



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



2025年8月期

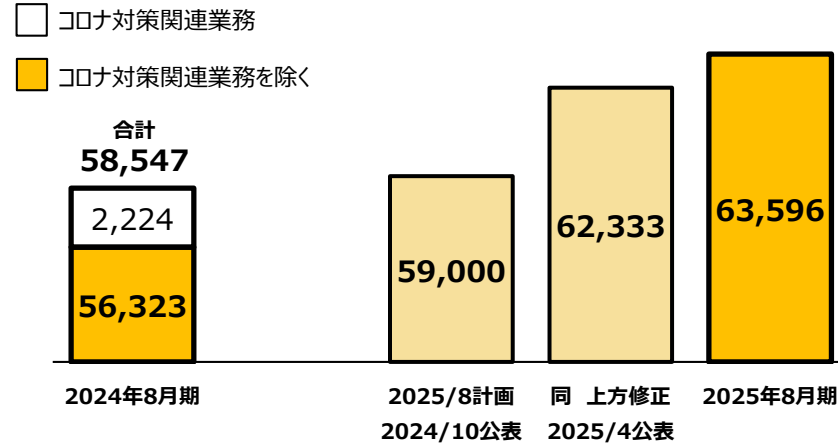
決算説明資料

2025年10月16日

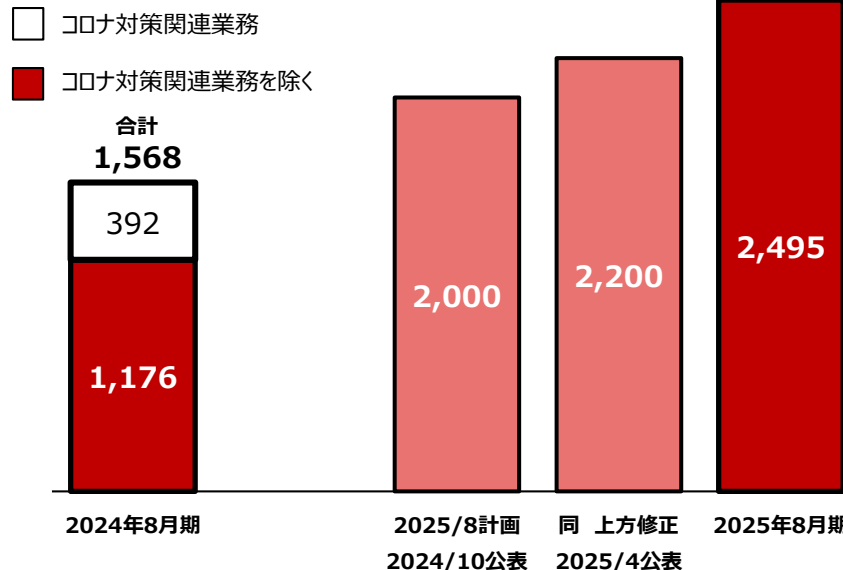


2025年8月期 決算概要

- **売上高**：重点セクターであるエアポート関連事業・ホールセール事業が順調に拡大、万博関連事業が大きく貢献
- **営業利益**：上記の売上増加重点セクターが収益を押し上げ また人材サービス事業における粗利率の改善が寄与
【売上高】



【営業利益】



売上高

	63,596百万円
期初計画比	107.8%
	+4,596百万円
修正計画比	102.0%
	+1,263百万円
前年同期比	108.6%
	+5,049百万円
前年同期比 (コロナ除く)	112.9%
	+7,273百万円

売上高→重点セクターが力強く牽引

【増収要因】

- ◆ 空港グラハン事業における拠点拡大およびランプハンドリング会社新規設立による機能拡充が奏功し「エアポート」が大幅増収
- ◆ 「ホールセール」は推し活トレンドを追い風に保有ライセンスを活用した企画商品の販売が想定以上に拡大

【減収要因】（いずれも計画に織り込み済み）

- ◆ ECサイト運営における大口顧客の離脱

営業利益

	2,495百万円
期初計画比	124.7%
	+495百万円
修正計画比	113.4%
	+295百万円
前年同期比	159.1%
	+926百万円
前年同期比 (コロナ除く)	212.2%
	+1,319百万円

営業利益→事業ポートフォリオが有効に機能

【増益要因】

- ◆ 「エアポート」は新規就航海外エアラインの受注拡大がランプ機材等の先行費用を消化して大幅増益
- ◆ 「ホールセール」は受注拡大に加えコンセプトカフェの運営等IP活用による収益機会の創出が寄与
- ◆ 人件費の高騰を受け各セクターにおいて粗利改善交渉を推進

【減益要因】（計画に織り込み済み）

- ◆ ECサイト運営における大口顧客の離脱



航空機牽引車（プッシュバックトラクター）



トーイングトラクター



ディアイシングトラック



エアスターター

2025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

	2024年8月期 実績	2025年8月期 期初計画 2024/10公表	2025年8月期 上方修正計画 2025/4公表	2025年8月期		
				実績	前年同期比 (増減額)	上方修正計画比 (増減額)
総額売上高	91,755	82,500	85,909	87,876	95.7% (△3,879)	102.2% (+1,967)
売上高	58,547 (100.0%)	59,000 (100.0%)	62,333 (100.0%)	63,596 (100.0%)	108.6% (+5,049)	102.0% (+1,263)
売上総利益 (粗利率)	12,097 (20.7%)	12,410 (21.0%)	12,171 (19.5%)	12,912 (20.3%)	106.7% (+815)	106.0% (+741)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	10,528 (18.0%)	10,410 (17.6%)	9,971 (16.0%)	10,416 (16.4%)	98.9% (△112)	104.4% (+445)
営業利益 (営業利益率)	1,568 (2.7%)	2,000 (3.4%)	2,200 (3.5%)	2,495 (3.9%)	159.1% (+927)	113.4% (+295)
経常利益 (経常利益率)	1,536 (2.6%)	2,000 (3.4%)	2,205 (3.5%)	2,504 (3.9%)	163.0% (+969)	113.6% (+300)
親会社株主に帰属する当期純利益 (純利益率)	△43 (-0.1%)	943 (1.6%)	1,073 (1.7%)	853 (1.3%)	－ % (+896)	－ % (△220)

※「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。

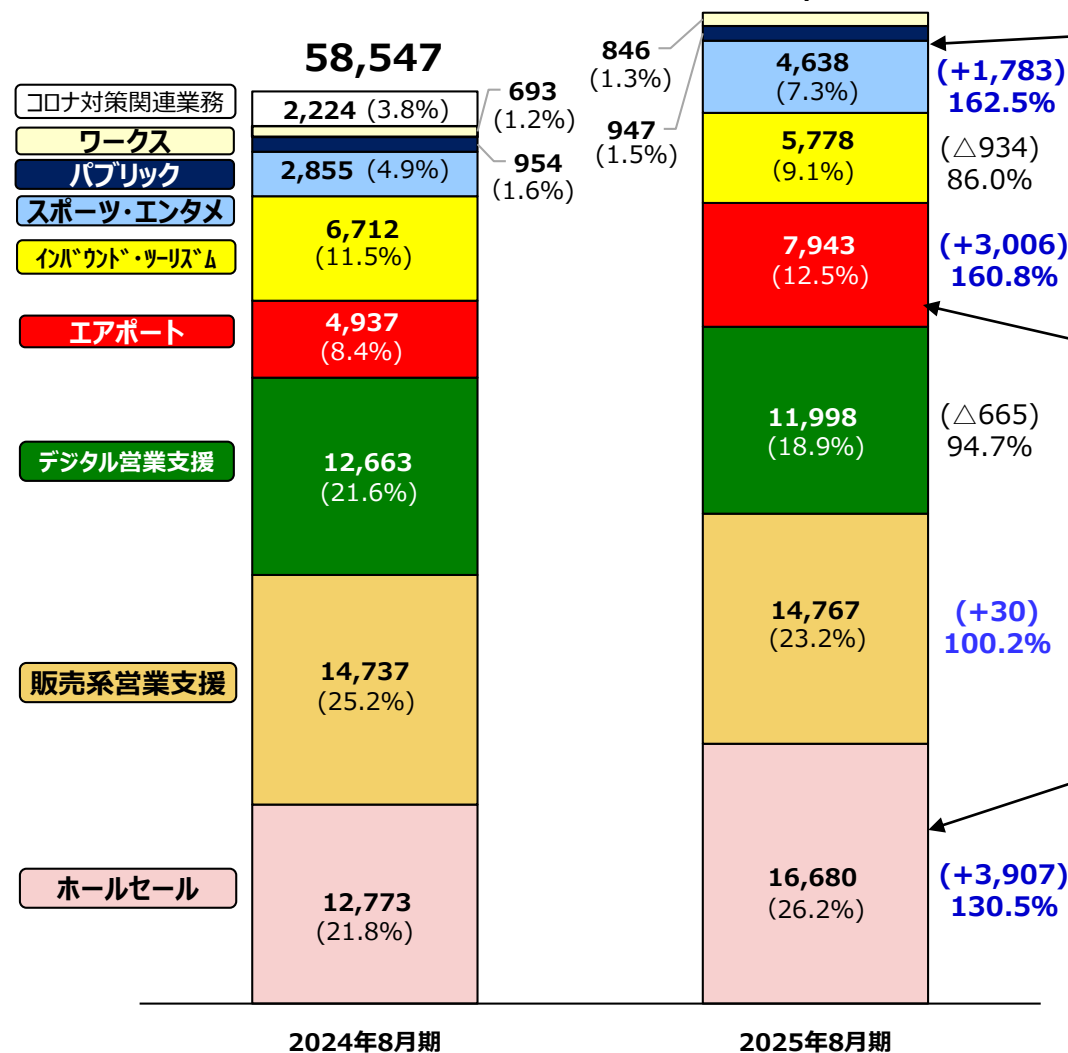
2025年8月期 セクター別売上高実績



株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

単位：百万円

セクター別売上高



ホールセール・エアポート・スポーツ・エンタメが業績を牽引

スポーツ・エンタメ

前期比 **+162.5%(+1,783M)**

＜プロスポーツチーム運営業務・イベント運営業務＞

- ・各種スポーツのプロ化の流れに乗りプロスポーツチーム運営業務の新規受注に伴い業績が拡大
- 既存のプロスポーツチームの運営業務も好調に推移

- ・大阪・関西万博の各種業務の受託により業績が拡大（+1,073M）

エアポート

前期比 **+160.8%(+3,006M)**

＜空港グラハン事業を中心とした空港関連事業＞

- ・空港グラハン事業は前期内製化に着手したランプ業務が本拠地の成田に加えて関空、新千歳と前倒しで拠点展開し垂直的な立ち上がりとなる
- ・空港グラハン以外の空港内施設運営、販売支援等についても全国各地の主要空港にて事業が拡大

ホールセール

前期比 **+130.5%(+3,907M)**

＜IPライセンスを活用したアパレル等の企画・製造・販売＞

- ・有力IPライセンスを活用したアパレル・推し活グッズ等やインフルエンサーとのコラボ商品が大手量販店を中心に受注が好調に推移
- ・為替が円安で推移するも、強固なサプライチェーンの構築が奏功し、併せて好調な受注に支えられて大幅な増収での着地

2025年8月期 貸借対照表

単位：百万円、（ ）内：構成比

		2024年8月期	2025年8月期末		主な増減要因
		期末		増減額	
	流動資産	27,247 (67.9%)	25,939 (63.5%)	△1,307	現金及び預金 △2,118百万円 売掛金・契約資産 +516百万円
	固定資産	12,855 (32.1%)	14,883 (36.5%)	+2,027	のれん △735百万円 建物及び構築物 +986百万円 機械装置及び運搬具 +1,217百万円
資産合計		40,103 (100.0%)	40,822 (100.0%)	+719	
	流動負債	12,763 (31.8%)	13,880 (34.0%)	+1,117	買掛金 △1,703百万円 一年内返済長期借入金 △386百万円 未払金 +950百万円 前受金 +1,420百万円
	固定負債	8,725 (21.8%)	8,034 (19.7%)	△691	長期借入金 △958百万円
負債合計		21,488 (53.6%)	21,915 (53.7%)	+427	
純資産合計 (自己資本比率)		18,614 (43.0%)	18,907 (42.6%)	+293	利益剰余金 +201百万円 非支配株主持分 +156百万円
負債純資産合計		40,103 (100.0%)	40,822 (100.0%)	+719	

単位：百万円

	2024年8月期	2025年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	980	3,406
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,233	▲3,600
フリー・キャッシュ・フロー	▲253	▲194
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲2,024	▲2,033
現金及び現金同等物の増減額	▲2,261	▲2,232
現金及び現金同等物の期首残高	16,121	13,859
現金及び現金同等物の期末残高	13,859	11,681

中期経営計画の経営目標（2025-2029）

➤ 2025年8月期 中期経営計画スタート年度の経営目標は順調なラップ

	2024年 実績		2025年 期初計画		2025年 実績		2029年 目標		伸長率
売上高 (除くコロナ関連売上高)	585.4億円 (563.2億円)	▶	590.0億円 (590億円)	▶	636.0億円 (636億円)	▶	710.0億円 (710億円)		121.3% (CAGR3.9%) (126.1%)
営業利益	15.6億円	▶	20.0億円	▶	24.9億円	▶	40.0億円		255.0% (CAGR20.6%)
EBITDA	26.3億円	▶	29.9億円	▶	35.2億円	▶	50.2億円		190.9% (CAGR13.8%)
ROE	-0.2%	▶	5.0%	▶	4.9%	▶	10%以上		+10.2%

*EBITDAは、営業利益＋減価償却費（のれん償却費含む）で算出。



2026年8月期 計画概要

売上高

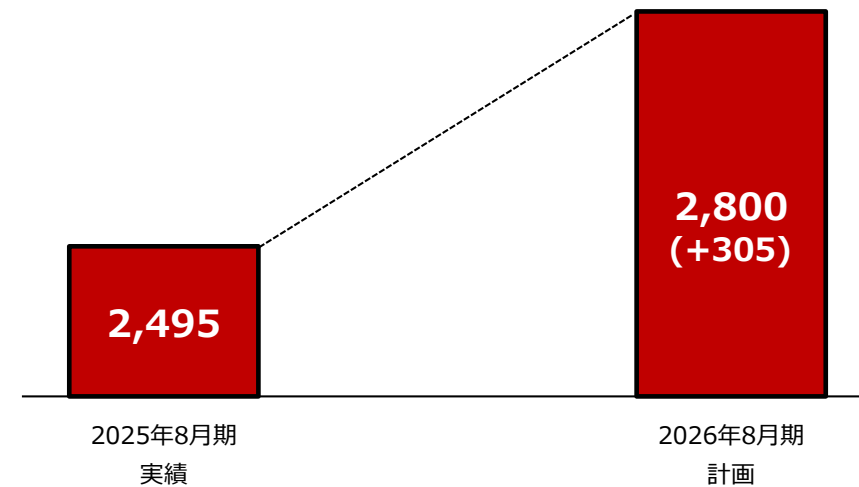
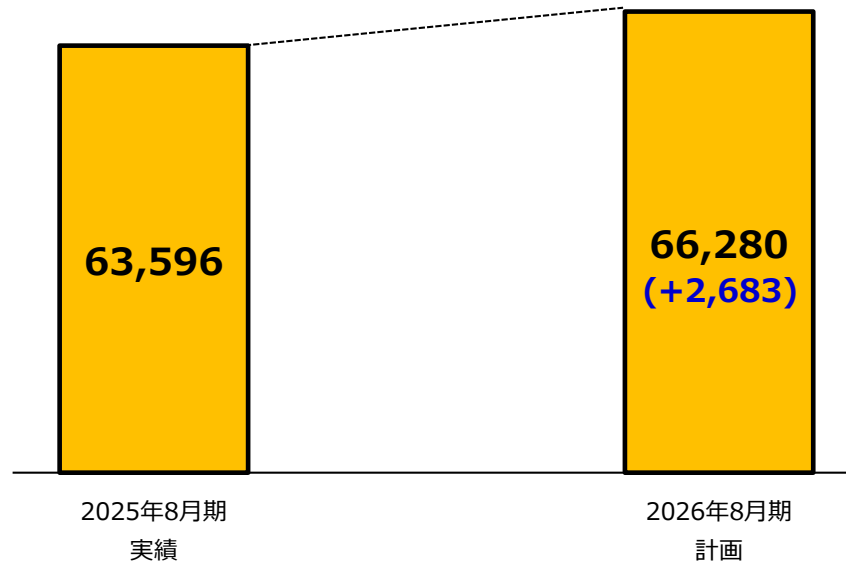
66,280百万円

前年同期比
104.2%
+2,683

営業利益

2,800百万円

前年同期比
112.2%
+305



2026年8月期 損益計算書（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

	2025年8月期		2026年8月期	
	実績	前年同期比増減 (増減額)	計画	前年同期比増減 (増減額)
総額売上高（取扱高）	87,876	95.7% (△3,879)	89,260	101.5% (+1,384)
売上高	63,596 (100.0%)	108.6% (+5,049)	66,280 (100.0%)	104.2% (+2,684)
売上総利益 (粗利率)	12,912 (20.3%)	106.7% (+815)	13,527 (20.4%)	104.8% (+615)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	10,416 (16.4%)	98.9% (△112)	10,727 (16.2%)	103.0% (+311)
営業利益 (営業利益率)	2,495 (3.9%)	159.1% (+927)	2,800 (4.2%)	112.2% (+306)
経常利益 (経常利益率)	2,504 (3.9%)	163.0% (+969)	2,810 (4.2%)	112.1% (+305)
親会社株主に帰属する当期純利益 (純利益率)	853 (1.3%)	－% (+896)	1,295 (2.0%)	151.7% (+441)

※「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。

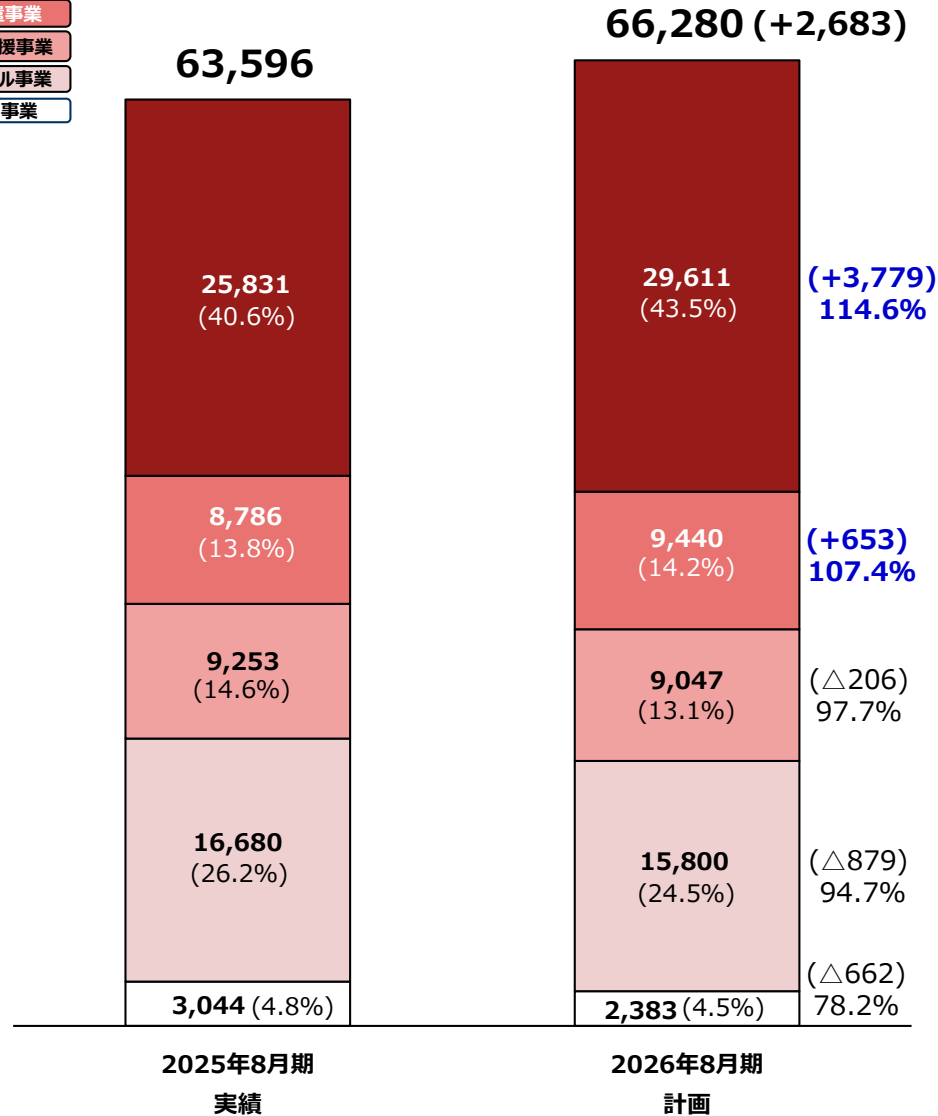
2026年8月期 売上高詳細（計画）



株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

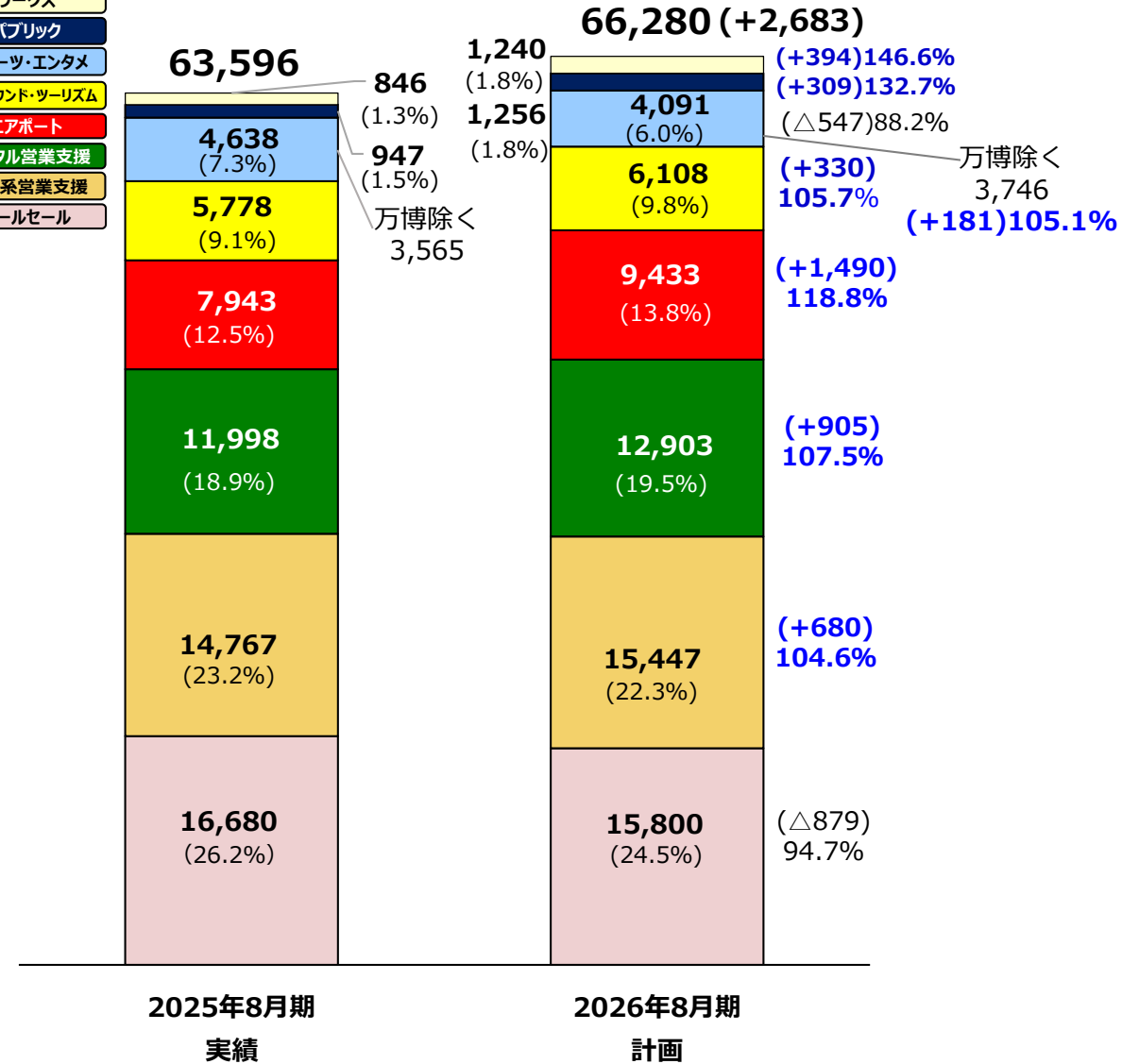
単位：百万円

- 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



セグメント別売上高

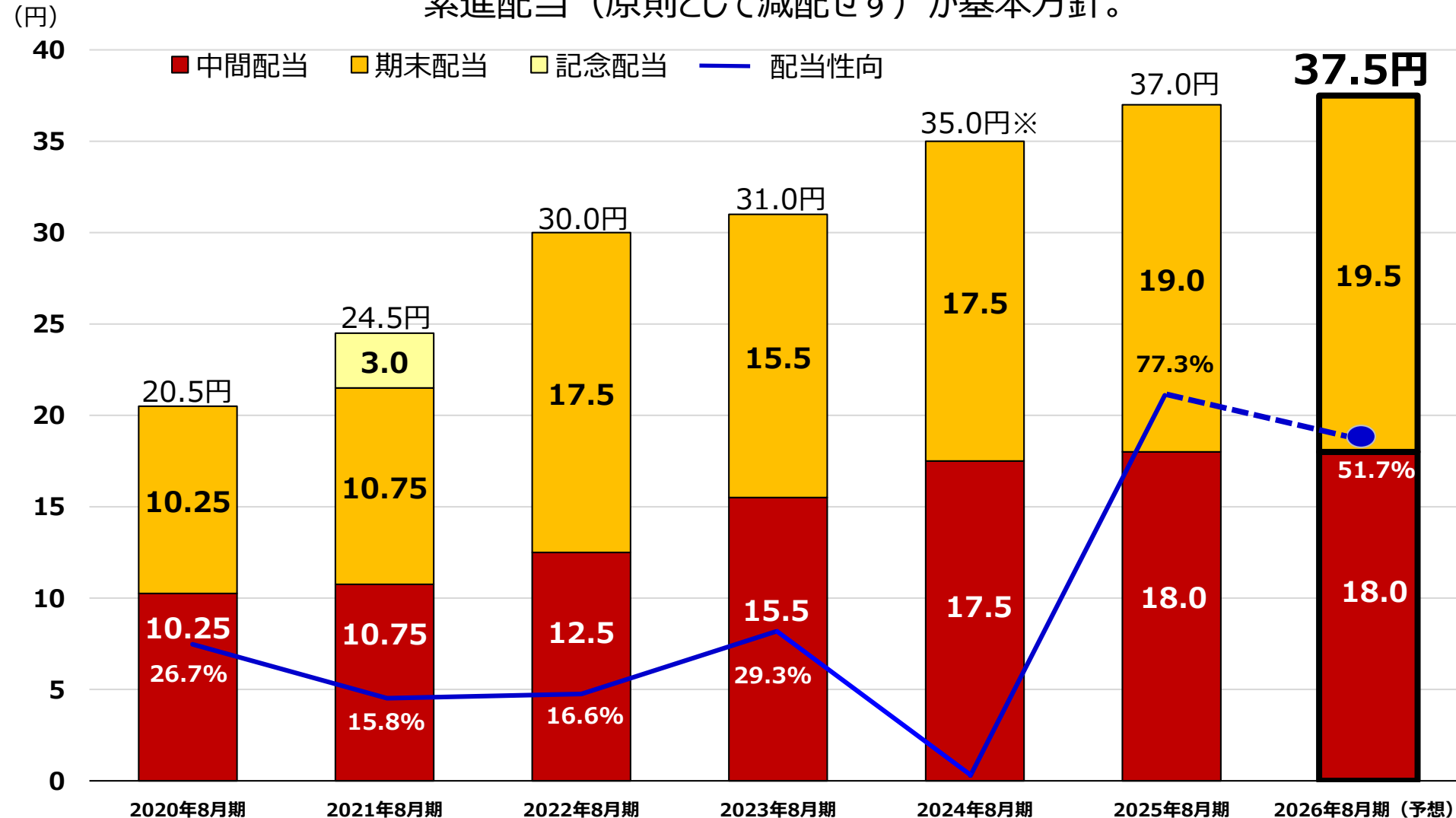
- ワークス
- パブリック
- スポーツ・エンタメ
- インバウンド・ツーリズム
- エアポート
- デジタル営業支援
- 販売系営業支援
- ホールセール



セクター別売上高

7期連続増配の年間37.5円(配当性向51.7%) HD前身からの起算で上場以来**15期連続増配**

累進配当（原則として減配せず）が基本方針。



※2024年8月期の配当性向は親会社株式に帰属する当期純損失を計上しているため表示しておりません。



株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス



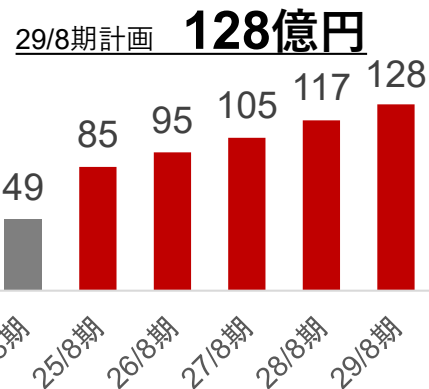
2026年8月期 事業トピックス

中計抜粋

2030年までに6,000万人のインバウンド受入体制の整備に向けて、全国の主要空港においてグランドハンドリングの旺盛なニーズを取り込むため2023年にFMGをグループ化。空港関連事業をグループの中核事業に成長させる方針

数値目標

売上高



【事業拡大のキーワード】

- ✓ 訪日外国人政府目標 2030年6,000万人
→2024年3,500万人（推計）
- ✓ 国内主要空港の離発着容量増強
→首都圏（現状75万回→2030年100万回）
→関西圏（現状40万回→2030年50万回）

主要アクションプラン

- 1 全国主要空港への拠点展開
- 2 強みである「旅客」「ランブ（機内清掃含む）」「整備」の一括受託モデルによる営業強化
- 3 サービスを中心とした制限区域外事業とグランドハンドリング(制限区域内)の他社にない一括受託体制の強化



◇ 2025年8月期 実績

売上高79億円
想定外の風説被害によるアジア便減便で
中計ラップ僅かながら未達

2026年8月期 計画

売上高94億円（対前年比118.8%）

◇ 拠点展開

成田空港+関西国際空港・新千歳空港
グランドハンドリング一括受託体制確立
(旅客事業・ランブ事業・航空機整備事業)

那覇空港 ...今年度上期中開設決定
福岡空港 ...開設準備進行中
中部国際空港 ...開設準備進行中

◇ 海外有力エアラインの 全国主要空港ハンドリング業務一括受注 今年度下期より一斉スタート予定

◇ グランドハンドリング機能の更なる拡充 機内清掃業務への参入

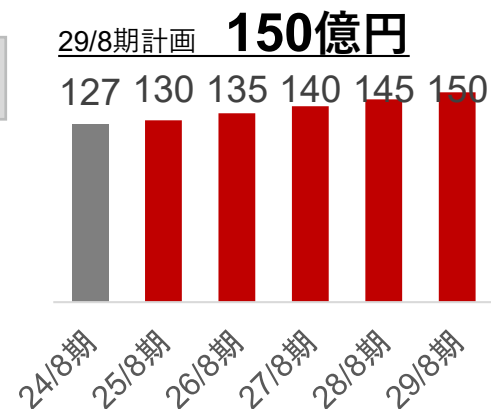
中計抜粋

若年層に人気のIPライセンスやインフルエンサーとのコラボによるアパレル商品等の企画・開発力に強みを持つ。
 今後は有力IPライセンスを活かした「推し活グッズ」等の商材拡大と海外向け輸出等の販路拡大で成長を目指す

数値目標

売上高

中計期間
 年平均成長率
 +3.3%



【事業拡大のキーワード】

- ✓ 日本のアニメ・キャラクターは国内外問わず人気が高い
 →インバウンドのお土産ランキングでも上位に入る
- ✓ 「推し活グッズ」市場規模は2兆7,000億円規模に拡大
 →IPライセンスの活用範囲は広く、海外での販売も可能

主要アクションプラン

- 1 推し活グッズ等IPライセンスを活用したアパレル以外の取扱商材拡大
- 2 自社EC・海外向け輸出等の販路拡大
- 3 商品企画・開発力を活かしたコンサルティング領域への参入



ブランド・アウトが保有する豊富なIPライセンス

◇ 2025年8月期 実績

売上高166億円
 大幅増収増益により中計ラップを超過

有力IPを活かした取扱商材拡大やポップアップストアやコンセプトカフェの展開などが大ヒット

◇ 取扱商材拡大（点・線・面戦略の推進）

既存のIPライセンスを活用したアパレルの企画・製造・卸で培ったIPライセンス活用ノウハウにより、推し活グッズの企画開発やコンセプトカフェのプロデュースや運営等、顧客ニーズを次々に具現化することで、コンテンツホルダーからの信頼を勝ち取り更なる有力IPライセンス獲得の好循環を生み出す

◇ 強固なサプライチェーンの構築

強みである企画力を活かし受注は好調に推移。今後更なる受注拡大に対応出来る生産拠点の開拓や物流網の整備等、強固なサプライチェーン構築が前向きな課題

ご参考：ブランチ・アウトのIPライセンス契約実績



株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

これまで200を超えるライセンスブランドと契約実績があり、誰もが知る定番キャラクターから
映画・アニメなど幅広いIPの商品化の実績

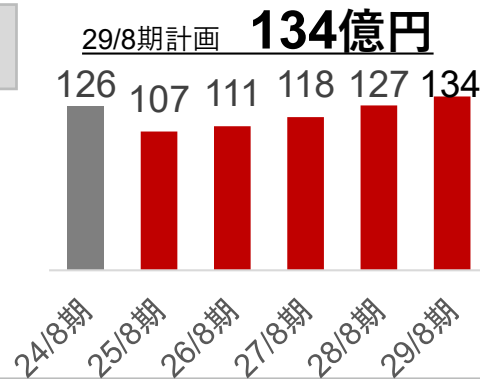


中計抜粋

ECサイト運営受託は大口の取引先から個人事業主まで多種多様な顧客のECニーズに対応出来ることが強み。
また、インサイドセールスについても将来を見据えAIを活用し更なる専門性向上により事業拡大を図る

数値目標

売上高



【事業拡大のキーワード】

- ✓ BtoCのEC市場規模は24.8兆円(2023年)
→うち物販系EC市場規模は14.7兆円(EC化率9.4%)
「食品・飲料(4.3%)」「化粧品・医薬品(8.6%)」等
EC化率の低い商材の取り込み余地は大きい
- ✓ インサイドセールス(CRM含む)の市場規模は2,170億円
→法人営業の分業化・生産性向上ニーズの高まり

主要アクションプラン

- 1 スポーツ・アパレル以外のECサイト運営受託拡大 (BBF)
- 2 ECモール出店者支援領域への参入 (BBF)
- 3 AIを活用した法人営業の生産性向上ニーズの取り込み (SALES Robotics)



◇ **2025年8月期 実績**
売上高119億円

2026年8月期 計画
売上高129億円 (対前年比107.5%)

- ◇ **ECモール出店者支援の拡大**
既存クライアントにおけるAmazonや楽天市場等モール型ECでの運営支援実績をベースにECモール出店者支援を拡大。ヒトコムの特長を生かし地方企業等からの受託などシナジーを追求する。また、出展者の売上成長により将来的な自社EC化のニーズを先取りする
- ◇ **インサイドセールスの高度化**
営業経験者の人手不足が深刻となる中でBtoB、BtoCのインサイドセールスのニーズは底堅く推移。AI活用による生産性向上や成功事例の再現性向上にも着手

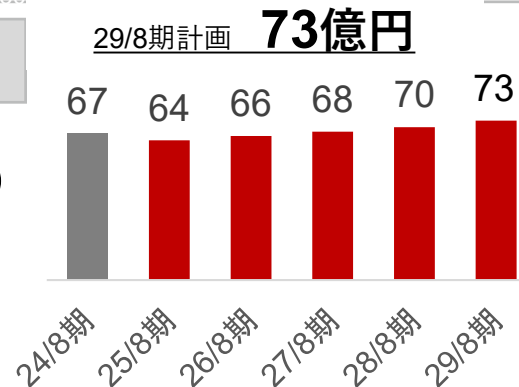
中計抜粋

インバウンド増加に伴い百貨店・ホテル等関連業界からのニーズは引き続き好調に推移。また、今後更なる増加が見込まれる「富裕層」向けのサービスメニュー拡充が課題

数値目標

売上高

中計期間
年平均成長率
+1.7%



【事業拡大のキーワード】

- ✓ 訪日外国人政府目標 2030年6,000万人
→ASEAN諸国に加えて、欧米豪が急速に増加
- ✓ 訪日外国人消費額は2030年に15兆円規模へ
→2024年8兆円(推計)であり拡大余地は大きい
- ✓ 高付加価値なインバウンド観光地づくりに11エリア選定
「移動」「宿泊」「食事」「買物」で高付加価値化の流れ

主要アクションプラン

- 1 インバウンド6,000万人時代に向けた対象業種の深耕
- 2 地方創生を絡めた全国自治体との連携強化
- 3 富裕層向けサービスの拡充



◇ **2025年8月期 実績**
売上高57億円

2026年8月期 計画
売上高61億円（対前年比105.7%）

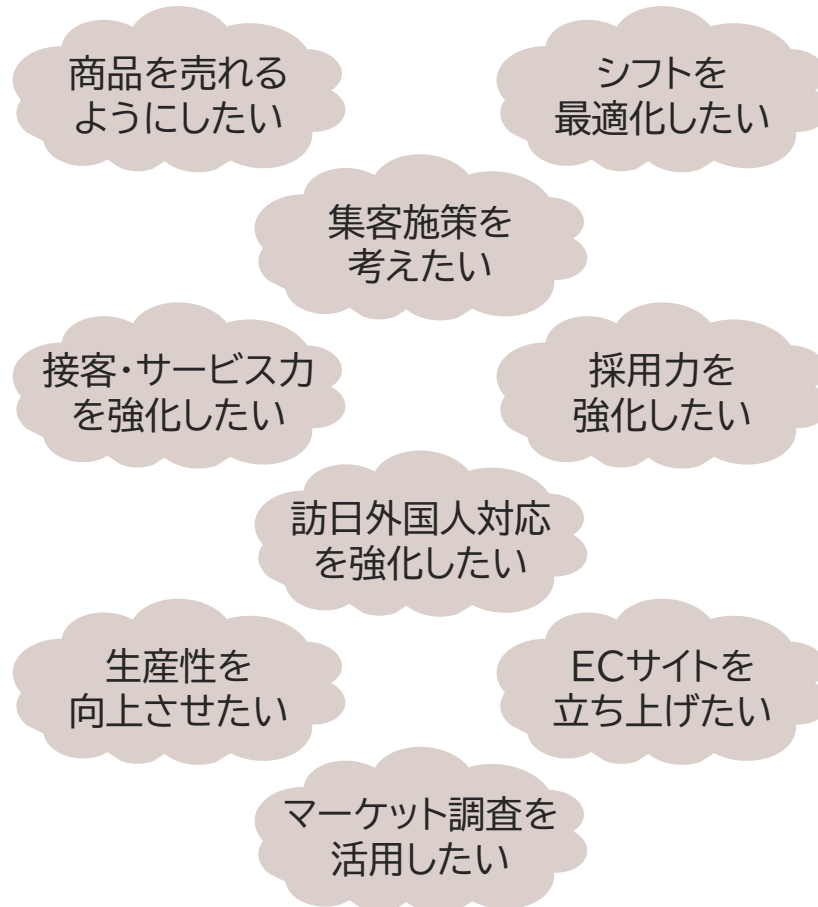
- ◇ **富裕層向けサービスの拡充**
コロナ前に新規事業として着手した富裕層インバウンド向けリムジンサービスが二次交通ニーズの高まりを捉えて収益化。増車やサービス提供エリアの拡充も視野に更なるニーズ取り込みを図る
- ◇ **宿泊施設での業務委託ニーズの取り込み**
引き続き増加するインバウンド向けの宿泊施設は稼働率が高水準で推移。多種多様な職種での旺盛なニーズに対応する為に引き続き外国人スタッフの活用も含めて高付加価値案件の獲得を推進
- ◇ **免税制度改正による顧客ニーズへの対応**
2026年からの免税制度改正に伴い新たな受託スキームを構築。当社が一定の事業リスクを取ることで収益性の改善と他社との差別化を狙う



參考資料

ヒトコムは「ビジネスにおける具現化の伴走者」

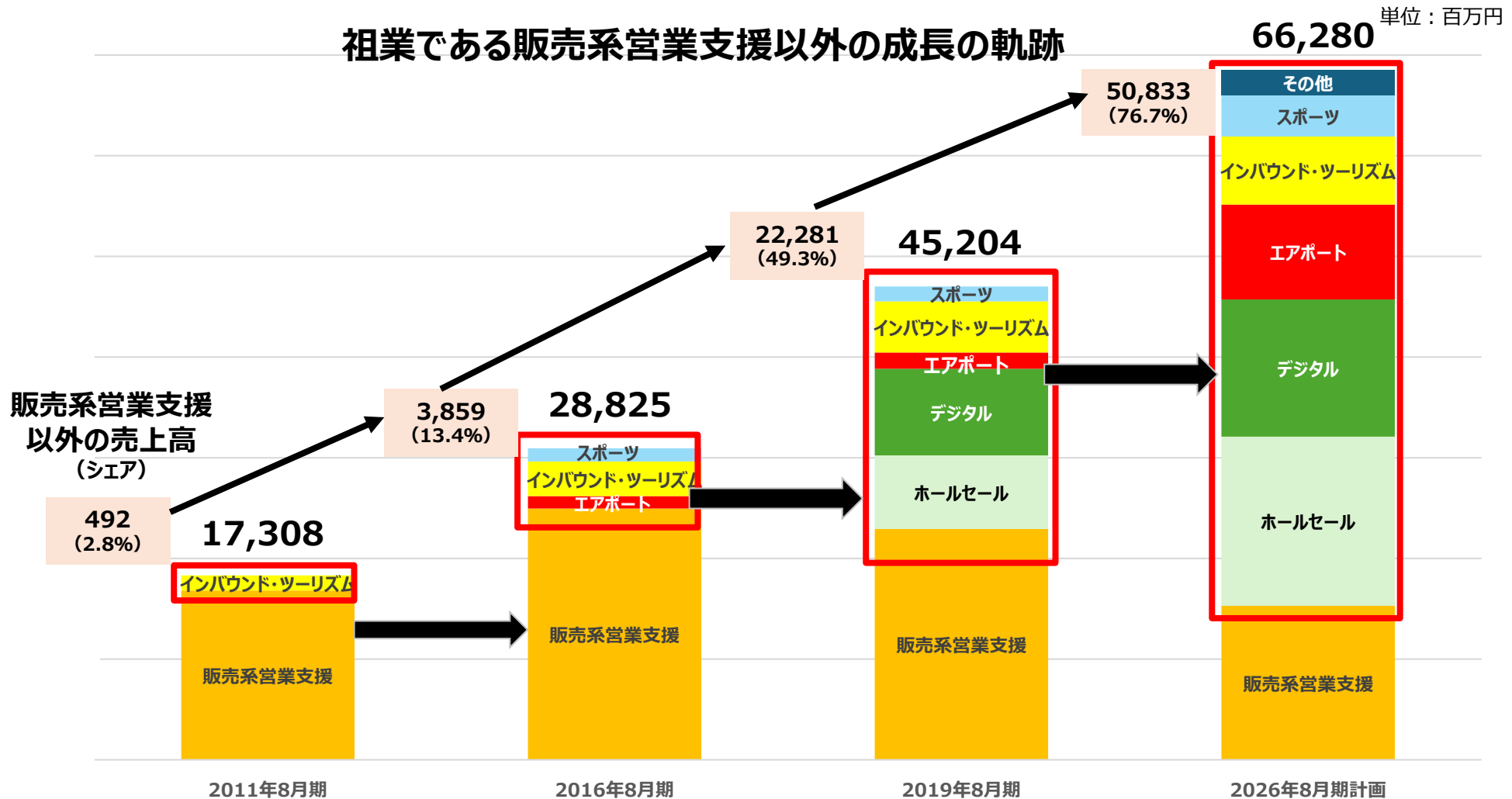
課題・ニーズの例



Market(対象となる業種)

 各種販売系 営業	 プッシュ型 営業	 物流
 インバウンド	 EC・TC	 デジタル ソリューション
 ツーリズム (国内外)	 スポーツ	 パブリック (地方創生)
 ホールセール	 空港ビジネス	 各種 店舗支援
 コンサル ティング	 コール センター	 モビリティ

販売系営業支援中心の事業ポートフォリオを社会課題・市場環境の変化に合わせ
新規事業領域を中心に拡大（販売系営業支援以外の売上は上場時約5億円→約508億円）

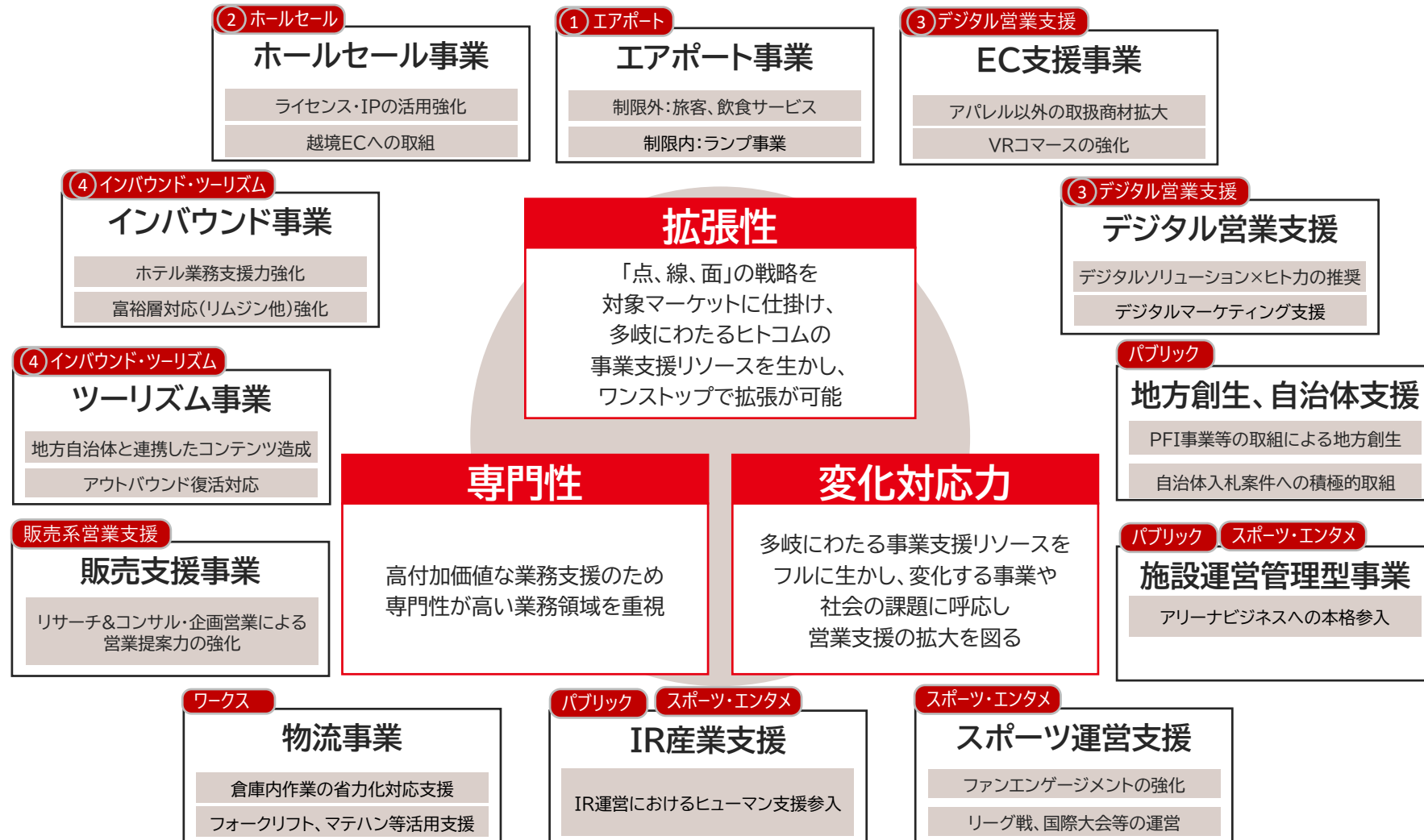


(参考)セクターの区分と事業概要

セクター		事業概要
重点領域	① エアポート	空港グランドハンドリング事業、空港の制限区域内外における各種ラウンジ運営・物販・飲食・サービス分野等の店舗運営受託
	② ホールセール	サブカルチャー系のIPライセンスを活用したアパレル・推し活グッズ等の企画開発・製造・卸売り/自社販売
	③ デジタル営業支援	フルフィルメントによるECサイト運営受託、法人向けインサイドセールス、アバター接客サービス・コンタクトセンター受託等
	④ インバウンド・ツーリズム	インバウンド向け免税サポート・多言語対応支援、訪日旅行者向けランドオペレーティング及び国内・海外向け旅行添乗等
成長領域	パブリック	地方自治体の観光施設を中心とした施設運営、PFIなどの地方創生事業への参画、国・地方自治体等の入札案件受託
	ワークス	物流業界を中心に人手不足や短時間勤務ニーズ等が顕在化している領域での業務受託等
	スポーツ・エンタメ	各種プロスポーツチーム運営支援、アリーナ運営受託、万博・各種スポーツ国際大会等大型イベント運営支援等
	販売系営業支援	通信・家電等の販売支援、スーパー・GMS・ドラッグストア等でのラウンダー業務、外訪によるプッシュ型営業支援等
	社会的要請(コロナ等)	新型コロナウイルス感染症対策業務等(空港水際対策、ワクチン接種会場運営支援等)

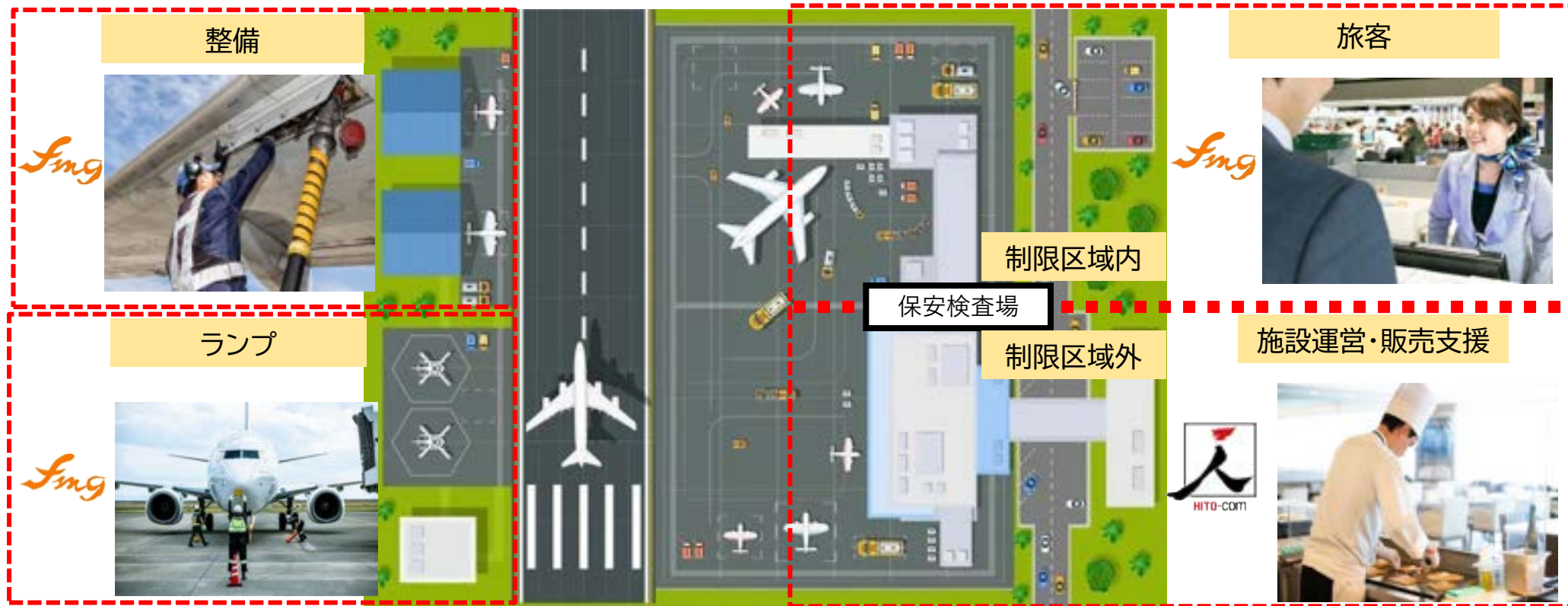
「点・線・面」戦略

ヒトコムが多岐にわたる事業支援リソースを効率良く集中的に生かせるマーケットを定め
拡張性・専門性・変化対応力の3つの視点から重点市場を選定していく



セクター別事業戦略 ①エアポート（ビジネスモデル）

空港の制限区域内で「旅客」「ランプ」「整備」を得意とするFMGと、制限区域外で各種ラウンジ、小売・飲食店舗の運営受託等を得意とするヒトコムが一体となり、空港関連業務を一気通貫で受託するビジネスモデル



【制限区域内】（高い専門性 ライセンス必要）
－グランドハンドリング－

- ・旅客事業、ランプ事業、航空機整備事業、航空貨物
- ・**新**機内清掃、入管/税関/保安業務 等



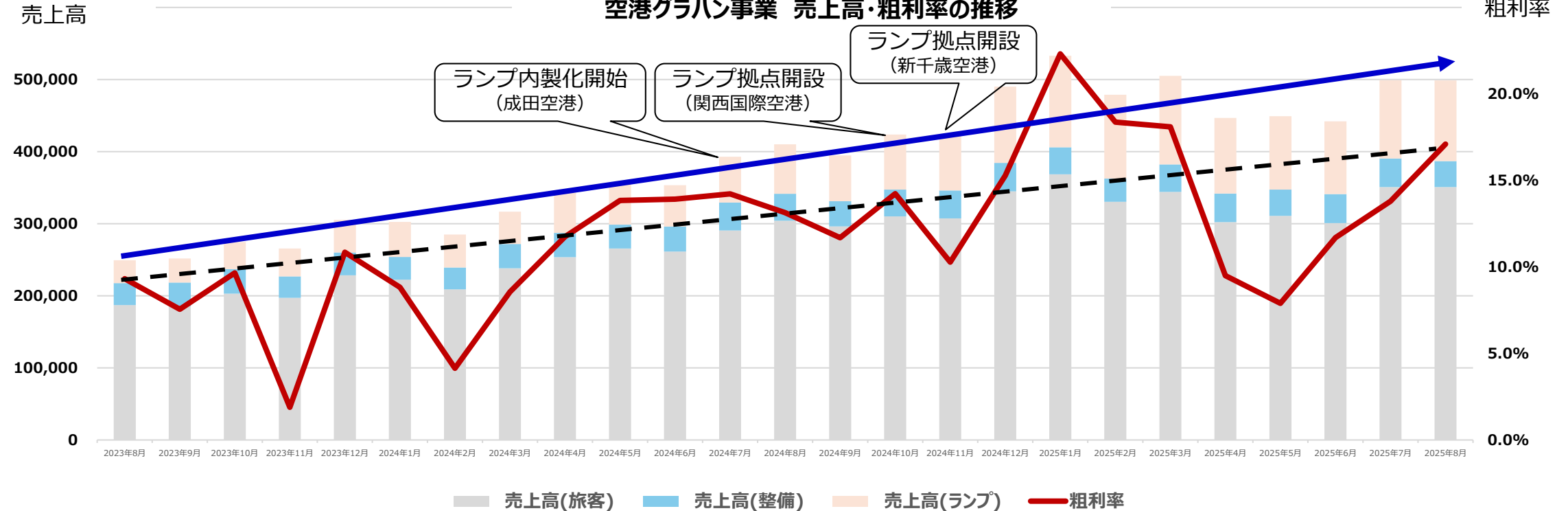
【制限区域外】（参入が容易 ライセンス不要）
－施設運営支援/販売支援－

- ・各種ラウンジ運営受託、小売店/メーカーの販売支援
- ・飲食店運営受託、採用代行 等

2030年にインバウンド6,000万人受入の政府目標実現には、現状の空港での受入体制は不十分。
一気通貫のビジネスモデルに磨きをかけて、全国主要空港で欠かせない存在を目指す

売上高は想定通りの成長。ランプ内製化、スタッフ採用による外注削減で粗利率改善を推進

(単位：千円)



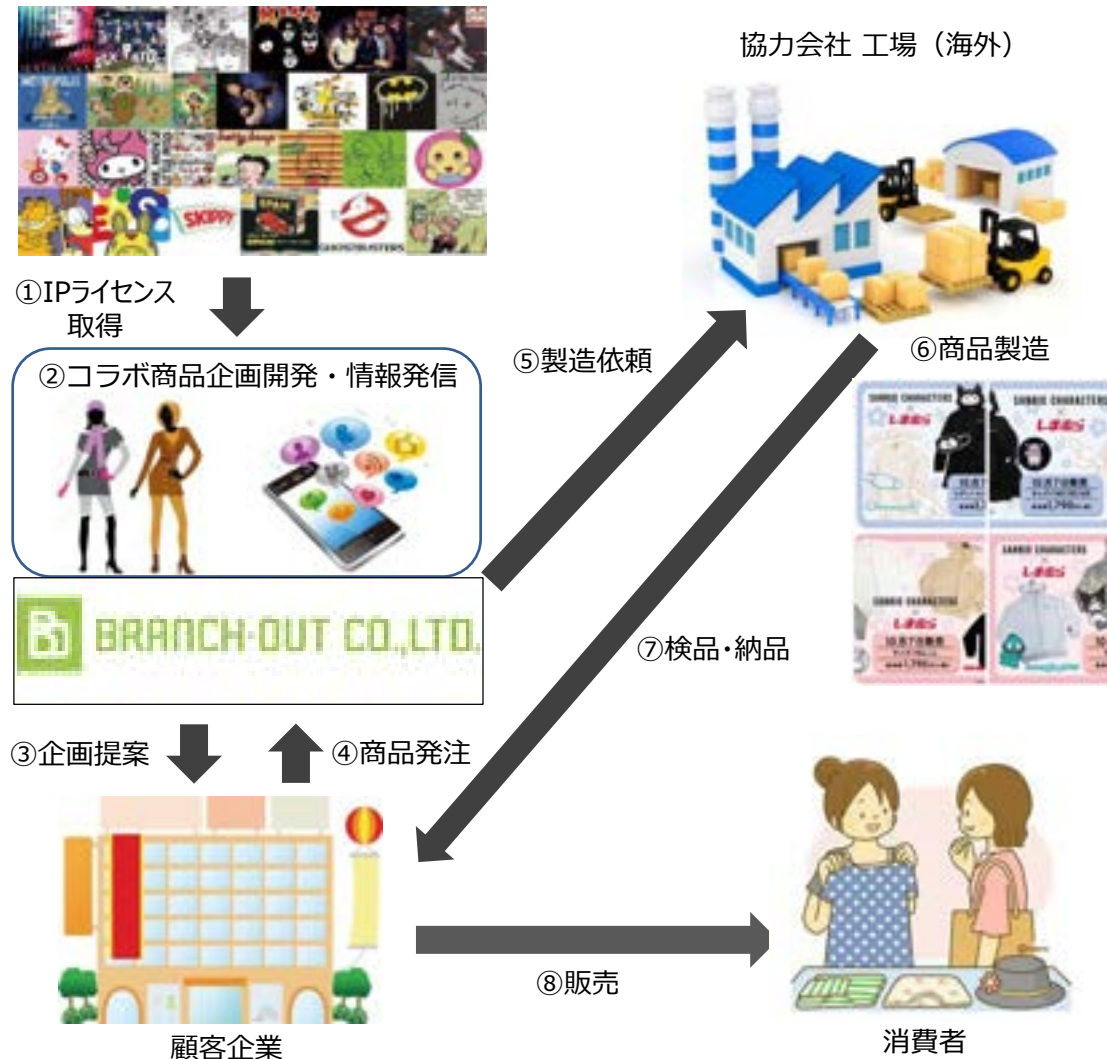
【今後の成長に向けたポイント】

- ・国際線乗り入れの主要空港へのランプ業務の展開（未進出空港：羽田・中部・福岡）
→有力LCC会社から大規模案件を受託する上で全国主要空港の拠点ネットワークは必須（早期の拠点開設完了を目指す）
- ・継続的な機材確保、スタッフの採用・育成による外注削減による粗利率改善
→リソースの充実により受託規模(売上)拡大と外注削減(粗利率改善)により収益性を高める効果（目標粗利率23%）

セクター別事業戦略 ②ホールセール（ビジネスモデル）

サブカルチャー系のIPライセンスを活用して、アパレル・推し活グッズ等の企画開発、製造、卸売・自社販売を展開。
大手量販店等も一目置く商品の企画開発力や情報発信力が強み

IPライセンスを活用した商品開発スキーム



【ビジネスモデルの特徴①】

- ・優れた商品の企画・開発力
→有力IPライセンスを活かした集客力の高いアパレル・推し活グッズ等を企画開発

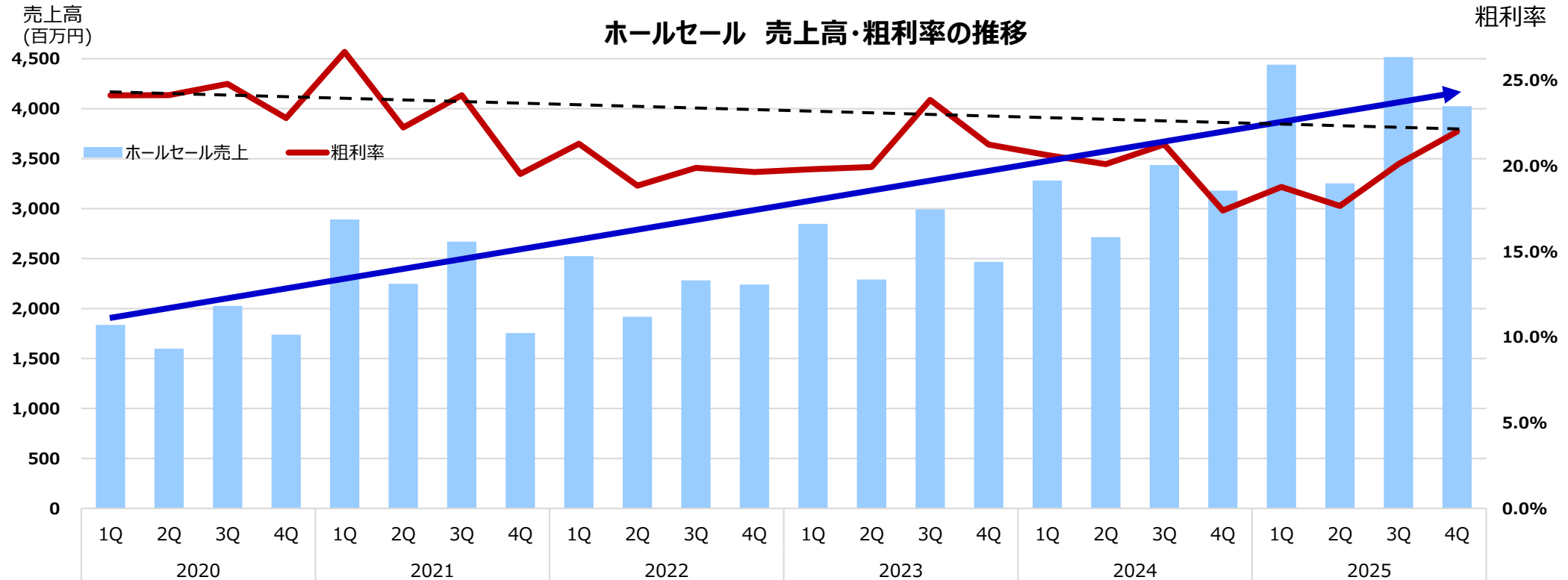
【ビジネスモデルの特徴②】

- ・サプライチェーンの最適化ノウハウ
→価格・品質・納期のバランスを考え
生産工場や物流等のサプライチェーンを構築

【ビジネスモデルの特徴③】

- ・SNS等を活用した情報発信力
→インフルエンサーとのコラボも得意としており
「売れる」商品を仕掛けるノウハウを蓄積

- ・売上高→秋物と春物の立ち上がり時期に当たる1Q・3Qに売上高が伸びる傾向。足元では2Q・4Qも売上高は高水準で推移。
- ・粗利率→売上高と同様に1Q・3Qの粗利率が高めに出る傾向。受注状況に加え海外生産の為、為替の影響も一定受ける。



【今後の成長に向けたポイント】

- ・海外生産体制・物流網等の強化（**持続的な受注増加に対応できる生産体制の確立**）
→好調な受注を背景に急速に取扱高が増加。顧客企業が求める量と質に対応した海外生産体制・物流網等の整備を推進
- ・強みであるIPライセンスを活用した企画力（**アパレル企画・製造に拘らない事業領域の拡大も視野**）
→コンテンツホルダーから表彰を受けるなど「売れる」企画を提案できる強みを活かし、アパレル以外の周辺領域の事業拡大にも注力

デジタル営業支援は「ECサイト受託支援」「インサイドセールス」「アバターオンライン接客」を中核サービスとして展開

区分	主なサービス内容・特徴
ECサイト運営受託 BBF (ECサイト運営受託) 	・自社開発のECプラットフォームによるECサイト運営受託 伴走型支援を行いEC取扱高に応じたレベニューシェアで収益を獲得する 大手スポーツ・アパレルブランドを中心に130以上のECサイト運営を受託
法人向け営業支援 SALES ROBOTICS (インサイドセールス) 	・自社開発データベースソフトと自社コンタクトセンターの組み合わせにより 大手企業からベンチャー企業まで幅広い業種のインサイドセールスを受託 ヒトコムのプッシュ型営業と組み合わせることで営業の外注化も可能
省人化・省力化支援  (アバターオンライン接客) 	・アバターを活用したオンライン接客システムを省人化・省力化ニーズの高い 地方自治体、ホテル、商業施設のインフォメーションカウンター等へ提案 多言語対応も可能なことからインバウンド対応での商談も増加

セクター別事業戦略 ④インバウンド・ツーリズム（ビジネスモデル）

インバウンドのタッチポイントとなる「空港」をはじめ、「移動」「宿泊」「買物・飲食」全ての領域でサービスを展開
今後も対象業種の深耕によりインバウンド6,000万人時代に向け事業拡大を図る



【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】

【空港関連業務受託】

- ・グランドハンドリング
- ・航空機整備
- ・インフォメーションカウンター
- ・送迎カウンター
- ・Wifiレンタルカウンター
- ・ラウンジ運営
- ・物販/飲食店運営受託

【移動】

- ・リムジンサービス
- ・バスターミナル運営支援

【ランドオペレーティング】

- ・ツアー企画
- ・宿泊・交通機関等手配
- ・自治体向け送客支援

【商業施設対応】

- ・免税カウンター運営受託
- ・多言語コールセンター受託
- ・多言語オンライン接客
- ・外商カウンター運営受託

【ホテル等宿泊施設業務受託】

- ・運営全般支援
- ・HR支援（採用・育成）
- ・DX化支援（アバター接客）

【ツアー添乗】

- ・国内外ツアー添乗
- ・通訳案内・ガイド

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 IR室 飯島
【 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。