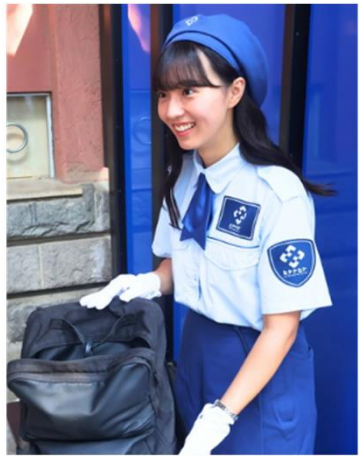
ヒトトヒト
HITO-TO-HITO.HD Group









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）

2027年3月期 第2四半期　決算説明資料

2026年11月13日

目 次

1	27/3期 第2四半期の決算概要	P.3
2	当社サービスの特徴及び主要KPIの推移	P.6
3	参考資料｜27/3期 通期業績予想修正の概要	P.12
4	参考資料｜更なる成長に向けた事業戦略	P.18
5	参考資料｜当社グループの概要	P.25

SECTION

1

27/3期 第2四半期の決算概要

1-1. 27/3期 第2四半期累計 連結業績ハイライト（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損益は、前年同期比で増収増益
- 7月末にM&Aを実施したSPDの業績も、8月、9月の2か月分が当四半期に寄与

調整後 売上収益

12,231百万円

前年同期比 +26.0%

調整後 EBITDA

1,177百万円

前年同期比 +7.3%

調整後 営業利益

1,051百万円

前年同期比 +6.2%

調整後 親会社の所有者に帰属する当期利益

651百万円

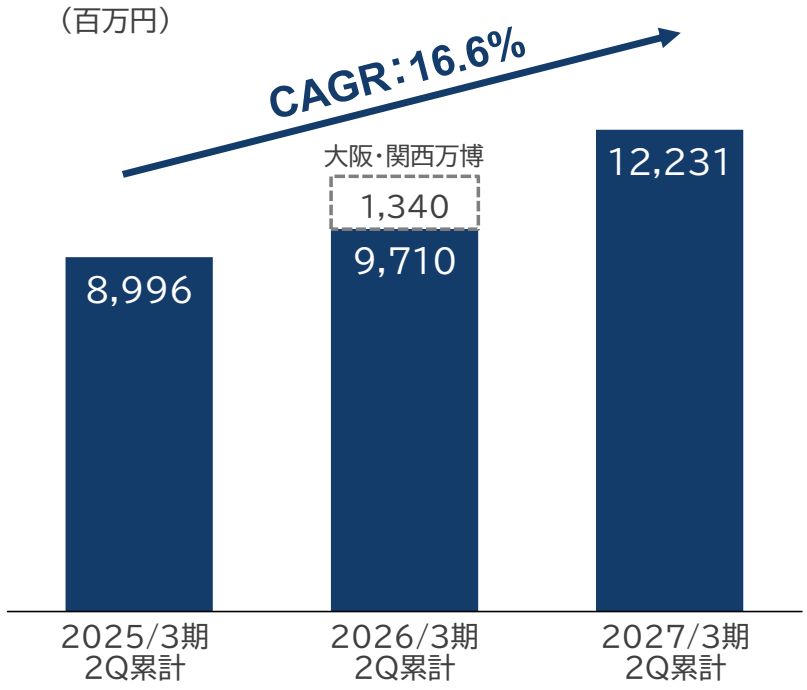
前年同期比 +8.4%

※ Non-GAAP指標については、本日公表の第2四半期決算短信の1ページ1.（1）の（注）2及び3を参照ください。

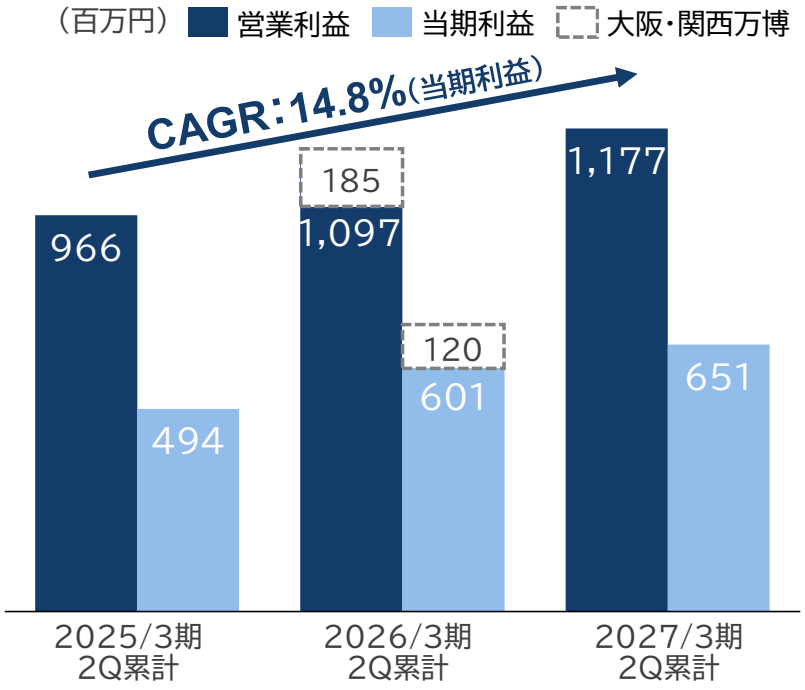
1-2. 27/3期 第2四半期累計 調整後損益の推移(Non-GAAP指標)

- SPD統合効果も加わり、過去3年間の平均で年率16%超の成長を実現
- 調整後 EBITDA・親会社の所有者に帰属する当期利益についても、増益を継続

調整後 売上収益



調整後 EBITDA／調整後 親会社所有者帰属当期利益



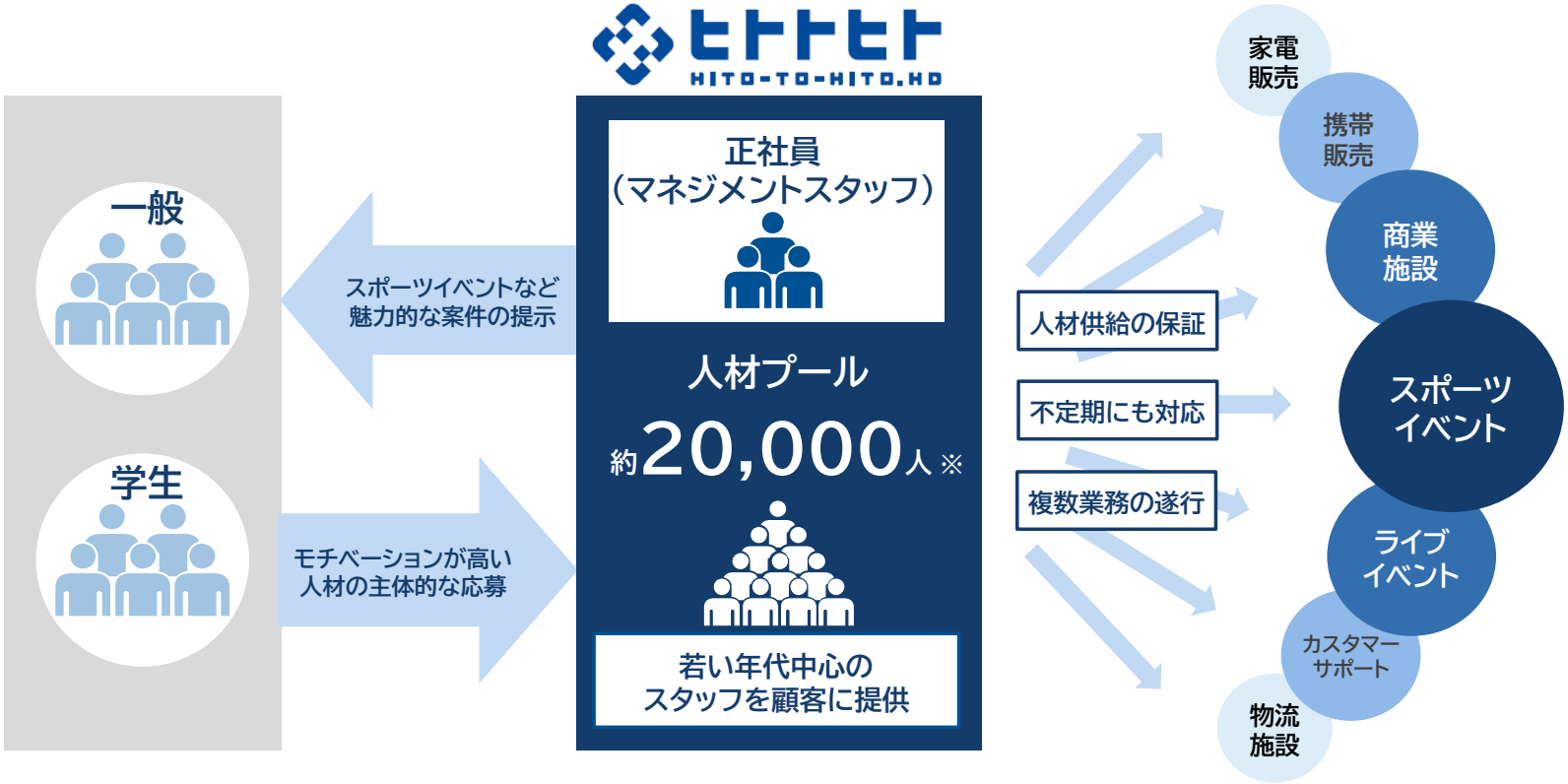
SECTION

2

当社サービスの特徴及び主要KPIの推移

2-1. 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、20,000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9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

2-2. 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

1. 現場の魅力に基づいた **採用力**
2. 2.0万人の人材プールによる **動員力**
3. コア人材の蓄積による **機動力**

当社のポジショニング（イメージ）



2-3. 当社と一般的な人材派遣業の違い

- 当社は「業務請負」中心の事業であり、派遣では難しい “動員力 × 機動力 × 品質” を同時に実現
- 球場・スタジアム・大型商業施設といった現場も多く、リピート率の高いストック型の収益が見込める

項目	当社（業務請負が中心）	一般的な人材派遣業
1 ビジネスモデル（契約形態）	業務請負が中心。人材を提供するのみでなく、業務を一括して受託し「成果」に対して対価を受け取る	人材の派遣が中心。「労働時間」の提供が基本
2 指揮命令系統 人材の教育・品質	○ 当社がスタッフを直接 指揮・統括。顧客は管理不要 当社で教育まで担うため、高い品質を提供可能	△ 派遣先（顧客）が直接指示。現場管理は顧客側の負担 教育・品質の確保は顧客側の負担になりやすい
3 動員力／機動力	○ 約2.0万人の人材プールで数百～千人を同時に動員 単発イベント・繁忙期にも短期間で増員が可能	△ 数人～数十人単位が中心。大規模の同時動員は限定的 固定的な配置が中心で、臨機応変な対応は難しい
4 収益の安定性	○ 球場・スタジアム・大型商業施設といった現場も多く リピート率の高いストック型の収益が見込める	△ 単発や期間限定での現場も一定数あり 案件種別・配置人数の有無で収益が左右されやすい

※上表は当社による一般的な整理であり、個別の派遣事業者を評価するものではありません

2-4. 当社グループが関与するスポーツチーム数

- 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

前回比 Bリーグ +2 / Jリーグ +1（計 +3チーム）

プロ野球



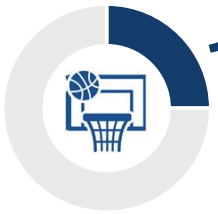
8/12球団

球団

東京ヤクルトスワローズ	横浜DeNAベイスターズ
東北楽天ゴールデンイーグルス	福岡ソフトバンクホークス
阪神タイガース	埼玉西武ライオンズ
オリックス・バファローズ	北海道日本ハムファイターズ

Bリーグ

前回比 +2



10/40チーム

チーム

仙台89ERS	サンロッカーズ渋谷
千葉ジェッツふなばし	横浜ビー・コルセアーズ
川崎ブレイブサンダース	横浜エクセレンス
大阪エヴェッサ	ライジングゼファ-フクオカ
さいたまブロンコス	信州ブレイブウォリアーズ

Jリーグ

前回比 +1



9/60チーム

チーム

浦和レッドダイヤモンズ	横浜F・マリノス
ヴィッセル神戸	柏レイソル
川崎フロンターレ	ジェフユナイテッド市原・千葉
RB大宮アルディージャ	ベガルタ仙台
SC相模原	

その他スポーツ

主な実績

- サントリーサンバーズ大阪（SVリーグ・バレーボール）
- 日本ペイントマレッツ（Tリーグ・卓球）
- コベルコ神戸スティーラーズ（リーグワン・ラグビー）

スタジアム・アリーナ

主な実績

MUFGスタジアム（国立競技場）	横浜アリーナ
IGアリーナ	東急ドレッセとどろきアリーナ

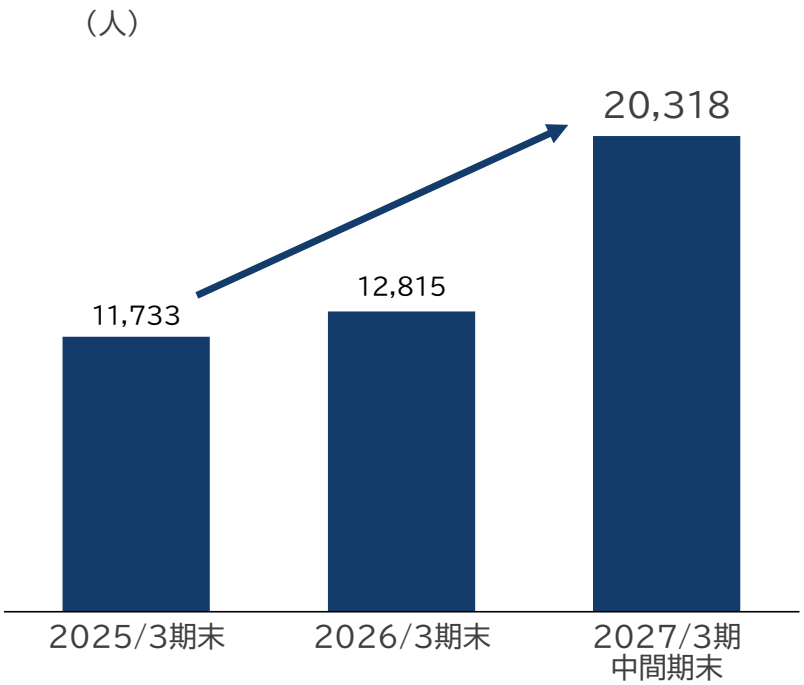
※ 取引チーム数、実績は2026年9月末時点のグループ合算数値

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

2-5. グループ人材プール数の推移

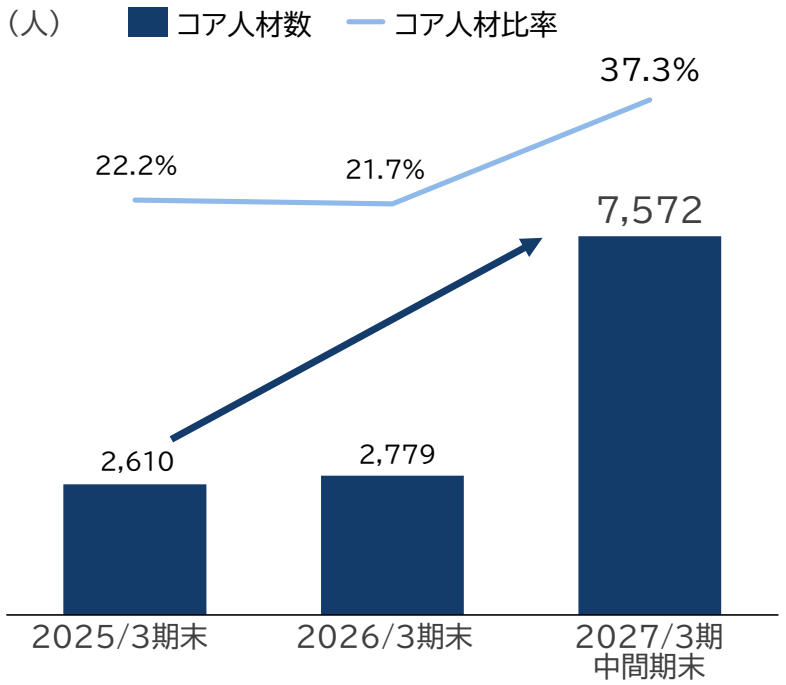
- 人材プール数は、顧客数・現場数の拡大、外部委託から直雇用への切替え、SPDのM&A効果により大幅に増加
- 人材のストック化を意味する「コア人材」の人数・比率も、上記理由により、大幅に増加・上昇

人材プール数の推移



※ 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

コア人材の推移



※ コア人材の定義は10万円/月以上の給与を受ける人数

SECTION

3

（参考資料）
27/3期 通期業績予想修正の概要

3-1. 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、本日公表の第2四半期決算短信の1ページ1.（1）の（注）2及び3を参照ください。

3-2. 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

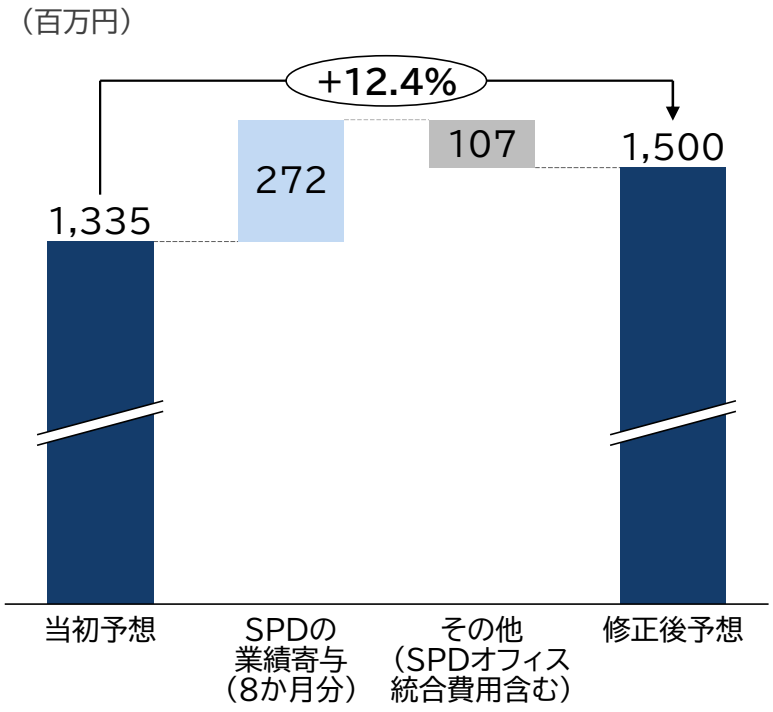
M&Aによる成長		オーガニック成長
M&A実行によりM&A一時費用や無形資産償却費等が増加見込み **M&A実行後の実力値を正しく表す利益目標を再設定する必要性**	×	M&A一時費用等考慮後の利益を基準にオーガニック成長の肝である **採用等の投資抑制を行うことは将来の成長の足枷となる可能性**

ボラティリティを控除した「調整後利益」を利益目標としてコミットし企業価値最大化を目指す

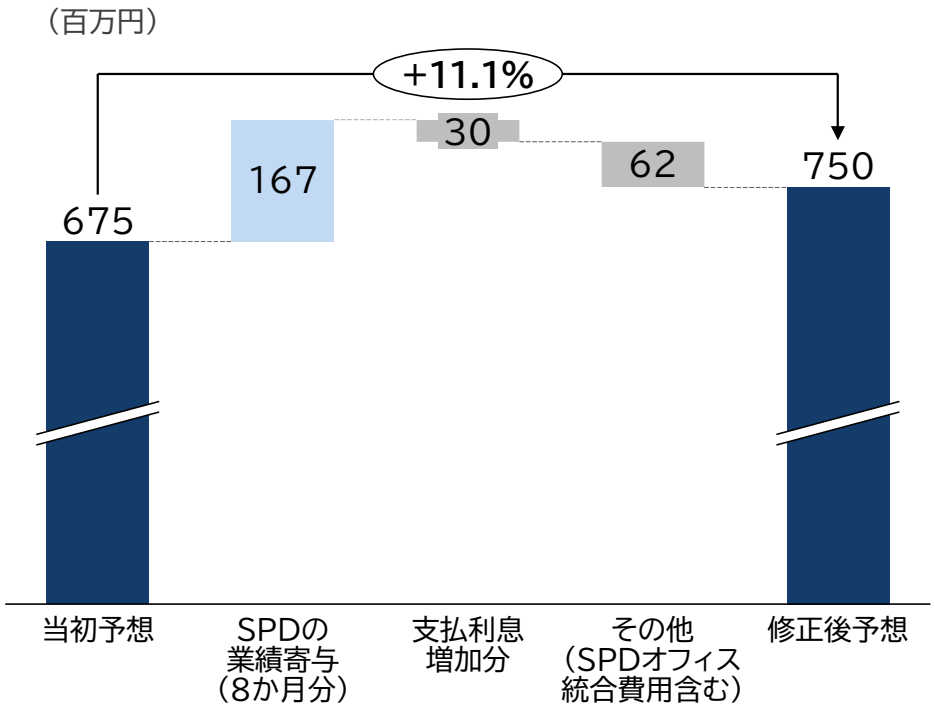
3-3. 当初予想利益からの増減内訳（Non-GAAP指標）

- 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



調整後 親会社所有者帰属当期利益

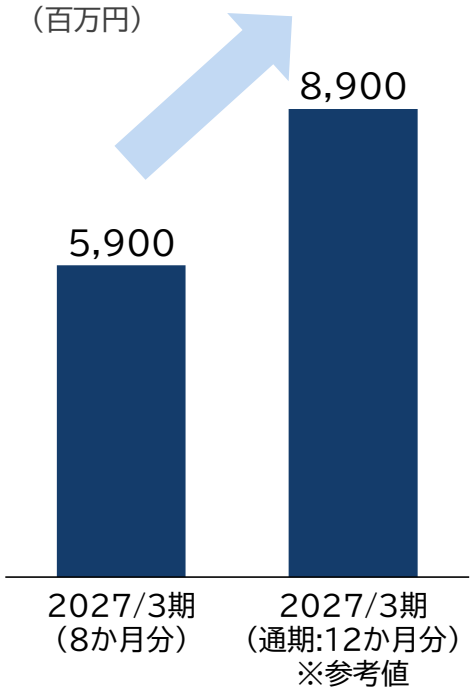


※ その他（SPDオフィス統合費用含む）は今期限りの一時的費用だが、直接的なM&A費用ではないため、調整額には含まず

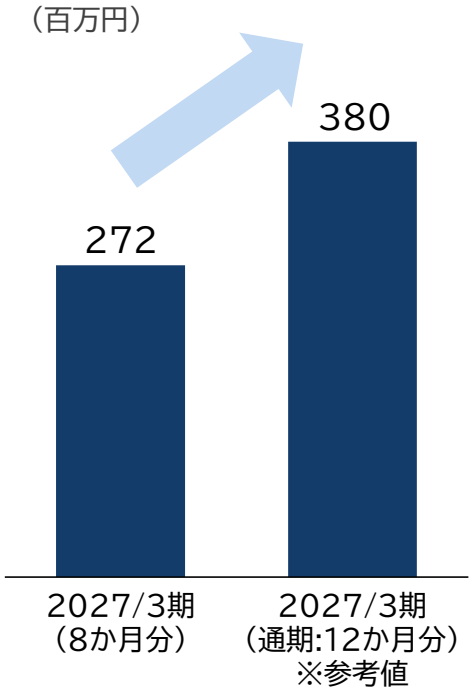
3-4. SPDによる業績寄与（Non-GAAP指標）

- 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

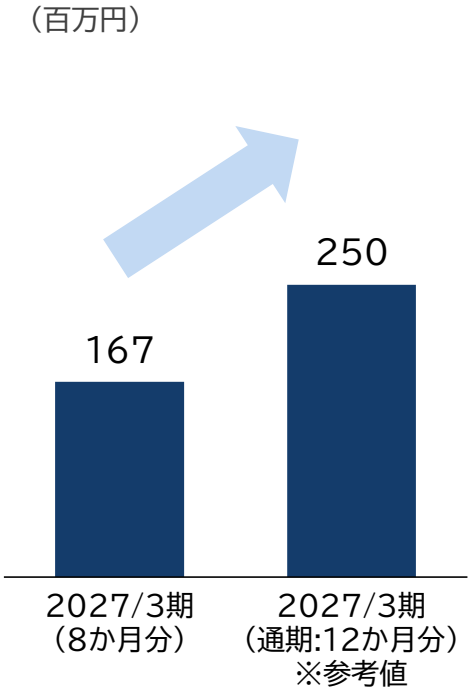
売上収益



調整後EBITDA



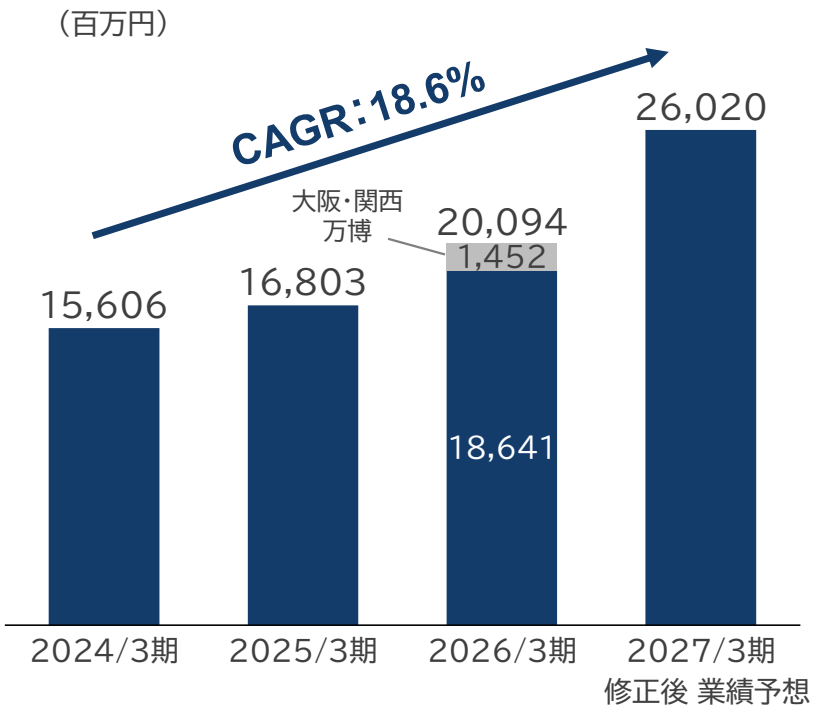
調整後親会社所有者帰属当期利益



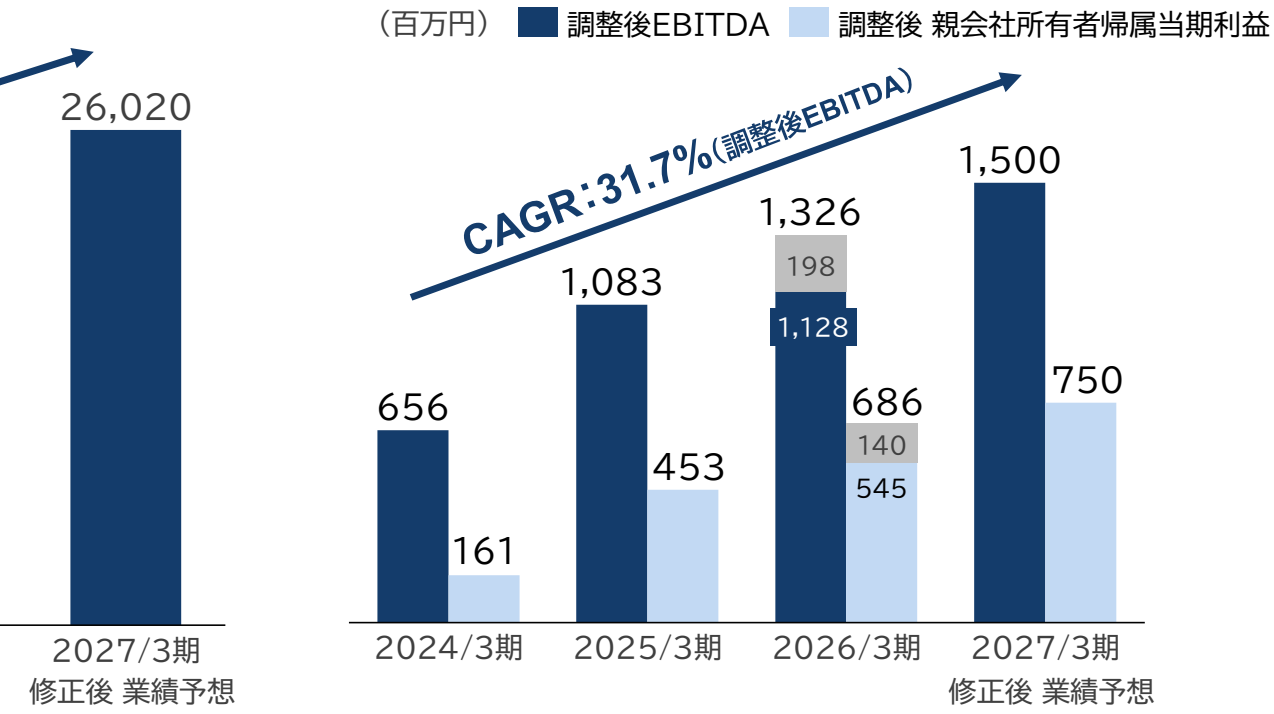
3-5. 売上収益及び調整後利益の推移（Non-GAAP指標）

- 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

売上収益



調整後EBITDA／調整後 親会社所有者帰属当期利益



※ 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

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

オーガニック成長
Organic Growth

方針・戦略

単独での成長余地は引き続き存在するため、オーガニック成長も積極的に追及していく方針

<u>成長戦略</u>

① 既存顧客との取引拡大
② 新規顧客の開拓

これまでの実績

ヒトトヒト(株)単独で、CAGR6.7%(過去4年間)で成長を実現

×

M&Aによる成長
Inorganic Growth

方針・戦略

SPD株式取得後もM&Aを加速

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

<u>M&Aの狙い</u>

① 既存事業の補完
② サービス種別拡大
③ 事業エリア拡大

これまでの実績

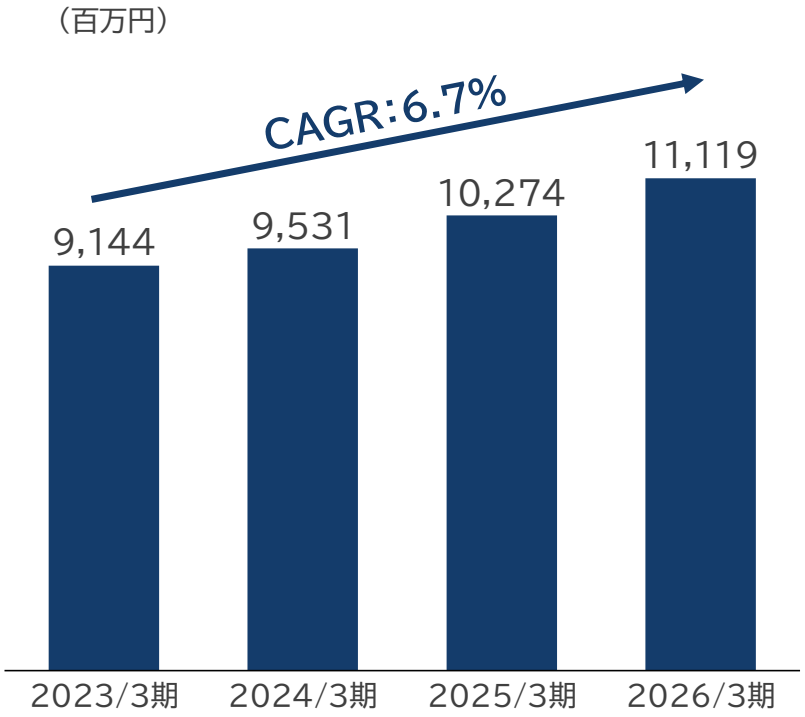
3件のM&Aを実行し、M&A前と比較し、売上収益は大きく成長

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

ヒトトヒト(株)単独の売上収益



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月末時点の予想値）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

① 利益成長 （分子の最大化）	② 株式希薄化の回避 （分母の抑制）	③ 資本効率の維持・向上 （適切なレバレッジ水準の維持）
• オーガニック成長の追及 • M&Aによる非連続な成長創出（EPS向上に寄与するものだけを実行する方針） • AI活用等による生産性向上	• M&Aは原則として外部借入及び手元現預金で対応 • 株式発行による希薄化を回避（役職員向けの持株会やSO等を除く） • 自己株取得による分母の縮小	• 適切な負債/資本のレバレッジ水準の維持 • 資本コストを意識した経営

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	当面は、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	代表取締役社長 兼 グループCEO
	田中　　満	取締役 兼 グループCOO
	八木　由治	取締役 兼 グループCFO
	藤原　　摂	取締役（社外）
	濱岡　洋一郎	取締役（独立社外）
	岩澤　　宏	監査等委員 取締役
	前川　理佐	監査等委員 取締役（独立社外）
	福薗　　健	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

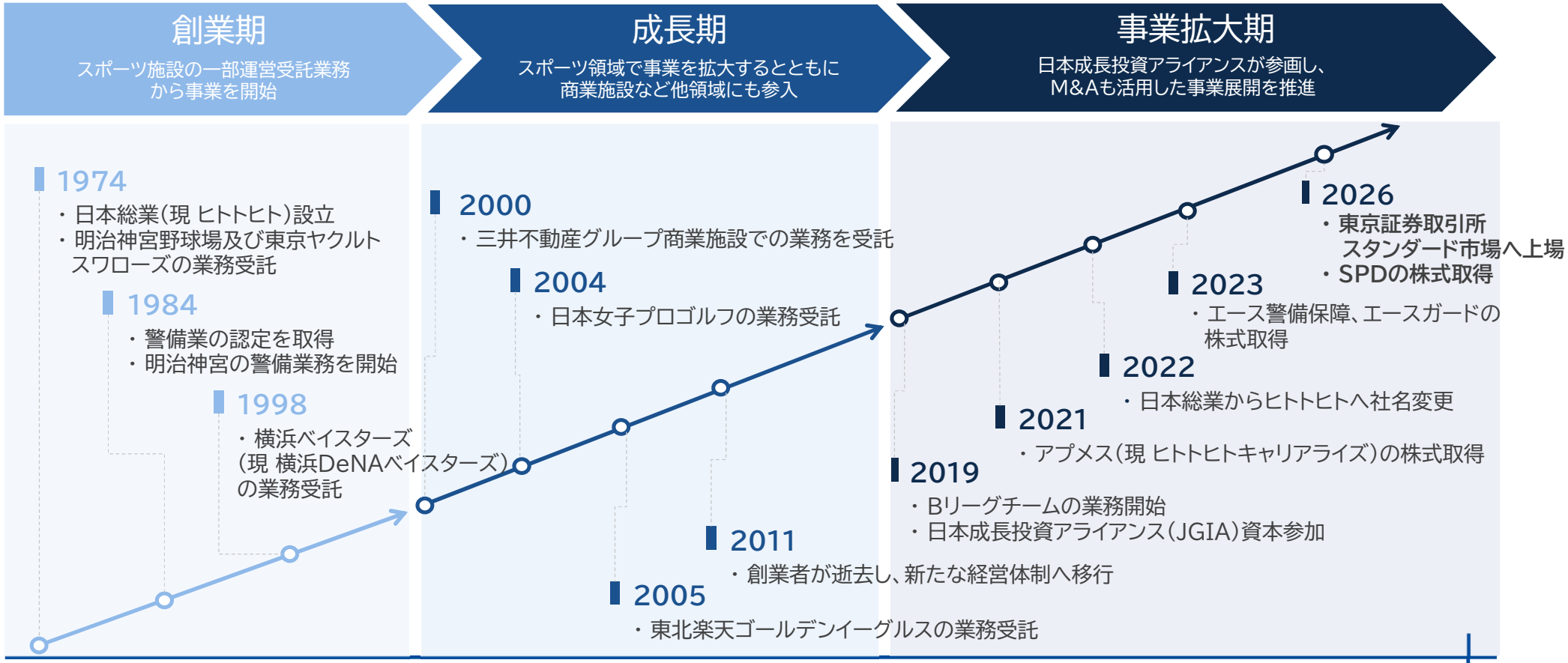
あらゆる時代において、
人が人間性を最大限に発揮できる
機会をつくり続けること。

MISSION / 使命

人と人を、
人がやるべき仕事でつなぐ。

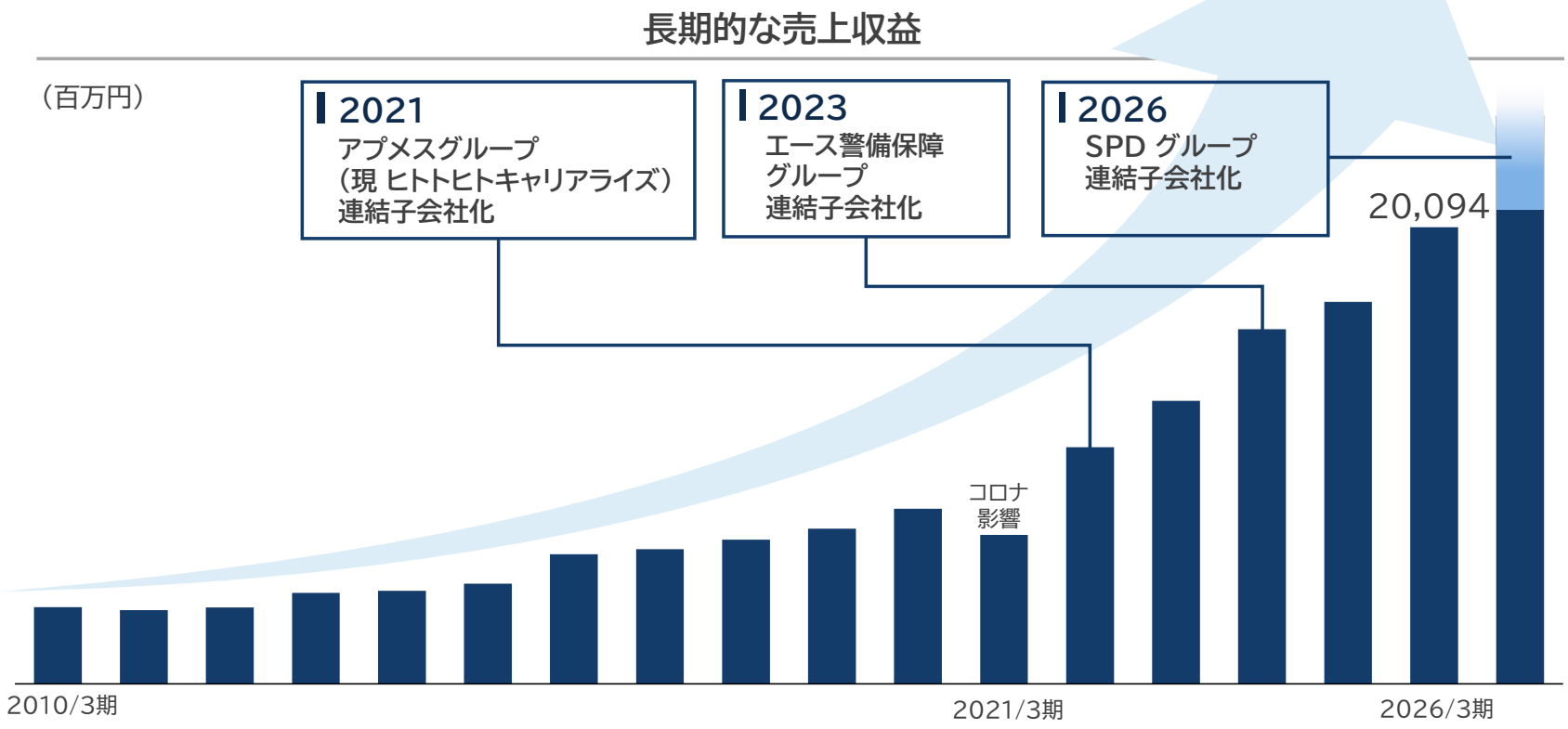
5-4. 会社沿革

- 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



5-5. 安定的な収益基盤がもたらす長期的な売上成長

- 新型コロナウィ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

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











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。