



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1四半期

決算補足説明資料

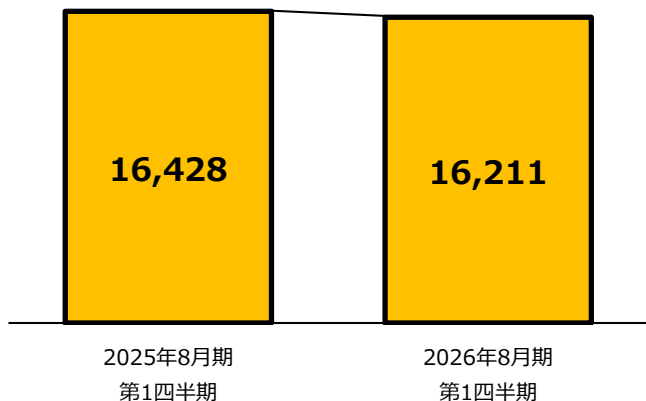
2026年1月14日



2026年8月期第1四半期 決算概要

- **売上高**：エンタメ(大阪・関西万博案件)が牽引。販売系営業支援についても厳しい状況下通信分野を中心に増収で着地。
中計重点領域のエアポートは前期の決算期変更の影響を調整すると実質11.4%増収。最終的に全体は若干減収も1Q計画ラップは達成
- **営業利益**：大阪・関西万博案件が利益寄与も空港グラハンの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・TCが影響し減益。
期初計画の減益要因は概ね想定通りで着地し1Q計画ラップは達成

【売上高】



売上高→前年同期比若干の減収も1Q計画ラップは達成

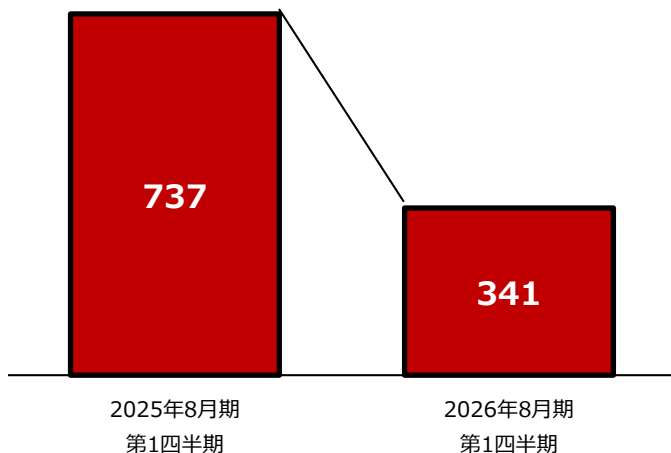
【増収要因】

- ◆ 大阪・関西万博案件の寄与（スポーツ・エンタメ）
- ◆ 関空・新千歳等新規ランプ拠点の通期寄与（エアポート）
- ◆ 通信分野の底打ち（販売系営業支援）

【減収要因】 ※は期初計画外

- ◆ 前期に大口顧客との契約終了（EC・TC）
- ◆ 前期FMG決算期変更による減収（エアポート）
- ◆ 中国便の一部減便・機材変更等による減収（エアポート）※

【営業利益】



営業利益→減益要因は概ね想定通りで1Q計画ラップは達成

【増益要因】

- ◆ 大阪・関西万博案件の寄与（スポーツ・エンタメ）
- ◆ 関空・新千歳等新規ランプ拠点の通期寄与（エアポート）
- ◆ 海外旅行向け添乗員需要の回復（インバウンド・ツーリズム）

【減益要因】 ※は期初計画外

- ◆ 前期に大口顧客との契約終了（EC・TC）
- ◆ 前期FMG決算期変更による減収分の影響（エアポート）
- ◆ 下期大型受託に向けた人件費等の先行投資（エアポート）
- ◆ 中国便の一部減便・機材変更等による減益（エアポート）※

2026年8月期第1四半期 損益計算書

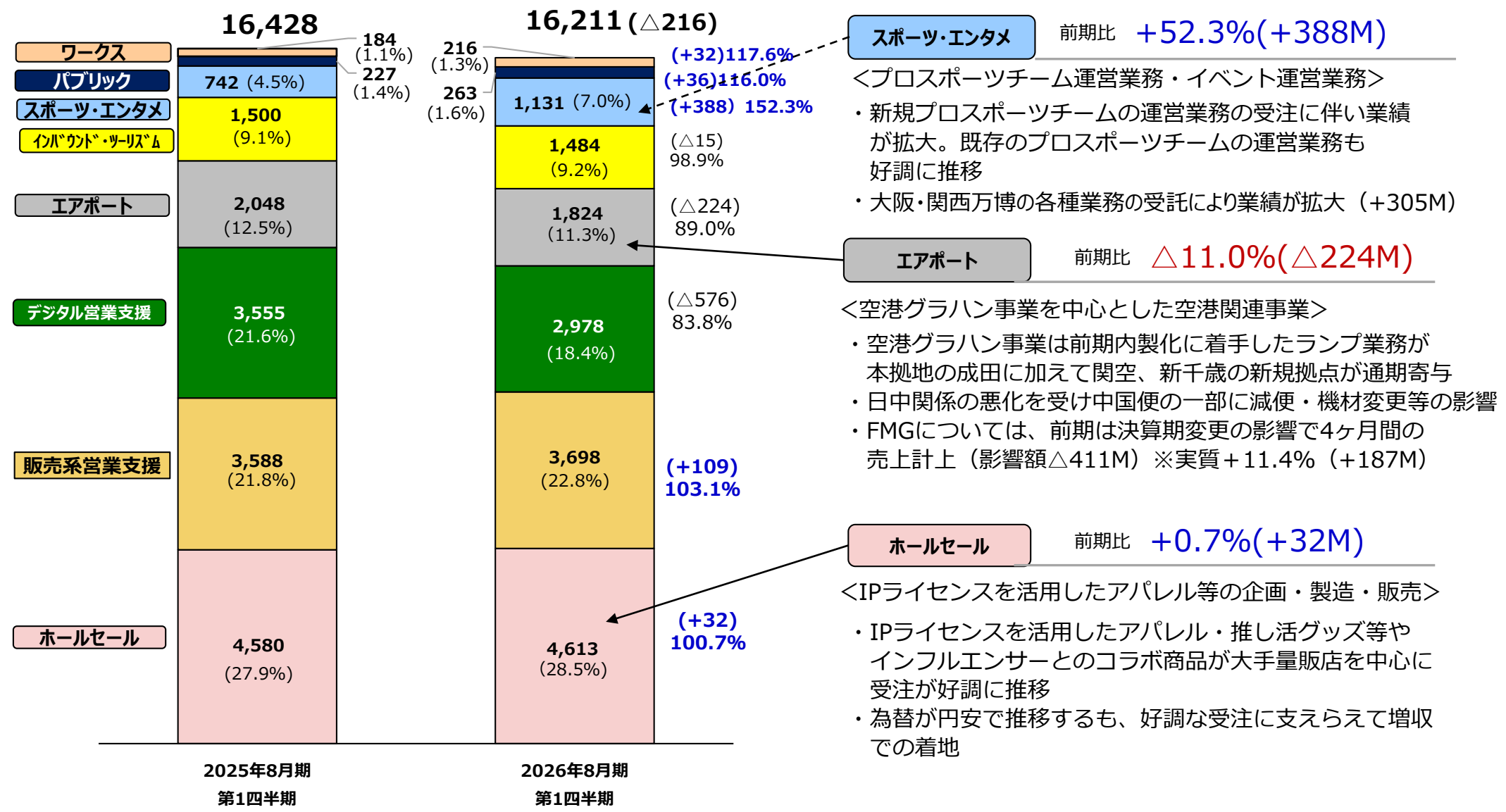


単位：百万円

	2025年8月期 第1四半期	2026年8月期 第1四半期		2026年8月期	
	実績	実績	前年同期比 (増減額)	期初上期計画 (進捗率)	期初通期計画 (進捗率)
総額売上高（取扱高）	24,072	22,815	94.8% (△1,257)	42,983 (53.1%)	89,260 (25.6%)
売上高	16,428 (100.0%)	16,211 (100.0%)	98.7% (△216)	30,944 (52.4%)	66,280 (24.5%)
売上総利益 (粗利率)	3,327 (20.3%)	3,092 (19.1%)	92.9% (△235)	6,171 (50.1%)	13,527 (22.9%)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	2,590 (15.8%)	2,750 (17.0%)	106.2% (+160)	5,271 (52.2%)	10,727 (25.6%)
営業利益 (営業利益率)	737 (4.5%)	341 (2.1%)	46.3% (△395)	900 (37.9%)	2,800 (12.2%)
経常利益 (経常利益率)	748 (4.6%)	316 (2.0%)	42.3% (△432)	907 (34.9%)	2,810 (11.3%)
親会社株主に帰属する四半期純利益 (純利益率)	274 (1.7%)	71 (0.4%)	25.8% (△203)	330 (21.5%)	1,295 (5.5%)

※ 2025年8月期第1四半期および2026年8月期第1四半期の「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。

セクター別売上高



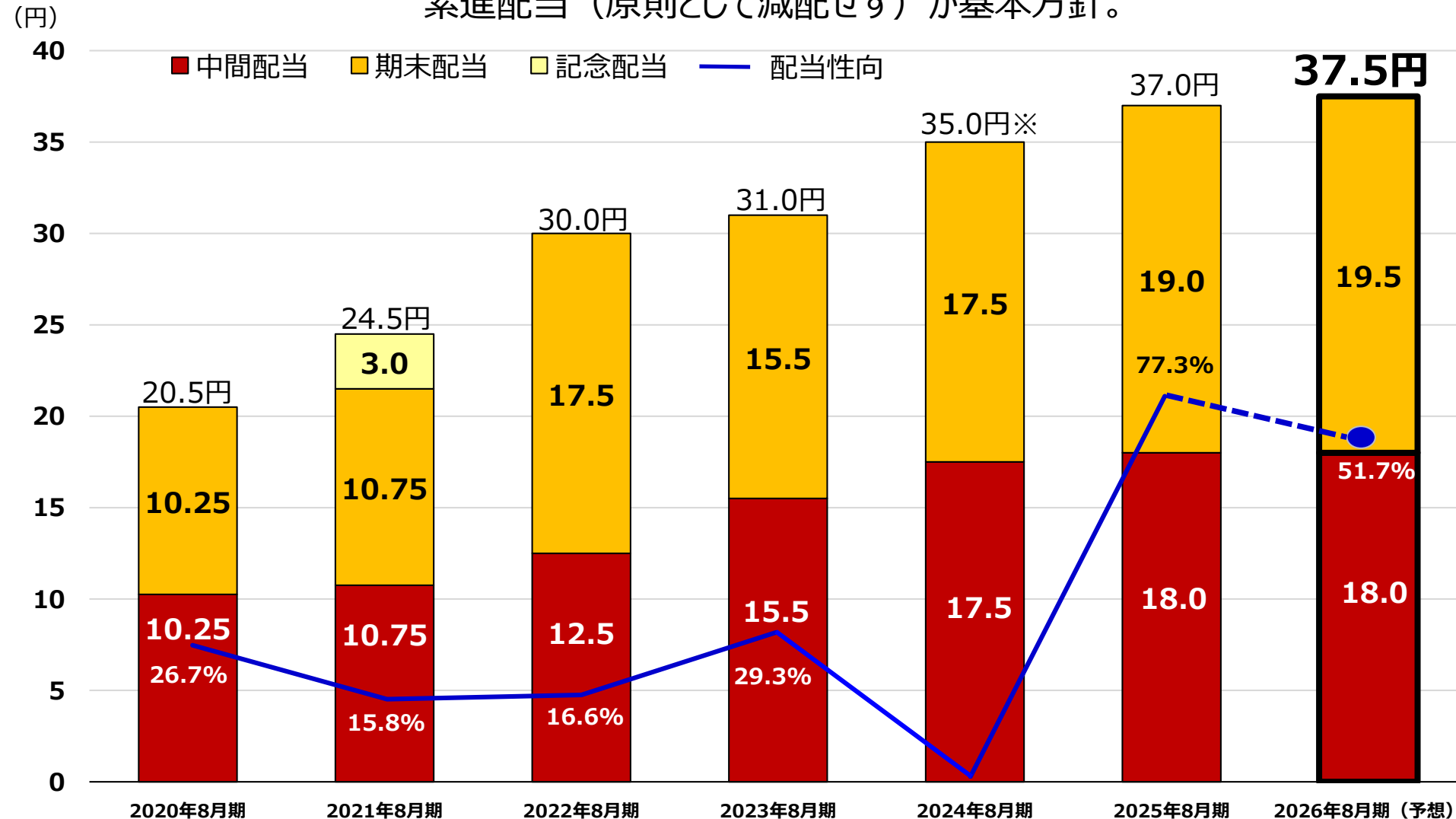
2026年8月期第1四半期 貸借対照表

単位：百万円、（ ）内：構成比

		2025年8月期	2026年8月期第1四半期末		主な増減要因	
		期末		増減額		
	流動資産	25,939 (63.5%)	26,919 (63.6%)	+979	現金及び預金 受取手形、売掛金及び契約資産	△479百万円 +1,687百万円
	固定資産	14,883 (36.5%)	15,396 (36.4%)	+513	関係会社株式 貸倒引当金 その他	△849百万円 +249百万円 +1,165百万円
	資産合計	40,822 (100.0%)	42,316 (100.0%)	+1,493		
	流動負債	13,880 (34.0%)	14,874 (35.1%)	+993	短期借入金 未払金 未払法人税等	+1,750百万円 △573百万円 △429百万円
	固定負債	8,034 (19.7%)	8,836 (20.9%)	+802	長期借入金 リース債務	+599百万円 +118百万円
	負債合計	21,915 (53.7%)	23,711 (56.0%)	+1,796		
純資産合計 (自己資本比率)		18,907 (42.6%)	18,604 (40.4%)	△302	利益剰余金	△305百万円
負債純資産合計		40,822 (100.0%)	42,316 (100.0%)	+1,493		

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1四半期 事業トピックス

2024.11.5公表
中計抜粋

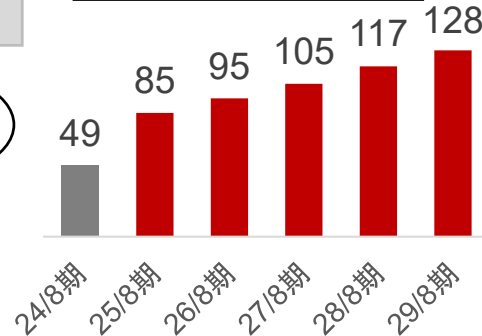
2030年までに6,000万人のインバウンド受入体制の整備に向けて、全国の主要空港においてグランドハンドリングの旺盛なニーズを取り込むため2023年にFMGをグループ化。空港関連事業をグループの中核事業に成長させる方針

数値目標

売上高

29/8期計画 **128億円**

中計期間
年平均成長率
+21.1%



【事業拡大のキーワード】

- ✓ 訪日外国人政府目標 2030年6,000万人
→2024年3,500万人（推計）
- ✓ 国内主要空港の離発着容量増強
→首都圏（現状75万回→2030年100万回）
→関西圏（現状40万回→2030年50万回）

主要アクションプラン

- 1 全国主要空港への拠点展開
- 2 強みである「旅客」「ランブ（機内清掃含む）」「整備」の一括受託モデルによる営業強化
- 3 サービスを中心とした制限区域外事業とグランドハンドリング(制限区域内)の他社にない一括受託体制の強化



◇ 2026年8月期 計画

売上高94億円（対前年比118.8%）
→前期FMG決算期変更の影響を除く
実質対前年比125.2%

◇ 拠点展開

成田空港+関西国際空港・新千歳空港
グランドハンドリング一括受託体制確立
(旅客事業・ランブ事業・航空機整備事業)

那覇空港 ...今年度上期中開設決定
[中部国際空港 ...今年度下期初開設予定](#)
[福岡空港...地場グラハン企業との連携で対応](#)

◇ 海外有力エアラインの 全国主要空港ハンドリング業務一括受注

今年度下期より一斉スタート予定
[→今年度下期（4月）より受託開始予定](#)
[人材採用・教育並びに機材調達等も順調](#)

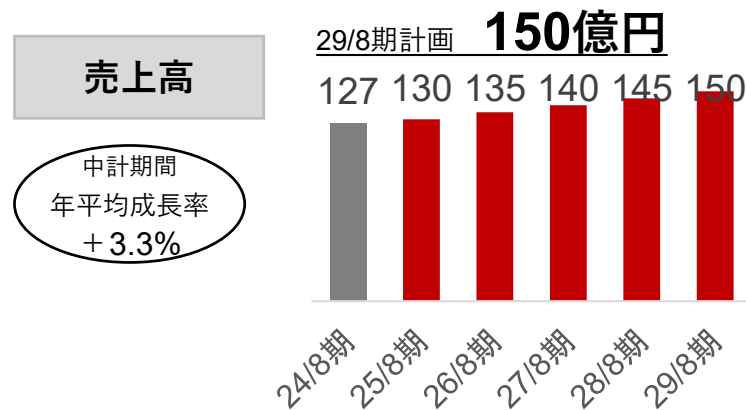
◇ グランドハンドリング機能の更なる拡充

機内清掃業務への参入
[→2026年1月より参入予定](#)

2024.11.5公表
中計抜粋

若年層に人気のIPライセンスやインフルエンサーとのコラボによるアパレル商品等の企画・開発力に強みを持つ。
 今後は有力IPライセンスを活かした「推し活グッズ」等の商材拡大と海外向け輸出等の販路拡大で成長を目指す

数値目標



【事業拡大のキーワード】

- ✓ 日本のアニメ・キャラクターは国内外問わず人気が高い
→インバウンドのお土産ランキングでも上位に入る
- ✓ 「推し活グッズ」市場規模は2兆7,000億円規模に拡大
→IPライセンスの活用範囲は広く、海外での販売も可能

主要アクションプラン

- 1 推し活グッズ等IPライセンスを活用したアパレル以外の取扱商材拡大
- 2 自社EC・海外向け輸出等の販路拡大
- 3 商品企画・開発力を活かしたコンサルティング領域への参入



ブランチャウトが保有する豊富なIPライセンス

◇ 2026年8月期 計画

売上高158億円（対前年比94.7%）

引き続き旺盛な需要が見込まれるものの、品質を担保する為に検品体制を拡充する等需要増加への対応を優先した保守的な計画

◇ 取扱商材拡大（点・線・面戦略の推進）

既存のIPライセンスを活用したアパレルの企画・製造・卸で培ったIPライセンス活用ノウハウにより、推し活グッズの企画開発やコンセプトカフェのプロデュースや運営等、顧客ニーズを次々に具現化することで、コンテンツホルダーからの信頼を勝ち取り更なる有力IPライセンス獲得の好循環を生み出す

→IPビジネスの事業領域がアパレルから推し活グッズ、ポップアップショップ、コンセプトカフェ、キャラクターくじ等出来ることを増やしながら更なる成長に向けて拡大中

◇ 強固なサプライチェーンの構築

強みである企画力を活かし受注は好調に推移。今後更なる受注拡大に対応出来る生産拠点の開拓や物流網の整備等、強固なサプライチェーン構築が前向きな課題

→品質の維持・向上に向けて検品体制の拡充に着手

ご参考：ブランチ・アウトのIPライセンス契約実績



株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

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



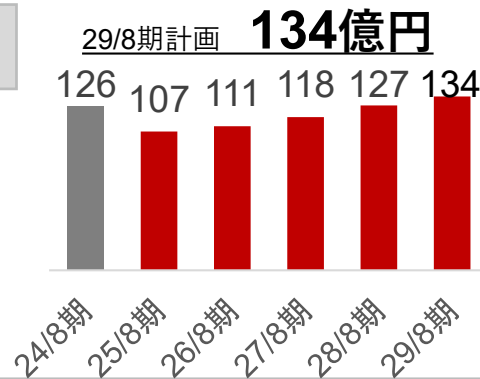
2024.11.5公表
中計抜粋

ECサイト運営受託は大口の取引先から個人事業主まで多種多様な顧客のECニーズに対応出来ることが強み。
また、インサイドセールスについても将来を見据えAIを活用し更なる専門性向上により事業拡大を図る

数値目標

売上高

中計期間
年平均成長率
+1.2%



【事業拡大のキーワード】

- ✓ BtoCのEC市場規模は24.8兆円(2023年)
→うち物販系EC市場規模は14.7兆円(EC化率9.4%)
「食品・飲料(4.3%)」「化粧品・医薬品(8.6%)」等
EC化率の低い商材の取り込み余地は大きい
- ✓ インサイドセールス(CRM含む)の市場規模は2,170億円
→法人営業の分業化・生産性向上ニーズの高まり

主要アクションプラン

- 1 スポーツ・アパレル以外のECサイト運営受託拡大 (BBF)
- 2 ECモール出店者支援領域への参入 (BBF)
- 3 AIを活用した法人営業の生産性向上ニーズの取り込み (SALES Robotics)



- ◇ **2026年8月期 計画**
売上高129億円 (対前年比107.5%)
- ◇ **ECモール出店者支援の拡大**
既存クライアントにおけるAmazonや楽天市場等モール型ECでの運営支援実績をベースにECモール出店者支援を拡大。ヒトコムの特長を生かし地方企業等からの受託などシナジーを追求する。また、出展者の売上成長により将来的な自社EC化のニーズを先取りする
- ◇ **インサイドセールスの高度化**
営業経験者の人手不足が深刻となる中でBtoB、BtoCのインサイドセールスのニーズは底堅く推移。AI活用による生産性向上や成功事例の再現性向上にも着手
- ◇ **EC大口契約終了の影響は一巡**
ECサイト受託支援における大口顧客のECプラットフォーム変更に伴う収益減少の影響は今期第1四半期にて一巡。既存受託サイトの育成並びに新規受託サイトの獲得に注力

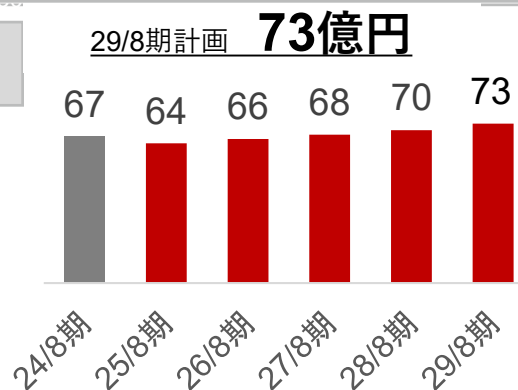
2024.11.5公表
中計抜粋

インバウンド増加に伴い百貨店・ホテル等関連業界からのニーズは引き続き好調に推移。また、今後更なる増加が見込まれる「富裕層」向けのサービスメニュー拡充が課題

数値目標

売上高

中計期間
年平均成長率
+1.7%



【事業拡大のキーワード】

- ✓ 訪日外国人政府目標 2030年6,000万人
→ASEAN諸国に加えて、欧米豪が急速に増加
- ✓ 訪日外国人消費額は2030年に15兆円規模へ
→2024年8兆円(推計)であり拡大余地は大きい
- ✓ 高付加価値なインバウンド観光地づくりに11エリア選定
「移動」「宿泊」「食事」「買物」で高付加価値化の流れ

主要アクションプラン

- 1 インバウンド6,000万人時代に向けた対象業種の深耕
- 2 地方創生を絡めた全国自治体との連携強化
- 3 富裕層向けサービスの拡充



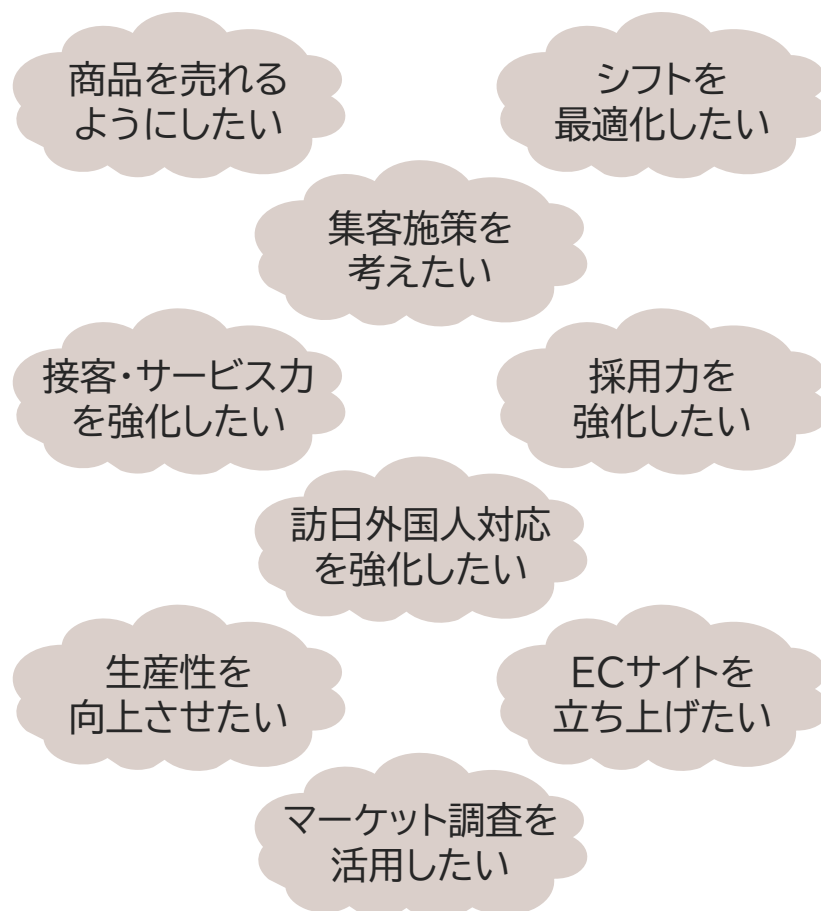
- ◇ **2026年8月期 計画**
売上高61億円 (対前年比105.7%)
- ◇ **富裕層向けサービスの拡充**
コロナ前に新規事業として着手した富裕層インバウンド向けリムジンサービスが二次交通ニーズの高まりを捉えて収益化。増車やサービス提供エリアの拡充も視野に更なるニーズ取り込みを図る
- ◇ **宿泊施設での業務委託ニーズの取り込み**
引き続き増加するインバウンド向けの宿泊施設は稼働率が高水準で推移。多種多様な職種での旺盛なニーズに対応する為に引き続き外国人スタッフの活用も含めて高付加価値案件の獲得を推進
- ◇ **免税制度改正による顧客ニーズへの対応**
2026年からの免税制度改正に伴い新たな受託スキームを構築。当社が一定の事業リスクを取ることで収益性の改善と他社との差別化を狙う
- ◇ **海外旅行添乗員需要の回復**
2025年の日本人出国者数はコロナ前の2019年対比では依然として約70%。但し2024年対比では約14%増加しており、高価格帯ツアーを中心に添乗員需要の回復が一定程度見込まれる



參考資料

ヒトコムは「ビジネスにおける具現化の伴走者」

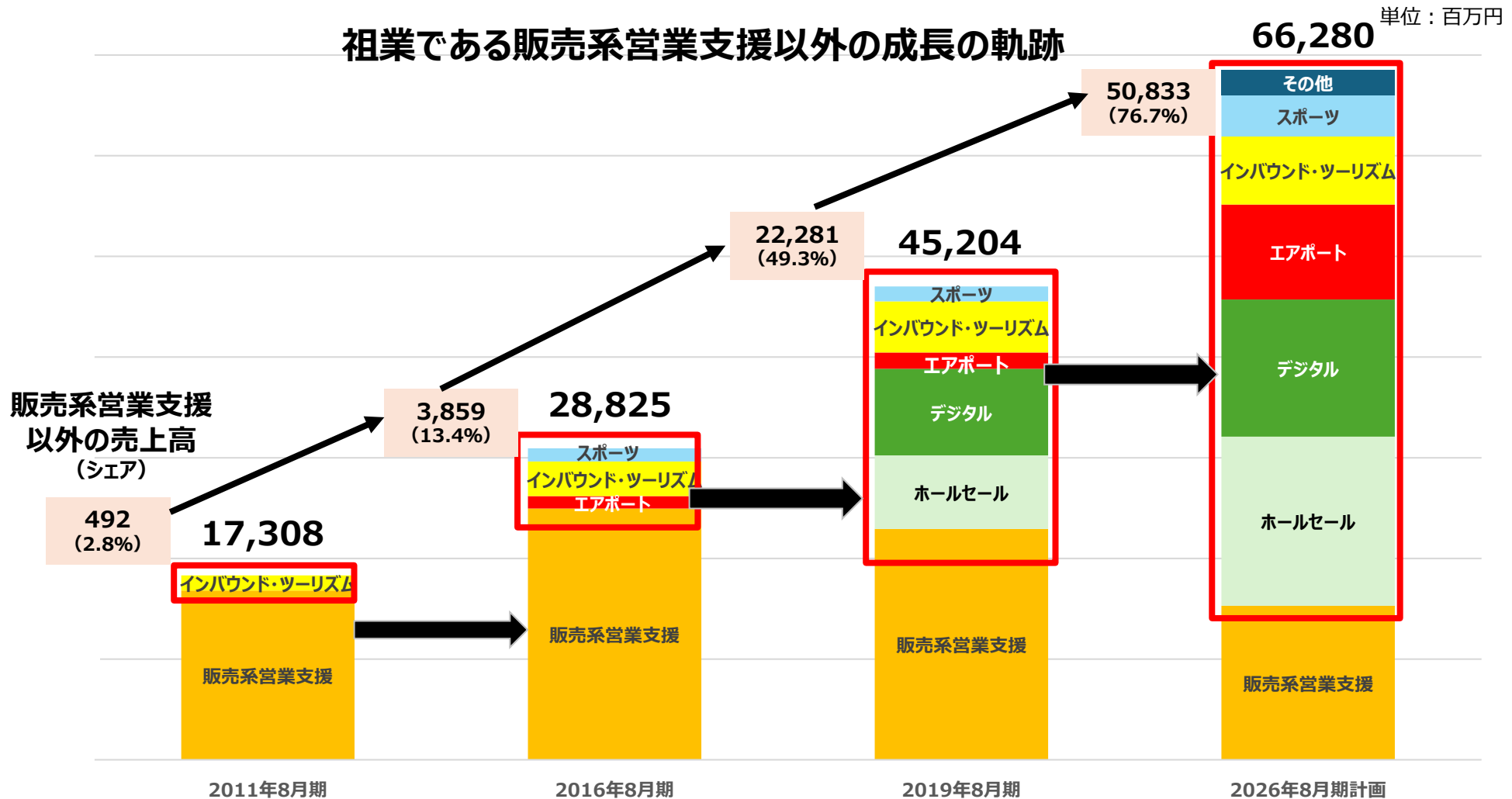
課題・ニーズの例



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

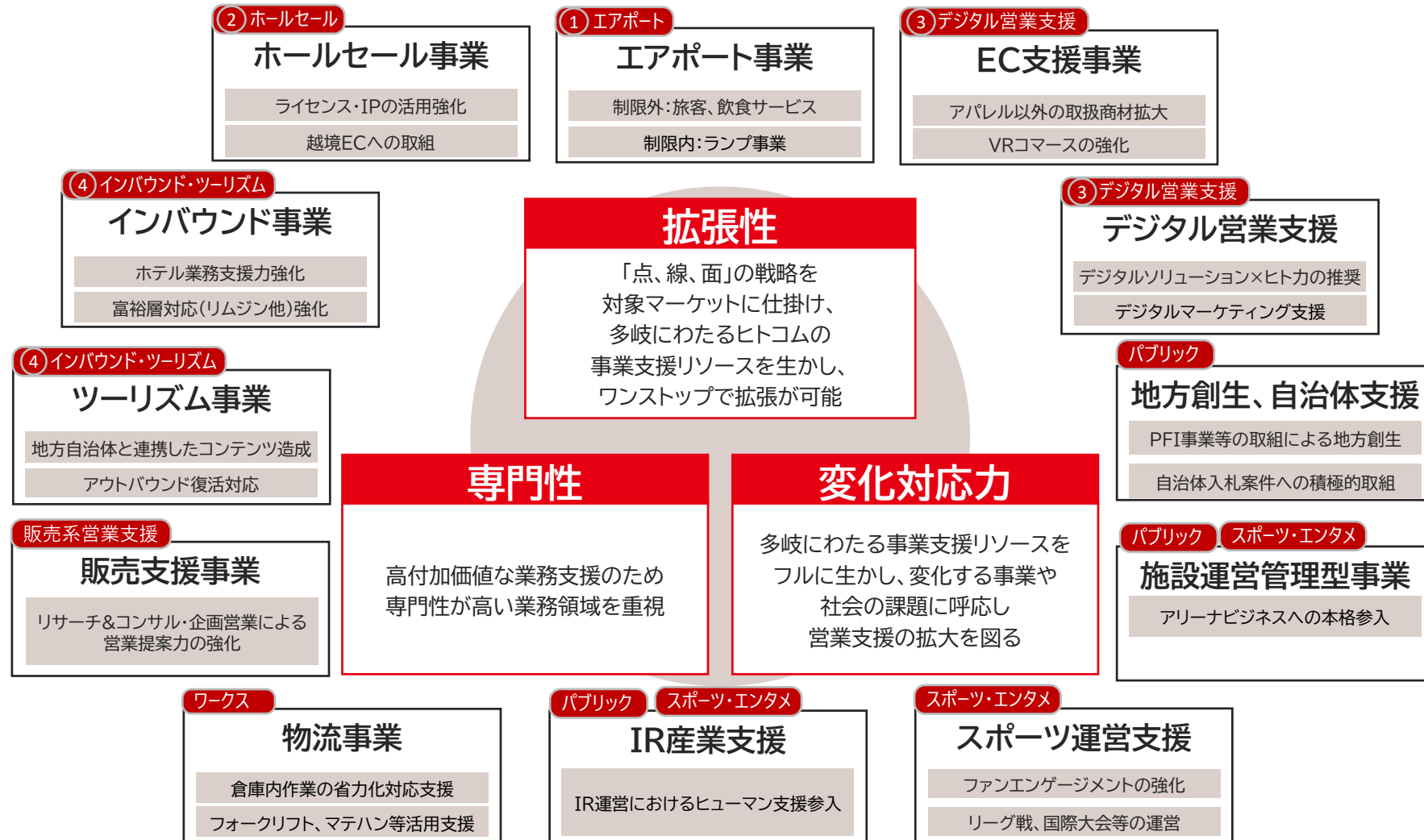
販売系営業支援中心の事業ポートフォリオを社会課題・市場環境の変化に合わせ
新規事業領域を中心に拡大（販売系営業支援以外の売上は上場時約5億円→約508億円）



セクター		事業概要
重点領域	① エアポート	<ul style="list-style-type: none"> 空港グランドハンドリング事業、空港の制限区域内外における各種ラウンジ運営・物販・飲食・サービス分野等の店舗運営受託
	② ホールセール	<ul style="list-style-type: none"> サブカルチャー系のIPライセンスを活用したアパレル・押し活グッズ等の企画開発・製造・卸売り/自社販売
	③ デジタル営業支援	<ul style="list-style-type: none"> フルフィルメントによるECサイト運営受託、法人向けインサイドセールス、アバター接客サービス・コンタクトセンター受託等
	④ インバウンド・ツーリズム	<ul style="list-style-type: none"> インバウンド向け免税サポート・多言語対応支援、訪日旅行者向けランドオペレーティング及び国内・海外向け旅行添乗等
成長領域	パブリック	<ul style="list-style-type: none"> 地方自治体の観光施設を中心とした施設運営、PFIなどの地方創生事業への参画、国・地方自治体等の入札案件受託
	ワークス	<ul style="list-style-type: none"> 物流業界を中心に人手不足や短時間勤務ニーズ等が顕在化している領域での業務受託等
	スポーツ・エンタメ	<ul style="list-style-type: none"> 各種プロスポーツチーム運営支援、アリーナ運営受託、万博・各種スポーツ国際大会等大型イベント運営支援等
	販売系営業支援	<ul style="list-style-type: none"> 通信・家電等の販売支援、スーパー・GMS・ドラッグストア等でのラウンダー業務、外訪によるプッシュ型営業支援等
	社会的要請(コロナ等)	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染症対策業務等(空港水際対策、ワクチン接種会場運営支援等)

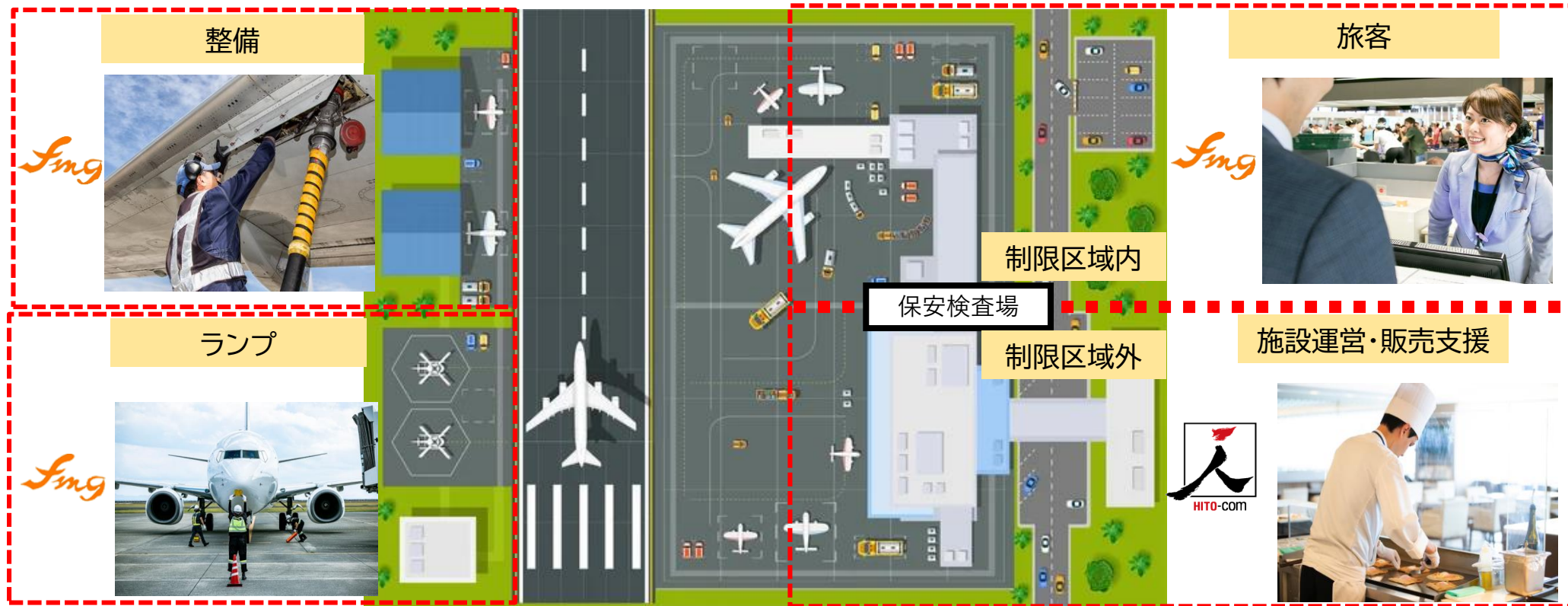
「点・線・面」戦略

ヒトコムが多岐にわたる事業支援リソースを効率良く集中的に生かせるマーケットを定め
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



セクター別事業戦略 ①エアポート（ビジネスモデル）

空港の制限区域内で「旅客」「ランプ」「整備」を得意とするFMGと、制限区域外で各種ラウンジ、小売・飲食店舗の運営受託等を得意とするヒトコムが一体となり、空港関連業務を一気通貫で受託するビジネスモデル



【制限区域内】（高い専門性 ライセンス必要）
ーグランドハンドリングー

・旅客事業、ランプ事業、航空機整備事業、航空貨物
新 機内清掃、入管/税関/保安業務 等



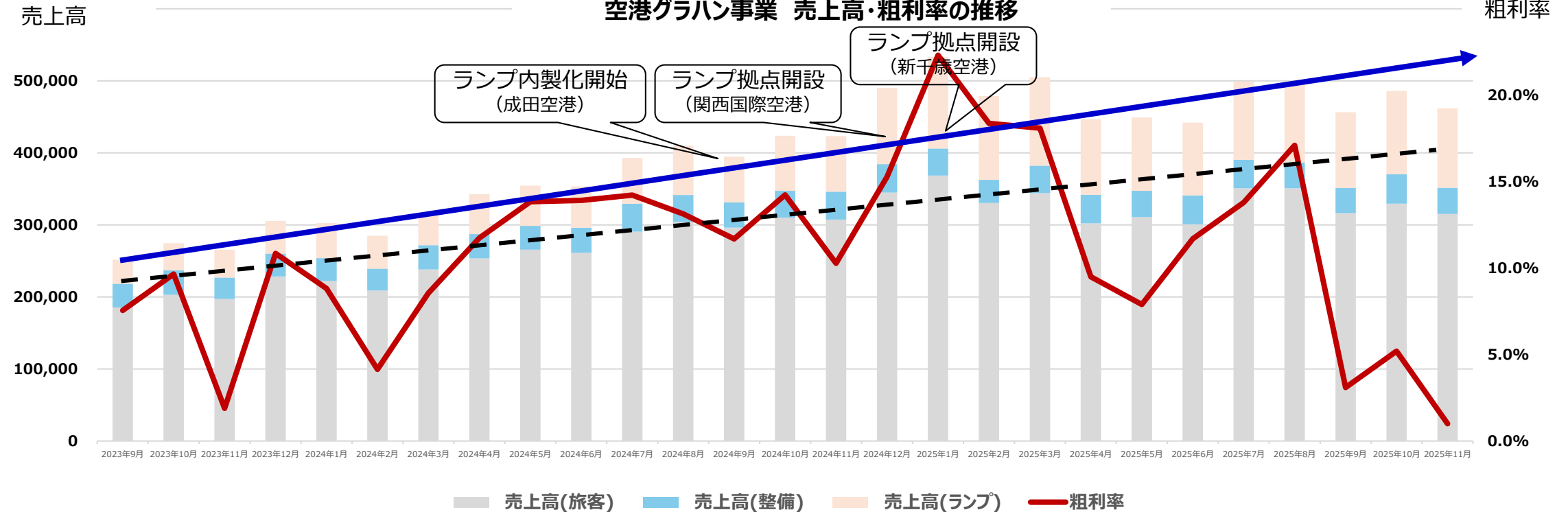
【制限区域外】（参入が容易 ライセンス不要）
ー施設運営支援/販売支援ー

・各種ラウンジ運営受託、小売店/メーカーの販売支援
飲食店運営受託、採用代行 等

2030年にインバウンド6,000万人受入の政府目標実現には、現状の空港での受入体制は不十分。
一気通貫のビジネスモデルに磨きをかけて、全国主要空港で欠かせない存在を目指す

全国展開により売上が拡大。ランプ内製化、スタッフ採用による外注削減で粗利率改善を推進

(単位：千円)



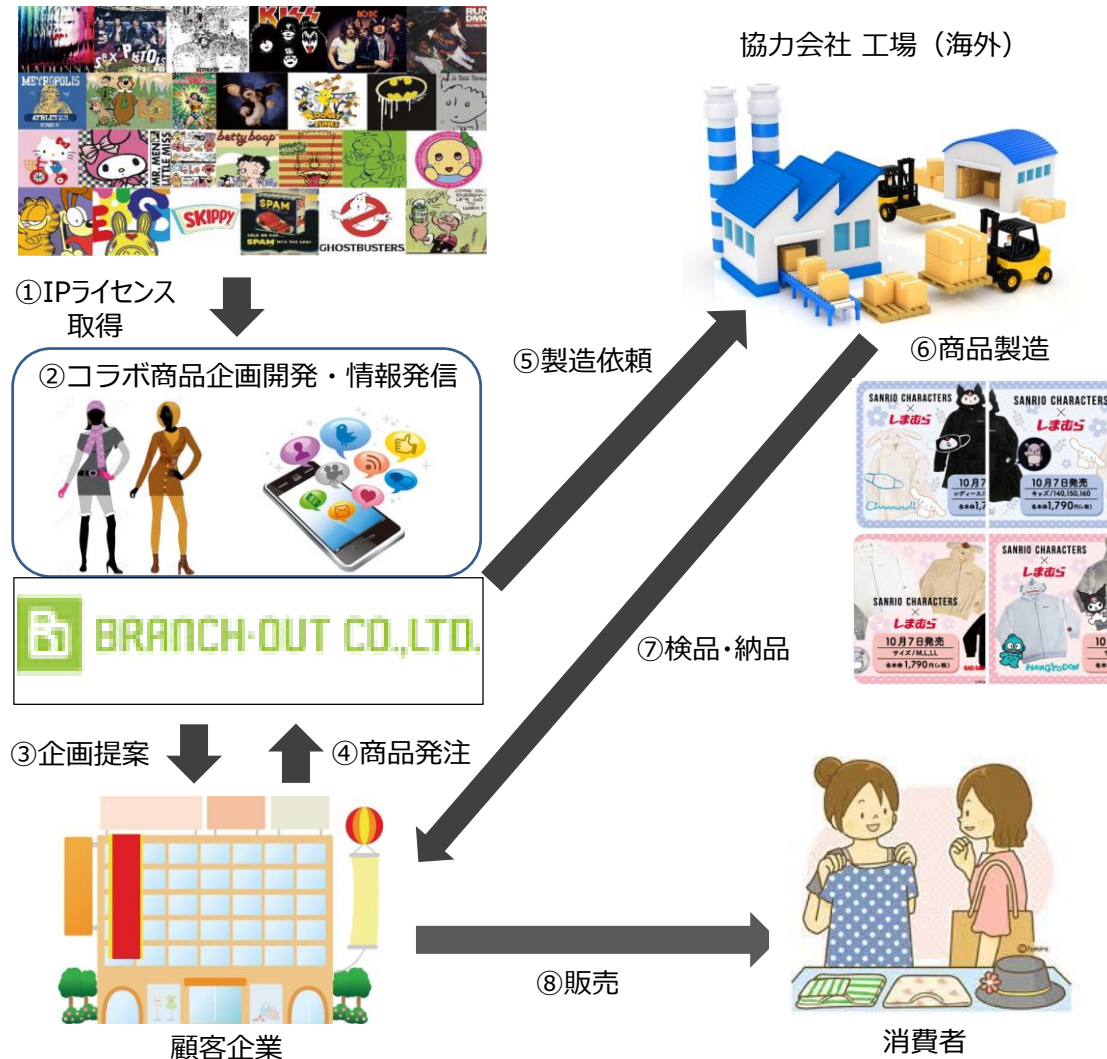
【今後の成長に向けたポイント】

- ・国際線乗り入れの主要空港へのランプ業務の展開（未進出空港：羽田・中部・福岡）
→有力LCC会社から大規模案件を受託する上で全国主要空港の拠点ネットワークは必須（早期の拠点開設完了を目指す）
- ・継続的な機材確保、スタッフの採用・育成による外注削減による粗利率改善
→リソースの充実により受託規模(売上)拡大と外注削減(粗利率改善)により収益性を高める効果（目標粗利率23%）

セクター別事業戦略 ②ホールセール（ビジネスモデル）

サブカルチャー系のIPライセンスを活用して、アパレル・推し活グッズ等の企画開発、製造、卸売・自社販売を展開。
大手量販店等も一目置く商品の企画開発力や情報発信力が強み

IPライセンスを活用した商品開発スキーム



【ビジネスモデルの特徴①】

- ・優れた商品の企画・開発力
→有力IPライセンスを活かした集客力の高いアパレル・推し活グッズ等を企画開発

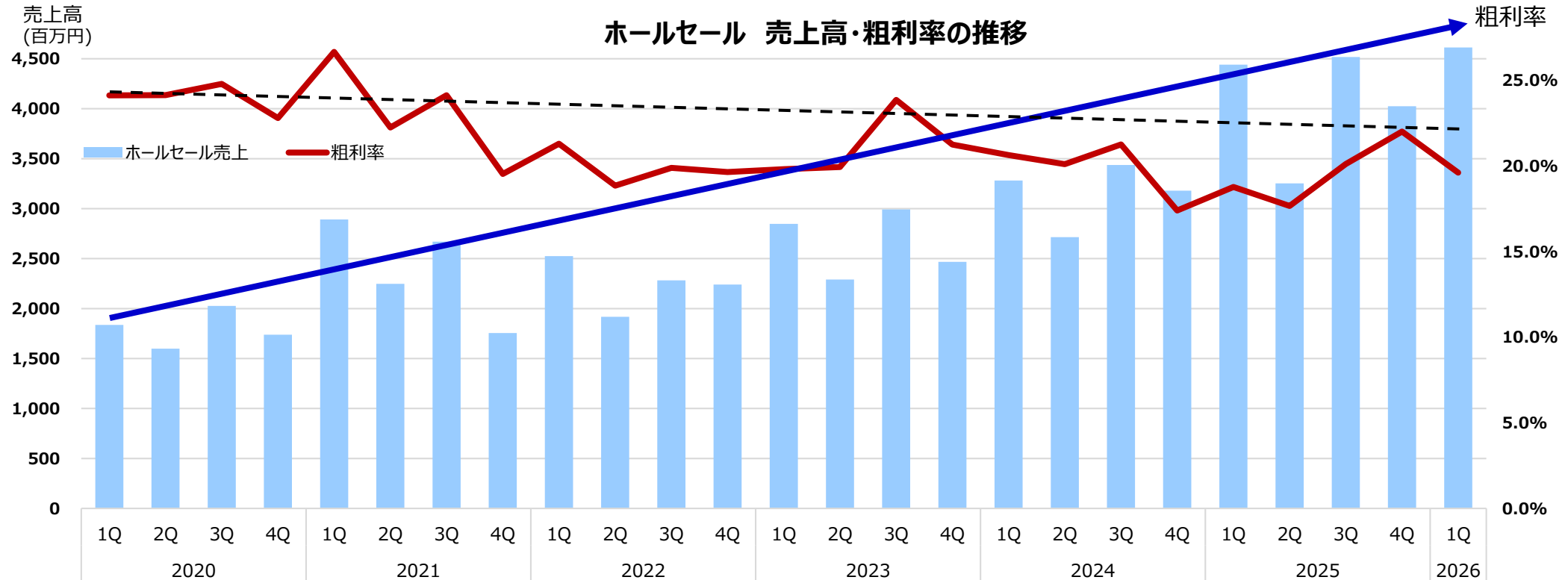
【ビジネスモデルの特徴②】

- ・サプライチェーンの最適化ノウハウ
→価格・品質・納期のバランスを考え
生産工場や物流等のサプライチェーンを構築

【ビジネスモデルの特徴③】

- ・SNS等を活用した情報発信力
→インフルエンサーとのコラボも得意としており
「売れる」商品を仕掛けるノウハウを蓄積




- ・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

デジタル営業支援は「ECサイト受託支援」「インサイドセールス」「アバターオンライン接客」を中核サービスとして展開

区分	主なサービス内容・特徴
<div data-bbox="517 386 792 419">ECサイト運営受託</div> <div data-bbox="359 476 586 558">BBF</div> <div data-bbox="318 586 662 631">(ECサイト運営受託)</div> <div data-bbox="675 454 978 672"></div>	<ul style="list-style-type: none">・自社開発のECプラットフォームによるECサイト運営受託 伴走型支援を行いEC取扱高に応じたレベニューシェアで収益を獲得する 大手スポーツ・アパレルブランドを中心に130以上のECサイト運営を受託
<div data-bbox="522 701 787 733">法人向け営業支援</div> <div data-bbox="341 801 606 919">SALES ROBOTICS</div> <div data-bbox="341 951 652 995">(インサイドセールス)</div> <div data-bbox="675 779 978 1008"></div>	<ul style="list-style-type: none">・自社開発データベースソフトと自社コンタクトセンターの組み合わせにより 大手企業からベンチャー企業まで幅広い業種のインサイドセールスを受託 ヒトコムのパッシュ型営業と組み合わせることで営業の外注化も可能
<div data-bbox="501 1051 800 1083">省人化・省力化支援</div> <div data-bbox="331 1133 619 1210"></div> <div data-bbox="318 1243 652 1286">(アバターオンライン接客)</div> <div data-bbox="675 1113 978 1338"></div>	<ul style="list-style-type: none">・アバターを活用したオンライン接客システムを省人化・省力化ニーズの高い 地方自治体、ホテル、商業施設のインフォメーションカウンター等へ提案 多言語対応も可能なことからインバウンド対応での商談も増加

セクター別事業戦略 ④ インバウンド・ツーリズム（ビジネスモデル）

インバウンドのタッチポイントとなる「空港」をはじめ、「移動」「宿泊」「買物・飲食」全ての領域でサービスを展開
今後も対象業種の深耕によりインバウンド6,000万人時代に向け事業拡大を図る



【ヒトコムグループのインバウンド・ツーリズム領域での事業展開】

【空港関連業務受託】

- ・グランドハンドリング
- ・航空機整備
- ・インフォメーションカウンター
- ・送迎カウンター
- ・Wifiレンタルカウンター
- ・ラウンジ運営
- ・物販/飲食店運営受託

【移動】

- ・リムジンサービス
- ・バスターミナル運営支援

【ランドオペレーティング】

- ・ツアー企画
- ・宿泊・交通機関等手配
- ・自治体向け送客支援

【商業施設対応】

- ・免税カウンター運営受託
- ・多言語コールセンター受託
- ・多言語オンライン接客
- ・外商カウンター運営受託

【ホテル等宿泊施設業務受託】

- ・運営全般支援
- ・HR支援（採用・育成）
- ・DX化支援（アバター接客）

【ツアー添乗】

- ・国内外ツアー添乗
- ・通訳案内・ガイド

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。