



2024年5月14日

各 位

会 社 名 株式会社ハリマビシステム
代表者名 代表取締役社長 免出 一郎
(コード：9780、スタンダード市場)
問合せ先 常務執行役員経営企画本部長
竹内 昌也
(TEL. 045-224-3550)

長期ビジョン 2026-2035 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、現中期経営計画完了後の10ヶ年における経営目標、数値目標を定めた「長期ビジョン 2026-2035」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、当社グループの経営理念において掲げた長期ビジョン「**『周囲から『ハリマで良かった!』が聞こえてくる未来』**の実現に向けたロードマップとして位置づけており、中期経営計画において取り組んでいる様々な施策を、より高度なレベルで実現し、新たな領域に挑戦することを目指すものであります。

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を目指し、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

全ての『施設』を快適に、全ての『人』に喜びを。

2026



2035

長期ビジョン2026-2035

— 周囲から「ハリマで良かった！」が聞こえてくる未来 —

証券コード 9780

株式会社ハリマビステム



<https://www.bstem.co.jp/>



SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS

ハリマビステムグループは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。



「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°

挑戦領域

挑戦する文化を醸成し、イノベーションを起こす

- 事業エリア拡大
- 新規事業開拓
- 海外事業展開
- 積極的なM&Aの実施



1 グループ成長戦略

各社のシナジーを高め
グループ力を向上させる

- ・業種拡大によるグループ力強化
- ・人材交流による技術力向上

2 企業価値向上戦略

同業他社との違いを
生み出す仕組みづくり

- ・設備部門強化
- ・環境ソリューション事業強化
- ・顧客との強固な関係性

3 人的資本戦略

人財確保・育成なくして
会社の成長なし

- ・外国人雇用
- ・ロボット・Ai活用
- ・育成制度確立
- ・エンゲージメント向上

2. 長期ビジョン2026-2035で目指す姿



長期ビジョン 2026-2035

「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

2035



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



2025 2026

グループ成長戦略

グループ企業間人材交流
ノウハウの共有・技術力向上
グループ間シナジーの創造

企業価値向上戦略

同業他社との差別化
「設備のハリマ」復活

人的資本戦略

多種多様な人財の登用・育成
エンゲージメント向上

挑戦領域

- 事業エリア拡大
- 新規事業開拓
- 海外事業展開
- M&Aの実施

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

2035年度 数値目標(単体)

売上高 **350億円**
営業利益 **21億円**
営業利益率 **6.0%**

2035年度 数値目標(連結)

売上高 **500億円**
営業利益 **30億円**
営業利益率 **6.0%**
配当性向 **35.0%以上**

3. 長期ビジョン2026-2035 数値目標



(単位：百万円)

		中計最終年度				
		2023年度 実績	2025年度 計画	2023年度 実績比	2035年度 計画	2025年度 計画比
単体	売上高	23,560	25,000	+1,439	35,000	+10,000
	営業利益	903	1,250	+346	2,100	+850
	営業利益率	3.8%	5.0%	+1.2ポイント	6.0%	+1.0ポイント
連結	売上高	26,618	28,100	+1,481	50,000	+21,900
	営業利益	964	1,320	+355	3,000	+1,680
	営業利益率	3.6%	4.7%	+1.1ポイント	6.0%	+1.3ポイント
配当性向		17.9%	25.0%以上	+7.1ポイント以上	35.0%以上	+10.0ポイント以上