



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月期第3四半期

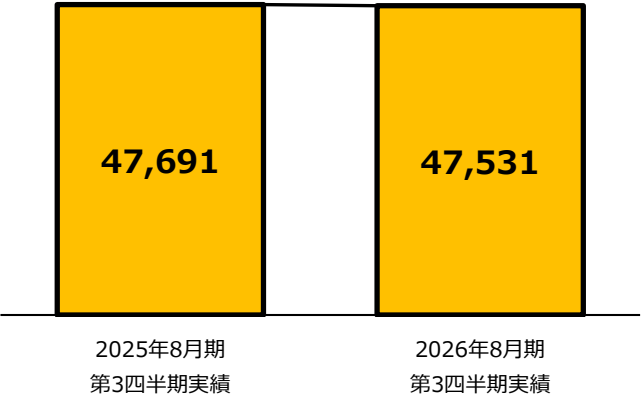
決算補足説明資料

2026年7月15日

- **売上高**：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継続するも、デジタル事業の不振により減収で着地
空港グラハンは中国便減便、航空燃料価格高騰による減便影響を受けるも、決算期変更の影響を調整すると実質8.3%増収。前年同期を上回る。
- **営業利益**：空港グラハンは新規受託増加も全国一括受託に向けた先行投資に加え、中国便減便や航空燃料価格高騰による減便に伴うスタッフ稼働率低下や前期に大口案件終了のECが影響し減益。

【売上高】

(単位：百万円)



売上高

47,531百万円

前年同期比 99.7%
△159百万円

売上高

【増収要因】

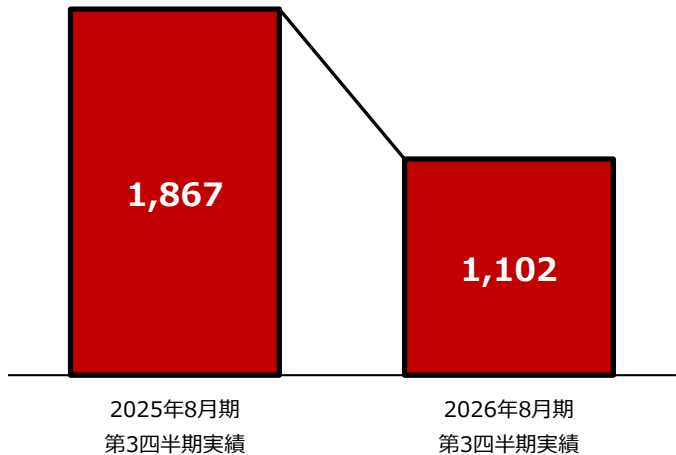
- ◆ 【エアポート】海外エアラインからの新規受託案件の増加
- ◆ 【販売系営業支援】通信キャリアのマーク再強化に伴う受託規模拡大

【減収要因】

- ◆ 【エアポート】日中関係悪化、航空燃料価格高騰による減便
- ◆ 【エアポート】前期FMG決算期変更による減収（△411M）
- ◆ 【デジタル】前期にEC大口顧客との契約終了
- ◆ 【スポーツ・エンタメ】大阪・関西万博案件の終了

【営業利益】

(単位：百万円)



営業利益

1,102百万円

前年同期比 59.1%
△764百万円

営業利益

【増益要因】

- ◆ 【ホールセール】IPビジネスが好調に推移

【減益要因】

- ◆ 【エアポート】各種減便に伴うスタッフ稼働率の低下
- ◆ 【エアポート】全国一括受託に向けた先行投資（人員・機材）
- ◆ 【エアポート】前期FMG決算期変更による減益
- ◆ 【インバウンド・ツーリズム】ランドオペレーティング事業の不振
- ◆ 【デジタル】前期にEC大口顧客との契約終了
- ◆ 【スポーツ・エンタメ】大阪・関西万博案件の終了
- ◆ 【パブリック】地方創生事業の開業コスト先行

3Q決算において営業利益が昨年対比で大きく減益となっている。開示セグメント毎の昨年対比は以下の通り。

【2026年8月期3Q決算 営業利益増減分析（去年同期対比）】

（単位：百万円）

	連結営業利益	セグメント利益				
		アウトソーシング	人材派遣	EC・TC	ホールセール	その他
前期3Q累計営業利益実績：①	1,867	477	314	352	675	49
今期3Q累計営業利益実績：②	1,102	-324	369	366	689	23
増減（②－①）	△764	△801	55	14	14	△26

上記のとおり去年同期対比での営業利益減少は主に「アウトソーシング」事業となる。

営業利益減少の主な要因(アウトソーシング事業)

【空港グランドハンドリング事業】：地政学リスクの顕在化（日中関係悪化・中東情勢悪化に伴う航空燃料価格高騰）による減便。
（期初想定外） 全国一括受託体制の構築に向けて採用・育成を行ったスタッフが上記減便により稼働率が低下し粗利益が減少。

【大阪・関西万博】：開催期間が2025年4月13日から10月13日の計184日となっており、前期141日、今期43日が該当することから、
（期初想定通り） 開催期間に応じ各種受託業務から生じる営業利益が減少。

【地方創生事業】：昨年8月より営業開始した地方創生事業につき開業コスト等が先行。
（期初想定通り）

空港グラハン事業は一定の受託便数までは原価は一定。受託便数が損益分岐を超えると利益率が高まる

【準備期間】
航空会社全国一括受託
に向けた先行投資



- 全国主要空港での体制構築完了
- スタッフ採用・教育
- GSE必要数調達

【現状】
外部要因による減便影響と
リソースのアンバランス



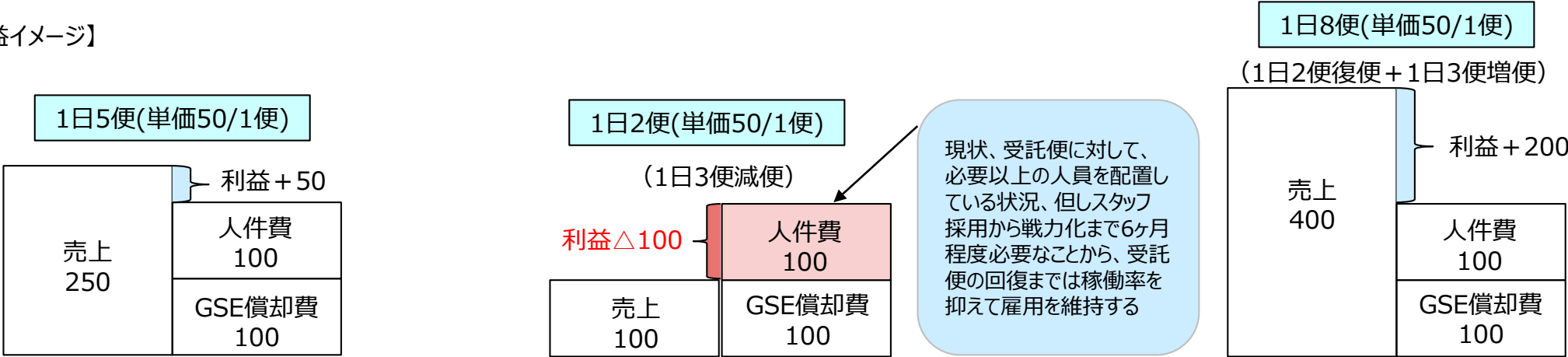
- 新規受託便数を上回る減便影響
- 人員・機材の過剰状態
- 収益性の悪化

【今後の見通し】
復便と本来の収益力回復



- ASEAN諸国を中心とした復便進展
- 受託便数とリソースの適正化
- 収益性の正常化・向上

【収益イメージ】



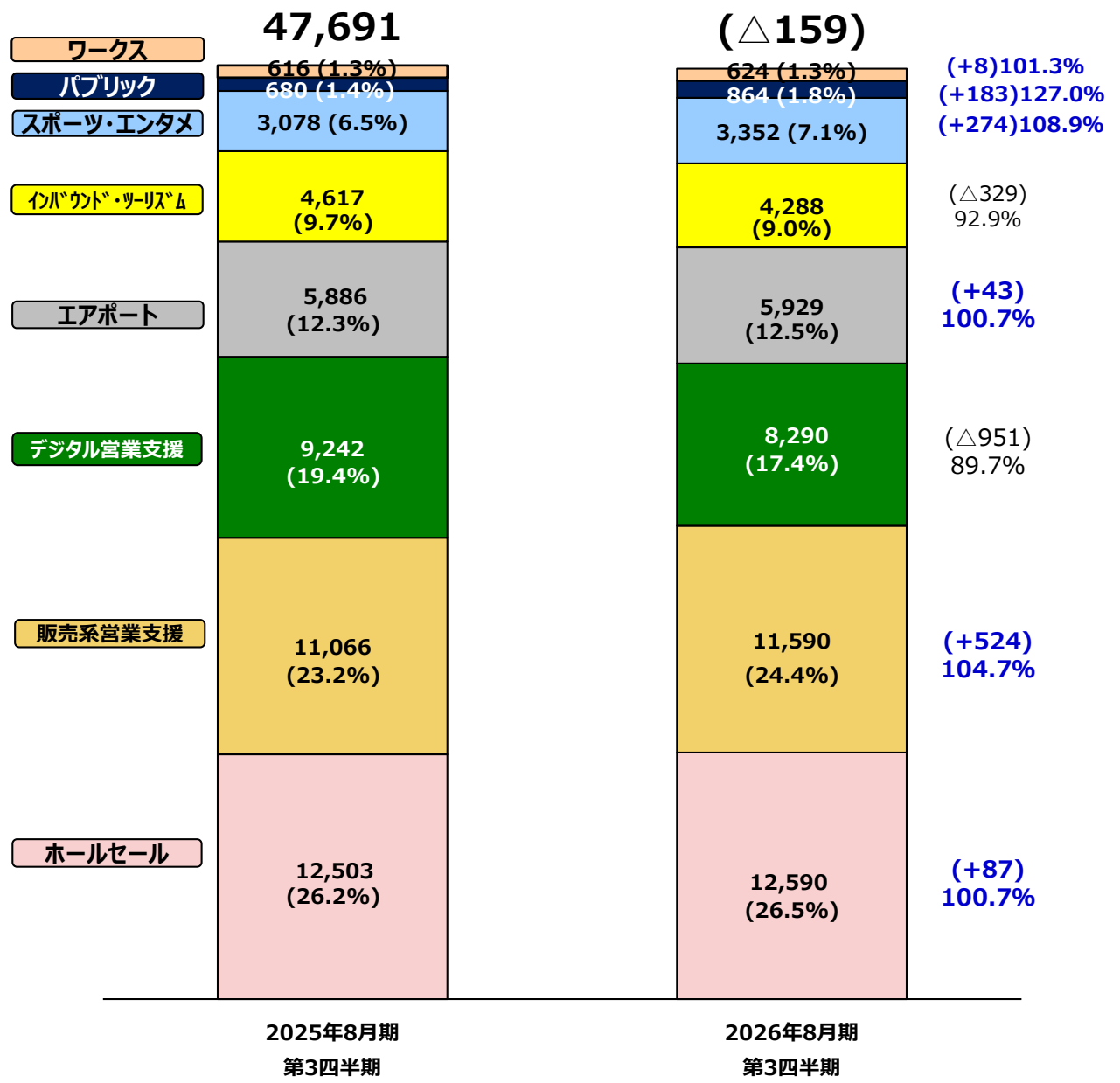
2026年8月期第3四半期 損益計算書

単位：百万円

	2025年8月期 第3四半期	2026年8月期 第3四半期		修正通期計画 (進捗率)
	実績	実績	前年同期比 (増減額)	
総額売上高（取扱高）	66,672	67,625	101.4% (+953)	85,240 (79.3%)
売上高	47,691	47,531	99.7% (△159)	62,260 (76.3%)
売上総利益 (粗利率)	9,518 (20.0%)	9,488 (20.0%)	99.7% (△29)	12,206 (77.7%)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	7,650 (16.0%)	8,385 (17.6%)	109.6% (+735)	11,056 (75.8%)
営業利益 (営業利益率)	1,867 (3.9%)	1,102 (2.3%)	59.1% (△764)	1,150 (95.9%)
経常利益 (経常利益率)	1,871 (3.9%)	1,017 (2.1%)	54.4% (△854)	1,065 (95.6%)
親会社株主に帰属する四半期純利益 (純利益率)	841 (1.8%)	261 (0.5%)	31.0% (△580)	152 (171.8%)
EBITDA	2,830	2,301	81.3% (△529)	2,766 (83.2%)

※ 2025年8月期第3四半期および2026年8月期第3四半期の「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3Q352百万円、2026年8月期3Q603百万円。のれん償却費：2025年8月期3Q611百万円、2026年8月期3Q596百万円）
Copyright (C)HITO-Communications Holdings Inc. All Rights Reserved.

2026年8月期第3四半期 セクター別売上高実績
47,531



- スポーツ・エンタメ

前期比 **+8.9%(+274M)**

<プロスポーツチーム運営業務・イベント運営業務>
 - ・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好調に推移
 - ・大阪・関西万博関連案件の減収
 - ・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 **+0.7%(+43M)**

FMG決算期調整後 前期比 **+8.3%(+454M)**
<空港グラハン事業を中心とした空港関連事業>
 - ・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
 - ・FMGは前期決算期変更により10ヶ月間分の売上計上（影響額Δ411M）
- 販売系営業支援

前期比 **+4.7%(+524M)**

<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
- ホールセール

前期比 **+0.7%(+87M)**

<IPライセンスを活用したアパレル等の企画・製造・販売>
 - ・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
 - ・生産コスト・物流コストの価格転嫁が難しい案件の受注抑制

【通期業績予想修正における前提条件】

- ・「空港グランドハンドリング事業」→「日中関係の改善」「中東情勢の安定化」には一定期間を要する
- ・「IPビジネス」→「円安」は一過性ではなく、当面160円/1ドルを超える水準で推移する

【通期業績予想】

通期売上高修正計画

62,260百万円

期初計画比
△4,020
百万円
前年同期比
△1,336
百万円

通期営業利益修正計画

1,150百万円

期初計画比
△1,650
百万円
前年同期比
△1,345
百万円

【主な修正内容】

- ・「空港グランドハンドリング事業」→「日中関係悪化」「中東情勢悪化に伴う航空燃料の価格高騰」に起因する減便等による売上高減少と全国対応で増員したスタッフの稼働率低下による粗利益減少。
- ・「IPビジネス」→円安による海外生産コスト・物流コストの上昇に伴う収益性の低下。
- ・「デジタル営業支援」→ECは堅調もTC(テレビコマース)並びにシステム開発事業の伸び悩み。
- ・「インバウンド・ツーリズム」→インバウンド向けランドオペレーティング事業の伸び悩み。

業績不振要因：地政学リスク顕在化による減便に伴う全国で採用したスタッフの稼働率低下

【外的要因】

🔴 日中関係悪化の長期化想定と「他国便」への能動的シフト

2012年尖閣事案時の歴史的データ（回復に約15ヶ月を要した事実）をベースに、今般の影響長期化を想定。日中関係の良化を待ちつつ、中国便向けスタッフ・機材（GSE）をただアイドリングさせず、需要が極めて旺盛なASEAN等の「他国便受託」獲得に向けた営業へシフトし、中国便の減便リスクを時間軸で相殺中。

🔴 中東有事に伴う航空燃料価格高騰（一時的減便・使用機材の小型化）

2月末の有事勃発による燃料高騰を受け、ASEAN発LCC等が春先以降一時的な減便や使用機材の小型化を敢行。「原油急騰からLCCの実際のダイヤ改定（減便）までには3～6ヶ月のタイムラグ」があり、4月以降減便や使用機材の小型化による影響が顕在化。

【内的要因】

🔴 全国一括受託体制構築に伴うスタッフ確保・機材の先行投資

2023年7月のFMGグループイン以降の悲願である「全国主要空港における一括受託体制」を構築。今年3月末よりASEAN有力LCCである「セブ・パシフィック航空」からの全国一括受託がスタート。当該受託開始に向けて、全国主要空港においてスタッフの先行採用と育成を推進。合わせて地上支援機材（GSE）を調達。当初計画通りにスタッフ・機材の確保が完了したことは大きな成果。

セブ・パシフィック航空からの受託については、初の全国一括受託案件であることから、受託開始当初の諸課題を克服しながら貴重なノウハウを蓄積している状況。全国主要空港での安定稼働を確立することで、同様の有力LCCからの受託を狙う。

【当社としての考え方】

【売上高】 →中国便の減便、航空燃料価格高騰による減便はあるものの、新規受注に支えられ堅調に推移。

【利益】 →3月開始の全国一括案件受託開始に向けて、全国主要空港でのスタッフ採用・育成は予定通り完了。
結果として上記外的要因の発生によりスタッフ稼働率が低下し利益を圧迫している状況。

【当面の方針】 ※本格的な投資回収に向けて「今は我慢（耐える）の時期」

日中関係・中東情勢は注視し収支のバランスを考慮しながらも、受託便数の回復に備えるスタンスは不変。

今後の懸念材料：急激な円安進行によるコストアップと価格転嫁のタイムラグ

【現状の課題】外部環境(円安)の逆風と価格転嫁のタイムラグ

円安による原価構造の悪化

▶ 生産コスト・物流コストの高騰:

急激な円安の進行で中国を中心とした生産・物流コストが急騰。
特に大量生産となる「アパレル商材」の収益性に影響

▶ 価格転嫁の難航:

IPライセンスを活用した企画商品については、引き続き旺盛な需要が寄せられているが、顧客企業への原価上昇分の価格転嫁については、一定の時間を要する

【打開策】利益率重視のポートフォリオへの転換

利益率最大化に向けた3つの施策

▶ 採算重視の受注選別:

価格転嫁が困難な案件受注は極力避け、利益率を確保できる案件にリソースを集中。

▶ 高付加価値領域へのシフト:

「推し活グッズ(アパレル以外)」 「キャラクターくじ」 等、
価格許容度の高いファン心理市場のポートフォリオ拡充

▶ IP商品のグローバル輸出:

円安を追い風に、競争力の高い日本IPグッズを世界市場へ
直接供給し収益源を多角化。

【当社としての考え方】

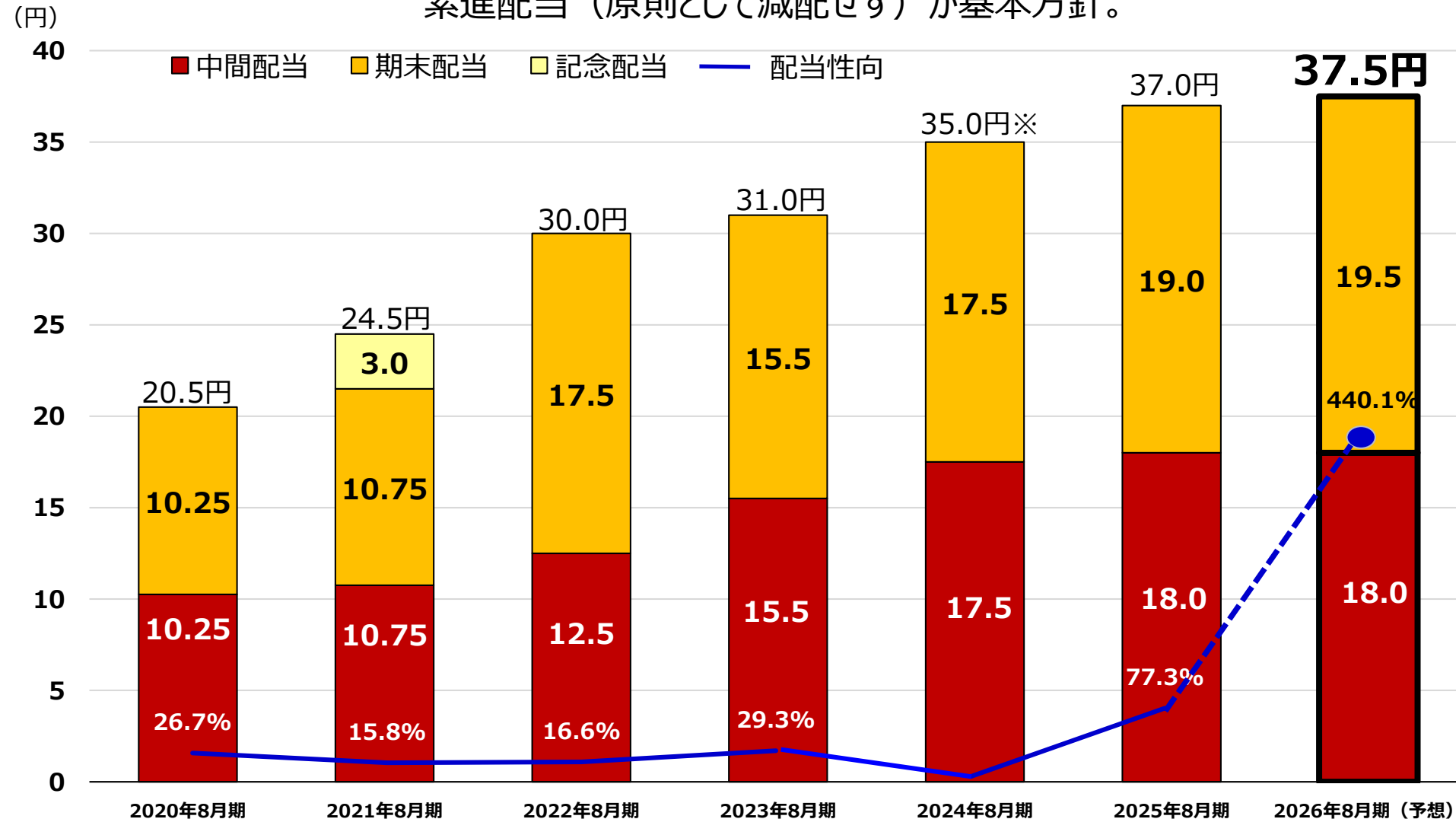
円安基調は当面継続するとの考え方に立ち、もう一段の円安局面においても安定的な利益計上を可能とする
ポートフォリオへの転換を急ぐ。

2026年8月期第3四半期 貸借対照表

単位：百万円、（ ）内：構成比

		2025年8月期	2026年8月期第3四半期末		主な増減要因
		期末		増減額	
	流動資産	25,939 (63.5%)	25,880 (62.1%)	△59	現金及び預金 △821百万円 受取手形、売掛金及び契約資産 +1,565百万円 その他 △961百万円
	固定資産	14,883 (36.5%)	15,772 (37.9%)	+889	建物及び構築物（純額） +180百万円 機械装置及び運搬具（純額） +785百万円 リース資産（純額） +139百万円 のれん △507百万円
資産合計		40,822 (100.0%)	41,652 (100.0%)	+830	
	流動負債	13,880 (34.0%)	14,929 (35.8%)	+1,048	短期借入金 +2,250百万円 未払金 △505百万円 未払法人税等 △511百万円
	固定負債	8,034 (19.7%)	8,126 (19.5%)	+91	長期借入金 △86百万円 リース債務 +114百万円 繰延税金負債 +48百万円
負債合計		21,915 (53.7%)	23,056 (55.4%)	+1,140	
純資産合計 (自己資本比率)		18,907 (42.6%)	18,596 (40.8%)	△310	利益剰余金 △437百万円 為替換算調整勘定 +40百万円 非支配株主持分 +87百万円
負債純資産合計		40,822 (100.0%)	41,652 (100.0%)	+830	

7期連続増配の**年間37.5円**(配当性向440.1%) HD前身からの起算で上場以来**15期連続増配**
累進配当（原則として減配せず）が基本方針。



※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。



2026年8月期第3四半期 事業トピックス

(エアポートビジネス・IPビジネス)

FMG 2026年3月に独立系グラハン会社として「国内初」となる国際的な航空機整備資格 米国連邦航空局「FAA145」を認証取得。



FAA Part 145 Air Agency Certificate

FAA認定 修理工場 認証書

米国連邦航空局（FAA）が発行する国際基準の品質保証認定。
実質的に世界最高峰の整備ライセンスであることから、今後米国以外の
整備ライセンスを取得する際にも有利となる。

✖ 高度な運航整備の内製化

従来の整備補助から、**自社のみでの運航整備**が完結。日常点検、突発的なトラブル対応まで
一気通貫で受託可能。

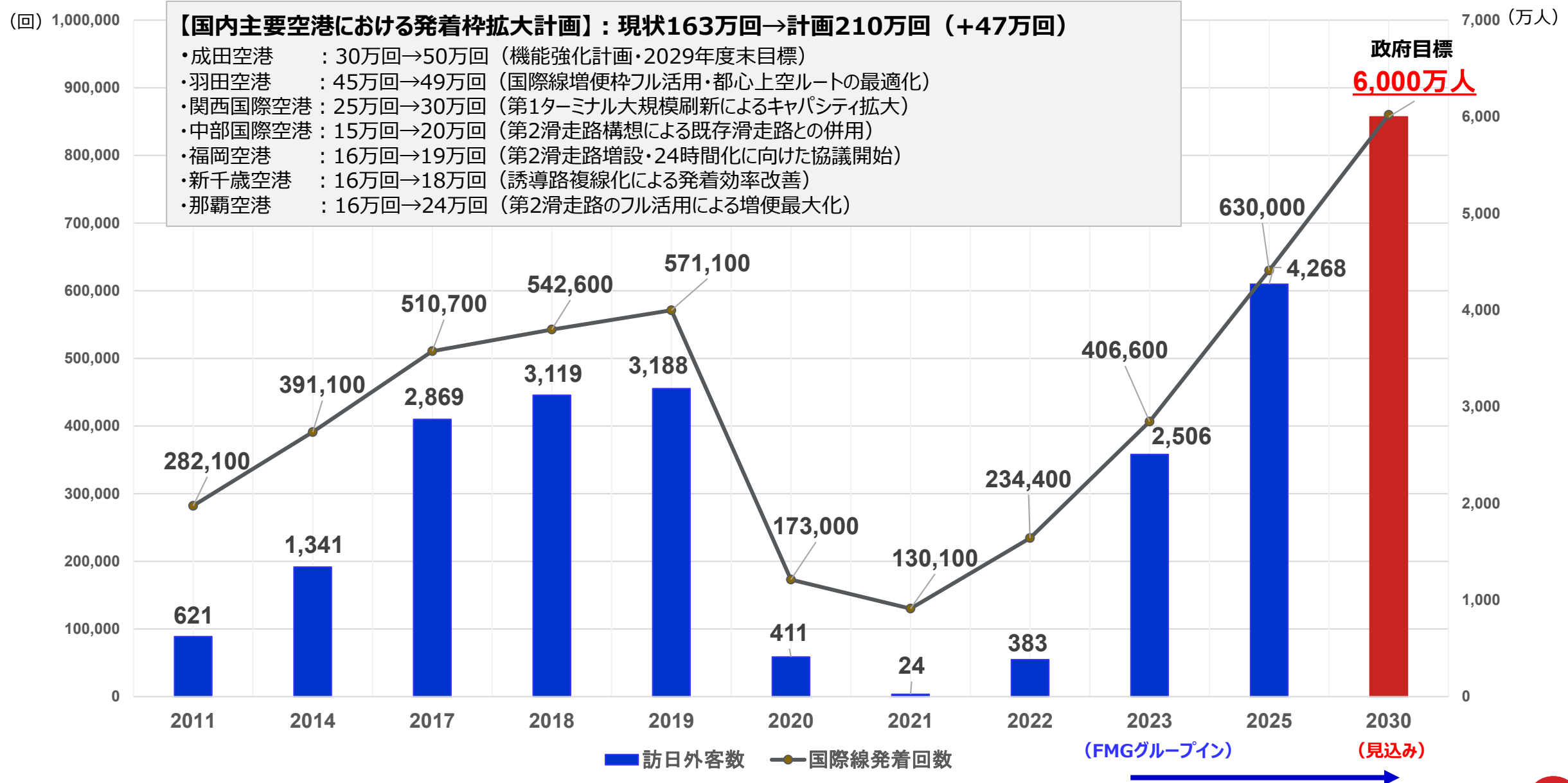
✂ 独立系グラハン会社「国内初」の「リリース業務」への参入

整備ログへの署名権を保有。航空会社スタッフの立ち会いなしで**自前で機体を送り出せる**。
日本に整備リリースを持たない外資系航空会社は多く、一気通貫の受託営業の切り口としても機能。

📈 収益構造の高付加価値化

労働集約型から**技術集約型のサービス**へ。有資格者による専門業務のため単価設定の弾力性が
高く、従来モデルを上回る利益率を確保。

**FAA145認証取得により「旅客・ランプ・整備」の自社完結の一気通貫モデルが完成。FMGは単なる委託先から、
航空会社の日本拠点を支える「戦略的インフラパートナー」として安全運航に貢献する**



2023年7月大型M&Aにより念願の空港「制限区域内」におけるグランドハンドリング事業に参入

グループインしたFMGは「独立系グラハン会社」として、業界の常識を打破しながら異例のスピードで業界内でのプレゼンスを確立中

2023年7月（グループイン時）

スタッフ数 約600名
取引社数 30社
GSE車両 保有せず

- ✓ 拠点（成田のみ）
- ✓ 旅客（主力事業）
- ✓ ランプ（全て外注へ再委託）
- ✓ 整備（整備補助のみ）



2026年7月（現在）

スタッフ数 1,150名超
取引社数 100社(+70社)
GSE車両 10セット
(中国便減便で7社取引停止中)

- ✓ 拠点（全国主要空港に展開済み）
- ✓ FAA145認証取得（独立系初）
- ✓ 一気通貫モデル 完成
- ✓ 全国一括受託網 構築（セブ航空受託）



事業トピックス

✂ FAA145取得 （独立系グラハン会社では初の取得）

「運航整備業務内製化」を実現。独立系として最高水準の整備ライセンスを保有し、自前での整備ログへの署名（機体リリース）が可能に。単なる整備補助から高付加価値な専門技術パートナーとして安全運航に貢献。



✈ セブパシフィック航空 受託開始 （初の全国主要空港一括受託）

有力LCCセブパシフィック航空の国内全拠点を一括受託。FMGの全国ネットワークと一気通貫の受託体制が評価された初の「**全国一括受託案件**」着実に受託実績を積み上げノウハウを蓄積。今後の同全国一括受託案件の獲得につなげる。



人材採用・育成が難しいと言われる「空港」においても「未経験者を経験者に」をテーマにスタッフの採用・育成を加速

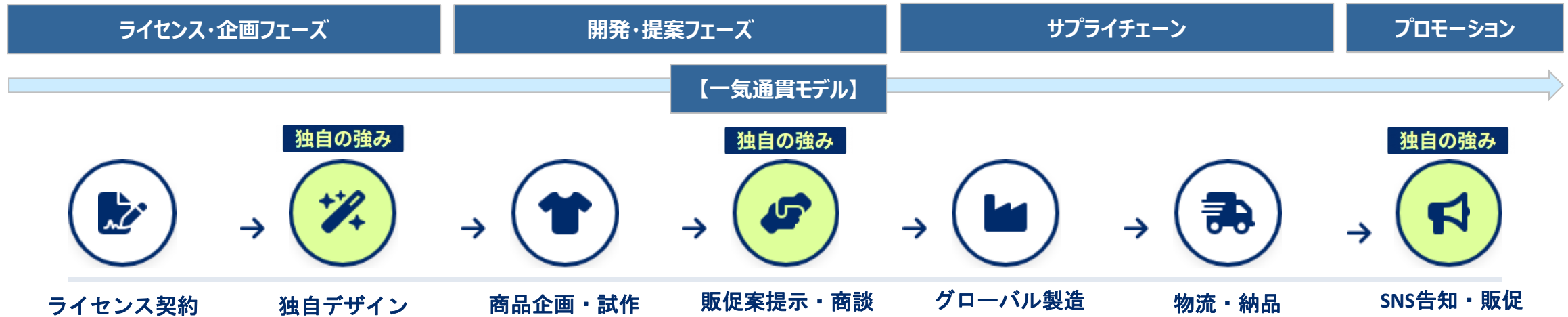
日本への就航を予定する有力LCC等から信頼され「**選ばれるグラハン会社**」となり航空業界への貢献を目指す

● 航空業界が影響を受けた主な出来事（1990年以降）

時期	イベント名	航空業界への影響	需要回復までの期間
1990-91	湾岸戦争	燃料価格の高騰、国際線需要の急減	終戦後約2年。国内線が下支え
2001	米国同時多発テロ	世界的な航空機利用への恐怖、保安検査厳格化	約3年。国際線LCCが台頭
2003	SARS	アジア圏の航空需要急減。特に香港・中国路線が壊滅	約半年。リベンジ消費が顕著
2008	リーマン・ショック	世界的な景気後退。ビジネス客の激減	約2年。航空会社再編が加速
2012	尖閣諸島国有化（日本）	中国便激減。中国政府による事実上の日本旅行制限	約15ヶ月。東アジア向けビザ緩和
2019	日韓関係悪化	外交上の諸課題が原因。韓国便激減。	約1年。2023年に訪日客過去最高
2020-22	新型コロナウイルス蔓延	航空業界市場最大の危機。国際線の9割が運休	約3年。リベンジ消費で急回復
2025-	首相発言による日中緊張	中国便激減。中国政府による事実上の日本旅行制限	？
2026-	中東情勢悪化	燃料価格の高騰、LCCを中心とした国際線減便	？

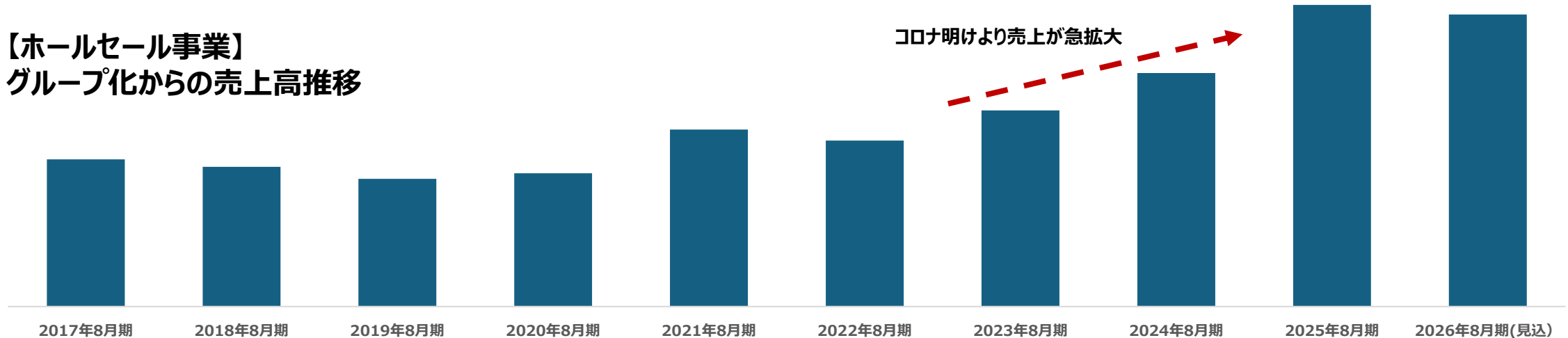
- 【当社の考え方】
- ・ 全世界的に長期に渡り航空需要が消失したのは「新型コロナウイルス蔓延」のみ
 - ・ 長期化するほど「移動の自由」を求めるニーズが拡大し、結果として「リベンジ消費」により需要が急回復するサイクルを繰り返す
 - ・ 人員や機材を多く抱える大手航空会社は危機の度にリストラ等の合理化を図り、海外ではグラハンのアウトソーシング化が進展
 - ・ 近年では国際線LCCが台頭しており、アウトソーシング化が遅れる日本において「担い手」が求められている状況

IPビジネスでの長年の経験と独自の付加価値で顧客の「売れる」を支援する垂直統合モデル
これまで400を超える有力ライセンスブランドと契約実績



【ホールセール事業】
グループ化からの売上高推移

コロナ明けより売上が急拡大



単なるアパレル卸ではなく、「旬のIPとライセンス契約」し「デザイン力」と「販売支援力」を強みとした
高付加価値ビジネスモデルを構築。「アパレル」「押し活グッズ」「キャラクターくじ」など事業領域も拡大

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 IR室 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。