



# 2020年8月期 第3四半期 決算説明資料

---

2020年7月13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**

デジタルマーケティングが着実に成長し、なかでもコロナ禍における巣ごもり消費の拡大を受けたEC受託・支援や、非対面営業のニーズ拡大によるインサイドセールスが事業を拡大するとともに、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が好調に推移し、「新しい生活様式」に対応する充実したポートフォリオにより、**売上高、営業利益ともに前年同期実績を上回り好調を維持**

## 売上高

52,938百万円  
前年同期比111.0 %

- ◆ ECサイト支援・受託業務における既存 + 新規サイトの順調な拡大
- ◆ 新規連結したグループ会社によるインサイドセールスの大幅な成長
- ◆ 大手通信キャリアの全国を対象とした新規案件の上乗せなど、通信・モバイル分野が業務運営事務局の受注を中心に着実な成長

## 営業利益

2,549百万円  
前年同期比107.6 %

- ◆ ECサイト支援・受託業務や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展開強化による収益性の改善
- ◆ 強みである販売系営業支援事業における収益体制の強化
- ◆ 徹底した収益構造の見直しによるコスト削減の推進

※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の業績を加味した数字との比較となります。

コロナ禍の環境のなか、EC支援プラットフォームやインサイドセールスに加え、スタートアップ企業との協業によるデジタルマーケティングの強化

## 新たな価値創出 ビジネスモデルの変革

スタートアップ企業との協業  
ヒトカ×IT

**BBF**

EC受託・支援

**AdInte**

AI Beacon



HITO-COM

**Engate**

スポーツ特化型  
ギフトサービス

**SALES  
ROBOTICS**

インサイドセールス

**STADIUM**

ウェブ面接  
インタビューメーカー

ヒトコム統合型デジタルマーケティング支援プラットフォーム

リアルから  
バーチャルへ  
EC化率の向上

人人体制の  
見直しによる  
生産性向上

コロナ禍において  
顕在化したマーケット課題

働き方改革  
テレワークの拡大

非対面営業の  
必要性の高まり

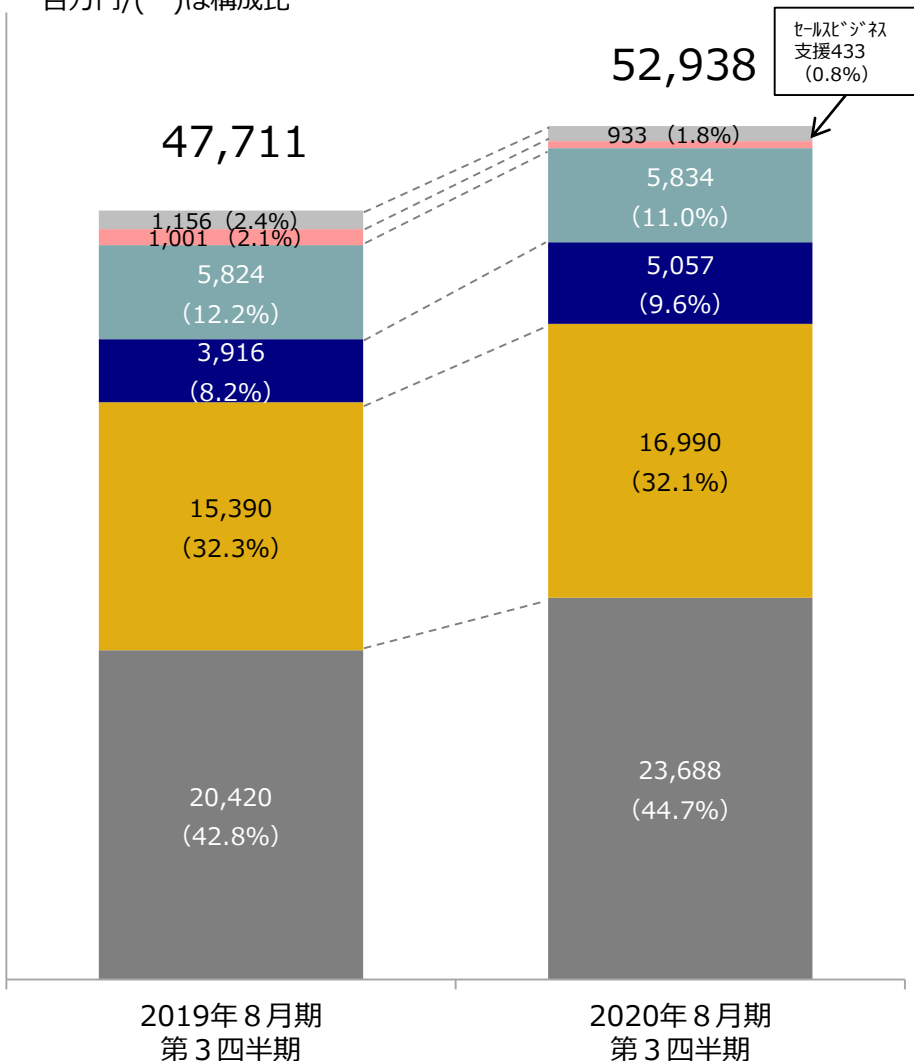
# 損益計算書の概要

	2019年8月期 第3四半期実績	2020年8月期 第3四半期実績		
			前年同期比	前年増減
売上高	47,711 (100.0%)	52,938 (100.0%)	111.0%	+5,226
アウトソーシング事業	14,388 (30.2%)	16,527 (31.2%)	114.9%	+2,138
人材派遣事業	6,759 (14.2%)	5,773 (11.9%)	85.4%	△985
EC・TC支援事業	20,410 (42.8%)	22,248 (42.0%)	109.0%	+1,838
ホールセール事業	5,824 (12.2%)	5,834 (11.0%)	100.2%	+9
その他の事業	328 (0.7%)	2,554 (4.8%)	778.2%	+2,226
売上総利益	8,242 (17.3%)	9,600 (18.1%)	116.5%	+1,358
販売管理費	5,873 (12.3%)	7,050 (13.3%)	120.1%	+1,177
営業利益	2,369 (5.0%)	2,549 (4.8%)	107.6%	+180
経常利益	2,378 (5.0%)	2,578 (4.9%)	108.4%	+200
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,328 (2.8%)	1,328 (2.5%)	100.0%	△0

# 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 **+16.0%** (+3,267M)

- <EC・TC支援・受託事業、インサイドセールス事業 他>
- ・既存サイトの拡大に加え、新規ECサイトの立上げが好調に推移
  - ・インサイドセールス受託事業のSALES ROBOTICSの業績が好調

## 販売系営業支援

↑ 前期比 **+10.4%** (+1,599M)

- <通信Eメール・家電・サービス等販売支援事業>
- ・モバイル商材における全国を対象とした業務運営の上乗せ効果
  - ・家電商材において国内主要メーカーからの安定受注

## ツーリズム・スポーツ

↑ 前期比 **+29.1%** (+1,141M)

- <観光・スポーツ・MICE・インバウンド事業>
- ・コロナ禍以前の空港・ホテル等、訪日外国人向けアウトソーシング事業やランドオペレーティング事業の拡大
  - ・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の成長

## ホールセール

↗ 前期比 **+0.2%** (+9M)

- <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

## セールズビジネス支援

↘ 前期比 **△56.7%** (△567M)

- <外訪型営業支援>
- ・キャッシュレス決済サービス大手取引先の導入支援規模の縮小

## その他

↘ 前期比 **△19.3%** (△223M)

- <コールセンター 他>
- ・訪日客減少に伴う多言語チャット・コールセンター需要の縮小

※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。

- EC受託・支援事業やインサイドセールス等のデジタルマーケティング分野が引き続き好調に推移。コロナ禍により4-5月は販売系営業支援が厳しい事業環境となったが、5月末の緊急事態宣言解除以降、当社クライアント先も正常営業に戻っており、業績は急速に回復中。
- また、当社の中で最も影響を受けているツーリズム事業も、航空業界の国内線再開や「Go To トラベルキャンペーン」の8月実施なども踏まえ、国内観光の復活やプロスポーツの開幕によるスポーツ事業を中心に業績回復の見込み。
- 一方、感染拡大の懸念も払しょくされない中、通期実績を予想する上での不確定要素がまだ大きく、現時点においては年初計画を据え置く。

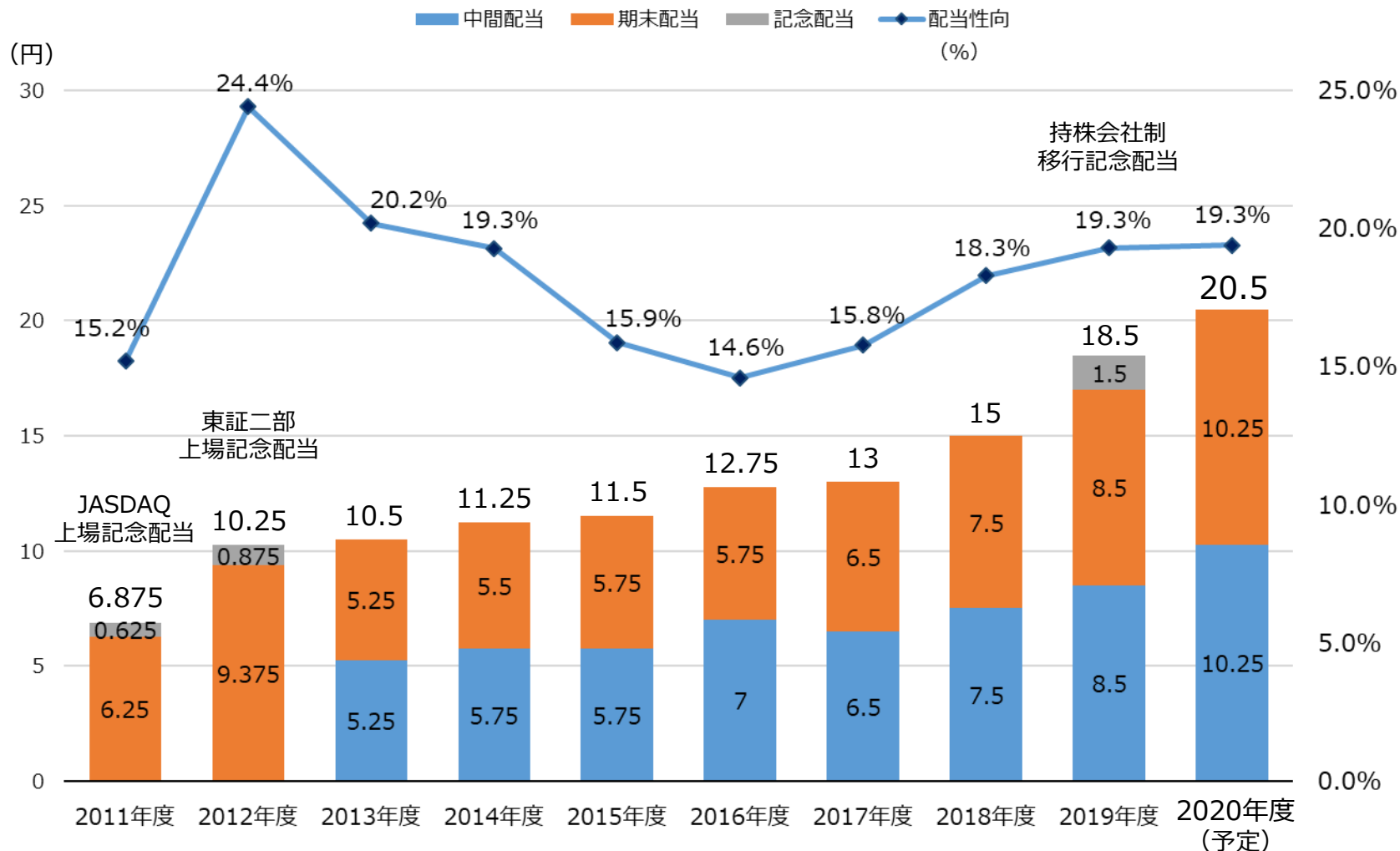
## ◆年初計画（変更なし）

	2020年8月期			
	第3四半期実績	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	52,938 (100.0%)	111.0%	72,000 (100.0%)	112.8%
アウトソーシング事業	16,527 (31.2%)	114.9%	23,500 (32.6%)	118.0%
人材派遣事業	5,773 (11.9%)	85.4%	9,380 (13.0%)	103.9%
EC・TC支援事業	22,248 (42.0%)	109.0%	28,400 (39.4%)	105.7%
ホールセール事業	5,834 (11.0%)	100.2%	7,385 (10.2%)	101.0%
その他	2,554 (4.8%)	778.2%	3,335 (4.6%)	486.1%
売上総利益	9,600 (18.1%)	116.5%	13,047 (18.1%)	116.6%
販売管理費	7,050 (13.3%)	120.1%	9,697 (13.5%)	118.1%
営業利益	2,549 (4.8%)	107.6%	3,350 (4.7%)	112.5%
経常利益	2,578 (4.9%)	108.4%	3,370 (4.7%)	112.6%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	1,328 (2.5%)	100.0%	1,900 (2.6%)	110.8%

【参考：3Q迄の計画進捗率】

**売上高： 98%**  
**営業利益：101%**

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20.5円を計画



※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。



# 貸借対照表の概要



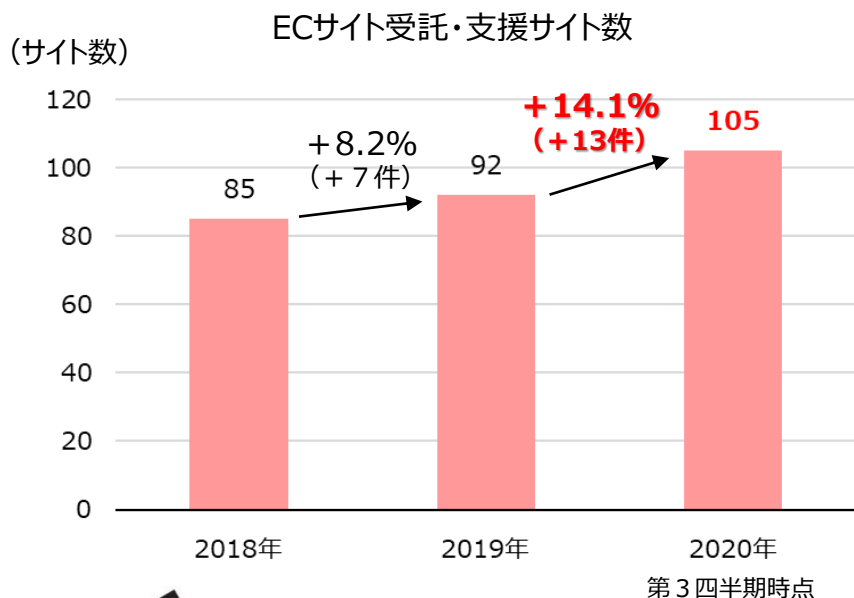
	2019年8月期末	2020年8月期第3四半期末		主な増減要因
			前期末増減	
流動資産	14,967 (61.0%)	17,545 (65.1%)	+2,577	現金及び預金 +2,038百万円 受取手形及び売掛金 +860百万円 商品 △297百万円
固定資産	9,562 (39.0%)	9,385 (34.9%)	△177	のれん +532百万円 投資有価証券 +211百万円 関係会社株式 △876百万円
資産合計	24,529 (100.0%)	26,930 (100.0%)	+2,400	
流動負債	7,794 (31.8%)	9,770 (36.3%)	+1,976	買掛金 +1,611百万円 短期借入金 +265百万円 1年以内返済長期借入金 △110百万円 未払金 △202百万円
固定負債	5,312 (21.7%)	4,772 (17.7%)	△540	長期借入金 △583百万円
負債合計	13,106 (53.4%)	14,542 (54.0%)	+1,436	
純資産合計 (自己資本比率)	11,423 (43.9%)	12,387 (43.2%)	+964	利益剰余金 +960百万円 非支配株主持分 +110百万円
負債純資産合計	24,529 (100.0%)	26,930 (100.0%)	+2,400	

## ECサイト受託支援の展開拡大

新規受託サイトが順調に増加するとともに、既存の受託ファッション・スポーツ系ブランドサイトが好調に推移。さらに、新規取組み分野として食品BtoBや越境ECの展開を強化中。

【EC受託・支援事業は着実に成長】

受託サイト数は第3四半期迄で前期比+14.1%

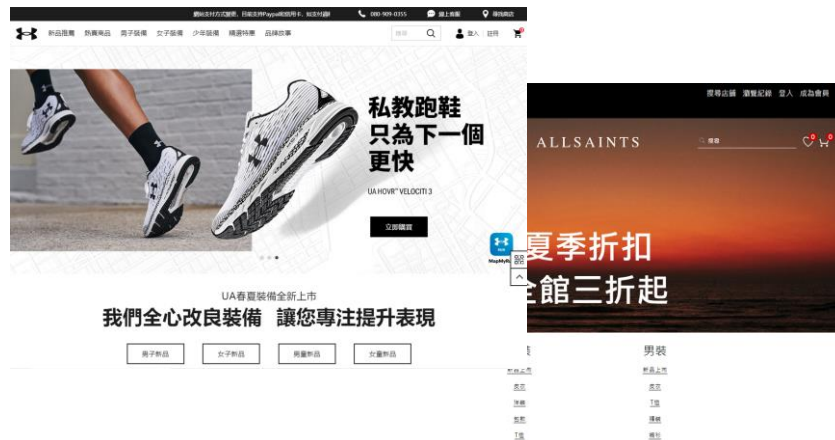


STUNNING LURE

【食品BtoBビジネスへの参入】



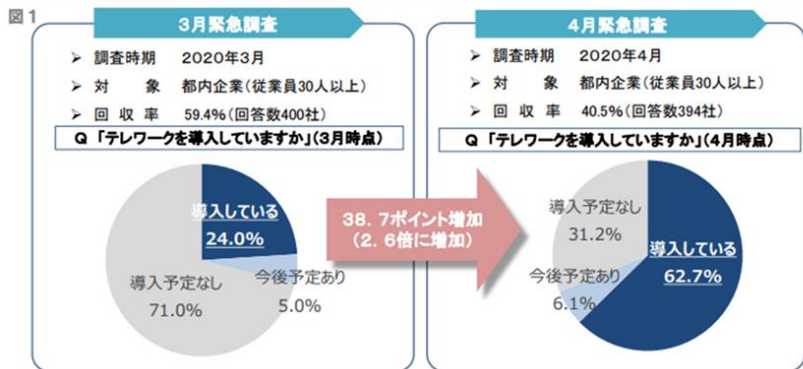
【越境ECサイトの受託を推進】



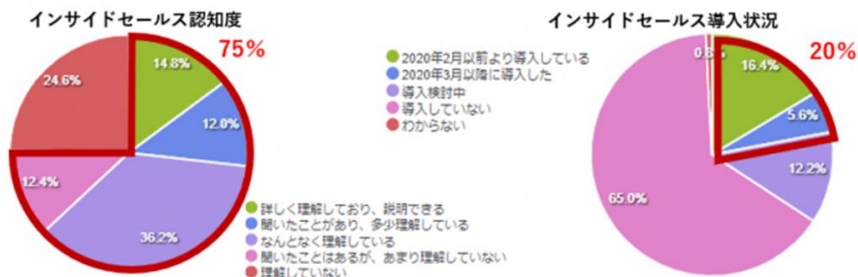
## テレワークやインサイドセールス導入企業の増加

テレワーク導入企業は急速に増加

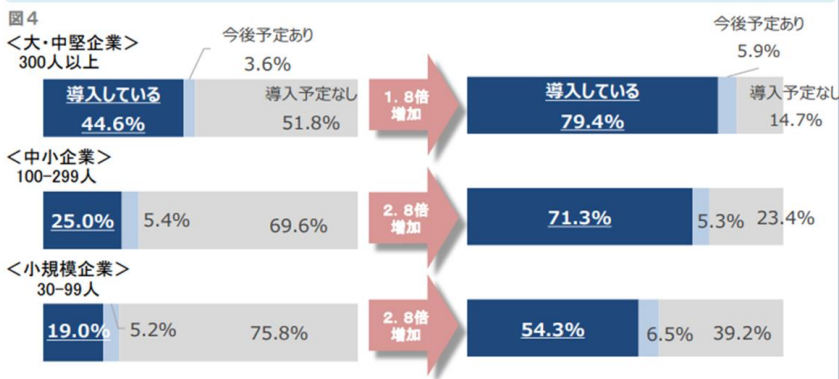
都内企業(従業員30人以上)のテレワーク導入率は、3月時点と比較して大幅に増加



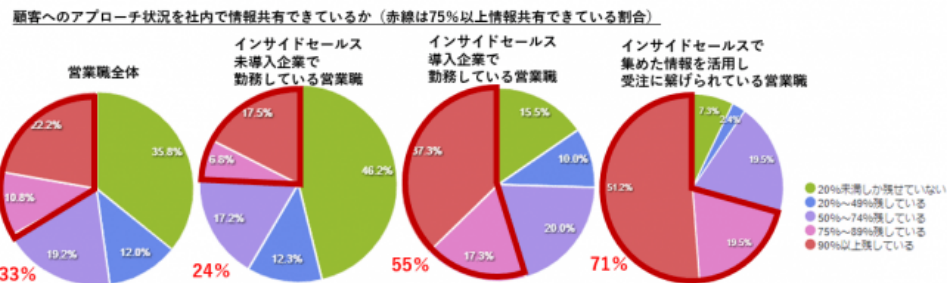
インサイドセールス導入企業も拡大中



従業員規模別では、企業規模が大きくなるにつれて、導入率も高くなる



インサイドセールス導入による情報共有の活性化

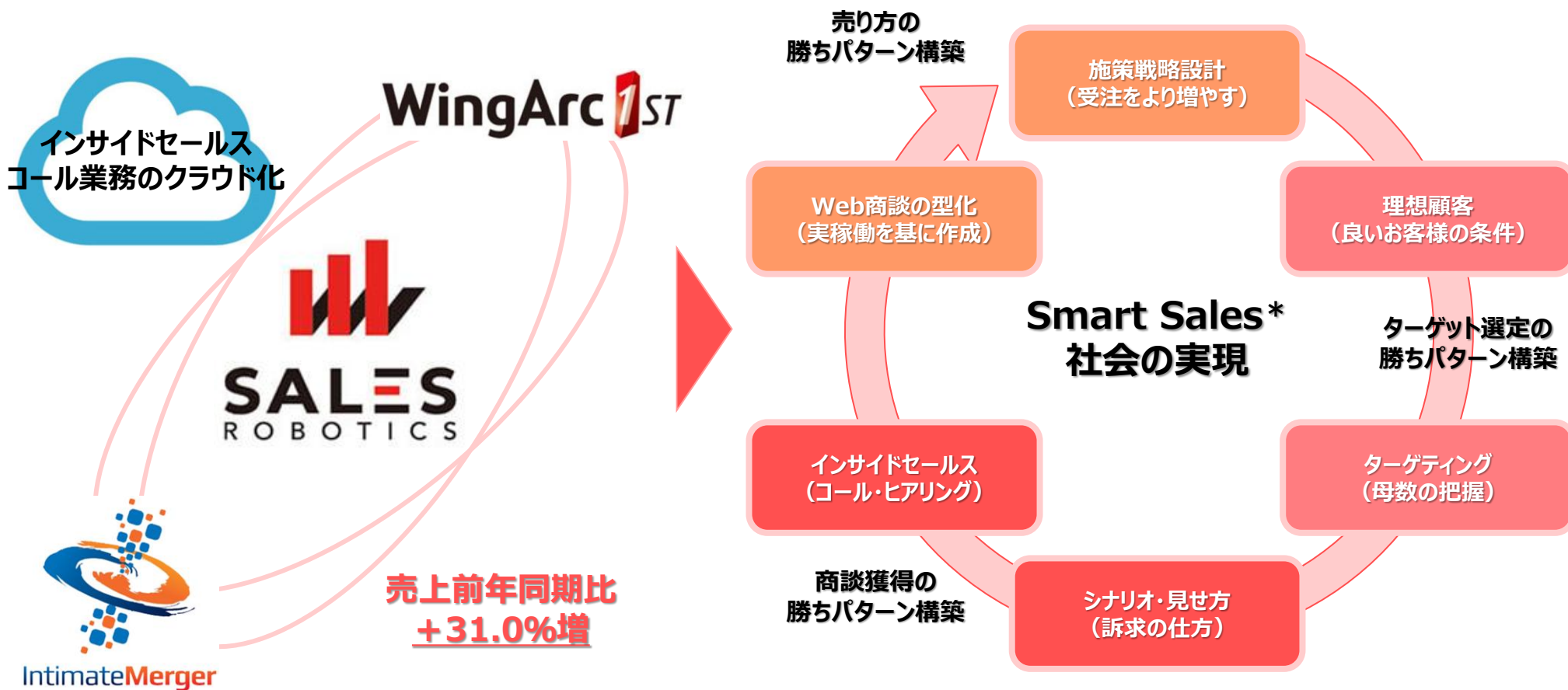


出典: 2020年05月11日 東京都新型コロナウイルス感染症対策本部 報道発表資料

出典: 株式会社インターパーク インサイドセールスに関する調査

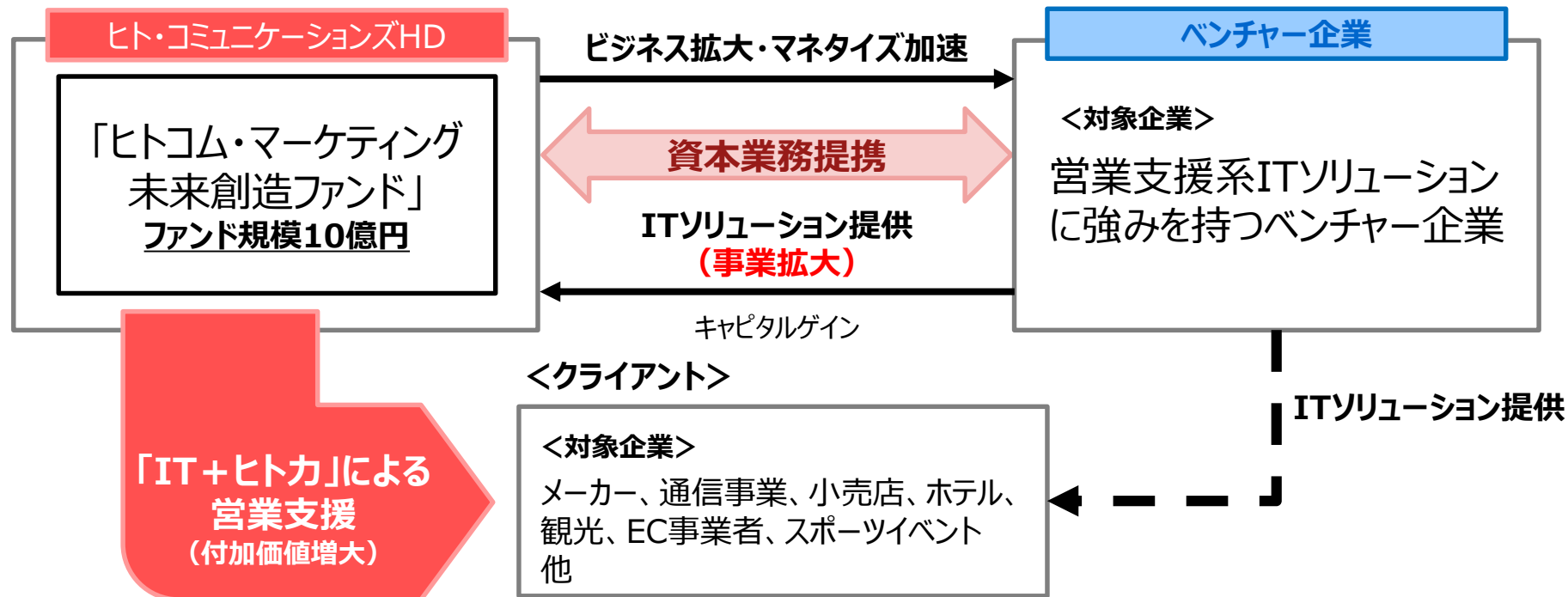
## テレワークの増加などによるリモート営業ニーズの高まりを捉えたインサイドセールスの更なる進化

最先端テクノロジーを有する企業との連携強化やインサイドセールス機能の高度化



\* Smart Sales:  
テクノロジーを活用してクロージングまでを行う非接触型の営業活動

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



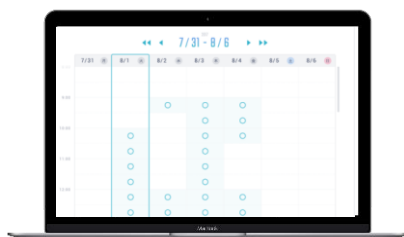
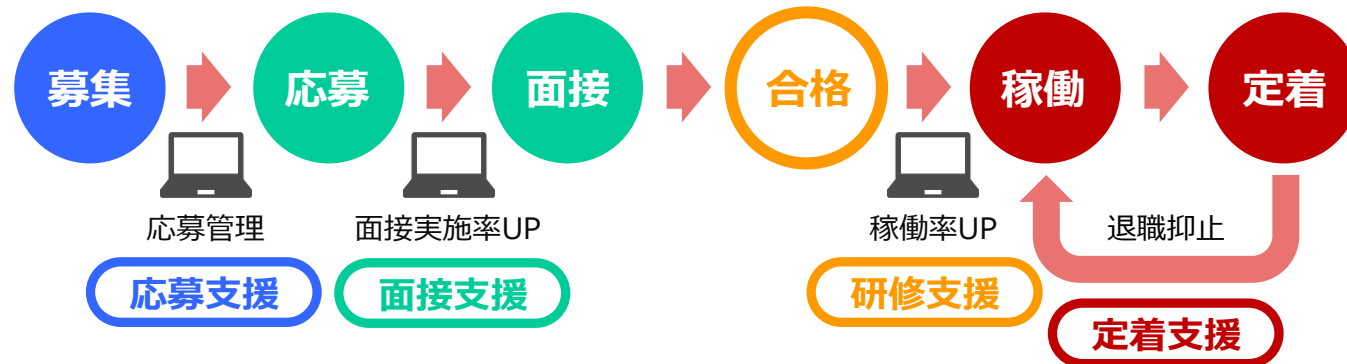
ウェブ面接を活用した採用管理システム「インタビューメーカー」を展開し、採用活動のスピードアップを支援

## 営業・販売・サービス分野に特化した人事支援サービスの強化



### 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



予約～面接までの時間が短く  
離脱率が低下



対面と変わらない  
充実した機能



社内共有や  
面接官の教育ツールにも

ヒトコムグループは、「マーケティングの未来創造企業」を目指し、ヒト力とITを掛け合わせることで、事業領域を拡大するとともに、専門性を高め続けることにより、新たなステージへの挑戦を継続している。世の中が大きく変化するなか、事業活動を通じ、ヒトコムならではの価値提供により、持続可能なより良い社会の実現に貢献する。





# 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。