



2026年5月14日

各 位

会社名 ハビックス株式会社
代表者 代表取締役社長 福村 大介
(東証スタンダード コード番号: 3895)
問合せ先 常務取締役 伊神 清隆
電話 058-296-3911 (代)

『長期経営ビジョン2030』の一部修正について

記

当社は、2026年5月14日開催の取締役会において、2023年に策定した『長期経営ビジョン2030』における目標数値の一部変更について決議しましたので、お知らせします。

1. 『長期経営ビジョン2030』における主な変更内容について (抜粋)

(財務目標)

2030年度までに新事業・新分野の創出と既存事業を強化することで、下記目標を実現します。

	当初の目標	修正目標
売上高	150億円以上	200億円以上
営業利益率	7.3%以上	8.5%以上
ROE (自己資本利益率)	—	10.0%以上

なお、その他の変更内容および詳細につきましては、添付資料「ハビックス 長期経営ビジョン2030 修正内容」をご参照ください。

以 上

ハビックス 長期経営ビジョン2030 修正内容

2023年度 ~ 2030年度

第1次中期経営計画 2023年度～2026年度
第2次中期経営計画 2027年度～2030年度

長期経営ビジョンの構成

- 長期経営ビジョンの最終年度を2030年度とし、2期4年の中期経営計画で構成します。
- 長期経営ビジョンならびに中期経営計画は、情勢の変化や突発的事由等により、必要に応じて見直すことを前提とします。



長期経営ビジョン2030（8年）

長期経営計画では、経営方針、長期的なビジョン、ありたい姿とともに実現するための戦略（アプローチ方法）を明確にします。

第1次中期経営計画（4年）

第2次中期経営計画（4年）

中期経営計画では、長期的なビジョンを実現するために当社の進むべき方向性と売上規模や利益率の水準等の数値目標を明確にし、そのために「なすべきこと」を明らかにすることで策定時から見た将来を示します。

短期経営計画（毎年度）

短期経営計画では、長期経営ビジョンならびに中期経営計画を実現するための数値計画と具体的な戦術を明確にします。

経営戦略

5つの戦略により長期経営ビジョンの実現を図っており、今回財務目標のほか黄色のマーカー部分を修正します。

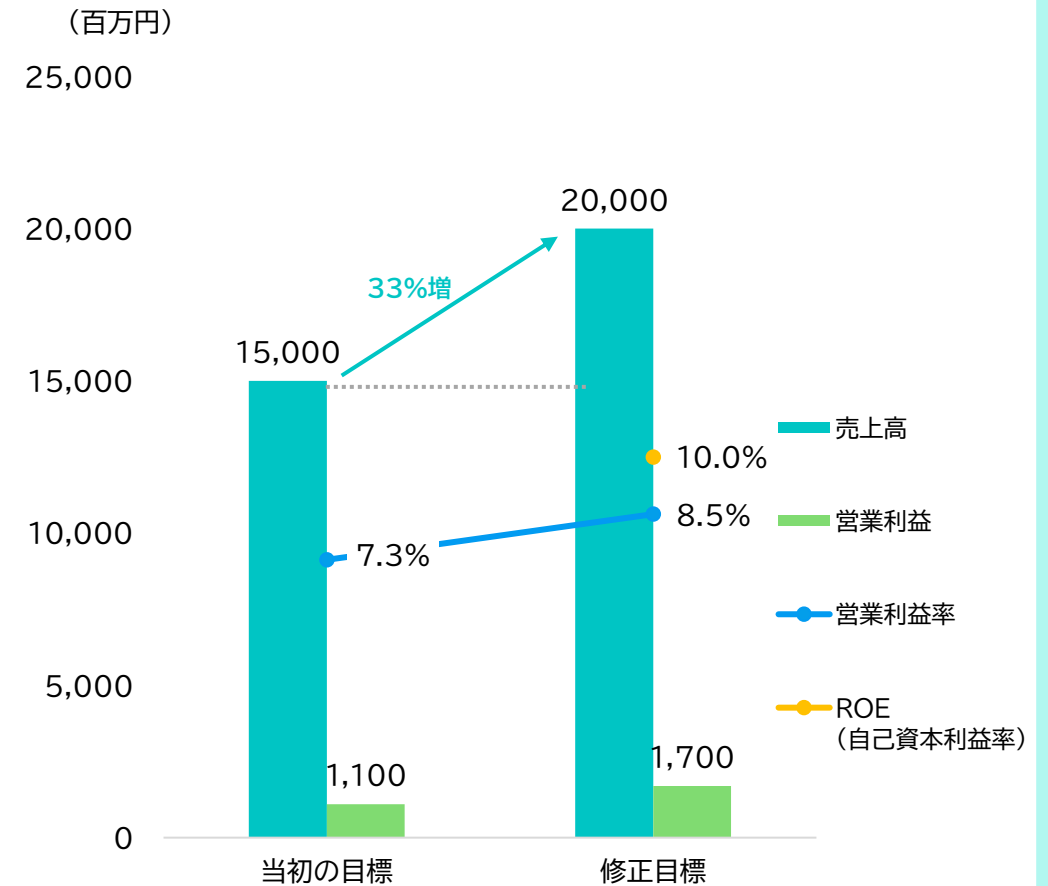
戦 略	ア プ ロ ー チ	目 的
I 新事業・新分野創出	① 事業ポートフォリオ ② アライアンス・M&A ③ 取引先ポートフォリオ ④ リレーション強化・パートナーシップ強化 ⑤ 国内外拠点の見直し ⑥ 工場の自働化	● コア事業の転換 ● 新事業・新分野の創出 ● 企業競争力強化 ● ソリューション向上 ● 事業運営の効率化 ● 操業の安定化
II 競争力強化		
III 経営基盤強化	⑦ デジタル化 ⑧ 組織体制強化	● 業務合理化・迅速な情報共有化 ● 経営スピードの向上
IV 人財マネジメント	⑨ 人材育成とキャリア採用強化 ⑩ 従業員満足度（E S）向上	● 多様な課題への対応 ● モチベーション向上
V サステナビリティ対応	⑪ 脱炭素化・環境配慮商品の開発 ⑫ B C Pの整備	● 社会的責任の履行 ● 安定的な供給体制構築

財務目標

2030年度までに新事業・新分野の創出と既存事業を強化することで、下記目標を実現します。

	当初の目標	修正目標
売上高	150億円以上	200億円以上
営業利益率	7.3% (11億円) 以上	8.5% (17億円) 以上
ROE (自己資本利益率)	—	10.0%以上

※ROE(自己資本利益率)は「当期純利益÷自己資本×100」で求められます。



経営戦略 I / II 新事業・新分野創出 / 競争力強化

①事業ポートフォリオ

変動要因

新事業となるペットケア商品の製造受託（ユニ・チャーム社との共同事業）の開始、および自社ブランド品の売上伸長にともない、セグメント別割合が変動します。

セグメント	比率
紙関連事業	25%
不織布関連事業	30%
ペットケア商品および その他自社ブランド品（Kireine含む）	45%
合 計	100%

アプローチ

- ・ ペットケア商品の生産体制（岐阜工場）の円滑な構築を進めます。
- ・ 自社ブランド商品のラインナップを拡充させます。
- ・ 自社ブランド商品拡販のための自社加工体制の構築を検討します。
- ・ 今後伸長する医療機器分野、B to B（OEM）分野、個人EC分野向けへの進出を強化します。

経営戦略 I / II 新事業・新分野創出 / 競争力強化

③取引先ポートフォリオ

変動要因

①販売先の取引先数

- ・ 自社ブランド品（Kireine）の立ち上げによるもの
- ・ 採算性を鑑みた製品構成の調整による取引先数の減少によるもの

②販売先の取引比率

- ・ 新事業となるペットケア商品製造受託の開始にともなう取引比率の変化によるもの

アプローチ

- ・ 既存販売先のシェアアップ、および新規先開拓による経営基盤の強化を行います。
- ・ 新事業となるペットケア商品製造受託の開始にともなう取引比率の変化は避けられませんが、自社ブランドのKireineシリーズの拡販による取引先の裾野の拡大に努めます。
- ・ サステナビリティ基本方針に則り、環境に配慮した生分解性製品や石油由来材料を使用しない製品の開発にも引き続き注力する方針です。

経営戦略 I / II 新事業・新分野創出 / 競争力強化

③取引先ポートフォリオ

修正内容（2030年度の目標）

	時期・区分	修正目標	2024年度実績	当初目標
販売先の取引先先数	2026年度末 (一次中計)	200先	178先	190先
	2030年度末	210先	-	200先
販売先の取引比率 (2030年度目標)	上位3グループ	65%以下	41%	40%以下
	1社最大	56%以下	22%	20%以下

経営戦略Ⅱ 競争力強化

⑤国内外拠点の見直し（海外）

修正案

- ・穂積工場の機能を海津工場に集約し、またタイ法人を閉鎖したことにより、国内外拠点の整理は一旦完了しております。
- ・当面は、国内において加工事業を強化する展開となりますが、当社の素材や加工品の中で海外市場にも商機があるものについては、輸出販売を推進してまいります。

⑥工場の自動化

修正案

- ・第二次中計期間中に伊自良工場（パルプ不織布生産）における1工程の自動化を検討します。
※基準操業員数の削減率および生産性の指標について、ペットケア事業の内容が概ね確定する第二次中計策定時に見直します。

経営戦略Ⅳ 人財マネジメント

⑩従業員満足度（ES）向上

修正案

- ・スキルアップと人間教育を体系化する教育制度と人事考課への変革を進めます。
- ・2030年度までに交替勤務者の「土曜日・日曜日の公休日化」を検討します。
- ・既存事業およびペットケア事業により利益体質の強化を図り、変動リスク要因や不測の事態の発生等を総合的に鑑みたくうえで、2029年度に「退職金制度の見直し」と「企業年金の導入」の実施を検討します。