



(2026年10月22日 適時開示情報 補足説明資料)

当期業績予想修正の概要について

ヒトトヒトホールディングス株式会社

(東京証券取引所スタンダード市場 549A)

目次



1	27/3期 業績予想修正の概要	P.3
2	参考資料 SPD統合後の 当社グループの業績・配当について	P.10
3	参考資料 当社グループの収益基盤の特徴	P.16
4	参考資料 更なる成長に向けた事業戦略	P.23
5	参考資料 当社グループの概要	P.30

SECTION

1

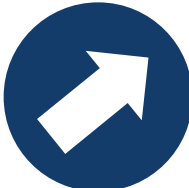
27/3期 業績予想修正の概要

1-1. 当期業績予想（Non-GAAP指標）



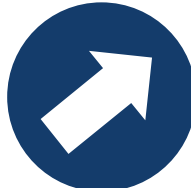
- M&A一時費用や無形資産償却費等を控除した調整後利益では、当初予想から増収・増益の見通し
- SPDの損益が通期で寄与する28/3期は、今期を超える業績を目指す計画

売上収益

26,020百万円 

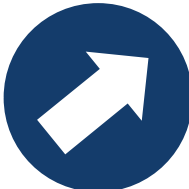
当初業績予想比 +29.3%

調整後 EBITDA

1,500百万円 

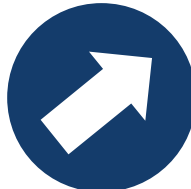
当初業績予想比 +12.4%

調整後 営業利益

1,300百万円 

当初業績予想比 +14.0%

調整後 親会社の所有者に帰属する当期利益

750百万円 

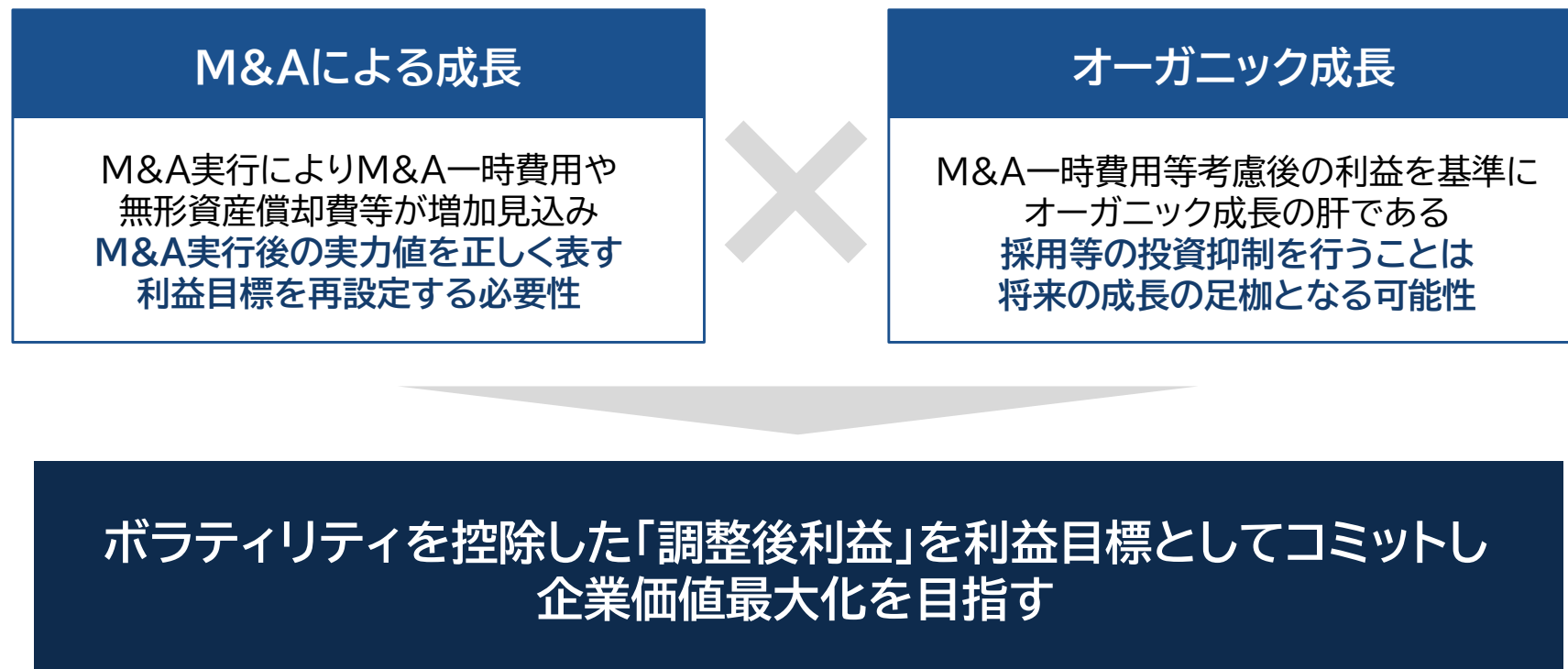
当初業績予想比 +11.1%

※ Non-GAAP指標については、6ページの計算式を参照

1-2. 調整後損益(Non-GAAP指標)の考え方



- 当社の事業戦略である「M&Aによる成長」及び「オーガニック成長」を最大化するための利益目標を検討
- 今後は、M&Aに伴うボラティリティを控除した実力値を表す「調整後利益」を利益目標としてコミットする方針



1-3. 調整後損益(Non-GAAP指標)の計算式



- Non-GAAP指標とする調整後損益の計算式は以下のとおり
- 本資料では、当期業績予想だけでなく過去の実績についても以下の計算式に基づき記載

1. 調整後 EBITDA	2. 調整後 営業利益	3. 調整後 親会社の所有者に帰属する当期利益
営業利益	営業利益	親会社の所有者に帰属する当期利益
+) 減価償却費	+) M&Aに伴う無形資産償却費	+) M&Aに伴う無形資産償却費 (法人税等 考慮後)
+) M&Aに伴う無形資産償却費		
+) M&A関連費用	+) M&A関連費用	+) M&A関連費用 (法人税等 考慮後)
調整後 EBITDA	調整後 営業利益	調整後 親会社の所有者に帰属する当期利益

※ M&A関連費用は、仲介手数料・FA費用、弁護士費用、DD費用、企業価値算定費用、PPA算定費用など、M&Aに伴う一時的な費用

当期の業績予想修正における各調整項目の金額		(百万円)
	EBITDA・営業利益	親会社の所有者に 帰属する当期利益
M&Aに伴う無形資産償却費	40	27
M&A関連費用	185	125
合計	225	152

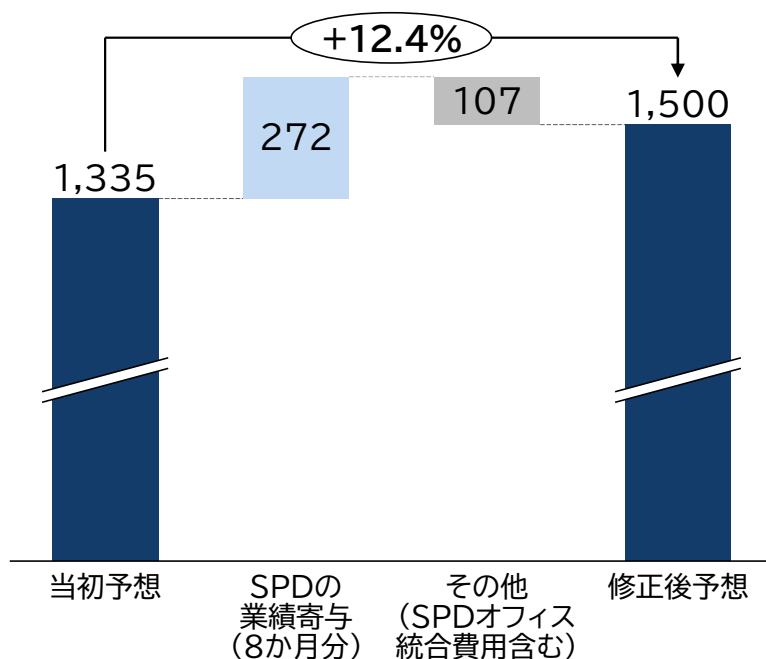
1-4. 当初予想利益からの増減内訳 (Non-GAAP指標)



- SPDの損益は、M&Aを実行した26年8月以降の収益を取り込んでいるため、8か月分のみ業績向上に寄与
- 今期は、SPDオフィスの当社本社への集約や各種システム統合を計画しており、当該一時費用等が発生する見込み

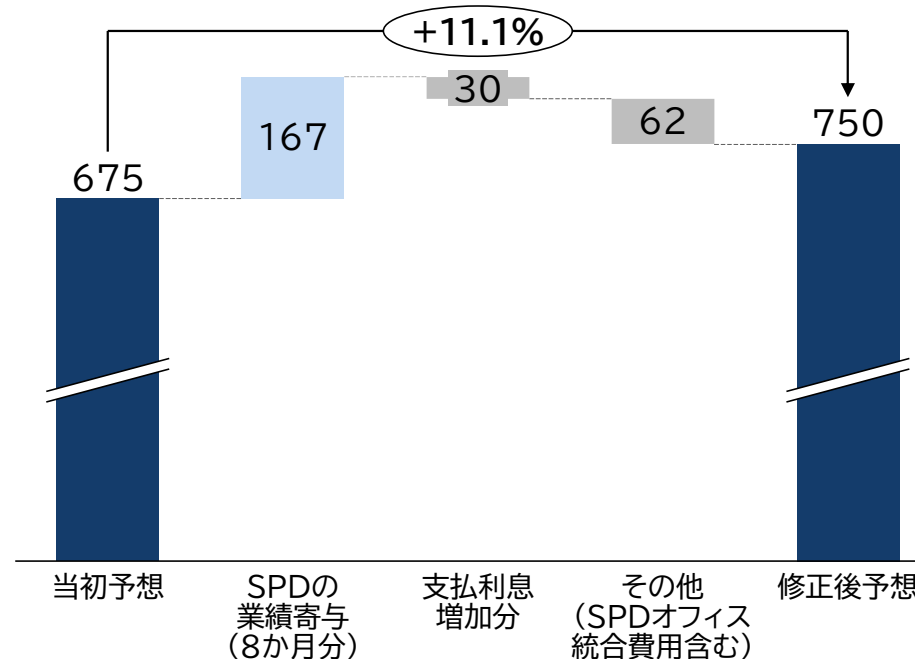
調整後EBITDA

(百万円)



調整後 親会社所有者帰属当期利益

(百万円)

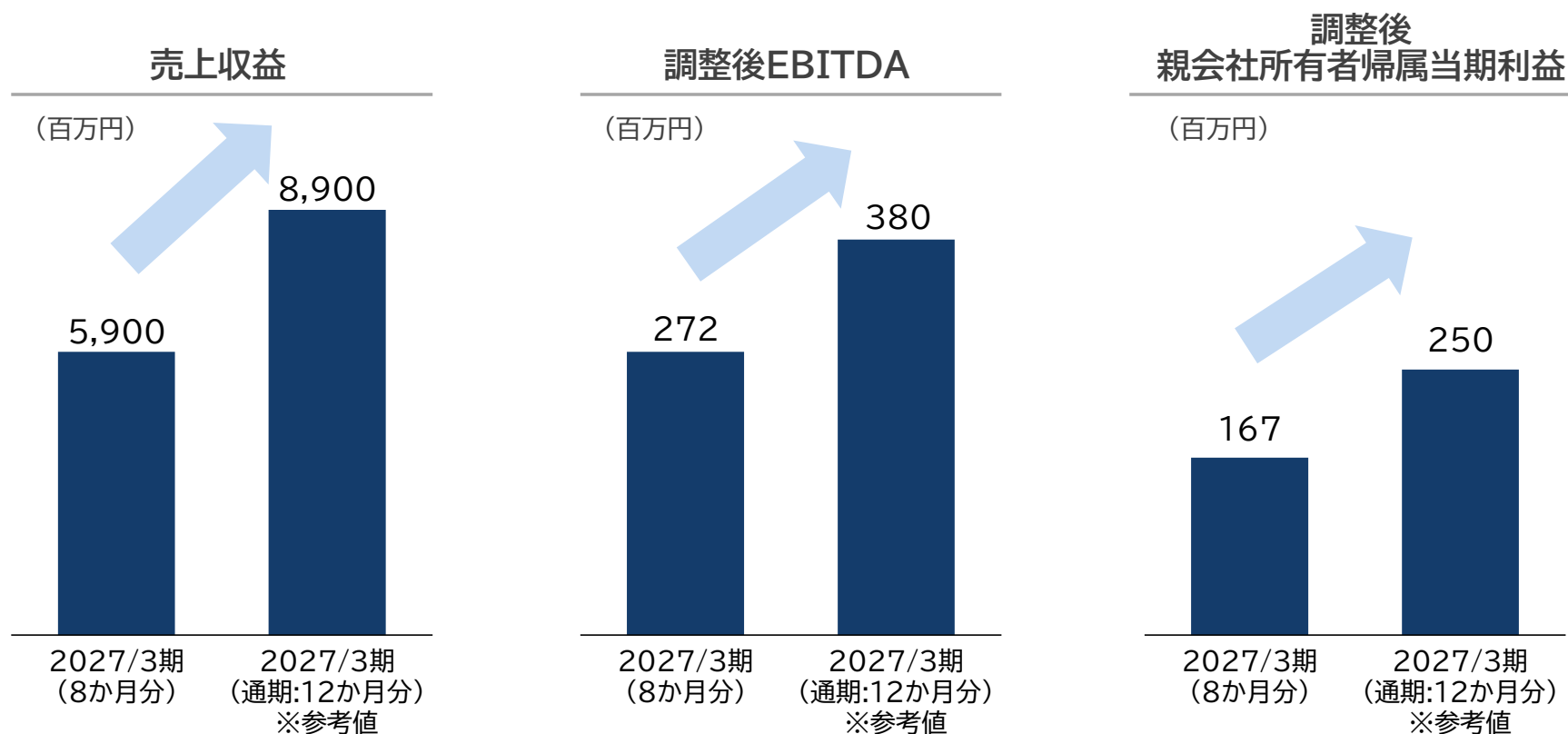


※ その他 (SPDオフィス統合費用含む) は今期限りの一時的費用だが、直接的なM&A費用ではないため、調整額には含まず

1-5. SPDによる業績寄与（Non-GAAP指標）



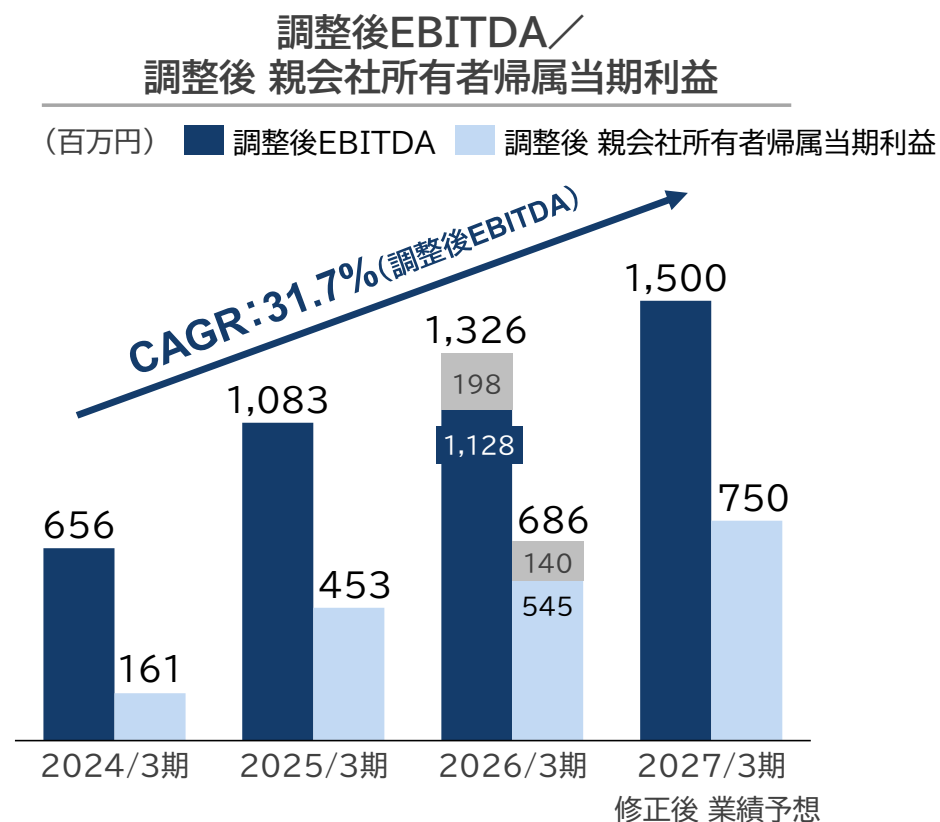
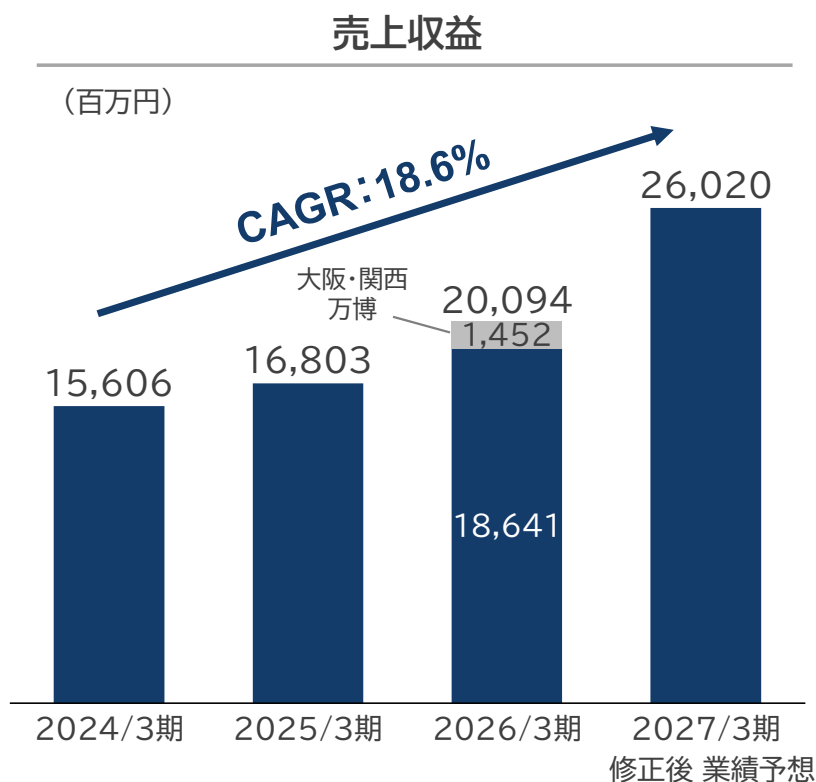
- 今期は、M&Aを実行した26年8月以降の収益を取り込んでいるため、8か月分のみ業績向上に寄与
- 連結前の26年4月～7月を含めた通期では約4億円のEBITDA見込であり、来期は通期の業績向上に寄与予定



1-6. 売上収益及び調整後利益の推移（Non-GAAP指標）



- SPDの業績寄与の効果もあり、万博を除いた経常的な売上収益は、26/3期比で40%近い成長率を見込み
- EBITDA及び当期利益ともに、売上収益の伸長に合わせて増益で推移



※ Non-GAAP指標: 大阪・関西万博関連業務の受託に伴う一過性の収益と、過去からのM&Aに伴う無形資産償却費の影響を控除した数字

SECTION

2

(参考資料)
SPD統合後の
当社グループの業績・配当について

2-1. SPD(M&A対象会社)の概要

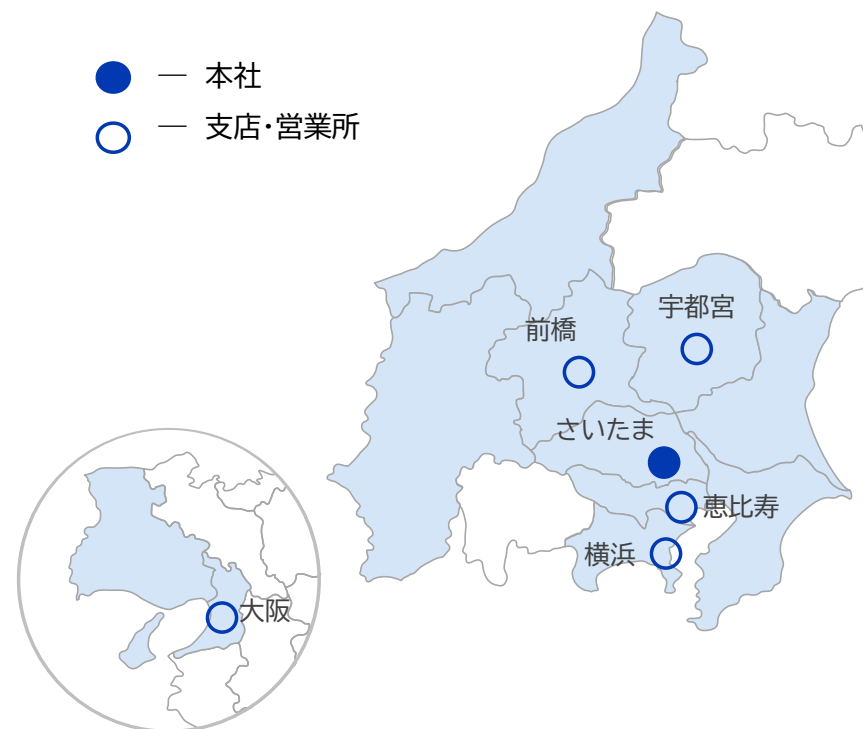


- 当社グループが手薄な北関東エリアに拠点を置き、ストック性の高い優良顧客と3,000人超の人材プールを保有



会 社 名	SPD&Company 株式会社 (及び子会社のSPD株式会社)
所 在 地	東京都渋谷区 (SPD&Company) 埼玉県さいたま市浦和区 (SPD)
主な事業内容	警備業、人材サービス業
事 業 所	埼玉、東京、神奈川、群馬、栃木、大阪
設 立	2018年12月 (SPD&Company) 1971年 1月 (SPD)
売 上 高	89億円 (27/3期(通期12か月分:参考値))
調整後EBITDA	3.8億円 (27/3期(通期12か月分:参考値))

SPDの事業展開エリア



2-2. M&Aを活用した成長戦略及び本件の位置づけ

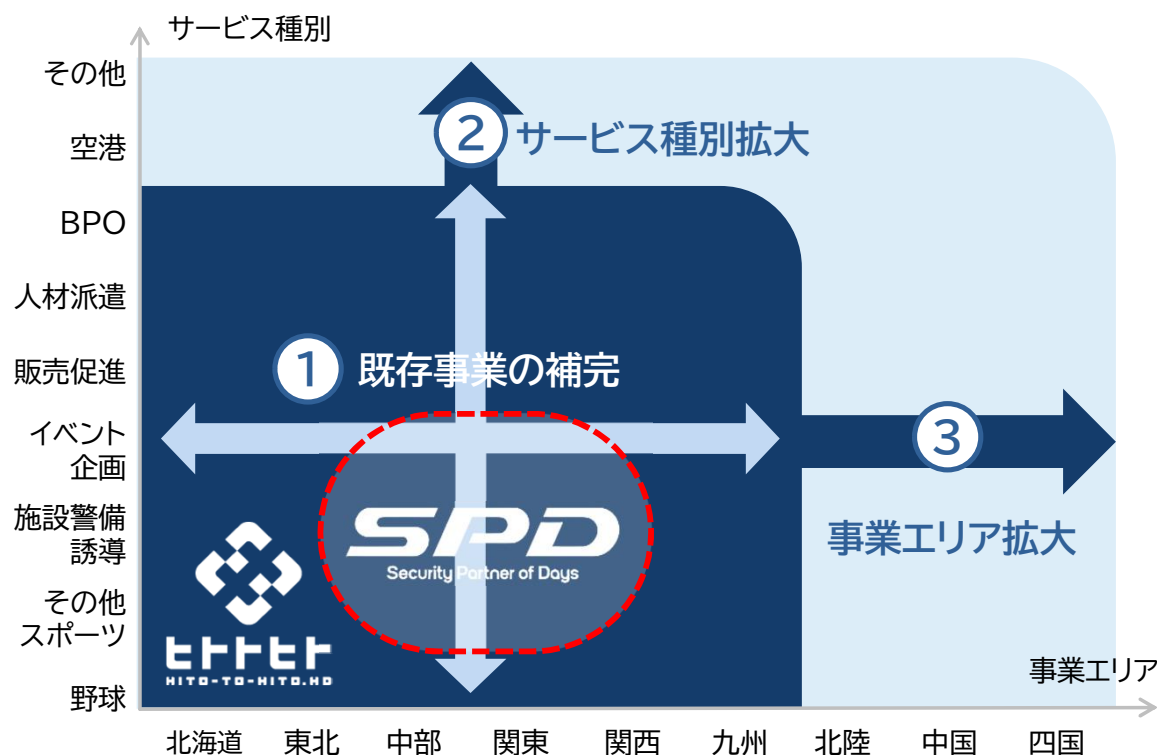


- SPDは、関東の常駐警備領域において高いプレゼンスを誇る警備会社
- 本件により、当社グループのビルマネジメント事業の更なる強化、関東全域でのプレゼンス強化を狙う

当社グループの成長戦略及び本件の位置づけ



SPDの事業領域

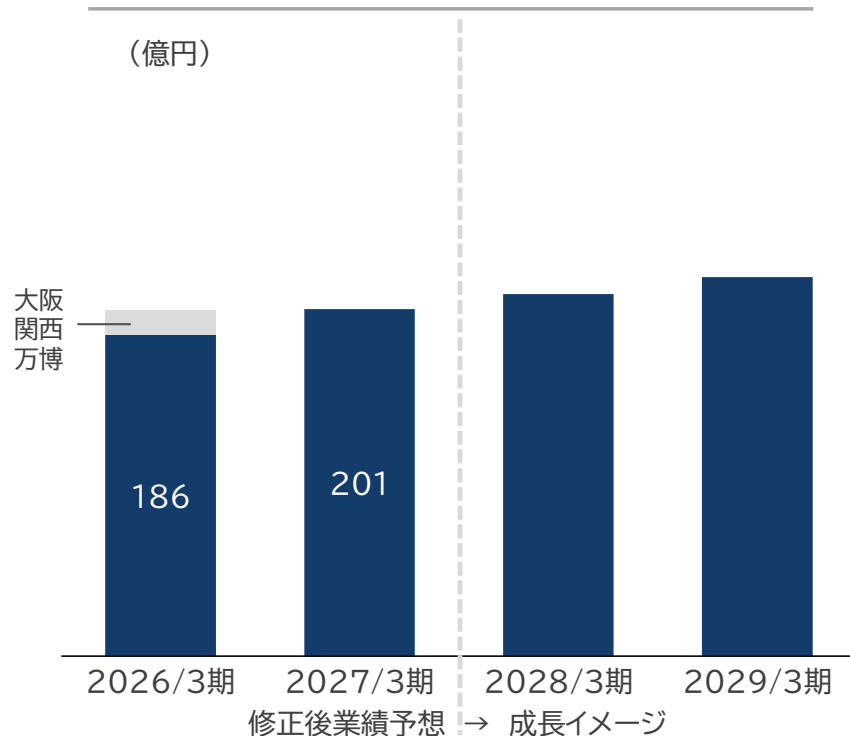


2-3. 本件後の当社グループ売上収益の成長イメージ

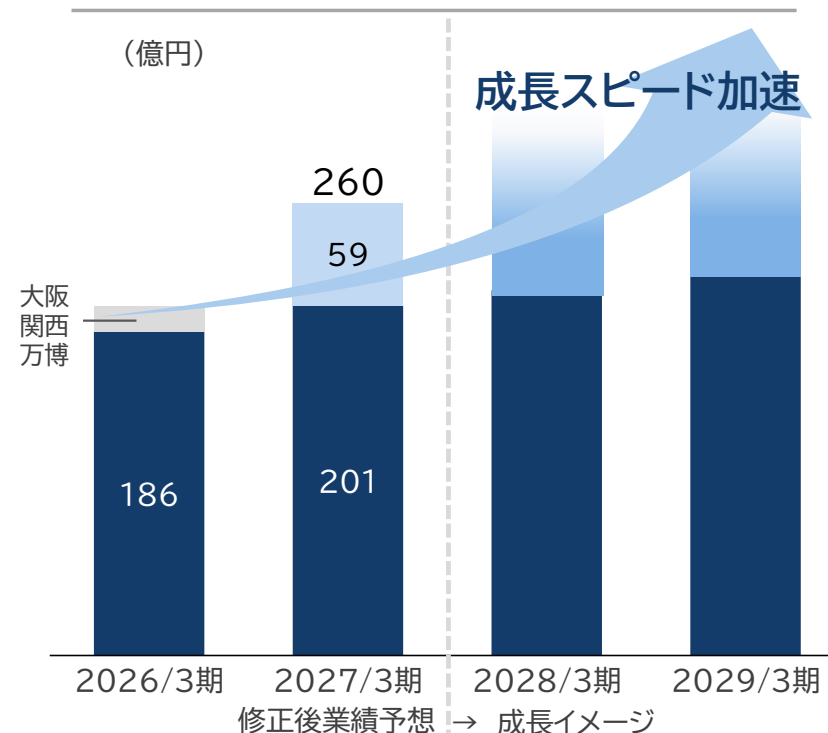


- SPDについて、今期は8か月分のみの業績寄与に留まるものの、前期比で40%近い大幅増収となる見通し
- 来期以降は、通期での業績寄与が見込まれるため、成長スピードの加速が期待される

現状の売上成長(イメージ)



SPDが加わった売上成長(イメージ)



※ 2028/3期以降の棒グラフの高さは継続的な成長イメージを表すものであり、売上収益の具体的計画を表したものではありません

2-4. 本件の取得価格水準及び当社グループ業績への影響



- 本件の取得価格水準は、EV/EBITDA倍率＝5倍台であり、規律ある取得価格を実現
- 当社グループの収益及びEPSに対し、プラスの影響をもたらす見込み

本件の取得価格水準

EV / EBITDA

5倍台

今後のM&Aについても
規律ある投資検討を継続

当社グループ業績への影響

収益

当社グループ業績に、SPDのストック性の高い
収益が上乘せとなるため、収益増加が見込まれる

EPS

全額借入による資金調達で株式希薄化を回避
上乘せとなる利益は既存株主へ帰属し
EPS向上が見込まれる

当社グループへの業績寄与※

27/3期(8か月分):売上収益+59億円、調整後EBITDA+2.7億円
27/3期(通期12か月分:参考値):同+89億円、同+3.8億円の寄与

※ SPDオフィスの当社本社への集約や各種システム統合等を含む一時費用等を除いた影響

2-5. 2027年3月期 配当予想



- 中間配当と期末配当の2回の配当を実施(2026年8月25日の適時開示のとおり)
- それぞれ1株当たり 10.71円(年間配当利回り約4.8%、年間配当金総額3億円)を株主の皆様へ還元予定

2027年3月期 配当予想(中間・期末の合計)

1株当たり配当金

21.43 円

配当利回り

約4.8%

配当方針

上場初年度より配当を実施

- ・ 上場を機に、株主の皆様への利益還元を積極的に開始

成長投資との両立を重視

- ・ M&Aを含む成長投資により達成される利益成長を通じて、今後も安定的に配当を行う方針

※ 配当利回りは、1株445円(2026年10月21日時点の終値)で試算

SECTION

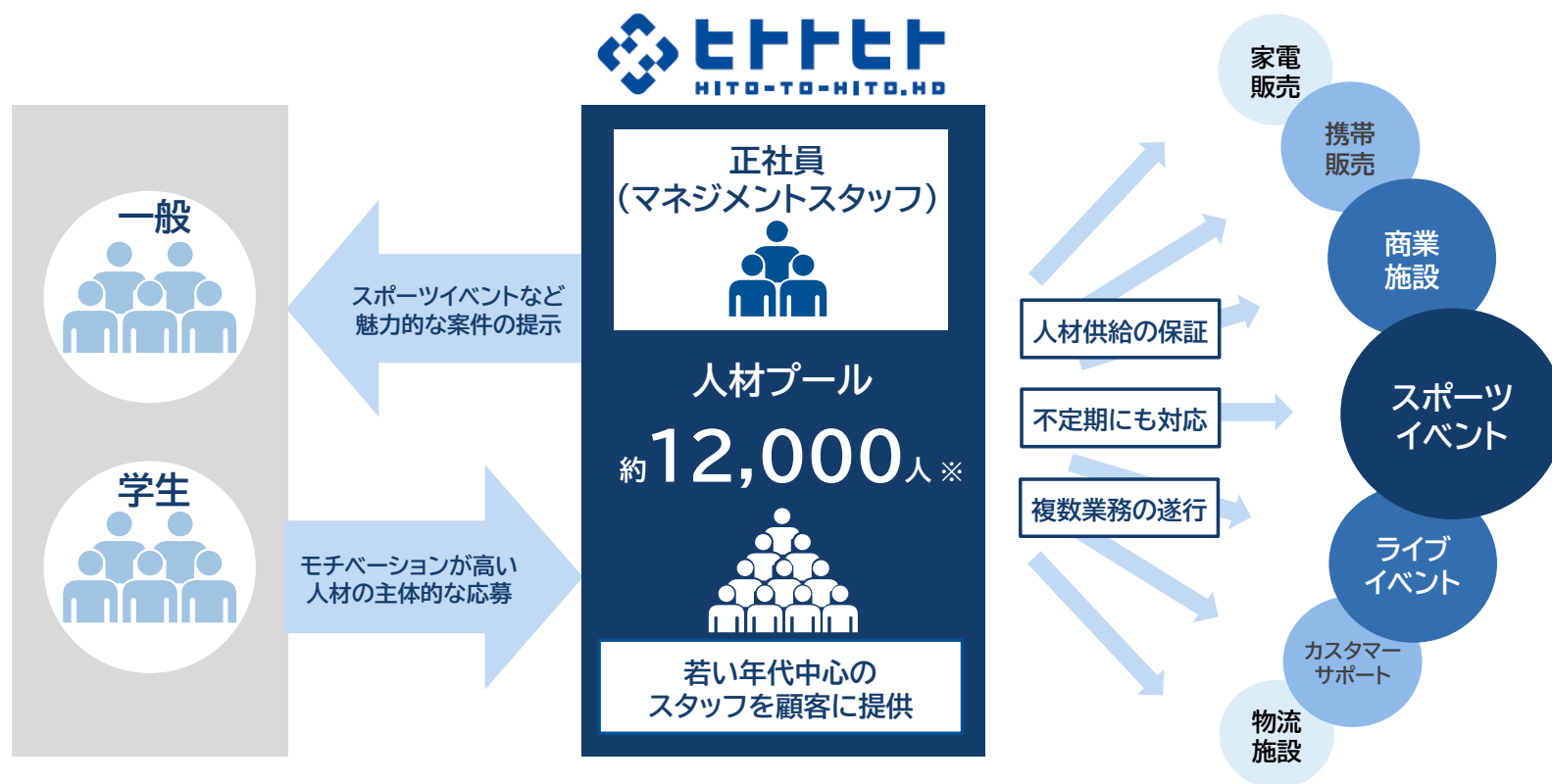
3

(参考資料) 当社グループの収益基盤の特徴

3-1. 当社サービスの特徴



- 当社は「人材インフラ提供企業」として、12,000人を超えるアルバイトスタッフをグループで保有
- スポーツやイベントなど不定期かつ大量のスタッフ動員を必要とする企業に、スタッフの提供をコミット



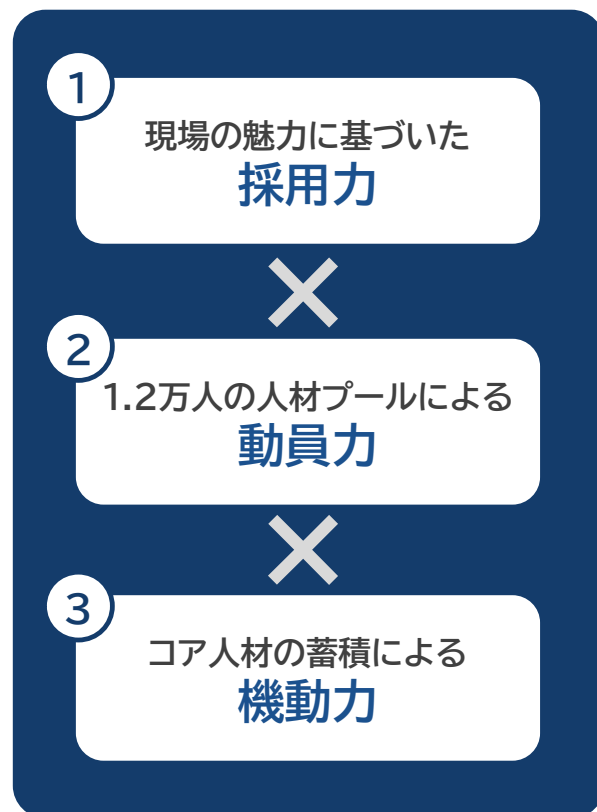
※ 人材プール数は2026年3月末時点。過去12か月において給与支給が発生した人材を集計。
なお、人材プール数は足元も増加中であり、グループ合算では今期半ばに16千人を超える見込み

3-2. 当社の独自のポジショニング



- 当社の強みは採用力×動員力×機動力であり、人材業界でも模倣困難なポジショニングを確立

当社の強み



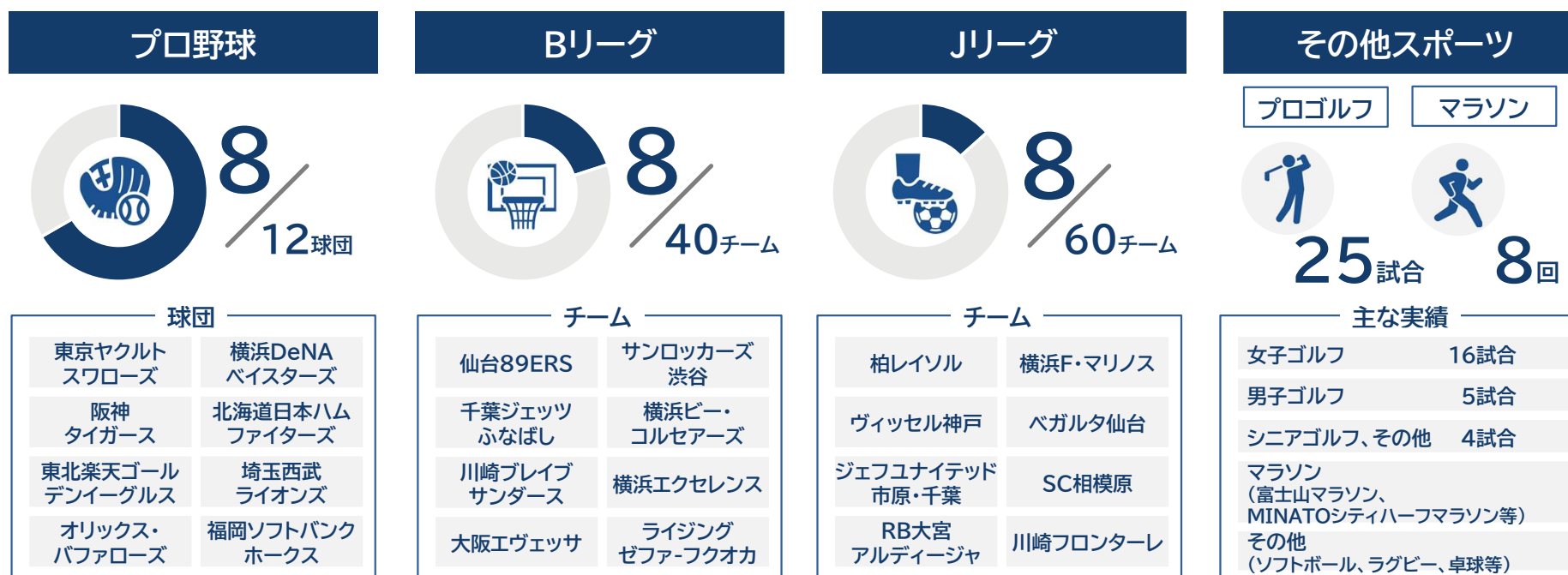
当社のポジショニング(イメージ)



3-3. プロスポーツ市場におけるプレゼンス



- プロ野球関連市場では過半数の球団と取引実績を有し、既存取引先との売上も拡大中
- JリーグやBリーグなど、近年プロ化が進みチーム数が増大するプロスポーツリーグとの取引も拡大中



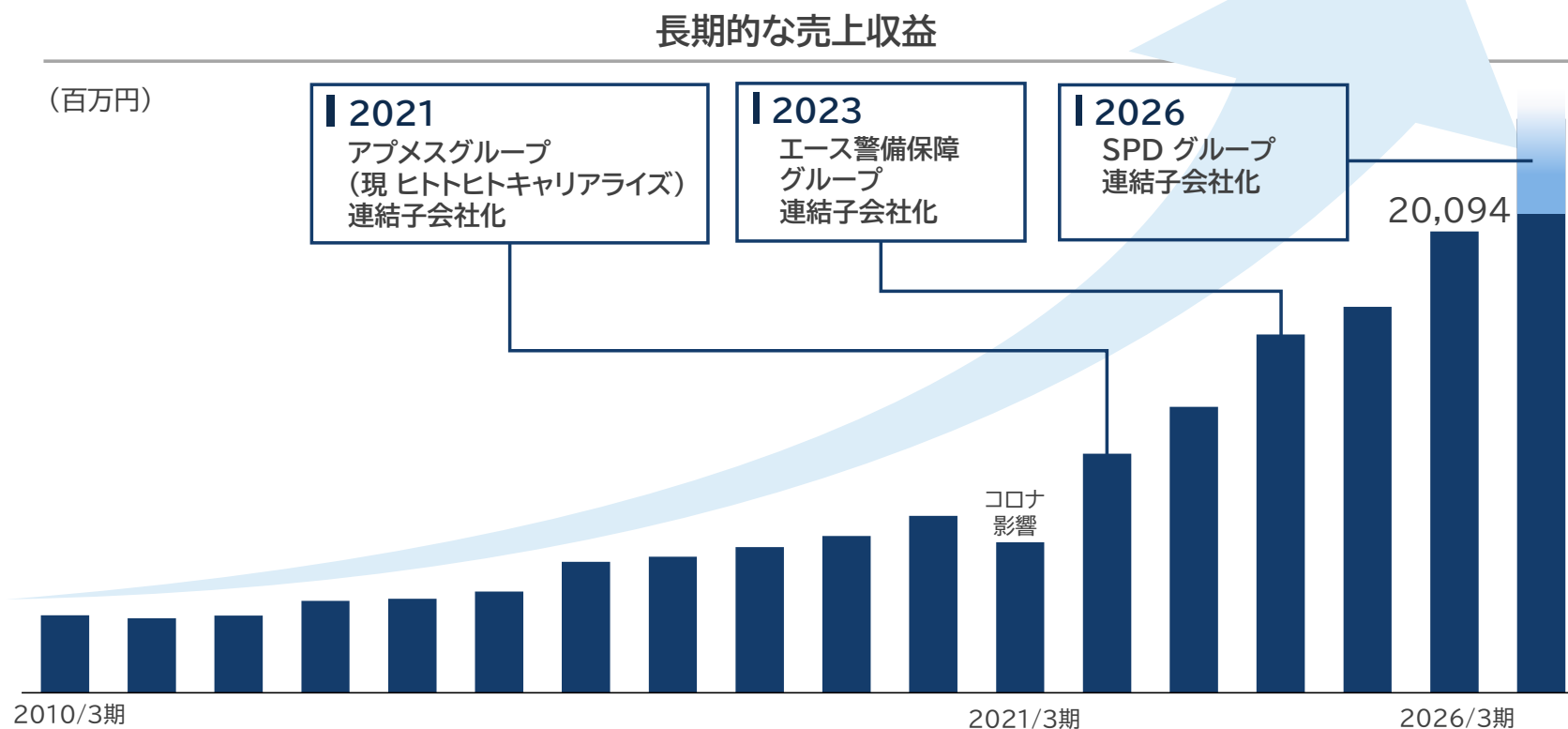
※ 取引チーム数は2026年3月末時点のグループ合算数値

各スポーツにおいては、**警備のみならず**、ゲート対応、チケット販売、グッズ販売、設営、清掃、イベント企画、装飾物制作、着ぐるみアクター、資材輸送などを含めた**運営業務全般**を提供

3-4. 安定的な収益基盤がもたらす長期的な売上成長



- 新型コロナウイルス感染症の影響による21/3期の落ち込みを除き、売上収益は長期間安定的に成長
- 過去2件のM&Aに加え、今年7月にSPDグループが加わり、更なる成長を見込む



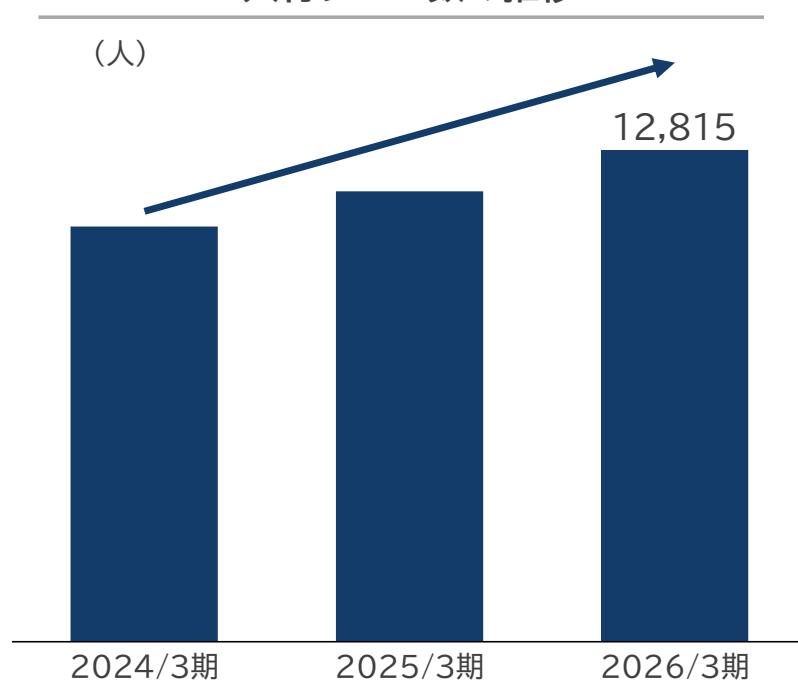
※ 2023年3月期以前は、日本基準による未監査の数値

3-5. 少子化や求人倍率上昇の影響を受けない採用力

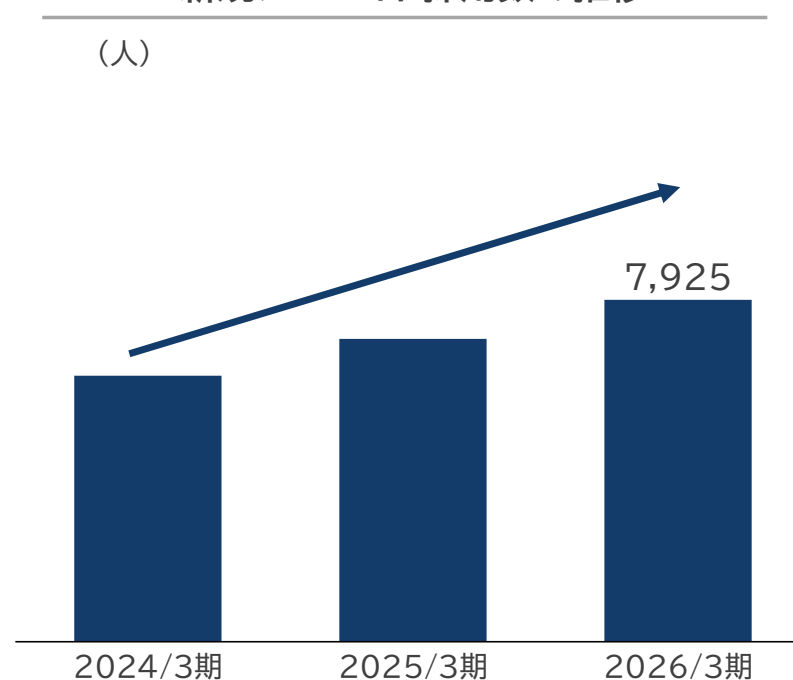


- 当社グループの人材プール(アルバイト)数は、少子化や有効求人倍率の上昇にもかかわらず每期増加
- 魅力的な職場の提供により新規採用数も増加し続けており、人材採用は事業成長の障害にはならず

人材プール数の推移



新規アルバイト採用数の推移



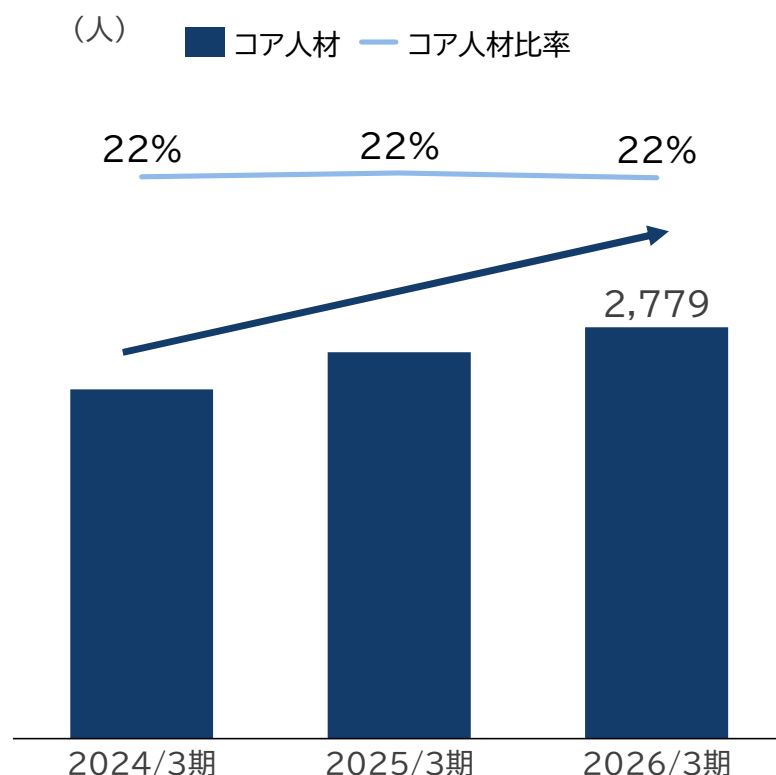
※ 人材プール数は、過去12か月において給与支給が発生した人材を集計。
なお、人材プール数は足元も増加中であり、グループ合算では今期半ばに16千人を超える見込み

※ 退職者を控除しない採用者のみの推移

3-6. コア人材の蓄積により強化される動員力と機動力

- 「コア人材」の蓄積は人材のストック化を意味し、品質向上と採用費低減に加えて動員力と機動力に寄与

コア人材／割合の推移



※ コア人材の定義は10万円/月以上の給与を受ける人数

コア人材の特徴と当社へのメリット

コア人材の特徴

1

長期間にわたり稼働

通常のパートアルバイト人材は入れ替わりが発生する一方、コア人材は長期間にわたり稼働

2

調整力として機能

高頻度で案件に参加しているため、人員の足りない案件への参加要請等の交渉が容易

当社へのメリット



大型商業施設のオープン時など、数百名規模での動員需要にも対応可能



アルバイト人材のリテンション率向上を通じて採用費低減に寄与

SECTION

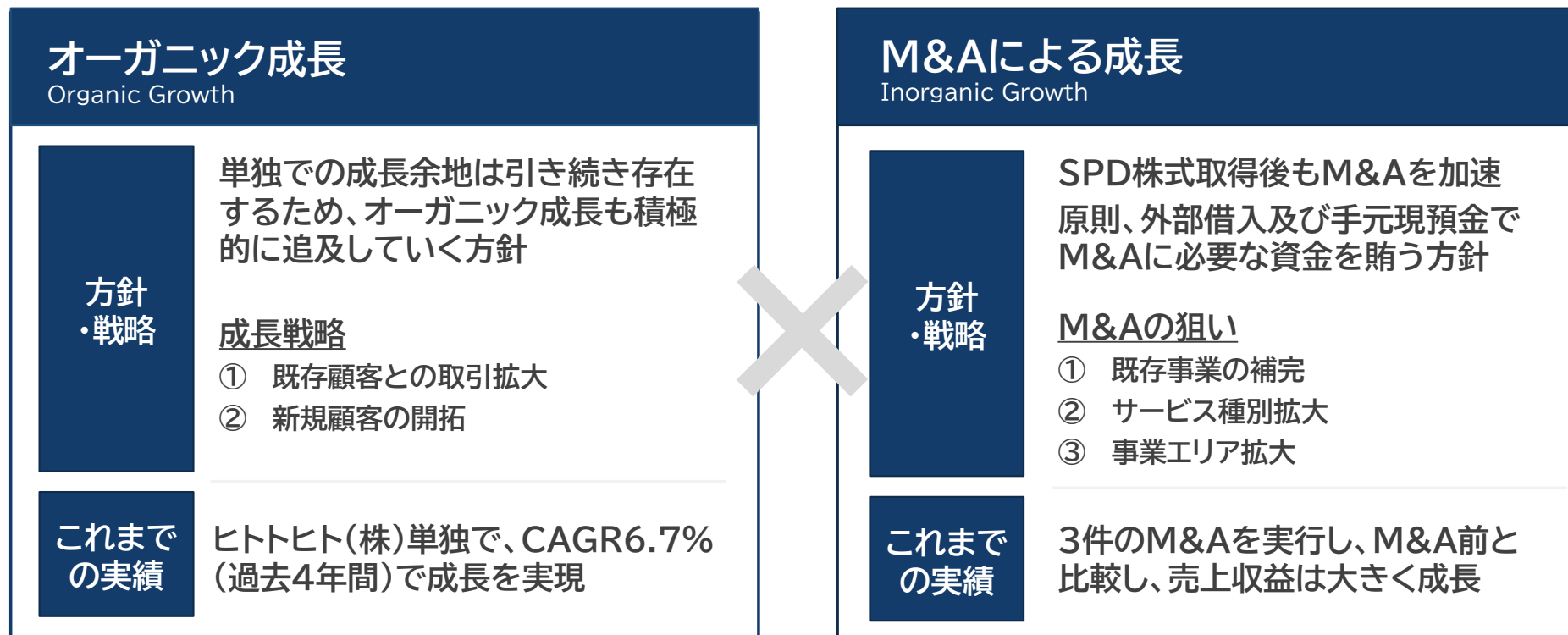
4

(参考資料)

更なる成長に向けた事業戦略

4-1. 成長に向けた事業戦略

- オーガニック成長とM&Aによる成長の2本柱で、企業価値の最大化を実現



企業価値の最大化を実現

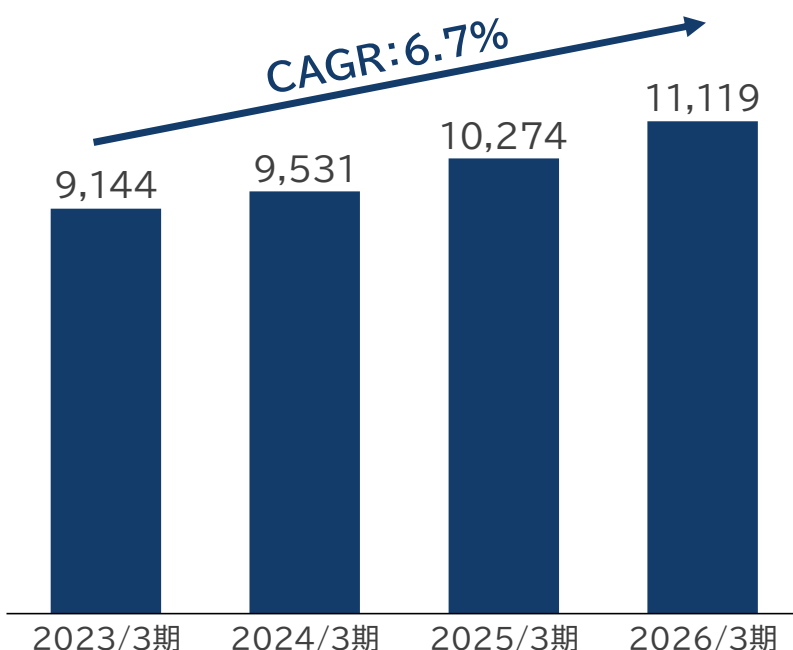
4-2. オーガニック成長戦略



- M&A実施前からの事業子会社であるヒトヒト(株)単独でも、過去4年間で売上高は右肩上がりに成長
- ①既存顧客との取引拡大と、②新規顧客の開拓に取り組み、オーガニック成長も積極的に追及していく方針

ヒトヒト(株)単独の売上収益

(百万円)



今後のオーガニック成長戦略

① 既存顧客との取引拡大

- ・ 業務受託シェア100%でないスポーツチーム等におけるインナーシェアの拡大
- ・ 三井不動産、楽天モバイルをはじめとした新たな施設・店舗開設時における受注獲得
- ・ 今後M&Aを通じて強化するサービスラインナップを活用した既存顧客のクロスセル等

② 新規顧客の開拓

- ・ 新規のスポーツチーム等からの案件獲得
- ・ 新規の商業施設、オフィスビル、携帯キャリア、各種イベント等、幅広い領域からの案件獲得
- ・ 営業手法として、既存取引先による紹介、大手企業との共同提案、継続的な提案営業及びリレーション構築による商機獲得等に取り組む方針

4-3. M&Aを活用した成長戦略



- IPO後はM&Aを再加速。3つの軸で機能強化とエリア拡大を推進
- 原則、外部借入及び手元現預金でM&Aに必要な資金を賄う方針

M&Aによる成長の狙い／実施方針

1

既存事業の補完

イベントマネジメント、ビルマネジメント、人財サポート領域における、既存事業を強化するM&A

2

サービス種別拡大

既存事業の隣接サービスへの展開によるサービス種別の拡張
(既存事業と無関係なM&Aは実施しない)

3

事業エリア拡大

北陸・中国・四国といった未進出のエリアをはじめ全国広域へ事業エリアを拡大

IPO後はM&Aを再加速

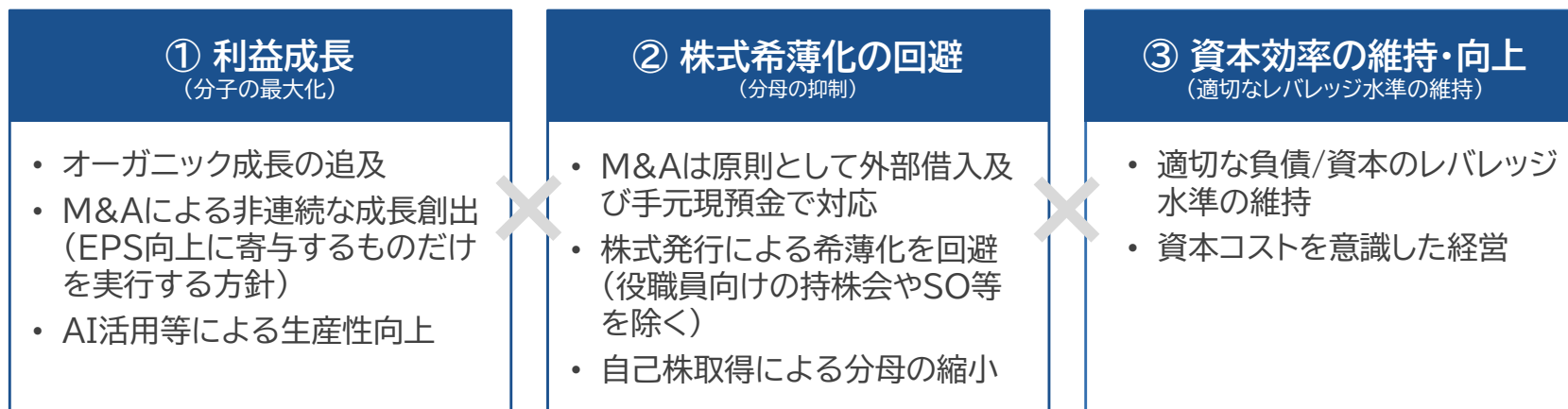
- IPOを機にM&Aの制約が撤廃。IPOまでは、会計監査及び内部統制構築等の観点からM&Aを意図的に停止
- ソーシングに再注力するとともに、これまで蓄積した案件パイプラインを活用し、実行を再加速
- 株主であるPEファンドのノウハウを吸収し、自社で継続的にM&Aを実行可能な体制を構築済み。M&Aを再現性ある成長ドライバーへ昇華

M&Aに係る資金調達方針

- 原則、外部借入及び手元現預金でM&Aに必要な資金を賄う方針。株式希薄化を回避し、EPS向上を実現する
- レバレッジ水準(Net Debt / EBITDA)は2.2倍(27年3月末時点)と、借入余力一定程度あり
- 大きな設備投資が不要な事業であり、余剰キャッシュフローを原資とした安定的な債務返済が可能

4-4. EPSの継続的な成長

- EPS(1株当たり当期純利益)の継続的な成長にフォーカス



利益成長×希薄化の回避×資本効率の維持・向上を通じ、
EPSの継続的な向上を実現する方針

※ M&Aに伴う無形固定資産の償却や一時費用を控除した「調整後EPS」もKPIとして開示をすることも今後検討予定

4-5. キャピタルアロケーション(余剰資金の資金使途)



- 成長投資(M&A資金)と株主還元を両輪に、企業価値を最大化

営業キャッシュフローからの余剰資金

① 成長投資(M&A資金)

M&Aを最優先の資金使途と位置付け

- M&Aによる非連続な成長を創出
(EPS向上に寄与するものだけを実行する方針)
- 原則、外部借入及び手元現預金で賄う方針。
株式希薄化を回避し、EPS向上を実現する
- 右記で取得した自己株式は、将来M&A対価として活用する方針

② 株主還元

総還元性向を重視(配当＋自己株取得)

- 配当と自己株取得を一体運用し還元を最大化
- 配当は、M&Aを含む成長投資により達成される利益成長を通じて、今後も継続的に行う方針
- 自己株取得は、株価水準・市場環境・流通株式比率を勘案して機動的に実施する方針

4-6. 主要株主との対話状況



- 主要株主ファンドを運営する日本成長投資アライアンス(JGIA)とは、パートナー企業として良好な関係を構築しており、以下の内容についてヒアリングしている状況

主要株主からのヒアリング内容

項目	内容
当社への評価	オーガニック及びM&Aの両面で成長余地が大きく、 更なる成長の実現により株式価値の継続的な向上が見込める
今後の関与方針	更なる成長の実現に向け、上場後もパートナーとしてサポートを継続
株式の保有方針	ロックアップ期間後も、即時に保有株式を売却する方針はない

SECTION

5

(参考資料) 当社グループの概要

5-1. 会社概要



商 号	ヒトトヒトホールディングス株式会社	
上場市場	東京証券取引所 スタンダード市場	
証券コード	549A	
所在地	東京都渋谷区神宮前二丁目21番9号	
設 立	2019年7月	
資本金	1億円	
事業内容	グループ会社の経営管理及びそれに附帯又は関連する業務	
役員構成	松本 哲裕 田中 満 八木 由治 藤原 摂 濱岡 洋一郎 岩澤 宏 前川 理佐 福藺 健	代表取締役社長 兼 グループCEO 取締役 兼 グループCOO 取締役 兼 グループCFO 取締役（社外） 取締役（独立社外） 監査等委員 取締役 監査等委員 取締役（独立社外） 監査等委員 取締役（独立社外）

5-2. グループ会社概要



会社名	所在地	事業内容	事業拠点
ヒトトヒト株式会社	東京都渋谷区	スポーツやイベントの企画・運営 スタジアム・アリーナの管理・警備 オフィスビル・商業施設の管理・警備	東京、横浜、仙台、札幌、 佐久、名古屋、大阪、福岡
ヒトトヒトキャリアライズ株式会社	東京都渋谷区	セールスプロモーションの企画・運営 商業店舗の運営代行 店舗や事務業務の人材派遣	東京、札幌、名古屋、大阪
株式会社エース警備保障	兵庫県尼崎市	オフィスビル・商業施設・工場・ 建設・土木工事現場などの警備	尼崎、神戸、明石、西宮、 大阪
株式会社エースガード	兵庫県神戸市灘区	オフィスビル・商業施設・工場・ 建設・土木工事現場などの警備	神戸
株式会社ノティオ	東京都渋谷区	スポーツやイベントの企画・運営 イベント構築物・装飾品の設置工事 屋内型多目的運動施設「ヒトスタ！」運営	東京
SPD株式会社	さいたま市浦和区	オフィスビル・商業施設の管理・警備	埼玉、東京、横浜、宇都宮、 前橋、大阪

5-3. 経営理念・経営方針



経営理念

経済活動において人間性の涵養をはかり、
それを表現しうる力を持つ

経営方針

VISION / 志

あらゆる時代において、
人が人間性を最大限に発揮できる
機会をつくり続けること。

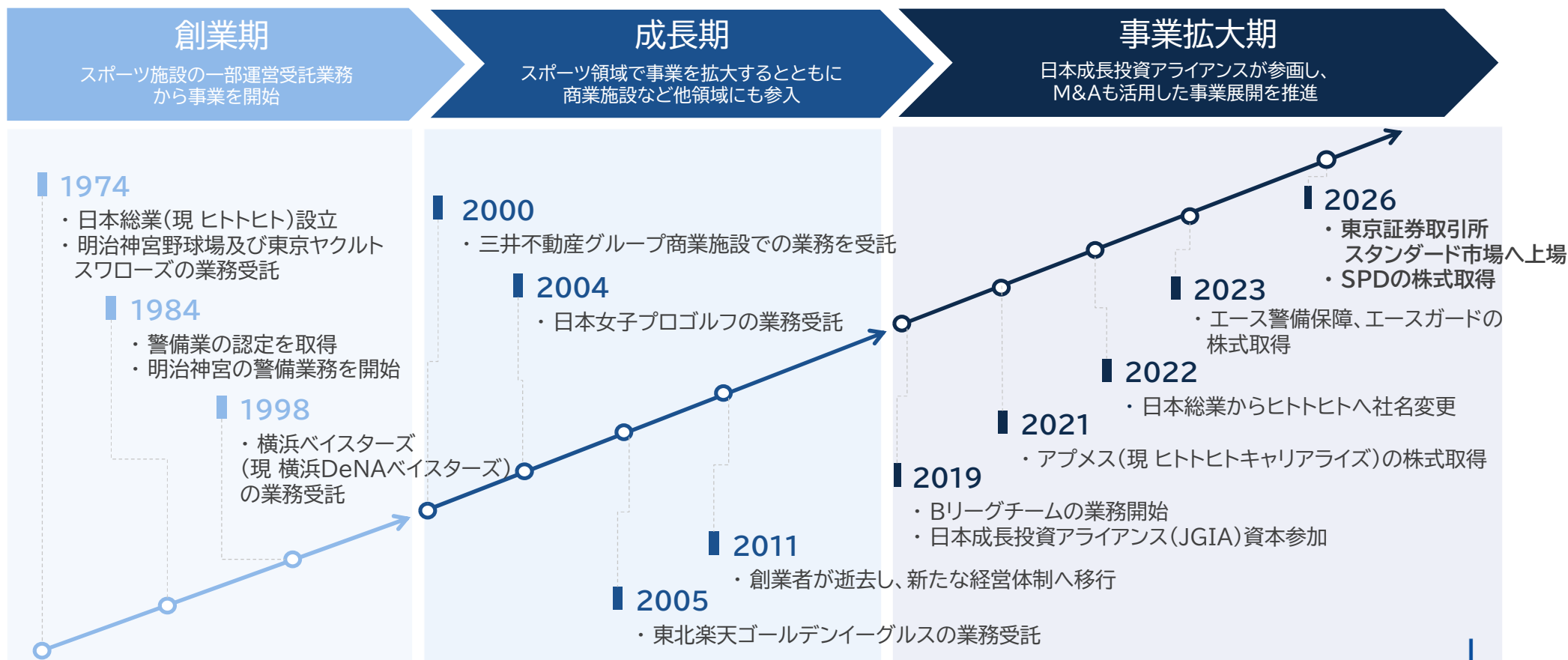
MISSION / 使命

人と人を、
人がやるべき仕事でつなぐ。

5-4. 会社沿革



- 神宮球場を皮切りに野球で実績を積み重ね、他のスポーツ領域や商業施設の運営管理へ業務範囲を拡大
- 連続的なM&Aを活用し、更に業容拡大中



ヒトのチカラ アンバサダー松井秀喜氏との取り組み | 1/2



- 特別コンテンツサイト「松井さんとヒトのチカラについて考えてみた」を公開
- 4月7日の東証上場セレモニーにて打鐘

HITO no CHIKARA

特別対談 座談会 ヒトスタ!



SPECIAL CONTENTS

松井さんと
ヒトのチカラについて
考えてみた



特別コンテンツサイト URL:<https://hitotohito-hd.co.jp/hitonochikara/>
特別コンテンツサイト公開リリース URL:<https://hitotohito-hd.co.jp/post605/>

ヒトのチカラ アンバサダー松井秀喜氏との取り組み | 2/2



- 「ヒトのチカラ」をテーマに本田圭佑氏と初対談
- 特別コンテンツサイトにて対談動画(前編・後編)を公開

NEW

松井秀喜×本田圭佑

特別対談

「人として強くなるために」
セカンドキャリアや仕事、AIなど
世界で活躍してきた二人が赤裸々に語る

石川県・星稜高校の先輩後輩である

松井さんと本田圭佑さん。

同じ高校から世界に羽ばたいたお二人が、

AI時代の「ヒトのチカラ」を考えます。



前編

後編



特別コンテンツサイト URL:<https://hitotohito-hd.co.jp/hitonochikara/>
特別対談動画公開リリース URL:<https://hitotohito-hd.co.jp/post687/>

免責事項及び将来見通しに関する注意事項



本資料に含まれる計画、見通し、予想、戦略その他の将来に関する記述は、本資料作成日時点において当社が入手している情報および合理的であると判断している一定の前提に基づいており、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。

本資料の記載内容は、当社経営陣の判断または主観的な予測を含むものであり、さまざまなリスクや不確実性による経営環境の変動により、将来において実現しない可能性があります。したがって、当社グループの実際の業績や財政状態等については、当社の予想と異なる結果となる可能性があります。

また、本資料に記載されている当社および当社グループ以外の企業等に関する情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性等について保証するものではありません。

本資料に掲載されている情報は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、いかなる有価証券、金融商品の取引についての募集、投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。

本資料への情報の掲載については万全を期しておりますが、会計監査の対象外の財務情報も含まれており、その内容の正確性、完全性、公正性及び確実性を保証するものではありません。

本資料を利用の結果、いかなる損害が生じた場合においても、当社は一切責任を負うものではありません。

なお、本資料の著作権や本資料にかかるその他一切の権利は、ヒトトヒトホールディングス株式会社に属します。