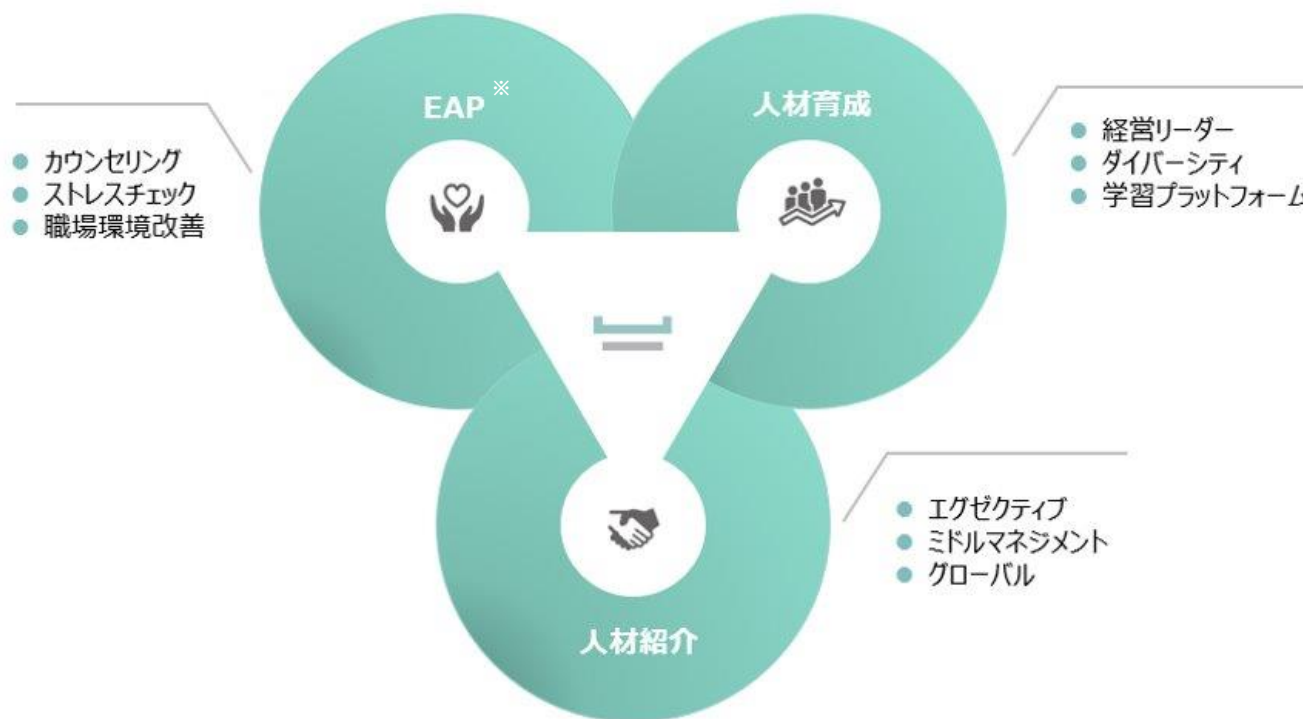
健康経営の推進によるウェルビーイングの実現

- 仕事でのやりがいや達成感を通じたエンゲージメントの向上
- 自己実現を支える自律的キャリア構築のサポート
- 時間や場所に拘束されない多様な働き方の実現

当社グループの強み

人に直接関わるソリューションの企画実行力

- 大企業を中心とした優良な営業基盤
- 創業来の高品質なサービスの提供
- ユニークな事業ポートフォリオ



※EAP：Employee Assistance Program。メンタルヘルスクエアをはじめとした従業員支援制度。従来「メンタルヘルスクエア事業」と表記していたセグメントの名称を変更。

中期経営ビジョンおよび中計達成時点で目指すもの（1）

戦略人事の総合サポーター

顧客の人事戦略に対して、ソリューションを提供することで
経営目標達成に貢献する

成長戦略 ①

各セグメントにおける ソリューション領域拡大

- EAP：人と組織の「いきいき」をサポート
→ 豊富な経験とデータに基づくEAP
- 人材育成：人材・組織開発をサポート
→ プラットフォーマーとしての展開
- 人材紹介：人材ポートフォリオ構築のアドバイス
→ プロ人材の採用企画・実行

成長戦略 ②

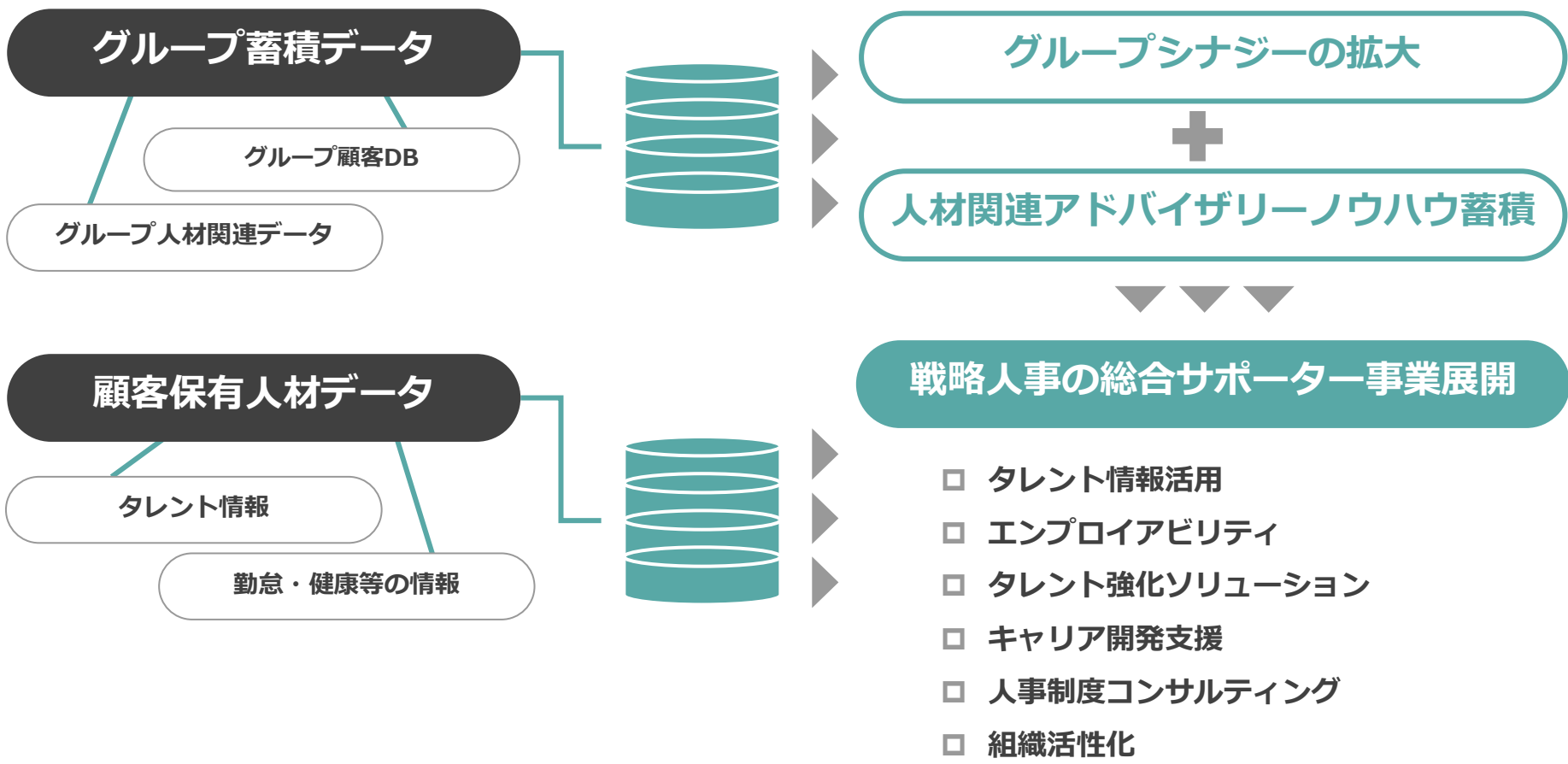
グループ全体でのDX推進

- 統合データ分析による新商品開発
および新規事業推進
- 各ソリューションを活用した
コンサルティング機能の強化

中期経営ビジョンおよび中計達成時点で目指すもの（2）

事業	コア業務	ソリューション機能の拡充	
		各事業主体	グループ
EAP	カウンセリング	ストレスチェック等データの分析に基づく職場環境改善・健康経営のご提案	タレントマネジメント <ul style="list-style-type: none"> □ キャリア開発支援 □ エンプロイアビリティ向上サポート □ 人事制度コンサルティング
人材育成	企業向け研修	ビジネスマスターズのプラットフォーム機能拡充による多様な学び方のご提案	
人材紹介	採用支援	人材ポートフォリオ構築の企画立案・採用実行のご提案	

グループ全体でのDX推進



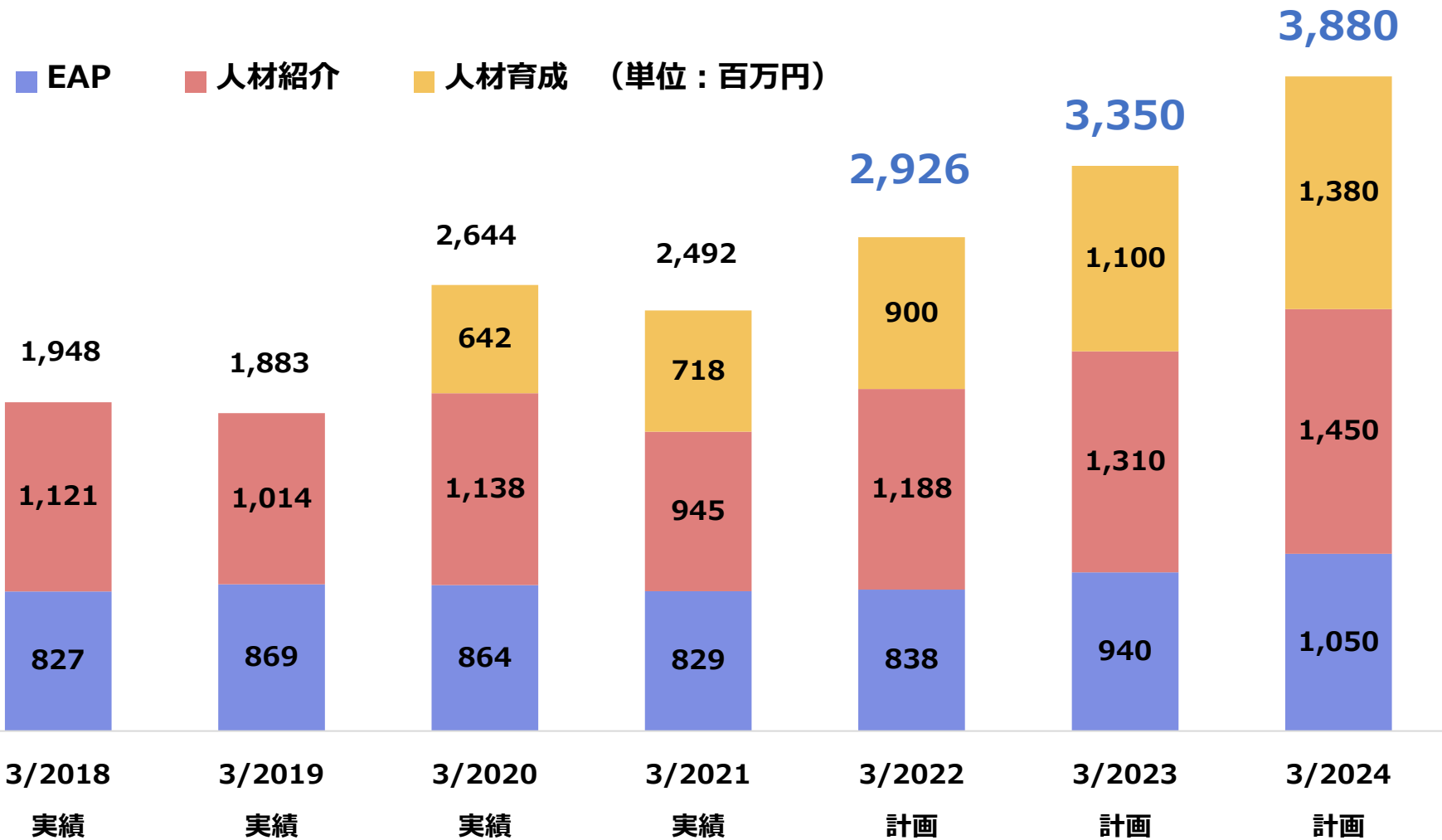
目指すべき経営指標

戦略人事の総合サポートNo.1の企業を目指し、3年後……

- 売上高38億円
- 営業利益 5 億円
- ROE20%超

……を計画

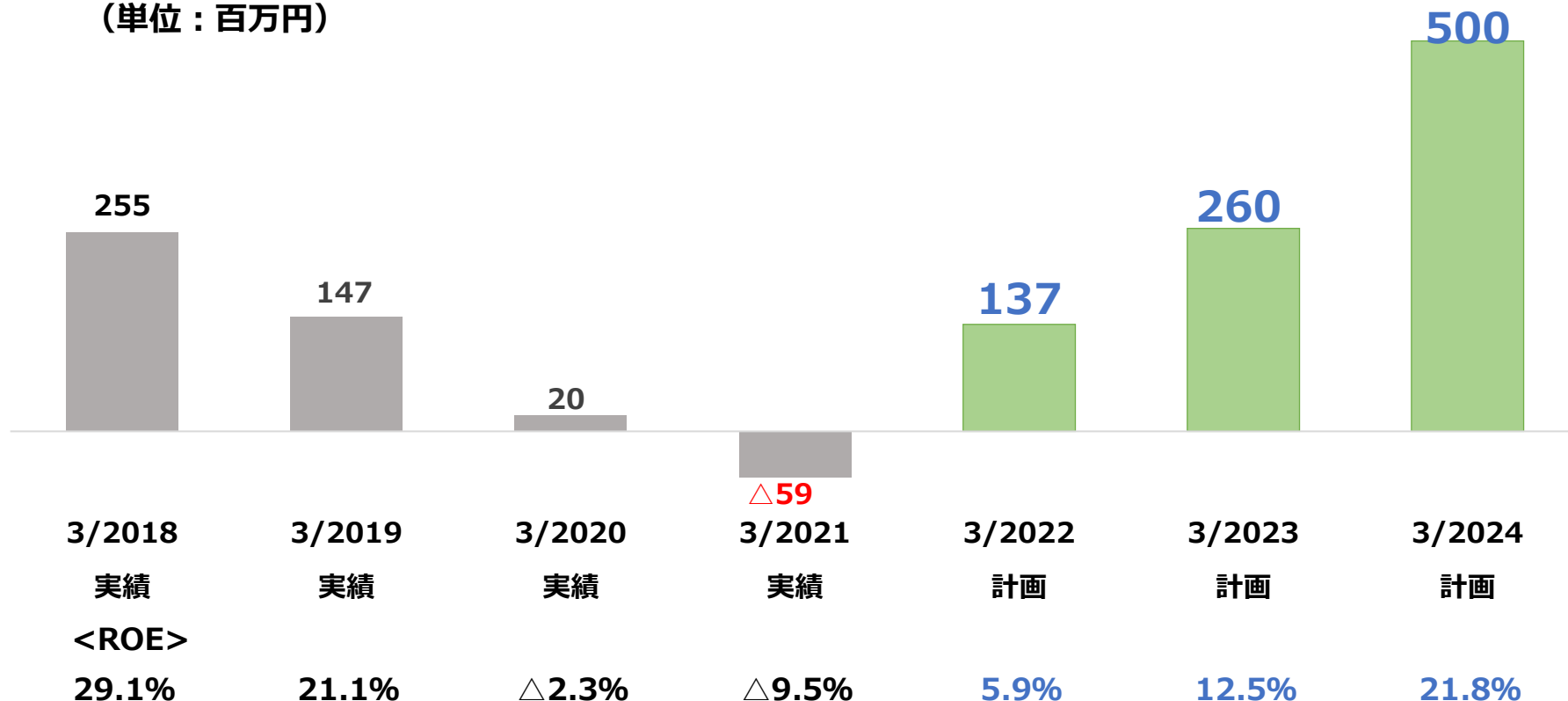
売上高の成長イメージ



営業利益及びROE推移

営業利益

(単位：百万円)



EAP事業

基本方針

- ウェルビーイングと企業の生産性向上を支援
- 健康で充実した人生のために個人をサポート
- いきいきと働くことのできる職場作りに貢献

重点施策

- **メンタルヘルスの改善と予防**
→ カウンセリングのデータベース化によるナレッジ共有強化
- **職場活性化による生産性向上と企業の成長支援**
→ 分析力強化による職場環境改善ソリューションの拡大
- **データ活用によるメンタルヘルスケア強化サポート**
→ ストレスチェックを核に人材関連データに基づく健康経営運用サポート
- **自律的キャリア開発支援**
→ 個人のキャリア開発支援と企業のキャリア支援体制構築・運用サポート

人材育成事業

基本方針

- 高いソリューション力で顧客ロイヤリティを高める
- テクノロジーの積極活用により研修モデルを変革
- オンライン展開により顧客セグメントを拡大

重点施策

- 「エンゲージメント・キャリア意識の高い自律型人材」育成へのシフト
→ 大企業向けにビジネスマインドを鍛えるソリューションを提供
- 「ビジネスマスターズ」のプラットフォーム機能の拡充
→ 顧客の研修管理・運営を支援するインフラを提供
→ 企業研修の内製化を支援するプログラムをパッケージ化
- オンとオフを組み合わせたラーニング手法の開発
→ デジタル世代を想定し、新興成長企業市場を開拓
→ 全国および海外への対象者拡大

人材紹介事業

基本方針

- 安定的収益を実現するビジネスモデルの構築
- プロ人材に特化した仲介機能の強化
- 人材マネジメントサービスの本格スタート

重点施策

- 人材紹介におけるプロ人材案件取り組み強化
→ 堅調なニーズが見込まれる経営人材・グローバル人材へのシフト
- アウトソースニーズの取り込み
→ 専門職種に係る一括採用等の企画・実行受託による安定収益確保
- 人材マネジメントのサポート
→ キャリアサポート等人事制度コンサルティングの領域拡大

配当政策について

株主の皆様に対する継続的な利益還元を
経営の重要課題のひとつと位置づけ、
収益性の向上と経営基盤の強化に努めるとともに、
安定的な配当の継続を基本方針とする



成長機会をとらえた投資と資本効率のバランスを意識しつつ、
配当性向30%以上を目指し、機動的な株主還元を実施する

コーポレートガバナンス体制



グループの持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、
コーポレートガバナンス体制を引き続き強化する



今後の取り組み

- 任意の指名・報酬諮問委員会の設置
- スピーディーな意思決定と監督機能の更なる強化
- ステークホルダーとの接点強化のためのIR専門部署強化
- グループ会社ガバナンスの更なる強化
- ダイバーシティ推進のため、女性・外国人の登用

SDGs への取り組み

実行項目	関連するSDGs
<p>寄付/活動支援 未来をつくる子供たちと世界遺産の保護のために活動されている皆さまをサポート</p>	
<p>職場内禁煙 受動喫煙防止のため、オフィス内は禁煙</p>	
<p>メンタルヘルスケア カウンセリングによる個人の問題解決を支援</p>	
<p>ビジネス研修/eラーニング・映像学習の提供 組織の生産性向上につながる様々なサービスを提供</p>	
<p>人材紹介 ハイレベルな人材サービスにより適材適所の実現をサポート</p>	
<p>従業員のスキルアップ支援 グループ社員に対して、業務関連セミナーへの参加を促しサイコム・ブレインズ社のeラーニングを一部無料で利用可能に</p>	
<p>リサイクル 機密書類は環境に優しい溶解処理でリサイクル</p>	
<p>森林保全 Business ReportはFSC認証紙を利用して作成</p>	

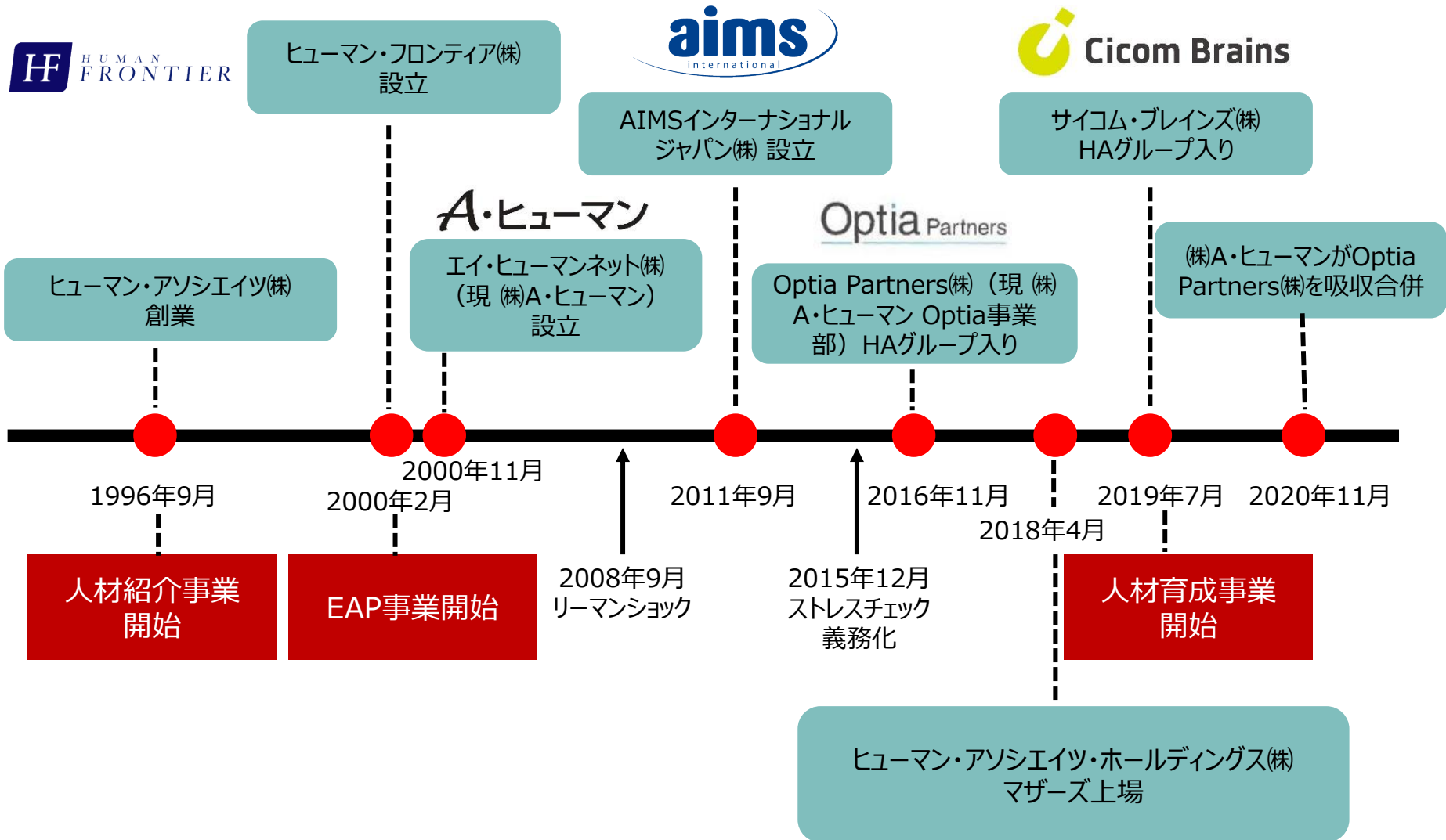
参考資料

- 会社概要
- ヒューマン・アソシエイツグループ沿革
- EAP事業
- 人材育成事業
- 人材紹介事業

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（創業は1996年9月）
資本金	173百万円（2021年3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	149名（2021年3月末現在） その他カウンセラー 88名（2021年3月末現在）
事業内容	EAP事業、人材育成事業及び人材紹介事業を行う子会社及びグループ会社の経営管理並びにこれらに付帯する業務

ヒューマン・アソシエイツグループ沿革



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を支援
- ◆ 「健康経営」・「働き方改革」を目指す企業の取組を支援

ワンストップサービス

EAPカウンセリング

ストレスチェック

各種企業研修

職場環境改善

ハラスメント対策

メンタルヘルスケア対策

(メンタル不調者発生予防～早期発見・早期対応～職場復帰・再発防止)、
ストレスチェック、ハラスメント対策、職場環境改善や生産性向上につながるサービスを
ワンストップで提供

(強み1) 専属カウンセラーを全国に配置して、全国均一な高品質のサービスを提供

EAPカウンセリング

対面

オンライン

－ カウンセリング

電話

メール

－ 休職者・復職者支援

※ CISM

－ キャリア開発支援



- 臨床心理士や産業カウンセラーなどの専門資格をもち、企業勤務経験を有する専属カウンセラー88名（2021年3月末現在）を全国に配置
- 新型コロナウイルス感染症拡大前は70%が対面によるカウンセリング
現在は、相談者のご要望に応じ、オンラインや電話も活用して実施
- 休職者・復職者支援は年間約700名
- 前向きなキャリア開発についてのアドバイスも実施

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

(強み2) ストレスチェック実施後のフォローアップサービスまで提供

ストレスチェック

紙

Web

英語

- 厚生労働省推奨の職業性ストレス簡易調査票（57問、80問）に完全対応
- Web（PC・スマホ）、紙いずれも対応
- 英語対応可
- ストレスチェックの実施にとどまらず、実施後の集団分析や職場環境改善の支援など、フォローアップサービスの提供が可能

職業性ストレス簡易調査票（57項目）

A あなたの仕事についてうかがいます。最もあてはまるものに○を付けてください。

	そ う だ	そ ま う だ	ち や が う	ち が う
1. 非常にたくさんの仕事をしなければならない-----	1	2	3	4
2. 時間内に仕事が処理しきれない-----	1	2	3	4
3. 一生懸命働かなければならない-----	1	2	3	4
4. かなり注意を集中する必要がある-----	1	2	3	4
5. 高度の知識や技術が必要なむずかしい仕事だ-----	1	2	3	4
6. 勤務時間中はいつも仕事のことを考えていなければならない-----	1	2	3	4

フォローアップサービス例

職場環境改善ソリューション

集団分析報告



組織ごとの傾向について報告



改善施策提案



傾向に基づいた改善施策を提案



改善施策協議



どの職場に何を行うか共に協議



改善施策実施



改善施策を職場で実施しPDCA支援

(強み3) 組織の活性化や企業の生産性向上につながる、さまざまな研修を開催

各種企業研修

対面

オンライン

- メンタルヘルス
- 働き方改革支援
- 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

メール

電話

- 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

対面

オンライン

- 年間約1,000件の企業研修を開催
- 2020年6月のパワーハラスメント防止法施行を踏まえ、ハラスメント防止研修に加え、ハラスメント相談(通報)窓口サービスを提供

Topic

2020年4月に新型コロナウイルス対応セルフケア特設サイトを開設
<https://www.humanfrontier.co.jp/selfcare/>



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

大手企業を中心に人材育成と組織開発のコンサルティング、
および研修管理・運営のためのプラットフォームを提供

人材育成・組織開発コンサルティング

研修管理・運営プラットフォーム

集合研修
(オフライン / オンライン)

研修動画

公開講座

コンサルタントの知見とテクノロジーを融合し、
社員の自律的な学びと、組織の成長・業績向上を支援

(強み1) 人と組織に関する幅広い課題に対応。グローバルな研修の実績も豊富

コンサルティング

集合研修

(オフライン / オンライン)

<主な領域>

- 次世代経営幹部の選抜・育成
- 部長層・課長層のリーダーシップ強化
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 組織力 / エンゲージメントの強化
- 営業スキル / 営業組織の強化
- 異文化適応力の強化
- 海外拠点の人材育成 (日本人駐在員、現地社員)
- 英語コミュニケーションスキルの強化
- 新人・若手社員の育成
- ホワイトカラーの生産性向上 etc.

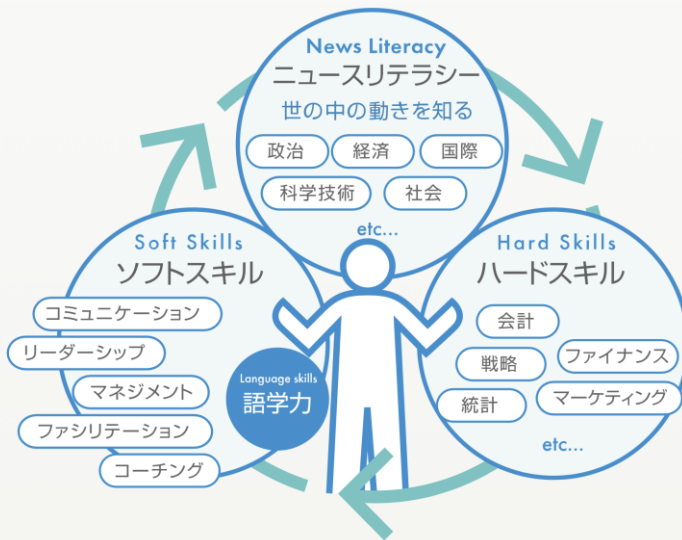
- 専門性の高いコンサルタントが、業務での実践と定着、業績向上に繋がる継続的な取り組みを支援
- オンライン集合研修だけでなく、アセスメントを積極的に活用し、個別性の高い学びを提案
- アジアの3拠点と現地のネットワークを活かし、経営現地化の中核を担う現地社員の育成も支援

(強み2) 企業内教育における動画活用／テクノロジー活用での豊富な経験と知見

研修動画

研修管理・運営プラットフォーム

仕事を磨くための動画見放題サービス「ビジネスマスターズ®」



- 研修動画見放題のライブラリー「ビジネスマスターズ®」を2020年4月に提供開始。2100本以上の動画をラインナップ
- 自己学習、オンライン集合研修、成果のチェック、フォローアップを含む研修管理・運営プラットフォームの機能も装備
- ビジネス知識とスキルを診断できる「ビジネスリテラシー診断」を2021年3月に提供開始
- 動画制作は自社スタジオで行い、個別企業の課題に対応したオリジナル動画も受託開発

*2021年5月現在

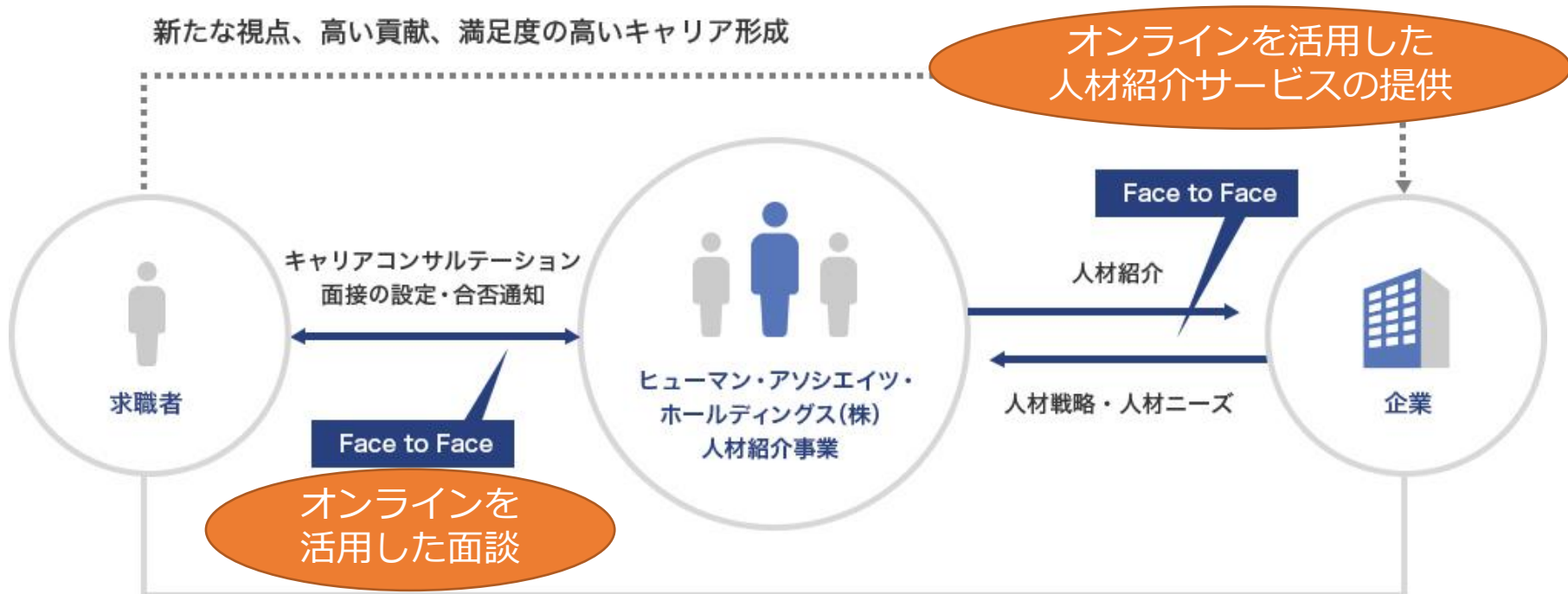
(強み3) 企業・業種を超えた「他流試合」と「ネットワーキング」の場を提供

公開講座

*新型コロナウイルス感染予防のためオンラインで開催

次世代戦略人事リーダー育成講座	リーディングカンパニーの人事部長との議論、異業種のメンバーとのグループプロジェクトを通して、自社の成長・変革に向けた人事・組織戦略を学ぶ
戦略的ビジネスパートナーとしてのキャリアコンサルタント育成講座	ジョブ型組織へのシフトを受け、社員のキャリア自律を促し、エンゲージメントを高める取り組みを主導する人事リーダーを育成
女性のための人材育成プログラム	ダイバーシティ推進における女性のエンパワーメントと、組織の中で自信をもってリーダーシップを発揮するための知識とスキルを学ぶ
海外赴任前研修 1日公開講座	海外赴任後に、現地の文化的価値観を理解し柔軟に対応するための知識とスキルを学習。企業による不定期な海外赴任人事に対応するため毎月開催
R&D部門向け ラーニングコンソーシアム	研究開発部門の中堅クラス以上を対象に、異業種交流をしながら、新規事業、イノベーションを創出するための実践力を身につける
泰日マネジメント育成プログラム (バンコク)	タイ人マネジャー向け公開講座。タイ国立マヒドン大学経営大学院 (CMMU) との共催
MANAGEMENT DEVELOPMENT PROGRAM (ジャカルタ)	インドネシア人マネジャー向け公開講座。インドネシア国立ガジャ・マダ大学経営大学院 (MMUGM) との共催

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



エグゼクティブ層や上級専門職を中心に人材紹介をするリテインド型エグゼクティブサーチファーム（世界50カ国以上に拠点を構えるAIMS Internationalと業務提携）

■ 株式会社A・ヒューマン A・ヒューマン

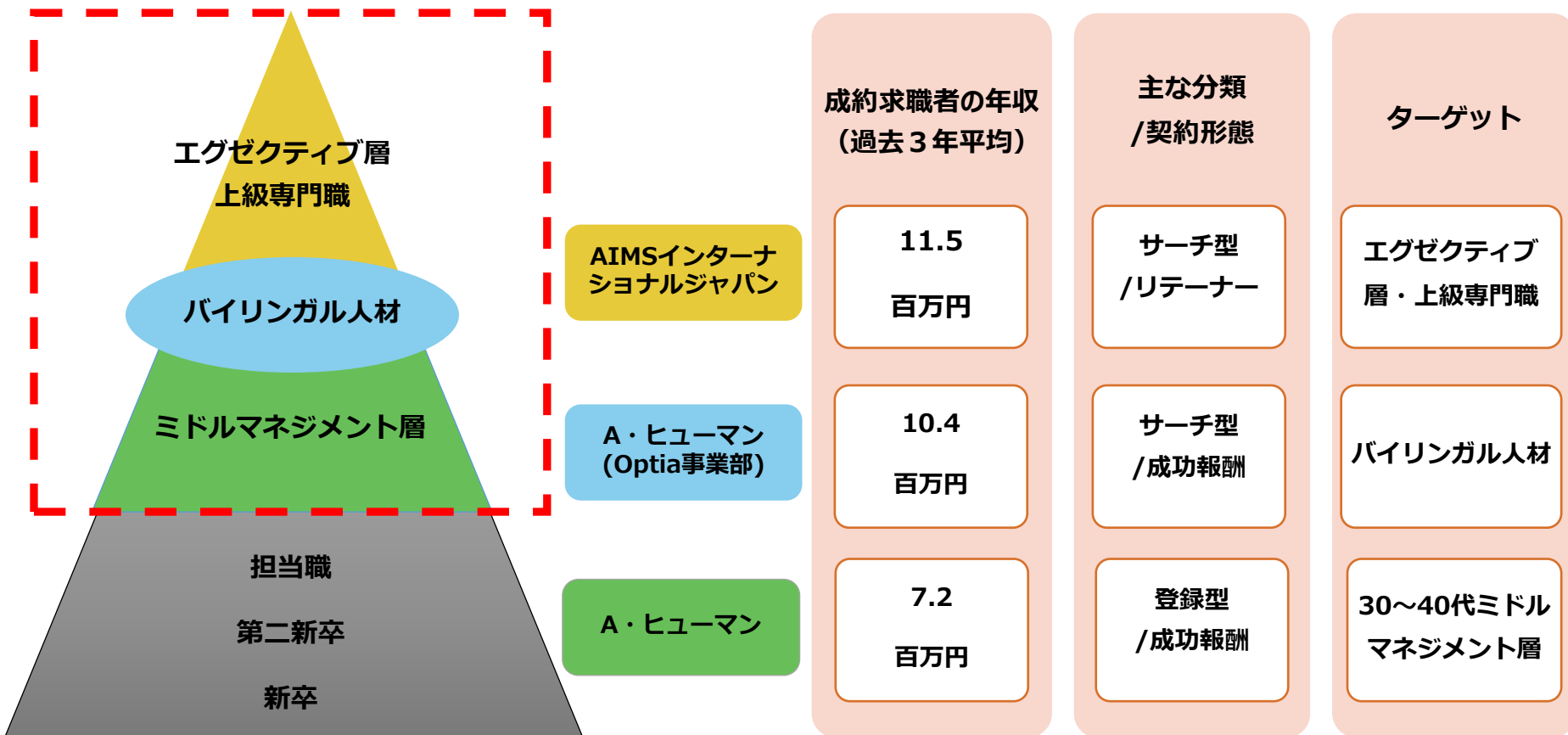


30～40代ミドルマネジメント層、バイリンガル人材を中心に紹介する人材紹介会社

(注) 2020年9月14日公表の「連結子会社間の合併に関するお知らせ」に記載の通り、2020年11月1日を効力発生日として、(株)A・ヒューマンを存続会社、Optia Partners(株)を消滅会社とする吸収合併を行いました。



(強み1) 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



【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

(強み2) 1996年人材紹介事業創業より蓄積された、さまざまな業界・職位・職種での実績

業界

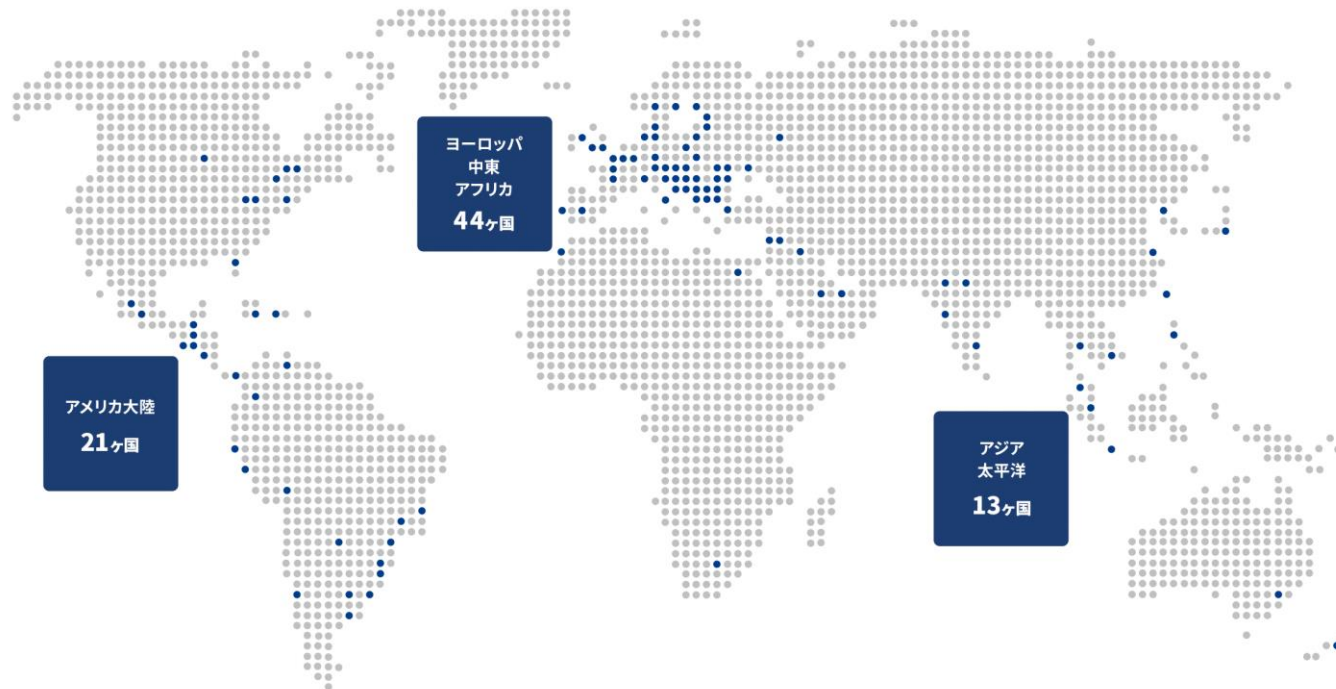


- ・金融
(銀行、証券、生損保等)
- ・コンサルティングファーム
- ・情報通信 (IT)
- ・製造業 (自動車、機械等)
- ・広告・マスコミ
- ・コンシューマー
(アパレル、食品、外食、小売、
サービス等)
- ・建設・不動産
- ・エネルギー
- ・医療機器・製薬
- ・病院

職位・職種

- ・代表取締役社長
- ・取締役
- ・執行役員
- ・社外役員
- ・海外現地法人人材
- ・新規事業責任者
- ・部長
- ・マネージャー
- ・医師
- ・弁護士
- ・AI人材 など

(強み3) 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を活かした人材紹介



※地図内の国数は拠点がある国数ではなく、対応可能な国数になります。

- 世界50ヶ国以上に80ヶ所以上の拠点を構え、約270名のパートナー・コンサルタントを擁するエグゼクティブサーチ会社のAIMS Internationalと業務提携
- AIMS Internationalのグローバルネットワークを活かし、クライアントの海外拠点で必要な現地の人材を紹介することが可能

未来をつくるのは、ひとの力だ

Human Associates

ご留意事項

- 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あります。
- 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、現時点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。