



# 2025年8月期 第2四半期（中間期） 決算補足説明資料

---

2025年4月14日



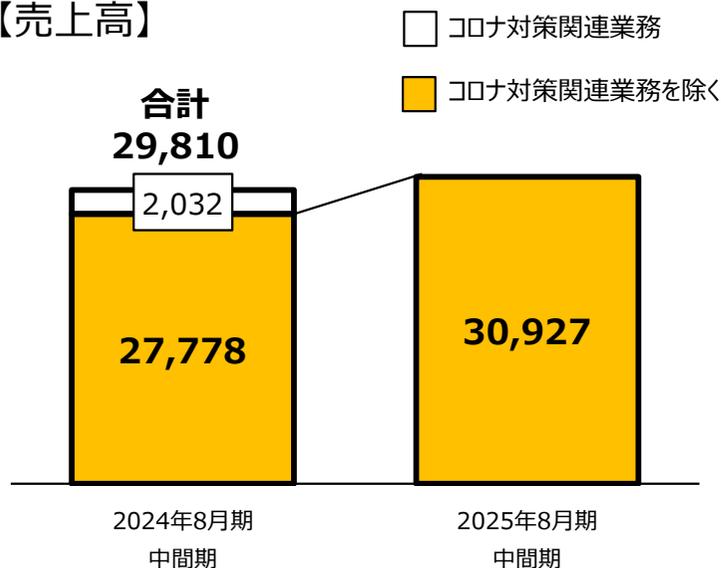
# 2025年8月期 中間期 決算概要

---

# 2025年8月期中間期 業績ハイライト

- **売上高**：重点領域（エアポート、ホールセール）が牽引しコロナ関連業務を除く前年同期を大きく上回り増収
- **営業利益**：売上高増加とコストコントロールによりコロナ関連を含む業績で前年同期比増益

## 【売上高】



## 売上高→新中計の重点領域が業績を牽引

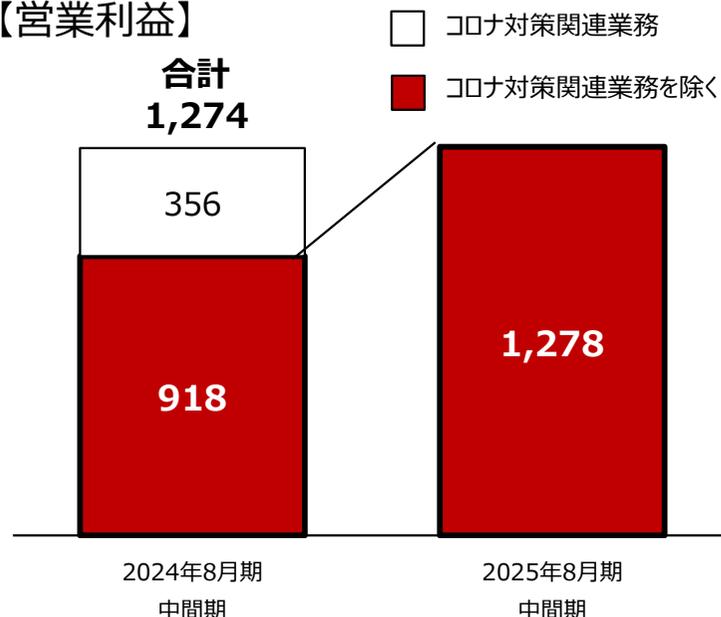
### 【増収要因】

- ◆ 「ホールセール」はIPライセンスを活用した企画商品並びに秋冬物商品の販売が好調に推移
- ◆ 「エアポート」は空港グラハン事業でランプ業務の内製化と拠点展開が奏功

### 【減収要因】（業績予想に織り込み済み）

- ◆ 「販売系営業支援」は家電分野を中心に需要の伸び悩み
- ◆ 「新型コロナ対策関連業務」の案件終了

## 【営業利益】



## 営業利益→人材ビジネスの粗利率改善が課題

### 【増益要因】

- ◆ 「ホールセール」は円安で粗利率が悪化するも好調な売上に支えられ利益貢献
- ◆ 「エアポート」は事業拡大とともにランプ業務の内製化による粗利率改善により増益
- ◆ 売上増加に伴う変動費増加もコストコントロールにより販管費率改善（△0.6%）

### 【減益要因】（業績予想に織り込み済み）

- ◆ 「EC・TC支援」において大口顧客との契約終了
- ◆ 「新型コロナ対策関連業務」の案件終了

# 2025年8月期 通期業績予想の修正

## 【主な修正理由】

- ・ 新中計重点領域（エアポート・ホールセール）の上期実績が期初計画に対して好調に推移したこと。
- ・ 空港グラハン事業における3月末からの「夏ダイヤ」での各航空会社からの受託便の就航時期のズレとスタッフ採用の遅れにより第3四半期以降に育成の為の先行的な原価人件費の計上を行うため。

## 【通期業績予想（修正後）】

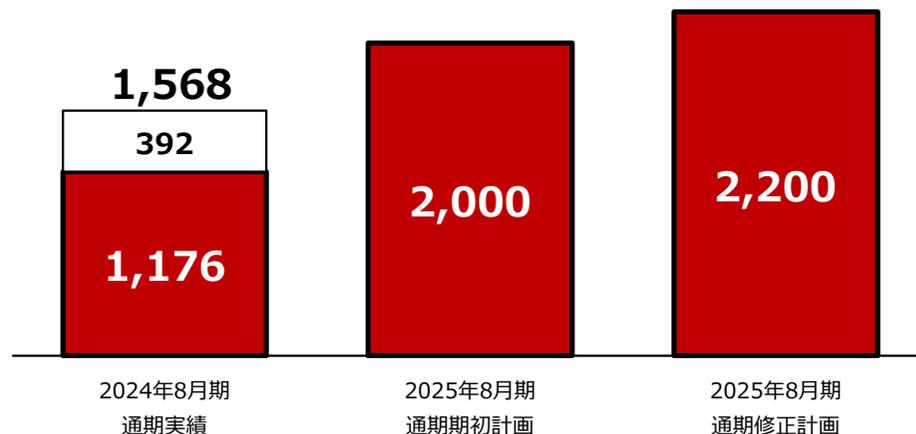
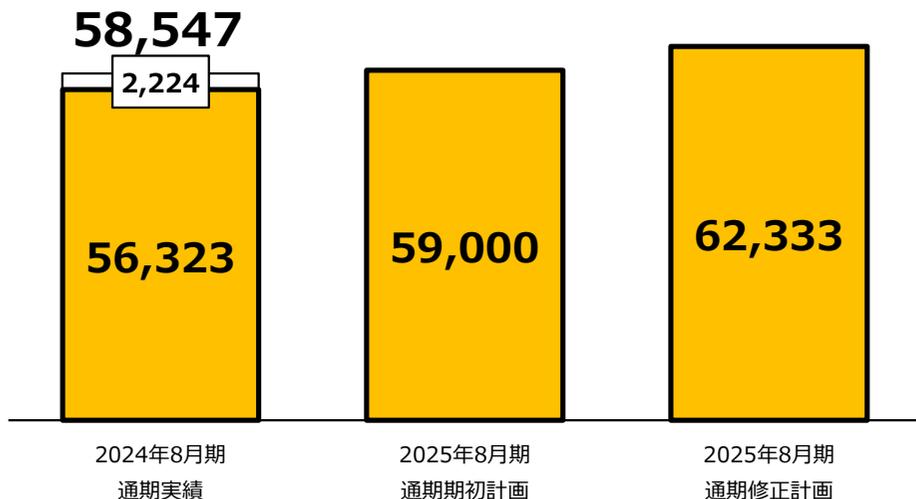


■ コロナ対策関連業務を除く連結売上高

□ コロナ対策関連業務の売上高

■ コロナ対策関連業務を除く連結営業利益

□ コロナ対策関連業務の営業利益



# 2025年8月期中間期 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

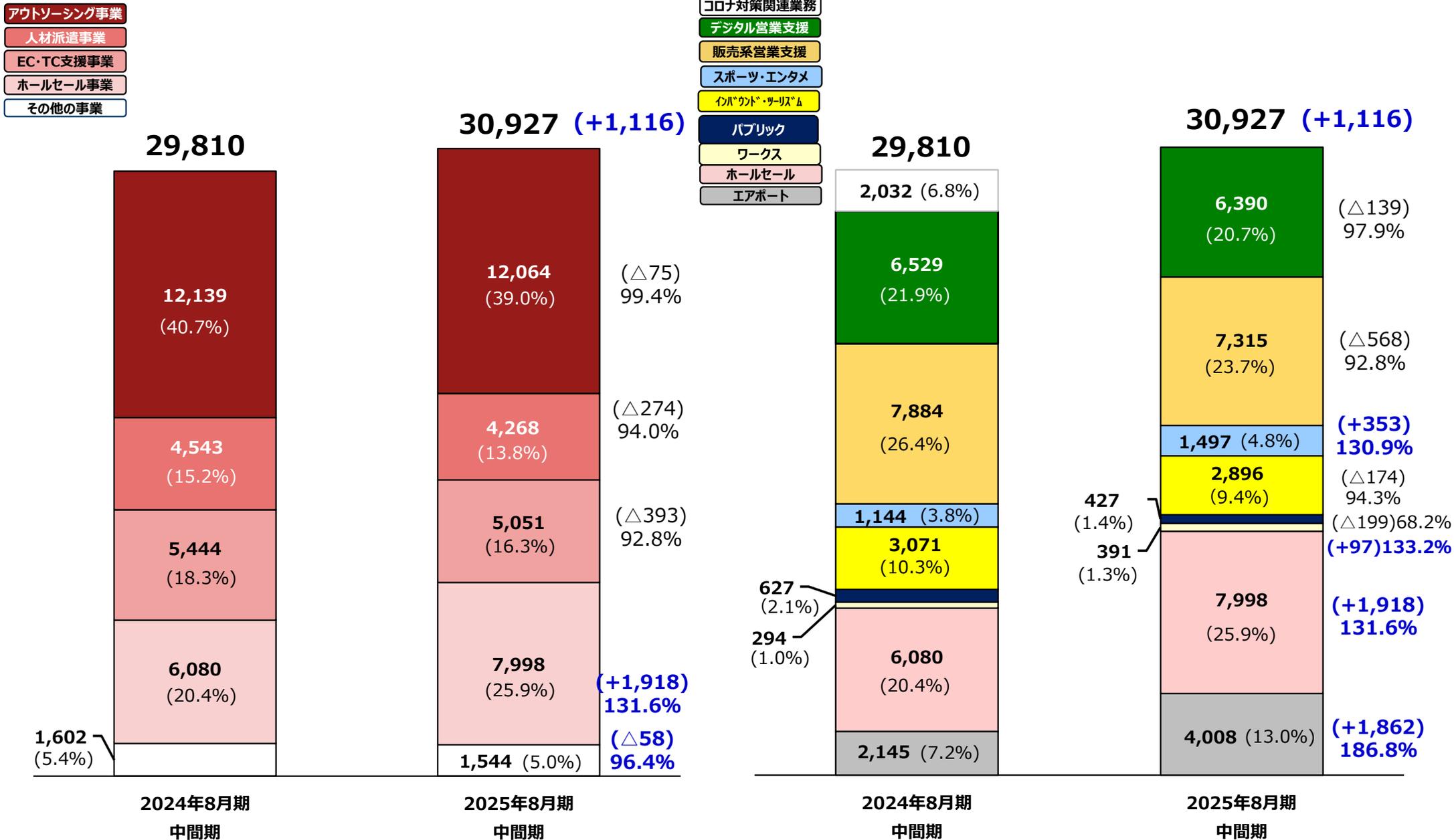
単位：百万円

	2024年8月期 中間期	2025年8月期 中間期		2025年8月期	
	実績	実績	前年同期比 (増減額)	中間期修正 計画 (計画比)	通期修正 計画 (進捗率)
総額売上高 (取扱高)	45,848	44,303	96.6% (△1,545)	44,344 (99.9%)	85,909 (51.6%)
売上高	29,810 (100.0%)	30,927 (100.0%)	103.7% (+1,116)	31,044 (99.6%)	62,333 (49.6%)
売上総利益 (粗利率)	6,326 (21.2%)	6,312 (20.4%)	99.8% (△14)	5,970 (105.7%)	12,171 (51.9%)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	5,051 (16.9%)	5,033 (16.3%)	99.6% (△17)	4,930 (102.1%)	9,971 (50.5%)
営業利益 (営業利益率)	1,274 (4.3%)	1,278 (4.1%)	100.3% (+3)	1,040 (122.9%)	2,200 (58.1%)
経常利益 (経常利益率)	1,261 (4.2%)	1,279 (4.1%)	101.4% (+18)	1,050 (121.8%)	2,205 (58.0%)
親会社株主に帰属する中間純利益 (純利益率)	543 (1.8%)	565 (1.8%)	104.0% (+21)	370 (152.8%)	1,073 (52.7%)

※ 2024年8月期中間期および2025年8月期中間期の「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。

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

# 2025年8月期中間期 売上高詳細



セグメント別売上高

セクター別売上高

# 2025年8月期中間期 貸借対照表



	2024年8月期	2025年8月期中間期末		主な増減要因
	期末		増減額	
流動資産	27,247 (67.9%)	24,221 (63.6%)	△3,025	現金及び預金 △2,102百万円
固定資産	12,855 (32.1%)	13,851 (36.4%)	+995	機械装置及び運搬具 +513百万円 建設仮勘定 +844百万円 のれん △341百万円
資産合計	40,103 (100.0%)	38,072 (100.0%)	△2,030	
流動負債	12,763 (31.8%)	10,777 (28.3%)	△1,985	買掛金 △1,821百万円 未払金 △387百万円 未払法人税等 +368百万円
固定負債	8,725 (21.8%)	8,453 (22.2%)	△271	長期借入金 △352百万円
負債合計	21,488 (53.6%)	19,231 (50.5%)	△2,257	
純資産合計 (自己資本比率)	18,614 (43.0%)	18,841 (45.7%)	+227	利益剰余金 +234百万円
負債純資産合計	40,103 (100.0%)	38,072 (100.0%)	△2,030	

# 2025年8月期中間期 キャッシュフロー計算書

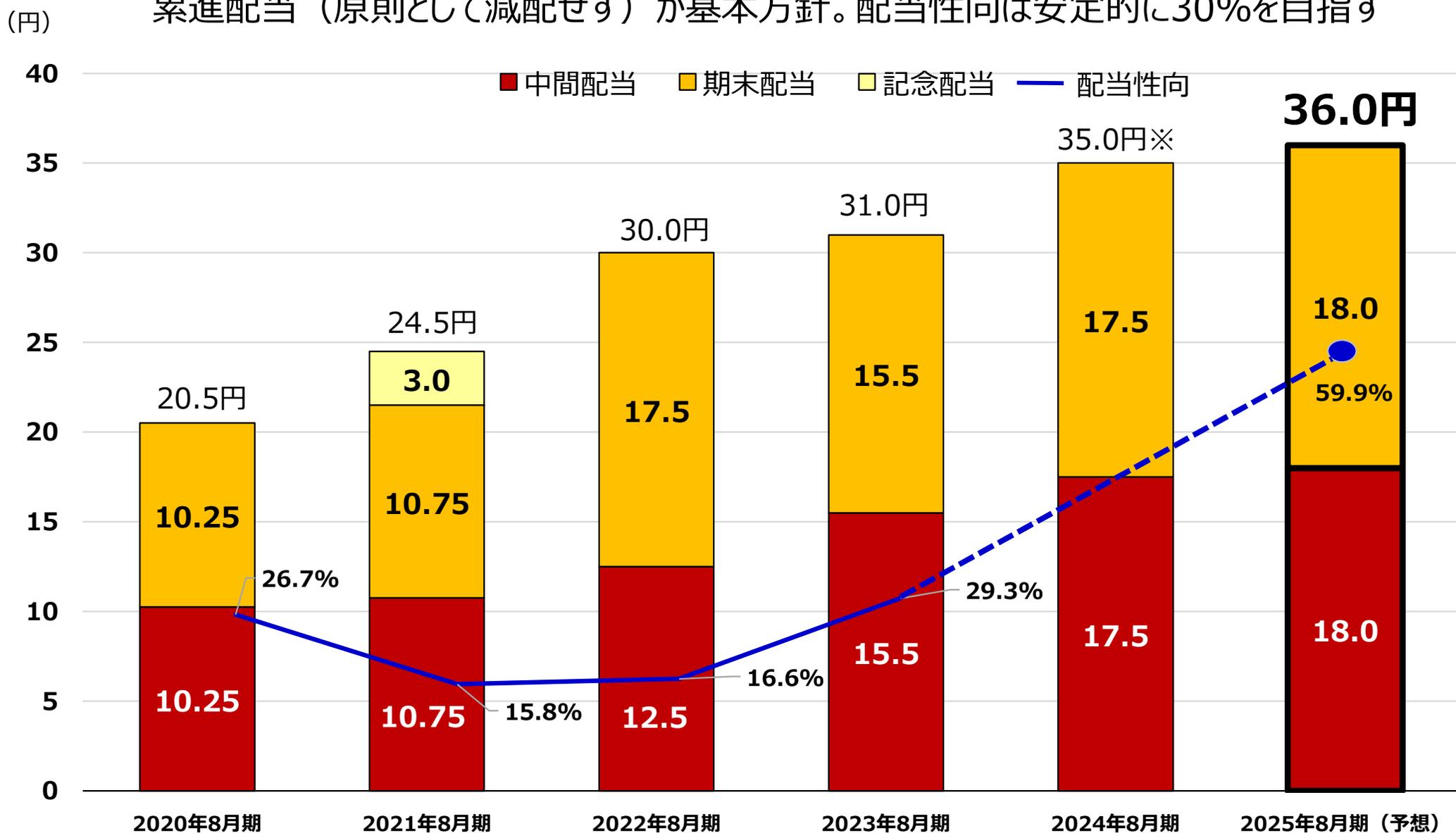


株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

単位：百万円

	2024年8月期 中間期	2025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	169	869	+699
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲428	▲1,972	▲1,543
フリー・キャッシュ・フロー	▲259	▲1,103	▲844
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲1,066	▲1,086	▲20
現金及び現金同等物の増減額	▲1,315	▲2,188	▲872
現金及び現金同等物の期首残高	16,121	13,859	▲2,261
現金及び現金同等物の期末残高	14,805	11,725	▲3,079

**6期連続増配の年間36円**(配当性向59.9%) HD前身からの起算で上場以来**14期連続増配**  
 累進配当(原則として減配せず)が基本方針。配当性向は安定的に30%を目指す



※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。



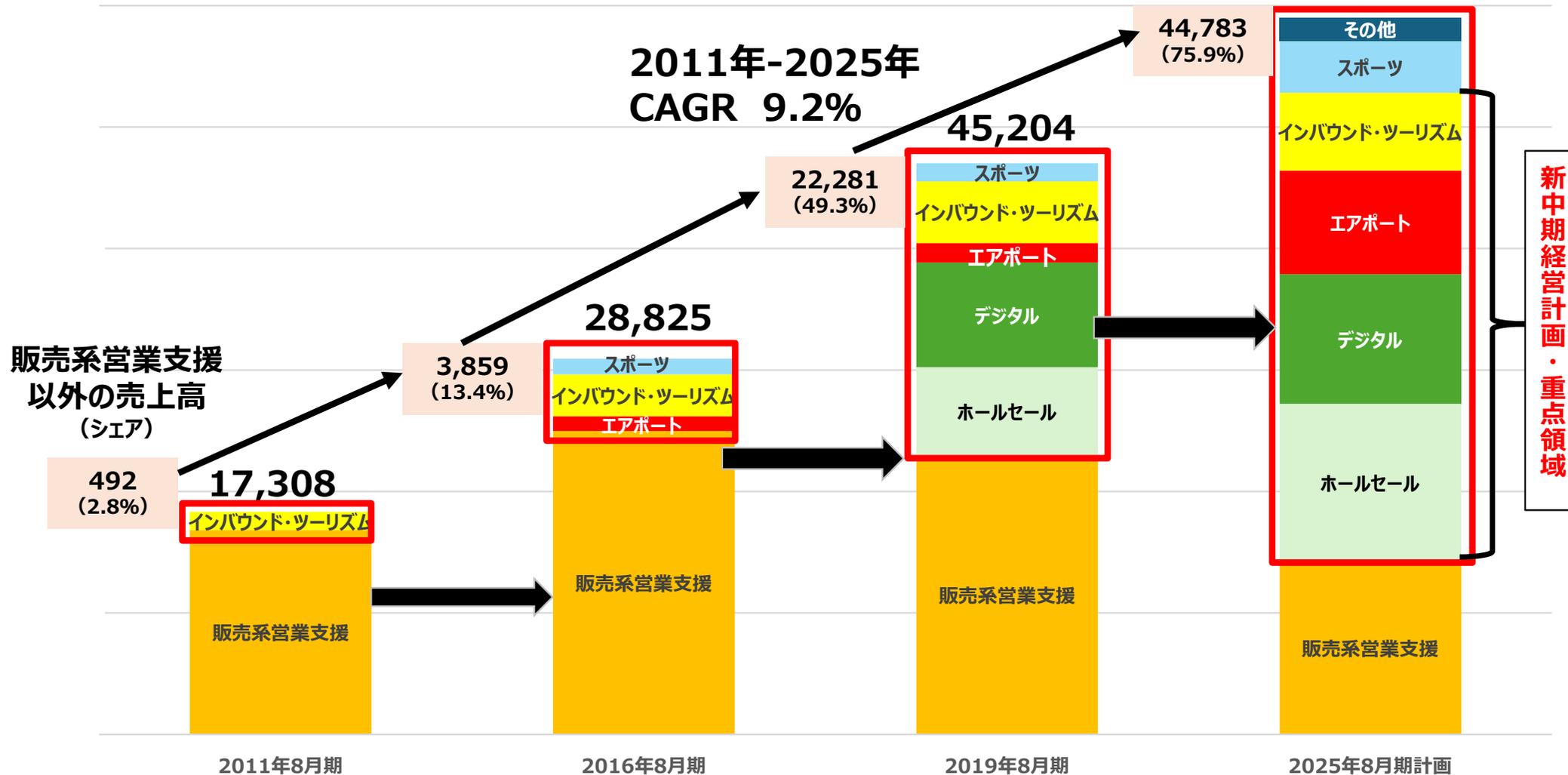
# 2025年8月期 事業の方向性とトピックス

---

祖業である販売系営業支援中心の事業ポートフォリオから社会課題・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448億円）

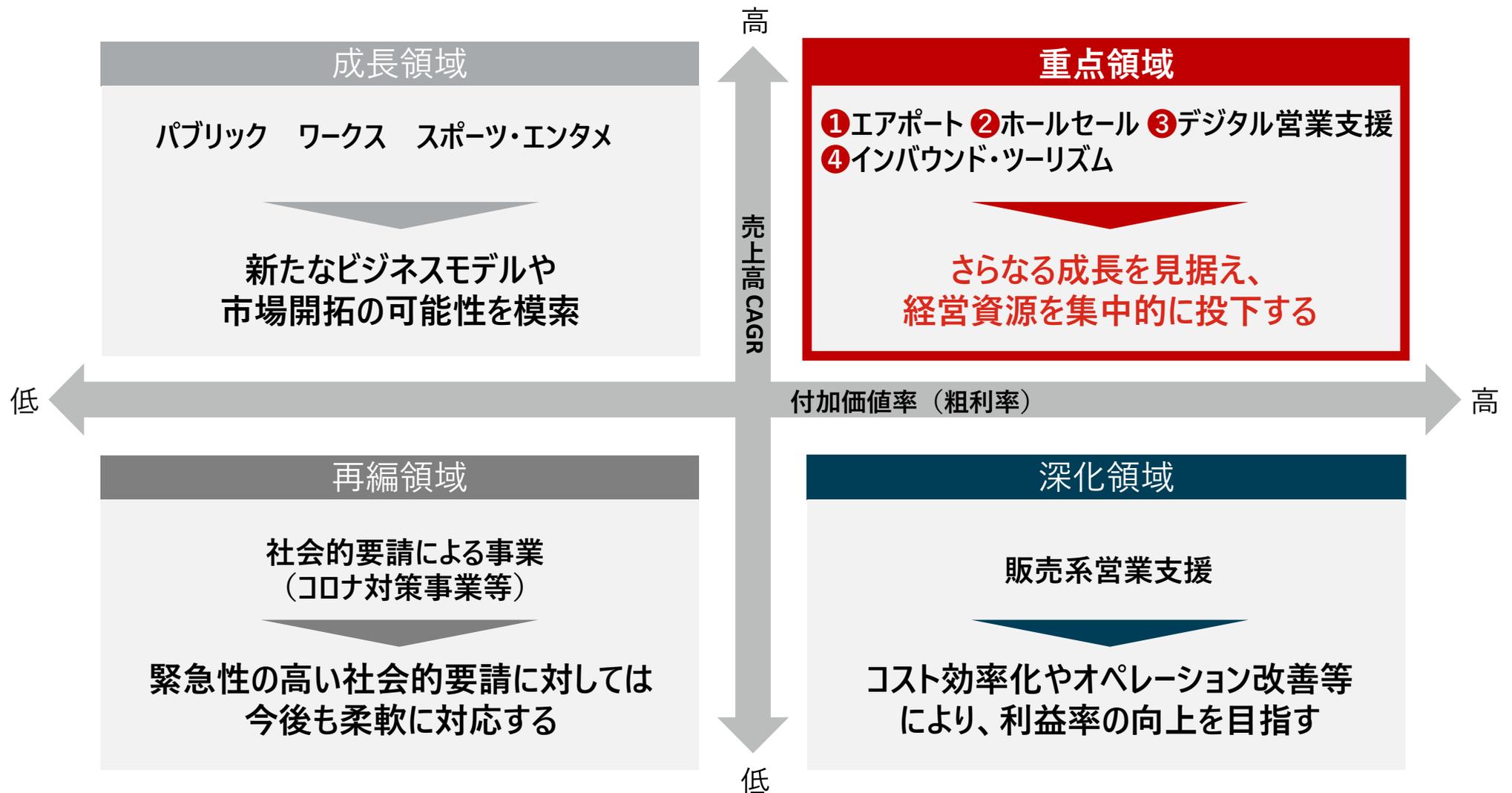
単位：百万円

## ヒトコムグループ 事業ポートフォリオ戦略の軌跡





重点領域として「エアポート」「ホールセール」「デジタル営業支援」「インバウンド・ツーリズム」に経営資源を集中投下し、強固な収益基盤を確立。併せて成長領域の事業も育成し持続的成長が可能な事業ポートフォリオを目指す



# 事業トピックス① 空港グラハン事業の拡大（当社の強み）



株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

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出来ることが最大の強み

整備



FMG

旅客



FMG

ランプ



FMG

制限区域内

保安検査場

制限区域外

施設運営・販売支援



FMG

【制限区域内】（高い専門性 ライセンス必要）  
－グランドハンドリング－

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

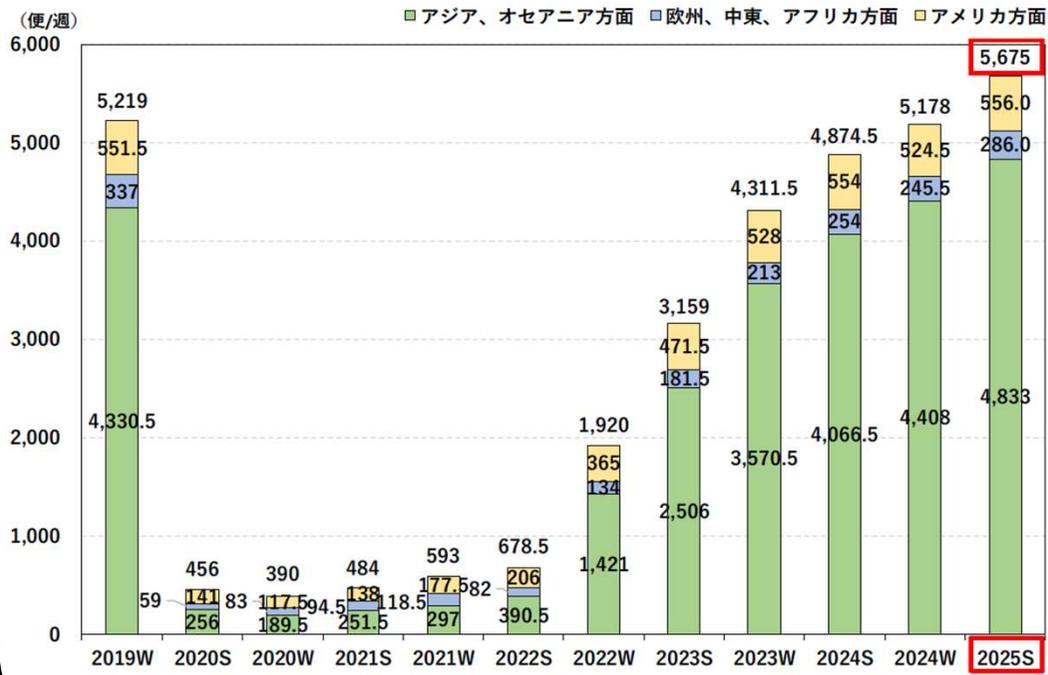


【制限区域外】（参入が容易 ライセンス不要）  
－施設運営支援/販売支援－

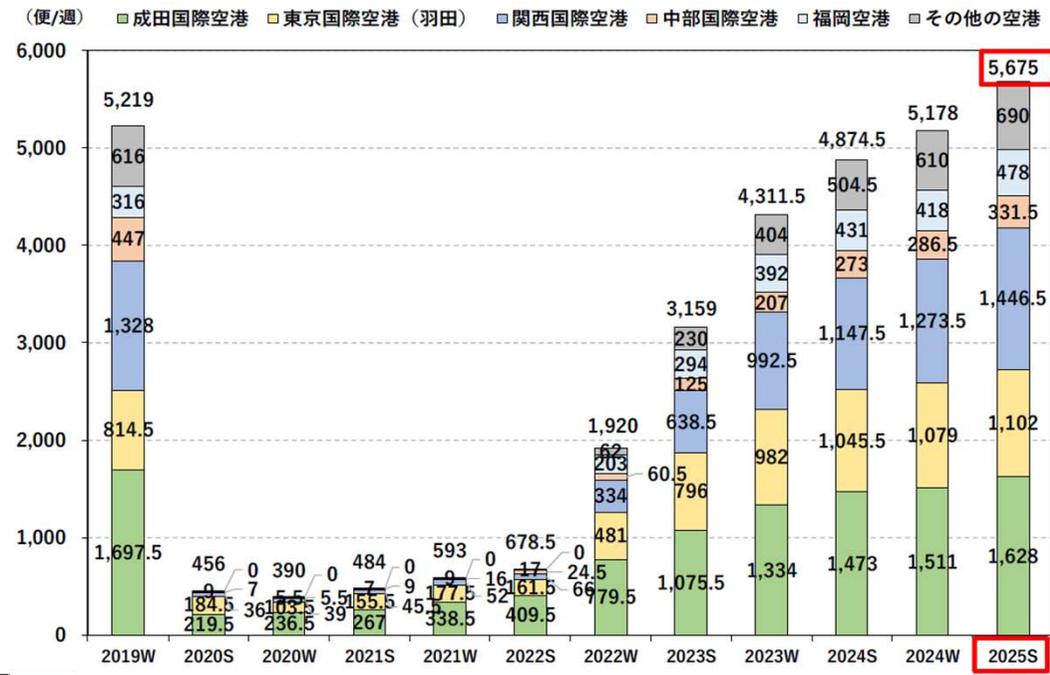
- ・各種ラウンジ運営受託、小売店/メーカーの販売支援  
飲食店運営受託、採用代行 等

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

## 方面別の国際旅客定期便の便数の推移



## 空港別の国際旅客定期便の便数の推移



各種統計資料出所：国土交通省

### 【市場環境から見る当社空港グラハン事業のビジネスチャンス】

- ・日本発着の国際旅客定期便の約85%はASEAN・オセアニア（2030年インバウンド6,000万人受入の政府目標も後押し）  
→FMGの主要顧客はASEAN等の航空会社。機材調達・人材採用等の受託体制強化により更なる事業拡大が見込める  
※一部を除き海外航空会社は空港グラハン業務を外部委託する傾向（FMGの営業ターゲット先となる）
- ・国際旅客定期便の空港別受入便数は成田・関空・羽田の3空港で約74%（今後首都圏・関西で離発着容量30%増加）  
→FMGは受入便数トップの成田空港をはじめ国内主要空港で既に事業展開をしており今後の増便はビジネスチャンスとなる  
※ランプ事業についても成田・関空・新千歳で内製化を開始しており、その他主要空港への展開で収益性向上を狙う



## ランプ事業の内製化と主要空港への拠点展開を加速し旺盛なニーズへの対応力を強化

- ・ASEAN諸国を中心とした旺盛な日本発着便の増便要請に対応する為、成田・関空・新千歳の各空港にランプ事業の拠点を開設
- ・各主要空港ともに増便・復便が継続する中、「旅客」「ランプ」を一括受託出来る強みを活かし引き続き受託規模の拡大を目指す

ランプ事業の拠点展開状況  
(2025年4月現在)



主要空港別 国際線旅客定期便の動向 (単位：便/週)

	2024年 夏ダイヤ	2025年 夏ダイヤ	増減数 (便)	増加率 (%)
成田空港	1,473	1,628	+155	+10.5%
関西 国際空港	1,147.5	1,446.5	+299	+26.1%
羽田空港	1,045.5	1,101.5	+56	+5.3%
福岡空港	431	478	+47	+10.9%
中部 国際空港	273	331.5	+58.5	+21.4%
那覇空港	162.5	228	+65.5	+40.3%
新千歳 空港	135	146	+11	+8.1%

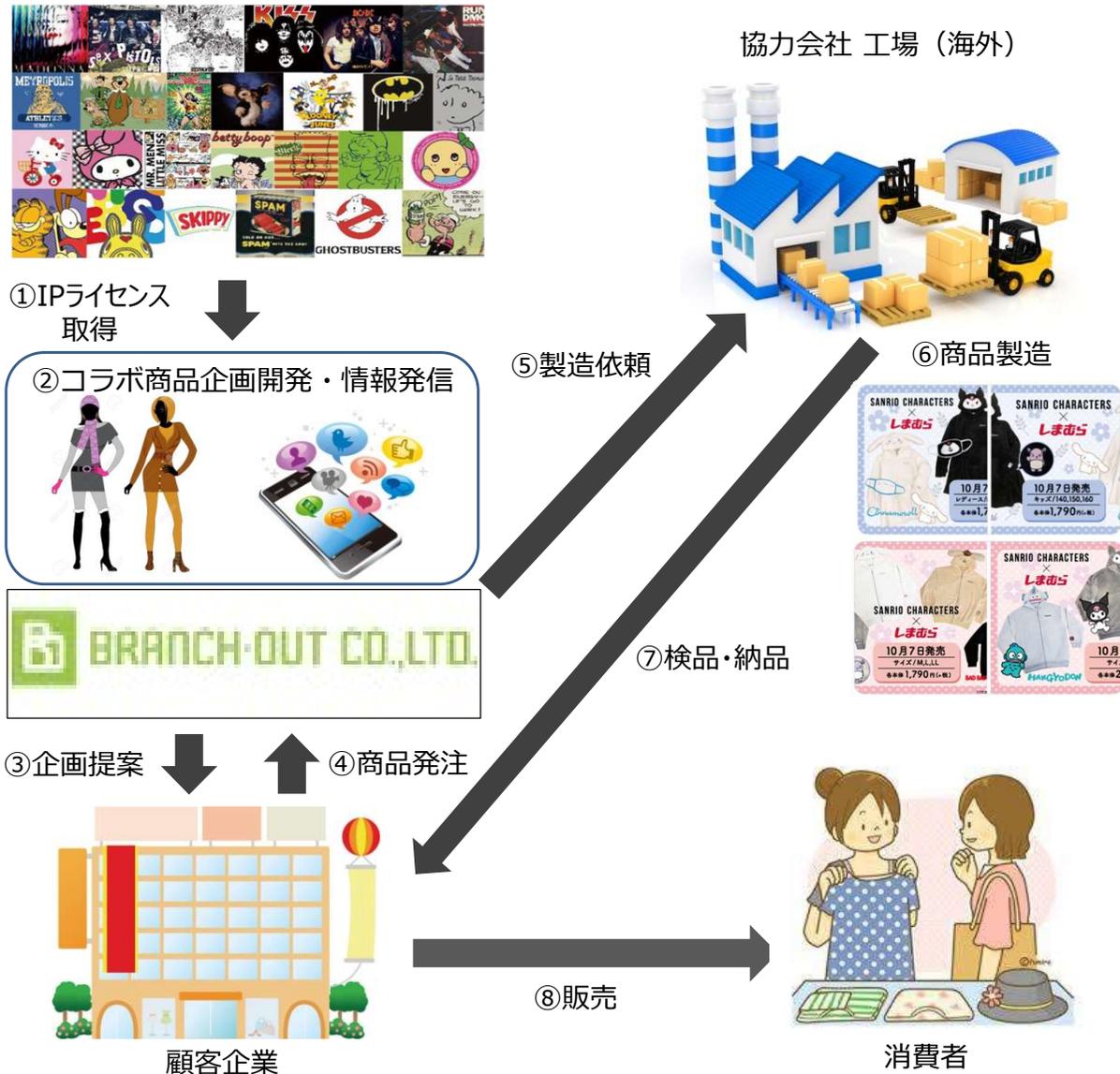
(出典：国土交通省2024年夏季スケジュール 国際線定期便の概要)

### 【空港グラハン事業の状況】

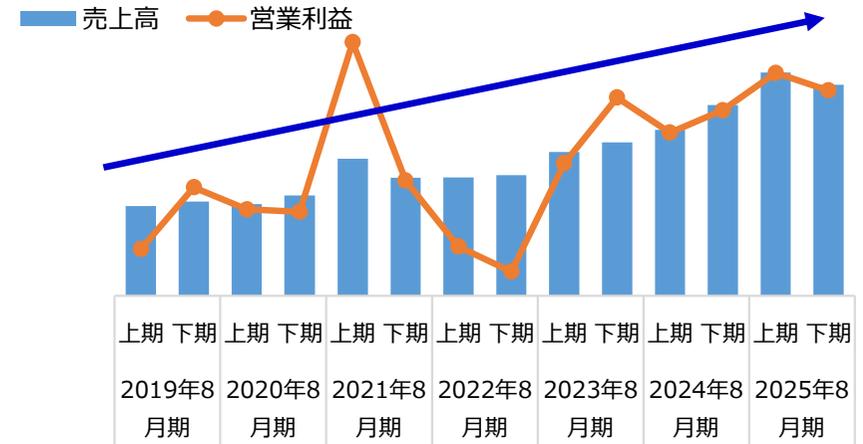
- ・第2四半期末(2025年2月)FMG単月売上高は前年同月比約170%と好調
- ・重点施策「ランプ事業内製化」は機材調達・経験者確保により順調な立ち上がり
- ・当面は事業規模拡大を優先することから人材採用・教育コストが先行する見通し

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・開発力が強み  
今第2四半期も企画商品並びに秋冬物商品の販売が好調に推移

## IPライセンスを活用した商品開発スキーム



## ホールセール業績推移



### 【ビジネスモデルの特徴】

- ・優れた商品の企画・開発力
- ・サプライチェーンの最適化ノウハウ
- ・SNS等を活用した情報発信力
- ・海外ライセンス取得により輸出も可能

### 【市場環境】

- ・「推し活グッズ」市場規模：2兆7,000億円規模
  - ・日本のアニメ・キャラクターは国内外問わず人気
- 市場環境を追い風に今後も事業拡大を目指す**

## 各種大型イベント受託で蓄積したノウハウにより大阪・関西万博でも各種業務を受託

- ・ 2025年4月13日から約半年間開催される「大阪万博」に際して、主催者並びに出展国・企業等から各種業務を受託
- ・ 当社はこれまで実績を積み上げてきた大型イベント等の運営実績が評価され、多種多様な万博関連業務の相談が寄せられた
- ・ 開催期間中においても入場者の増加に伴い追加案件の受託要請がある場合については柔軟に対応する方針



### 【大阪・関西万博の概要】

- ・ 開催期間：2025年4月13日から10月13日(184日間)
- ・ 会場：大阪府大阪市 夢洲（ゆめしま）
- ・ 参加団体：世界158カ国・7団体(2025年3月末現在)
- ・ 入場者予想：2,820万人

### 大阪・関西万博における当社の受託予定業務の一例



#### 【各国パビリオン・企業ブース】

- ・ パビリオン運営受託
- ・ 企業ブース運営受託
- ・ アテンドスタッフ
- ・ 物販スタッフ
- ・ 多言語対応スタッフ
- ・ 関係者向け送迎業務 等



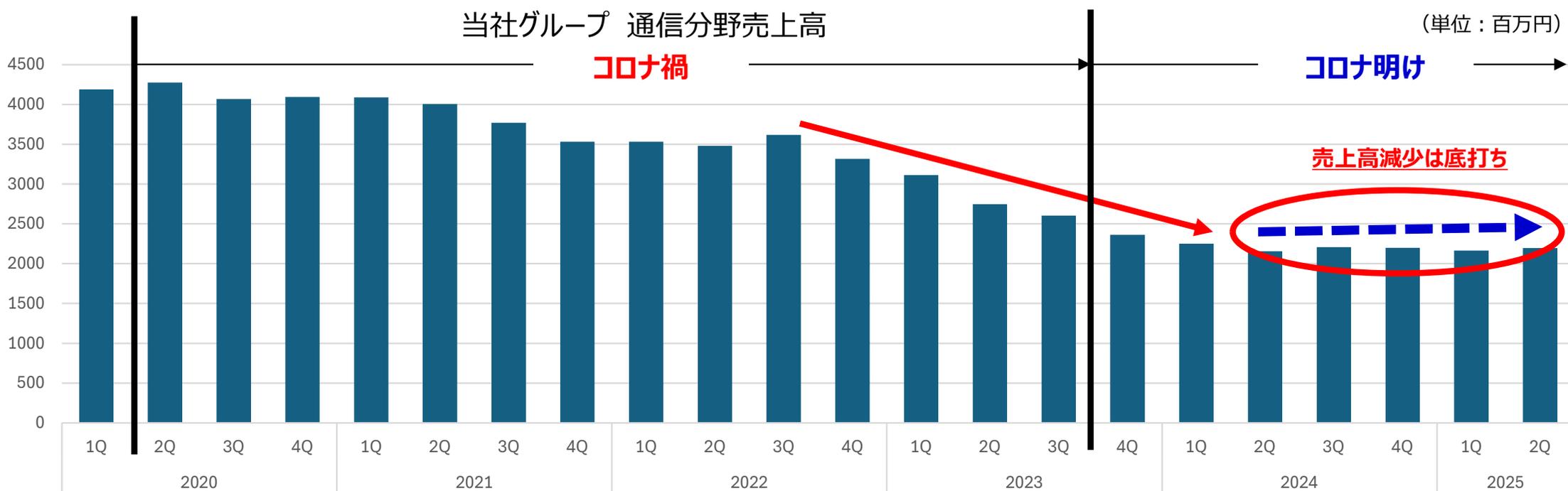
#### 【来場者サービス】

- ・ 採用事務局
- ・ スタッフ業務運営事務局
- ・ 来場者サービススタッフ
- ・ 賓客接遇業務
- ・ 多言語対応スタッフ
- ・ 団体休憩所運営 等

「点・線・面」戦略の代表的な事例とするべく、受託案件の安定運用を通じて万博の成功をサポートする

## 通信分野の売上高減少は前期2Q以降底打ち。粗利率改善に継続的に取り組む

- 通信分野における売上高の減少は前期2Q以降底打ち傾向で推移。強みの成果追求力を発揮し局地戦でのシェア向上を目指す
- 課題の粗利率については単価交渉・スタッフ自社化等の施策を推進することで着実に改善を進める



### 【通信分野の今後の見通し】

- 前期2Qにて売上高の減少は底打ち。今後は粗利率改善の取り組みを継続し収益力の回復を図ると共に「プラチナバンド」を起点とした通信キャリア間の顧客獲得競争激化による営業支援ニーズの回復を捉え各クライアントの受託規模拡大を目指す
- 従来からの店頭販売ニーズに加えて、各通信キャリアが注力する法人営業ニーズへの対応として、「インサイドセールス」並びに「フィールドセールス（外回り営業）」などの当社グループが持つ事業リソースを活用し、クライアントニーズの変化に対応する



# 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 経営企画部 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。