



2021年8月期 第1四半期
決算説明資料

2021年1月12日

- 1 HITO・コミュニケーションズ・ホールディングス概要
- 2 2021年8月期 第1四半期決算概況
- 3 2021年8月期 計画概況
- 4 2021年8月期 取組みトピックス



ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス概要

【ヒトコムHDの創出価値（事業テーマ）】

リアル・デジタルの手段を問わずに、人と人との接点そのすべてをビジネスフィールドに、常にお客様の笑顔と満足を追求し、明るく活力ある社会を創出する

コロナ禍により10年変化が早まった外部環境

- ライフスタイルの多様化
- DXの進展
- 働き方改革

クライアントの業務機能の一部を請け負い、**効率的な事業運営を支援**する

教育・研修による戦力化を図り、チームで最大限の成果を出す

ベンチャー企業との協業などにより**新たなソリューション・事業を創出**する

- 少子・高齢化
- 人口減経済
- 生産性向上の必要性

早急に対応が必要な社会的課題

本格的マーケティング分野のアウトソーシング時代を切り拓く

- ・通信等、販売系営業支援
- ・各種施設運営
- ・スポーツイベント運営
- ・国内外旅行添乗員派遣
- ・ランドオペレーティング

ヒューマン
営業支援



デジタル
営業支援

- ・ECサイト運営支援
- ・インサイドセールス
- ・先端テクノロジーの活用
- ・オンライン接客・ライブコマース 他

充実した事業ポートフォリオ
リアルとバーチャルを融合した
オムニチャネル営業支援

- ・100を超えるブランドのECサイトを運営
- ・通信・ツーリズム・スポーツ・物流等幅広い業界に対応

成果追求型営業支援

- ・クライアントニーズに応え、パートナーとして成果追求
- ・ECサイト運営ではレベニューシェアモデルにより、クライアントの成長にコミット

人材育成力

未経験者を経験者に

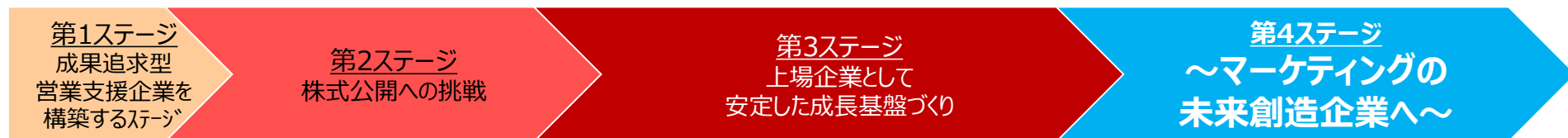
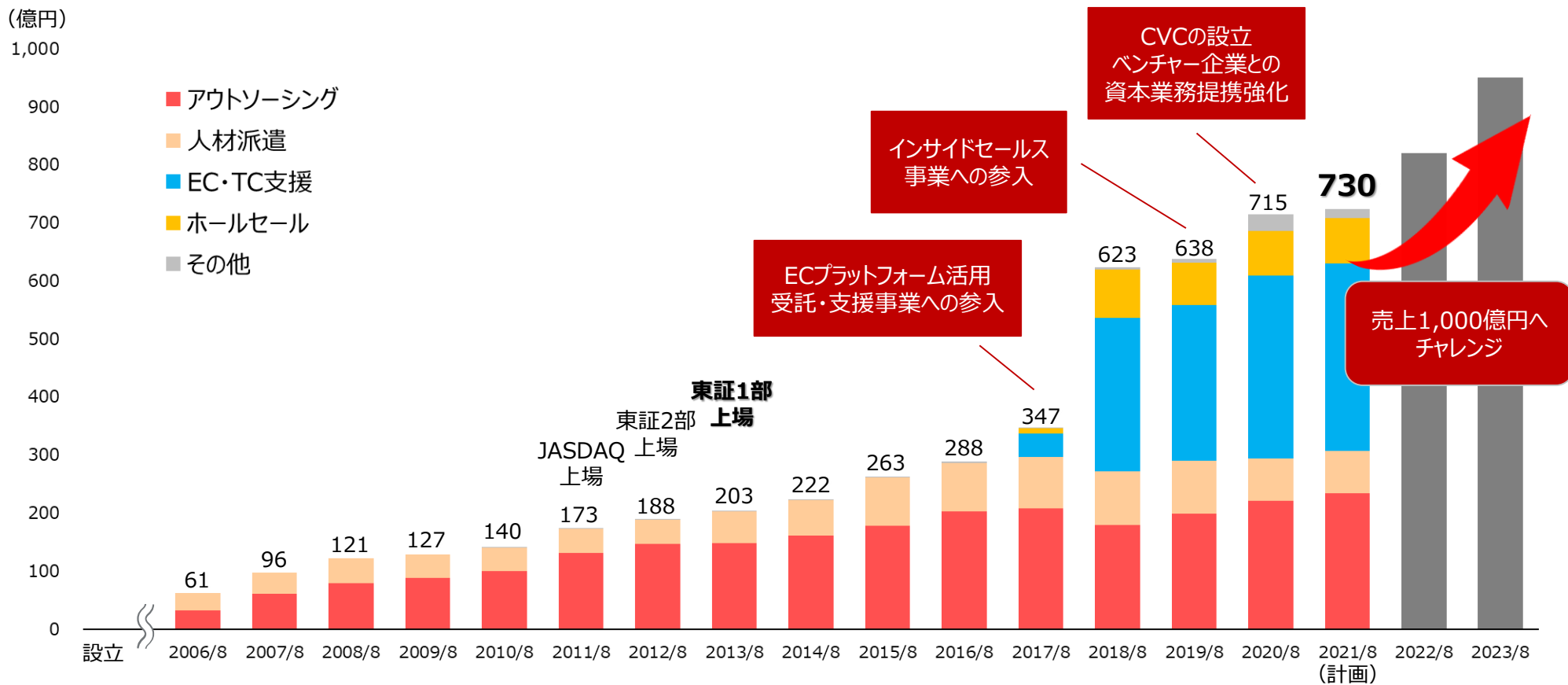
- ・リアルとバーチャルに対応できる独自の多様な育成プログラム

レベルの高い事業遂行力

- ・都市型、郊外型を問わず全国案件に対応できる機動力
- ・15,000名を超える専門スタッフ
- ・EC事業をサイト構築・運営、配送、決済等、一気通貫で支援

ヒトコムHDの強み

会社設立以来24期連続の増収、今期（第25期）は730億円を目指す





2021年8月期 第1四半期決算概況

新型コロナウイルス感染症の影響により、ツーリズム分野を中心に厳しい事業環境が継続したものの、ECプラットフォームを活用したECサイト運用支援事業や、有力な保有ライセンスを活かしたホールセール事業が好調に推移。5G需要や競争の激化が見込まれる通信業界の取組みも強化し、ツーリズム分野へのマイナス影響をカバーすることで、**売上高、営業利益ともに前年同期実績を2桁上回る結果で着地。**

売上高

20,623百万円
前年同期比113.9 %

- ◆ 消費行動の変化によるEC需要を捉えたECプラットフォーム活用支援・受託事業の売上が拡大
- ◆ インサイドセールス事業は、蓄積したノウハウを活用した導入支援サービスも順調に拡大し、売上は堅調に推移
- ◆ 「鬼滅の刃」「サンリオ」など有力ライセンスの活用による企画提案を強化したホールセール事業の売上が拡大

営業利益

1,432百万円
前年同期比140.7 %

- ◆ デジタルマーケティング分野（ECサイト運用支援、インサイドセールス 他）の業績拡大による収益の増大
- ◆ 人気キャラクターなどの有力ライセンスを活用した付加価値の高い企画提案営業を推進したホールセール事業が好調に推移
- ◆ コロナ禍における働き方の変化を踏まえた効率的な営業体制の定着や、事業環境の変化を見据えた強靱なコスト構造の構築に成果

損益計算書の概要

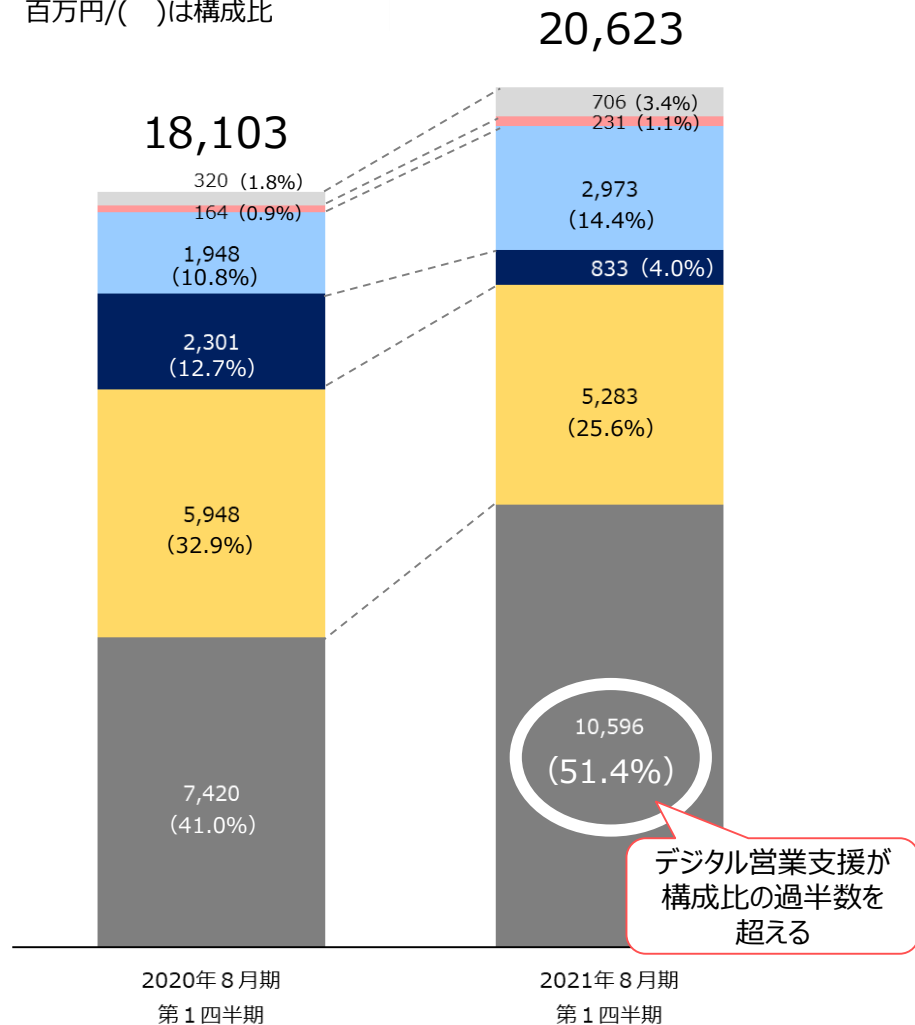


	2020年8月期 第1四半期実績	2021年8月期 第1四半期実績		
			前年同期比	前年増減
売上高	18,103 (100.0%)	20,623 (100.0%)	113.9%	+2,520
アウトソーシング事業 (構成比)	5,774 (31.9%)	5,696 (27.6%)	98.6%	△78
人材派遣事業 (構成比)	2,278 (12.6%)	1,681 (8.2%)	73.8%	△597
EC・TC支援事業 (構成比)	6,917 (38.2%)	9,975 (48.4%)	144.2%	+3,058
ホールセール事業 (構成比)	1,948 (10.8%)	2,973 (14.4%)	152.6%	+1,024
その他の事業 (構成比)	1,183 (6.5%)	296 (1.4%)	25.1%	△887
売上総利益 (対売上比率)	3,355 (18.5%)	3,698 (17.9%)	110.2%	+343
販売管理費 (対売上比率)	2,336 (12.9%)	2,265 (11.0%)	97.0%	△70
営業利益 (対売上比率)	1,018 (5.6%)	1,432 (6.9%)	140.7%	+414
経常利益 (対売上比率)	1,025 (5.7%)	1,531 (7.4%)	149.3%	+505
親会社株主に帰属する四半期純利益 (対売上比率)	557 (3.1%)	895 (4.3%)	160.8%	+338

セクター別第1四半期売上高実績



売上高
百万円/()は構成比



デジタル営業支援

↑ 前期比 **+42.8%** (+3,175M)

- <EC・TC支援・受託事業、インサイドセールス事業 他>
- ・ECプラットフォームを活用したサイト運用支援が好調に推移
 - ・インサイドセールス受託事業は新規サービス展開による顧客開拓に成果

販売系営業支援

↘ 前期比 **△11.2%** (△664M)

- <通信機・IT・家電・サービス等販売支援事業>
- ・新型コロナウイルスによる一部クライアントの店頭活動の規模縮小等の影響
 - ・5G対応や通信業界における業界構造変化を見据えたクライアントとの関係を強化

ツーリズム・スポーツ

↓ 前期比 **△63.8%** (△1,468M)

- <観光・スポーツ・MICE・インバウンド事業>
- ・Go Toキャンペーンにより、国内ツーリズム事業は添乗員派遣等、一部で回復
 - ・海外旅行、インバウンド等については、コロナ禍の影響が継続し、今後の見通しも不透明な状況

ホールセール

↑ 前期比 **+52.6%** (+1,024M)

- <アパレル商材などのホールセール事業>
- ・有力ライセンスを活用した既存クライアントの規模拡大と新規顧客の開拓

セールスビジネス支援

↑ 前期比 **+41.1%** (+67M)

- <外訪型営業支援>
- ・キャッシュレス決済サービスの需要拡大による営業強化

その他

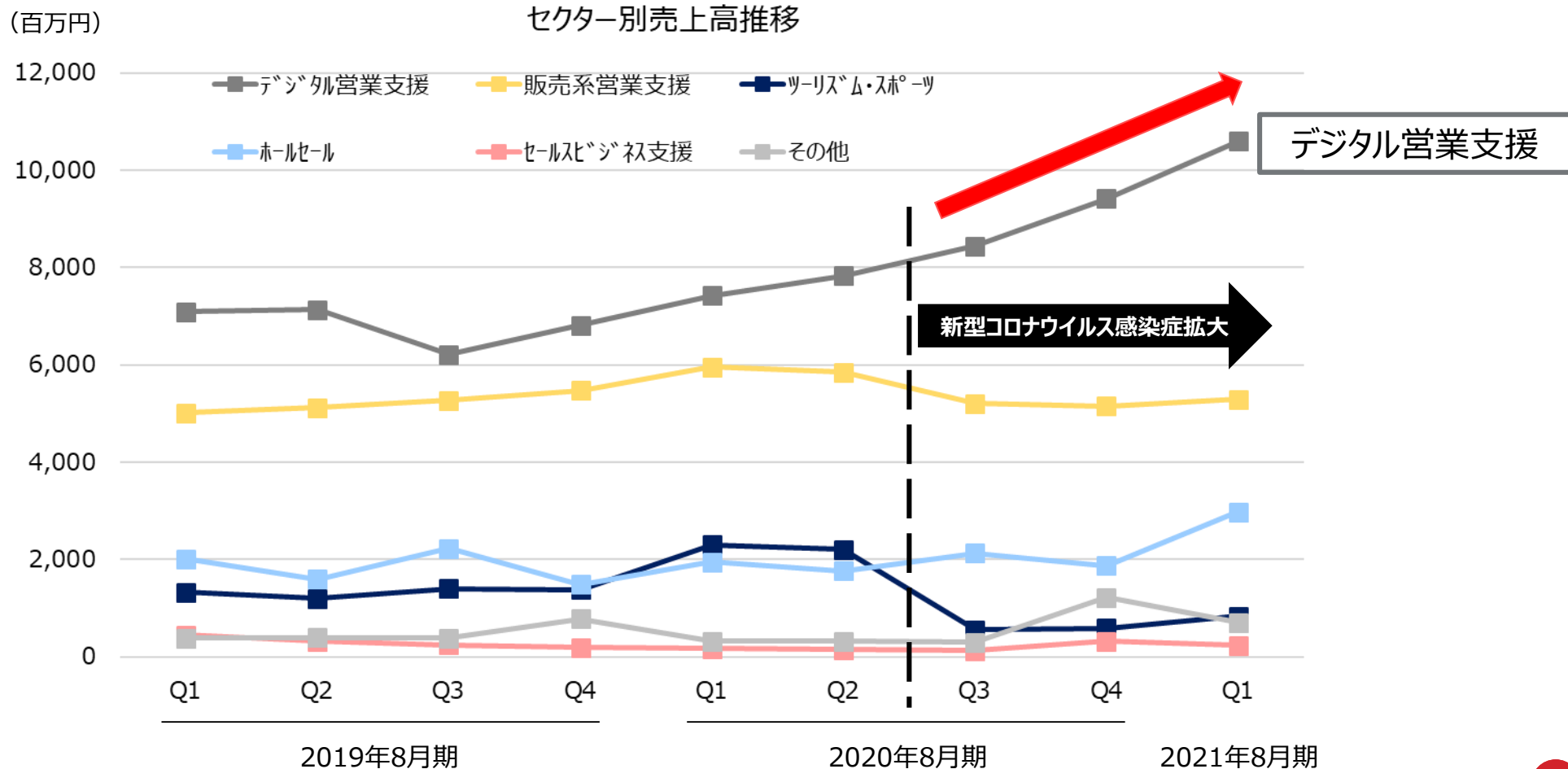
↑ 前期比 **+120.7%** (+386M)

- <コールセンター 他>
- ・コロナ禍における政府の各種経済施策の運營業務を受託

※当社は、事業をより実態に即した経営数値で管理を行うため、6つのセクターでの管理も行っております。

セクター別売上高推移（四半期別）

新型コロナウイルス感染症が拡大するなか、都心部を中心とした「販売系営業支援」や「ツーリズム・スポーツ」分野において市場縮小などの影響を受けた一方で、密を避けた消費行動によるE C需要の高まりや非対面営業ニーズを捉えたインサイドセールスの拡大により、**「デジタル営業支援」が飛躍的に成長し、事業ポートフォリオの中心を担うことで事業全体をけん引。**





2021年8月期 計画概況

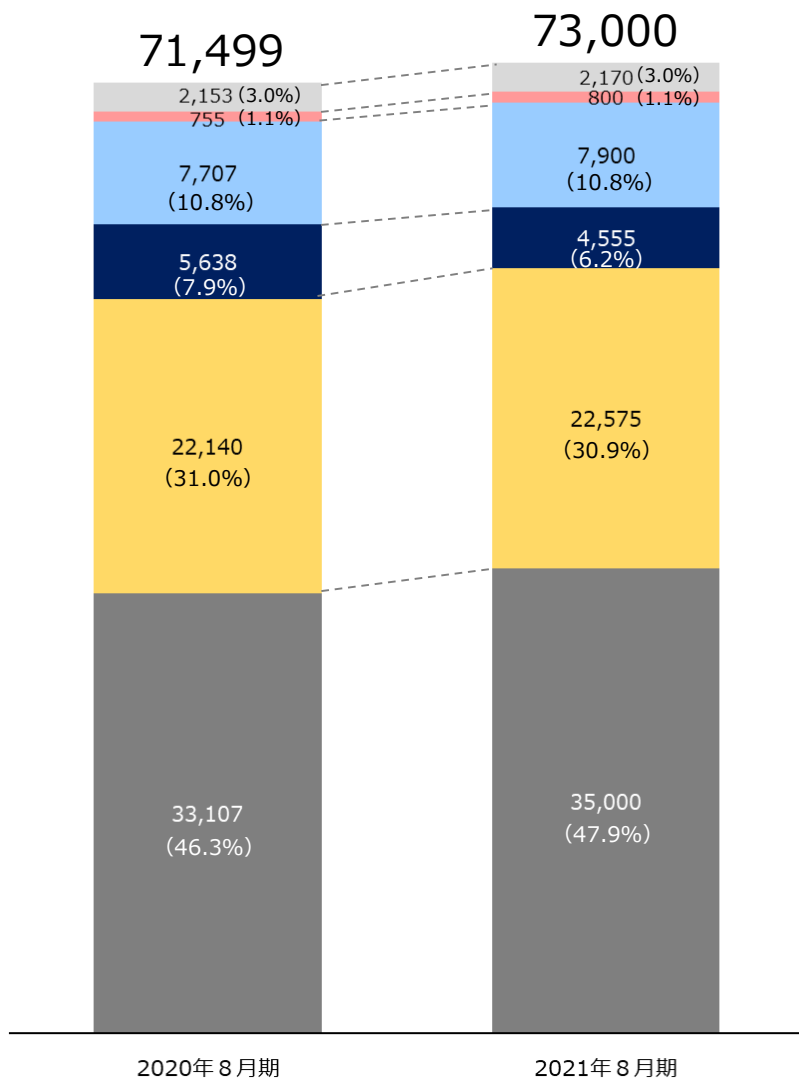
2021年8月期の計画（上期・通期）



	2021年8月期			
	上期計画	前期比（増減額）	通期計画	前期比（増減額）
売上高	35,500 (100.0%)	98.1% (△698)	73,000 (100.0%)	102.1% (+1,500)
アウトソーシング事業 (構成比)	11,065 (31.2%)	94.9% (△600)	23,990 (32.9%)	108.5% (+1,883)
人材派遣事業 (構成比)	3,675 (10.4%)	85.0% (△649)	7,300 (10.0%)	99.6% (△29)
EC・TC支援事業 (構成比)	16,055 (45.2%)	112.3% (+1,761)	32,310 (44.3%)	102.5% (+776)
ホールセール事業 (構成比)	3,967 (11.2%)	107.0% (+259)	7,900 (10.8%)	102.5% (+193)
その他の事業 (構成比)	738 (2.1%)	33.4% (△1,470)	1,500 (2.1%)	53.1% (△1,323)
売上総利益 (対売上比率)	6,270 (17.7%)	94.2% (△388)	12,867 (17.6%)	102.1% (+259)
販売管理費 (対売上比率)	4,570 (12.9%)	95.9% (△194)	9,367 (12.8%)	99.0% (△90)
営業利益 (対売上比率)	1,700 (4.8%)	89.8% (△194)	3,500 (4.8%)	111.1% (+350)
経常利益 (対売上比率)	1,780 (5.0%)	93.1% (△132)	3,600 (5.0%)	107.1% (+238)
親会社株主に帰属する当期純利益 (対売上比率)	970 (2.7%)	87.2% (△142)	1,880 (2.6%)	137.1% (+509)

セクター別通期売上高計画

売上高
百万円/()は構成比



デジタル営業支援

前期比 **+5.7%(+1,893M)**

<EC・TC支援・受託事業、インサイドセールス事業 他>

- 消費行動の変化を捉えた既存ECサイトの運営強化、食品分野など新業態への取組み強化
- 非対面型営業ニーズの高まりを受けたインサイドセールスの営業強化
- オンライン接客等デジタルマーケティングを活用した販売支援の強化

販売系営業支援

前期比 **+2.0%(+434M)**

<通信モバイル・家電・サービス分野等販売支援事業>

- 5G需要の高まりなどを背景に活性化する通信モバイル分野での取引拡大
- EC需要の増加により活況な物流分野を中心とした店舗支援の拡大

観光・スポーツ

前期比 **△19.2%(△1,082M)**

<観光・スポーツ・MICE・インバウンド事業>

- 観光事業は、Go Toキャンペーンによる一定の効果を見込むものの、業績の好転は見込まず
- オリンピックは開催の大幅な簡素化を想定

ホールセール

前期比 **+2.5%(+193M)**

<アパレル商材などのホールセール事業>

- 人気キャラクターやインフルエンサーを活用したライセンスビジネスの強化

セールスビジネス支援

前期比 **+6.0%(+44M)**

<外訪型営業支援>

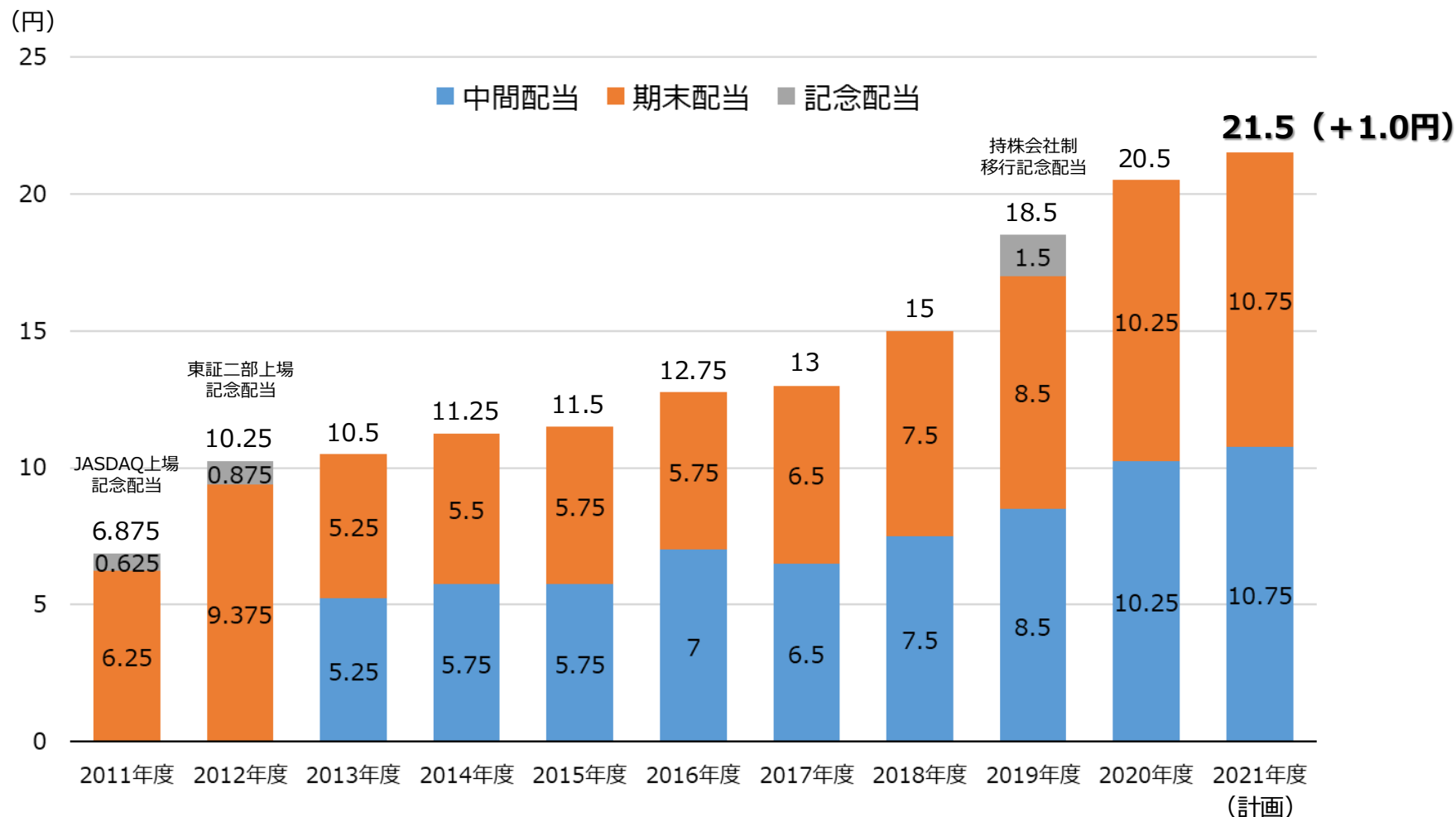
- キャッシュレス化需要に対応した外訪型営業の受注強化

その他

前期比 **+0.8%(+17M)**

<コルセンター 他>

配当性向20%を目途に、成長投資とのバランスを取りながら、安定的な増配を実現
2021年8月期は1円増配し、上場以来**10期連続増配**の21.5円（配当性向：20.4%）を計画



※当ページ記載の1株当たり配当金は、2012年4月30日株式分割(1対2)、2013年1月31日株式分割(1対2)、2016年1月31日株式分割(1対2)を遡及計算して記載しております。



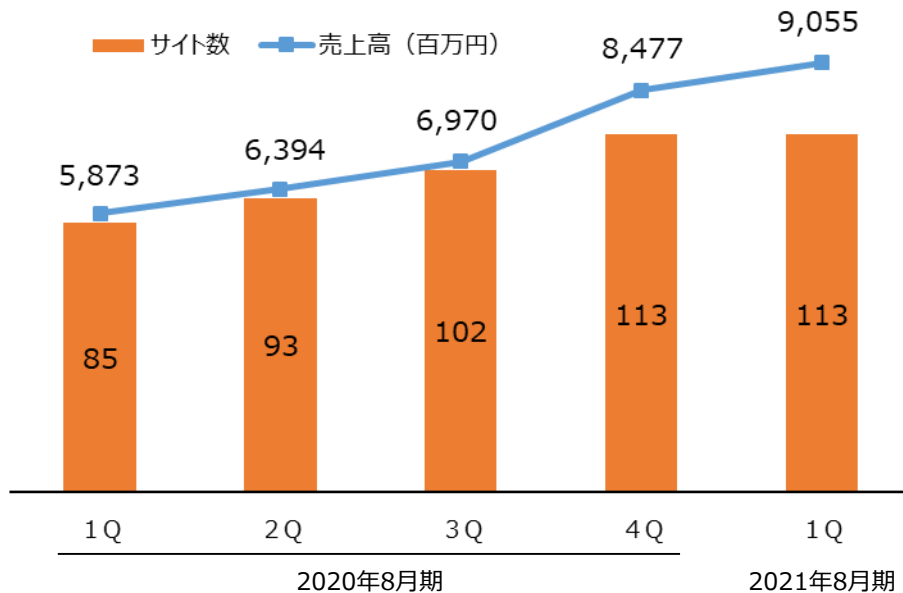
2021年8月期 取組みトピックス

ECプラットフォームを活用したECサイト運用支援の展開を強化

既存のファッション・スポーツ系ブランドサイトを中心に売上が拡大

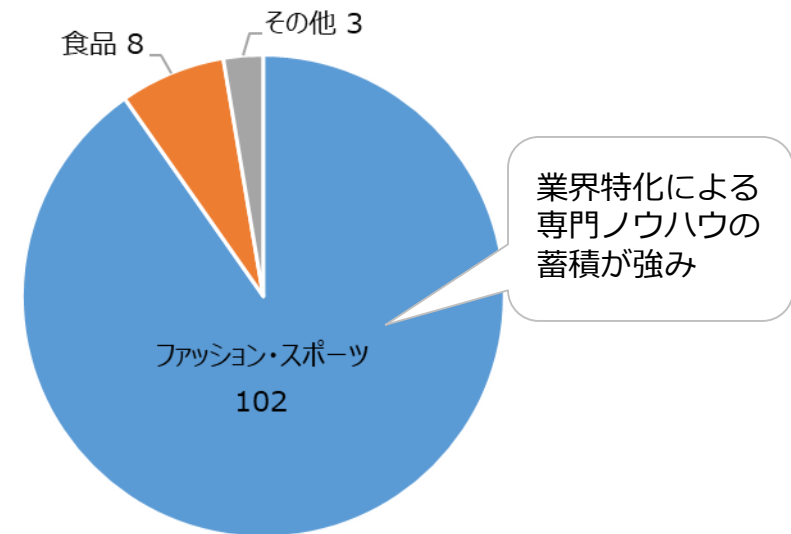
【ECプラットフォーム活用支援事業が着実に成長】

第1四半期は、リラクシングウェア需要の高まりも背景にスポーツ系ブランドが好調に推移



【顧客ポートフォリオ】

新たな収益基盤の拡大に向け、食品等の業界対応を拡大



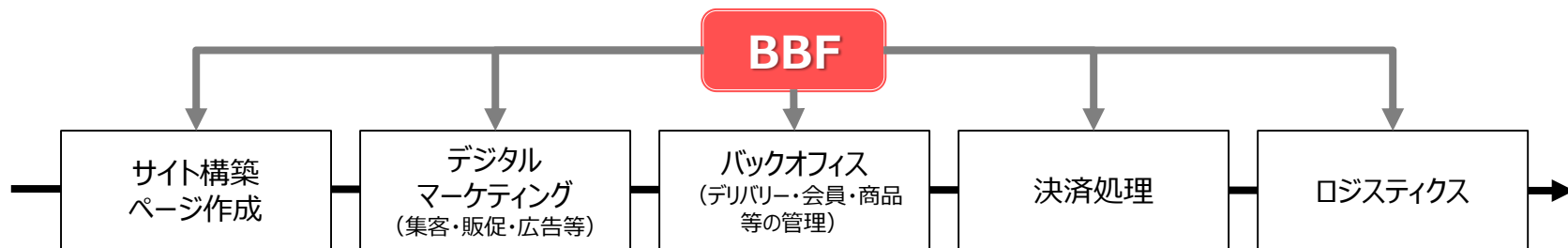
業界特化による
専門ノウハウの
蓄積が強み

今後は、EC化率が相対的に低い業界（食品・化粧品等）へのアプローチを強化

業界内におけるノウハウの蓄積を通じて、新たなビジネスモデル構築をクライアントと共に推進していく。

クライアントECサイトのコーディネーター／運用者として、クライアントと目標を共有し、伴走型の支援を実施

EC事業運営に係わるあらゆるサービスを一通貫で支援（バリューチェーンの全体最適化）



※クライアントニーズに応じたサービスを提供（要望に応じて、最適なパートナーと連携）

成果追求型ビジネスモデル（レベニューシェアモデル）

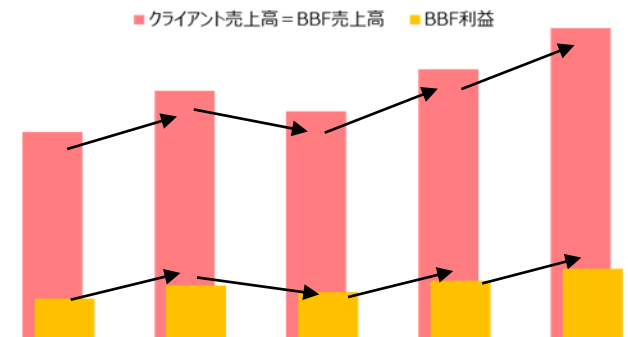
ビジネスモデルの強み

- **自社開発のEC支援プラットフォーム**を活用
- クライアントの費用負担を抑えた、**ローコストオペレーション**
- 多くの専門サイト運営により**蓄積されたノウハウ**

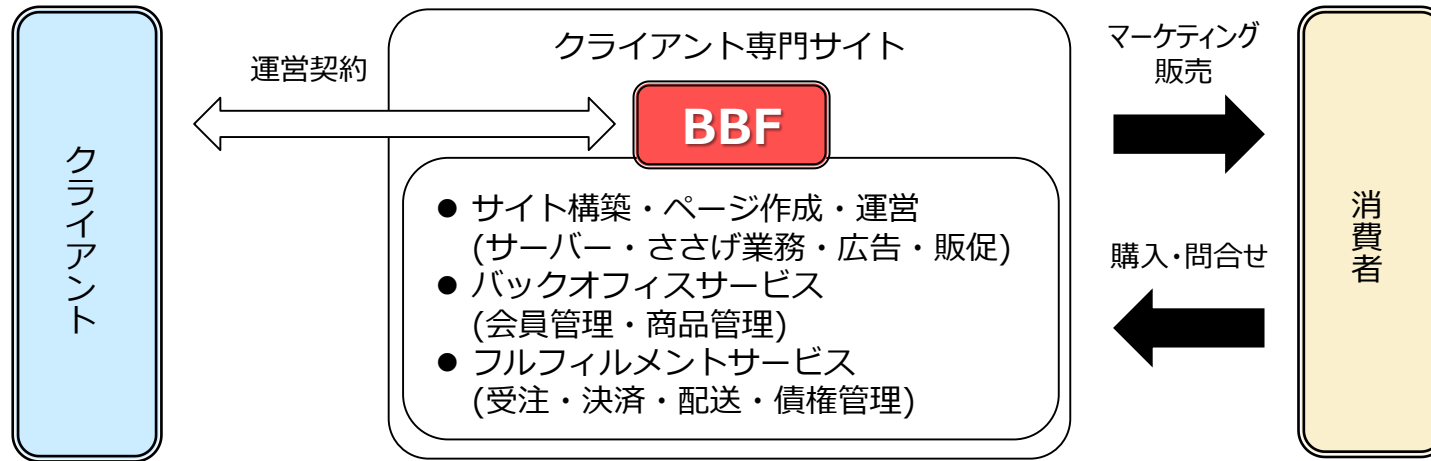
EC事業の収益構造

クライアントサイト売上 = BBF売上
レベニューシェアモデルであるため、利益も売上に連動
⇒クライアントの成長に強いコミットメント

圧倒的な売力により、ブランド力を向上させ、サイト売上を伸ばすことで、収益を上げていく**成果追求型モデル**



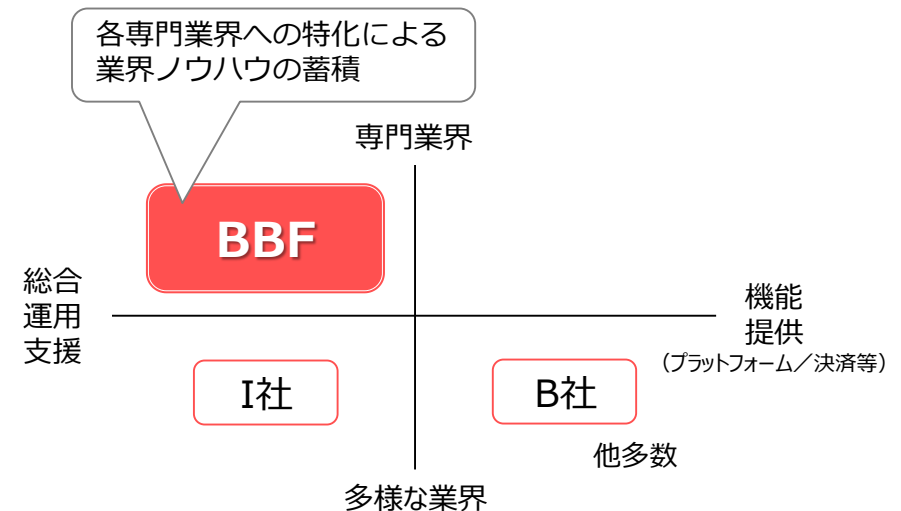
クライアントの専門サイトに対し、企画・構築・運営・フルフィルメントサービス等を通じて総合的に運用を支援



BBFのこれまでの実績

- 国内100サイト以上のファッションECサイトを運営
- 約350ブランドのECサイト運用支援実績
- 年間売上約200億円の手アパレルメーカーECサイト運用
- 国内モール、海外モール等への在庫連携システムの開発・運用

EC事業支援のポジショニング



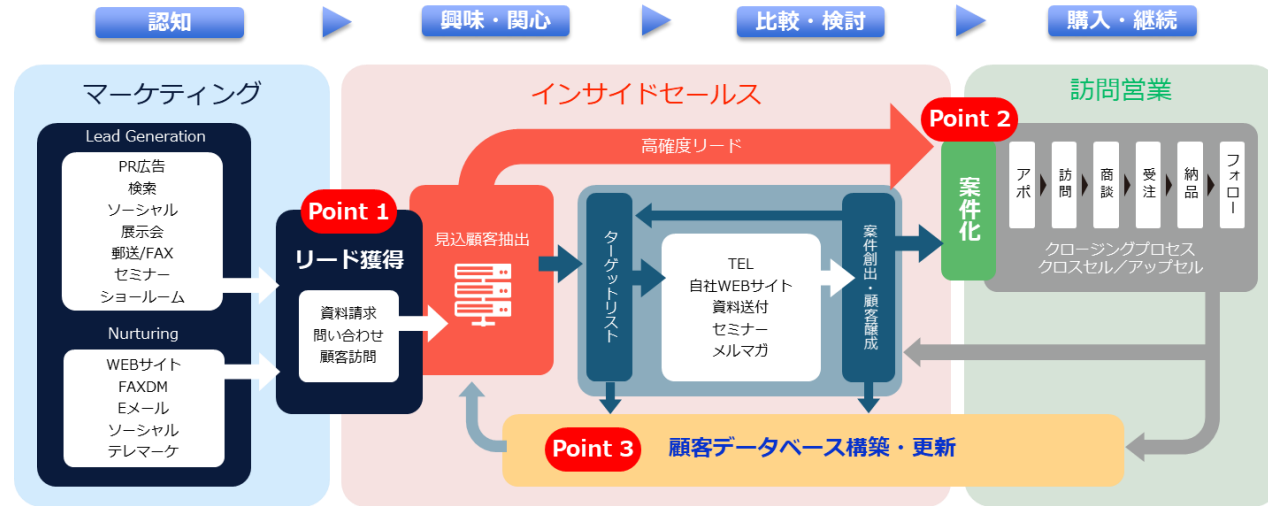
プッシュ型営業は訪問型（足で稼ぐ）からWebとデータを活用したインサイドセールスの時代へ

【SALES ROBOTICSの強み】

Data Driven Smart Sales（データを活用した非接触型法人営業）の推進

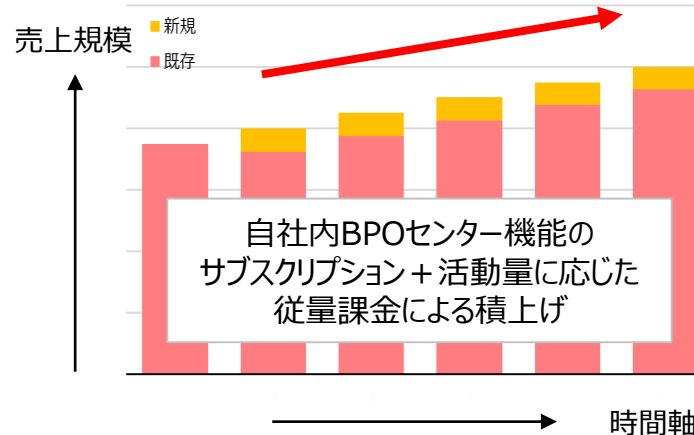
【Point】

1. **幅広い業界を対象にデータを収集し、リード（見込み顧客）獲得のためのノウハウを蓄積**
2. **案件化に向け、営業に特化したエキスパートチームの提供**
3. **約1,000社、約2,000商材の支援実績による独自のデータベース**



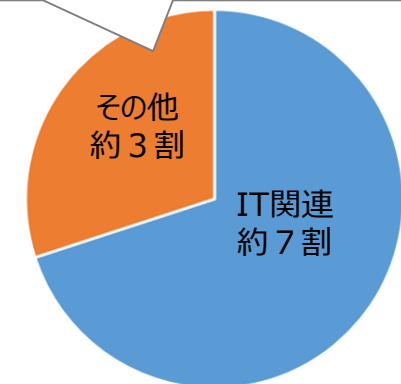
【収益モデル】

- 既存顧客のチャーン（解約）を抑制しながら、新規顧客を毎月積上げていくモデル
幅広い業界へのアプローチによるデータ収集により、**多種多様な業界に対して根拠ある営業提案が可能**
- これまではリド獲得に注力していたが、今後はクローニングに近い領域に注力範囲を拡大し、**ARPA※の向上を図る**



【顧客ポートフォリオ】

不動産・人材サービス・製造業 他



※ARPA : Average Revenue Per Account (1アカウントあたりの平均売上)

デジタルツールを活用した非接触対応でクライアント企業の生産性向上と雇用機会の創出の両立を実現

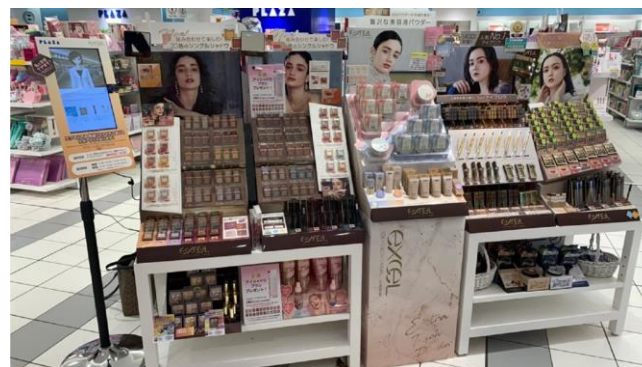
【オンライン接客の効果】

- ① 接客データ分析によるソリューション提案でクライアント企業の生産性を向上
- ② リモートでの接客によりエリアを限定しない働き方の促進・新たな雇用機会の創出
- ③ お客様の購買行動をより快適なものにする「心地よい接客体験」を実現

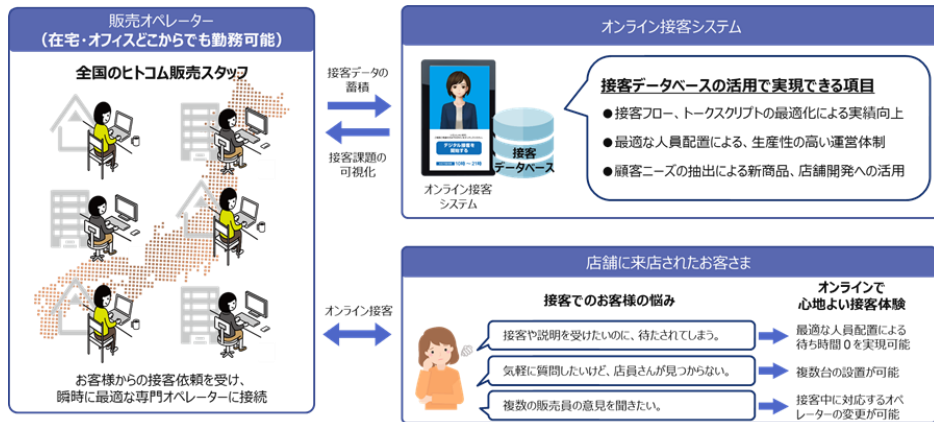
【主な展開業種】

購入・使用前に説明を聞いておきたいニーズの高い商品を扱う業種を中心に展開を拡大

- ①健康食品、②化粧品、③ベビー用品 他



業界初



ヒトコムグループの幅広いリソースを活用し、世の中の課題に対して新価値を提供することで、社会から信頼され、必要とされる企業を目指す

- ヒトコムグループは、「マーケティングの未来創造企業を目指し、ヒト力とITを掛け合わせることで、事業域を拡大するとともに、専門性を高め続けることにより、新たなステージへの挑戦を継続しています。
- 世の中が大きく変化するなか、事業活動を通じ、ヒトコムならではの価値提供により、持続可能なより良い社会の実現に貢献します。





マーケティングの未来創造企業へ

【連絡先】 株式会社ヒトコミュニケーションズHD IR・広報部 鷺森
【所在地】 東京都豊島区東池袋1丁目9番6号
【TEL】 03-5979-7749

このプレゼンテーション資料には、現時点の将来に関する前提や見通しに基づく予測が含まれております。実際の業績は、その時々状況や多様な要因により変更を余儀なくされることがあります。なお、変更があった場合でも当社は本資料を改定する義務を負いかねますので、ご了承ください。

また、本資料のいかなる部分も一切の権利は株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングスに属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願い致します。