



株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

東証プライム市場 4433



2023年8月期第3四半期 決算説明資料

2023年7月11日

1. ヒトコムグループ概要
2. 2023年8月期第3四半期 決算概要
3. 2023年8月期第3四半期 取組みトピックス
4. サステナビリティ経営



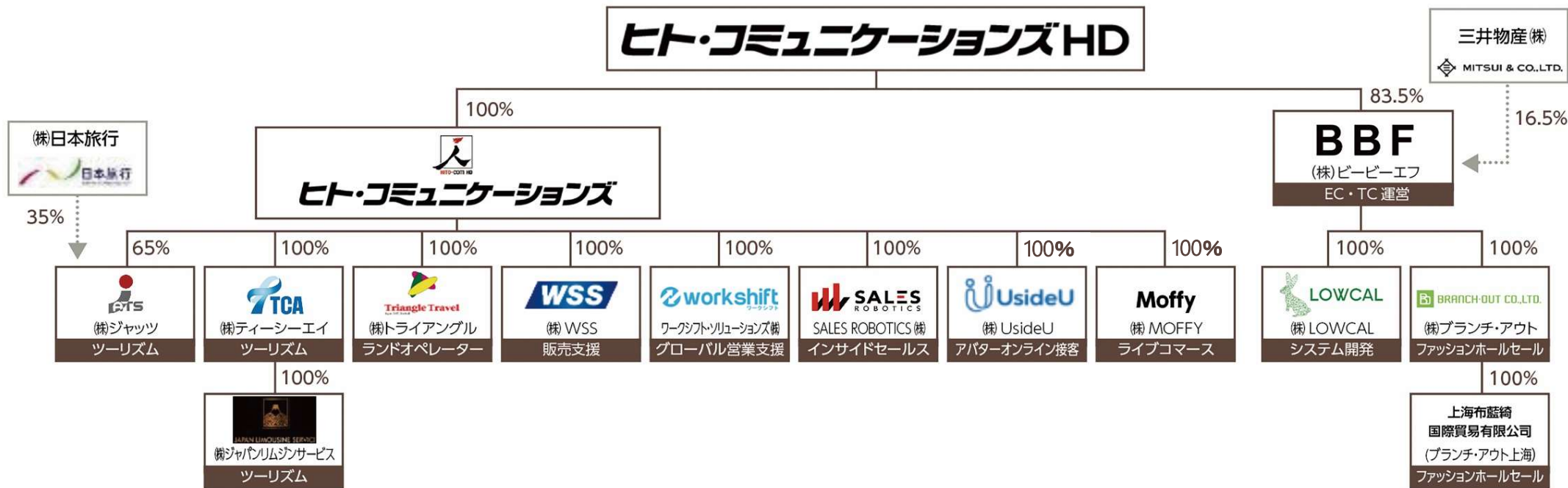
ヒトコムグループ概要

- 【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HD
- 【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）
- 【設立】 2019年3月 ※前身の(株)ヒト・コミュニケーションズ設立は1998年2月
- 【上場】 東証プライム（証券コード：4433）

※前身の(株)ヒト・コミュニケーションズ:2011年8月 JASDAQ、2012年7月 東証二部、2013年7月 東証一部

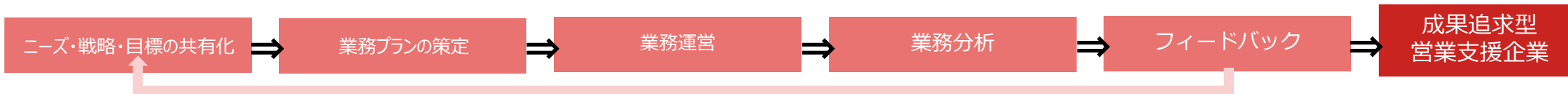
- 【資本金】 450百万円
- 【従業員】 15名（連結：816名）
- 【子会社】 連結子会社12社、非連結子会社2社 計14社
- 【経営成績】
(2022年8月期)
- | | |
|---------------|---------------------------|
| 売上高 | : 64,130百万円 |
| 営業利益 | : 5,739百万円(売上高営業利益率:9.0%) |
| 自己資本純利益率(ROE) | : 20.8% |
| 総資産利益率 (ROA) | : 17.6% |
| 自己資本比率 | : 49.4% |

持株会社を含め15社でオムニチャネル営業支援体制を構築



【大区分】	ヒューマン営業支援			デジタル営業支援			その他
【小区分】	ツーリズム GTS, TCA, Japan Limousine Service	インバウンド Triangle Travel	販売・サービス系 営業支援 WSS	デジタル営業支援 SALES ROBOTICS, workshift, UsideU	EC運営支援 BBF (株)Moffly	システム開発・受託 LOWCAL	BRANCH-OUT CO., LTD. 上海布藍綺 国際貿易有限公司 (ブランチ・アウト上海)
【事業内容】	<ul style="list-style-type: none"> 販売系営業支援 ツーリズム・スポーツ セールスビジネス支援 営業戦略コンサルティング・市場調査 	<ul style="list-style-type: none"> IT人材提供 インバウンドサービス支援 多言語コールセンター 新型コロナ関連業務 	他	<ul style="list-style-type: none"> インサイドセールス 海外向け業務受託 アバターオンライン接客 	<ul style="list-style-type: none"> EC運営支援 ライブコマース システム開発・受託 	他	<ul style="list-style-type: none"> ファッションホールセール

■ マーケットにおける課題を明確化し、課題解決とともに成果追求を目指すのが当社の考える営業支援



Needs (マーケットにおける課題を明確化)

注力商品を
売れるにしていきたい

訪日外国人にサービスが
訴求出来ていない

接客・サービス力を
向上させたい

生産性を向上させたい

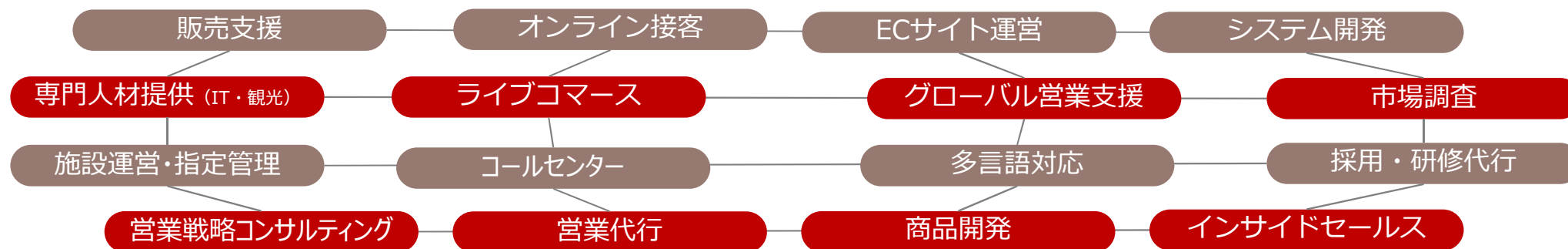
ECサイトにおける
購入率を向上させたい

人員確保に向けた
採用施策がわからない

Market (領域は多岐に渡って存在)



Solution (課題解決に向け、ヒトカ×ITリソースを組み合わせながら営業支援ソリューションを提供)



複合的に絡み合い点を線にしてソリューション展開していく

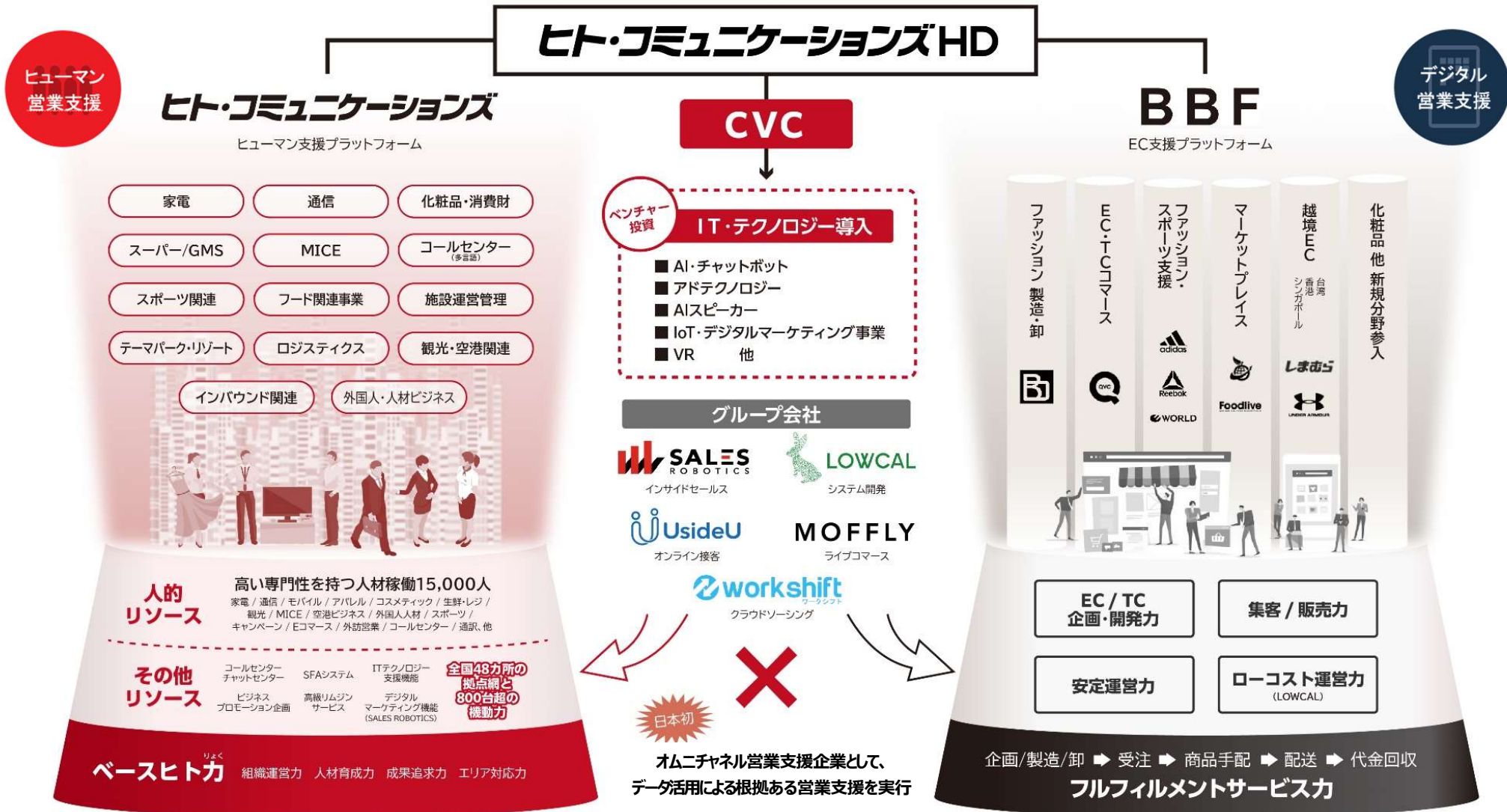
“誰ひとり取りこぼしのない『絆』社会の創造と貢献”

当社グループは、「世の中の解決すべき課題に向き合い、営業支援を通じて『無限のつながり』を生み出す企業」であることを目指しています。例えば、商品と人、人とサービスなどのあらゆるモノとコトから、無数のつながり、いわば絆を生み出し、その絆が細かい網目となることにより「誰ひとり取りこぼしのない『絆』社会の創造と貢献」を実現すること、これを当社グループの存在価値と位置づけています。



優位性を活かした価値創造モデル

当社グループは、CVCとして、ヒトコム・マーケティング未来創造ファンドIを組成しています。
同ファンドによるデジタル領域におけるM&Aや資本業務提携を通じて、当社グループ外のDX関連企業との関係性を深め、
データを活用したオムニチャネル営業支援企業としてデータ面の根拠を持った営業支援をご提供します



ヒト・コミュニケーションズグループの強み

広範な事業ポートフォリオ

成果追求型の支援

高水準の事業遂行力

充実した人材育成力

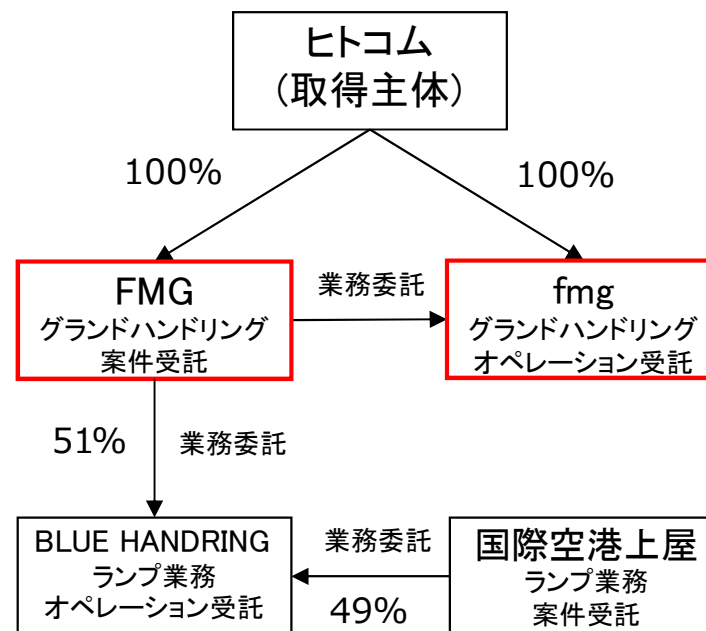


2023年8月期第3四半期 決算概要

国内・海外ともに需要の急回復する空港及び空港周辺領域において「グランドハンドリング」と「航空機整備」の一括受託に強みをもつ株式会社FMGをグループ化（7月6日適時開示）

対象会社	株式会社FMG、株式会社fmg
本社所在地	千葉県成田市
事業内容	グランドハンドリング業務 航空機整備業務
設立年月日	1996年8月8日：株式会社FMG
売上高 営業利益	5,824百万円 1,015百万円 いずれも2022年度合算
株式取得金額	75億円※ ※一定の財務指標を達成した場合に最大100億円となるアーンアウト方式 取得資金：自己資金並びに借入金
株式取得日	2023年7月31日（予定）

FMGグループ株式取得のイメージ



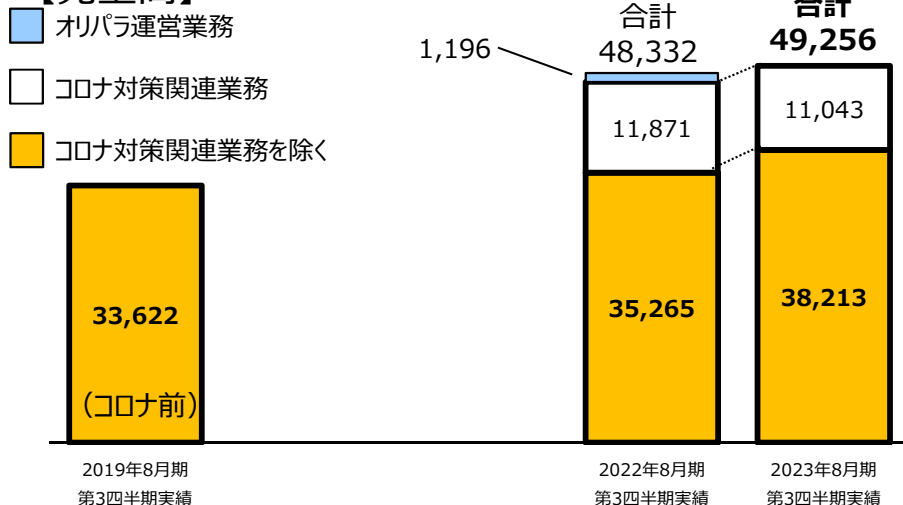
- ・空港内の保安検査場通過後のいわゆる「制限区域内」における「グランドハンドリング業務」と「航空機整備業務」を一括して、受託出来る数少ない事業者として、FMG社のグループ化を意思決定（7/6株式譲渡契約締結・7/31株式譲渡完了予定）
- ・従来ヒトコムグループで手掛けていた「制限区域外」のラウンジ運営、物販、飲食等の業務受託に加えて、FMG社が得意とする「制限区域内」の各種業務受託を合わせ、**空港及び周辺業務を一括受託出来る新たなビジネスモデルの構築を推進する狙い。**
- ・連結決算への影響（取込時期・のれん金額/償却期間等）については、監査法人と協議の上で適切に開示致します。

2023年8月期第3四半期 業績ハイライト



- 売上高はインバウンド、ホールセール、パブリックが業績を牽引しコロナ対策関連業務の減少をカバーし増収
- 売上高・営業利益ともに計画に対して想定ラインを超過し着地 (進捗率:対通期計画 売上高83.5%・営業利益77.6%)

【売上高】



売上高

49,256百万円

前年同期比 101.9%
+924百万円

除くコロナ・オリパラ
前年同期比 108.4%
+2,948百万円

売上高

【前期差異】

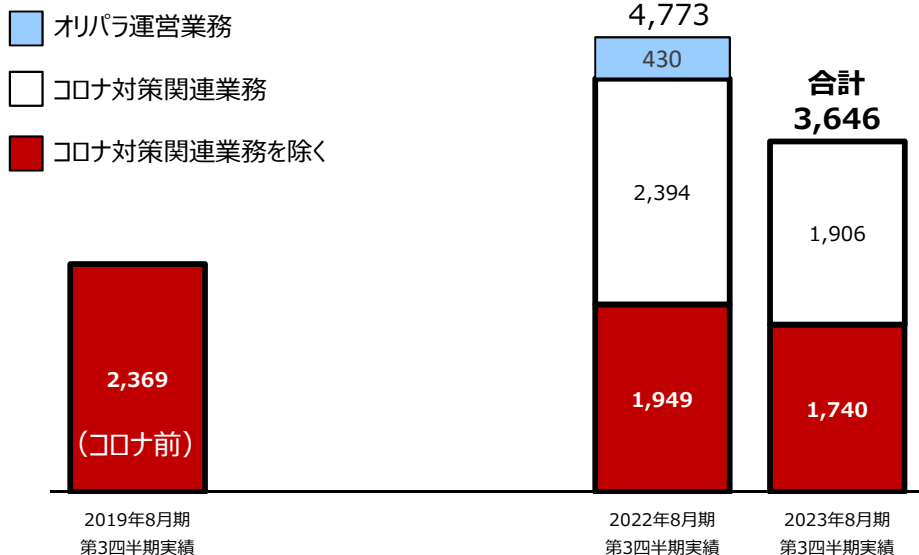
【増収要因】

- ◆ 「インバウンド」はアジア・欧米を中心とした訪日外国人増加によるランドオペレーティング業務の急増と、インバウンド回復による空港や商業施設等での業務の急増により増収
- ◆ 「ホールセール」は中国の生産体制の正常化等により商品の販売が好調に推移

【減収要因】

- ◆ 「販売系営業支援」については、通信・モバイル分野で一部業務が縮小し減収
- ◆ 政府や地方公共団体による「コロナ対策関連業務」は需要が一巡し減収に転ずる
- ◆ 「ツーリズム・スポーツ」で前期東京2020オリンピック・パラリンピック関連実績分が減収

【営業利益】



営業利益

3,646百万円

前年同期比 74.9%
△1,112百万円

除くコロナ・オリパラ
前年同期比 89.3%
△209百万円

営業利益

- ◆ インバウンド、ホールセール、パブリックを中心とした業績回復セクターによる増益
- ◆ 「コロナ対策関連業務」の縮減による減益
- ◆ 前期「オリパラ運営業務」終了による減益
- ◆ 大型案件受託に向けた協賛費用並びに中期経営計画策定支援等のコンサル費用などの一時的費用の増加 (260百万円)

※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、2019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。

2023年8月期第3四半期 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

	2022年8月期 第3四半期	2023年8月期 第3四半期		通期計画 (進捗率)
	実績	実績	前年同期比 (増減額)	
総額売上高 (取扱高)	70,574	70,543	100.0% (△31)	89,000 (79.3%)
売上高	48,332 (100.0%)	49,256 (100.0%)	101.9% (+924)	59,000 (83.5%)
売上総利益 (粗利率)	11,611 (24.0%)	10,930 (22.2%)	94.1% (△680)	13,865 (78.8%)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	6,837 (14.1%)	7,284 (14.8%)	106.5% (+446)	9,165 (79.5%)
営業利益 (営業利益率)	4,773 (9.9%)	3,646 (7.4%)	76.4% (△1,127)	4,700 (77.6%)
経常利益 (経常利益率)	4,800 (9.9%)	3,688 (7.5%)	76.8% (△1,112)	4,720 (78.1%)
親会社株主に帰属する当期純利益 (純利益率)	2,723 (5.6%)	2,026 (4.1%)	74.4% (△696)	2,650 (76.5%)

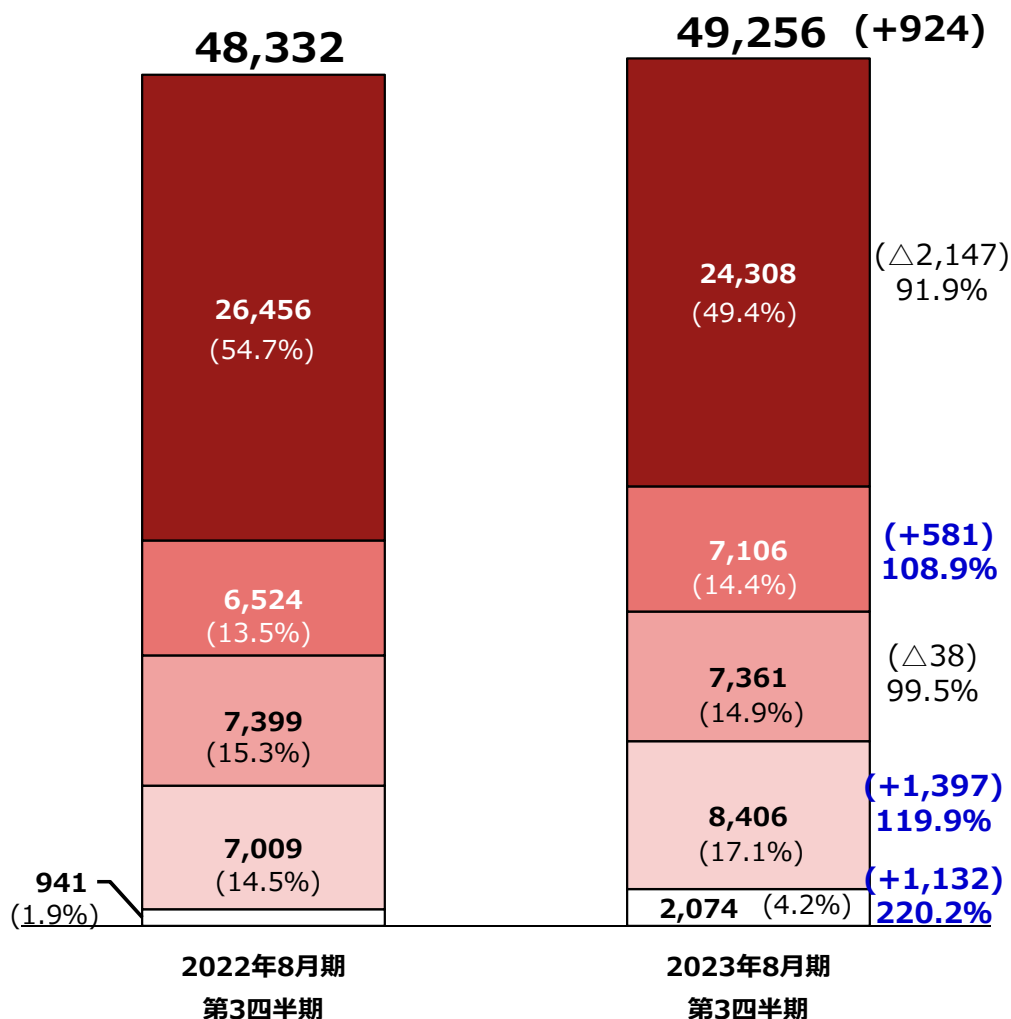
※ 2022年8月期および2023年8月期の「総額売上高」は旧来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。
Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2023年8月期第3四半期 売上高詳細

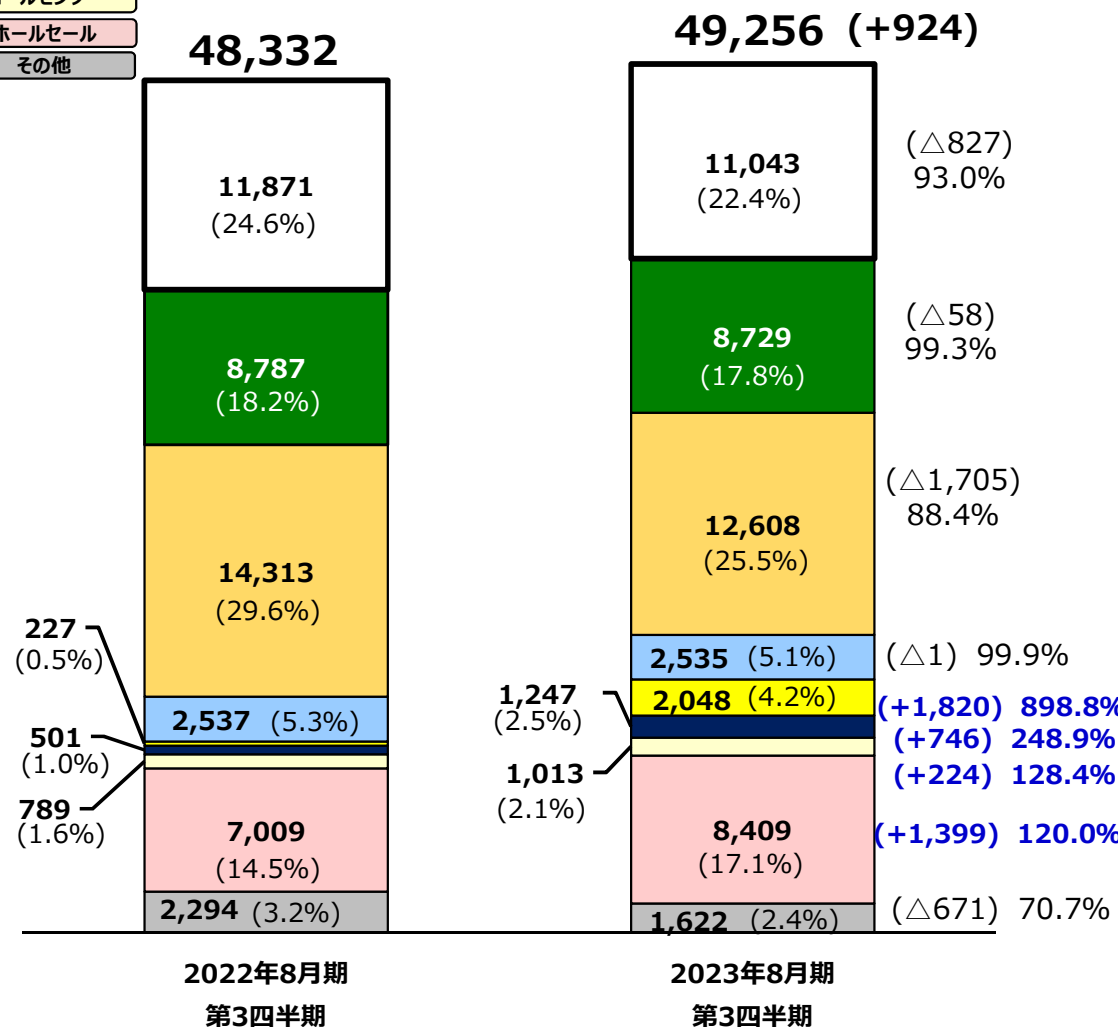


- アウトソーシング事業
- 人材派遣事業
- EC・TC支援事業
- ホールセール事業
- その他の事業

- コロナ
- デジタル営業支援
- 販売系営業支援
- ツーリズム・スポーツ
- インバウンド
- パブリック
- コールセンター
- ホールセール
- その他



セグメント別売上高



セクター別売上高

2023年8月期第3四半期 貸借対照表

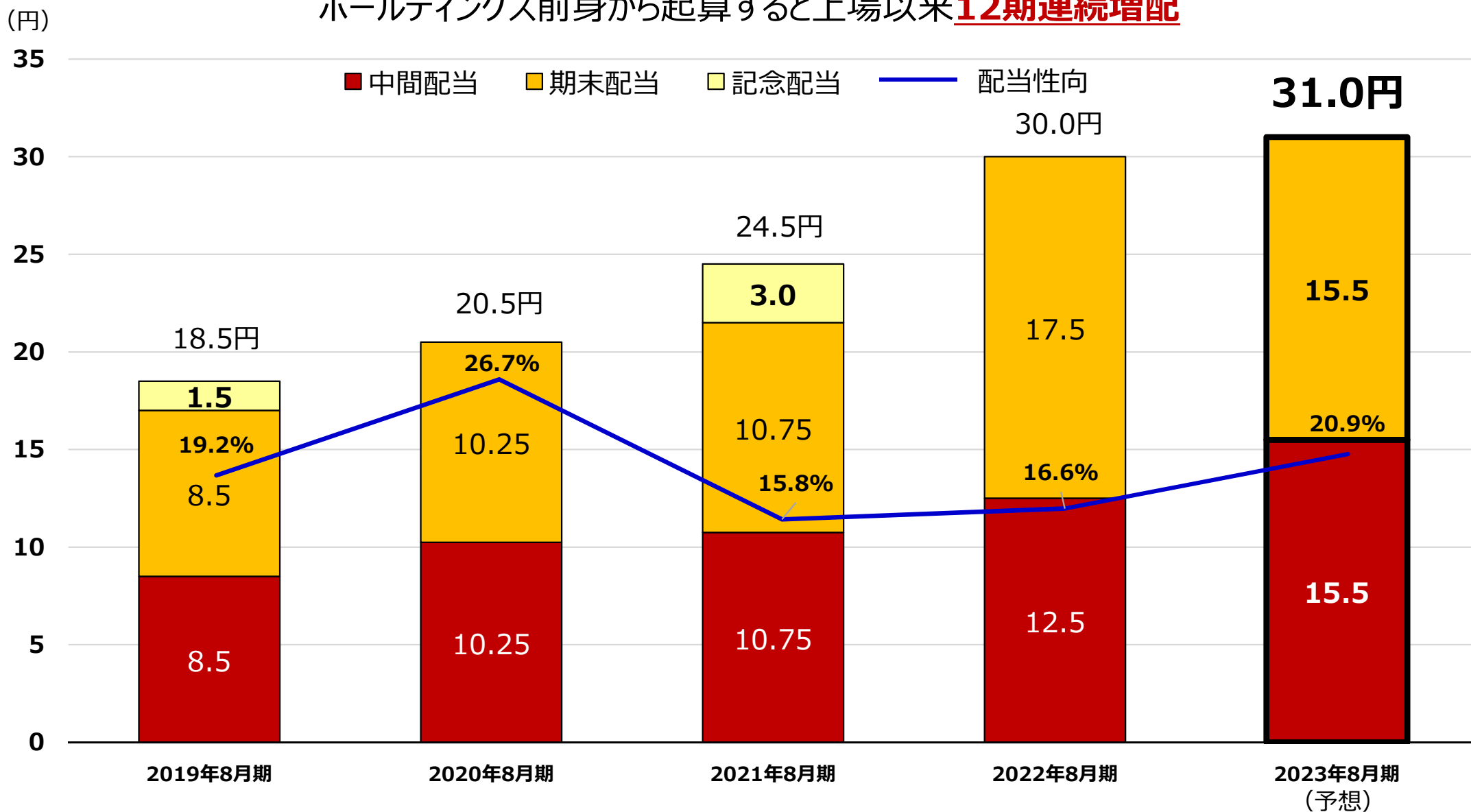


株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

単位：百万円、（ ）内：構成比

	2022年8月期	2023年8月期 第3四半期末		主な増減要因
	期末		増減額	
流動資産	25,693 (75.1%)	24,483 (73.1%)	△1,210	現金及び預金 △646百万円 受取手形、売掛金及び契約資産 △612百万円
固定資産	8,531 (24.9%)	8,995 (26.9%)	+463	のれん △389百万円 関係会社株式 +337百万円 投資有価証券 +260百万円 ソフトウェア +138百万円
資産合計	34,225 (100.0%)	33,478 (100.0%)	△746	
流動負債	12,584 (36.8%)	10,809 (32.3%)	△1,774	一年内返済予定の長期借入金 △175百万円 未払金 △500百万円 未払法人税等 △1,029百万円
固定負債	3,720 (10.9%)	3,514 (10.5%)	△206	長期借入金 △473百万円 退職給付に係る負債 +224百万円
負債合計	16,305 (47.6%)	14,324 (42.8%)	△1,980	
純資産合計 (自己資本比率)	17,920 (49.4%)	19,154 (53.8%)	+1,234	利益剰余金 1,304百万円
負債純資産合計	34,225 (100.0%)	33,478 (100.0%)	△746	

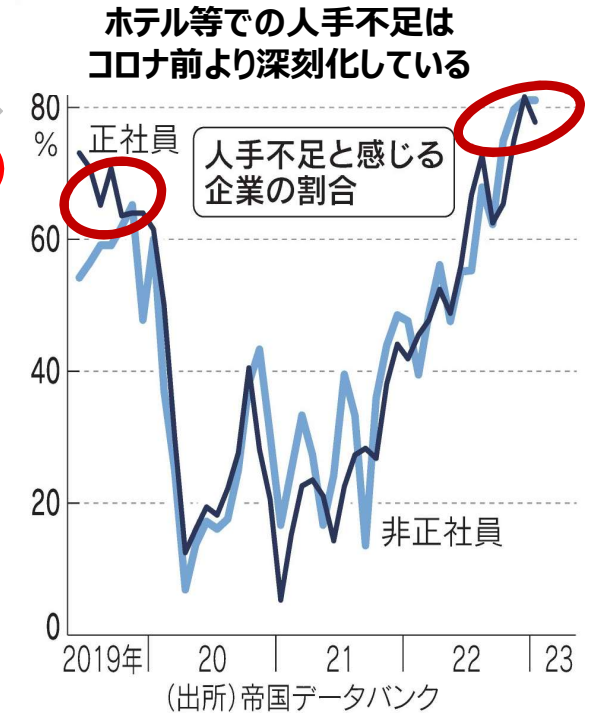
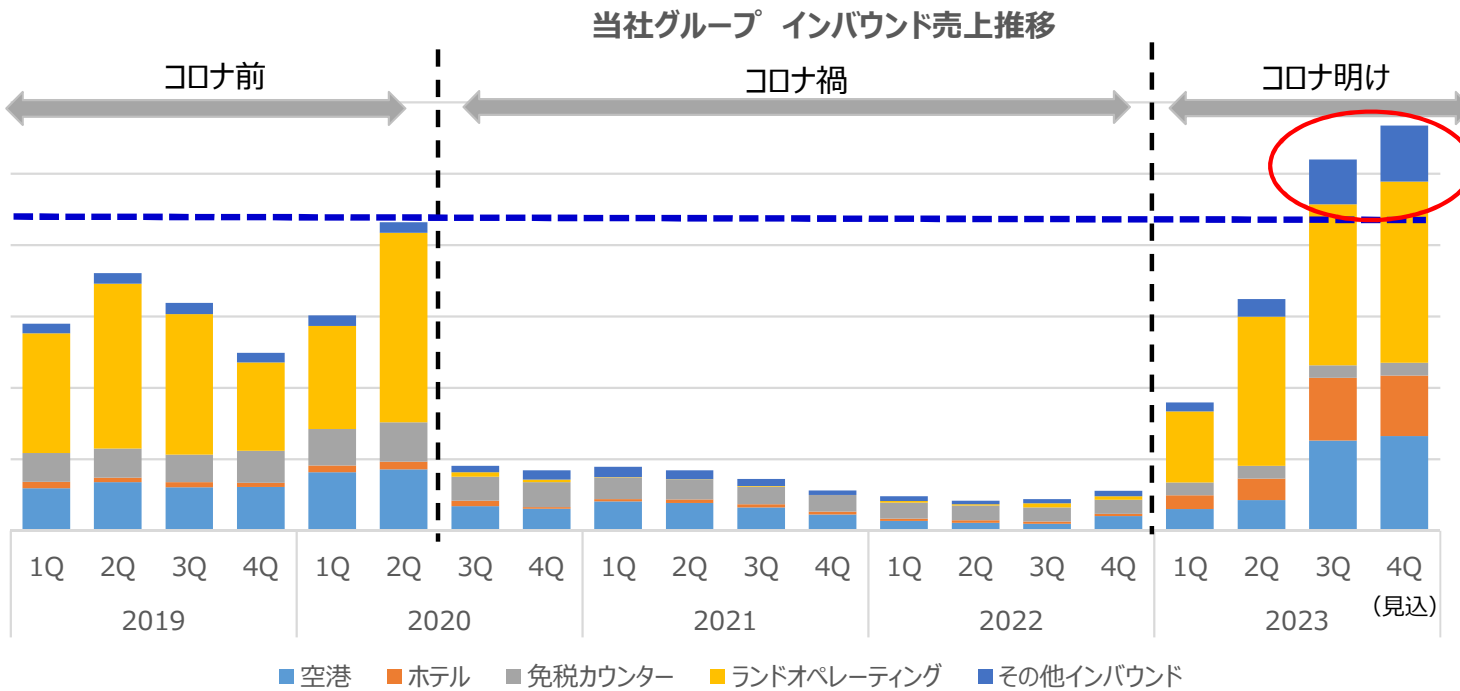
4期連続増配の年間31円を予想（配当性向20.9%）
 ホールディングス前身から起算すると上場以来**12期連続増配**





2023年8月期第3四半期 取組みトピックス

インバウンドの急回復に伴い全国主要空港、ホテル等の関連領域にてニーズが本格化



【ヒトコムグループのインバウンド・ツーリズム領域での事業展開】

ランドオペレーティング
 ・宿泊・交通機関等手配
 ・自治体向け送客支援

空港関連業務受託
 ・送迎カウンター
 ・Wifiレンタルカウンター
 ・ラウンジ運営

添乗
 ・国内外ツアー添乗
 ・通訳案内・ガイド

空港内施設運営
 ・免税店・お土産等物販
 ・飲食店等サービス
 ・インフォメーション

ホテル等宿泊施設
 ・運営全般支援
 ・HR支援（採用・育成）
 ・DX化支援（アバター接客）

その他
 ・リムジンサービス
 ・バスターミナル運営支援

今年に入りインバウンドが急回復する中、当社インバウンド関連売上についても、**第3四半期にてコロナ前を上回る実績で推移**。第4四半期以降も全国の主要空港、ホテルを中心に旺盛なニーズが寄せられている状況。また、国内旅行ニーズの回復と併せて海外旅行についても夏以降本格的な回復期に入るとは当社にとって追い風となる。

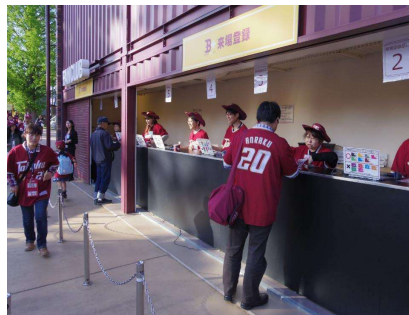
行動制限撤廃によりスポーツ・エンタメ等の大型イベントの開催が本格的に回復 先行投資として大型案件にはスポンサーとして協賛しダイナミックにビジネス化を推進



【ヒトコムグループのイベント運営支援領域での事業展開例】



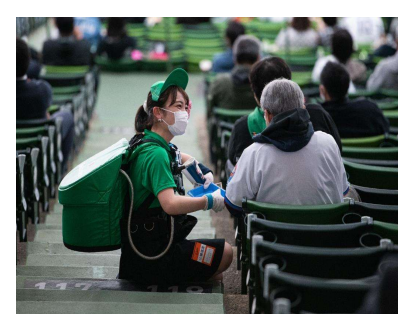
グッズショップ運営



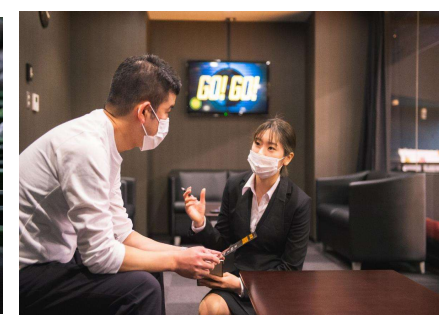
ファンクラブ運営



場内での飲食店運営



場内での飲料販売



VIPラウンジ運営

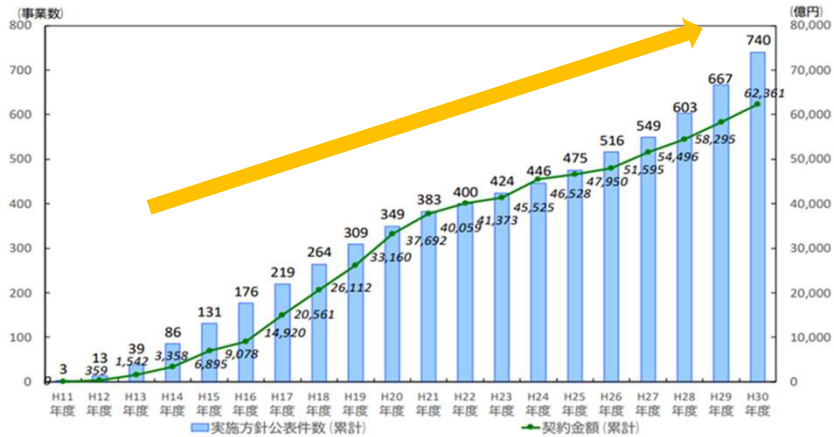
コロナ対策関連業務等により全国の約350自治体で入札資格取得・取引開始 パブリックビジネスにおいてもヒトコムの実績を発揮

- 政府や地方自治体のPPP/PFI制度活用拡大により大型案件が増加する中、2020年よりパブリックビジネスに参入。既に全国約250自治体にて「入札資格」を取得し順次取引を開始、**今期中に入札資格を400自治体まで拡大**する見込み。
- ヒトコムの強みである業務遂行能力はパブリックビジネスにおいても有効**であり全国の自治体の入札案件で提案活動を展開。インバウンド・地方創生の観点からも今後継続的なニーズが見込まれることから、注力分野の一つとして強化を図る。

【参考】拡大するPFI事業
2019年度事業規模
件数：740件
金額：6兆2,361億円

前期3Q実績 501百万円
→**今期3Q実績 1,247百万円に拡大（前期比248.9%）**

事業数及び契約金額の推移（累計）
（平成31年3月31日現在）



(注1) 事業数は、内閣府調査により実施方針の公表を把握しているPFI法に基づいた事業の数であり、サービス提供期間中に契約解除又は廃止した事業及び実施方針公表以降に事業を断念しサービスの提供に及んでいない事業は含まれていない。
 (注2) 契約金額は、実施方針を公表した事業のうち、当該年度に公共負担額が決定した事業の当初契約金額（公共負担額）を内閣府調査により把握しているものの合計額であって、公共施設等運営権方式における運営権対価は含まれていないなど、PPP/PFI推進アクションプラン（令和元年6月21日民間資金等活用事業推進会議決定）における事業規模と異なる指標である。
 (注3) グラフ中の契約金額は、億円単位未満を四捨五入した数値。



出典：令和元年9月 内閣府 民間資金等活用事業推進室

PPP（Public Private Partnership（官民連携事業））

官民連携事業の総称であり、PFI以外にも、指定管理者等の制度の導入、包括的民間委託、民間事業者への公有地の貸し出しなどの事業手法がある。

PFI（Private Finance Initiative（プライベート・ファイナンス・イニシアティブ））

公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う手法。

インバウンド急増による人手不足への対応、EC・Webサイトでの顧客満足度向上など
 アバターオンライン接客「Time Rep」の利用シーンが拡大中



空港インフォメーションカウンター（福岡空港様）



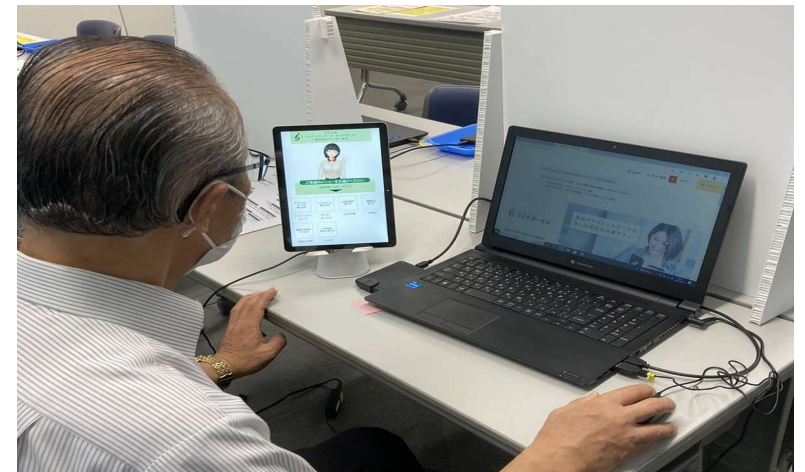
スマートホテルのチェックインカウンター（日本ホテル様）



Webサイトでのアバターコンシェルジュ（KINTO様）

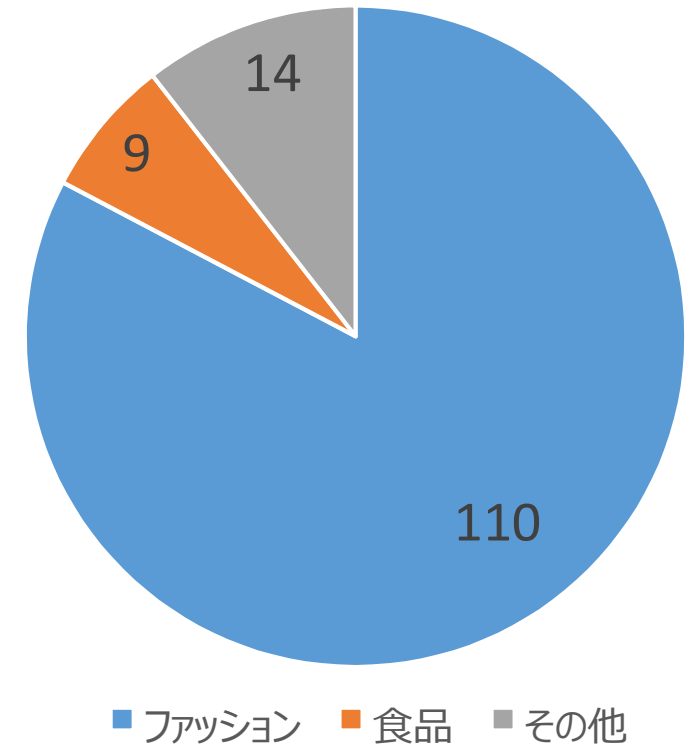
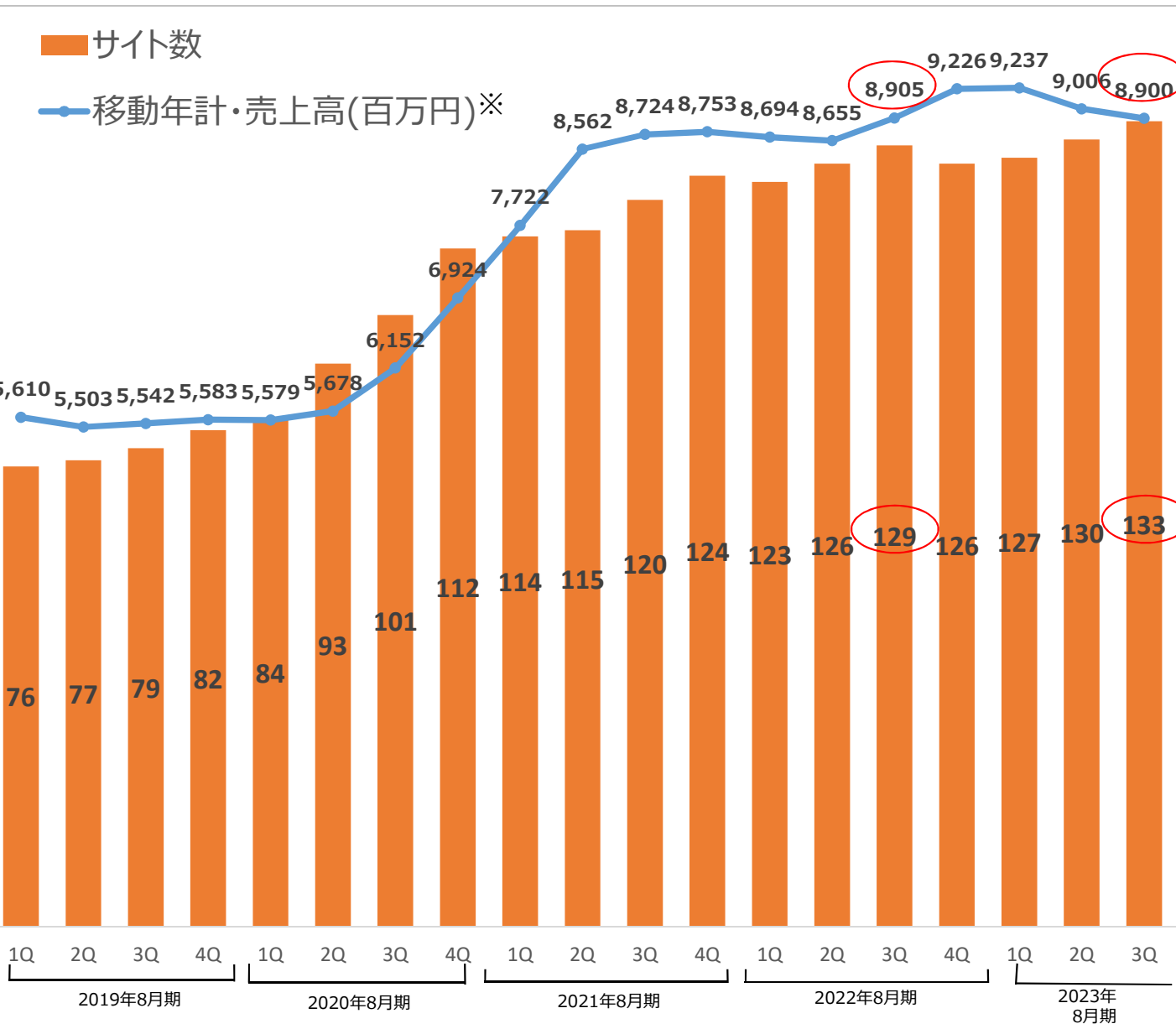


役所でのマイナポイント申請サポート（さいたま市様）





サイト数は継続して増加傾向で推移



【顧客ポートフォリオ】

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。

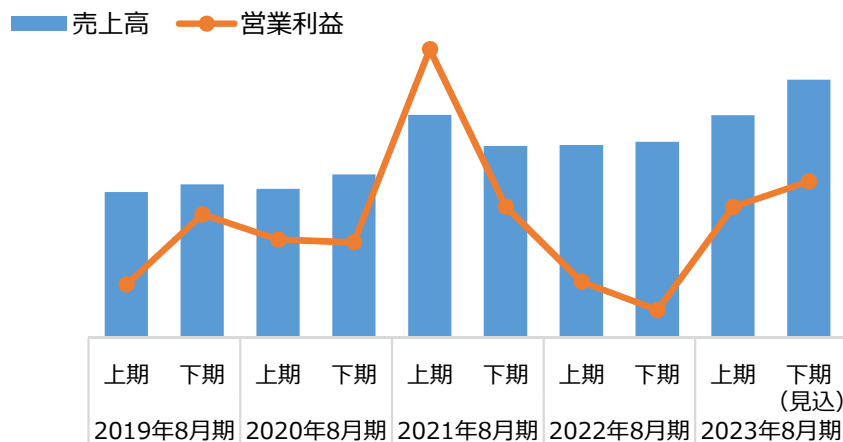
※移動年計・売上高は総額売上高で表示しており、2022年8月期および2023年8月期は旧来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。
Copyright (C) HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

中国のサプライチェーン正常化を受け業績回復、輸出・商材拡大・自社EC等ビジネスが拡大

ランチ・アウトが保有する豊富なライセンス



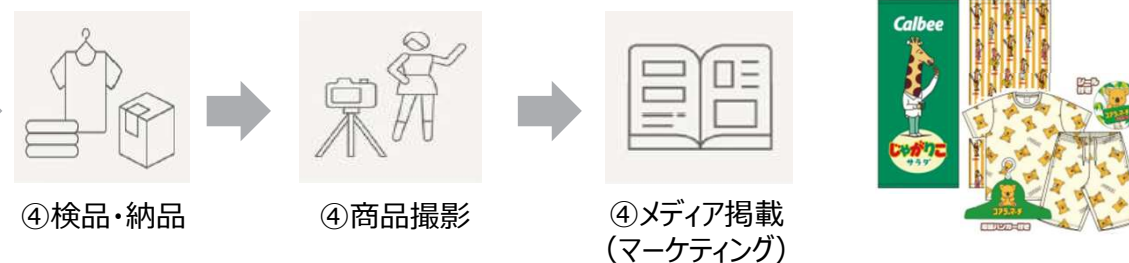
ホールセール売上推移



ブランドライセンスを活用した新製品開発

商品の企画から製造・マーケティングまで一気通貫で支援

ブランドライセンスを活用した商品開発スキーム



※キャラクターライセンスとのコラボレーション企画も実施

クールジャパン等のアニメブームを背景に商材増え、ビジネスが拡大

※ホールセールは「(株)ランチ・アウト」の事業領域です。



サステナビリティ経営・情報開示の充実

当社グループとして初の「TCFD Report」「ヒトコムレポート 統合報告書」を発行



世の中の解決すべき課題に向き合い、営業支援を通じて『無限のつながり』を生み出す企業グループとして、ヒトコムグループは、ステークホルダーとの「つながり」も重視しており、その取り組みとして「**TCFD Report**」と「**ヒトコムレポート 統合報告書**」を初めて発行いたしました。今後もステークホルダーの皆様とのコミュニケーションをより深めるために、当社グループの経済的価値・社会的価値の創造のための各種取り組みを十分ご理解いただくため、財務情報・非財務情報を積極的に開示してまいります。また、ステークホルダーの皆様との建設的な対話を中心としたエンゲージメントの強化を図ってまいります。

「TCFD Report 2022」「ヒトコムレポート 統合報告書2022」は、当社ウェブサイトからご覧ください。

<http://www.hitocom-hd.com/ja/index.html>

〈気候変動への基本的な考え方〉

- 持続的な社会の実現および当社グループの持続的な企業価値創出の観点から、優先的に取り組むべき課題（マテリアリティ）を戦略や中期経営計画に組み込み、日々の事業活動に反映
- 環境の領域においては、カーボンニュートラルの実現に向けてバリューチェーン全体での脱炭素化に取り組む事業機会を模索し、新規事業の検討・開発も推進中
- TCFDフレームワークに則した気候変動に関する情報開示を実施（Scope1・2・3）

〈TCFDフレームワークに沿った情報開示〉

戦略・シナリオ分析

- 気候変動シナリオ分析、事業機会の模索
- サステナビリティ委員会の設置、同委員会を通じた当社グループ全体での取組みの推進

指標と目標（2030年/2050年）

- 2030年環境(脱炭酸)目標 「カーボンニュートラル」
- 2050年環境(脱炭酸)目標 「カーボンネガティブ」
- CO₂排出状況の開示（Scope 1・2・3）

リスクマネジメント

- 全社的なリスクマネジメントの体制の構築
- 気候変動関連のリスクを含め、年次の評価・分析～モニタリングの実施

ガバナンス

- サステナビリティの取組みに対する取締役会による監督・モニタリング



誰ひとり取りこぼしのない「絆」社会の創造と貢献

【連絡先】 株式会社ヒト・コミュニケーションズHD 経営企画部 飯島
【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。