



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2四半期

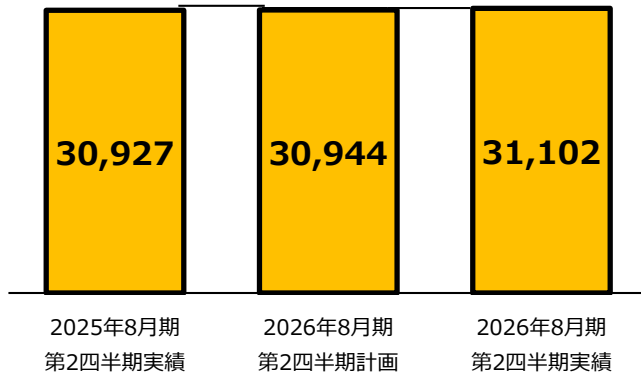
決算補足説明資料

2026年4月16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牽引して増収で着地。エンタメ（大阪・関西万博案件）も寄与。エアポートは日中関係悪化により中国便減便の影響を受けるも決算期変更の影響を調整すると実質9.0%増収。前年同期・上期計画とも上回る。
- **営業利益**：大阪・関西万博案件が利益寄与。空港グラハンが新規受託増加も当期下期大型受託に向けた先行投資や前期に大口案件終了のECが影響し減益。日中関係悪化による中国便減便による影響を主因として上期計画未達での着地。

【売上高】

(単位：百万円)



売上高

31,102百万円

前年同期比 100.6%
+175百万円

計画比 100.5%
+158百万円

売上高

【増収要因】

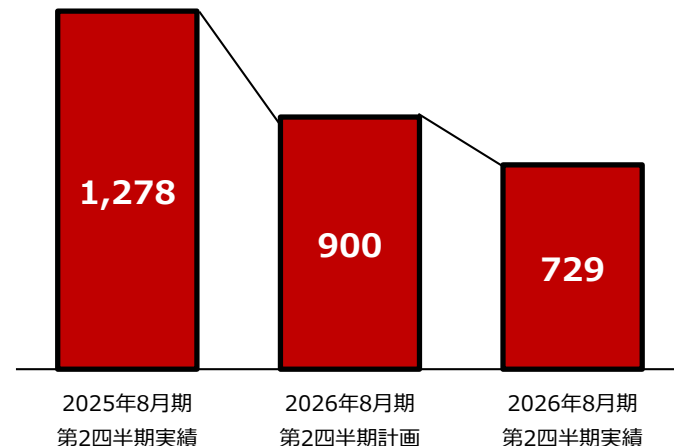
- ◆ 【スポーツ・エンタメ】大阪・関西万博案件の寄与
- ◆ 【エアポート】海外エアラインからの新規受託案件の増加
- ◆ 【販売系営業支援】通信キャリアのマーケティング再強化に伴う受託規模拡大

【減収要因】 ※期初計画外

- ◆ 【エアポート】中国便減便による減収※
- ◆ 【デジタル】前期にEC大口顧客との契約終了
- ◆ 【エアポート】前期FMG決算期変更による減収（△411M）

【営業利益】

(単位：百万円)



営業利益

729百万円

前年同期比 57.1%
△548百万円

計画比 81.1%
△171百万円

営業利益

【増益要因】

- ◆ 【スポーツ・エンタメ】大阪・関西万博案件の寄与
- ◆ 【ホールセール】IP関連ビジネスが好調に推移
- ◆ 【エアポート】海外エアラインからの新規受託案件の増加

【減益要因】 ※期初計画外

- ◆ 【エアポート】中国便減便による減益※
- ◆ 【デジタル】前期にECの大口顧客との契約終了
- ◆ 【エアポート】前期FMG決算期変更による減益
- ◆ 【エアポート】下期大型受託に向けた人件費等の先行投資

	【FMG】	【新規】	【EC大口】	【通信】	【その他】	
前期2Q営業利益実績： 1,278M	123M	0M	38M	114M	1,004M	【増減】
FMG：	△150M					△150M
新規連結・新規事業：		△90M				△90M
EC大口顧客解約：			△38M			△38M
通信分野粗利益減少：				△46M		△46M
その他					△54M	△54M
今期2Q営業利益計画： 900M	△27M	△90M	0M	68M	950M	△378M
FMG：	△100M					△100M
新規連結・新規事業：		+22M				+22M
EC大口顧客解約			0M			0M
通信分野粗利益増加：				+120M		+120M
その他					△213M	△213M
今期2Q営業利益実績： 729M	△127M	△68M	0M	188M	737M	△171M

2Q計画値と実績の差異は、「FMG中国便減便」による影響と販管費の増加が中心。
FMGは全国一括案件に向けて先行的に人材採用・育成もしていた為、損益に大きな影響を与えた。

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	取引社数	GSE車両
約600名	30社	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2月（現在）

スタッフ数	取引社数	GSE車両
1,000名超	110社(+80社)	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

2026年8月期第2四半期 損益計算書

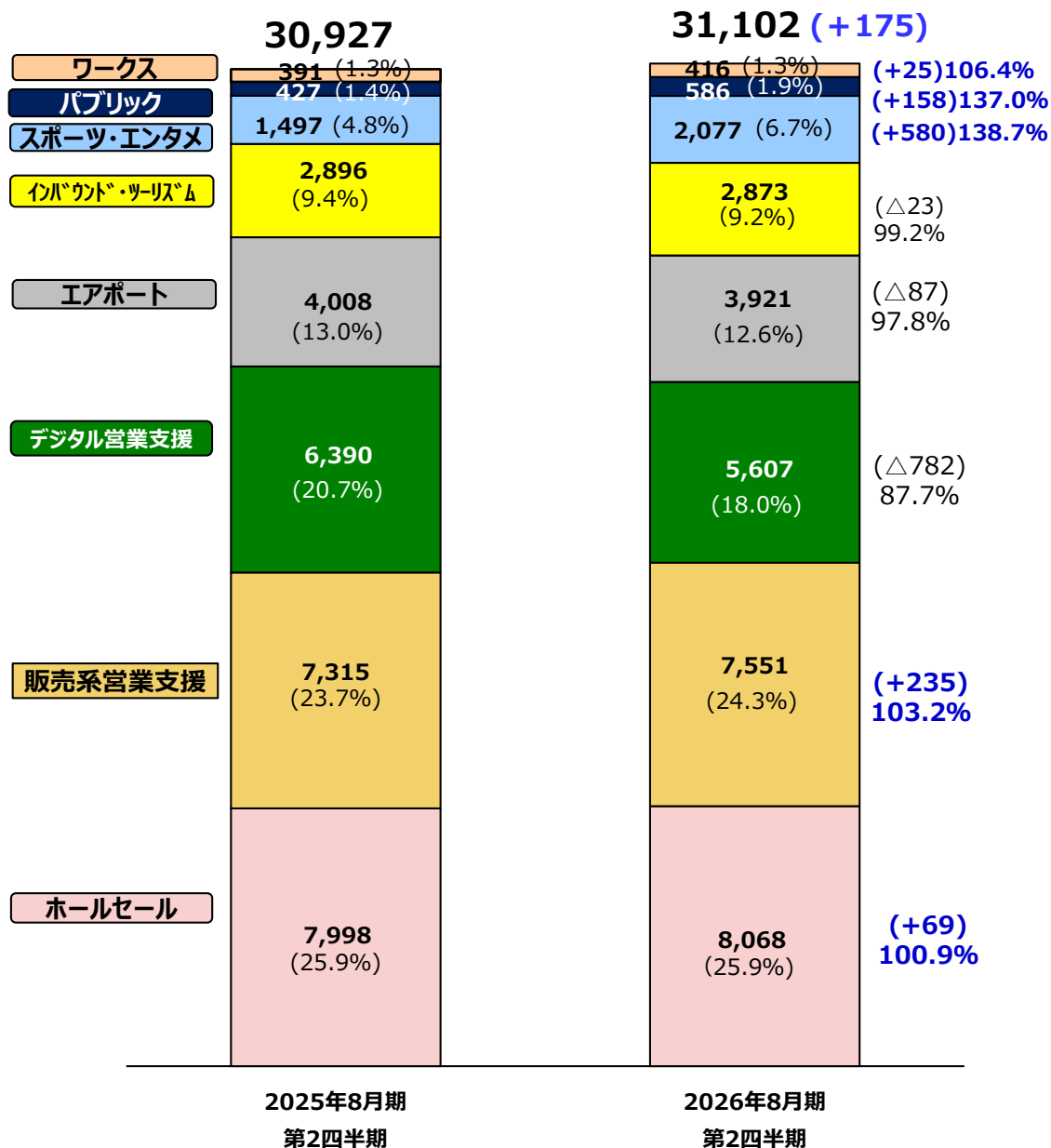


	2025年8月期 第2四半期	2026年8月期 第2四半期		2026年8月期	
	実績	実績	前年同期比 (増減額)	期初上期計画 (計画比)	期初通期計画 (進捗率)
総額売上高 (取扱高)	44,303	44,179	99.7% (△123)	42,983 (102.8%)	89,260 (49.5%)
売上高	30,927	31,102	100.6% (+175)	30,944 (100.5%)	66,280 (46.9%)
売上総利益 (粗利率)	6,312 (20.4%)	6,239 (20.1%)	98.8% (△72)	6,171 (101.1%)	13,527 (46.1%)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	5,033 (16.3%)	5,509 (17.7%)	109.5% (+475)	5,271 (104.5%)	10,727 (51.4%)
営業利益 (営業利益率)	1,278 (4.1%)	729 (2.3%)	57.1% (△548)	900 (81.1%)	2,800 (26.1%)
経常利益 (経常利益率)	1,279 (4.1%)	675 (2.2%)	52.8% (△603)	907 (74.5%)	2,810 (24.0%)
親会社株主に帰属する四半期純利益 (純利益率)	565 (1.8%)	180 (0.6%)	32.0% (△384)	330 (54.8%)	1,295 (14.0%)

※ 2025年8月期第2四半期および2026年8月期第2四半期の「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。

2026年8月期第2四半期 セクター別売上高実績

単位：百万円



スポーツ・エンタメ 前期比 +38.7%(+580M)

- ＜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・関西万博の各種業務の受託により業績が拡大 (+258M)
 - ・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 △2.2%(△87M)

FMG決算期調整後 前期比 +9.0%(+324M)

＜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
- ・日中関係の悪化を受け中国便が減便
- ・FMGは前期決算期変更により7ヶ月間分の売上計上(影響額△411M)

販売系営業支援 前期比 +3.2%(+235M)

＜通信・家電・ストア領域を中心とした販売営業支援事業＞

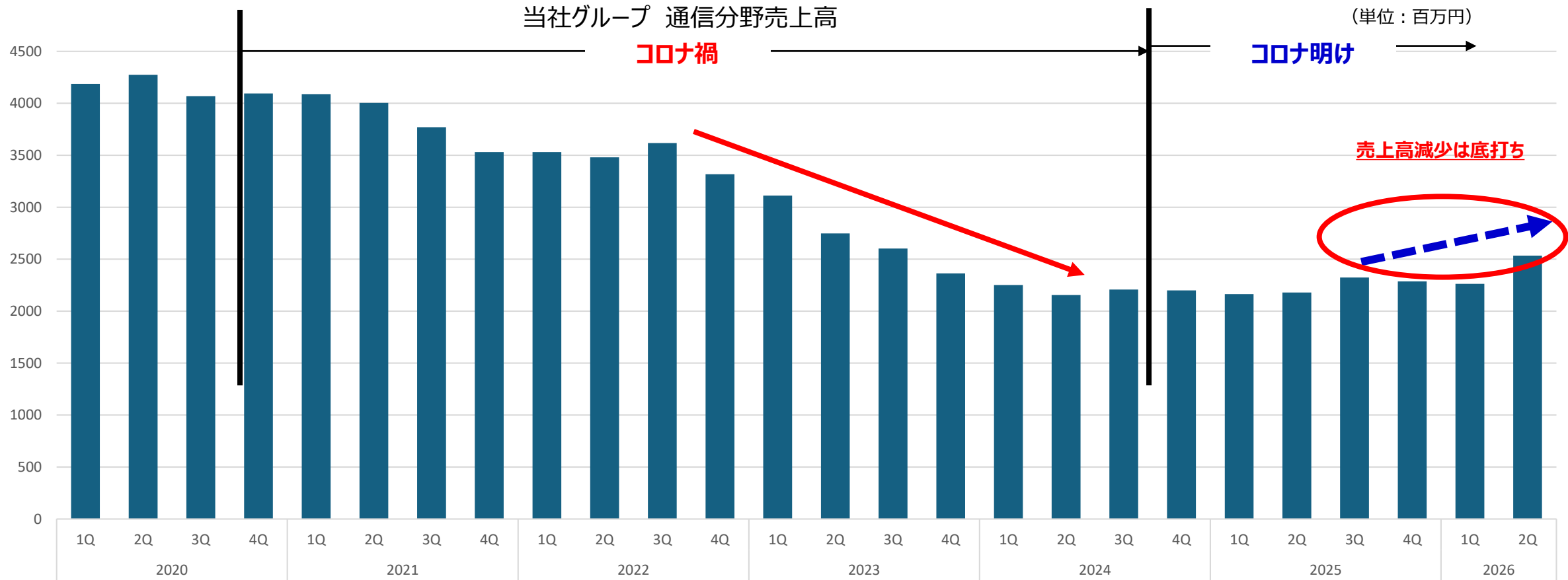
- ・通信分野は通信キャリアのマーケティング再強化を捉えた受託規模拡大が牽引して増収で着地し業績縮小が底打ち

ホールセール 前期比 +0.9%(+69M)

＜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

通信分野の売上高は今期2Qで増加に転じ底打ち。キャリア各社の飽和状態により長らく厳しい状況が継続していたが、マーケティングの再強化のステージに入り受託規模が拡大。



【通期業績予想据え置きの方】

- ・ 上期は「エアポートセクター」の「中国便減便」による影響を除けば売上高・営業利益ともに概ね計画通り
- ・ 「日中関係の良化」「中東情勢の平常化」等の時期を見通すことが困難な為通期予想は据え置き

【通期業績予想】

上期売上高実績	計画比
31,102百万円	+ 158百万円
下期売上高計画※ (※通期計画に対する残額)	前年同期比
35,178百万円	+ 2,509 百万円

上期営業利益実績	計画比
729百万円	△ 171百万円
下期営業利益計画※ (※通期計画に対する残額)	前年同期比
2,071百万円	+ 854百万円

【今後の見通し】

- ・ 「ホールセールセクター」→主力のアパレルに加えて「キャラクターくじ」等の高付加価値事業が拡大
 - ・ 「エアポートセクター」→「全国一括受託案件」の開始、「FAA145取得による整備事業」の受注拡大
- 上記の他、各セクターとも期初計画に沿った事業活動を推進中。

地政学リスクの解消時期によっては、リベンジ消費の大きな需要を享受できることから、現時点において「通期業績予想」の修正を行うのは時期尚早であると判断いたしました。

2026年8月期第2四半期 貸借対照表



単位：百万円、（ ）内：構成比

	2025年8月期 期末	2026年8月期第2四半期末		主な増減要因
			増減額	
流動資産	25,939 (63.5%)	26,454 (63.4%)	+514	現金及び預金 +57百万円 受取手形、売掛金及び契約資産 +451百万円
固定資産	14,883 (36.5%)	15,287 (36.6%)	+404	建物および構築物（純額） +118百万円 機械装置及び運搬具（純額） +168百万円 リース資産（純額） +144百万円 のれん △309百万円
資産合計	40,822 (100.0%)	41,742 (100.0%)	+919	
流動負債	13,880 (34.0%)	14,452 (34.6%)	+571	短期借入金 +2,250百万円 未払金 △677百万円 その他 △654百万円
固定負債	8,034 (19.7%)	8,525 (20.4%)	+490	長期借入金 +256百万円 リース債務 +119百万円
負債合計	21,915 (53.7%)	22,977 (55.0%)	+1,062	
純資産合計 (自己資本比率)	18,907 (42.6%)	18,764 (41.2%)	△142	利益剰余金 △196百万円
負債純資産合計	40,822 (100.0%)	41,742 (100.0%)	+919	

2026年8月期中間期 キャッシュフロー計算書



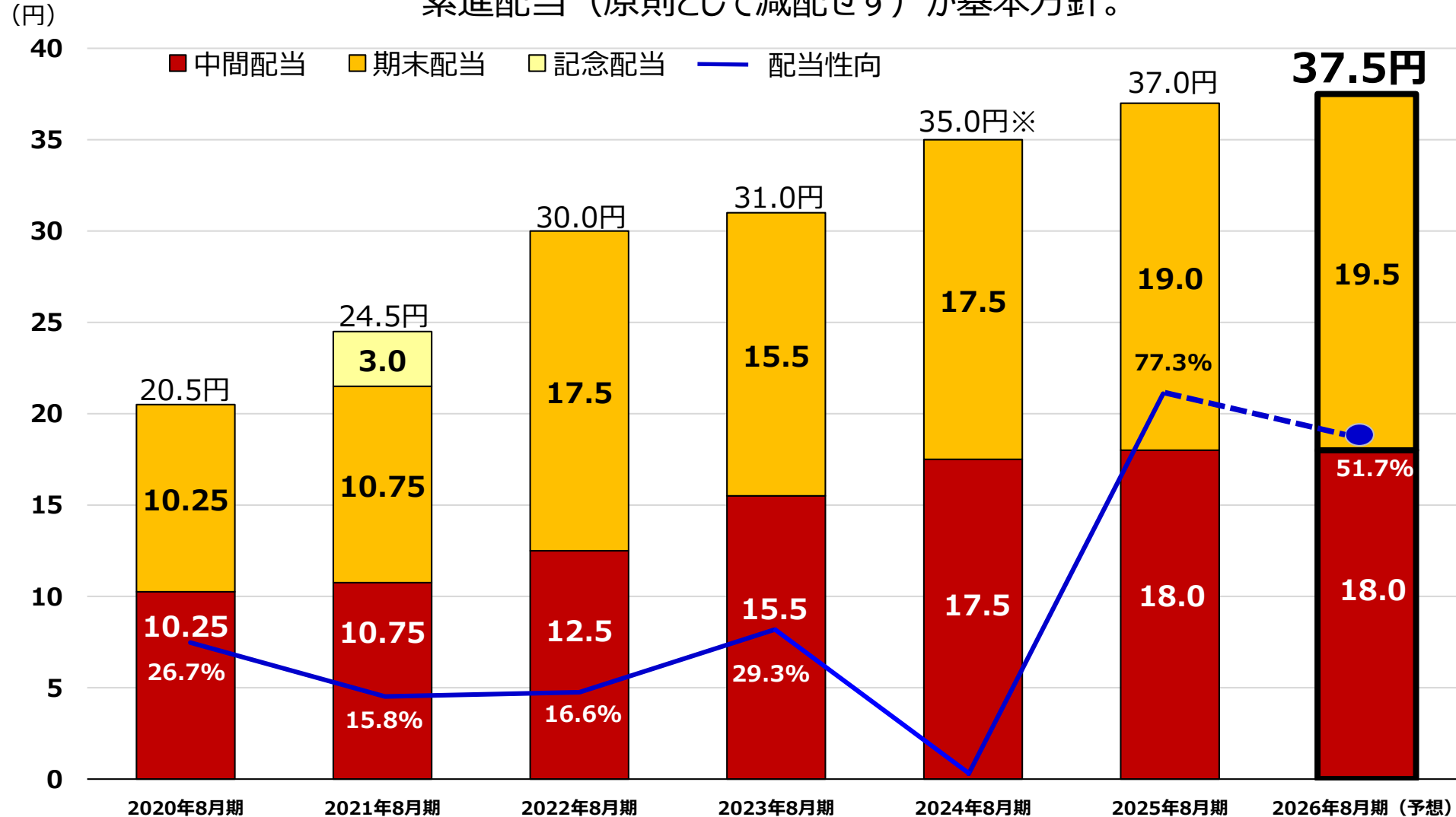
株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

単位：百万円

	2025年8月期 中間期	2026年8月期 中間期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	869	▲1,240	▲2,109
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,972	▲1,311	+660
フリー・キャッシュ・フロー	▲1,103	▲2,552	▲1,449
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,086	2,328	+3,414
現金及び現金同等物の増減額	▲2,188	▲201	+1,986
現金及び現金同等物の期首残高	13,859	11,681	▲2,177
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	54	228	+174
現金及び現金同等物の中間期末残高	11,725	11,708	▲17

7期連続増配の年間37.5円(配当性向51.7%) 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2四半期 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。

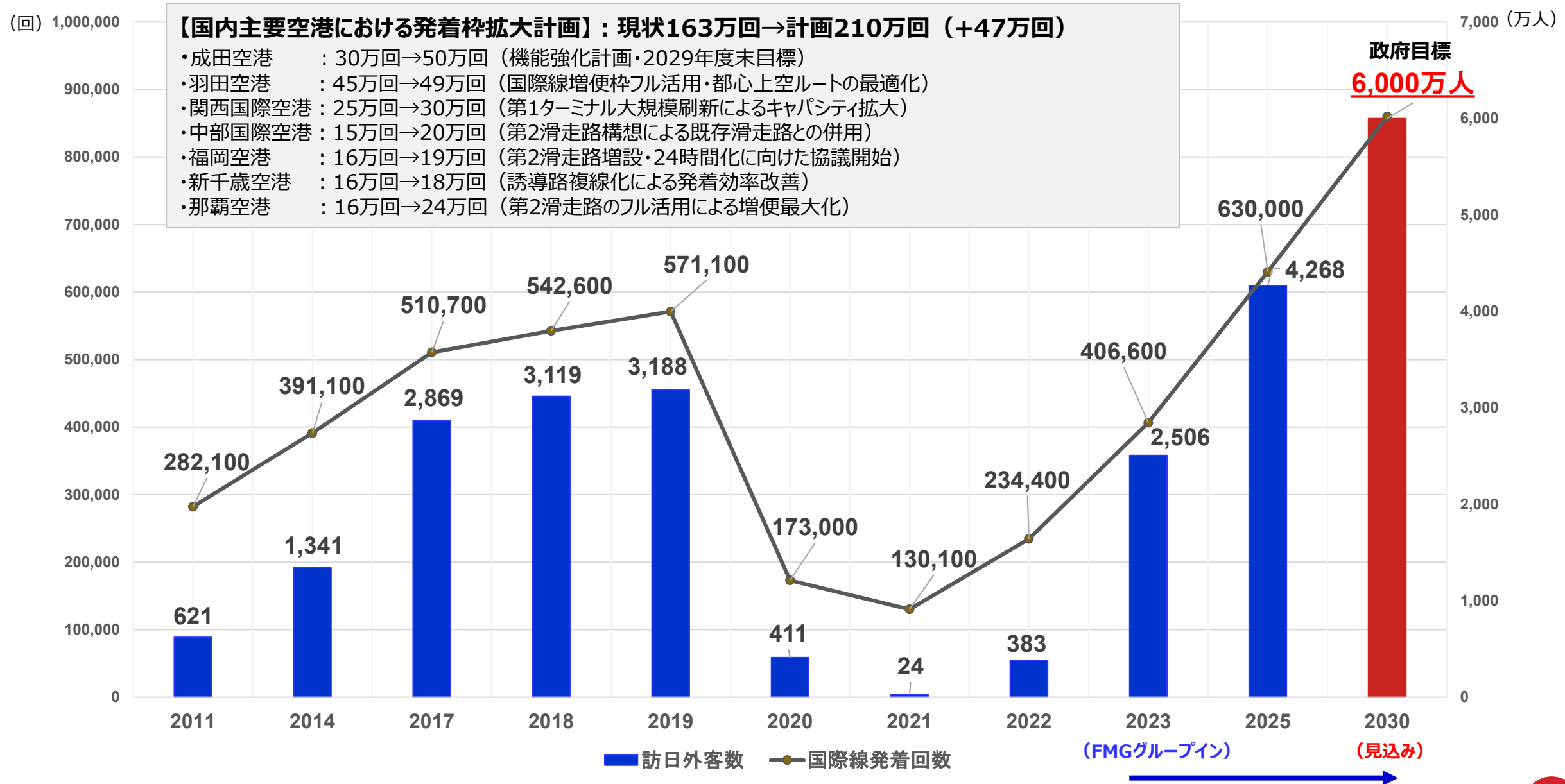
✂ 独立系グラハン会社「国内初」の「リリース業務」への参入

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



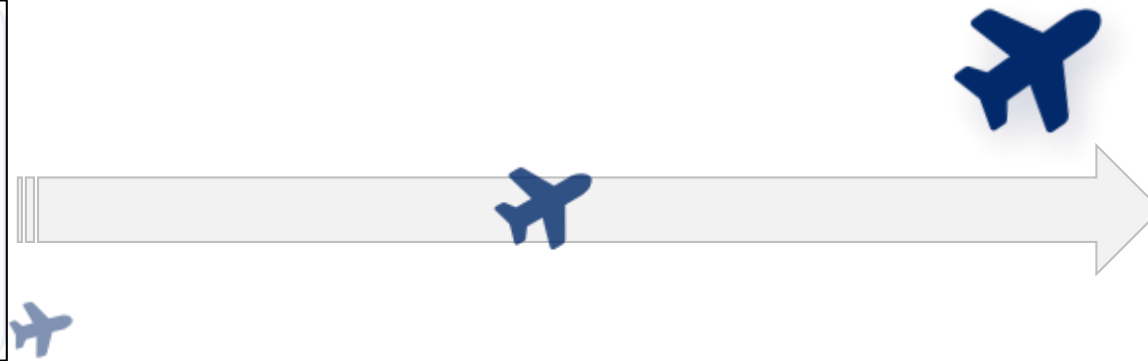
2023年7月大型M&Aにより念願の空港「制限区域内」におけるグランドハンドリング事業に参入

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	取引社数	GSE車両
約600名	30社	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2月（現在）

スタッフ数	取引社数	GSE車両
1,000名超	110社(+80社)	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

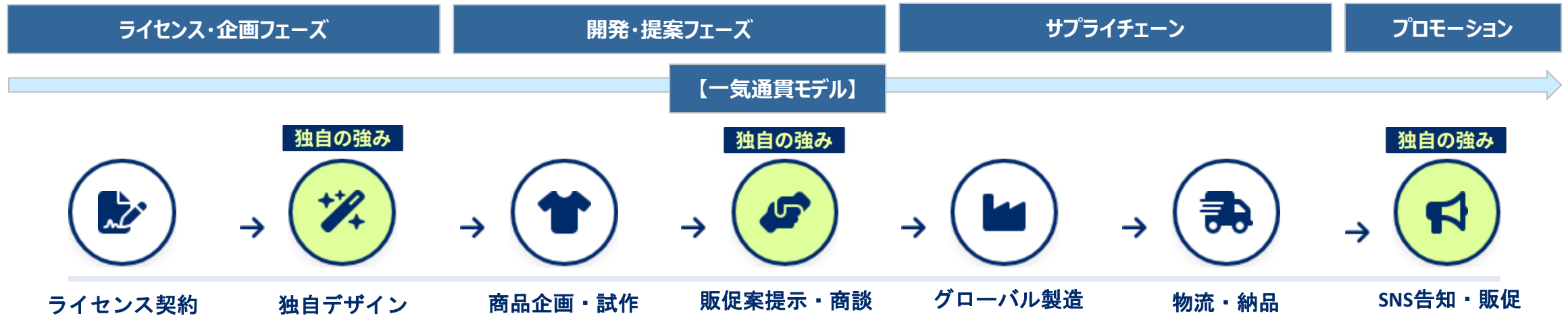
● 航空業界が影響を受けた主な出来事（1990年以降）

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	中東便の大幅な減便。燃料価格の高騰	?

【当社の考え方】

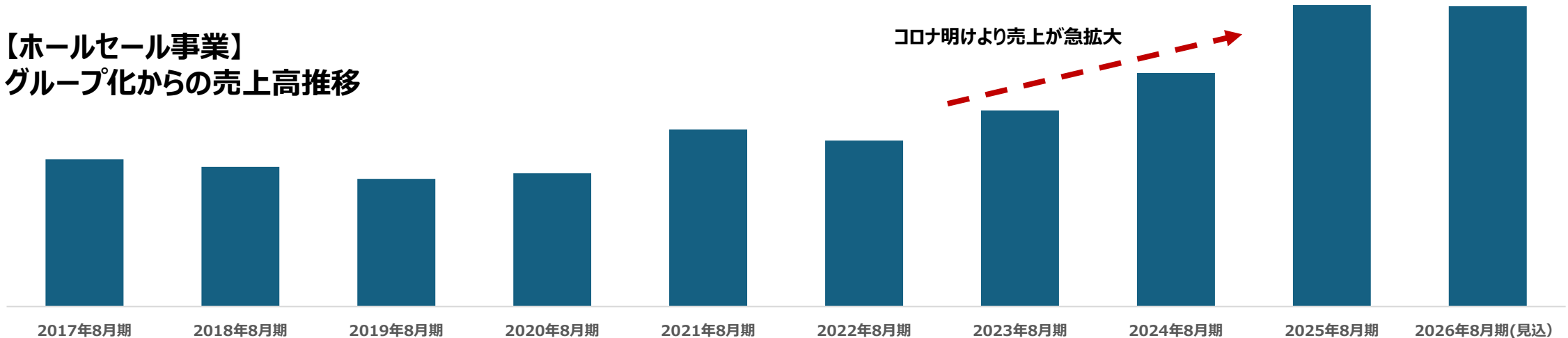
- ・ 全世界的に長期に渡り航空需要が消失したのは「新型コロナウイルス蔓延」のみ
- ・ 長期化するほど「移動の自由」を求めるニーズが拡大し、結果として「リベンジ消費」により需要が急回復するサイクルを繰り返す
- ・ 人員や機材を多く抱える大手航空会社は危機の度にリストラ等の合理化を図り、海外ではグラハンのアウトソーシング化が進展
- ・ 近年では国際線LCCが台頭しており、アウトソーシング化が遅れる日本において「担い手」が求められている状況

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200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

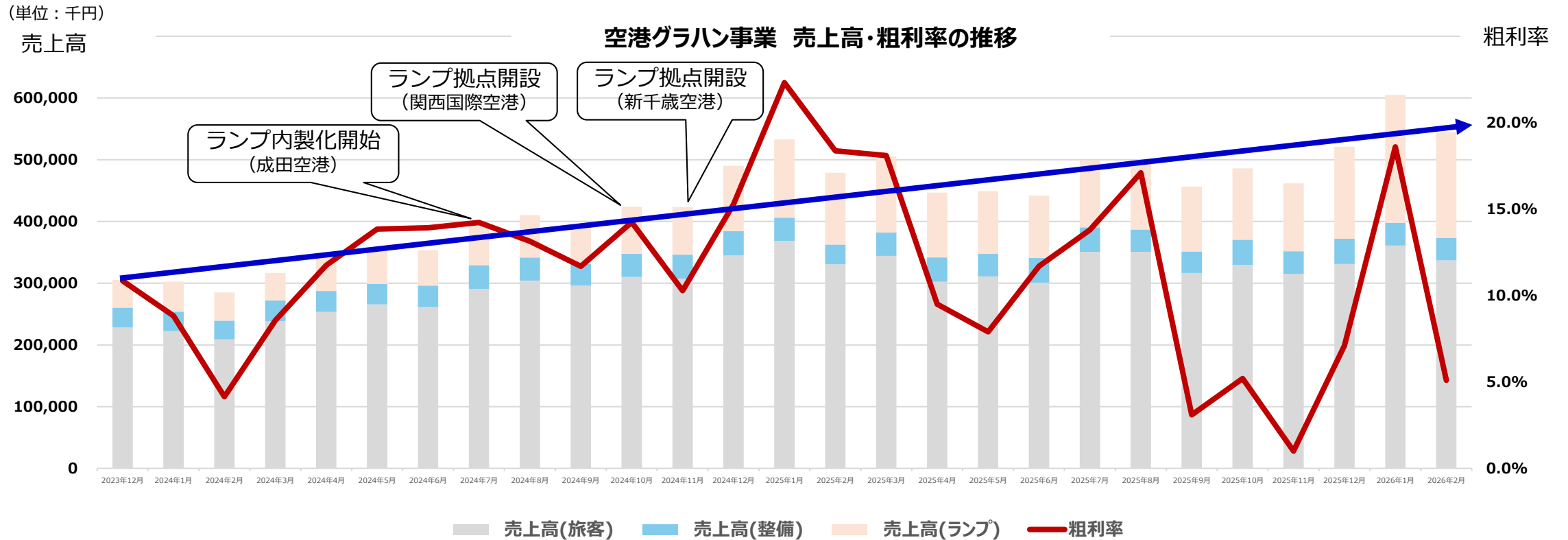
これまで200を超えるライセンスブランドと契約実績があり、誰もが知る定番キャラクターから映画・アニメなど幅広いIPの商品化の実績





Appendix

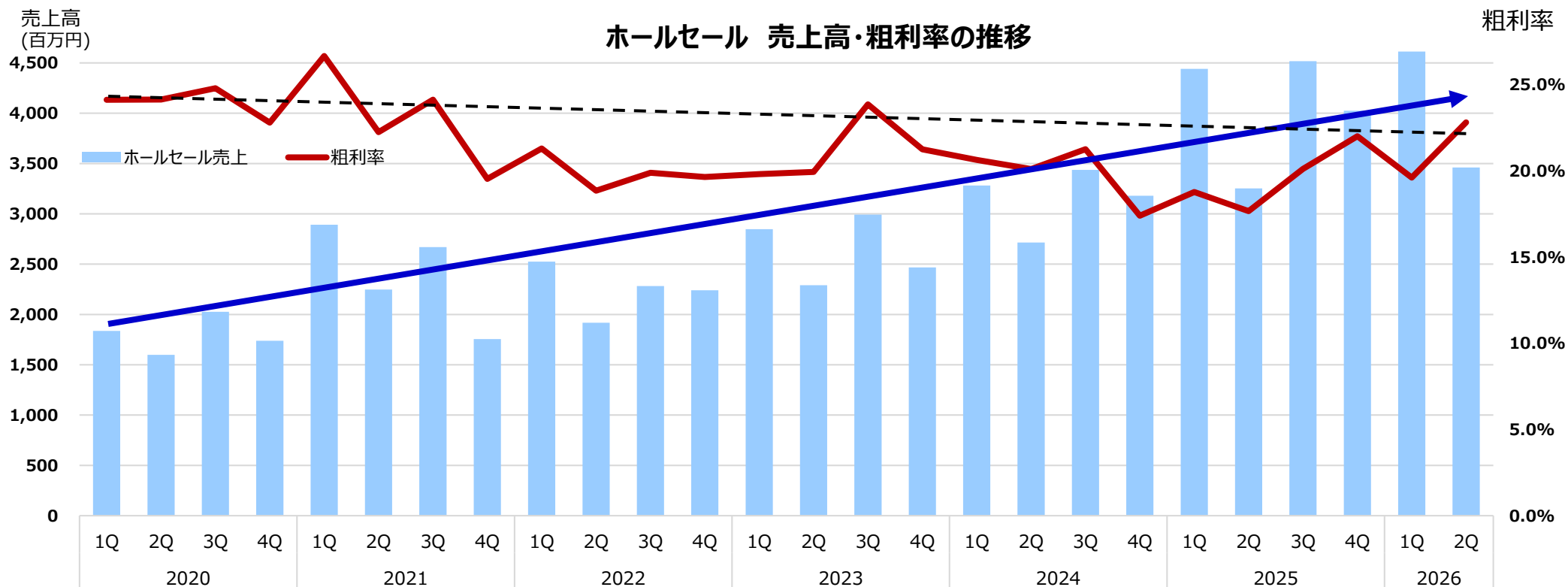
中国便減便の影響はあるが、月次売上の成長トレンドは不変。2026年1月にピーク更新



【今後の成長に向けたポイント】

- ・全国一括受託案件の取り込み
→2026年3月末より待望の全国一括受託案件となる有力LCC「セブパシフィック航空」の受託開始。
「全国主要空港への拠点展開」と「旅客・ランプ・整備の一気通貫の受託体制」が評価される。
同案件の安定運用によるノウハウ蓄積を進め、同様の全国一括受託案件の獲得を進める。

- ・売上高→秋物と春物の立ち上がり時期に当たる1Q・3Qに売上高が伸びる傾向。足元では2Q・4Qも売上高は高水準で推移。
- ・粗利率→売上高と同様に1Q・3Qの粗利率が高めに出る傾向。受注状況に加え海外生産の為、為替の影響も一定受ける。



【今後の成長に向けたポイント】

- ・海外生産体制・物流網等の強化（持続的な受注増加に対応できる生産体制の確立）
→好調な受注を背景に急速に取扱高が増加。顧客企業が求める量と質に対応した海外生産体制・物流網等の整備を推進
- ・強みであるIPライセンスを活用した企画力（アパレル企画・製造に拘らない事業領域の拡大も視野）
→コンテンツホルダーから表彰を受けるなど「売れる」企画を提案できる強みを活かし、アパレル以外の周辺領域の事業拡大にも注力



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。