



2026年5月14日

各 位

会 社 名 株式会社ハリマビステム
代表者名 代表取締役社長 免出 一郎
(コード：9780、スタンダード)
問合せ先 常務執行役員コーポレート本部長
竹内 昌也
(TEL. 045-224-3550)

中期経営計画（2026～2028年度）策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2026～2028年度の3ヶ年における経営目標、数値目標を定めた中期経営計画について決議いたしましたので、お知らせいたします。

本計画は、2024年5月14日付で策定した「長期ビジョン2026-2035」における最初の3ヶ年計画であると同時に、変化する環境にシなやかに対応しながら、お客様からより一層信頼される組織体制を整え、新たなステージへジャンプアップするための3ヶ年として位置づけております。

投資家の皆様をはじめとした全てのステークホルダーから「ハリマで良かった！」と評価いただける企業となるべく、引き続き企業価値向上に向けて取り組んでまいります。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

『ハリマで良かった!』が聞こえてくる未来を目指して

中期経営計画 2026年度-2028年度

CONTENTS

本中期経営計画の全体構成

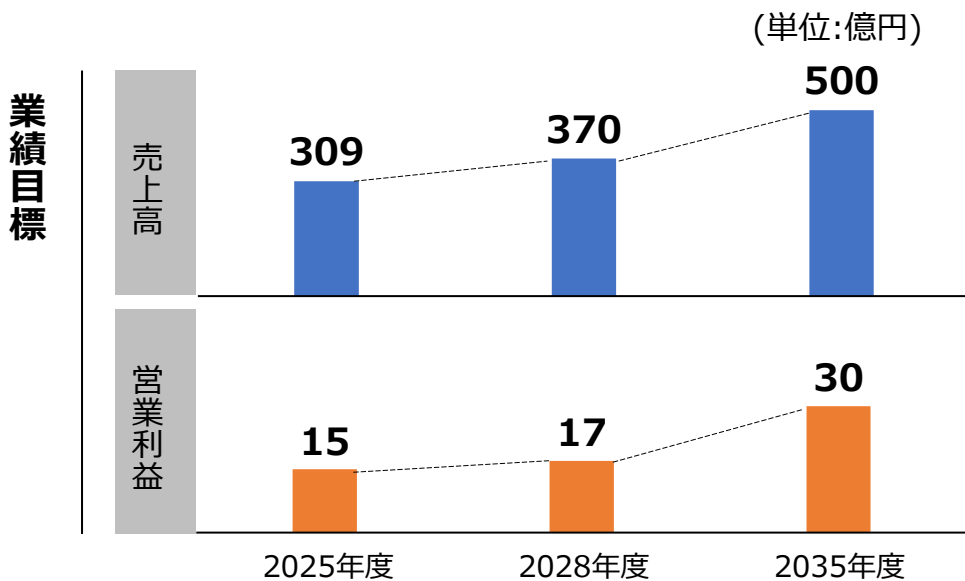
未来への変革と成長に向けたロードマップ

01	サマリー	P.1-2
02	前中期経営計画の振り返り	P.3-4
03	長期ビジョンの実現に向けたロードマップ	P.5
04	中期経営計画における戦略の4本柱	P.6
05	中期経営計画の位置づけ	P.7
06	中期経営計画数値目標	P.8-9
07	2026年度の成長投資と増配	P.10
08	キャピタルアロケーション	P.11
09	人財投資の狙いと期待効果	P.12
10	DX、AI、ロボット活用	P.13
11	私たちの価値観（理念体系図）	P.14

🎯 中期経営計画（2026年度–2028年度）は、長期ビジョン（連結売上高500億円、営業利益30億円）を見据えたジャンプアップのための助走期間

先行投資として、将来のための『人財投資』『DX・AI投資』を集中的に実施。

主要数値の比較 2025年度 → 2028年度 → 2035年度



戦略の4本柱

未来志向



デジタルとデータを武器に、建物が持つ可能性を引き出す「価値創造企業」を目指す。

現場力重視



現場こそが最高のアセット（資産）であり、付加価値の源泉。現場の「気づき」が品質を生み、お客様の信頼を支える。

人財育成



「一生涯、共に成長し続ける会社」へ。
社員の定着と成長を経営の最優先事項とする。

グループ力強化



ハリマシステムグループ全体で企業価値を高め、「社会」「株主」「お客様」「協力会社」「グループ会社」「社員」が『ハリマで良かった！』を実現させていく。

積極的な投資

『人財投資』

『DX・AI投資』

実施目的

<長期ビジョン>

周囲から『ハリマで良かった！』が聞こえてくる未来実現のため

連結売上 500億円

営業利益 30億円

成長投資を進めながら、株主還元も着実に強化

総額16億円 (2026–2028年度)



配当は維持・拡大を目指す

継続保有の安心感につなげる



自社株買い

1株あたりの価値向上を目指す

前中期経営計画の期間（2023年度～2025年度）においては、
契約更改活動や臨時工事の獲得、新規案件の受注、
さらにはグループ会社の成長も追い風となり、着実に成長を遂げることができました。

次の中期経営計画（2026年度～2028年度）では、
変化する環境にしなやかに対応しながら、
お客様からより一層信頼される組織づくりを進めてまいります。

2035年度の長期ビジョン達成に向けて、
『人財投資』 『DX・AI投資』 に最大限の力を注ぎます。

私たちハリマビシステムの仕事は、単に建物を維持することではありません。
そこを利用する人々の毎日を支え、未来の街づくりに貢献していくことです。

絶対的な現場力 × 新しいテクノロジー

その掛け合わせによって、私たちは業界の常識を塗り替え、
新たな価値を生み出していきます。

(1) 連結実績

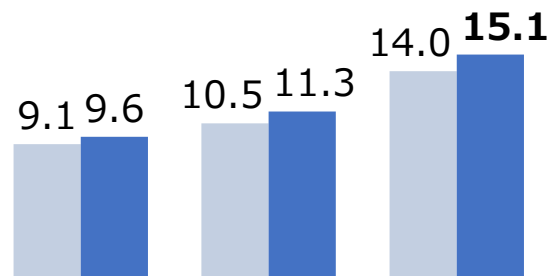
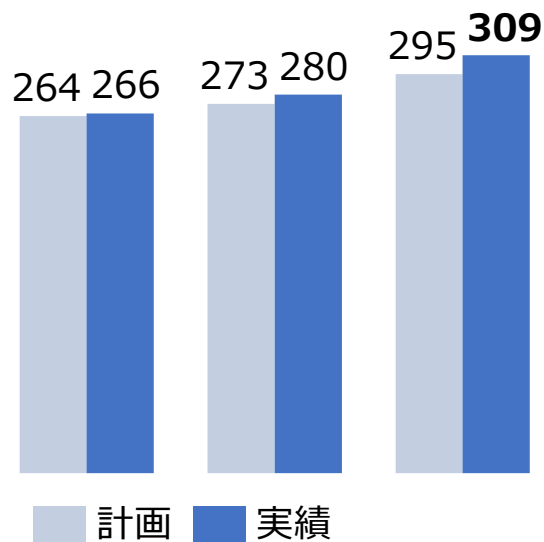
売上・営業利益ともに計画達成・過去最高実績となる

売上高

営業利益

(単位:億円)

計画対比



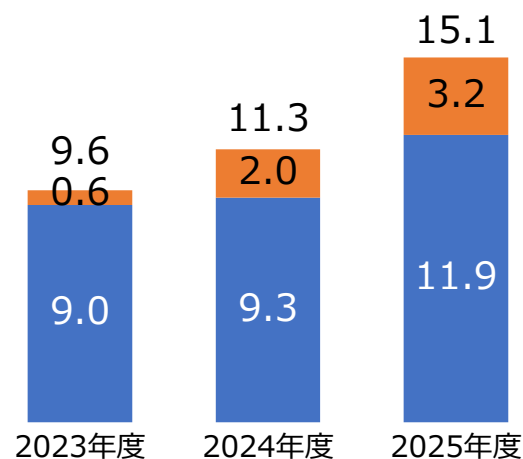
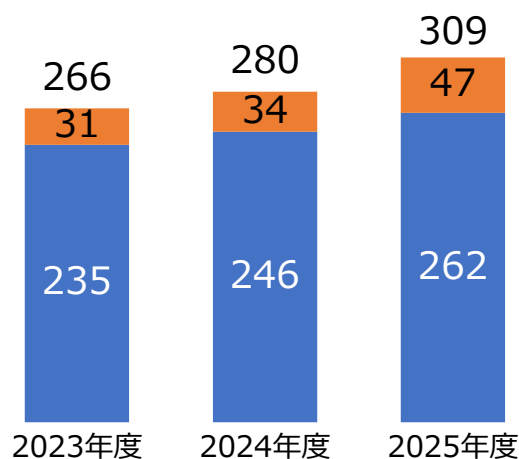
☑ 連結売上高

単体は新規・契約更改・臨時作業獲得、グループ会社の貢献により、目標達成。
300億円台到達

☑ 連結営業利益

単体の着実な積み上げ、グループ会社の貢献により目標達成。
連結KPI、営業利益率目標4.7%に対して**実績4.9%**

単体・グループ会社構成



☑ 単体業績

単体は**3期連続増収増益**も営業利益が足元目標未達。

☑ グループ会社

M&A3社 売上高、営業利益面で寄与。
 ・2024.4 TECサービス
 ・2025.4 アイワサービス
 ・2025.8 武蔵野通信

グループ会社 単体

(2) 株式・KPI関連

指 標	2023年3月末	2026年3月末	増 減
① 株主数	486名	1,781名	+ 1,295名
② 株 価	411円※	967円	+ 556円
③ PBR	0.48倍	0.87倍	+ 0.39倍
④ PER	5.0倍	7.5倍	+ 2.5倍
⑤ ROE	10.0%	12.4%	+ 2.4ポイント
⑥ 配当性向	13.4%	24.8%	+ 11.4ポイント
⑦ 配当利回り	2.7%	3.3%	+ 0.6ポイント
指 標	2021年4月 ~2023年3月末	2024年4月 ~2026年3月末	増 減
⑧ 人財投資額	8億円	15億円	+ 7億円

株式関連の分析

- ・ ROEは目標達成、株価は2倍超に上昇も、PBR（1倍未満）、PER（10倍未満）と改善余地あり

実施施策

- ・ 中期経営計画（連結）増収増益で目標達成
- ・ 個人投資家向け説明会開催（5回）により認知度アップ
- ・ 継続的配当金増額
2025年度期末配当15円（予想）から17円に増配、年32円
- ・ 株式分割（2024年4月1株→5株）
※株式分割後の株価に換算し比較
- ・ 2024年5月長期ビジョン（2026-2035）公表
- ・ 自己株式取得（2026年3月まで292百万円）
- ・ 人財投資額目標達成
（目標14億円⇒実績15億円）

長期ビジョン (2026年度~2035年度)

周囲から『ハリマで良かった!』が聞こえてくる未来 の実現に向けたロードマップ

中期経営計画 2023-2025

次のステージにステップアップするための
基盤整備をする3年間



2023

成長戦略

将来を見据えた強みの育成とグループ力強化

持続戦略

顧客・協力会社より信頼される強固な基盤の構築

根幹戦略

“人財”の確保・育成と離職低減が成長のための
最重要課題

2025 2026



未来志向

次世代メンテナンスへの転換

現場力重視

誇りと信頼を築く「品質・人財・安全」の追求

人財育成

「一生涯、共に成長し続ける会社」へ
社員の定着と成長を経営の最優先事項とする

グループ力強化

総合力を高め、「社会」「株主」「お客様」「協力会社」
「グループ会社」「社員」が「ハリマで良かった!」を
実現させていく

2035



挑戦領域

- M&Aの実施
- 事業エリア拡大
- 新規事業開拓
- 海外事業展開

絶対的な現場力 × 新しいテクノロジー

その掛け合わせによって、私たちは業界の常識を塗り替え、
新たな価値を生み出していきます。

戦略の4本柱

I 未来志向



次世代メンテナンスへの転換 (DX & Green)

デジタルとデータを武器に、建物が持つ可能性を引き出す「**価値創造企業**」を目指す。

- DX推進による業務革新
- データ活用型メンテナンス
- 新たな価値提供

II 現場力重視



誇りと信頼を築く「品質・人財・安全」の追求 (Quality & Pride)

現場こそが最高のアセット（資産）であり、付加価値の源泉。現場の「気づき」が品質を生み、お客様の信頼を支える。

- 品質マネジメントの徹底と可視化
- 「自ら考え動く」現場の育成
- 絶対的な安全・安心の職場づくり

Growth Strategy

III 人財育成



挑戦を称賛し、共に輝く文化 (Growth & Inclusion)

「**一生涯、共に成長し続ける会社**」へ。社員の定着と成長を経営の最優先事項とする。

- スキルの習得支援とキャリアパスの明確化
- 「挑戦」を奨励する組織風土
- 誰もが自分らしく働ける職場づくり

IV グループ力強化



総合力を高め、長期ビジョン達成 (Overall strength & Achievement)

ハリマビシステムグループ全体で企業価値を高め、「社会」「株主」「お客様」「協力会社」「グループ会社」「社員」が『ハリマで良かった!』を実現させていく。

- ハリマビシステムの成長がグループの基盤
- グループ会社の成長と進化を支援
- 戦略的M&A実施によるグループ拡大
- 海外事業、新規事業への挑戦

本中期経営計画の成長戦略実行により、**2035年度の売上高500億円・営業利益30億円**を目指す

ビジネスモデルの進化

現状(2025年度)

《基盤の構築》

- ・ 業務標準化
- ・ 最低賃金上昇、物価上昇対策としての更改活動の実施
- ・ グループ一体運営に向けた基盤の整備

本中期経営計画(2026年度~2028年度)

《成長戦略の実行》

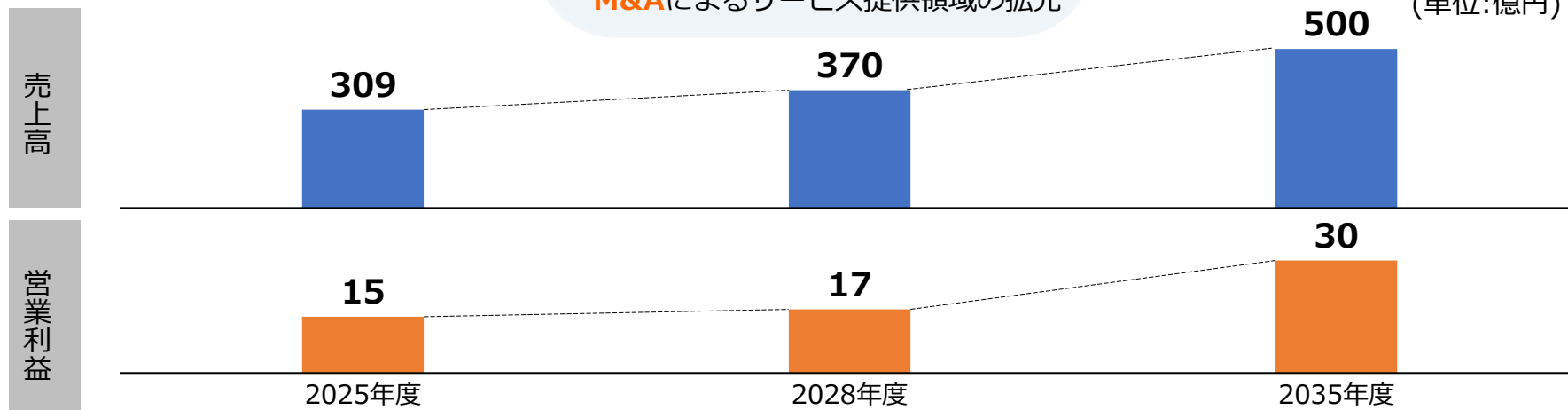
- ・ 未来志向
DX、AI、ロボットの導入による業務効率化推進
- ・ 現場力重視
品質マネジメントの徹底と可視化でお客様からの信頼構築
- ・ 人財育成
人財投資を進め、顧客深耕のリソースを確保
- ・ グループ力強化
グループ連携強化によるワンストップサービス
M&Aによるサービス提供領域の拡充

長期ビジョン(2035年度)

《高付加価値事業への進化》

- ・ 「ハリマで良かった！」を体現する高付加価値サービスの提供
- ・ 長期契約・ストック型での安定した収益体制の確立
- ・ グループ会社の成長拡大
- ・ 事業エリアの拡大
- ・ 新規事業・海外事業への挑戦

業績目標



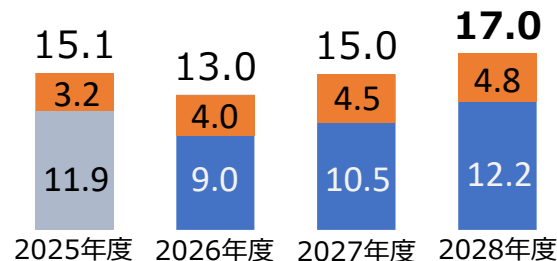
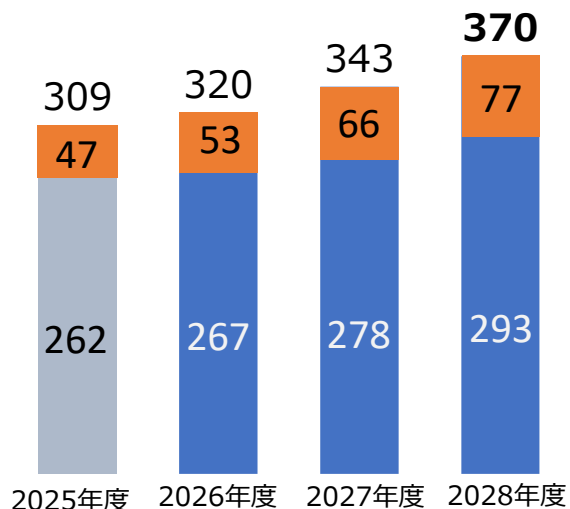
数値目標（連結）

売上高

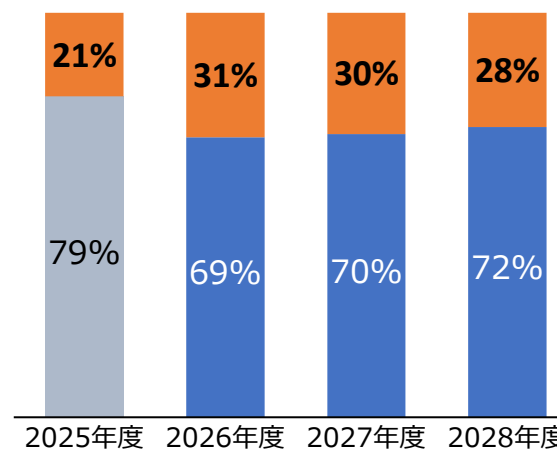
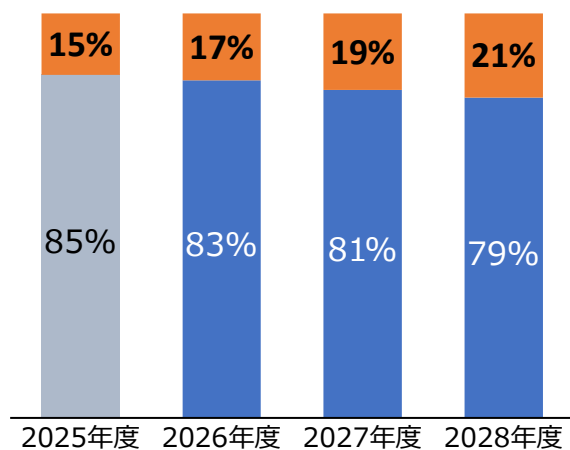
営業利益

(単位:億円)

連結
(単体・グループ会社構成)



(単体・グループ会社比率)



グループ会社 単体

今回の中期経営計画は、
長期ビジョン(2035年度
連結売上高**500億円**、
営業利益**30億円**)を見据えた
ジャンプアップのための助走期間
と位置付けとする。

費用先行となるが、**成長投資**
(人財投資、DX・AI投資)を
集中的に実施。

また、グループ会社の成長による
連結売上寄与を15% ⇒ **20%**に
設定、連結営業利益寄与を
21% ⇒ **30%**に設定。

連結目標

(単位：億円)

	2025年度 (64期)		2026年度 (65期)		2027年度 (66期)		2028年度 (67期)	
	実績		計画		計画		計画	
売上高	309.4		320		343		370	
売上原価	262.0	84.7%	273	85.3%	291	84.8%	313	84.6%
売上総利益	47.3	15.3%	47	14.7%	52	15.2%	57	15.4%
一般管理費	32.2	10.4%	34	10.6%	37	10.8%	40	10.8%
営業利益	15.1	4.9%	13	4.1%	15	4.4%	17	4.6%
経常利益	16.0	5.2%	15	4.7%	16	4.7%	18	4.9%
親会社に帰属する 当期純利益	11.8	3.8%	10	3.1%	11	3.2%	13	3.5%

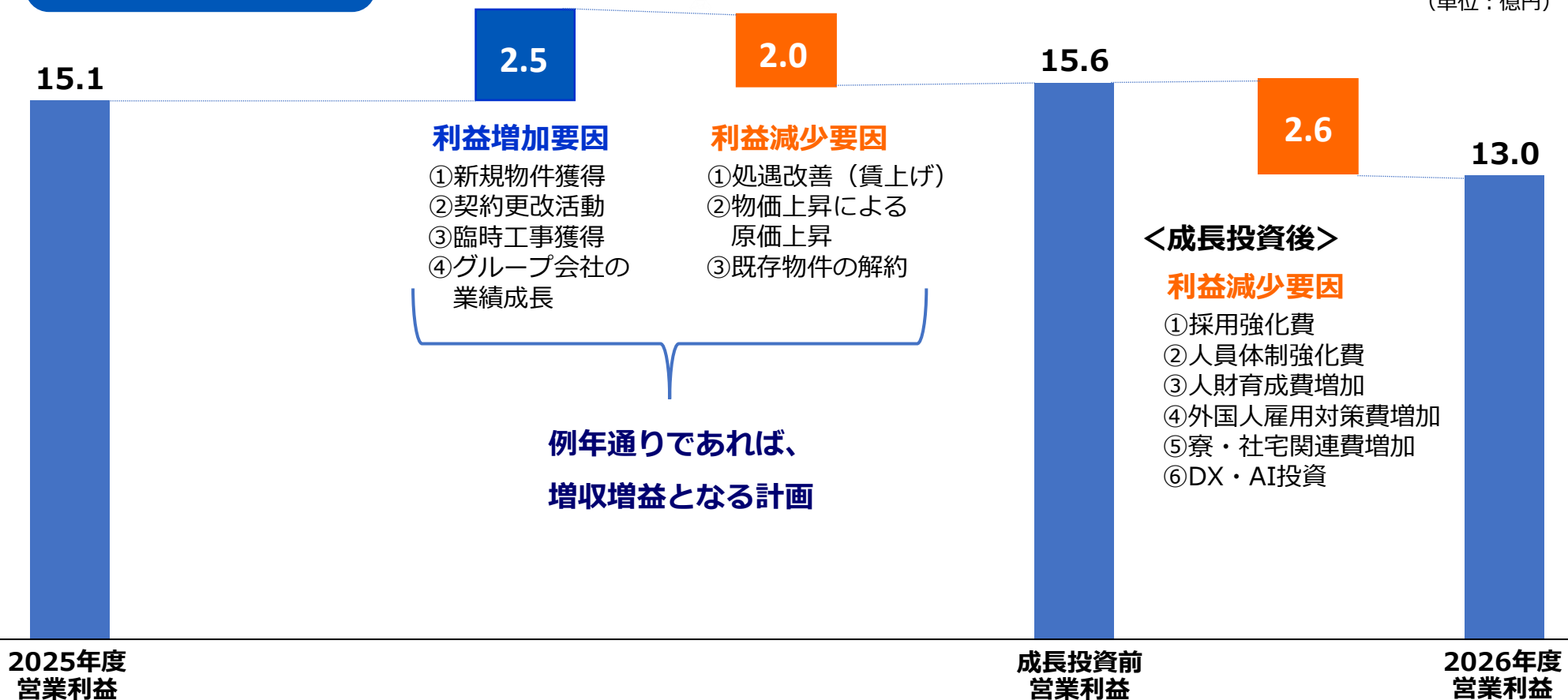
単体目標

(単位：億円)

	2025年度 (64期)		2026年度 (65期)		2027年度 (66期)		2028年度 (67期)	
	実績		計画		計画		計画	
売上高	262.4		267		278		293	
売上原価	227.5	86.7%	234	87.6%	243	87.2%	255	87.0%
売上総利益	34.8	13.3%	33	12.4%	36	12.8%	38	13.0%
一般管理費	22.8	8.7%	24	9.0%	25	9.0%	26	8.9%
営業利益	11.9	4.6%	9	3.4%	11	3.8%	12	4.2%
経常利益	12.4	4.7%	10	3.7%	12	4.3%	13	4.4%
当期純利益	9.3	3.5%	7	2.6%	8	2.9%	9	3.1%

2026年度計画（連結）

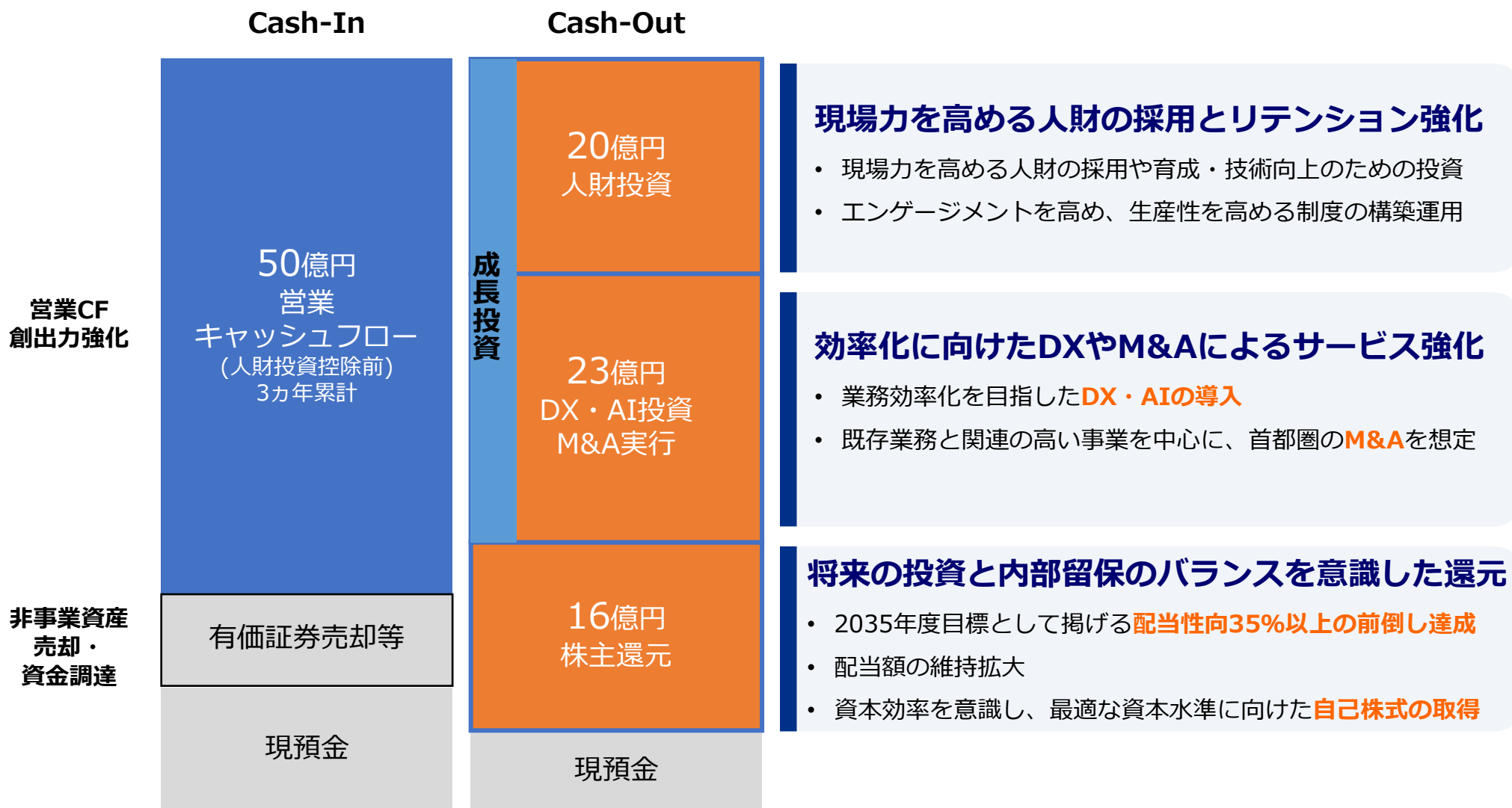
(単位：億円)




2035年度の長期ビジョンを達成するために必要と考える『**戦略的な投資**』。

2026年度は費用先行のため減益となるが、**2027年度以降は増収増益**を計画。

2026年度の**配当については増配**（2025年度 **年32円** ⇒ 2026年度 **年36円**）を予定。



項目	2026年度	2027年度	2028年度
①処遇改善 ②採用費 ※派遣人件費含む ③人員体制強化費 ④人財育成費 ⑤寮・社宅関連費 ⑥外国人雇用対策費	8億円	6億円	6億円
	✓ 新中計がスタートする 初年度に先行して資金投入	✓ 2年目3年目も 高水準の資金投入を継続	3年合計 20億円




機会損失・リスクの低減

- ・人財が不足することによる受注の制約
- ・現場の負荷増大による品質低下
→顧客からの信用低下、解約リスク増加
- ・属人的な現場運用・管理によるスケール拡大の限界




人財投資の狙い

- ・採用強化（母集団の拡大）
- ・処遇改善（競争力の確保）
- ・教育・資格取得（生産性の向上、技術力の向上）
- ・配置最適化（稼働効率の向上）
- ・働きがい向上（離職率低減）



期待効果

- ・顧客とのコミュニケーション強化により受注機会の拡大
→臨時工事、新規現場
- ・品質向上による単価上昇
- ・契約更改活動による原価改善
- ・業務効率化によるコスト低減



収益力増強

労働人口減に伴う『採用難』による債務不履行リスク、ビルメンテナンス労働者の『高齢化』に伴う業務災害リスク等をDX・ロボットの活用にて克服。

① 清掃ロボットの活用推進

- ロボット掃除機の導入拡大
- 導入済み機体の稼働時間、費用対効果向上支援
- 清掃イノベーションに繋がる新技術の開拓/実装
(ロボELV連動、ロボットソフト開発等)



② 建物クラウドシステムの活用推進

- 建物管理クラウドシステムの活用/導入拡大
- 顧客 ↔ 当社 ↔ 協力会社との連携基盤を構築
- 設備イノベーションに繋がる新技術の開拓/実装
(完全遠隔検針、マルチプラットフォーム等)



③ 幅広い分野の新技術・ITサービスの活用推進 DX・ロボット関連パートナー企業との連携強化

- VR技術、人型警備ロボット、AIコミュニケーションロボ、AI防犯カメラ、ドローンなどの分野の開拓/実装
- パートナー企業との連携により、当社業務に特化した製品・システムの開発を推進

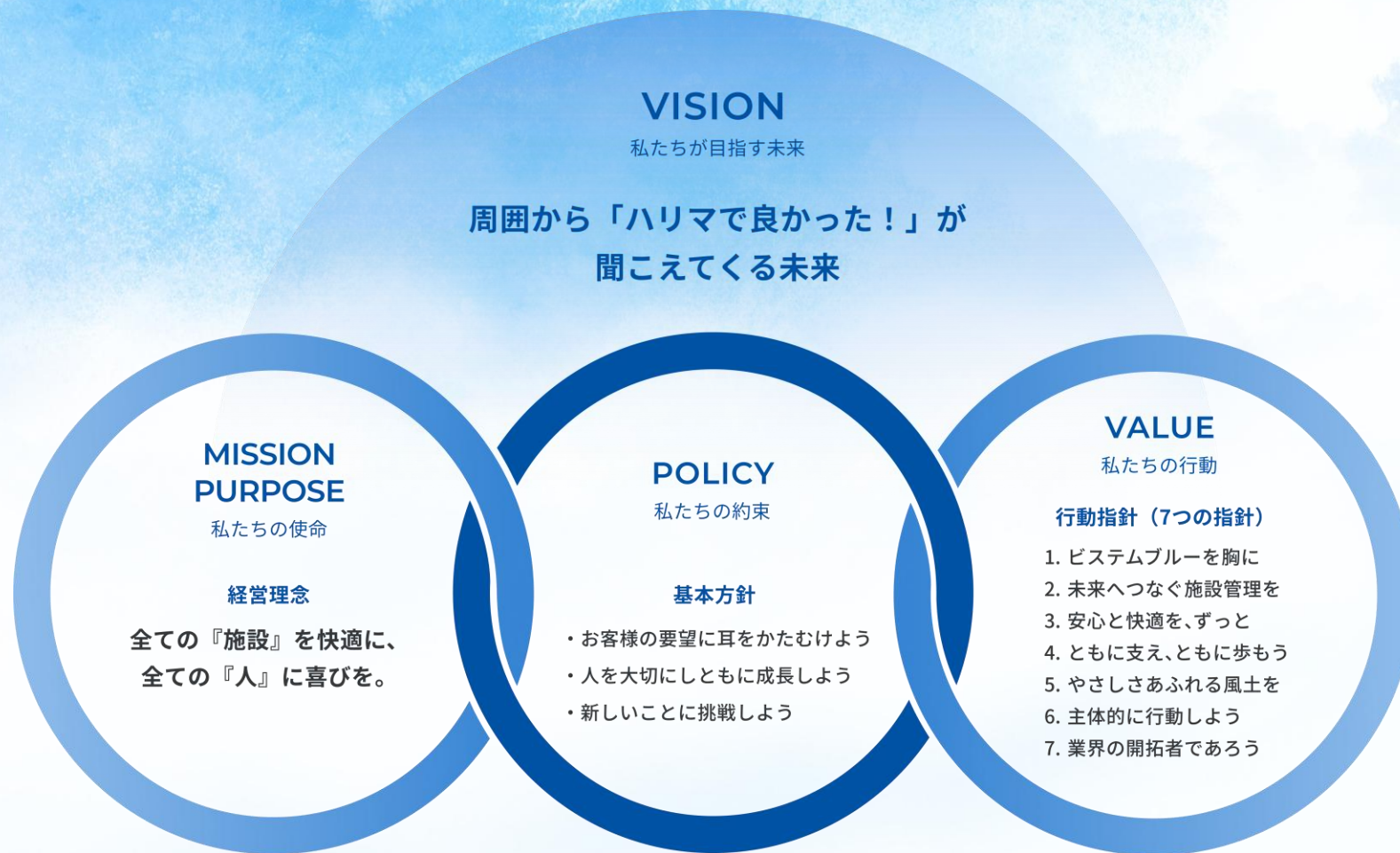


④ 社内生成AIの活用推進

- 生成AIを活用し、社内に蓄積された知見や既存資産を統合・整理し、業務の生産性向上
- 積み上げてきたビル管理データを軸に、効率性と品質を両立した付加価値の高いビル管理・運営を実現



【DX・ロボット】を社員ひとりひとりの『ベストパートナー』として活用推進することで、時勢リスク・属人化を排し、2035年度長期ビジョン達成の原動力とする。



『ハリマで良かった！』が
聞こえてくる未来を目指して