



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

決算説明資料

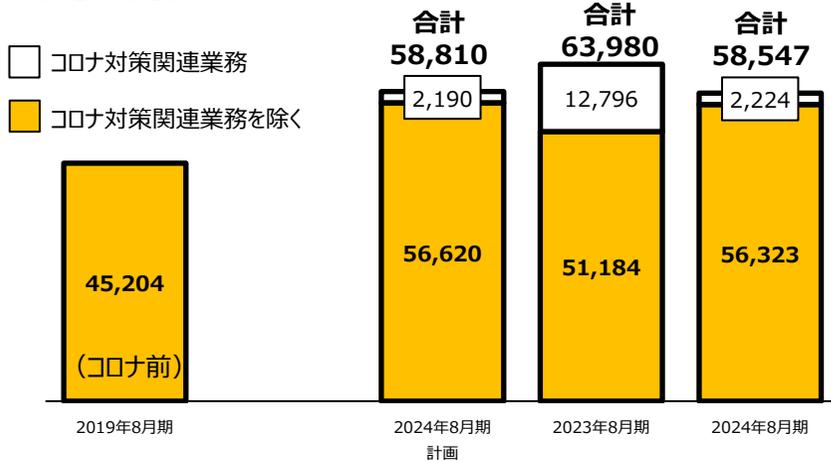
2024年10月18日



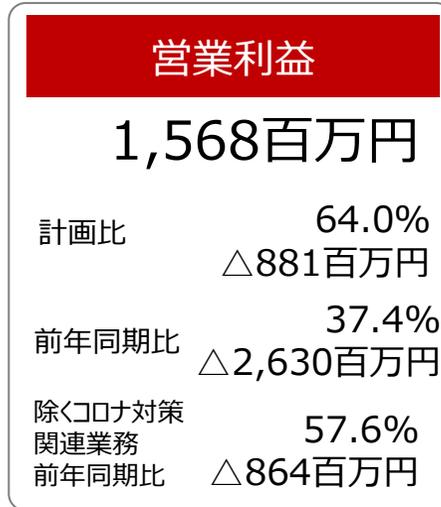
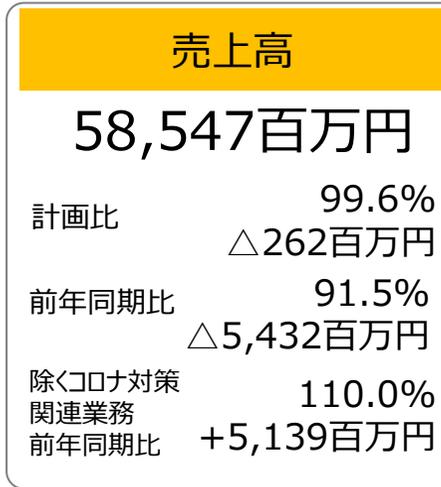
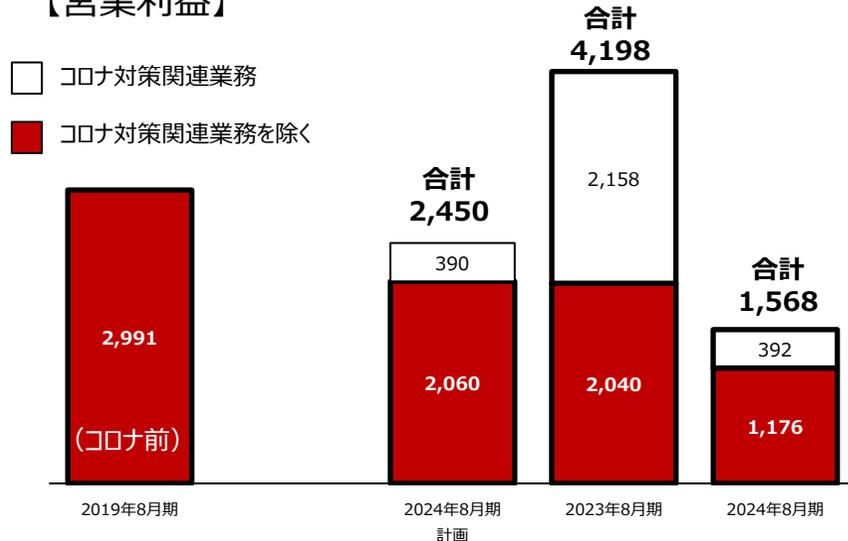
2024年8月期 決算概要

- **売上高**：販売系営業支援の減少をインバウンド、ホールセール等の業績回復セクターがカバーし除くコロナ関連業務で増収
- **営業利益**：人材サービスにおける賃金上昇と価格転嫁のタイムラグによる低粗利率の改善に一定の時間要しており減益

【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に入り減収
- ◆ 「デジタル営業支援」が非接触ニーズから省力化ニーズへの変化により需要が減少

営業利益→事業ポートフォリオの改善が課題

【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

【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
- ◆ 「ホールセール」は円安の影響による原価の高騰にともない粗利率が低下
- ◆ 「空港グラハン事業」において需要の急速な拡大により機材・人材確保のコストが先行
- ◆ 販管費はコントロール出来ているものの一過性の与信関連費用等が増加

※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、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。

- 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

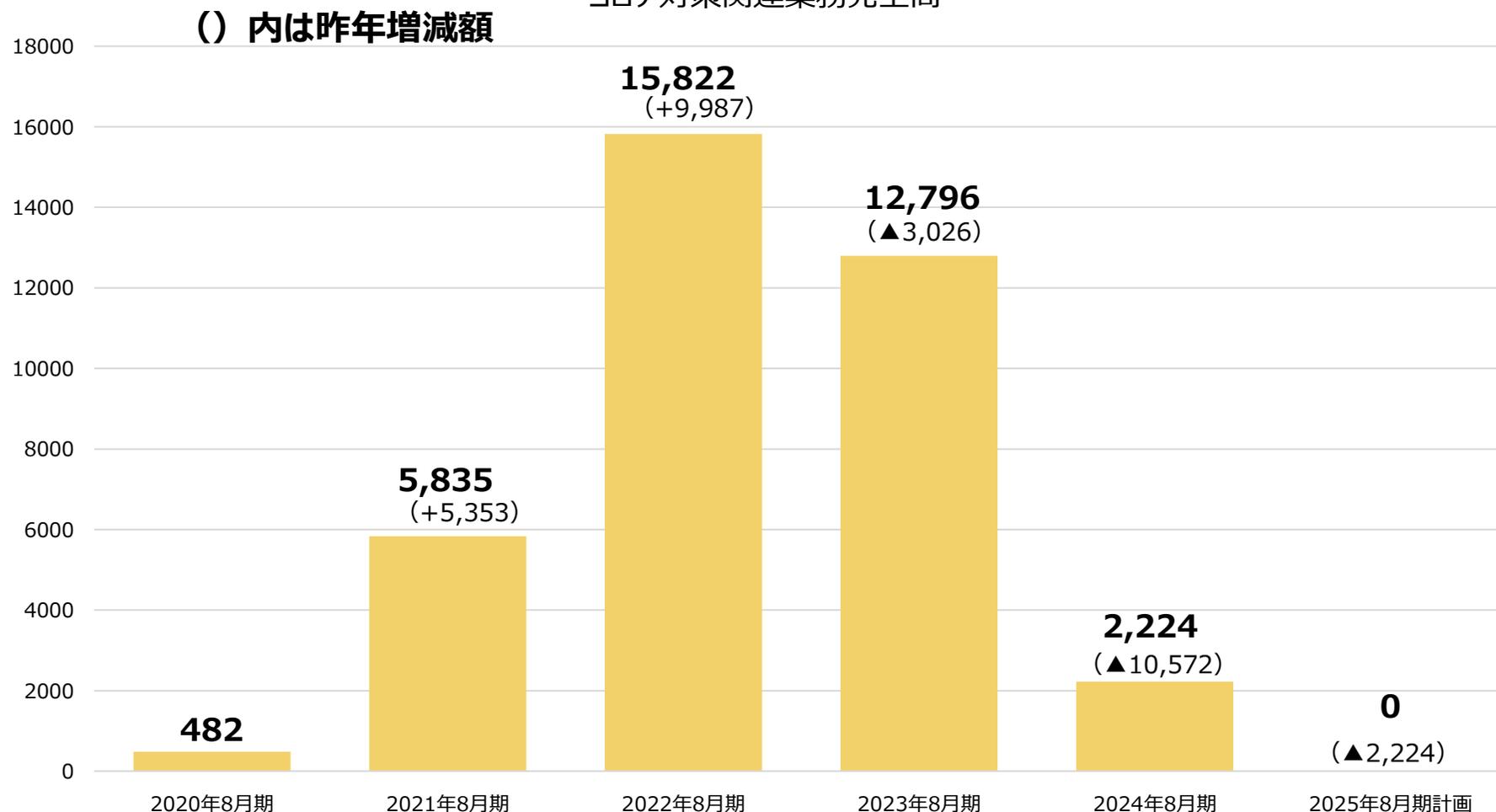


ワクチン接種受付コールセンター

コロナ対策関連業務実績

コロナ対策関連業務実績（2020年～2024年合計）：売上高37,159百万円
→2025年8月期：コロナ関連対策業務終了により売上高はゼロとなる。

コロナ対策関連業務売上高



2024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

	2023年8月期 実績	2024年8月期 計画	2024年8月期		
			実績	前年同期比 (増減額)	計画比 (増減額)
総額売上高	93,570	90,719	91,755	98.1% (△1,814)	101.1% (+1,036)
売上高	63,980 (100.0%)	58,810 (100.0%)	58,547 (100.0%)	91.5% (△5,432)	99.6% (△262)
売上総利益 (粗利率)	14,238 (22.3%)	12,520 (21.3%)	12,097 (20.7%)	85.0% (△2,140)	96.6% (△422)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	10,039 (15.7%)	10,070 (17.1%)	10,528 (18.0%)	104.9% (+489)	104.6% (+458)
営業利益 (営業利益率)	4,198 (6.5%)	2,450 (4.2%)	1,568 (2.7%)	37.4% (△2,630)	64.0% (△881)
経常利益 (経常利益率)	4,300 (6.7%)	2,430 (4.1%)	1,536 (2.6%)	35.7% (△2,764)	63.2% (△893)
親会社株主に帰属する当期純利益 または当期純損失 (純利益率)	1,885 (2.9%)	1,058 (1.8%)	△43 (-0.1%)	－% (△1,929)	－% (△1,101)

※「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。

リスク顕在化資産等に係る会計上の損失処理

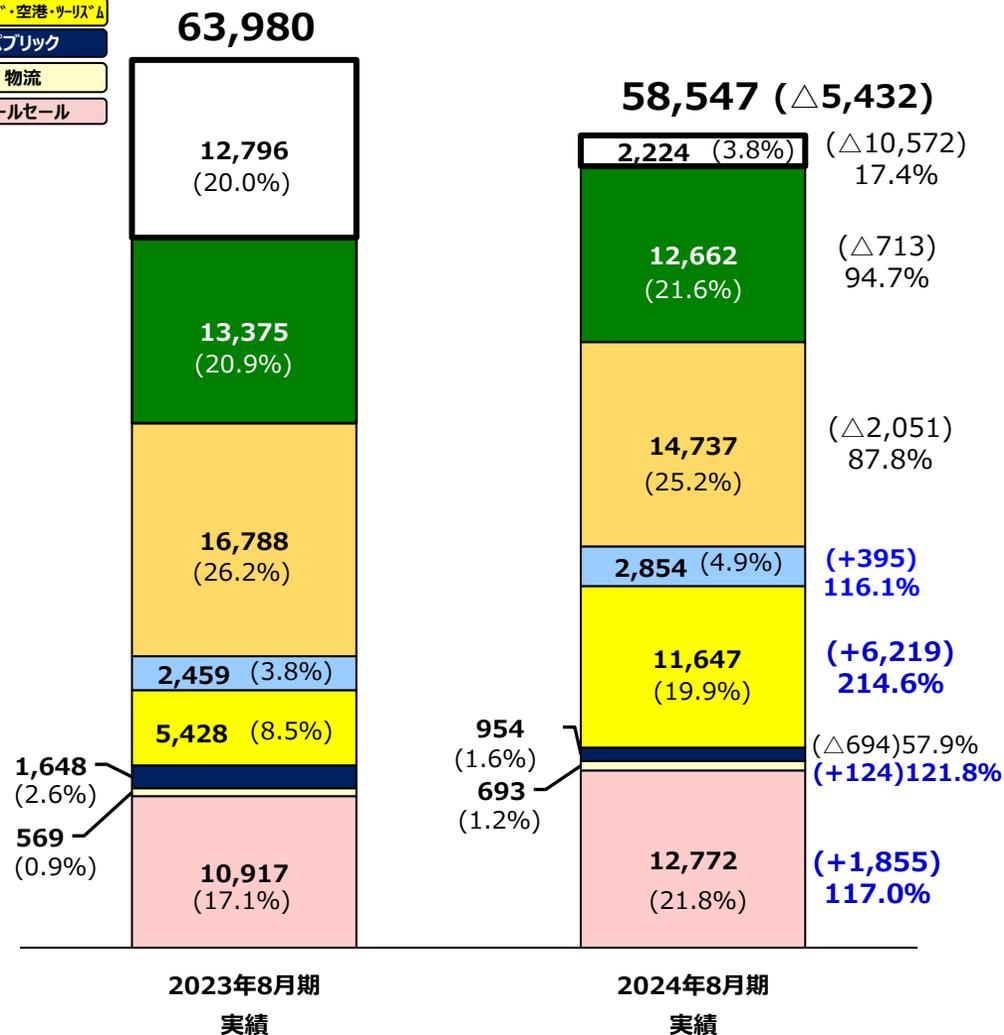
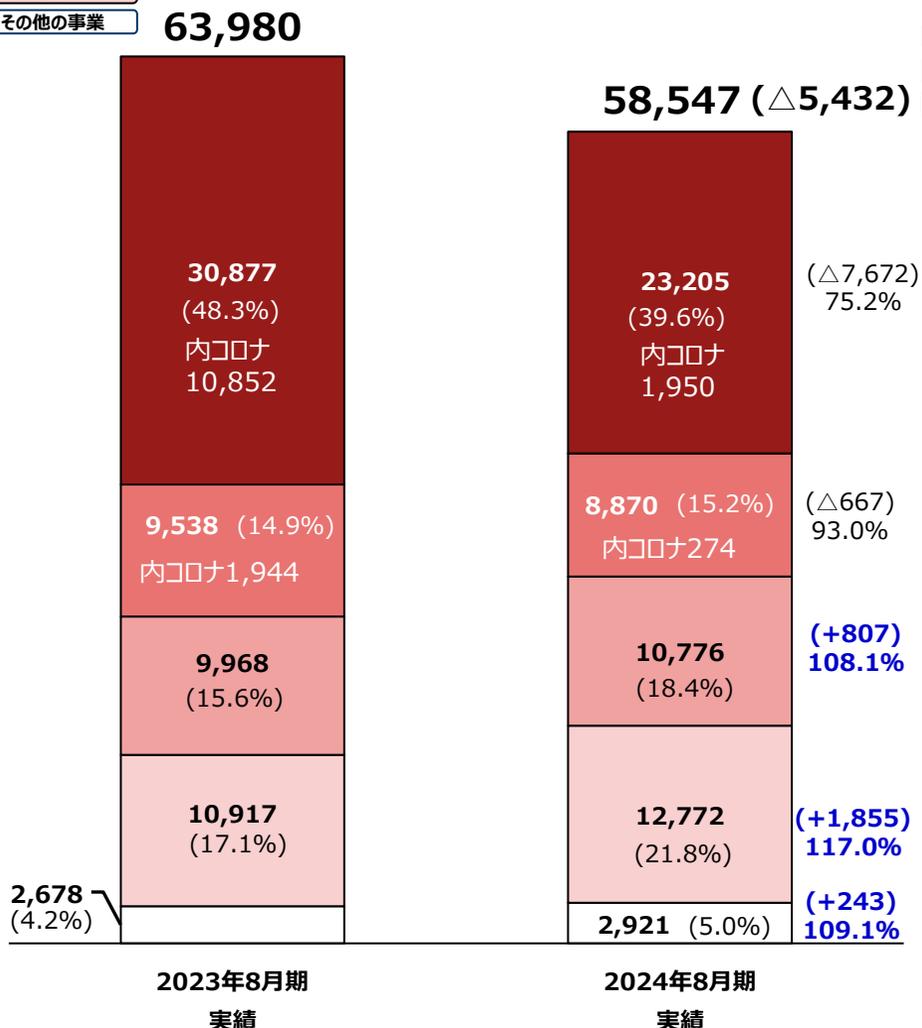
(百万円)

項目		会計処理額	会計処理前PL	会計処理後PL
売上高		0	58,547	58,547
売上原価	在庫評価損	56		
売上総利益		▲ 56	12,154	12,097
販売費及び 一般管理費	長期未回収債権 貸倒引当金	303		
	FMG社PPA(取得原価配分)償却費	80		
	計	383	10,144	10,528
営業利益		▲ 440	2,009	1,568
経常利益		▲ 440	1,976	1,536
特別損益	固定資産減損	▲ 170		
	投資有価証券(非上場株式)評価損	▲ 84		
	計	▲ 255	6	▲ 248
税金等調整前当期純利益		▲ 695	1,983	1,287
法人税等	繰延税金資産一部取り崩し	▲ 247		
	税効果会計処理	51		
	計	▲ 195	1,322	1,127
当期純利益		▲ 891	1,052	160
非支配株主に帰属する当期純利益		▲ 14	218	204
親会社株主に帰属する当期純利益		▲ 877	834	▲ 43

2024年8月期 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

- 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
- イベント・空港・リゾート
- パブリック
- 物流
- ホールセール



セグメント別売上高

セクター別売上高

2024年8月期 貸借対照表

	2023年8月期 期末	2024年8月期末		主な増減要因
			増減額	
流動資産	29,048 (68.3%)	27,247 (67.9%)	△1,801	現金及び預金 △2,211百万円
固定資産	13,505 (31.7%)	12,855 (32.1%)	△649	のれん 建設仮勘定 貸倒引当金 △701百万円 +406百万円 △347百万円
資産合計	42,554 (100.0%)	40,103 (100.0%)	△2,451	
流動負債	13,220 (31.1%)	12,763 (31.8%)	△456	買掛金 未払法人税等 +801百万円 △1,270百万円
固定負債	10,248 (24.1%)	8,725 (21.8%)	△1,522	長期借入金 △1,639百万円
負債合計	23,468 (55.1%)	21,488 (53.6%)	△1,979	
純資産合計 (自己資本比率)	19,085 (42.0%)	18,614 (43.0%)	△471	利益剰余金 非支配株主持分 △634百万円 +160百万円
負債純資産合計	42,554 (100.0%)	40,103 (100.0%)	△2,451	

2024年8月期 キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2023年8月期	2024年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,525	980
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲5,263	▲1,233
フリー・キャッシュ・フロー	▲2,738	▲253
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,703	▲2,024
現金及び現金同等物の増減額	2,964	▲2,261
現金及び現金同等物の期首残高	13,149	16,121
現金及び現金同等物の期末残高	16,121	13,859



2025年8月期 計画概要

売上高計画

59,000百万円

前年同期比
100.8%
+452

除くコロナ関連
前年同期比
104.8%
+2,676

営業利益計画

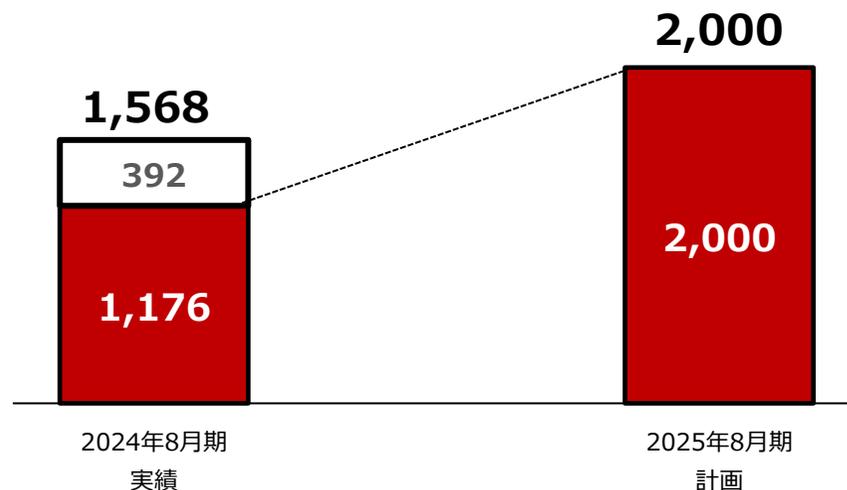
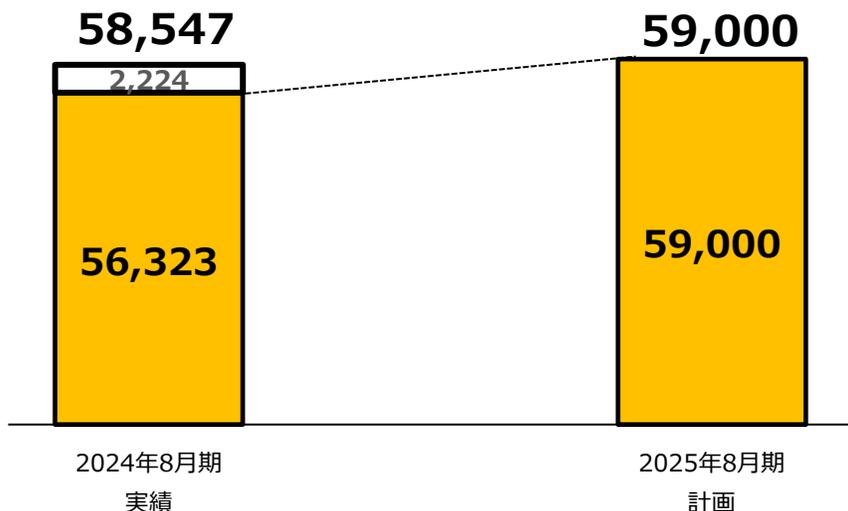
2,000百万円

前年同期比
127.5%
+431

除くコロナ関連
前年同期比
170.0%
+823

- 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



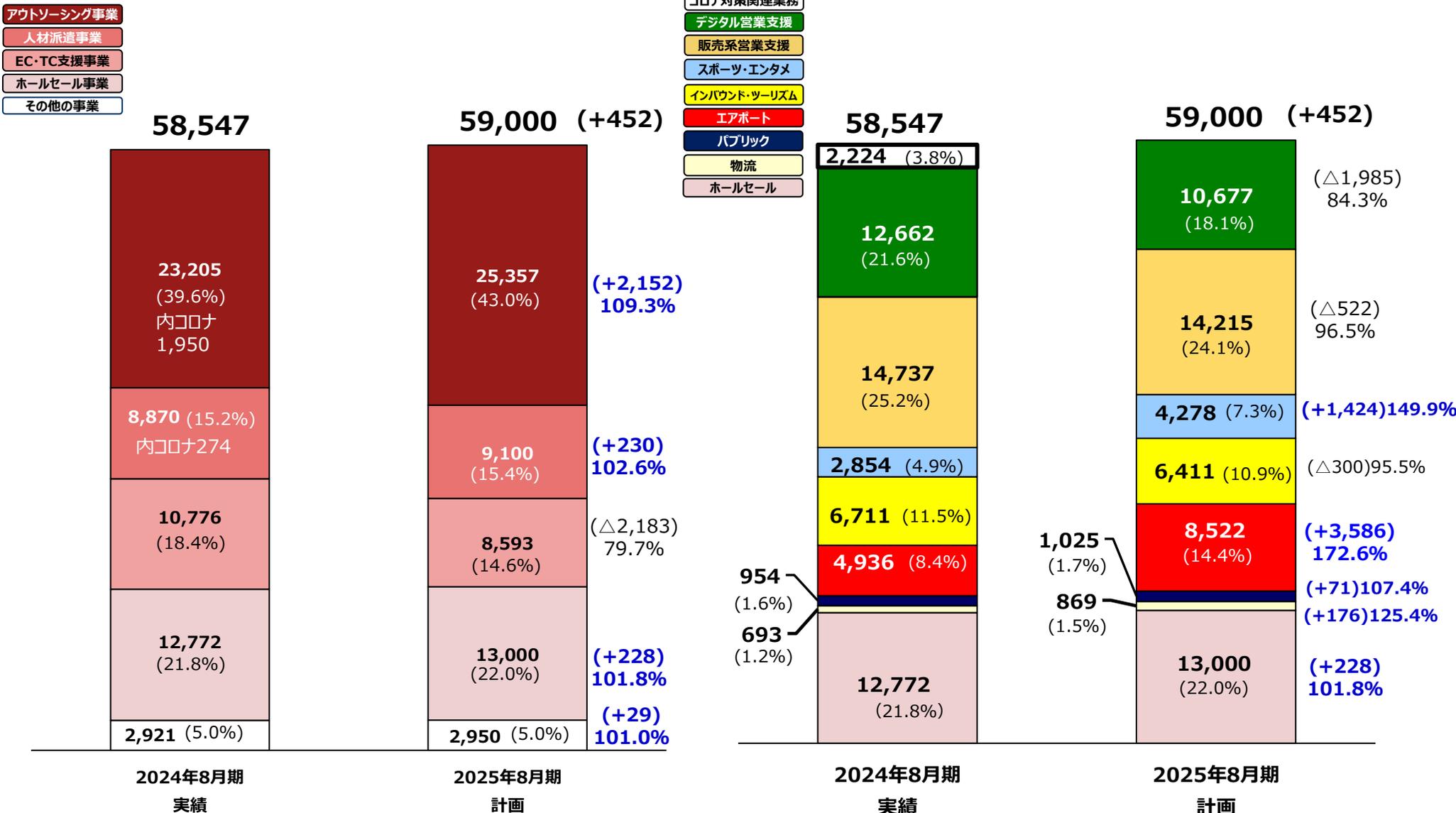
2025年8月期 損益計算書 (計画)



	2024年8月期 (コロナ含む)		2024年8月期 (コロナ除く)		2025年8月期		
	実績	前年同期増減 (増減率)	実績	前年同期増減 (増減率)	計画	コロナ含む 前年同期増減 (増減率)	コロナ除く 前年同期増減 (増減率)
総額売上高 (取扱高)	91,755	△1,814	89,531	+8,758	82,500	△9,255	△7,031
売上高	58,547 (100.0%)	△5,432	56,323 (100.0%)	+5,139	59,000 (100.0%)	+452	+2,676
売上総利益 (粗利率)	12,097 (20.7%)	△2,140 (△1.6%)	11,637 (20.7%)	△57 (△2.1%)	12,410 (21.0%)	+312 (+0.3%)	+773 (+0.3%)
販売費及び一般管理費 (販管费率)	10,528 (18.0%)	+489 (+2.3%)	10,460 (18.6%)	+807 (△0.3%)	10,410 (17.6%)	△118 (△0.4%)	△50 (△1.0%)
営業利益 (営業利益率)	1,568 (2.7%)	△2,630 (△3.9%)	1,176 (2.1%)	△864 (△1.9%)	2,000 (3.4%)	+431 (+0.7%)	+823 (+1.3%)
経常利益 (経常利益率)	1,536 (2.6%)	△2,764 (△4.1%)	1,144 (2.0%)	△998 (△2.2%)	2,000 (3.4%)	+463 (+0.8%)	+856 (+1.4%)
親会社株主に帰属する当期純利益または当期純損失 (純利益率)	△43 (△0.1%)	△1,929 (△3.0%)	△188 (△0.3%)	△713 (△1.3%)	943 (1.6%)	+986 (+1.7%)	+1,131 (+1.9%)

※「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 売上高詳細 (計画)



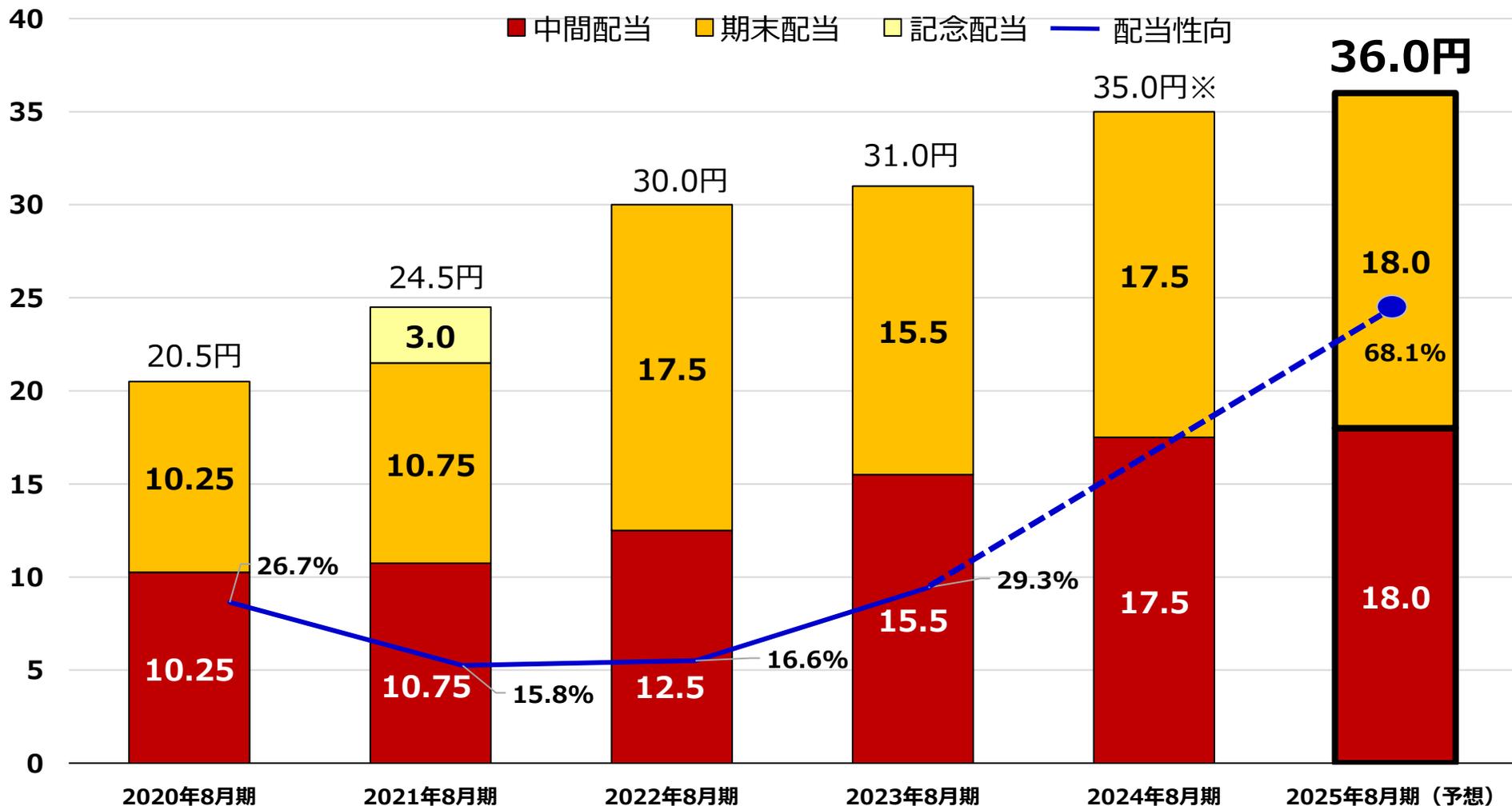
セグメント別売上高

セクター別売上高

6期連続増配の年間36円(配当性向68.1%) HD前身からの起算で上場以来14期連続増配

減配はせず増配維持(累進配当)が基本方針。配当性向は安定的に30%を目指す

(円)



※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。



2025年8月期 事業トピックス

【お知らせ】

事業環境の変化に対応し、復活のシナリオを明確にする観点から
2023年10月公表の中期経営計画の見直しを行っております

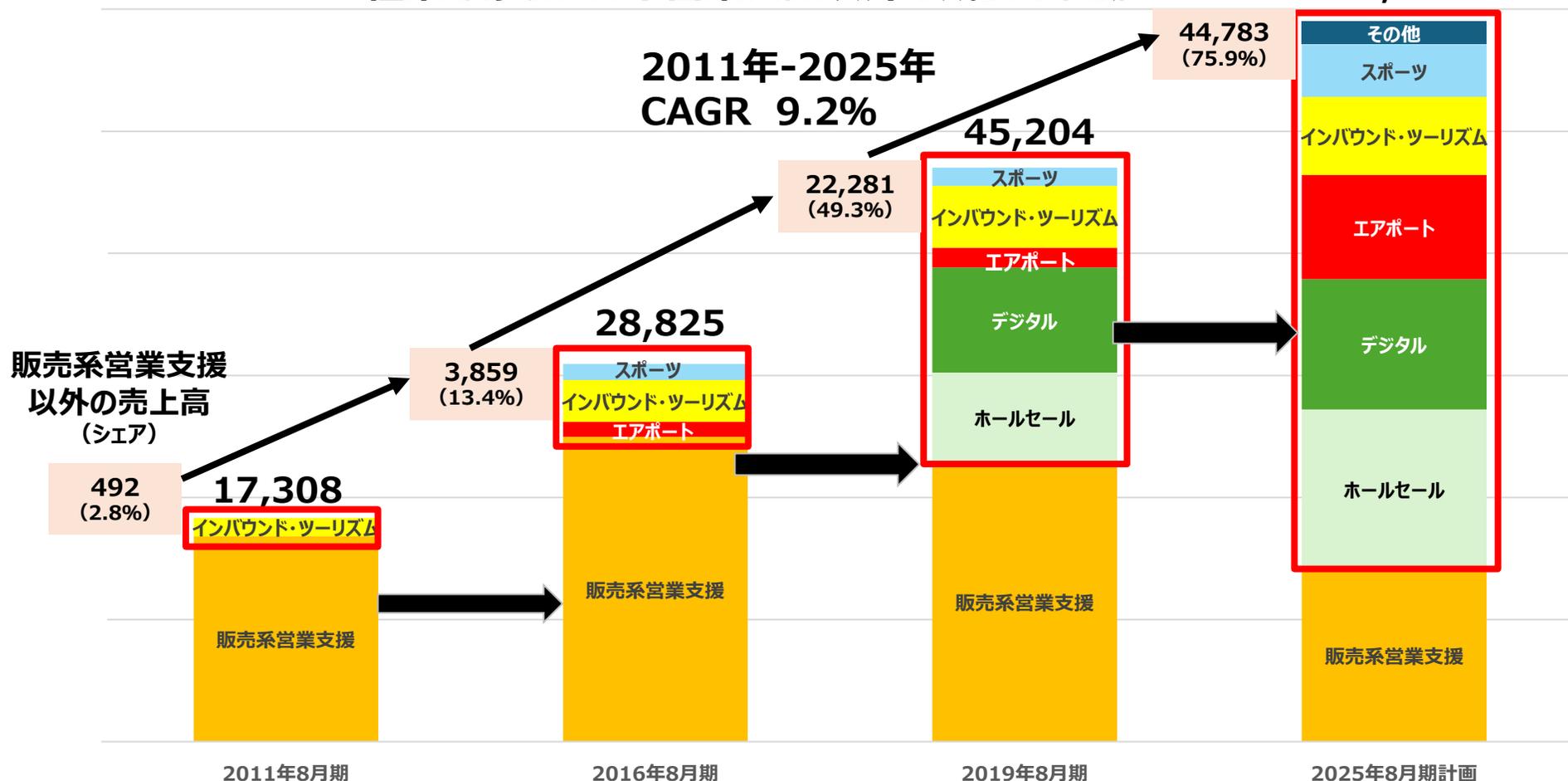
下記日時にて中期経営計画説明会を開催いたします

- ・11月5日(火)13:00-14:00(予定) ライブ配信形式にて
→ご参加方法等は弊社IRページをご覧ください

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448億円）

単位：百万円

祖業である販売系営業支援以外の成長の軌跡



FMGを軸にエアポートビジネスをヒトコムグループの中核事業として重点的に強化する



グランドハンドリング（旅客事業）



グランドハンドリング（ランプ事業）



航空機整備事業

「旅客・ランプ・整備」を一括受託出来るFMGの強み

【制限区域内エリア】（専門性が高い）

－グランドハンドラー－

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



【制限区域外エリア】（参入ハードルが低い）

－施設運営支援/販売支援－

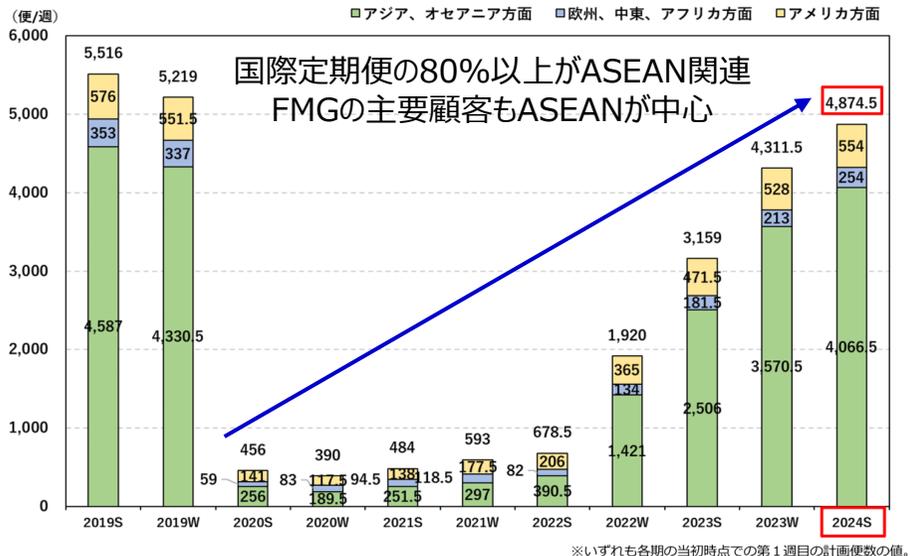
- ・各種ラウンジ運営受託、小売店/メーカーの販売支援
飲食店運営受託、採用代行 等

充実の事業リソースを持つヒトコムグループの強み

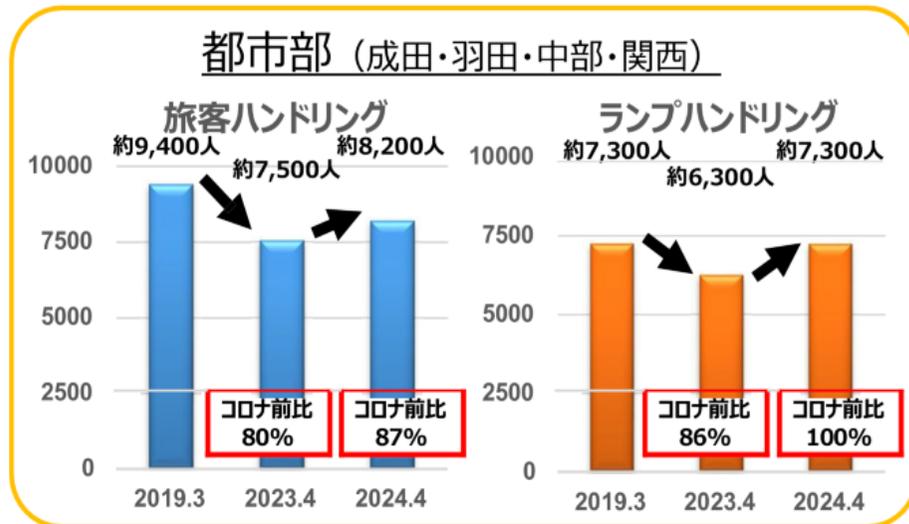
ヒトコムグループの拠点ネットワーク・人材供給力等を活かし「制限区域内エリア」「制限区域外エリア」の枠を超えて全国主要空港にて事業展開を加速

方面別の国際旅客定期便の便数の推移

国土交通省

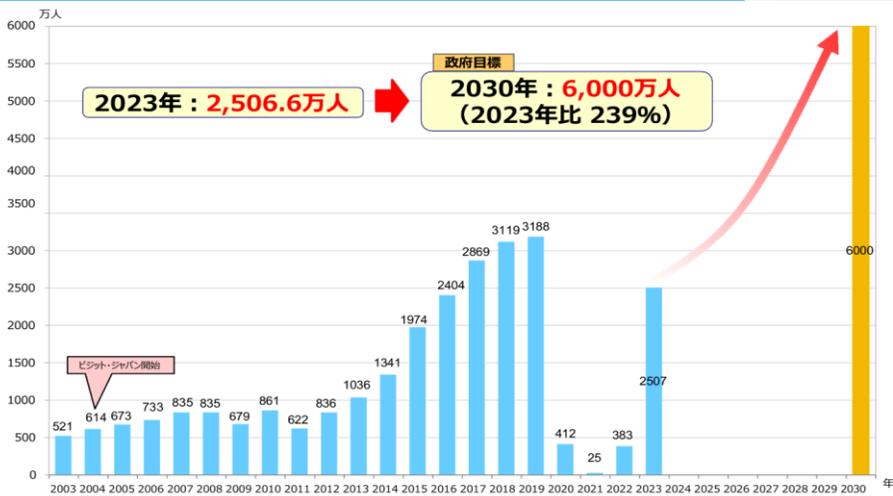


グランドハンドリング主要会社の人員体制(国土交通省)



訪日外国人旅行者数の推移（インバウンドの状況）

国土交通省



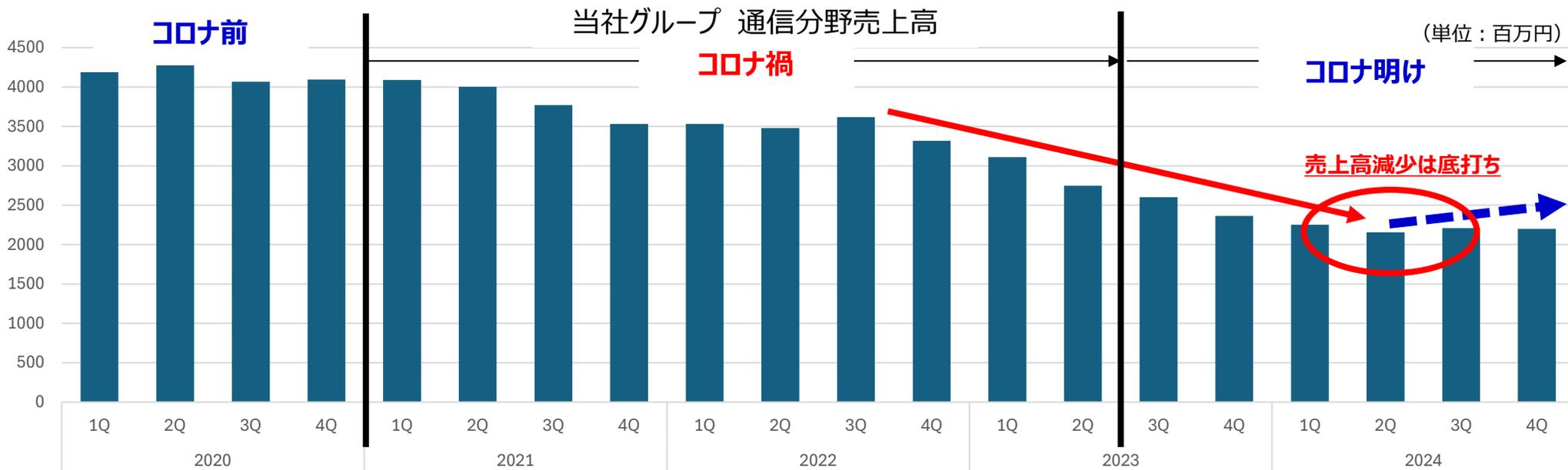
各種統計資料出所：国土交通省

【グランドハンドリング事業・新規参入の狙い】

- ・インバウンドの急回復に呼応する形でASEANを中心に国際旅客定期便はコロナ前の約90%まで便数が回復
- ・一方でグラハン分野で働く就業者の戻りが鈍いことから慢性的な人手不足を招いている状況
- ・2030年までに現状の2倍以上の6,000万人の訪日客を受け入れる為に今後も海外航空会社の増便要請が続くことが予想され、グラハンの受入体制の拡充は急務である
当社グループはその旺盛な需要を捉えるべくM&Aの活用により2023年7月よりグラハン事業に新規参入

通信分野の売上高減少は前期2Q以降底打ち傾向。粗利率改善に継続的に取り組む

- 通信分野における売上高の減少は前期2Q以降底打ち傾向。課題の粗利率については単価交渉・スタッフ自社化等の施策を推進
- 従前の店頭での営業支援ニーズに加え、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】

- 前期2Qにて売上高の減少は底打ち。今後は粗利率改善の取り組みを継続し収益力の回復を図ると共に「プラチナバンド」を起点とした通信キャリア間の顧客獲得競争激化による営業支援ニーズの回復を捉え各クライアントの受託規模拡大を目指す
- 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

強みの商品企画・開発力を活かし「サブカル領域深耕」「自社EC」「海外向け輸出」を推進

ブランチ・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



ホールセール売上推移



※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

アニメブームを背景にサブカルチャー系のライセンスを活用した従来のアパレル商材に加えて、アクリルスタンド他の推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。

各種受託業務で蓄積したノウハウと充実の事業リソースで地方自治体の魅力創出に貢献

- ・ 全国各地の地方自治体にある魅力溢れる観光資源を活用し観光客の誘客・関連商品の開発・施設運営までを一括受託する事業
- ・ 当社グループの人材サービス、EC受託、ホールセール等充実した事業リソースにより地方自治体のニーズの具現化・課題解決を行う
- ・ 今後は各種施設の運営実績を武器に全国各地で「サステナブル地方創生案件」の受託拡大を目指す



三重県伊賀市「伊賀市にぎわい忍者回廊整備に関するPFI事業」

和歌山県串本町「宇宙ふれあいホール Sora-Miru」

【伊賀市にぎわい忍者回廊整備に関するPFI事業】

伊賀上野城下町の歴史的な街並みの保全、人と地域が成長し続けることができる空間を創出するべく、上野公園から城下町エリアを結ぶ導線を「にぎわい忍者回廊」と位置づけPFI手法による公民一体となった取り組み。当社が主幹事企業として参画。

【宇宙ふれあいホール Sora-Miru】

国内初の民間ロケット射場の運用開始に合わせ「ロケットの町」串本町の観光・先端教育の交流拠点として2025年春に開館予定。当社は誘客、ライセンス商品の開発、地域連携等で具体的な提案を行い同施設の指定管理者として業務を受託。

これまで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各種業務を受託予定

- ・ 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等の商談・受注が進行中
- ・ 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相談が寄せられている
- ・ **各国パビリオンの出展形態が確定する中、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**



大阪万博における当社の受託予定業務の一例

【各国パビリオン】

- ・ パビリオン運営受託
- ・ アテンドスタッフ
- ・ 物販スタッフ
- ・ 多言語対応スタッフ
- ・ 関係者向け送迎業務
その他



【来場者サービス】

- ・ 採用事務局
- ・ スタッフ業務運営事務局
- ・ 来場者サービススタッフ
- ・ 賓客接遇業務
- ・ 多言語対応スタッフ
- ・ 団体休憩所運営 等



【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9月末現在)
- ・ 入場者予想：2,820万人

各国パビリオンの出展形態がほぼ確定し商談が本格化
駆け込み需要等で最終的に相応の受注規模を見込む。



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。