



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



2022年8月期

決算説明資料

2022年10月12日

1. ヒトコムグループ概要
2. 2022年8月期 決算概要
3. 2023年8月期 計画概要
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。**

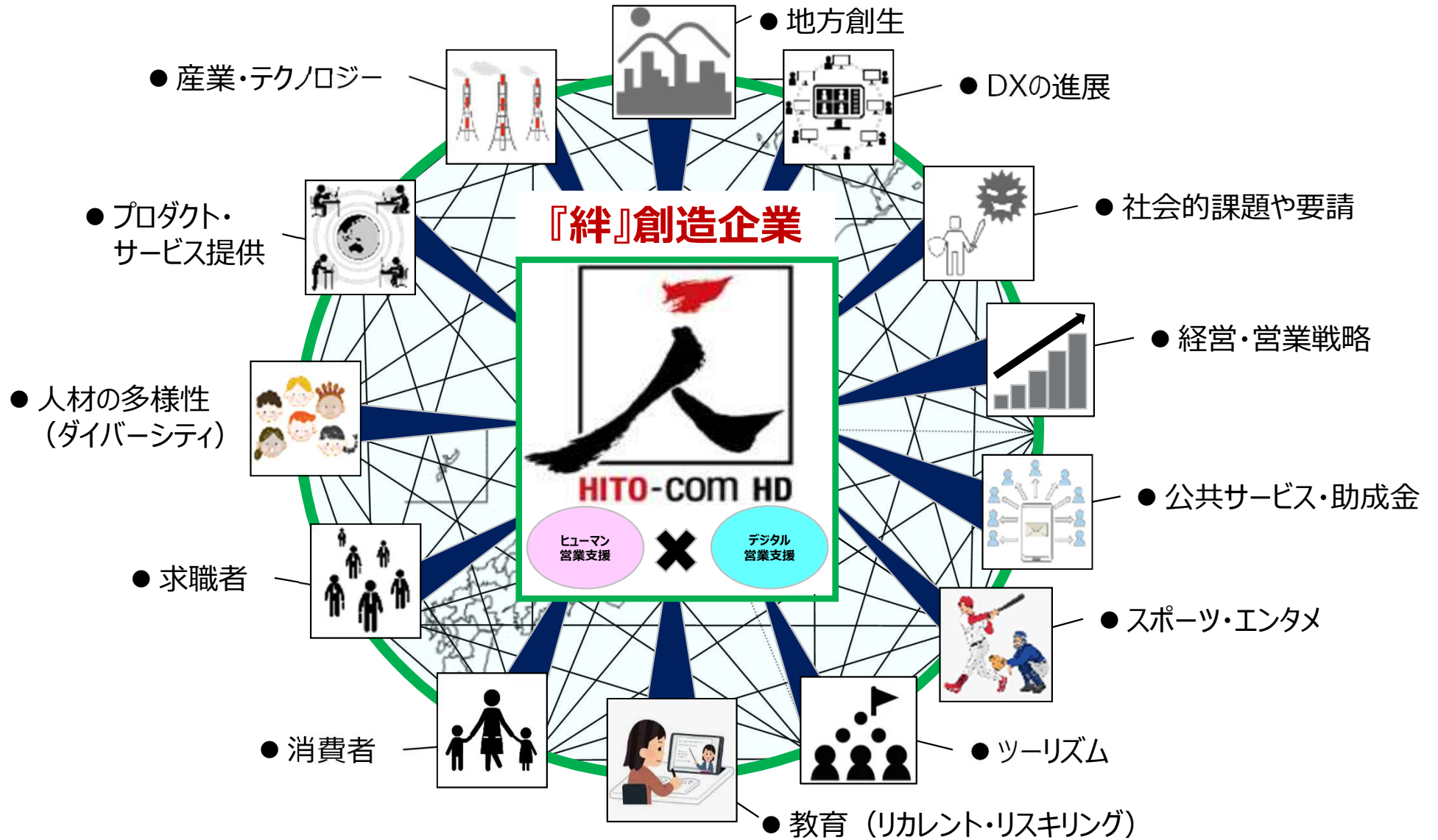
【創業以来のテーマ】

**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

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

株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス



【事業区分】

【ヒューマン営業支援】

【事業内容】

- 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
- 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

ほか

【デジタル営業支援】

- EC運営支援
- システム開発受託
- 海外向け業務受託
- インサイドセールス
- アバターオンライン接客
- ライブコマース

ほか

【ヒューマン 営業支援】

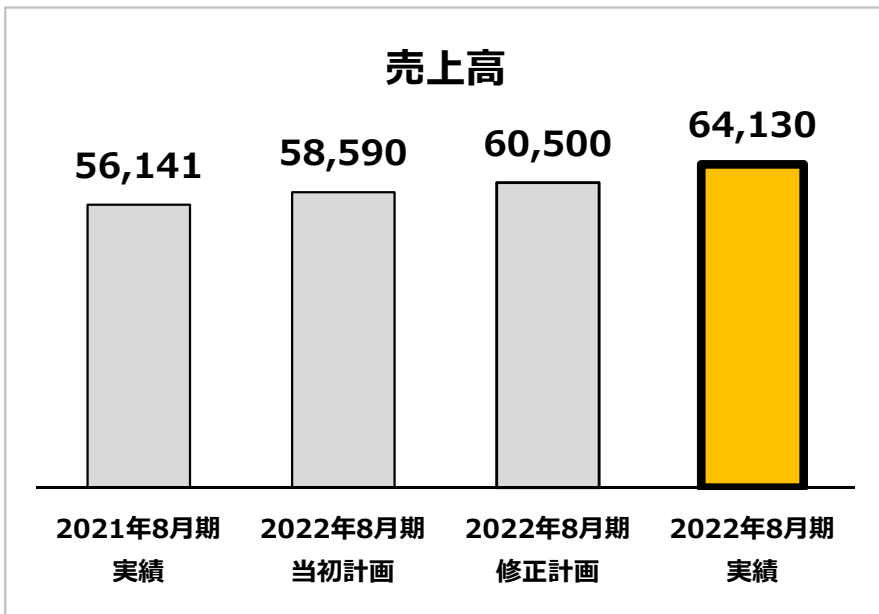
- ファッション
ホールセール



2022年8月期 決算概要

売上高、営業利益ともに前期実績を2桁上回り、過去最高値で着地

総額売上高ベースでは、ホールディングス前身から起算すると、設立以来**26期連続増収**を達成

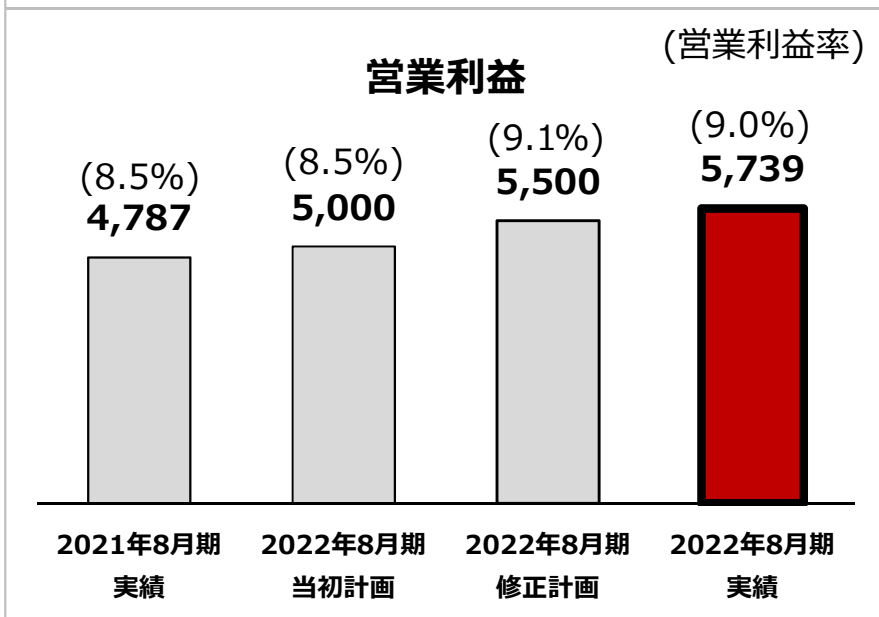


売上高

64,130百万円

前年同期比 114.2%
 当初計画比 109.5%
 修正計画比 106.0%

- ◆ スポーツ分野、パブリック分野、物流分野、家電分野など、一部の事業領域を皮切りに事業が回復し拡大
- ◆ 政府や地方公共団体から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など）を受託



営業利益

5,739百万円

前年同期比 119.9%
 当初計画比 114.8%
 修正計画比 104.4%

- ◆ 当社グループ全体で売上総利益から各利益段階における利益額・利益率に関する高い意識を徹底
- ◆ コスト項目については売上原価および販管費の両面で、効果的且つ効率的な運用を実施

2022年8月期 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

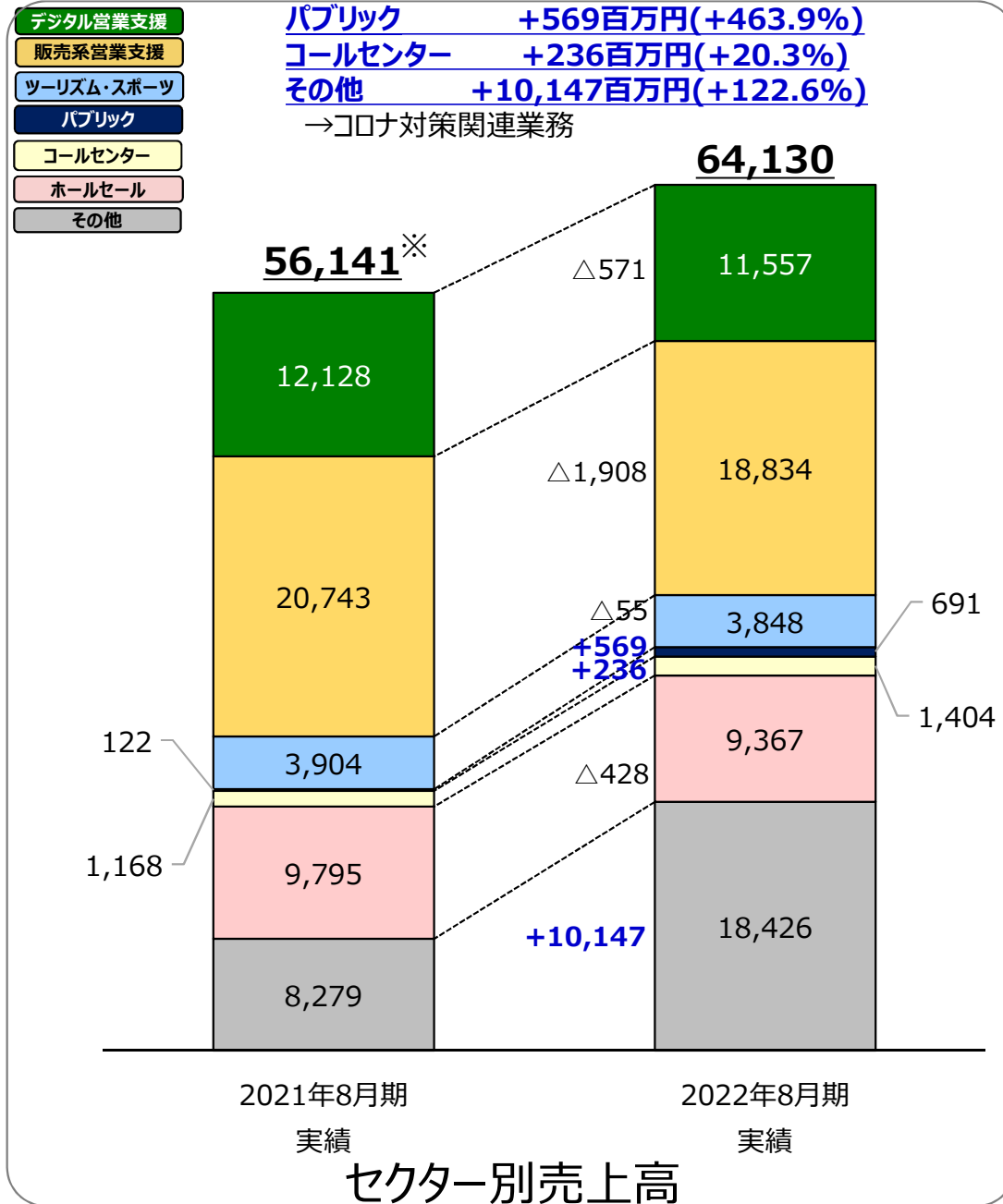
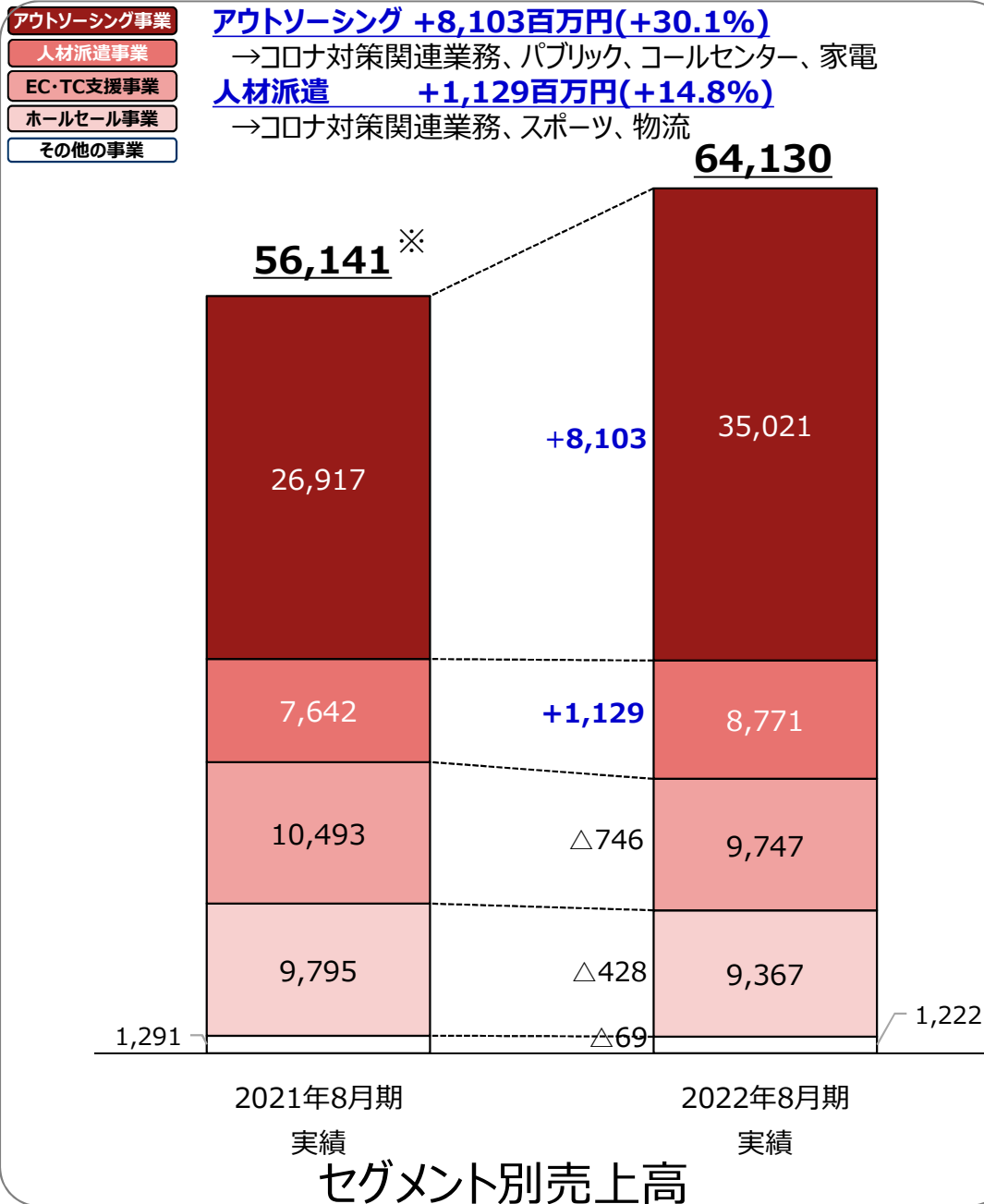
	2021年8月期 実績	2022年8月期 修正計画	2022年8月期		
			実績	前年同期比 (増減額)	修正計画比 (増減額)
総額売上高	84,225	91,380	94,832	112.6% (+10,606)	103.8% (+3,452)
売上高	56,141 (100.0%)	60,500 (100.0%)	64,130 (100.0%)	114.2% (+7,988)	106.0% (+3,630)
売上総利益 (粗利率)	13,264 (23.6%)	14,430 (23.9%)	15,227 (23.7%)	114.8% (+1,963)	105.5% (+797)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	8,476 (15.1%)	8,930 (14.8%)	9,487 (14.8%)	111.9% (+1,011)	106.2% (+557)
営業利益 (営業利益率)	4,787 (8.5%)	5,500 (9.1%)	5,739 (9.0%)	119.9% (+952)	104.4% (+239)
経常利益 (経常利益率)	5,125 (9.1%)	5,550 (9.2%)	5,759 (9.0%)	112.4% (+634)	103.8% (+209)
親会社株主に帰属する当期純利益 (純利益率)	2,774 (4.9%)	3,250 (5.4%)	3,227 (5.0%)	116.3% (+452)	99.3% (△22)

※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」は従来から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 売上高詳細

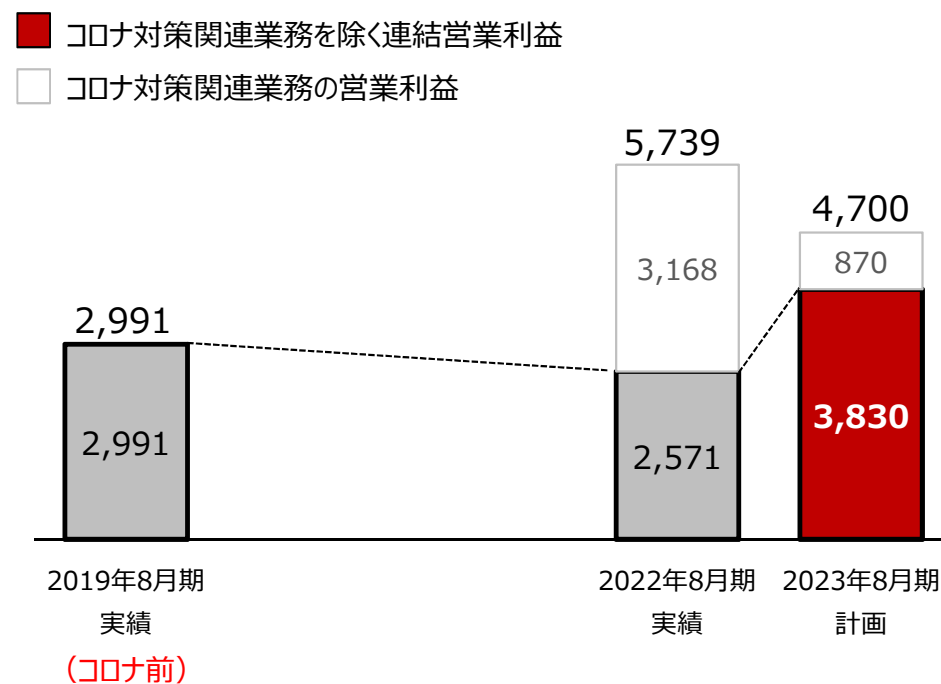
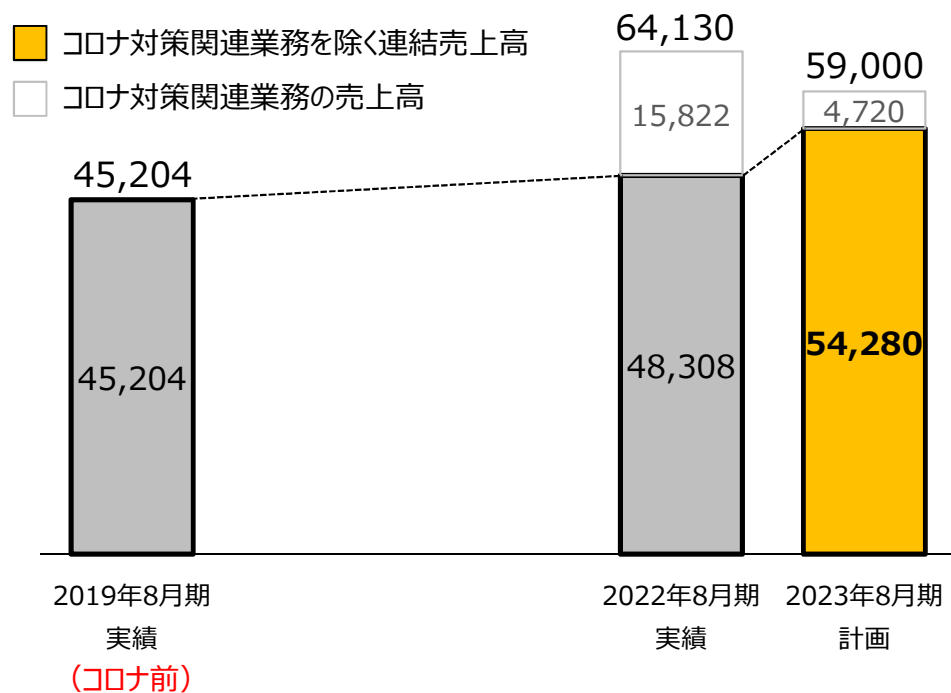
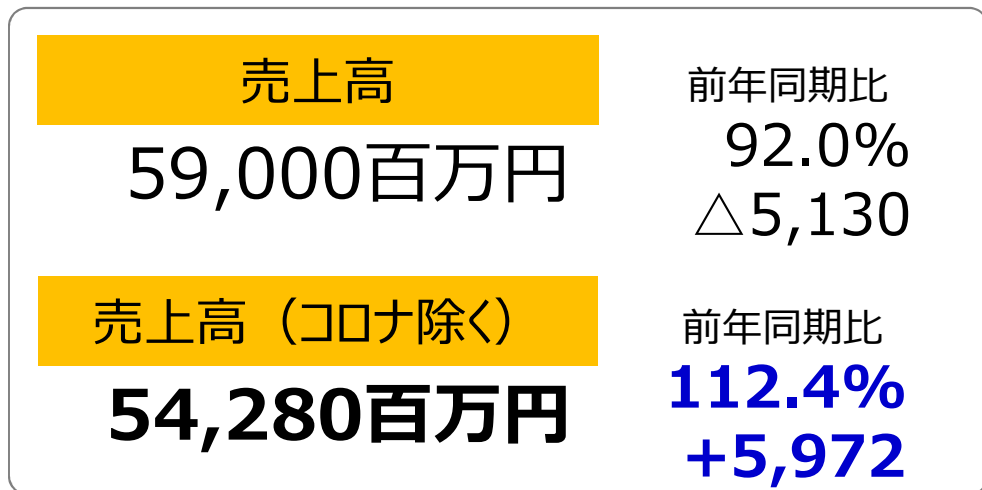


※2022年8月期から「収益認識に関する会計基準」を適用したため、2021年8月期の「売上高」は当会計基準を適用した仮定の数値を用いています。



2023年8月期 計画概要

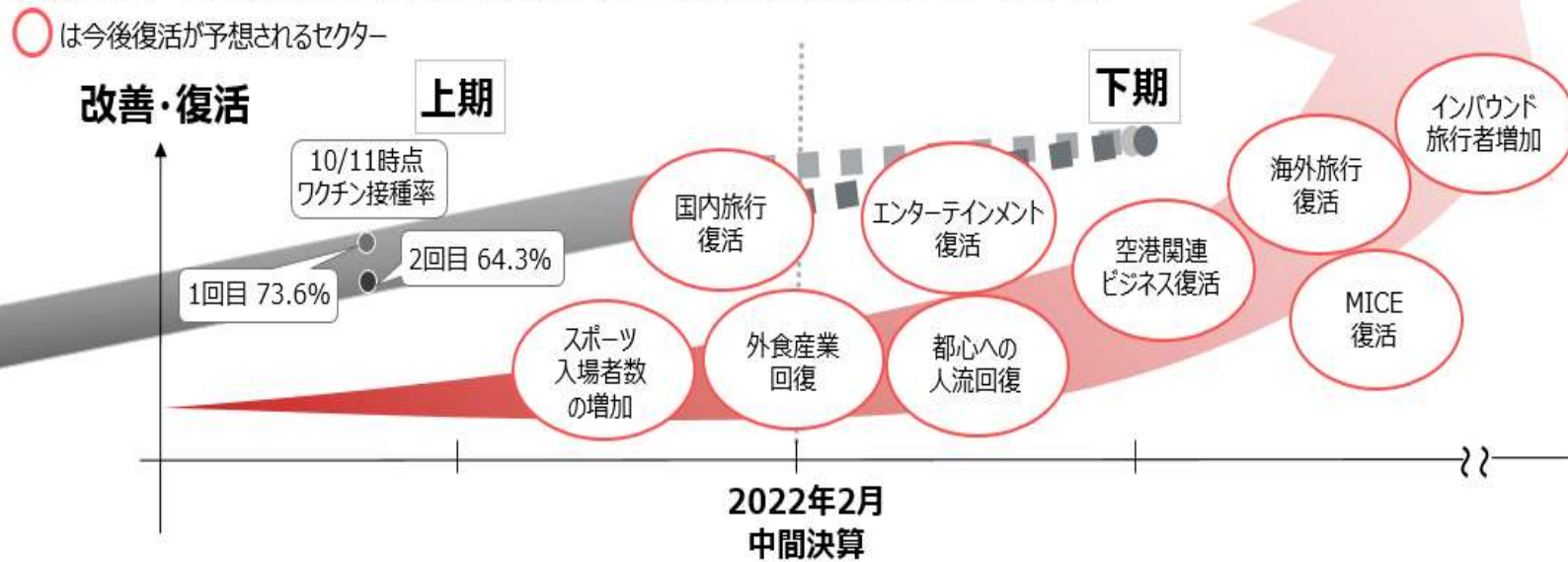
2023年8月期 売上高・営業利益（計画）



※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。

【期初見通し】

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 ⇒ 後退



2023年8月期に各事業の本格的な復活を見込む

2021年8月期
決算説明資料
より抜粋

【回顧】 上期

- オミクロン株のまん延拡大（下期にも影響が及ぶ）
 - 都市部への人流回復が鈍化し、特に都市型営業支援ニーズが減退
 - 期待していたインバウンドやスポーツMICEは本格的な後退局面に移行

下期

- 急激な円安の進行、エネルギー・原材料の高騰などマクロ経済環境の変化
 - 上期後半からホールセール事業の収益面に影響が顕在化
 - 一方、下期後半にはスポーツや国内旅行など一部の領域では回復の兆し有り
 - 次期（2023年8月期）のインバウンド回復を見越して準備に着手
 - 上期から引き続き、コロナ対策関連業務が想定以上に拡大し業績を牽引

コロナショックからの回復は後退したものの、過去最高の業績を計上

- 業務特性：社会的要請に呼応した社会貢献度が非常に高い業務
- 成功要因：当社グループの充実した事業ポートフォリオを発展させ対応



空港水際対策支援業務

- ↓
- 【受託した空港】
- ・羽田
 - ・成田
 - ・セントレア
 - ・関西
 - ・福岡
 - ・新千歳
 - ・那覇



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

- ↓
- 【受託した施設数】
- 約30施設



ワクチン接種受付コールセンター

2023年8月期 損益計算書 (計画)

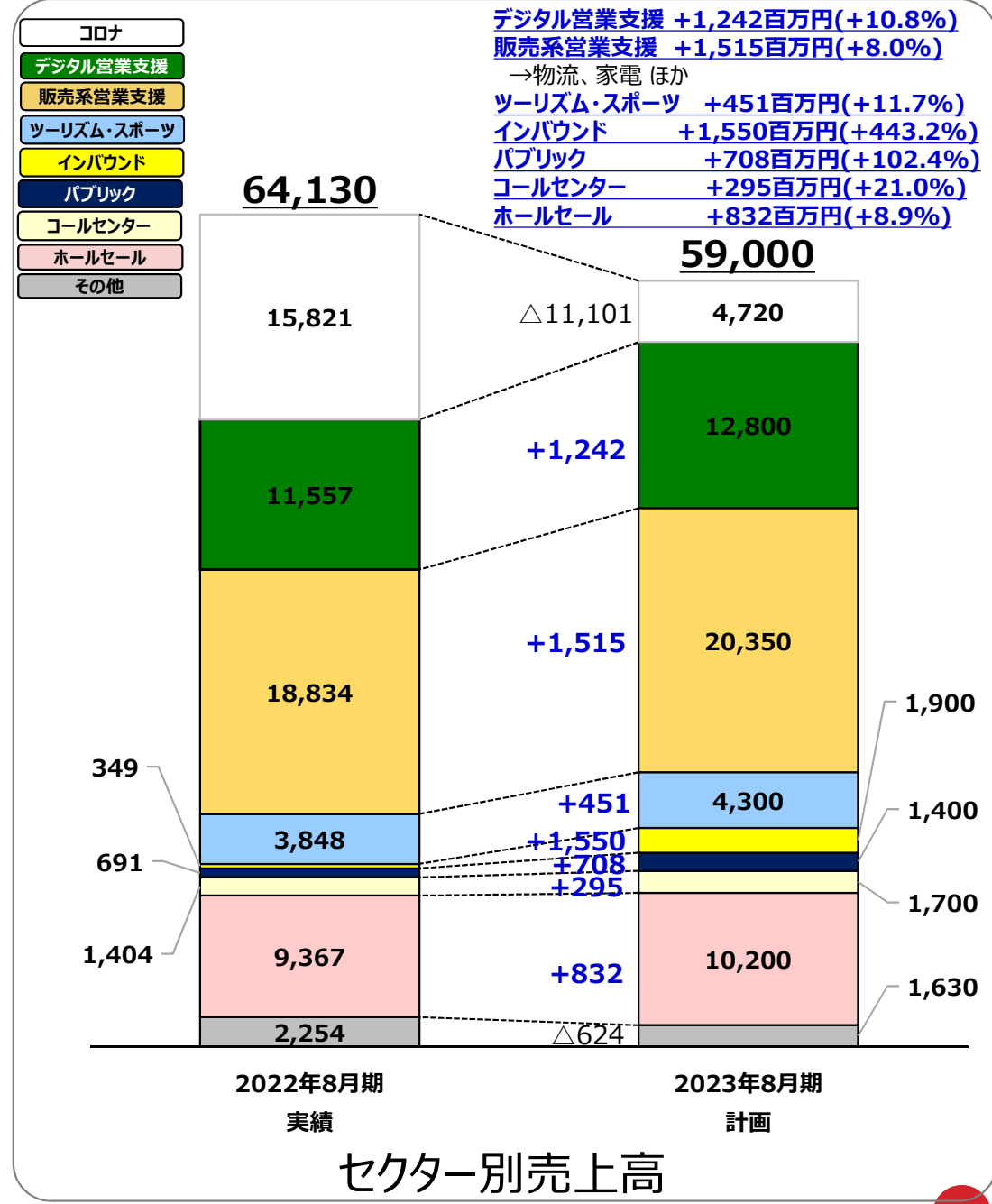
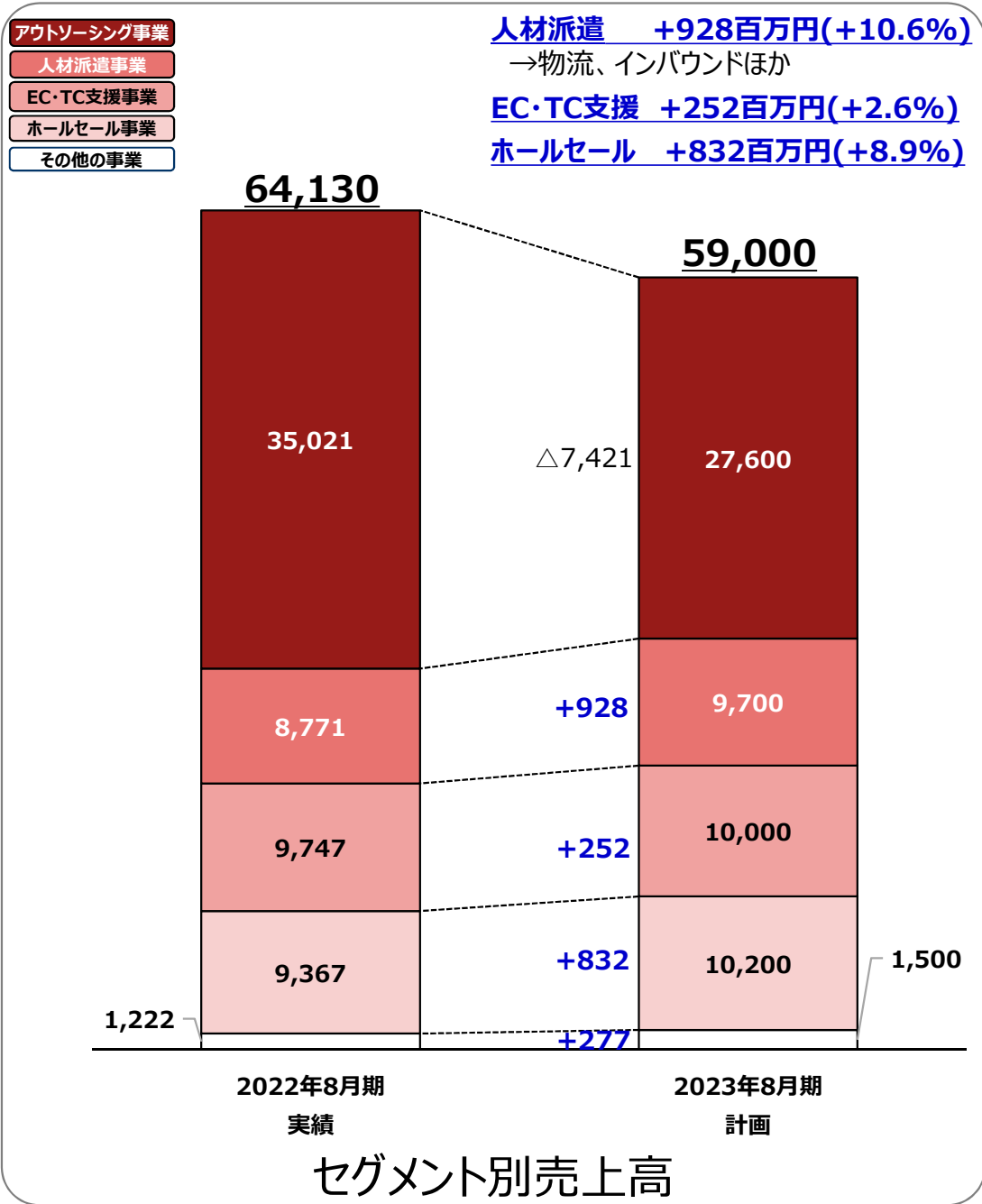


	2022年8月期		2023年8月期	
	実績	前年同期比 (増減額)	計画	前年同期比 (増減額)
総額売上高 (取扱高)	94,832	112.6% (+10,606)	89,000	93.8% (△5,832)
売上高	64,130 (100.0%)	114.2% (+7,988)	59,000 (100.0%)	92.0% (△5,130)
売上総利益 (粗利率)	15,227 (23.7%)	114.8% (+1,963)	13,865 (23.5%)	91.1% (△1,362)
販売費及び一般管理費 (販管费率)	9,487 (14.8%)	111.9% (+1,011)	9,165 (15.5%)	96.6% (△322)
営業利益 (営業利益率)	5,739 (9.0%)	119.9% (+952)	4,700 (8.0%)	81.9% (△1,039)
経常利益 (経常利益率)	5,759 (9.0%)	112.4% (+634)	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)	3,227 (5.0%)	116.3% (+452)	2,650 (4.5%)	82.1% (△577)

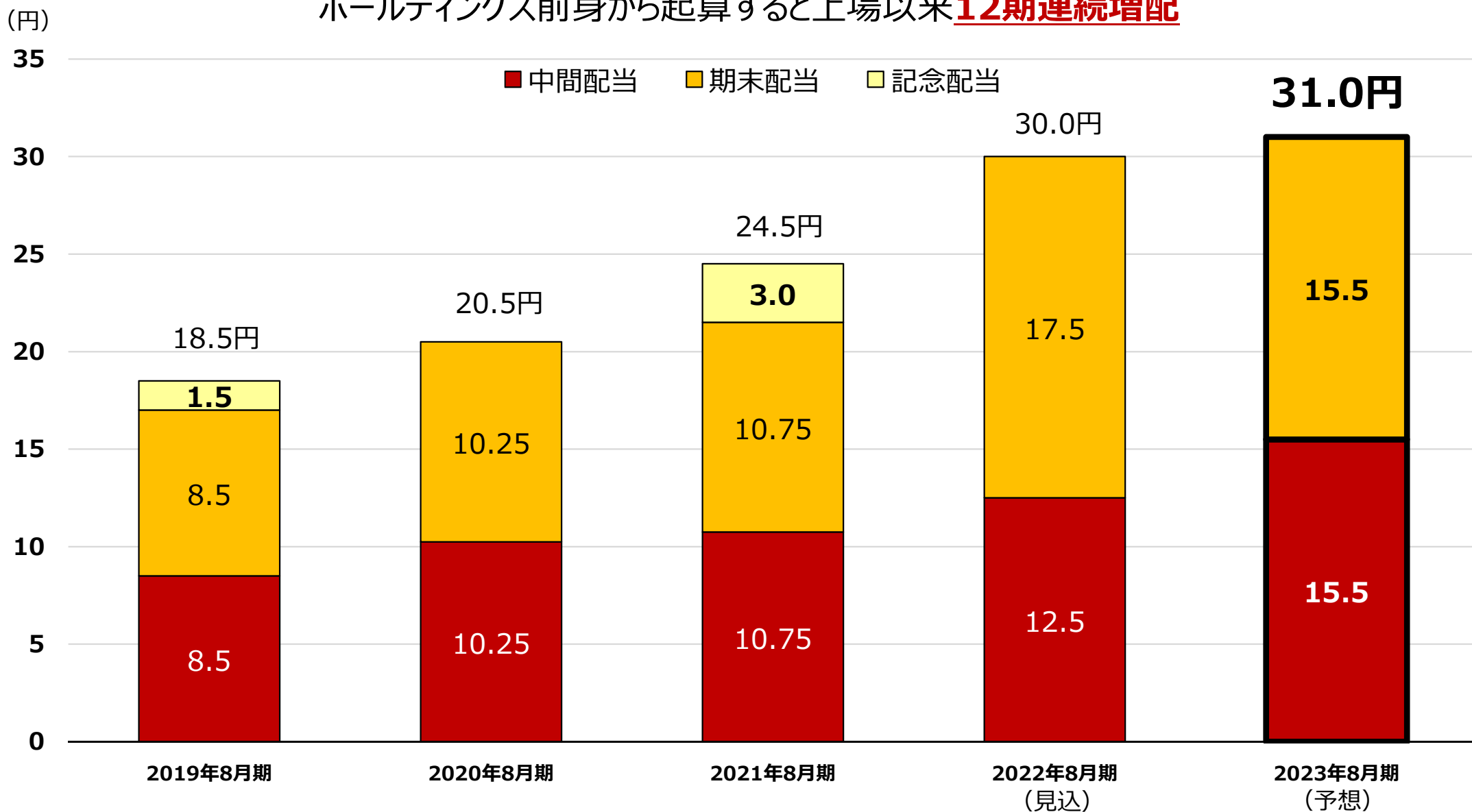
※ 2022年8月期および2023年8月期の「総額売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

2023年8月期 売上高詳細 (計画)

単位：百万円



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**



① ポストコロナでの復活事業の強化

- インバウンド&ツーリズム インバウンド業務（添乗・空港・送迎・ランドオペレーティングなど）の拡大、ホテル分野・海外事業への参入
- スポーツMICE プロスポーツビジネス・エンターテインメント・各種学会などの強化
- ホールセール ライセンスの活用による既存事業の確実な拡大、
輸出事業の強化、衣料品以外への展開
- パブリック 地方自治体への公共案件の強化

ヒューマン
営業支援

② デジタル営業支援の更なる強化に向けた取組み



- ECサイト運営支援
 - 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
 - ライブコマース
- メタバース領域への参入（“**NFT**”での新商材・アバターの活用）
既存事業の拡大と体制構築支援・生産性向上支援への参入
当社グループ機能の活用による営業強化と新規事業創出
- 既存事業の拡大とデジタルマーケティングの強化

デジタル
営業支援

③ 物流分野の本格的な事業拡大に向けた取組み

既存領域（出荷業務）での事業拡大と、より上流域（受入業務・システムセンター）への活動を加速

ヒューマン
営業支援

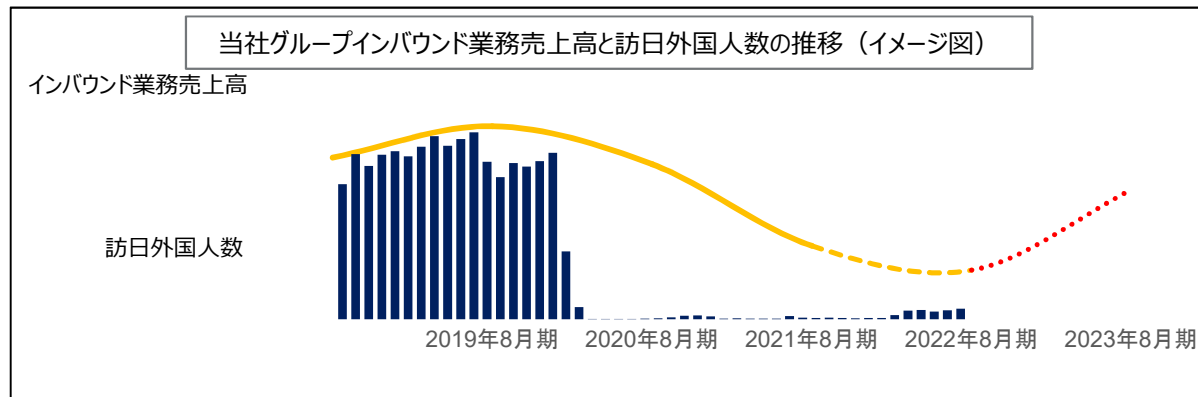
インバウンド消費の復活に向けた活動展開

2022年10月11日より「全国旅行支援」と「水際対策緩和」の実施



国内旅行者数および訪日外国人数の増加を想定

世界経済フォーラム2021年版
「旅行・観光開発指数」の世界ランキング
(2022年5月24日)



1位	日本	11位	オーストリア	21位	ルクセンブルク	31位	キプロス
2位	米国	12位	中国	22位	ベルギー	32位	インドネシア
3位	スペイン	13位	カナダ	23位	アイスランド	33位	サウジアラビア
4位	フランス	14位	オランダ	24位	アイルランド	34位	チリ
5位	ドイツ	15位	韓国	25位	UAE	35位	マルタ
6位	スイス	16位	ポルトガル	26位	チェコ	36位	タイ
7位	豪州	17位	デンマーク	27位	ニュージーランド	37位	ハンガリー
8位	英国	18位	フィンランド	28位	ギリシャ	38位	マレーシア
9位	シンガポール	19位	香港	29位	エストニア	39位	スロベニア
10位	イタリア	20位	スウェーデン	30位	ポーランド	40位	メキシコ

【当社グループの主なインバウンド業務】

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

送迎

- ・リムジンサービス

ランドオペレーティング

- ・宿泊先手配
- ・交通機関手配

パブリック

- ・インバウンド動向調査
- ・自治体の観光促進
- ・地方創生関連

クルーズ船

- ・船内業務
- ・受付業務

施設運営

- ・お土産・免税店
- ・観光案内所
- ・インフォメーション



【新規活動】

ホテル分野への進出

- ・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)

ワークシフト・ソリューションズとの連携

- ・海外の市場調査
- ・新規の海外ルートの獲得



メタバース領域でのNFTの活用とアバターによる販売



EC事業運営に係わるあらゆるサービスを一気通貫で支援

(バリューチェーンの全体最適化)

- サイト構築・ページ作成(システム管理)
- デジタルマーケティング(集客・販促・広告)
- バックオフィス(デリバリー・会員・商品等の管理)
- 決済処理 / 債権管理
- 配送

消費者の動向

NFTの活用

⇒コンテンツビジネスへ参入



アバターによる販売

⇒UsideU社との展開模索

新規領域

※ECサイト運営支援は「(株)ビービーエフ」の事業領域です。

取組みトピックス③：アバターオンライン接客 ライブコマース



アバターオンライン接客



CM放映実施（前期）

- ・潜在顧客層の認知度向上
- ・リード生成に効果

アバターセンター

- ・セールスロボティクスに内包
- ・運営業務の提案を強化

【デジタルマーケティングの強化】

背景：
クライアントからの
流入・集客のニーズの高まり



活動：
SNS等を活用し、WEBの
流入・集客を促す施策の実施

ライブコマース



営業活動の強化

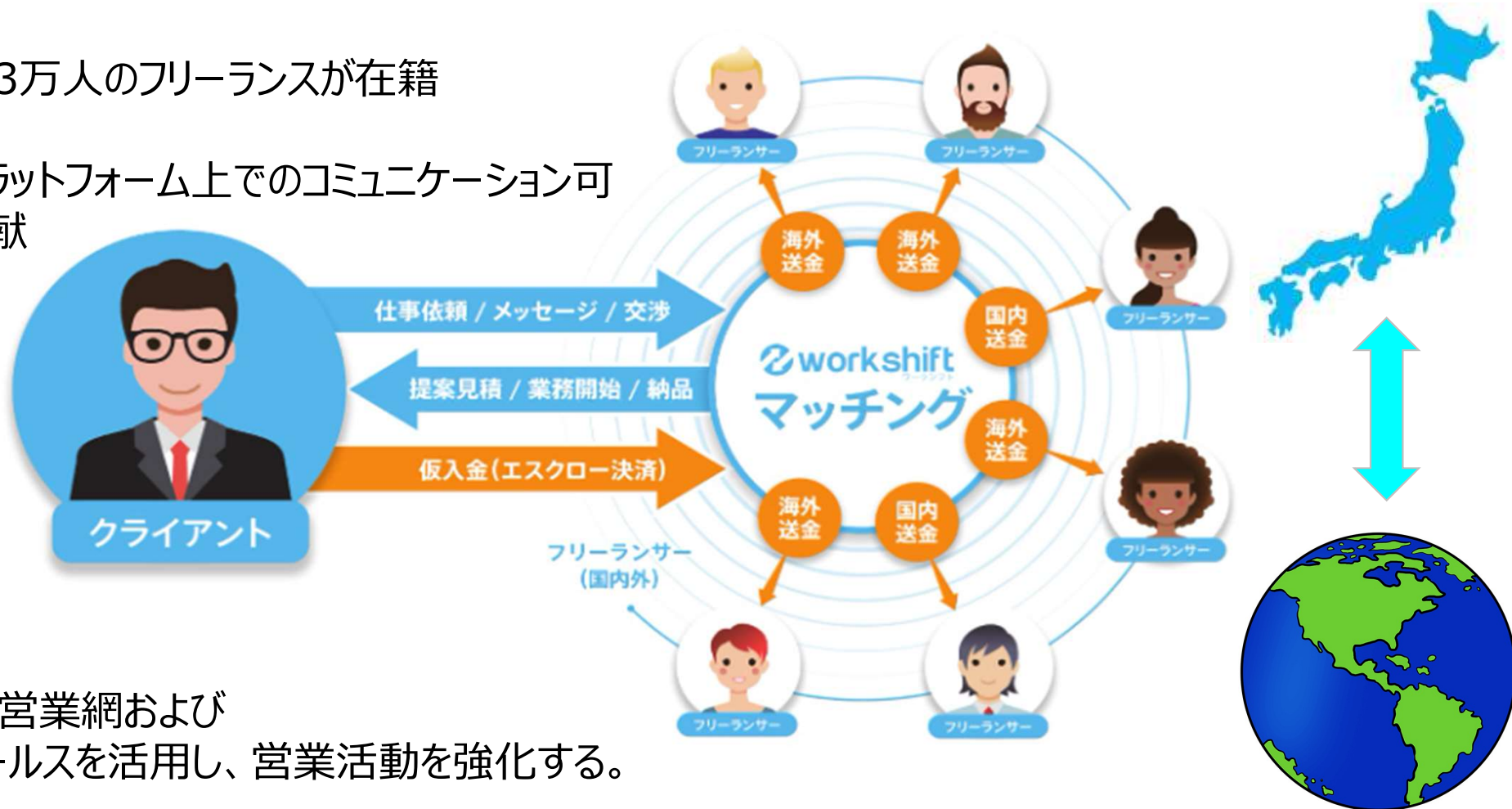
- ・当社グループが持つ様々な
事業領域での活用を提案

※アバター遠隔接客は「(株)UsideU」、ライブコマースは「(株)Moffly」の事業領域です。

当社グループ全体での営業活動強化と事業シナジーの創出

【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



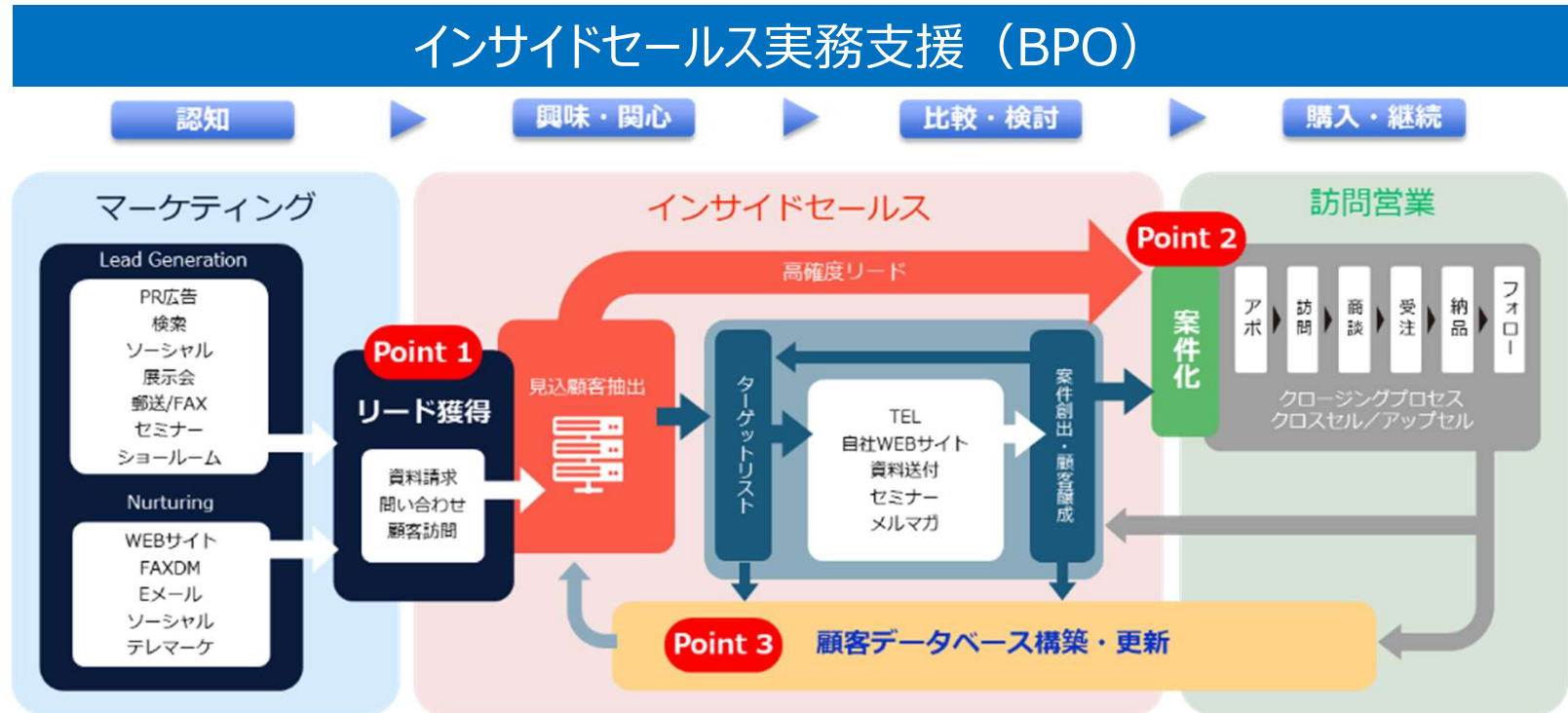
【活動展開】

- 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。

インサイドセールスのトータルサービスベンダーへの展開

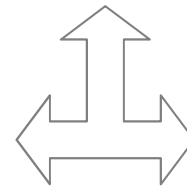
【既存領域】



【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



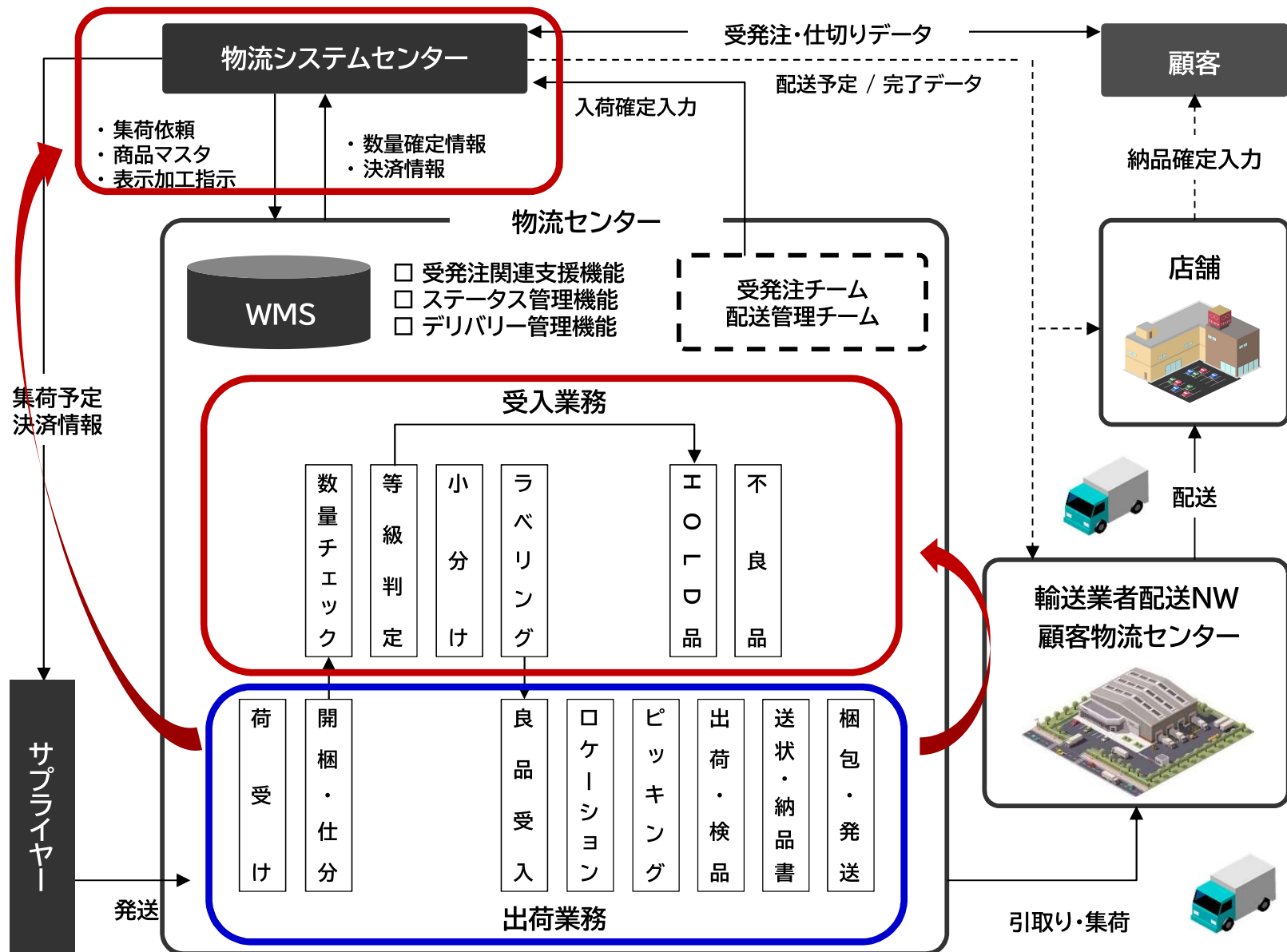
**インサイドセールス
生産性向上支援**

- ・SaaS提供

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

業務の上流域への展開加速

「出荷業務」に加え、
「受入業務」
「システムセンター」
への活動を強化
(より上流域から
の事業展開)



※物流分野はセクター別「販売系営業支援」に分類されます。

プロスポーツビジネスにおける成果追求型営業支援による事業拡大



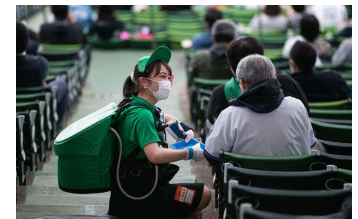
主な課題

●ファン

- ・ファンづくり
- ・チケット販売強化
- ・MD強化
- ・ボランティア強化

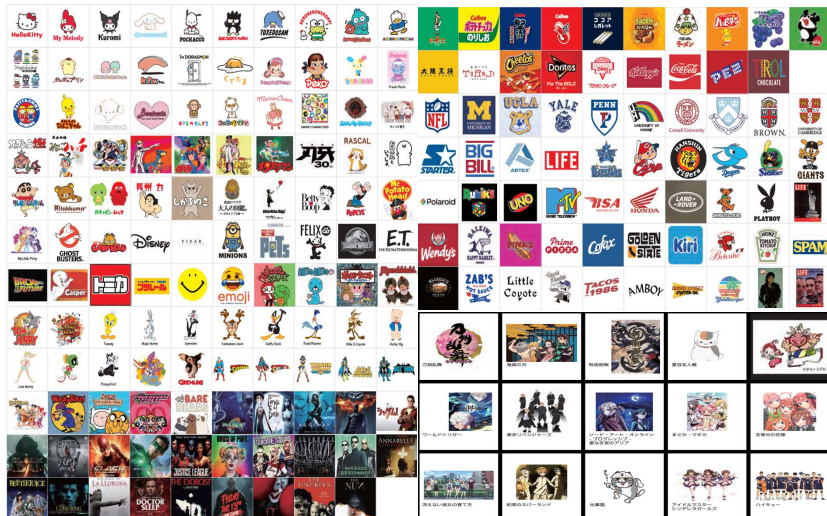
●スポンサー

- ・魅力あるチーム作り
- ・営業強化



ライセンスの活用による事業拡大

保有ライセンス



①輸出事業の強化（ワークシフト・ソリューションズとの連携）

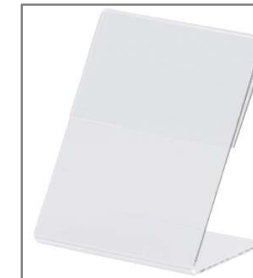
- ・海外市場の調査
- ・新規の海外販売ルートの獲得



②衣料品以外の商材への活用拡大（以下は一例）



携帯ネック
ストラップ



アクリル
スタンド

③自社サイト・HICUL（ハイカル）での事業拡大



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

※ホールセールは「株ブランチ・アウト」の事業領域です。



サステナビリティ経営

【2022年8月期：実施】

Environment

環境

- TCFDフレームワークに基づく評価・分析
- 沖縄県・国頭村森林公園の指定管理
- 東京都・奥多摩町交流宿泊体験施設の指定管理
- 一村一品（空港展）の指定管理

Social

社会

- コロナ対策関連業務の実施
- レスパイトツーリズム事業への参入
- JAPAN RUGBY LEAGUE ONEのオフィシャルパートナー
- ラグビー男子日本代表オフィシャルスポンサー

Governance

企業統治

- JPX日経中小型株指数の構成銘柄への継続選定
- 報酬委員会の設置

【2023年8月期：計画】

サステナビリティ全般

Environment

- サステナビリティ委員会の設置
- TCFDフレームワークに基づく情報開示
- モビリティ分野（シェアリングカー事業）の業務支援拡大
- 海外出張減少による温室効果ガス排出削減（ワークシフトソリューションズ）

Governance

- 指名委員会・特別委員会の設置
- 中期経営計画の検討
- 統合報告書の検討と作成

レスパイト

×

ツーリズム

レスパイトとは、「休息」「小休止」「息抜き」の意。



ご家族が日々の在宅での介護疲れを感じ、介護力の限界を超え、介護不能となる課題がある。



協力・連携



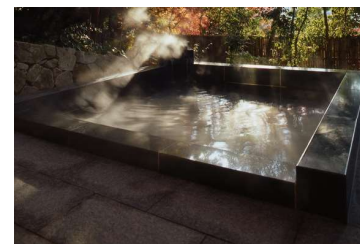
山口市

湯田温泉旅館協同組合

【今回の取組み】

“介護する人”を主体に、関係するヒト・地域が元気になることを目指し、都市型温泉（山口市・湯田温泉）を活用した新たな事業の創出

- （計画） ■レスパイトステイ：介護者（ご家族）のみを対象としたステイ
- レスパイトwithステイ：介護者（ご家族）と被介護者を対象としたステイ



当社グループは、レスパイトツーリズム事業を

介護・福祉の課題解決 × 地方創生の課題解決 × 当社グループリソースの活用

の実現により、ESG活動における事業の一環として、全国各地へ展開する予定

〈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に加え、Scope3まで）

〈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
- 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

【当社グループのCO₂排出量】

項目	2021年8月期 実績	2022年8月期 推計値
自社排出（スコープ1）及び 間接排出（スコープ2）	1,507トン	1,708トン (+13.3%)
サプライチェーン排出（スコープ3）	2,406トン	2,457トン (+2.1%)
合計	3,913トン	4,165トン (+6.4%)

スコープ1

自社での燃料の使用等
による直接的な排出



社用車

スコープ2

自社で購入した電気等
による間接的な排出



本社

スコープ3

その他の間接的な排出



通勤

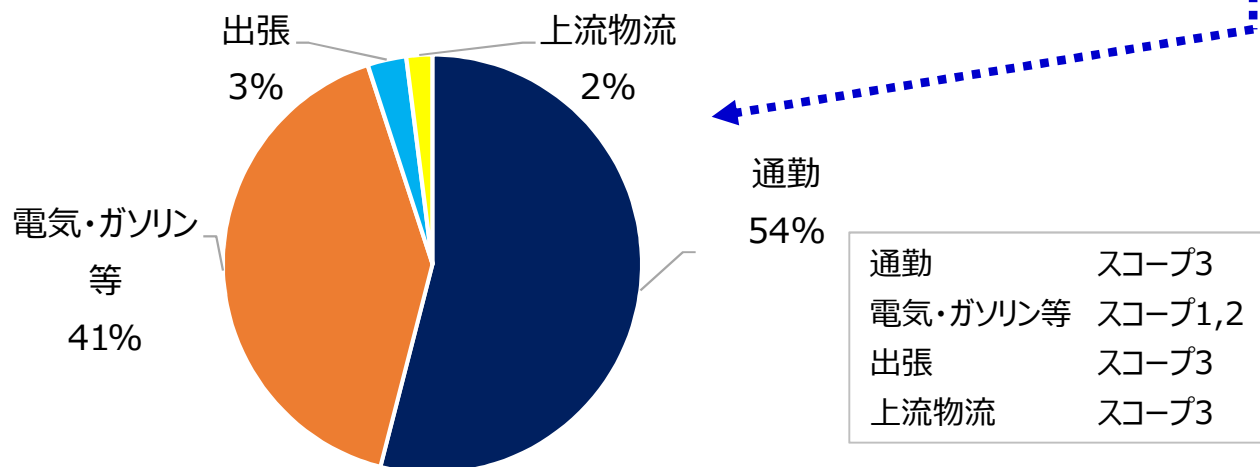


出張



物流

スコープ1,2及びスコープ3の内訳（2022年8月期 推計値）



カーボンニュートラルの実現に向けたTCFDフレームワークに基づく分析・評価を実施し、事業化推進を強化



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。

2022年8月期 貸借対照表



	2021年8月期 期末	2022年8月期 期末		主な増減要因
			増減額	
流動資産	22,179 (71.1%)	25,693 (75.1%)	+3,514	現金及び預金 +3,615百万円
固定資産	8,997 (28.9%)	8,531 (24.9%)	△466	のれん △519百万円
資産合計	31,177 (100.0%)	34,225 (100.0%)	+3,047	
流動負債	11,948 (38.3%)	12,584 (36.8%)	+635	買掛金 +431百万円
固定負債	4,295 (13.8%)	3,720 (10.9%)	△575	長期借入金 △593百万円
負債合計	16,244 (52.1%)	16,305 (47.6%)	+60	
純資産合計 (自己資本比率)	14,932 (45.2%)	17,920 (49.4%)	+2,987	利益剰余金 +2,757百万円
負債純資産合計	31,177 (100.0%)	34,225 (100.0%)	+3,047	

2022年8月期 キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2021年8月期 期末	2022年8月期 期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,065	5,332
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,213	▲644
フリー・キャッシュ・フロー	1,852	4,688
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,005	▲1,155
現金及び現金同等物の増減額	862	3,552
現金及び現金同等物の期首残高	8,734	9,596
現金及び現金同等物の期末残高	9,596	13,149



【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】 14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

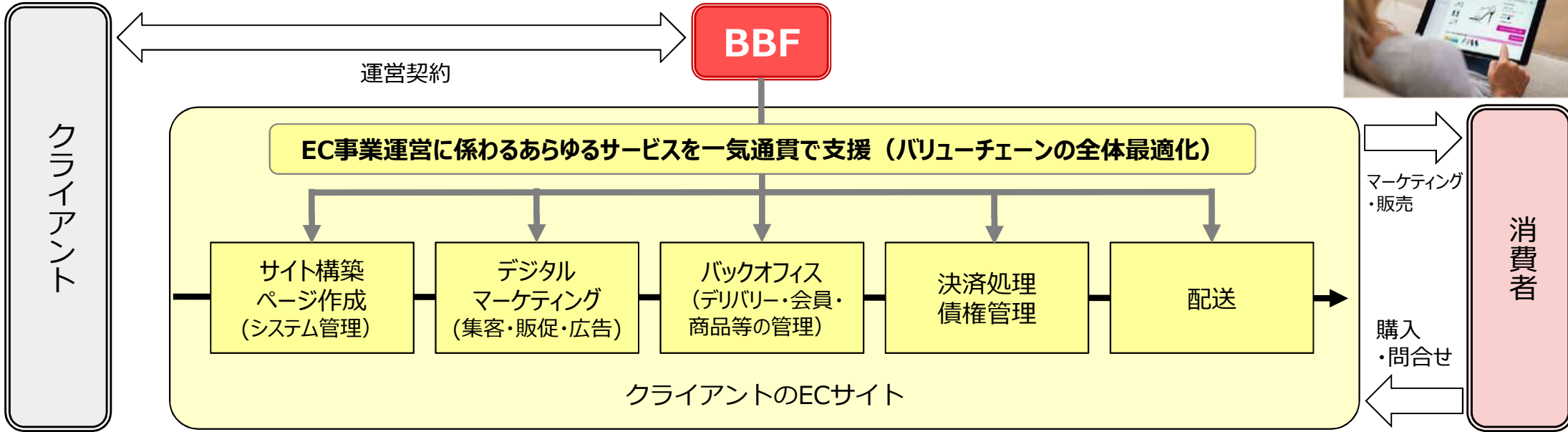
業務内容 セールスビジネス支援：訪問販売営業支援

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

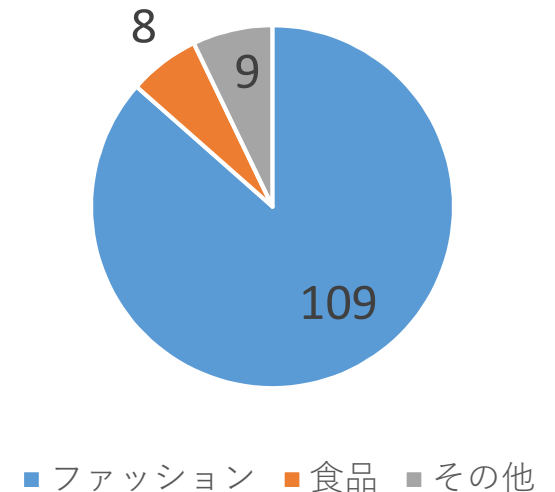
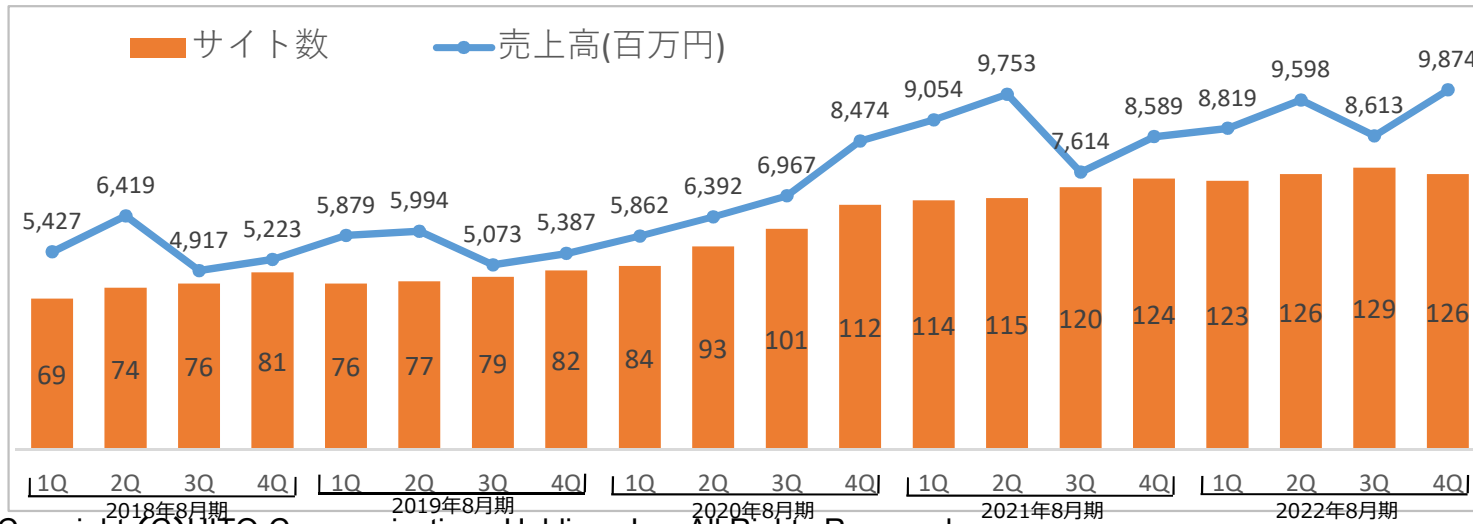


- 訪問販売営業支援：キャッシュレス決済の導入等、訪問販売による営業支援
- その他①コールセンター事業：アウトバウンド向け新規顧客の開拓、既存顧客への再アプローチ、カスタマーサポートを多言語対応（英語、中国語、韓国語、タイ語等）
- その他②新型コロナ関連業務：全国拠点網と大規模イベントの運営業務のノウハウを活かし、新型コロナ感染拡大対策の関連業務を全国各地で実施（空港水際対策支援業務、軽症者受入ホテル支援業務、大規模接種会場運営支援業務、ワクチン接種受付コールセンター等）

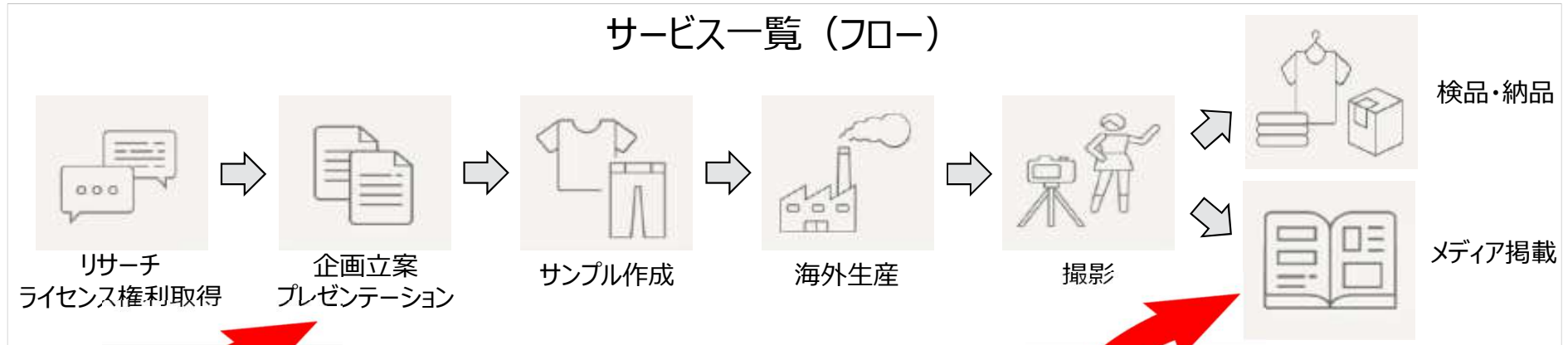
業務内容：ECプラットフォームの活用とECサイトの運営管理



- 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



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



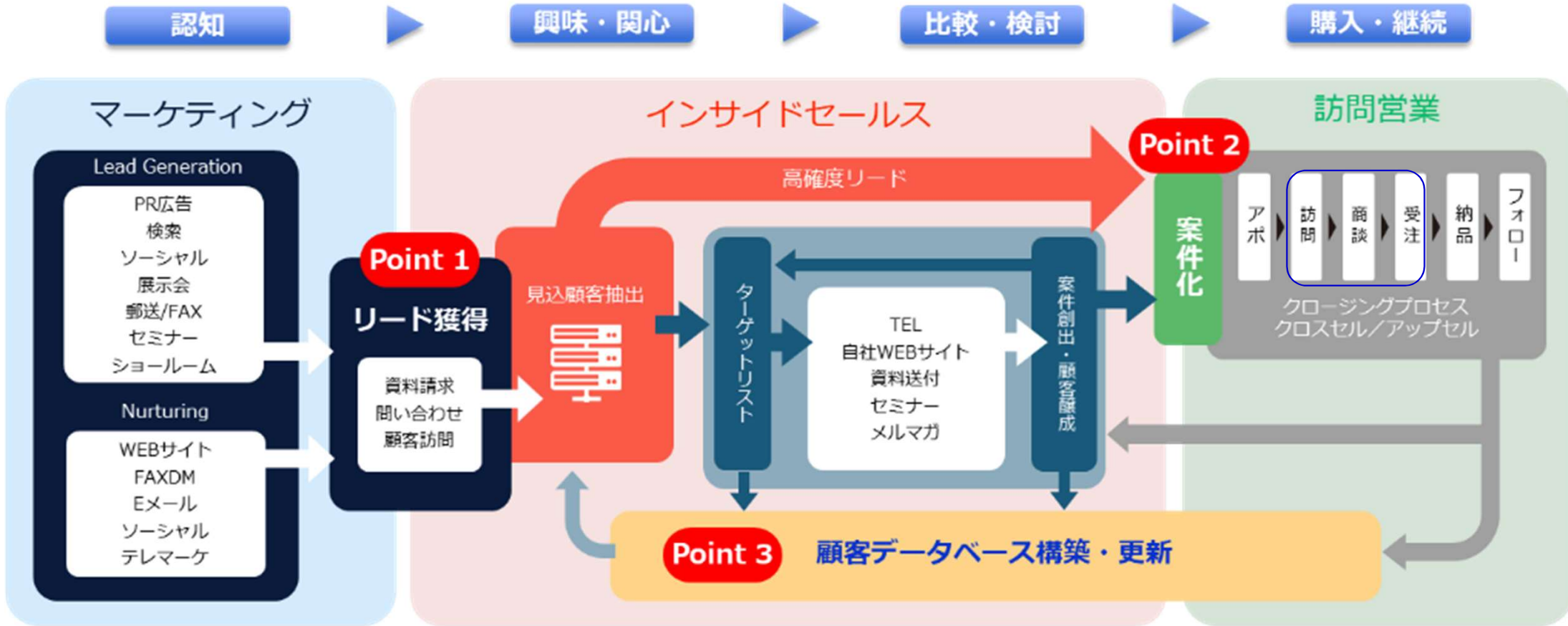
ライセンスの活用

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

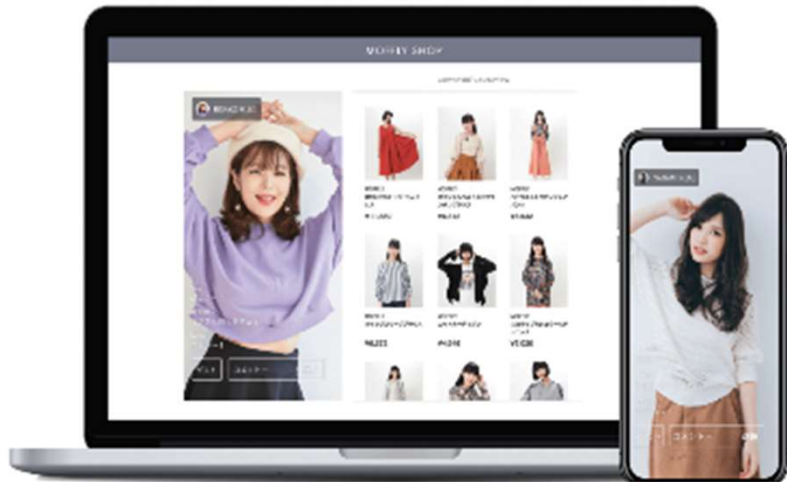
業務内容：マーケティング・インサイドセールス・訪問営業をワンストップで完結できる営業支援



- 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

業務内容：

「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ソリューション



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

- 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

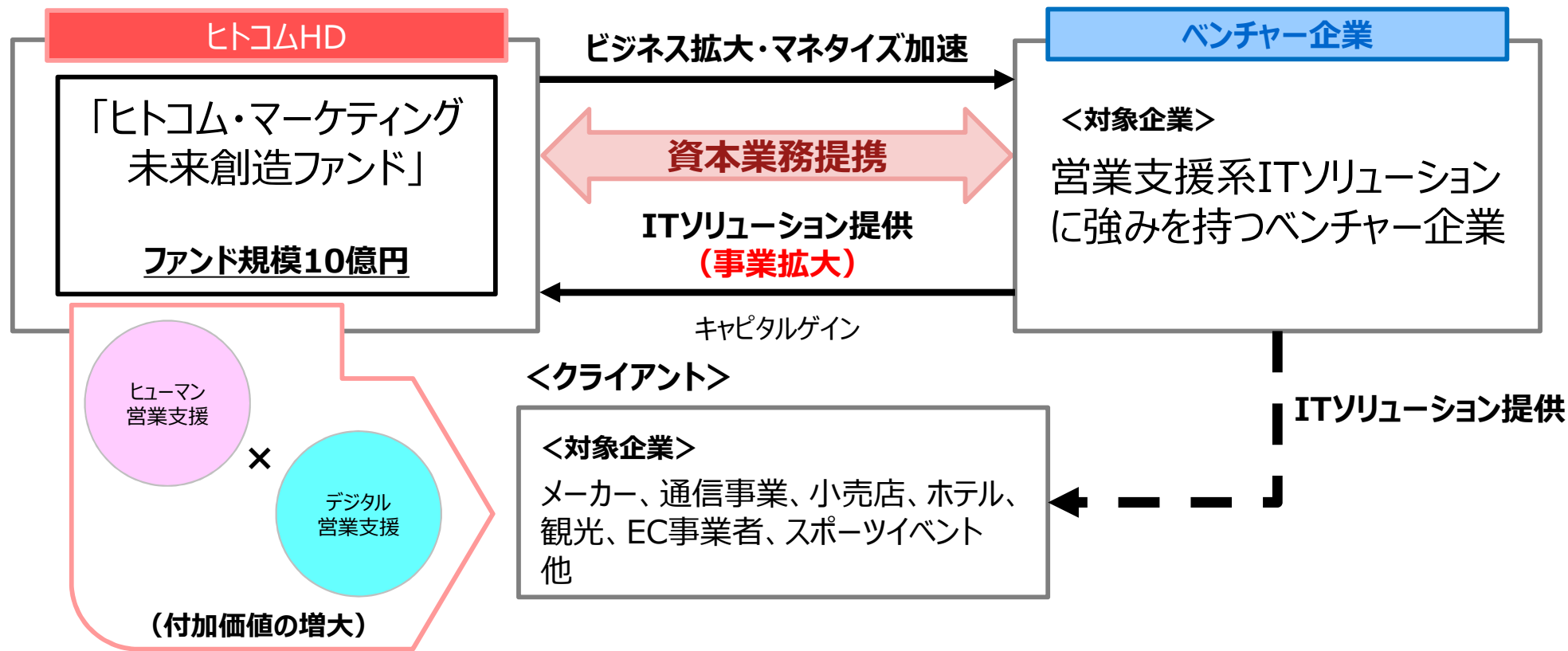
ユーザーの視点に立った、オンライン接客をチャットボットを活用し実現しております。リアルでの接客ノウハウをチャット上で表現する事で、業務効率化+実績向上の運用を実現しております。



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。



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