



2024年3月期
決算説明会資料

2024年5月21日
ヒューマンホールディングス株式会社
(証券コード：2415)

1.2024/3期 連結業績 ～ エグゼクティブサマリー ～

増収増益、売上・利益全項目で過去最高値を更新

(百万円)	2023/3期 通期実績 (構成比)	2024/3期 通期実績 (構成比)	前期比 増減額	前期比 増減率	【ご参考】 過去最高 数値	
売上高	91,574 (100.0%)	95,895 (100.0%)	+4,320	+4.7%	91,574	2023/3期
営業利益	2,253 (2.5%)	3,149 (3.3%)	+895	+39.7%	2,705	2005/3期
経常利益	2,516 (2.7%)	3,294 (3.4%)	+777	+30.9%	3,253	2021/3期
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,452 (1.6%)	2,157 (2.2%)	+705	+48.6%	1,646	2022/3期

- 連結売上高 主に人材事業、教育事業において増収
- 連結営業利益 主に人材事業、教育事業、介護事業において増益
※全社で従業員の賃上げ（全体平均7%）を実施済み
- 連結経常利益 前期発生した補助金収入が減少したものの増益
- 当期純利益 賃上げ促進税制の適用により法人税等が減少し増益

2.成長戦略

～ビジネスモデル～



教育事業を中心に人材育成・事業開発・海外展開



ヒューマンホールディングス株式会社

最適な働き方の提供

ヒューマンリソシア株式会社

ヒューマングローバルタレント株式会社

株式会社エフ・ビー・エス

[インドネシア] PT. Human Mandiri Indonesia

外国人との共生

ヒューマンアカデミー株式会社

産経ヒューマンラーニング株式会社

[フランス] Human Academy Europe SAS

[アメリカ] Human Academy America Inc.

[フィリピン] Human Academy Philippines,inc.

生産性向上

ヒューマンデジタル コンサルタンツ株式会社



待機児童問題の解消

ヒューマンスターチャイルド株式会社

[インドネシア] PT. HUMAN CITA ANANDA

[マレーシア] Human Star Child (MALAYSIA) SDN. BHD.

高齢者に優しい社会づくり

ヒューマンライフケア株式会社

美容・健康促進

ダッシングディバインターナショナル株式会社

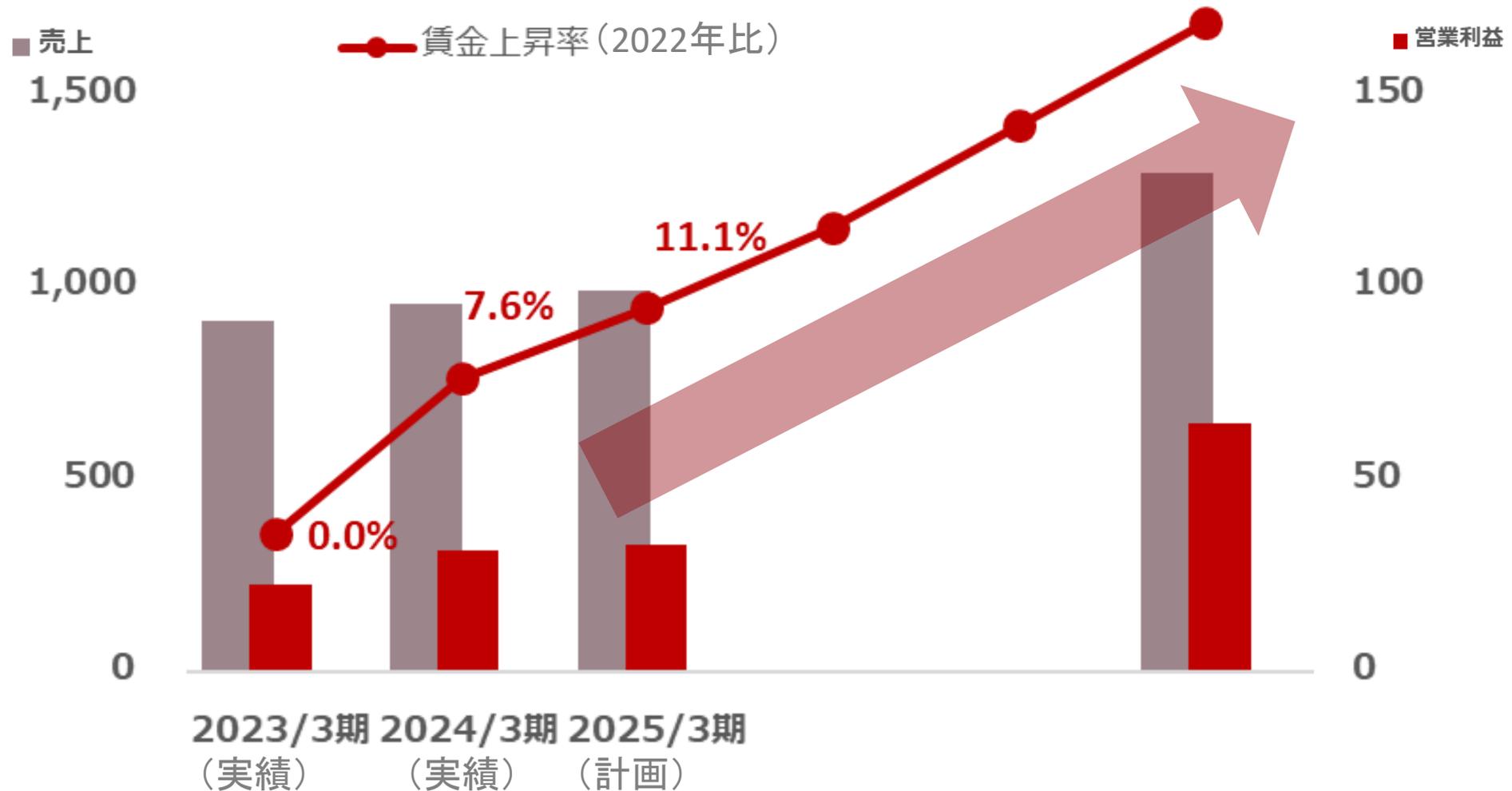
青少年育成地域貢献

ヒューマンプランニング株式会社

－ 事業の高付加価値化と利益率の向上 －

- **ビジネスモデルの強化**
- **高付加価値ビジネスの創造**
- **DX推進による業務効率化**
- **事業戦略に即したM&A推進**

Medium-Term Management plan to Raise Wages (賃金UPの為の必達中期経営計画)



海外人材の活用

人材事業

GIT

海外人材就労支援

教育事業

日本語教育

職業教育

国内労働力の確保

介護事業

通所介護

グループホーム

訪問介護

ホスピス

保育事業

保育

学童

人材育成,リスキリング

教育事業

社会人教育

全日制教育

MBA

生産性の向上

人材事業

RPA・DX

業務受託

IT事業

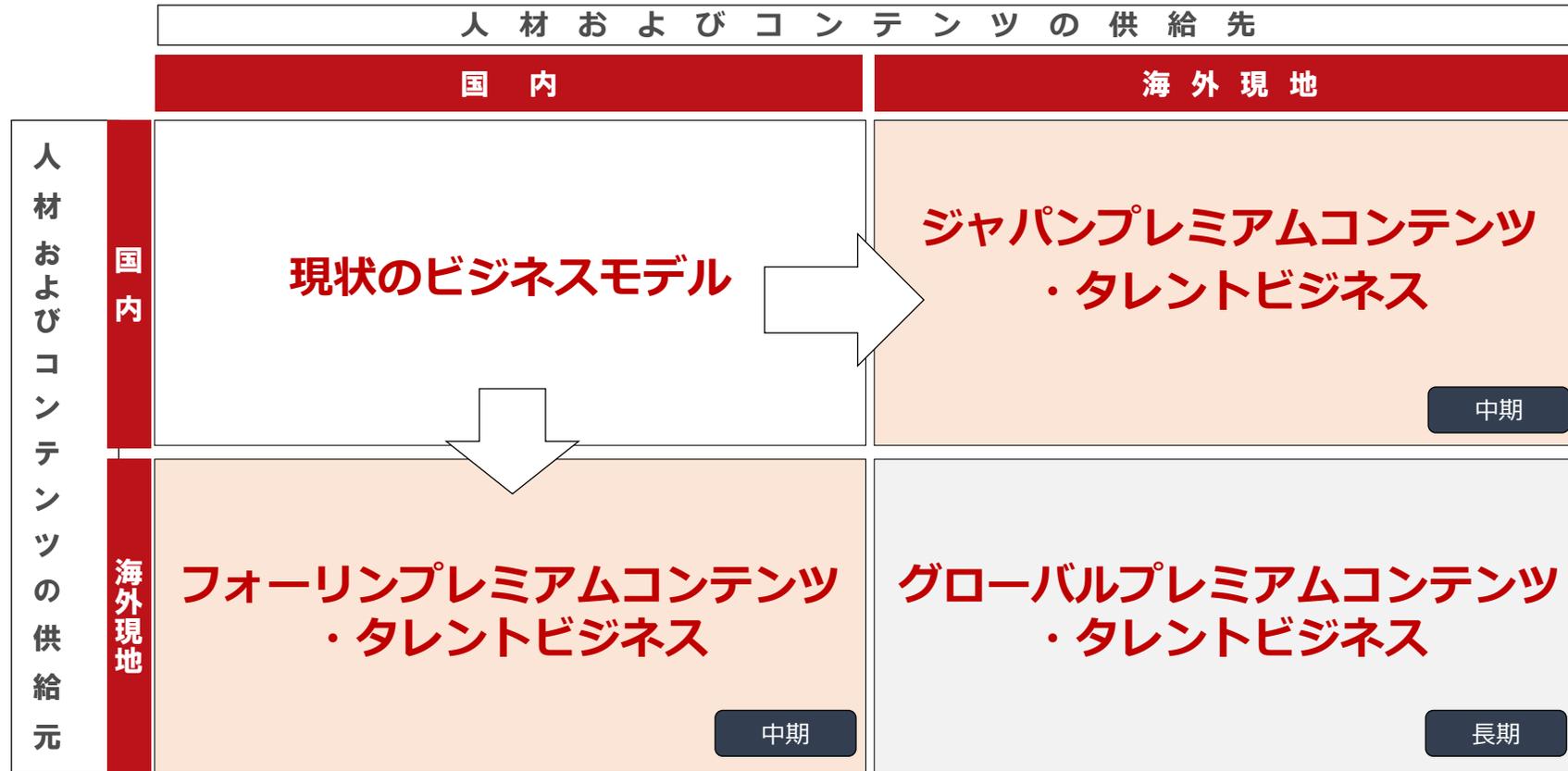
IT・DXコンサル

日本の
労働人口減

「日本の労働人口減」という大きな課題に対して、ヒューマングループの持つリソースを使って4つの視点から解決を図っていく

2.成長戦略

～海外ビジネス展開～



- ※ジャパンプレミアムコンテンツ・タレントビジネス・・・国内優良コンテンツ（保育・ロボット・アニメ・ゲームなど）や、教育などで差別化した国内在住のグローバル人材を
海外子会社・関連会社・現地提携パートナーとともに海外で、提供していくビジネス
- ※フォーリンプレミアムコンテンツ・タレントビジネス・・・海外現地の優良コンテンツや、教育などで差別化した海外現地のグローバル人材を、
国内グループの法人が国内で、提供していくビジネス
- ※グローバルプレミアムコンテンツ・タレントビジネス・・・海外現地の優良コンテンツや、教育などで差別化した海外現地のグローバル人材を、
海外子会社・関連会社・現地提携パートナーとともに海外で、提供していくビジネス

国内外のプレミアムタレント・コンテンツのビジネスを展開
リアルやオンラインで、サービスが国境を越えることで付加価値のつくビジネスを追求

全体【営業利益率目標 3.2%→4.0%】

高付加価値事業へのポートフォリオシフトの加速

～DXソリューション事業（GIT事業＋デジタルソリューション事業）、人材紹介事業の推進～

➤ 派遣事業 47,715百万円→48,700百万円（成長率：+2.0%）

- ・教育事業のノウハウを活かした育成型派遣事業推進
- ・コンストラクション領域やDX関連など、高付加価値型サービスの営業推進 高付加価値売上比率14%→20%

➤ DXソリューション事業 3,543万円→6,400百万円（成長率+80.6%）

- ・GIT（海外IT人材）採用強化と国内営業体制を強化 エンジニア在籍者数400人→650人
- ・デジタルソリューションツール（RPA、AIツールなど）の利活用支援とライセンス販売取引社数1,000社→1,400社
- ・デジタルソリューションツール（RPA、AIツールなど）のラインナップ拡充とプロダクト開発
ラインナップ数28ツール→40ツール

➤ 人材紹介 1,431万円→2,400百万円（成長率+67.7%）

- ・強みを持つコンストラクション（建設）領域の人材紹介事業の再強化 自社サイト公開求人数 1.8万社→2.8万社

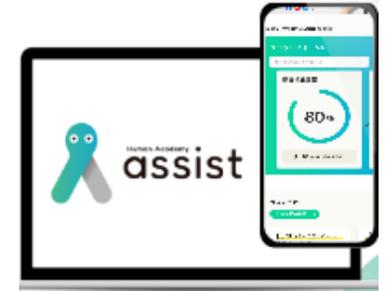
※新サブセグメントのDXソリューション事業とは

グループリソースの活用により日本語を習得した海外ITエンジニアを常用雇用し、国内企業に派遣サービスを行うGIT（グローバルITタレント）サービス、RPA・AIなどの自動化ツールの利活用支援を行うデジタルソリューションサービス、システム開発などのシステムコンサルティングサービスなどで構成されております。

2.成長戦略～セグメント別事業戦略（教育）～2024/3期通期業績実績からの3か年中期ビジョン

全体【営業利益率目標 4.1%→6.0%】

自社開発の教育プラットフォーム（assist）を使ったサービスの高付加価値化



- ・教育のサービス品質向上とLTV向上
- ・プラットフォームを活用した営業活動や教室運営のデジタル化
- ・プロダクトマネジメント体制およびプロダクト開発体制の強化

➤ 社会人教育事業 8,197百万円→9,400百万円（成長率+14.7%）

- ・リスキングニーズへの対応を強化
assistを活用した社会人教育コンテンツの展開、toB組織拡大（営業組織24人→50人）と新領域出店戦略推進（23拠点→30拠点）
- ・assist活用によるサービスの高付加価値化（カウンセリング機能の強化、営業・運営デジタル化）継続受講生比率10%→20%

➤ 全日制教育事業 7,267百万円→7,500百万円（成長率+3.2%）

- ・エンタメ系講座（eスポーツ・ゲーム・マンガ等）の強化 在籍者数2,650人→3,000人
- ・マンガコンテンツ等の国内・海外FC展開

➤ 国際人教育事業（日本語教育業） 2,909百万円→3,700百万円（成長率+27.2%）

- ・日本語学校の校舎数拡大とシェア拡大 2校舎→8校舎
- ・日本語教育のデジタル化（営業・運営・コンテンツなど）と海外展開の強化

➤ 児童教育事業 1,736百万円→1,900百万円（成長率+9.4%）

- ・S T E A M教育の国内FC（FC教室数1,700教室→1,900教室）、海外展開の強化

➤ 保育事業 5,443百万円→6,550百万円（成長率+20.3%）

- ・第三者評価機関の公表資料で高評価を得ている保育サービスの品質を強みとする公設学童受託の強化
施設数2施設→15施設
- ・高品質の保育サービスのノウハウのパッケージ化と海外展開

全体【営業利益率目標 2.4%→5.0%】

新事業モデル構築によるサービスの高付加価値化

➤ **ドミナント展開エリアへの介護関連サービスの積極展開** 事業所数170拠点→220拠点（+50拠点）

「グループホーム」「小規模多機能型居宅介護」のドミナント展開エリアに、「訪問介護」や「マッサージ」などの周辺事業を展開

➤ **IT・DX** 販売管理人件費率0.3P改善

拠点業務デジタル化（介護記録デジタル化など）による業務負担軽減とサービス品質向上

➤ **海外人材活用** 外国人介護人材在籍数300人→1,500人 ※うち、自社雇用50人→250人

外国人介護人材活用のための人材採用、介護教育、日本語教育の強化

介護

スポーツ ・顧客データ、SNS活用によるファン化の促進 チケット平均単価：1,376円→2,500円（+81.6%）

ネイル ・自社ブランド商品拡販

IT ・WEBマーケティング商材（多言語マーケティング分野など）の強化と拡販

その他

3. 企業価値向上施策の進捗状況

企業価値向上における課題 ※「2023年3月期 決算説明会資料」記載（2023年5月18日公表）

1. 株式流動性 流通株式比率は、上場維持基準25%に対して、実績20.85%（▲ 4.15P）
2. 株主還元 成長のための先行投資を優先するため、配当性向20%を株主還元方針

企業価値向上施策の進捗状況

- 2023年5月 「上場維持基準の適合に向けた計画書」を開示
 ・ 当社役員及び役員の2親等以内の親族の保有株式に対して、当社株式の売却を促し流通株式比率の改善を図る
- 株主還元の配当方針を配当性向30%に変更
- 2023年9月～10月 公開買付けにより自己株式を取得
 ・ 当社役員及び役員の2親等以内の親族の保有株式を合計500,000株取得
- 2023年12月 自己株式（609,201株）を消却

1. 流通株式比率は**21.23%**に改善（+0.38P） ※上場維持基準である25%に対して▲ 3.77P
 2025年3月末までに上場維持基準へ適合すべく、当社役員及び役員の2親等以内の親族の保有株式に対して、引き続き当社株式の売却を促し流通株式比率の改善を図る
2. 2024年3月期は**1株あたり62円50銭の配当**を実施する予定

※剰余金の配当については、2024年6月25日開催予定の第22回定時株主総会に付議する予定です

4.2025/3期 通期連結業績予想 ～エグゼクティブサマリー～

売上・利益全項目で2024/3期の過去最高値を更新

(百万円)	2024/3期 通期実績 (構成比)	2025/3期 通期予測 (構成比)	前期比 増減率	【ご参考】 過去最高 数値	
				過去最高 数値	更新時期
売上高	95,895 (100.0%)	99,300 (100.0%)	+3.6%	95,895	2024/3期
営業利益	3,149 (3.3%)	3,300 (3.3%)	+4.8%	3,149	2024/3期
経常利益	3,294 (3.4%)	3,350 (3.4%)	+1.7%	3,294	2024/3期
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,157 (2.2%)	2,200 (2.2%)	+2.0%	2,157	2024/3期

- 連結売上高 主に人材事業、介護事業において増収
- 連結営業利益 主に人材事業、介護事業、その他において増益
※2年連続全社で従業員の賃上げを実施（2023年3月期比較で全体平均11.1%の賃上げ）
- 連結経常利益・当期純利益 営業利益増益により増益