

CREATION & INNOVATION

ヒビノ株式会社

証券コード 2469

2025年11月21日

2026年3月期第2四半期（中間期）決算説明資料

H!BINO

Contents

Chapter 1

2026年3月期第2四半期（中間期）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
● 実績紹介 大阪・関西万博「NTTパビリオン」	9
● 連結貸借対照表	10
● 連結キャッシュ・フロー計算書	11

Chapter 2

2026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	16

Chapter 3

今後の取り組み

● 1. 大型映像サービスの成長戦略	18～20
● 2. 重点成長領域への取り組み	
① データセンター	21～22
② スタジアム・アリーナ	23～26

Chapter 4

参考資料

● 中期経営計画「ビジョン2025」	28
● セグメント別事業戦略	29～31
● 業績推移	32
● セグメント別売上高	33
● セグメント別売上高構成比	34
● セグメント別営業利益	35
● セグメント別設備投資額、減価償却費	36
● 会社概要	37

音と映像で、世界に感動をクリエイトする

H!BINO

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

Chapter

1

2026年3月期第2四半期（中間期） 決算の概要



販売施工事業

サンシャインシティ噴水広場
LEDディスプレイ・システム「ChromaVision40」を納入



1. 2026年3月期第2四半期（中間期）決算の概要
2. 2026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

新規連結子会社の寄与と、万博・コンサート需要を捉えた
コンサート・イベントサービス事業の好調で増収増益

中間期として売上高・営業利益・経常利益が過去最高を更新、上方修正後計画を超過

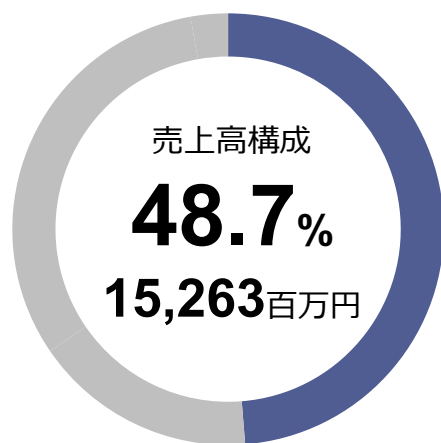
(百万円)

	2025/3期 中間期 実績	2026/3期 中間期 実績	対前年同期		2026/3期 中間期 期初発表予想	対発表予想		ポイント
			増減額	増減率		増減額	増減率	
売上高	26,897	31,316	+4,418	+16.4%	31,000	+316	+1.0%	- 国内外のM&Aに伴う連結範囲の拡大が増収の主要因 - 加えて、コンサート・イベントサービス事業が、大阪・関西万博の開催やコンサート市場の活況に伴う旺盛な需要を捉え、増収に寄与 - 概ね計画通りに推移し、中間期として過去最高を更新
売上原価	17,404	19,756	+2,352	+13.5%				
売上総利益 (売上総利益率)	9,492 (35.3%)	11,559 (36.9%)	+2,066	+21.8%				- 売上高と同様の理由により増益 - 収益性の高いコンサート市場の拡大や高採算案件の寄与、一部案件の前倒し進捗に加え、販売価格の適正化により、計画を上振れて推移
販売費及び 一般管理費	8,028	9,178	+1,149	+14.3%				- 国内外のM&Aに伴う連結範囲の拡大による増加、のれん償却費の増加が増収の主要因 - それ以外の要因では、事業活動の活発化に伴い人件費が増加 - 計画比では抑制、計画を下回って着地
営業利益 (営業利益率)	1,464 (5.4%)	2,381 (7.6%)	+916	+62.6%	1,550 (5.0%)	+831	+53.6%	- 主要3事業が計画を上回り、8月8日付上方修正計画の1,850百万円をさらに上回る増益を達成 - 中間期として過去最高を更新
経常利益 (経常利益率)	1,360 (5.1%)	2,396 (7.7%)	+1,035	+76.1%	1,450 (4.7%)	+946	+65.3%	- 営業外収益は174百万円。為替差益の計上、その他の増加等により、70百万円増加 - 営業外費用は159百万円。支払利息が増加した一方、前年同期の為替差損が為替差益に転じたこと等により、48百万円減少 - 中間期として過去最高を更新
親会社株主に帰属する 中間純利益 (中間純利益率)	780 (2.9%)	1,325 (4.2%)	+545	+69.8%	850 (2.7%)	+475	+56.0%	- 特別利益はなし - 特別損失は関係会社整理損の計上により、27百万円増加 - 法人税等は390百万円増加の972百万円

セグメント別実績（1）

2026年3月期第2四半期（中間期）連結売上高 **31,316** 百万円

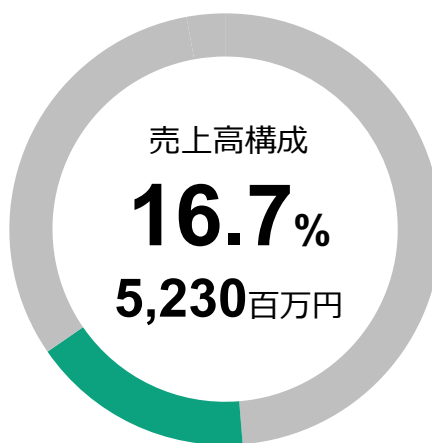
販売施工事業



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

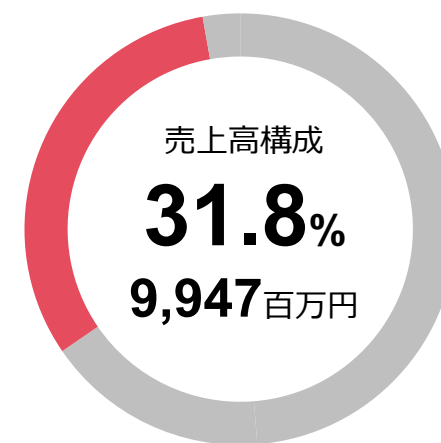
建築音響施工事業



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%** 875百万円

事業
内容

- オフィス家具の販売
- オフィス空間の設計・施工

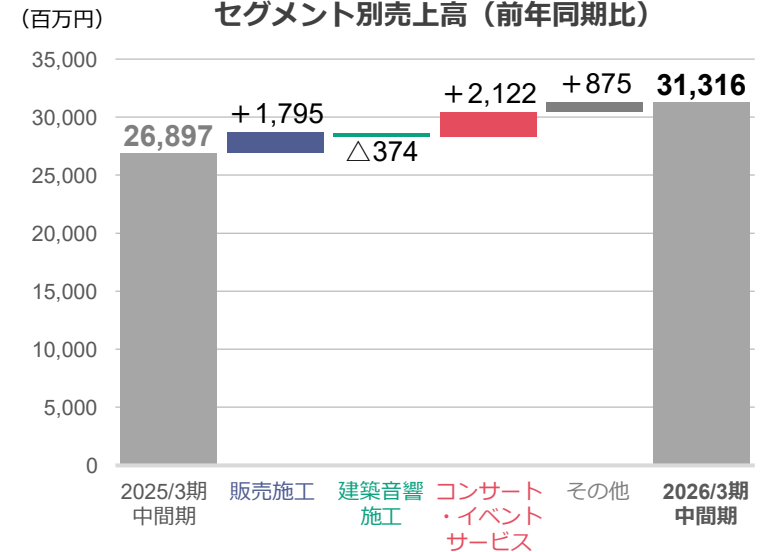
セグメント別実績（2）

セグメント別売上高

（百万円）

	2025/3期 中間期 実績	2026/3期 中間期 実績	対前年同期	
			増減額	増減率
販売施工事業	13,468	15,263	+1,795	+13.3%
建築音響施工事業	5,604	5,230	△374	△6.7%
コンサート・イベント サービス事業	7,824	9,947	+2,122	+27.1%
その他の事業	—	875	+875	— %
連結数値	26,897	31,316	+4,418	+16.4%

セグメント別売上高（前年同期比）

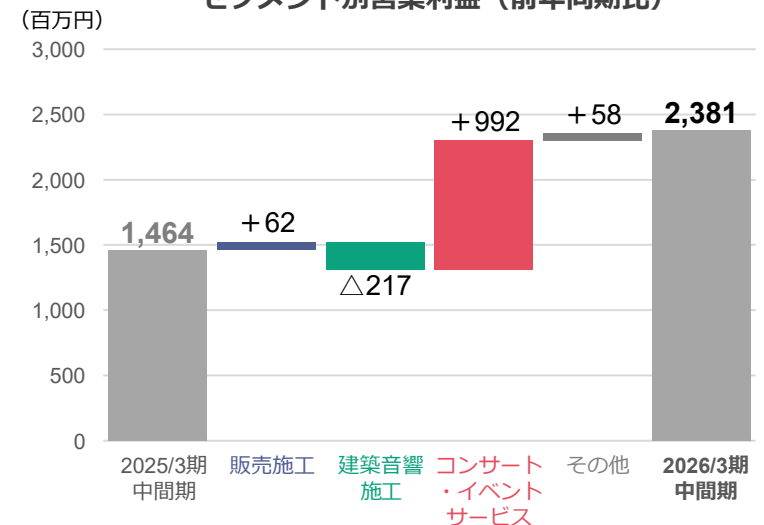


セグメント別営業利益

（百万円）

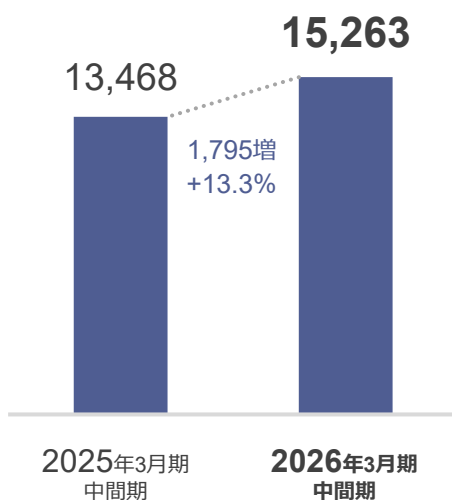
	2025/3期 中間期 実績	2026/3期 中間期 実績	対前年同期	
			増減額	増減率
販売施工事業	547	610	+62	+11.4%
建築音響施工事業	580	362	△217	△37.5%
コンサート・イベント サービス事業	1,061	2,053	+992	+93.5%
その他の事業	△51	7	+58	— %
調整額	△673	△652		
連結数値	1,464	2,381	+916	+62.6%

セグメント別営業利益（前年同期比）

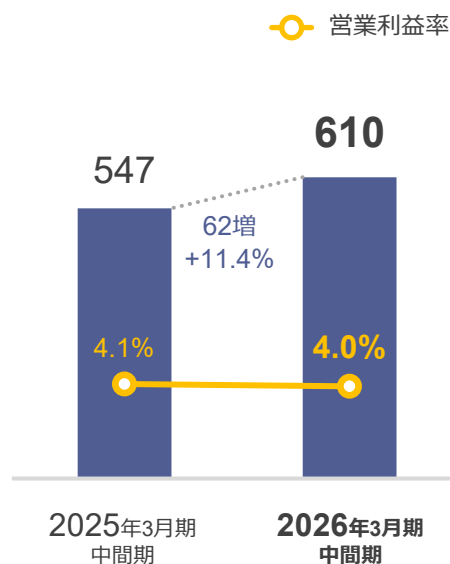


販売施工事業

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



Point

- 大型案件剥落の一方、LEDディスプレイ・システム販売は、新設・改修アリーナ、街頭ビジョン、商業施設、駅構内向けなど幅広い案件獲得で好調を維持。業務用音響・映像機器等の輸入販売施工は、放送局向け大型案件を計上、進行中案件も想定を上回るペースで進捗
- 高採算案件と販売価格の適正化により、利益は計画を超過
- 海外では、シンガポールSpectrum Audio Visualの連結子会社化及びオーストラリアInSight Systemsグループの期初からの寄与により、アジア・オセアニア地域の売上規模が拡大。韓国子会社は合併による効率化とコスト削減を推進



RKB毎日放送株式会社

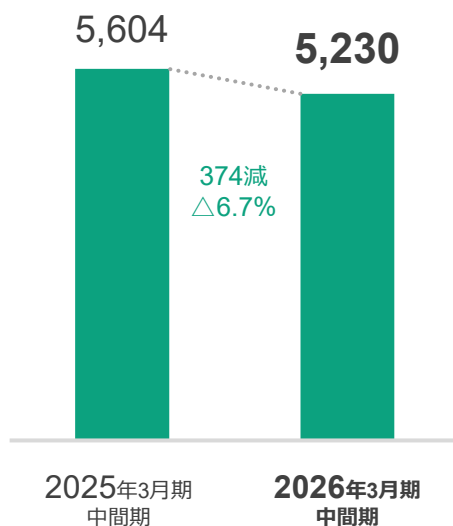
CALRECデジタル・ミキシングコンソール「ARTEMIS」他音声設備を納入

主な案件

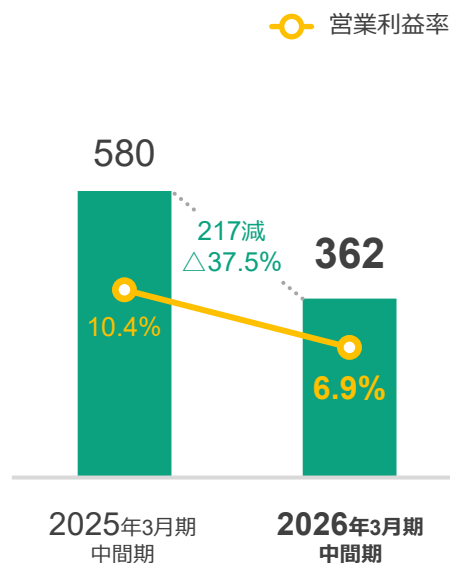
- 宝来屋 ボンズアリーナ LEDディスプレイ・システム
- RKB毎日放送株式会社 デジタル・ミキシングコンソール他音声設備
- 西日本放送株式会社 デジタル・ミキシングコンソール他音声設備
- サンシャインシティ噴水広場 LEDディスプレイ・システム
- 東急田園都市線 駒沢大学駅 LEDディスプレイ・システム
- イオンシネマ松江 シネマプロジェクター、スクリーン
- 東京音楽大学 100周年記念ホール 音響設備

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・コンテンツ関連の新設・改修スタジオ、ホール、メーカーの音響実験室の案件が進行し建築音響施工が引き続き高水準を維持
- データセンター新設に伴う騒音対策施工需要も拡大
- 前年同期に大型案件を計上した反動で減収減益となるも、案件の前倒し進捗と新規獲得により、計画を上回って推移



株式会社WOWOW 音声継車「MOBILE RECORDING STUDIO」

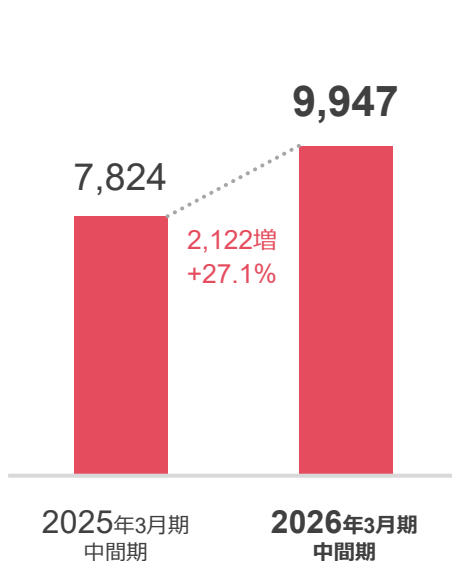
設計・施工を日本音響エンジニアリング株式会社が担当

主な案件

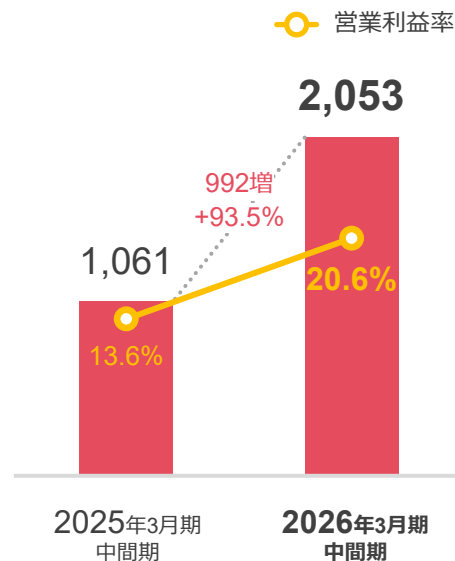
- 株式会社ミュージックブレインズ スタジオ 設計・施工
- 株式会社大分放送 スタジオ 設計・施工
- 株式会社WOWOW 音声継車「MOBILE RECORDING STUDIO」 設計・施工
- 関西某データセンター サイレンサー設計・施工
- TOHOシネマズ 大井町 防振遮音設計・施工
- 新光電気工業株式会社 新井工場 防音壁設計・施工
- 大洲バイオマス発電所 防音壁設計・施工
- キリンビバレッジ株式会社 湘南工場 防音壁設計・施工
- 大森西地域力推進センター 音楽スタジオ 設計・施工

コンサート・イベントサービス事業

売上高（百万円）

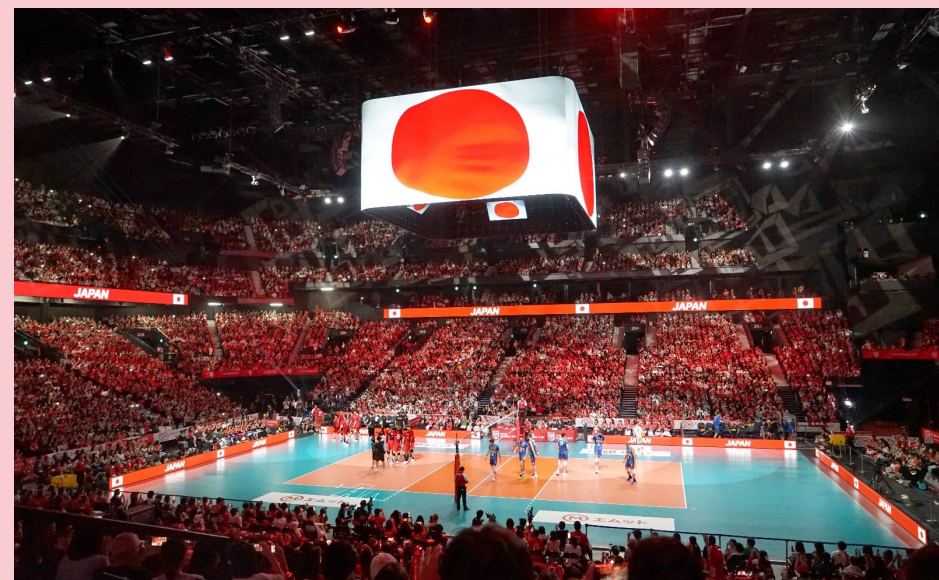


営業利益（百万円）



Point

- コンサート市場は、スタジアム公演やドームツアーなど大型案件が相次ぎ、音響・映像ともに高稼働を維持。企業イベントやスポーツ市場も活発で、主要市場が総じて好調
- 大阪・関西万博のパビリオンや関連施設、イベントへの大型映像・音響サービス提供が、グループ業績の押し上げに貢献
- 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



エムットマッチ 2025 Powered by MUFGバレーボール男子世界選手権壮行試合
大型映像を担当

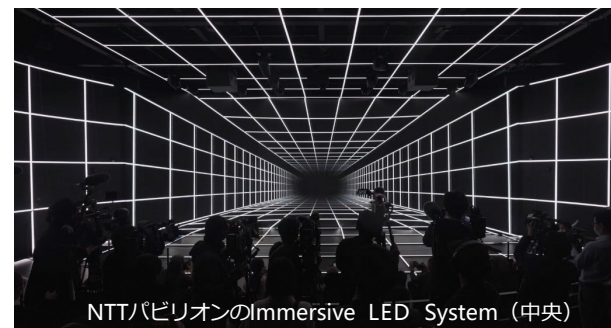
主な案件

- 大阪・関西万博 NTTパビリオン／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
- ONE OK ROCK スタジアムツアー
- 三代目 J SOUL BROTHERS from EXILE TRIBE ドームツアー
- Stray Kids スタジアムコンサート ● WEST. アリーナツアー
- Snow Man スタジアムツアー
- 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
- FRUITS ZIPPER アリーナツアー／アリーナコンサート ● DREAMDAZE Ⅲ
- SUPER BEAVER アリーナコンサート／スタジアムコンサート／ホールツアー
- MISIA アリーナツアー／野外コンサート ● ENHYPEN スタジアムツアー
- なにわ男子 アリーナツアー ● TWICE ドームツアー

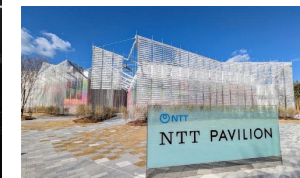
実績紹介

大阪・関西万博「NTTパビリオン」

当社は、NTT株式会社が大阪・関西万博に出展した「NTTパビリオン」にて、映像・音響システムの設計・レンタル・オペレーションを担当しました。



NTTパビリオンのImmersive LED System（中央）



二つの万博会場をつないだリアルタイム3D空間伝送実験

万博開幕に先立つ2025年4月2日、NTTは世界初となるリアルタイム3D空間伝送実験を実施。1970年の万博会場跡地（吹田）と2025年の万博会場NTTパビリオン（夢洲）を高速・大容量の次世代情報通信基盤「IOWN（アイオン）」によってつなぎ、Perfumeのライブパフォーマンスを高精度な3次元データとしてリアルタイムに伝送しました。当社は3D対応LEDディスプレイ「Immersive LED System」を使用して遠隔地のパフォーマンスを立体映像として目前に出現させ、来場者は、まるでその場にいるかのような臨場感とともに、NTTの最先端技術を直感的に体感しました。

NTTの最先端技術を映像・音響で体験可能に

リアルタイム3D空間伝送実験では、送信側となる万博会場跡地（吹田）の特設ステージにおいて、Perfumeのライブパフォーマンスが行われました。NTTが人物の動きや空間を3次元の点群データとして取得し、同時に、当社が提供したステレオカメラシステム4セットによって高解像度の3D実写映像を記録。これらの視覚データに加え、音声や床面の振動といった空間全体の情報が、IOWNを通じてリアルタイムに伝送されました。受信側となる万博会場NTTパビリオン（夢洲）には、Immersive LED Systemとサラウンドスピーカーを設置し、点群映像、3D実写映像、バーチャル空間の3D CG映像の3種類で構成されたコンテンツを立体的に表示。

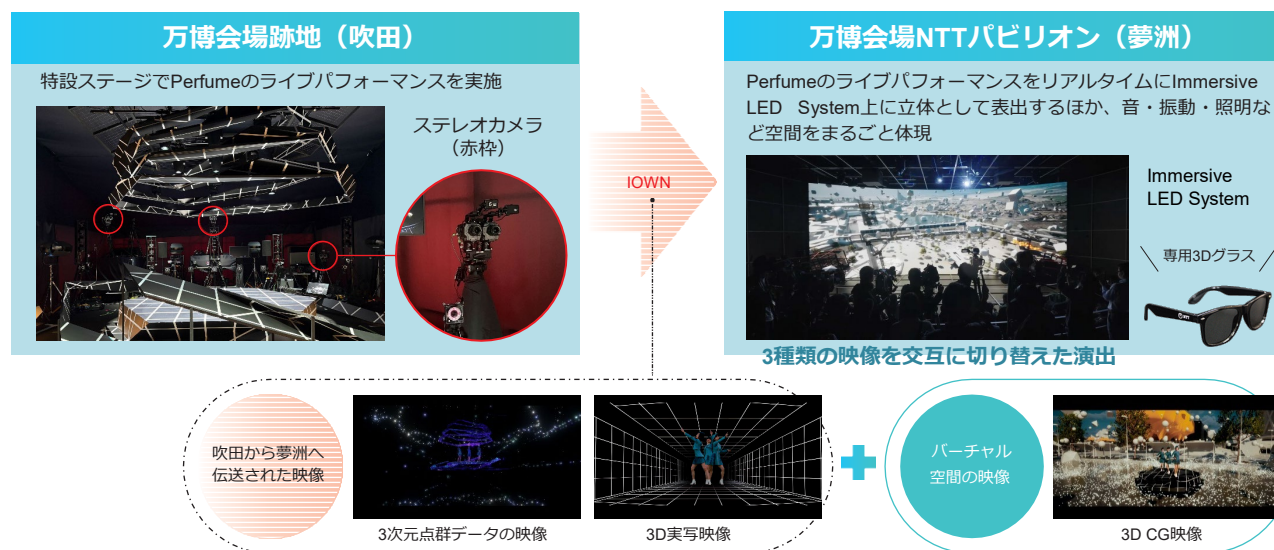
場面に応じてこれらをシームレスに切り替えながら、Perfumeが現代と1970年の大阪万博を往来する演出によって、時間と空間を超える体験が実現しました。

高解像度3Dライブビューイングが示す未来の可能性

Immersive LED Systemは、米Liminal Space社が開発した3次元LED技術を搭載した、世界で当社グループのみがレンタル提供可能なLEDディスプレイです。このたびのImmersive LED Systemとステレオカメラシ

ステムによる高解像度3Dライブビューイングは国内初の試みであり、コンサートやスポーツのパブリックビューイングなどへの応用が期待されています。この実験を追体験できるNTTパビリオンの展示は、来場者に「未来のコミュニケーション」の可能性を示すものとなりました。ヒビノグループは、NTTパビリオンを含む会場内のパビリオンや施設、イベントなど60以上のプロジェクトに参画し、音響・映像・照明ソリューションの提供を通じて、大阪・関西万博の成功に貢献しました。

2025年4月2日に行われたIOWN×Perfumeによる世界初のリアルタイム3D空間伝送実験



連結貸借対照表

資産の部

(百万円)

	44,112	+959	45,072
流動資産	26,614	+366	26,980
固定資産	17,498	+592	18,091
	2025年3月末 (前期末)		2025年9月末 (当中間期末)

資産合計 **45,072 百万円** **959 百万円増加**

(増加要因) 受取手形、売掛金及び契約資産の増加 379百万円
建物及び構築物（純額）の増加 582百万円

負債・純資産の部

(百万円)

	44,112	+959	45,072
流動負債	21,730	△2,207	19,523
固定負債	10,374	+1,885	12,259
純資産	12,007	+1,281	13,289
	2025年3月末 (前期末)		2025年9月末 (当中間期末)

負債合計 **31,782 百万円** **321 百万円減少**

(減少要因) 短期借入金の減少 3,285百万円

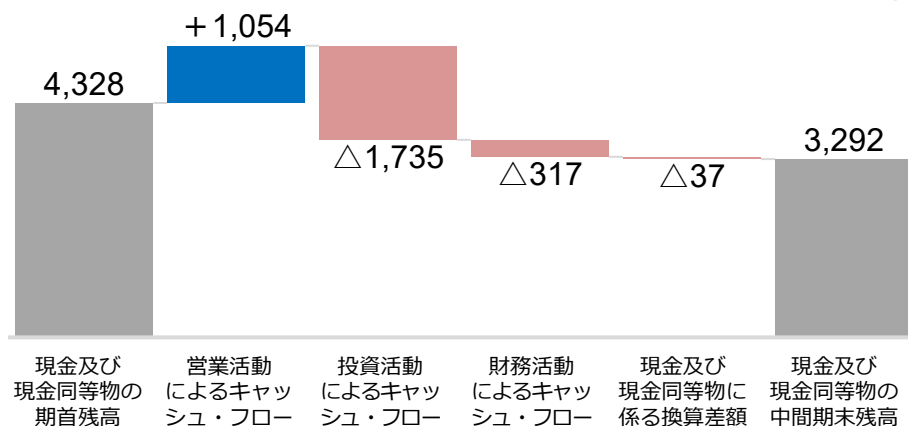
純資産合計 **13,289 百万円** **1,281 百万円増加**

(増加要因) 親会社株主に帰属する中間純利益の 1,056百万円
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	1,360
	減価償却費	1,264

投資活動によるキャッシュ・フロー

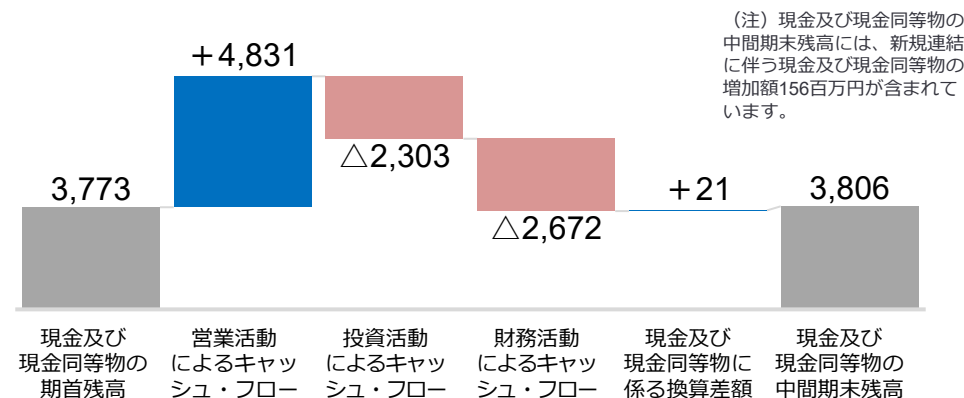
(減少要因)	有形固定資産の取得による支出	1,442
--------	----------------	-------

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	1,600
--------	-----------	-------

2026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	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
--------	-----------	-------

2026年3月期通期業績予想



建築音響施工事業

ミュージックブレインズスタジオ

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. 2026年3月期第2四半期（中間期）決算の概要
2. **2026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

新規連結子会社の寄与とコンサート・イベントサービス事業の業績けん引により、
3期連続の増収増益を見込む

中期経営計画「ビジョン2025」完遂に向け、着実に前進

	2025/3期 実績	2026/3期 予想	対前期 増減額 増減率	
売上高	59,473	67,500	+8,026	+13.5%
営業利益	4,171	4,450	+278	+6.7%
経常利益	3,924	4,400	+475	+12.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,722	2,550	+827	+48.0%

(百万円)

売上高

①CHグループ、オフィックス、オーストラリアInSight Systemsグループ、シンガポールSpectrum Audio Visualの連結化寄与
②ジャパンモビリティショー等大型案件の取り込みを主要因として、すべてのセグメントで増収の見通し

営業利益／経常利益

大型案件の剥落による販売施工事業の反動減を、コンサート・イベントサービス事業が補完
好調な業績推移を受け、戦略投資の上積みや一定の先行費用を見込む
全部門共通の「一人当たり経常利益」の基準値を設定し、部門ごとに収益力の向上を図る

親会社株主に帰属する 当期純利益

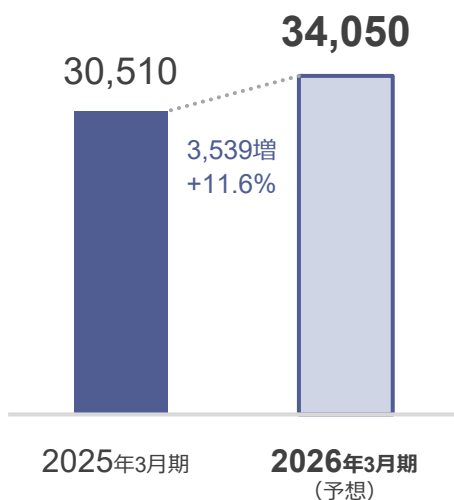
現時点で大きな特別損益は発生しない見込み

配当金

安定配当の方針を継続、当期の年間配当金は1株当たり80円（中間配当40円、期末配当40円）を予定

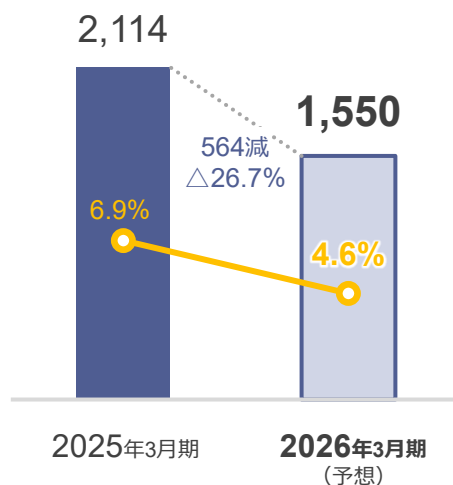
販売施工事業

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

○ 営業利益率



Point

- 国内の放送局市場、コンサート・イベント市場、設備市場は活発な設備投資が継続
- シンガポールSpectrum Audio Visualの連結子会社化及びオーストラリアInSight Systemsグループの通期連結化による業績寄与
- 前期は収益性の高い大型案件が集中し利益水準が押し上げられたが、当期は同規模の案件の減少を想定

Topics

グローバル展開の加速

- 成長性の高いアジア太平洋地域におけるM&Aの強化

韓国



Sama Soundグループ

業務用音響機器の販売会社

- 2019年1月 M&A
- 2025年4月 Sama Sound Inc.とSama D&I Co., Ltd.を合併し事業活動を統合。業務効率化、コスト削減を推進

オーストラリア



InSight Systemsグループ

業務用音響・映像機器等の販売施工会社

- 2024年11月 M&A

シンガポール



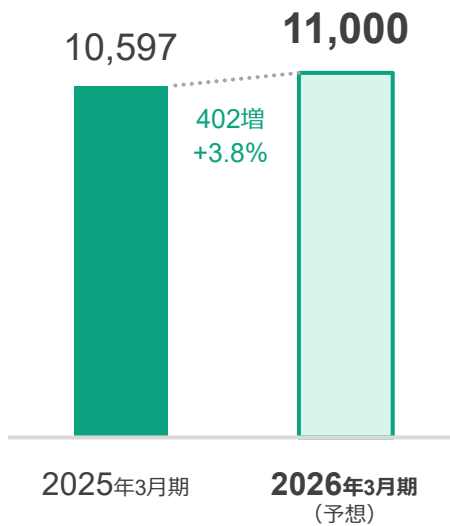
Spectrum Audio Visual

業務用音響・映像機器の販売施工会社

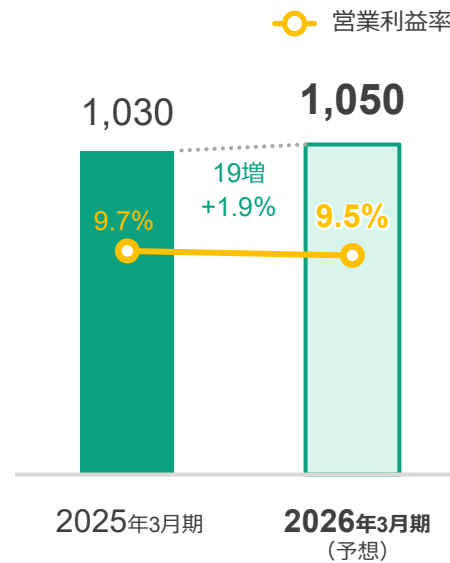
- 2025年4月 M&A

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の設備投資活発化、都市再開発の進展を背景に、スタジオ、音響実験室、ホールの新設・改修計画が進行
- 当中間期の計画上振れは前倒し計上による要因が大きいため、期初計画を据え置くが、過去最高売上高・利益の更新を目指す
- 騒音対策を戦略事業分野とし、データセンター、蓄電施設を中心に拡大

Topics

騒音対策分野の育成強化

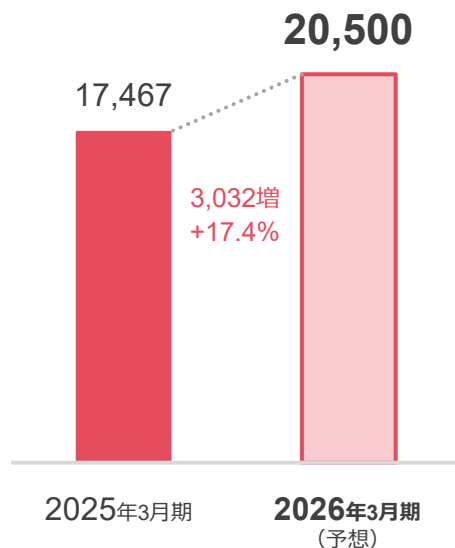


某蓄電施設

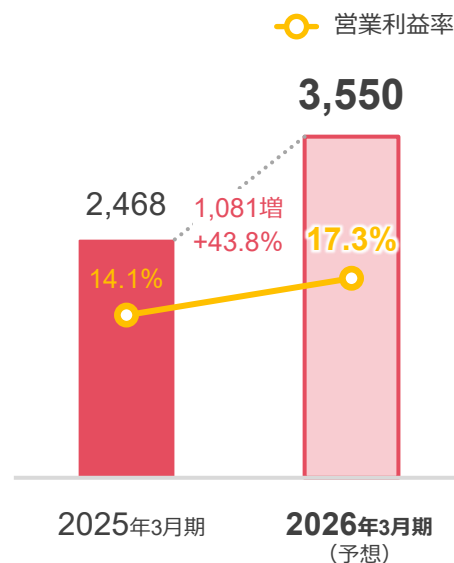
防音壁工事を日本環境アメニティ株式会社が担当

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

- コンサート市場の成長維持に加え、ジャパンモビリティショー等の大型案件の取り込み、CHグループの連結化効果により、期初計画を売上高・利益ともに上方修正し、過去最高の更新を目指す
- 戦略事業分野と位置づける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、スポーツは、先端技術や独自システムを活かした高付加価値提案で収益力を強化

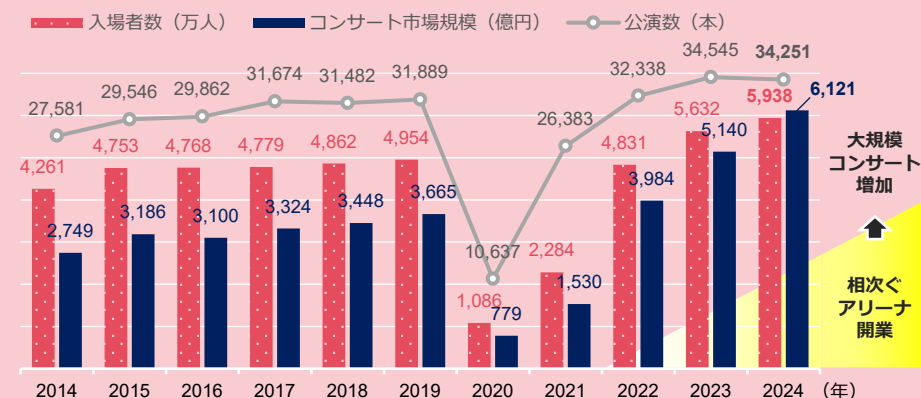
Topics

コンサート市場の拡大



SUMMER SONIC 2025 OSAKA
大型映像を担当

コンサート市場動向



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



スタート台後方LEDディスプレイ「BlackOnyX3」



バナーLEDディスプレイ「Carbon5」

スポーツイベント向け映像送出システム
「HIBINO STATS MAGIC」

コンサート・イベントサービス事業

JAPAN SWIM 2025

大型映像を担当

1. 2026年3月期第2四半期（中間期）決算の概要
2. 2026年3月期通期業績予想
- ➡ 3. 今後の取り組み
4. 参考資料

1. 大型映像サービスの成長戦略

バーチャルプロダクション事業の確立と映像制作の内製化による基盤整備

戦略事業分野と位置づけるバーチャルプロダクションは、社内技術・ノウハウの蓄積と多様なパートナーシップを基盤に、複数拠点での安定稼働と映像制作体制の内製化を実現し、事業化へと結実

1 バーチャルプロダクション事業の確立

- コロナ禍におけるイベント制限を契機に、大型映像の運用技術を応用し、2021年に新事業として開始
- NHK、TBS、Netflixなど、主要メディアのドラマを中心とした映像作品に採用
- 「メタバース プロダクション」プロジェクト参画各社との協働により、3拠点で年間を通じてCM・MV制作を支援

展開拠点



Hibino VFX Studio
(studio PX HIBINO)



studio PX SEIJO

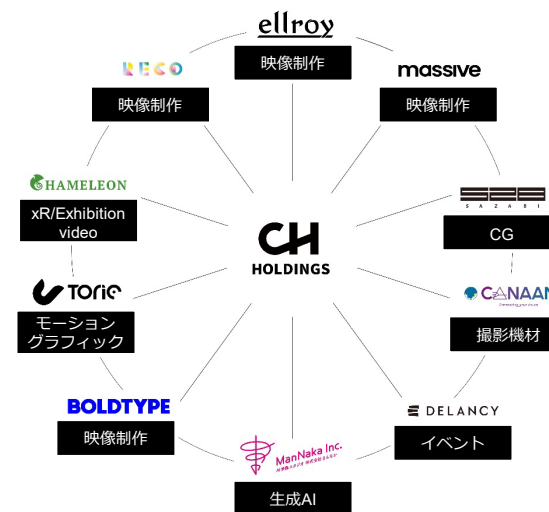


studio PX ANZEN

映像制作の新たなスタンダードとして
事業化を実現

2 映像制作サービス事業の展開

- 2024年5月、映像制作会社CHホールディングスを子会社化し、企画から撮影・編集までを一気通貫で担う制作体制をグループ内に構築
- CG、VFX、モーショングラフィック、AR/XR、撮影技術といった専門領域を拡充



ハード（システム）とソフト（コンテンツ）を
一体で提供

Next Step

現在、バーチャルプロダクションの普及・拡大を目指し、表現力と生産性を高める技術基盤としてAI活用を推進

1. 大型映像サービスの成長戦略

総合ビジュアルサービスに向けたアプローチ

AIの活用により映像制作の表現力と生産性を高め、顧客の“魅せたい・伝えたい”世界観を具現化
「リアル×先端技術」を軸に、総合ビジュアルサービスの確立を目指す

AIによる価値創出

世界観の具現化

“魅せたい・伝えたい”をビジュアル化

ワークフロー効率化・コスト最適化

- 絵コンテ・プリビズ工程に生成AIを活用し、制作者と顧客の合意形成の精度を向上
- 生成AIによる背景映像や各種素材の生成により、CG制作コストを低減
- AIによる自動化・シミュレーションで制作負荷を軽減し、創造的業務への集中を促進

表現力の拡張

- 生成AIが顧客の世界観・意図を理解し、情緒豊かな映像を創出
- GPUベースのプロセッサが高解像度・高フレームレート映像を生成し、画質と臨場感を向上
- AIが2D映像や静止画を3D化・アニメーション化し、既存の映像資産を新たな体験価値へ転換

総合ビジュアルサービスへの進化

イベント領域



機材・運用技術に加え、コンテンツまで領域を拡大

- コンサート・イベントのトレンドを熟知した“見せ方”のプロとして、企画段階から参画し、大型映像を軸に、演出・制作・現場運用までを一体化

映像制作領域



バーチャルプロダクションの普及と市場拡大

- AI活用により制作スピードとコスト効率を向上。低～中価格帯案件へ展開を拡大し、広告分野を強化
- 日本市場におけるバーチャルプロダクションのさらなる浸透とリーディングポジションの維持を目指す

新領域



リアル体験と先端技術の融合による新たな映像体験

- 米Liminal Space社の3次元LED技術を搭載した「Immersive LED System」を世界で唯一レンタル提供
- リアルなパフォーマンスとバーチャル背景・エフェクトを融合し、新たな没入空間を創出
- ラスベガス「Bob Marley Hope Road」などの海外事例を踏まえ、ロケーションベースエンターテインメント（体験型・対話型コンテンツ）市場を開拓

1. 大型映像サービスの成長戦略

パートナーシップと新会社設立による推進体制の整備

外部パートナーとの協働及び子会社設立の両輪で、映像制作分野におけるAIの活用を推進

1 WIT COLLECTIVEとのパートナーシップ

生成AIを活用した映像・体験プロデュースを行うウィットコレクティブ合同会社と協働体制を構築

HIBINO **CH HOLDINGS** × **WIT COLLECTIVE**



生成AIを活用して制作したイメージをLEDディスプレイに表示

- バーチャルプロダクションにおけるAI実装を共同で進め、低～中価格帯案件への導入を促進
- 生成AIによる背景映像や各種素材制作により、スピード・表現力・コストパフォーマンスを向上
- 体験型・対話型など、新たなエンターテインメント開発を推進

WIT COLLECTIVEとの協働実績

学校法人河合塾26年度ポスター

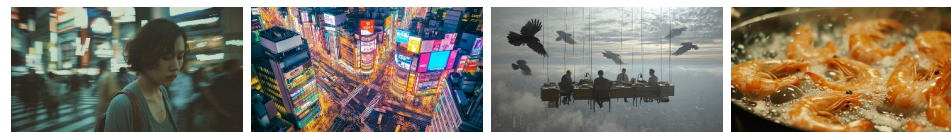


CM撮影

- すべてのシーンで生成AIによる背景映像を活用し、Hibino VFX Studioでバーチャルプロダクション撮影を実施

2 AIを活用した映像制作に特化した新会社の設立

2025年10月、AI活用を主軸とする映像制作会社「株式会社まんなか」をCHホールディングス傘下に設立



生成AIを活用して制作した映像

- 地方・小規模案件などコンパクトバジェット領域に注力し、実績・ノウハウを蓄積
- CHグループ各社と連携し、企画・撮影・編集の各工程でAIを活用する制作体制を構築

「AI LOVE YOU展」(dentsu Japan 主催「AI DAYS」イベント内にて再展示)



イベント展示

- 電通・WIT COLLECTIVE企画の「AI LOVE YOU展」にて当社がLEDディスプレイ・システムを提供
- 来場者が“空想の世界”を入力すると、AIクリエイターが瞬時にビジュアルを生成する体験型・対話型コンテンツ

2. 重点成長領域への取り組み① データセンター

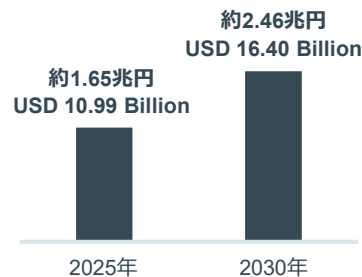
拡大を続けるデータセンター市場と全国で進む新設計画

生成AIやクラウドの普及を背景に、国内のデータセンター需要が急拡大

政府は災害対応・脱炭素の観点から新設と地域分散を後押しし、都市圏を含む全国で新設計画が進行

国内データセンター市場規模

- 国内市場は2025年に約1.65兆円、2030年には約2.46兆円へ拡大見通し（年平均成長率8.3%）
- スペースを企業に貸し出すコロケーション型施設が市場の約8割を占め、今後も年平均15.5%で成長が続く



出典：モルドール・インテリジェンス「日本のデータセンター市場 — 成長動向と予測（2025-2030）」
<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/japan-data-center-market>

データセンターの新設計画

- 政府は災害対応・脱炭素の観点から、首都圏・関西圏に集中するデータセンターを「第3・第4の中核拠点（北海道・九州など）」へ分散する方針を掲げており、全国で新設プロジェクトが進展

出典：総務省・経済産業省「デジタルインフラ（DC等）整備に関する有識者会合（第7回事務局説明資料）」（2024年5月30日）
https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/joho/conference/digital_infrastructure/0007/004_jimukyokusiryou.pdf

（参考）2024年以降のデータセンターの新設計画

※コネクテッドデータセンターなど、小規模のものや増床案件は除く



出典：インプレス総合研究所 データセンター調査報告書2024
を基に総務省作成

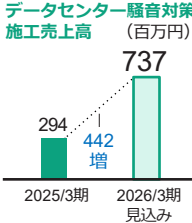
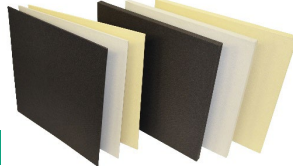
新設プロジェクトの増加とコロケーション型施設の拡大が、ヒビノグループに新たな事業機会を生み出している

2. 重点成長領域への取り組み① データセンター

データセンターをめぐるヒビノグループの3つの商機

データセンターの新設投資が加速するなか、騒音対策・電磁環境対策・データ保全の重要性が高まり、ヒビノグループの既存技術が新たな領域で力を発揮

データセンターの信頼を支える技術力

	社会課題	ヒビノグループができること	成長に向けた施策
騒音対策施工 日本環境アメニティ 日本音響エンジニアリング サンオー	都市近郊でのデータセンター建設増加に伴い、冷却装置や発電機等の稼働音への配慮が一層重要になっている。	騒音発生源の特性に応じたシミュレーションをもとに、防音・吸音パネルやサイレンサーを組み合わせた最適設計・施工を実施  千葉県データセンター スプリッタ型サイレンサー、 防音パネルを設計・施工  データセンター騒音対策 施工売上高（百万円） 2025/3期 294 2026/3期見込み 737 増 442	設計事務所やゼネコン等への営業強化により、設計段階での仕様組込みを促進
電磁波シールド施工 日本環境アメニティ	高性能サーバの普及や機密データの増加等を背景に、情報保全の観点から、電磁環境対策への関心が高まりつつある。	サーバ室や配線ルート等へのシールド施工により、通信障害・情報漏えいリスクを低減  新開発 広帯域薄型電波吸収材「S-WAVE（スウェイブ）」	機密性要件の高い特定領域のデータセンターで蓄積した実績を基盤に、新開発「S-WAVE」等を活用し、民間データセンター市場での適用機会創出と認知拡大を推進
ストレージ販売 ヒビノグラフィックス	災害・ランサムウェア対策による多拠点バックアップ・冗長化ニーズが高まるとともに、生成AIやDXの進展、デジタルコンテンツの増加によりデータ保存領域の確保が重要性を増している。	放送・映像・研究・医療・製造・環境など多様な分野に向けて、高い安全性と運用効率、長期保存を実現するストレージシステムを構築  Quantumストレージソリューション	映像編集分野で培ったストレージ技術、ネットワーク技術を活かし、顧客企業のコロケーション型データセンターへのシステム導入に対応

ヒビノグループは、防音・電磁波シールド・ストレージの各技術を活かし、データセンターの安定稼働と信頼性向上を支援
音環境・電磁波環境の適正化及びデータの信頼確保により、地域環境と調和したデータセンター運営と持続可能な情報社会の発展に貢献

2. 重点成長領域への取り組み② スタジアム・アリーナ

スタジアム・アリーナ改革をめぐる潮流

スタジアム・アリーナを核としたまちづくりを国策として推進

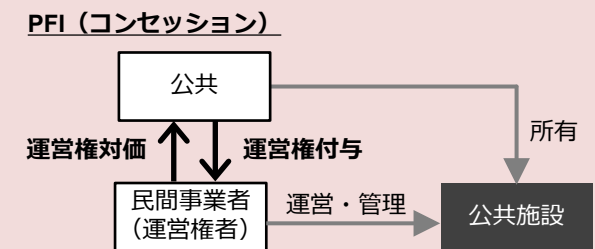
ガイドライン整備、官民連携、補助金、先進モデル選定を通じて地域活性化を後押し

1 政府方針が改定、 スポーツコンプレックス への進化

- 政府（内閣府・スポーツ庁・経済産業省）のガイドラインが2025年に改定。施設単体ではなく公園・商業・交通・周辺開発と一体で整備し、365日稼働地域の交流拠点としての役割を強調
- 2020年度から続く交流拠点の先進モデル選定は、累計21件に到達（当初目標20拠点を達成）
- 全国で45件のアリーナ、34件のスタジアムの新設・建替え計画が進行中（2025年1月時点）

2 官民連携による 持続可能モデル

- 土地・施設を公共が所有しつつ、長期運営権を民間に付与するコンセッション方式により、公共性と採算性を両立した持続可能モデルを構築
- 事業化検討から整備、運営までの各段階で、補助金・交付金の活用が可能



3 Bリーグプレミアの 参入基準が 新設・改修投資を牽引

- Bリーグプレミア（新トップカテゴリー）のアリーナ基準（5,000席＋スイート／ラウンジ等）を充足するため、各地で新設・改修の投資計画が増加
- 音響・大型映像・照明設備も審査の対象 ----->

音響	・ どの位置でも明瞭で均一な音響環境を確保 ・ 緊急時や観客案内用の場内放送設備を常設で設置
大型映像	・ コート中央上部への吊りビジョンまたは視認性の高い位置に設置 ・ LEDディスプレイかつ200インチ以上を推奨
照明	・ 全体を均一に照らし、平均照度1,400ルクス以上を確保（目標2,000ルクス以上）

2. 重点成長領域への取り組み② スタジアム・アリーナ

スタジアム・アリーナ改革におけるヒビノグループの貢献領域

政府ガイドブックで示された「顧客体験価値の向上」「利用用途の多様化・多目的利用」「複合化」※は、ヒビノグループのAV&ITソリューションで実現可能

顧客体験価値 の向上

ガイドブックの要旨

- 「日常→来場前→イベント中→終了後」の全行程で、ネガティブ要因（混雑・迷い）の軽減とポジティブ体験（臨場感・没入感・快適性）の増大を図る体験設計が必要
- イベント中を「体験価値が最も高まる局面」と位置づけ、大型映像・音響・照明の統合演出を推奨
- 混雑・迷いを減らし、回遊性を高める「動線設計」を重視



ヒビノグループの貢献領域

- スポーツやコンサート現場で培った最先端の演出技術を常設環境として構築。将来的な拡張・更新にも対応
- 大型ビジョン、リボンビジョン、音響・照明を連動させた統合演出システムを構築
- 試合本編やインターバルショー演出に加え、ハイライトの即時リプレイ、競技データ表示等で一体感と臨場感を創出
- 入退場・回遊の動線に合わせたサイネージや音声案内により、快適で安心な空間を演出



「HIBINO STATS MAGIC」
競技データ（選手・スコア等）・
演出映像・広告を一括管理し、大型
ビジョン・サイネージへ即時正
確に出力する映像送出システムを
開発・運用



- 膨大な現場経験を施設の計画段階から活用し、マルチユース対応や短時間転換を実現
- 「常設+可搬」を前提に、搬出入口・床構造・仮設対応・準備・撤去の効率化など、運用視点に立った設計支援が可能
- 運営フェーズにおいても、演出設備の運用・保守サービスによる長期的な価値創出に寄与



- 複合施設を構成する個々の施設（映画館、劇場、ホテル、オフィス等）に最適なAV&ITシステムを設計・構築
- 加えて、施設内の複数エリアを一体的に演出する共通インフラを整え、施設全体としての体験価値を向上

利用用途の 多様化・ 多目的利用

- スポーツだけでなく、コンサート、eスポーツ、MICE、地域行事などを組み合わせて稼働率と収益機会を最大化
- 観客席のレイアウト変更や可動ステージ、音響・映像・照明設備の柔軟運用など、イベント内容に応じた「可変性」「拡張性」を設計段階から確保

複合化

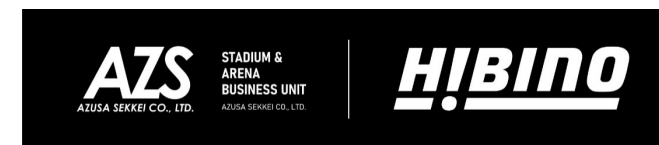
- スタジアム・アリーナを核に、「地域経済の活性化」（飲食、商業、ホテル、オフィス等）と「住民の利便・福祉の拡大」（医療・福祉、図書館、子どもの遊び場、行政機能等）の二本柱で複合化を設計し、持続的な賑わいを創出

※ スポーツ庁・経済産業省は、「スタジアム・アリーナ改革ガイドブック＜第3版＞」において、スタジアム・アリーナを核としたまちづくりを進めるうえで重要となる取り組みとして「顧客体験価値の向上」「利用用途の多様化・多目的利用」「収益源の複線化」「複合化」「持続可能なまちづくりへの貢献」「主なステークホルダーの整理」の6つを掲げています。

2. 重点成長領域への取り組み② スタジアム・アリーナ

建築×演出設備の連携による新たな価値創造

株式会社梓設計のスタジアム・アリーナビジネスユニットと業務提携を締結
建築設計の梓設計と、演出設備に強みを持つヒビノの連携により、スタジアム・アリーナを365日稼働する地域交流拠点へと進化させる



業務提携の意義

スタジアム・アリーナをめぐる課題

従来のスタジアム・アリーナは、建築と演出設備の計画が分断され、基本構想段階で体験価値や運営性を十分に設計できず、収益性・稼働率に限界が生じていた。

解決策

基本構想段階から体験価値と運営を見据え、建築とAV&IT技術（音響・映像・照明・制御・ネットワーク）を一体で企画・設計する体制を構築

目指す方向性

スポーツ・エンターテインメント施設における提案力・受注力強化と、顧客への価値提供の最大化
顧客体験、運営効率、事業性を同時に向上させる新たなスタジアム・アリーナモデルを創出

スタジアム・アリーナ領域への取り組みによる経営効果

上流工程への関与拡大

AV&IT技術の仕様を企画・設計段階から組み込み、受注確度を高める。ワンストップソリューション提案により案件単価と競争力を向上

長期収益モデルの形成

施工後の運用・保守・更新まで、ライフサイクル全体で継続収益を確保

成長領域への展開

スタジアム・アリーナを起点に、エンターテインメント・MICE施設など周辺分野へ展開

ブランド・企業価値の向上

公共・社会インフラ領域での実績を通じて信頼を獲得。
ESG・サステナビリティ経営の観点から企業価値を向上

2. 重点成長領域への取り組み② スタジアム・アリーナ

(ご参考) 株式会社梓設計のご紹介

株式会社梓設計

スポーツ、空港分野で国内トップクラスの設計実績を持つ総合建築設計事務所

1

スポーツ・空港分野で 国内トップクラスの実績

- スポーツ・エンターテインメント施設、空港など、大規模・公共性の高い施設で豊富な設計実績
- 国立競技場／横浜BUNTAI／Kアリーナ横浜／沖縄アリーナ／日環アリーナ栃木／SAGAスタジアム・SAGAアリーナ／埼玉スタジアム2002など、日本を代表するプロジェクトに参画

2

企画から運営支援まで 一貫した設計体制と 6ドメインの総合力

- 調査・企画・設計・監理・運営支援を一貫して担い、事業全体を最適化
- 「交通インフラ」「スポーツ・エンターテインメント」「都市・商業」「ヘルスケア」「文教・庁舎」「物流・生活インフラ」の6ドメインを横断した体制

3

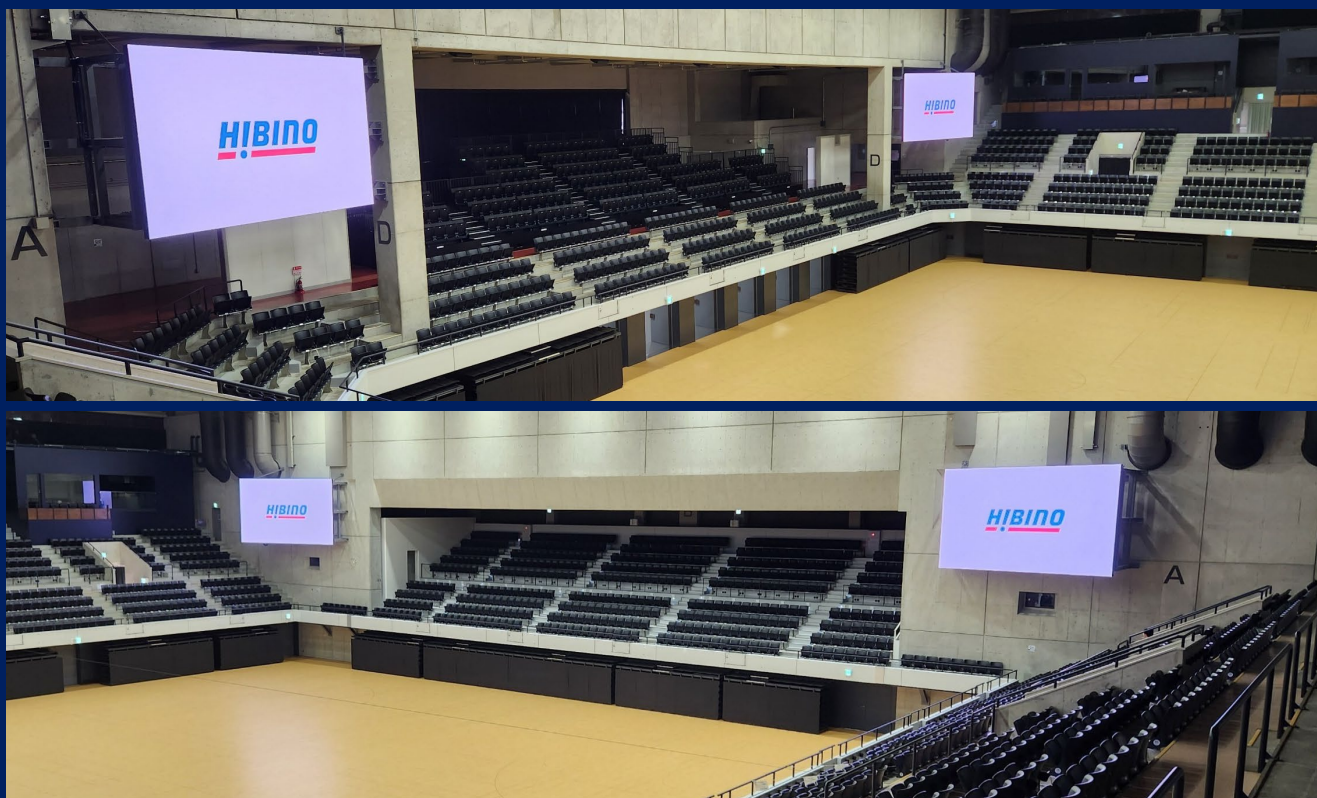
官民連携事業 への対応力

- 70件以上のPPP／PFI（コンセッション）事業に参画し、官民連携スキームに関するノウハウを蓄積

梓設計 スタジアム・アリーナ ビジネスユニット について

スポーツ・エンターテインメント施設を核とするまちづくりや、ビジョン策定・事業計画・運営支援など、次世代の施設づくりをリードする専門チーム。

海外拠点AZUSA USA Inc.と連携し、最先端かつグローバルな知見を活かして、価値ある提案を実現している。



販売施工事業

宝来屋 ボンズアリーナ

LEDディスプレイ・システム「ChromaVision」を納入

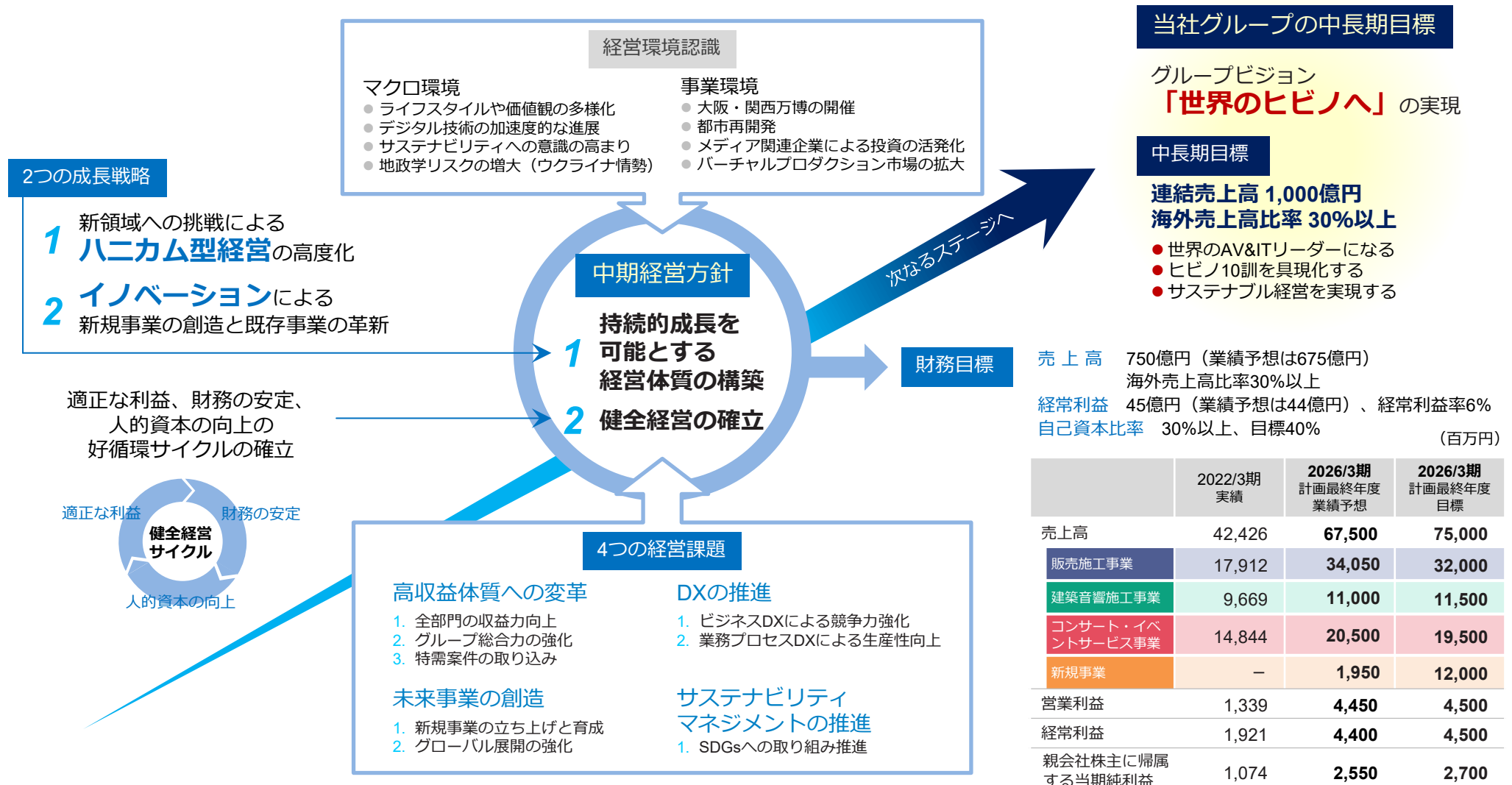
1. 2026年3月期第2四半期（中間期）決算の概要
2. 2026年3月期通期業績予想
3. 今後の取り組み

➡ 4. 参考資料

中期経営計画「ビジョン2025」

(2023年3月期～2026年3月期)

当社グループは、グループビジョン「世界のヒビノへ」を実現するためのマイルストーンとして、2023年3月期から2026年3月期までの4カ年を対象とした中期経営計画「ビジョン2025」に取り組んでいます。



事業戦略「販売施工事業」

事業環境

● 機会／◆ リスク

- 大阪IR（統合型リゾート）、スタジアム・アリーナ、都市再開発を中心とした大型開発の継続
- コンサート・イベント市場の活況
- 700MHz帯移行対応により導入されたワイヤレス機器の更新需要

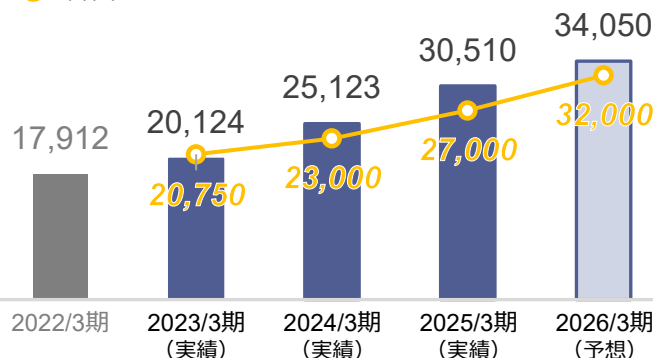
経営資源

- 「強いブランド」と幅広い商品・製品カテゴリー
- 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
- 高いブランド力（業界での知名度）
- グループ連携による展開

売上高計画

(百万円)

○ 計画



中期経営計画「ビジョン2025」

事業戦略

音響、映像、照明、制御、ネットワークの
ソリューション提案力の強化とB to Cビジネスの拡大

主要施策

顧客の特性に合わせたマーケティング

- 「プロフェッショナル領域」は、専門性を追求しユーザーの包括的な課題を解決
- 「パートナービジネス領域」は、マーケティングを強化し商品・サービスを効果的に提供
- 「システム領域」は、音響、映像、照明、制御、ネットワークを組み合わせた高度なトータル・ソリューションを提供

LEDディスプレイ、デジタルサイネージのトータルプロデュース

- 基本構想・基本計画段階から関与し、施設の目的を達成するために最適なソフトとハードを提案
- 納入したシステムを最大限に活用して施設を活性化する映像コンテンツを提供

商品戦略の再構築

- 市場競争力のある「強いブランド」の獲得
- EC向け商品を幅広く拡大。EC専売ブランドやオリジナル製品・商品の開発を進め、差別化と収益力向上を同時に実現
- 新規カテゴリーのものづくり確立

海外子会社の成長拡大

- グループが持つリソース・知見を活用し、音響から映像、照明、建築音響へ、また、販売だけでなく開発・製造、サービスまで、事業領域を拡張
- 同業または関連ビジネス事業者に対する投資・協業により独自のアライアンスグループを構築

高収益体質への変革

未来事業の創造

事業戦略「建築音響施工事業」

事業環境

● 機会／◆ リスク

- 放送局建替計画が中長期に進行。インターネット動画配信サービスの台頭によるスタジオ新設・更新需要も増加
- 都市再開発に伴い、文化・交流施設であるホールの新設計画が豊富
- 企業のSDGs意識の高まりとともに、騒音対策工事、快適な音環境づくりへのニーズが拡大

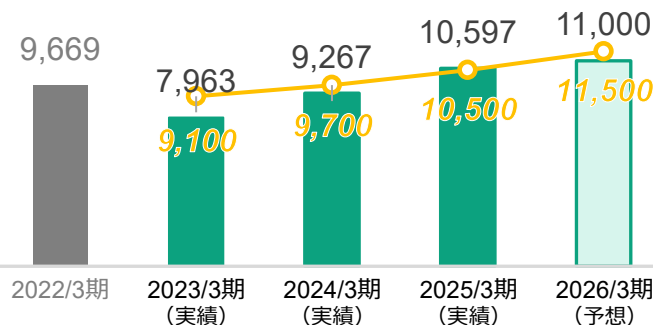
経営資源

- 音・音響に関するコア技術
- 国内トップクラスの建築音響技術者（質・人数）
- 企画から設計・施工までを一貫して行う責任施工体制
- 高いブランド力（業界での知名度）

売上高計画

（百万円）

○ 計画



中期経営計画「ビジョン2025」

事業戦略

騒音対策分野の成長と 建築音響分野におけるリーダー地位の維持・強化

主要施策

メディア関連案件への対応強化

- メディア関連案件（放送局建替、スタジオ新設・更新案件等）を着実に受注・遂行し、長期継続的な取引基盤を確立

都市再開発案件への参画

- 虎ノ門周辺・浜松町、品川・三田、有明、八重洲・常盤橋・日本橋等の大型再開発案件への取り組みを推進

騒音対策分野の育成強化

- 工場・事業場等で発生する騒音・低周波音の問題解決・未然防止により、人々の健康と安全・安心な暮らしに貢献
※事業場：商業施設、事務所、ホテル、病院、高齢者施設等
- コンサルティングから工事までの一貫した責任施工体制で差別化

製品開発の強化と拡販

- 研究開発体制を強化し、コア技術である音・音響に関する技術をもとに、建築音響、騒音対策、音響材料、人の感性評価、防衛等の分野に展開
- 関連商材を有する企業をターゲットとしたM&Aの検討

高収益体質への変革

未来事業の創造

事業戦略「コンサート・イベントサービス事業」

事業環境

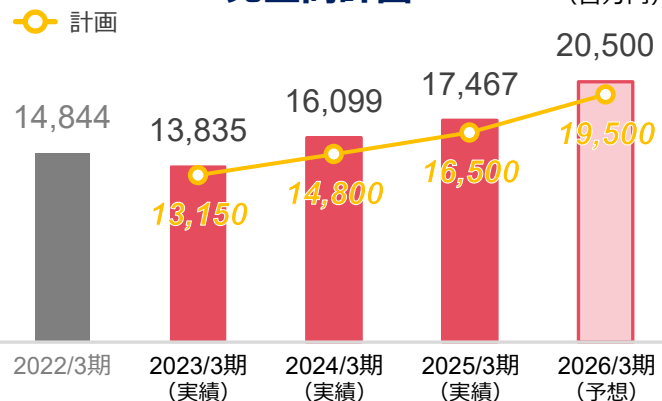
● 機会 / ◆ リスク

- 新設会場の稼働もあり、コンサート市場、スポーツ市場が拡大
- バーチャルプロダクション市場の拡大
- MICE開催・誘致や地方創生、スポーツ産業化の政策進展
- 大阪・関西万博の開催

経営資源

- 膨大な数の現場で培われた音響・大型映像運用技術・ノウハウ
- 世界屈指の豊富な保有機材
- 国内トップクラスの音響・大型映像技術者（質・人数）
- 高いブランド力（業界での知名度）
- 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

売上高計画



中期経営計画「ビジョン2025」

事業戦略

バーチャルプロダクションの成長加速とスポーツの再強化による市場構成比の最適化

主要施策

コンサート市場における大口顧客獲得による安定継続的収益化

- マーケティング及び設備投資の強化

大阪・関西万博需要の取り込み

- 「大阪万博準備室」の指揮のもと、パビリオン案件等の獲得に向けた営業強化・関係強化

バーチャルプロダクションのリーダーとして市場規模を拡大

- バーチャルプロダクションスタジオ拠点数の拡大と、それに向けた体制拡充
- 強力なプロモーションの継続
- 「メタバースプロダクション」プロジェクトをはじめ、外部企業との協業を推進

ソフトとハードの総合ビジュアルサービスの提供

- コン서트や企業イベント、バーチャルプロダクションにおける映像コンテンツ制作から大型映像システムの活用まで、サービス範囲を拡大
- 新たな映像体験、エンターテインメント体験の創出

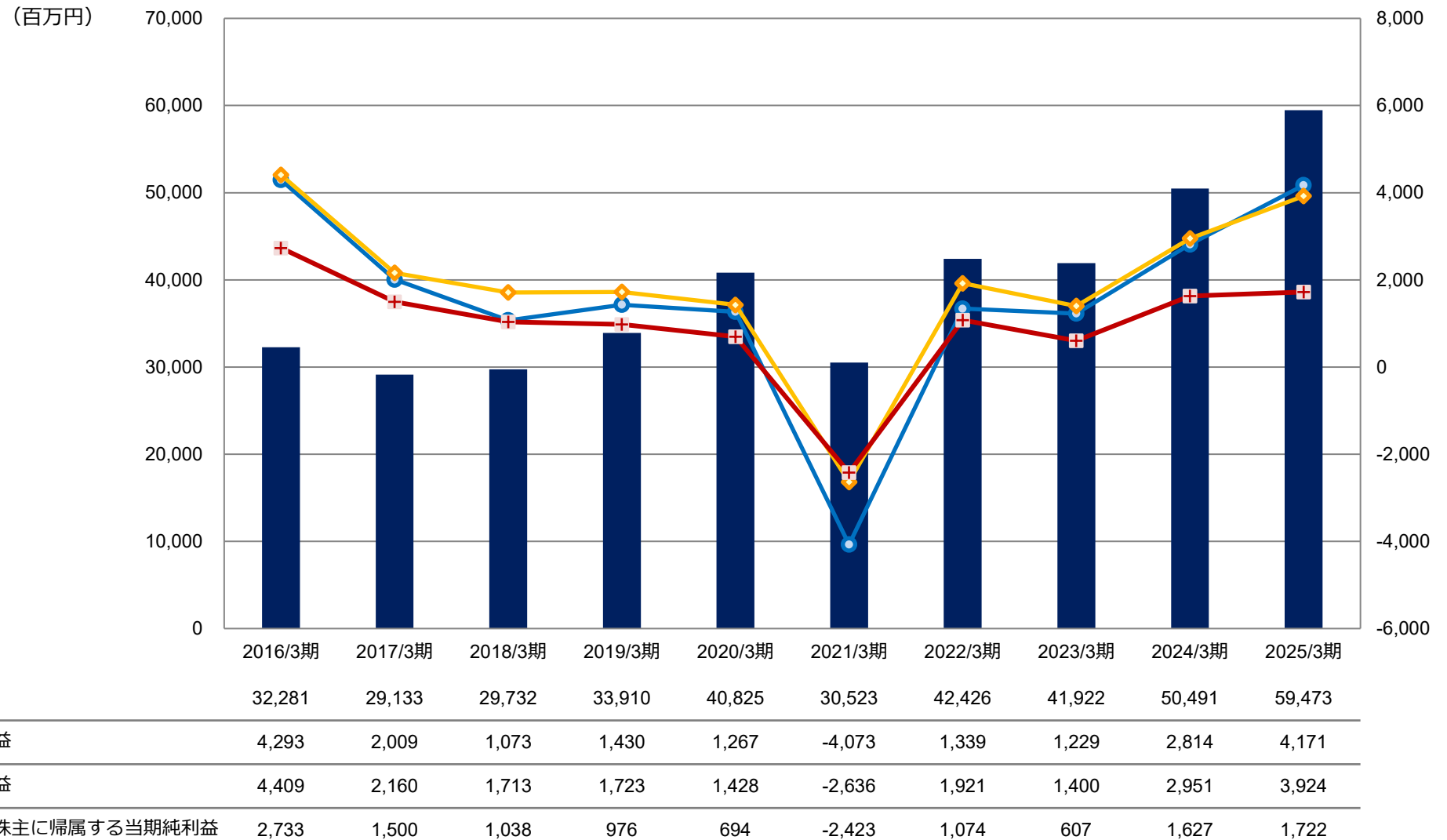
スポーツ市場の需要拡大

- 競技団体・主催者との関係を強化し、大型映像の未開拓競技への参入を目指す

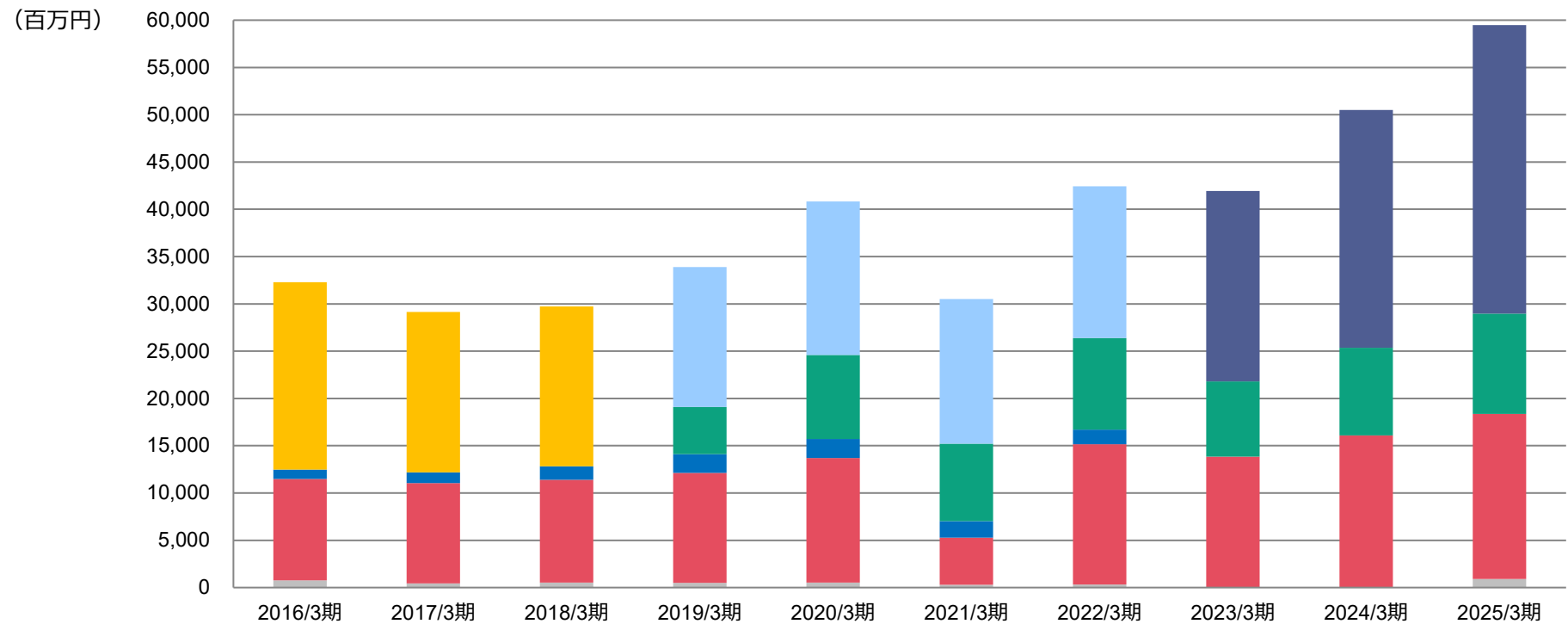
高収益体質への変革

未来事業の創造

業績推移



セグメント別売上高



■販売施工事業

■電気音響・販売施工事業

■音響機器販売・施工事業

■建築音響施工事業

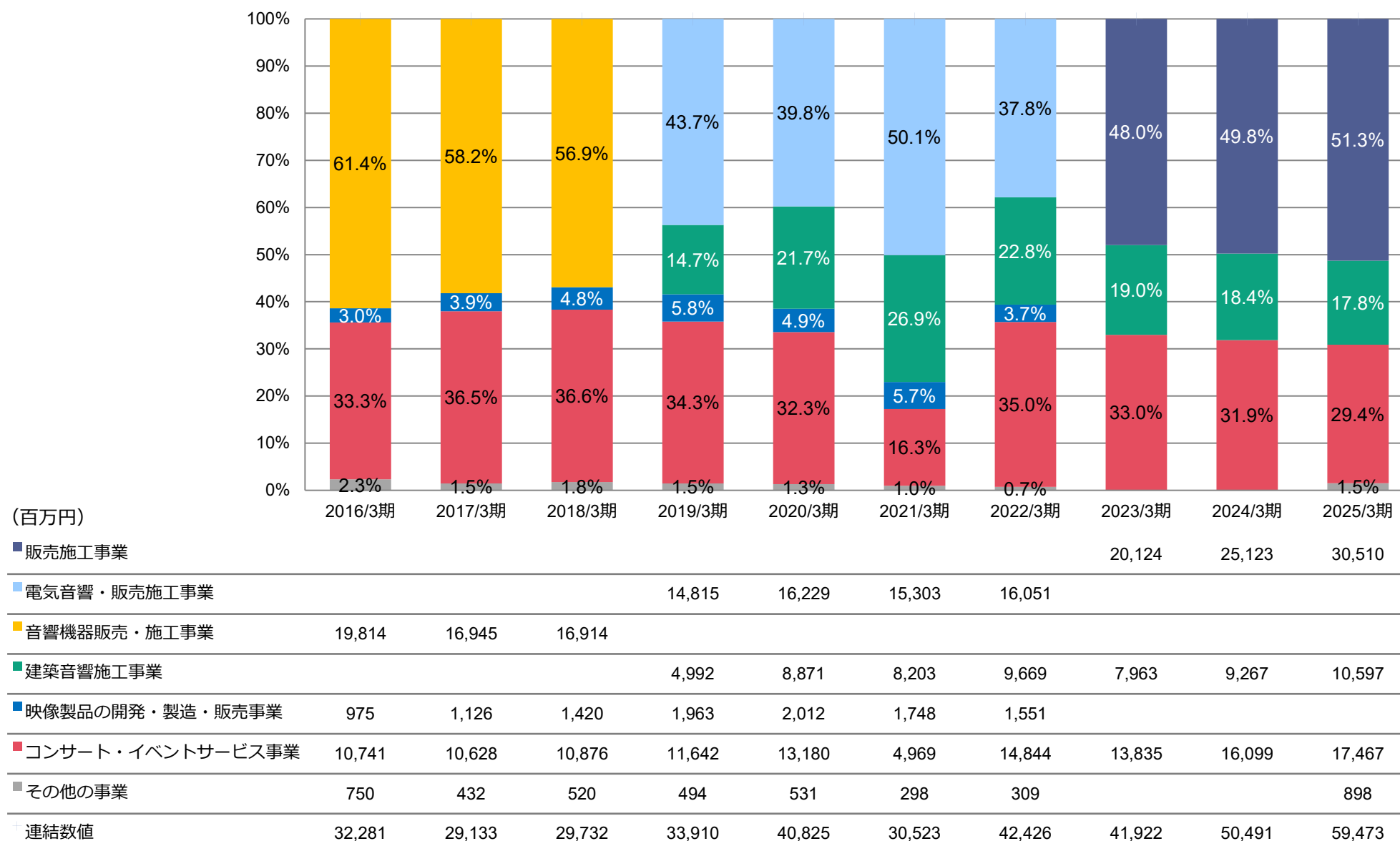
■映像製品の開発・製造・販売事業

■コンサート・イベントサービス事業

■その他の事業

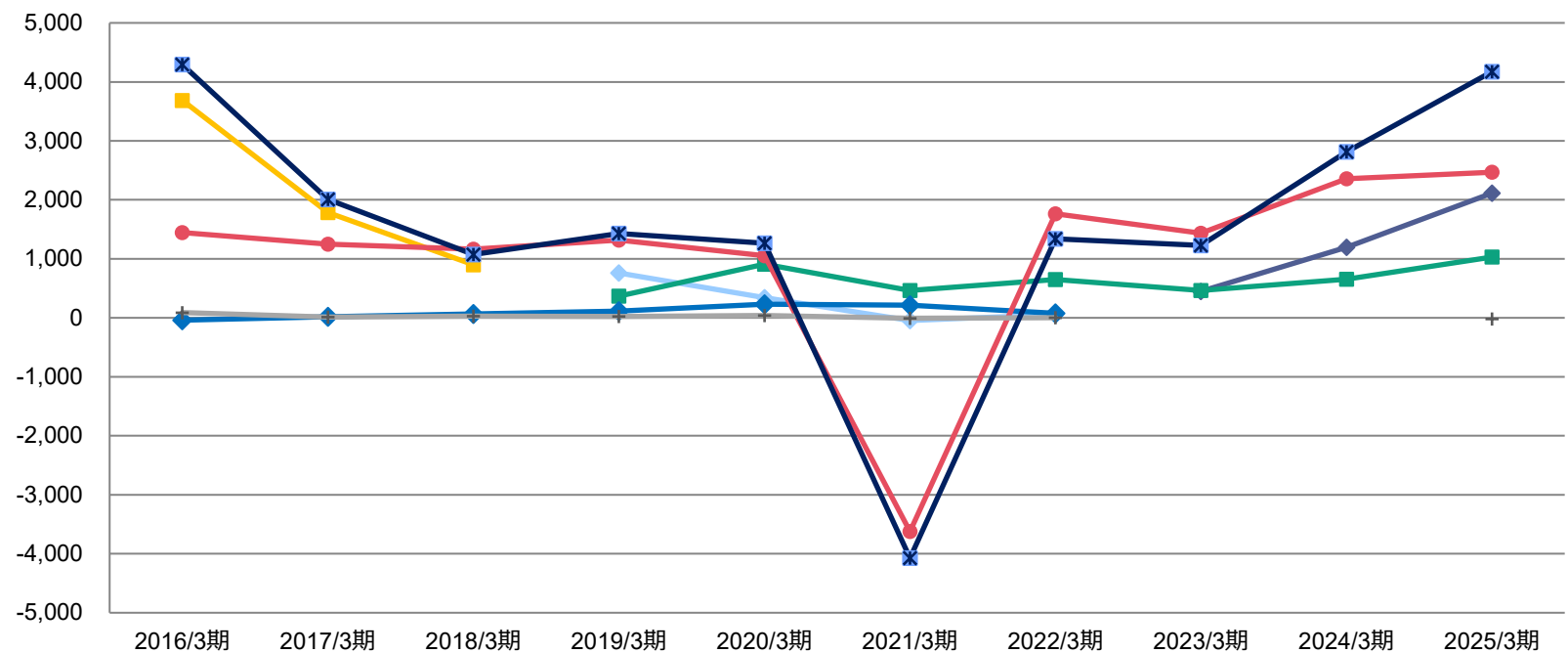
連結数値

セグメント別売上高構成比



セグメント別営業利益

(百万円)



◆ 販売施工事業

◆ 電気音響・販売施工事業

◆ 音響機器販売・施工事業

◆ 建築音響・施工事業

◆ 映像製品の開発・製造・販売事業

◆ コン서트・イベントサービス事業

◆ その他の事業

調整額

◆ 連結数値

449 1,194 2,114

760 342 -46 54

3,687 1,786 900

368 909 463 648 466 657 1,030

-40 17 65 115 231 214 77

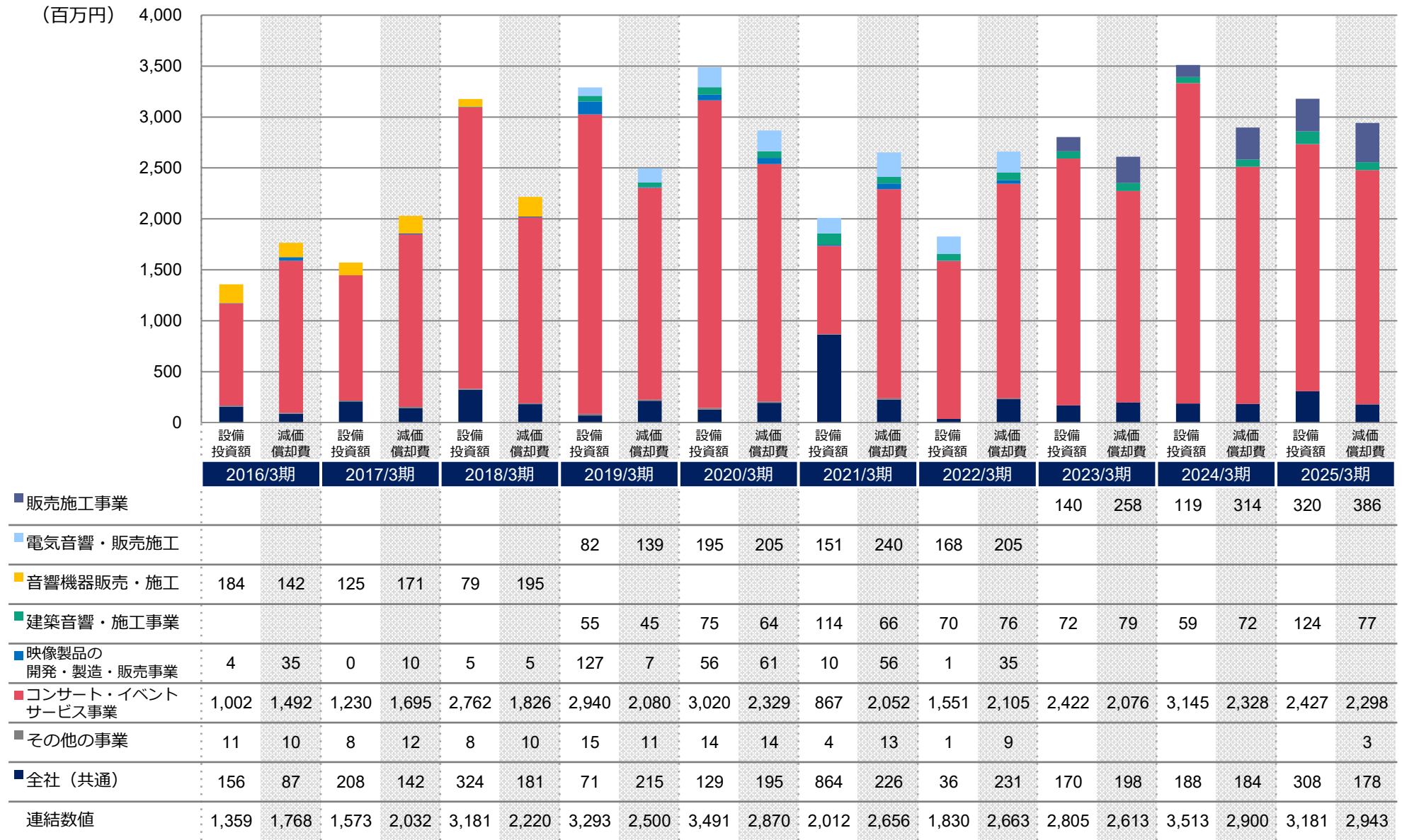
1,446 1,249 1,163 1,318 1,052 -3,622 1,766 1,435 2,358 2,468

89 12 27 25 40 -7 1 -18

-889 -1,055 -1,083 -1,157 -1,307 -1,076 -1,209 -1,121 -1,396 -1,423

4,293 2,009 1,073 1,430 1,267 -4,073 1,339 1,229 2,814 4,171

セグメント別設備投資額、減価償却費



会社概要

2025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1,697名 単体632名 (2025年3月31日現在)

連結子会社

- ・ ヒビノインターサウンド株式会社
- ・ 株式会社エレクトロ
- ・ 株式会社テクノハウス
- ・ ヒビノライティング株式会社
- ・ ヒビノグラフィックス株式会社
- ・ 株式会社Cerevo
- ・ ヒビノスペーステック株式会社
- ・ ヒビノイマジニアリング株式会社
- ・ 日本音響エンジニアリング株式会
- ・ 日本環境アメニティ株式会社
- ・ 株式会社サンオー
- ・ ヒビノメディアテクニカル株式会社
- ・ ヒビノシグマライズ株式会社
- ・ CHホールディングス株式会社
- ・ 株式会社エルロイ
- ・ 株式会社massive
- ・ 株式会社RECO
- ・ 株式会社CHAMELEON
- ・ 株式会社デランシー
- ・ 株式会社オフィックス
- ・ Hibino Asia Pacific Limited
- ・ Sama Sound Inc.
- ・ Sama CDS Inc.
- ・ InSight Systems Holdings Pty Ltd
- ・ InSight Systems Unit Trust
- ・ Spectrum Audio Visual Pte. Ltd.
- ・ Hibino USA, Inc.
- ・ H&X Technologies, Inc.
- ・ Hibino Europe B.V.

