



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1四半期 決算説明資料

---

2023年1月12日

1. ヒトコムグループ概要
2. 2023年8月期第1四半期 決算概要
3. 2023年8月期第1四半期 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

---

**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。**

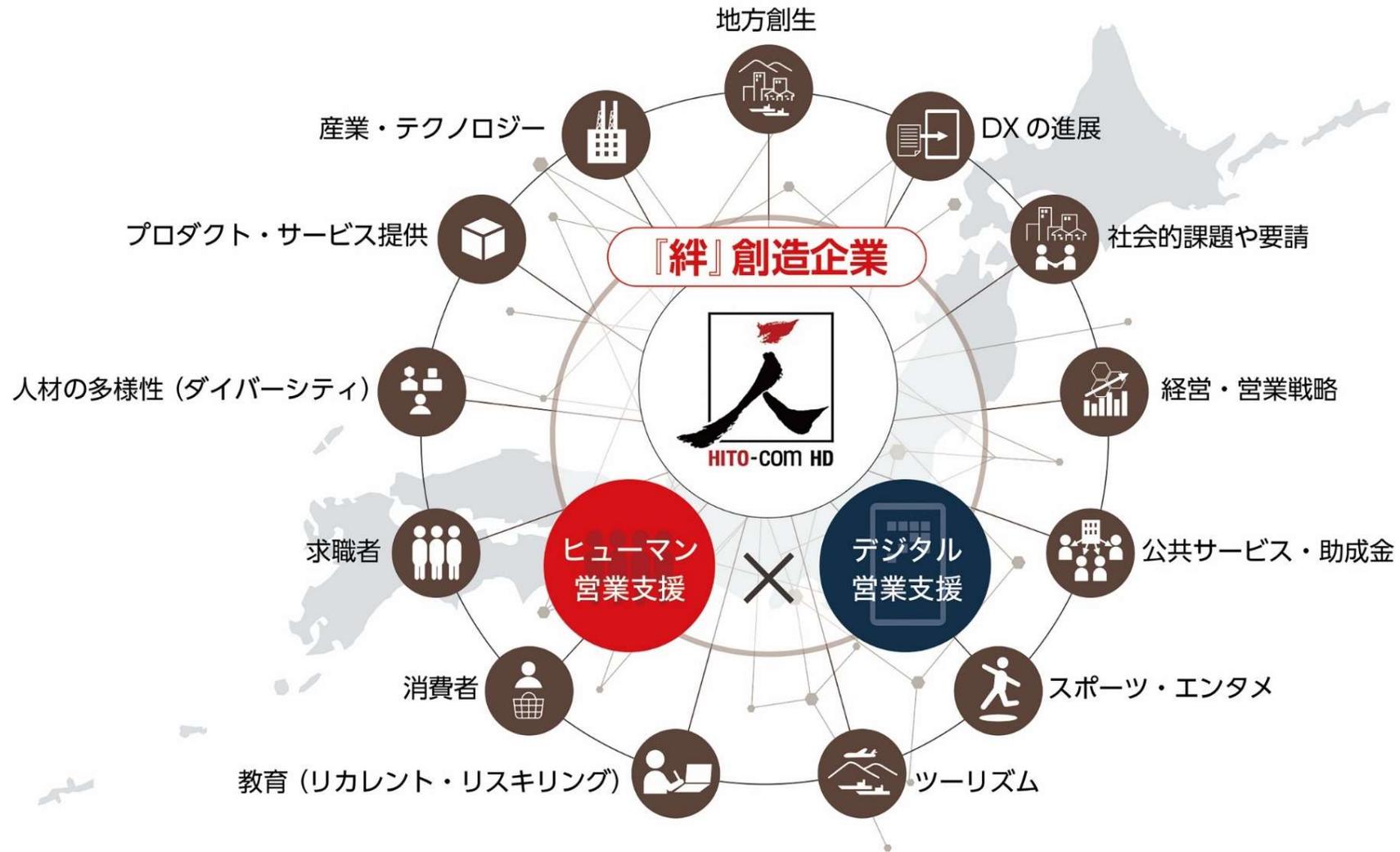
**【創業以来のテーマ】**

**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。**

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



ヒトコムグループ  
存在価値

## 誰ひとり取りこぼしのない「絆」社会の創造と貢献



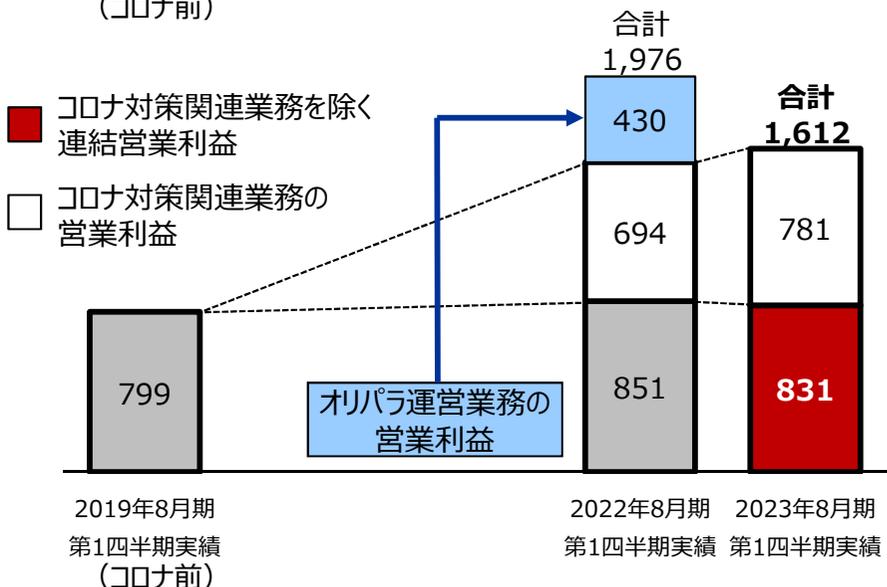
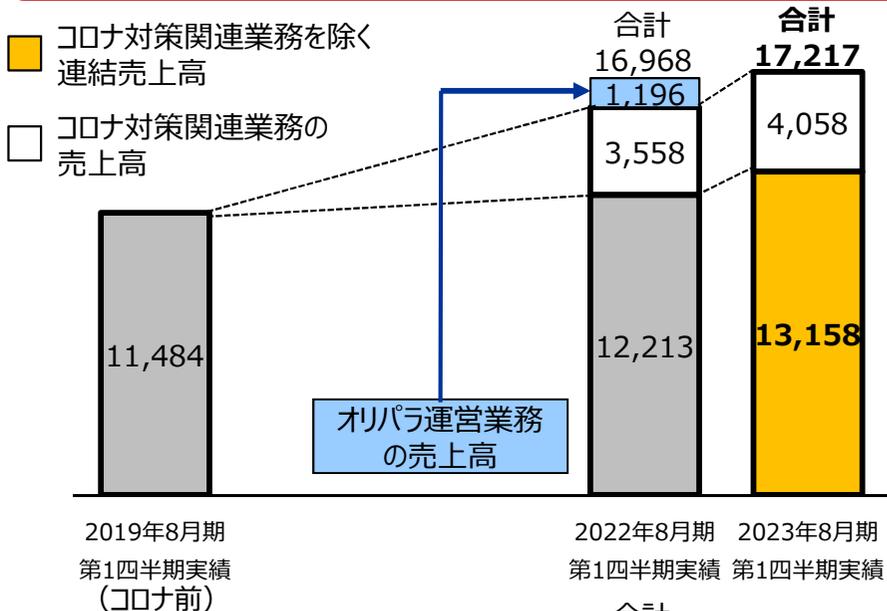


# 2023年8月期第1四半期 決算概要

---

# 2023年8月期第1四半期 業績ハイライト

- **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** **対中間期計画進捗率：売上高58%・営業利益61%**
- **売上高は前年の東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会運営業務を含む高い実績を、各事業でカバーし増収**



**売上高**

**17,217百万円**

前年同期比 **101.5%**  
**+248百万円**

オリパラ運営業務を除いた前年同期比 **109.2%**  
**+1,445百万円**

**営業利益**

**1,612百万円**

前年同期比 **81.6%**  
**△363百万円**

オリパラ運営業務を除いた前年同期比 **104.3%**  
**+66百万円**

- 【前期差異】**
- 売上高**
- ◆ 「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（宿泊先・交通機関の手配等）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
  - ◆ コロナ対策の維持・強化等、社会的要請を受け、政府や地方公共団体による「コロナ対策関連業務」（ワクチン接種会場運営支援・空港水際対策支援・ワクチンコールセンター運営支援等）が引き続き増加し増収
  - ◆ 「ホールセール」は秋冬物などトレンド商品の販売が好調に推移し増収
  - ◆ 「デジタル営業支援」はEC運営支援、インサイドセールスの他、アバターオンライン接客では労働人材不足やコロナ禍を背景に生産性向上や非対面・非接触等の需要を捉え、ホテル・不動産領域での拡大により増収
  - ◆ 一方、「ツーリズム・スポーツ」で前期に東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会の運営業務（以降および左図表中ではオリパラ運営業務と記載）を大規模に受託したことから減収

- 営業利益**
- ◆ 主に、オリパラ運営業務の減収が影響し、減益

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

# 2023年8月期第1四半期 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

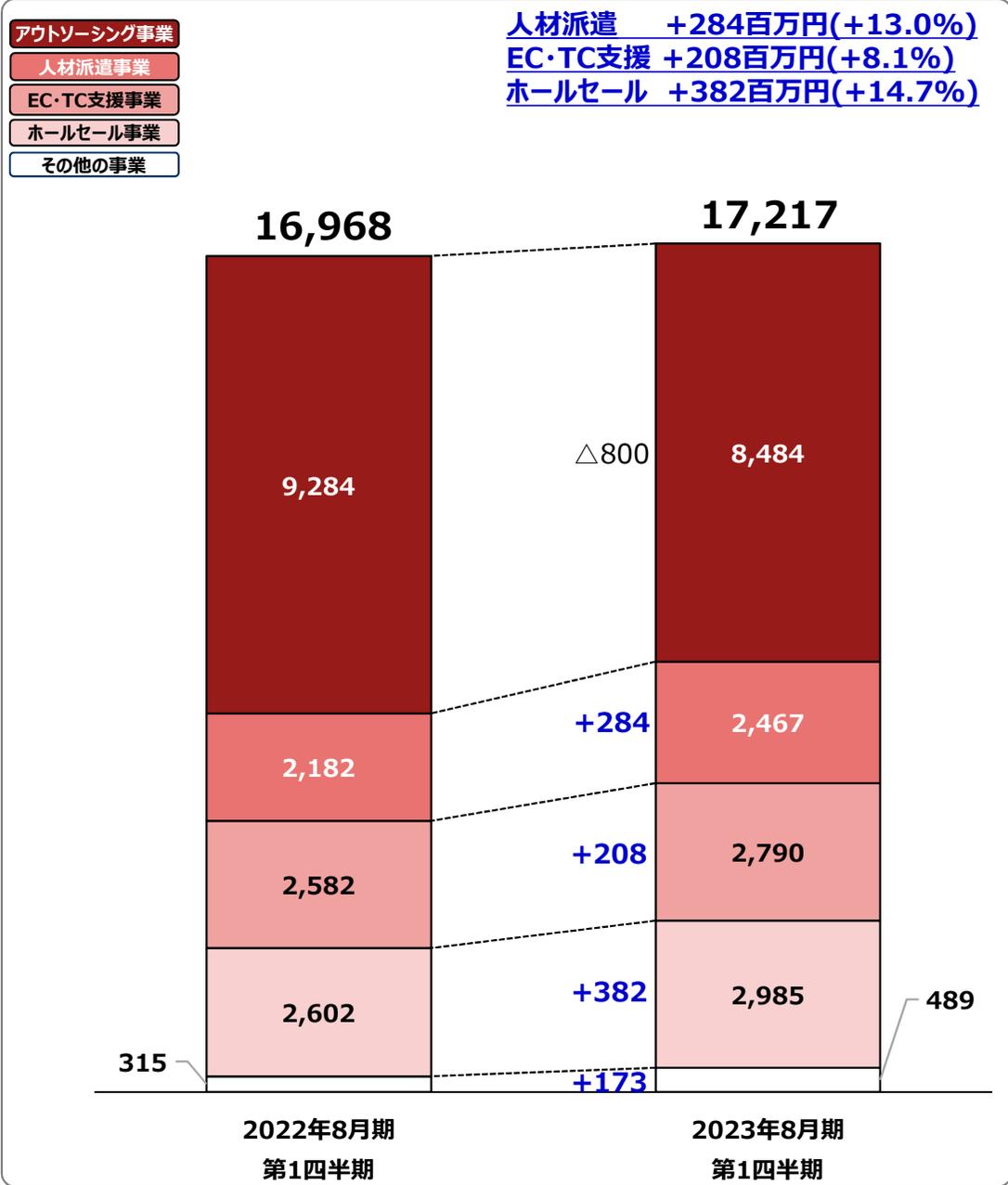
単位：百万円

	2022年8月期 第1四半期	2023年8月期 第1四半期		2023年8月期	
	実績	実績	前年同期比 (増減額)	中間期計画 (進捗率)	通期計画 (進捗率)
総額売上高 (取扱高)	24,104	24,471	101.5% (+367)	44,764 (54.7%)	89,000 (27.5%)
売上高	16,968 (100.0%)	17,217 (100.0%)	101.5% (+248)	29,764 (57.8%)	59,000 (29.2%)
売上総利益 (粗利率)	4,182 (24.6%)	3,947 (22.9%)	94.4% (△234)	7,071 (55.8%)	13,865 (28.5%)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	2,206 (13.0%)	2,335 (13.6%)	105.8% (+129)	4,432 (52.7%)	9,165 (25.5%)
営業利益 (営業利益率)	1,976 (11.6%)	1,612 (9.4%)	81.6% (△363)	2,638 (61.1%)	4,700 (34.3%)
経常利益 (経常利益率)	1,994 (11.8%)	1,643 (9.5%)	82.4% (△351)	2,650 (62.0%)	4,720 (34.8%)
親会社株主に帰属する当期純利益 (純利益率)	1,167 (6.9%)	938 (5.4%)	80.4% (△229)	1,500 (62.6%)	2,650 (35.4%)

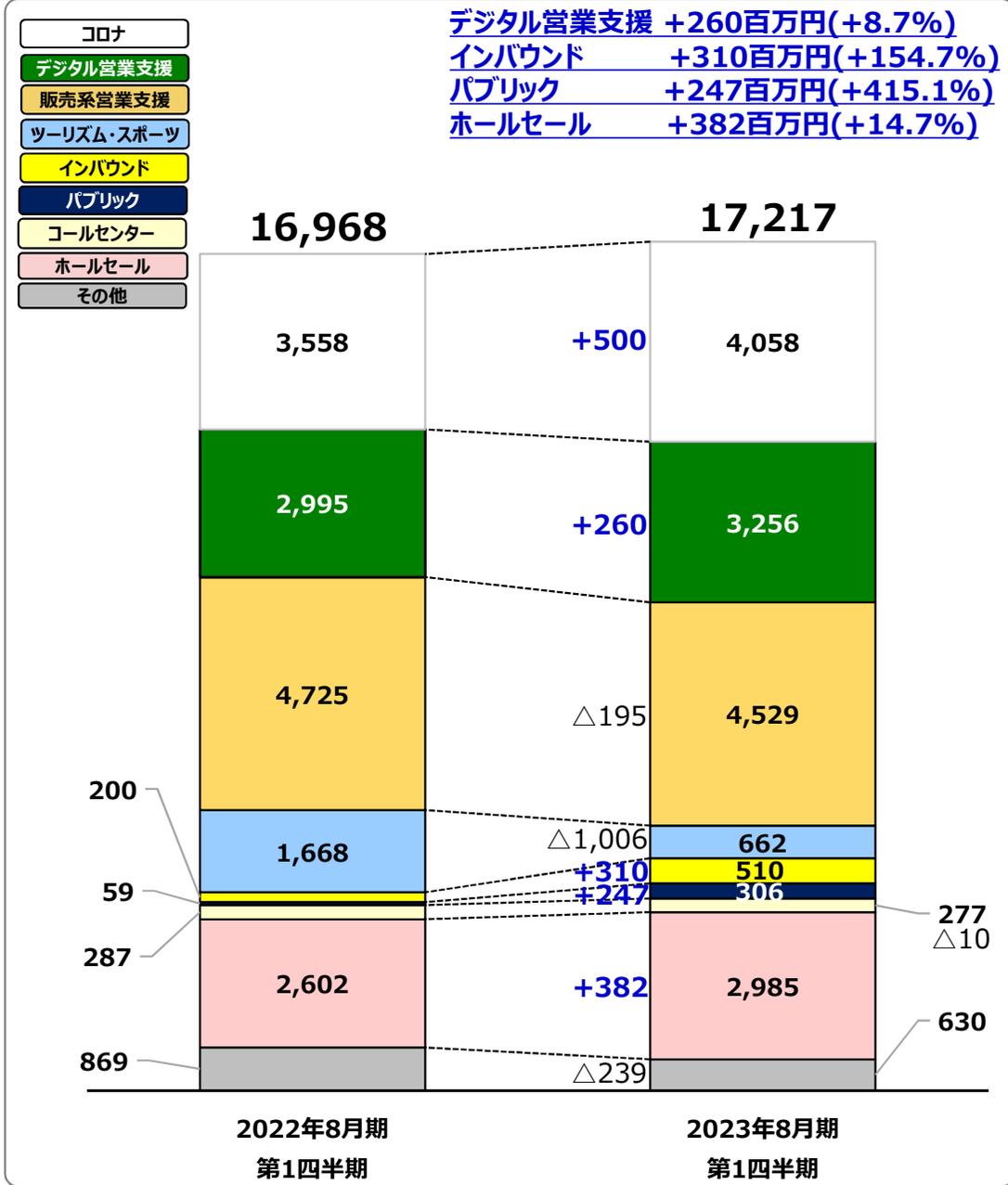
※ 2022年8月期および2023年8月期の「総額売上高」は旧来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。  
Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

# 2023年8月期第1四半期 売上高詳細

単位：百万円



セグメント別売上高



セクター別売上高



# 2023年8月期第1四半期 取組みトピックス

---

## インバウンドの急増による活動展開

特に以下業務の  
人材採用・教育研修を強化し対応

### ランドオペレーティング

- ・宿泊先手配
- ・交通機関手配

### 添乗

- ・通訳案内士
- ・通訳・翻訳業務

### 空港

- ・送迎カウンター
- ・wifiレンタルカウンター
- ・レンタカー受付

### 施設運営

- ・お土産・免税店
- ・観光案内所
- ・インフォメーション

### ホテル分野

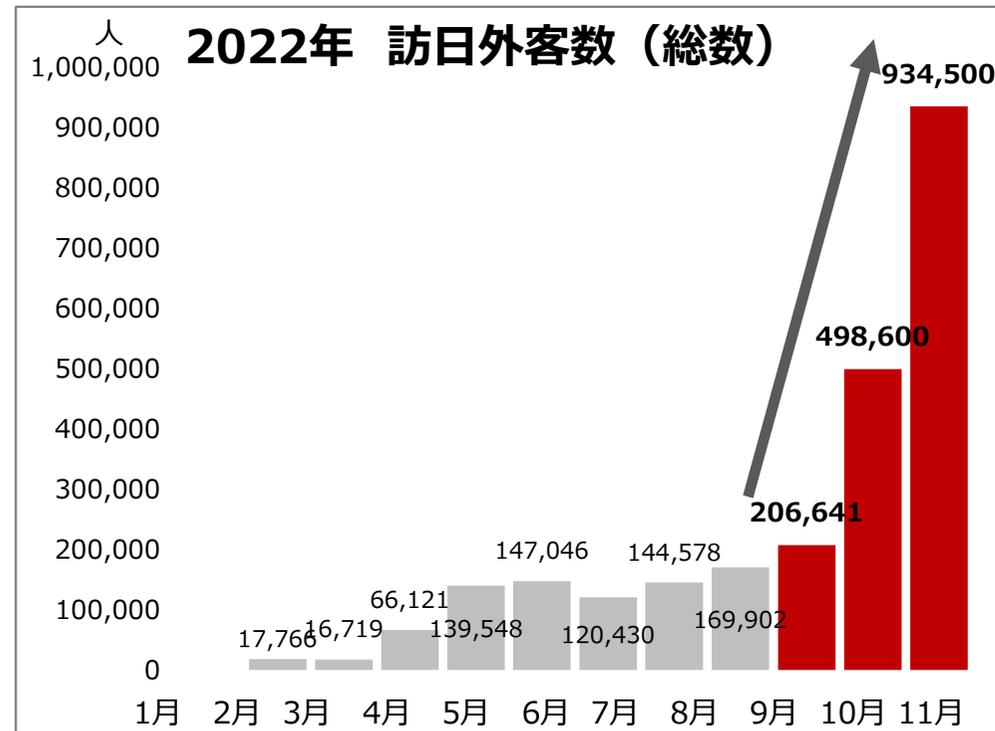
- ・運営支援（請負・派遣、海外人材活用）
- ・HR支援（採用・育成・定着支援）
- ・DX化支援（アバター遠隔接客）



※観光庁・宿泊旅行統計調査より引用

延べ宿泊者数  
が増加

特に、外国人  
延べ宿泊者数  
が増加



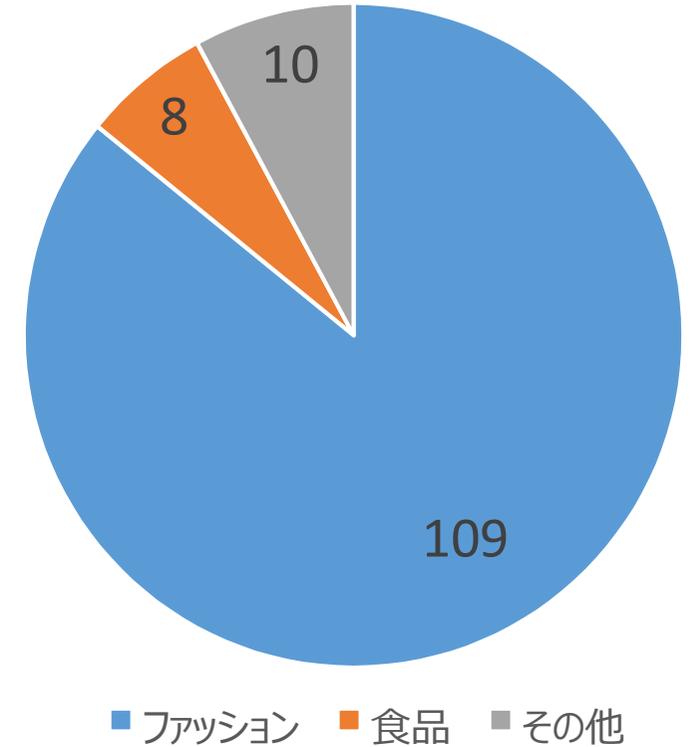
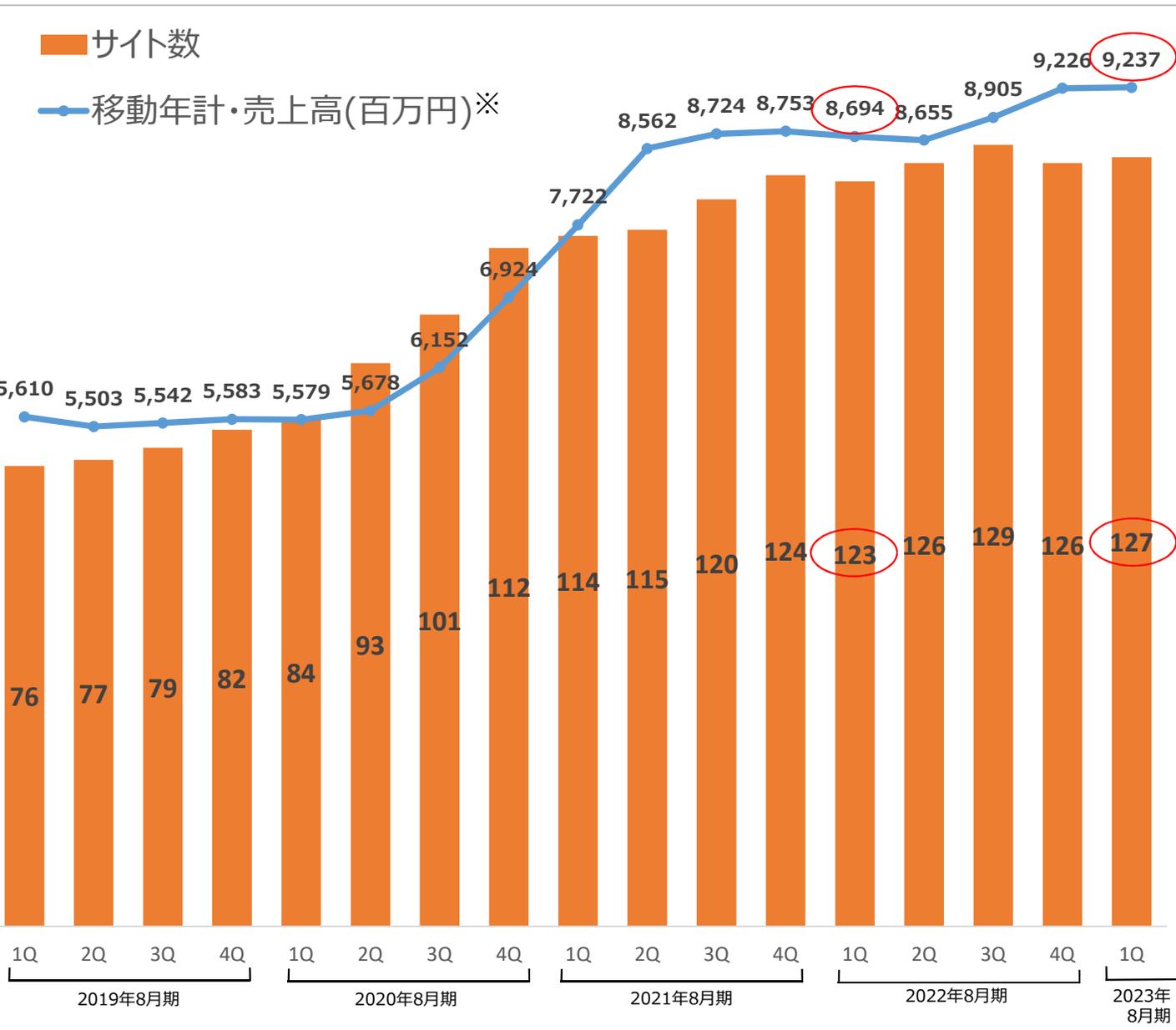
※日本政府観光局（JNTO）統計資料より当社作成

訪日外客数  
全体の約75%  
がアジア地域

その内約半数  
が韓国

次いで、  
台湾・香港

前期第1四半期以降、サイト数および売上高が増加傾向で推移



【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.

※EC運営支援は「(株)ビービーエフ」の事業領域です。

**不安定であった中国での生産体制が徐々に回復へと向かい、  
加えて、当社グループ内でのシナジーを発揮**

ブランチ・アウト社の直販ECサイトを、ビービーエフ社が運営し好調に推移



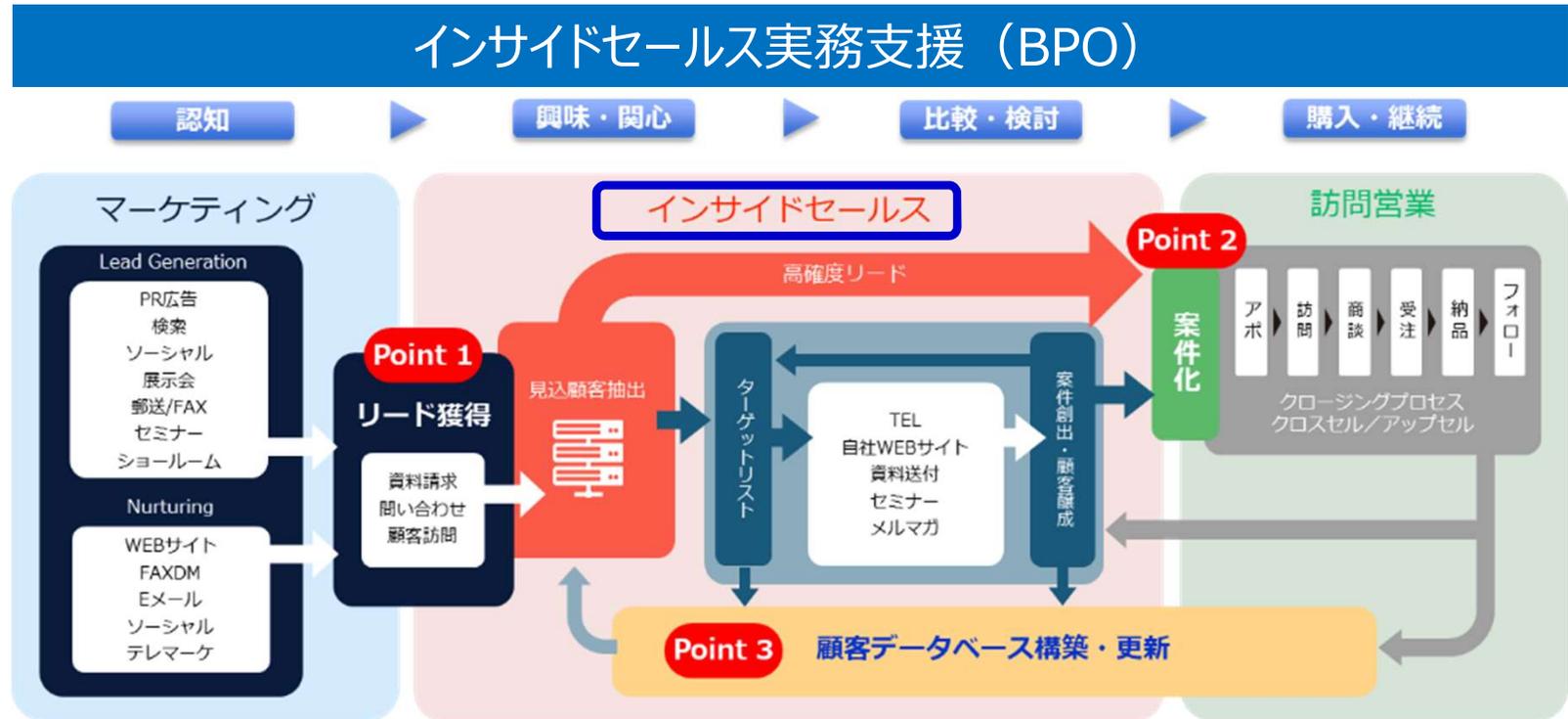
HICUL (ハイカル)  
アニメ・漫画・ゲームに特化した  
ブランチ・アウト社の直販ECサイト  
URL: <https://hicul.jp/>

**RANKING** 2023年1月9日時点

<p>1 円</p> <p>©Masaki Arai 2023</p> <p>「日常」HICUL (ハイカル) オリジナル_ ワンポイント刺繍Tシャツ</p>	<p>2 円</p> <p>©Masaki Arai / 株式会社・子会社・親会社・関連会社</p> <p>ワールドトリガー 【ステッカー付き】 プリントトレーナー_三雲修</p>	<p>3 円</p> <p>©Masaki Arai 2023</p> <p>「日常」HICUL (ハイカル) オリジナル_ ワンポイント刺繍Tシャツ (NEZUMI)</p>	<p>4 円</p> <p>©Masaki Arai / 株式会社・子会社・親会社・関連会社</p> <p>ワールドトリガー_アクリルスタンドキ ーホルダー_三雲修</p>	<p>5 円</p> <p>©Masaki Arai / 株式会社・子会社・親会社・関連会社</p> <p>「お文具といっしょ」HICUL (ハイカ ル) ZIPパーカー_ばぶんぐ</p>
---	--	--	--	--

## 既存領域の推進強化および新規領域の業務受託を着実に推進

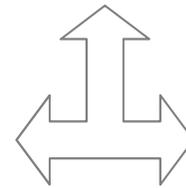
### 【既存領域】



### 【新規領域】

**インサイドセールス  
体制構築支援**

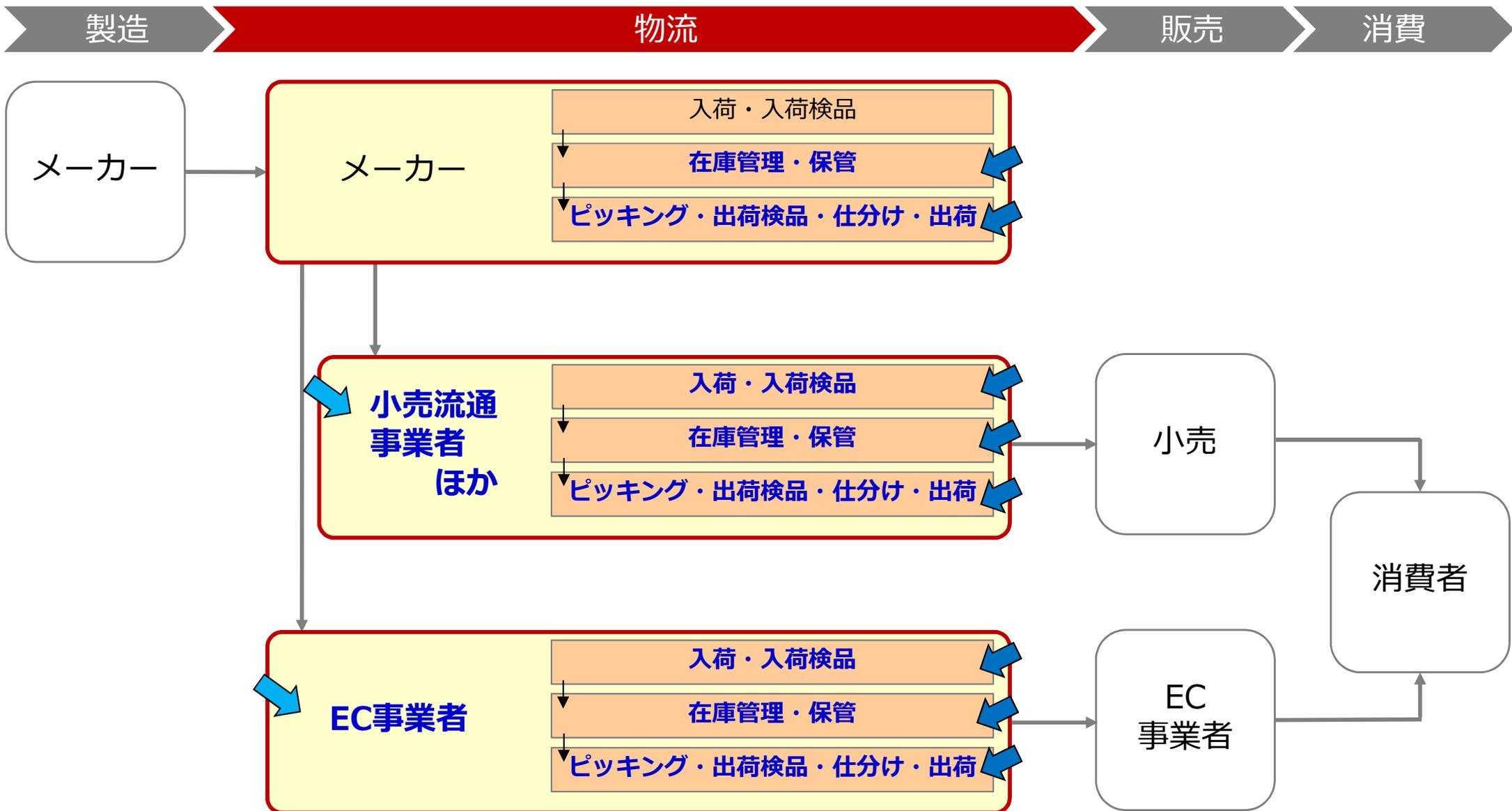
- ・コンサルティング強化
- ・立ち上げ支援、内製化支援



**インサイドセールス  
生産性向上支援**

- ・SaaS提供

**「業種」および「業務内容」の更なる拡大を引き続き推進**





# サステナビリティ経営

---

## 当社グループとして初の「TCFD Report 2022」を発行



「TCFD Report 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）

- 2030/2050年の環境目標（脱炭素分野）の設定
- CO<sub>2</sub>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



# 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。



## 【参考資料】

---

# 2023年8月期 損益計算書（上期・通期 計画）



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、（）内は構成比／増減額

	2023年8月期			
	第2四半期計画	前年同期比	通期計画	前期比（増減額）
総額売上高（取扱高）	44,764	95.4% (△2,161)	89,000	93.9% (△5,832)
売上高	29,764 (100.0%)	93.2% (△2,180)	59,000 (100.0%)	92.0% (△5,130)
アウトソーシング事業 （構成比）	14,500 (48.7%)	84.1% (△2,751)	27,600 (46.8%)	78.8% (△7,421)
人材派遣事業 （構成比）	4,400 (14.8%)	104.1% (+175)	9,700 (16.4%)	110.6% (+928)
EC・TC支援事業 （構成比）	5,130 (17.2%)	98.3% (△90)	10,000 (16.9%)	102.6% (+252)
ホールセール事業 （構成比）	5,070 (17.0%)	109.7% (+448)	10,200 (17.3%)	108.9% (+832)
その他の事業 （構成比）	664 (2.2%)	105.9% (+37)	1,500 (2.5%)	122.7% (+277)
売上総利益 （粗利率）	7,071 (23.8%)	90.8% (△715)	13,865 (23.5%)	91.1% (△1,362)
販売費及び一般管理費 （販管費率）	4,432 (14.9%)	99.6% (△17)	9,165 (15.5%)	96.6% (△322)
営業利益 （営業利益率）	2,638 (8.9%)	79.1% (△698)	4,700 (8.0%)	81.9% (△1,039)
経常利益 （経常利益率）	2,650 (8.9%)	78.9% (△707)	4,720 (8.0%)	82.0% (△1,039)
親会社株主に帰属する当期純利益 （純利益率）	1,500 (5.0%)	77.3% (△440)	2,650 (4.5%)	82.1% (△577)

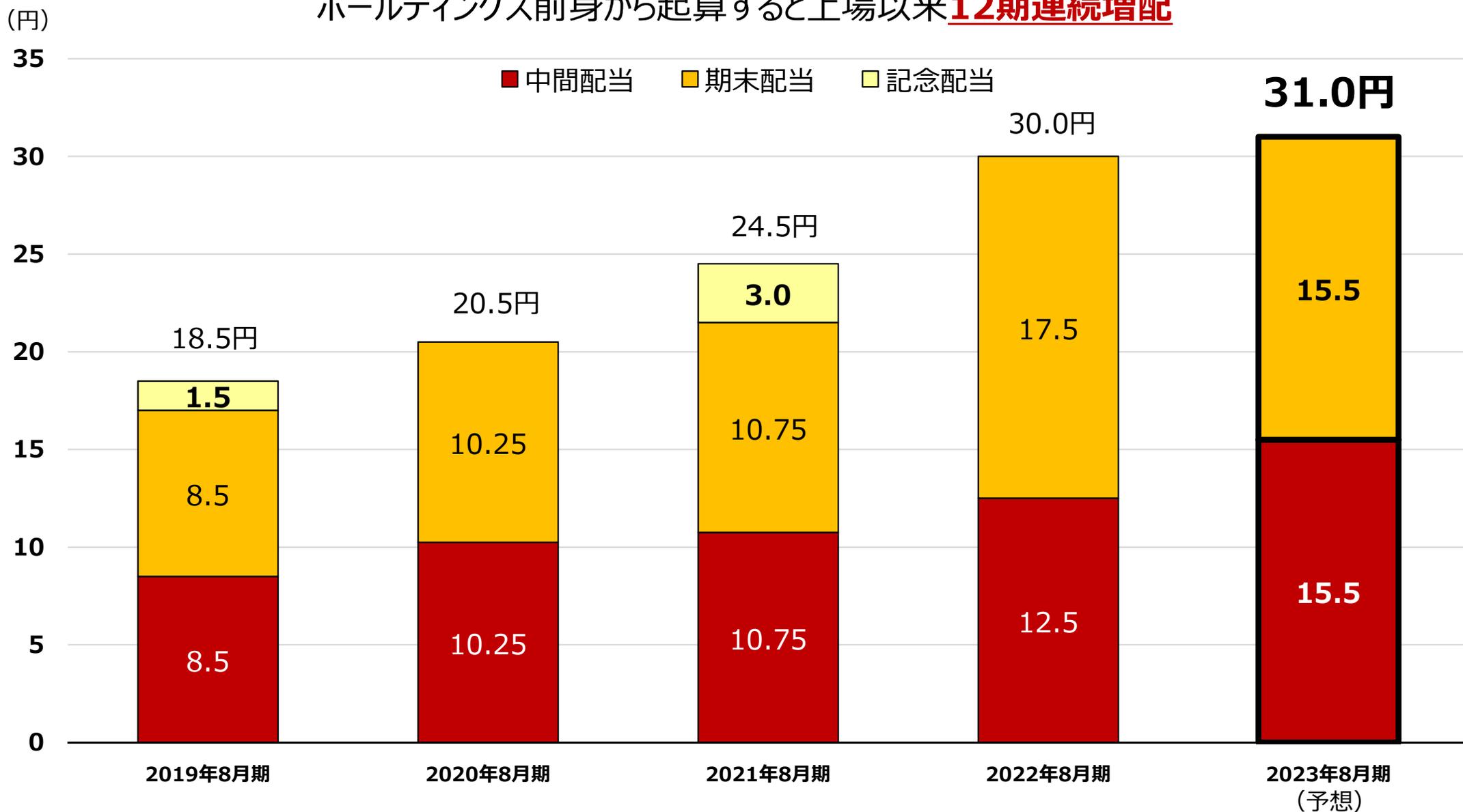
※ 2023年8月期の「総額売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

# 2023年8月期第1四半期 貸借対照表



	2022年8月期	2023年8月期 第1四半期末		主な増減要因
	期末		増減額	
流動資産	25,693 (75.1%)	25,626 (75.0%)	△67	現金及び預金 △1,568百万円 受取手形、売掛金及び契約資産 +1,520百万円
固定資産	8,531 (24.9%)	8,548 (25.0%)	+16	のれん △129百万円 投資有価証券 +158百万円
資産合計	34,225 (100.0%)	34,174 (100.0%)	△50	
流動負債	12,584 (36.8%)	12,182 (35.6%)	△402	買掛金 +519百万円 未払法人税等 △915百万円
固定負債	3,720 (10.9%)	3,561 (10.4%)	△158	長期借入金 △174百万円
負債合計	16,305 (47.6%)	15,743 (46.1%)	△561	
純資産合計 (自己資本比率)	17,920 (49.4%)	18,430 (50.9%)	+510	利益剰余金 +494百万円
負債純資産合計	34,225 (100.0%)	34,174 (100.0%)	△50	

**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**





## 【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
- 【上場】 東証プライム

※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】 16名 (連結 : 821名)
- 【連結子会社】 11社 (非連結3社)
- 【経営成績】
  - 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%
  - 自己資本比率 : 49.4%

## 業務内容：通信・モバイル・家電等の販売支援



- 固定通信回線（光通信等）やインターネットサービスプロバイダーへの加入促進
- 携帯電話、スマートフォン等の販売促進
- 大型テレビ、デジタルレコーダー、タブレット端末、生活家電（エアコン・冷蔵庫・洗濯機等）の販売
- 生鮮食料品、化粧品の販売 等

上記において、販売戦略・セールスプロモーションの企画立案、マーケティング、販売体制の構築、人員の手配、教育研修、接客販売、販売管理、スタッフ管理、顧客ニーズのフィードバック等の業務を一括して請け負う。

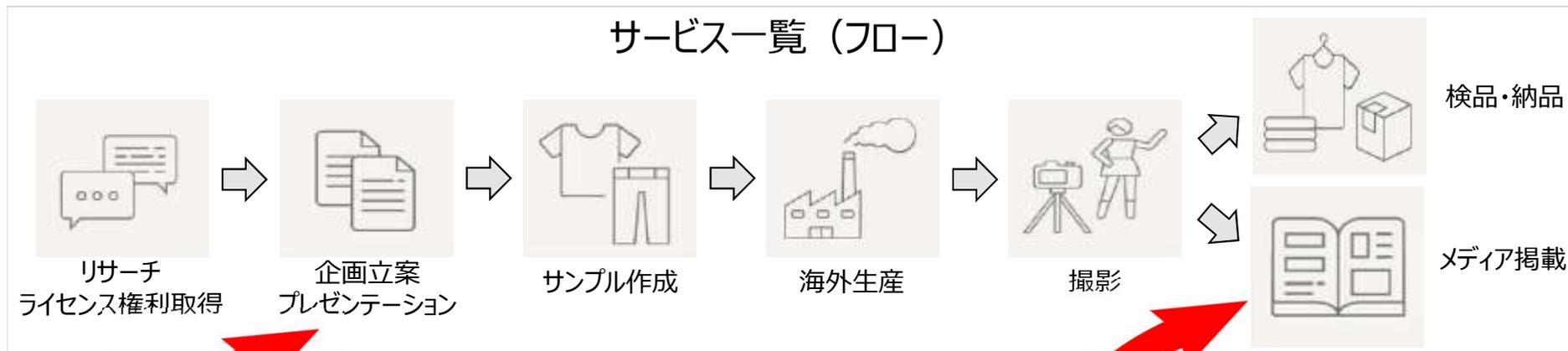
このような、成果追求型営業支援の構造を支えるべく、「業務運営事務局の設置」、「仮想店舗などの充実した教育・研修制度」等の体制を確立。

### 業務内容：観光・スポーツ・各種会議・イベント等の運営支援



- 国内・海外旅行向けの添乗員派遣や海外からの個人旅行に対応したガイド・通訳案内士・ホテルリゾートスタッフ派遣・ラグジュアリーリムジンサービスを展開
- ランドオペレーティング（運送手段や宿泊地の手配・予約等）事業の展開
- 免税カウンター、免税店や多言語コールセンター・ショッピングアテンダー・ツーリストインフォメーション等の運営
- 多言語対応や接客を可能にする人材研修・派遣を実施
- 国内主要空港における人材募集や多言語対応での接客を可能にする研修、派遣の実施
- 各種プロスポーツ競技や国際的スポーツイベントにおいて、VIP受付、選手アテンド、通訳対応、救護室、クリーンスタッフ運営等のスタッフ派遣、ボランティアスタッフの募集・研修・管理等の業務を一括して提供
- 日本開催のMICE（Meeting, Incentive, Convention, Exhibition/Event）事業において、VIP受付・アテンド・通訳・添乗員等のスタッフ派遣、運営スタッフの募集・研修・管理等の業務を一括して提供

## 業務内容：衣料品の企画・デザイン・製造・生産管理・卸売をワンストップでサービス提供



ライセンスの活用

インフルエンサーの活用



- ・ リサーチとスピードを併せ持つ企画提案力を保有
- ・ 生産拠点である中国にて、短期間での迅速で丁寧な製造を実現
- ・ 有力コンテンツによる多様なライセンスやSNSインフルエンサーを活用

※ホールセールは「(株)ランチ・アウト」の事業領域です。

## 業務内容 セールスビジネス支援：訪問販売営業支援

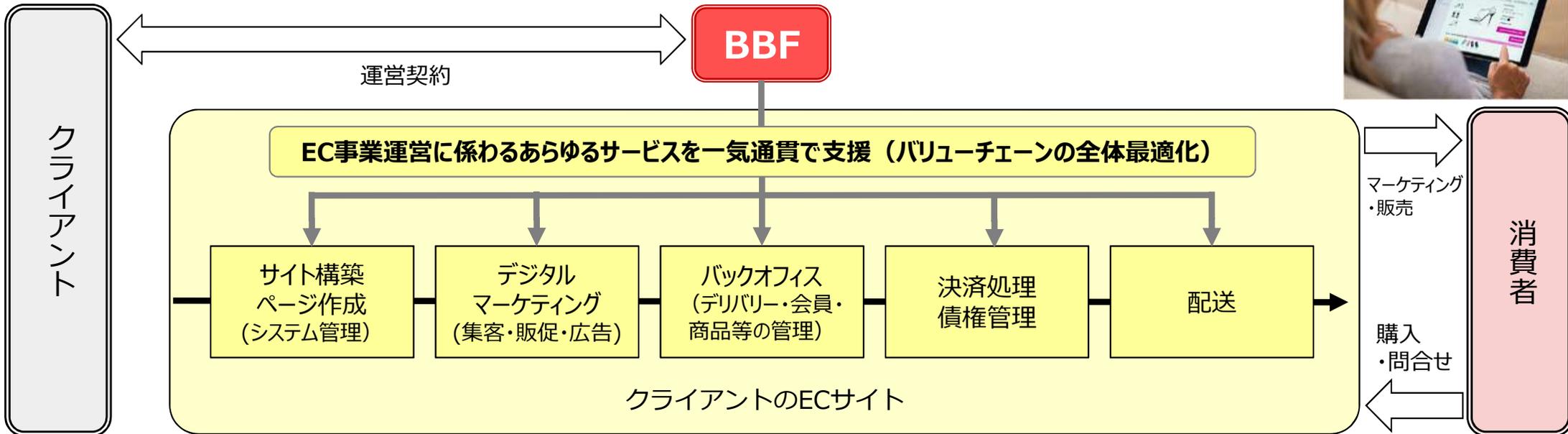
その他： コールセンター・新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務 など



- 訪問販売営業支援：キャッシュレス決済の導入等、訪問販売による営業支援
- コールセンター事業：アウトバウンド向け新規顧客の開拓、既存顧客への再アプローチ、カスタマーサポートを多言語対応（英語、中国語、韓国語、タイ語等）
- 新型コロナ関連業務：全国拠点網と大規模イベントの運營業務のノウハウを活かし、新型コロナ感染拡大対策の関連業務を全国各地で実施（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等）

※コールセンターは「SALES ROBOTICS(株)」の事業領域です。

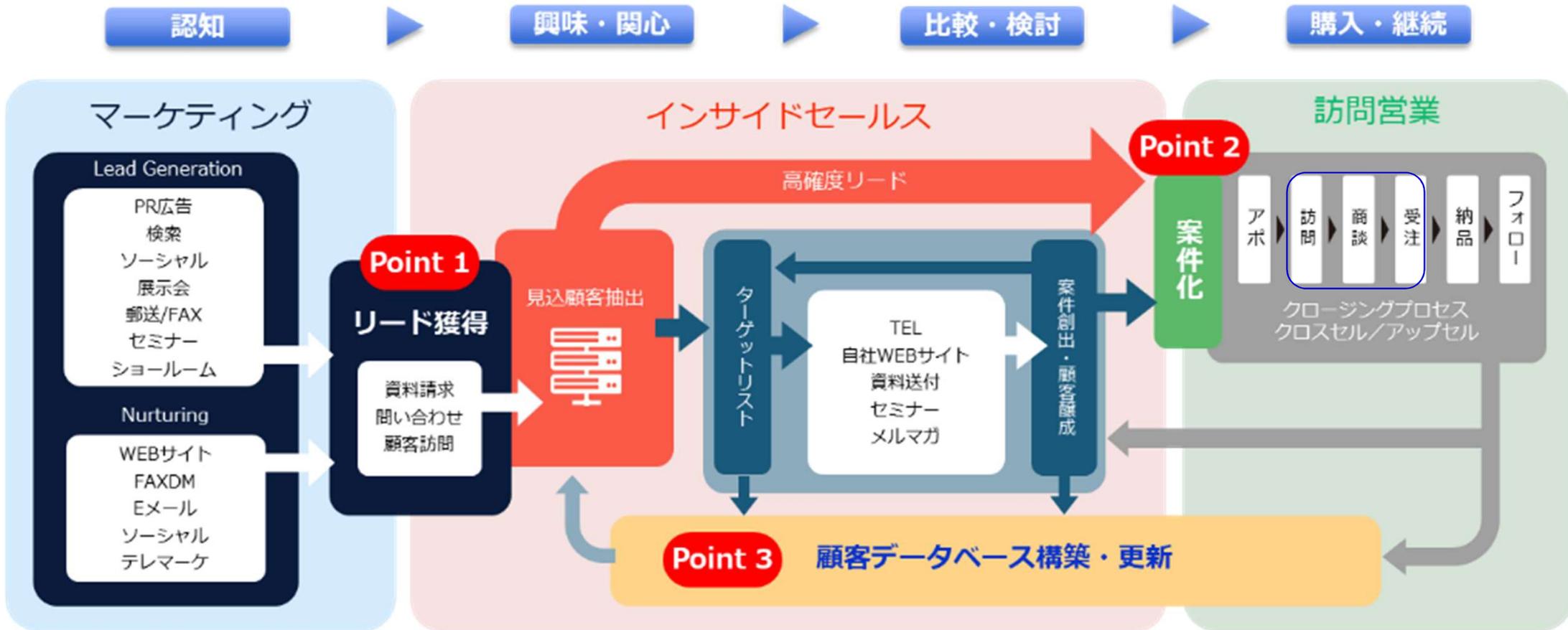
## 業務内容：ECプラットフォームの活用とECサイトの運営管理による営業支援



- 各種ブランドのECサイトを対象に、自社開発のEC支援プラットフォームを活用し、ローコストオペレーションや蓄積されたノウハウをもとに、企画・構築・広告販促・決済・配送等一連の流れをフルフィルメントサービス（インターネット通販での受注・梱包・発送・受け渡し・代金回収までの一連の流れ）として一括で運営・管理
- クライアントのブランド力を向上させ、サイト売上を伸ばすことで、収益を上げていく成果報酬型ビジネスモデル（レベニューシェアモデル）を展開

※EC運営支援は「(株)ビービーエフ」の事業領域です。

## 業務内容：マーケティング・インサイドセールス・訪問営業をワンストップで完結できる営業支援



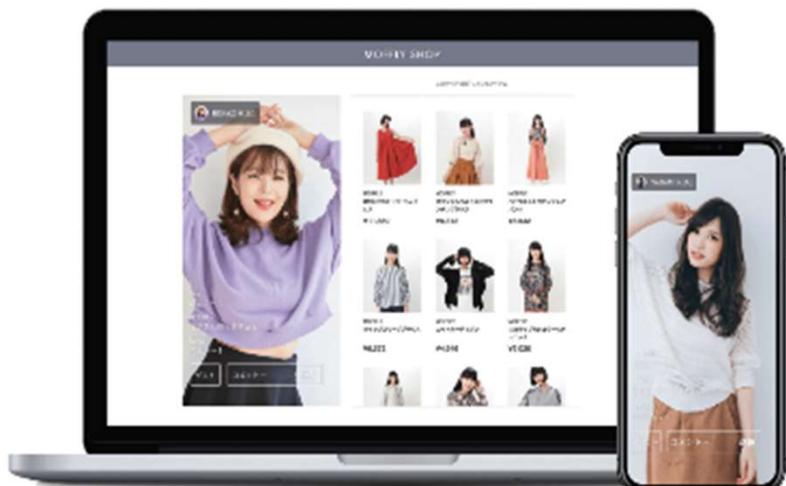
- 幅広い業界の400万件の企業データベースの中から、豊富な実績をベースに構築した最新の統計データを活用して、クライアントの商材に適した営業先を自動抽出しターゲットリストを作成
- 見込み客やアポイントを獲得するため、効果的な戦略やトークスクリプトなどを提案。企業情報を基にした顧客カルテを、クラウドを通じて設計・運用・管理
- 顧客のBANT (Budget, Authority, Needs, Timeframe) 条件を聴取して、顧客データを常に最新の状態で保持。効果的なタイミングで最適な営業アプローチを行い、費用対効果が高い営業活動を実現

※インサイドセールスは「SALES ROBOTICS(株)」の事業領域です。

## 業務内容：インターネット上の生放送・動画配信で商品やサービスの紹介や販売を行う営業支援

「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

- 顧客ECサイトに簡単・スピーディーに導入可能
- 導入コスト/ランニングコストを抑えた成果報酬モデル
- 多くの導入実績による豊富なノウハウと企画・製作・運営まで一貫したサポート体制

※ライブコマースは「(株)Moffly」の事業領域です。

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

### 【ライブコマースとECの特徴比較】

	ライブ コマース 	EC 
双方向性	◎	△
品揃え	△	◎
商品ディテールの精度	◎	○
コミュニティの創生	○	△

顧客ECサイトに組み込むことでライブコマースの強みを発揮

- 動画によるライブ感
- リアルタイムで双方向のコミュニケーションが可能

## 業務内容：アバターを活用したオンライン接客による営業支援



不動産領域（スマート内覧）



販売領域（小売店店頭でのメーカー販促）



地方自治体（DX支援）

## UsideU × ヒトコム = デジタル技術 × ヒューマン営業支援

- 店舗・ECなどオムニチャネルに対応する安定の遠隔接客システム
- ヒトコムが培った案内・販売人材の採用・教育・提供インフラ
- データ収集・分析インフラ及び顧客と共に考え改善するコンサルティング
- アバターや自動接客システムを利用した接客・案内の更なる効率化

※海外向け業務受託は「(株)UsideU」の事業領域です。

- 業務内容：** ①当社グループが培った案内・販売人材の採用・教育・インフラを基にしたサービスの提供  
②オペレーターをサポートする体系的な組織構造による効率的な運用体制を構築  
③情報の一元管理と業務のPDCAサイクルの高度化により、更なる品質向上とナレッジの蓄積

## 多様なコールセンター実績

### 多言語対応も可能

インバウンドコールでは、サポートデスクや保証受付、事務センター運営などにおいて、中国語・英語・韓国語・タイ語その他で多言語可能なオペレーターを配置してご支援しております。

## ノウハウ集約

### 自社内コールセンター

ほぼ全ての業務を自社運営しており、各種業務のノウハウを蓄積しております。またオペレーターのマルチタスク化を図る事により、急な欠員補充や新規プロジェクト等のシームレスな立上げが可能です。

## 接客のデジタル化

### チャットボット・有人チャット

ユーザーの視点に立った、オンライン接客をチャットボットを活用し実現しております。リアルでの接客ノウハウをチャット上で表現する事で、業務効率化+実績向上の運用を実現しております。



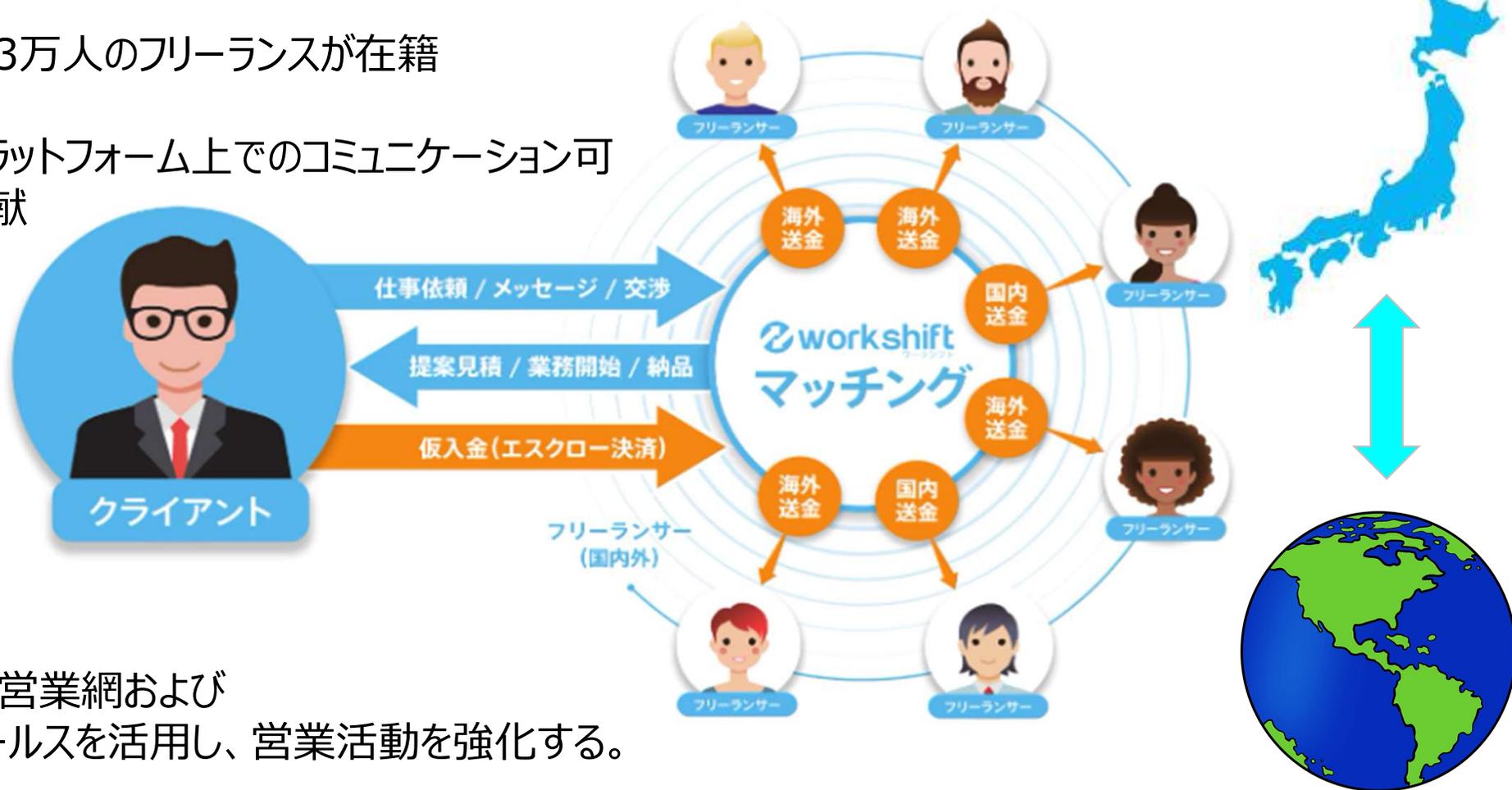
SALES ROBOTICS(株)の主要サービスの1つ「インバウンド・チャットセンター」は、2020年2月に(株)ヒト・コミュニケーションズから移管し、現在はアバターセンターも内包。ヒューマン×デジタル営業支援を具現化。

※アバターセンターは「SALES ROBOTICS(株)」の事業領域です。

## 業務内容：海外のフリーランスを活用した営業支援

### 【特徴】

- ・210ヶ国、約13万人のフリーランスが在籍
- ・円決済
- ・日本語目付プラットフォーム上でのコミュニケーション可
- ・脱炭素への貢献



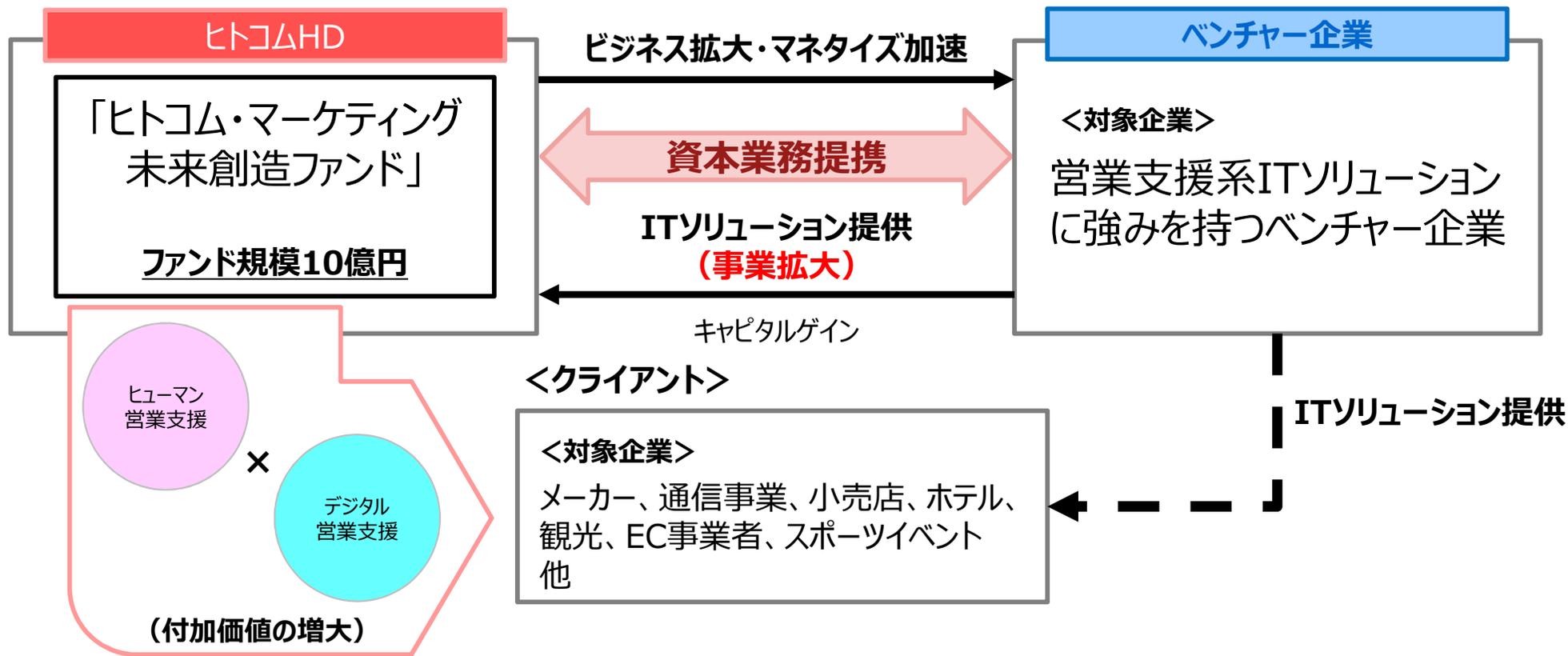
### 【活動展開】

- 当社グループ営業網およびインサイドセールスを活用し、営業活動を強化する。
- ホールセールでの海外販売やツーリズム分野での海外ルート獲得など、当社グループ内事業との掛け合わせにより、事業拡大の可能性を高める。

※海外向け業務受託は「ワークシフト・ソリューションズ(株)」の事業領域です。



## 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



### 【第3号出資案件】

コロニー株式会社

事業開発経験者や起業経験者のオープンネットワークを活用したオーケストラ型コンサルティングサービスを展開  
事業開発の企画・推進から、業務改善、人材育成も含めた組織構築までを包括的に支援



## 【アウトソーシング事業】

### デジタル営業支援セクター

- ・システムを用いた顧客情報の獲得及びコールセンターを活用したインサイドセールス業務

### 販売系営業支援セクター

- ・大型テレビ、デジタルレコーダー、タブレット端末等の販売
- ・生活家電（エアコン、冷蔵庫、洗濯機等）の販売
- ・固定通信回線（光回線等）への加入促進業務
- ・スマートフォン、携帯電話等の販売
- ・生鮮食料品やコスメティック・ファッションの販売

### ツーリズム・スポーツセクター

- ・訪日外国人向け人材サービス、免税カウンター、空港内における各種人材サービス
- ・バスガイド業務
- ・展示会、コンベンション、スポーツイベント運営業務

### セールスビジネス支援セクター

- ・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
- ・モビリティ関連業務

### その他

- ・訪日外国人向け多言語コールセンター業務他
- ・新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務

## 【E C・T C支援事業】

### デジタル営業支援セクター

- ・ファッション・スポーツ領域を中心としたE Cサイトの運営支援
- ・テレビショッピング販売支援

## 【ホールセール事業】

### ホールセールセクター

- ・衣料品の企画、デザイン、製造、生産管理、卸売

## 【人材派遣事業】

### 販売系営業支援セクター

- ・大型テレビ、デジタルレコーダー、タブレット端末等の販売
- ・生活家電（エアコン、冷蔵庫、洗濯機等）の販売
- ・固定通信回線（光回線等）への加入促進業務
- ・スマートフォン、携帯電話等の販売
- ・生鮮食料品やコスメティック・ファッションの販売

### ツーリズム・スポーツセクター

- ・国内旅行・海外旅行添乗業務、バスガイド業務
- ・免税カウンター

### その他

- ・コールセンター業務
- ・営業事務、貿易事務、経理事務他

## 【その他】

### デジタル営業支援セクター

- ・システム開発業務、社内インフラの管理業務

### ツーリズム・スポーツセクター

- ・訪日外国人旅行者に対する宿泊先・交通機関等の手配（ランドオペレーティング）業務
- ・富裕層向けリムジンサービス

### その他

- ・介護施設の運用等の社会福祉サービス他