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 第2四半期
決算説明資料

2022年4月11日

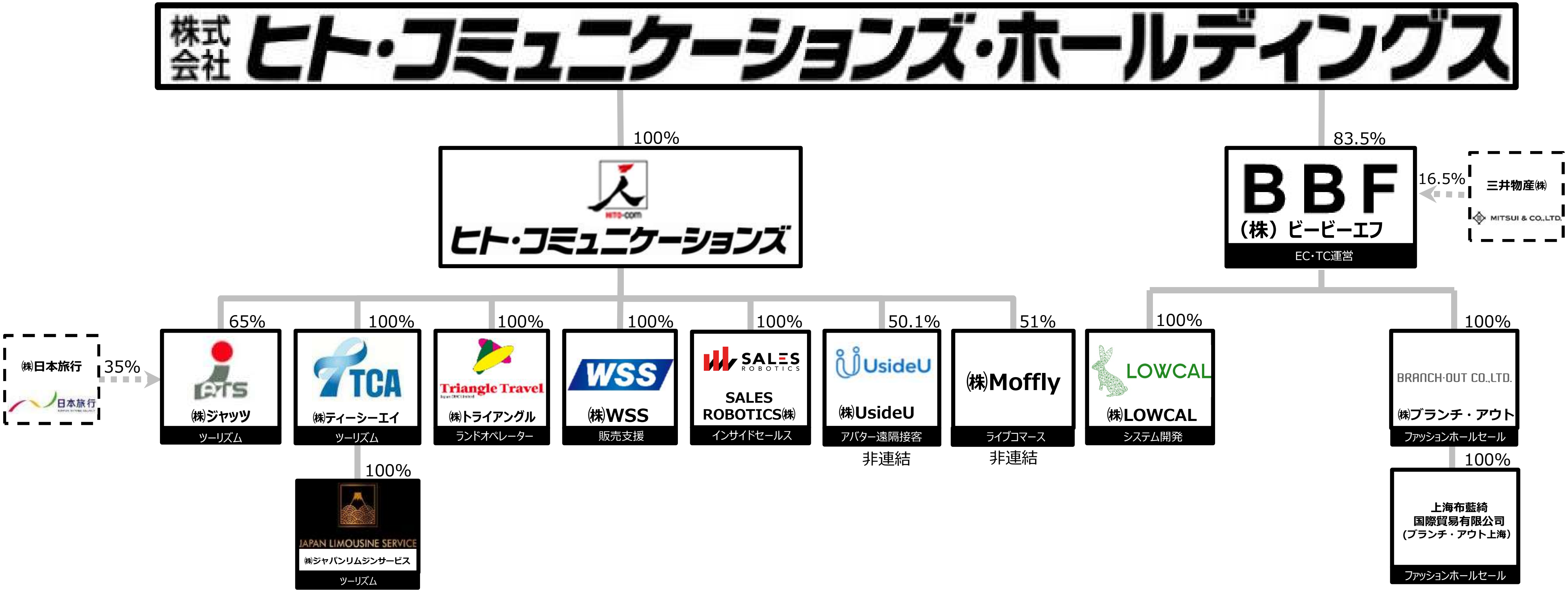
ヒト・コミュニケーションズグループは、
販売・営業・サービス分野を中核とした
「営業支援企業グループ」です。

【創業以来のテーマ】
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。

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

持株会社を含め14社でオムニチャネル営業支援体制を構築



【事業区分】	【ヒューマン営業支援】	【デジタル営業支援】	
【業務内容】	● 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 ● その他	● インサイドセールス ● アバター遠隔接客 ● ライブコマース ● システム開発	● EC運営支援 ● ホールセール

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

コロナ禍により変化が10年早まった外部環境

- ライフスタイル・ワークスタイルの変化
- DXの加速
- 消費行動の変化
- 非対面・非接触ニーズ

オムニチャネル営業支援プラットフォーム

ヒューマン営業支援 ✖ **デジタル営業支援**

早急に対応が必要な社会的課題

- 少子高齢化による労働人口減少
- 人口減経済
- 生産性向上の必要性
- ポストコロナの経済復興

ヒトコムグループの強み

成果追求型営業支援

- 事務局設置によるクライアントの収益最大化・生産性向上に貢献
- レベニューシェアモデルによるクライアントの事業成長に寄与

編み込まれた事業ポートフォリオ

- 幅広い業界・職種に対応
- デジタルを活用した新たな営業支援ソリューションの開発
- 15,000名超の専門スタッフと全国どこでも対応できる機動力

多様な人材マネジメント

- 未経験者をプロへと転換
- ヒューマンとデジタルの双方に対応
- 多彩な研修プログラムや育成制度
- グループ全体での雇用創出とキャリアチェンジ

環境変化や社会的課題を的確に捉え、リアリストとして半歩先を見越したソリューションを提供

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

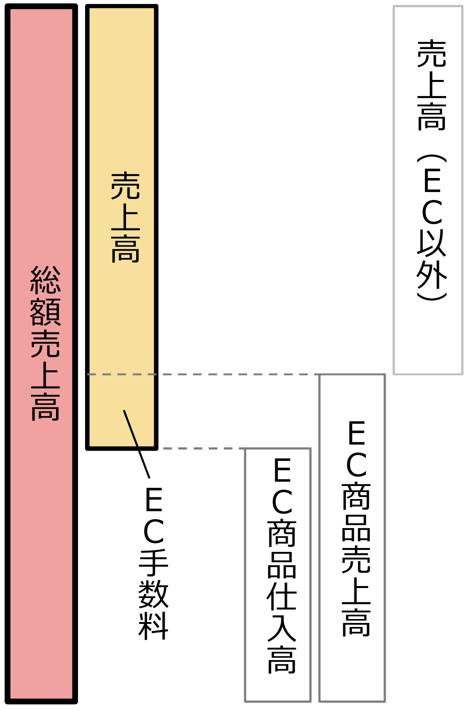
2022年8月期　第2四半期決算概要

収益認識に関する会計基準の適用

○新旧基準におけるシミュレーション

勘定科目	2021年8月期第2四半期			2022年8月期第2四半期		
	旧基準	新基準	増減額	旧基準	新基準	増減額
総額売上高	－	41,060	－	－	46,925	－
売上高	41,060	25,598	△15,462	46,925	31,944	△14,980
売上原価	33,882	19,008	△14,873	38,535	24,157	△14,377
構成比	*82.5%*	*74.3%*	－	*82.1%*	*75.6%*	－
売上総利益	7,178	6,590	△588	8,389	7,787	△602
構成比	*17.5%*	*25.7%*	－	*17.9%*	*24.4%*	－
販管費	4,669	4,081	△588	5,052	4,449	△602
構成比	*11.4%*	*15.9%*	－	*10.8%*	*13.9%*	－
営業利益	2,508	2,508	0	3,337	3,337	0
構成比	*6.1%*	*9.8%*	－	*7.1%*	*10.4%*	－

【売上高の概念図】



- ■ 旧基準：取扱高基準
- ■ 新基準：手数料基準（収益認識に関する会計基準の適用）
- ■ 影響を受ける対象：㈱ビービーエフ（ECサイト運営支援業務）
- ■ 売上高：新基準ではECサイト運営支援業務の商品売上高と商品仕入高を相殺し手数料部分を計上
- ■ 売上原価／販管費：ECサイト運営支援業務の一部の外部業務委託費（開発費等）を、新基準では「売上原価」で計上（旧基準では「販管費」で計上していた。）
- ■ 売上総利益/営業利益：新基準では売上総利益率・営業利益率は改善（営業利益額は変更なし）

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

2022年8月期 第2四半期 決算ハイライト

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

第１四半期に引き続き、「その他セクター」の新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務、および「ツーリズム・スポーツセクター」のスポーツイベント運営業務が業績を牽引。
「販売系営業支援セクター」の通信モバイル分野における一部クライアントからの受託業務規模の縮小や「ホールセールセクター」の中国での不安定な生産体制等、コロナ禍の厳しい環境下で逆風が生じた事業がある中で、充実した事業ポートフォリオでこれらをカバー。
売上高・利益とも「過去最高値」で着地。

売上高※1

31,944百万円
前年同期比124.8%

【総額売上高】※2
46,925百万円
前年同期比114.3%

- ◆政府や地方公共団体から新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務（ワクチン接種受付コールセンターや接種会場の運営支援等）を受託し業績を牽引
- ◆東京2020オリンピック・パラリンピック大会等の各種大規模スポーツ大会におけるイベント運営業務が好調に推移
- ◆EC運営支援業務は巣ごもり需要を背景とした高い前期実績に対しても拡大基調が継続

営業利益

3,337百万円
前年同期比133.1%

- ◆新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務等が営業利益の増加に大きく寄与
- ◆コストの徹底した効率的運用が定着

※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」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 第2四半期 実績（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、（）内は売上高比率

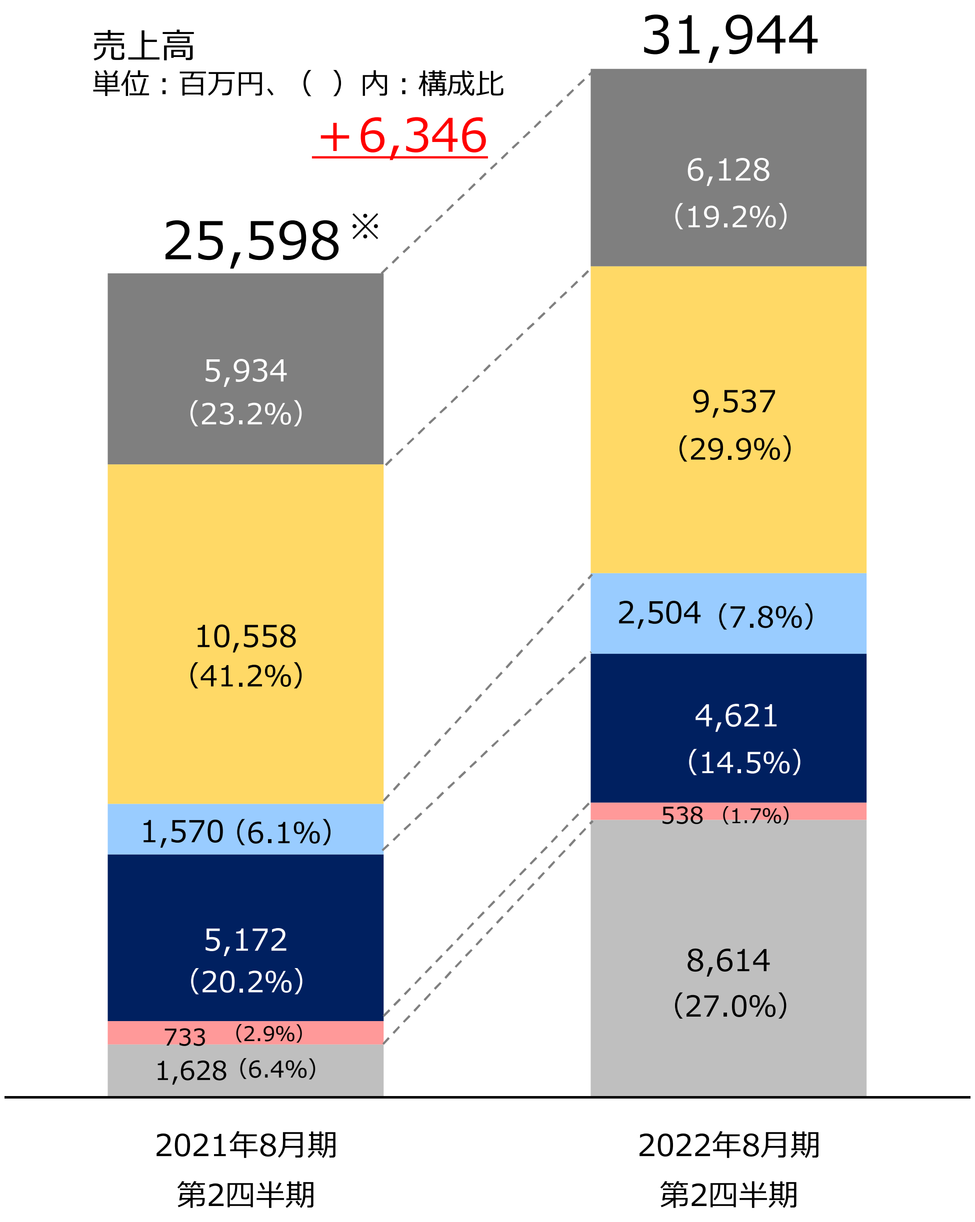
	2021年8月期 第2四半期実績※1	2022年8月期 第2四半期実績※2	前年同期比	前年増減
総額売上高	41,060	46,925	114.3%	+5,864
売上高	25,598 (100.0%)	31,944 (100.0%)	124.8%	+6,346
アウトソーシング事業（構成比）	11,375 (44.4%)	17,251 (54.0%)	151.7%	+5,876
人材派遣事業（構成比）	3,297 (12.9%)	4,224 (13.2%)	128.1%	+927
EC・TC支援事業（構成比）	5,138 (20.1%)	5,220 (16.3%)	101.6%	+82
ホールセール事業（構成比）	5,172 (20.2%)	4,621 (14.5%)	89.3%	△551
その他の事業（構成比）	615 (2.4%)	626 (2.0%)	101.8%	+11
売上総利益（粗利率）	6,590 (25.7%)	7,787 (24.4%)	118.2%	+1,197
販売管理費（販管費率）	4,081 (15.9%)	4,449 (13.9%)	109.0%	+368
営業利益（営業利益率）	2,508 (9.8%)	3,337 (10.4%)	133.1%	+829
経常利益（経常利益率）	2,689 (10.5%)	3,358 (10.5%)	124.9%	+668
親会社株主に帰属する四半期純利益（純利益率）	1,520 (5.9%)	1,941 (6.1%)	127.7%	+420

※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 第2四半期 セクター別売上高実績

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス



デジタル営業支援 前期比 +3.3%（+193M）

＜EC運営支援業務、テレビショッピング販売支援業務、インサイドセールス業務　他＞
・EC運営支援業務では、EC需要の拡大を背景に、蓄積したノウハウを活用してクライアントの業績向上や新規運営サイトの拡大に取組む。巣ごもり需要を含む好業績であった前年同期実績に対しても増加で着地
・非対面型の営業ニーズを背景にインサイドセールス業務の展開拡大に注力

販売系営業支援 前期比 △9.7%（△1,020M）

＜通信モバイル、家電、ストアサービス、物流等販売支援業務　他＞
・通信モバイル分野における一部クライアントからの受託業務の規模縮小が影響
・物流事業は積極的な取組みを行うも、立ち上げ初期であることから業績寄与は限定的

ツーリズム・スポーツ 前期比 +59.5%（+934M）

＜観光、スポーツ・MICE、インバウンド関連業務　他＞
・東京2020オリンピック・パラリンピック大会等の各種大規模スポーツ大会におけるイベント運営業務が拡大
・国内外旅行やインバウンド等については、コロナ禍の影響が継続し、今後の見通しは未だ不透明な状況

ホールセール 前期比 △10.7%（△551M）

＜衣料品に関する各種業務　他＞
・有力コンテンツやインフルエンサーを活用した高付加価値商品の企画や販売等の各種業務は好調なものの、中国での不安定な生産体制が影響

セールスビジネス支援 前期比 △26.6%（△195M）

＜訪問販売営業支援業務、モビリティ関連業務　他＞
・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の需要が一巡
・モビリティ関連業務は引き続き取組みを強化

その他 前期比 +428.9%（+6,985M）

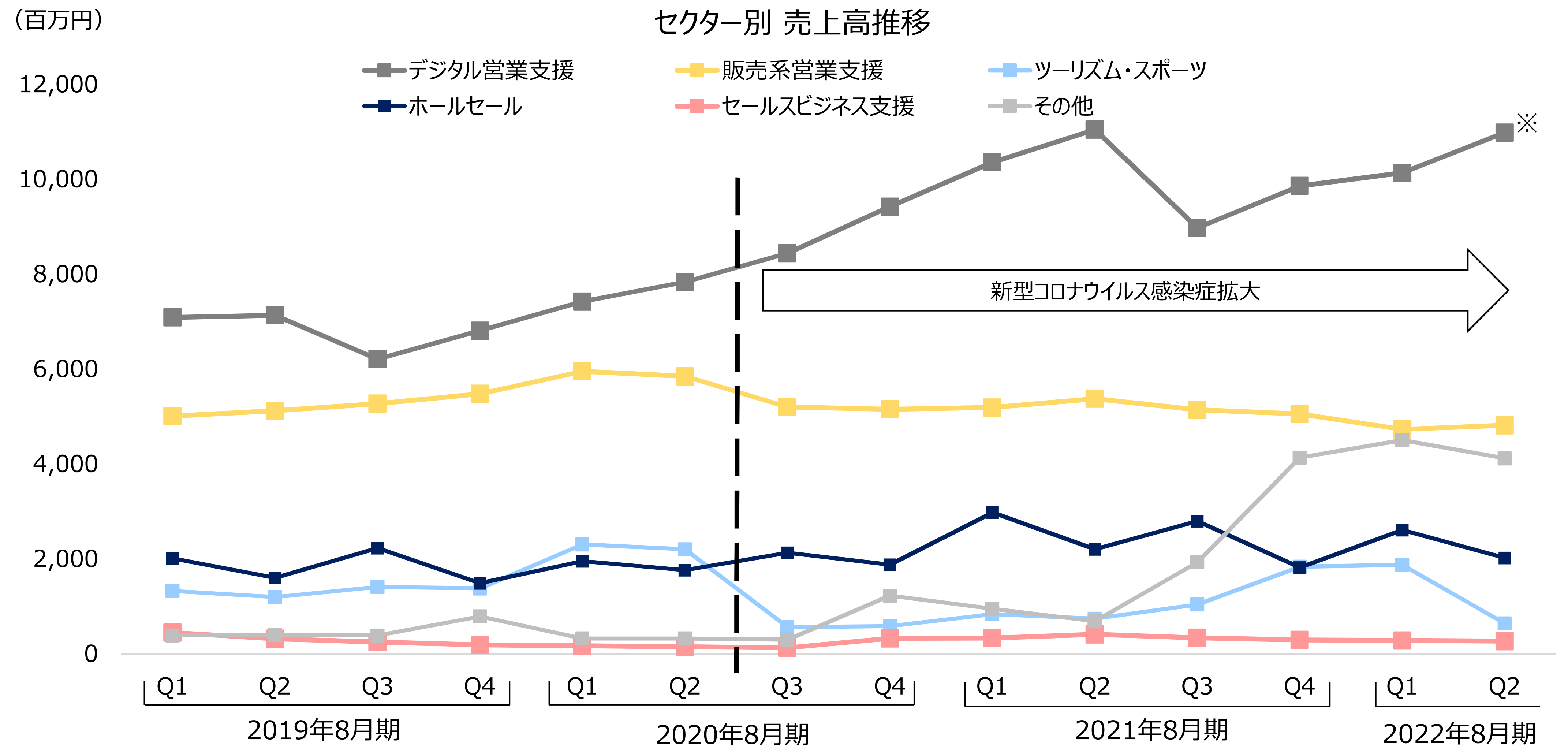
＜新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務　他＞
・政府・地方公共団体の新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務が拡大

※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。

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

セクター別売上高推移（四半期別）

- デジタル営業支援：引き続きEC運営支援業務やインサイドセールス業務が堅調。
- 販売系営業支援：第１四半期に比較して通信モバイル分野の業績が回復。
- ツーリズム・スポーツ：第１四半期は東京2020オリンピック・パラリンピック大会等の各種大規模スポーツ大会運営業務が拡大。
- ホールセール：高付加価値商品の企画や販売等好調なものの、中国での不安定な生産体制が影響。
- その他：第１四半期に比較して減少も、政府・地方公共団体の新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務が高い水準で推移。



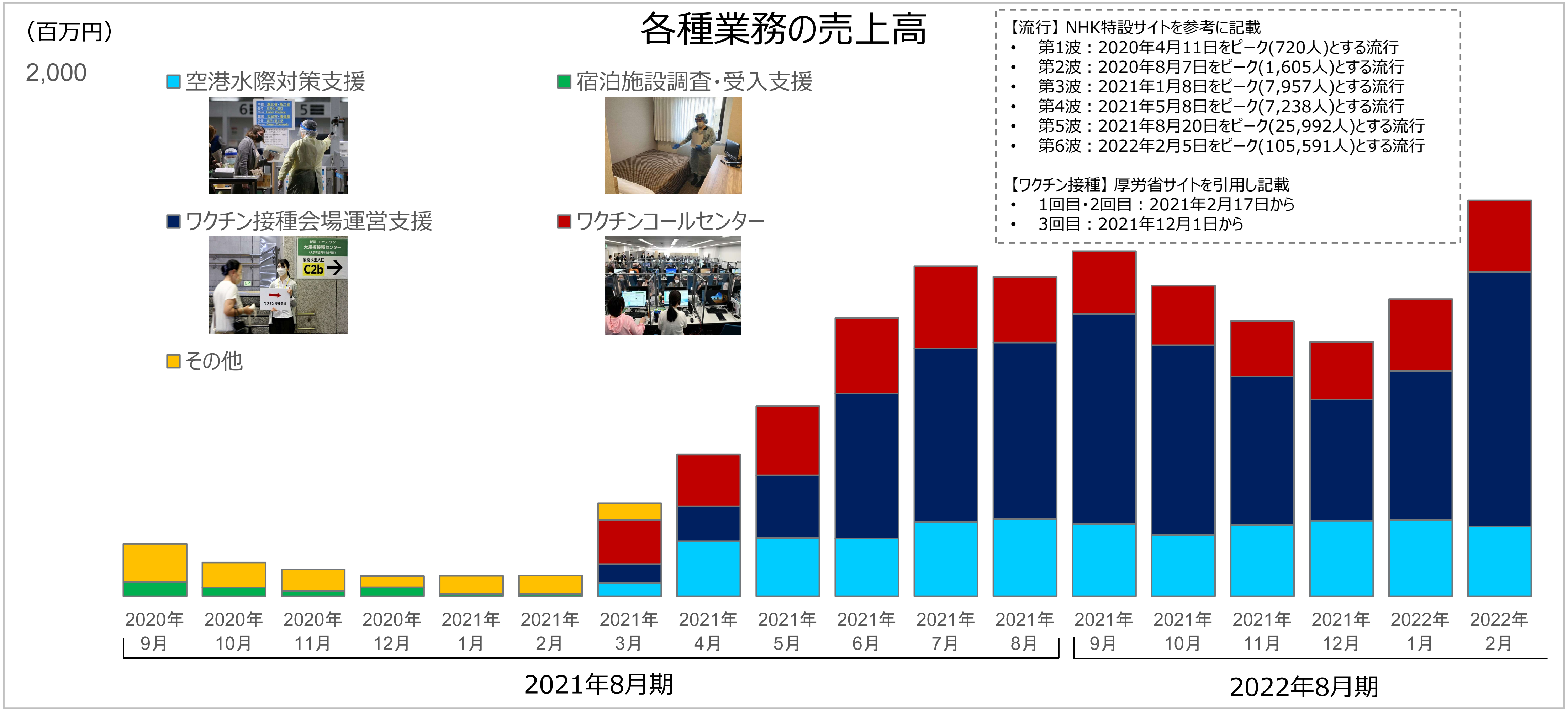
※図.セクター別 売上高推移におけるデジタル営業支援は総額売上高で表示しており、2022年8月期の「売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

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

新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務の内訳

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

- 前期第4四半期から当期第2四半期にかけて、ワクチン接種会場運営支援業務を中心に売上が高い水準で推移。
- ヒトコムグループが持つ「イベント運営ノウハウ」、「接客能力の高さ」、「地方自治体入札資格」等が互いに相乗効果を発揮し関連業務に対応。
- 社会的要請がある限り、その期待に応えるべく関連業務の支援を実行。一方で、他事業との経営資源の配分バランスを鑑み、いずれ訪れるコロナ収束を見据えながら推進。



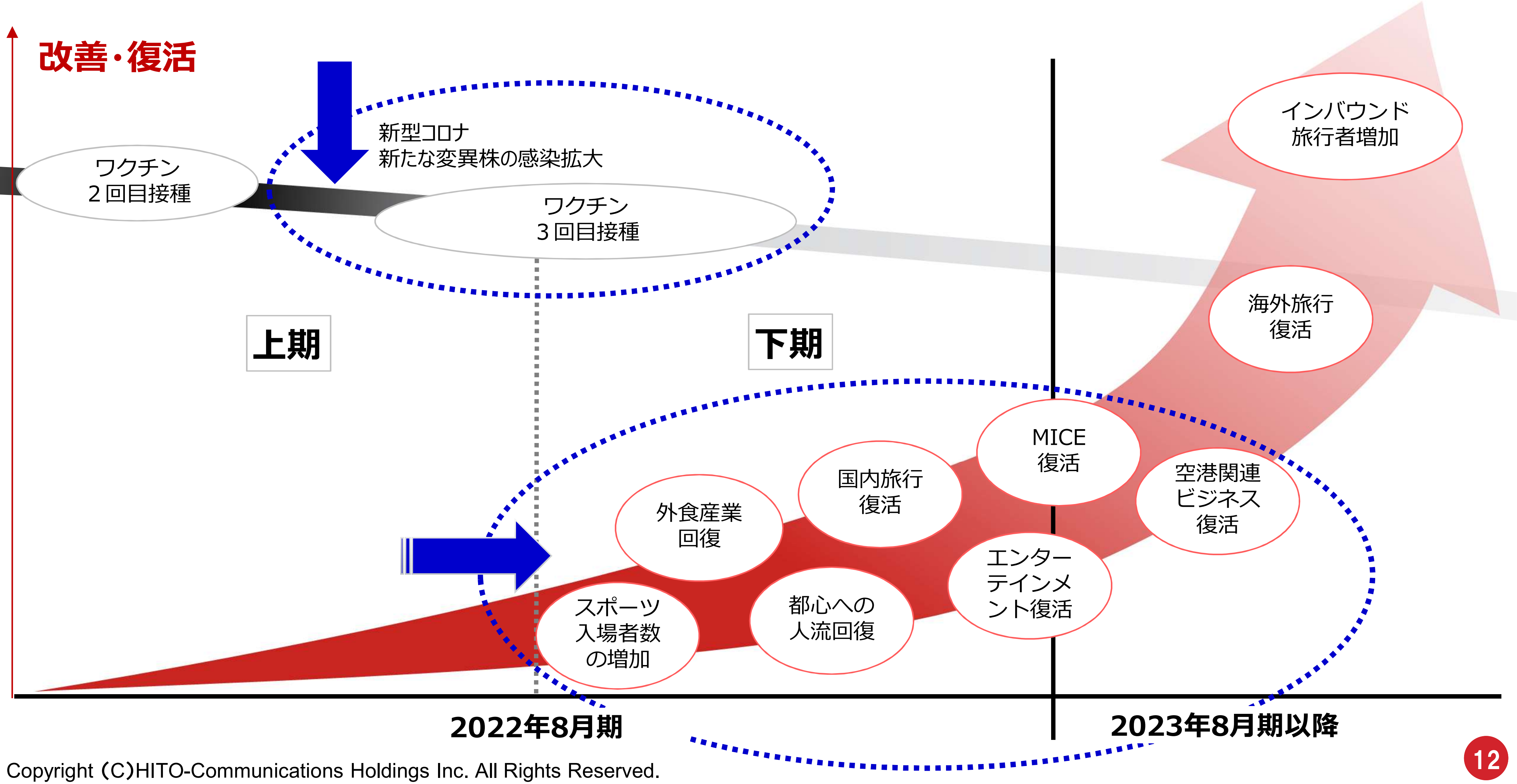
Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2022年8月期　計画概況

業績の見通しと考え方

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

Point1：2022年初頃から新型コロナウイルス感染症の新たな変異株の感染が拡大。それに伴い関連業務を引き続き受託。
Point2：各種民需の回復に遅延が発生（当初計画では2022年8月期上期から順次回復すると想定）。
Point3：上記を背景に、通期業績予想の数値と売上構成を変更。
Point4：コロナ収束と民需回復の入れ替わりに向けた事前準備と強化策の実行。



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

2022年8月期 修正計画

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：構成比／対売上比率／増減額

	2021年8月期実績※1	2022年8月期※2 当初計画	前期比（増減額）	2022年8月期※2 修正計画	前期比（増減額）
総額売上高（取扱高）	84,225	90,272	107.2% (+6,046)	91,380	108.5% (+7,154)
売上高	56,141 (100.0%)	58,590 (100.0%)	104.4% (+2,448)	60,500 (100.0%)	107.8% (+4,358)
アウトソーシング事業（構成比）	26,917 (47.9%)	28,040 (47.9%)	104.2% (+1,122)	31,100 (51.4%)	115.5% (+4,182)
人材派遣事業（構成比）	7,642 (13.6%)	9,190 (15.7%)	120.3% (+1,547)	7,500 (12.4%)	98.1% (△142)
EC･TC支援事業（構成比）	10,493 (18.7%)	10,880 (18.6%)	103.7% (+386)	11,500 (19.0%)	109.6% (+1,007)
ホールセール事業（構成比）	9,795 (17.4%)	9,000 (15.4%)	91.9% (△795)	9,000 (14.9%)	91.9% (△795)
その他事業（構成比）	1,291 (2.3%)	1,480 (2.5%)	114.6% (+188)	1,400 (2.3%)	108.4% (+108)
売上総利益（対売上比率）	13,264 (23.6%)	13,810 (23.6%)	104.1% (+545)	14,430 (23.9%)	108.8% (+1,165)
販売管理費（対売上比率）	8,476 (15.1%)	8,810 (15.0%)	103.9% (+333)	8,930 (14.8%)	105.3% (+453)
営業利益（対売上比率）	4,787 (8.5%)	5,000 (8.5%)	104.4% (+212)	5,500 (9.1%)	114.9% (+712)
経常利益（対売上比率）	5,125 (9.1%)	5,100 (8.7%)	99.5% (△25)	5,550 (9.2%)	108.3% (+424)
親会社株主に帰属する当期純利益（対売上比率）	2,774 (4.9%)	3,000 (5.1%)	108.1% (+225)	3,250 (5.4%)	117.1% (+475)

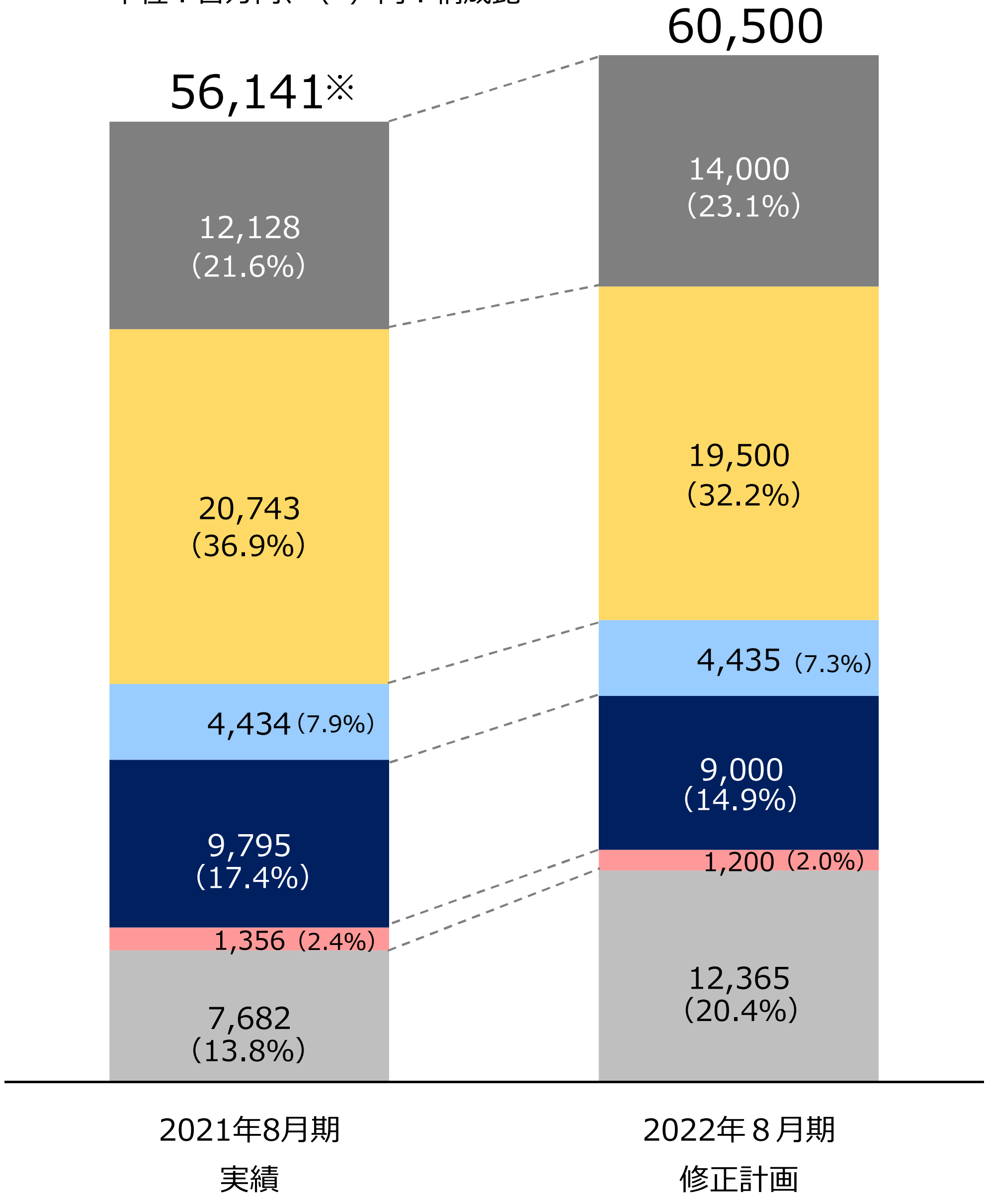
※1 2022年8月期から「収益認識に関する会計基準」を適用したため、2020年8月期および2021年8月期の「売上高」「売上総利益」「販売管理費」は当会計基準適用を適用した仮定の数値を用いています。
※2 2022年8月期の「総額売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

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

セクター別売上高 前期実績と今期修正計画

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

売上高
単位：百万円、（ ）内：構成比



デジタル営業支援 ↑ 前期比 ＋15.4%(+1,871M)

<ECサイト運営支援業務、テレビショッピング販売支援業務、インサイドセールス業務　他>
・既存ECサイトの運営強化及び食品分野など新業態への取組み強化
・非対面型営業ニーズの高まりを受けたインサイドセールスの営業強化
・オンライン接客・ライブコマース等デジタルを活用した販売支援の強化

販売系営業支援 ↘ 前期比 △6.0%(△1,243M)

<通信モバイル、家電、ストアサービス、物流等販売支援業務　他>
・通信モバイル分野を中心に販売支援については、マーケティング費用の効率化に伴う一部案件の縮小を見込む
・EC需要の増加により活況な物流分野の営業強化

ツーリズム・スポーツ → 前期比 +0.0%(+1M)

<観光、スポーツ・MICE、インバウンド関連業務　他>
・ツーリズム事業及びスポーツ・MICE事業の一部で業績の改善を見込む
・東京2020オリンピック・パラリンピック大会、大規模スポーツ世界大会の一括受託に成功

ホールセール ↘ 前期比 △8.1%(△795M)

<衣料品に関する各種業務　他>
・新たなライセンス企画の立上げやインフルエンサーの活用による営業強化

セールスビジネス支援 ↘ 前期比 △11.5%(△156M)

<訪問販売営業支援業務、モビリティ関連業務　他>
・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の需要が一巡

その他 ↑ 前期比 ＋60.9%(+4,682M)

<新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務　他>
・政府の経済対策や新型コロナウイルスワクチン接種案件の継続受注
・自治体に対しパブリック案件の獲得の営業を推進

※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。

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

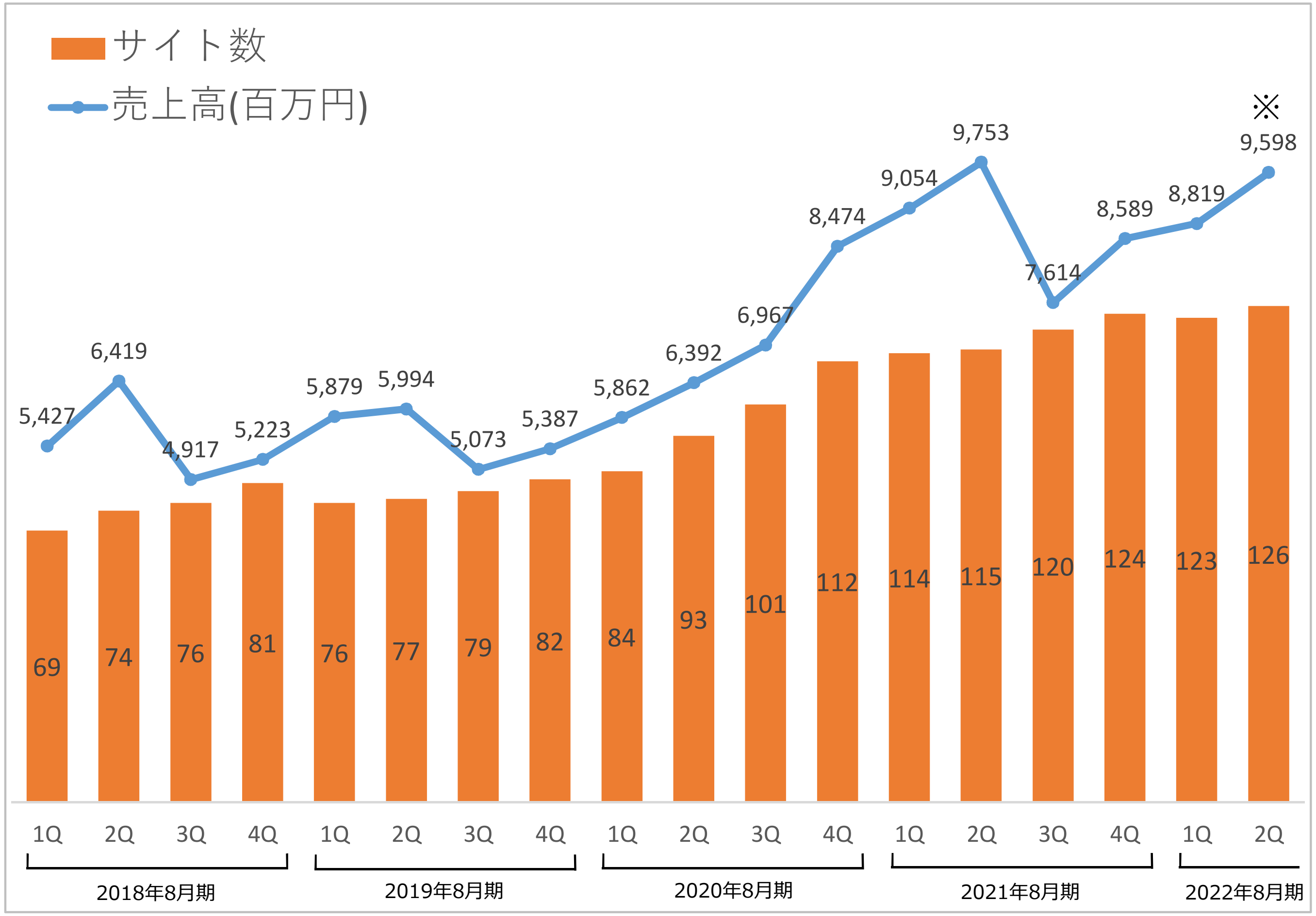
2022年8月期　第2四半期
各事業の取組みトピックス

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

既存のファッション・スポーツ系ブランドサイトを中心にECサイト運営支援業務を受託

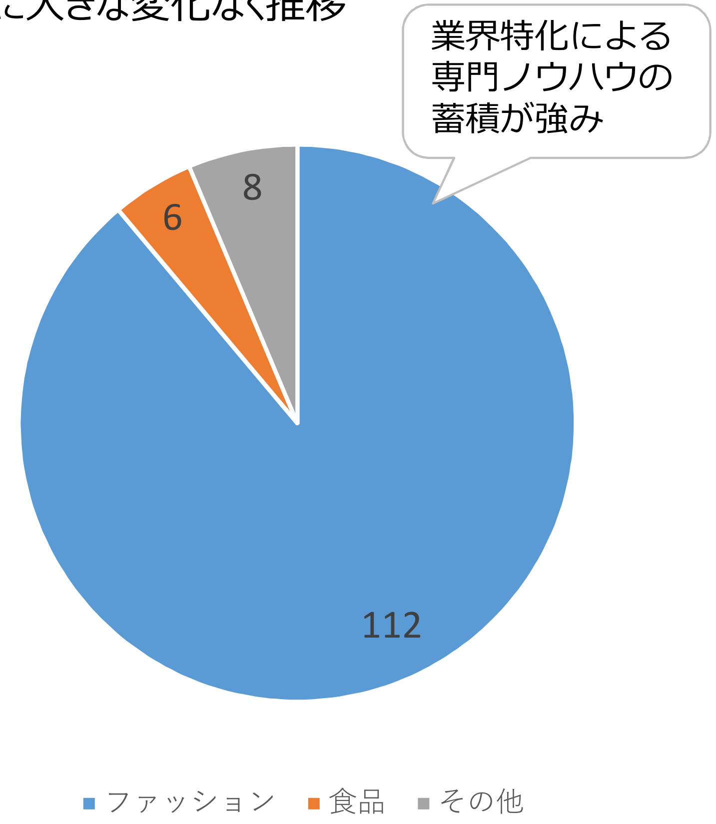
【サイト数と売上高の推移（四半期毎）】

・サイト数は四半期毎の比較で過去最高を更新
・売上高は前期第3四半期以降、順調な成長を継続
（新規開設サイトは概ね2年間で収益化）



【顧客ポートフォリオ】

・構成に大きな変化なく推移



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

※ECサイトの売上高は総額売上高で表示しており、2022年8月期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。

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

㈱UsideU「TimeRep」が主に3つの重点領域でプレゼンス拡大

重点領域を設定して活動を強化。また、マーケティング力を強化し集客支援を実施。

①販売（メーカー）領域

小売店店頭におけるメーカー販促としての活用拡大

飲料・コスメ・ベビー用品・白物家電・IT家電など様々な商品分野での活用が拡大。

②ホテル領域

「スマートチェックイン」サービスの提供

予約 → チェックイン → 精算 →
鍵等の引渡 → 滞在中サポート →
チェックアウト

をトータルでサポートするサービス。

③不動産領域

物件内覧を遠隔でサポートする「スマート内覧」の提供

内覧予約 → 入室（スマートロック解除）
→ 内覧 → 入居申込 → 重要事項説明

をサポートするサービス。

「TimeRep」の需要拡大の背景：

① 全国的な専門案内・販売人材の採用・教育・定着難
② 生産性向上を企図した店舗無人化への対応に伴う案内・販売業務のスポット化
③ AIインフラの拡大に伴うデータ中心の案内・販売効果向上
④ 継続するコロナ禍の影響に伴う案内・販売業務における非対面・非接触化

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

ヒトコムグループのコールセンター機能を担うSALES ROBOTICS㈱内にアバターセンターを構築

SALES ROBOTICS㈱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
㈱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。

多様なコールセンター実績	ノウハウ集約	接客のデジタル化
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。	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。	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

「TimeRep」の機能最大化に寄与：

① ヒトコム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

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

㈱Moffly「TAGsAPI」の更なる普及拡大を図る施策の実行

①営業力の増強
営業とカスタマーサクセスの両面をより一層強化する。

②機能追加による差別化
TAGsAPIのカスタマイズ性の高さを生かし、新たな機能を付加して競合との差別化を図る。

③集客マーケティング力の強化
クライアントのECサイトへの集客支援を実施する。
（ECサイトへの集客はこれまでクライアントの集客力に頼っていたビジネスモデルから、今後は自ら集客を行うことで「集客支援＋ライブコマース」を一括で支援するビジネスモデルへと発展）

【ライブコマース】

- お客様とコミュニケーションを取りながら商品をおすすめできる
- 購入率が高い
- リーチできる人数が多い

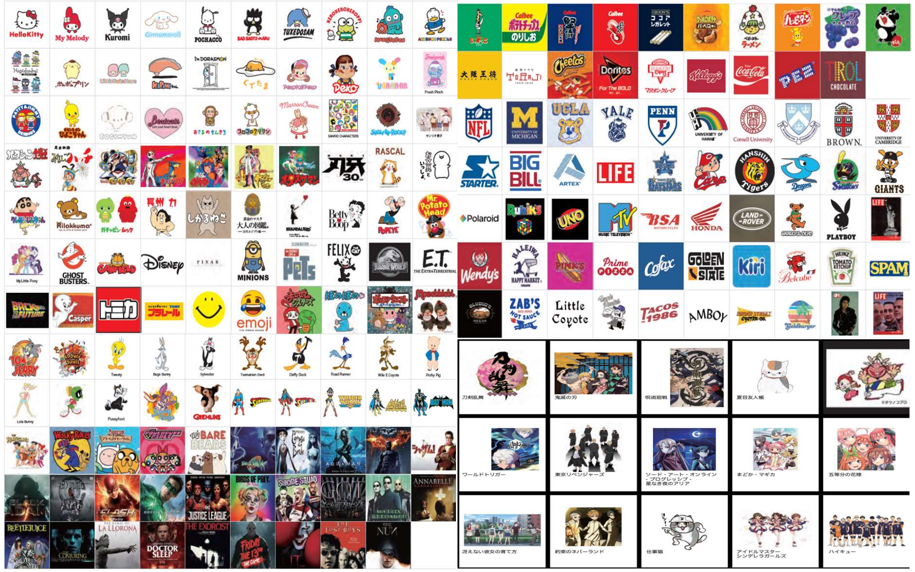
(実店舗、ECサイトでの販売で生じるそれぞれのメリットは生き、デメリットを消失させる。)

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

ホールセール事業の強化

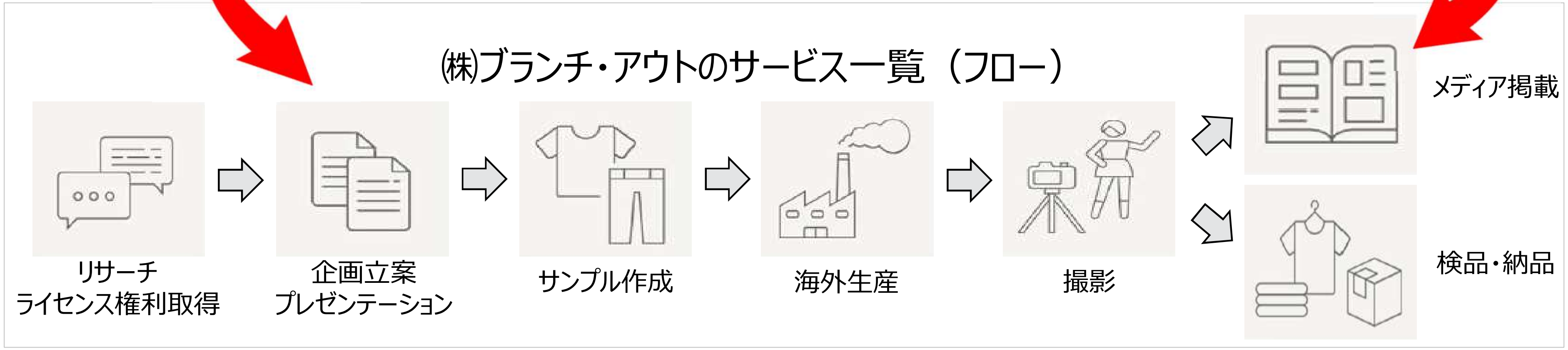
株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

デザインの企画や海外自社工場での製造等、一貫したサービスを提供
継続的な権利取得による200以上の保有ライセンスおよびSNSのインフルエンサーを活用



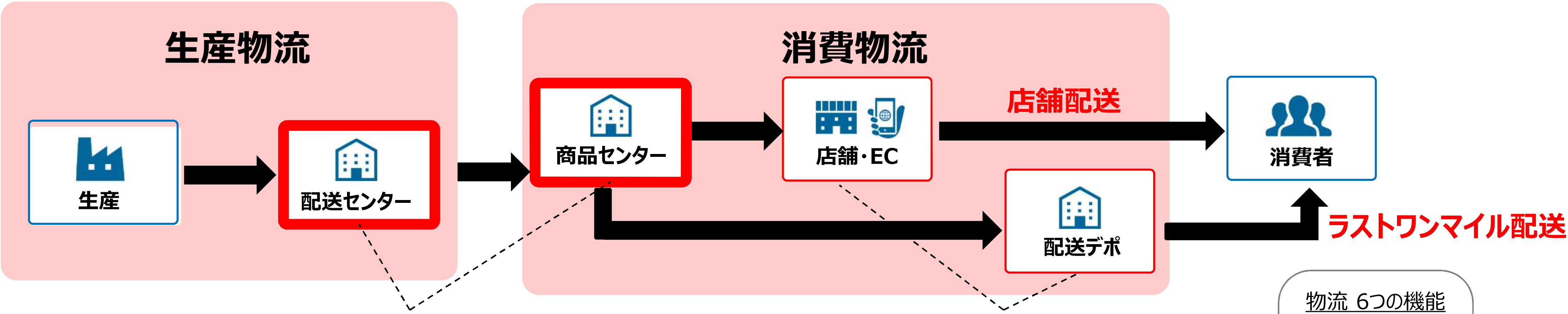
ライセンスの活用

インフルエンサーの活用



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

物流分野での人材ニーズの取り込みに加え、ダイナミックな事業拡大を狙う



【内容】配送センター・商品センターでの庫内業務
【業種】メーカー・小売流通事業者・EC事業者
・3PL事業者・物流PM会社 等

【内容】店舗配送
【業種】小売流通事業者・配送代行事業者 等

物流 6つの機能
- 輸送
- 荷役
- 梱包・包装
- 倉庫保管
- 流通加工
- 情報処理

①エリア
関東(一都三県)・東海・関西・九州エリアを重点エリアとして活動を強化

②受託業務
配送センターや商品センターの庫内業務を優先

③事業推進の強化
重点エリアでの営業リソースの確保・教育・育成・運営のオペレーションの確立
業務のDX化に向けた施策の検討と実行

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

2022年8月期　第2四半期
ESG/SDGsの取組みトピックス

ヒトコムグループの幅広い経営リソースで、持続可能なより良い社会の実現に貢献

ヒトコムグループは、企業市民として、また一事業体として、グループが持つ幅広い経営リソースを活用し、世の中の様々な課題に対して新たな価値を提供します。

Environment（環境）	電子機器の利活用促進によるペーパーレス化	13 気候変動に具体的な対策を	8 働きがいも経済成長も
Social（社会）	スタートアップ企業の成長に寄与する資本業務提携促進	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	8 働きがいも経済成長も
	事業創造による雇用の創出・促進	9 産業と技術革新の基盤をつくろう	8 働きがいも経済成長も
	充実した研修制度を通じたプロ人材の育成	4 質の高い教育をみんなに	8 働きがいも経済成長も
	障がい者雇用の推進など平等な雇用機会の提供	5 ジェンダー平等を実現しよう	8 働きがいも経済成長も
	ツーリズム・スポーツ等の運営・支援を通じた地域振興 エコツーリズムの促進	11 住み続けられるまちづくりを	14 海の豊かさを守ろう
Governance（企業統治）	コーポレートガバナンスの強化 情報発信の強化	17 パートナーシップで目標を達成しよう	15 陸の豊かさも守ろう

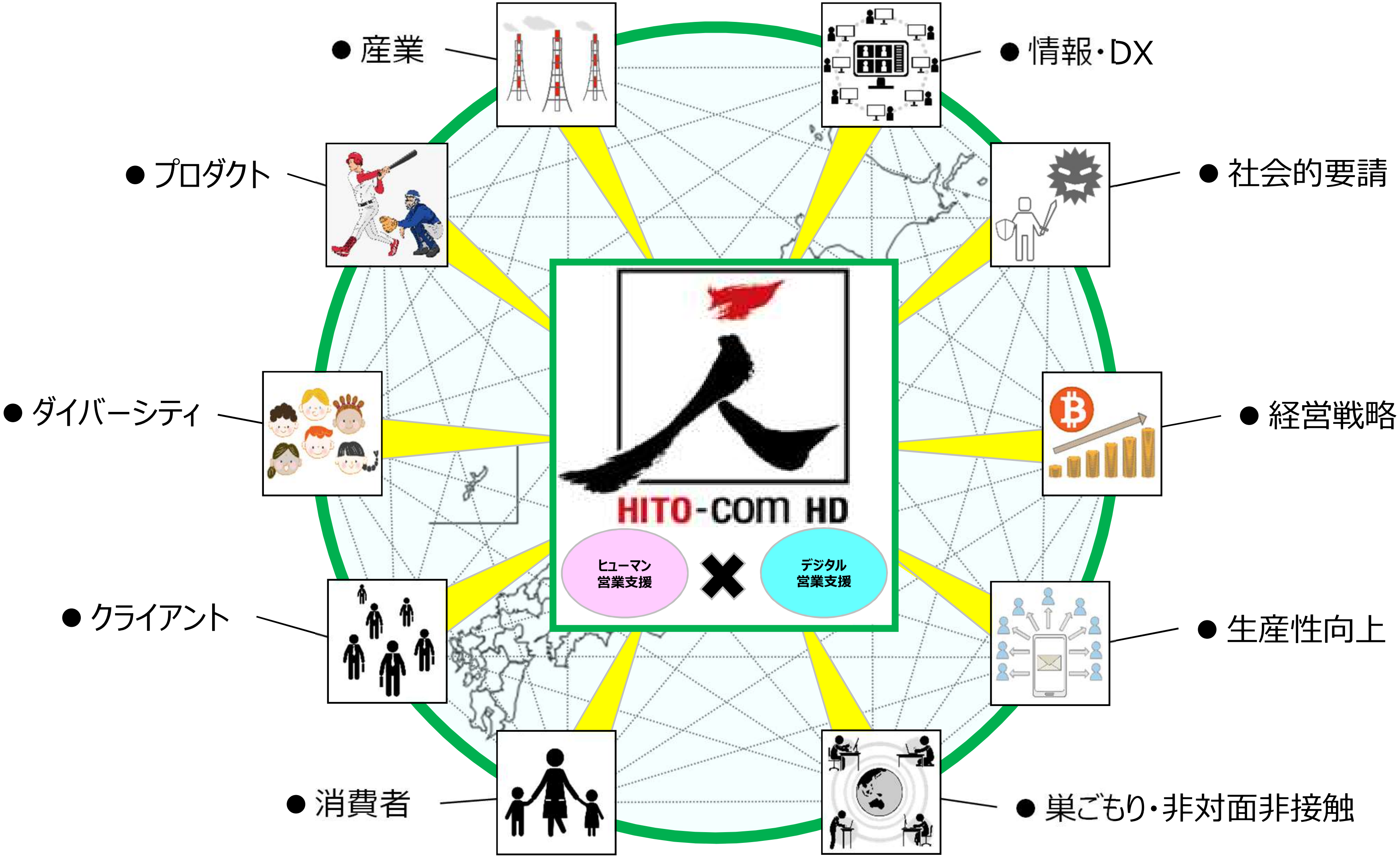
Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

ESG/SDGsの取組み②

Environment
Social
Governance

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

世の中の解決すべき課題に向き合い、営業支援業務を通じて『**無限のつながり**』を生み出す企業



ヒトコムグループ存在意義 **誰ひとり取りこぼしのない社会の創造と貢献**

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

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
【 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、その時々の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。

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

【参考資料】

HITO-COM HD

2022年8月期 第2四半期 実績（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

	2021年8月期 期末	2022年8月期 第2四半期末	増減額	主な増減要因
流動資産	22,179 (71.1%)	23,021 (73.0%)	+841	現金及び預金 +815百万円 受取手形、売掛金及び契約資産 +101百万円 仕掛品 △383百万円
固定資産	8,997 (28.9%)	8,527 (27.0%)	△470	のれん △259百万円 投資有価証券 △195百万円
資産合計	31,177 (100.0%)	31,548 (100.0%)	+371	
流動負債	11,948 (38.3%)	10,672 (33.8%)	△1,276	買掛金 △368百万円 未払金 △699百万円
固定負債	4,295 (13.8%)	4,154 (13.2%)	△141	長期借入金 △152百万円
負債合計	16,244 (52.1%)	14,826 (47.0%)	△1,417	
純資産合計 (自己資本比率)	14,932 (47.9%)	16,721 (53.0%)	+1,788	利益剰余金 +1,695百万円
負債純資産合計	31,177 (100.0%)	31,548 (100.0%)	+371	

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

2022年8月期 第2四半期 当初計画と実績

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／対売上比率

	2022年8月期 第2四半期 当初計画 ※	2022年8月期 第2四半期実績※		
			達成率	増減額
総額売上高	44,450	46,925	105.6%	+2,475
売上高	28,400 (100.0%)	31,945 (100.0%)	112.5%	+3,544
アウトソーシング事業（構成比）	13,490 (47.5%)	17,426 (54.5%)	129.2%	+3,936
人材派遣事業（構成比）	4,250 (15.0%)	4,050 (12.7%)	95.3%	△200
EC･TC支援事業（構成比）	5,445 (19.1%)	5,250 (16.4%)	96.4%	△195
ホールセール事業（構成比）	4,472 (15.8%)	4,584 (14.3%)	102.5%	+112
その他事業（構成比）	743 (2.6%)	635 (2.0%)	85.5%	△108
売上総利益（対売上比率）	6,862 (24.2%)	7,787 (24.4%)	113.5%	+925
販売管理費（対売上比率）	4,330 (15.3%)	4,450 (13.9%)	102.8%	+120
営業利益（対売上比率）	2,531 (8.9%)	3,337 (10.4%)	131.9%	+806
経常利益（対売上比率）	2,607 (9.2%)	3,358 (10.5%)	128.8%	+751
親会社株主に帰属する四半期純利益（対売上比率）	1,538 (5.4%)	1,942 (6.1%)	126.2%	+403

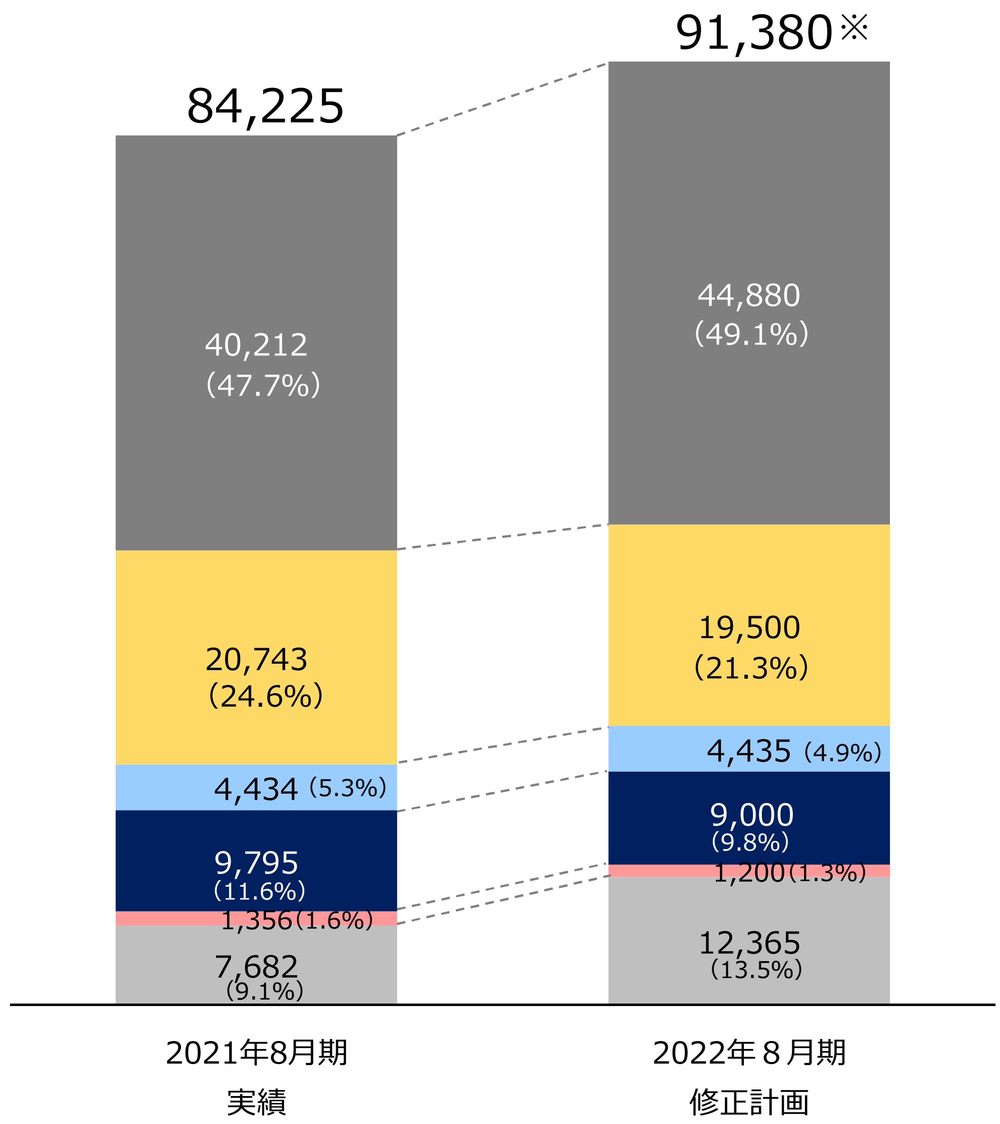
2022年8月期の「総額売上高」は従来の会計基準を適用した仮定の数値を用いています。

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

セクター別総額売上高 前期実績と今期修正計画

株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

総額売上高
単位：百万円、（ ）内：構成比



デジタル営業支援 前期比 ＋11.6%(+4,667M)

<ECサイト運営支援業務、テレビショッピング販売支援業務、インサイドセールス業務　他>
・既存ECサイトの運営強化及び食品分野など新業態への取組み強化
・非対面型営業ニーズの高まりを受けたインサイドセールスの営業強化
・オンライン接客・ライブコマース等デジタルを活用した販売支援の強化

販売系営業支援 前期比 △6.0%(△1,243M)

<通信モバイル、家電、ストアサービス、物流等販売支援業務　他>
・通信モバイル分野を中心に販売支援については、マーケティング費用の効率化に伴う一部案件の縮小を見込む
・EC需要の増加により活況な物流分野の営業強化

ツーリズム・スポーツ 前期比 +0.0%(+0M)

<観光、スポーツ・MICE、インバウンド関連業務　他>
・ツーリズム事業及びスポーツ・MICE事業の一部で業績の改善を見込む
・東京2020オリンピック・パラリンピック大会、大規模スポーツ世界大会の一括受託に成功

ホールセール 前期比 △8.1%(△795M)

<衣料品に関する各種業務　他>
・新たなライセンス企画の立上げやインフルエンサーの活用による営業強化

セールスビジネス支援 前期比 △11.5%(△156M)

<訪問販売営業支援業務、モビリティ関連業務　他>
・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の需要が一巡

その他 前期比 ＋60.9%(+4,682M)

<新型コロナウイルス感染拡大対策関連業務　他>
・政府の経済対策や新型コロナウイルスワクチン接種案件の継続受注
・自治体に対しパブリック案件の獲得の営業を推進

※2022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。

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

㈱ティーシーエイが東京都・奥多摩町交流宿泊体験施設の指定管理受託者に選出

評価されたポイント　「奥多摩町・地域住民・同社が一体となった運営管理プラン」
「LNT※活動の支援」
「ヒトコムグループが持つノウハウや運営実績」

奥多摩町の希少な環境保全や広報活動の一翼を担いつつ、同社が得意とする観光を切り口とした地方創生によって同エリアに貢献します。

※LNT：Leave No Traceの略。環境に与えるインパクトを最小限にし、アウトドアを楽しむための環境行動基準。

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

㈱ジャッツが一村一品（空港展）の指定管理受託者に選出

評価されたポイント　「開発途上国の社会問題の認知拡大に対する強い思い」
「高校生をコアターゲットに若年層へ向けたSNS等の活用によるPR」
「ヒトコムグループの㈱LOWCALによる動画作成やECサイト分析」

成田国際空港店

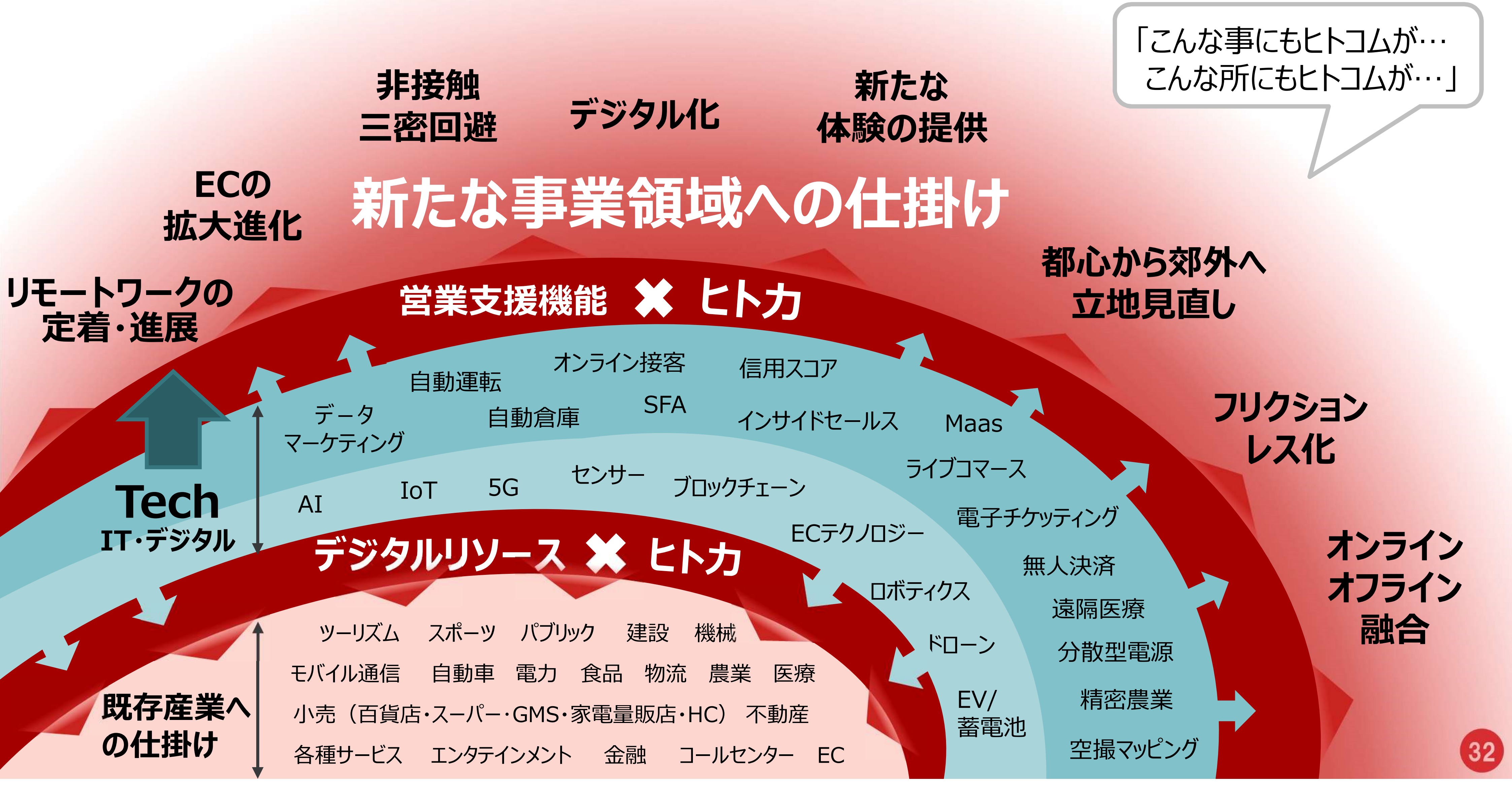
関西国際空港店

JETRO／日本貿易振興機構（ジェトロ）ウェブサイトより抜粋
「一村一品マーケット」
ジェトロが経済産業省とともに推進する「一村一品運動」の一環として、成田国際空港と関西国際空港にて「一村一品マーケット」を開催しています。開発途上国の産品を日本の皆様に広く知っていただくために、日本の空の玄関である空港にてアクセサリー・小物、ハンディクラフト、加工食品といった産品の販売を行っています。

左：ジュート製品作り　右：ジュートサンダル
（生産国 バングラデシュ人民共和国）

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

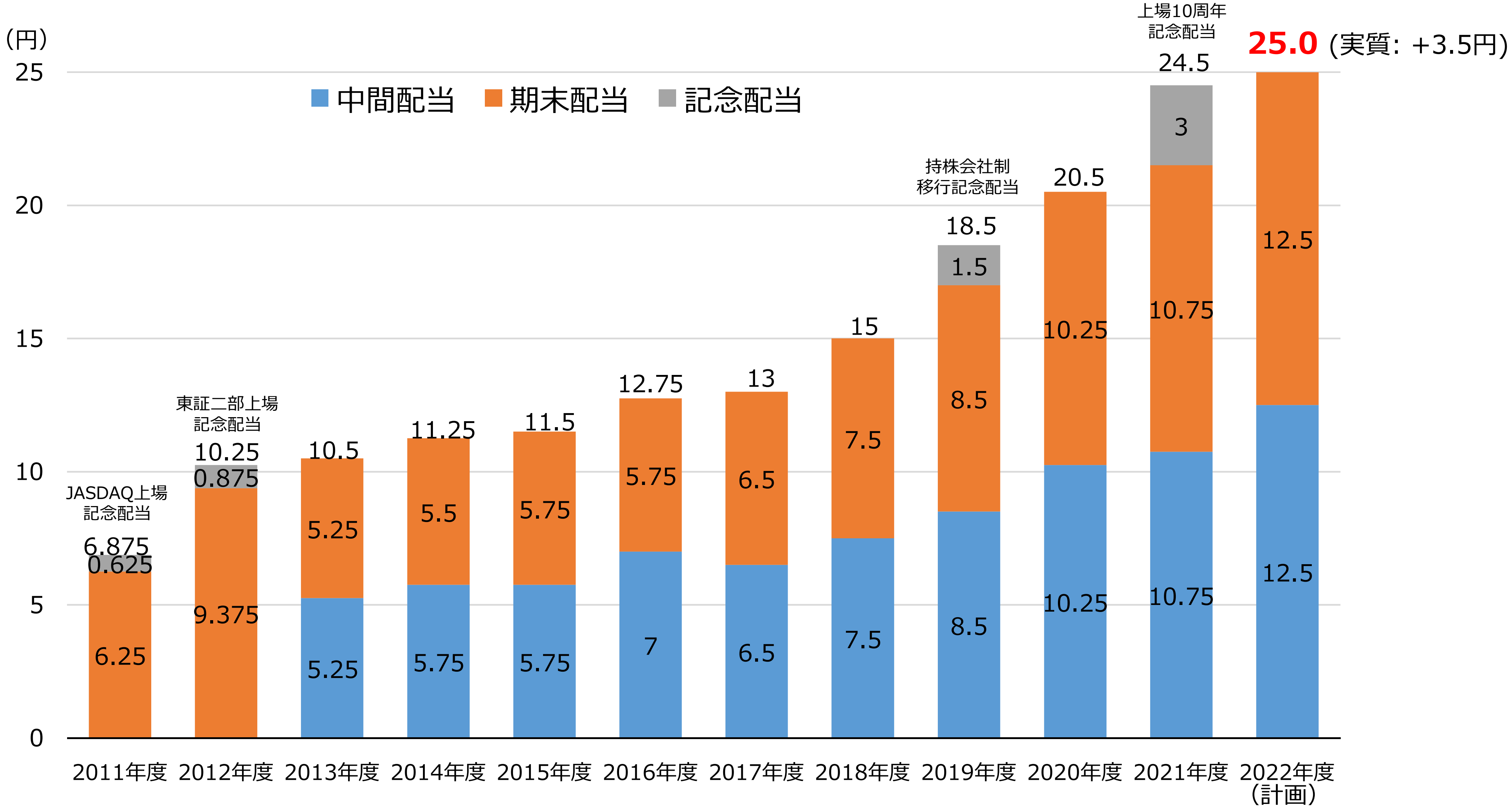
コロナ感染拡大により主戦場である営業・販売サービス分野の事業環境はかつてないほど急速に変化。
ヒトコムグループは、この機をチャンスと捉え、DX・リソースの充実を図り、
✖ヒト力で、クライアントの新たな事業領域への挑戦をサポート支援していく。



2022年8月期 配当計画

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

当社はこれまで、成長への投資とのバランスを取りながら、安定的な増配を行ってきました。
2022年8月期は、**前期の上場10周年記念配当3円**を織り込み、更に**0.5円増配**と**実質3円50銭増配**とし、年間で**11期連続増配の25円配当**を予定。



※ 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。

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

HITO-COM HD

【会社概要】

ヒトコムHD概要（2021年8月31日 現在）

【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】　東証一部

※前身の㈱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：859名）

【連結子会社】11社（非連結2社）

【経営成績】　総額売上高：84,225百万円※

売上高　　　：56,141百万円※

営業利益　　：　4,787百万円（売上高営業利益率：8.5%）

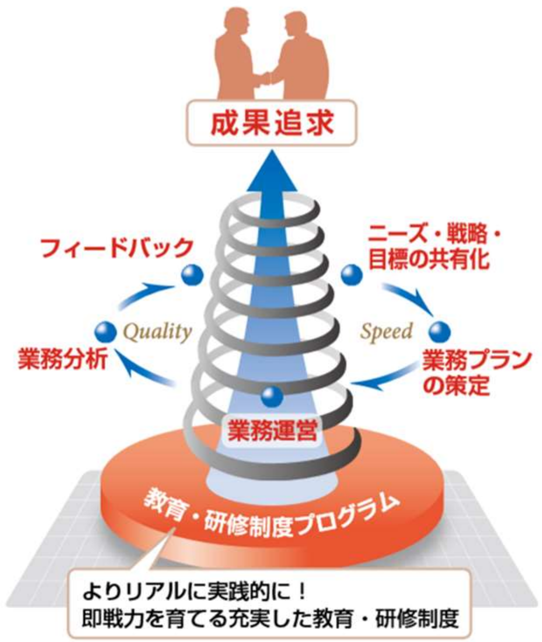
自己資本純利益率(ROE)：21.6%

自己資本比率：45.2%

※ 2022年8月期(2021年9月1日～2022年8月31日)より「収益認識に関する会計基準」を適用しました。そのため、総額売上高（旧基準）と売上高（新基準）の２つを記載しています。

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

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。

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

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

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

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

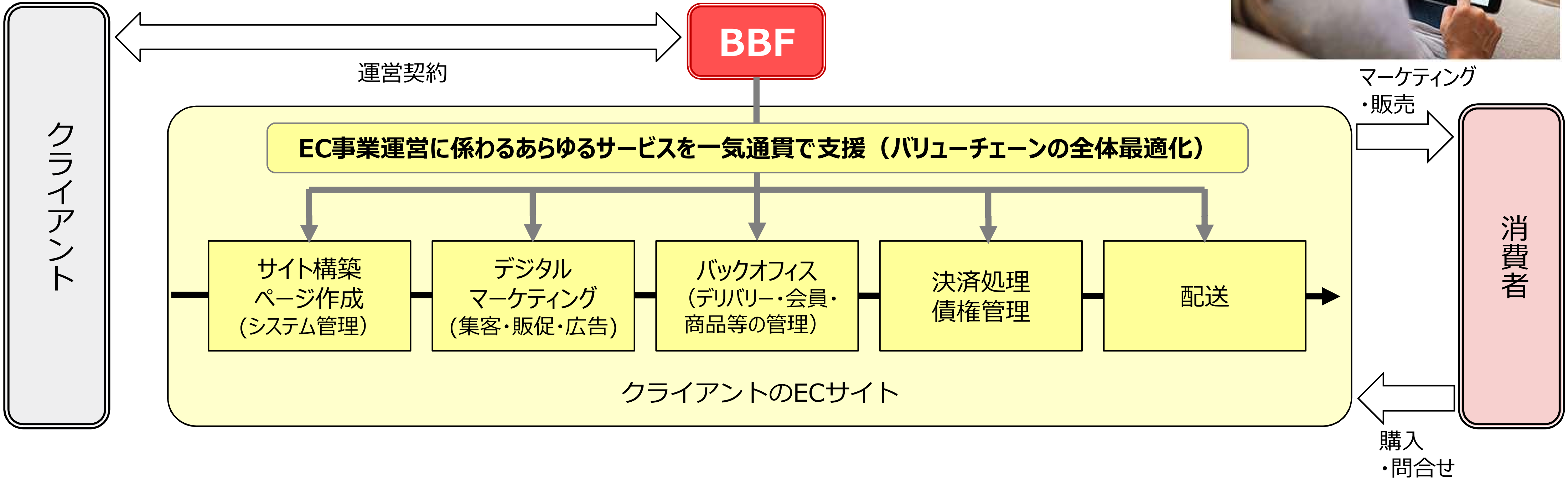
業務内容 セールスビジネス支援：訪問販売営業支援
その他：コールセンター・新型コロナ関連業務 など

- 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）

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

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※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

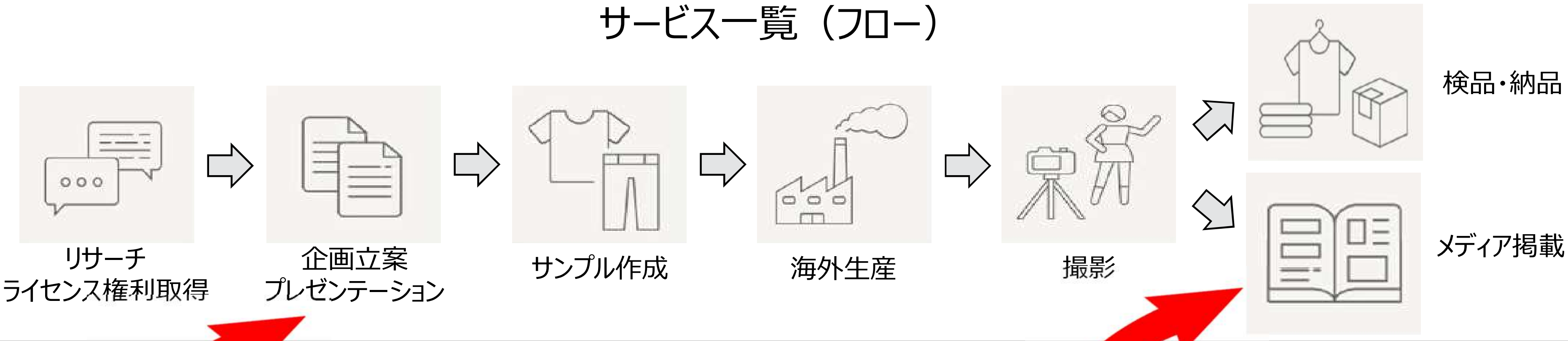
※ フルフィルメントサービスとは、インターネット通販での受注、梱包、発送、受け渡し、代金回収までの一連の流れのこと。

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

【デジタル営業支援】②ホールセール

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

サービス一覧（フロー）



ライセンスの活用

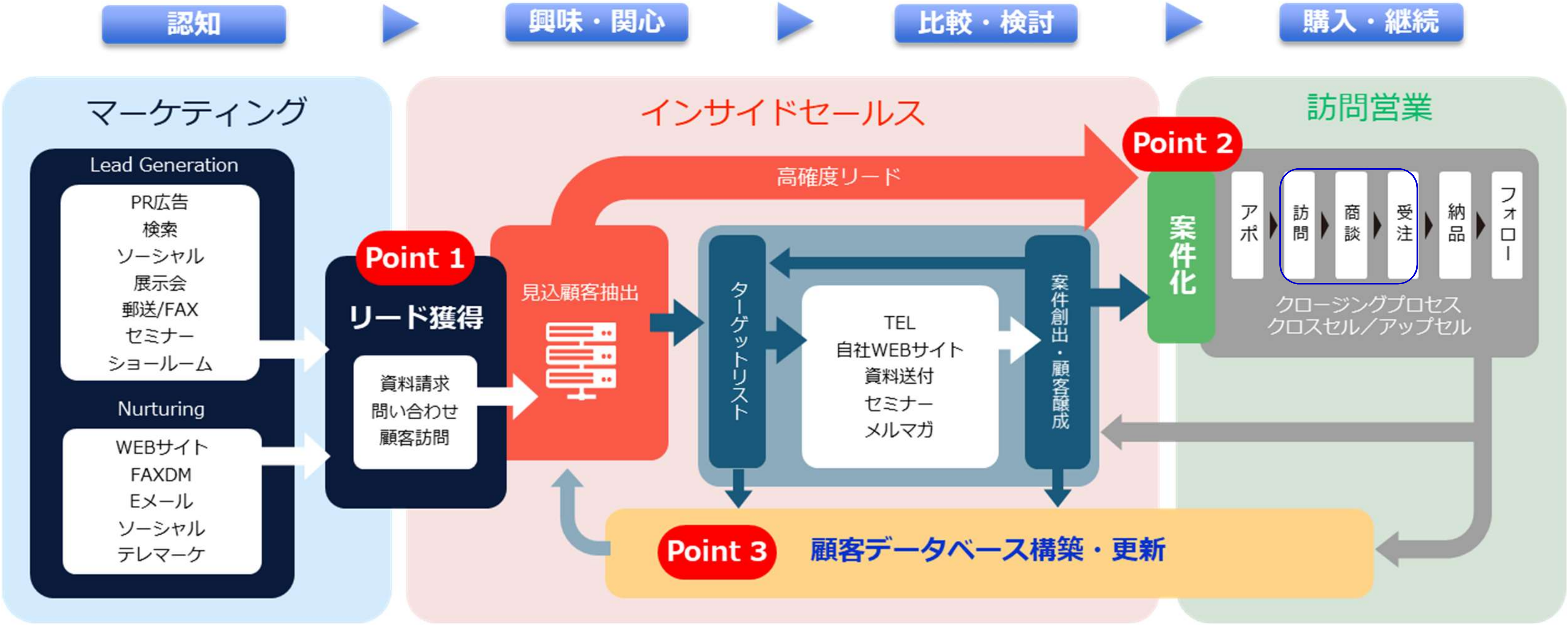
インフルエンサーの活用

- 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

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

株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

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



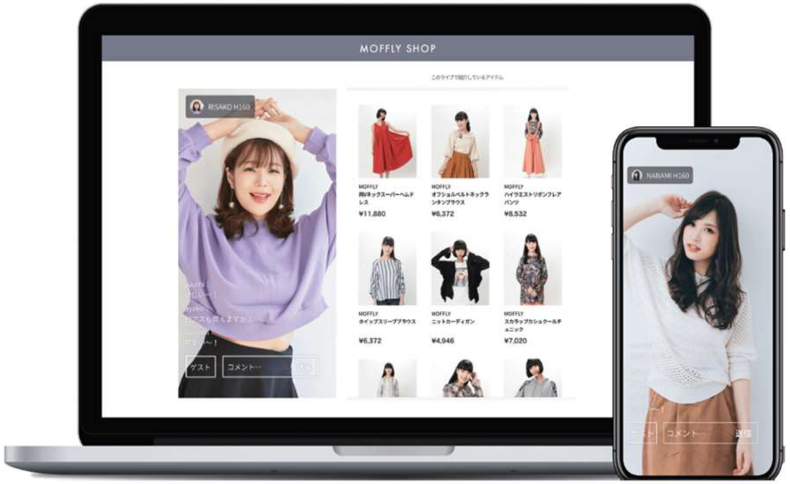
- 幅広い業界の400万件の企業データベースの中から、豊富な実績をベースに構築した最新の統計データを活用して、クライアントの商材に適した営業先を自動抽出しターゲットリストを作成
- 見込み客やアポイントを獲得するため、効果的な戦略やトークスクリプトなどを提案。企業情報を基にした顧客カルテを、クラウドを通じて設計・運用・管理
- 顧客のBANT（Budget, Authority, Needs, Timeframe）条件を聴取して、顧客データを常に最新の状態で保持。効果的なタイミングで最適な営業アプローチを行い、費用対効果が高い営業活動を実現

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

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

【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	△	◎
商品ディティールの精度	◎	○
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

- 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

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

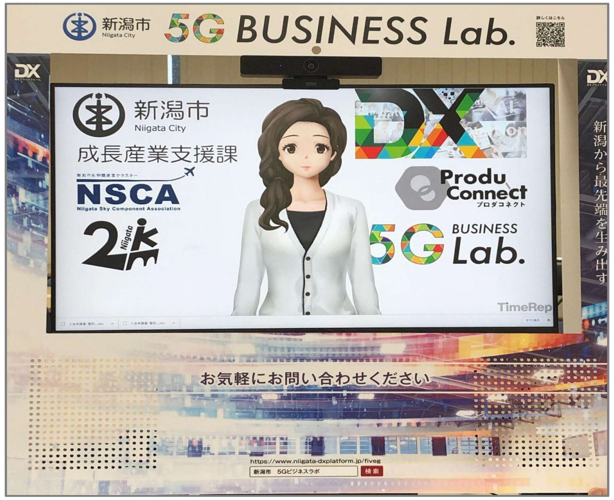
【デジタル営業支援】⑤アバター遠隔接客

株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

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

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

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

ヒトコムHD

「ヒトコム・マーケティング
未来創造ファンド」

ファンド規模10億円

ヒューマン
営業支援
×
デジタル
営業支援

（付加価値の増大）

ビジネス拡大・マネタイズ加速

資本業務提携

ITソリューション提供
（事業拡大）

キャピタルゲイン

ベンチャー企業

＜対象企業＞
営業支援系ITソリューション
に強みを持つベンチャー企業

ITソリューション提供

＜クライアント＞

＜対象企業＞
メーカー、通信事業、小売店、ホテル、
観光、EC事業者、スポーツイベント
他

【第１号出資案件】

株式会社アドインテ
AdInte

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「AIBeacon」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
STADIUM

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

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

セグメント別の業務内容

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

【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
- ・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
- ・コロナ感染拡大対策関連業務

【ＥＣ・ＴＣ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ＥＣ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
- ・システム開発受託及び社内インフラの管理業務ツーリズム・スポーツ
- ・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

その他
- ・介護施設の運用等の社会福祉サービス他

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