

2026年7月16日 適時開示情報 補足説明資料

SPD&Companyの株式取得(子会社化)の目的と効果について

2026年7月16日

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)

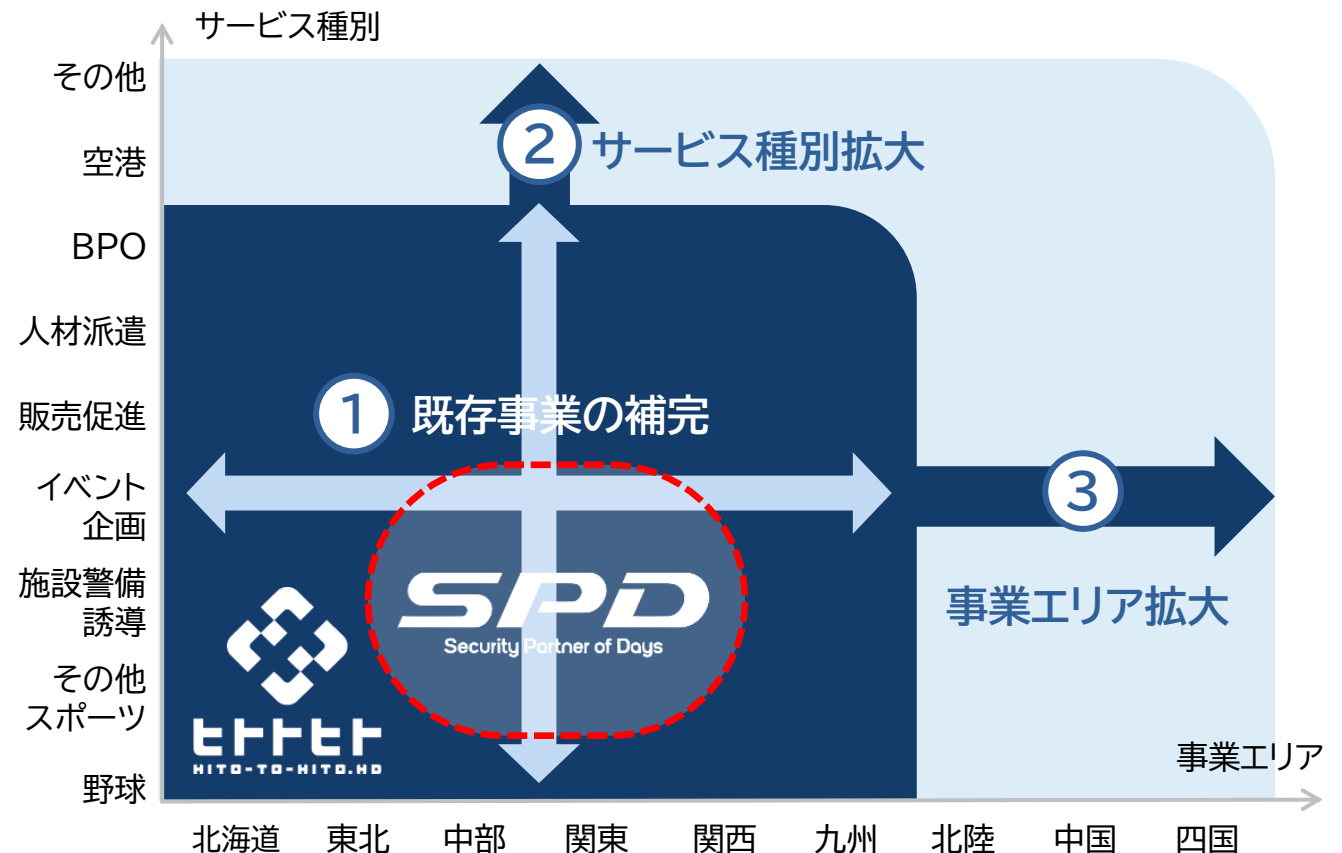
1. M&Aを活用した成長戦略及び本件の位置づけ

- SPD&Company及びSPD(以下、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



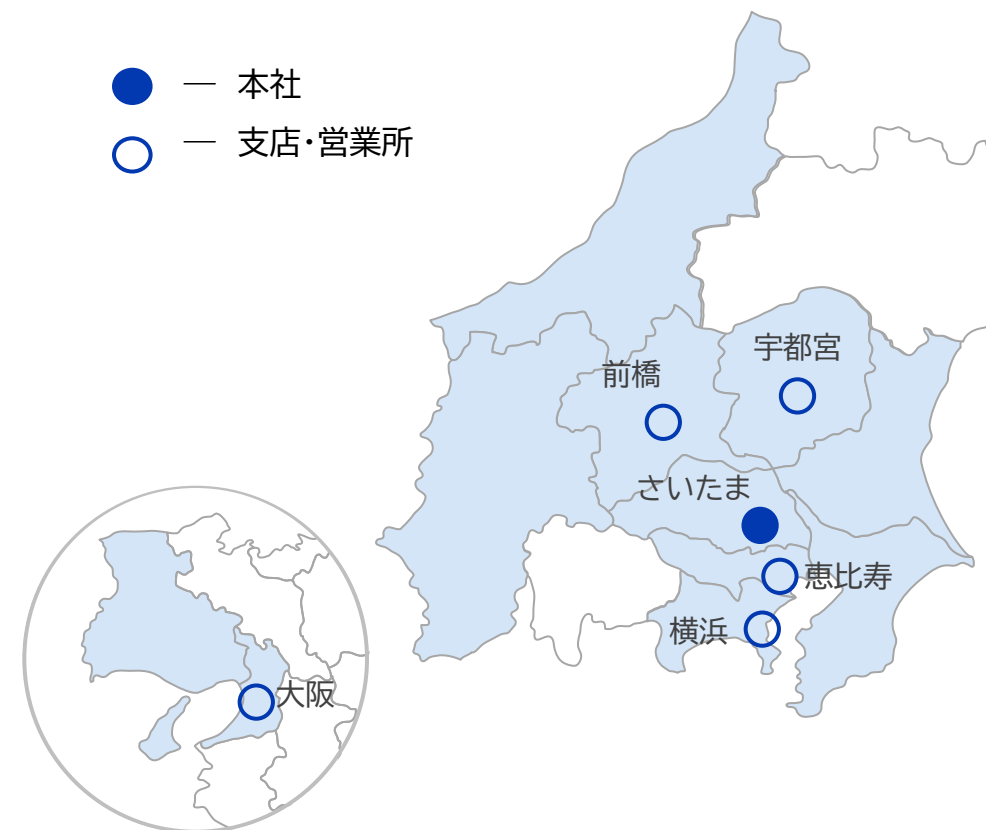
2. M&A対象会社の概要

- 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	83億円 ※
調整後EBITDA	3.6億円 ※

SPDの事業展開エリア



※売上高と調整後EBITDAは、第三者の会計専門家による決算書等のDD分析に基づく
売上高は2026年3月期の実績(未監査のJGAAP数値)、調整後EBITDAは同期の実績にM&A後の削減見込の費用等を控除した概算値

3. SPDの強み及び本件の狙い

- SPDは質の高い警備人材を3,000人超有し、優良顧客からの継続案件を多数受注
- 本件により、当社グループ全体のストック性の高い収益基盤の拡大及び、関東全域でのプレゼンス向上を実現

SPDの強み

- 1 継続案件9割以上
- 2 関東全域～中部圏を中心に事業展開
- 3 大型の施設警備ニーズがある
多数の優良顧客
- 4 質の高い警備人材プール 3,000人超
※2026年3月末時点

当社グループにおける本件の狙い

- ストック性の高い収益基盤の拡大
- 北関東エリアへの展開拡大＋
関東全域でのプレゼンス向上
- 当社グループと重複が
少ない優良顧客の獲得
- 人材プールの更なる増強

4. 本件により想定されるシナジー

- 双方の強みを生かし、クロスセル、現場管理・運営ノウハウ共有、人材の相互融通等のシナジーを期待

	 Security Partner of Days	×	 HITO-TO-HITO
1 事業内容	✓ <u>人材を活用した事業展開</u> ➢ 継続性の高い現場を中心とした 常駐警備、イベント警備他	類似	✓ <u>人材を活用した事業展開</u> ➢ イベントマネジメント、ビルマネ ジメント、人財サポート事業
2 人材プール	✓ <u>3,000人超の質の高いスタッフ</u> ※2026年3月末時点	補完	✓ <u>12,000名超の機動性の高い人材プール</u> ※2026年3月末時点
3 主要顧客/現場	✓ <u>商業施設、工場・研究所、物流倉 庫、スーパー・ホームセンター、各 種イベント等、広域をカバー</u>	補完	✓ <u>スポーツを含む各種イベント、大型商業 施設、家電量販店等、広域をカバー</u>
4 エリア	✓ <u>関東全域～中部圏</u>	補完	✓ <u>関東、関西、北海道、東北、 長野、愛知、福岡</u>

様々な事業シナジーを追求可能

5. EPSの極大化に向けた財務戦略

- M&Aの資金は全額借入にて調達、新株発行による株主価値の希薄化を回避
- M&Aによって増加する企業価値は、全て既存株主の利益へ

本件における財務戦略

1 株式希薄化 回避	全額借入での資金調達により 株式希薄化を回避
2 資本効率の 向上	本件後の連結レバレッジ水準※は 3倍台前半となる見込み。更なる成長に 向けた借入余力は引き続き確保
3 利益成長	M&Aによる非連続な成長創出により 当期純利益を増加

更なるEPS向上の実現を狙う

(ご参考) M&A資金の借入の概要

	福岡銀行	埼玉りそな銀行
借入額	15億円	15億円
借入金利	変動金利	変動金利
返済方法	元金均等返済	元金均等返済
借入期間	7年	7年

連結Net Debtの見通し

	26/3期末実績	27/3期末見込
純借入残高	30億円	45億円

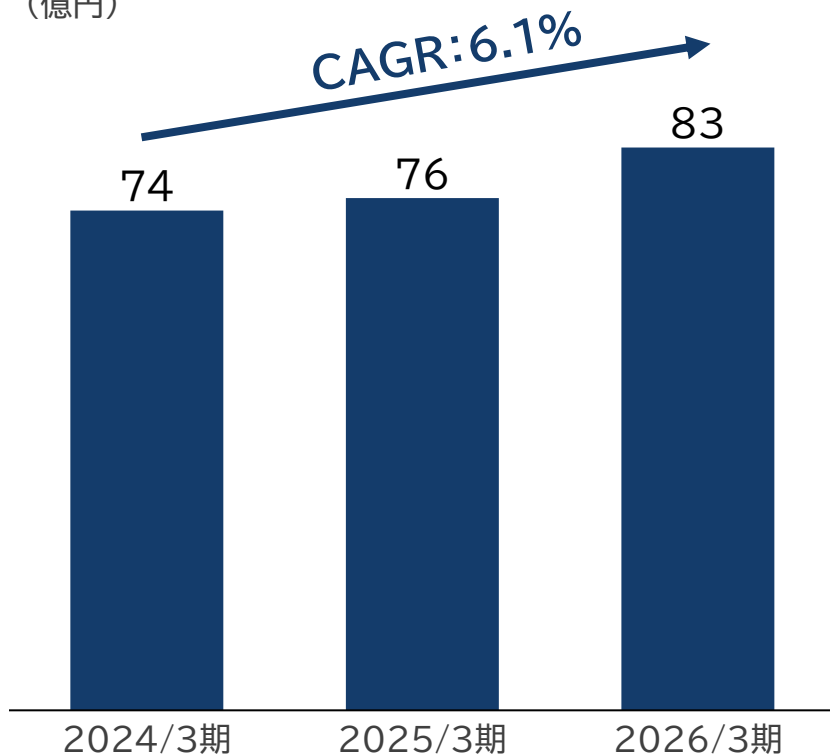
※ 連結レバレッジ水準: 連結 Net Debt(借入から現預金を控除した数値) / 連結EBITDA

6. SPDの売上高・EBITDA推移

- 優良顧客からの継続案件をベースに、每期新規案件を積み上げることで堅調に収益を拡大
- 固定費が少ない事業構造であるため、収益の拡大に伴ってEBITDAマージンも上昇傾向

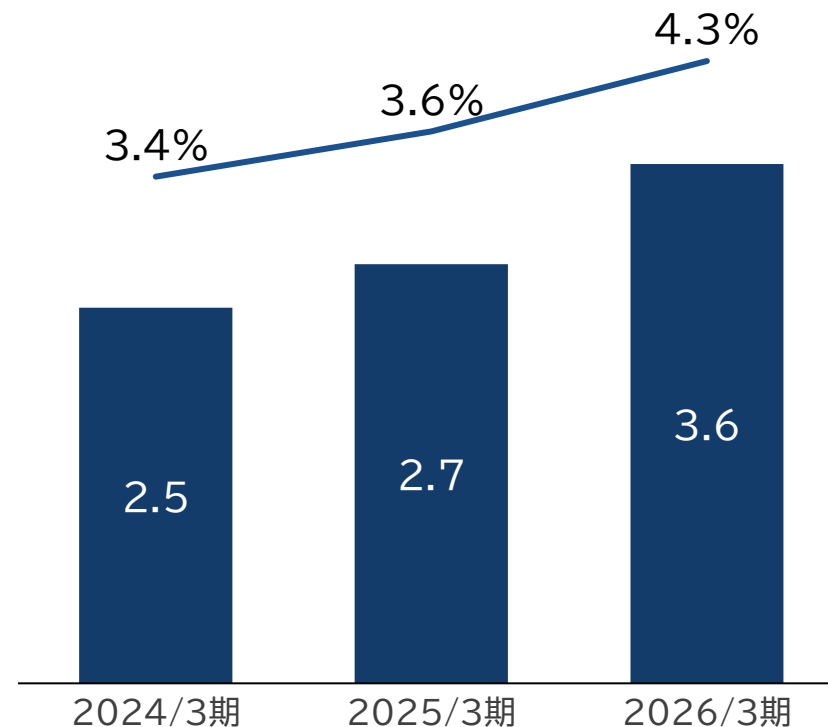
売上高の推移

(億円)



調整EBITDA/マージンの推移

(億円)



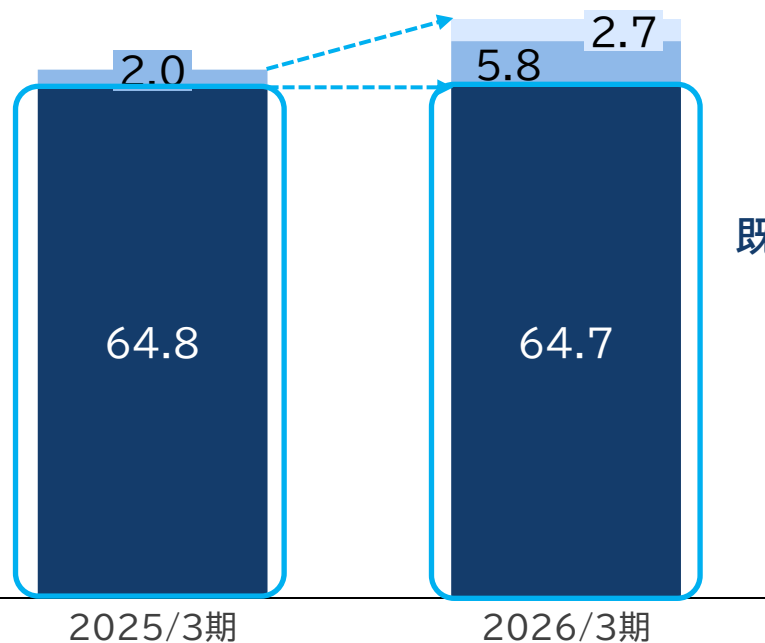
※ 第三者の会計専門家による決算書等のDD分析に基づく
売上高は2026年3月期の実績(未監査のJGAAP数値)。調整後EBITDAは、同期の実績にM&A後の削減見込の費用等を控除した概算値

7. SPDの主要顧客における既存案件・新規案件の割合

- 売上・粗利とも、既存案件が圧倒的な構成比を維持しており、剥落も抑制できている状況
- その上で、新規案件の獲得により、収益の着実な上積みを実現（当社の事業構造に近似）

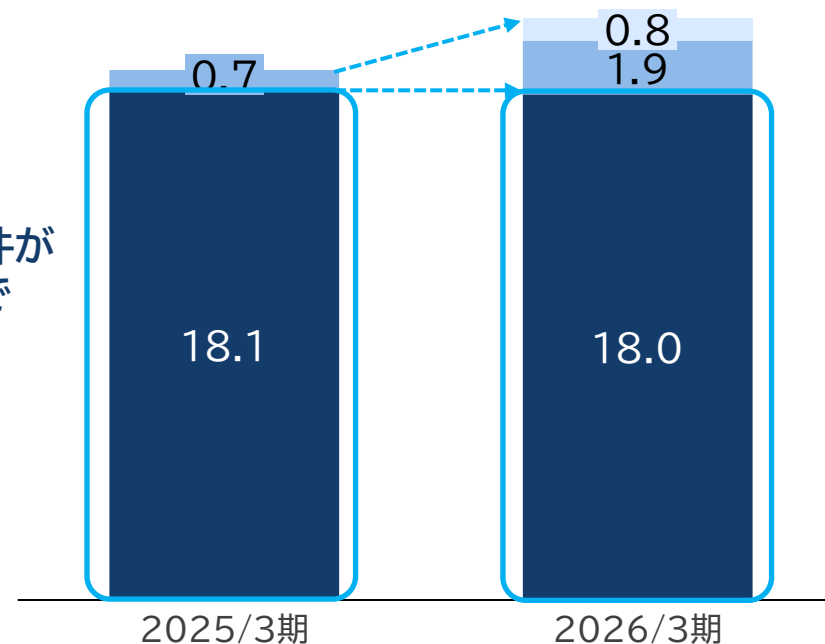
新規案件／既存案件別の売上高

(億円) ■ 既存案件 ■ 25/3期新規案件 ■ 26/3期新規案件



新規案件／既存案件別の粗利

(億円) ■ 既存案件 ■ 25/3期新規案件 ■ 26/3期新規案件



既存案件に新規案件が
積み上がることで
収益基盤を拡大

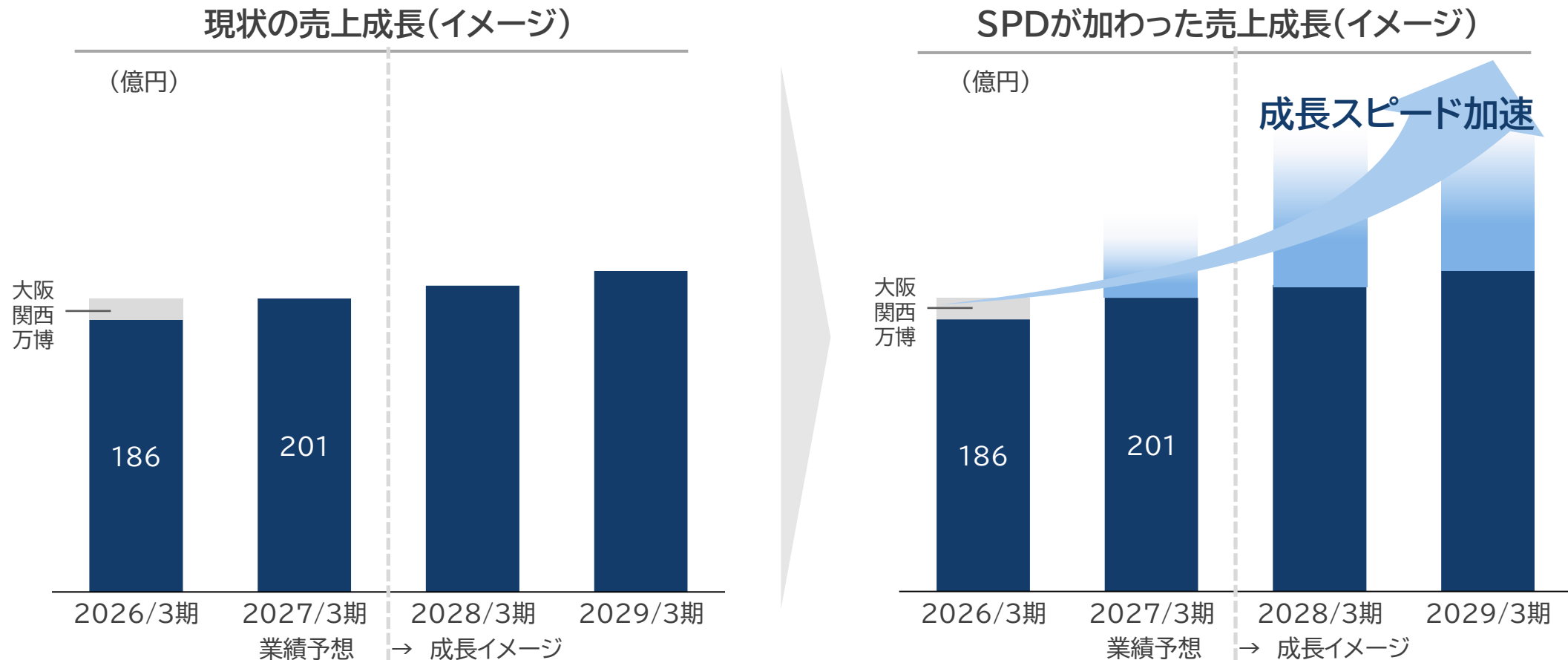
※ 第三者のコンサルティング会社による顧客別売上高・費用等のDD分析に基づく

粗利とは、売上高から直接労務費と法定福利費・交通費を控除した利益であり、会計上の売上総利益とは異なるもの

2024/3期に売上が計上された案件を「既存案件」、前期に売上が計上されておらず、かつ、当期に新たに売上が計上されたものを「新規案件」と定義

8. M&A後の売上収益 成長イメージ

- 27/3期以降の売上収益の見通しは現在精査中のため、精査後に改めて適時開示を予定
- SPDの売上収益が加わることで、成長スピードの加速を期待



※ 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

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。