

2027年3月期第2四半期（中間期）決算説明資料

HIBINO

Contents

Chapter 1
2027年3月期第2四半期（中間期）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月期通期業績予想
- 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
今後の取り組み
- 中期経営計画「Beyond 1000」 の概要 17 ~ 18
- オーガニック成長・収益性の見通し 19
- M&Aの考え方と展望 20 ~ 28

Chapter 4
参考資料
- 中期経営計画「Beyond 1000」セグメント別事業戦略 30 ~ 32
- 業績推移 33
- セグメント別売上高 34
- セグメント別売上高構成比 35
- セグメント別営業利益 36
- セグメント別設備投資額、減価償却費 37
- 会社概要 38



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、信頼できると思わ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

Chapter

1 2027年3月期第2四半期（中間期）決算の概要



販売施工事業

茨城町文化交流会館「いばSUNホール」

音響・ITV・映像設備をヒビノスペーステック株式会社が納入

1. **2027年3月期第2四半期（中間期）決算の概要**
2. 2027年3月期通期業績予想
3. 今後の取り組み
4. 参考資料

連結損益計算書

大型案件の剥落が重なるなか、新規連結子会社の寄与、海外売上高の拡大、旺盛なコンサート需要などにより増収
中間期として過去最高売上高を更新、利益も期初計画を大幅に上回る

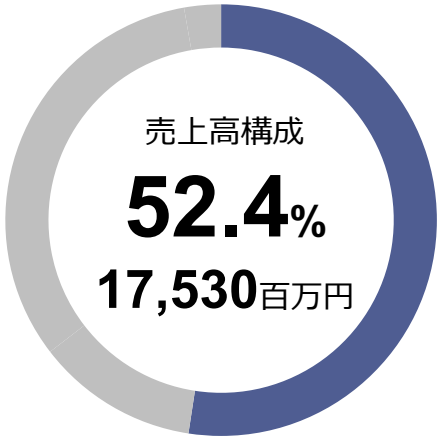
（百万円）

	2026/3期 中間期 実績	2027/3期 中間期 実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	2027/3期 中間期 期初発表予想	対発表予想 増減額	対発表予想 増減率	ポイント
売上高	31,316	33,444	+2,127	+6.8%	33,000	+444	+1.3%	• 新規連結子会社の寄与と、アジア・オセアニア地域における売上拡大が増収に貢献 • 旺盛なコンサート需要を捉えた大型映像サービスの伸長も加わり、中間期として過去最高を更新
売上原価	19,756	21,161	+1,404	+7.1%				
売上総利益 （売上総利益率）	11,559 （36.9%）	12,282 （36.7%）	+722	+6.3%				• 大型映像サービスの売上高が伸長し、収益性も改善。売上総利益の増加を牽引 • 新規連結子会社も寄与し、大型案件の反動減などを補って前年同期を上回る
販売費及び一般管理費	9,178	10,330	+1,152	+12.6%				• M&A要因では、新規連結や連結対象期間の拡大に伴う費用に加え、のれん償却費等が増加 • それ以外では、事業活動の活発化に伴い、人件費を中心に、支払手数料や広告宣伝費が増加
営業利益 （営業利益率）	2,381 （7.6%）	1,952 （5.8%）	△429	△18.0%	1,450 （4.4%）	+502	+34.6%	• 販売施工事業では高収益大型案件の反動、建築音響施工事業では案件の端境期が影響し、前年同期を下回る • 一方、コンサート・イベントサービス事業の利益拡大により、期初計画を大幅に超過
経常利益 （経常利益率）	2,396 （7.7%）	1,935 （5.8%）	△461	△19.2%	1,400 （4.2%）	+535	+38.2%	• 営業外収益は247百万円。為替差益や固定資産売却益の増加等により、73百万円増加 • 営業外費用は264百万円。貸倒引当金繰入額の計上、支払利息の増加等により、105百万円増加
親会社株主に帰属する中間純利益 （中間純利益率）	1,325 （4.2%）	998 （3.0%）	△327	△24.7%	750 （2.3%）	+248	+33.1%	• 特別利益は関係会社株式売却益66百万円を計上 • 特別損失は48百万円。社葬関連費用の計上により、21百万円増加 • 法人税等は41百万円減少し931百万円

セグメント別実績（1）

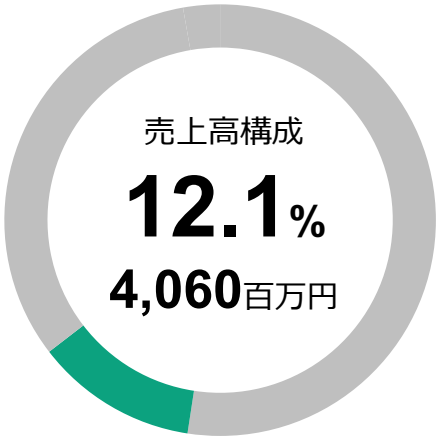
2027年3月期第2四半期（中間期）連結売上高 33,444 百万円

販売施工事業



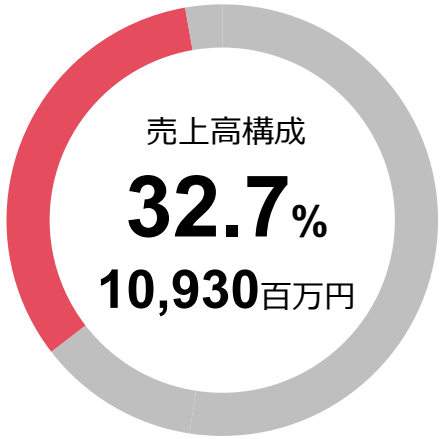
事業内容
- 業務用音響・映像・照明機器等の販売及びシステム提案

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　2.8%　921百万円

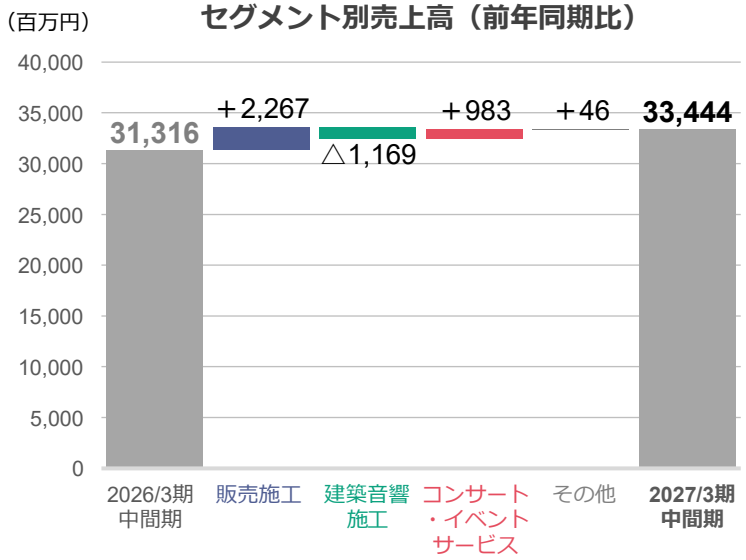
事業内容
- オフィス家具の販売
- オフィス空間の設計・施工

セグメント別実績（2）

セグメント別売上高

（百万円）

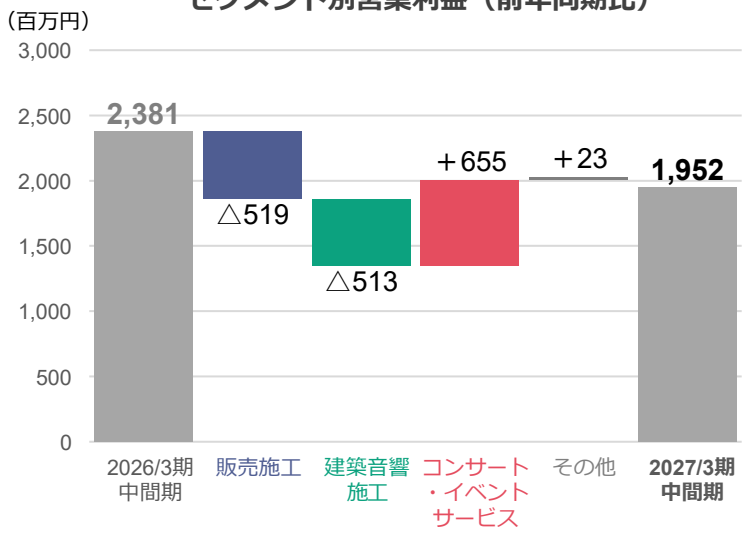
	2026/3期 中間期 実績	2027/3期 中間期 実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
販売施工事業	15,263	17,530	+2,267	+14.9%
建築音響施工事業	5,230	4,060	△1,169	△22.4%
コンサート・イベントサービス事業	9,947	10,930	+983	+9.9%
その他の事業	875	921	+46	+5.3%
連結数値	31,316	33,444	+2,127	+6.8%



セグメント別営業利益

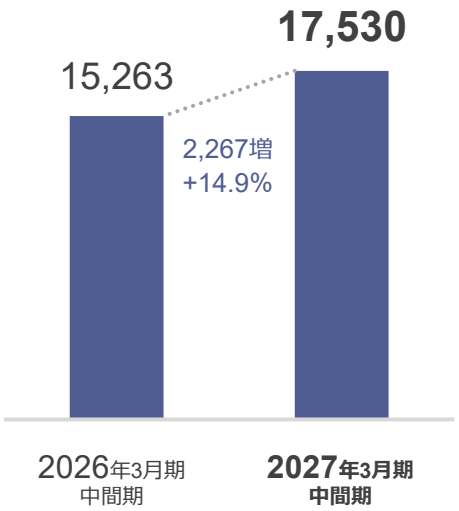
（百万円）

	2026/3期 中間期 実績	2027/3期 中間期 実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
販売施工事業	610	91	△519	△85.0%
建築音響施工事業	362	△150	△513	－%
コンサート・イベントサービス事業	2,053	2,709	+655	+31.9%
その他の事業	7	31	+23	+321.1%
調整額	△652	△728		
連結数値	2,381	1,952	△429	△18.0%

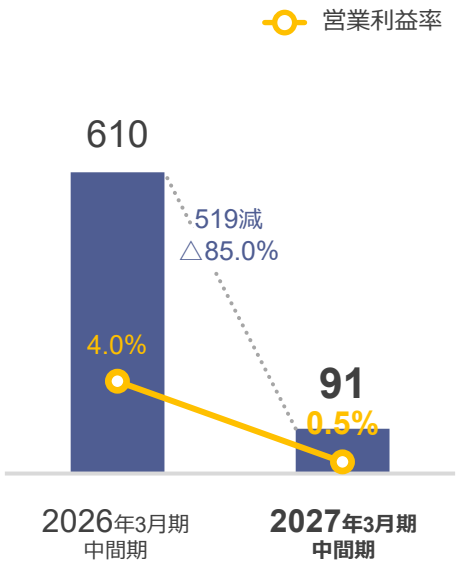


販売施工事業

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



Point

- 国内は、コンサート・イベント市場向け音響・映像・照明機器の販売が伸長。アジア競技大会や放送局新社屋向け音響システム等の大型案件を計上し、流通商品の販売も拡大
- ヒビノプロビジョン株式会社及び株式会社アセントの業績が寄与。特に放送局向け大型更新案件が売上高・利益に貢献
- 前年同期に計上した高収益大型LEDディスプレイ・システム案件の反動により減益
- 海外は、シンガポール子会社の期初からの業績寄与、オーストラリアの市場環境改善や為替換算効果により、アジア・オセアニア地域の売上規模が拡大





株式会社宮崎放送　新社屋

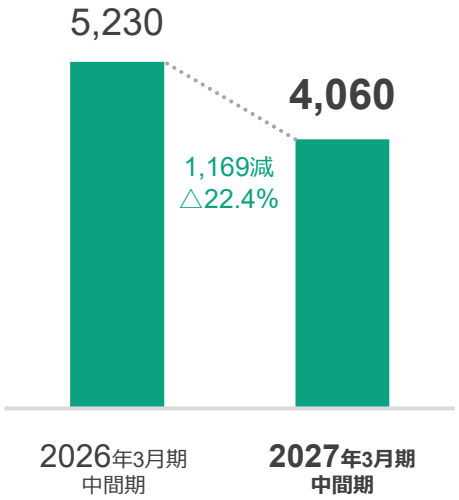
（右）ラジオスタジオ　DHD.audio デジタル・ミキシングコンソール「RX2」「SX2」／（左）テレビサブ　CALRECデジタル・ミキシングコンソール「ARGO S」他音声設備を納入

主な案件

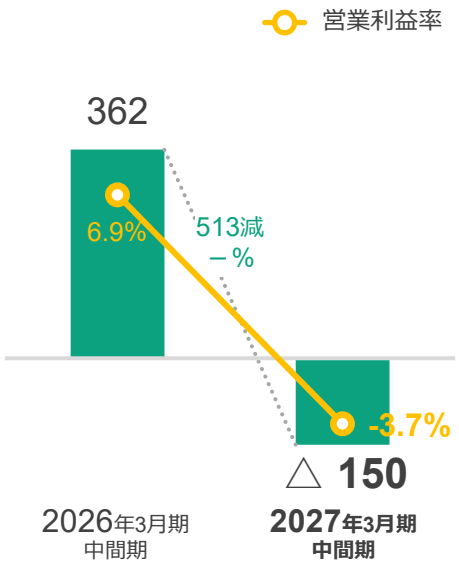
- 第20回アジア競技大会（2026/愛知・名古屋）　競技運営用及び開閉会式用　インターカムシステム他
- 株式会社宮崎放送　新社屋　ラジオスタジオ／テレビサブ　デジタル・ミキシングコンソール他音声設備
- 南海浪切ホール（岸和田市立浪切ホール）大ホール　スピーカーシステム
- 名古屋市瑞穂公園陸上競技場 整備等事業 瑞穂LOOP　LEDディスプレイ・システム
- 株式会社ジェーシービー　青山本社エントランス　LEDディスプレイ・システム
- 茨城町文化交流会館「いばSUNホール」　音響・ITV・映像設備
- GRAND MONday Resort 東京ベイ舞浜　音響・映像・照明設備

建築音響施工事業

売上高（百万円）



営業利益（百万円）





株式会社IMAGICAエンタテインメントメディアサービス
「新宿アニメーションスタジオ」
設計・施工を日本音響エンジニアリング株式会社が担当

Point

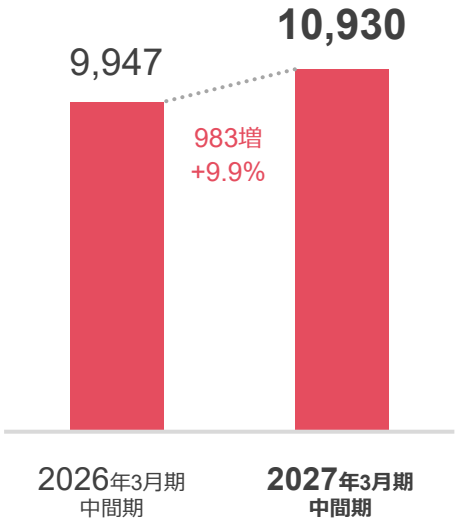
- メディア・コンテンツ関連の制作スタジオや都市再開発に伴うホール・練習スタジオの建築音響施工、清掃工場向けの騒音対策施工など、複数の大型案件が寄与
- ソノーラテクノロジー株式会社を連結子会社化
- 前年同期の大型案件の反動と、一部案件の契約締結・工事進捗の遅れが重なり、減収減益

主な案件

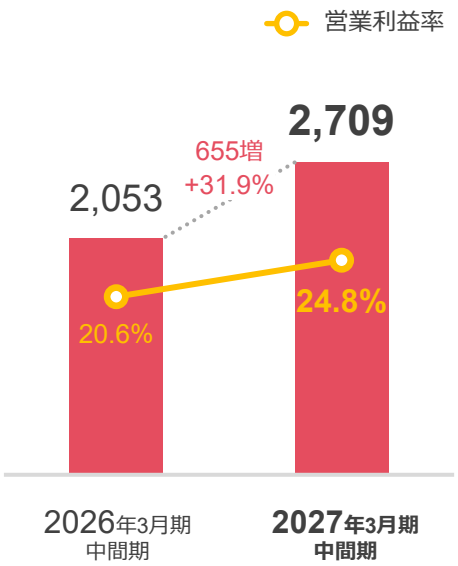
- 株式会社IMAGICAエンタテインメントメディアサービス「新宿アニメーションスタジオ」　設計・施工
- 株式会社第一興商　評価試聴室　設計・施工
- 株式会社モビテック「MAIT SQUARE」　半無響室　設計・施工
- アーバンネット札幌リンクタワー　防振浮き床　施工・測定
- （仮称）四番町公共施設　防振浮き床　施工
- アサヒグループ食品株式会社　岡山工場　防音壁　設計・施工
- SOSiLA横浜港北Ⅱ　防音壁　設計・施工
- 群馬県邑楽郡蓄電所　防音壁　設計・施工

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・ドーム・アリーナ会場での大規模ツアーを中心に記録的な活況を呈する
- 企業イベントやスポーツ市場等の好調も加わり、主要市場が総じて力強く推移
- 前年同期の大阪・関西万博案件の剥落を吸収し、売上高・セグメント利益ともに中間期として過去最高を更新



GRe4N BOYZイマーシブライブシアター 2026 今年は3D？！LABO “The XY” ～明日、飛び出しても～

3D対応LEDディスプレイ「Immersive LED System」を用いた大型映像を担当

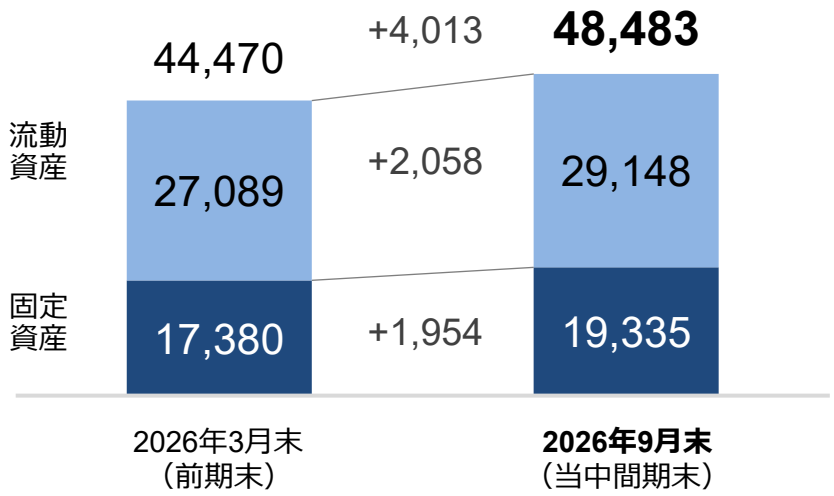
主な案件

- DREAMS COME TRUE　アリーナツアー
- King Gnu　アリーナ・海外ツアー
- Stray Kids　スタジアム・ドームツアー
- ONE OK ROCK　スタジアム・アリーナツアー
- 乃木坂46
  ドームコンサート／スタジアム・アリーナツアー／アリーナコンサート
- B'z　アリーナツアー
- SUPER BEAVER　アリーナコンサート／ホールツアー／ドームツアー
- ケツメイシ　アリーナツアー
- 東京ゲームショウ2026　セガ／アトラス
- Aloha America 250 Independence Day Reception
- バレーボールネーションズリーグ2026
- ABB FIA フォーミュラE世界選手権2026 東京E-Prix
- TBSテレビ　日曜劇場『VIVANT』

連結貸借対照表

資産の部

（百万円）

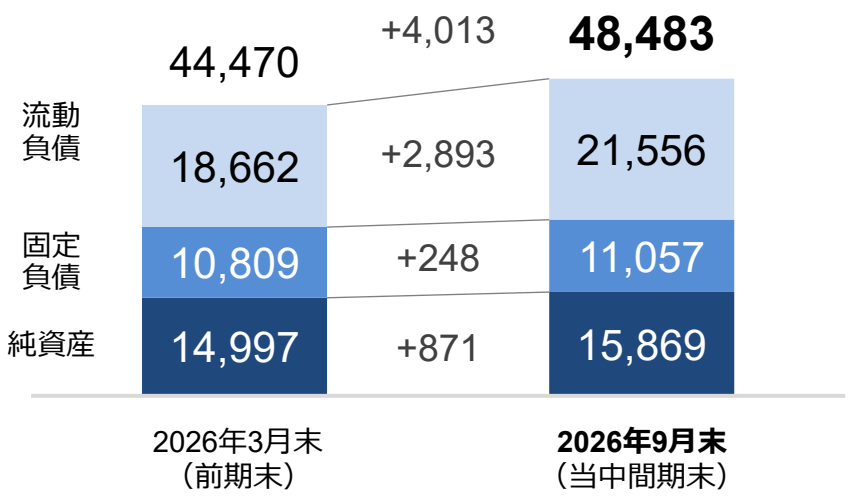


資産合計	48,483 百万円	4,013 百万円増加

（増加要因）　商品及び製品、並びに仕掛品の増加　2,459百万円

負債・純資産の部

（百万円）



負債合計	32,614 百万円	3,141 百万円増加

（増加要因）　短期借入金の増加　2,943百万円

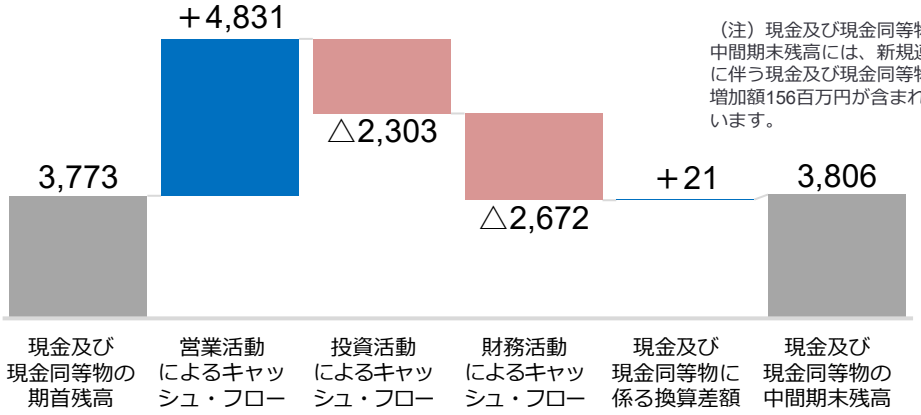
純資産合計	15,869 百万円	871 百万円増加

（増加要因）　親会社株主に帰属する中間純利益の計上による利益剰余金の増加　552百万円

連結キャッシュ・フロー計算書

2026年3月期中間期

（百万円）

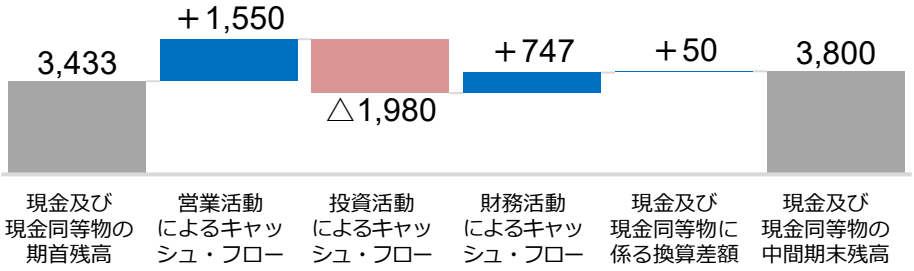


（注）現金及び現金同等物の中間期末残高には、新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額156百万円が含まれています。

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）	税金等調整前中間純利益	2,369
	減価償却費	1,446
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	1,602
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	4,301

2027年3月期中間期

（百万円）



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）	税金等調整前中間純利益	1,953
	売上債権及び契約資産の減少額	1,797
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	1,407
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	1,690
	長期借入れによる収入	1,900
（減少要因）	長期借入金の返済による支出	2,095

Chapter

2 2027年3月期通期業績予想



建築音響施工事業

株式会社IMAGICAエンタテインメントメディアサービス「新宿アニメーションスタジオ」

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. 2027年3月期第2四半期（中間期）決算の概要
2. **2027年3月期通期業績予想**
3. 今後の取り組み
4. 参考資料

連結業績予想

中間期の好調を受け、通期連結業績予想を上方修正、過去最高売上高の更新へ
第4四半期にグループ全体の収益がピークを迎え、営業利益は前期水準に迫る見通し

（百万円）

	2026/3期 実績	2027/3期 予想	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	67,603	76,500	+8,896	+13.2%
営業利益	5,066	4,950	△116	△2.3%
経常利益	5,062	4,900	△162	△3.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,054	2,700	△354	△11.6%

売上高

新規連結子会社の寄与が、売上高の拡大を牽引

販売施工事業では、アジア競技大会案件や注力商品の販売拡大を見込む

前期の大型案件の剥落を補い、過去最高売上高を更新する見通し

営業利益／経常利益

販売施工事業の増益が、コンサート・イベントサービス事業と建築音響施工事業の減益影響を概ね補完

大型システム案件等の計上が第4四半期に集中し、グループ全体の利益がピークを迎える見通し

前期に発生した一時的費用については、同様の計上を見込まず

親会社株主に帰属する当期純利益

現時点で、大きな特別損益の計上は見込まず

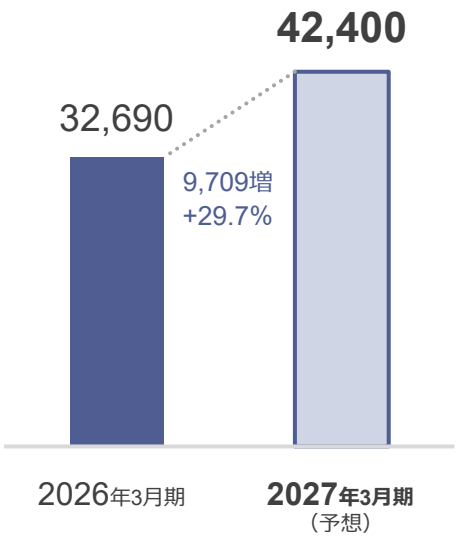
配当金

中間配当金は45円。期末配当金は22円50銭（株式分割後）を予定。株式分割前の株式数に換算した年間配当金は90円となり、前期比5円の実質増配、4期連続の増配となる見通し

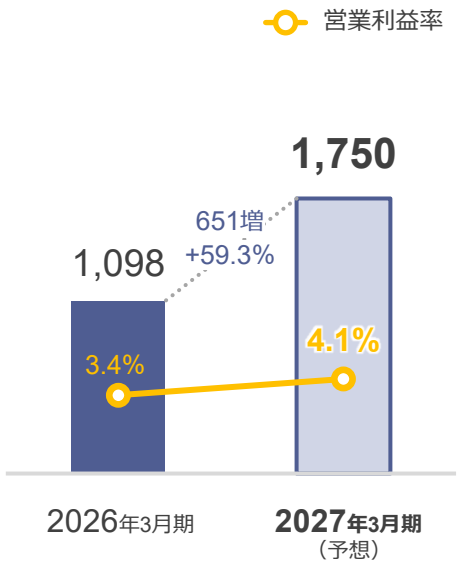
安定配当を基本に、利益成長に応じた配当水準の向上を図る

販売施工事業

売上高（百万円）



営業利益（百万円）

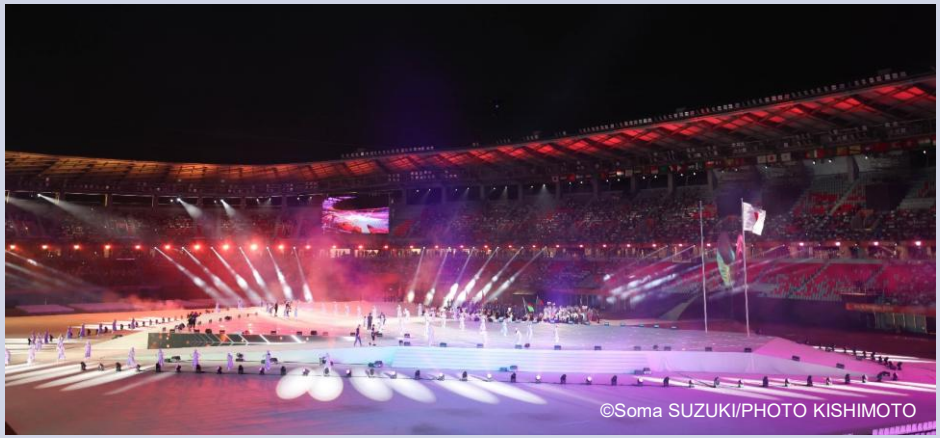


Point

- ヒビノプロビジョン株式会社及び株式会社アセントの業績が寄与。スポーツ施設や議場向けの大型システム案件等が第4四半期に集中し、利益回復を見込む
- アジア競技大会案件の計上に加え、注力商品の販売拡大を見込む
- 映像機器販売とシステムエンジニアリングを強化し、2027年度以降に本格化するスタジアム・アリーナ、都市再開発、大阪IR等の大型案件で、グループ連携による一括受注の拡大を目指す

Topics

トータル・ソリューションの高度化







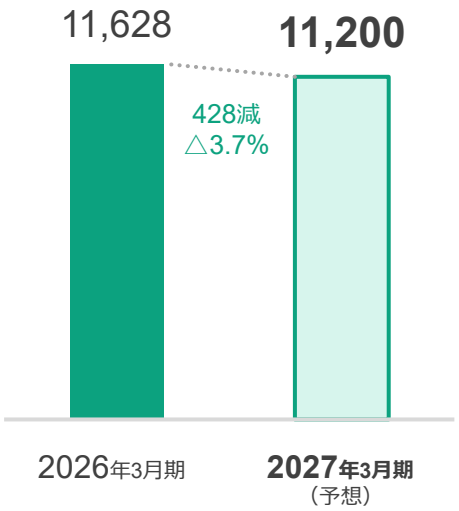
第20回アジア競技大会（2026/愛知・名古屋）

インターカムシステム及び関連通信インフラを提供

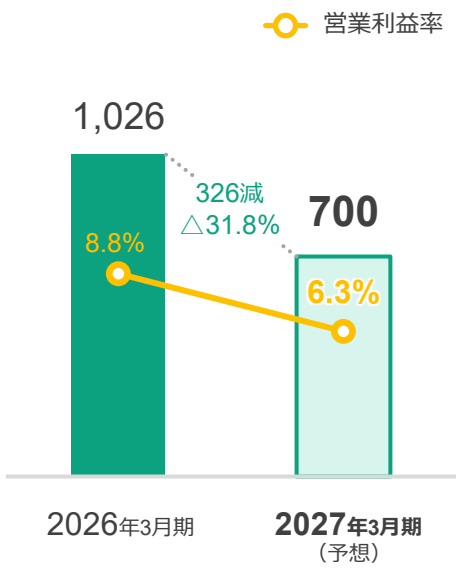
（左下）伊豆ベロドローム（自転車競技・トラック）に設置したベルトパックとヘッドセット／（右下）アーティスティックスイミング会場でのインターカム使用の様子

建築音響施工事業

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



Point

- 大型案件の端境期にあたり、減収減益の見込み
- 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、中長期的な需要は堅調。2027年度以降の大型案件情報は豊富で、一部はすでに契約を締結
- ソノーラテクノロジー株式会社は第3四半期以降に案件が集中し、業績に寄与。同社の組立式無響室・防音室等をラインアップに加え、提案の幅を広げるとともに、グループ連携による新製品開発も推進

Topics

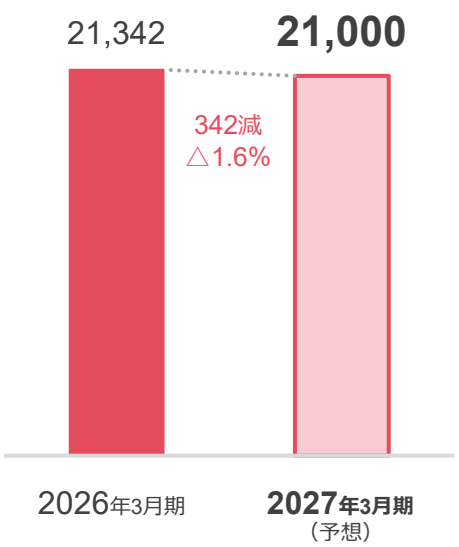
騒音対策分野の育成強化



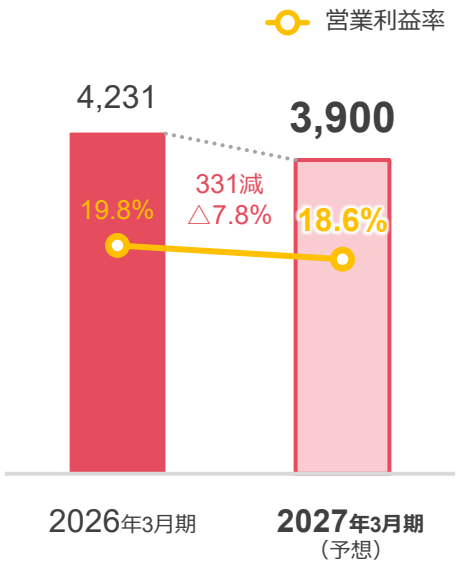
群馬県邑楽郡蓄電所
防音壁工事を日本環境アメニティ株式会社が担当

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）



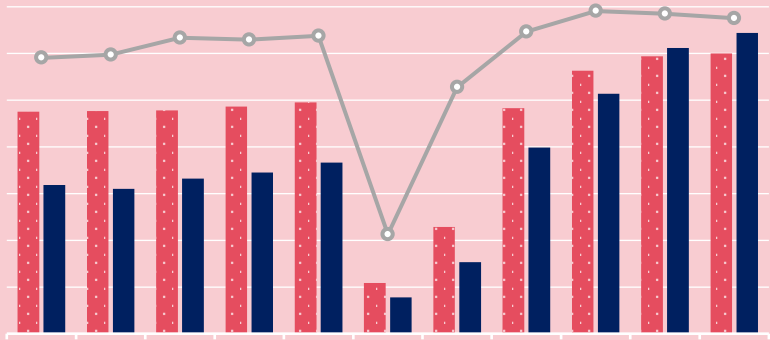
Point

- 前期の大阪・関西万博やジャパンモビリティショー案件の剥落により、減収減益の見込み
- 一方、コンサート市場は第3四半期以降も好調が続く見通しで、期初計画から大幅に上方修正
- 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、映像制作を注力分野として強化。映像・照明を組み合わせた空間演出提案も推進

Topics

コンサート市場の拡大

コンサート市場動向



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025（年）
公演数（本）	29,546	29,862	31,674	31,482	31,889	10,637	26,383	32,338	34,545	34251	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**

- 入場者数は3年連続、市場規模は4年連続で過去最高を更新
- **2026年上半期も過去最高を更新**
  市場規模：3,182億円（前年同期比108.3%）
  入場者数：2,845万人（前年同期比101.7%）

出典：コンサートプロモーターズ協会「ライブ市場調査」

Chapter

3 今後の取り組み



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

MUSIC AWARDS JAPAN 2026

大型映像を担当

1. 2027年3月期第2四半期（中間期）決算の概要
2. 2027年3月期通期業績予想
3. **今後の取り組み**
4. 参考資料

中期経営計画「Beyond 1000」の概要（1）

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

（百万円）

数値計画	2026年3月期 実績	2029年3月期 計画	26/3期と計画最終年度との比較
売上高	67,603	100,000	+32,396 +47.9%
販売施工事業	32,690	60,000	+27,309 +83.5%
建築音響施工事業	11,628	14,000	+2,371 +20.4%
コンサート・イベントサービス事業	21,342	23,000	+1,657 +7.8%
その他の事業（新規事業）	1,942	3,000	+1,057 +54.5%
営業利益（営業利益率）	5,066（7.5%）	7,200（7.2%）	+2,133 +42.1%（△0.3pt）
経常利益（経常利益率）	5,062（7.5%）	7,000（7.0%）	+1,937 +38.3%（△0.5pt）
親会社株主に帰属する当期純利益	3,054	4,200	+1,145 +37.5%

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靭化
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

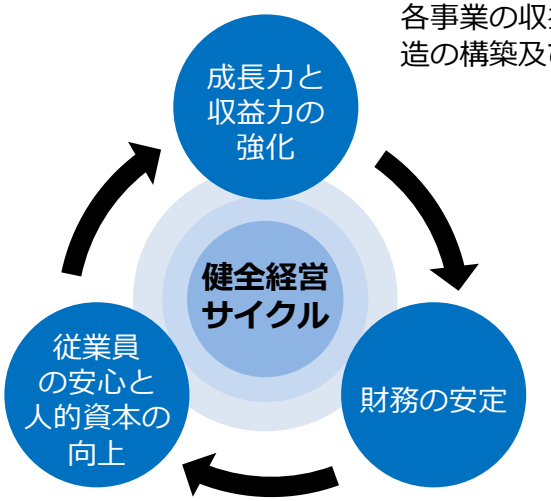
中期経営計画「Beyond 1000」の概要（2）

Beyond 1000
2027年3月期 - 2029年3月期

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。



各事業の収益性改善、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図る。

指標
- 売上高成長率
- 売上総利益率
- 一人当たり経常利益
- 経営安全率※

※経営安全率（%）＝
（売上高－損益分岐点売上高）÷売上高×100

人的資本経営の推進により、環境変化に対応した人事制度・施策の高度化を進め、従業員の働きがい・働きやすさの向上を図る。

指標
- 従業員エンゲージメント：70%以上

安定した財務基盤を維持しつつ、成長投資と株主還元の両立を図る。

指標
- 自己資本比率：35%以上、目標40%

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。

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しています。中期経営計画「Beyond 1000」においては、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、成長を加速していきます。

高シェア事業領域	重点育成事業領域	次期育成事業領域
音響機器販売	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	照明機器販売・サービス
音響サービス	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	新規
映像サービス		
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	
建築音響	騒音対策	

重要な経営課題

- 既存事業領域の強化
- 新規事業領域の拡大
- グループ連携による価値創造
- 事業変革の推進
- サステナビリティ経営の深化

オーガニック成長・収益性の見通し

オーガニック（中期経営計画開始時点の連結範囲）の売上高拡大と営業利益率の向上、新規M&Aによる成長を組み合わせ、2029年3月期に売上高1,000億円、営業利益72億円を目指す

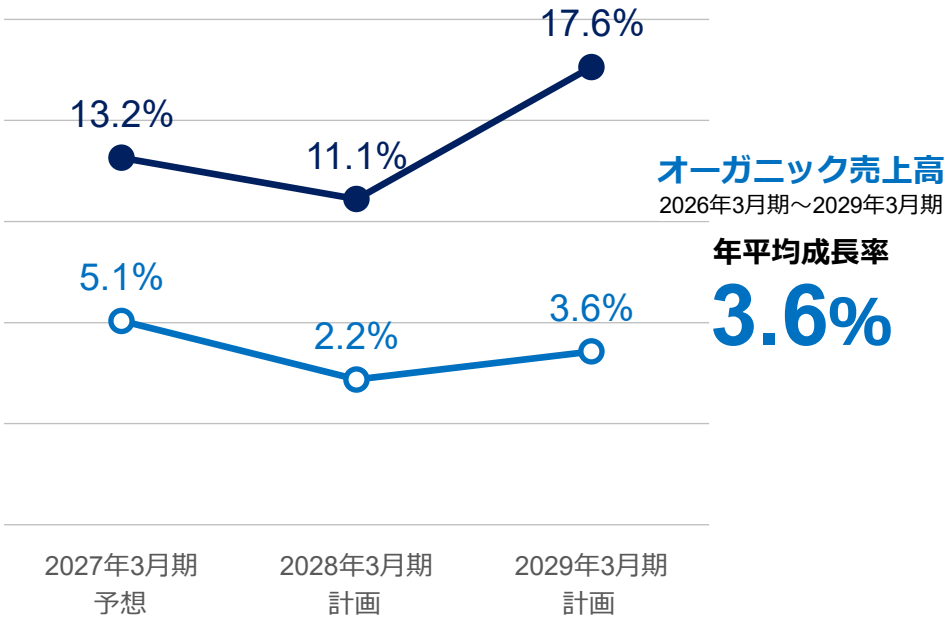
オーガニックの対象範囲

2026年3月期の連結範囲を基準とし、2029年3月期まで対象範囲を固定。
中期経営計画期間中の新規M&A（想定を含む）及び特需※を除外して算定。

※一過性の案件または周期的に発生する案件

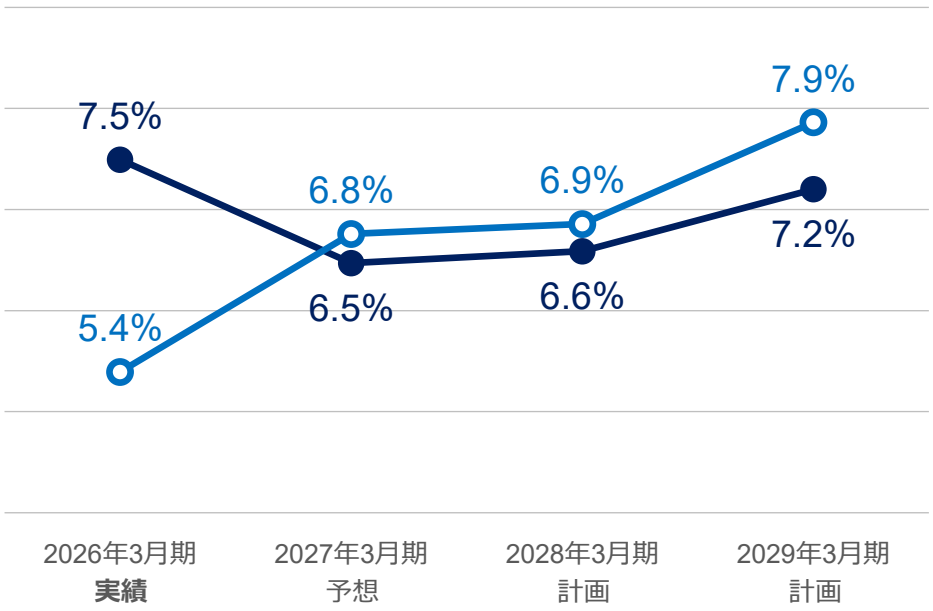
連結合計　オーガニック

売上高成長率（前期比）の推移



オーガニック売上高
2026年3月期～2029年3月期
年平均成長率
3.6%

営業利益率の推移



※オーガニック営業利益率は、のれん償却後の営業利益を用いて算定。

将来の成長率・利益率は、複数の前提条件に基づく試算であり、前提条件の変化により変動する可能性があります。

【M&Aの考え方と展望】M&Aの経営戦略上の位置づけ

M&Aによって事業・経営資源を獲得し、既存事業の強化と事業領域・地域の拡張を実現。
資本関係を基盤とした継続的な連携と支援により、子会社の持続的成長とグループシナジーの創出を図る

M&Aの推進

事業・経営資源の獲得

製品・商品・サービス　人材・技術・顧客基盤

事業基盤の構築に要する時間を短縮

資本関係の形成

グループ各社の強みを生かした継続的な連携 ……>
当社による安定的な事業運営・成長の支援 ……>

詳細 p.27

短期に現れる効果

- **既存事業の強化**
- **事業領域・地域の拡張**

中長期に生まれる効果

- **M&A子会社の持続的成長**
- **グループシナジーの創出**

事業規模の拡大と収益力の強化

中期経営計画「Beyond 1000」成長戦略

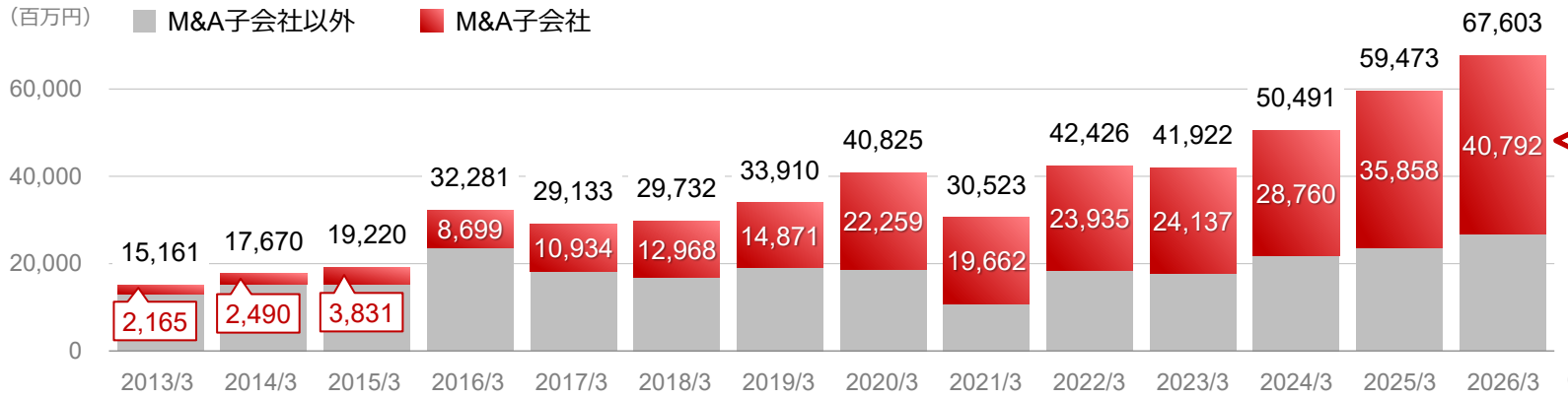
ハニカム型経営の進化による事業の創造と革新

外部環境の変化に強い事業ポートフォリオの構築

【M&Aの考え方と展望】 M&Aの実績と連結売上高への寄与

継続的なM&Aで非連続的な成長を実現し、現在のグループ業績を支える事業基盤を形成

連結売上高の推移とM&A子会社の寄与



2026年3月期

M&A子会社の売上高

40,792百万円

連結売上高に占める割合

60.3%

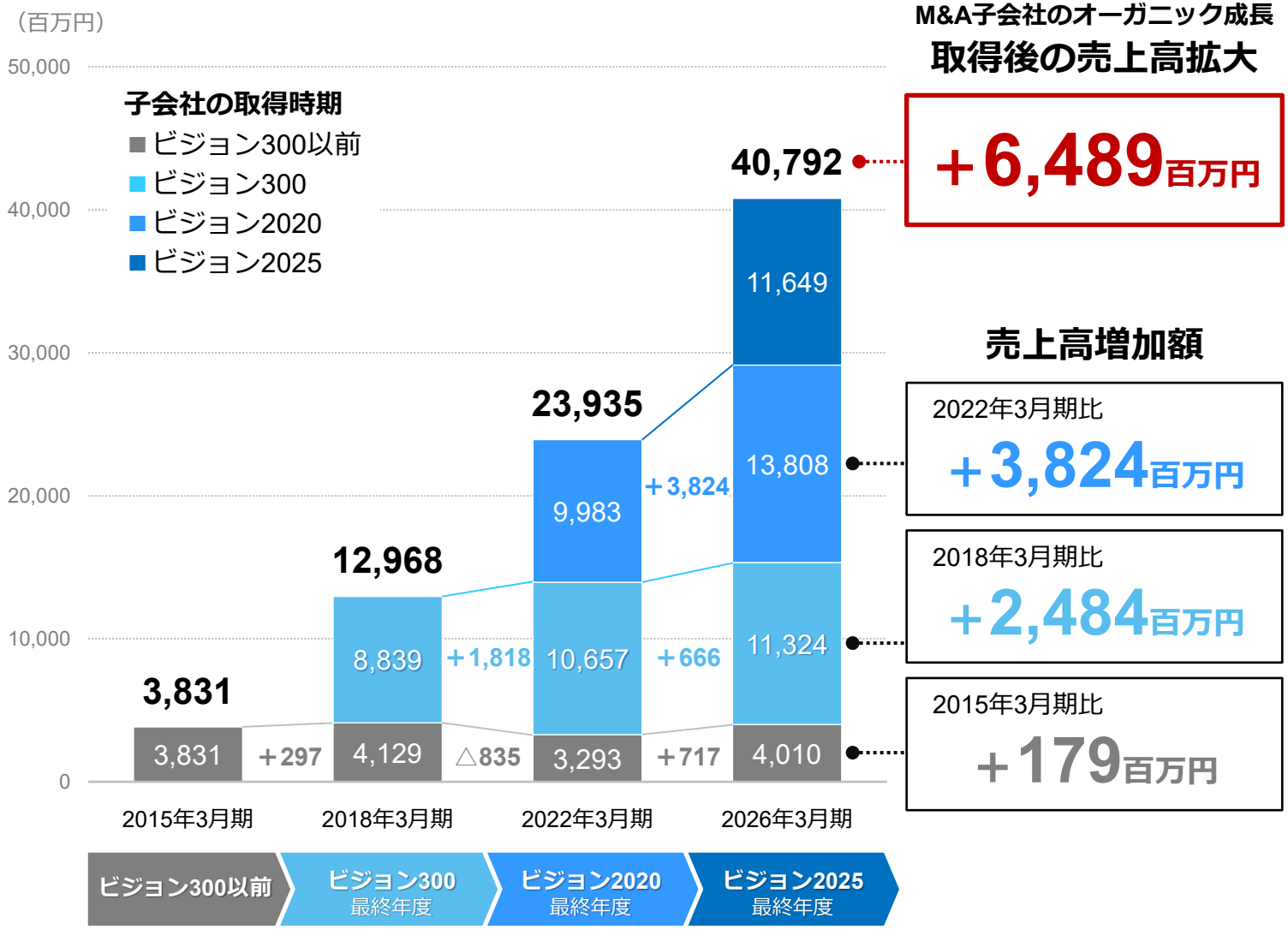
現在のグループを形成する主なM&A実績

M&Aの狙い	ビジョン300以前 ～2015年3月期	ビジョン300 2016/3期～2018/3期	ビジョン2020 2019/3期～2022/3期	ビジョン2025 2023/3期～2026/3期	Beyond 1000 2027/3期～2029/3期
音響・映像・照明機器販売の強化	2007.12 ヒビノインターサウンド 2013.07 ヒビノライティング	2016.04 ヒビノエレクトリ	2018.12 ヒビノテクノス	2023.12 ヒビノグラフィックス	2026.07 ヒビノプロビジョン
システムエンジニアリングへの参入・拡大	2014.03 ヒビノイマジニアリング	2016.12 ヒビノスペーステック			2026.04 アセント
建築音響施工への参入・拡大		2015.04 日本音響エンジニアリング	2019.04 日本環境アメニティ 2019.08 ヒビノサンオー		2026.05 ソノーラテクノロジー
大型映像サービスの強化／映像制作への参入	2006.09 ヒビノメディアテクニカル		2020.02 ヒビノシグマライズ	2024.05 CHグループ	
グローバル展開の強化			2019.01 Sama Soundグループ（韓国）	2024.11 InSight Systemsグループ（オーストラリア） 2025.04 Spectrum Audio Visual（シンガポール）	
新領域への参入（オフィス家具・オフィス空間）				2024.08 オフィックス	

【M&Aの考え方と展望】M&A子会社の取得後成長

M&A子会社のオーガニック成長により、売上高は合計64.9億円拡大。取得後の事業成長が連結売上高を押し上げる

取得時期別M&A子会社の売上高の推移



M&A子会社のオーガニック成長
取得後の売上高拡大

+6,489百万円

売上高増加額

2022年3月期比
+3,824百万円

2018年3月期比
+2,484百万円

2015年3月期比
+179百万円

対象会社と取得時期

ビジョン300以前
ヒビノメディアテクニカル
ヒビノライティング
ヒビノイマジニアリング

ビジョン300
日本音響エンジニアリング
ヒビノエレクトリ
ヒビノスペーステック

ビジョン2020
ヒビノテクノス
Sama Soundグループ
TLS PRODUCTIONS, INC.（2024年12月清算）
日本環境アメニティ
ヒビノサンオー
ヒビノシグマライズ

ビジョン2025
Cerevo（2026年4月譲渡）
ヒビノグラフィックス
CHグループ
オフィックス
InSight Systemsグループ
Spectrum Audio Visual

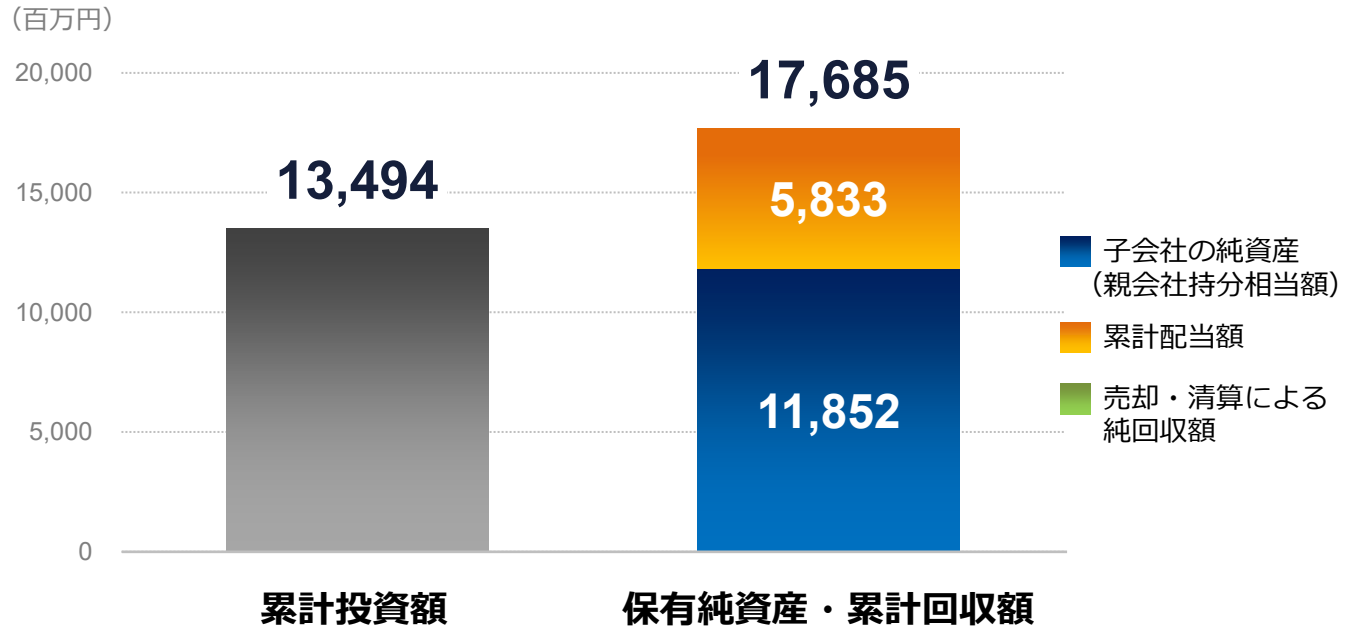
M&A後最高売上高の更新
2025年3月期 **7社**
2026年3月期 **1社**

【M&Aの考え方と展望】M&A投資の成果

M&A子会社が利益を積み重ね、配当を通じた回収も進展。
これまでのM&A投資は、累計投資額を大きく上回る成果を生み出している

※2026年3月31日現在の暫定試算値です。

累計投資額と保有純資産・累計回収額



投資効果（投資額との差額）
＋4,191百万円

投資倍率（純資産・回収額ベース）
1.31倍

のれんの実質回収期間
平均約4年
過去のM&A案件において、取得後の利益実績をもとに算定

定義		
	①保有純資産・累計回収額	保有中の子会社の純資産（親会社持分相当額）＋ 累計配当額 ＋ 売却・清算による純回収額
	②投資効果	保有純資産・累計回収額 － 累計投資額
	③投資倍率	保有純資産・累計回収額 ÷ 累計投資額

【M&Aの考え方と展望】 M&Aを起点とした事業展開の代表事例

グループ連携による大型案件への対応

長年のM&Aで拡充した商品・技術・人材・顧客接点をグループ全体で活用し、大型案件の多様かつ高度な需要に対応。
受注機会を広げ、業績拡大に貢献

M&A後に具体化したシナジー

① 大型案件における対応領域の拡大

機器販売からシステムエンジニアリング、建築音響施工まで、グループの多様な専門機能を活用。一つの大型開発において、複数施設や幅広い業務に対応



長崎スタジアムシティ
提供：長崎スタジアムシティ

② 高度・複雑な案件への対応力の強化

グループ各社の技術・ノウハウを結集し、複数の専門分野にまたがる高度な要求に対応。従来の事業領域を超えた設計・施工にも取り組み、複雑な大型案件への対応力を強化



©CAPCOM

大阪・関西万博「大阪ヘルスケアパビリオン」
XD HALL　モンスターハンター ブリッジ

③ 顧客接点の相互活用による受注機会の拡大

取得企業の顧客・案件にグループの取扱い商品を展開するとともに、既存顧客・案件に取得企業の専門技術・サービスを提案

④ 大型案件の獲得による業績への貢献

グループ連携を生かした大型案件の獲得が業績拡大に寄与。
長崎スタジアムシティと大阪・関西万博「大阪ヘルスケアパビリオン」XD HALLの両案件は、2025年3月期の業績に大きく貢献

今後の方向性　大型案件獲得に向けた取り組み

営業開発体制の強化
新規顧客の開拓及びグループ連携の促進を目的として、営業本部を新設

上流（企画・設計）からの案件参画
株式会社梓設計等との連携により、建築とAV&IT技術を一体で企画・設計する体制を構築

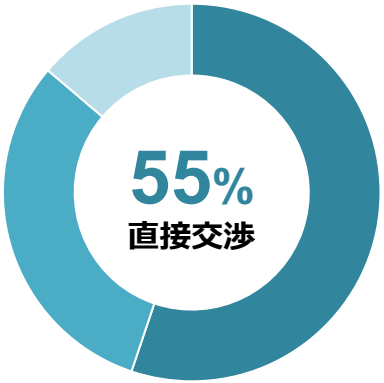
一括受注
M&Aを通じて映像機器販売、システムエンジニアリング機能を拡充し、ワンストップ提案力を向上

全体最適化した高品質なAV&ITシステムを提供

【M&Aの考え方と展望】M&A案件の発掘・選定・投資判断

事業シナジーと成長戦略への貢献、経営陣との共通認識・信頼関係を見極め、投資規律に基づき実行可否を判断

01 案件発掘



直接交渉	16件 / 55%
仲介会社紹介	9件 / 31%
銀行紹介	4件 / 14%

集計期間：2006年2月～2026年9月

直接交渉16件の発生経路

当社からの働きかけ／
対象会社からの相談・申し出
各概ね半数

業界内で築いたネットワークを活かして案件を発掘

02 案件選定

事業シナジー

対象会社と当社グループの事業連携により、双方にメリットを生み出せるか

成長戦略への貢献

中期経営計画が目指す事業ポートフォリオの強化につながるか

経営陣との共通認識・信頼関係

トップ面談等を通じ、M&A後の将来像や対象会社の成長に向けた方針を共有できるか

事業シナジーを軸に、戦略面とパートナー面を確認

03 投資判断

事業計画・リスク

収益力、事業計画の実現可能性、主要顧客・経営者への依存、会計・法務上の重要リスクを確認

買収価格・条件

マルチプル法・DCF法・純資産法を参照。妥当な価格水準から乖離する案件は実行せず、必要に応じてアーンアウト・段階取得を活用

のれん負担

償却期間が長期となる案件は、原則として見送る

投資採算性

投資採算性を評価し、株主資本コストとの比較を投資判断の参考とする

財務健全性

中期的に自己資本比率35%以上を目指す財務方針を踏まえ、有利子負債・返済余力への影響を確認

事業面の魅力だけでなく、投資としての妥当性を見極める

【M&Aの考え方と展望】M&A後の経営に関する基本的な考え方

M&A後の経営における二つの基本軸

01 各社の自主性と企業文化を尊重

- 各社の事業上の強みを生かす
- 各社からの経営陣登用を重視する
- 事業運営は各社の主体性に任せる

02 グループの方向性を共有し、必要な経営基盤を整備

- グループの成長に向け、経営の方向性を共有
- 当社と各社の役割・権限を明確にし、重要な経営判断は共通方針に基づいて行う
- 各社の事業運営と成長を支える経営基盤を整備

二つの基本軸に共通する進め方

各社の特性を尊重しながら、経営陣・従業員との対話を重ね、信頼関係を深める。
画一的な統合を前提とせず、グループとして共有・整備する範囲を見極め、段階的に進める。

PMI・成長支援の取り組み　事業連携　経営基盤の整備・運用　人材活用・組織の活性化　詳細 27ページ

M&A後に目指す姿　M&A子会社の持続的成長とグループシナジーの創出

【M&Aの考え方と展望】PMI・成長支援の取り組み

グループ内の事業連携を広げ、経営基盤の整備・運用や人材・組織の活性化を通じて、各社の事業運営と成長を支援

01 事業連携

顧客・案件連携、共同提案

顧客基盤・案件情報を共有し、
複数社による一体提案を進め、
大型案件の獲得・対応につなげる。

製品・商品・サービスの横展開

各社が扱う製品・商品や提供するサービスを他のグループ会社や地域へ展開し、顧客への提案の幅を広げる。

技術・ノウハウを生かした共同開発

各社の技術・ノウハウを組み合わせ、
新たなソリューションの開発を進める。

02 経営基盤の整備・運用

業績・事業計画のフォロー

各社の業績・事業計画を継続的に確認。課題が生じた場合は、当社と各社の経営陣が改善策を協議し、経営管理部門とPMI担当部門が進捗をフォローする。

資金面の支援

親子間の資金融通等により、事業運営や成長投資に必要な資金を機動的に支援する。

IT環境整備・リスク管理

M&A前のIT環境を踏まえ、必要なシステム整備を実施。グループとしてリスク管理に取り組み、サイバーセキュリティ対策等は当社が主導する。

03 人材活用・組織の活性化

各社人材の役員登用

各社の人材を役員に登用し、その知見を経営に生かす。

制度・福利厚生の活用と処遇向上

当社の制度・福利厚生を各社にも展開。事業成長や業績改善の成果を、従業員の処遇向上につなげる。

相互理解・人材交流

M&A後のグループ事業紹介や各社による社内展示会、グループ会社間の合同会議、研修を兼ねた交流イベント等を通じて、相互理解と人材交流を促進する。

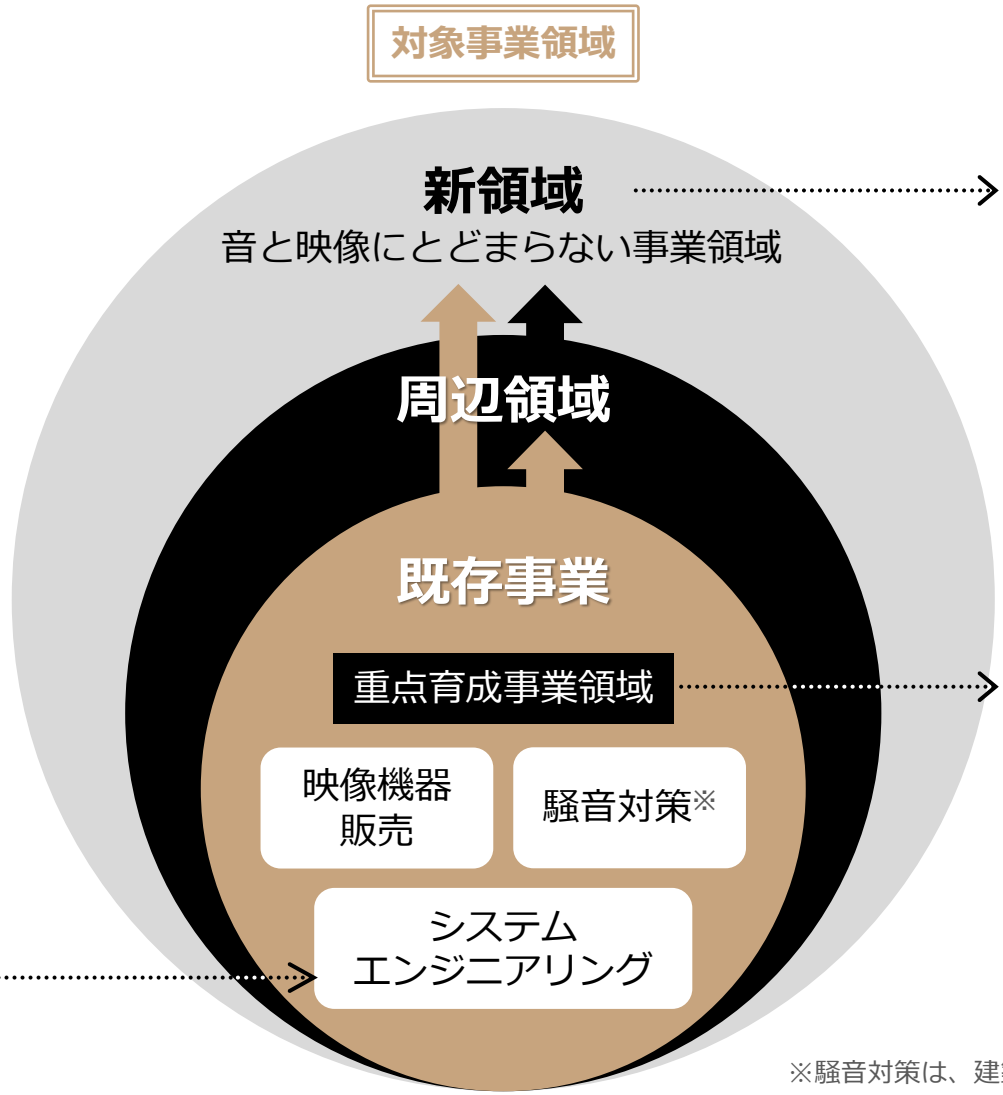
3つの取り組みを支える推進体制

PMI担当部門が全体を推進・取りまとめ

各社や当社関係部門との調整、課題の整理・対応事項の進捗管理、定期会議の運営等を担当。
必要な支援について当社各部門や他のグループ会社と連携し、PMI全体を推進する。

【M&Aの考え方と展望】M&Aを通じた事業展開の方向性

新たに加わった3社の成長を軸に重点育成事業領域を強化するとともに、海外展開を拡大。
さらに、音と映像にとどまらない新領域を開拓し、外部環境の変化に強い事業ポートフォリオを構築する



国内

海外

アジア・オセアニアを起点に展開

未進出国

現地顧客との直接取引基盤を持つシステムエンジニアリング企業を足掛かりに参入リスクを低減

既進出国

追加M&Aによる拠点網の拡充と拡点間の連携強化を推進

将来の事業の柱を獲得

- パンデミック等の影響を受けにくい事業を取り込み、収益源を多様化
- 中長期の成長に向けた布石を打つ

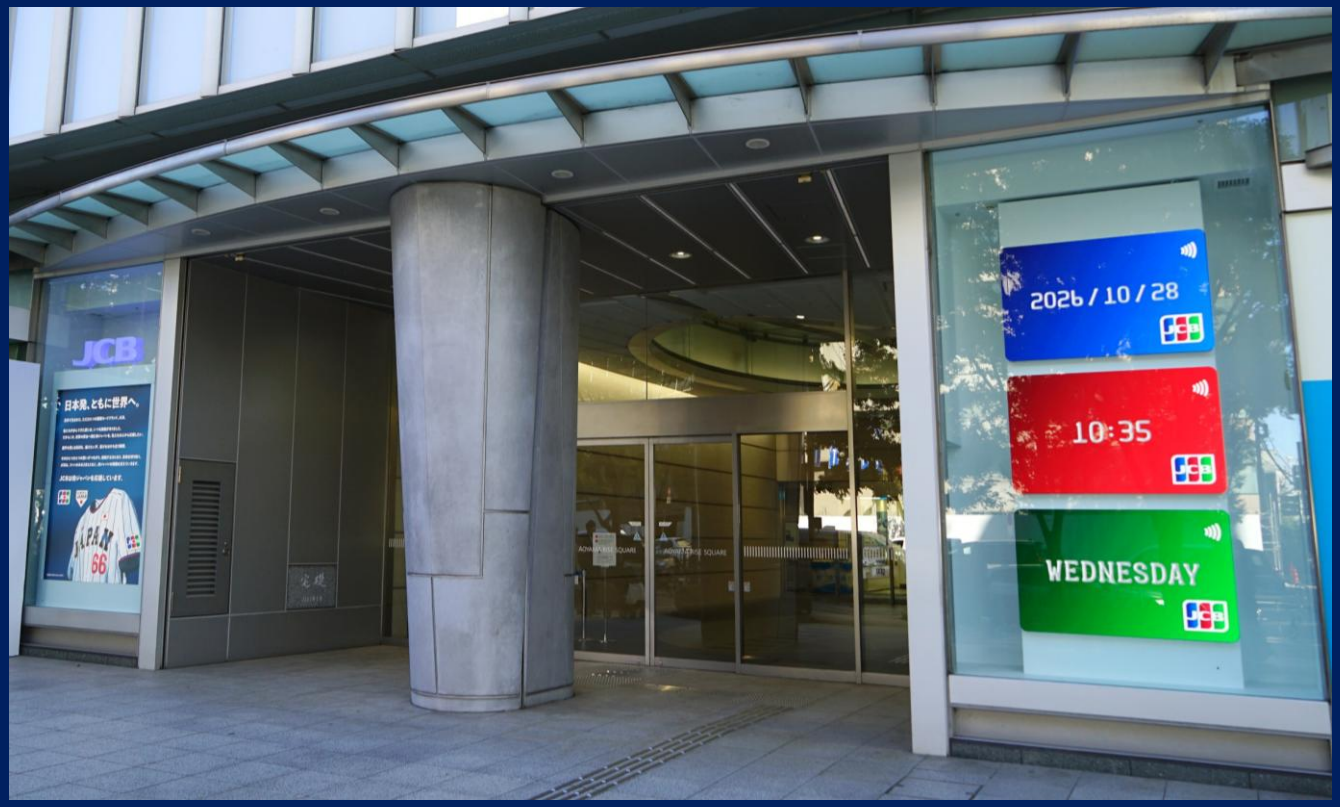
新たにグループに加わった3社の成長を促す

- グループ内の連携を通じてシナジー創出を具体化
- 重点育成事業領域の強化に向け、新規M&Aも視野に入れる

※騒音対策は、建築音響施工における注力分野

Chapter

4 参考資料



販売施工事業

株式会社ジェーシービー
青山本社エントランス
LEDディスプレイ・システム「ChromaVision」を納入

1. 2027年3月期第2四半期（中間期）決算の概要
2. 2027年3月期通期業績予想
3. 今後の取り組み
4. **参考資料**

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

※2025年11月1日現在

- 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

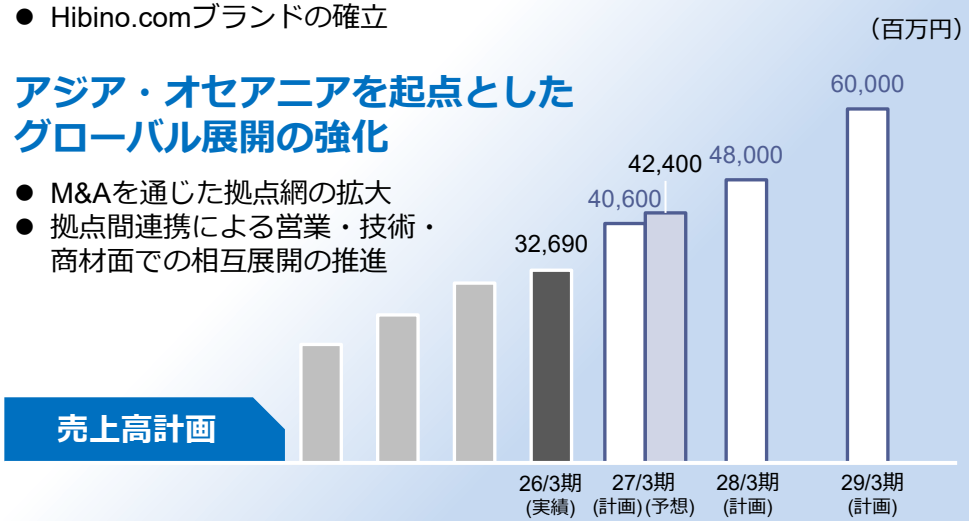
- 製品・商品・サービスのラインアップ拡充
- AV&ITシステムのライフサイクルマネジメントの強化
- ソフトとハードを組み合わせた一体提案の推進

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

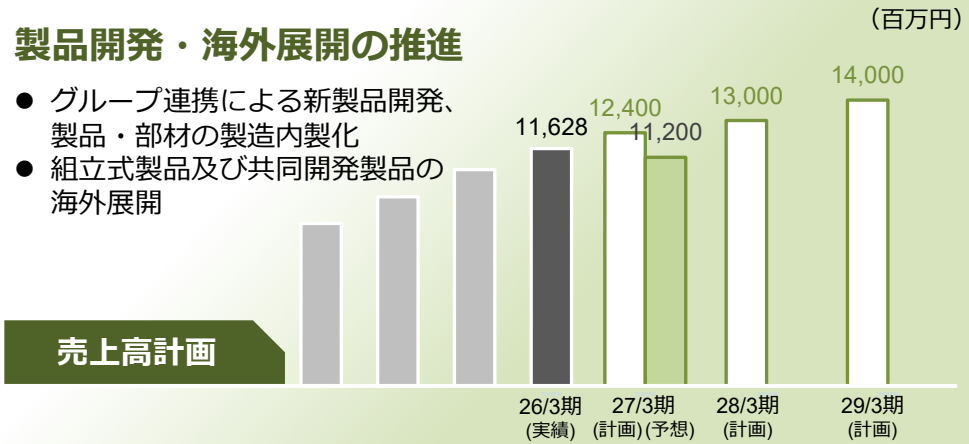
- 騒音対策：データセンター、清掃工場、物流施設、蓄電池施設案件の獲得、開発製品の販売強化
- 電磁波シールド：機密性要件の高い特定領域での実績と開発製品を活用した顧客基盤の拡大

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

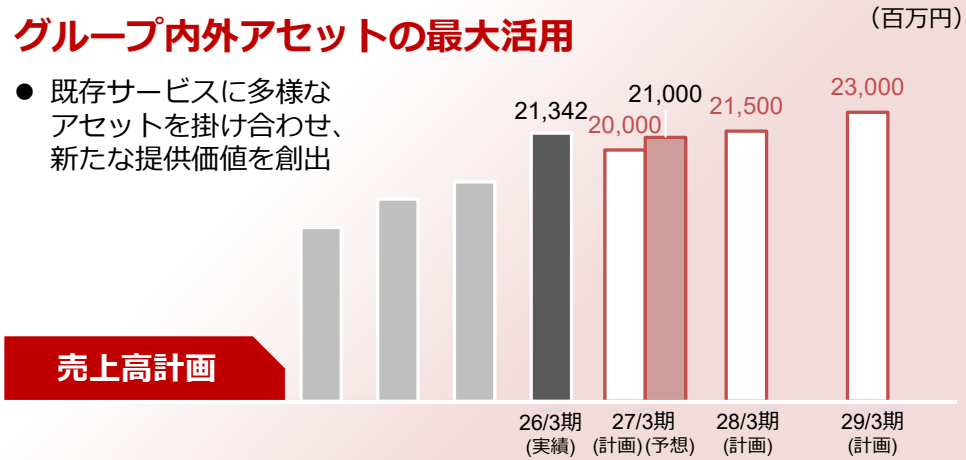
- 撮影から映像コンテンツ制作までの一体提供を推進

イマーシブ空間演出提案の強化

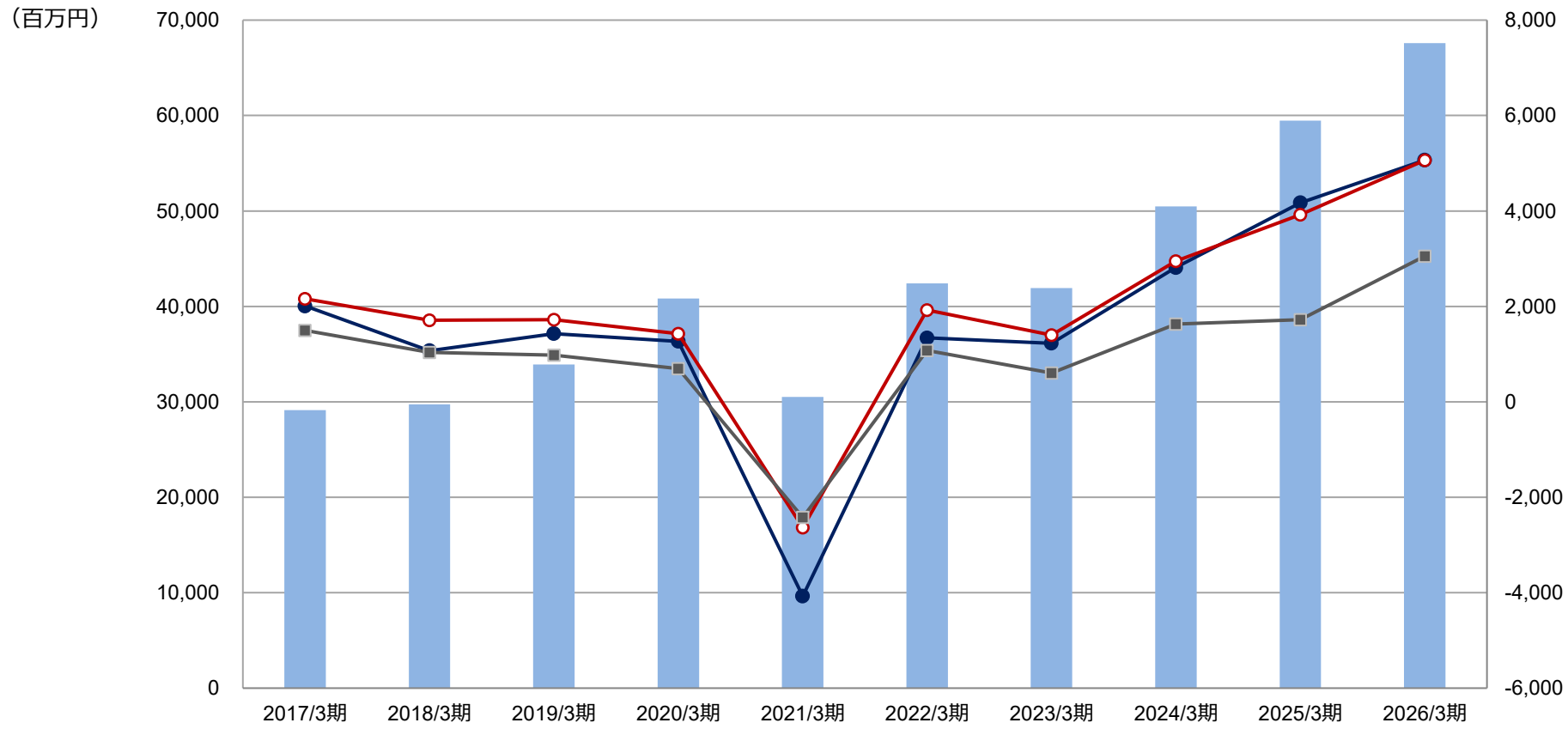
- 「Immersive LED System」の活用と照明サービスの展開を通じて、体験価値を高める空間演出を推進
- ロケーションベースエンターテインメント市場への展開を強化

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

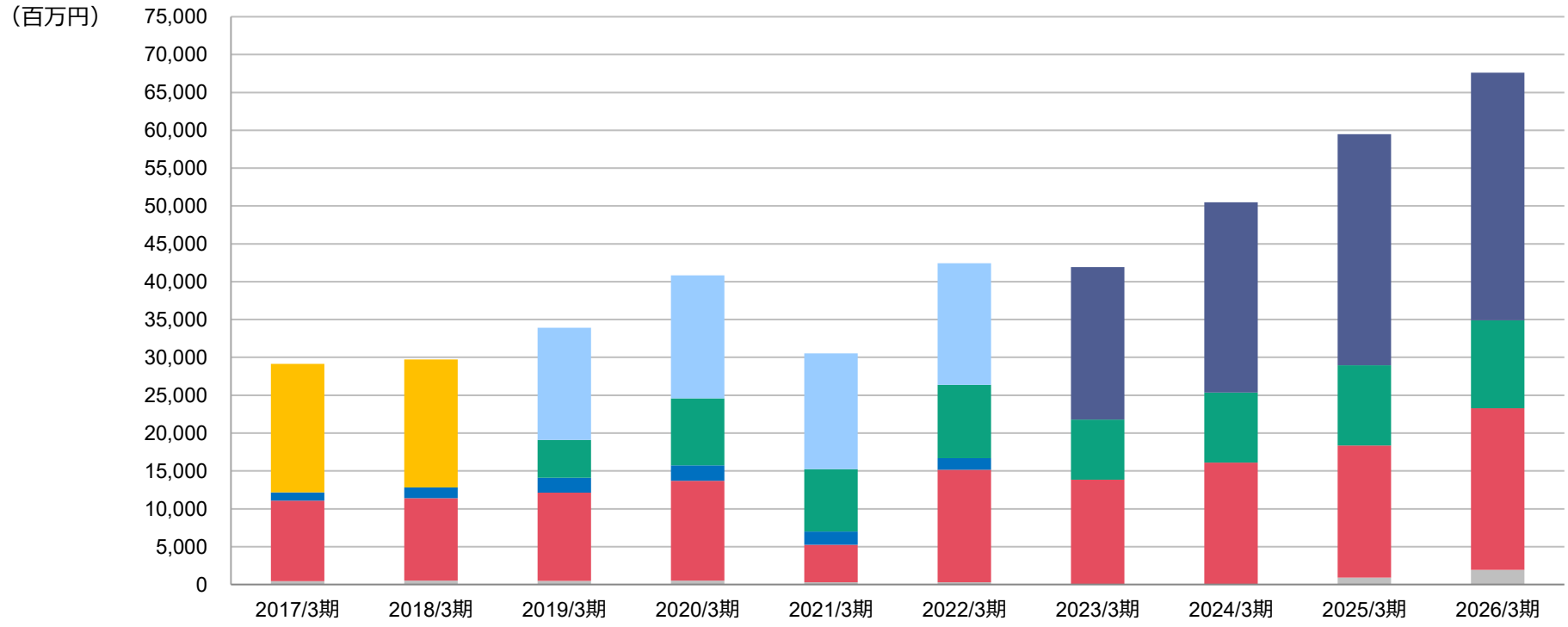


業績推移



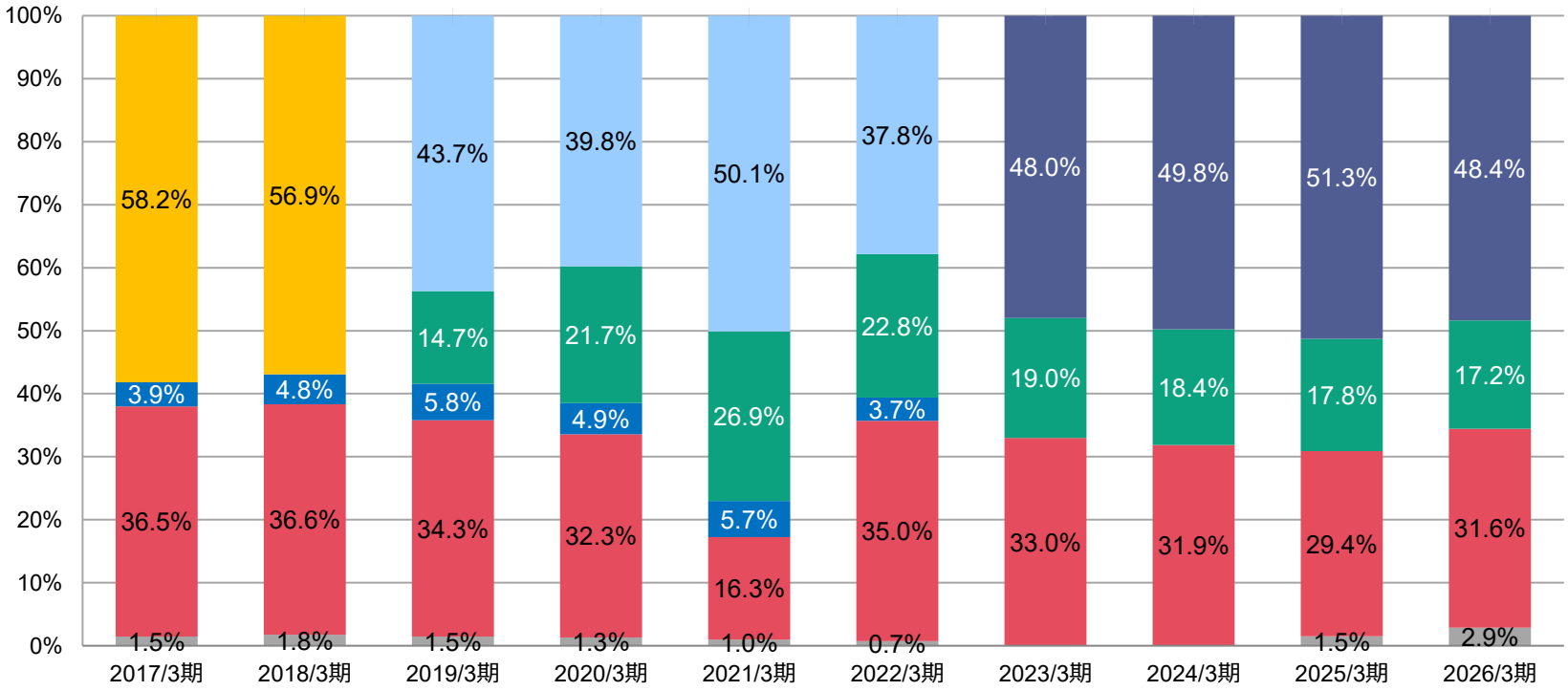
	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	29,133	29,732	33,910	40,825	30,523	42,426	41,922	50,491	59,473	67,603
営業利益	2,009	1,073	1,430	1,267	-4,073	1,339	1,229	2,814	4,171	5,066
経常利益	2,160	1,713	1,723	1,428	-2,636	1,921	1,400	2,951	3,924	5,062
親会社株主に帰属する当期純利益	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



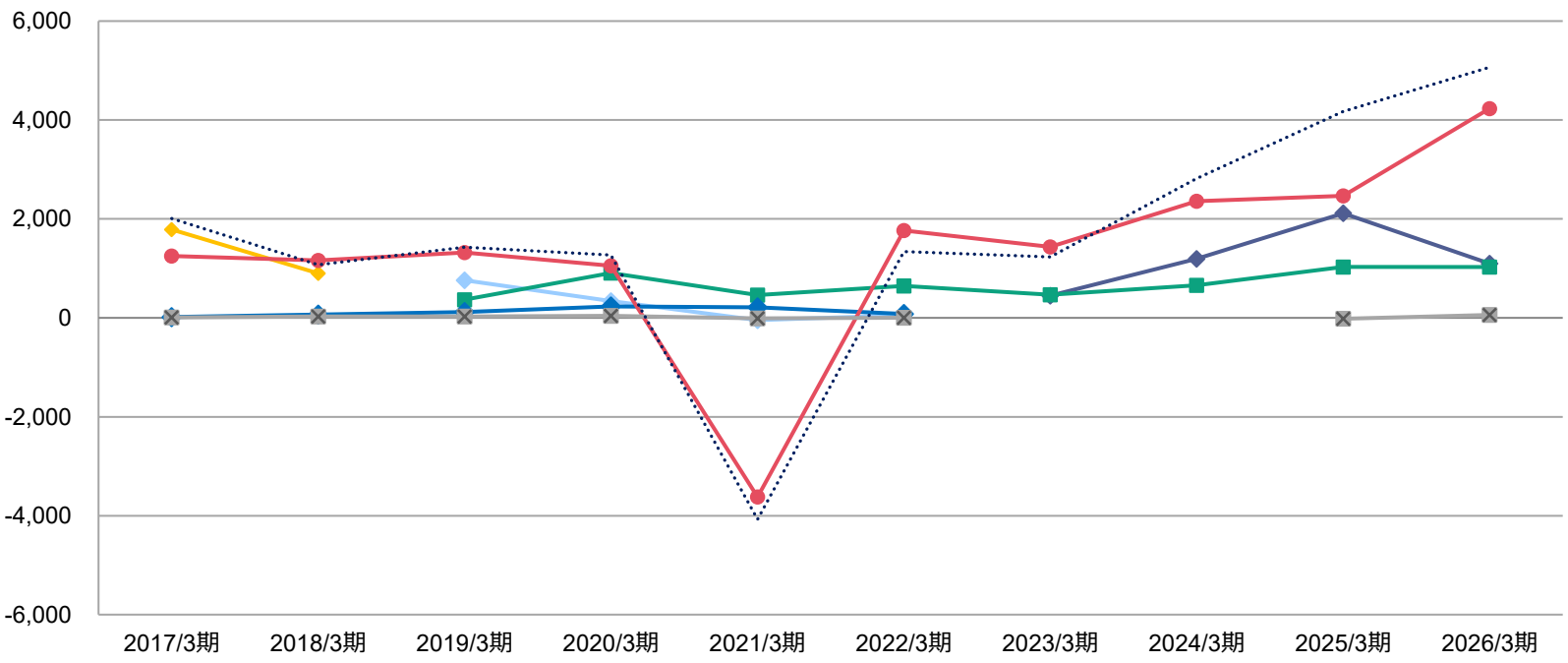
	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
販売施工事業							20,124	25,123	30,510	32,690
電気音響・販売施工事業			14,815	16,229	15,303	16,051				
音響機器販売・施工事業	16,945	16,914								
建築音響施工事業			4,992	8,871	8,203	9,669	7,963	9,267	10,597	11,628
映像製品の開発・製造・販売事業	1,126	1,420	1,963	2,012	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

セグメント別売上高構成比



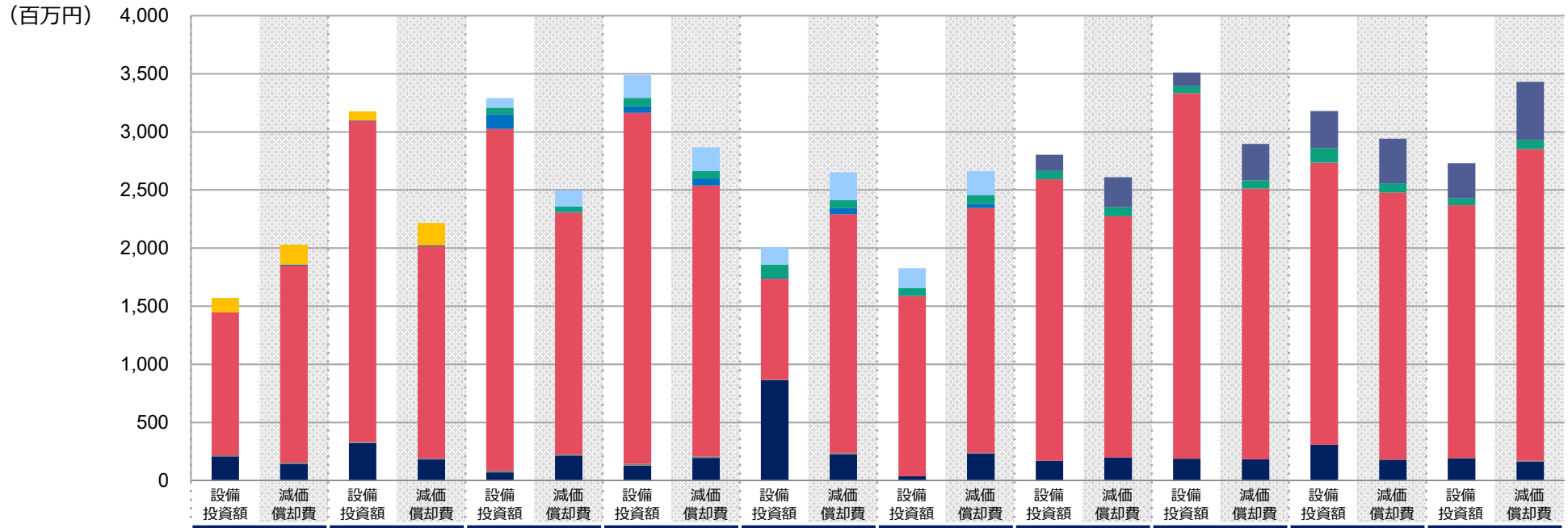
	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
販売施工事業							20,124	25,123	30,510	32,690
電気音響・販売施工事業			14,815	16,229	15,303	16,051				
音響機器販売・施工事業	16,945	16,914								
建築音響施工事業			4,992	8,871	8,203	9,669	7,963	9,267	10,597	11,628
映像製品の開発・製造・販売事業	1,126	1,420	1,963	2,012	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



	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
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				
コンサート・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



	2017/3期		2018/3期		2019/3期		2020/3期		2021/3期		2022/3期		2023/3期		2024/3期		2025/3期		2026/3期	
	設備投資額	減価償却費	設備投資額	減価償却費	設備投資額	減価償却費	設備投資額	減価償却費	設備投資額	減価償却費	設備投資額	減価償却費	設備投資額	減価償却費	設備投資額	減価償却費	設備投資額	減価償却費	設備投資額	減価償却費
販売施工事業													140	258	119	314	320	386	303	502
電気音響・販売施工					82	139	195	205	151	240	168	205								
音響機器販売・施工	125	171	79	195																
建築音響施工事業					55	45	75	64	114	66	70	76	72	79	59	72	124	77	58	76
映像製品の開発・製造・販売事業	0	10	5	5	127	7	56	61	10	56	1	35								
コンサート・イベントサービス事業	1,230	1,695	2,762	1,826	2,940	2,080	3,020	2,329	867	2,052	1,551	2,105	2,422	2,076	3,145	2,328	2,427	2,298	2,176	2,683
その他の事業	8	12	8	10	15	11	14	14	4	13	1	9						3	1	7
全社（共通）	208	142	324	181	71	215	129	195	864	226	36	231	170	198	188	184	308	178	192	163
連結数値	1,573	2,032	3,181	2,220	3,293	2,500	3,491	2,870	2,012	2,656	1,830	2,663	2,805	2,613	3,513	2,900	3,181	2,943	2,732	3,433

会社概要

2026年9月30日現在

社　　名	ヒビノ株式会社（Hibino Corporation）
設　　立	1964年11月13日
資 本 金	17億4,865万5,600円
事業内容	• 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）

主な連結子会社
- ヒビノインターサウンド株式会社
- ヒビノエレクトリ株式会社
- ヒビノプロビジョン株式会社
- ヒビノグラフィックス株式会社
- 株式会社アセント
- 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
- ソノーラテクノロジー株式会社
- 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.

※株式会社エレクトリは、2026年10月1日付でヒビノエレクトリ株式会社に商号を変更しました。

1956 創業
ヒビノ株式会社の前身であるテレビの販売・修理店「日比野電気」を開業。音響装置の設計・製造を開始



1964 ヒビノ電気音響株式会社を設立
業務用音響機器の設計・販売・修理業務を開始



1971 PA（コンサート音響）へ参入
コンサート用音響機器のレンタルと設置・オペレートを行う運用業務を開始



1984 映像事業に本格参入
映像サービス事業を開始。翌年、大型映像機器のレンタルと設置・オペレートを行う運用業務を開始



1988 ヒビノ株式会社に商号変更
「音と映像のプレゼンテーター」をコーポレートスローガンに掲げ、音響と映像を中心に、さらなる新領域に向けたチャレンジも見据えながら「新たな価値創造」への挑戦を推進

2002 映像製品の開発・製造へ進出
世界初の4K対応LEDプロセッサーを開発。自社製LEDディスプレイChromaLEDを発表



2006 株式上場
2006年2月、ジャスダック証券取引所（現 東京証券取引所 スタンダード市場）に株式を上場

2015 建築音響分野へ参入
建築音響分野で国内トップクラスの技術力を有する日本音響エンジニアリング等をグループ傘下に迎え「音空間の設計・施工」から「音響・映像システム」まで一気通貫での提供体制を確立