



2025年8月期 第3四半期 決算補足説明資料

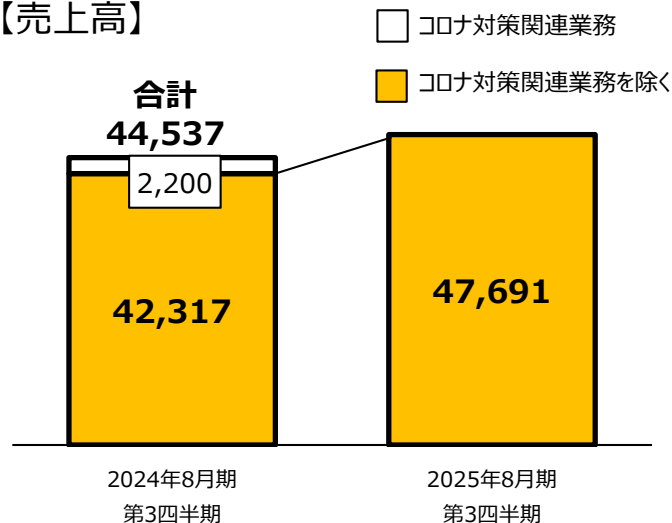
2025年7月15日



2025年8月期 第3四半期 決算概要

- **売上高：重点領域（エアポート、ホールセール）および大阪・関西万博案件が牽引し前年同期を上回り増収**
- **営業利益：売上高増加とコストコントロールにより前年同期を大きく上回り増益**

【売上高】



売上高

47,691百万円

前年同期比 107.1%
+3,153百万円

除くコロナ対策
関連業務
前年同期比 112.7%
+5,374百万円

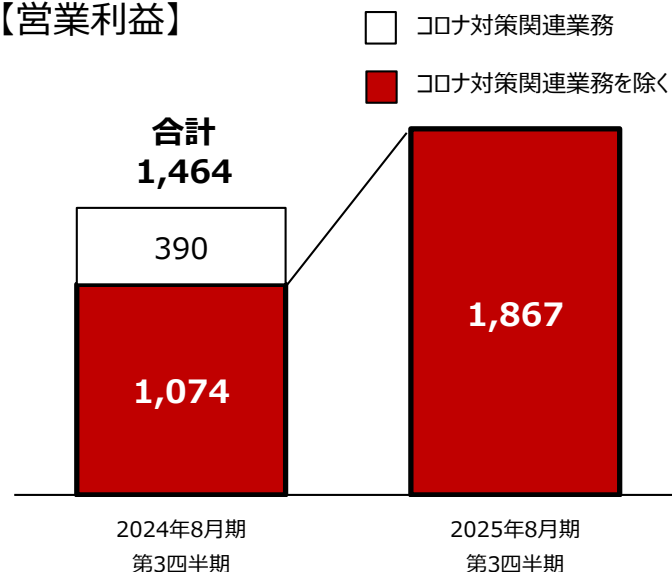
売上高→新中計の重点領域と万博案件が牽引 【増収要因】

- ◆ 「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
- ◆ 大阪・関西万博案件の受注による業績寄与

【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

1,867百万円

前年同期比 127.5%
+402百万円

除くコロナ対策
関連業務
前年同期比 173.8%
+793百万円

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大幅改善（△1.5%）

【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月期第3四半期 損益計算書

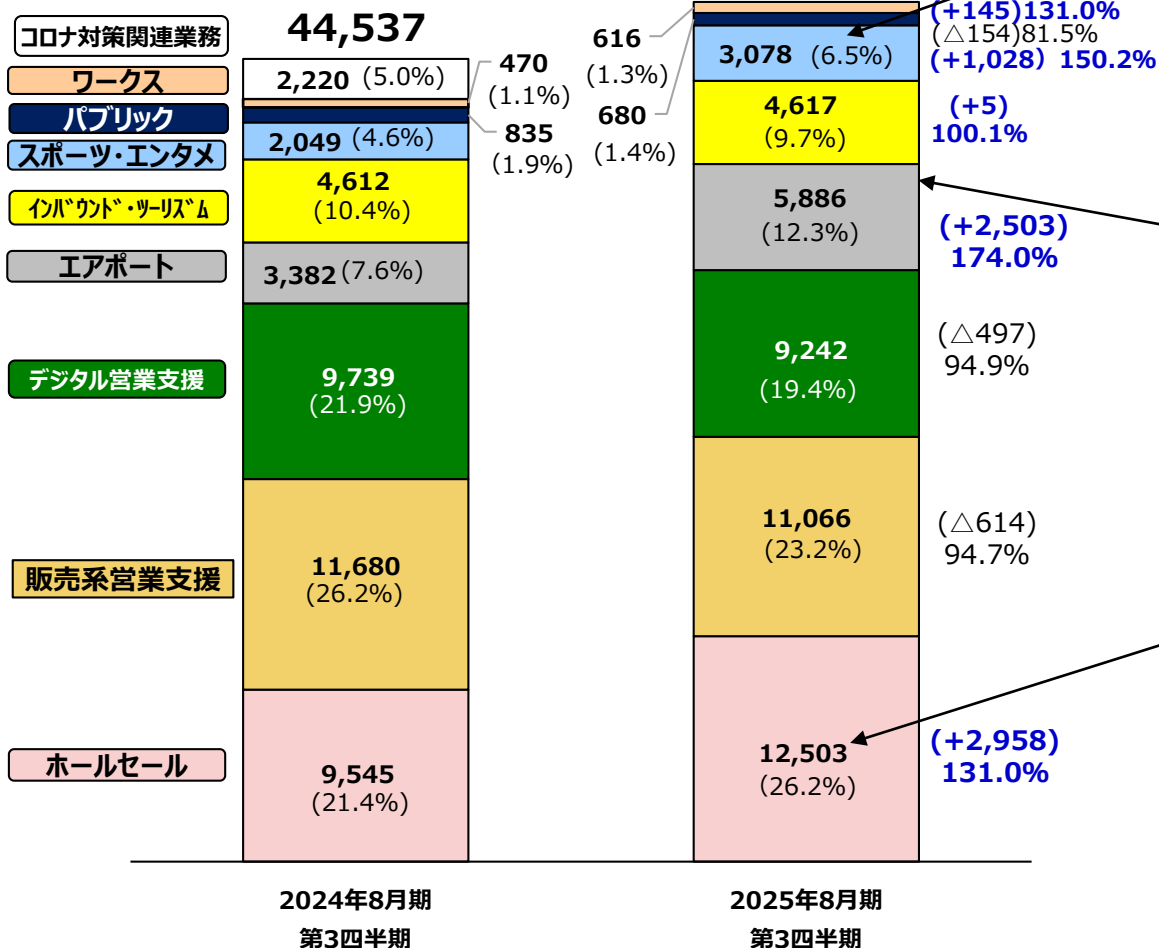
単位：百万円

	2024年8月期 第3四半期	2025年8月期 第3四半期		2025年8月期
	実績	実績	前年同期比 (増減額)	通期修正計画 (進捗率)
総額売上高（取扱高）	68,651	66,672	97.1% (△1,979)	85,909 (77.6%)
売上高	44,537 (100.0%)	47,691 (100.0%)	107.1% (+3,153)	62,333 (76.5%)
売上総利益 (粗利率)	9,267 (20.8%)	9,518 (20.0%)	102.7% (+251)	12,171 (78.2%)
販売費及び一般管理費 (販管費率)	7,802 (17.5%)	7,650 (16.0%)	98.1% (△151)	9,971 (76.7%)
営業利益 (営業利益率)	1,464 (3.3%)	1,867 (3.9%)	127.5% (+402)	2,200 (84.9%)
経常利益 (経常利益率)	1,442 (3.2%)	1,871 (3.9%)	129.7% (+428)	2,205 (84.9%)
親会社株主に帰属する四半期純利益 (純利益率)	416 (0.9%)	841 (1.8%)	201.9% (+424)	1,073 (78.4%)

※ 2024年8月期第3四半期および2025年8月期第3四半期期の「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。

ホールセール・エアポート・スポーツ・エンタメが業績を牽引

セクター別売上高



スポーツ・エンタメ

前期比 **+150.2%(+1,028M)**

<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

エアポート

前期比 **+174.0%(+2,503M)**

<空港グラハン事業を中心とした空港関連事業>

- ・空港グラハン事業は前期内製化に着手したランプ業務が本拠地の成田に加えて関空、新千歳と前倒しで拠点展開し垂直的な立ち上がりとなる
- ・空港グラハン以外の空港内施設運営、販売支援等についても全国各地の主要空港にて事業が拡大

ホールセール

前期比 **+131.0%(+2,958M)**

<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・押し活グッズ等やインフルエンサーとのコラボ商品が大手量販店を中心に受注が好調に推移
- ・為替が円安で推移するも、好調な受注に支えられて大幅な増収での着地

2025年8月期第3四半期 貸借対照表

単位：百万円、（ ）内：構成比

		2024年8月期	2025年8月期第3四半期		主な増減要因
		期末		増減額	
	流動資産	27,247 (67.9%)	24,607 (62.0%)	△2,639	現金及び預金 △3,353百万円 受取手形、売掛金及び契約資産 +1,083百万円
	固定資産	12,855 (32.1%)	15,071 (38.0%)	+2,215	機械装置及び運搬具 +1,010万円 建設仮勘定 +977百万円 関係会社株式 +675百万円 のれん △538百万円
資産合計		40,103 (100.0%)	39,679 (100.0%)	△423	
	流動負債	12,763 (31.8%)	12,543 (31.6%)	△220	買掛金 △1,323百万円 未払金 +357百万円 未払法人税等 +278百万円
	固定負債	8,725 (21.8%)	8,312 (20.9%)	△413	長期借入金 △640百万円 退職給付に係る負債 +134百万円
負債合計		21,488 (53.6%)	20,855 (52.6%)	△633	
純資産合計 (自己資本比率)		18,614 (43.0%)	18,824 (43.7%)	+210	利益剰余金 +188百万円
負債純資産合計		40,103 (100.0%)	39,679 (100.0%)	△423	

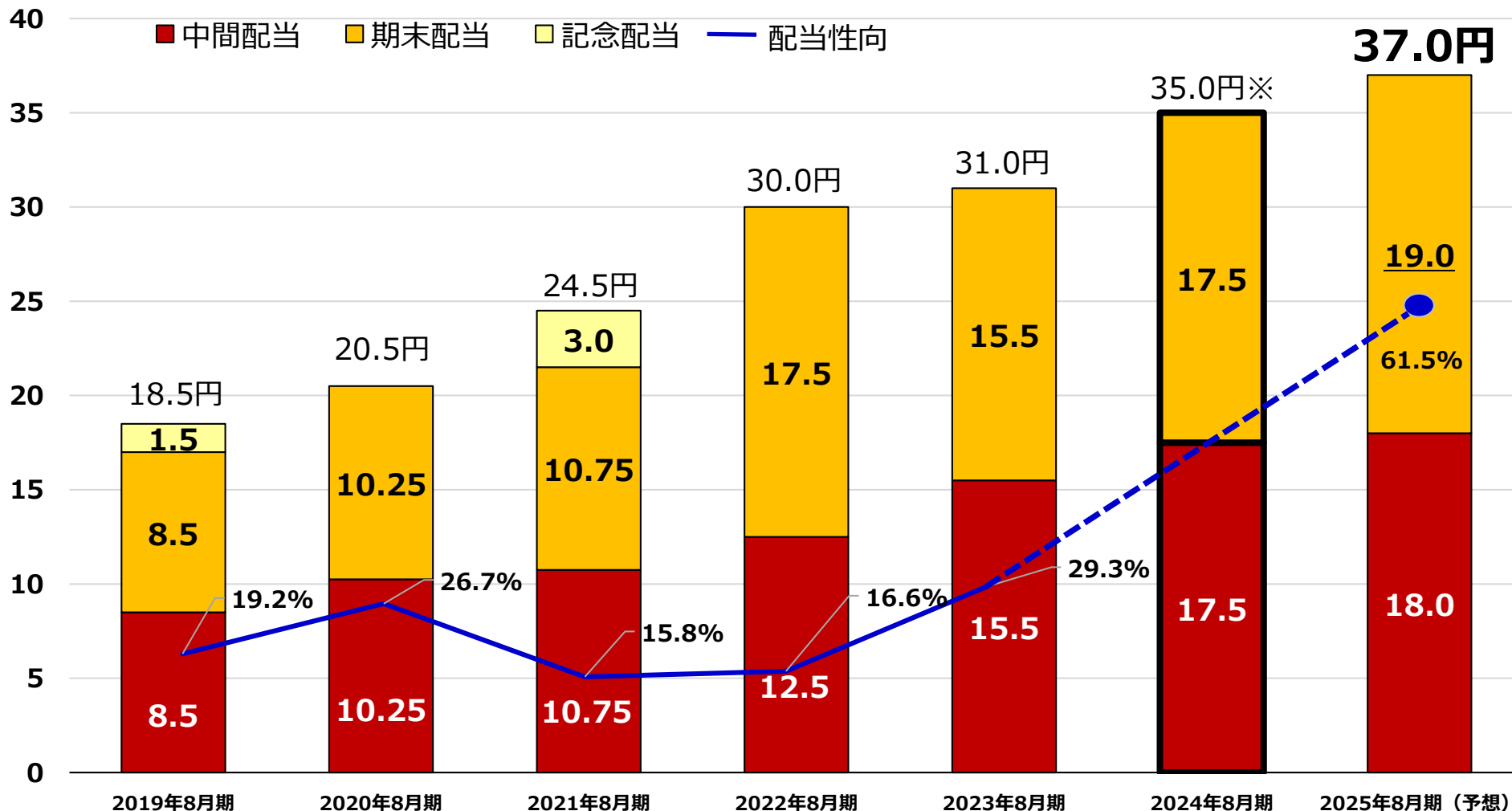
2025年8月期 配当予想



株式会社 ヒト・コミュニケーションズ・ホールディングス

期末配当を1円増配し6期連続増配の年間37円(配当性向61.5%) 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%以上を目指す

(円)



※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480億円）

ヒトコムグループ 事業ポートフォリオ戦略の軌跡

単位：百万円

2011年-2025年

CAGR +9.6%

(うち販売系以外+38.7%)

(うち販売系△1.1%)

販売系営業支援
以外の売上高
(シェア)

492
(2.8%)

17,308

インバウンド・ツーリズム

販売系営業支援

2011年8月期

3,859
(13.4%)

28,825

スポーツ
インバウンド・ツーリズム
エアポート

販売系営業支援

2016年8月期

22,281
(49.3%)

45,204

スポーツ
インバウンド・ツーリズム
エアポート
デジタル
ホールセール

販売系営業支援

2019年8月期

48,007
(77.0%)

62,333

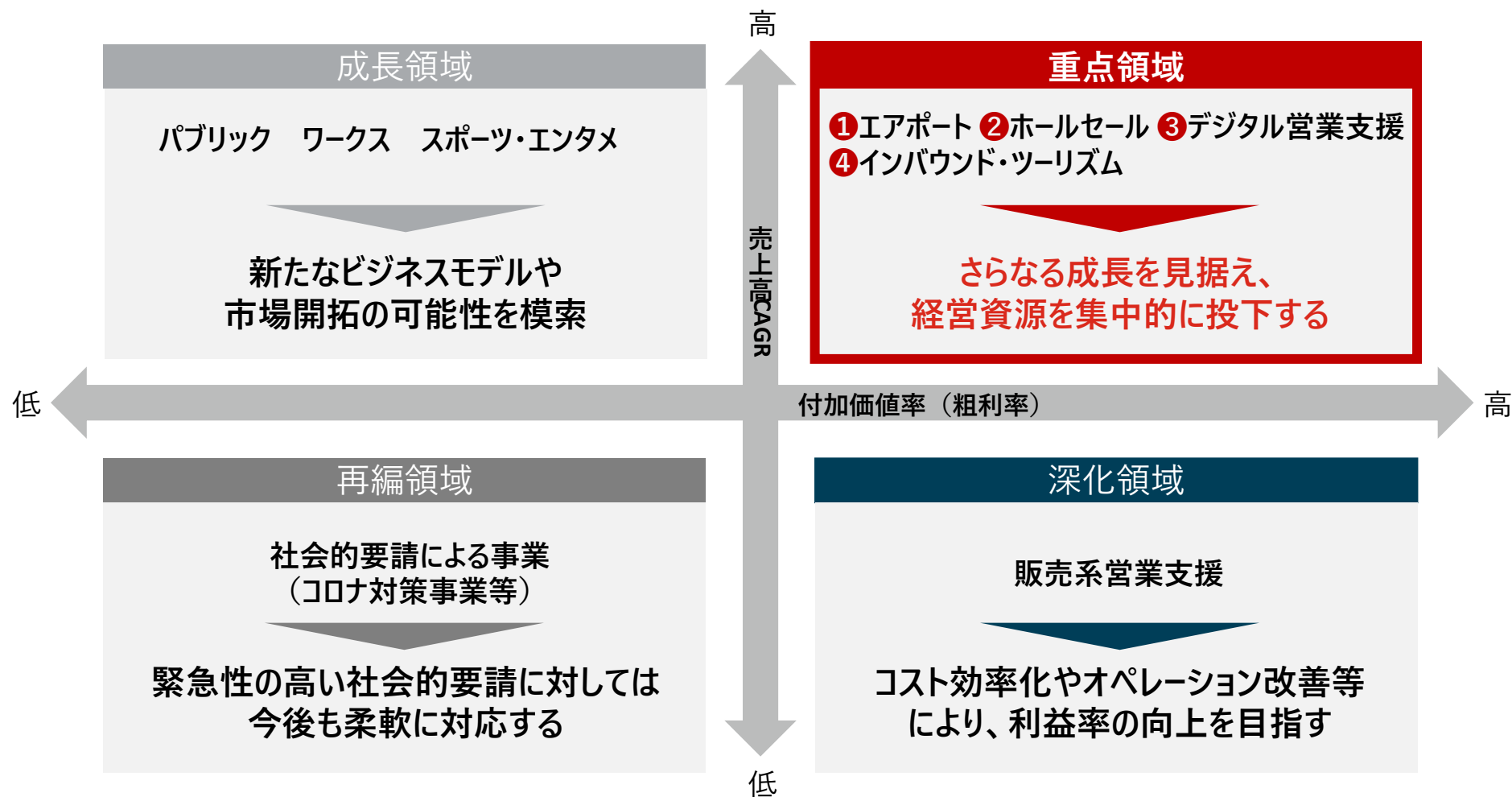
その他
スポーツ
インバウンド・ツーリズム
エアポート
デジタル
ホールセール

販売系営業支援

2025年8月期計画

新中期経営計画・重点領域

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



ランプ



旅客



施設運営・販売支援



制限区域内

保安検査場

制限区域外



【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
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

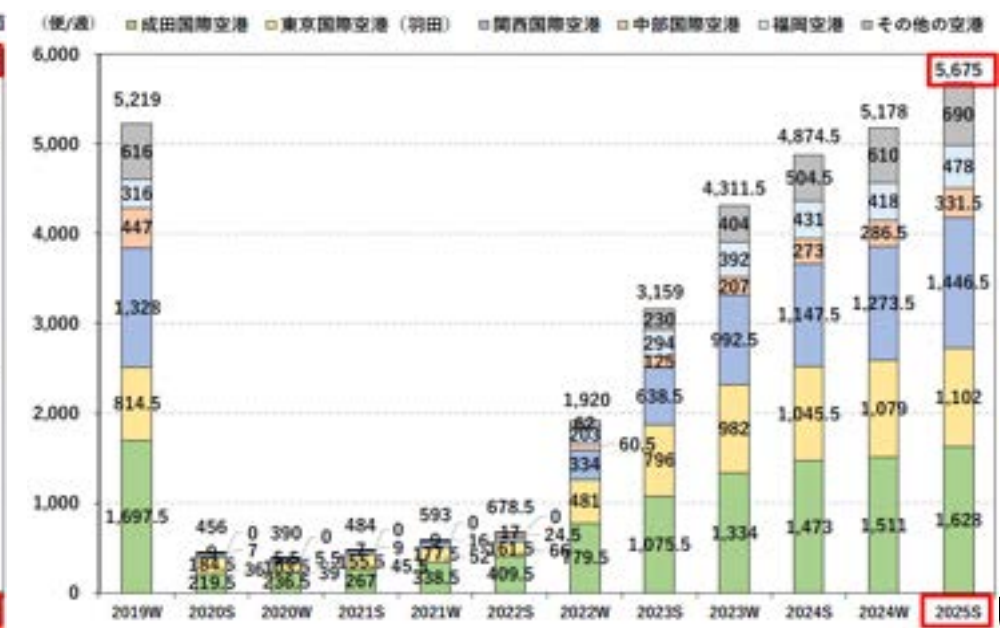
・各種ラウンジ運営受託、小売店/メーカーの販売支援
飲食店運営受託、採用代行 等

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

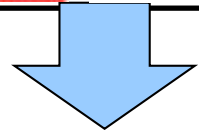
方面別の国際旅客定期便の便数の推移



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

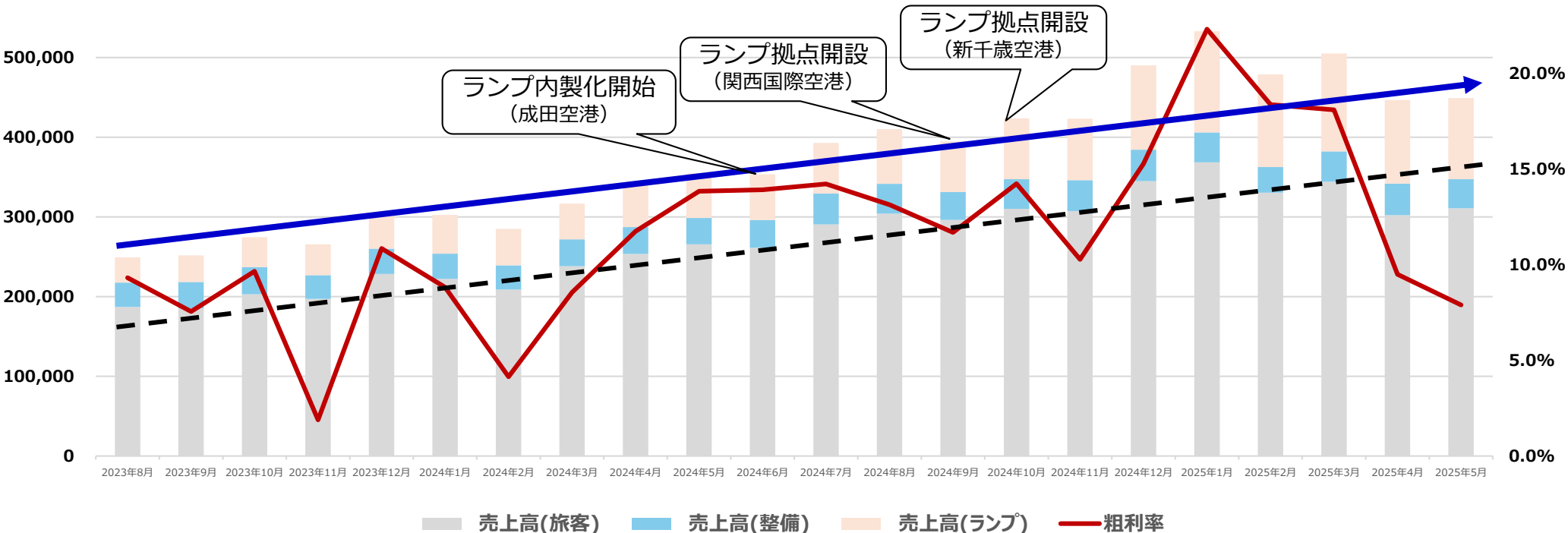
売上高は想定通りの成長。ランプ内製化、スタッフ採用による外注削減で粗利率改善を推進

(単位：千円)

売上高

空港グラハン事業 売上高・粗利率の推移

粗利率



【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・那覇）
→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%）

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7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2025年夏季スケジュール 国際線定期便の概要)

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
今期も引き続き企画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



【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**

【IPコンテンツホルダーからの高い評価】



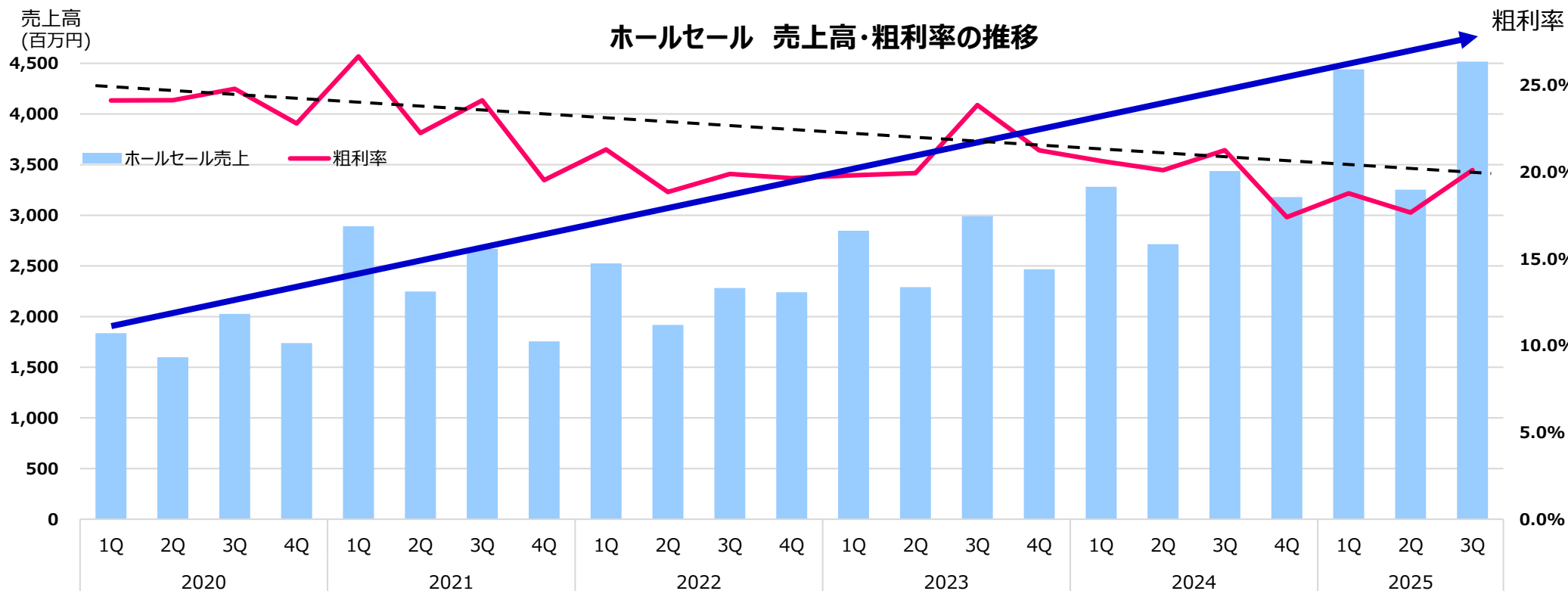
ワーナー ブラザーズ ジャパン合同会社 様
「2023-2024 Best Licensee of the Year Award」受賞

事業トピックス② ホールセール事業（成長性と収益性）



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→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。受注が拡大する過程において若干粗利率が低下している状況。



【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

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
- ・ 夏休み期間を含めて開催期間後半の入場者数が大きく伸びる過去事例もあることから、追加案件がある場合は柔軟に対応を行う



【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（7月12日時点1,172万人来場）
- ・ 当社スタッフ稼働数：約800名（2025年7月時点）

大阪・関西万博における当社の受託業務の一例



【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

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。