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

2026年8月期

決算説明資料

2026年10月16日

2026年8月期　決算概要

ヒト・コミュニケーションズHDグループの営業体制

ヒト・コミュニケーションズHD

【役員人事】
基本的に主要中核4社の
社長はHD取締役に登用

①ヒト・コミュニケーションズ	②BBF	③ブランチ・アウト	④FMG
（総合的営業支援事業）	（EC・TC受託事業）	（OEM・ODM事業）	（エアポート・グランドハンドリング事業）
グループ会社：9社	グループ会社：3社	グループ会社：1社	グループ会社：2社

※HDグループ会社 全19社

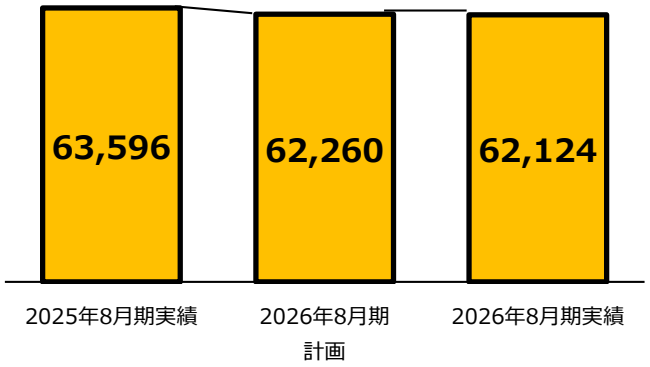
主要中核4事業者

2026年8月期　業績ハイライト（連結）

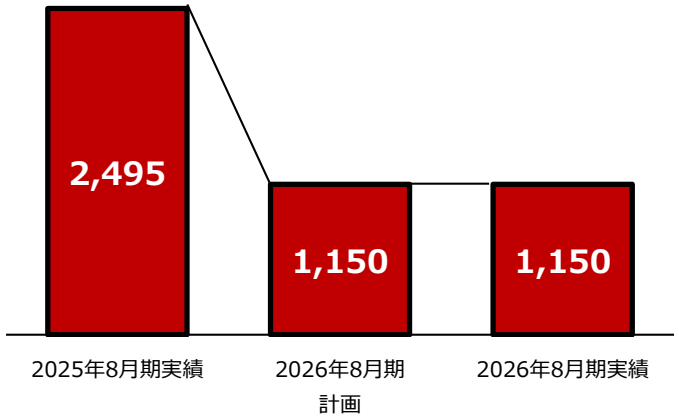
株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

- **売上高：**空港グラハン事業においては、首相発言による日中関係悪化に起因した中国便を中心とした減便状況の継続と中東問題による航空燃料の高騰状況継続により減便や新規受託便の延期等の厳しい事業環境は変わらず事業が低迷。一方下期より大型の全国一括受託案件が無事スタートし、翌期に入り冬ダイヤを中心に新規受託が好調であり復活の兆し。ブランチアウトは、急激な円安の進展による収益の悪化です。旺盛な推し活ブームを追い風に売上は好調に推移したものの、サプライチェーンが中国に集中していることもあり、仕入れコストの急激な上昇により大手小売業態への価格転化が進まず収益の悪化を招きました。期の後半から小売業態向けの卸売りについては、抑えていく対応を行いました。
- **営業利益：**空港グラハン事業では、上記同様減便等影響継続により、旅客・ランプ事業において現場人員の運用効率悪化により採算低迷継続。
  ホールセール事業において、急激な円安の進行によるコスト上昇分を大手小売事業者に転嫁できず下期より収益が低迷。

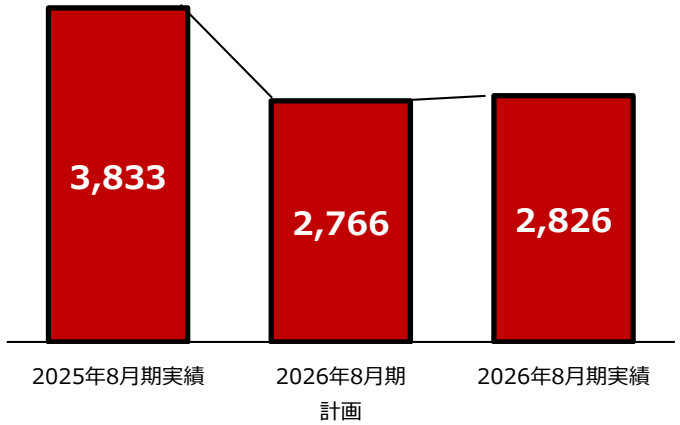
【売上高】　（単位：百万円）



【営業利益】　（単位：百万円）



【EBITDA】　（単位：百万円）



売上高

62,124百万円

前年同期比	97.7%	△1,471百万円
前年同期比（決算期変更除外）	98.3%	△1, 060百万円
計画比	99.8%	△135百万円

営業利益

1,150百万円

前年同期比	46.1%	△1,345百万円
前年同期比（決算期変更除外）	46.4%	△1, 330百万円
計画比	100.0%	＋0百万円

EBITDA

2,826百万円

前年同期比	73.7%	△1,007百万円
前年同期比（決算期変更除外）	74.0%	△992百万円
計画比	102.2%	+60百万円

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2026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

	2025年8月期	2026年8月期		
	実績 (対売上比)	実績 (対売上比)	前年同期比 (売上比増減・増減額)	通期計画 (達成率)
総額売上高（取扱高）	87,876	88,595	100.8% (+719)	85,240 (103.9%)
売上高	63,596	62,124	97.7% (△1,471)	62,260 (99.8%)
売上総利益 （粗利率）	12,912 (20.3%)	12,366 (19.9%)	95.8% (-0.4%・△545)	12,206 (101.3%)
販売費及び一般管理費 （販管費率）	10,416 (16.4%)	11,215 (18.1%)	107.7% (+1.7%・+799)	11,056 (101.4%)
営業利益 （営業利益率）	2,495 (3.9%)	1,150 (1.9%)	46.1% (-2.0%・△1,345)	1,150 (100.0%)
経常利益 （経常利益率）	2,504 (3.9%)	1,031 (1.7%)	41.2% (-2.2%・△1,472)	1,065 (96.9%)
親会社株主に帰属する当期純利益 （純利益率）	853 (1.3%)	167 (0.3%)	19.7% (-1.0%・△685)	152 (110.5%)
EBITDA	3,833	2,826	73.7% (△1,007)	2,766 (102.2%)

※ 2025年8月期および2026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。
※ EBITDAは、営業利益＋減価償却費＋のれん償却費で算出。（減価償却費:2025年8月期529百万円、2026年8月期880百万円。のれん償却費：2025年8月期807百万円、2026年8月期795百万円 ）

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2026年8月期　セグメント業績回顧１

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

・ヒト・コミュニケーションズグループ【販売・サービス系人材サービス（アウトソーシング/人材派遣）】

- 売上高：通信分野の受託規模拡大や家電等その他小売案件が堅調に推移。また、プロスポーツチームの運営受託も既存案件に加え新規受託も寄与。
  スポーツメディア事業のスクワッドの新規連結もあり、大阪・関西万博案件の終了をカバーし増収。
- 営業利益：上記の通信分野を中心とした販売系営業支援やスポーツ・エンタメ事業が好調。大阪・関西万博案件の終了、インバウンド・ツーリズム事業の低迷や
  地方創生案件の開始に伴うコスト増加などにより減益。

売上高	営業利益
31,140百万円	763百万円
前年同期比　103.6%・+1,070百万円	前年同期比　70.5%・△319百万円

・ビービーエフグループ【EC・TC事業】

- 売上高：大手スポーツメーカーのオフィシャルサイト離脱による影響を新規受託等のリカバリーで払拭に至らず減収。
- 営業利益：上記の大口案件終了による影響を売上原価、コストの効率化によりカバーし増益。

売上高	営業利益
9,715百万円	362百万円
前年同期比　91.5%・△898百万円	前年同期比　103.1%・+11百万円

※ヒト・コミュニケーションズグループ、ビービーエフグループの売上高・営業利益は、決算短信上の報告セグメント「その他」の数値を各グループに割り振りした数値となります。

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2026年8月期　セグメント業績回顧２

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

・ブランチ・アウトグループ【IPビジネス(ホールセール事業)】

- 売上高：急速な円安の進行によるコスト上昇分を大手小売事業者に転嫁できず下期より低採算案件の受注を抑制。コンビニくじ等の高付加価値の新規事業に参入し受注好調ながらも全体を補えず減収。
- 営業利益：上記同様急速な円安の進行によるコスト上昇分を大手小売事業者に転嫁できず下期より収益が低迷。

売上高

15,248百万円

前年同期比　91.4%・△1,431百万円

営業利益

620百万円

前年同期比　63.1%・△363百万円

・FMGグループ【空港グランドハンドリング事業※】

- 売上高：日中関係悪化に起因する中国便減便及び中東問題による航空燃料価格高騰により減便の影響を受けるも、下期より大型の全国一括受託案件が無事スタートしたことにより売上高は実質3.4%増収で着地。
- 営業利益：上記同様減便等影響継続により、旅客・ランプ事業において現場人員の運用効率悪化により採算低迷継続。

売上高

6,021百万円

前年同期比　96.6%・△213百万円

前年同期比（決算期変更除外）　103.4%・＋198百万円

営業利益

△481百万円

前年同期比　△233.4%・△687百万円

前年同期比（決算期変更除外）　△229.6%・△672百万円

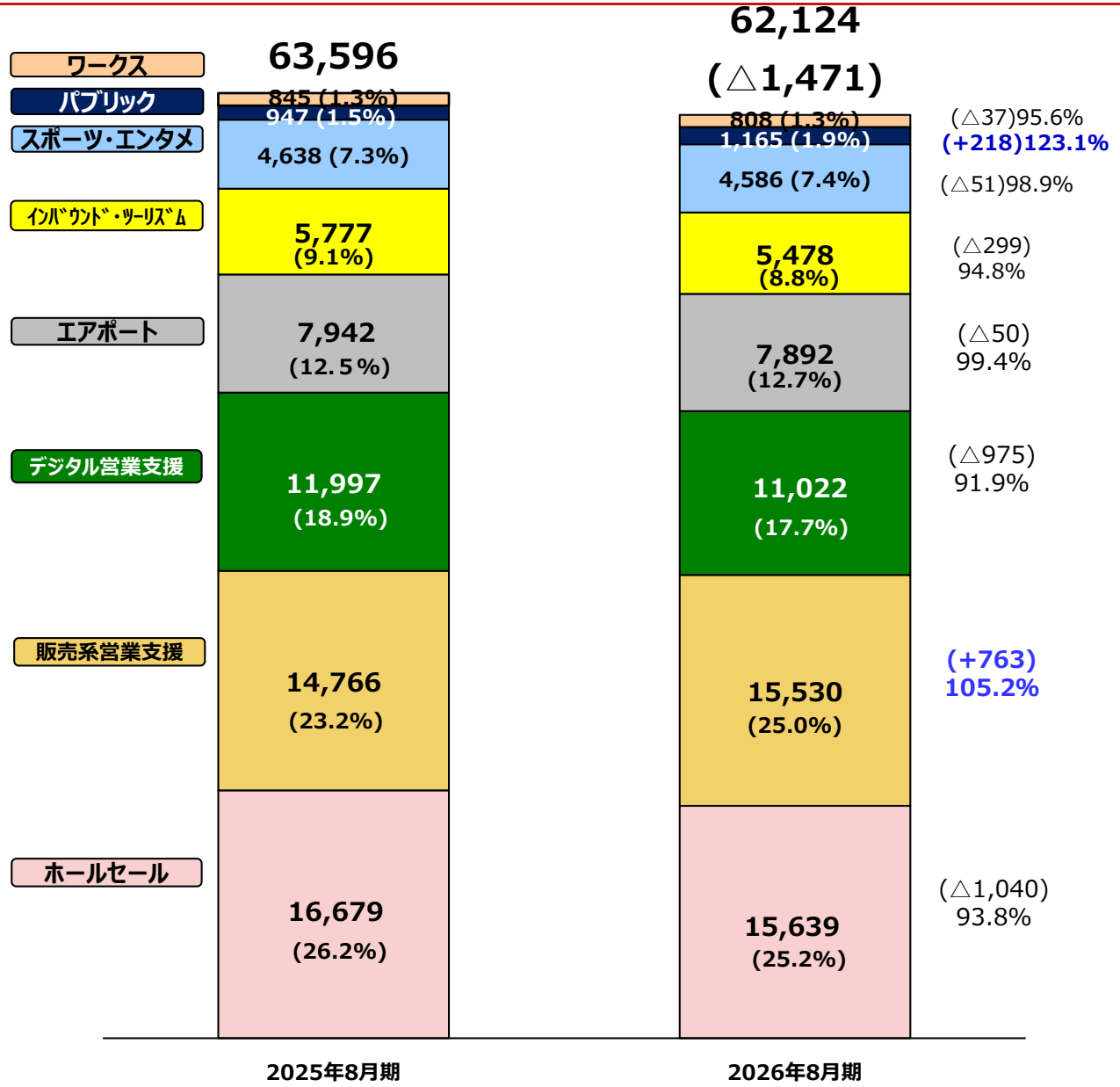
※ 開示セグメント「アウトソーシング事業」のうち、FMGグループが手掛ける「空港グランドハンドリング事業」の数値を集計。

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2026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



スポーツ･エンタメ　前期比　△1.1%(△51M)

万博実績除外後　前期比　+18.8%(+673M)

<プロスポーツチーム運営業務・イベント運営業務>

- 大阪・関西万博終了に伴う関連案件の終了（影響額△724M）
- アジア大会の各種運営案件が業績に寄与
- 新規プロスポーツチームの運営業務の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堅調に推移
- 新規に連結したスクワッドの業績が寄与

エアポート　前期比　△0.6%(△50M)

FMG決算期変更調整後　前期比　+4.8%(+361M)

<空港グラハン事業を中心とした空港関連事業>

- FMGは前期決算期変更で13ヶ月分売上計上（影響額△411M）
- 海外エアラインからの新規受託便が増加
- 日中関係悪化及び中東情勢悪化を受け国際便が減便

販売系営業支援　前期比　+5.2%(+763M)

<通信・家電・ストア領域を中心とした販売営業支援事業>

- 通信分野は通信キャリアのマーケティング再強化を捉えた受託規模拡大が牽引して増収で着地し業績縮小が底打ち
- 家電等その他販売系案件も堅調に推移

ホールセール　前期比　△6.2%(△1,040M)

<IPライセンスを活用したアパレル等の企画・製造・販売>

- 急速な円安進行によるコスト上昇分を価格転嫁できず受注抑制したことにより減収
- IPライセンスを活用したアパレル、コンセプトカフェ、ポップアップショップ、キャラクターくじなどが堅調に推移
- 新規に連結した津森千里デザインスタジオの業績が寄与

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2026年8月期　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

	2025年8月期 期末	2026年8月期期末	2026年8月期期末 増減額	主な増減要因
流動資産	25,939 (63.5%)	24,270 (61.1%)	△1,669	現金及び預金 △520百万円 受取手形、売掛金及び契約資産 △459百万円
固定資産	14,883 (36.5%)	15,421 (38.8%)	+537	建物及び構築物（純額） +156百万円 機械装置及び運搬具（純額） +718百万円 リース資産（純額） +140百万円 のれん △706百万円
資産合計	40,822 (100.0%)	39,691 (100.0%)	△1,131	
流動負債	13,880 (34.0%)	13,368 (33.7%)	△512	短期借入金 +2,534百万円 買掛金 △980百万円 未払金 △762万円 未払法人税等 △337百万円
固定負債	8,034 (19.7%)	7,794 (19.6%)	△240	長期借入金 △438百万円 リース債務 +114百万円
負債合計	21,915 (53.7%)	21,163 (53.3%)	△752	
純資産合計 (自己資本比率)	18,907 (42.6%)	18,528 (42.5%)	△379	利益剰余金 △531百万円 非支配株主持分 +106百万円
負債純資産合計	40,822 (100.0%)	39,691 (100.0%)	△1,131	

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2026年8月期　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

	2025年8月期	2026年8月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,406	▲284
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲3,600	▲2,115
フリー・キャッシュ・フロー	▲194	▲2,399
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲2,033	1,539
現金及び現金同等物の増減額	▲2,232	▲810
現金及び現金同等物の期首残高	13,859	11,681
現金及び現金同等物の期末残高	11,681	11,099

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年8月期　計画概要

2027年8月期　売上高・営業利益（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

売上高	前年同期比
65,544百万円	105.5% +3,419百万円

営業利益	前年同期比
1,725百万円	149.9% +574百万円

EBITDA	前年同期比
3,450百万円	122.1% +623百万円

【ヒト・コミュニケーションズグループ】サービス・販売系人材サービス（アウトソーシング/人材派遣等）

売上高:　330.1億（+6.0%）
営業利益:　10.1億（+2.5億）

【前提条件】
通信分野の競争環境の変化を注視しながら、「コト消費」関連のスポーツ・エンタメ及びインバウンド・ツーリズムに注力

【主たる事業拡大項目】
・通信分野からのニーズを適切に見極め受託規模拡大を狙う
・国際的イベントでの更なる実績拡大（アジア大会・花博）
・インバウンド事業の再構築（インバウンド増加に呼応した事業展開）
・家電・ストア分野向け営業支援強化
・各種受託業務へのAI活用の推進

【ビービーエフグループ】EC・TC支援・システム開発等

売上高:　99.9億（+2.8%）
営業利益:　5.2億（+1.6億）

【前提条件】
大型クライアントに依存しない顧客ポートフォリオの確立。モール型EC支援の本格展開

【主たる事業拡大項目】
・大手ファッションショップとのコラボによるEC店舗の開発
・コスメ、地域密着ご当地商品のEC強化
・津森千里ブランドの強化
・化粧品取扱ECサイトの開始
・AIを活用したEC開発のディレクション業務のコスト削減と効率化の推進

【ブランチ・アウトグループ】ホールセール（IPビジネス）

売上高:　159.7億（+4.8%）
営業利益:　3.2億（-3.0億）

【前提条件】（想定レート1$/159円）
円安は継続。価格転嫁は徐々に進む。
推し活ブームは活況

【主たる対応策】
・商社を活用した貿易を直取引化
・東南アジアを中心とした輸出事業を拡大（インドネシア、台湾他）
・為替のリスクヘッジ策導入
・音楽ライブやスポーツ、イベントマーケット等のライブ会場でのグッズ企画販売強化（コト消費へのアプローチ）
・高付加価値事業の更なる強化（コンビニくじ等）
・ガチャガチャ、クレーンゲーム等のIP新規マーケットに参入

【FMGグループ】空港グランドハンドリング

売上高:　65.7億（+9.1%）
営業利益:　0.4億（+5.2億）

【前提条件】
日中関係改善せずも燃料価格安定し外航離発着増加し復活のトレンドへ

【主たる事業拡大項目】
・中国便は戻らずも全国一括案件の常軌化による収益増強
・冬ダイヤでの大口エアラインのグラハン受託を計量
・航空貨物事業への本格参入増強
・業界が問題を抱える給油事業への参入
・FAA145を活用した整備事業の飛躍的拡大
・機内清掃事業強化
・羽田グラハン事業への本格参入
・GSE整備の内製化（コスト削減）

※上記グループ別の計画数値には、持株会社が負担する費用を含みません。

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

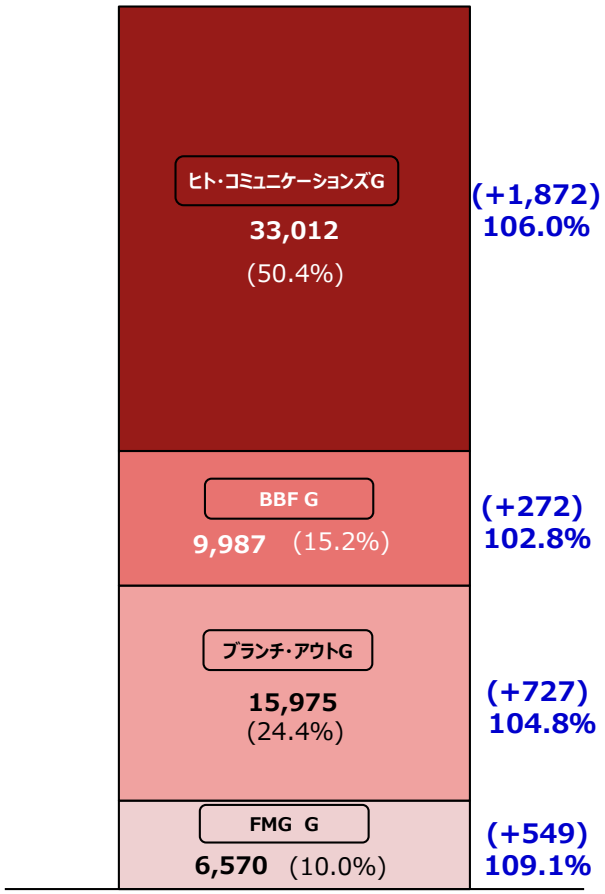
2027年8月期　売上高詳細（計画）

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

売上高（昨年対比）

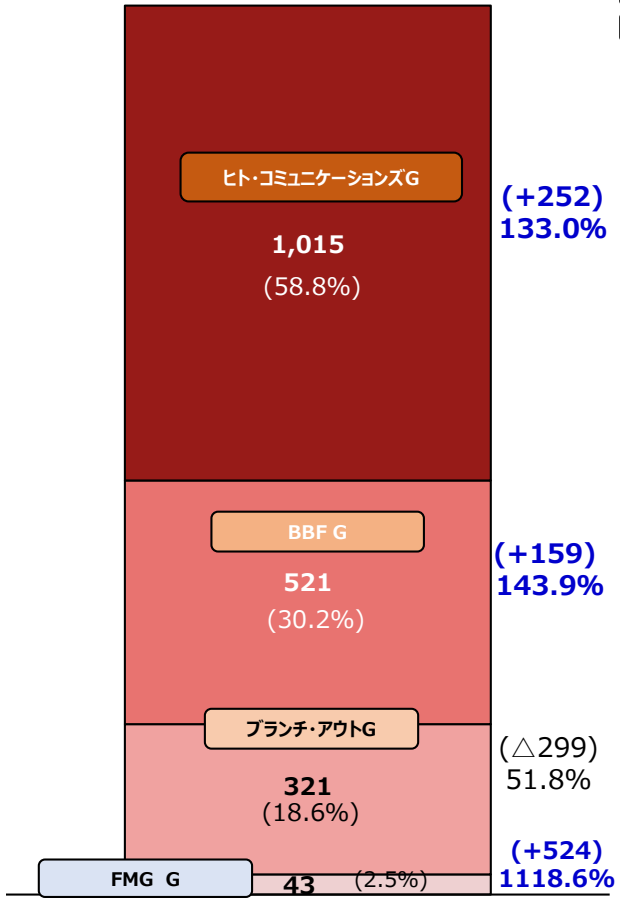
65,544（+3,419）



2027年8月期
計画

営業利益（昨年対比）

1,725（+574）※

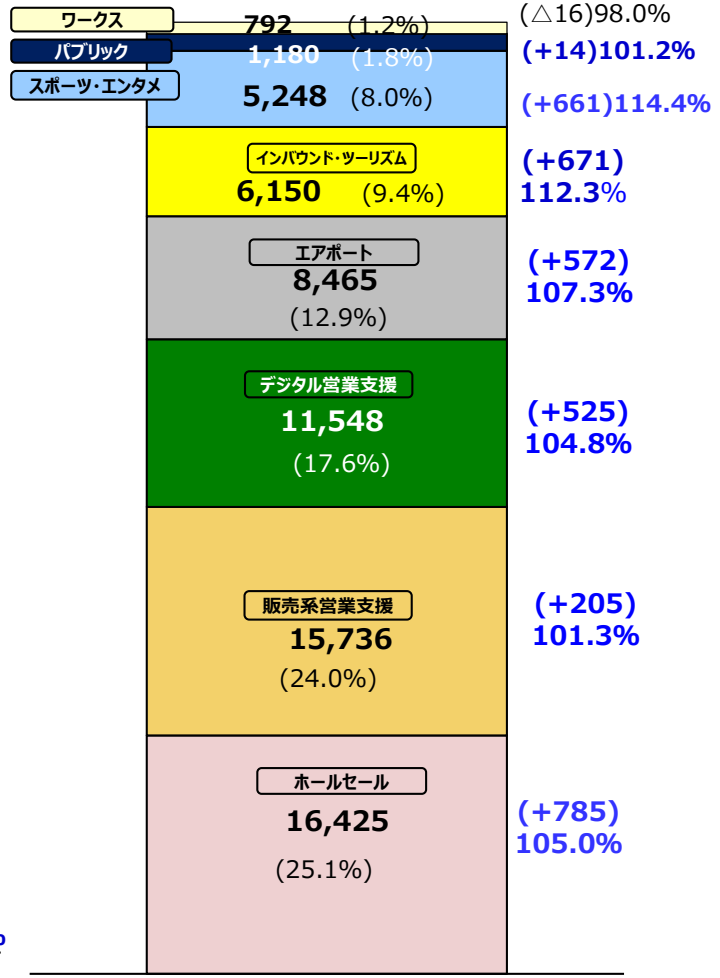


2027年8月期
計画

中核会社別

売上高（昨年対比）

65,544（+3,419）



2027年8月期
計画

セクター別

【各中核会社グループが担当するセクター】

【ヒト・コミュニケーションズグループ】
- ・販売系営業支援
- ・デジタル営業支援
- ・エアポート
- ・インバウンド・ツーリズム
- ・スポーツ・エンタメ
- ・パブリック
- ・ワークス

【ビービーエフグループ】
- ・デジタル営業支援
- ・ホールセール

【ブランチ・アウトグループ】
- ・ホールセール

【FMGグループ】
- ・エアポート

※上記営業利益の計画数値は、持株会社費用を含んだ数値となります。

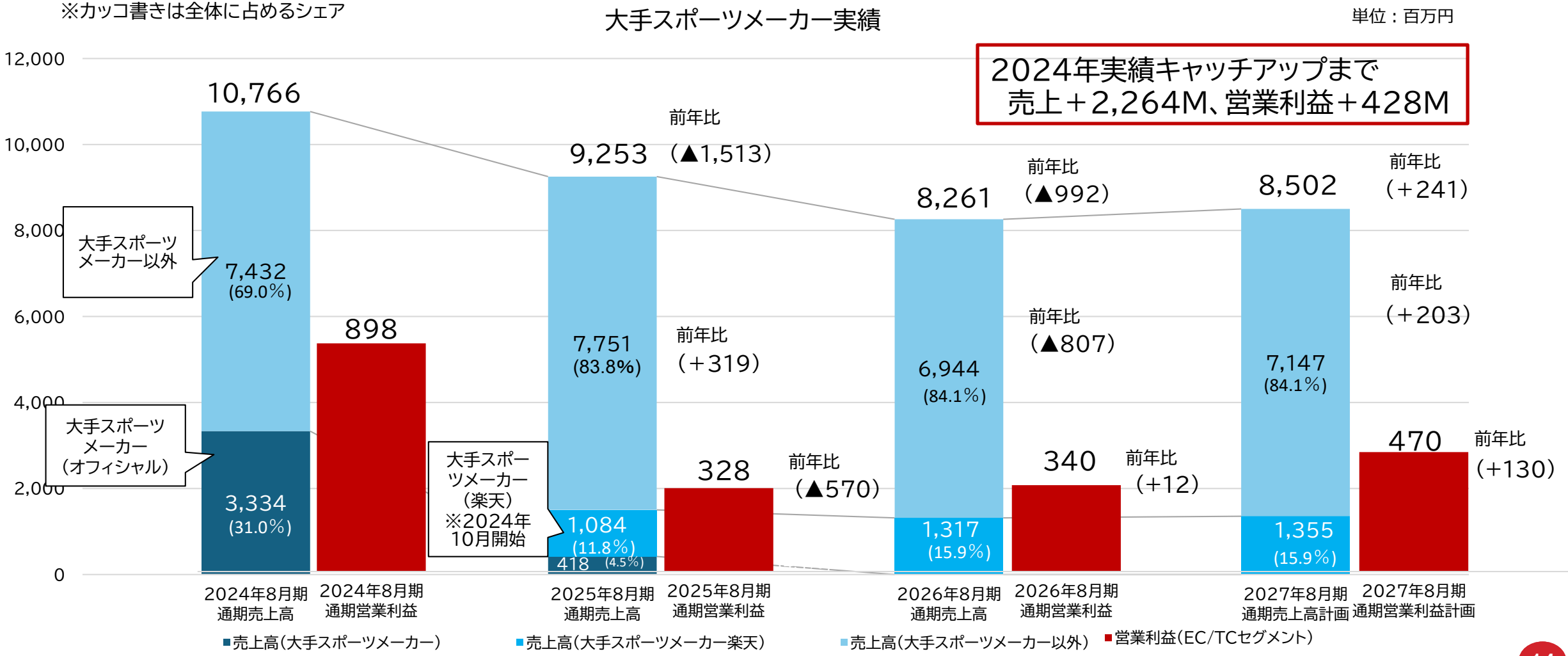
Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

EC・TC支援事業　大手スポーツメーカー業績の推移

株式会社ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

世界的大手スポーツメーカーとのオフィシャルサイト運営がグローバルレベルでのシステム統合により終了（2024年10月度）。その影響を受けEC事業は一時的に売上・営業利益が減少。幸いにも同社案件は売上規模は大きいものの収益率は比較的低く、大手マーケットプレイス（楽天）を中心としたサイト運営受託、大手ファッションブランドとのコラボや津森千里ブランドの活用によるECサイト開発等により、業績のキャッチアップに目途。

※カッコ書きは全体に占めるシェア



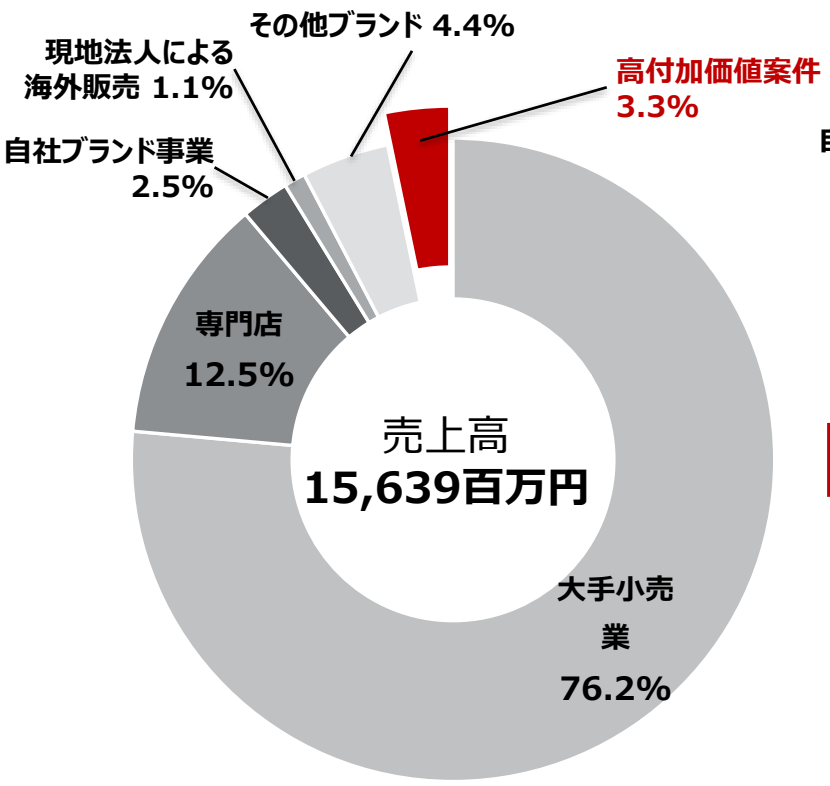
Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

ホールセール事業　事業ポートフォリオの変化

株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

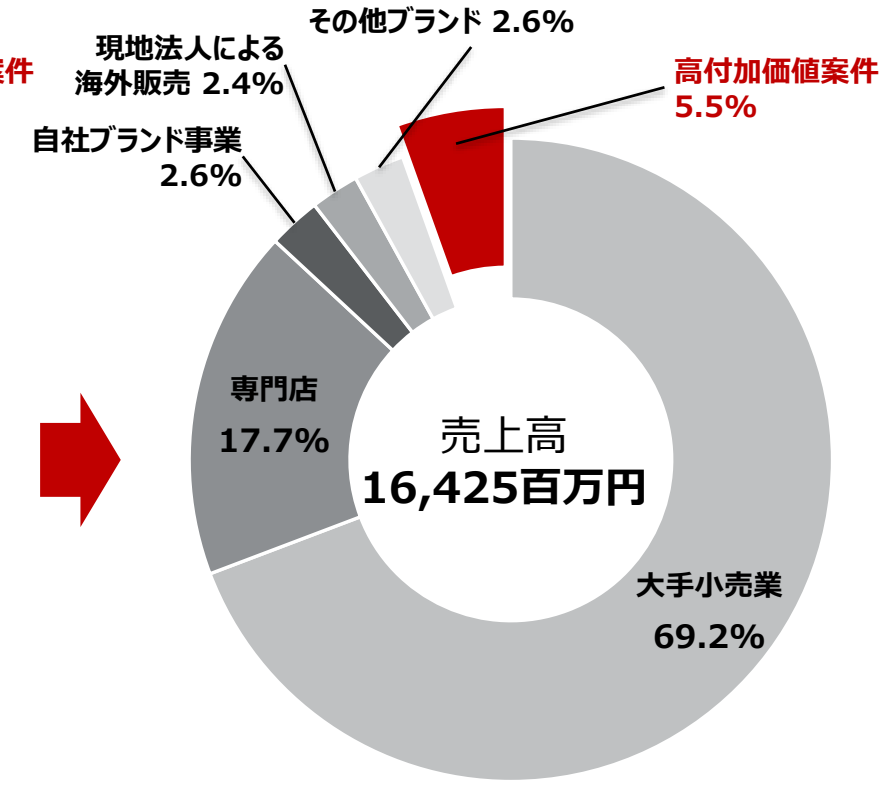
急激な円安への対応としてポートフォリオの見直しを行う。また、高付加価値案件の比率を3.3%→5.5%へ拡大。

2026年8月期（実績）



既存事業 96.7% ｜ 高付加価値案件 3.3%

2027年8月期（計画）



既存事業 94.5% ｜ 高付加価値案件 5.5%

既存事業：取引先の分散
大手小売業への依存度を76.2%→69.2%へ引き下げ、専門店を12.5%→17.7%へ拡大

高付加価値案件の強化
くじ等の推し活グッズを中心に、構成比を3.3%→5.5%へ拡大

利益低下に対する対応策

高付加価値案件	コンビニ向けくじ・ガチャガチャ ライブでの企画グッズを拡大 ▶ **構成比：3.3%→5.5%**
輸出強化	ASEAN・香港・台湾を中心に 輸出の商流を確立 ▶ **現地法人による海外販売** **構成比：1.1%→2.4%**
価格転嫁	小売を中心とした取引先への 価格転嫁を進行中
コスト削減	商社経由から直接貿易へシフトし 仕入原価を効率化
為替対策	為替予約等による為替ヘッジを 新たに実施し影響を極力緩和

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

日中問題及び中東問題（航空燃料高騰）による影響と復活の想定について

1．首相発言(2025/11/7)に端を発した中国エアラインの減便による影響

（1）減便数：2,636便
（2）業績への影響：△643百万円

2．中東問題（航空燃料高騰）による影響

（1）減便数：777便
（2）業績への影響：△329百万円

合計(１＋２) 減便数3,413便　業績への影響：△972百万円

3．上記1、2による人員効率の悪化等に伴う業績への影響（想定）

影響を受けた延べ人員数と想定増加コスト

延べ人員数：510人　**想定増加コスト：178百万円**

総計：業績影響額：△1,150百万円

＜復活の想定・ポテンシャル＞

【復便による増加】①

便数：＋2,368便（復便率69.4%）
※現時点での予測
業績への影響　＋663百万円

【更に新規受託便の受託による増加】②

便数：+2,913便 ※現時点での予測
業績への影響　＋786百万円

【総計：復便・新規受託により】①+②

便数：+5,281便
業績影響額　+1,449百万円

空港グランドハンドリング事業については、上記の影響により前期はセグメント利益△4.8億円と低迷したが、ASEANを中心にインバウンドの旺盛な需要は不変。新規受託便を積み上げ早期にセグメント利益10億円を目指す。

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027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

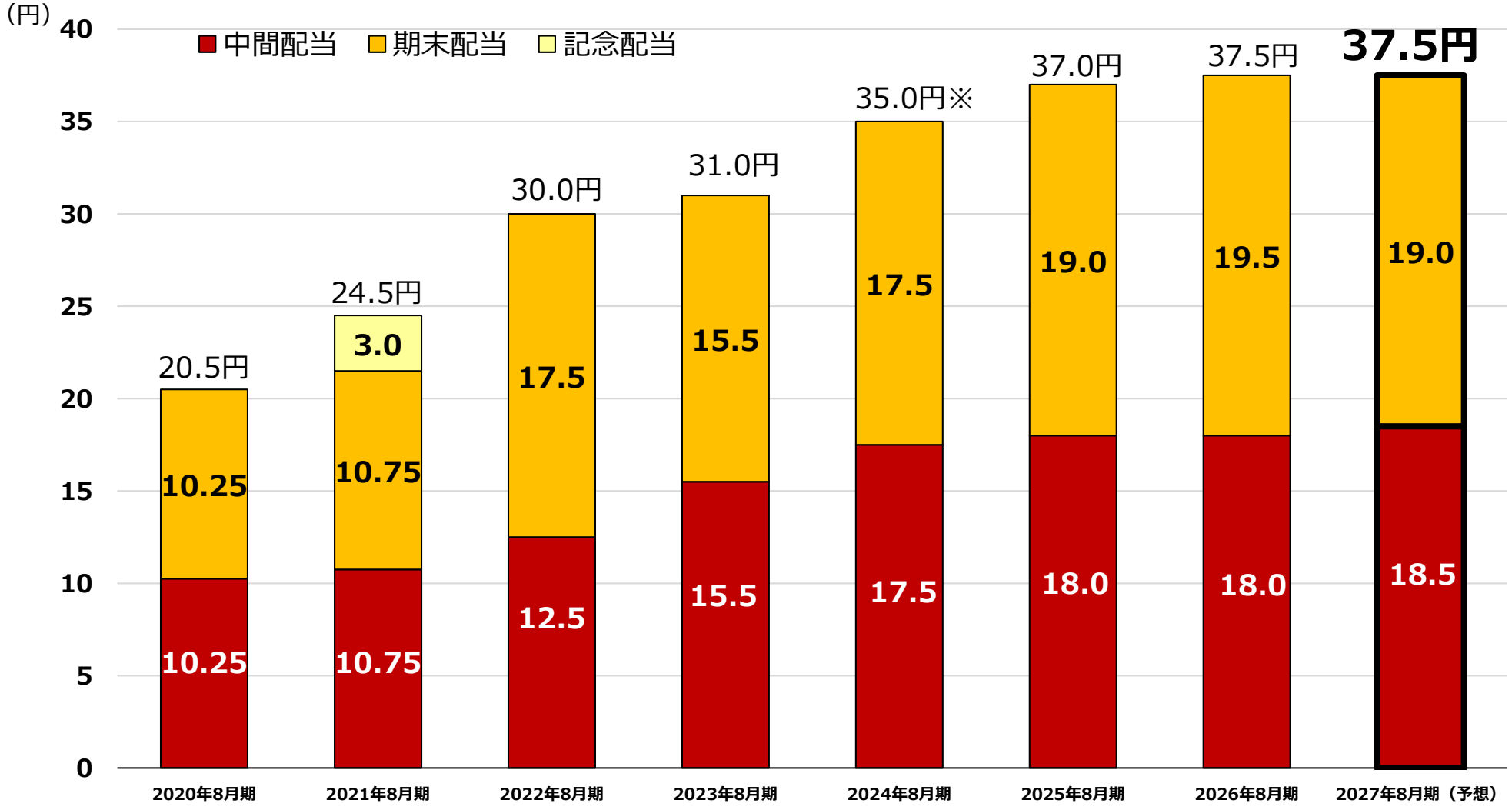
	2026年8月期		2027年8月期	
	実績（対売上比）	前年同期比増減（対売上比増減・増減額）	計画（対売上比）	前年同期比増減（対売上比増減・増減額）
総額売上高（取扱高）	88,595	100.8%（+719）	89,966	101.5%（+1,370）
売上高	62,124	97.7%（△1,471）	65,544	105.5%（+3,419）
売上総利益（粗利率）	12,366（19.9%）	95.8%（-0.4%・△545）	13,463（20.5%）	108.9%（+0.6%・+1,096）
販売費及び一般管理費（販管費率）	11,215（18.1%）	107.7%（+1.7%・+799）	11,738（17.9%）	104.7%（-0.2%・+522）
営業利益（営業利益率）	1,150（1.9%）	46.1%（-2.0%・△1,345）	1,725（2.6%）	149.9%（+0.7%・+574）
経常利益（経常利益率）	1,031（1.7%）	41.2%（-2.2%・△1,472）	1,585（2.4%）	153.6%（+0.7%・+553）
親会社株主に帰属する当期純利益（純利益率）	167（0.3%）	19.7%（-1.0%・△685）	532（0.8%）	316.7%（+0.5%・+364）
EBITDA	2,826	73.7%（△1,007）	3,450	122.1%（+623）

※「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。
※ EBITDAは、営業利益＋減価償却費＋のれん償却費で算出。（減価償却費:2026年8月期880百万円、2027年8月期930百万円。のれん償却費：2026年8月期795百万円、2027年8月期795百万円 ）

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年8月期　配当予想

前期から据え置きの年間37.5円(配当性向125.8%) HD前身からの起算で上場以来**16期連続累進配当を継続**



配当性向	26.7%	15.8%	16.2%	20.9%	―	77.3%	398.4%	125.8%

※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。

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2027年8月期　事業トピックス

株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

大型国際大会を支える運営サポートの実績
（総勢８００名の常勤スタッフにて対応）

第20回アジア競技大会（2026/愛知・名古屋）　2026年9月19日（土）～10月4日（日）

第5回アジアパラ競技大会（2026/愛知・名古屋）　2026年10月18日（日）～24日（土）

TOKYO2020・RWC2019™日本大会・各種世界選手権のノウハウを生かし、会場運営・事務局から輸送・メディア対応まで、大会の現場を幅広く支援



01
4万人ボランティア事務局
（常駐３０名・５３会場（全会場））

募集・応募サイトの運営、研修・配置計画など
事務局業務全般を支援



02
会場運営
（常駐スタッフ５３０名・２３会場）

観客サービス、ロジ、フード、清掃など
会場を支える各サービスを運営



03
リフレッシュメント＆販売
（常駐スタッフ６０名）

開閉会式会場・選手村などで
商品の無料配布および販売



04
選手・関係者輸送業務
（常駐スタッフ１００名）

選手村・メディアセンターなどで
バス・タクシーへの案内



05
メディアサポート業務
（常駐スタッフ６０名）

メディアセンターの受付・案内、
競技会場でのメディア対応・管理



06
輸送ドライバー派遣
（常駐スタッフ２０名）

選手・関係者を送迎する
バス・ハイヤーの運転手派遣

【採用・研修・配置から現場運営まで一貫して対応】

主力運営事業者として大会運営を下支え。大会を成功に導いた。
大規模な人材運営と多様な現場対応の経験を、次の大型イベントに生かす。



アジア大会聖火前にて

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

拡大するエンタメ運営事業

テーマパーク・文化体験・教育交流施設へ、非日常体験を支える運営事業を展開

【ジブリパーク：2エリアの運営】

ロタンダ 風ヶ丘 ／ 魔女の谷





店舗からアトラクションまで、体験を支える現場運営

ロタンダ 風ヶ丘（公園北口広場・無料エリア）

ショップ・カフェテリアの店舗運営、レジ業務
人材研修・配置、販売データ・運営マニュアルの作成

魔女の谷（ジブリパーク内有料エリア）

人材研修・配置、アトラクション運営・機械の基礎点検、
周辺施設・チケット販売所の運営、マニュアル作成

【伊賀流忍者体験施設「万川集海」：PFI】



三重県伊賀市

忍者体験施設の管理・運営
飲食・物販などの付帯事業

忍者の歴史・文化を生かした
体験提供と施設運営のノウハウを蓄積

【Sora-Miru：指定管理】



和歌山県串本町　宇宙ふれあいホール

宇宙・ロケットをテーマとした
観光・教育交流施設の管理・運営

宇宙・ロケットの魅力を伝える体験と
地域誘客のノウハウを蓄積

施設の特色に合わせた企画・販売・人材運営を展開

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

拡大するフードビジネス

既存施設の供給力と興行運営の経験を武器に、スポーツ・エンタメ施設の飲食事業を拡大

既存事業

オリジナルフード売店

施設・イベントの特性に合わせたオリジナルフードの開発・販売により、来場者満足度と収益性を向上。



ドリンク立売り

仲売りによる客席での飲料販売を通じて、来場者の利便性向上と売上拡大を図る。



上記既存事業に加え、セントラルキッチンを作ることでホスピタリティのケータリング含めた事業を新設・建替のスタジアムアリーナにて拡大していく

＋

既存2拠点を供給拠点化（計画）



Kosugi 3rd Avenue



伊賀忍者饗膳

メニュー開発・調理・供給を集約
オリジナルフードを各興行・各施設へ展開

全国のスタジアム・アリーナ構想　**76件**　スタジアム36件／アリーナ40件

新設・建替構想（2026年1月時点）

【新設・建替施設の販売機会を獲得・拡大】

常設売店の運営

アリーナ内の常設販売拠点を獲得し、オリジナルフードを販売



ドリンクの立売り販売

プロ野球の販売ノウハウを他競技へ展開し販売機会を増加させる



VIPケータリング

ラウンジ・VIP席などでフード＆ビバレッジの提供も行うことで、上質なホスピタリティをワンストップで提供。体験価値を高める



フード事業の売上目標

前期　　：7億円

5年後　：14.5億円

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

拡大する宿泊需要を背景に、ホテル運営に求められる美観と生産性の両立に向けて

バスルームコーティング事業　初年度10,000室への挑戦

国内ホテル・旅館客室数

約178万室

2024年度厚生労働省統計

宿泊需要の拡大と慢性的な人手不足を背景に、
ホテル業界では**美観品質の維持と清掃業務の生産性向上の両立**が重要な経営課題となっている。

KeePer技研は、独自のコーティング技術を強みに、全国約6,500店舗の「KeePer PRO SHOP」と約180店舗の「KeePer LABO」を展開。独自の技術研修・資格認定制度によって、施工技術者の育成と施工品質の標準化を実現しています。この高度な技術とノウハウを応用して開発された浴室向けコーティング剤「お風呂KeePer」を、ヒトコムの営業力・事業運営力を活かしてホテル市場へ展開します。

【コーティング事業について】

■2社の役割

KeePer ・お風呂キーパー資材の提供 ・施工人材の育成ノウハウの提供 → ヒト ・ホテル向けマーケティング活動全般 ・施工サービスの提供 → HOTEL

■施工サービス概要

①客室の水回りを中心としたクリーニングサービス
②美観維持・転倒防止の為のコーティング



■コーティング施工のメリット

①美観改善・維持による顧客満足度（口コミ）の改善効果
②清掃時の水道使用料の削減・清掃時間の短縮
③バスルーム設備の長寿命化
④耐久性の向上

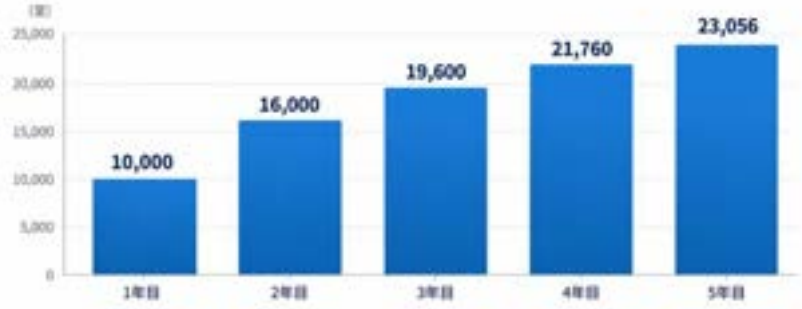
【コーティング事業の今後の展開】

2026年3月のKeePer技研との契約締結以降、社員向け技術研修を推進し、施工資格者を育成。シティホテル、全国チェーンのビジネスホテル、地方のリゾートホテルなど、多様な宿泊施設で受注実績を積み上げている。今後は、**ヒトコムの全国拠点網を活かした営業・マーケティングの強化と施工人材の育成を加速し、高収益事業としての年間23000室体制に向けて規模拡大を目指す。**

2026年3月の調印式の様子



年間施工室数の推移（5年間の成長シミュレーション）



Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

セブ・パシフィック航空(フィリピン最大手航空会社)
全国主要空港一括受託による本格稼働開始！！



成田空港でセブ便を送り出すランプスタッフ


旅客スタッフ(※立ち上げ時)

2030年に向けて、取扱規模は約1.5倍へ）

毎日の取扱便数	約9 → **約15** 便/日
年間取扱便数 +59%	3,328 → **5,304** 便
年間売上規模	**現状対比：53%増**

フィリピン4都市から日本6空港へ

年間便数：現在 → 2030年12月（計画）



全国一括受託のモデルケースとして、他の航空会社へ展開
この成功を、次の全国一括受託へつなげる

1. **「実績」が最大の営業材料に**
   独立系で初めて、旅客・ランプを全国の主要空港で一括運営。
2. **積み上げ型の収益モデル**
   人員・GSEは配置済み。増便も新規受託も利益率向上に直結。
3. **整備を上乗せし「一気通貫」へ**
   FAA145を土台にCAAP等の認可取得を目指し、受託単価を向上。

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

業界に先駆け、AIで勤務の作成・割り付けを最適化するシステムを開発し稼働人員を削減

株式会社FMGの課題とソリューション

課題:成田旅客

約300名	対象人員
20シフト	8エアライングループ
8種類	フォーマット

分断:エアラインごとに個別作成
非効率:人員をチーム間で融通できず、1チームあたり対応便数は1.18便

ソリューション(当社グループのフィグニー社が開発中)

1 AIが最も効率的な勤務パターンを作成

・複雑な受注エアラインのダイヤから、最も効率的なダイヤの組み合わせをAIが分析(異なるエアライン同士の組み合わせも含む)

・従業員の保有スキルをAIが分析し、ダイヤ分析と合わせて、最も効率的な勤務パターンを作成(スキルを無視した最効率パターンも提案)

2 AIが割り付けを一括実施

・完成した勤務パターンへの割り付けをAIが一括で実施

・勤務時間の標準化や、公休・有休の管理も行う

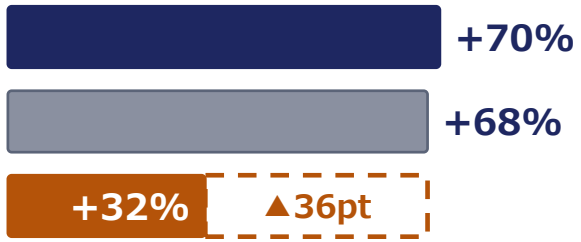
3 教育訓練で稼働人員を削減

・最も効率的なエアラインダイヤの組み合わせが達成できる教育訓練を実施

・AI作成の最も効率的なシフトパターンの実現を図り、1日あたりの稼働人員の削減を永続的に図っていく

成田旅客:便数が増えても人員の伸びを抑制(2029年目標)

2026年8月の実績(成田旅客)からの、2029年目標の増加率



期待される効果

2029年目標
1.18 → 1.5便
1チームあたり対応便数(+27%)

2029年目標
約21%減
同じ便数の運営に必要な稼働チーム数

システム統合後
55% → 20%
マネージャーのシフト作成・調整業務の比率

【将来の見通しに関する注意事項】本資料に記載の目標・試算・導入計画は、現時点で入手可能な情報に基づく判断であり、その実現や効果を保証するものではありません。実際の結果は、株式会社FMGの事業環境、システムの開発・導入状況などにより異なる可能性があります。

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

【IRに関するお問い合わせ先】
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
ＴＥＬ　　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、その時々の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。

Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.