



2020年8月期 第2四半期
決算説明資料

2020年4月17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】

**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

1. 2020年8月期 第2四半期 決算概況

決算ハイライト	3
損益計算書の概要	7
セクター別売上高実績	8

2. 2020年8月期 計画と取り組み

新型コロナウイルスの影響	10
業績計画	11
配当計画	12
2020年8月期下期の取組みトピックス	13



2020年8月期 第2四半期決算ハイライト

最大の強みである通信・モバイルを中心とした販売系営業支援の好調に加え、EC受託・支援やインサイドセールスを含めたデジタルマーケティングの着実な成長、ラグビーW杯を中心としたスポーツ・ツーリズム事業の拡大など、今後の成長を牽引する充実した事業基盤の構築により、**売上高、営業利益ともに計画達成に加え、前年同期実績は2桁増と好調を維持**（新型コロナウイルス影響は、2月に一部あったものの軽微）

売上高

36,198百万円
前年同期比113.2 %

- ◆ 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
- ◆ 新規連結したグループ会社による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に加え、スポーツ・ツーリズムなど新たな成長分野の拡大
- ◆ ECサイト支援・受託業務の順調な拡大やホールセールの新規取引先開拓の進展
- ◆ ラグビーW杯における、ボランティア運営やECオフィシャルサイトなどオムニチャネル営業支援の成功

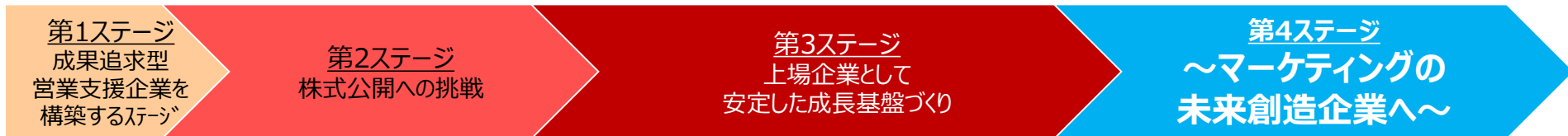
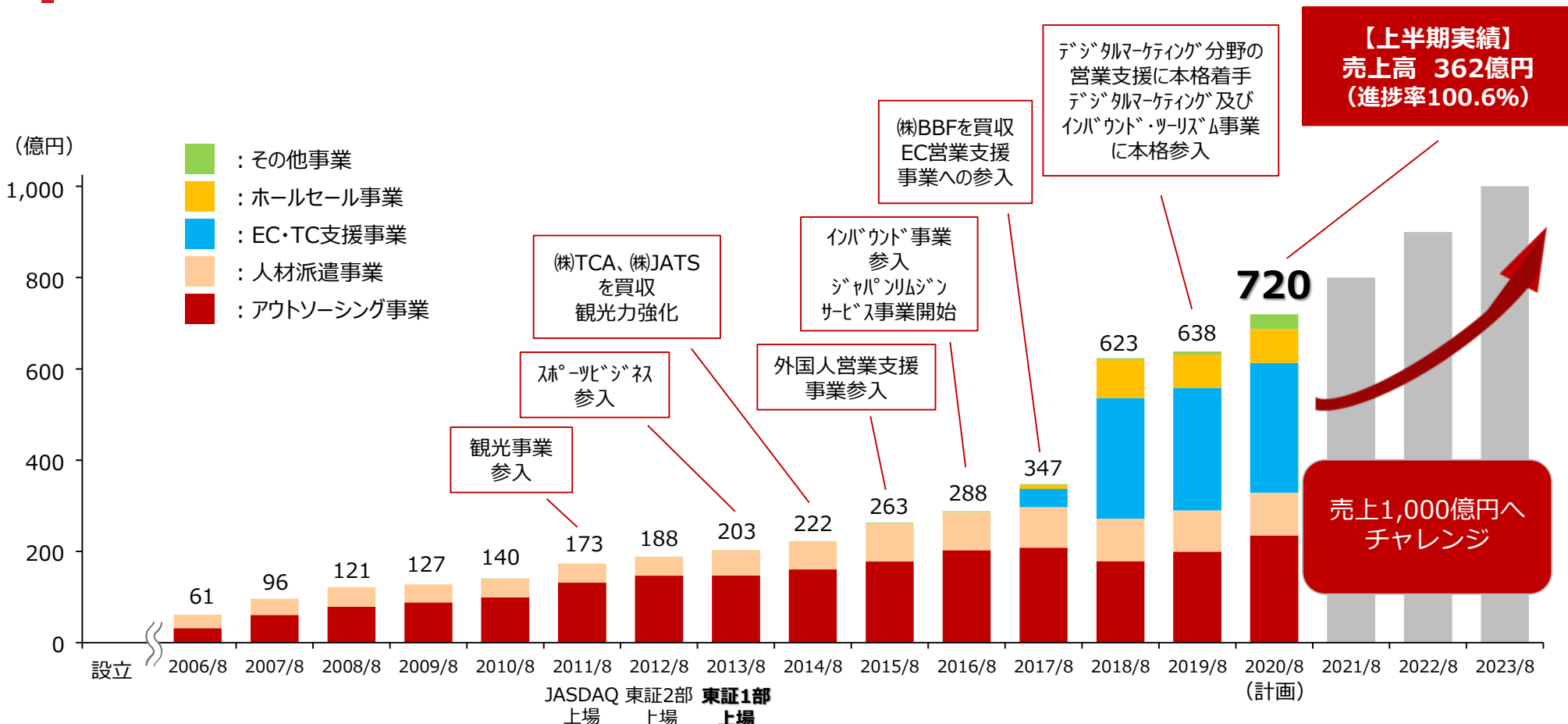
営業利益

1,894百万円
前年同期比117.4 %

- ◆ 強みである販売系営業支援事業の高付加価値提供業務の拡大による利益の増加
- ◆ 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
- ◆ 利益率の高い新規ECサイトの立ち上げや、ホールセールの新規取引先開拓が好調に推移

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

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





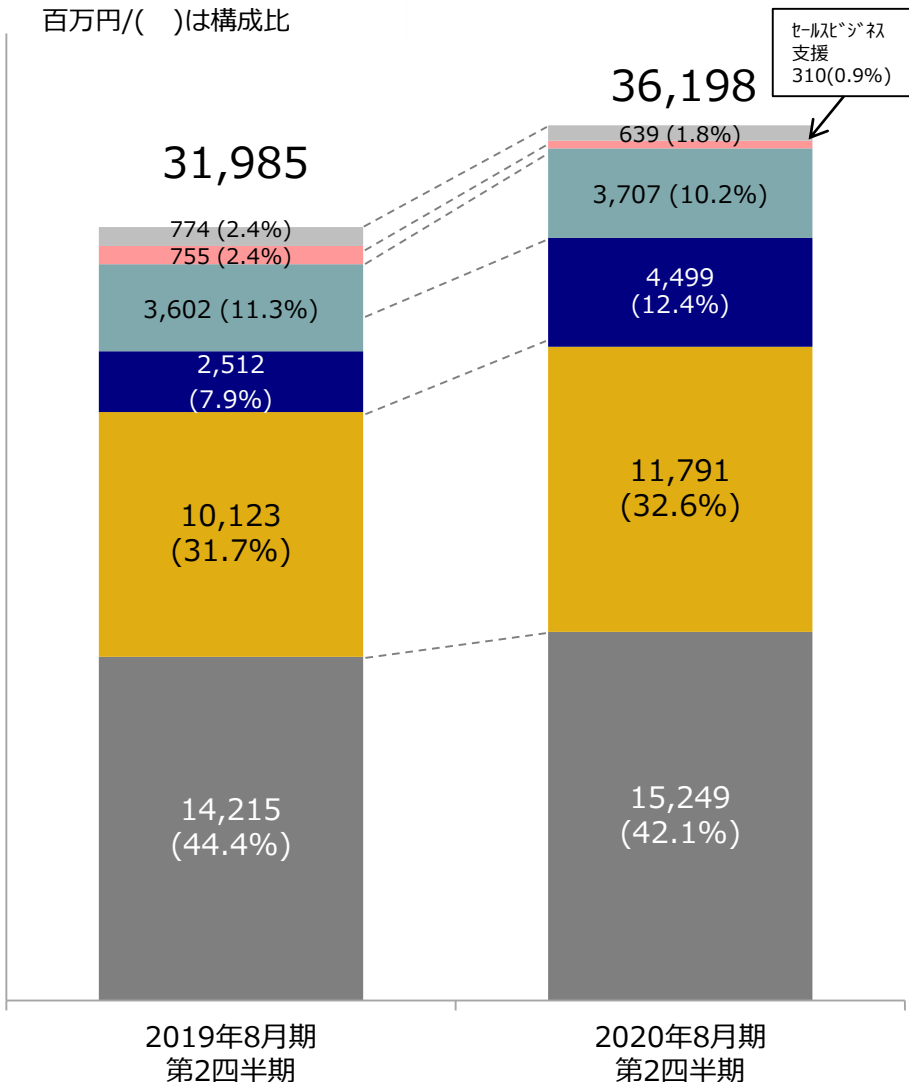
2020年8月期 第2四半期決算概況

損益計算書の概要

	2019年8月期 第2四半期	2020年8月期第2四半期			
		実績	前年同期比	計画	計画比
売上高	31,985 (100.0%)	36,198 (100.0%)	113.2%	36,000 (100.0%)	100.6%
アウトソーシング事業	9,448 (29.5%)	11,665 (32.2%)	123.5%	11,045 (30.7%)	105.6%
人材派遣事業	4,518 (14.1%)	4,324 (11.9%)	95.7%	4,590 (12.8%)	94.2%
EC・TC支援事業	14,215 (44.4%)	14,293 (39.5%)	100.5%	15,115 (42.0%)	94.6%
ホールセール事業	3,602 (11.3%)	3,707 (10.2%)	102.9%	3,650 (10.1%)	101.6%
その他の事業	200 (0.6%)	2,208 (6.1%)	1,102.1%	1,600 (4.4%)	138.0%
売上総利益	5,447 (17.0%)	6,658 (18.4%)	122.2%	6,470 (18.0%)	102.9%
販売管理費	3,834 (12.0%)	4,764 (13.2%)	124.3%	4,800 (13.3%)	99.3%
営業利益	1,613 (5.0%)	1,894 (5.2%)	117.4%	1,670 (4.7%)	113.4%
経常利益	1,617 (5.1%)	1,912 (5.3%)	118.2%	1,680 (4.7%)	113.8%
親会社株主に帰属する四半期 純利益	900 (2.8%)	1,032 (2.9%)	114.7%	945 (2.6%)	109.3%

セクター別 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 **+7.3%** (+1,034M)

<EC・TC支援・受託事業、インサイドセール事業 他>

- ・新規ECサイトの立ち上げが好調に推移
- ・グループ化したインサイドセール受託事業のSALES ROBOTICSの業績が好調

販売系営業支援

↑ 前期比 **+16.5%** (+1,668M)

<通信Eメール・家電・サービス等販売支援事業>

- ・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
- ・家電商材において国内主要メーカーからの受注回復

ツーリズム・スポーツ

↑ 前期比 **+79.1%** (+1,986M)

<観光・スポーツ・MICE・インバウンド事業>

- ・空港・ホテル等の訪日外国人向けやインバウンド等のアウトソーシング事業が好調に推移
- ・ラグビーW杯2019やプロスポーツイベント等を対象としたスポーツ事業が拡大

ホールセール

↑ 前期比 **+2.9%** (+104M)

<Aレベル商材などのホールセール事業>

- ・ライセンス事業の好調に加え、新規開拓した取引先の業績が寄与

セールスデジタル支援

↓ 前期比 **△59.0%** (△445M)

<外訪型営業支援>

- ・キャッシュレス決済サービスの大手取引先の導入支援規模の縮小

その他

↓ 前期比 **△17.4%** (△134M)

<コールセンター 他>

- ・チャット・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

※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

上期は、新たな成長につながる事業基盤構築が着実に進展しましたが、下期では新型コロナウイルスによる業績への影響が見込まれます。このような状況のなか、多様な事業ポートフォリオの強みにさらに磨きをかけ、今できることを着実に推進するとともに、回復後のステージでの飛躍的な成長を目指します。

セクター	新型コロナウイルスの想定マイナス影響	今後の成長に向けた取り組み
デジタル 営業支援	-	ECサイト支援・受託の新規顧客開拓や食品分野など新業態への拡大展開 急成長しているインサイドセールス拡大のための体制強化
販売系 営業支援	東京を中心とした家電量販店等、業務委託先の営業時間短縮や店舗休業	5Gの拡大を見据えたデジタルマーケティングの展開拡大／データを活用した根拠ある営業支援体制の強化による新たなソリューションの提供／外国人人材活用体制の推進
ホールセール	主な生産拠点である中国の物流混乱等による商品の納期遅延の発生	生産・物流拠点の見直しなどによるバリューチェーンの最適化やリスクの分散化
ツーリズム・ スポーツ	訪日客の激減、国内観光・イベントの自粛・延期／プロスポーツ等の開催延期	インバウンド需要の急激な回復を見据えたランドオペレーティング事業の強化や、オリンピックの延期を好機ととらえ、ラグビーW杯の知見を活かしたスポーツ・イベントの企画運営力の向上
セールスビジネス 支援	外出自粛に伴う外訪型営業活動の縮小	インサイドセールスを活用した効率的・効果的な営業体制の構築

飛躍的な成長に向けた取り組み

※ グループ横断の取り組みとして、コスト構造の見直しによる収益基盤強化を実施

<参考> 政府の「新型コロナウイルス感染症緊急経済対策」における「V字回復フェーズ」での支援策案（一部抜粋）

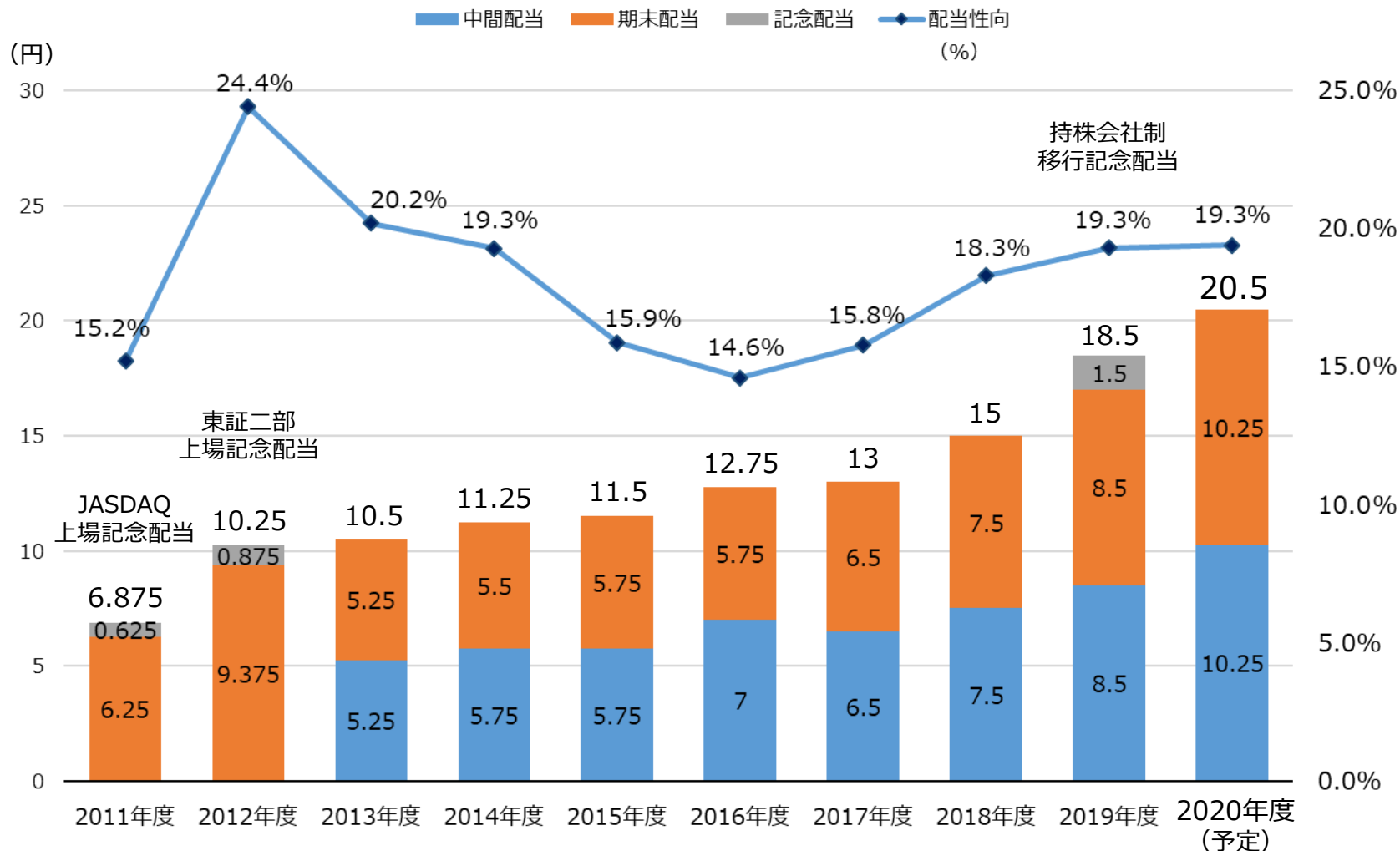
- ・ 観光・運輸業、飲食業、イベント・エンターテインメント事業を対象に、「Go Toキャンペーン（仮称）」として一定期間に限定して、官民一体型の消費喚起キャンペーンを実施する。
- ・ インバウンド需要の復活に向け、受入環境整備を推進するとともに、新型コロナウイルス感染症対策を含む地域に関する正確な情報発信やマーケティング、地域ごとの魅力あるコンテンツへの磨き上げ、海外向けの大規模プロモーション等に官民を挙げて取り組む。

2020年8月期の計画（年初計画）

上期が好調に推移したものの、前ページ「業績影響見通しと今後の成長に向けた取組み」に記載の新型コロナウイルスによる影響が一部顕在化してきており、現時点において、その影響を見極めることは難しい状況です。通期計画への影響については、順次確認しておりますので、今回は年初計画を掲載しております。

	2020年8月期					
	第2四半期実績	前年同期比	計画比	進捗率	通期計画	前期比
売上高	36,198 (100.0%)	113.2%	100.6%	50.3%	72,000 (100.0%)	112.8%
アウトソーシング事業	11,665 (32.2%)	123.5%	105.6%	49.6%	23,500 (32.6%)	118.0%
人材派遣事業	4,324 (11.9%)	95.7%	94.2%	46.1%	9,380 (13.0%)	103.9%
EC・TC支援事業	14,293 (39.5%)	100.5%	94.6%	50.3%	28,400 (39.4%)	105.7%
ホールセール事業	3,707 (10.2%)	102.9%	101.6%	50.2%	7,385 (10.2%)	101.0%
その他	2,208 (6.1%)	1,102.1%	138.0%	66.2%	3,335 (4.6%)	486.1%
売上総利益	6,658 (18.4%)	122.2%	102.9%	51.0%	13,047 (18.1%)	116.6%
販売管理費	4,764 (13.2%)	124.3%	99.3%	49.1%	9,697 (13.5%)	118.1%
営業利益	1,894 (5.2%)	117.4%	113.4%	56.5%	3,350 (4.7%)	112.5%
経常利益	1,912 (5.3%)	118.2%	113.8%	56.7%	3,370 (4.7%)	112.6%
親会社株主に帰属する当期 (四半期) 純利益	1,032 (2.9%)	114.7%	109.3%	54.3%	1,900 (2.6%)	110.8%

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。

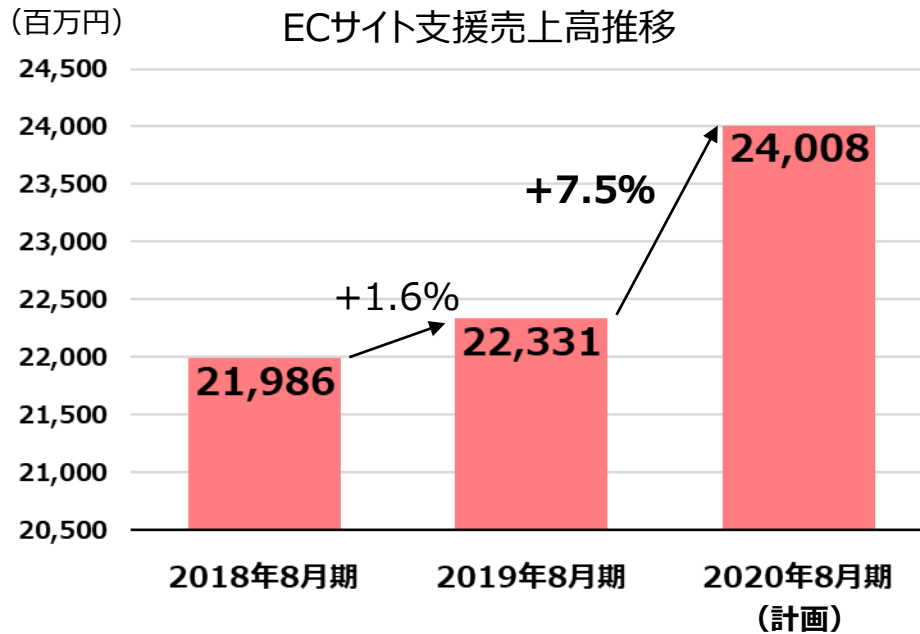


2020年8月期下期の取組みトピックス

ECサイト支援の展開拡大

ファッション・スポーツ系ブランドサイトに加え、食品BtoBや越境ECの展開強化

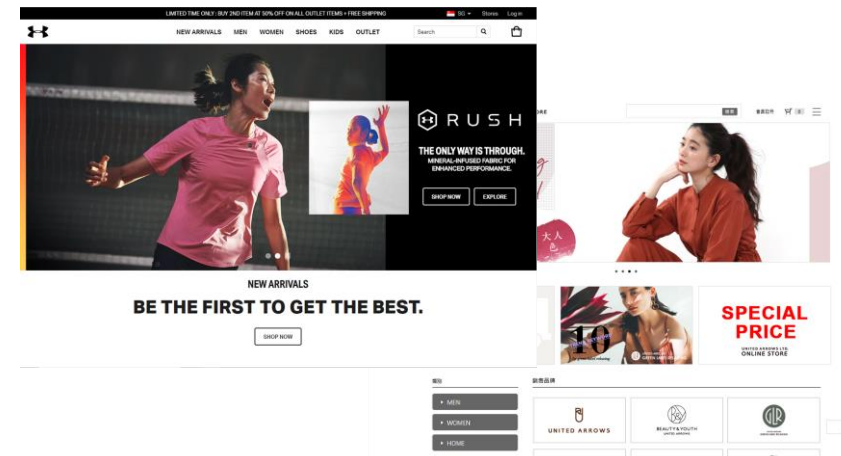
【EC事業は着実に成長】



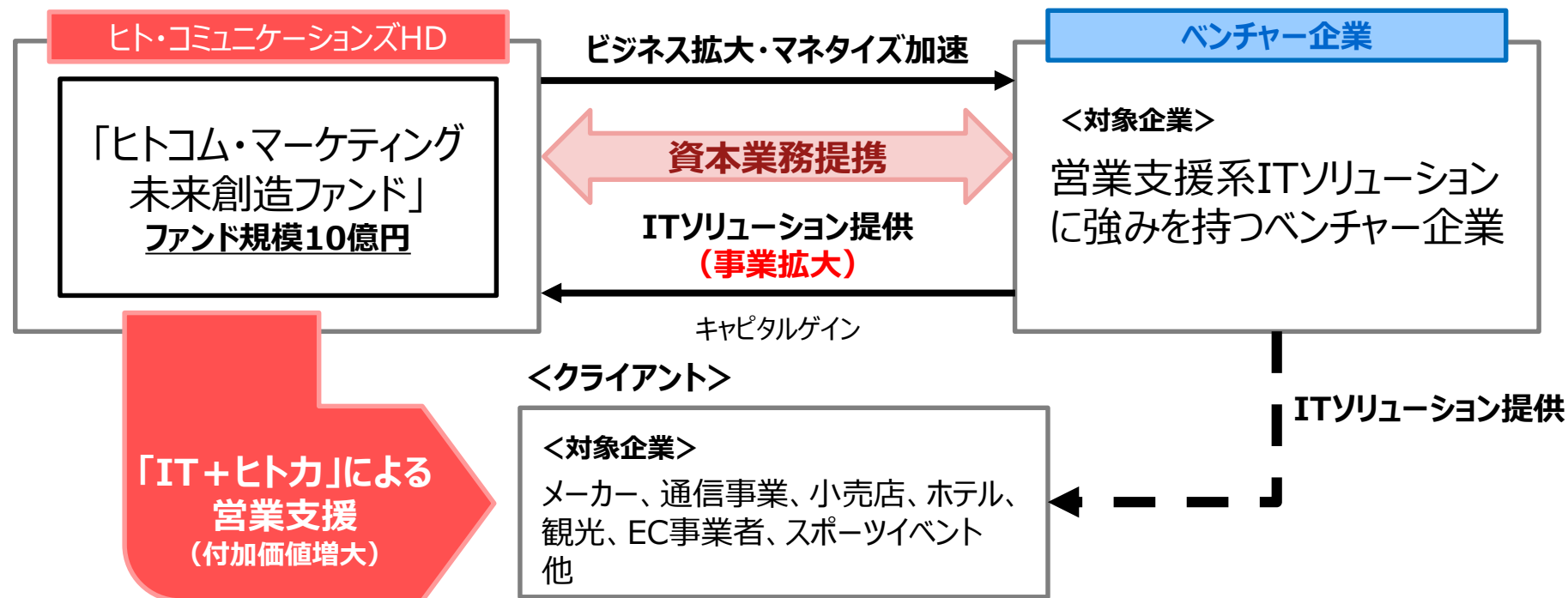
【食品BtoBビジネスへの参入】



【越境ECサイトの受託を推進】



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



【第1号出資案件】

株式会社アドインテ



スマートフォンの位置情報を活用する独自のIoTハード端末「AI Beacon」を開発し、端末で取得したデータを基に、屋外行動データを活用し、生活動線系メディアの付加価値化を推進

【第2号出資案件】

株式会社スタジアム



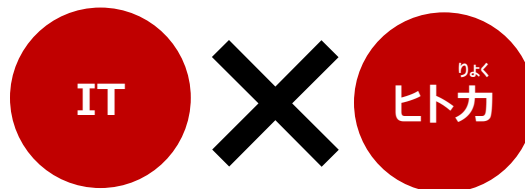
ウェブ面接を活用した採用管理システム「インタビューメーカー」を展開し、採用活動のスピードアップを支援

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

最新の 顧客データベース構築

400万件の企業データから条件に沿った企業群を抽出し、ターゲットリストを作成・データベース化

すぐに営業できるリード (見込み営業先) や アポイントの追加

専門のサポートスタッフがクライアントに代わってリサーチを実施
情報システム運用をクラウドで設計
管理・可視化

顧客ニーズ (BANT) を 獲得し、データを リアルタイムで更新

インサイドセールスを実行し、顧客ニーズを聴取、常に更新
アプローチ状況はリアルタイムで共有

営業・販売・サービス分野に特化した人事支援サービスの立上げ

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

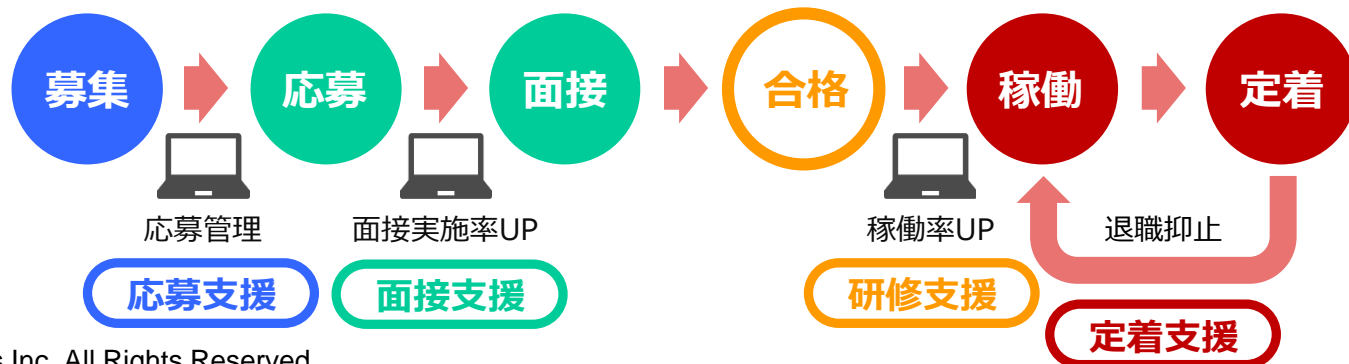
ITを活用し、“応募～採用～育成～定着”をトータルでサポートする

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





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。