



2022年8月期 第1四半期 決算説明資料

2022年1月12日

**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。**

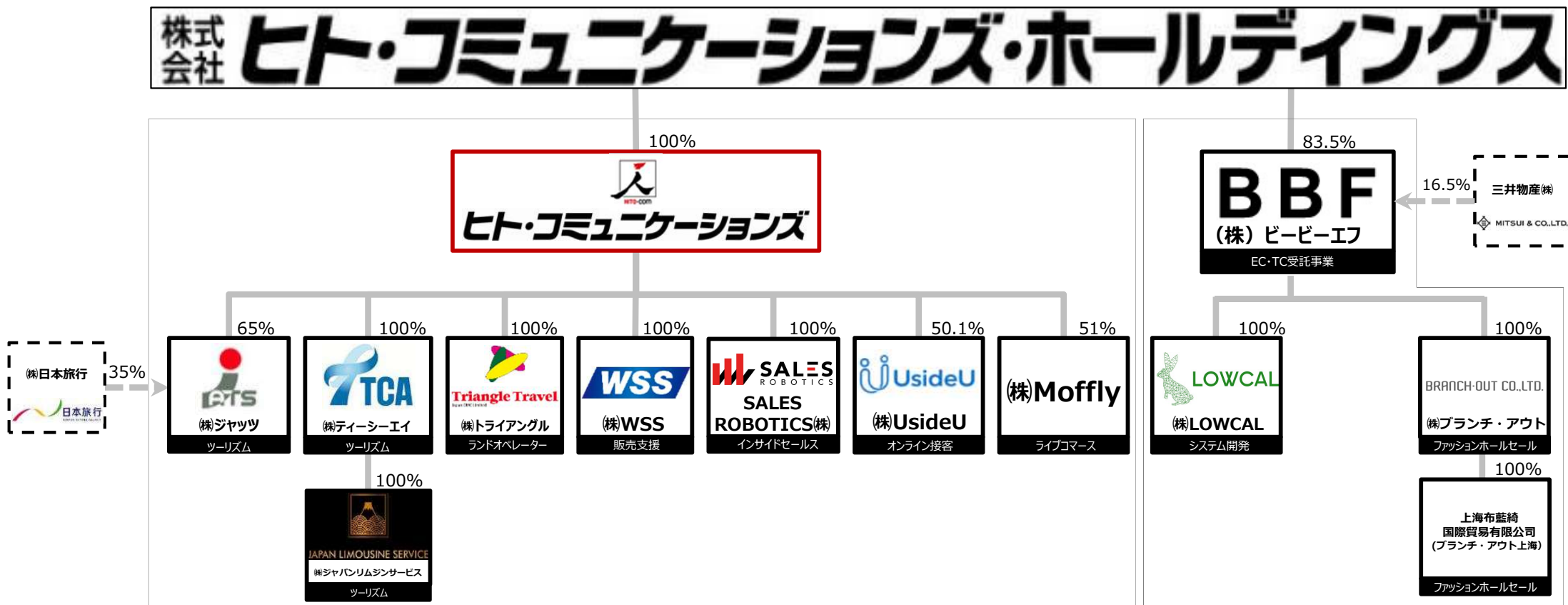
【創業以来のテーマ】

**マーケティング分野の本格的アウトソーシング時代を
切り拓きたいという思いで創業。**

【事業テーマ】

**人と人との接点そのすべてをビジネスフィールドとして、
常にお客様の笑顔と満足を追求し、明るく活力ある
社会の創出に貢献する。**

持株会社を含め14社でオムニチャネル営業支援体制を構築



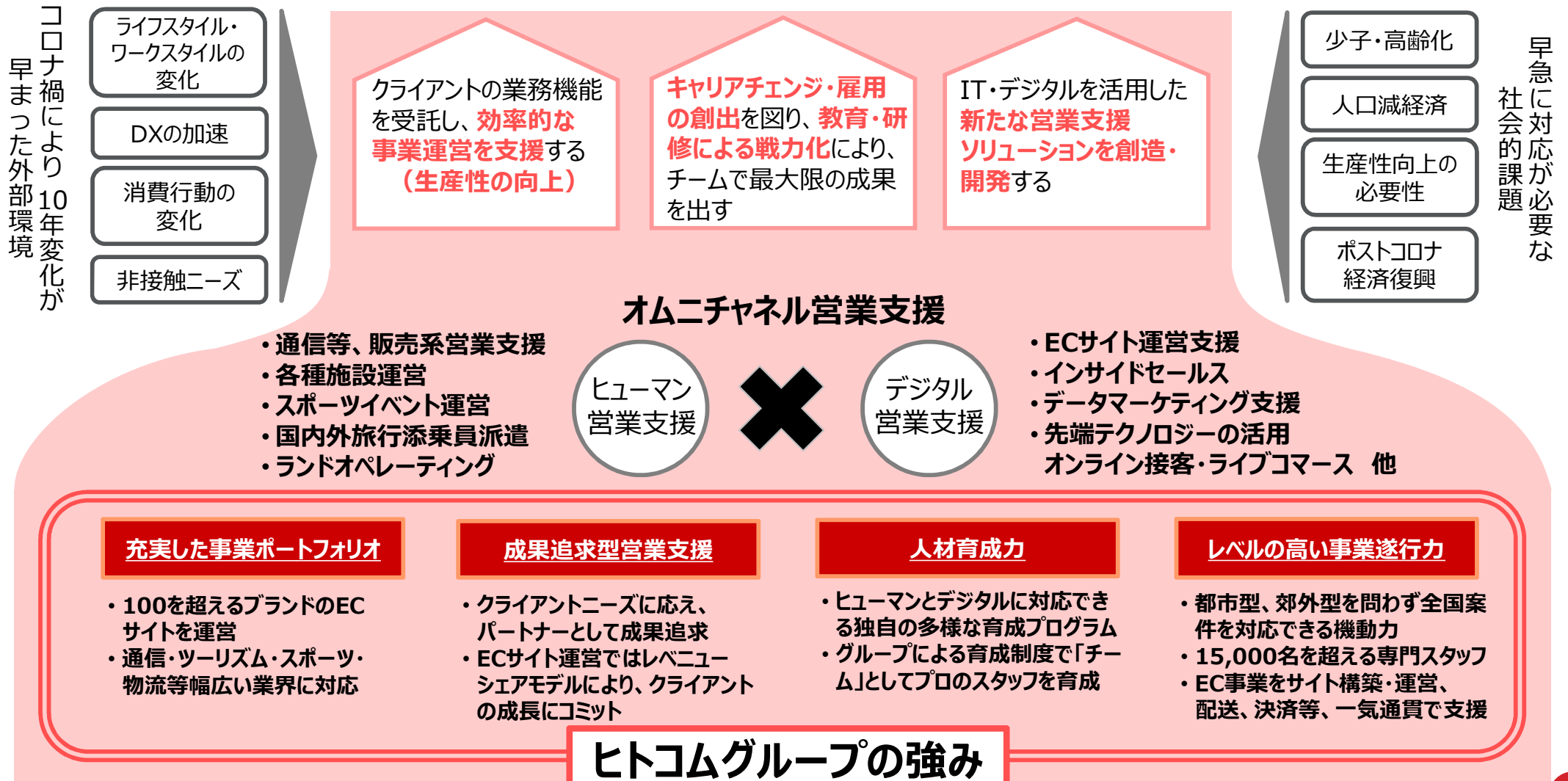
ヒューマン営業支援
プラットフォーム

デジタル営業支援
プラットフォーム

EC営業支援
プラットフォーム

【ヒトコムグループの創出価値（事業テーマ）】

新型コロナウイルス感染拡大により大きく変化し変貌する社会的ニーズを的確に捉え、ヒトコムグループの持つリソースや営業支援力をフルに活かし、社会のコロナからの復興復活に最大限貢献する



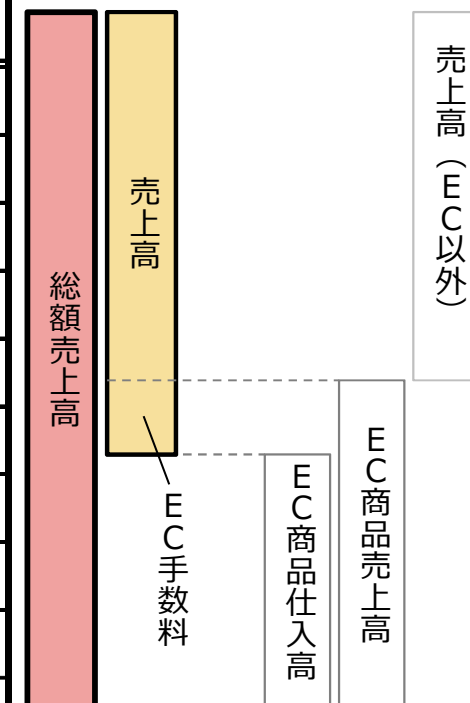


2022年8月期 第1四半期決算概要

○新旧基準におけるシミュレーション

勘定科目	2021年8月期第1四半期			2022年8月期第1四半期		
	旧基準	新基準	増減額	旧基準	新基準	増減額
総額売上高	—	20,623	—	—	24,104	—
売上高	20,623	13,190	△7,433	24,104	16,968	△7,136
売上原価	16,924	9,799	△7,125	19,602	12,785	△6,816
構成比	82.1%	74.3%	—	81.3%	75.4%	—
売上総利益	3,698	3,391	△307	4,502	4,182	△319
構成比	17.9%	25.7%	—	18.7%	24.6%	—
販管費	2,265	1,958	△307	2,525	2,206	△319
構成比	11.0%	14.8%	—	10.5%	13.0%	—
営業利益	1,432	1,432	0	1,976	1,976	0
構成比	6.9%	10.9%	—	8.2%	11.6%	—

【売上高の概念図】



- 旧基準：取扱高基準
- 新基準：手数料基準（収益認識に関する会計基準の適用）
- 影響を受ける対象：(株)ビービーエフ（ECサイト運営業務）
- 売上高：新基準ではECサイト運営業務の商品売上高と商品仕入高を相殺し手数料部分のみを計上
- 売上原価／販管費：ECサイト運営業務の一部の外部業務委託費（ディレクション費と開発費等）を、新基準では「売上原価」で計上（旧基準では「販管費」で計上していた。）
- 売上総利益/営業利益：新基準では売上総利益率・営業利益率は改善（営業利益額は変更なし）

新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務およびスポーツイベント運営業務が拡大し業績を牽引。通信・モバイル分野を中心に一部クライアントからの業務の受託規模の縮小や衣料品における中国の不安定な生産体制等、コロナ禍の厳しい環境下で逆風が生じた事業がある中で、充実した事業ポートフォリオでこれらをカバー。**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※1

16,968百万円
前年同期比128.6%

【総額売上高】※2
24,104百万円
前年同期比116.9%

- ◆ 政府や地方公共団体から新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務（ワクチン接種受付コールセンターや接種会場の運営支援等）を受託し業績を牽引
- ◆ 東京2020オリンピック・パラリンピック大会を中心とした各種大規模スポーツ大会におけるスポーツイベント運営業務等が好調に推移
- ◆ ECサイト運営業務は巣ごもり需要を背景とした高い前期実績に対しても拡大基調が継続

営業利益

1,976百万円
前年同期比137.9%

- ◆ 新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務等が営業利益の増加に大きく寄与
- ◆ コストの徹底した効率的運用が定着

※1 2022年8月期から「収益認識に関する会計基準」を適用したため、2021年8月期の「売上高」は当会計基準適用を適用した仮定の数値を用いています。

※2 2022年8月期の「総額売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

政府・地方自治体等の新型コロナウイルス感染拡大対策の関連業務を全国規模で受託

- ヒトコムは全国拠点網と大規模イベントの運営業務のノウハウを活かし、全国各地で新型コロナウイルス感染拡大対策の関連業務を受託



空港水際対策支援業務



軽症者受入ホテル支援業務



大規模接種会場運営支援業務



ワクチン接種受付コールセンター

2022年8月期 第1四半期 実績 (損益計算書)



株式会社 **ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス**

単位：百万円、（ ）内：構成比／対売上比率

	2021年8月期 第1四半期実績※1	2022年8月期 第1四半期実績※2		
			前年同期比	前年増減額
総額売上高	20,623	24,104	116.9%	+3,480
売上高	13,190 (100.0%)	16,968 (100.0%)	128.6%	+3,777
アウトソーシング事業 (構成比)	5,696 (43.2%)	9,284 (54.7%)	163.0%	+3,588
人材派遣事業 (構成比)	1,681 (12.7%)	2,182 (12.9%)	129.8%	+501
EC・TC支援事業 (構成比)	2,542 (19.3%)	2,582 (15.2%)	101.6%	+40
ホールセール事業 (構成比)	2,973 (22.5%)	2,602 (15.3%)	87.5%	△370
その他事業 (構成比)	296 (2.2%)	315 (1.9%)	106.4%	+18
売上総利益 (対売上比率)	3,391 (25.7%)	4,182 (24.6%)	123.3%	+791
販売管理費 (対売上比率)	1,958 (14.8%)	2,206 (13.0%)	112.7%	+247
営業利益 (対売上比率)	1,432 (10.9%)	1,976 (11.6%)	137.9%	+543
経常利益 (対売上比率)	1,531 (11.6%)	1,994 (11.8%)	130.3%	+463
親会社株主に帰属する四半期純利益 (対売上比率)	895 (6.8%)	1,167 (6.9%)	130.3%	+271

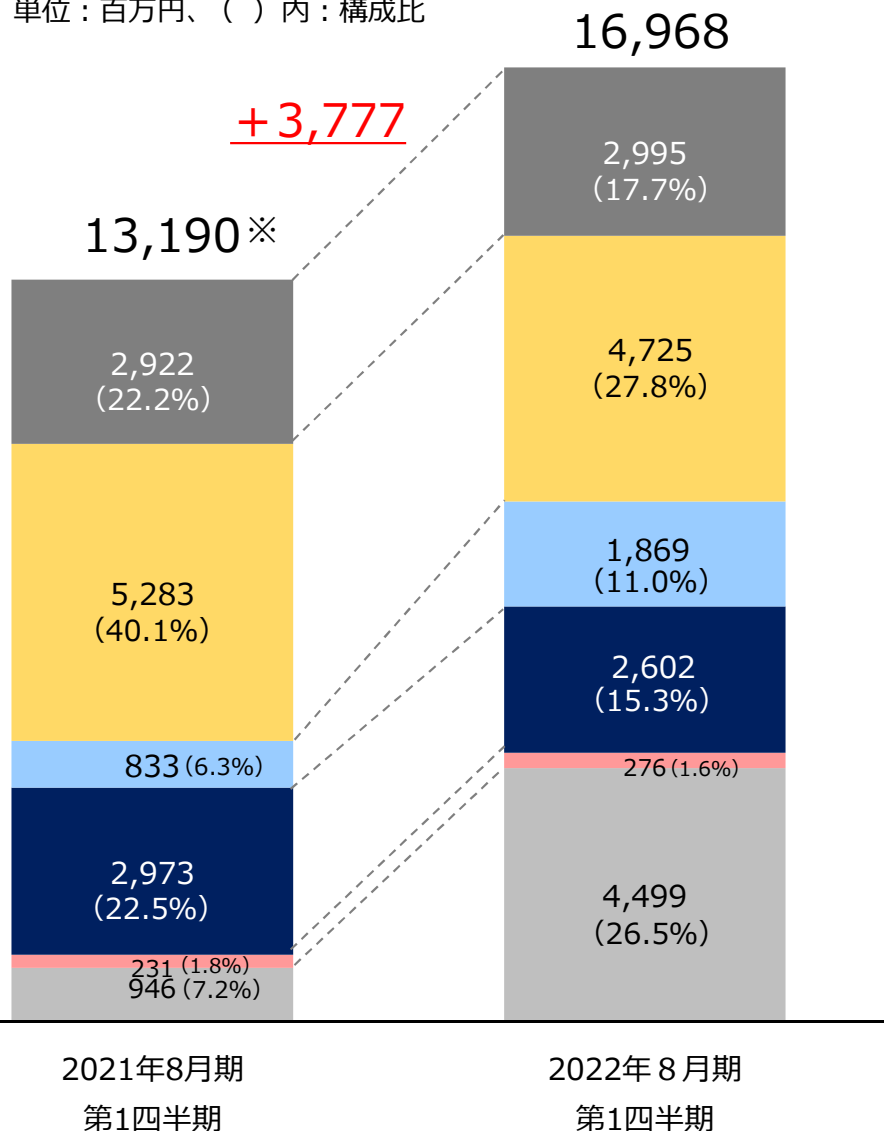
※1 2022年8月期から「収益認識に関する会計基準」を適用したため、2021年8月期の「売上高」「売上総利益」「販売管理費」は当会計基準適用を適用した仮定の数値を用いています。

※2 2022年8月期の「総額売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

Copyright (C) HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.



売上高
単位：百万円、（ ）内：構成比



デジタル営業支援

↑ 前期比 **+2.5% (+73M)**

- ＜ECサイト運營業務、テレビショッピング販売支援業務、インサイドセールス業務 他＞
- ・ECサイト運用業務では、EC需要の拡大を背景に、蓄積したノウハウを活用してクライアントの業績向上や新規運営サイトの拡大に取り組む。巣ごもり需要を含む好業績であった前年同期実績に対しても増加で着地
 - ・非対面型の営業ニーズを背景にインサイドセールス業務の展開拡大に注力

販売系営業支援

↓ 前期比 **△10.6% (△558M)**

- ＜通信モバイル、家電、ストアサービス、物流等販売支援業務 他＞
- ・通信・モバイル分野を中心に一部クライアントからの業務の受託規模の縮小が影響
 - ・物流事業は積極的な取り組みを行うも、立ち上げ初期であることから業績寄与は限定的

ツーリズム・スポーツ

↑ 前期比 **+124.3% (+1,035M)**

- ＜観光、スポーツ・MICE、インバウンド関連業務 他＞
- ・東京2020オリンピック・パラリンピック大会等の各種大規模スポーツ大会におけるイベント運營業務が拡大
 - ・国内外旅行やインバウンド等については、コロナ禍の影響が継続し、今後の見通しは未だ不透明な状況

ホールセール

↓ 前期比 **△12.5% (△370M)**

- ＜衣料品に関する各種業務 他＞
- ・有力コンテンツやインフルエンサーを活用した高付加価値商品の企画や販売等の各種業務は好調なものの、中国での不安定な生産体制が影響

セールスビジネス支援

↑ 前期比 **+19.4% (+44M)**

- ＜訪問販売営業支援業務、モビリティ関連業務 他＞
- ・キャッシュレス決済導入を中心とする訪問販売営業支援業務の拡大に注力
 - ・モビリティ関連業務は引き続き取り組みを強化

その他

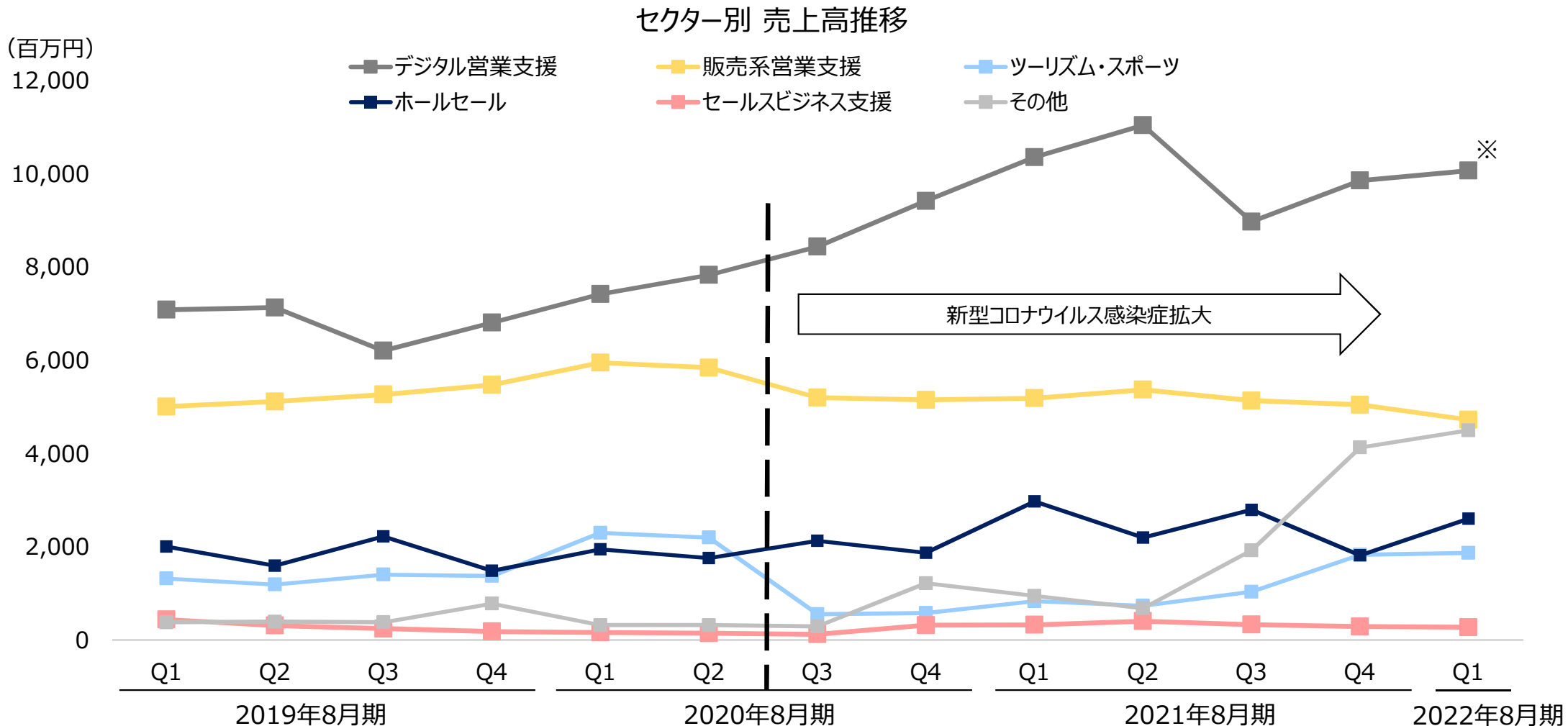
↑ 前期比 **+375.5% (+3,553M)**

- ＜新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務 他＞
- ・政府・地方公共団体の新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務が拡大

※2022年8月期から「収益認識に関する会計基準」を適用したため、2021年8月期の「売上高」は当会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

セクター別売上高推移（四半期別）

デジタル営業支援：ECサイト運營業務やインサイドセールス業務が堅調。
 ツーリズム・スポーツ：東京2020オリンピック・パラリンピック大会等の各種大規模スポーツ大会におけるイベント運營業務が拡大。
 その他：政府・地方公共団体の新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務が拡大。



※図.セクター別 売上高推移におけるデジタル営業支援は総額売上高で表示しており、2022年8月期の「売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。



2022年8月期 第1四半期 取組みトピックス

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ECサイト運用支援業務を受託

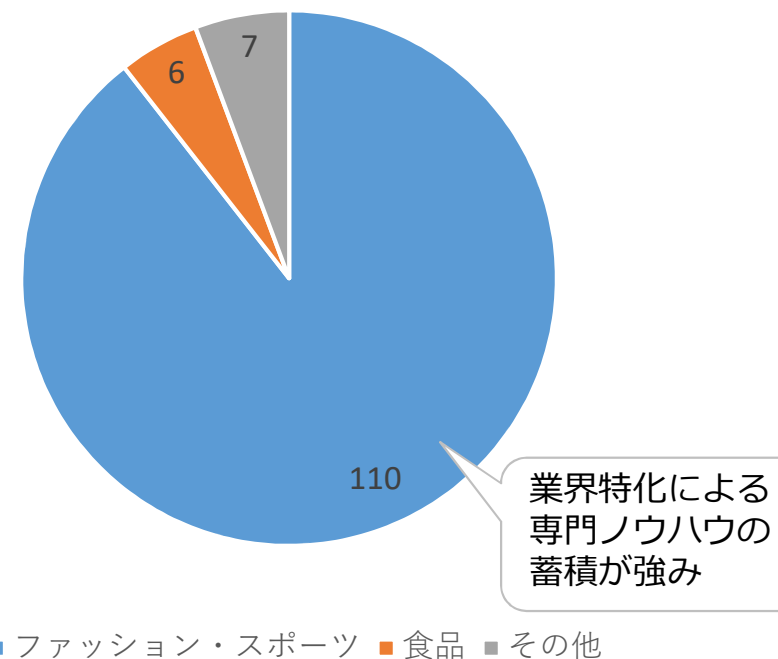
【サイト数と売上高の推移（四半期毎）】

- ・サイト数は前期第4四半期から減少も総じて増加傾向
- ・売上高は前期第3四半期以降、堅調に推移



【顧客ポートフォリオ】

- ・構成に大きな変化なく推移



EC化率が相対的に低い業界（食品・化粧品等）への取組みを引き続き強化
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

※ECサイトの売上高は総額売上高で表示しており、2022年8月期は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

デジタル営業支援会社同士による事業シナジーの創出

ライブコマースの総合サポートに強みを持つ(株)Mofflyと、ECサイト制作サポートに強みを持つ(株)LOWCALが連携し、Shopifyを活用したEC&ライブコマース一括販促サービス (TAGsAPI for Shopify)]の提供を開始しました。

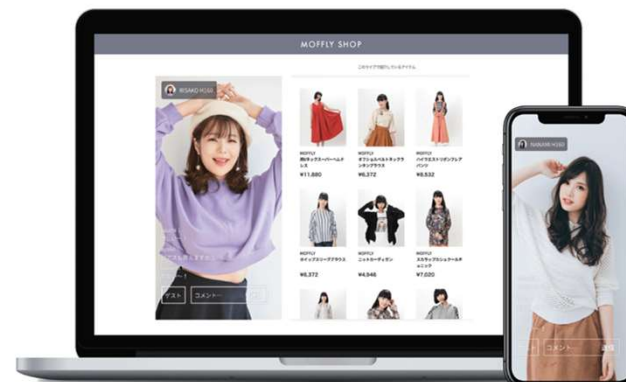
■「TAGsAPI for Shopify」とは

ECサイトを持たない事業者様向けに、自社ECサイトの構築からライブコマースの撮影・配信までを一括で提供するデジタル営業支援プラットフォームです。

ECサイトの立ち上げだけでなく、ライブコマースを合わせて実施することで、ブランドの魅力をより多くのお客様に伝えることができます。また、実店舗に近い高いクオリティの接客を行うことも可能です。



「TAGsAPI」でライブコマースをラクラク導入、売上UP
あなたのECにライブコマースを簡単・手軽に導入！



導入実績No1!クラウド型ライブコマースサービス

デジタル営業支援サービスの出展

(株)UsideUの「TimeRep」(アバター遠隔接客ツール)と(株)MofflyのTAGsAPI(クラウド型ライブコマースサービス)のサービス体験機会の増加による認知度向上を図るべく、以下の展示会に出展しました。

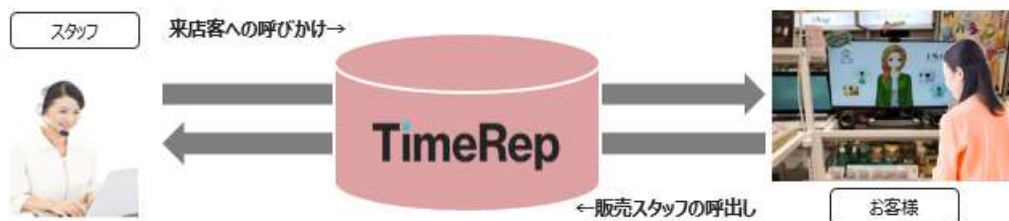
- さいがたBIZ EXPO 2021 (2021年10月14-15日/新潟市産業振興センター)
- 商業施設・店舗DX展 (2021年12月6-8日/東京ビッグサイト)



さいがたBIZ EXPO (新潟)



商業施設・店舗DX展 (東京)



『TimeRep』の強み

- ① 非対面の接客：在宅・事務所に関係なくどこからでも勤務できる
- ② 高い費用対効果：1人のスタッフが4店舗以上を担当できる
- ③ アバターによる接客：現場での接客よりもコミュニケーション障壁が低い
- ④ プッシュ型の接客：店頭をモニタリングして声掛けできる

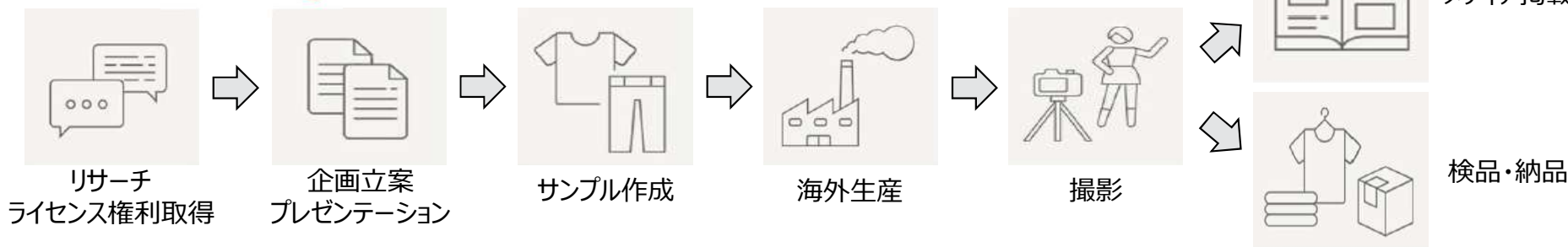
継続的に有ライセンスの権利を取得し、デザインの企画や海外自社工場での製造等、一貫したサービスを提供



ライセンスの活用

(株)ブランチ・アウトのサービス一覧 (フロー)

ライセンスの活用

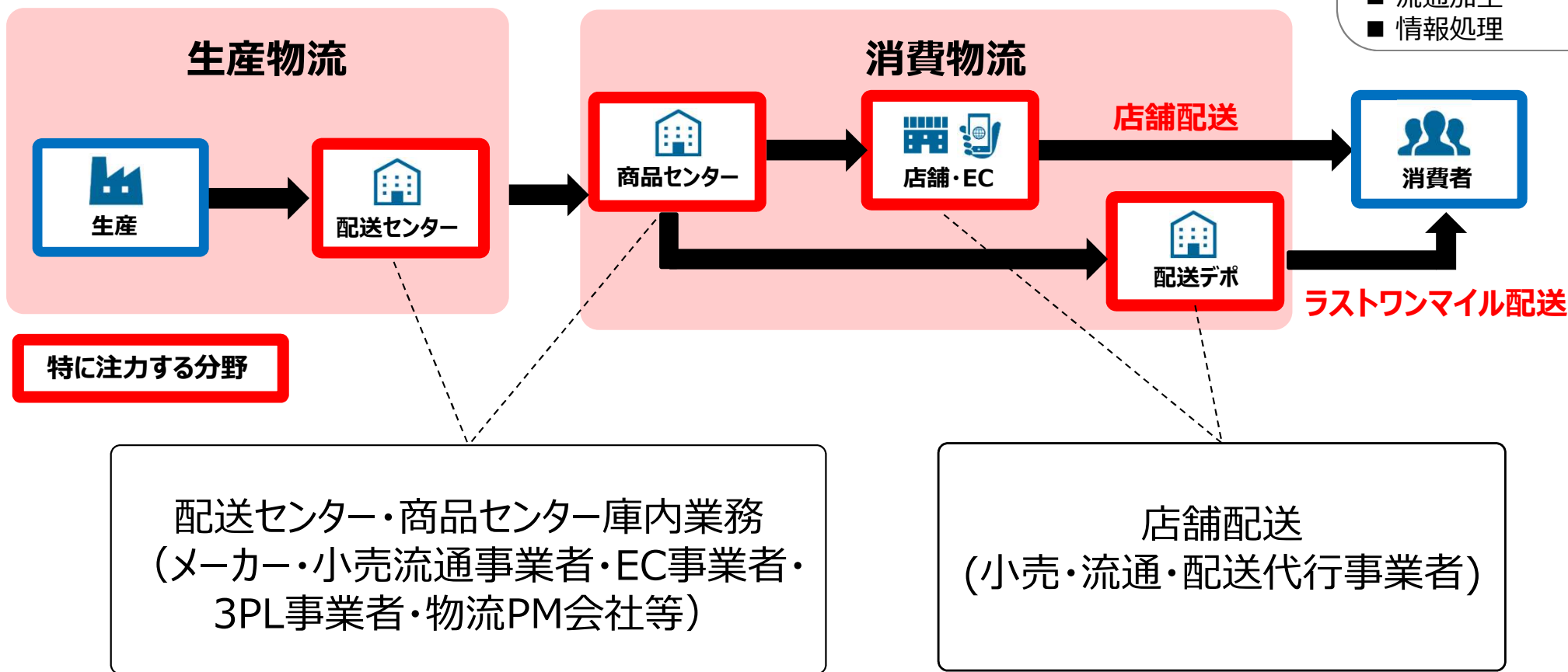


EC拡大による物流業界の人材ニーズへの徹底した対応

物流領域におけるターゲット

物流の6つの機能

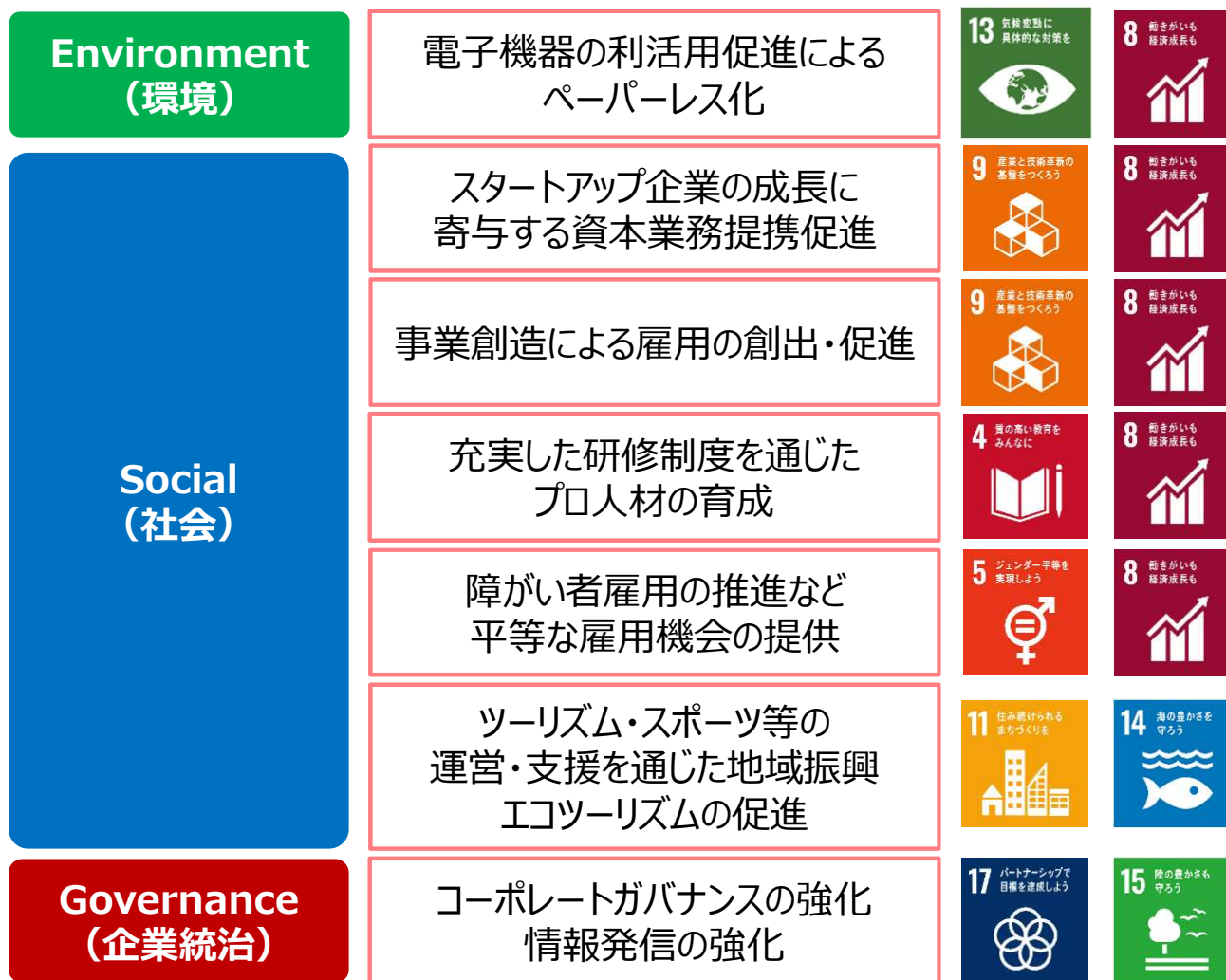
- 輸送
- 荷役
- 梱包・包装
- 倉庫保管
- 流通加工
- 情報処理





ヒトコムグループの幅広い経営リソースで、持続可能なより良い社会の実現に貢献

ヒトコムグループは、企業市民として、また一事業体として、グループが持つ幅広い経営リソースを活用し、世の中の様々な課題に対して新たな価値を提供します。





|(株)ティーシーエイが沖縄県・国頭村森林公園の指定管理受託候補者に選出

(株)ティーシーエイによる「森林公園の施設・環境に適した具体的な運営プラン」、「環境保全につながる活動（LNT※やマナティプロジェクトほか）」、「ヒトコムグループが持つキャンプ場の運営実績」等の提案が大きな評価を受けました。運営移管は2022年4月1日を計画しており、やんばる世界自然遺産（奄美大島、徳之島、沖縄島北部及び西表島）エリアの環境保全や広報活動の一翼を担いつつ、(株)ティーシーエイが得意とする観光を切り口とした地方創生によって同エリアに貢献します。

※LNT：Leave No Traceの略。環境に与えるインパクトを最小限にし、アウトドアを楽しむための環境行動基準。

国頭村森林公園



憩いの広場



バンガロー



樹上ハウス



天文台



キャンプ台



辺土名湖

ヒトコムグループは今後もパブリックビジネスを進展させ、地域振興の一助となれるよう取組みを強化します。



|(株)ヒト・コミュニケーションズがJAPAN RUGBY LEAGUE ONEのオフィシャルパートナーとして参画

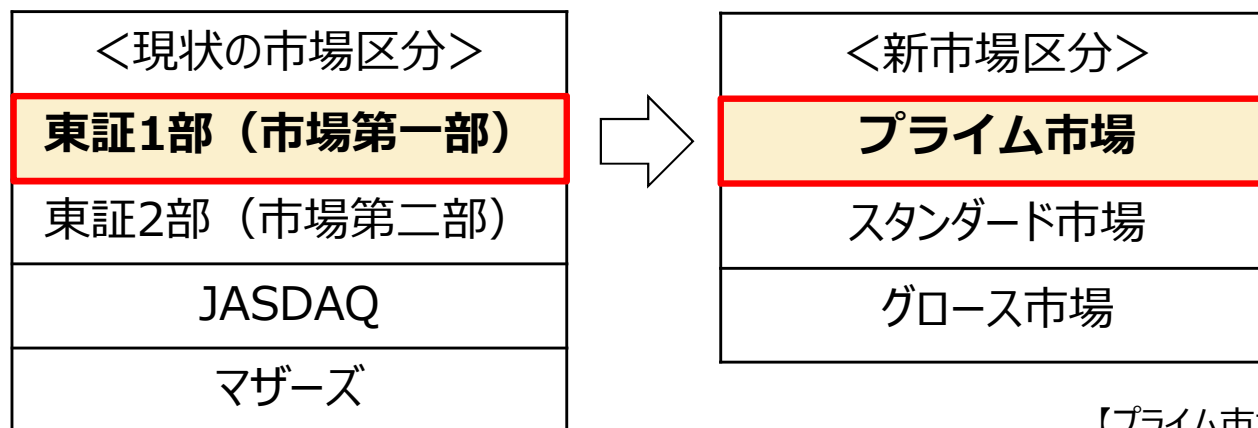
ヒトコムグループは従前より日本ラグビーの更なる普及・発展を願っており、この度発足された日本ラグビー最高峰の新リーグ「JAPAN RUGBY LEAGUE ONE」に賛同し、(株)ヒト・コミュニケーションズがオフィシャルパートナーとして参画します。



これまで培った数多くのスポーツ分野での知見は、ヒトコムグループを支える強みの1つとなっており、今後も事業や社会貢献活動等、様々な形で提供します。



東京証券取引所の新市場区分における「プライム市場」への参入



2022年4月4日
プライム市場へ移行予定

【プライム市場】

多くの機関投資家の投資対象となりうる規模の時価総額(流動性)を持ち、より高いガバナンス水準を備え、投資家との建設的な対話を中心に据えて持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業向けの市場

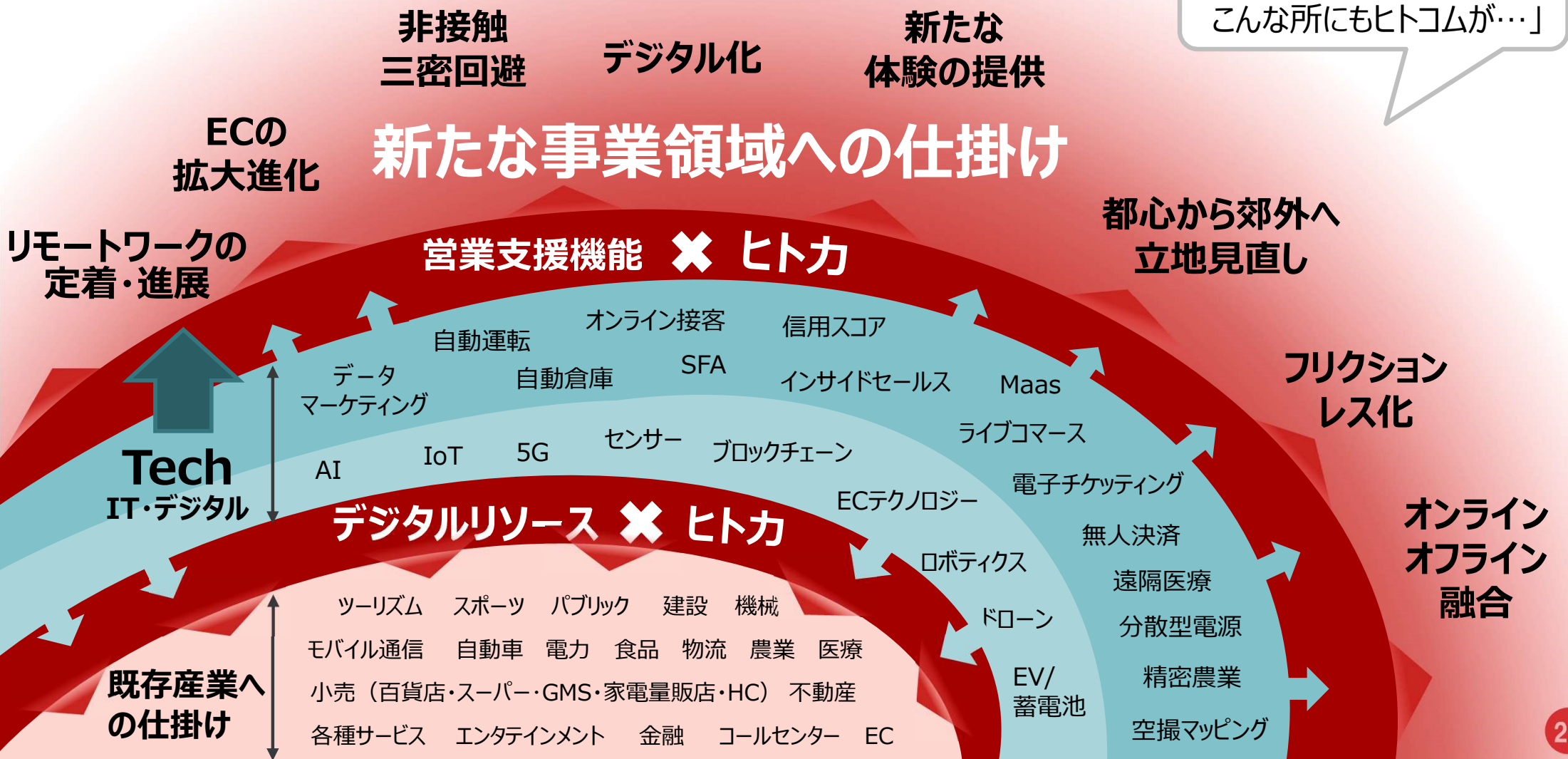
プライム市場上場会社に求められる高度なガバナンス水準を満たすため、改訂版CGコードへの対応やグローバルな投資家との建設的な対話の促進に努め、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指します。
また、ESGやSDGsの観点をこれまで以上に経営に取り入れることで、社会と事業の連動性を高め、より多くの皆様に応援頂ける企業を目指します。



【参考資料】

コロナ感染拡大により主戦場である営業・販売サービス分野の事業環境はかつてないほど急速に変化。
ヒトコムグループは、この機をチャンスと捉え、DX・リソースの充実を図り、
✖ ヒト力で、クライアントの新たな事業領域への挑戦をサポート支援していく。

「こんな事にもヒトコムが…
こんな所にもヒトコムが…」



ワクチン接種ペースが加速。販売・営業・サービス分野の事業環境が期中に改善すると予想

日本経済の見通し

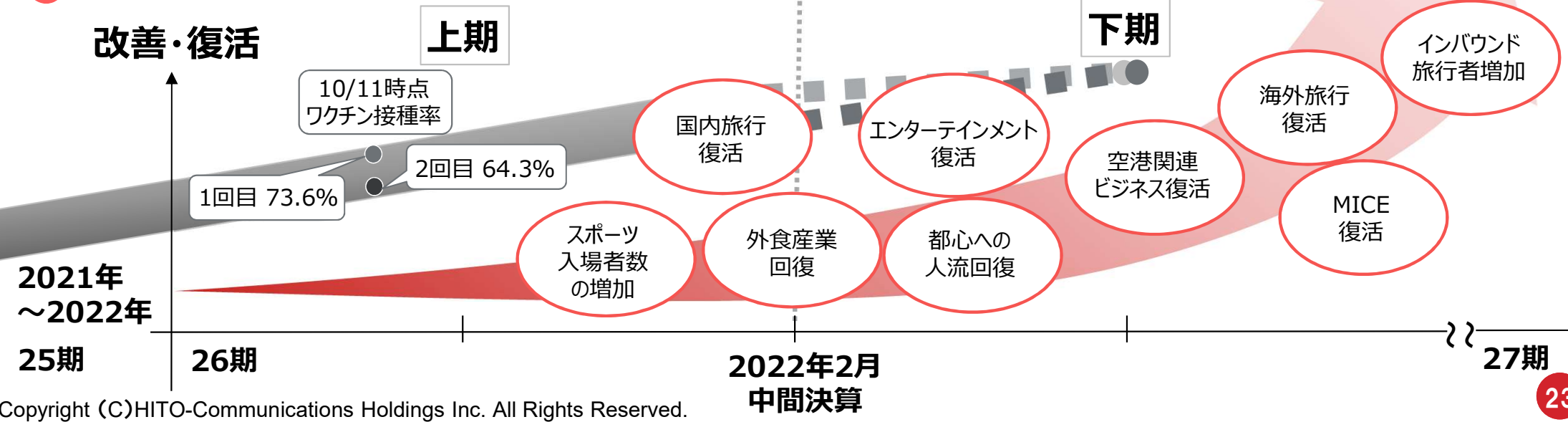
2021年は前年比+1.4%、2022年は+4.2%を見込む。特に2022年度は、サービス業を中心に個人消費の回復が加速。

	2020年(実績)	2021年	2022年(見通し)
日本の実質GDP成長率	▲4.7	1.4	4.2
内需	▲4.2	1.7	4.2
● 民需	▲6.8	1.5	5.3
個人消費	▲6.4	1.2	6.3

(注) 2021年5月時点予測値。予測対象地域系はIMFによるGDPシェア（購買力平価ベース）により計算
(出所)内閣府「四半期別GDP速報」、IMF 各国統計より、みずほリサーチ&テクノロジーズ作成

先行きの不透明さはあるもののワクチン接種率の向上やワクチンパスポート等の導入による経済復興への動き等により、来年度に向け事業環境は改善していくと予想

○ は今後復活が予想されるセクター



2022年8月期 計画

単位：百万円、() 内：構成比／対売上比率／増減額

	2020年 8月期実績※1	2021年8月期※1		2022年8月期※2	
		実績	前期比 (増減額)	計画	前期比 (増減額)
総額売上高 (取扱高)	71,499	84,225	117.8% (+12,726)	90,272	107.2% (+6,046)
売上高	49,802 (100.0%)	56,141 (100.0%)	112.7% (+6,339)	58,590 (100.0%)	104.4% (+2,448)
アウトソーシング事業 (構成比)	22,106 (44.4%)	26,917 (47.9%)	121.8% (+4,810)	28,040 (47.9%)	104.2% (+1,122)
人材派遣事業 (構成比)	7,329 (14.7%)	7,642 (13.6%)	104.3% (+313)	9,190 (15.7%)	120.3% (+1,547)
EC・TC支援事業 (構成比)	9,836 (19.8%)	10,493 (18.7%)	106.7% (+657)	10,880 (18.6%)	103.7% (+386)
ホールセール事業 (構成比)	7,706 (15.5%)	9,795 (17.4%)	127.1% (+2,089)	9,000 (15.4%)	91.9% (△795)
その他事業 (構成比)	2,823 (5.7%)	1,291 (2.3%)	45.7% (△1,531)	1,480 (2.5%)	114.6% (+188)
売上総利益 (対売上比率)	11,420 (22.9%)	13,264 (23.6%)	116.1% (+1,843)	13,810 (23.6%)	104.1% (+545)
販売管理費 (対売上比率)	8,271 (16.6%)	8,476 (15.1%)	102.5% (+205)	8,810 (15.0%)	103.9% (+333)
営業利益 (対売上比率)	3,149 (6.3%)	4,787 (8.5%)	152.0% (+1,638)	5,000 (8.5%)	104.4% (+212)
経常利益 (対売上比率)	3,361 (6.7%)	5,125 (9.1%)	152.5% (+1,764)	5,100 (8.7%)	99.5% (△25)
親会社株主に帰属する当期純利益 (対売上比率)	1,370 (2.8%)	2,774 (4.9%)	202.4% (+1,403)	3,000 (5.1%)	108.1% (+225)

※1 2022年8月期から「収益認識に関する会計基準」を適用したため、2020年8月期および2021年8月期の「売上高」「売上総利益」「販売管理費」は当会計基準適用を適用した仮定の数値を用いています。

※2 2022年8月期の「総額売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

Copyright (C) HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2022年8月期 計画(上期・通期)



株式会社 **ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス**

単位：百万円、() 内：構成比／対売上比率／増減額

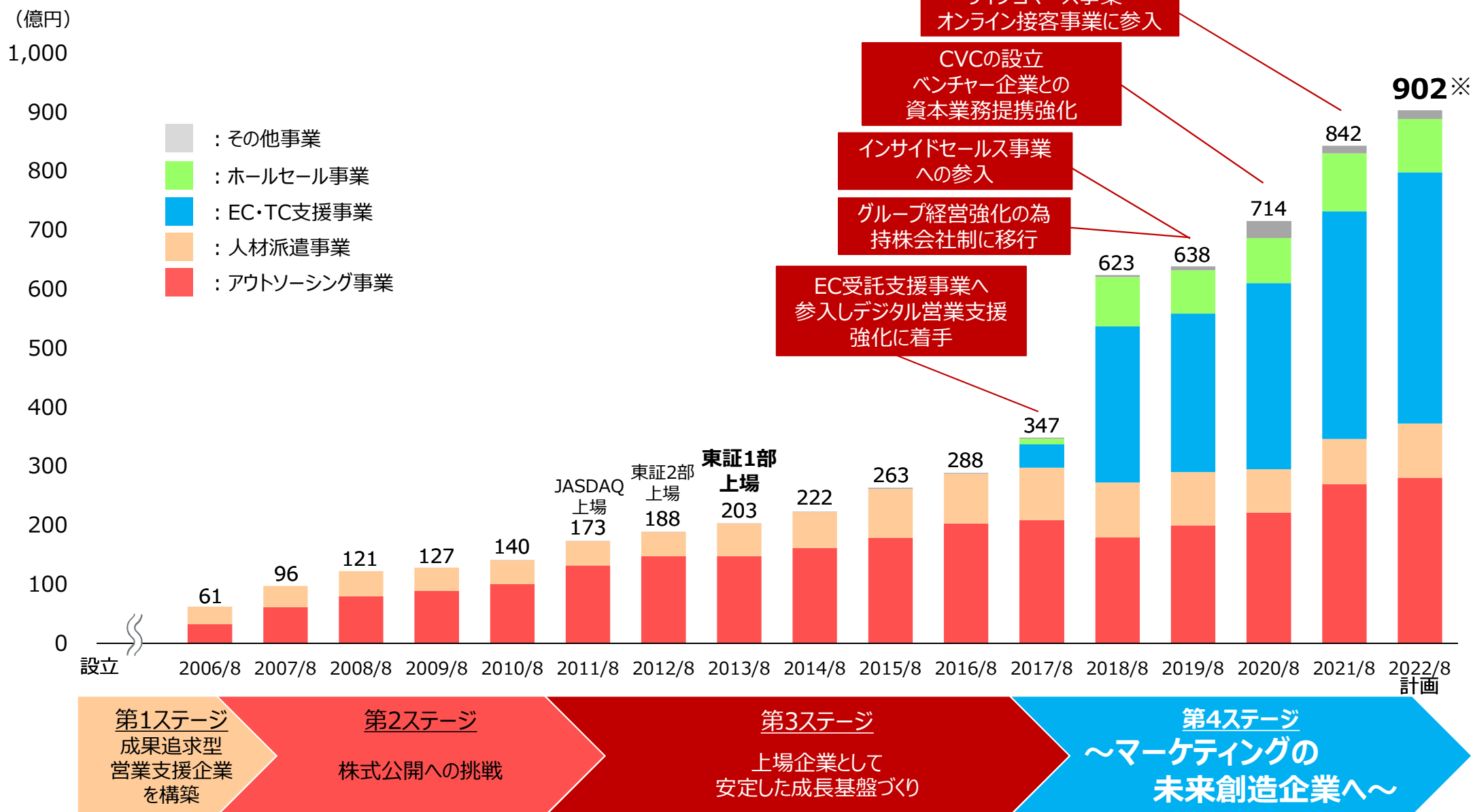
	2022年8月期※			
	第2四半期計画	前期比 (増減額)	通期計画	前期比 (増減額)
総額売上高 (取扱高)	44,450	108.3% (+3,389)	90,272	107.2% (+6,046)
売上高	28,400 (100.0%)	109.2% (+2,391)	58,590 (100.0%)	104.4% (+2,448)
アウトソーシング事業 (構成比)	13,490 (47.5%)	118.6% (+2,114)	28,040 (47.9%)	104.2% (+1,122)
人材派遣事業 (構成比)	4,250 (15.0%)	128.9% (+952)	9,190 (15.7%)	120.3% (+1,547)
EC・TC支援事業 (構成比)	5,445 (19.2%)	98.1% (△103)	10,880 (18.6%)	103.7% (+386)
ホールセール事業 (構成比)	4,472 (15.7%)	86.5% (△700)	9,000 (15.4%)	91.9% (△795)
その他事業 (構成比)	743 (2.6%)	120.7% (+127)	1,480 (2.5%)	114.6% (+188)
売上総利益 (対売上比率)	6,862 (24.2%)	105.4% (+353)	13,810 (23.6%)	104.1% (+545)
販売管理費 (対売上比率)	4,330 (15.2%)	108.2% (+329)	8,810 (15.0%)	103.9% (+333)
営業利益 (対売上比率)	2,531 (8.9%)	100.9% (+23)	5,000 (8.5%)	104.4% (+212)
経常利益 (対売上比率)	2,607 (9.2%)	96.9% (△82)	5,100 (8.7%)	99.5% (△25)
親会社株主に帰属する当期純利益 (対売上比率)	1,538 (5.4%)	101.2% (+17)	3,000 (5.1%)	108.1% (+225)

※1 2022年8月期から「収益認識に関する会計基準」を適用したため、2021年8月期の「売上高」「売上総利益」「販売管理費」は当会計基準適用を適用した仮定の数値を用いています。

※2 2022年8月期の「総額売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

Copyright (C) HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

会社設立以来 **25期連続** の増収を達成

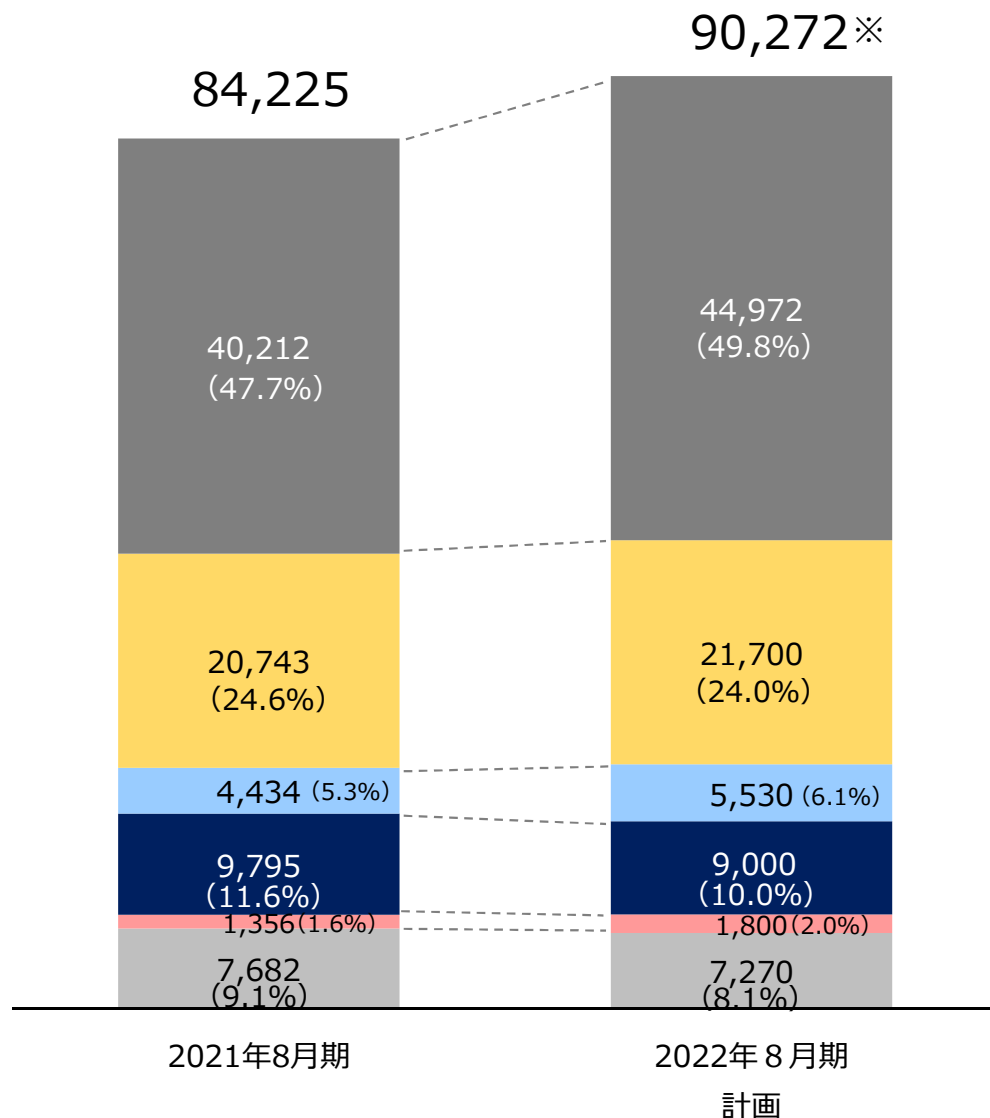


※2022年8月期の「総額売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。
 Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2022年8月期 セクター別総額売上高計画

総額売上高

単位：百万円、() 内：構成比



デジタル営業支援

↑ 前期比 **+11.8%(+4,759M)**

- <ECサイト運營業務、テレビショッピング販売支援業務、インサイドセールス業務 他>
- ・既存ECサイトの運営強化及び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・ライブコマース等デジタルを活用した販売支援の強化

販売系営業支援

↗ 前期比 **+4.6%(+956M)**

- <通信モバイル、家電、ストアサービス、物流等販売支援業務 他>
- ・通信モバイル分野を中心に販売支援については、マーケティング費用の効率化に伴う一部案件の縮小を見込む
 - ・EC需要の増加により活況な物流分野の営業強化

ツーリズム・スポーツ

↑ 前期比 **+24.7%(+1,095M)**

- <観光、スポーツ・MICE、インバウンド関連業務 他>
- ・コロナ感染拡大が一段落した後のツーリズム事業及びスポーツ・MICE事業につき、業績の改善を見込む
 - ・東京2020オリンピック・パラリンピック大会、大規模スポーツ世界大会の一括受託に成功

ホールセール

↘ 前期比 **△8.1%(△795M)**

- <衣料品に関する各種業務 他>
- ・新たなライセンス企画の立上げやインフルエンサーの活用による営業強化

セールスビジネス支援

↑ 前期比 **+32.7%(+443M)**

- <訪問販売営業支援業務、モビリティ関連業務 他>
- ・新規に取組みを開始したモビリティ事業の業績拡大

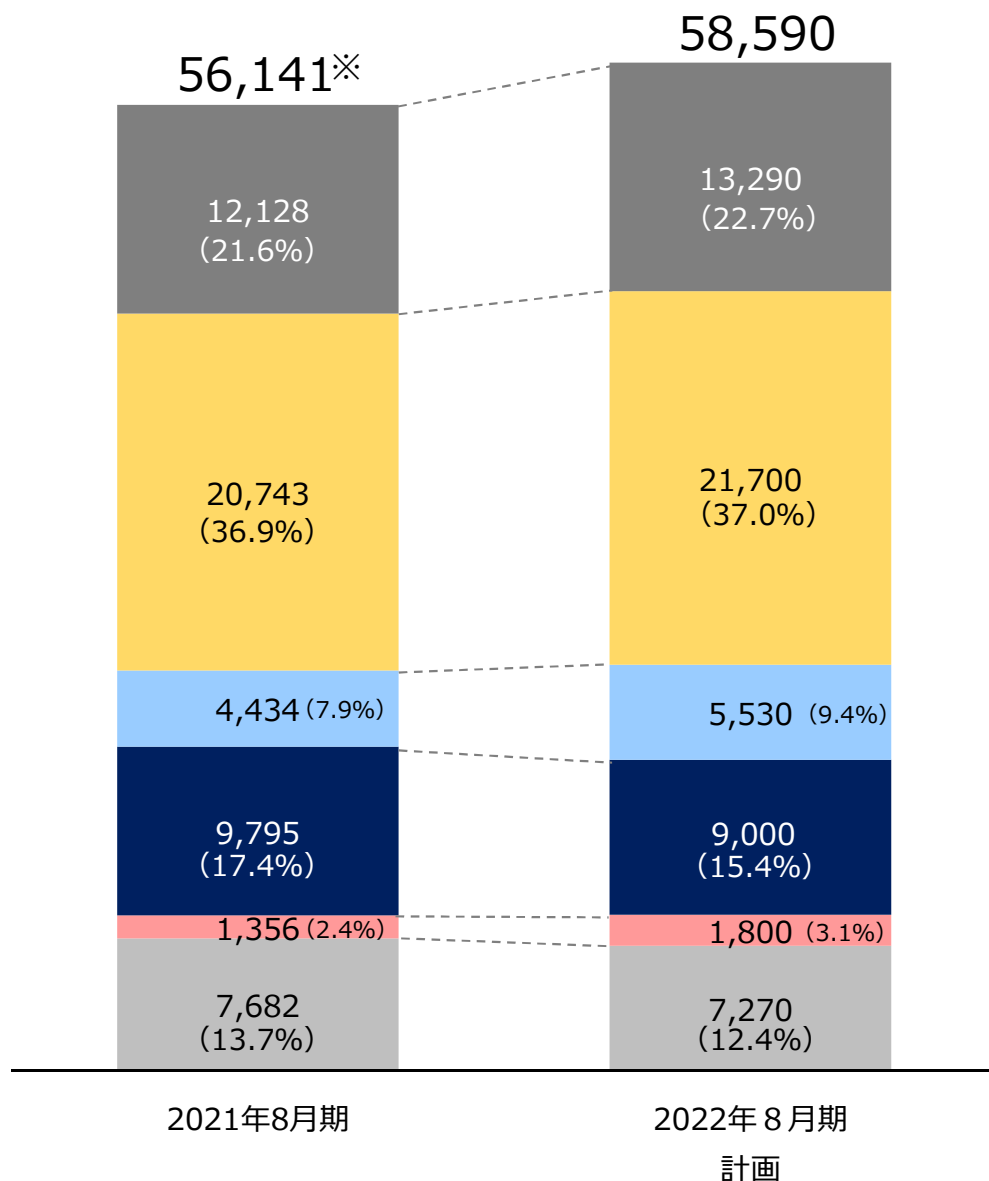
その他

↘ 前期比 **△5.4%(△412M)**

- <新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務 他>
- ・政府の経済対策や新型コロナウイルスワクチン接種案件の継続受注
 - ・自治体に対しパブリック案件の獲得の営業を推進

2022年8月期 セクター別売上高計画

売上高
単位：百万円、（ ）内：構成比



デジタル営業支援

↑ 前期比 **+9.6%(+1,161M)**

- ＜ECサイト運営業務、テレビショッピング販売支援業務、インサイドセールス業務 他＞
- ・既存ECサイトの運営強化及び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・ライブコマース等デジタルを活用した販売支援の強化

販売系営業支援

↑ 前期比 **+4.6%(+956M)**

- ＜通信モバイル、家電、ストアサービス、物流等販売支援業務 他＞
- ・通信モバイル分野を中心に販売支援については、マーケティング費用の効率化に伴う一部案件の縮小を見込む
 - ・EC需要の増加により活況な物流分野の営業強化

ツーリズム・スポーツ

↑ 前期比 **+24.7%(+1,095M)**

- ＜観光、スポーツ・MICE、インバウンド関連業務 他＞
- ・コロナ感染拡大が一段落した後のツーリズム事業及びスポーツ・MICE事業につき、業績の改善を見込む
 - ・東京2020オリンピック・パラリンピック大会、大規模スポーツ世界大会の一括受託に成功

ホールセール

↓ 前期比 **△8.1%(△795M)**

- ＜衣料品に関する各種業務 他＞
- ・新たなライセンス企画の立上げやインフルエンサーの活用による営業強化

セールスビジネス支援

↑ 前期比 **+32.7%(+443M)**

- ＜訪問販売営業支援業務、モビリティ関連業務 他＞
- ・新規に取組みを開始したモビリティ事業の業績拡大

その他

↓ 前期比 **△5.4%(△412M)**

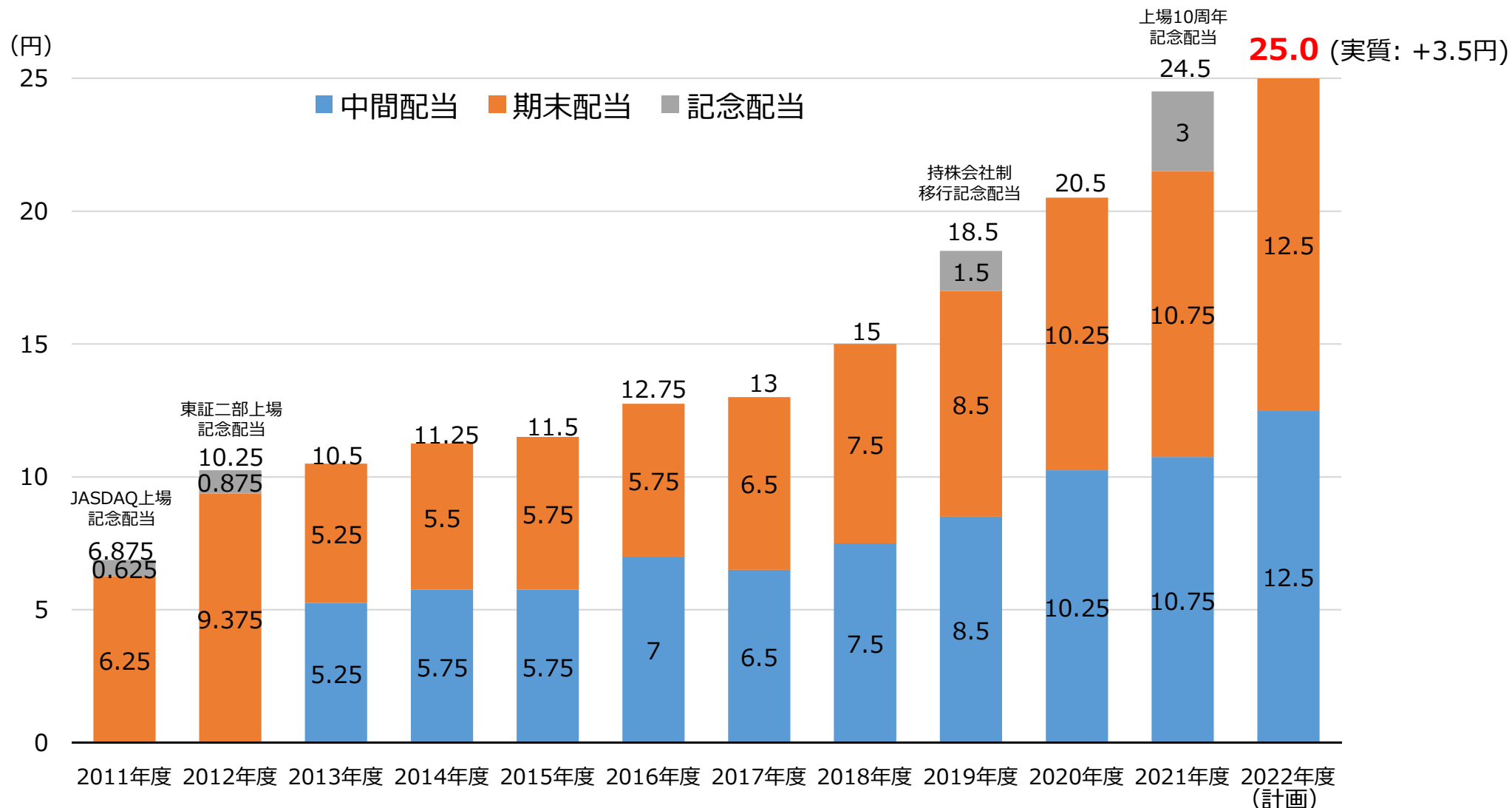
- ＜新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務 他＞
- ・政府の経済対策や新型コロナウイルスワクチン接種案件の継続受注
 - ・自治体に対しパブリック案件の獲得の営業を推進

※2022年8月期から「収益認識に関する会計基準」を適用したため、2021年8月期の「売上高」は当会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2022年8月期 配当計画

当社はこれまで、成長への投資とのバランスを取りながら、安定的な増配を行ってきました。
 2022年8月期は、**前期の上場10周年記念配当3円**を織り込み、更に**0.5円増配**と**実質3円50銭増配**とし、
 年間で**11期連続増配の25円配当**を予定。



※ 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。

2022年8月期 第1四半期 実績（貸借対照表）



株式会社

ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

単位：百万円、（ ）内：構成比

	2021年8月期末	2022年8月期 第1四半期末		主な増減要因
			増減額	
流動資産	22,179 (71.1%)	22,462 (71.7%)	+282	受取手形、売掛金及び契約資産 仕掛品 +787百万円 △391百万円
固定資産	8,997 (28.9%)	8,845 (28.3%)	△152	
資産合計	31,177 (100.0%)	31,308 (100.0%)	+130	
流動負債	11,948 (38.3%)	11,336 (36.2%)	△612	買掛金 +526百万円 未払金 △888百万円 未払法人税等 △392百万円
固定負債	4,295 (13.8%)	4,080 (13.0%)	△215	長期借入金 △217百万円
負債合計	16,244 (52.1%)	15,417 (49.2%)	△827	
純資産合計 (自己資本比率)	14,932 (45.2%)	15,891 (47.9%)	+958	利益剰余金 +921百万円
負債純資産合計	31,177 (100.0%)	31,308 (100.0%)	+130	



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 佐藤
【 所在地 】 東京都豊島区東池袋1丁目9番6号
【 T E L 】 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。