



2023年10月13日

各位

会社名 株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス
代表者名 代表取締役社長グループ CEO 安井 豊明
(コード番号:4433 東証プライム)
問合せ先 執行役員 社長室長 兼 経営企画部長 飯島 幸一
(TEL. 03-5924-6075)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、2028年8月期を最終年度とする5ヶ年の中期経営計画を添付のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

以上



株式
会社

ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

中期経営計画2024-2028

～社会課題解決プラットフォームを目指して～

2023年10月13日

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4433

当社グループは
「お客様が目指すビジネスやサービスを、
お客様と一緒にになって具現化する」会社です。
世の中の解決すべき課題に向き合い、
「無限のつながり」を生み出す
企業であることを目指していきます。

“誰ひとり取りこぼしのない『絆』社会の創造と貢献”

当社グループは、「世の中の解決すべき課題に向き合い、営業支援を通じて『無限のつながり』を生み出す企業」であることを目指しています。例えば、商品と人、人とサービスなどのあらゆるモノとコトから、無数のつながり、いわば絆を生み出し、その絆が細かな網目となることにより「誰ひとり取りこぼしのない『絆』社会の創造と貢献」を実現すること、これを当社グループの存在価値と位置づけています。



新型コロナウイルスの感染拡大は、当社グループにとって「諸刃の剣」でした。

感染拡大防止対策に関連する受託事業が急拡大する一方で、営業販売支援事業は大きな後退を余儀なくされました。「人材支援」のみを切り口とする営業体制の限界も明らかになりました。

今後は、イベントやインバウンド旅行者の回復で人材支援の復活が見込まれるものの、販売・サービスの現場では、サービスの再定義や生産性・効率性重視の流れが急ピッチで進展しており、当社グループも従来のビジネスモデルのままでは大きな発展は見込めません。常に「10年先を見据え、半歩先を踏む企業グループ」として、今後は事業の「専門性」「拡張性」「変化対応力」を生かして、新たな「社会課題解決プラットフォーム」となるべく前進していきます。

こうした意識のもとで、当社グループでは創業以来初の5カ年中期経営計画を策定いたしました。今後の事業拡大の方向性や「点→線→面」の事業戦略を明確にすることで、創業時の初心に立ち返り、当社の存在価値である「誰ひとり取りこぼしのない『絆』社会の創造と貢献」を続けていきます。

中期経営計画2024-2028 目次



1	直近の振り返り	p5
2	ヒトコムの事業環境	p6
3	ヒトコムの価値創造モデル	p7
4	ヒトコムのビジネスモデルの優位性	p8
5	ヒトコムが現在抱える課題	p9
6	中期経営計画の概観	p10
	① 事業環境の変化と求められる進化	
	② 「社会課題解決プラットフォーム」で事業拡大へ	
7	中期経営計画の数値目標	p12
	① 主要経営指標	
	② 数値目標(売上高・営業利益)	
	③ 今後の利益配分	
8	目指す将来像	p15

直近の振り返り



	コロナ前 2019年	コロナピーク 2022年	直近決算 2023年
売上高 (うちコロナ関連売上高) (コロナ関連除く売上高)	638.1億円 (-) (638億円)	641.3億円 (158.2億円) (483.1億円)	639.8億円 (127.9億円) (511.9億円)
営業利益 (うちコロナ関連営業利益) (コロナ関連除く営業利益)	29.9億円 (-) (29.9億円)	57.4億円 (31.7億円) (25.7億円)	41.9億円 (21.5億円) (20.4億円)
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	35.2億円	66.5億円	52.1億円
親会社株主に 帰属する当期純利益	17.2億円	32.2億円	18.8億円
EPS	96.31円	180.88円	105.70円
ROE	17.2%	20.8%	10.8%※

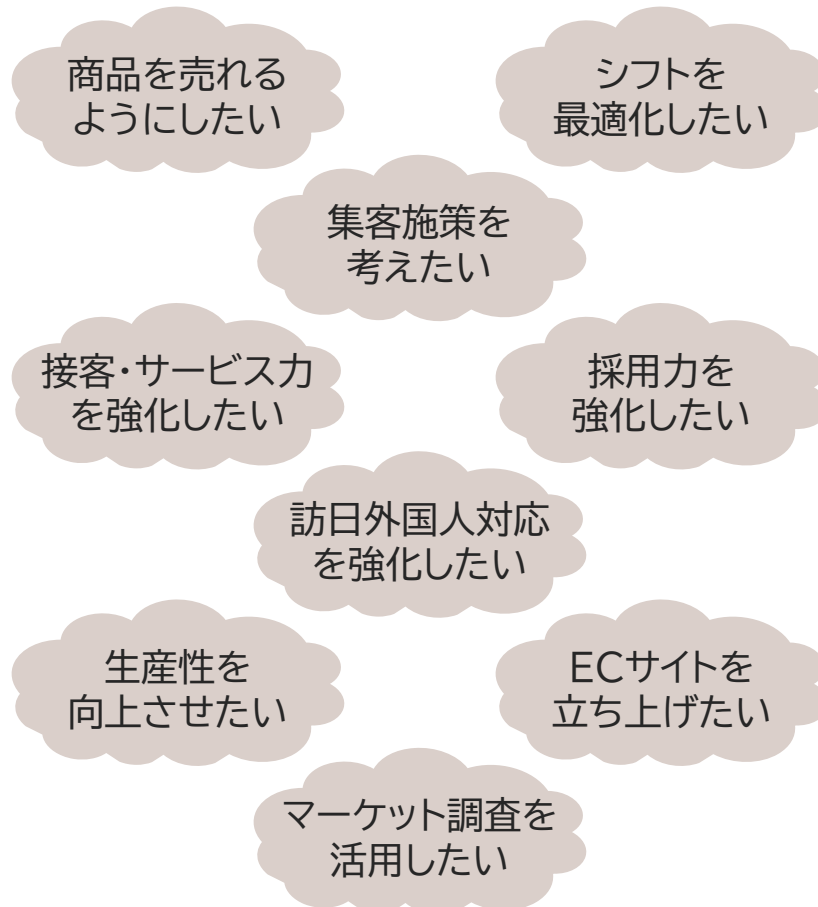
※ 一過性の関係会社株式評価損532百万円並びに2023年8月期末に大型M&Aを実行しB/Sのみ連結していることでROEが一時的に低い値となっている

評価

2020年から2023年春までの約3年半のコロナ禍で「非対面・非接触」ニーズが急拡大し、DXの進展等、営業支援を取り巻く当社の事業環境も大きく変化しました。また、コロナ関連業務については、経験のない様々な案件を全国各地で多数受託しましたが、これも当社グループが営業支援分野を中心に培ってきた社会課題に対する「具現化力」が発揮された結果と考えています。

10年先を見据え、半歩先を踏むために

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

ヒトコムの価値創造モデル



日本唯一のオムニ(すべて、あらゆる)チャネル営業支援のモデルを提供しています。

ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

ヒューマン
営業支援

ヒト・コミュニケーションズ
高い専門性を持つ人材稼働15,000人

- 人的
リソース
- 家電
 - コスメティック
 - MICE
 - スポーツ
 - 外訪営業
 - 通信・モバイル
 - 生鮮・レジ
 - 空港ビジネス
 - キャンペーン
 - コールセンターアパレル
 - 観光
 - 海外人材
 - Eコマース
 - 通訳 他

**デジタルソリューション
企業グループ**

その他
リソース

- コールセンター
- SFAシステム
- ビジネスプロモーション
- デジタルマーケティング
- チャットセンター
- ITテクノロジー支援
- 高級リムジンサービス

全国**48**カ所の拠点網と**800**台超の機動力

デジタル
営業支援

BBF

EC支援プラットフォーム

- EC/TC
企画・開発力
- 集客/販売力
- 安定運営力
- ローコスト運営力

企画/製造/卸 → 受注 → 商品手配 → 配送 → 代金回収
フルフィルメントサービスカ

ベンチャー
支援

CVC

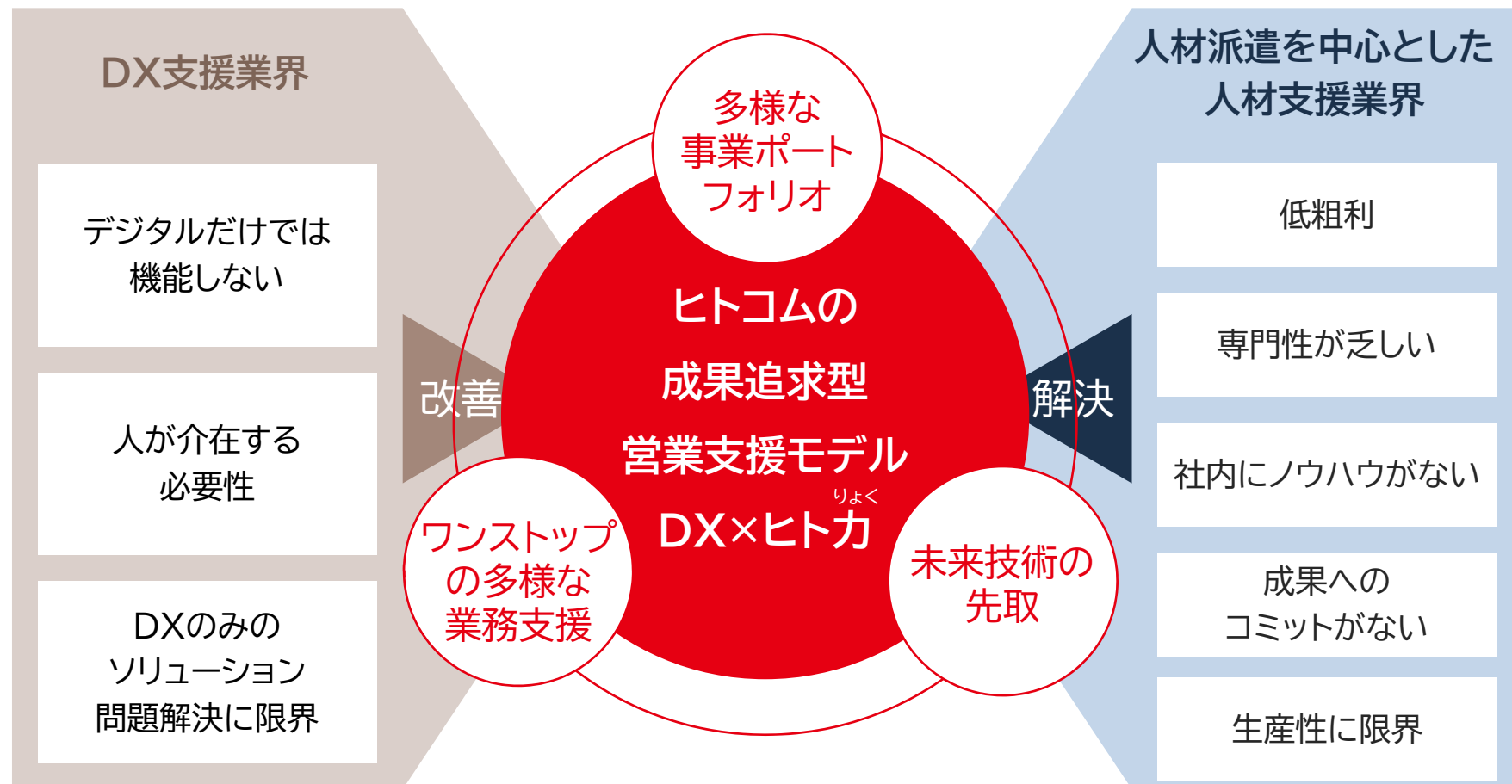
IT・テクノロジー導入

- AI・IoT・チャットボット
- ロボット・ドローン
- NFT・ブロックチェーン
- 各種Tech・Maas(モビリティ)
- メタバース 他

ヒトコムのビジネスモデルの優位性



- 人材支援企業やDX支援企業の限界を超えた「成果追求型営業支援」モデル
- どのような支援要請にも応えられる事業ポートフォリオ
- 未来の技術を先取りするベンチャー投資



ヒトコムが現在抱える課題



コロナ禍で
生産性重視へと
マーケットが変化

人材サービス提供のみに
よる営業支援の限界

多角的・多層的な
営業支援体制の確立



コロナでヒューマン支援の
需要が一時的に縮小

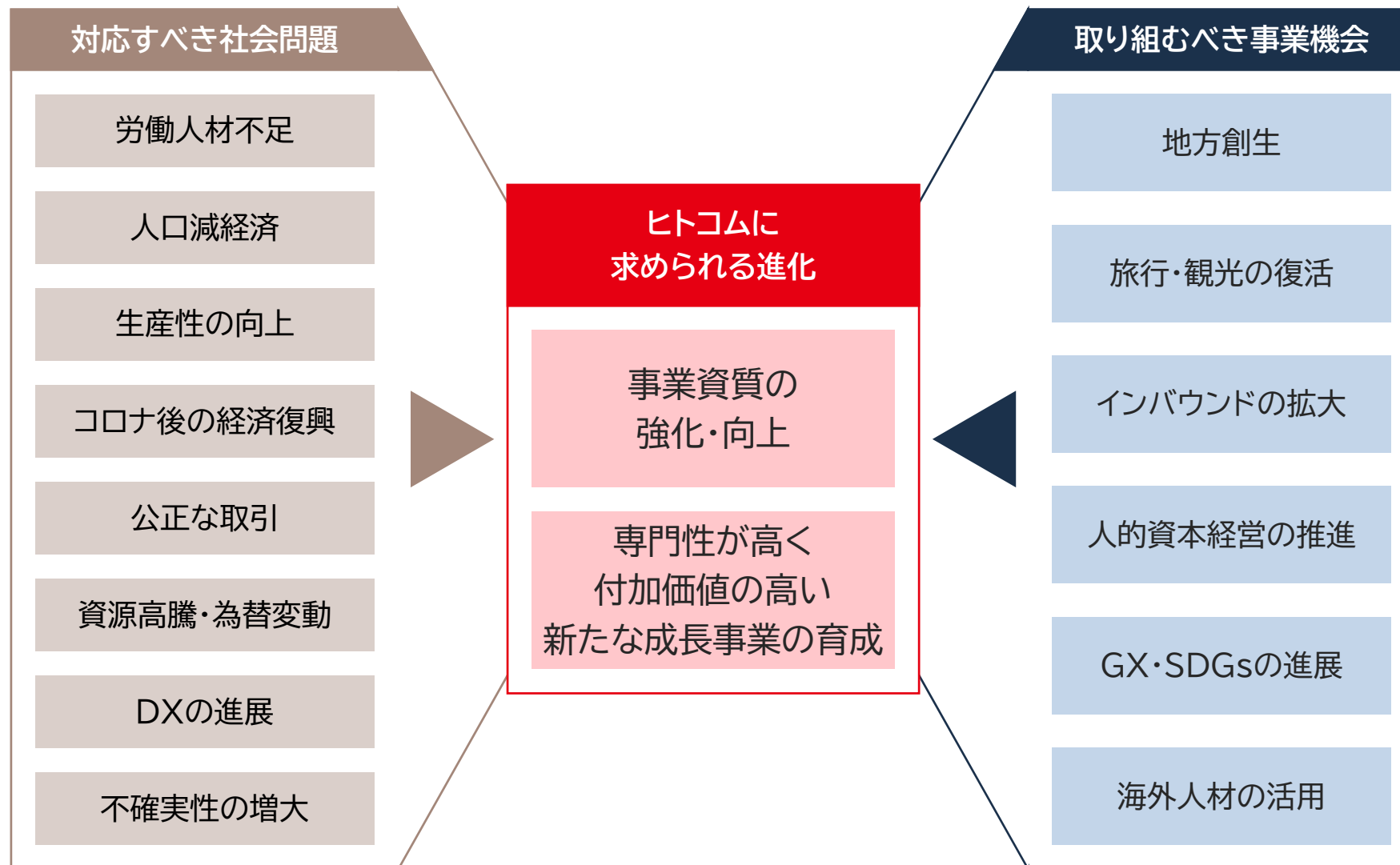


販売・サービス現場の
生産性重視の高まり

ヒューマン支援だけの切り口・アプローチの限界

多岐に渡る充実の事業支援リソースをフルに生かした
複合的ソリューションの必要性が高まる

事業環境の変化と求められる進化



「社会課題解決プラットフォーム」で事業拡大へ



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



中期経営計画の数値目標



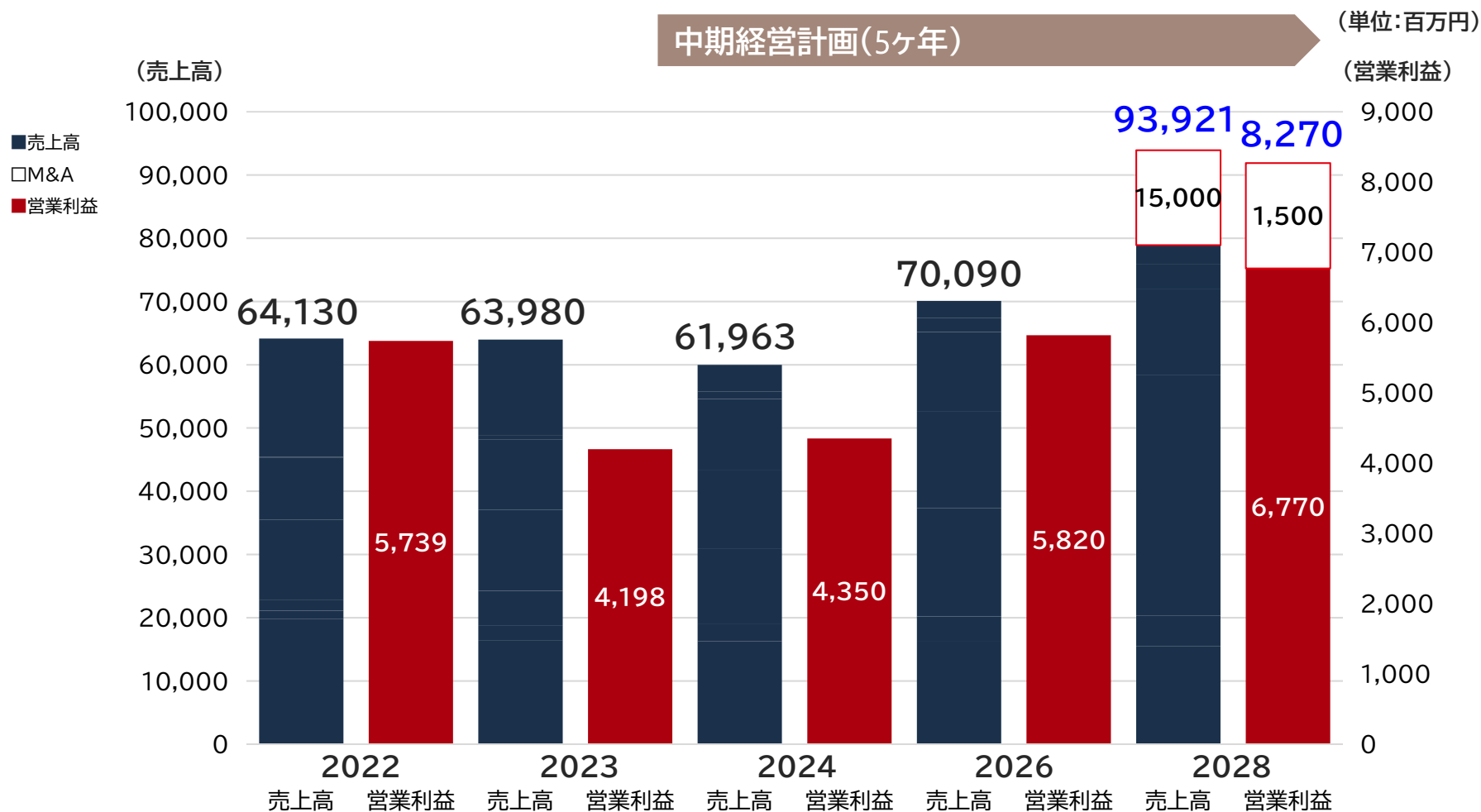
	2023年度 実績		2028年度 目標	伸長率
売上高	639.8億円	▶	939.2億円 (うちM&A150億円)	146.8% (CAGR10.1%)
営業利益	41.7億円	▶	82.7億円 (うちM&A15億円)	197.0% (CAGR18.5%)
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	51.9億円	▶	99.7億円 (うちM&A19.5億円)	154.0% (CAGR17.6%)
ROE	10.8%※1	▶	20%以上	+9.2%

※1 一過性の関係会社株式評価損532百万円並びに2023年8月期末に大型M&Aを実行したことによりROEが一時的に低い値となっている

中期経営計画の数値目標



- 重点分野: インバウンド・空港関連ビジネス・ツーリズム、デジタル営業支援
- M&A投資: 売上150億円、営業利益15億円(のれん償却後)規模を想定



これまでの利益配分

株主還元(配当方針)

企業価値を継続的に拡大し、株主様への利益還元を行うことを重要な経営課題として認識。配当政策の基本方針としては、毎期の業績、財政状況を勘案しつつ、将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを図りながら配当による株主様への利益還元を安定的かつ継続的に実施する [\(2011年の新規上場以降、12期連続増配を継続中\)](#)



中期経営計画における利益配分

成長投資

- 営業C/Fの50%をM&A等の成長投資の原資とする
- 急速な事業環境変化に対応するため積極的なM&A戦略を推進
- 営業支援のデジタル化並びに生産性向上に向けた継続的なDX投資

株主還元 (配当方針)

- 強固な財務基盤の維持に必要な内部留保は継続
- 安定配当を基礎として実額の増配を維持
- 配当性向25%を目指す

目指す将来像





株式会社 **ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス**

<http://www.hitocom-hd.com/ja/index.html>

本資料の戦略や業績予想は、現時点における事業環境に基づき記載しております。
今後の事業環境のへ変化により実際の業績が異なることをご承知おきください。