

CREATION & INNOVATION

ヒビノ株式会社

証券コード 2469

2026年5月27日

2026年3月期決算説明資料

HIBINO

Contents

Chapter 1 2026年3月期決算の概要

● 連結損益計算書	3
● セグメント別実績	4～5
● 販売施工事業	6
● 建築音響施工事業	7
● コンサート・イベントサービス事業	8
● 連結貸借対照表	9
● 連結キャッシュ・フロー計算書	10

Chapter 2 2027年3月期業績予想

● 連結業績予想	12
● 販売施工事業	13
● 建築音響施工事業	14
● コンサート・イベントサービス事業	15

Chapter 3 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

● 現状分析・評価	17
● 改善に向けた方針	18
● 具体的な取り組み	19
● 株主還元方針	20

Chapter 4 新中期経営計画「Beyond 1000」

● 1. ヒビノグループ理念体系	22
● 2. 前中期経営計画「ビジョン2025」の振り返り	23～25
● 3. 新中期経営計画「Beyond 1000」	
● 経営環境認識	26
● 中長期で目指す姿と中期経営計画「Beyond 1000」の位置づけ	27
● 中期経営計画「Beyond 1000」の全体像	28
● 数値計画	29
● 中期経営方針	30
● 成長戦略	31
● 重要な経営課題	32～33
● 目指す事業ポートフォリオと重点育成事業領域	34～37
● サステナビリティ	38～39
● 事業戦略	40～42

Chapter 5 参考資料 43～49

業績推移/セグメント別売上高/セグメント別売上高構成比/セグメント別営業利益
/セグメント別設備投資額、減価償却費/会社概要

音と映像で、世界に感動をクリエイトする

HIBINO

ヒビノグループ

将来見通しに関する注意事項

- 本資料につきまして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、売買の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識されたうえで、ご利用ください。
- 業界等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成しておりますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

IRに関するお問い合わせ先

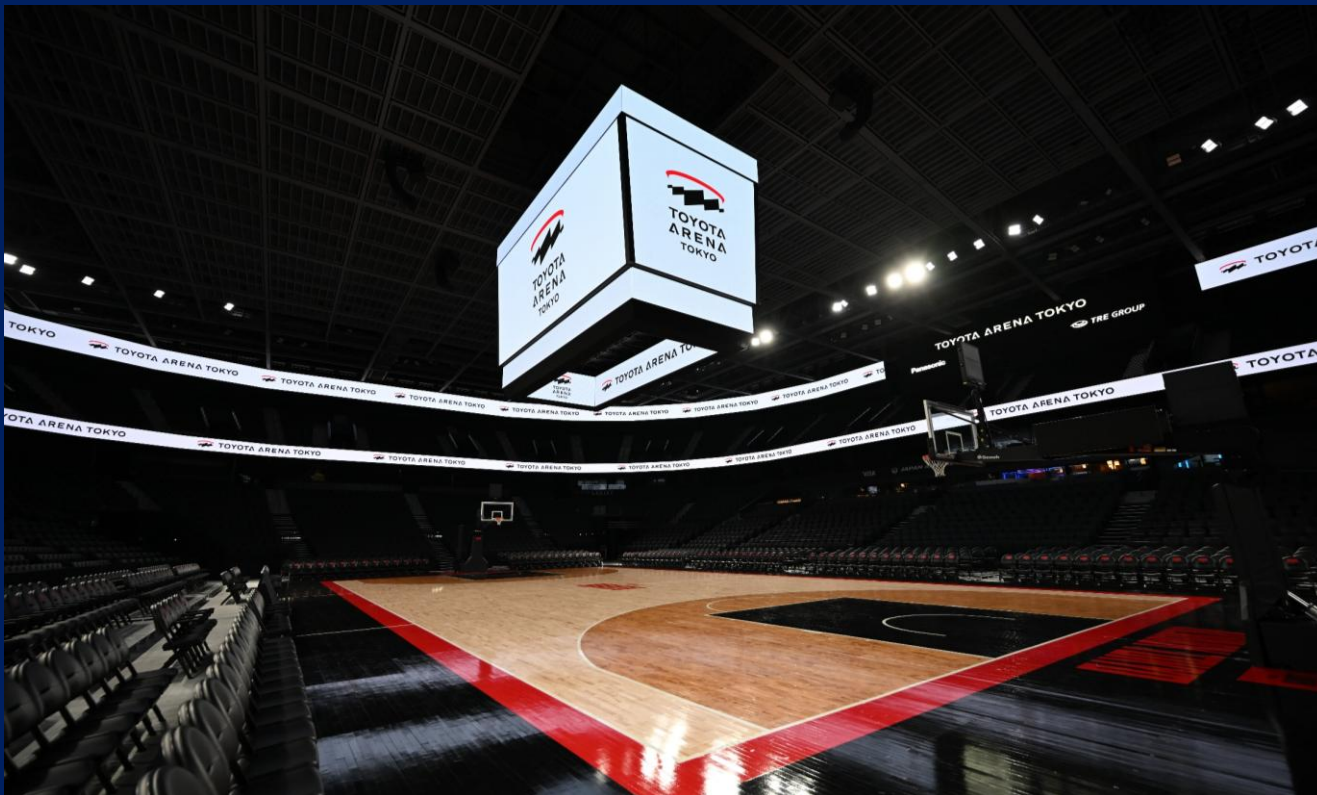
ヒビノ株式会社

ヒビノGMC 経営企画グループ IR担当

TEL : 03-3740-4391 FAX : 03-3740-3265

E-mail : ir@hibino.co.jp

2026年3月期決算の概要



販売施工事業

TOYOTA ARENA TOKYO

LEDディスプレイ・システムを納入

販売元：パナソニック エレクトリックワークス株式会社



1. 2026年3月期決算の概要

2. 2027年3月期業績予想

3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

4. 新中期経営計画「Beyond 1000」

5. 参考資料

連結損益計算書

中期経営計画「ビジョン2025」最終年度は過去最高業績で着地
M&Aの連結効果とコンサート・イベントサービス事業の大幅伸長により、3期連続増収増益
売上高及びすべての利益が過去最高を更新

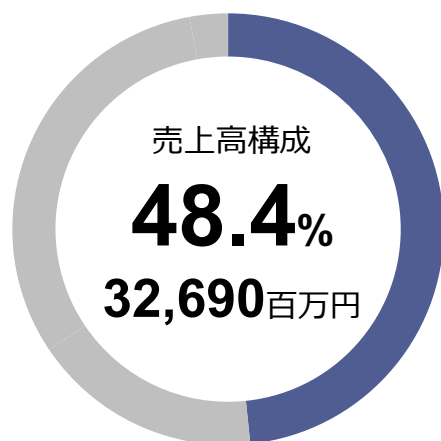
(百万円)

	2025/3期	2026/3期	対前期		2026/3期	対前回発表予想		ポイント
	実績	実績	増減額	増減率	発表予想	増減額	増減率	
売上高	59,473	67,603	+8,129	+13.7%	67,500	+103	+0.2%	<ul style="list-style-type: none"> M&Aにより連結対象となった国内外子会社の寄与を主要因に増収 コンサート市場の活況、大阪・関西万博及びジャパンモビリティショー等の大型イベント需要を捉えたコンサート・イベントサービス事業が売上拡大を牽引 すべてのセグメントで増収となり、3期連続で過去最高売上高を更新
売上原価	38,292	43,049	+4,756	+12.4%				
売上総利益 (売上総利益率)	21,181 (35.6%)	24,554 (36.3%)	+3,372	+15.9%				<ul style="list-style-type: none"> 売上高と同様の理由により増益
販売費及び 一般管理費	17,010	19,488	+2,478	+14.6%				<ul style="list-style-type: none"> M&Aに伴う連結子会社の増加・通期寄与及びのれん償却額の増加を主要因に増加 それ以外の要因では、事業活動の活発化に伴い人件費、支払手数料等が増加
営業利益 (営業利益率)	4,171 (7.0%)	5,066 (7.5%)	+894	+21.4%	4,700 (7.0%)	+366	+7.8%	<ul style="list-style-type: none"> 収益性の高いコンサート・イベントサービス事業の大幅伸長により、過去最高益を更新
経常利益 (経常利益率)	3,924 (6.6%)	5,062 (7.5%)	+1,138	+29.0%	4,700 (7.0%)	+362	+7.7%	<ul style="list-style-type: none"> 営業外収益は333百万円。為替差益の計上、受取補償金の増加等により、127百万円増加 営業外費用は336百万円。支払利息が増加した一方、前期の為替差損が為替差益に転じたこと等により、116百万円減少 過去最高益を更新
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	1,722 (2.9%)	3,054 (4.5%)	+1,332	+77.3%	2,650 (3.9%)	+404	+15.3%	<ul style="list-style-type: none"> 特別利益はなし 特別損失は関係会社整理損等を計上し168百万円。前期に計上したのれん償却額等がなくなったことにより、495百万円減少 法人税等は246百万円増加の1,726百万円 過去最高益を更新

セグメント別実績（1）

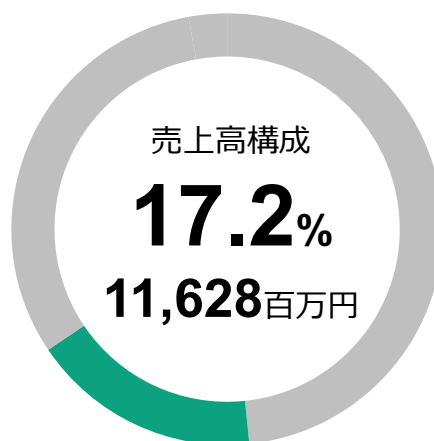
2026年3月期 連結売上高 **67,603** 百万円

販売施工事業

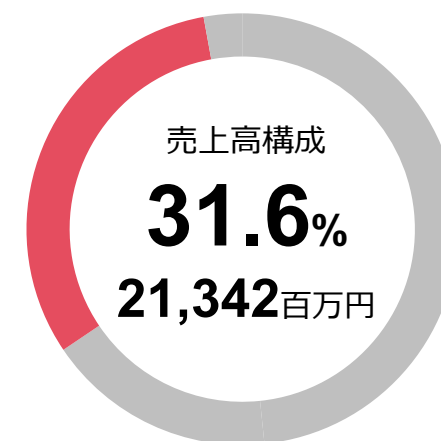
事業
内容

- 業務用音響・映像・照明機器等の販売及びシステム提案

建築音響施工事業

事業
内容

- 建築音響に関する設計・施工

コンサート・
イベントサービス事業事業
内容

- コンサート音響、ライブレコーディングサービス
- コンサート・イベント等の大型映像サービス

その他の事業

売上高構成 **2.9%** 1,942百万円事業
内容

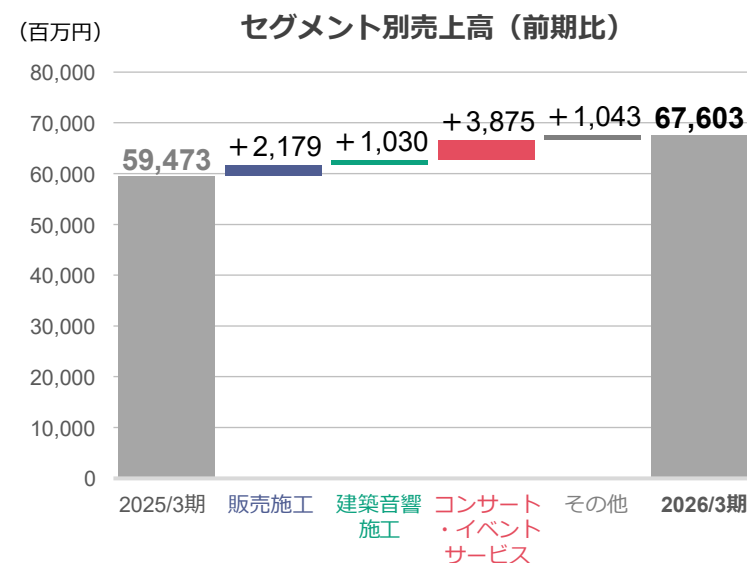
- オフィス家具の販売
- オフィス空間の設計・施工

セグメント別実績 (2)

セグメント別売上高

(百万円)

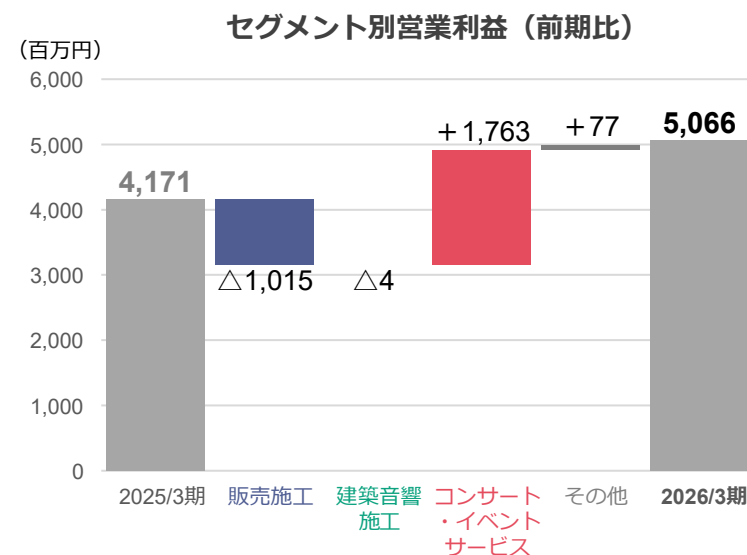
	2025/3期 実績	2026/3期 実績	対前期	
			増減額	増減率
販売施工事業	30,510	32,690	+2,179	+7.1%
建築音響施工事業	10,597	11,628	+1,030	+9.7%
コンサート・イベント サービス事業	17,467	21,342	+3,875	+22.2%
その他の事業	898	1,942	+1,043	+116.1%
連結数値	59,473	67,603	+8,129	+13.7%



セグメント別営業利益

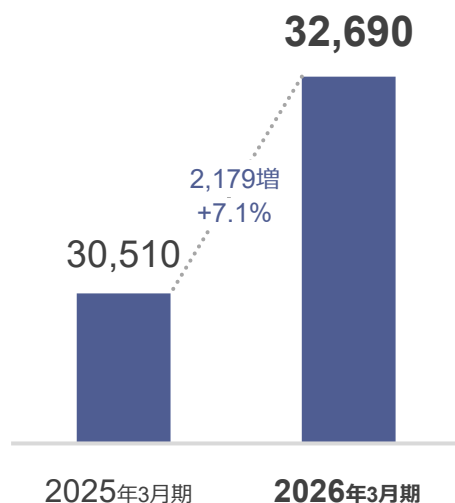
(百万円)

	2025/3期 実績	2026/3期 実績	対前期	
			増減額	増減率
販売施工事業	2,114	1,098	△1,015	△48.0%
建築音響施工事業	1,030	1,026	△4	△0.4%
コンサート・イベント サービス事業	2,468	4,231	+1,763	+71.4%
その他の事業	△18	59	+77	-%
調整額	△1,423	△1,349		
連結数値	4,171	5,066	+894	+21.4%

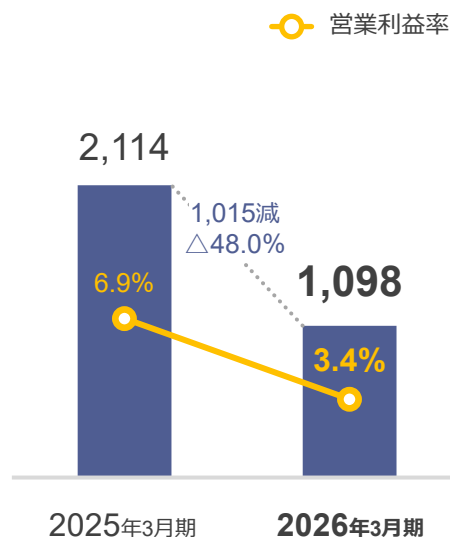


販売施工事業

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



Point

- 国内は、LEDディスプレイ・システム販売が、スタジアム・アリーナ、街頭ビジョン向け等で好調に推移。業務用音響・映像機器等の輸入販売及び施工も、放送局、ホール向け大型案件を計上
- 海外は、シンガポールSpectrum Audio Visualの新規連結、オーストラリアInSight Systemsグループの期初からの寄与により、売上規模が拡大。韓国では子会社間合併により効率化を推進
- 売上高は過去最高を更新。売上総利益率は改善基調ながら、前期高収益大型案件の反動により減益



渋谷スクランブルスクエア

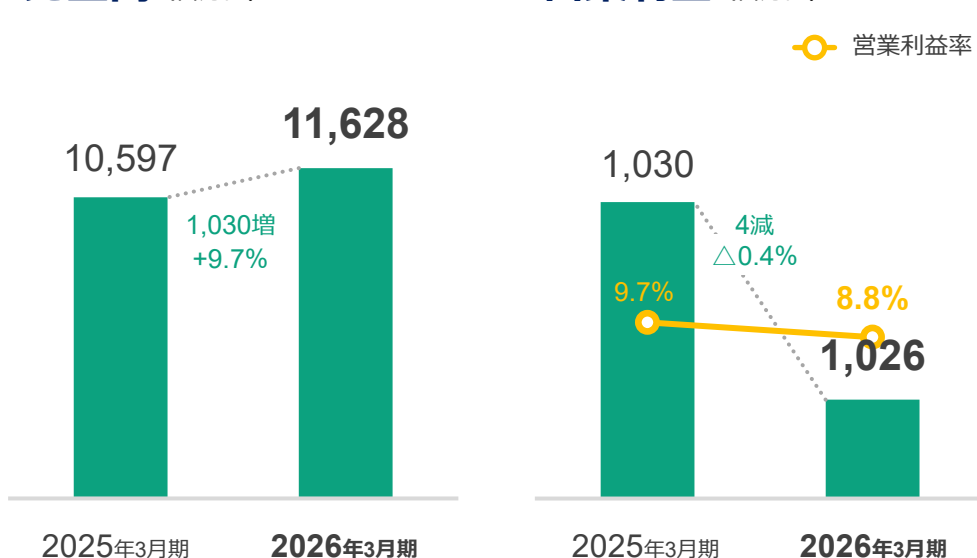
LEDディスプレイ・システムを納入

主な案件

- TOYOTA ARENA TOKYO LEDディスプレイ・システム
- 東京都内スタジアム リボンビジョン LEDディスプレイ・システム
- 渋谷スクランブルスクエア LEDディスプレイ・システム
- パナソニック スタジアム 吹田 LEDディスプレイ・システム
- 株式会社京都放送 ラジオ中継システム他音声設備
- 苫小牧市民文化ホール ART CUBES グランドホール、マルチホール等音響・映像設備
- 板橋区立文化会館 難聴者用設備
- 東京都立大学 講堂（大ホール、小ホール）音響設備

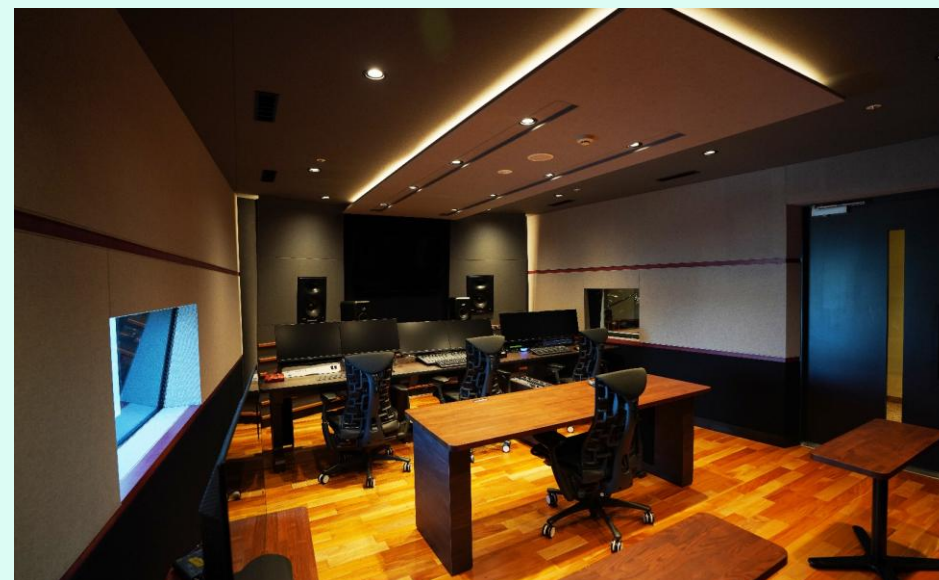
建築音響施工事業

売上高 (百万円)



Point

- メディア・コンテンツ関連や製造業等の設備投資、都市再開発の進展を受け、スタジオ、音響実験室、ホール等の建築音響施工が高水準で推移
- 電磁波シールド施工は継続受注を確保。騒音対策施工はデータセンター新設需要に加え、清掃工場案件等が寄与
- 前期大型案件の反動を新規案件・追加工事で吸収して増収、過去最高を更新。利益は採算管理・原価低減により前期水準を維持



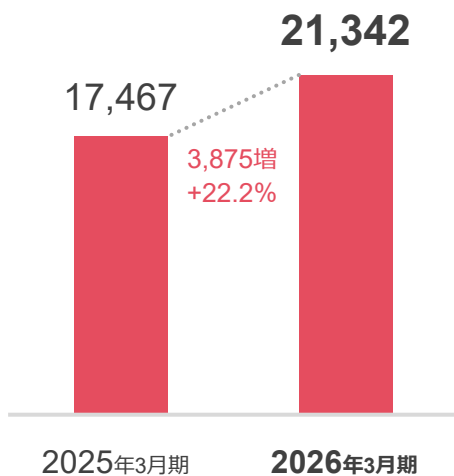
株式会社TREE Digital Studio MA室「P.Audio Suite-811」
設計・施工を日本音響エンジニアリング株式会社が担当

主な案件

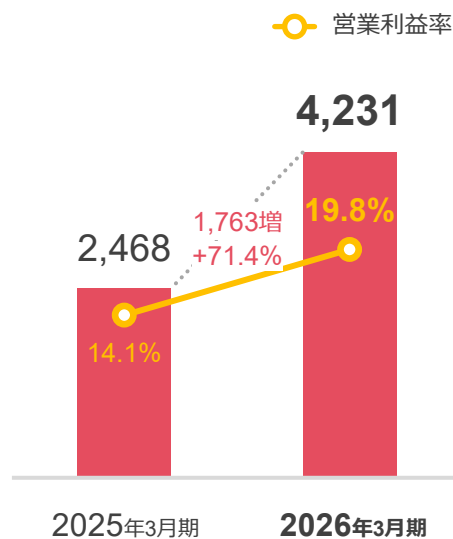
- DAIKEN株式会社 音環境ラボラトリー 残響室、無響室等 設計・施工
- TOHOスタジオ株式会社 試写室、ダビングステージ1 設計・施工
- 株式会社TREE Digital Studio MA室「P.Audio Suite-811」設計・施工
- NHK川口施設 (仮称) 東棟 スタジオ、防音壁 設計・施工
- 市民会館うらわ (Urawa U Hall) ホール、スタジオ 設計・施工
- 第2期君津地域広域廃棄物処理施設 サイレンサー・吸音工事 設計・施工
- 白井データセンターキャンパス 防音壁 設計・施工
- 羽村ビルディング I サイレンサー・ルーバー・防音壁 設計・施工
- 株式会社中海テレビ放送 スタジオ 設計・施工
- 福岡県警察篠栗合同庁舎 合奏室等 設計・施工
- 愛知県立明和高等学校 音楽棟 レッスン室・練習室 設計・施工
- 新名神高速道路 枚方トンネル工事用プラント防音BOX向け防音パネル 販売

コンサート・イベントサービス事業

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



Point

- コンサート市場は、スタジアム公演やドームツアー等の大型案件が相次ぎ、音響・映像ともに高水準で稼働
- 大阪・関西万博でのサービス提供に加え、ジャパンモビリティショーや自動車メーカーのグローバルイベント等の企業イベント案件が集中し、過去最高の売上高・利益を達成
- 映像制作を担うCHグループは、新たに3社を連結範囲に追加し、計6社が業績に寄与

©Masato Kawano (Nacása & partners Inc.)



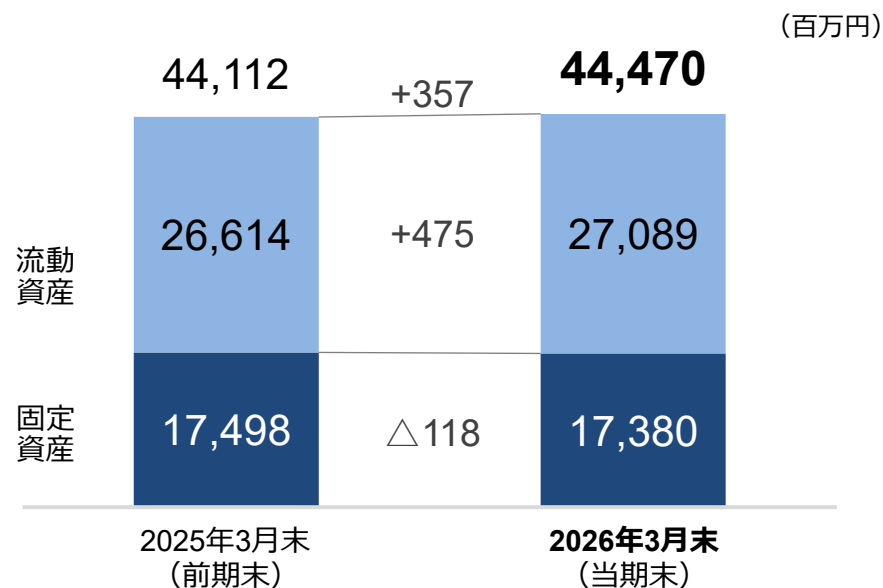
Japan Mobility Show 2025 (上) トヨタ、(下) センチュリー
大型映像を担当

主な案件

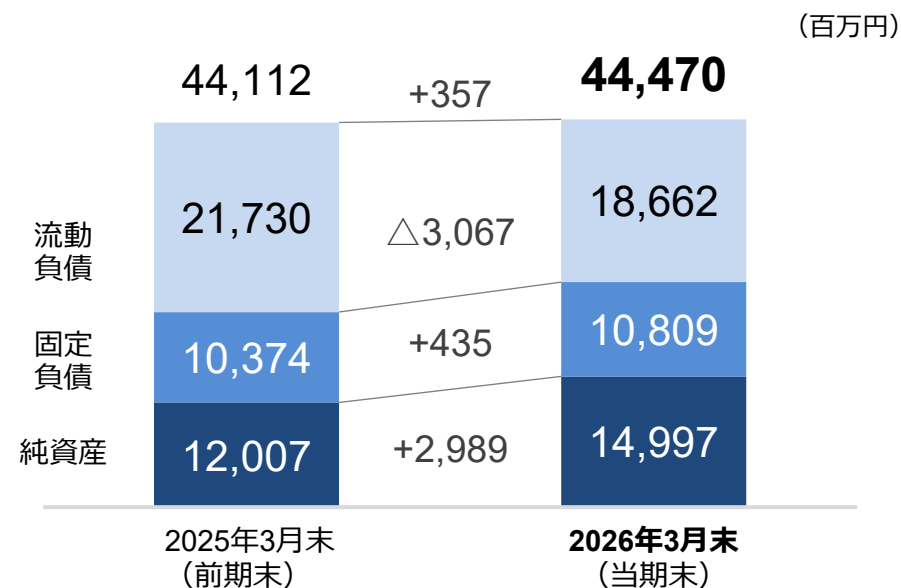
- 大阪・関西万博 NTTパビリオン/日本館 (日本館展示等コンソーシアム共同企業体) / 小山薫堂シグネチャーパビリオン「EARTH MART」 / 三菱未来館 / その他パビリオン・施設・イベント
- Japan Mobility Show 2025 トヨタ/センチュリー/日産/スバル/BYD
- WORLD ARIGATO FEST. 2025 ● Snow Man スタジアムツアー/ドームツアー
- Vaundy ホールツアー/ドームツアー
- 乃木坂46 アリーナコンサート/スタジアムコンサート/アリーナツアー
- WEST. アリーナツアー/ドームコンサート
- なにわ男子 アリーナツアー/ドームツアー
- SUPER BEAVER スタジアムコンサート/ホールツアー/アリーナツアー
- King Gnu アリーナツアー ● TOMORROW X TOGETHER アリーナツアー/ドームツアー ● MISIA アリーナツアー他
- B'z アリーナコンサート/ドームツアー/ホールコンサート
- UVERworld ドームコンサート/アリーナツアー/ライブハウスツアー
- 矢沢永吉 ドームコンサート/アリーナツアー

連結貸借対照表

資産の部



負債・純資産の部



資産合計 **44,470 百万円** **357 百万円増加**

(増加要因) 契約資産の増加 990百万円
商品及び製品の増加 994百万円

負債合計 **29,472 百万円** **2,632 百万円減少**

(減少要因) 短期借入金の減少 4,306百万円

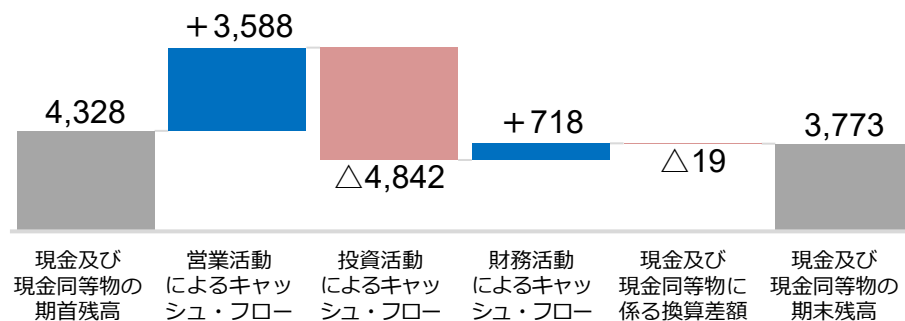
純資産合計 **14,997 百万円** **2,989 百万円増加**

(増加要因) 親会社株主に帰属する当期純利益の 2,388百万円
利益剰余金への計上による利益剰余金の増加

連結キャッシュ・フロー計算書

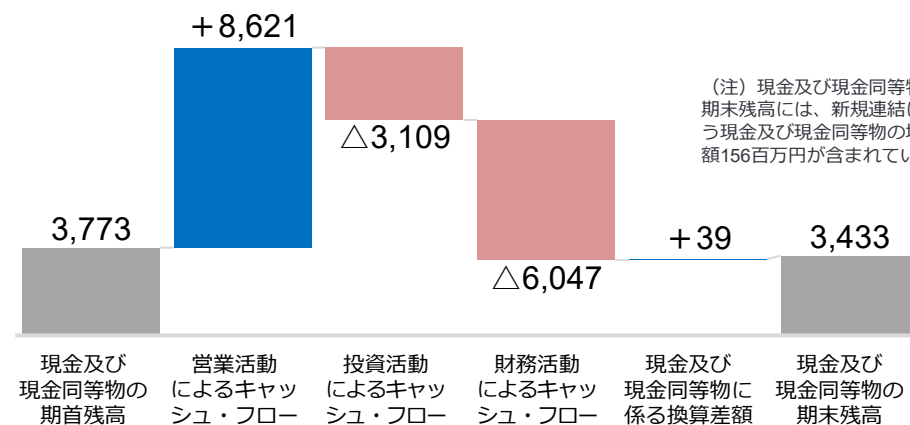
2025年3月期

(百万円)



2026年3月期

(百万円)



(注) 現金及び現金同等物の期末残高には、新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額156百万円が含まれています。

主な増減要因

(百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー

(増加要因)	税金等調整前当期純利益	3,259
	減価償却費	2,824

投資活動によるキャッシュ・フロー

(減少要因)	有形固定資産の取得による支出	2,951
	連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	1,752

財務活動によるキャッシュ・フロー

(増加要因)	短期借入金の純増額	923
	長期借入れによる収入と返済の純増額	604
(減少要因)	配当金の支払額	694

主な増減要因

(百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー

(増加要因)	税金等調整前当期純利益	4,894
	減価償却費	3,312

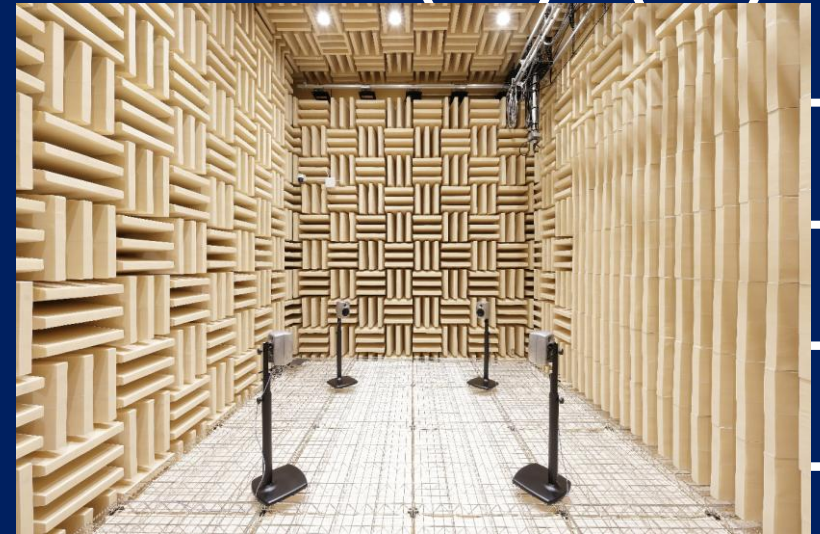
投資活動によるキャッシュ・フロー

(減少要因)	有形固定資産の取得による支出	2,504
	連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	570

財務活動によるキャッシュ・フロー

(減少要因)	短期借入金の純減額	4,773
--------	-----------	-------

2027年3月期業績予想



建築音響施工事業

DAIKEN株式会社 音環境ラボラトリー

残響室、無響室等の設計・施工を日本音響エンジニアリング株式会社が担当



1. 2026年3月期決算の概要
2. **2027年3月期業績予想**
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

4. 新中期経営計画「Beyond 1000」
5. 参考資料

連結業績予想

M&A子会社の寄与により増収ながら、
コンサート・イベントサービス事業の大型案件剥落により減益の見通し
新中期経営計画「Beyond 1000」初年度、連結売上高1,000億円に向けて始動

(百万円)

	2026/3期	2027/3期	対前期		2026/3期	2027/3期	対前年同期	
	実績	予想	増減額	増減率	中間期実績	中間期予想	増減額	増減率
売上高	67,603	75,000	+7,396	+10.9%	31,316	33,000	+1,683	+5.4%
営業利益	5,066	4,600	△466	△9.2%	2,381	1,450	△931	△39.1%
経常利益	5,062	4,500	△562	△11.1%	2,396	1,400	△996	△41.6%
親会社株主に帰属する 当期（中間）純利益	3,054	2,600	△454	△14.9%	1,325	750	△575	△43.4%

売上高

株式会社アセント、株式会社
フォトン企画及びソノラテ
テクノロジー株式会社の新規連結、
シンガポールSpectrum Audio
Visualの通期連結が寄与

コンサート・イベントサービス
事業は、当期に集中した大型案
件の剥落により、減収となる見
込み

営業利益／経常利益

M&A子会社の新規連結及び通期
連結が寄与する一方、コンサ
ート・イベントサービス事業にお
ける大型案件の反動減が大きく、
減益となる見込み

為替変動リスクを一定程度織り
込む

親会社株主に帰属する 当期純利益

現時点で大きな特別損益は発生
しない見込み

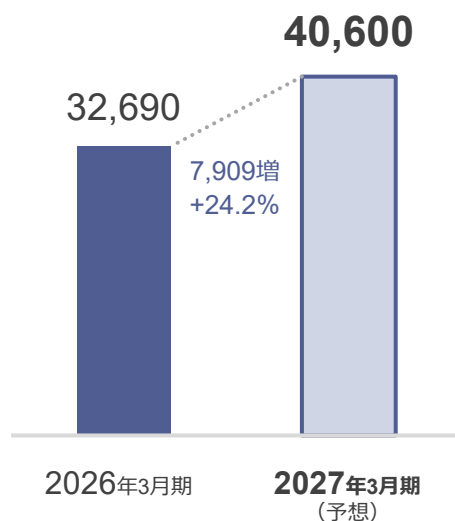
配当金

安定配当の方針を継続し、中間
配当金45.0円、期末配当金22.5
円を予定

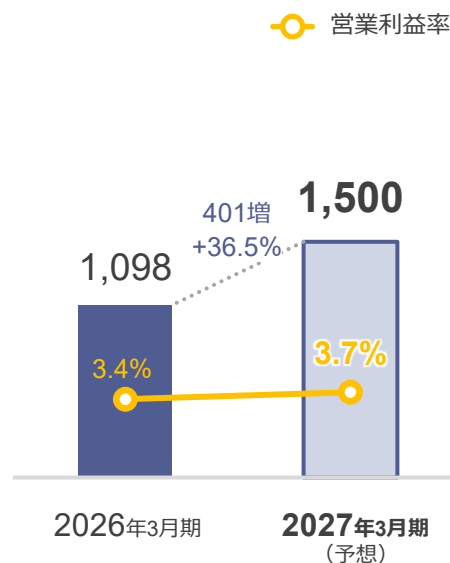
2026年10月1日付で予定してい
る株式分割を考慮しない場合の
年間配当金は1株当たり90.0円
となり、当期比5円の実質増配

販売施工事業

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



Point

- LEDディスプレイ・システム販売は、当期ほどの大型案件は見込まないものの、業務用音響・映像機器等の輸入販売及び施工は、放送局市場、ホール市場の更新需要が下支え
- 株式会社アセント及び株式会社フォトロン企画の連結化が業績に寄与。システムエンジニアリングと映像機器販売を強化し、AV&ITシステムのワンストップ提案力を高めることで、一括受注を拡大
- 2027年度以降に動きが本格化するスタジアム・アリーナ、都市再開発、大阪IR等の大型案件を見据え、グループ連携による受注活動を推進

Topics

重点育成事業領域の強化

事業領域

映像機器販売

ラインアップと対応領域を広げ、事業基盤を強化

- 株式会社フォトロン企画の子会社化 (2026年7月予定)

放送局・ポストプロダクション向けの機器・システムを軸に、設計、構築、導入、運用支援、保守までを担う映像システムインテグレーター

事業領域

システムエンジニアリング

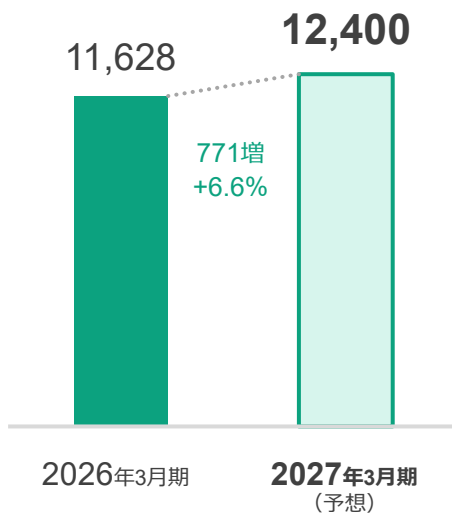
施工体制を強化し、技術・提案力を底上げ

- 株式会社アセントの子会社化 (2026年4月)

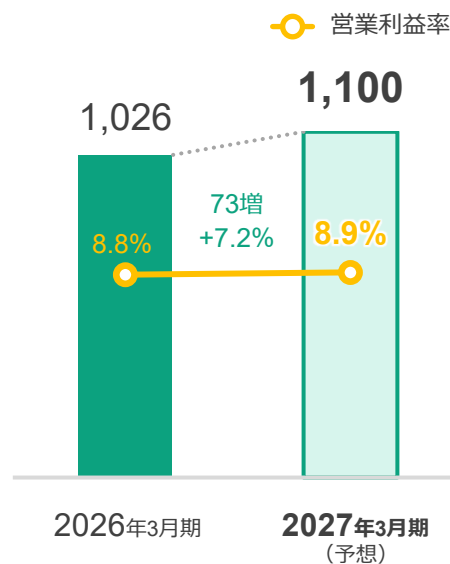
スポーツ施設を中心に、大型LEDディスプレイ、音響、サイネージ等のシステム設計・施工から導入後の保守まで一貫して対応するエンジニアリング会社

建築音響施工事業

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

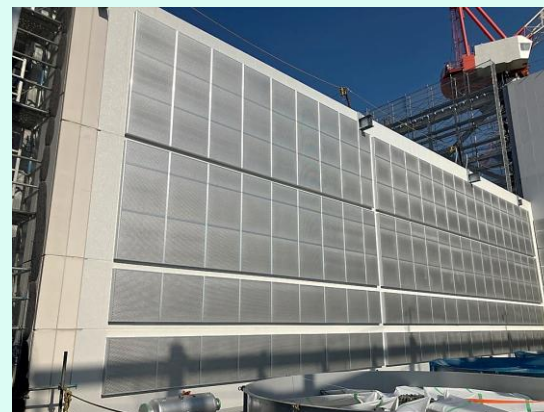


Point

- メディア・コンテンツ関連や製造業等の設備投資、都市再開発を背景に、スタジオ、音響実験室、ホール等の大型案件が増加
- 新設が続くデータセンター向けを中心に、清掃工場、物流施設、蓄電池施設等の騒音対策施工を拡大
- ソノーラテクノロジー株式会社の連結寄与。組立式無響室・防音室等のラインアップ追加により提案の幅を広げ、グループ連携による新製品開発も推進

Topics

騒音対策分野の育成強化



2期君津地域広域廃棄物処理施設

サイレンサー・吸音工事の設計・施工を日本環境アメニティ株式会社が担当

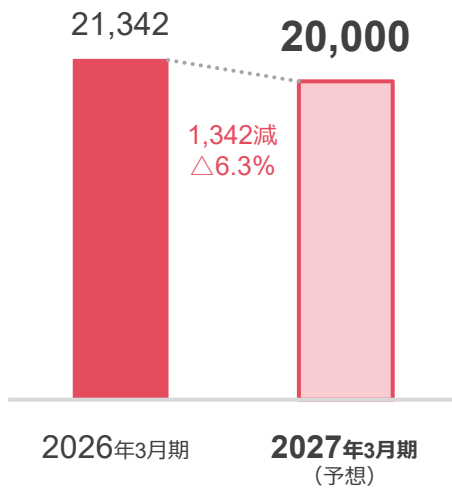


羽村ビルディング I

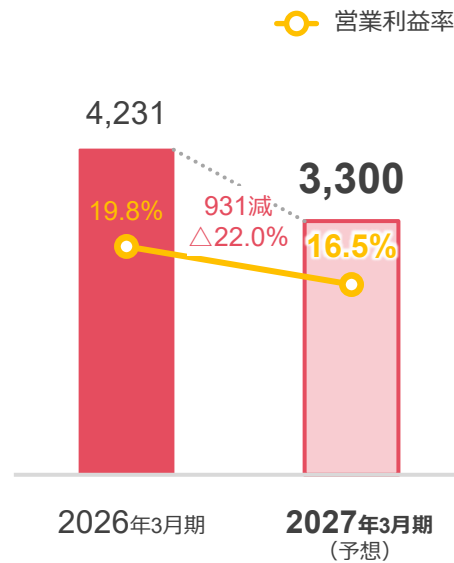
サイレンサー・ルーバー・防音壁の設計・施工を日本環境アメニティ株式会社が担当

コンサート・イベントサービス事業

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



Point

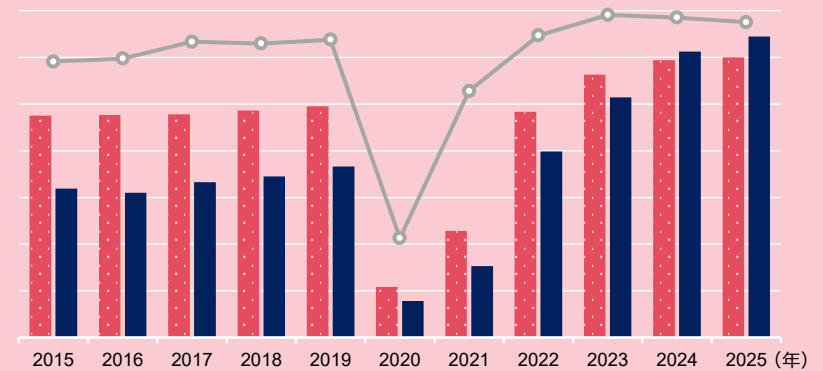
- コンサート市場は、新設アリーナの開業やスタジアム・ドーム公演の増加を追い風に中期的に成長が続く見通し
- 一方で、当期に集中した大型案件による業績押し上げ効果の剥落により、減収減益
- 注力分野として、スポーツ、イマーシブエンターテインメント、バーチャルプロダクション、映像制作を強化するとともに、新たに照明サービスを開始し、映像・照明を組み合わせた空間演出提案を推進

Topics

コンサート市場の拡大

コンサート市場動向

入場者数数及び市場規模は2年連続で過去最高を更新



○ 公演数 (本)	29,546	29,862	31,674	31,482	31,889	10,637	26,383	32,338	34,545	34,251	33,769
■ 入場者数 (万人)	4,753	4,768	4,779	4,862	4,954	1,086	2,284	4,831	5,632	5,938	5,999
■ コンサート市場規模 (億円)	3,186	3,100	3,324	3,448	3,665	779	1,530	3,984	5,140	6,121	6,443

出典：コンサートプロモーターズ協会「ライブ市場調査」

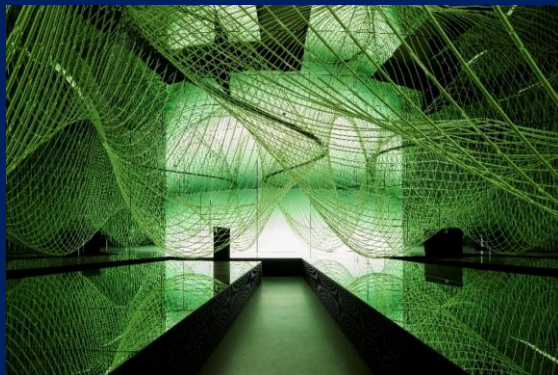
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について



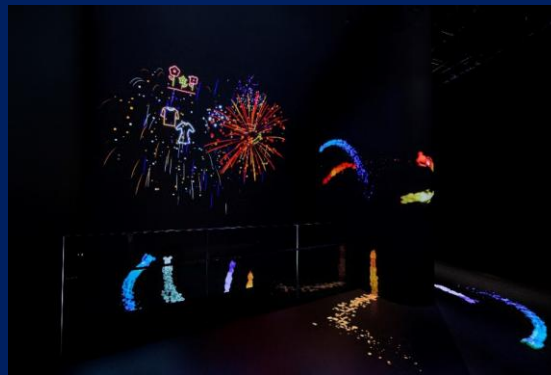
提供：経済産業省



提供：経済産業省



提供：経済産業省



提供：経済産業省

コンサート・イベントサービス事業
ヒビノビジュアルグループ

大阪・関西万博「日本館」

各所の大型映像・音響・監視カメラシステムの設計・レンタル・施工・運用を、日本館展示等コンソーシアム共同企業体（株式会社丹青社／株式会社乃村工藝社）からの委託業務として担当

1. 2026年3月期決算の概要
2. 2027年3月期業績予想
4. 新中期経営計画「Beyond 1000」
5. 参考資料

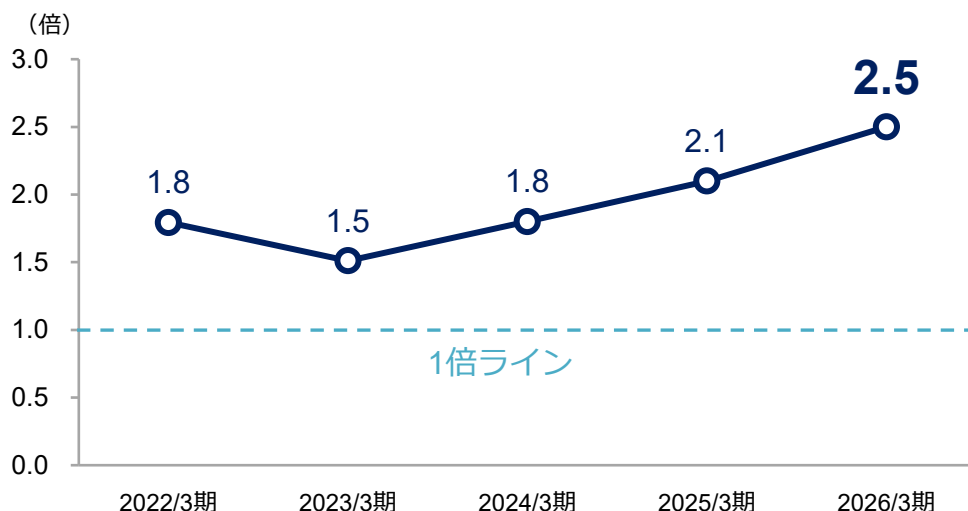


3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

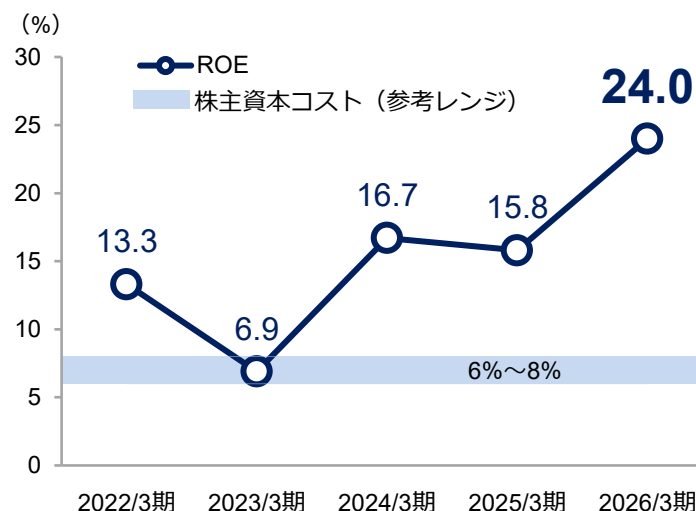
現状分析・評価

ROEは株主資本コストを上回り、PBRは1倍を上回る水準で推移

PBR (株価純資産倍率) の推移



ROE (自己資本当期純利益率) と株主資本コストの推移



株主資本コストの算定方法

CAPMに基づき、リスクフリーレートには10年国債利回りをを用い、当社株式のβ値等を踏まえて算定

直近5期：概ね6%~8%台、5期平均：7%程度と認識

分析・評価ポイント

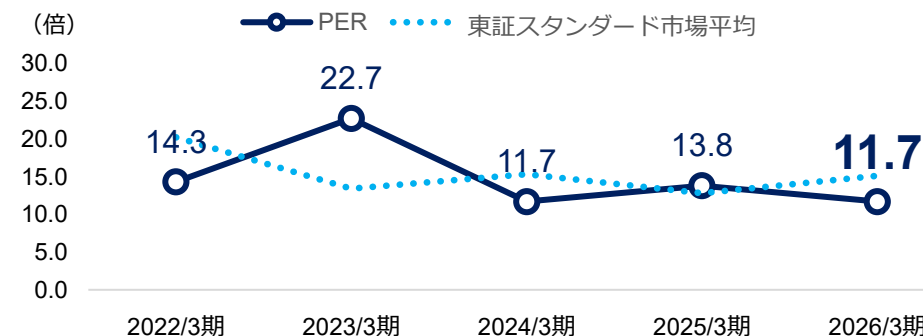
資本収益性

- ROEは改善基調で推移し、2026年3月期は24.0%。株主資本コストを大きく上回る高い水準
- 売上高及び各利益は過去最高を更新。自己資本比率も31.6%に上昇し、利益成長と財務健全性の改善を伴って資本収益性が向上

市場評価

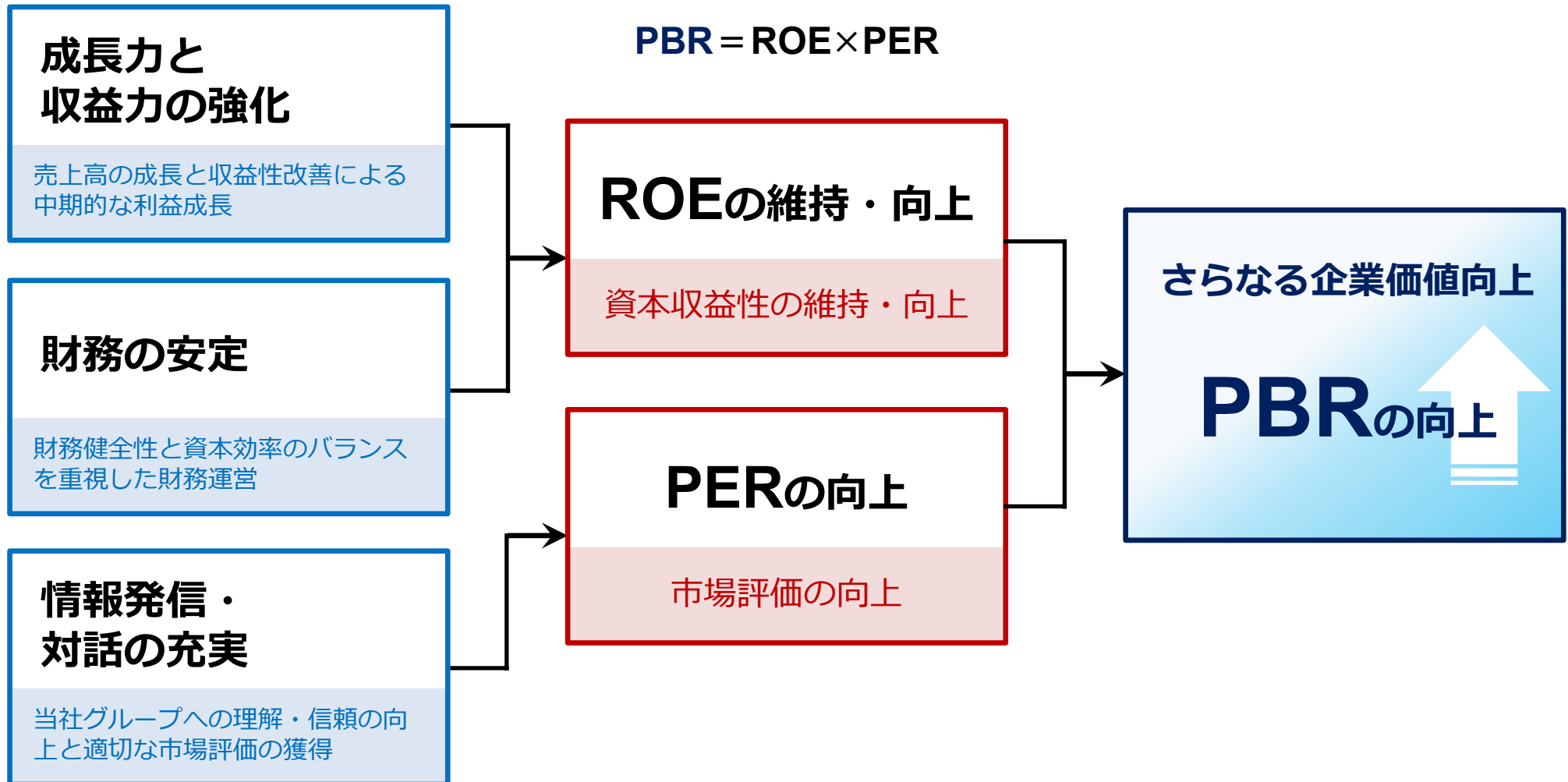
- PBRは継続して1倍を上回り、2026年3月期は2.5倍。資本収益性の向上を背景に、市場評価も良好な水準

PER (株価収益率) の推移



改善に向けた方針

PBRをROEとPERの両面から捉え、資本収益性の維持・向上と市場評価の向上を通じて、さらなる企業価値向上を目指す



具体的な取り組み



成長力と収益力の強化

売上高の成長と収益性改善による中期的な利益成長

- 一人当たり経常利益を軸に、売上高成長率、売上総利益率、経営安全率を指標として用いた部門別マネジメントを強化し、各事業の収益性改善を推進
- 環境変化に強い事業構造の構築及びグループ総合力の最大化を推進
- 2029年3月期に売上高1,000億円、海外売上高比率30%、経常利益70億円の達成を目指す



財務の安定

財務健全性と資本効率のバランスを重視した財務運営

- M&Aを含む成長投資を機動的に実行
- 安定的な配当を基本に、利益成長に応じた配当水準の向上を図る
- 自己資本比率35%以上、目標40%を中期的に目指す水準として設定



情報発信・対話の充実

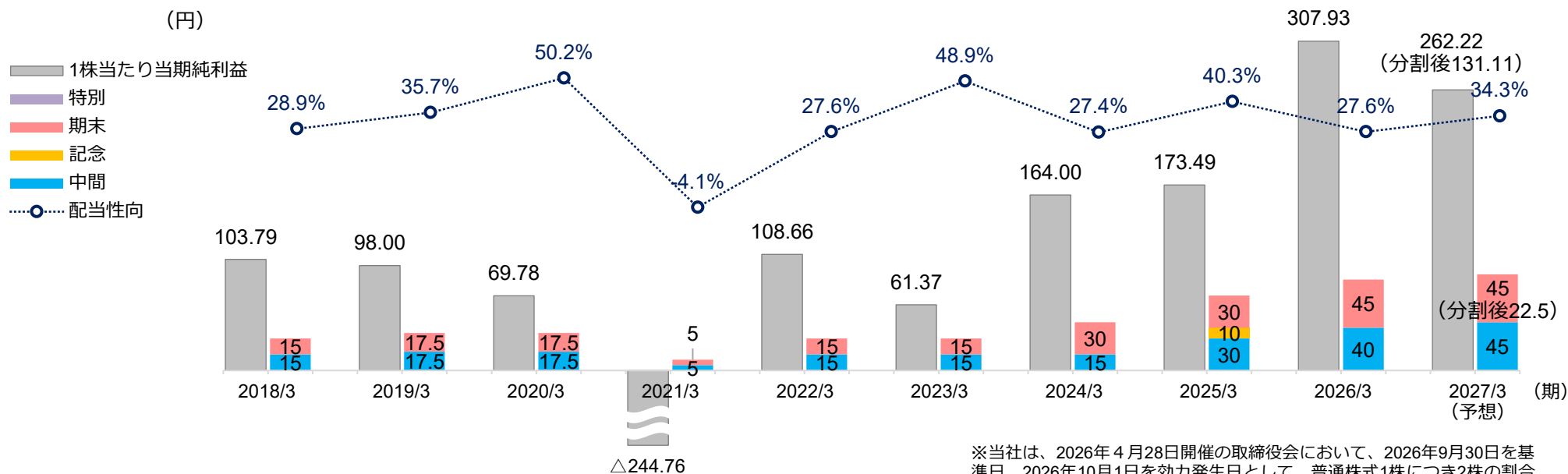
当社グループへの理解・信頼の向上と適切な市場評価の獲得

- 財務・非財務情報の開示の充実と、株主・投資家との対話促進
- 対話を通じて得た意見や認識した課題を経営陣と共有し、経営判断及び情報開示の改善に活用
- 広報・ブランディングを含むコーポレートコミュニケーションを強化し、事業活動・強みの発信とブランド認知の向上を推進

株主還元方針

安定的な配当（利益成長と連動した安定的な増配）と機動的な自己株式の取得により、
株主還元を強化

1株当たり当期純利益・1株当たり配当金・配当性向の推移



※当社は、2026年4月28日開催の取締役会において、2026年9月30日を基準日、2026年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行うことを決議しました。2027年3月期（予想）の1株当たり当期純利益及び1株当たり期末配当金は、当該株式分割を考慮しない場合の金額を記載しています。なお、括弧内は当該株式分割考慮後の金額です。

自己株式の取得

取得期間	2018年2月6日～2018年6月21日	2020年4月1日～2020年6月22日	2025年5月26日～2025年9月30日
取得株式総数	50,000株	71,600株	31,900株
取得価額総額	87,875,600円	99,933,500円	79,159,700円

4

新中期経営計画「BEYOND 1000」



販売施工事業

苫小牧市民文化ホール ART CUBES

(上) グランドホール、(下) マルチホール
音響・映像設備の設計・施工をヒビノスペーステック株式会社が担当

1. 2026年3月期決算の概要
2. 2027年3月期業績予想
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

- ➔ 4. 新中期経営計画「Beyond 1000」
5. 参考資料

ヒビノグループ理念体系

経営理念

経営の根本的な考え方、創業の精神

創造と革新

Creation & Innovation

パーパス

企業使命、存在意義

音と映像で、
世界に感動をクリエイトする

ビジョン

ありたい姿、経営目標

世界のヒビノへ

音響と映像を中心に、販売・施工及びサービスを組み合わせた
ヒビノ独自のビジネスモデルを、アジア、北米、欧州の各地域に展開し、
世界トップレベルのAV&ITグループを目指します。

バリュー

価値観、心構え

ヒビノ10訓

クオリティを最優先! **安全第一** 現場事故、交通事故ゼロ!

現場主義経営 現場の意見を尊重! **とことんこだわるプロ集団!**

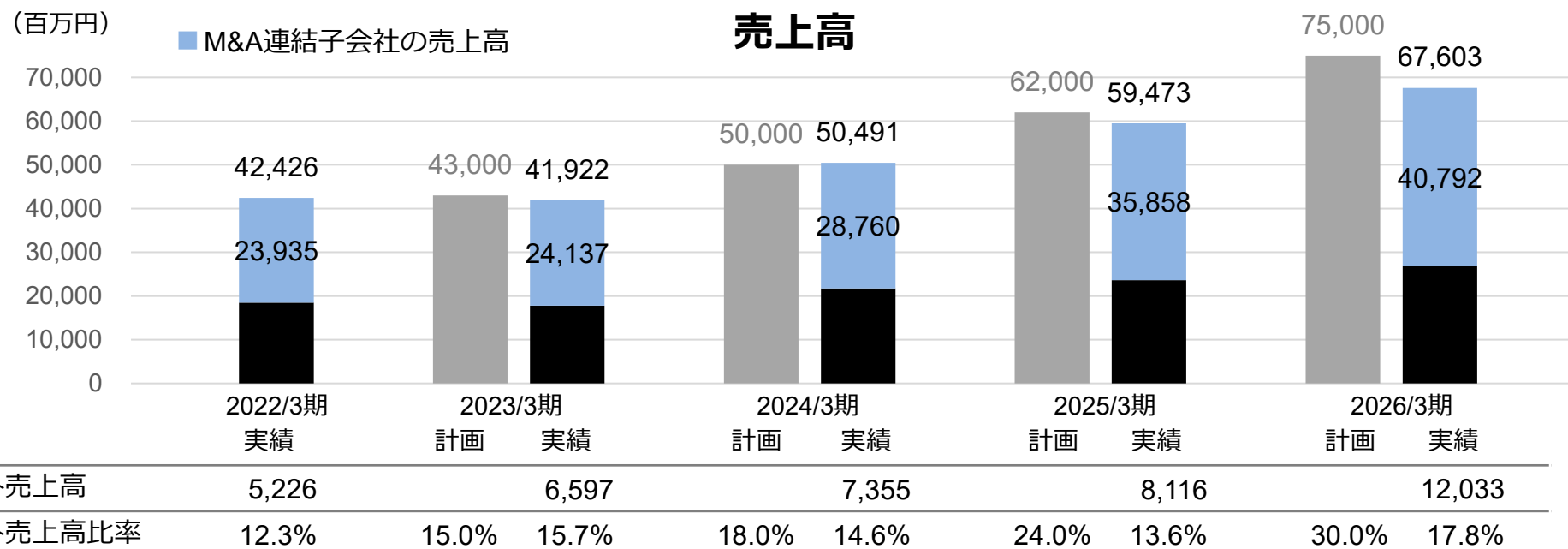
業界初の製品、商品、サービスで常に先駆け! **お客様に感謝され、信頼度ナンバーワン!**

オンリーワン ヒビノグループにしかできないことにこだわる! **大きな仕事にチャレンジ 目指せ世界ナンバーワン!**

イノベーション 進化し続ける会社! **健康経営** 心身が資本! 健康が一番!

主要指標の推移①

自律的成長とM&Aの両輪で事業規模が拡大、海外売上高も大きく伸長



ポイント

- 売上高は目標未達ながら、M&Aも寄与し、2022年3月期比251.7億円増加。4カ年CAGR12.4%で成長し、事業規模は1.6倍に拡大
- 個別売上高は77.8億円増加し、183.7億円から261.5億円へ1.4倍に拡大
- 海外売上高は2022年3月期の52.2億円から2026年3月期の120.3億円へ拡大し、68.0億円増加。海外売上高比率は目標の30%に未達となったものの、グローバル展開は着実に前進

M&A
による
売上高寄与

期間中に実施したM&A件数

6件 (21社)

国内：13社 海外：8社

M&A連結子会社の売上高

2022年3月期 2026年3月期

239.3億円 → 407.9億円
+168.5億円、1.7倍

M&A連結子会社の売上高構成比

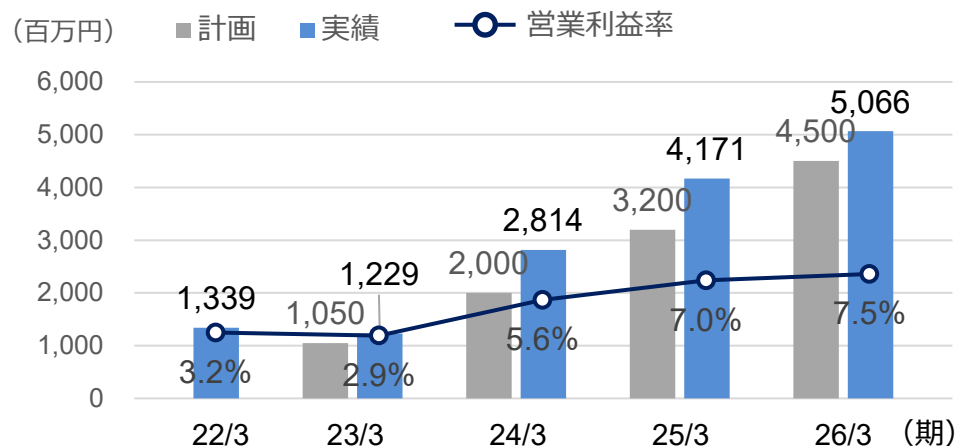
2022年3月期 2026年3月期

56.4% → 60.3%
+3.9 pt

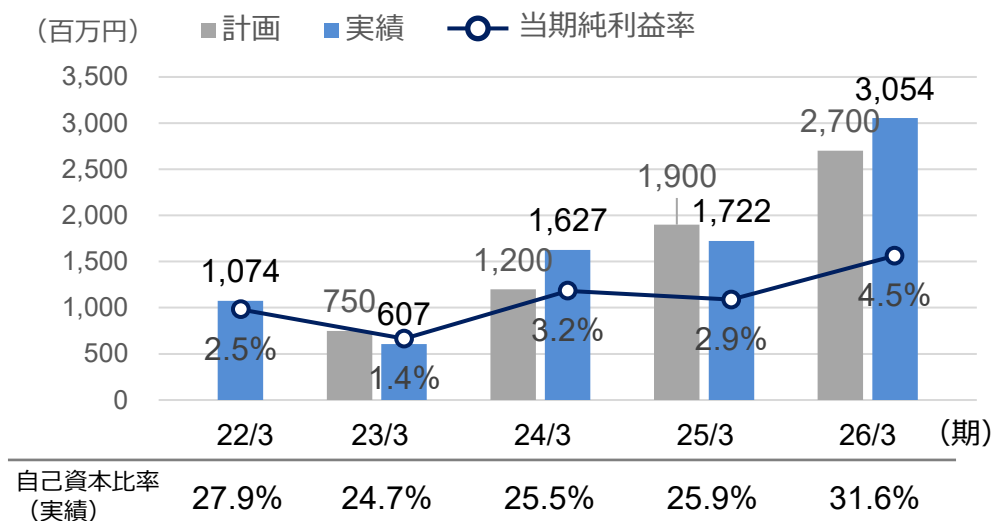
主要指標の推移②

利益率改善を進め、各利益は目標を達成し、過去最高を更新。収益性向上を伴う事業成長を実現

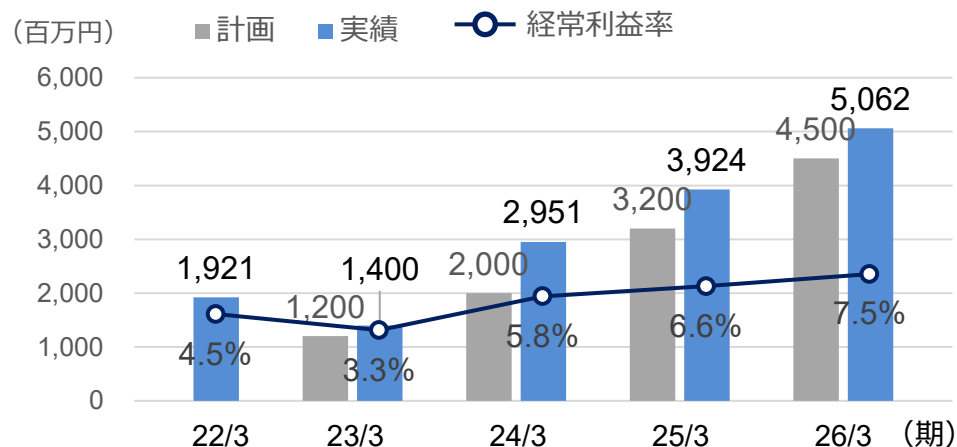
営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



経常利益



ポイント

- 営業利益、経常利益は、45億円の目標に対してそれぞれ5.6億円上振れ、いずれも過去最高を更新
- 営業利益率は2022年3月期比4.3ポイント、経常利益率は3.0ポイント上昇し、収益性が向上
- 親会社株主に帰属する当期純利益は計画を上回り、過去最高の30.5億円を記録。自己資本比率も31.6%に上昇し、目標の30%を達成

主要な経営課題に対する取り組みと成果

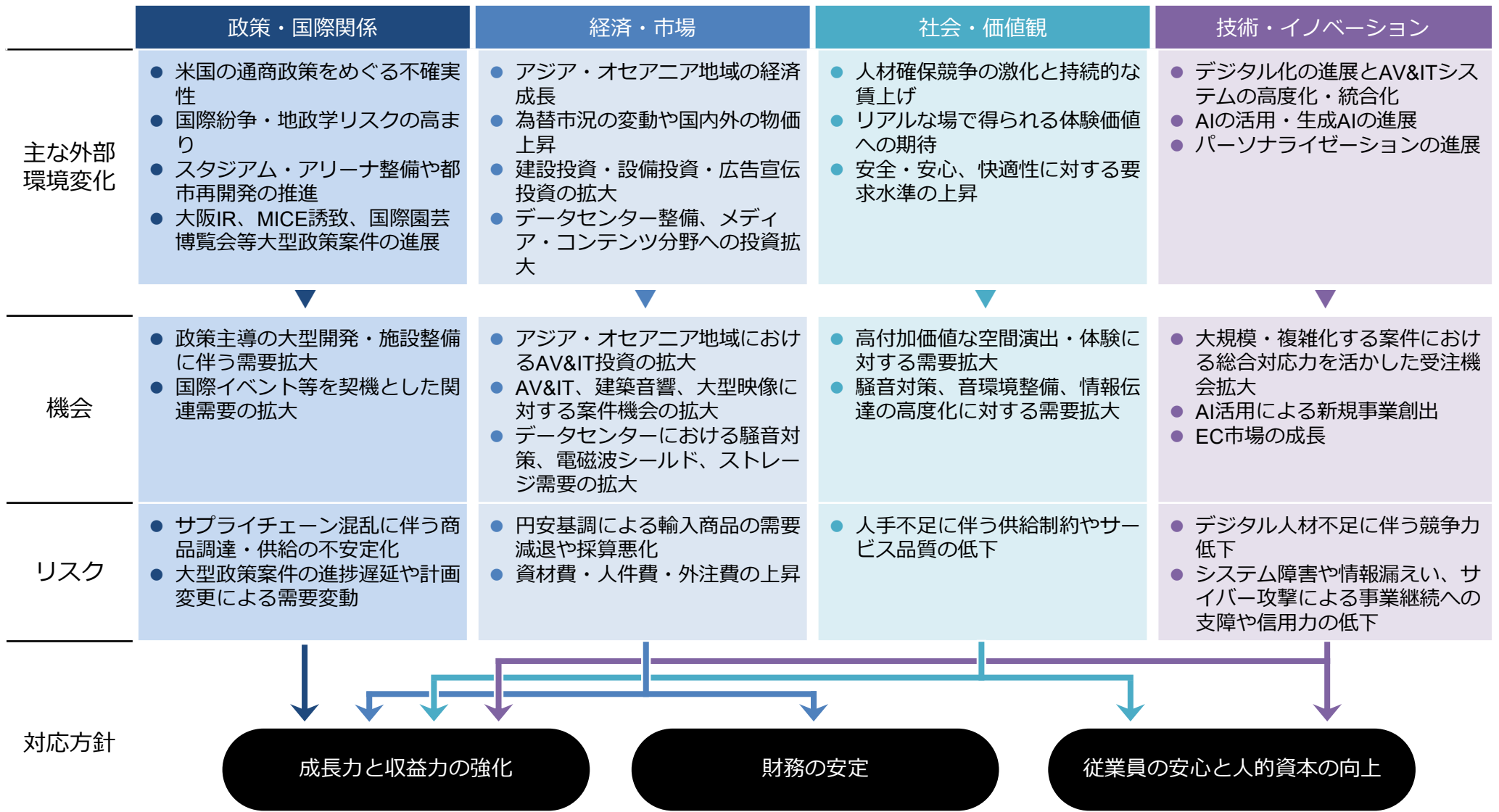
グループ連携が進展し、大阪・関西万博や長崎スタジアムシティなどの大規模プロジェクトで総合力を発揮
新規事業やアジア・オセアニア地域での展開も前進した4カ年

主要な経営課題／重点施策	定性成果	定量成果			
高収益体質への変革 <ul style="list-style-type: none"> ● 全部門の収益力向上 ● グループ総合力の強化 ● 特需案件の取り込み 	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ総合力を活かした一括受注体制の強化 ● 長崎スタジアムシティ、大阪・関西万博などの大型案件獲得 ● 株式会社梓設計との提携による上流からの参画体制整備 	主要3事業のセグメント利益率	2022/3期	2026/3期	増減
		販売施工事業	0.8%	3.4%	+2.6pt
		建築音響施工事業	6.7%	8.8%	+2.1pt
		コンサート・イベントサービス事業	11.9%	19.8%	+7.9pt
一人当たり経常利益の基準値：全21部門中12部門達成（2026/3期）					
未来事業の創造 <ul style="list-style-type: none"> ● 新規事業の立ち上げと育成 ● グローバル展開の強化 	<ul style="list-style-type: none"> ● オーストラリア及びシンガポールでのM&Aを通じた販売施工事業の基盤強化 ● オフィス家具・オフィス空間及び映像制作への参入による事業ポートフォリオの拡充 ● 騒音対策事業及びバーチャルプロダクション事業の育成 	海外売上高及び海外売上高比率	2022/3期	2026/3期	増減
		海外売上高	52.2億円	120.3億円	+68.0億円
		海外売上高比率	12.3%	17.8%	+5.5pt
		新規事業売上高	2022/3期	2026/3期	増減
		オフィス家具・オフィス空間	-	19.4億円	+19.4億円
DXの推進 <ul style="list-style-type: none"> ● ビジネスDX・業務プロセスDXの推進 	<ul style="list-style-type: none"> ● AI・デジタル技術活用による映像制作の表現力向上と制作ワークフローの効率化 ● IT基盤の強化とグループ内データ活用の推進 	DX推進の主な進捗	実績		
		ビジネスDX	<ul style="list-style-type: none"> ● バーチャルプロダクションの3拠点展開 ● AI関連の外部連携、新会社設立 		
		業務プロセスDX	<ul style="list-style-type: none"> ● 生成AI活用促進 ● 営業インフラ整備 ● 新基幹システム移行準備 		
サステナビリティマネジメントの推進 <ul style="list-style-type: none"> ● SDGsへの取り組み推進 	<ul style="list-style-type: none"> ● 4つのマテリアリティと15の取り組みテーマに沿った施策を推進し、指標・目標に対する進捗を開示 	※ 指標・目標及び実績の詳細は、有価証券報告書にて開示			

次期中期経営計画では、ハニカム型経営をさらに推進し、環境変化に強い事業構造の構築を加速していく

経営環境認識

外部環境の不確実性と複雑性が高まる一方で、新たな需要や成長領域も広がっており、機会とリスクの両面から経営環境を捉えることが重要

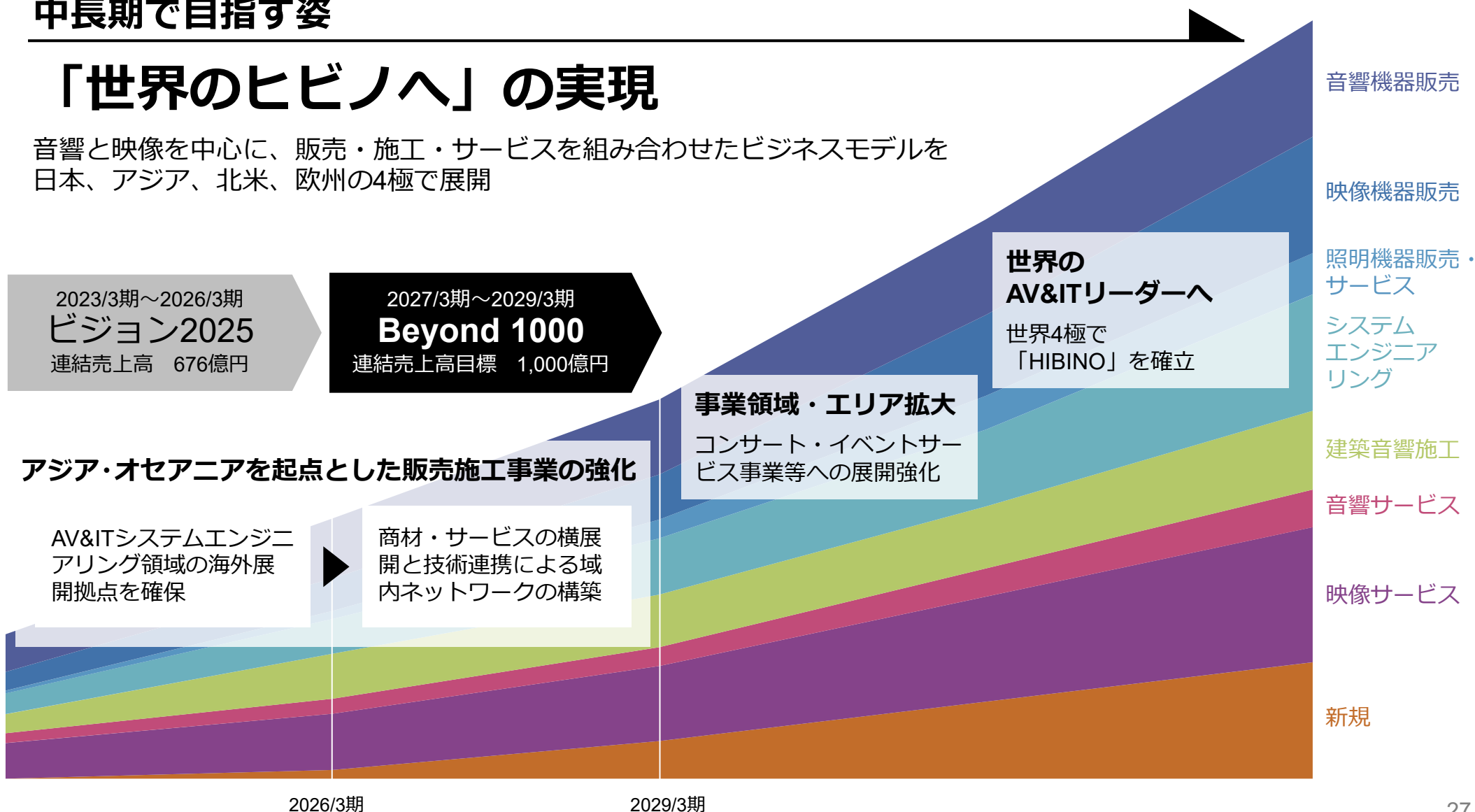


中長期で目指す姿と 中期経営計画「Beyond 1000」の位置づけ

中長期で目指す姿

「世界のヒビノへ」の実現

音響と映像を中心に、販売・施工・サービスを組み合わせたビジネスモデルを日本、アジア、北米、欧州の4極で展開



中期経営計画「Beyond 1000」の全体像

Beyond 1000

2027年3月期 - 2029年3月期

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

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

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
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

重要な経営課題

既存事業領域の強化

- ① 業界トップポジションの追求
- ② 重点育成領域の拡大

新規事業領域の拡大

- ① 新領域への進出による事業ポートフォリオの強靱化
- ② アジア・オセアニアを起点としたグローバル展開の強化

グループ連携による価値創造

- ① 上流からの参画による大型案件の獲得
- ② AV&ITのトータル・ソリューションの高度化

事業変革の推進

- ① イノベーション活動の推進
- ② AI・デジタル技術の活用

サステナビリティ経営の深化

- ① 事業を通じた社会課題の解決と持続可能な成長の実現

数値計画

(百万円)

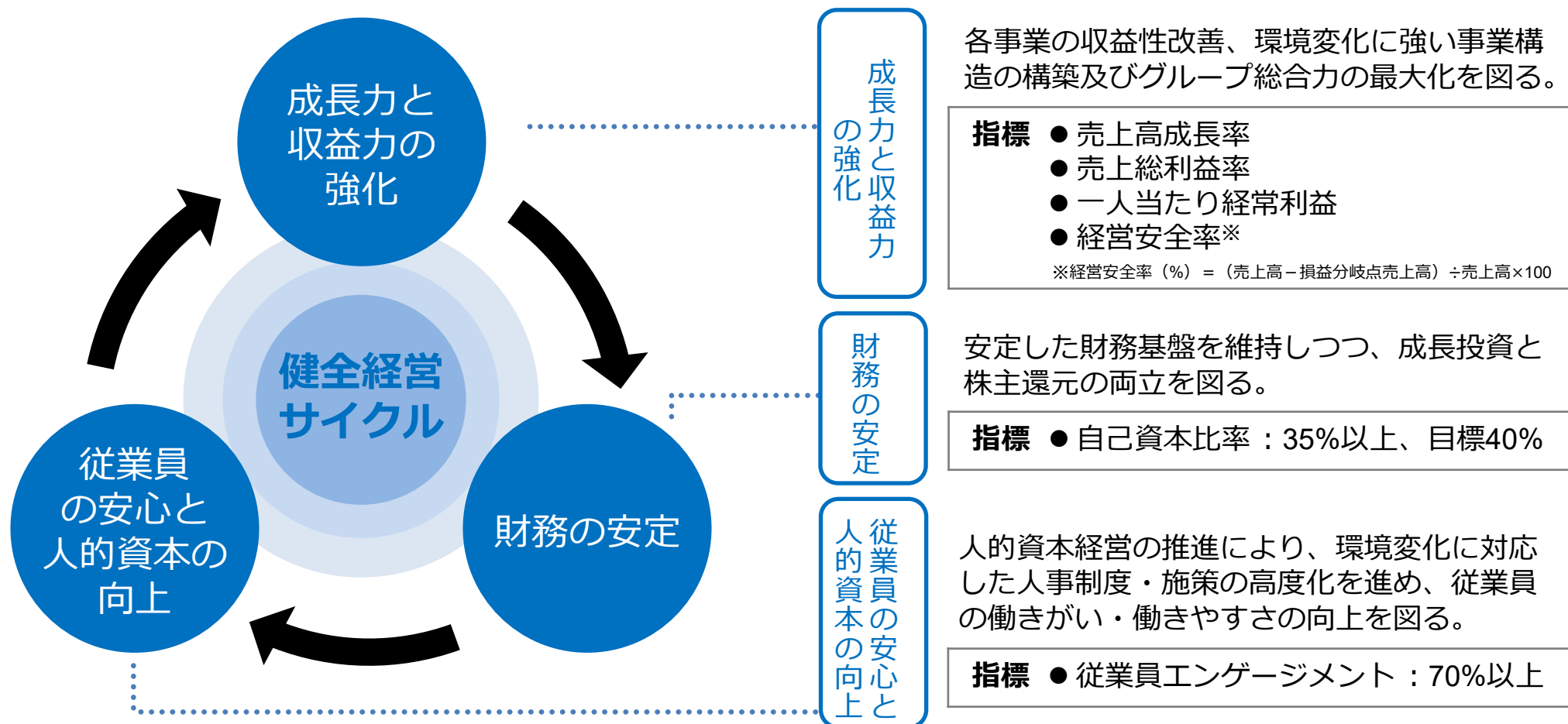
	2026/3期 実績	2027/3期 予想	2028/3期 計画	2029/3期 計画	2026/3期と計画最終年度 との比較
売上高	67,603	75,000	85,000	100,000	+32,396 (+47.9%)
販売施工事業	32,690	40,600	48,000	60,000	+27,309 (83.5%)
建築音響施工事業	11,628	12,400	13,000	14,000	+2,371 (+20.4%)
コンサート・イベント サービス事業	21,342	20,000	21,500	23,000	+1,657 (+7.8%)
その他の事業 (新規事業)	1,942	2,000	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%)
営業利益率	7.5%	6.1%	6.6%	7.2%	△0.3%
経常利益	5,062	4,500	5,500	7,000	+1,937 (+38.3%)
経常利益率	7.5%	6.0%	6.5%	7.0%	△0.5%
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%)

中期経営方針

「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

健全経営2.0による持続的成長の実現

一人当たり経常利益を軸に、成長性・収益性・損益分岐点の観点を加え、部門別マネジメントを進化



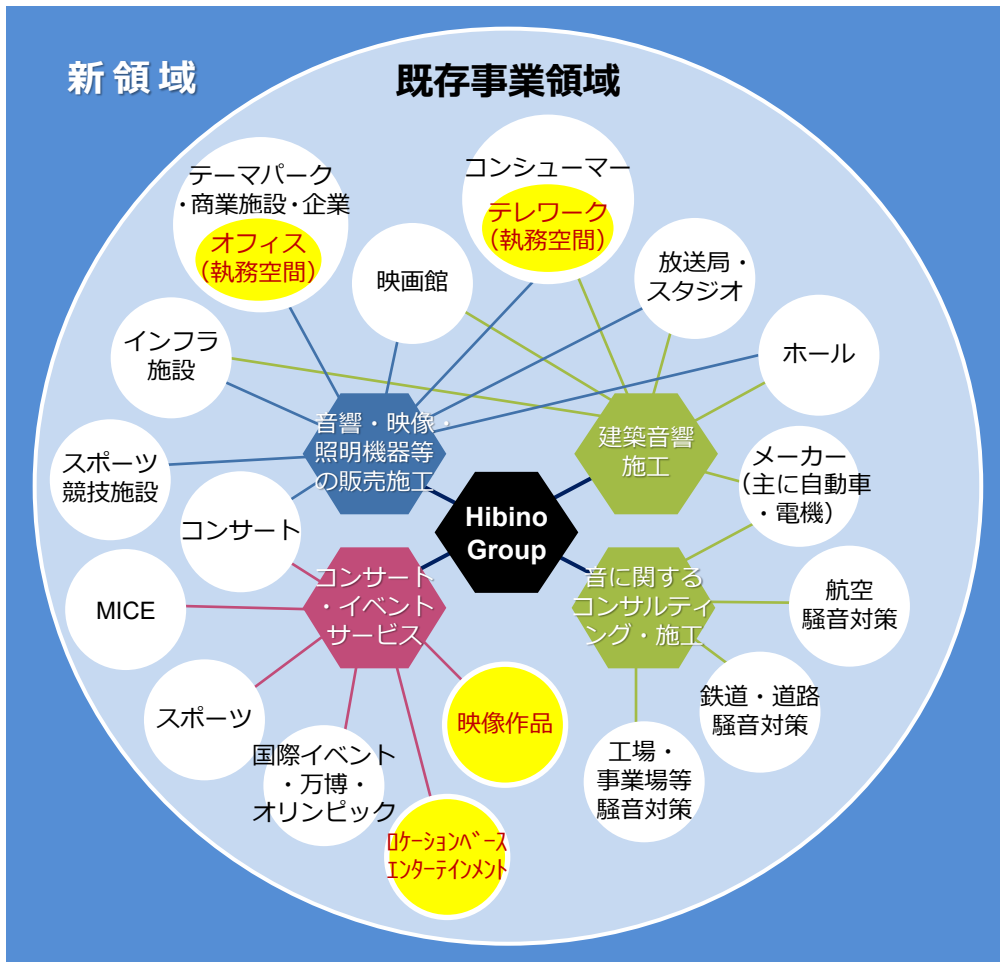
成長戦略

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
 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

ハニカム型経営の進化による事業の創造と革新

ヒビノグループの市場（2026年3月期現在）

赤字 → コロナ禍（2021年3月期）以降に開拓した領域



パンデミックによる市場への影響度想定と強化する市場

強化市場

	影響を想定する市場	影響を受けにくい市場	影響を受けない市場
販売施工	<ul style="list-style-type: none"> ● テーマパーク ● 映画館 ● コンサート ◆ スポーツ競技施設 ● ホテル 	<ul style="list-style-type: none"> ● 商業施設 ◆ 公共施設・学校 ◆ 放送局・スタジオ（配信系強化） ● ホール ● 企業 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ コンシューマー ◆ 医療 ◆ 企業（ストレージ系）
建築音響施工	<ul style="list-style-type: none"> ● 映画館 	<ul style="list-style-type: none"> ● メーカー（自動車・電機等） ◆ ホール ◆ 放送局・スタジオ ◆ 工場・事業場騒音 ◆ 公共施設・学校 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 鉄道・道路騒音 ◆ 航空騒音 ◆ コンシューマー
コンサートサービス	<ul style="list-style-type: none"> ● コンサート ● 学会・展示会・企業イベント ◆ スポーツ ◆ 映像・ライブ・エンターテインメント 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 国際イベント 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 映像作品 ◆ 配信イベント
その他		<ul style="list-style-type: none"> ◆ オフィス 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ テレワーク
業 全	<p>➤ 新規市場の開拓</p>		

重要な経営課題

01

既存事業領域の強化

重点施策

① 業界トップポジションの追求

- 市場シェア30%水準を見据えた競争優位の確立

② 重点育成領域の拡大

- 映像機器販売、システムエンジニアリング、建築音響施工（騒音対策等）の強化
- Hibino.comを軸としたEC・オンラインビジネスの展開
- 大阪・関西における事業基盤の強化

02

新規事業領域の拡大

① 新領域への進出による事業ポートフォリオの強靱化

- 音と映像にとどまらない事業領域の開拓を目的としたM&Aの推進

② アジア・オセアニアを起点としたグローバル展開の強化

- M&Aを通じた拠点網の拡大
- 拠点間連携による営業・技術・商材面での相互展開の推進

重要な経営課題

03 グループ連携 による価値創造

重点施策

① 上流からの参画による大型案件の獲得

- 営業開発体制の強化
- 株式会社梓設計等との連携による企画・設計段階からの参画拡大

② AV&ITのトータル・ソリューションの高度化

- 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の強化
- ソフトとハードを組み合わせた一体提案の推進

注力案件

- スタジアム・アリーナ
- 都市再開発
- 大阪IR
- 国際園芸博覧会

04 事業変革の推進

① イノベーション活動の推進

- 現場・顧客起点の提案促進
- 事業変革を担う人材・組織力の強化

② AI・デジタル技術の活用

- 事業創出に向けた活用強化
- 業務改革を支えるIT基盤の強化

05 サステナビリティ 経営の深化

① 事業を通じた社会課題の解決と持続可能な成長の実現

- 4つのマテリアリティと15の取り組みテーマに沿った施策を推進し、指標・目標に対する進捗を開示

目指す事業ポートフォリオと重点育成事業領域

既存の7つの事業領域で業界トップポジションを追求するとともに、新規事業の確立を目指す

ヒビノグループの事業領域と「Beyond 1000」における重点育成事業領域

高シェア事業領域	重点育成事業領域	次期育成事業領域
<p>01 音響機器販売</p> <p>プロフェッショナル市場から設備市場まで、豊富な商品ラインアップと高い信頼を強みに、リーディングポジションを維持・強化する</p>	<p>05 映像機器販売</p> <p>LEDディスプレイで高い信頼とシェアを維持し、映像システムとストレージの基盤拡充により成長を目指す</p> <p>ラインアップと対応領域を広げ、事業基盤を強化</p>	<p>07 照明機器販売・サービス</p> <p>商品ラインアップ・対象市場・提供範囲の拡大を通じて、照明分野のトータル・ソリューションの実現を目指す</p>
<p>02 音響サービス</p> <p>豊富な保有機材と高い運用技術・現場対応力を強みに、コンサート市場で確固たる地位を築き、高収益を維持する</p>	<p>06 システムエンジニアリング</p> <p>海外展開の最優先事業であり、グループ連携の中核として、音響・映像・照明・制御・ネットワークを組み合わせたトータル・ソリューションの提供を担う</p> <p>施工体制を強化し、技術・提案力を底上げ</p>	<p>08 新規</p> <p>周辺領域・新領域で新たな事業の確立を目指す</p>
<p>03 映像サービス</p> <p>コンサートから世界的イベントまで幅広く応える豊富な保有機材と高い運用技術・現場対応力を強みに、高収益を維持。ソフトとハードを統合したプロダクションカンパニーへの進化を目指す</p>	<p>一体提案とものづくりの強化により、成長を加速</p>	
<p>04 建築音響施工</p> <p>音・音響に関するコア技術と企画・設計・施工の責任施工体制を強みとし、建築音響分野を中核に騒音対策分野等へ展開する</p> <p>建築音響</p>	<p>騒音対策</p>	

映像機器販売、システムエンジニアリング、建築音響施工を重点育成事業領域として強化し、成長を加速

目指す事業ポートフォリオと重点育成事業領域

①映像機器販売、②システムエンジニアリング

株式会社フォトロン企画及び株式会社アセントの子会社化により、映像機器販売の規模拡大とシステムエンジニアリングの体制強化を進め、AV&ITのトータル・ソリューションの高度化を図る

重点育成事業領域①

映像機器販売

ラインアップと対応領域を広げ、事業基盤を強化

株式会社フォトロン企画の子会社化（2026年7月予定）

放送局・ポストプロダクション向けの機器・システムを軸に、設計、構築、導入、運用支援、保守までを担う映像システムインテグレーター

経営成績（2025年3月期）

売上高 4,982百万円 営業利益 177百万円

強化ポイント

- 映像商品ラインアップの拡充
- 映像システムに関する設計、構築、導入、運用支援、保守機能の強化

成長戦略

- 放送局市場における取引拡大、ポジション強化
- 放送・映像制作分野で培った技術を、スタジアム・アリーナ、都市再開発、医療・教育等の分野へ展開

重点育成事業領域②

システムエンジニアリング

施工体制を強化し、技術・提案力を底上げ

株式会社アセントの子会社化（2026年4月）

スポーツ施設を中心に、大型LEDディスプレイ、音響、サイネージ等のシステム設計・施工から導入後の保守まで一貫して対応するエンジニアリング会社

経営成績（2025年5月期）

売上高 2,363百万円 営業利益 119百万円

強化ポイント

- 供給体制の強化による機会損失の抑制と内製化率の向上
- 映像システムやスポーツ施設に関するノウハウの獲得
- 大阪・関西エリアにおける事業基盤の強化

成長戦略

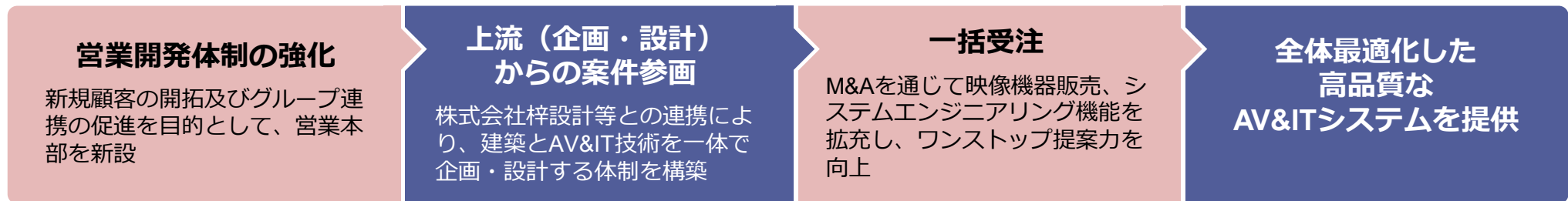
- 音響、映像、照明、制御、ネットワークを組み合わせたトータル・ソリューション提案の推進
- スタジアム・アリーナ、都市再開発、大阪IR等の大型案件の獲得

目指す事業ポートフォリオと重点育成事業領域

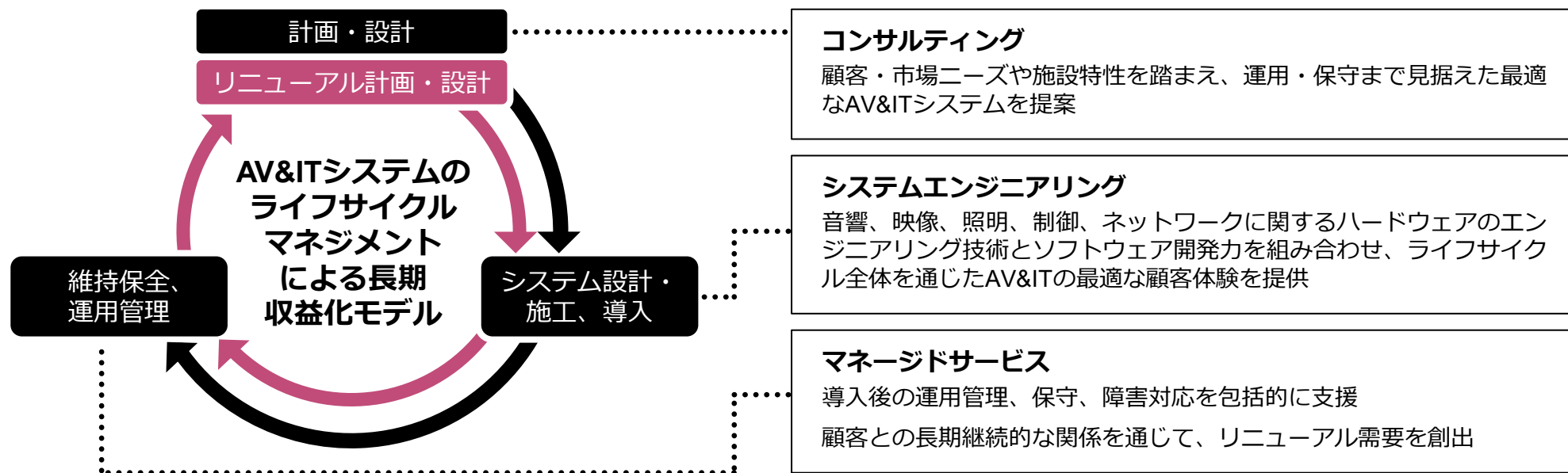
①映像機器販売、②システムエンジニアリング

営業体制の強化と上流からの参画拡大により、大型案件の獲得を推進
施工後の運用支援・保守まで担い、ライフサイクル全体で長期収益化を図る

大型案件獲得に向けた取り組み



ヒビノグループのAV&ITトータル・ソリューション



目指す事業ポートフォリオと重点育成事業領域

③ 建築音響施工

重点育成事業領域③

建築音響施工

一体提案とものづくりの強化により、成長を加速

ソノラテクノロジー株式会社の子会社化
(2026年5月予定)

音響計測・評価・開発向けの組立式無響室・無響箱等と、産業騒音対策向けの組立式防音室等を手掛けるメーカー

経営成績 (2025年6月期)

売上高 746百万円 営業利益 118百万円

強化
ポイント

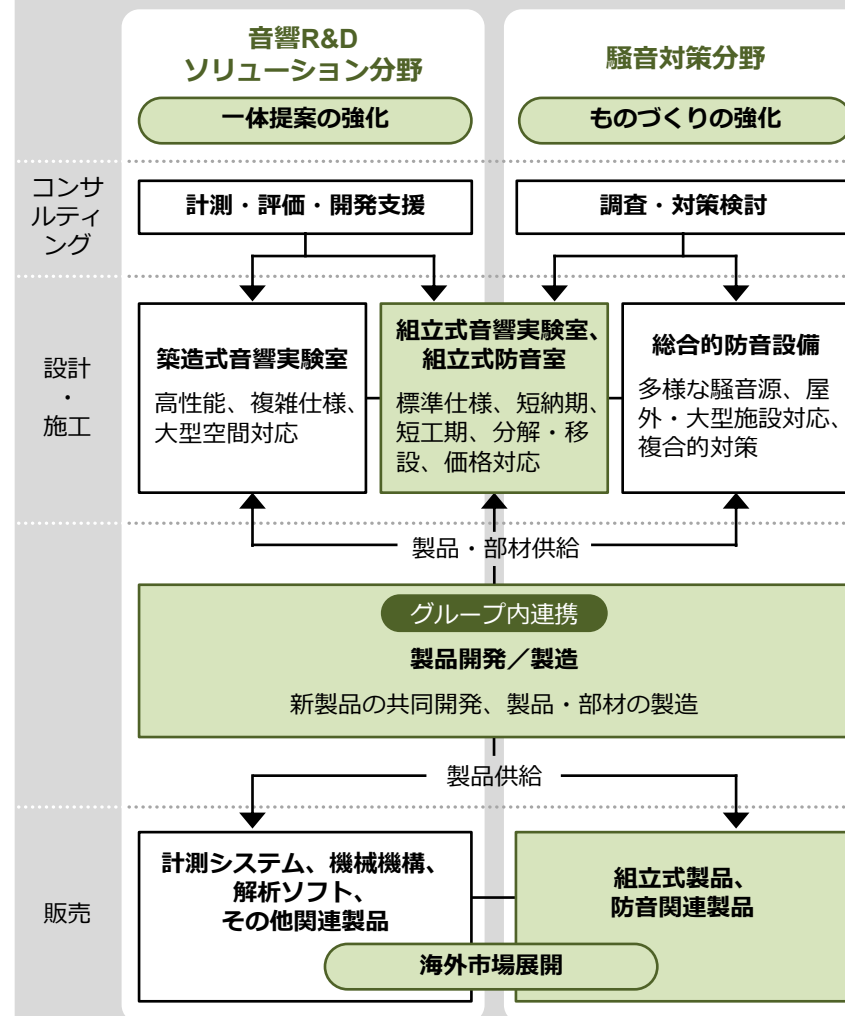
- 組立式製品の獲得による提案の幅の拡大
- モジュール化を含む製品開発力の獲得
- 海外展開基盤の獲得

成長戦略

- コンサルティング、実験室の設計・施工、システム販売を組み合わせた一体提案の強化
- 騒音対策分野の新製品開発の推進及び製品販売の強化
- 組立式製品及び共同開発製品の海外展開

ソノラテクノロジー社の
子会社によるシナジーの全体像

※ソノラテクノロジー社による効果



サステナビリティ①

マテリアリティ①

世界中に音と映像を届ける



取り組みテーマ	具体的なアプローチ	中期経営計画「Beyond 1000」(2029年3月期)の指標(KPI)・目標 (●:定量的、>:定性的)
あらゆる人に音と映像を届ける	<ul style="list-style-type: none"> 音・映像の提供拡大に向けた事業領域・地域・顧客層の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 連結売上高 : 1,000億円 海外売上高比率 : 30.0%
音や映像に関するイノベーションの創出	<ul style="list-style-type: none"> ヒビノ・イノベーション推進活動「I Project」の継続 先端技術の活用や、外部パートナーとの共創による新たな製品・商品・サービス開発 	<ul style="list-style-type: none"> ヒビノ・イノベーション推進活動「I Project」従業員参加率 : 20.0% > 音・映像の革新的な製品・商品・サービスの創出
音響・映像・音楽業界の発展に貢献	<ul style="list-style-type: none"> 市場リーダー地位の確立・維持 業界団体等の活動への参画 	<ul style="list-style-type: none"> 販売施工事業 海外売上高 : 180億円 建築音響施工事業 騒音対策売上高 : 50億円 コンサート・イベントサービス事業 コン서트市場売上高 : 90億円
地域とのパートナーシップのもと、音と映像を活用したまちづくりに貢献	<ul style="list-style-type: none"> 地域や外部パートナーとの共創推進 音・映像を活用したまちの賑わい創出 	<ul style="list-style-type: none"> > 音・映像を活用したまちづくりの実績化
音と映像の技術を伝える	<ul style="list-style-type: none"> 当社グループ内における技術の伝承と開発 外部向け教育・啓蒙活動の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ヒビノアカデミー受講者数 : 400名 > 標準化・教育の実施 > 技術開発拠点の創設・活用 > 外部向けセミナー・イベントの実施

マテリアリティ②

脱炭素社会への貢献



取り組みテーマ	具体的なアプローチ	中期経営計画「Beyond 1000」(2029年3月期)の指標(KPI)・目標 (●:定量的、>:定性的)
エココンサートの実現	<ul style="list-style-type: none"> エココンサート・イベントの開発・実施 	<ul style="list-style-type: none"> > エココンサート・イベントの実現
事業活動上の廃棄物削減推進	<ul style="list-style-type: none"> 廃棄物の排出減少 廃棄物の再利用 	<ul style="list-style-type: none"> バーチャルプロダクション売上高 : 6.4億円 環境研修受講率 : 80.0%
事業活動上の省エネ推進	<ul style="list-style-type: none"> 輸送に伴うエネルギー削減 省エネの推進 再生可能エネルギーの活用 	<ul style="list-style-type: none"> バーチャルプロダクション売上高 : 6.4億円 環境研修受講率 : 80.0%

サステナビリティ②

マテリアリティ③

健康で働きがいのある職場環境の構築



取り組みテーマ	具体的なアプローチ	中期経営計画「Beyond 1000」(2029年3月期)の指標(KPI)・目標 (●: 定量的、>: 定性的)
働きがいの創出	<ul style="list-style-type: none"> 働きがいのある仕事の創造・維持 人事制度改革 能力開発 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員エンゲージメント : 70.0%
さらに働きやすい職場環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ワークライフバランスや多様な働き方の推進 育児・介護支援 福利厚生充実 	<ul style="list-style-type: none"> D&I研修受講率 : 80.0% 男性育児休業取得率 : 80.0% 従業員持株会加入率 : 20.0%
健康経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 健康経営の推進 	<ul style="list-style-type: none"> 健康経営優良法人の認定 : 認定維持
ジェンダーフリーの実現	<ul style="list-style-type: none"> 女性の活躍推進 セクハラ防止 	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率 : 15.0% 女性採用比率 : 40.0%

マテリアリティ④

安全・安心な社会の実現



取り組みテーマ	具体的なアプローチ	中期経営計画「Beyond 1000」(2029年3月期)の指標(KPI)・目標 (●: 定量的、>: 定性的)
音や映像技術を用いた地域の安全・安心強化	<ul style="list-style-type: none"> 地域の音環境の整備 音・映像技術を活用したユニバーサルデザイン(すべての人に平等に情報を伝えること)の推進 その他音・映像技術を用いた安全・安心への取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 騒音対策売上高 : 50億円
安全・衛生対策の強化	<ul style="list-style-type: none"> 現場事故防止 交通事故防止 	<ul style="list-style-type: none"> 重大現場事故件数 : 0件 交通安全教育対象者の研修受講率 : 100.0%
防災・減災対策の強化	<ul style="list-style-type: none"> 防災・減災対策の強化 	<ul style="list-style-type: none"> 防災・減殺訓練実施回数 : 3回

事業戦略 販売施工事業

事業戦略 AV&ITのトータル・ソリューションの進化と、EC、グローバル展開の拡大

----- 事業環境 -----

機会

- スタジアム・アリーナ整備、都市再開発、大阪IR計画等の進展
- コンサート・イベント市場の活況
- デジタルサイネージ市場の拡大と、企業、教育機関、医療機関等におけるデジタル化の進展
- EC市場の成長
- アジア・オセアニア地域におけるAV&IT投資の拡大

リスク

- 専門技術人材・協力会社の不足
- 為替変動、仕入価格・施工コストの上昇
- 先端技術・顧客ニーズへの対応遅れ

----- 事業の強み -----

音響機器を中心に世界中から選りすぐった116ブランドの輸入商品

高品質・高精彩の当社製LEDディスプレイ・システムのブランド力

プロの現場で培った技術力、商品調達力、顧客サービス・サポート力

グループ総合力を活かした音響、映像、照明、制御、ネットワークのトータル・ソリューション提供力

----- 重点施策 -----

上流からの参画による大型案件の獲得

- 営業開発体制の強化
- 株式会社梓設計等との連携による企画・設計段階からの参画拡大
- スタジアム・アリーナ、都市再開発、大阪IR案件の獲得

AV&ITのトータル・ソリューションの高度化

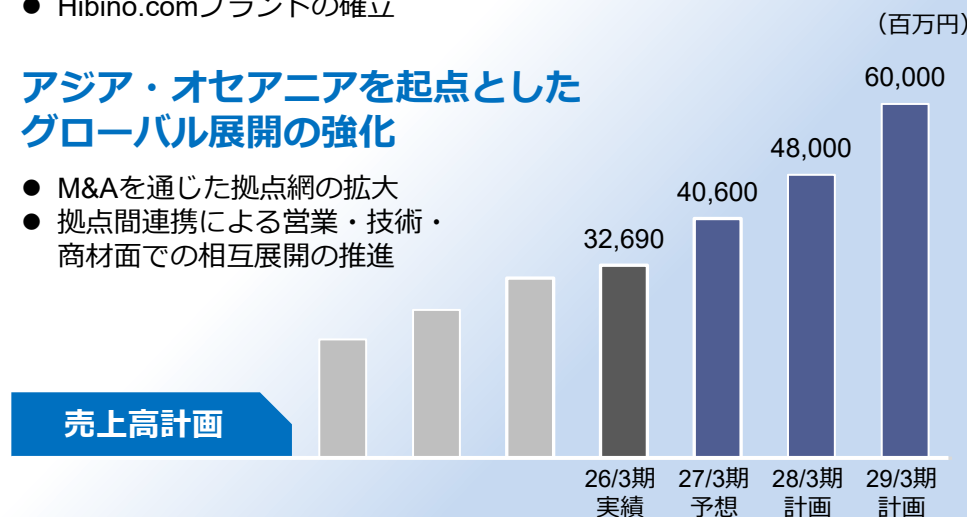
- 製品・商品・サービスのラインアップ拡充
- AV&ITシステムのライフサイクルマネジメントの強化
- ソフトとハードを組み合わせた一体提案の推進

Hibino.comを軸としたEC・オンラインビジネスの展開

- オリジナル商品の開発と、新規ブランド・新規カテゴリーの拡充
- レンタル・リユースを含む販売モデルの多様化
- Hibino.comブランドの確立

アジア・オセアニアを起点としたグローバル展開の強化

- M&Aを通じた拠点網の拡大
- 拠点間連携による営業・技術・商材面での相互展開の推進



事業戦略 建築音響施工事業

事業戦略 建築音響分野のリーディングポジションを基盤に、騒音対策分野等の成長を加速

----- 事業環境 -----

機会

- 都市再開発の進展
- コンテンツ産業の成長と制作環境の高度化
- 製造業等における音響R&D投資の拡大
- データセンター等の建設増加と環境配慮の高まり
- 情報セキュリティ・通信品質を支える電磁環境対策の重要性向上

リスク

- 専門技術人材・協力会社の不足
- 資材費・人件費・外注費の上昇
- 大型案件の計画変更・期ずれ

----- 事業の強み -----

音・音響に関するコア技術を基盤とした、建築音響、騒音対策、電磁波シールド等への展開力

国内建築音響分野を牽引する専門人材と豊富な実績により確立したブランド力

建築計画段階から関与し、音響設計、施工、音響調整・測定まで一貫して担う責任施工体制

音響計測・評価、シミュレーション、可視化、モニタリングを組み合わせた技術提案力

----- 重点施策 -----

建築音響分野における業界トップポジションの追求

- 放送・音楽・映画・アニメ・ゲーム・配信等のコンテンツ制作スタジオ案件の獲得
- 都市再開発等に伴う文化施設案件の獲得
- 設計協力を通じたスペックインの推進

騒音対策分野・電磁波シールド分野の拡大

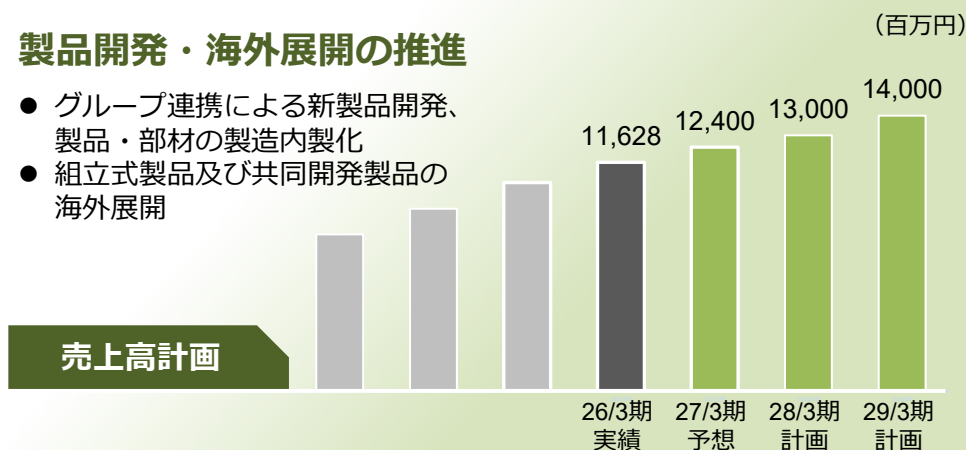
- 騒音対策：データセンター、清掃工場、物流施設、蓄電池施設案件の獲得、開発製品の販売強化
- 電磁波シールド：機密性要件の高い特定領域での実績と開発製品を活用した顧客基盤の拡大

音響R&Dソリューション分野における一体提案の強化

- コンサルティング、実験室の設計・施工、システム販売を組み合わせた一体提案の強化

製品開発・海外展開の推進

- グループ連携による新製品開発、製品・部材の製造内製化
- 組立式製品及び共同開発製品の海外展開



事業戦略 コンサート・イベントサービス事業

事業戦略 ソフトとハードを統合したプロダクションカンパニーへの進化

----- 事業環境 -----

機会

- コンサート市場の拡大
- スタジアム・アリーナの整備・多目的利用の進展
- スポーツ観戦を含むリアルイベントの体験価値向上ニーズの拡大
- 映像コンテンツ制作需要の拡大と制作手法の高度化
- 国際イベント・MICEの誘致拡大

リスク

- 現場運営・専門技術人材の不足
- 人件費・物流費・機材等調達コストの上昇
- 先端技術・顧客ニーズへの対応遅れ

----- 事業の強み -----

膨大な現場実績により培われた音響・大型映像の運用技術・ノウハウ

世界屈指の豊富な保有機材と高度な専門性を備えた技術者

日本のコンサート音響、大型映像サービスのパイオニアとして構築してきた事業基盤

世界の有力な映像・音響機器メーカー等とのパートナーシップ体制

M&A、提携、海外展開を通じて獲得した人材・技術・顧客基盤・拠点網

----- 重点施策 -----

音響・大型映像サービスにおける業界トップポジションの追求

- コンサート市場、企業イベント市場でシェア30%水準を見据えた競争優位の確立
- スポーツ市場を第3の柱として確立
- 国際イベント等での実績拡大によるブランド力の維持・強化

バーチャルプロダクション・映像制作の拡大

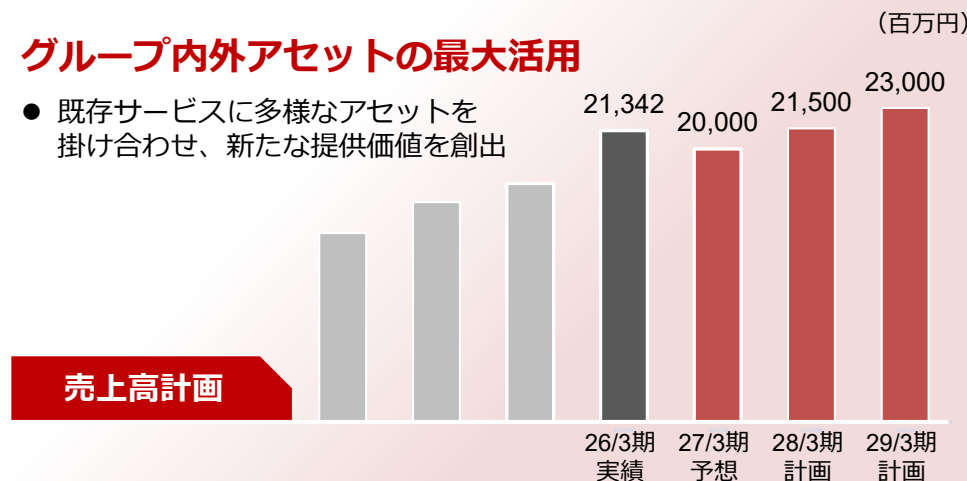
- 撮影から映像コンテンツ制作までの一体提供を推進

イマーシブ空間演出提案の強化

- 「Immersive LED System」の活用と照明サービスの展開を通じて、体験価値を高める空間演出を推進
- ロケーションベースエンターテインメント市場への展開を強化

グループ内外アセットの最大活用

- 既存サービスに多様なアセットを掛け合わせ、新たな提供価値を創出





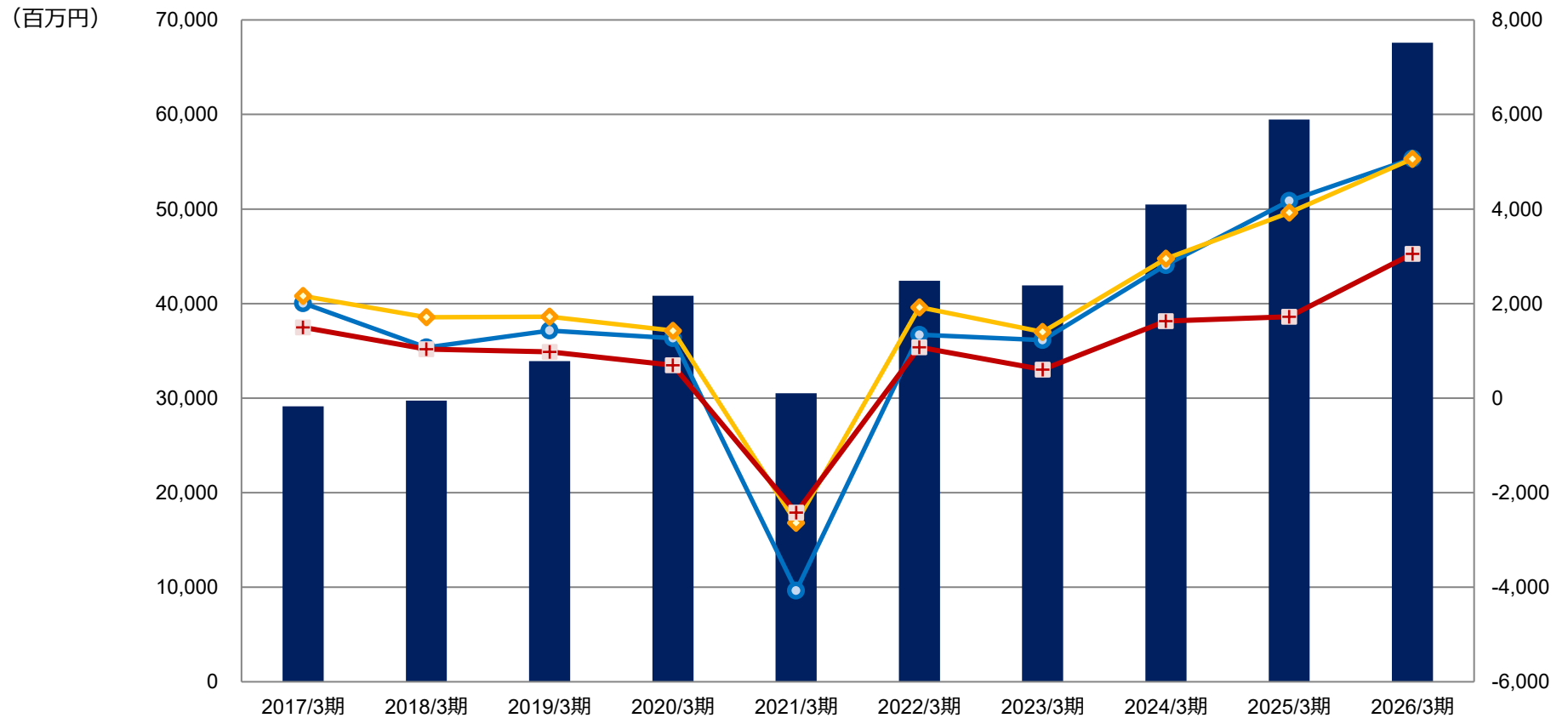
販売施工事業

横浜・八景島シーパラダイス

LEDディスプレイ・システム「ChromaVision」を納入

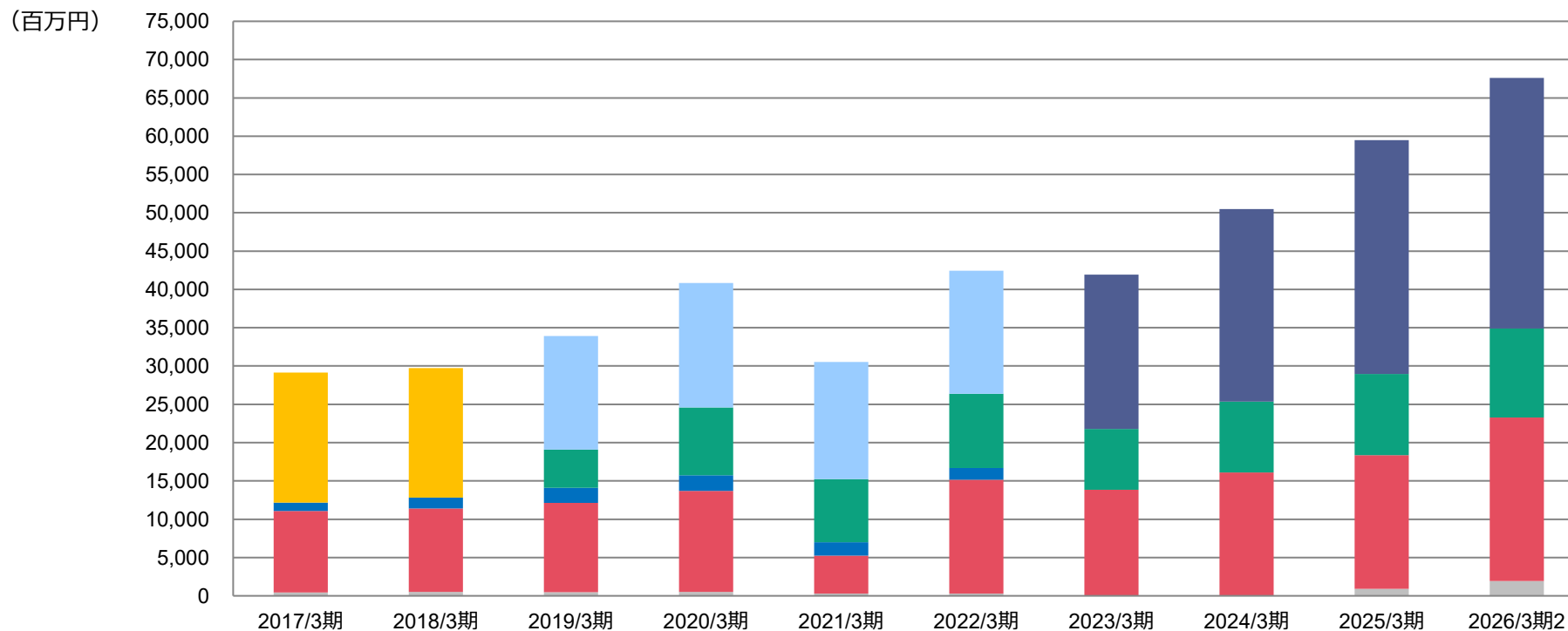
1. 2026年3月期決算の概要
2. 2027年3月期業績予想
3. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について
4. 新中期経営計画「Beyond 1000」
- ➔ 5. 参考資料

業績推移



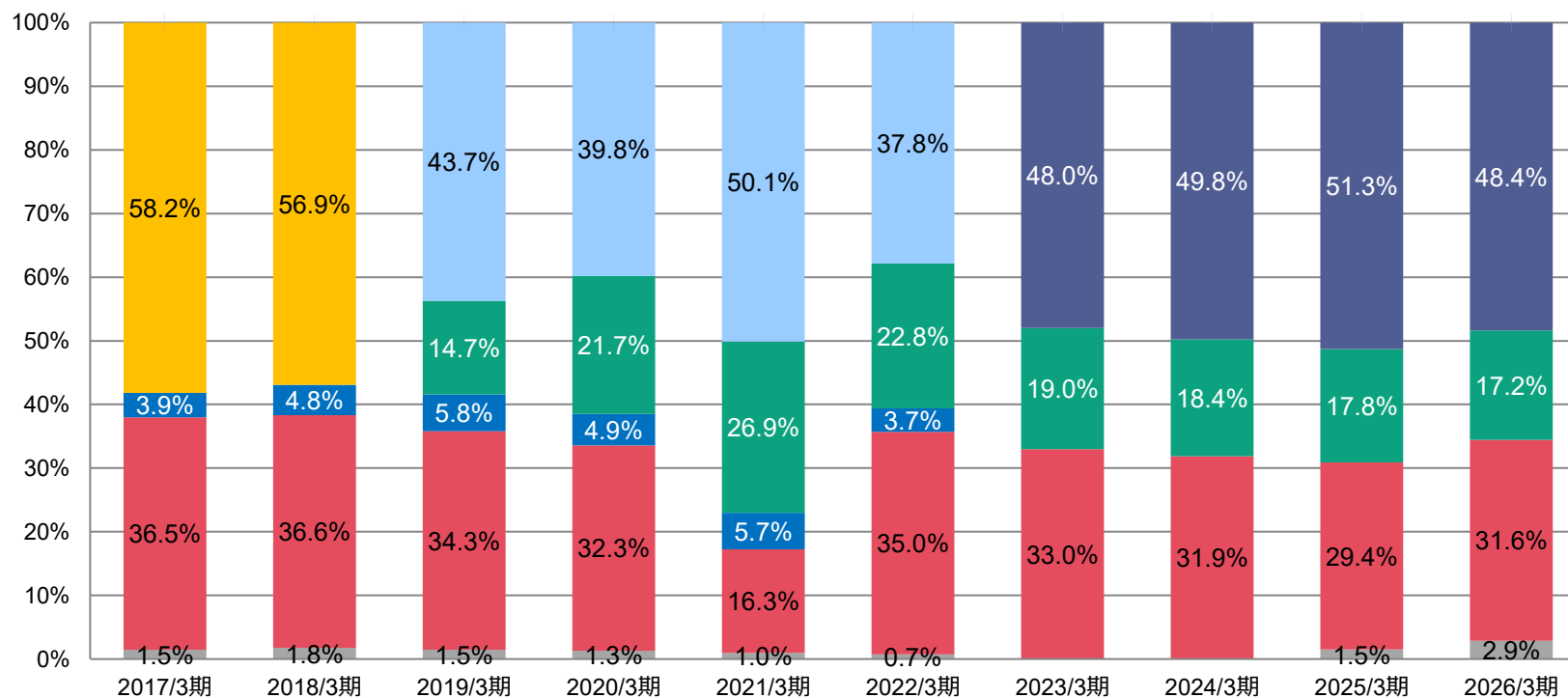
■ 売上高	29,133	29,732	33,910	40,825	30,523	42,426	41,922	50,491	59,473	67,603
● 営業利益	2,009	1,073	1,430	1,267	-4,073	1,339	1,229	2,814	4,171	5,066
◇ 経常利益	2,160	1,713	1,723	1,428	-2,636	1,921	1,400	2,951	3,924	5,062
+ 親会社株主に帰属する当期純利益	1,500	1,038	976	694	-2,423	1,074	607	1,627	1,722	3,054

セグメント別売上高



■ 販売施工事業							20,124	25,123	30,510	32,690
■ 電気音響・販売施工事業			14,815	16,229	15,303	16,051				
■ 音響機器販売・施工事業	16,945	16,914								
■ 建築音響施工事業			4,992	8,871	8,203	9,669	7,963	9,267	10,597	11,628
■ 映像製品の開発・製造・販売事業	1,126	1,420	1,963	2,012	1,748	1,551				
■ コン서트・イベントサービス事業	10,628	10,876	11,642	13,180	4,969	14,844	13,835	16,099	17,467	21,342
■ その他の事業	432	520	494	531	298	309			898	1,942
連結数値	29,133	29,732	33,910	40,825	30,523	42,426	41,922	50,491	59,473	67,603

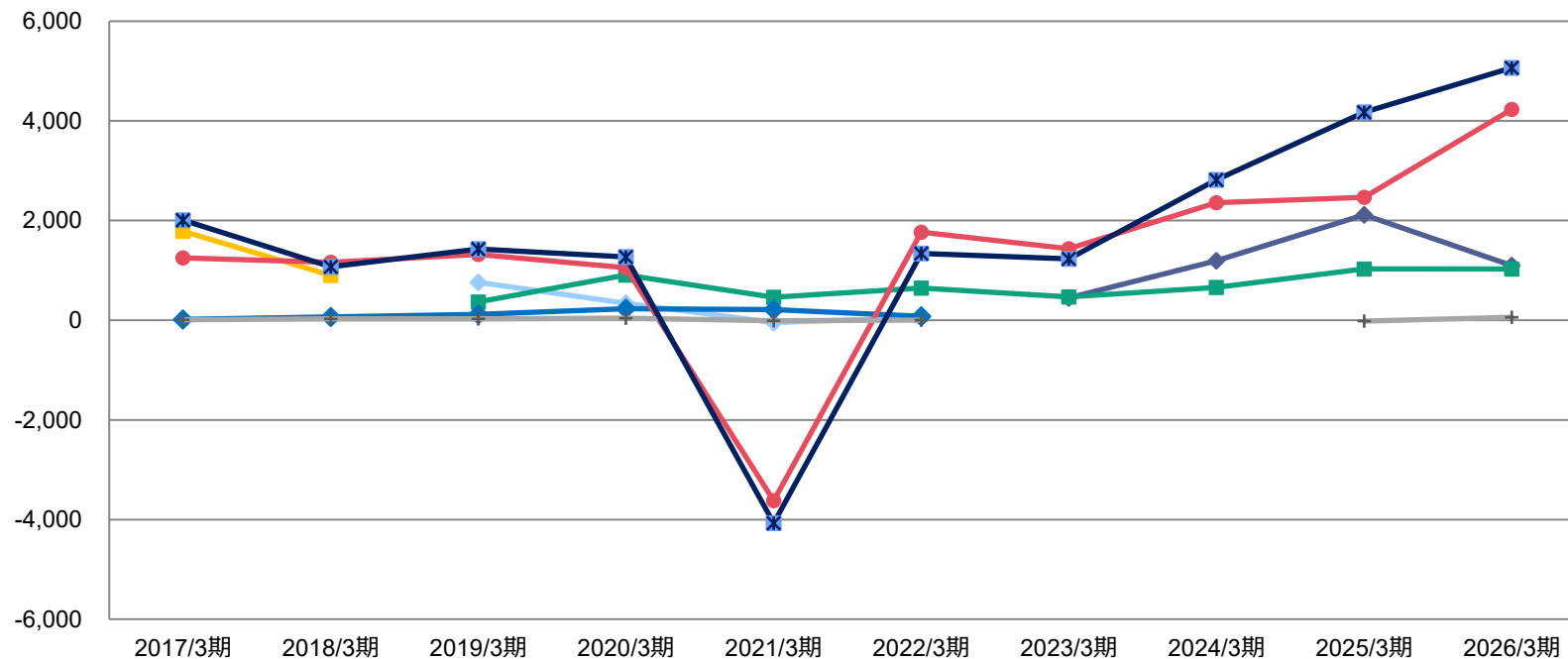
セグメント別売上高構成比



■ 販売施工事業							20,124	25,123	30,510	32,690
■ 電気音響・販売施工事業			14,815	16,229	15,303	16,051				
■ 音響機器販売・施工事業	16,945	16,914								
■ 建築音響施工事業			4,992	8,871	8,203	9,669	7,963	9,267	10,597	11,628
■ 映像製品の開発・製造・販売事業	1,126	1,420	1,963	2,012	1,748	1,551				
■ コンサート・イベントサービス事業	10,628	10,876	11,642	13,180	4,969	14,844	13,835	16,099	17,467	21,342
■ その他の事業	432	520	494	531	298	309			898	1,942
連結数値	29,133	29,732	33,910	40,825	30,523	42,426	41,922	50,491	59,473	67,603

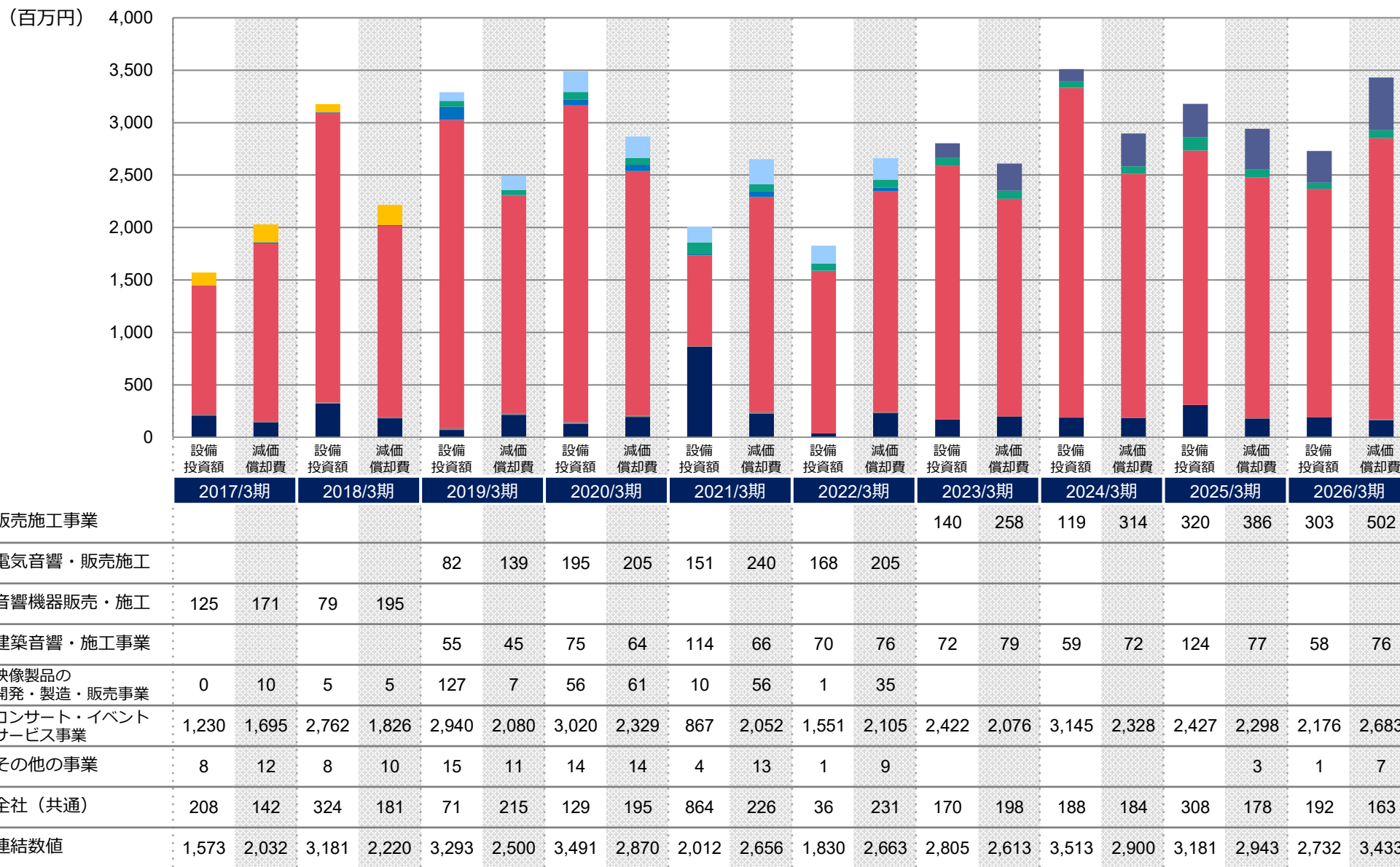
セグメント別営業利益

(百万円)



◆ 販売施工事業							449	1,194	2,114	1,098
◆ 電気音響・販売施工事業			760	342	-46	54				
◆ 音響機器販売・施工事業	1,786	900								
◆ 建築音響・施工事業			368	909	463	648	466	657	1,030	1,026
◆ 映像製品の開発・製造・販売事業	17	65	115	231	214	77				
◆ コン서트・イベントサービス事業	1,249	1,163	1,318	1,052	-3,622	1,766	1,435	2,358	2,468	4,231
◆ その他の事業	12	27	25	40	-7	1			-18	59
調整額	-1,055	-1,083	-1,157	-1,307	-1,076	-1,209	-1,121	-1,396	-1,423	-1,349
◆ 連結数値	2,009	1,073	1,430	1,267	-4,073	1,339	1,229	2,814	4,171	5,066

セグメント別設備投資額、減価償却費



会社概要

2026年3月31日現在

社名	ヒビノ株式会社 (Hibino Corporation)	主な連結子会社	<ul style="list-style-type: none"> ヒビノインターサウンド株式会社 株式会社エレクトロ ヒビノグラフィックス株式会社 ヒビノスペーステック株式会社 日本音響エンジニアリング株式会社 日本環境アメニティ株式会社 ヒビノメディアテクニカル株式会社 株式会社オフィックス Sama Sound Inc. InSight Systems Holdings Pty Ltd InSight Systems Unit Trust Spectrum Audio Visual Pte. Ltd.
設立	1964年11月13日		
資本金	17億4,865万5,600円		
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 業務用音響・映像機器の販売、システム設計・施工・メンテナンス LEDディスプレイ及び周辺機器の開発・製造・販売 コンサート・イベント用音響システム・映像システムの企画立案、レンタル、オペレート並びにコンサート・イベントの録音、中継、トラックダウン、オーサリング 		
従業員数	連結1,829名 単体653名 (2026年3月31日現在)		

