

各位

会社名 ヒビノ株式会社
代表者名 代表取締役社長 日比野 晃久
(コード番号 2469 東証スタンダード市場)
問い合わせ先 執行役員ヒビノ GMC 経営企画グループ担当
大関 靖
(TEL : 03-3740-4391)

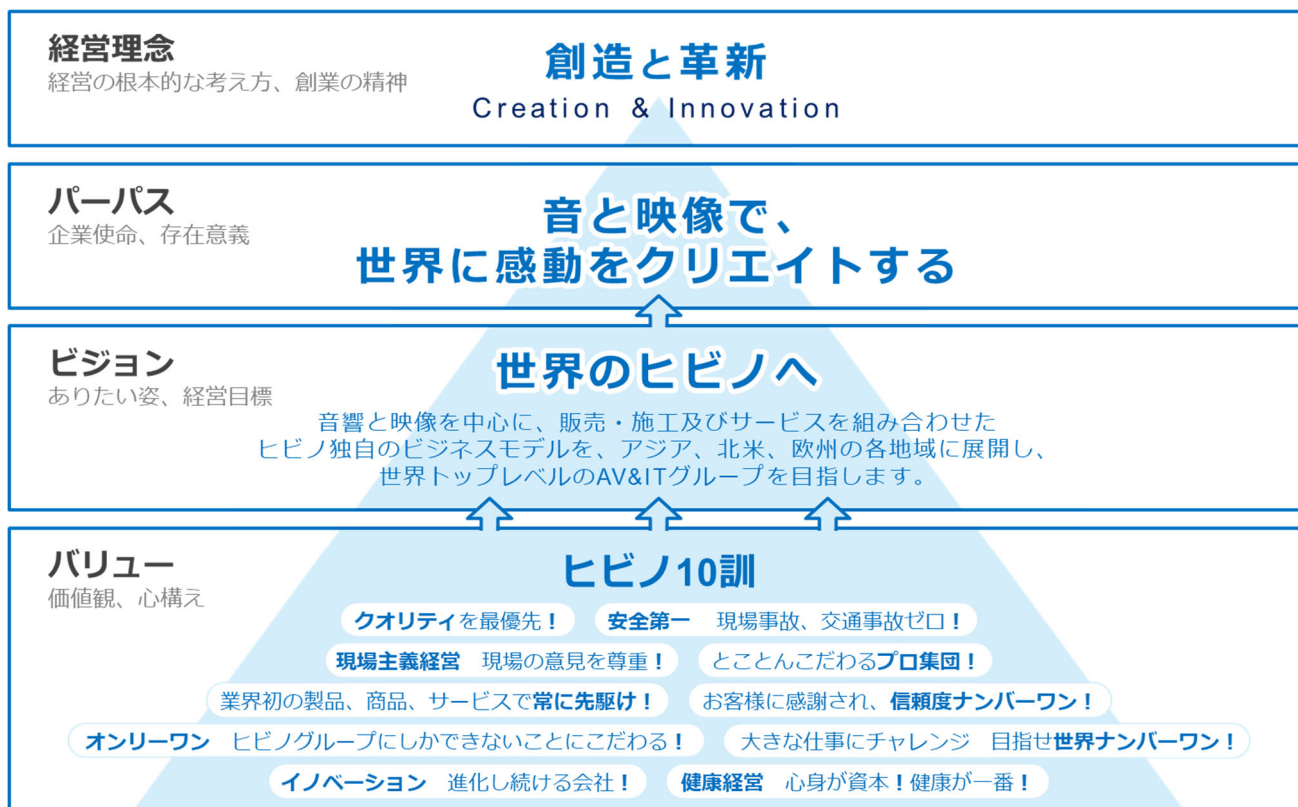
中期経営計画「Beyond 1000」策定に関するお知らせ

ヒビノ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：日比野晃久）は、2027年3月期から2029年3月期までの3ヵ年を対象とした新たな中期経営計画「Beyond 1000」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

I ヒビノグループ理念体系

ヒビノグループ理念体系は、ヒビノグループのすべての企業活動のよりどころとなる考え方や進むべき方向性、価値観を明示したものです。



II 前中期経営計画「ビジョン 2025」（2023 年 3 月期～2026 年 3 月期）の振り返り

中期経営計画「ビジョン 2025」では、グループビジョン「世界のヒビノへ」の実現に向けた取り組みを進めました。中期経営方針として「持続的成長を可能とする経営体質の構築」及び「健全経営の確立」の2つを掲げ、「ハニカム型経営」と「イノベーション」を成長戦略の柱としています。M&A も活用しながら新領域の開拓を進めるとともに、「適正な利益」「財務の安定」「人的資本の向上」の好循環サイクルの確立を目指しました。

本中期経営計画では、計画期間中に6件（21社）のM&Aを実施し、国内外の事業基盤を強化したほか、大阪・関西万博や長崎スタジアムシティをはじめとする大規模プロジェクトにおいてグループ総合力を発揮しました。自律的成長とM&Aの両輪により事業規模を拡大し、売上高は2022年3月期と比べ25,177百万円増加しました。グローバル展開においては、オーストラリア及びシンガポールでのM&Aを通じて、アジア・オセアニア地域における販売施工事業の展開を加速させ、海外売上高は2022年3月期と比べ6,807百万円増加し、12,033百万円（海外売上高比率17.8%）となりました。また、新規事業として、オフィス家具・オフィス空間分野及び映像制作分野に参入し、事業ポートフォリオの拡充を図りました。利益面では、収益性の改善が進み、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はいずれも目標を達成し、過去最高を更新しました。加えて、自己資本比率は31.6%となり、目標の30%を達成するなど、財務健全性も向上しました。

（単位：百万円）

	2022年3月期 実績	2026年3月期 当初計画	2026年3月期 実績	2022年3月期と 2026年3月期の比較
売上高	42,426	75,000	67,603	+25,177（+59.3%）
海外売上高比率	12.3%	30.0%	17.8%	+5.5pt
営業利益	1,339	4,500	5,066	+3,726（+278.1%）
経常利益	1,921	4,500	5,062	+3,141（+163.5%）
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,074	2,700	3,054	+1,980（+184.3%）

III 新中期経営計画「Beyond 1000」（2027 年 3 月期～2029 年 3 月期）の概要

1. 経営環境認識

当社グループを取り巻く経営環境は、米国の通商政策をめぐる不確実性、国際紛争・地政学リスクの高まり、アジア・オセアニア地域の経済成長、為替変動や物価上昇、デジタル化・AI活用の進展などにより、複雑さを増しています。一方で、スタジアム・アリーナ整備、都市再開発、大阪IR計画の進展、大型国際イベントの国内開催、データセンター整備、メディア・コンテンツ分野の投資拡大、快適な音環境への関心、リアルな場で得られる体験価値への期待など、当社グループの事業機会は広がっています。

2. 中期経営方針

「健全経営 2.0 による持続的成長の実現」

「成長力と収益力の強化」「財務の安定」「従業員の安心と人的資本の向上」の健全経営サイクルを回し、強固な経営基盤を構築することで、持続的成長を実現します。

3. 成長戦略

「ハニカム型経営の進化による事業の創造と革新」

M&A も活用しながら、外部環境の変化に強い事業ポートフォリオを構築し、ナンバーワン、オンリーワンの製品・商品・サービスを持つ事業の集合体を形成します。

4. 重要な経営課題

(1) 既存事業領域の強化

市場シェア 30%水準を見据えた競争優位を確立し、業界トップポジションを追求します。また、重点育成領域として、システムエンジニアリング、映像機器販売、建築音響施工（騒音対策等）を強化するとともに、Hibino.com を軸とした EC・オンラインビジネスの展開、大阪・関西エリアにおける事業基盤の強化を進めます。

(2) 新規事業領域の拡大

音と映像にとどまらない新領域を開拓し、事業ポートフォリオの強靱化を図ります。また、アジア・オセアニア地域を起点としたグローバル展開の強化に向け、M&A を通じた拠点網の拡大と、拠点間連携による営業・技術・商材面での相互展開を推進します。

(3) グループ連携による価値創造

営業開発体制の強化や株式会社梓設計をはじめとする外部連携先との協業により、企画・設計段階からの参画を拡大し、スタジアム・アリーナ、都市再開発、大阪 IR、国際園芸博覧会等の大型案件の獲得を目指します。また、製品・商品・サービスのラインアップ拡充、AV&IT システムのライフサイクルマネジメント強化、ソフトとハードを組み合わせた一体提案を進め、AV&IT のトータル・ソリューションを高度化します。

(4) 事業変革の推進

イノベーション活動を通じて、現場・顧客起点の提案を促進し、事業変革を担う人材・組織力を強化します。また、AI・デジタル技術を活用し、事業創出と業務改革を支える IT 基盤の強化を進めます。

(5) サステナビリティ経営の深化

4つのマテリアリティである「世界中に音と映像を届ける」「脱炭素社会への貢献」「健康で働きがいのある職場環境の構築」「安全・安心な社会の実現」に基づき、事業を通じた社会課題の解決と持続可能な成長を実現します。

5. 財務目標

売上高 : 1,000 億円 (海外売上高比率 30%)

経常利益 : 70 億円

自己資本比率 : 35%以上、目標 40%

数値計画

(単位：百万円)

	2026年 3月期 (実績)	2027年 3月期 (予想)	2028年 3月期 (計画)	2029年 3月期 (計画)	2026年3月期と 計画最終年度の比較
売上高	67,603	75,000	85,000	100,000	+32,396 (+47.9%)
販売施工事業	32,690	40,600	48,000	60,000	+27,309 (+83.5%)
建築音響施工事業	11,628	12,400	13,000	14,000	+2,371 (+20.4%)
コンサート・イベントサービス事業	21,342	20,000	21,500	23,000	+1,657 (+7.8%)
その他の事業 (新規事業)	1,942	2,000	2,500	3,000	+1,057 (+54.5%)
海外売上高比率	17.8%	20.0%	25.0%	30.0%	+12.2pt
営業利益	5,066	4,600	5,600	7,200	+2,133 (+42.1%)
経常利益	5,062	4,500	5,500	7,000	+1,937 (+38.3%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	3,054	2,600	3,300	4,200	+1,145 (+37.5%)

中期経営計画「Beyond 1000」の詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

以 上