



マーケティングの未来創造企業へ

2020年2月6日

- 1 会社概要**
- 2 事業概要**
- 3 個人投資家様・株主様への取組み**
- 4 ヒトコムHDの事業戦略トピックス**



1 会社概要

商号： 株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス（略称：ヒトコム）

設立： 1998年2月（2019年3月 純粋持株会社に移行）

2011年8月 JASDAQ上場 **2012年7月 東証二部上場**

2013年7月 東証一部上場

代表者： 代表取締役社長 グループCEO 安井 豊明（やすい とよみ）

資本金： 4億5,000万円

従業員： 15名（連結：704名）

連結子会社： 11社



**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】

**本格的マーケティングのアウトソーシング時代を切り拓く
お客様との接点、そのすべてをビジネスフィールドに・・・**

【今期（第24期）のテーマ】

マーケティングの未来創造企業へ

- ・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

安井 豊明 (やすい とよみ)

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス
 代表取締役社長 グループCEO
 大分県大分市出身 54歳

座右の銘

「謙虚さと探究心」



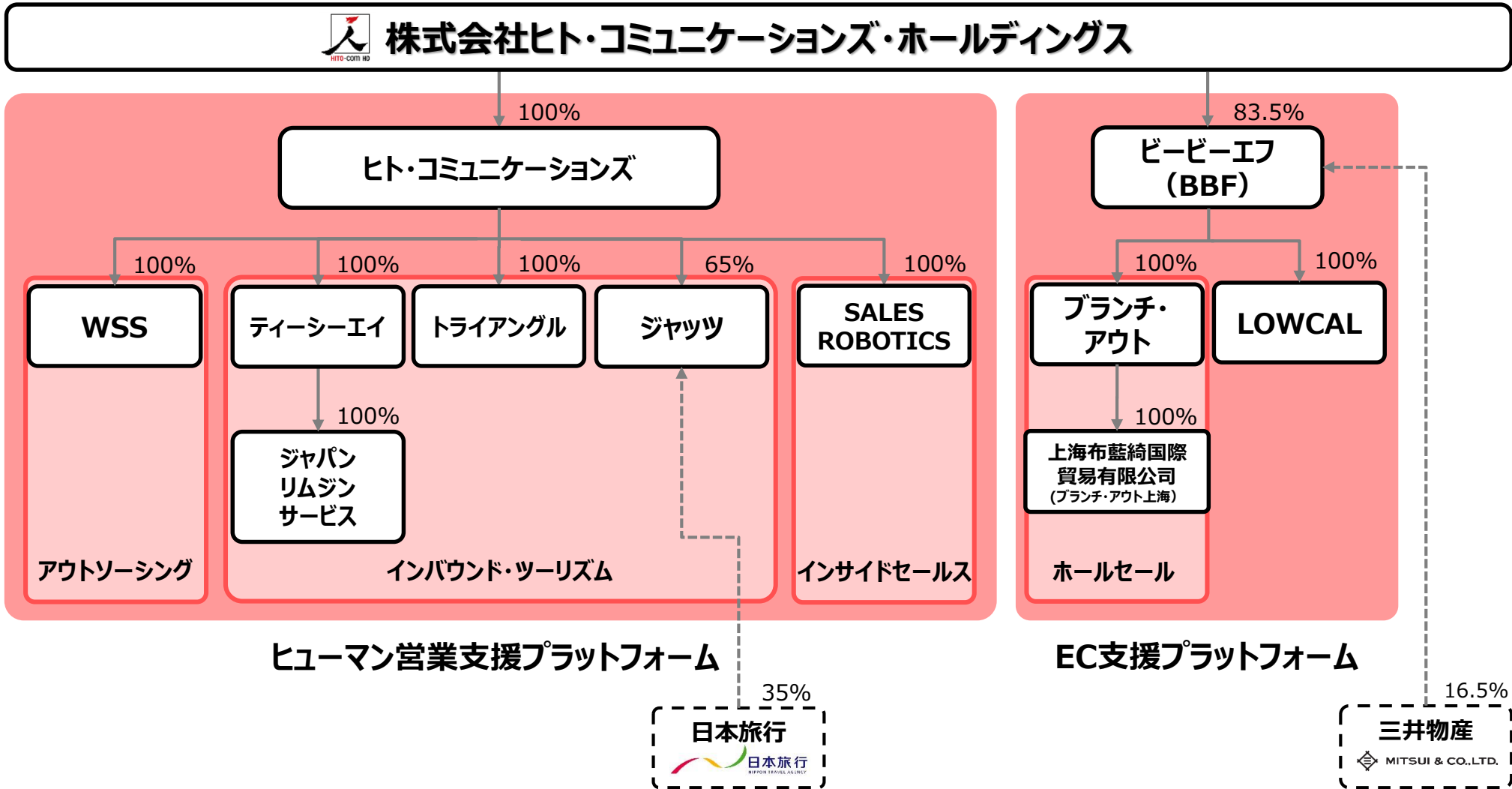
学生時代	高校、大学とラグビーに没頭 高校時代は全国高校ラグビー（花園）準優勝
1988年	大学卒業後、富士銀行（現みずほFG）入行（13年間勤務）
2001年	大手家電量販店入社
2004年	株式会社ヒト・コミュニケーションズ代表取締役社長 就任
2011年	EOYアントレプレナーオブザイヤー2011受賞
	<u>株式会社ヒト・コミュニケーションズ</u> 2011年 JASDAQ上場、2012年 東証2部上場、2013年 東証1部上場
2014年	豊の国 かぼす特命大使就任
2015年	<u>株式会社ヒト・コミュニケーションズ</u> 「サンウルブズ」オフィシャルチームスポンサー
2017年	ラグビーワールドカップ2019™大分県推進委員会 エグゼクティブアドバイザー就任
2019年	純粹持株会社 「ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス」移行 「ラグビーワールドカップ2019™日本大会」 オフィシャルスポンサー

株式会社ヒト・コミュニケーションズ
平成25年7月24日

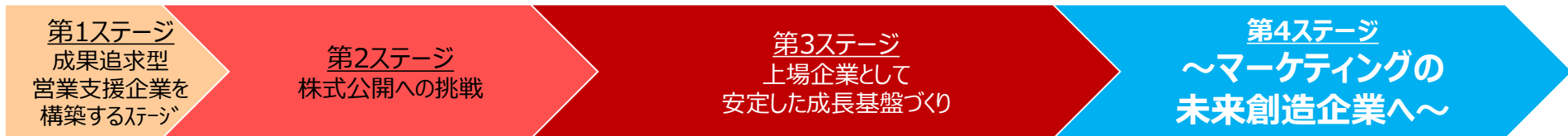
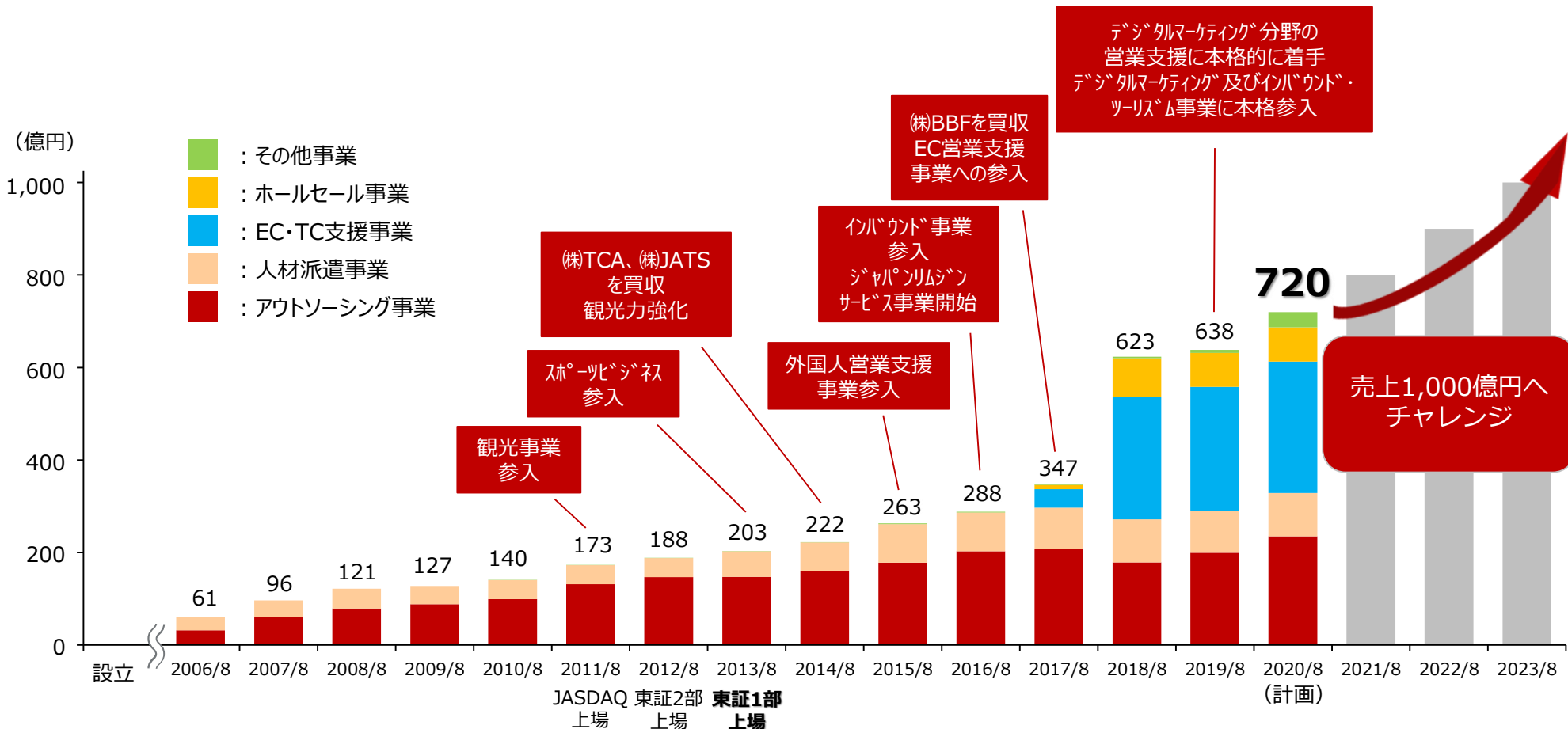


ヒトコムグループの構成

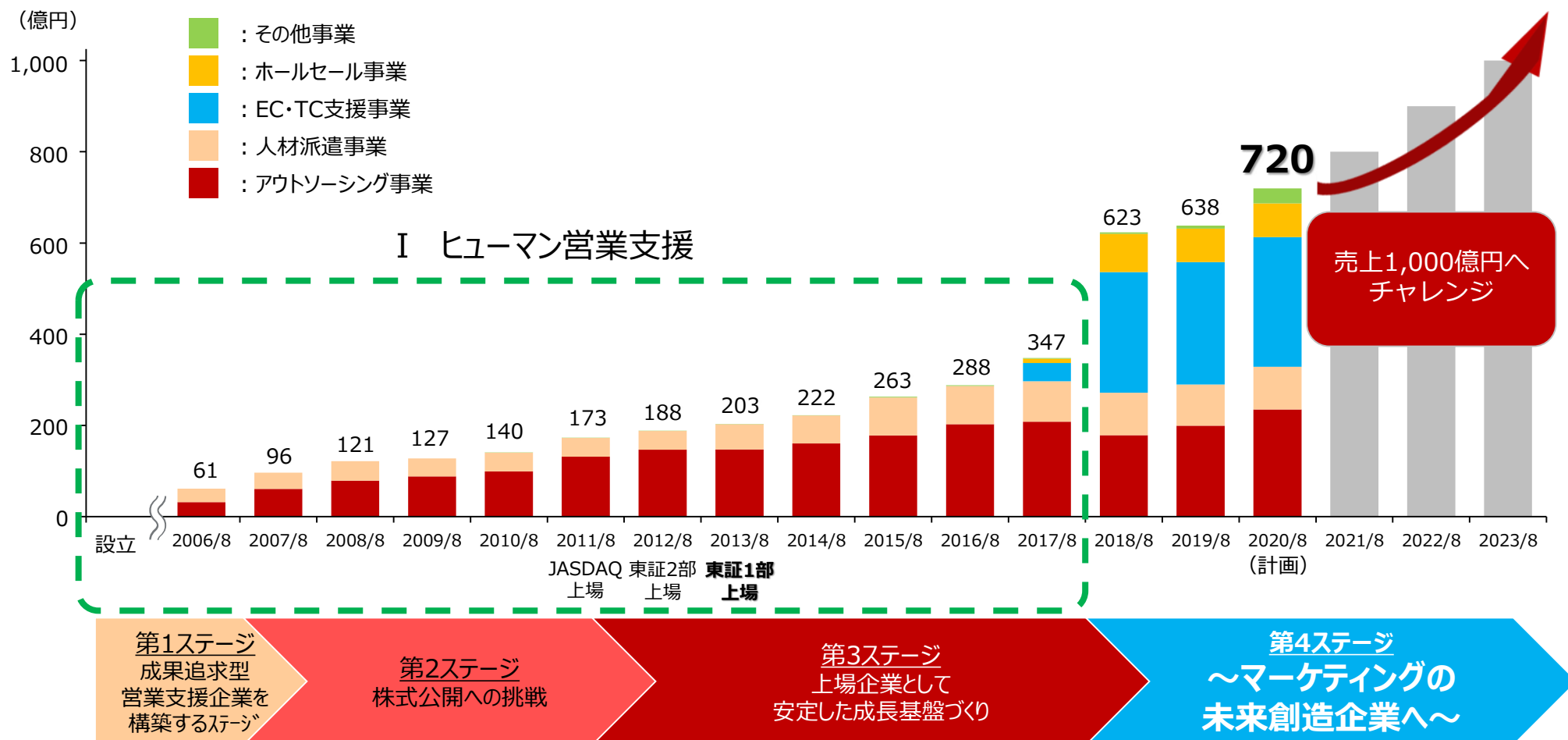
2019年3月にホールディング化し、12社からなる営業支援企業グループです。



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

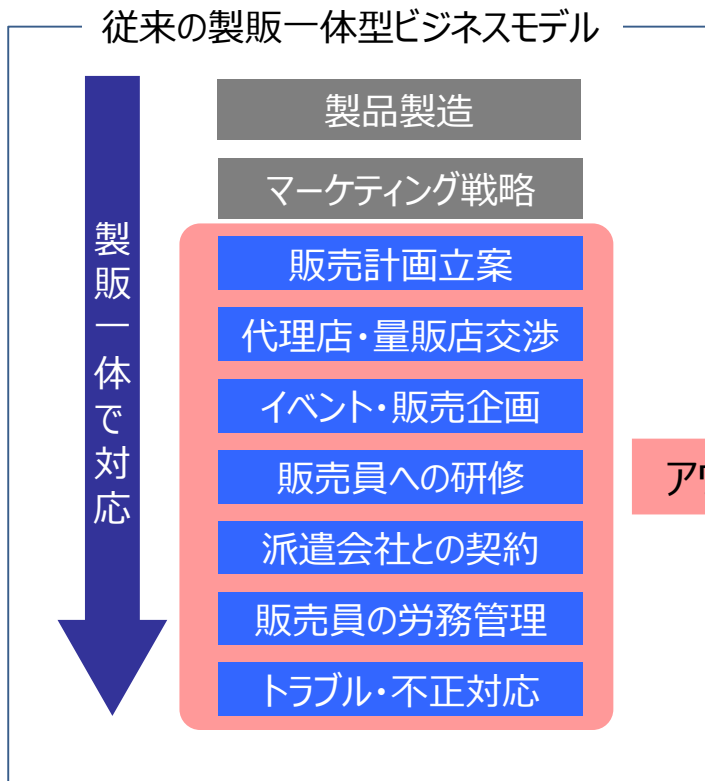


会社設立以来23期連続の増収、今期（第24期）は初の700億円超を目指す



多くの業界でアウトソーシングが進展した中、メーカーは全ての業務フローを自社で対応していた。ヒトコムは、今後の本格的なアウトソーシング時代の到来を見据え、**機能分離による営業支援**の取組みを強化。

【メーカーに対しての取組みモデル例】



アウトソーシング

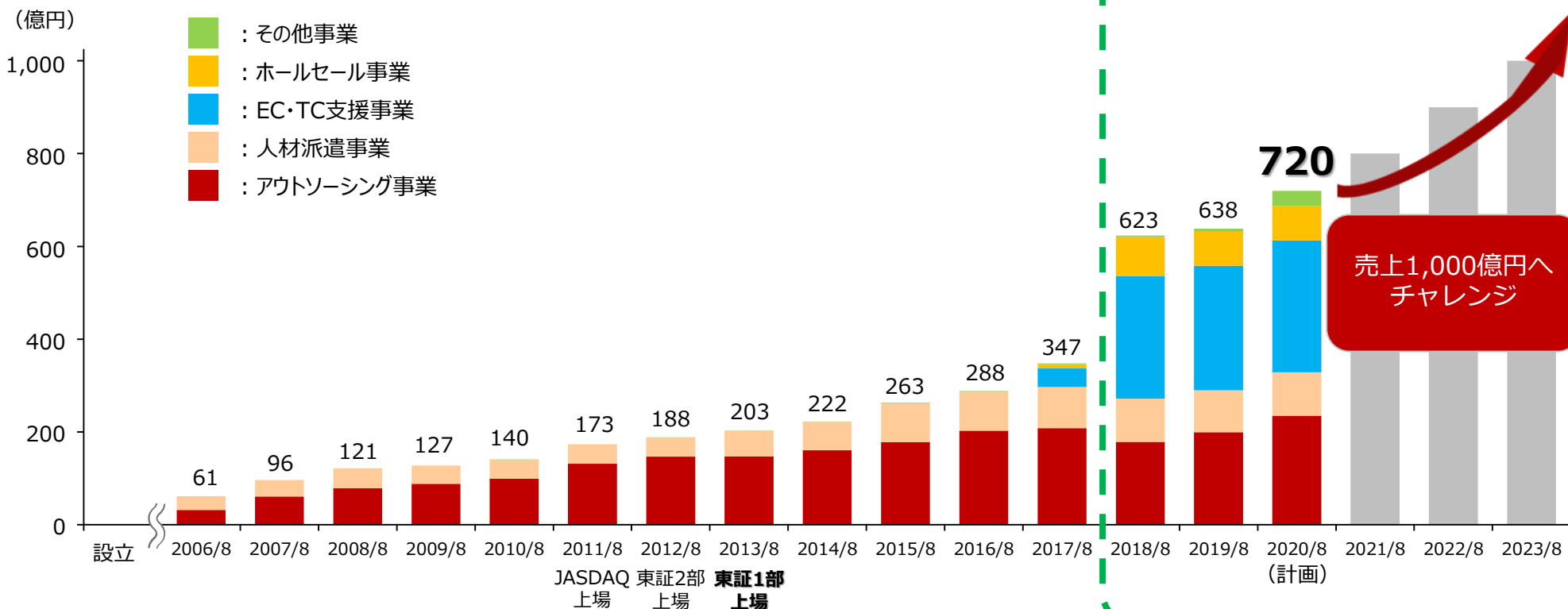
製造から販売までの過程は多岐にわたっており、全てをメーカーが自社で完結させる必要はない

得意先のビジネスの
機能分離を図り、効率的な事業運営を支援
(販売現場は販売のプロフェッショナルへ)

顧客企業の営業・販売分野のコスト構造を紐解き、体制を含めた労務構造の改革による効率化と生産性の向上を通じて、現場の活性化を実現する

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

Ⅱ テクノロジーとヒト力の融合



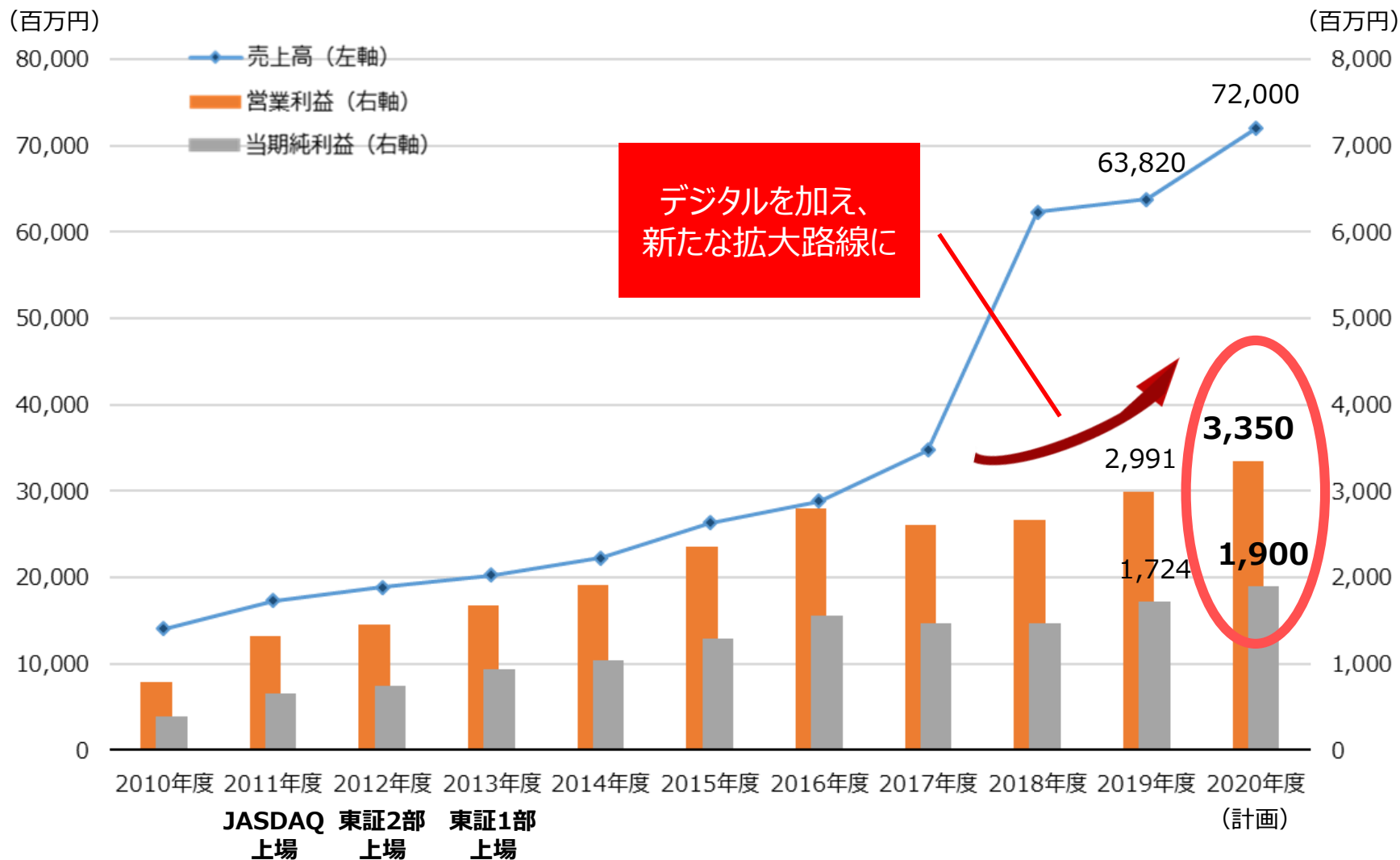
第1ステージ
成果追求型
営業支援企業を
構築するステージ

第2ステージ
株式公開への挑戦

第3ステージ
上場企業として
安定した成長基盤づくり

第4ステージ
～マーケティングの
未来創造企業へ～

上場後8年間で営業利益は約2.2倍に拡大し、今期も過去最高益となる33億5,000万円を目指す





2 事業概要

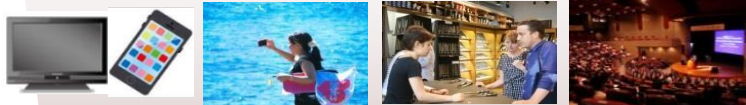
CVC※の活用等を通じて、日本初の「オムニチャネル営業支援プラットフォーム」の構築を目指す

ヒト・コミュニケーションズHD

ヒト・コミュニケーションズ

I. ヒューマン営業支援プラットフォーム

家電・通信 観光関連 インバウンド MICE



施設運営 スポーツ GMS・スーパー 外国人人材



SFA IT 支援機能 ビジネス プロモーション企画 コールセンター チャットセンター



高い専門性を持つ人材
稼働15,000人

全国48か所の拠点網と
車800台超の機動力

りよ
ヒトカ

組織運営力 エリア対応力 人材育成力 成果追求力

CVC

ヒトコム・マーケティング
未来創造ファンド I

<資本業務提携案件例>

- ・AI・チャットボット
- ・アドテクノロジー
- ・AIスピーカー
- ・IoT・デジタルマーケティング事業
- ・VR 他

オムニチャネル営業支援
プラットフォームの構築

B B F

II. EC支援プラットフォーム



フルフィルメントサービス

企画/製造/卸 → 受注 → 商品手配 → 配送 → 代金回収

※CVC：コーポレート・ベンチャー・キャピタル。事業会社が自己資金でファンドを組成し、主に未上場の新興企業（ベンチャー企業）に出資や支援を行う活動組織のこと。

CVC※の活用等を通じて、日本初の「オムニチャネル営業支援プラットフォーム」の構築を目指す

ヒト・コミュニケーションズHD

ヒト・コミュニケーションズ

I. ヒューマン営業支援プラットフォーム

家電・通信 観光関連 インバウンド MICE



施設運営

スポーツ

GMS・スーパー

外国人人材

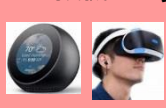


SFA

IT
支援機能

ビジネス
プロモーション企画

コールセンター
チャットセンター



高い専門性を持つ人材
稼働15,000人

全国48か所の拠点網と
車800台超の機動力

りよ
ヒトカ

組織運営力 エリア対応力 人材育成力 成果追求力

CVC

ヒトコム・マーケティング
未来創造ファンド I

＜資本業務提携案件例＞

- ・AI・チャットボット
- ・アドテクノロジー
- ・AIスピーカー
- ・IoT・デジタルマーケティング事業
- ・VR 他

オムニチャネル営業支援
プラットフォームの構築

BBF

II. EC支援プラットフォーム

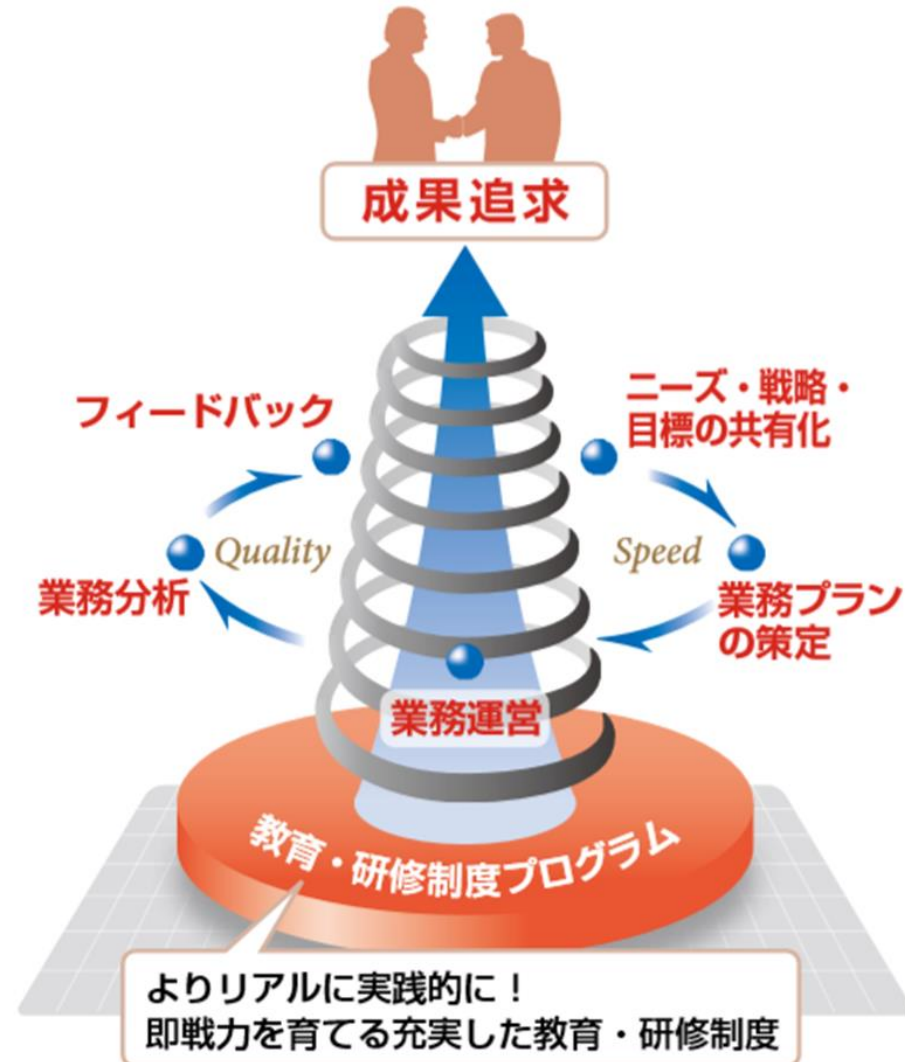


フルフィルメントサービス

企画/製造/卸 → 受注 → 商品手配 → 配送 → 代金回収

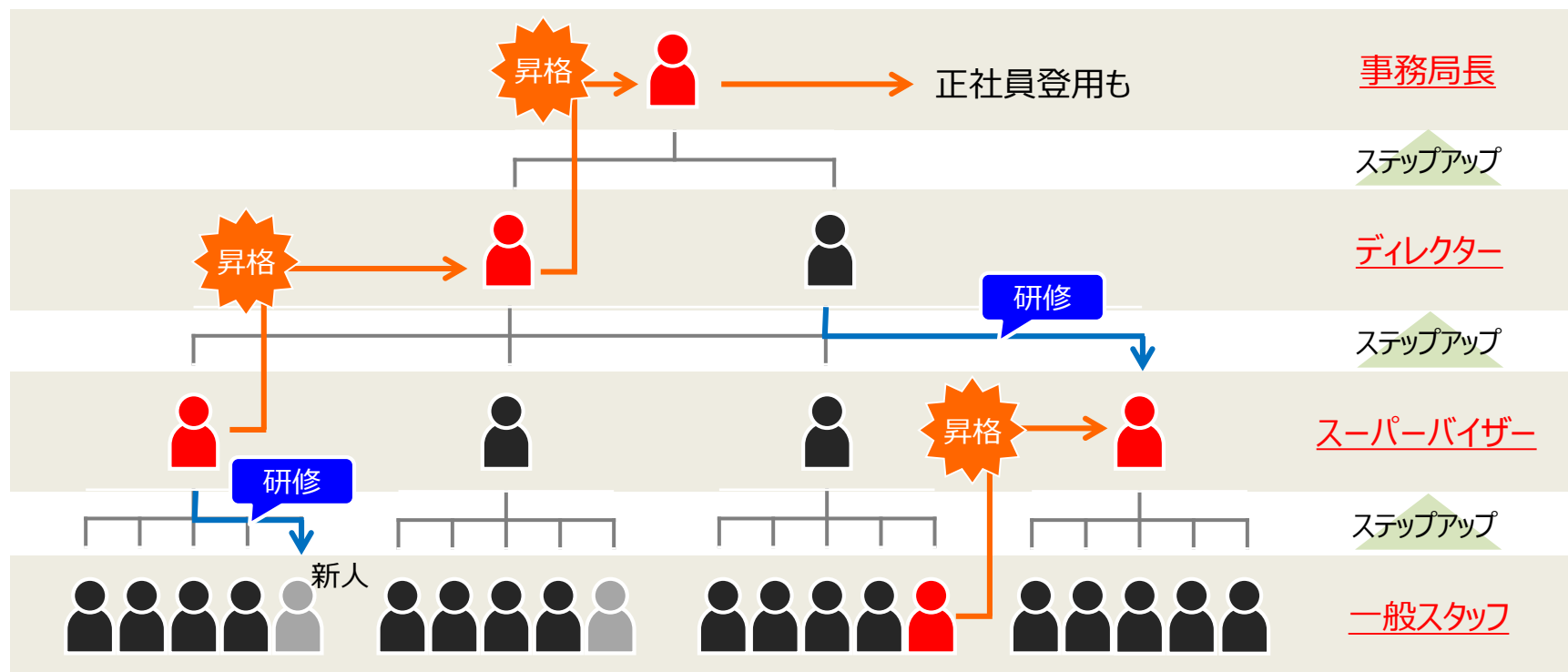
※CVC：コーポレート・ベンチャー・キャピタル。事業会社が自己資金でファンドを組成し、主に未上場の新興企業（ベンチャー企業）に出資や支援を行う活動組織のこと。

成果追求型営業支援とは、従来型の人材を販売や営業現場に派遣するだけでなくセールスマーケティング分野における“現場”の担い手として、セールスプロモーション企画の立案、コンサルティングから人材募集、研修開発、人材育成、調査レポート、販売事務局運営、労務管理、**成果追求**迄を一括して請負うビジネスモデルです。



【組織運営力】 クライアントの課題を共有し、解決するため「業務運営事務局」を設置

各業務運営事務局は、スタッフの採用、研修制度の構築、販売等のカリキュラムの作成、就業現場の巡回、クライアントへのフィードバック、商品の販売、サービス提供等に関する一連の業務を実施。現場への業務指示、管理を事務局に一元化することにより、施策の徹底、現場の連携強化につながる。とともに、双方が本来業務（コア業務）に特化できるため、業務効率の向上に寄与。



【人材育成力】 キーワードは「未経験者を経験者に」・「よりリアルに、より実践的に」

ヒトコム独自のノウハウを生かした先進的な実践研修とグループによる育成制度により「個」ではなく「チーム」でスタッフを育成。優秀なスタッフがキャリアアップすることで更なるマーケット拡大にも十分に対応。



販売員



家電関連・食品飲料・化粧品等様々な商材の販売をサポートしております。

営業代行



キャッシュレス決済の展開等の営業代行業務を受託しています。

インバウンド・外国人人材対応



専門のコンサルタントによる免税の各種サポート等に加え、外国人人材の活用拡大に向けた取組みを行っています。

通訳案内士・ツアーコンダクター



訪日客を日本各地へ案内し、文化や伝統、生活習慣などを外国語を使って紹介する通訳案内士等の業務を受託しています。

スポーツイベント・MICE運営



「ラグビーワールドカップ2019日本大会」といったスポーツ大会や国際会議の運営等を受託しています。

インサイドセールス



リード獲得からフィールドセールスまでを受託しています。

CVC※の活用等を通じて、日本初の「オムニチャネル営業支援プラットフォーム」の構築を目指す

ヒト・コミュニケーションズHD

ヒト・コミュニケーションズ

I. ヒューマン営業支援プラットフォーム

家電・通信 観光関連 インバウンド MICE



施設運営

スポーツ

GMS・スーパー

外国人人材

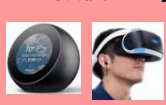


SFA

IT
支援機能

ビジネス
プロモーション企画

コールセンター
チャットセンター



高い専門性を持つ人材
稼働15,000人

全国48か所の拠点網と
車800台超の機動力

りよ
ヒトカ

組織運営力 エリア対応力 人材育成力 成果追求力

CVC

ヒトコム・マーケティング
未来創造ファンド I

<資本業務提携案件例>

- ・AI・チャットボット
- ・アドテクノロジー
- ・AIスピーカー
- ・IoT・デジタルマーケティング事業
- ・VR 他

オムニチャネル営業支援
プラットフォームの構築

B B F

II. EC支援プラットフォーム



フルフィルメントサービス

企画/製造/卸 → 受注 → 商品手配 → 配送 → 代金回収

※CVC：コーポレート・ベンチャー・キャピタル。事業会社が自己資金でファンドを組成し、主に未上場の新興企業（ベンチャー企業）に出資や支援を行う活動組織のこと。

<特徴>

ブランドの専門サイトを対象とし、ショッピングモール型ではなく、ブランドの独自性を保ちながらの展開を目指すECサイトの運営を支援

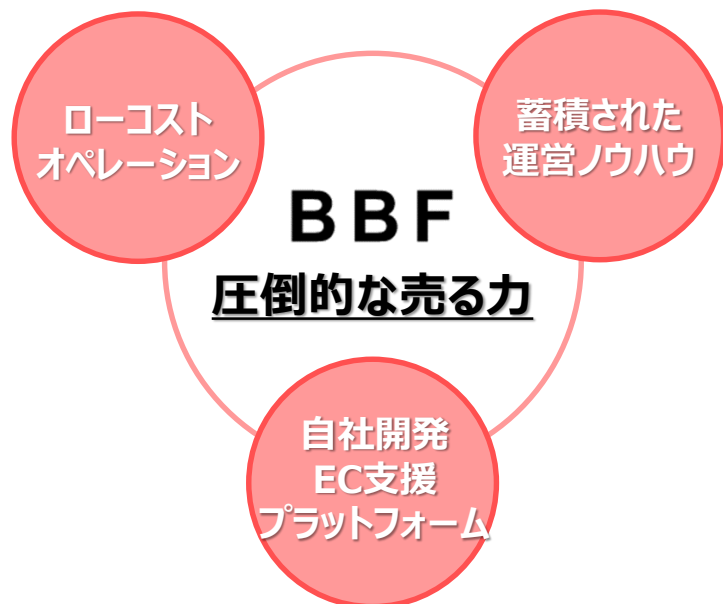
【成果報酬型ビジネスモデル】

自社開発のEC支援プラットフォームを活用して、クライアントの初期費用負担を抑えながら、ローコストオペレーションや、多くの専門サイト運営により蓄積されたノウハウをベースにした圧倒的な売る力により、ブランド力を向上させ、サイト売上を伸ばすことで、収益を上げていくモデル

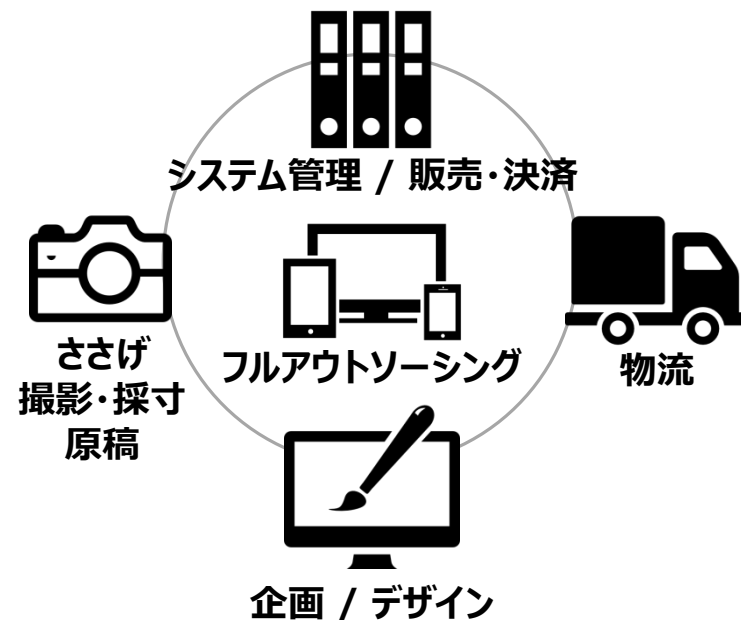
【フルフィルメントサービス】

ECサイトの企画・デザインから販売、決済、物流等の流れを一貫して受託（フルアウトソーシング）

<成果報酬型ビジネスモデルのイメージ>

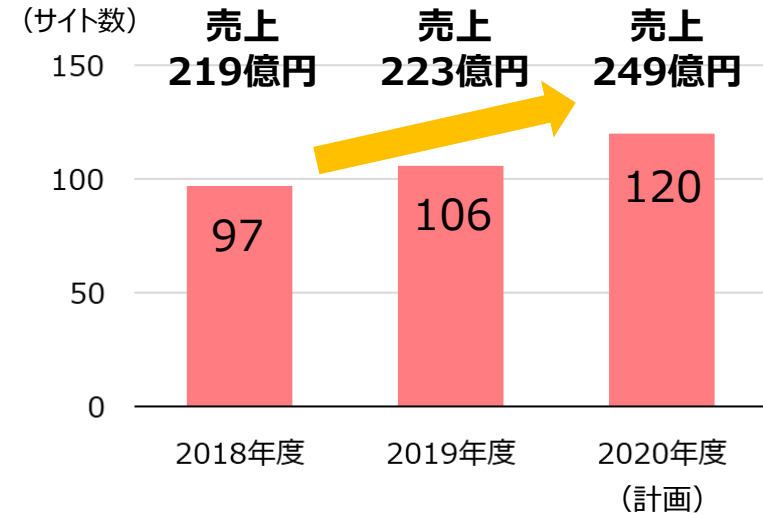
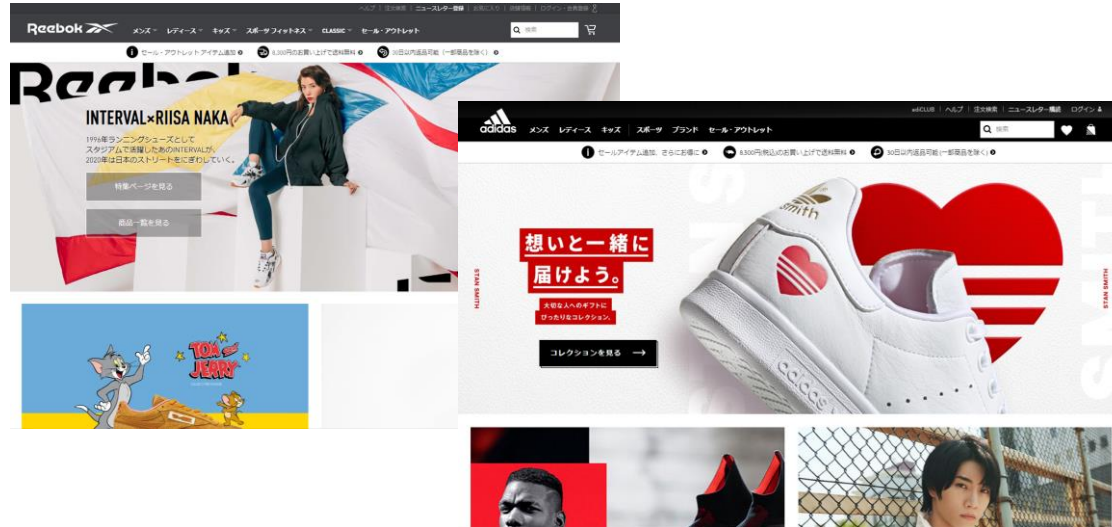


<フルフィルメントサービスのイメージ>



スポーツ系オフィシャルブランドサイト運営は国内トップクラスの実績

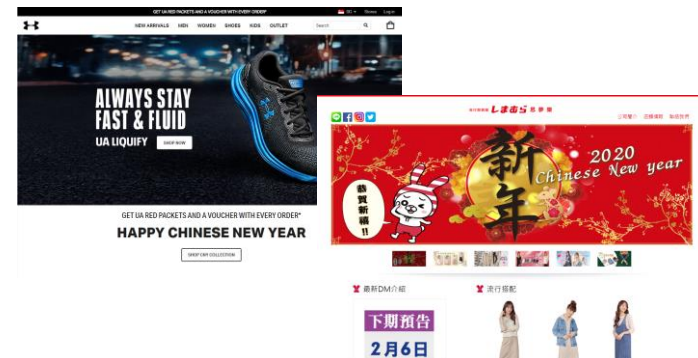
運営サイト数・売上規模も順調に拡大



食品BtoBビジネスへの参入

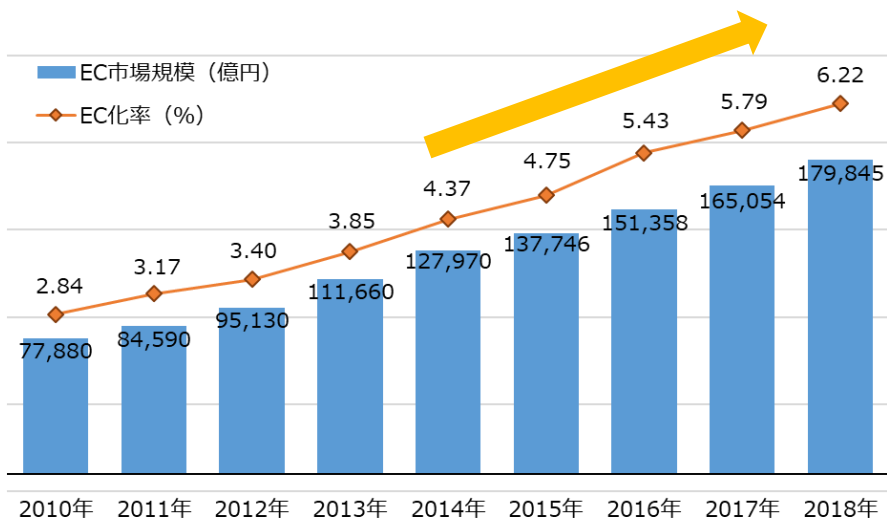


越境ECサイトの受託を推進



国内における消費者向けEC（電子商取引）市場は拡大しており、更なる成長の余地も大きい

消費者向けEC市場規模及び物販系EC化率推移



主要国EC市場における市場全体のEC化率（2017年）

	日本	米国	中国	韓国	台湾
EC化率 (%)	7.9	11.8	20.4	18.8	10.4

⇒他国と比較しても市場の拡大余地は大きい

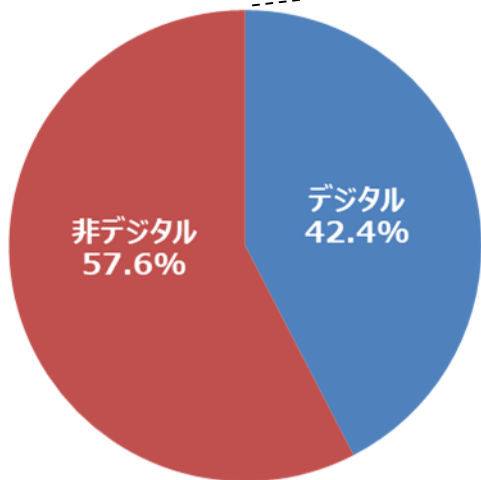
物販系分野の消費者向けEC市場規模

分類	2017年		2018年		
	市場規模 (億円)	EC化率 (%)	市場規模 (億円)	EC化率 (%)	市場成長率 (%)
衣類・服装雑貨 等	16,454	11.54	17,728	12.96	7.7%
食品、飲料、酒類	15,579	2.41	16,919	2.64	8.6%
生活家電、AV機器 等	15,332	30.18	16,467	32.28	7.4%
生活雑貨、家具、インテリア	14,817	20.40	16,083	22.51	8.5%
書籍、映像・音楽ソフト	11,136	26.35	12,070	30.80	8.4%
化粧品、医薬品	5,670	5.27	6,136	5.80	8.2%
自動車、バイク 等	2,192	3.02	2,348	2.76	7.1%
事務用品、文房具	2,048	37.38	2,203	40.79	7.6%
その他	2,779	0.80	3,038	0.85	9.3%
合計	86,008	5.79	92,992	6.22	8.1%

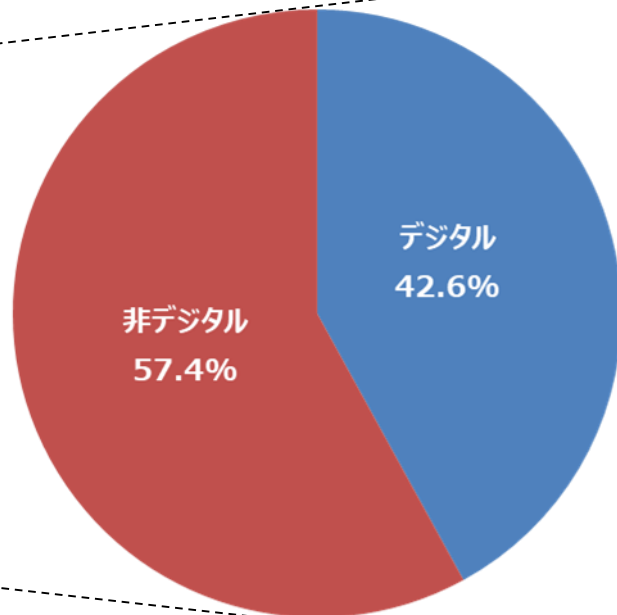
出典：経済産業省 平成30年電子商取引に関する市場調査

デジタルビジネスのポートフォリオを拡大中

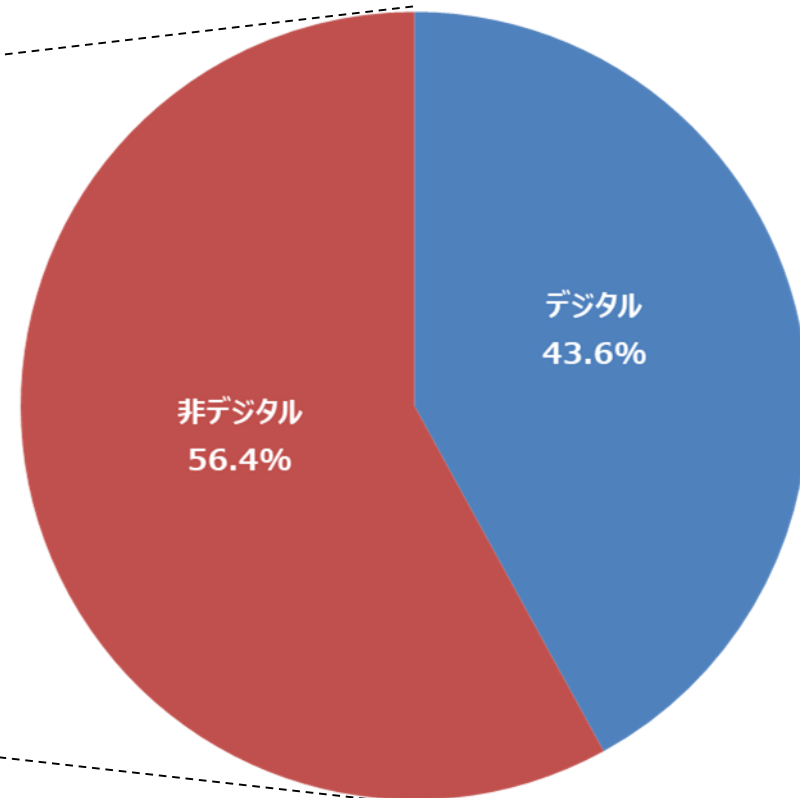
2018年8月期
売上高 623億円



2019年8月期
売上高 638億円



2020年8月期
売上高計画 720億円



※デジタルビジネスポートフォリオ
EC支援 (BBF)、インサイドセールス (SALES ROBOTICS)、
システム開発事業 (SALES ROBOTICS・LOWCAL)

	2018年8月期	2019年8月期	2020年8月期計画
デジタルビジネス (構成比)	264.3億 (42.4%)	272.0億 (42.6%) +7.7億	314.0億 (43.6%) +42.0億
非デジタルビジネス (構成比)	358.9億 (57.6%)	366.1億 (57.4%) +7.2億	406.0億 (56.4%) +39.9億

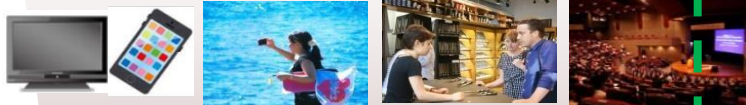
CVC※の活用等を通じて、日本初の「オムニチャネル営業支援プラットフォーム」の構築を目指す

ヒト・コミュニケーションズHD

ヒト・コミュニケーションズ

I. ヒューマン営業支援プラットフォーム

家電・通信 観光関連 インバウンド MICE



施設運営 スポーツ GMS・スーパー 外国人人材



SFA IT 支援機能 ビジネス プロモーション企画 コールセンター チャットセンター



高い専門性を持つ人材
稼働15,000人

全国48か所の拠点網と
車800台超の機動力

りよ
ヒトカ

組織運営力 エリア対応力 人材育成力 成果追求力

CVC

ヒトコム・マーケティング
未来創造ファンド I

<資本業務提携案件例>

- ・AI・チャットボット
- ・アドテクノロジー
- ・AIスピーカー
- ・IoT・デジタルマーケティング事業
- ・VR 他

オムニチャネル営業支援
プラットフォームの構築

B B F

II. EC支援プラットフォーム

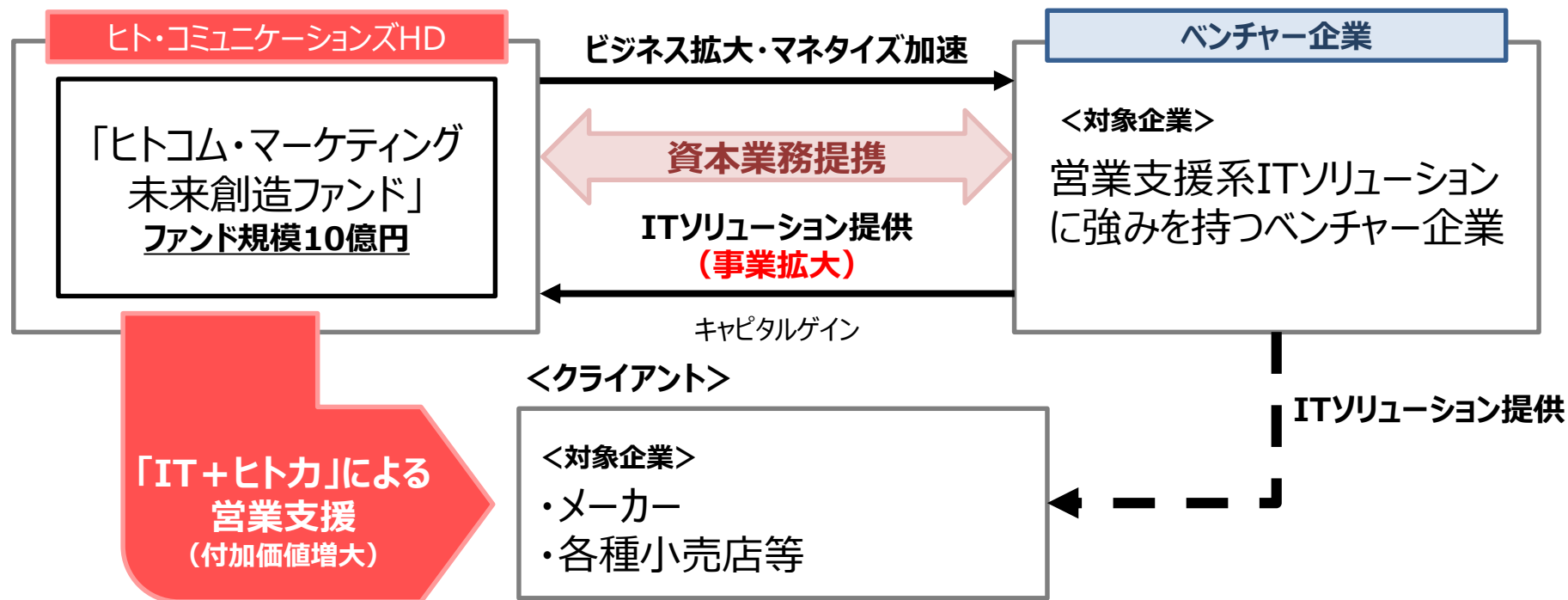


フルフィルメントサービス

企画/製造/卸 → 受注 → 商品手配 → 配送 → 代金回収

※CVC：コーポレート・ベンチャー・キャピタル。事業会社が自己資金でファンドを組成し、主に未上場の新興企業（ベンチャー企業）に出資や支援を行う活動組織のこと。

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



【これまでのベンチャー企業との協業事例】



チャットシステムを活用したWeb接客ソリューション「OK SKY」を展開するITベンチャー空色と業務提携契約を締結
チャットセンター運營業務をヒトコムが受託し、「OK SKY」の販売契約を締結



“世界初・業界初”となるAIスピーカーを活用したホテル等の宿泊施設特化型のチャットコンシェルジュサービスをITベンチャーTradFit社と共同開発し、2019年1月18日より大手ホテル向けにサービスを開始

CVC※の活用等を通じて、日本初の「オムニチャネル営業支援プラットフォーム」の構築を目指す

ヒト・コミュニケーションズHD

ヒト・コミュニケーションズ

I. ヒューマン営業

家電・通信

観光関連



施設運営

スポーツ



SFA

IT
支援機能



高い専門性を持つ人材
稼働15,000人

全国48か所の拠点網と
車800台超の機動力

りよ
ヒトカ

組織運営力 エリア対応力 人材育成力 成果追求力

B B F

プラットフォーム

マーケットプレイス

越境EC
シンガポール
台湾

化粧品他
新規分野参入



フルフィルメントサービス

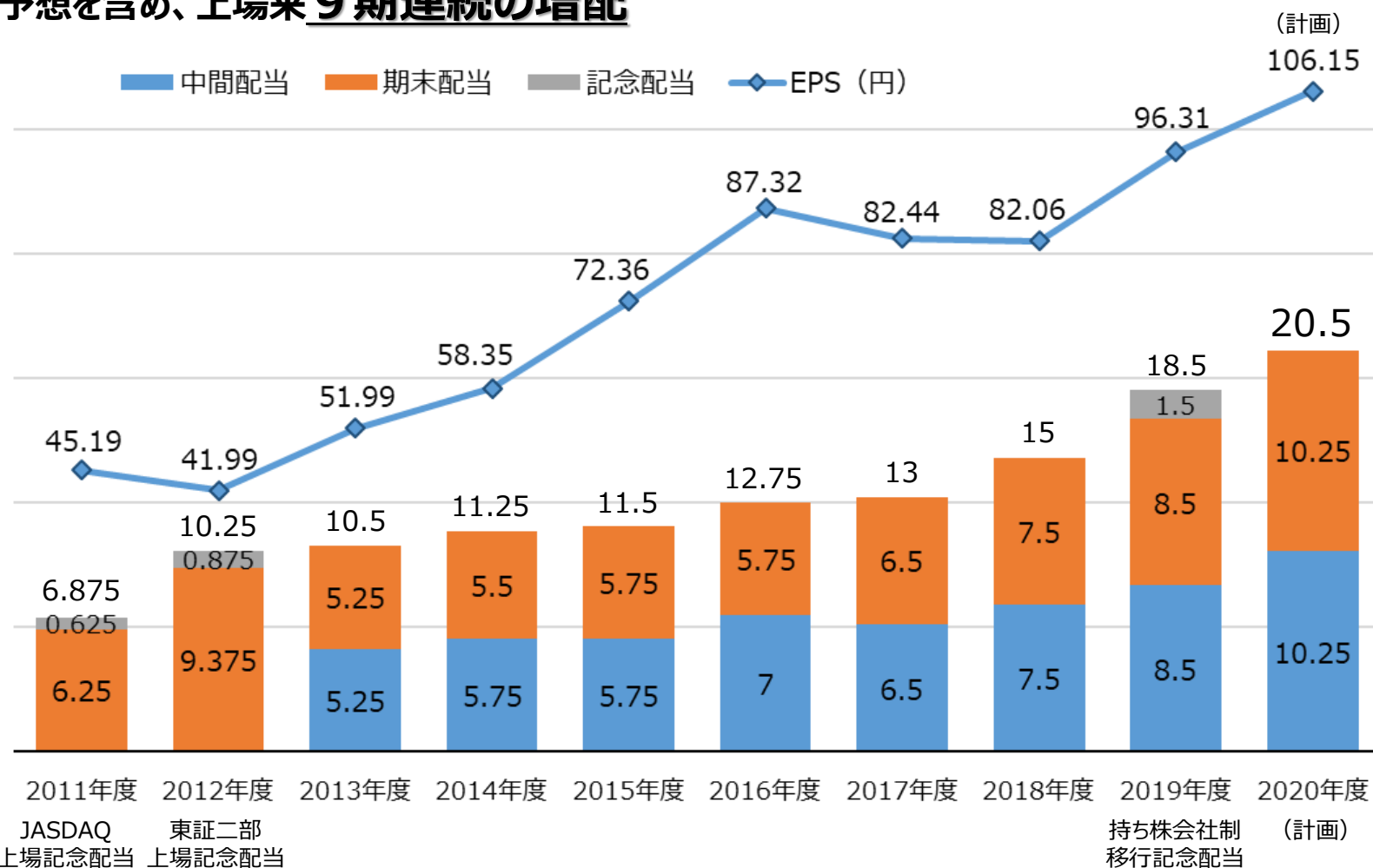
企画/製造/卸 → 受注 → 商品手配 → 配送 → 代金回収

※CVC：コーポレート・ベンチャー・キャピタル。事業会社が自己資金でファンドを組成し、主に未上場の新興企業（ベンチャー企業）に出資や支援を行う活動組織のこと。



3 個人投資家様・株主様への取組み

EPSの着実な向上のもと、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 今期予想を含め、上場来 9期連続の増配



※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(1対2)の株式分割を遡及計算して記載しております。

株主優待： 毎期末、100株以上を保有する株主の方に「UCギフトカード 1,000円」を提供



4 HITOコムHDの事業戦略トピックス

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」における主な運營業務受託

- 大会ボランティア募集・教育・運營業務
- 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・運營業務
- 大会ボランティア募集・教育・運營業務 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

ヒトコムがボランティア採用・管理、オフィシャルショップ（実店舗・Web）等を運営し、大会の成功に貢献 「オムニチャネル営業支援」の成功事例

ボランティア採用



ボランティア研修



会場案内



オフィシャルショップ運営



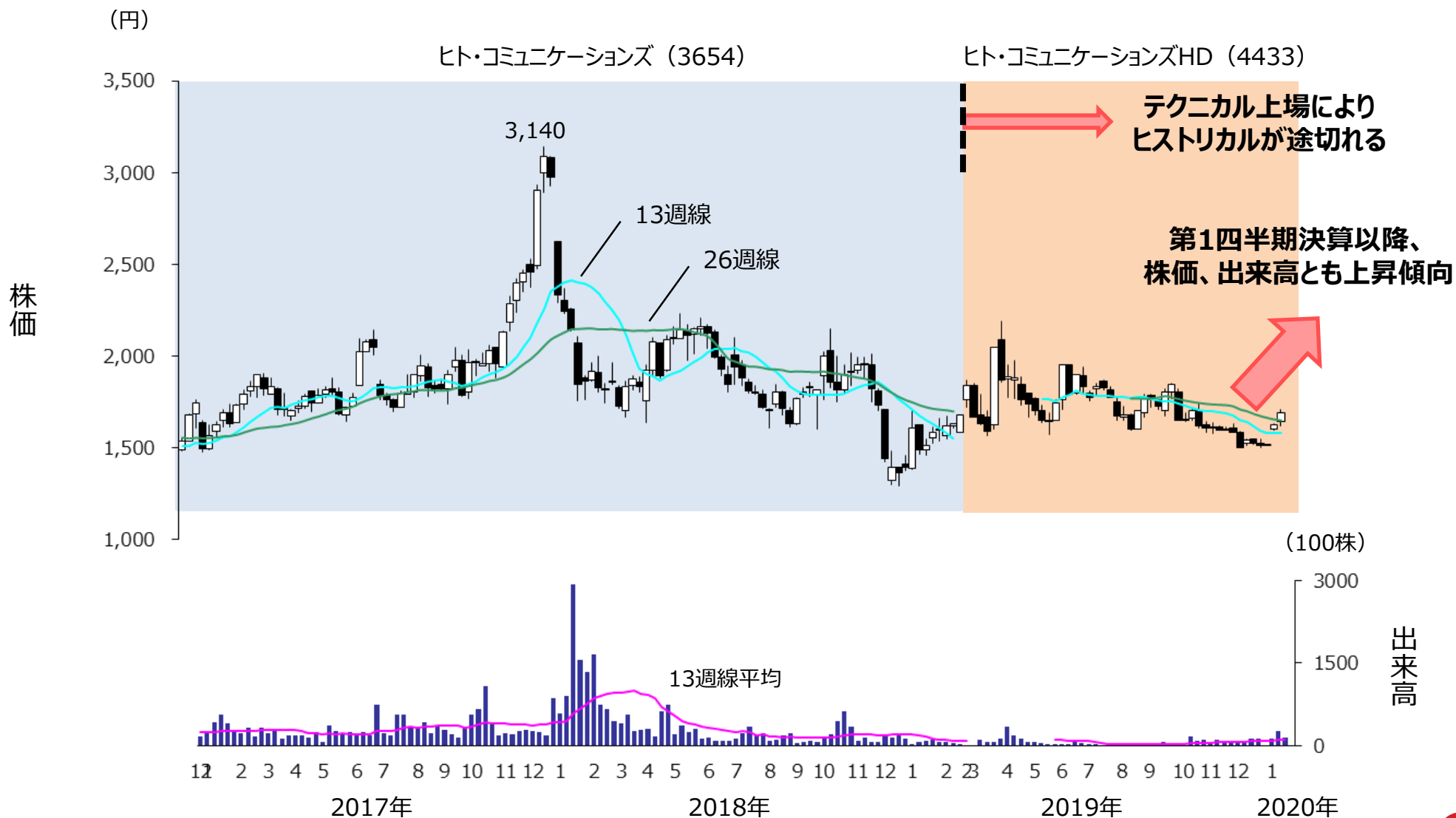
スポーツホスピタリティ運営



オフィシャルショップWebサイト運営



ホールディングスとして新規上場扱い、改めてヒト・コミュニケーションズHD（4433）の認知向上を目指す



2020年8月期第1四半期決算の概要

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	前年比		計画	前年比
売上高	18,103 (100.0%)	16,242 (100.0%)	1,861	111.5%	36,000 (100.0%)	112.6%
アウトソーシング事業 (構成比)	5,774 (31.9%)	4,673 (28.8%)	1,101	123.6%	11,045 (30.6%)	116.9%
人材派遣事業 (構成比)	2,278 (12.6%)	2,367 (14.6%)	▲89	96.2%	4,590 (12.7%)	101.6%
EC・TC支援事業 (構成比)	6,917 (38.2%)	7,085 (43.6%)	▲168	97.6%	15,115 (41.9%)	106.3%
ホールセール事業 (構成比)	1,948 (10.8%)	2,007 (12.4%)	▲59	97.1%	3,650 (10.1%)	101.3%
その他事業 (構成比)	1,183 (6.5%)	108 (0.7%)	1,075	1,095.4%	1,600 (4.4%)	800.0%
売上総利益 (利益率)	3,355 (18.5%)	2,735 (16.8%)	620	122.7%	6,470 (17.9%)	118.8%
営業利益 (利益率)	1,018 (5.6%)	799 (4.9%)	219	127.4%	1,670 (4.6%)	103.5%
経常利益 (利益率)	1,025 (5.7%)	807 (5.0%)	217	127.0%	1,680 (4.6%)	103.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益 (利益率)	557 (3.1%)	451 (2.8%)	106	123.5%	945 (2.6%)	105.0%



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 鷲森
【 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。