



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



2024年8月期 第2四半期 決算説明資料

2024年4月17日



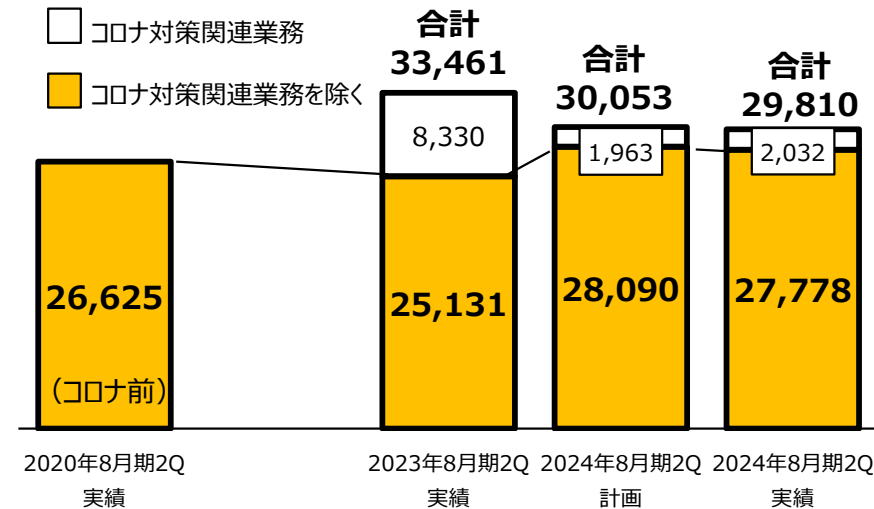
2024年8月期第2四半期 決算概要

2024年8月期第2四半期 業績ハイライト

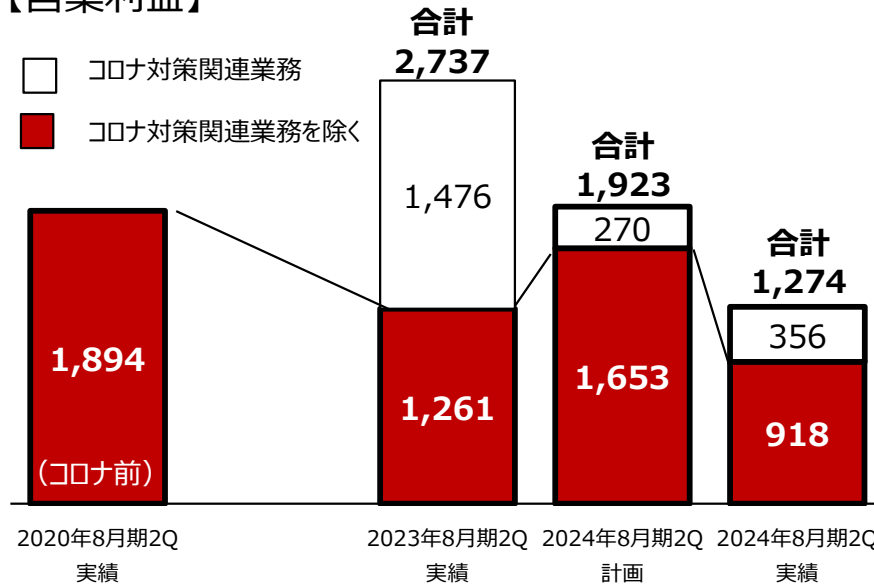


- **売上高**：インバウンド、ホールセール等の業績回復セクターが牽引するも、販売系営業支援の減少もあり若干の計画未達
- **営業利益**：スタッフ人件費上昇とクライアントへの価格転嫁のタイムラグにより人材サービスの粗利率が低下し計画未達

【売上高】



【営業利益】



売上高→コロナ前の売上高を超え再成長へ

【増収要因】

- ◆ 前期買収の「空港グラハン事業」の新規連結開始に伴い「インバウンド」大幅増収
- ◆ 「ホールセール」は保有ライセンスを活用した企画商品の販売が好調に推移

【減収要因】

- ◆ コロナ禍を受け通信キャリアがマーケティング費用の調整局面入りによる減収
- ◆ 「デジタル営業支援」のインサイドセールスについても法人需要の回復が鈍く減収

売上高

29,810百万円

2Q計画比 99.2%
△242百万円

前年同期比 89.1%
△3,651百万円

除くコロナ対策
関連業務
前年同期比 **110.5%**
+2,647百万円

営業利益

1,274百万円

2Q計画比 66.3%
△648百万円

前年同期比 46.6%
△1,462百万円

除くコロナ対策
関連業務
前年同期比 **72.8%**
△343百万円

営業利益→粗利率の改善が最大の課題

【増益要因】

- ◆ 「EC・TC支援」において売上原価及び販管費の見直しにより収益性が改善
- ◆ 「ホールセール」は高付加価値商品の販売実績が好調に推移し粗利益率が改善

【減益要因】

- ◆ 人材サービス全般で賃金上昇に対する価格転嫁にタイムラグが生じ粗利率が低下
- ◆ 新規連結の「空港グラハン事業」において今後の事業拡大を優先し収益化に遅れ
- ◆ 業績回復に伴い変動費用が増加

※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.

2024年8月期第2四半期 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

	2023年8月期 第2四半期	2024年8月期 第2四半期		2024年8月期	
	実績	実績	前年同期比 (増減額)	第2四半期 計画 (計画比)	通期計画 (進捗率)
総額売上高 (取扱高)	48,208	45,848	95.1% (△2,360)	46,753 (98.1%)	93,869 (48.8%)
売上高	33,461 (100.0%)	29,810 (100.0%)	89.1% (△3,651)	30,053 (99.2%)	61,963 (48.1%)
売上総利益 (粗利率)	7,569 (22.6%)	6,326 (21.2%)	83.6% (△1,243)	7,048 (89.8%)	14,987 (42.2%)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	4,832 (14.4%)	5,051 (16.9%)	104.5% (+219)	5,124 (98.6%)	10,637 (47.5%)
営業利益 (営業利益率)	2,737 (8.2%)	1,274 (4.3%)	46.6% (△1,462)	1,923 (66.3%)	4,350 (29.3%)
経常利益 (経常利益率)	2,762 (8.3%)	1,261 (4.2%)	45.6% (△1,501)	1,943 (64.9%)	4,400 (28.7%)
親会社株主に帰属する当期純利益 (純利益率)	1,532 (4.6%)	543 (1.8%)	35.5% (△989)	1,049 (51.8%)	2,477 (21.9%)

※ 2023年8月期および2024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.

2024年8月期第2四半期 売上高詳細

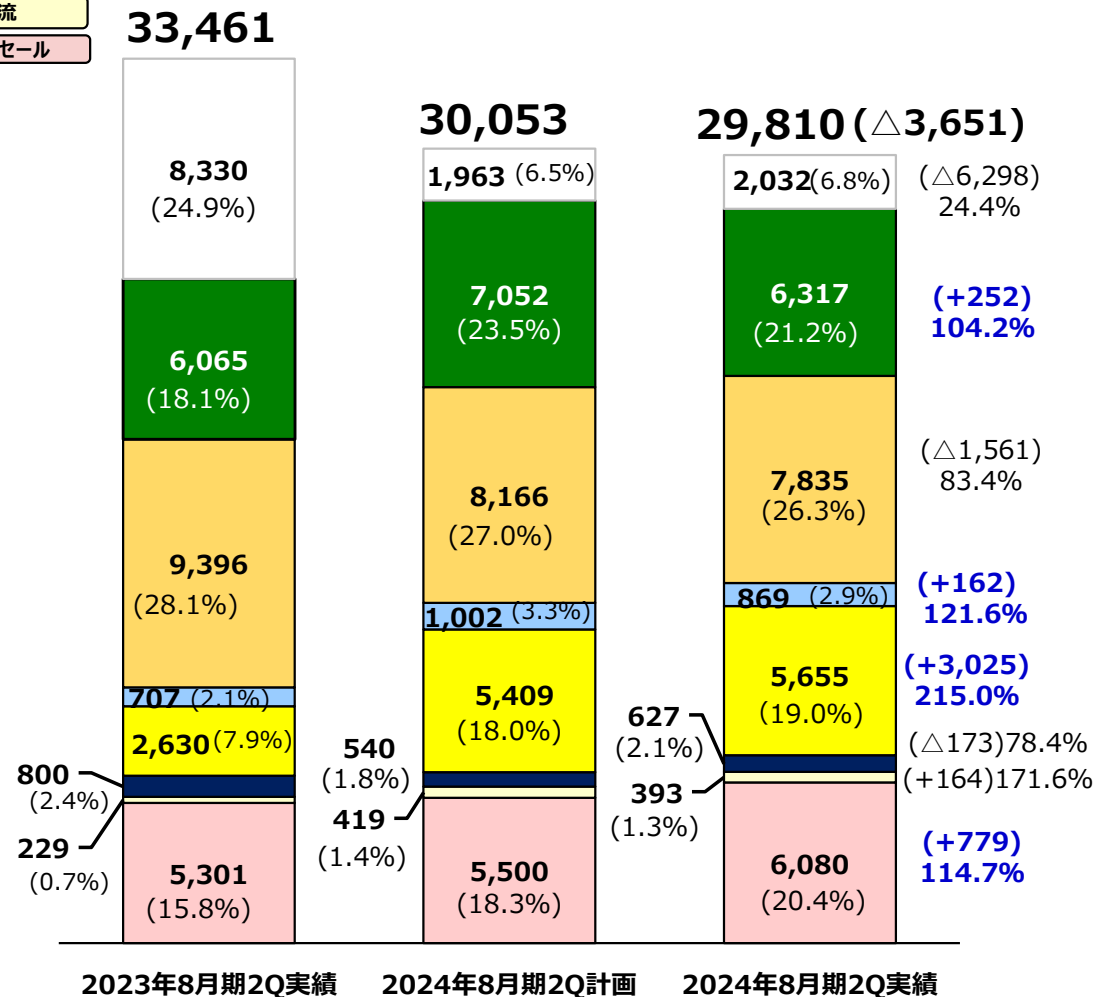
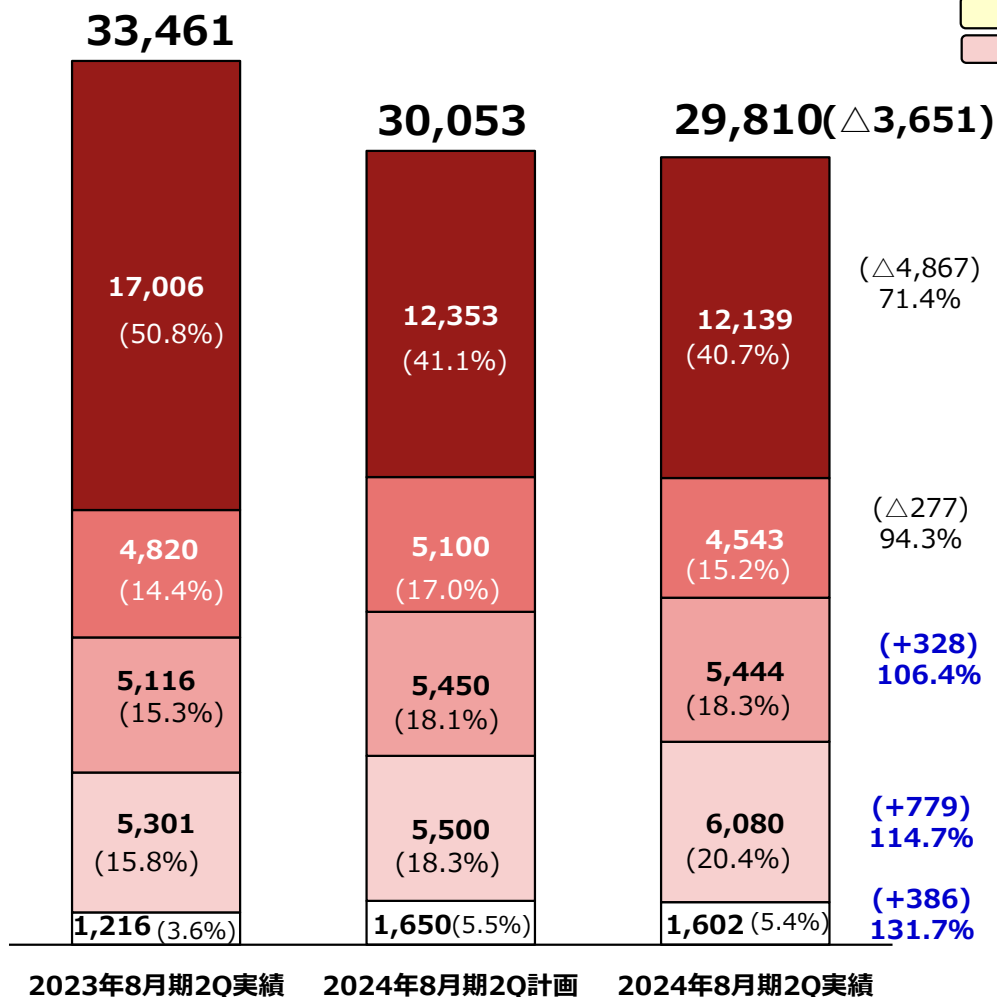


- アウトソーシング事業
- 人材派遣事業
- EC・TC支援事業
- ホールセール事業
- その他の事業

()内は前期比

- コロナ対策関連業務
- デジタル営業支援
- 販売系営業支援
- スポーツ・エンタメ
- イバカト・空港・ Tourismus
- パブリック
- 物流
- ホールセール

()内は前期比



セグメント別売上高

セクター別売上高

2024年8月期第2四半期 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

	2023年8月期 期末	2024年8月期 第2四半期末		主な増減要因
			前年同期比 (増減額)	
流動資産	29,048 (68.3%)	26,970 (67.0%)	92.8% (△2,078)	現金及び預金 △1,285百万円 受取手形、売掛金及び契約資産 △951百万円
固定資産	13,505 (31.7%)	13,269 (33.0%)	98.3% (△235)	のれん △313百万円 投資有価証券 +143百万円
資産合計	42,554 (100.0%)	40,240 (100.0%)	94.6% (△2,314)	
流動負債	13,220 (31.1%)	11,451 (28.5%)	86.6% (△1,769)	未払法人税等 △929百万円 未払金 △821百万円
固定負債	10,248 (24.1%)	9,321 (23.2%)	91.0% (△927)	長期借入金 △978百万円
負債合計	23,468 (55.1%)	20,773 (51.6%)	88.5% (△3,025)	
純資産合計 (自己資本比率)	19,085 (42.0%)	19,466 (48.4%)	102.0% (+381)	利益剰余金 +265百万円 非支配株主持分 +80百万円
負債純資産合計	42,554 (100.0%)	40,240 (100.0%)	94.6% (△2,314)	

2024年8月期第2四半期 キャッシュフロー計算書



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

	2023年8月期 第2四半期	2024年8月期 第2四半期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲203	169	+372
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,041	▲428	+613
フリー・キャッシュ・フロー	▲1,245	▲259	+986
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,004	▲1,066	▲62
現金及び現金同等物の増減額	▲2,253	▲1,315	+937
現金及び現金同等物の期首残高	13,149	16,121	+2,971
現金及び現金同等物の期末残高	10,903	14,805	+3,901



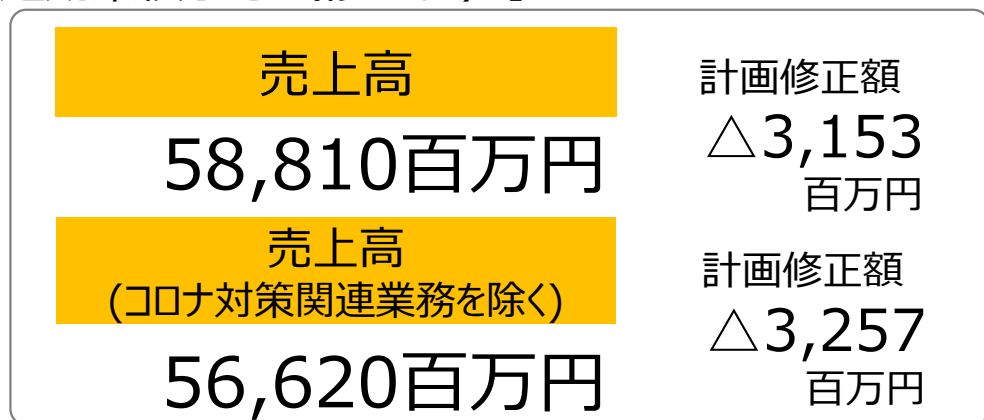
2024年8月期 通期業績予想修正について

2024年8月期 通期業績予想修正について

【通期業績予想修正の主な理由】

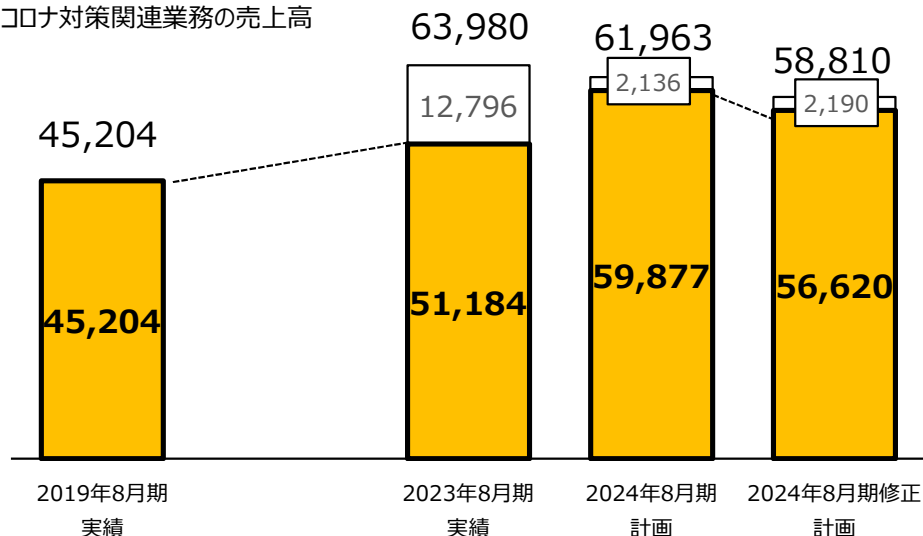
- ・ 通信キャリア等がマーケティング費用の調整局面に入り、売上高が減収となったこと
- ・ 人材確保の為にスタッフ人件費上昇について、クライアントとの請求単価交渉に時間を要したこと

【通期業績予想（修正後）】



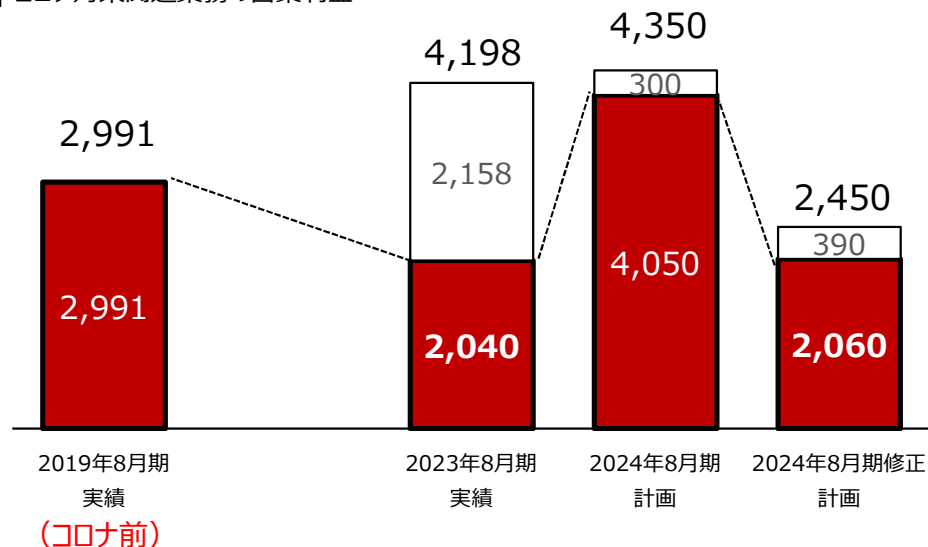
■ コロナ対策関連業務を除く連結売上高

□ コロナ対策関連業務の売上高



■ コロナ対策関連業務を除く連結営業利益

□ コロナ対策関連業務の営業利益



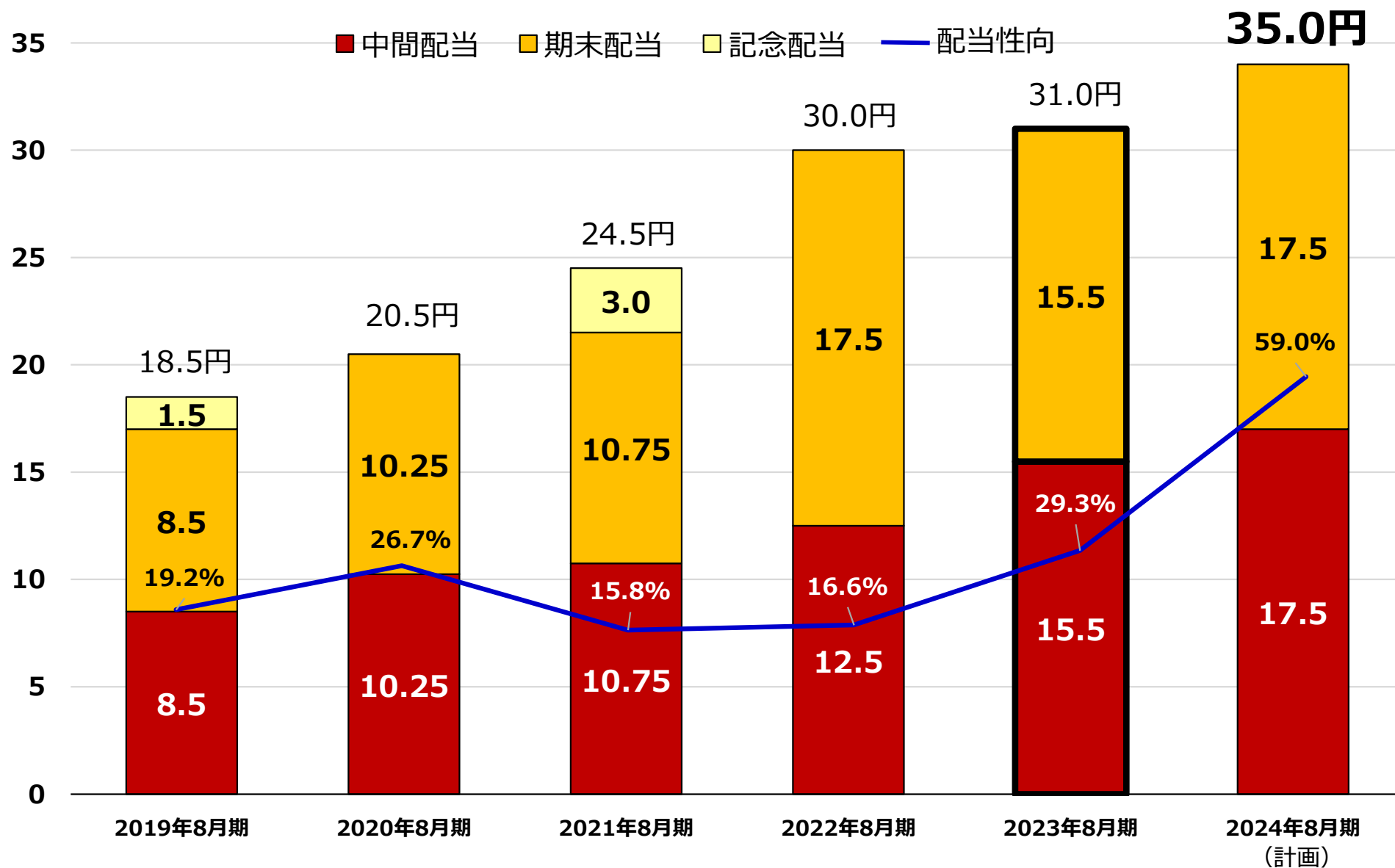
2024年8月期 損益計算書（修正計画）



	2023年8月期	2024年8月期	
	実績	修正計画	前年同期比 (増減額)
総額売上高（取扱高）	93,570	90,719	97.0% (△2,851)
売上高	63,980 (100.0%)	58,810 (100.0%)	91.9% (△5,170)
売上総利益 (粗利率)	14,238 (22.3%)	12,520 (21.3%)	87.9% (△1,718)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	10,039 (15.7%)	10,070 (17.1%)	100.3% (+30)
営業利益 (営業利益率)	4,198 (6.5%)	2,450 (4.2%)	58.3% (△1,748)
経常利益 (経常利益率)	4,300 (6.7%)	2,430 (4.1%)	56.5% (△1,870)
親会社株主に帰属する当期純利益 (純利益率)	1,885 (2.9%)	1,058 (1.8%)	56.1% (△827)

※「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。

5期連続増配の年間35円を予想（配当性向59.0%※） ※通期業績予想修正後
 (円) ホールディングス前身から起算すると上場以来**13期連続増配（実額での増配が基本方針）**

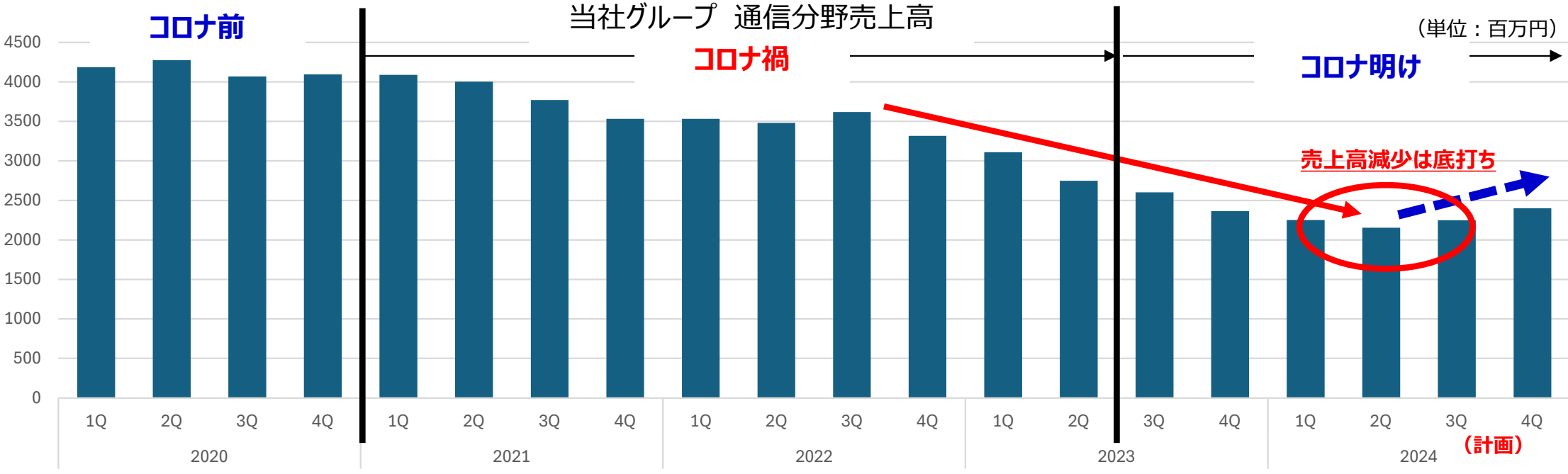




業績回復のシナリオ（取組み）

通信分野の売上高の減少は今期2Qで底打ち。粗利率改善により下期以降利益寄与へ

- 通信分野における売上高の減少は今期2Qにてほぼ底打ちし、粗利率改善の取り組みにより利益面でのマイナスを払拭する見通し
- 従前の店頭での販売支援ニーズに加え、動画配信等オプションの加入促進によるARPU向上施策支援等のニーズは堅調



- ### 【通信分野の今後の見通し】
- 今期2Qにて売上高の減少は底打ち。課題の粗利率の改善を推進することで今期下期以降は利益貢献に転じる見通し
 - 従来からの店頭販売ニーズに加えて、各通信キャリアが注力する法人営業ニーズへの対応として、「インサイドセールス」並びに「フィールドセールス（外回り営業）」などの当社グループが持つ事業リソースを活用し、クライアントニーズの変化に対応する

急増する海外航空会社等からの増便要請に対応すべく急ピッチで受託体制整備を推進

- ・ インバウンド急回復により日本就航便の増便を希望するLCC含む海外航空会社等からの問い合わせが増加
- ・ 日本国内に受入体制を持たない海外航空会社にとって、グランドハンドリング・整備を一括受託出来るFMGは有力な発注先となる
- ・ 更なる増便要請に対応すべく受託体制整備を優先したことから、利益貢献は今期下期以降本格化の見通し



グランドハンドリング
(旅客事業)



グランドハンドリング
(ランブ事業)



航空機整備事業

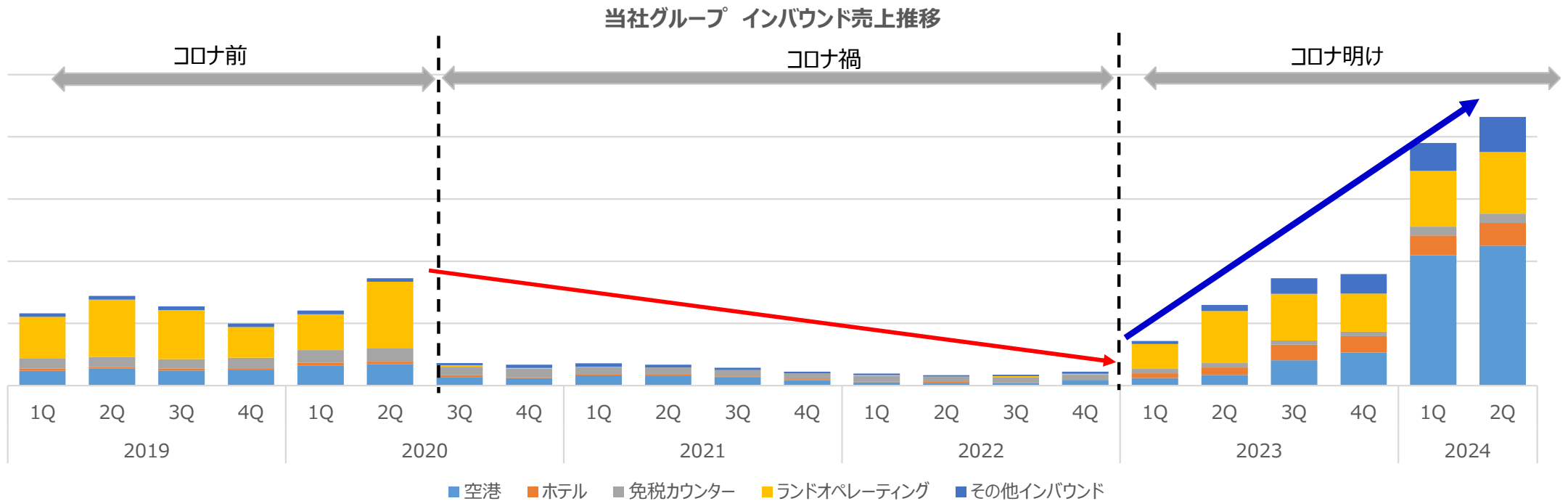
【現状の課題と対応】

- ・ 慢性的なグランドハンドリング人材の不足
→ヒトコムの人材採用面でのノウハウ共有により対応強化
- ・ ランプ事業のキャパシティ不足
→現状、外注中心での受託体制から本格的な内製化に向けて体制整備を推進

【今後の見通し】

- ・ 今後、アウトバウンドが回復する局面が予想されることからLCC中心に更なる増便需要が見込まれる
- ・ ランプ事業のキャパシティ拡充により同業他社との差別化が図れることから増便需要への対応力向上が見込まれる
→成田でビジネスモデルを固め全国展開へ

インバウンドの急回復に伴い空港、ホテル等の関連領域にて過去最高の売上を記録 →年商100億円規模の事業に成長。収益性の改善により今後の主力事業として期待



【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 **NEW**
- ・航空機整備 **NEW**
- ・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

【ツアー添乗】

- ・国内外ツアー添乗
- ・通訳案内・ガイド

【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

【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）

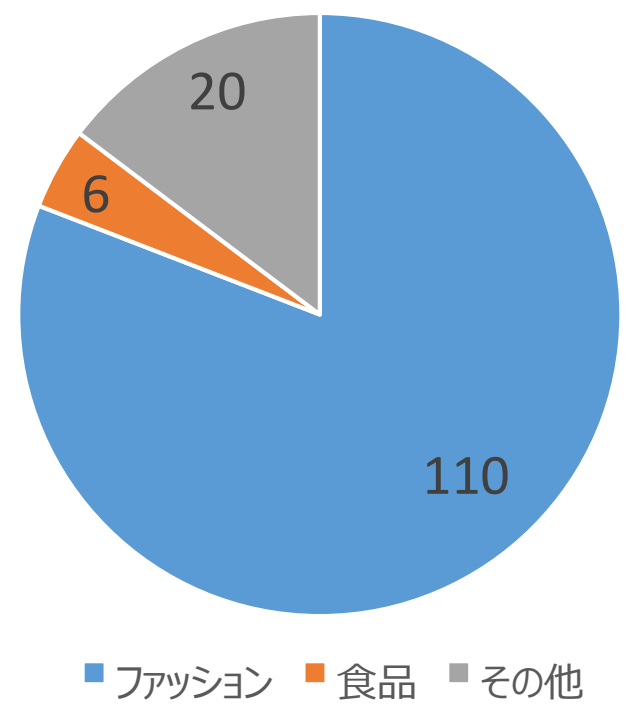
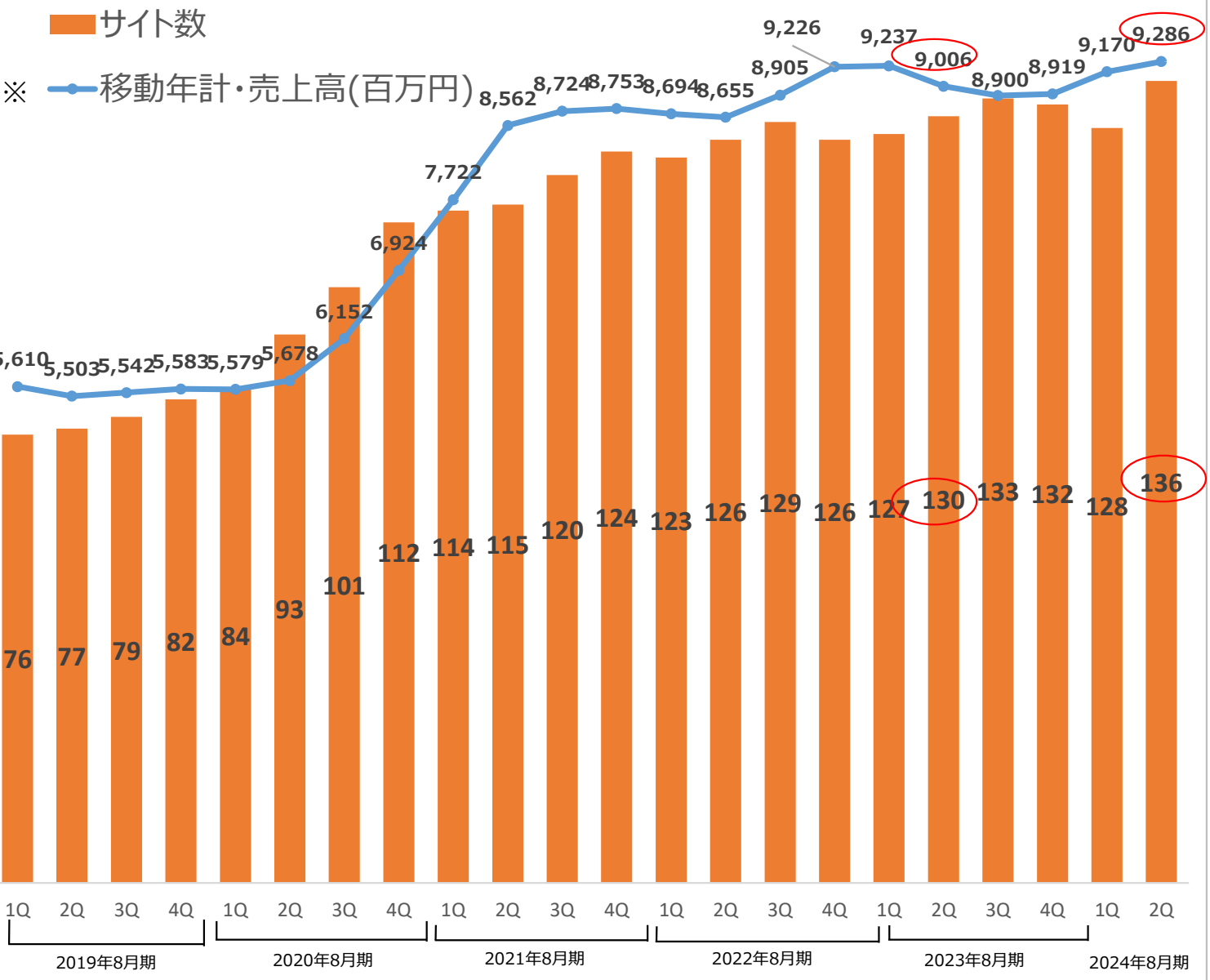
【その他】

- ・リムジンサービス
- ・バスターミナル運営支援

- ・インバウンド分野は空港グラハン事業を加えて年間100億円規模の事業に成長
既存の各種サービスとのシナジー効果が本格的に発揮される事業フェーズに入る
- ・ツーリズム分野においては「アウトバウンド」が今後本格的に回復期を迎えることから添乗他関連事業の復活に期待



前期3Qを底にECサイト運営支援が回復傾向で推移。受託サイト数は過去最多を更新



【顧客ポートフォリオ】

従来からの強みであるファッション向けECに加えて、EC化率が相対的に低い業界（食品・化粧品等）への取り組みを継続。また、グループ内シナジーによりプロスポーツ関連のECサイトも受託するなど、これまでのEC運営支援のノウハウを活かして顧客ポートフォリオの充実を図る。

※移動年計・売上高は総額売上高で表示しており、2022年8月期以降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.

強みの商品企画・開発力を活かし「取扱商材拡大」「自社EC販売」「海外向け輸出」を推進

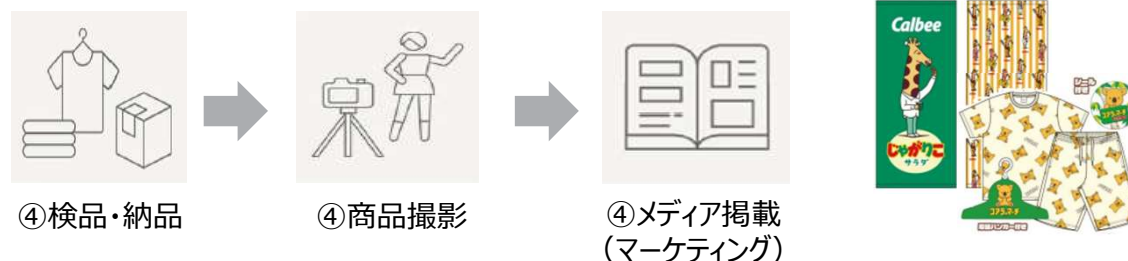
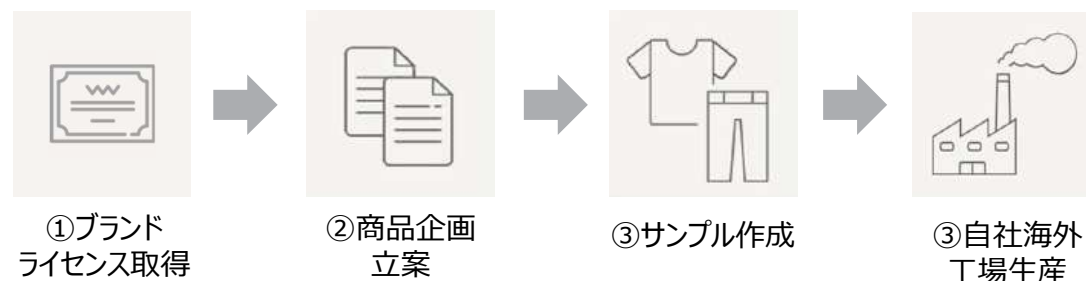
ランチ・アウトが保有する豊富なライセンス



アニメ等のキャラクターライセンス・インフルエンサーを活用した高付加価値商品の企画・開発力が強み

商品の企画から製造・マーケティングまで一気通貫で支援

ブランドライセンスを活用した商品開発スキーム

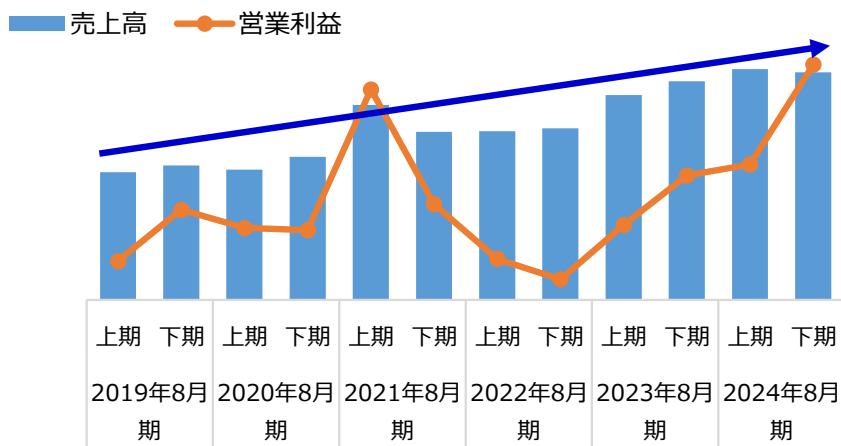


※キャラクターライセンスとのコラボレーション企画も実施

クールジャパン等のアニメブームを背景に従来のアパレル商材に加えて、アクリルスタンド等の押し活グッズ等に取扱商材が拡大。

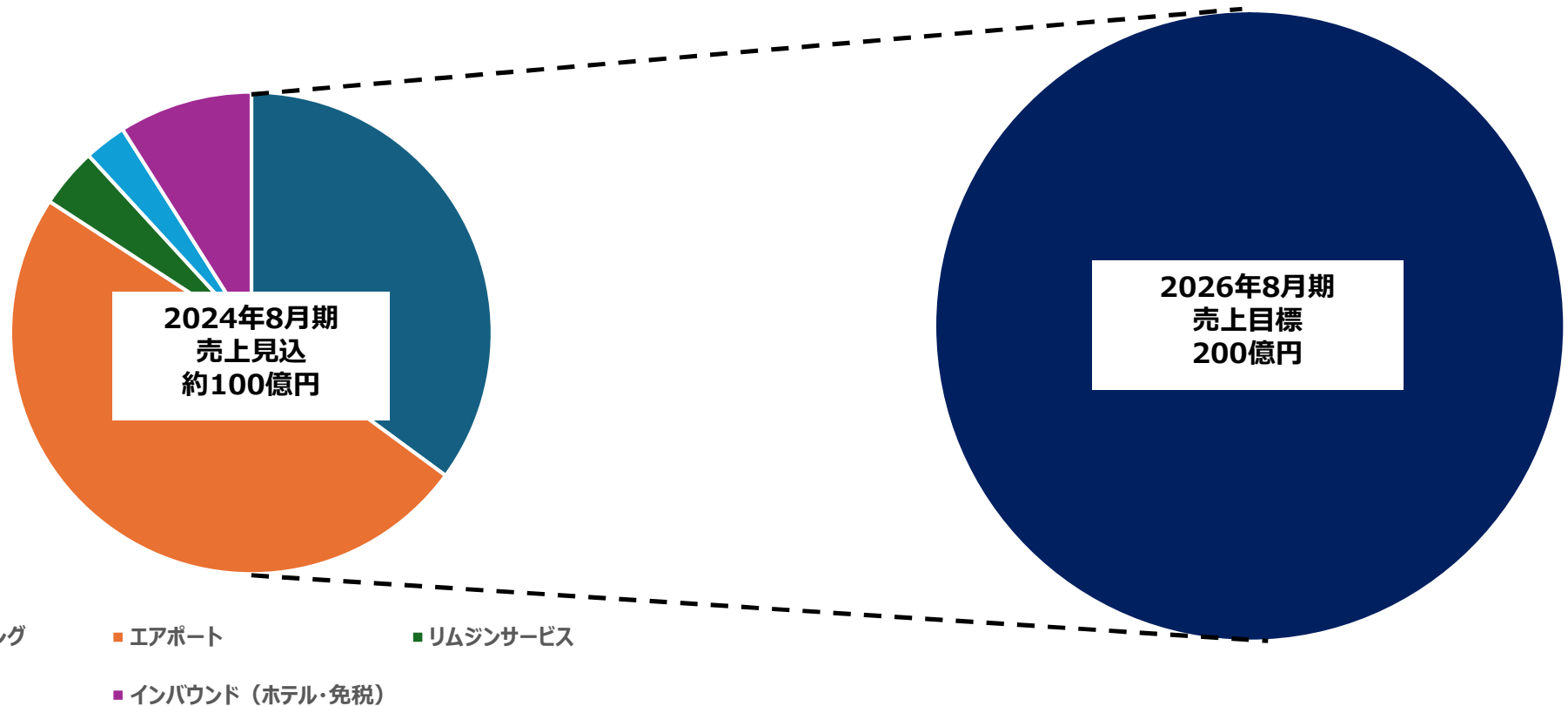
今後は海外への輸出も視野に入れて有力コンテンツの取得を推進。

ホールセール売上推移



※2024年8月期下期は計画値

人口減経済の進展・少子高齢化社会の到来を見据えインバウンドを中心とした「外需」関連のビジネスを重点強化。既存の事業リソースの応用により事業拡大を目指す



ヒトコムグループで外需が見込める分野

輸出事業 (ブランチ・アウト)、越境EC (BBF)、ランドオペレーティング (トライアングル)
リムジンサービス (JLS)、海外フリーランサー活用 (ワークシフト)、エアポートビジネス (ヒトコム・FMG)
免税カウンター (ヒトコム)、ホテル (ヒトコム)、通訳案内士 (ヒトコム・TCA・JATS) 等

各種大型イベント受託で蓄積したノウハウにより大阪万博でも各種業務を受託

- ・ 来年4月から約半年間開催される「大阪万博」に際して、既に各種スタッフ対応の商談・受注が始まっている状況
- ・ 当社はこれまで実績を積み上げてきた大型イベント等の運営実績が評価され多種多様な万博関連業務の受託を検討中
- ・ 各国パビリオンの建設状況が明確になると駆け込みで追加の案件受注も予想されることから社を挙げて取り組む方針



【大阪万博の概要】

- ・ 開催期間：2025年4月13日から10月13日(184日間)
- ・ 会場：大阪府大阪市 夢洲 (ゆめしま)
- ・ 参加団体：世界161カ国・9団体(2024年3月14日現在)
- ・ 入場者予想：2,820万人

大阪万博における当社の受託予定業務の一例



【各国パビリオン】

- ・ アテンドスタッフ
- ・ 物販スタッフ
- ・ 多言語対応スタッフ
- ・ その他



【来場者サービス】

- ・ 採用事務局運営
- ・ スタッフ業務運営事務局
- ・ 来場者サービススタッフ
- ・ 多言語対応スタッフ
- ・ ペット同伴者サポート
- ・ その他

現状の受注に加え駆け込み需要も予想されることから最終的に来期に向け相応の受注規模となる見通し



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 経営企画部 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。