



2020年8月期 第1四半期
決算説明資料

2020年1月14日

- 1 2020年8月期 第1四半期決算ハイライト
- 2 HITO・コミュニケーションズ・ホールディングス概要
- 3 2020年8月期 第1四半期決算概況
- 4 2020年8月期 計画概況
- 5 2020年8月期の取組みトピックス



2020年8月期 第1四半期決算ハイライト

売上高、営業利益ともに前年同期実績を上回り、中間計画に対しても好調に進捗

売上高

18,103百万円
前年同期比 +11.5%

- ◆ 大手通信キャリアの全国を対象とした新規案件など、通信・モバイル分野を中心に業務運営事務局の受注が大きく拡大
- ◆ 「ラグビーワールドカップ2019日本大会」を中心としたスポーツイベント運営等の受注が好調に推移
- ◆ インサイドセールスや、インバウンド需要に対応したランドオペレーティング業務などを担うグループ会社の新規連結効果

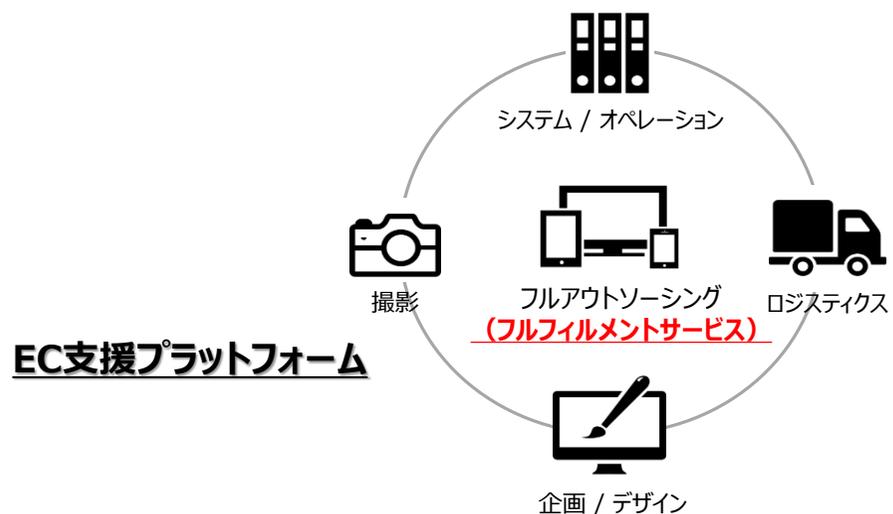
営業利益

1,018百万円
前年同期比 +27.4%

- ◆ 販管費等コスト全般における効率化の推進
- ◆ インサイドセールスを中心としたデジタルマーケティングの推進による収益性の改善
- ◆ スポーツイベント運営等、高付加価値提供業務の拡大による利益の増加
- ◆ 利益率の高い新規ECサイトの立ち上げが好調に推移

※前年同期比については、株式会社HITO・コミュニケーションズとの比較となります。

EC支援プラットフォームやインサイドセールスの展開強化などによる、デジタルマーケティングの更なる進展



「ラグビーワールドカップ2019日本大会」等、スポーツやインバウンド関連事業が拡大





ヒト・コミュニケーションズHD概要

ヒト・コミュニケーションズグループは、 販売・営業・サービス分野を中核とした 「営業支援企業グループ」です。

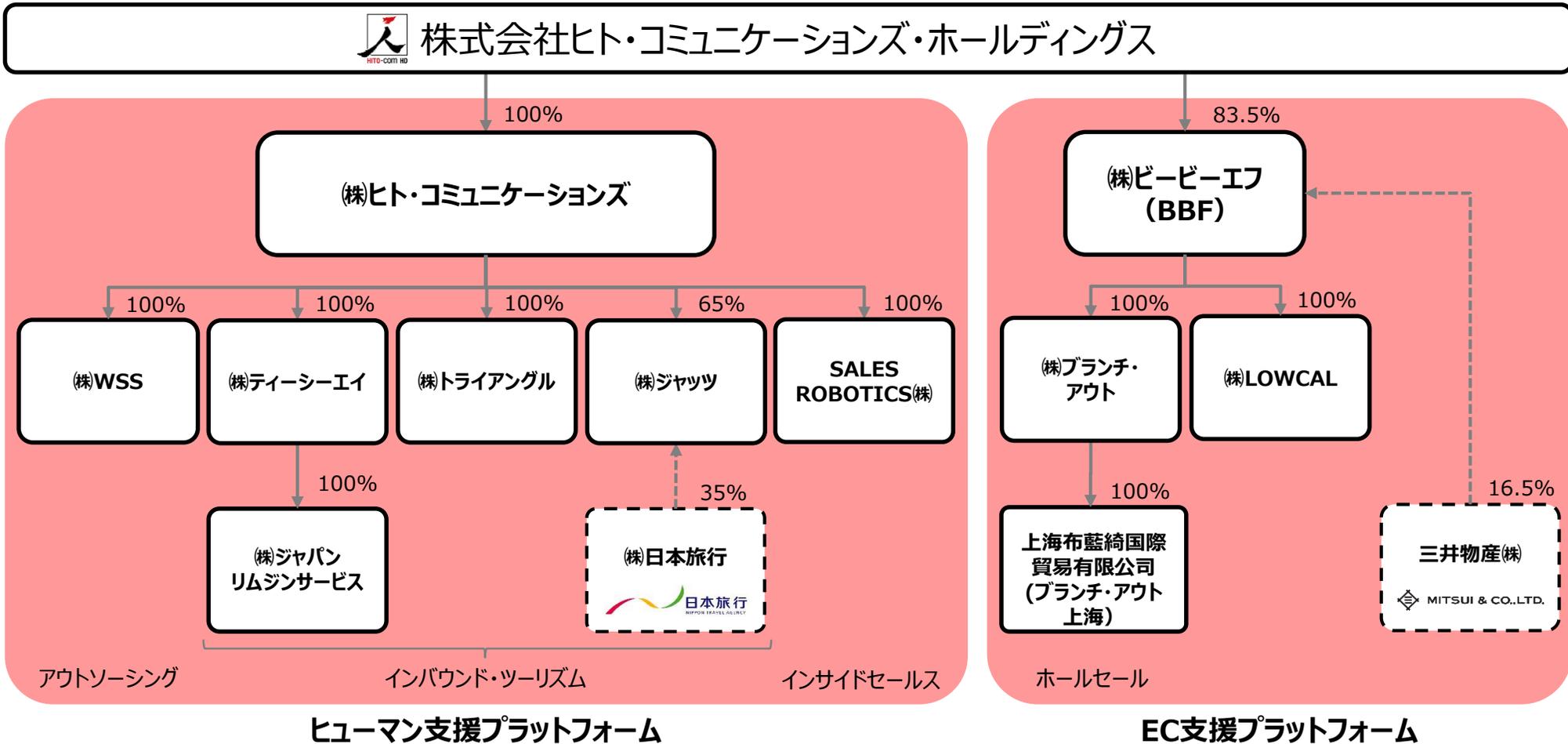
【第24期テーマ】

**「マーケティングの未来創造企業」
へ手応えある進化**

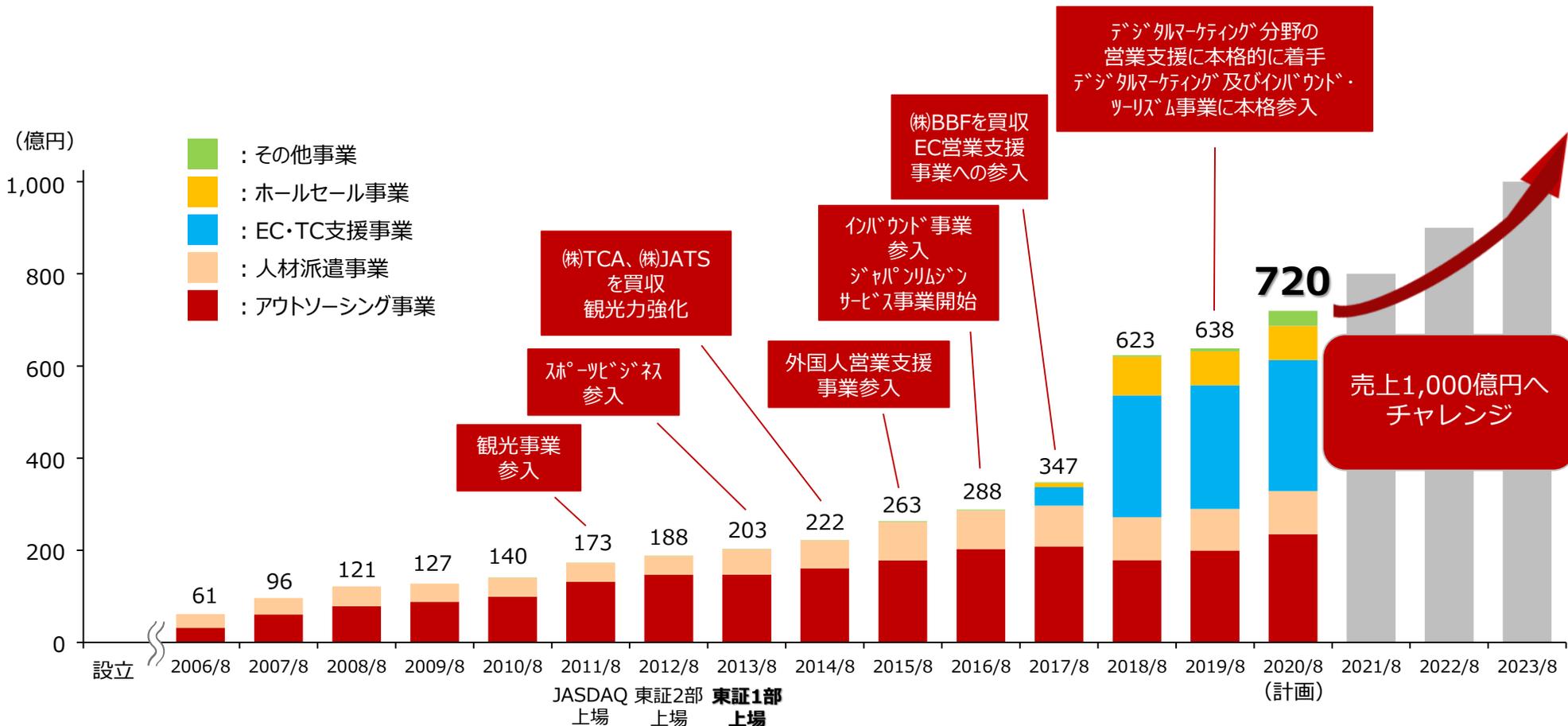
【中核事業】

- ・販売・サービス支援事業
- ・通信・モバイル営業支援事業
- ・店舗運営支援事業
- ・ツーリズム・インバウンド支援事業
- ・スポーツ支援事業
- ・外訪型セールス支援事業
- ・EC・TC支援事業
- ・IT・デジタル営業支援事業 他

2019年3月にホールディング化し、ヒューマン支援、EC支援のプラットフォームを融合した営業支援を通じて、「マーケティングの未来創造企業」を目指します。



会社設立以来23期連続の増収、今期（第24期）は初の700億円超を目指す





2020年8月期 第1四半期決算概況

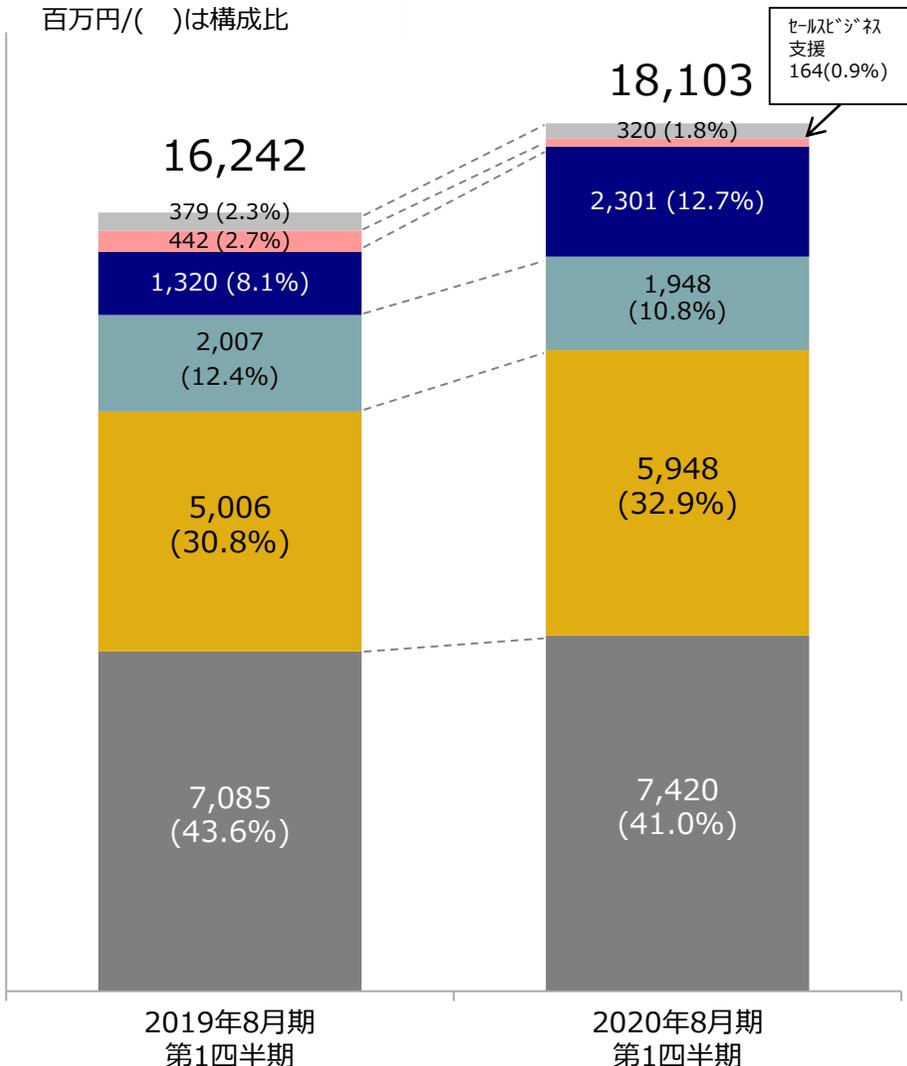
アウトソーシング事業やその他事業が好調に推移するとともに収益性を向上、利益は計画を上回る進捗

単位：百万円、下段は構成比／利益率

	2020年8月期 第1四半期 (2019年9月～11月)			2020年8月期 上半期 (2019年9月～2020年2月)		
	実績	前年比		計画	前年比	
売上高	18,103 (100.0%)	1,861	+ 11.5%	36,000 (100.0%)	4,015	+ 12.6%
アウトソーシング事業 (構成比)	5,774 (31.9%)	1,101	+ 23.6%	11,045 (30.6%)	1,597	+ 16.9%
人材派遣事業 (構成比)	2,278 (12.6%)	▲89	▲ 3.8%	4,590 (12.7%)	72	+ 1.6%
EC・TC支援事業 (構成比)	6,917 (38.2%)	▲168	▲ 2.4%	15,115 (41.9%)	900	+ 6.3%
ホールセール事業 (構成比)	1,948 (10.8%)	▲59	▲ 3.0%	3,650 (10.1%)	48	+ 1.3%
その他事業 (構成比)	1,183 (6.5%)	1,075	+ 991.5%	1,600 (4.4%)	1,400	+ 700.0%
売上総利益 (利益率)	3,355 (18.5%)	620	+ 22.7%	6,470 (17.9%)	1,023	+ 18.8%
販売管理費 (対売上比率)	2,336 (12.9%)	400	+ 20.7%	4,800 (13.3%)	966	+ 25.2%
営業利益 (利益率)	1,018 (5.6%)	219	+ 27.4%	1,670 (4.6%)	57	+ 3.5%
経常利益 (利益率)	1,025 (5.7%)	217	+ 27.0%	1,680 (4.6%)	63	+ 3.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益 (利益率)	557 (3.1%)	106	+ 23.5%	945 (2.6%)	45	+ 5.0%

セクター別 売上高実績

売上高
百万円/()は構成比



その他

前期比 $\Delta 15.7\%$ ($\Delta 59M$)

- <アクトリシング事業 他：コールセンター・介護事業>
 ・コールセンター分野における人材サービスの受注が減少

セールス・デジタル支援

前期比 $\Delta 63.0\%$ ($\Delta 279M$)

- <アクトリシング事業：外訪型営業支援>
 ・キャッシュレス決済サービスの普及に伴い、導入支援の需要が一巡

インバウンド・ツーリズム

前期比 $+74.4\%$ ($+981M$)

- <アクトリシング事業、その他事業：観光・スポーツ・MICE・インバウンド事業>
 ・訪日外国人旅行者向けの人材サービスの受注が好調に推移
 ・ラグビーワールドカップ2019日本大会を中心としたスポーツ事業が拡大

ホールセール

前期比 $\Delta 3.0\%$ ($\Delta 59M$)

- <ホールセール事業：パレル商材などのホールセール事業>
 ・収益性は改善したものの、市場縮小の影響もあり減少

販売系営業支援

前期比 $+18.8\%$ ($+942M$)

- <アクトリシング事業：家電・通信デバイス等販売支援事業>
 ・家電商材において国内主要メーカーからの受注回復
 ・モバイル商材において全国を対象とした業務運営を新規受託

デジタル営業支援

前期比 $+4.7\%$ ($+334M$)

- <EC・TC支援事業、その他事業>
 ・新規ECサイトの立ち上げが好調に推移
 ・グループ化したSALES ROBOTICS、LOWCALの業績が寄与

※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。



2020年8月期 計画概況

既存事業の成長に加え、その他事業でのランドオペレーティング業務等の新規連結により、増収増益を目指す

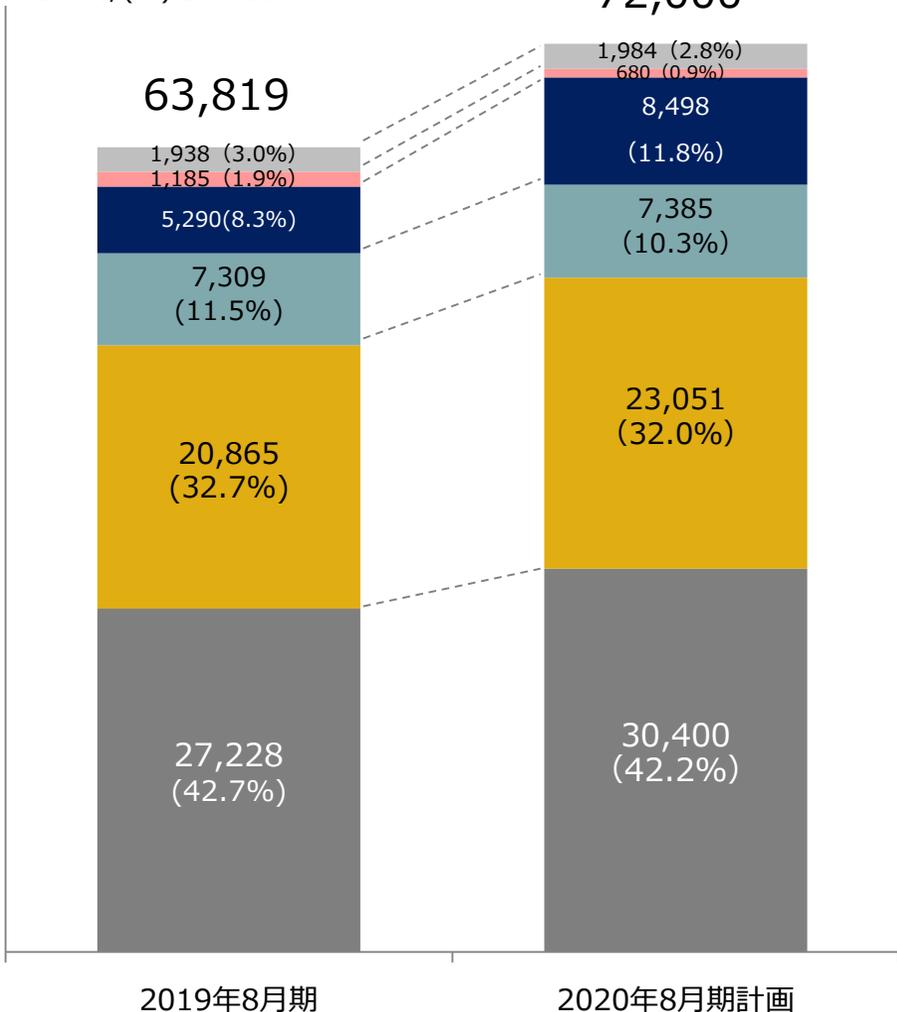
単位：百万円、下段は構成比／利益率

	2020年8月期 上半期 (2019年9月～2020年2月)			2020年8月期 (2019年9月～2020年8月)		
	計画	前年比		計画	前年比	
売上高	36,000 (100.0%)	4,015	+ 12.6%	72,000 (100.0%)	8,181	+ 12.8%
アウトソーシング事業 (構成比)	11,045 (30.6%)	1,597	+ 16.9%	23,500 (32.6%)	3,567	+ 17.9%
人材派遣事業 (構成比)	4,590 (12.7%)	72	+ 1.6%	9,380 (13.0%)	348	+ 3.9%
EC・TC支援事業 (構成比)	15,115 (41.9%)	900	+ 6.3%	28,400 (39.4%)	1,543	+ 5.7%
ホールセール事業 (構成比)	3,650 (10.1%)	48	+ 1.3%	7,385 (10.2%)	76	+ 1.0%
その他事業 (構成比)	1,600 (4.4%)	1,400	+ 700.0%	3,335 (4.6%)	2,649	+ 386.2%
売上総利益 (利益率)	6,470 (17.9%)	1,023	+ 18.8%	13,047 (18.1%)	1,847	+ 16.5%
販売管理費 (対売上比率)	4,800 (13.3%)	966	+ 25.2%	9,697 (13.4%)	1,488	+ 18.1%
営業利益 (利益率)	1,670 (4.6%)	57	+ 3.5%	3,350 (4.6%)	359	+ 12.0%
経常利益 (利益率)	1,680 (4.6%)	63	+ 3.9%	3,370 (4.6%)	366	+ 12.2%
親会社株主に帰属する当期純利益 (利益率)	945 (2.6%)	45	+ 5.0%	1,900 (2.6%)	177	+ 10.3%

セクター別 売上高年間計画



売上高
百万円/()は構成比



その他

↑ 前期比 **+2.4% (+46M)**

<アウトリーチング事業 他：コールセンター・介護事業>

セールス・ビジネス支援

↓ 前期比 **▲42.7% (▲505M)**

<アウトリーチング事業：外訪型営業支援>

・キャッシュレス決済サービスの普及に伴い、導入支援の需要が一巡

インバウンド・ツーリズム

↑ 前期比 **+60.6% (+3,208M)**

<アウトリーチング事業、その他事業：観光・スポーツ・MICE・インバウンド事業>

- ・訪日外国人旅行者を対象としたランドオペレーティング業務の拡大
- ・ラグビーワールドカップ2019日本大会・東京オリンピック2020運営事業を中心としたスポーツ事業の最大化
- ・空港を中心とした外国人人材ビジネスの飛躍的拡大

ホールセール

↑ 前期比 **+1.0% (+75M)**

<ホールセール事業：アパレル商材などのホールセール事業>

・新規大口顧客の獲得による業績拡大

販売系営業支援

↑ 前期比 **+10.5% (+2,185M)**

<アウトリーチング事業：家電・通信Etc.等販売支援事業>

・新規モバイルキャリアの参入で活性化する通信・モバイル分野販売支援の拡大

デジタル営業支援

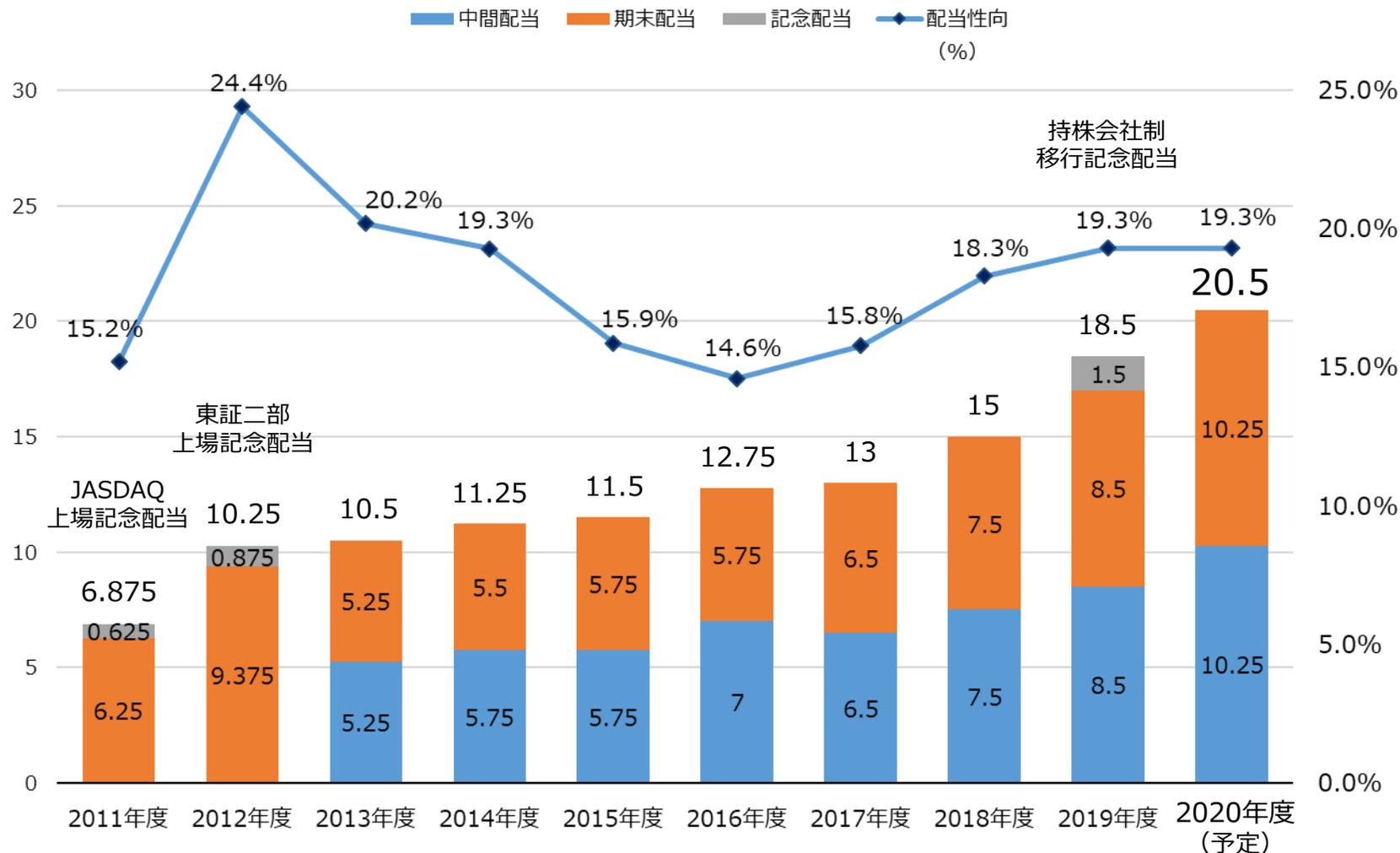
↑ 前期比 **+11.6% (+3,171M)**

<EC・TC支援事業、その他事業>

- ・新規のECサイトの運営受注の拡大
- ・インサイドセールス・チャット等のIT・デジタルを用いた営業支援の拡大

※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。

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
2020年8月期は2円増配し、JASDAQ上場以来9期連続増配の見通し

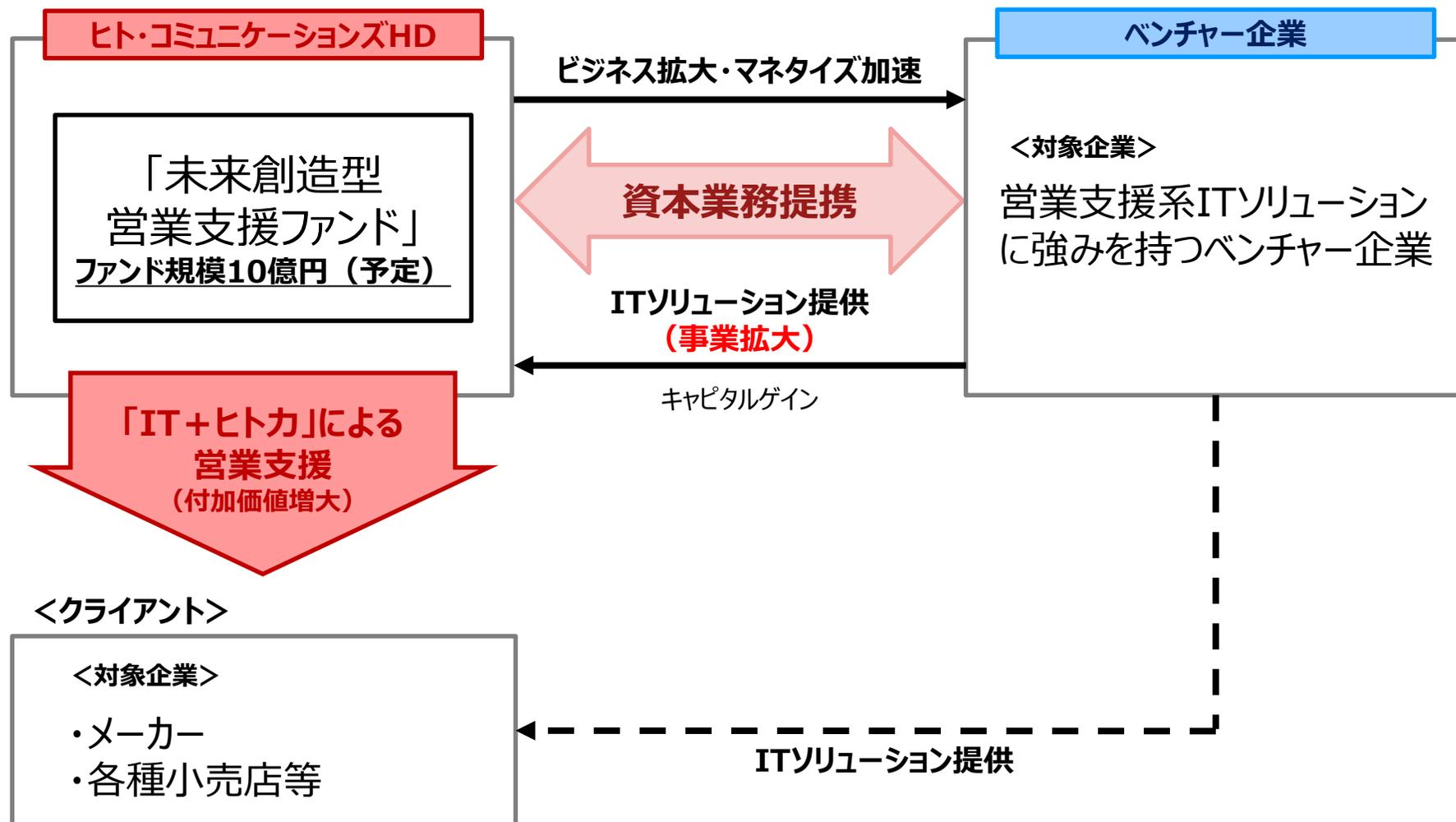


※当ページ記載の1株当たり配当金は、2012年4月30日株式分割(1対2)、2013年1月31日株式分割(1対2)、2016年1月31日株式分割(1対2)を遡及計算して記載しております。



2020年8月期の取組みトピックス

ファンドを通じたベンチャー企業支援により、顧客ニーズの高いITソリューションによる営業支援を強化



有望なITスタートアップベンチャーとの事業シナジー創出による、デジタルマーケティング事業構築の推進

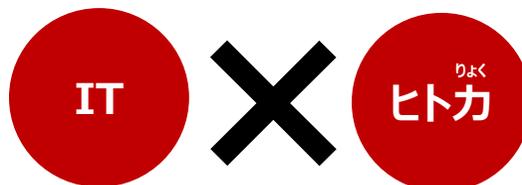


インサイドセールスと訪問営業を組み合わせた営業支援サービスを強化

■ SALES ROBOTICS

400万社のデータベースにより

高確度のインサイドセールス運営を実現



共同提案

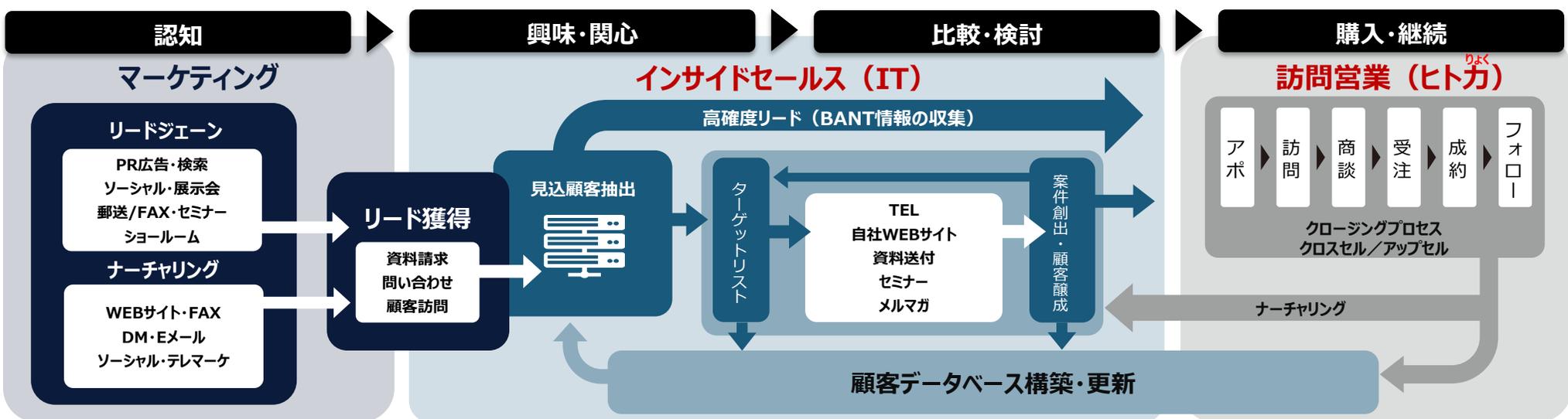
■ ヒト・コミュニケーションズ

全国48の拠点網を活用し

全国ワンストップのソリューションを提供



マーケティングから訪問・成約まで、ワンストップで完結できる営業支援サービス



新たに制定された「特定技能」「特定活動46号」等、外国人採用ニーズに幅広く対応

2019年8月期
外国人稼働
実績
875名



2020年8月期
外国人稼働数（計画）
1,200名



2021年8月期
外国人稼働数（計画）
1,600名

稼働計画実現に向けた3つの施策

市場開拓

○ 空港・ホテル・小売領域の拡大

東京・関西・東海・九州地区を中心にした
外国人ニーズの取込み強化

○ 販売・営業・サービス分野に特化した外国人紹介ビジネスの強化

特定技能への対応・収益力強化を目指し
ホテル・飲食・他向けの人材紹介ビジネスを強化

採用強化

○ 現地パートナーとの連携協定締結

現地パートナーとの連携協定を締結
これにより自治体を含めた産官学連携による外国人向けビジネスのプラットフォーム構築に取り組む

○ ITを活用した採用力強化

WEB面談システム・外国人DB等を活用により国内外での外国人採用を強化

体制強化

○ 組織の制度対応

出入国管理庁認定の「登録支援機関」として認定（2019年8月登録認定）
入管法改正、特定技能 ビザ新制度への本格的な取組みを強化

○ 関西地区の体制強化

IR誘致や大阪万博の開催を含め、更なる採用ニーズの拡大が予想される関西地区の強化を図る観点から関西支社に外国人専門営業部を設置

通信・モバイル分野の環境変化を事業拡大の好機と捉えた営業活動の最大化

通信（携帯）料金引き下げ議論

電気通信事業法改正（2019年）

「通信料金と端末代金の分離」
「行き過ぎた困り込みの是正」

「販売代理店届出制度の導入」

「事業者・販売代理店の
勧誘の適正化」

○通信キャリア

- 新規キャリア参入による販売促進強化
- 光回線とのセット販売による実質的な困り込み策の推進
- コンテンツ系サービスの拡大

○端末メーカー（国内・外資）

- 外資系メーカーの販促強化
- キャリアの端末値引き制限による低価格端末メーカーの販促強化

○携帯代理店（商社等）

- 値引き販売以外の複合的な提案が出来る販売員ニーズ
- 来店予約制の普及による来店客数減少への対応
- 新たなサービス・商品の増加

ヒトコムビジネスチャンス

日本で開催されるメガスポーツ大会の運営等、業務受託の最大化

「ラグビーワールドカップ2019日本大会」における主な運営業務受託

- 大会ボランティア募集・教育・運営業務
- 公式オンラインショップ運営受託
- 会場内グッズショップ運営受託
- 会場外グッズショップ（メガストア）運営受託
- スポーツホスピタリティ運営受託 他



TM © Rugby World Cup Limited 2015. All rights reserved.

「東京2020オリンピック・パラリンピック」関連事業

- 聖火リレーランナー募集・教育・運営業務
- 大会ボランティア募集・教育・運営業務 他

プロ野球及び各種プロスポーツ団体・NF（中央協議団体）等のスポーツイベント運営受託

訪日客向けランドオペレーター事業の強化によるインバウンド・ツーリズム事業の拡大

<海外>

【対象】

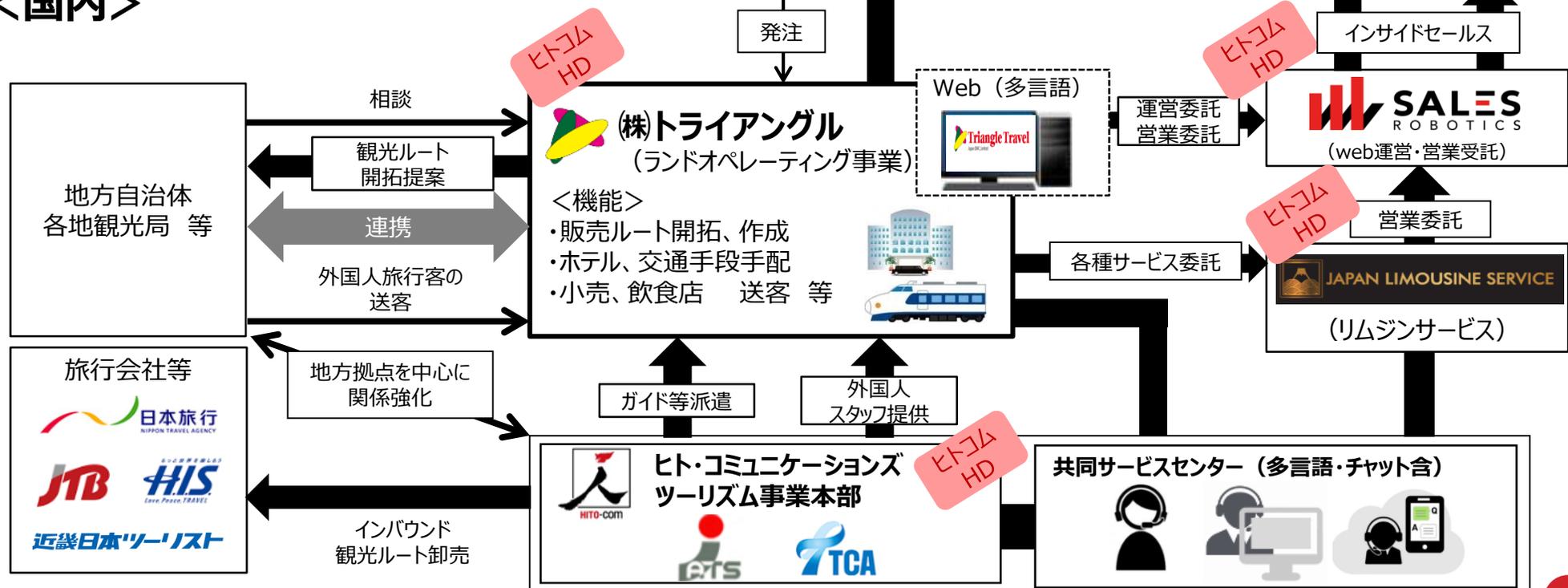
団体客
個人渡航客
(FIT)

旅行会社
エージェント

【対象国】

- ・アジア シンガポール、香港、タイ、ベトナム、フィリピン、台湾、韓国 等
- ・欧米強化国 アメリカ、イギリス、ドイツ他
- ・オセアニア オーストラリア、ニュージーランド

<国内>



営業販売・サービス分野に特化した採用・研修代行事業の立ち上げ

働き方改革による労働市場を取り巻く環境変化

- 同一労働同一賃金の施行による直雇用比率の上昇
- 人材不足や働き方改革による人事業務の効率化
- ダブルワークの促進による就業意識の変化
- ITの進展による採用プロセスの変化

労働の多様性・流動化が進展

働きたい時、働きたい仕事で働ける時代の採用フローへ

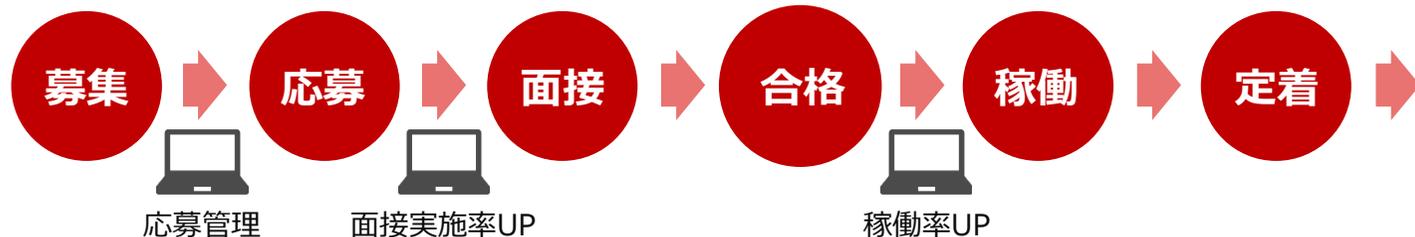
ITを用いた“採用～育成～定着”をサポートする

営業・販売サービス分野に特化した新人事支援サービスを展開



リモート面接を可能とするWEB面談システムを導入

遠隔面接・録画面接・音声解析により応募管理の効率化・面接実施率をUP
併せて採用担当者の面接スキルチェックや採用効果分析が可能に。



本社に専用ブースを設置し下期の事業化に向けトライアルを実施予定



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。