

2026年3月期第2四半期(中間期)決算補足説明資料

2025年11月7日

証券コード 9780

株式会社ノリフビステム



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

1. 決算概要



■ 連結損益計算書(対計画比)

(単位:百万円)

	2024 中間実績	2025 中間実績	前年増減	2025 計画 (通年)	達成率
売上高	13,375	14,419	+1,044	29,500	48.9%
営業利益	526	541	+14	1,400	38.7%
経常利益	572	584	+11	1,450	40.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	404	401	▲ 2	950	42.3%

■ 中計指標

(単位:百万円)

	2025 中間累計実績	中期経営計画 (3ヶ年累計)
人財投資額	1,220	1,400

中計最終年度計画達成に向け注力中

主な増益要因

- 前年度受注の新規案件本格稼働による利益確保
- 既存顧客への契約更改 活動による採算改善
- グループ会社の利益率向上

更なる収益力向上に向けて

- 新規物件の積極的受注
- 契約更改活動の継続 (既存契約に係る提案活動)
- 臨時作業受注の拡大
- グループ間シナジーの拡大
- DX活用等によるコスト削減

1. 決算概要



■ 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2024期末	2025中間期末	期末増減
総資産	14,791	16,518	+1,727
固定資産	5,323	6,437	+1,113
うち無形固定資産	263	1,172	+908
負債	5,596	6,958	+1,362
純資産	9,194	9,559	+365

㈱アイワサービスのグループ化 ㈱武蔵野通信のグループ化

CB・ワラントの発行

- ・ (無形固定資産) のれん +779
- ・(無形固定資産)のれん +144
- ・(負債) 転換社債型新株予約権付社債 +1,004
- ・(純資産)新株予約権 +4



長期ビジョン2026-2035を見据え グループ力強化、更なる企業価値向上を推進!

1. 決算概要



■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2024中間実績	2025中間実績	前年増減
営業活動	318	580	+262
投資活動	▲251	▲1,226	▲975
財務活動	▲78	931	+1,009
現金及び現金同等物増減額	A 7	285	+293
現金及び現金同等物期首残高	3,614	4,197	+582
現金及び現金同等物期末残高	3,607	4,483	+875

投資活動

【前期】

2024.4.2 ㈱TECサービス(空調設備工事)のグループ化 →外注作業の内製化によるグループ収益力向上 【当期】

2025.4.1

(株)アイワサービス (関西エリアの病院清掃) のグループ化 →事業エリア拡大

2025.8.1㈱武蔵野通信(電気通信工事)のグループ化 →外注作業の内製化によるグループ収益力向上

財務活動

【当期】

・転換社債型新株予約権付社債 及び新株予約権の発行

2. (ご参考) 単体決算概要



■ 損益計算書

(単位:百万円)

	2024 中間実績	2025 中間実績	前年増減	2025計画 (通年)	進捗率
売上高	11,698	12,334	+636	25,500	48.4%
営業利益	408	400	▲ 7	1,300	30.8%
経常利益	432	414	▲17	1,330	31.2%
当期純利益	311	256	▲ 55	915	28.0%

■ 貸借対照表

(単位:百万円)

	2024期末	2025中間期末	期末増減
総資産	13,978	15,368	+1,390
固定資産	6,531	8,302	+1,771
うち投資その他の資産	4,504	6,275	+1,770
負債	5,466	6,632	+1,166
純資産	8,511	8,736	+224

3. 基本・臨時別実績(※ハリマビステム単体)



■ 売上高 12,334(百万円)

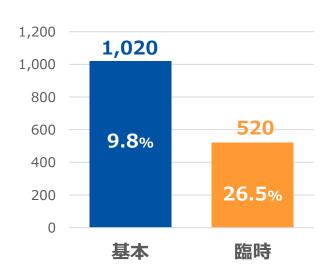


基本作業

基本契約に基づく年間定期作業

今後予想される最低賃金の更なる上昇や資機材価格の高騰に備え、新規契約の獲得や契約更改の推進により収益力の確保に努めています。

■ 売上総利益 (百万円)・売上総利益率 (%)



臨時作業

スポット契約に基づく臨時工事など

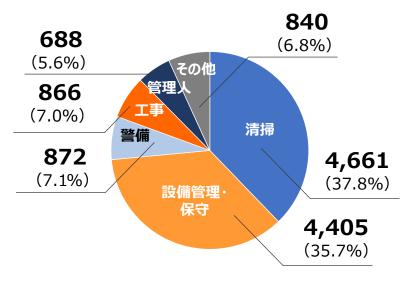
施設総合管理の受注推進により、大規模修繕工事や入居工事、原状回復工事などの臨時作業の拡大を図っています。

また、**お客様のニーズにマッチした提案**を積極的に推進し、**建物のライフサイクルコストの最適化**を図りながら、更なる収益力向上に努めています。

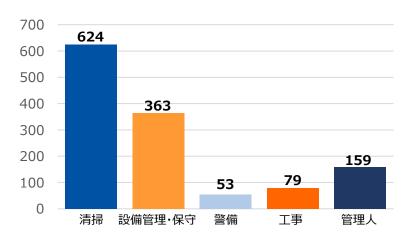
4. 業務別実績(※ハリマビステム単体)



■ 売上高 12,334(百万円)



■ 売上総利益(百万円)



清掃

管理人

当社の 安定的収益基盤

今後の最低賃金上昇などに備え、契約更改を推進することで、収益力の維持・向上に努めています。

保設守備 守備

工事

当社の 成長ドライバー

外注作業の自営化・内製化など「現場力」の強化を通じて、更なる収益力向上に努めています。

警備

ロボット・AIをはじめとするDX推進に

より、収益力向上に努めています

5. 企業価値向上に向けた取り組み



目指す姿 課 題 企業価値向上 【短期的課題】 (PBR1倍超) ROE向上 利益率の改善 資本政策の実行 【短期的課題】 PER 向上 投資家との対話を 通じた当社の 認知度アップ

> 【長期的課題】 非財務情報 開示の充実

投資家ニーズへの対応

具体的施策

- 営業利益率の向上
- 配当増額、自己株式取得による自己資本の圧縮
 - →2025.6 期末配当増配 (2022中間期以降、4期連続で増配)
- 決算補足説明資料による開示情報の充実
- 個人投資家向け説明会の開催
 - →2025.12 第5回目開催予定
- 株式分割による株主数の増加
 - →2025.9末 株主数1,707名(う5個人1,604名) (2025.3末比+704名 う5個人+698名)
- 長期ビジョンの数値化
 - →2024.5 長期ビジョン2026-2035公表
- DX推進:現場へのロボット導入・ プロジェクトチームの活動開始
 - →2023.11 ugo㈱への出資、業務提携

6. 株主還元に対する考え方



当社は、安定かつ継続した利益還元を実施予定。

今後も、投資家の皆様からも「ハリマで良かった!」と評価される未来を目指します。



7. 長期ビジョン2026-2035の策定



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」の

実現に向けたロードマップ



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・協力会社との強固な信頼関係構築

根幹戦略

"人財"の確保・育成と離職低減



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

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 ト

• 同業他社との差別化

「設備のハリマ」復活

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%

挑戦領域

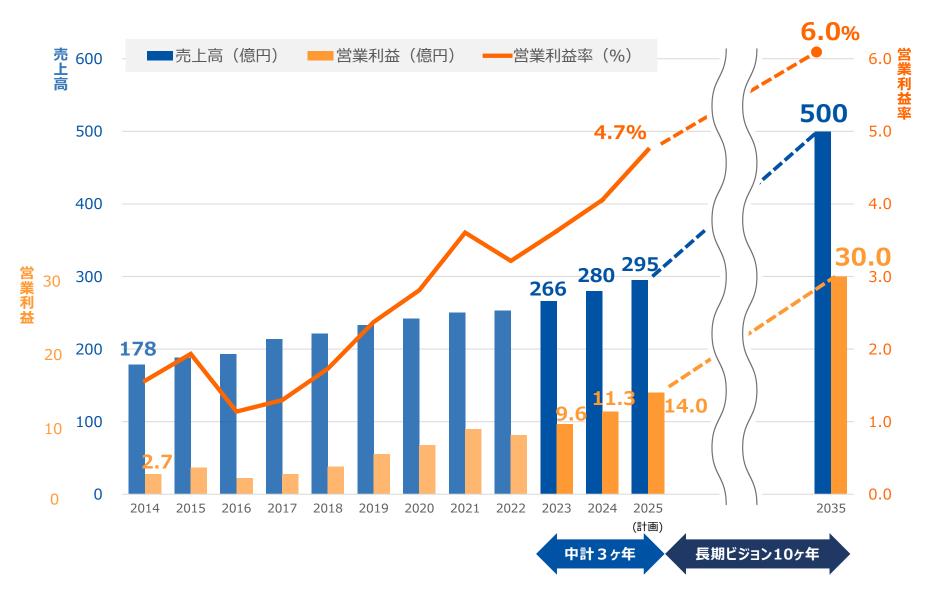
- 事業エリア拡大
- 新規事業開拓
- 海外事業展開
- M&Aの実施

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

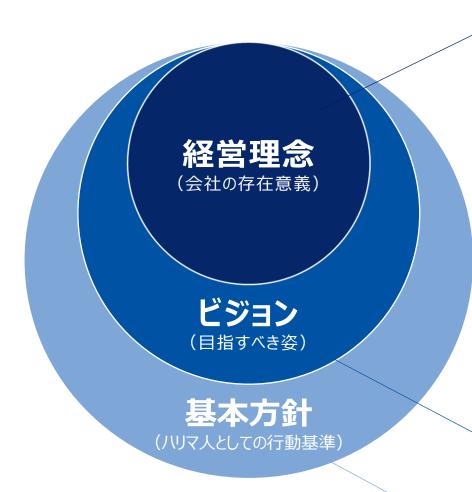
8. 長期ビジョン ~これまでの10年とこれからの10年~





9. ハリマビステムグループの経営理念





全ての『施設』を<mark>快適</mark>に、 全ての『人』に喜びを。

私たちは建物管理会社として、進化し続けます。 安心・安全・快適な施設環境づくりで社会に 貢献します。

ハリマビステムグループが目指す姿、それは、 「ハリマで良かった!」と評価される未来です。

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

中期ビジョン

エンゲージメントを高め、共通の目標に向かって常に前向きな挑戦を続ける

- お客さまの要望に耳をかたむけよう
- 人を大切にしともに成長しよう
- 新しいことに挑戦しよう



本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、 当社が現在入手している情報および合理的であると判断する 一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により 異なる可能性があります。

問い合わせ先

株式会社ハリマビステム 経営企画本部 経理部 経理部長 藤坂 昌之 TEL 045-224-3550(代)