



2026年8月12日

各 位

会 社 名	株式会社ハリマビステム
代表者名	代表取締役社長 阪本 智紀 (コード番号：9780、スタンダード)
問合せ先	常務執行役員コーポレート本部長 竹内 昌也 (TEL. 045-224-3550)

個人投資家向け説明会資料

当社は、2026年7月24日（金）に開催しました「第6回 個人投資家向け説明会」の資料について、別添のとおり掲載しましたのでお知らせいたします。

なお、当該資料につきましては、当社ウェブサイト (<https://www.bstem.co.jp/investor/ir/ir-6152/>) にオンデマンド動画配信のリンクを掲載しておりますので、併せてご覧ください。

以 上

個人投資家向け 会社説明会資料

2026年7月24日



オンデマンド動画はこちら

証券コード **9780**

 **B-stem**
株式会社ハジマビステム



代表取締役社長 阪本 智紀

略歴

- 1994年3月 株式会社ハリマビステム 入社
- 2011年6月 執行役員 経営企画室長
兼 エンジニアリング本部長
兼 工務部長
- 2012年4月 執行役員 神奈川本部長
- 2015年4月 執行役員 経営企画室長
- 2016年10月 執行役員 経営企画 兼 企画部長
- 2018年10月 執行役員 経営企画本部副本部長
兼 経営企画部長
- 2022年4月 上席執行役員 営業本部長
兼 営業推進部長
- 2025年4月 常務執行役員 営業本部長
- 2026年4月 副社長執行役員 営業本部担当
- 2026年6月 代表取締役社長

1. 会社概要

2. 2025年度（2026/3期）決算概要

3. 新中期経営計画について

4. SDGsへの取り組み

5. その他参考資料

1. 会社概要

社 名	株式会社ハリマビステム (HARIMA B.STEM CORPORATION)
-----	---

設 立	1961年10月6日
-----	------------

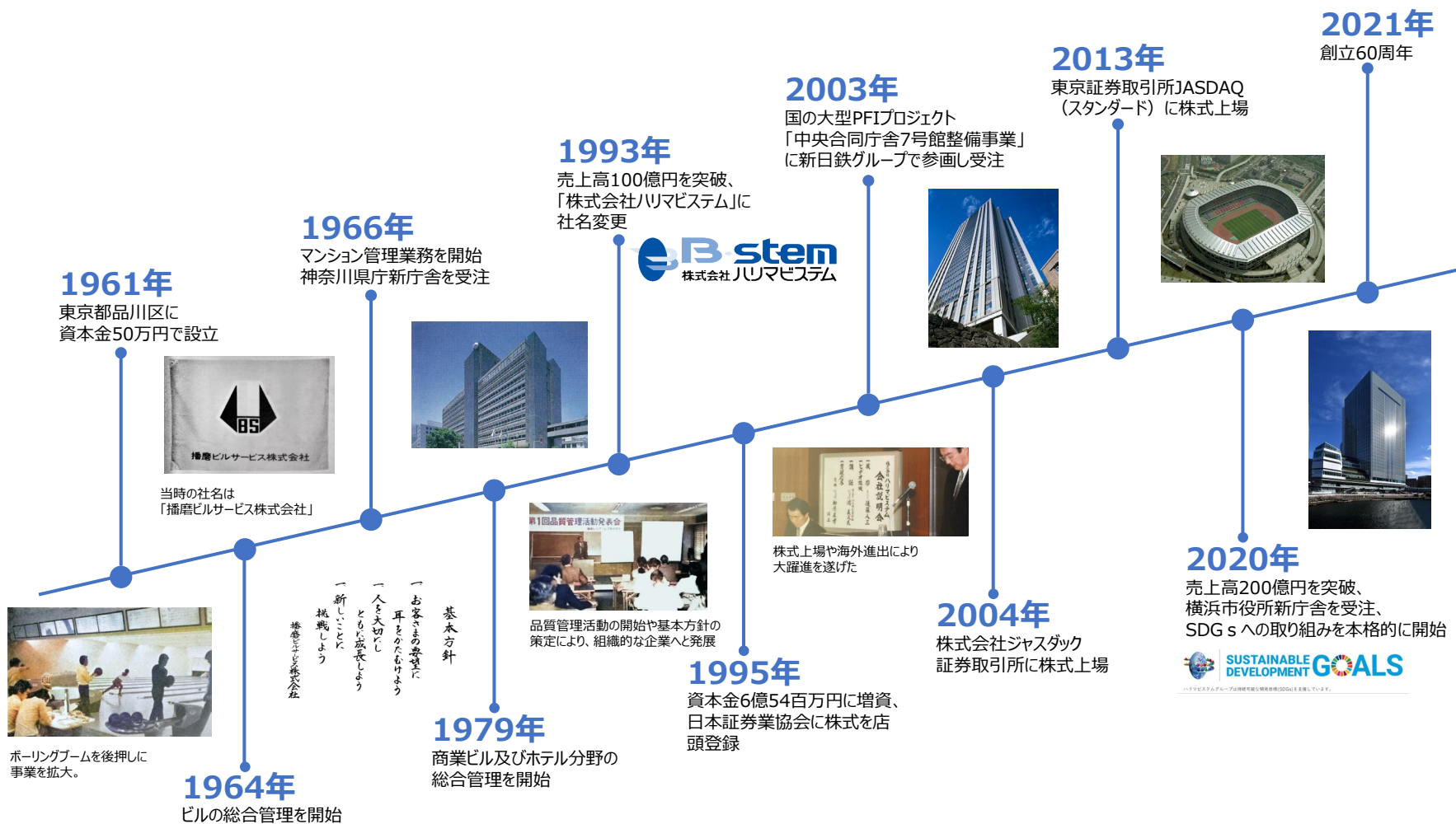
資本金	6億5,446万円
-----	-----------

年間売上高	309億円 (2026年3月期 連結)
-------	---------------------

従業員数	4,411名 (パートタイマー含む、2026年3月現在)
------	------------------------------

本 社	横浜市西区みなとみらい2-2-1 横浜ランドマークタワー16F
-----	------------------------------------

1. 会社概要 ～当社の歴史～





Building/**B**ystematic/**T**otal/**E**fficient/**M**anagement

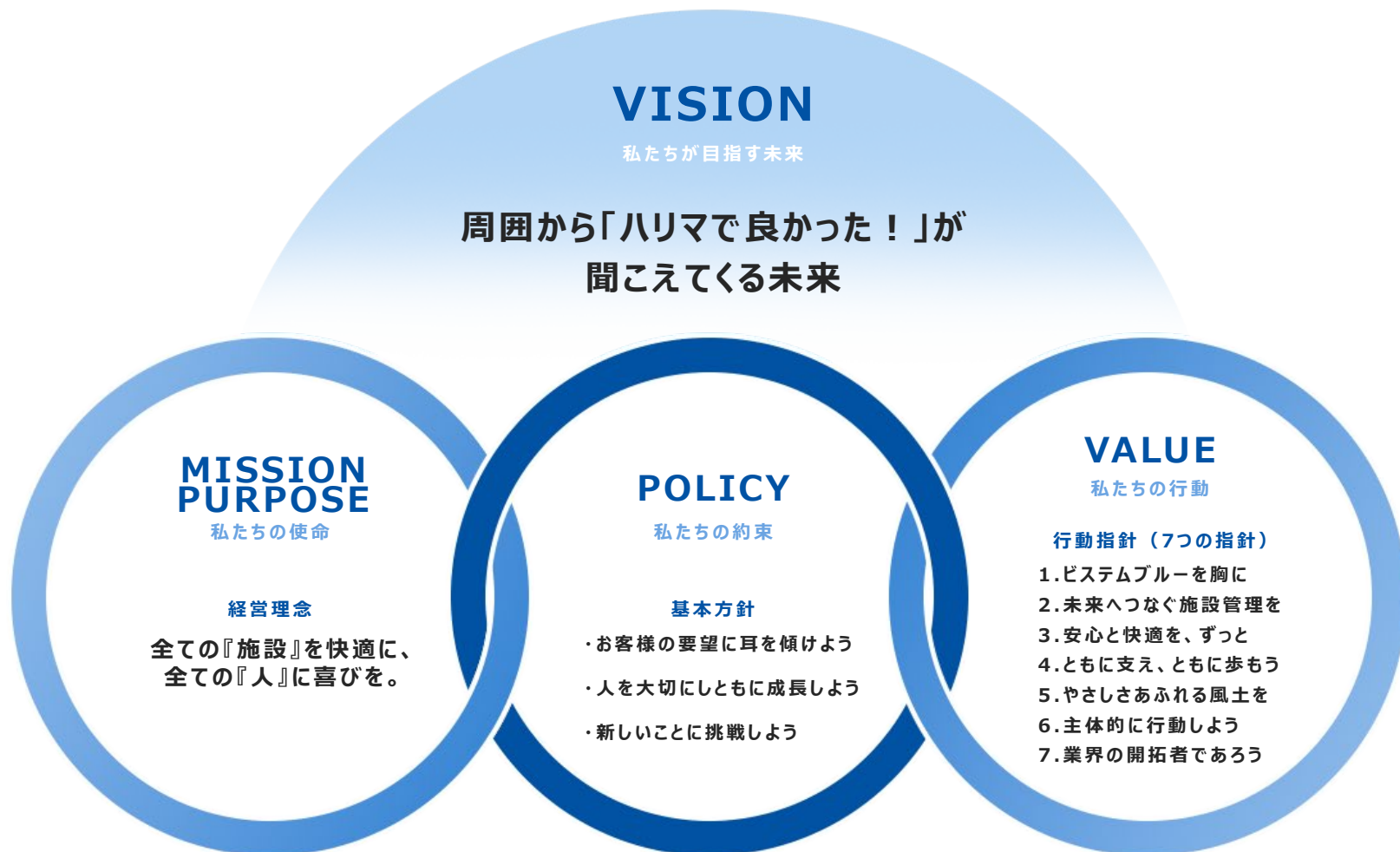
Building（建物）・Be（存在する）・Best（最善）の頭文字「B」と、
幹・軸を意味する「STEM」を組み合わせた造語で、

【B-stemに込められた二つの意味】

1. 当社の業務がビルの快適環境を創造していくうえで **重要な根幹** となっていること
2. ビルについての **システマチックで総合的かつ効率のよい** 管理・運営を提供すること

1. 会社概要 ～ハリマビステムグループの理念体系図～

理念体系図



1. 会社概要 ～ハリマビステムの事業①～

全ての『施設』を快適に、全ての『人』に喜びを。



ビルの清掃や設備のメンテナンスなど、快適な建物であるよう、日々整えます。



建物や施設の価値向上、価値創出のため、診断や改善、修繕を行います。



警備や管理など、人が安心して過ごせるよう施設を守ります。



管理コストの見直しや環境配慮など建物を通して常にオーナーと共に歩みます。

《当社の提供サービス》

ビル総合管理

主要三業務（清掃・設備・警備）に加え、建物に関わる様々なサービスを長年培ってきた豊富な経験・ノウハウを活かし、高品質で提供しています。



PPP/PFI (官民連携事業)

維持管理・運営業務を、責任ある立場で丁寧に担当することにより、公共施設の安定的な運営を支え、社会インフラの一端を担っています。



環境 ソリューション

細菌・ウイルスによる空気感染・飛沫感染の蔓延防止をはじめ、快適で安全な「最適な空気環境」の提案を行っています。環境負荷の低減と快適性の両立を目指し、持続可能な社会への貢献を続けています。



1. 会社概要 ～代表物件ご紹介①～

《オフィスビル》



麻布台ヒルズ森JPタワー



横浜ランドマークタワー



横浜市役所

《PPP/PFI物件》



日産スタジアム

庁舎関連施設

衆議院議員会館
中央合同庁舎第7号館
よこはま新港合同庁舎
千葉県警察本部

文化教育施設

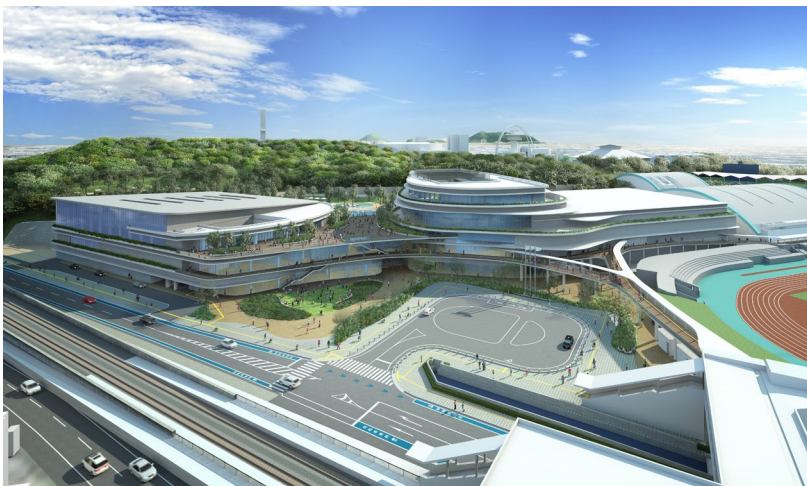
葛西臨海水族園
(2028年～予定)

スポーツ施設・その他

日産スタジアム
大さん橋

など

《PPP/PFI物件》



手柄山スポーツ施設

姫路市のスポーツ振興・健康増進
の拠点施設のPFI事業
※ひめじスーパーアリーナ



八王子駅南口集いの拠点

みんなの公園、ライブラリ、歴史・郷
土ミュージアム、交流スペースを整
備・運営し、市民のサードプレイス
を実現するPFI事業
※桑都の杜（そうとのもり）

1. 会社概要 ～代表物件ご紹介④～

《ホテル》



《教育施設》

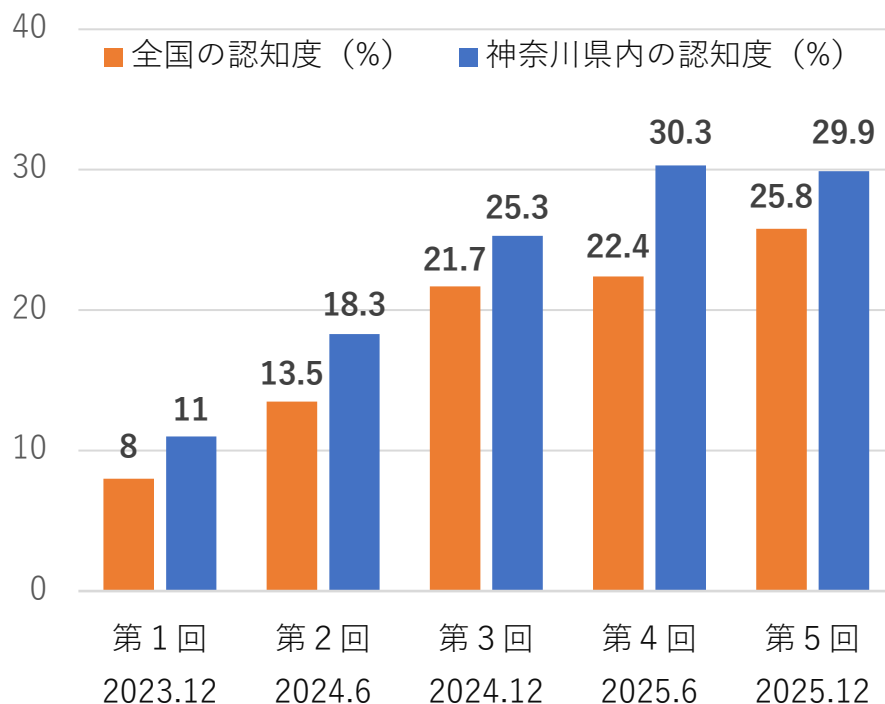


《商業施設》

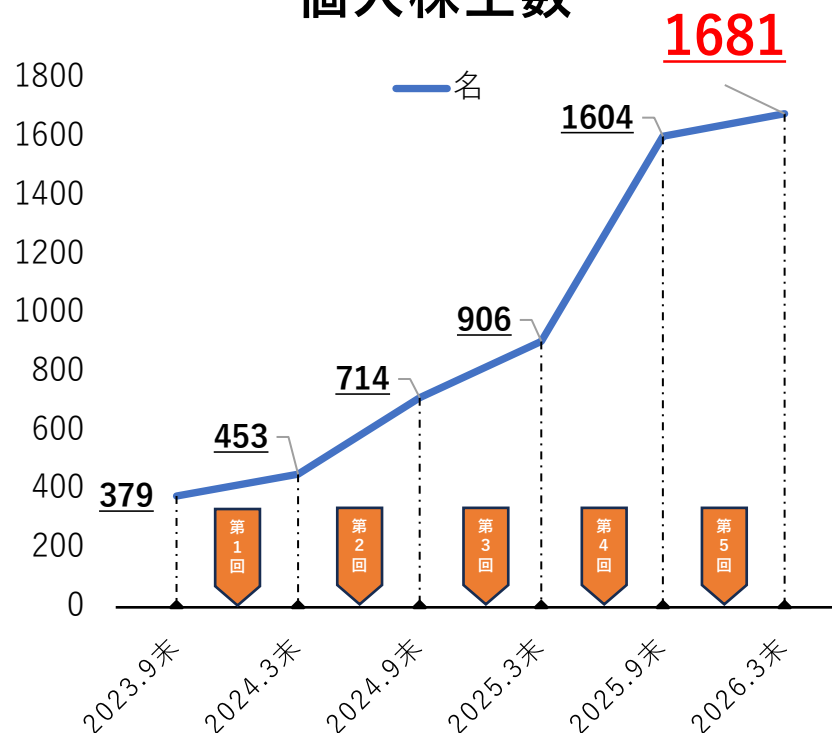


1. 会社概要 ～認知度と個人株主数～

当社認知度



個人株主数



2025年度 (2026/ 3期)の個人株主数は

1,681名に！

1. 会社概要

2. 2025年度（2026/3期）決算概要

3. 新中期経営計画について

4. SDGsへの取り組み

5. その他参考資料

2. 2025年度（2026/3期）連結決算概要～前年度実績比～

■ 連結損益計算書（前年度実績比）

（単位：百万円）

	2024 年度実績	2025 年度実績	前年 増減
売上高	28,025	30,944	+2,919
営業利益	1,136	1,516	+380
経常利益	1,221	1,602	+380
親会社株主に 帰属する 当期純利益	860	1,183	+323

過去最高の
売上高・利益を計上

主な増益要因

- 前年度受注の新規案件の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

2. 2025年度（2026/3期）連結決算概要～対計画比～

■ 連結損益計算書（対計画比）

（単位：百万円）

	2025 年度実績	2025 年度計画	達成率
売上高	30,944	29,500	104.8%
営業利益	1,516	1,510	100.3%
経常利益	1,602	1,600	100.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,183	1,180	100.2%

前中計目標も達成

主な増益要因

- 前年度受注の新規案件の 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

2. 2025年度（2026/3期）連結決算概要～貸借対照表～

■ 連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2024年度末	2025年度末	期末増減
総資産	14,791	17,241	+2,450
固定資産	5,323	7,218	+1,895
うち無形固定資産	263	1,371	+1,108
負債	5,596	7,275	+1,679
純資産	9,194	9,966	+771

(株)アイワサービスのグループ化
(株)武蔵野通信のグループ化
C B・ワラントの発行

- ・（無形固定資産）のれん +351 顧客関連資産+604
- ・（無形固定資産）のれん +144 顧客関連資産+27
- ・（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！**

2. 2025年度（2026/3期）連結決算概要～キャッシュ・フロー～

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	2024実績	2025実績	前年増減
営業活動	850	1,176	+326
投資活動	▲35	▲2,014	▲1979
財務活動	▲235	219	+455
現金及び現金同等物増減額	582	▲616	▲1198
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	4,197	3,580	▲617

投資活動 当期

- 技能実習生及び当社従業員向け社員寮の新規購入やリノベーション工事の実施
- 継続的配当金増額2025年度期末配当15円（予想）から17円に増配、年32円
- (株)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
- (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

財務活動

- 2026.3月期期末配当増配
- 転換社債型新株予約権付社債及び新株予約権の発行
- 自己株式の取得

2. 2025年度（2026/3期）単体決算概要

■ 損益計算書

（単位：百万円）

	2024実績	2025実績	前年増減	2025計画	達成率
売上高	24,623	26,242	+1,619	25,500	102.9%
営業利益	929	1,197	+268	1,300	92.1%
経常利益	1,118	1,245	+127	1,330	93.7%
当期純利益	848	930	+81	915	101.7%

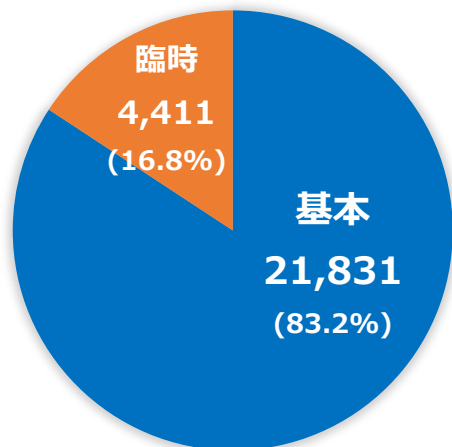
■ 貸借対照表

（単位：百万円）

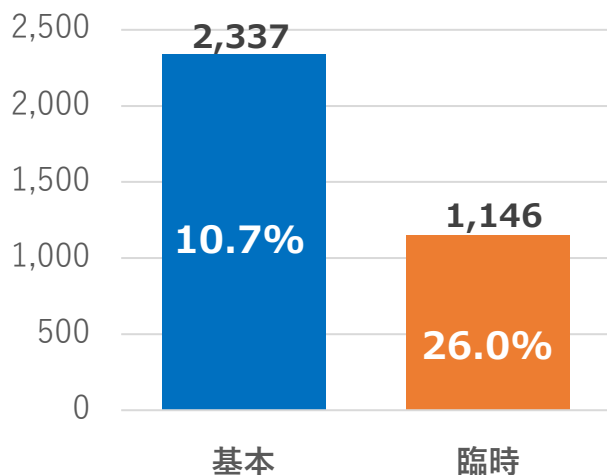
	2024期末	2025期末	期末増減
総資産	13, 978	15,611	+1,633
固定資産	6, 531	8,912	+2,381
うち投資その他の資産	4, 504	6,894	+2,389
負債	5, 466	6,596	+1,130
純資産	8,511	9,015	+503

2. 2025年度（2026/3期）単体決算概要～基本・臨時～

■ 売上高 26,242（百万円）



■ 売上総利益（百万円）・売上総利益率（%）



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。

臨時作業

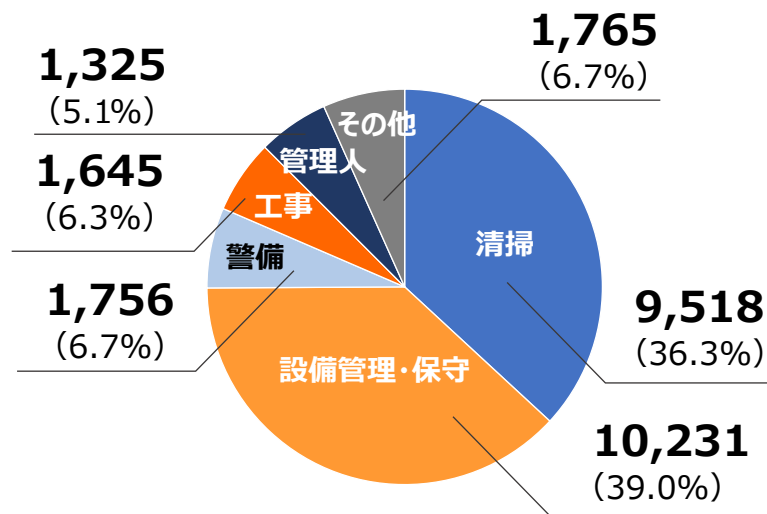
スポット契約に基づく臨時工事など

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。

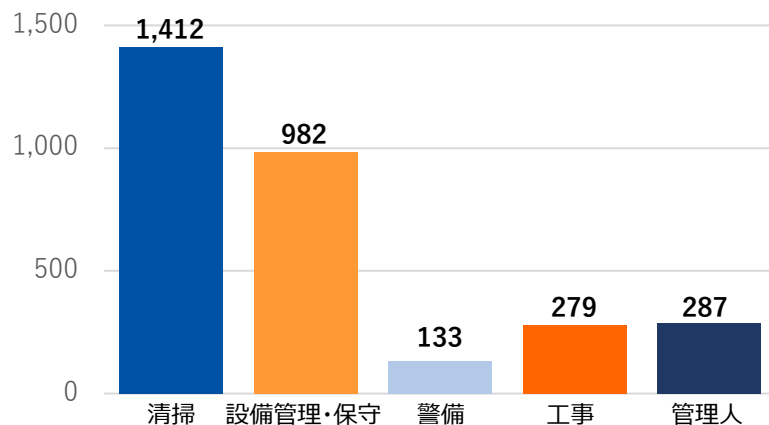
また、お客様のニーズにマッチした提案を積極的に推進し、建物のライフサイクルコストの最適化を図りながら、更なる収益力向上に努めています。

2. 2025年度（2026/3期）単体決算概要～業務別～

■ 売上高 26,242（百万円）



■ 売上総利益（百万円）



清掃

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。

管理人

設備管理
保守

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。

工事

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

1. 会社概要

2. 2025年度（2026/3期）決算概要

3. 新中期経営計画について

4. SDGsへの取り組み

5. その他参考資料

3. 新中期経営計画について～前中期経営計画の振り返り①～

(1) 連結実績

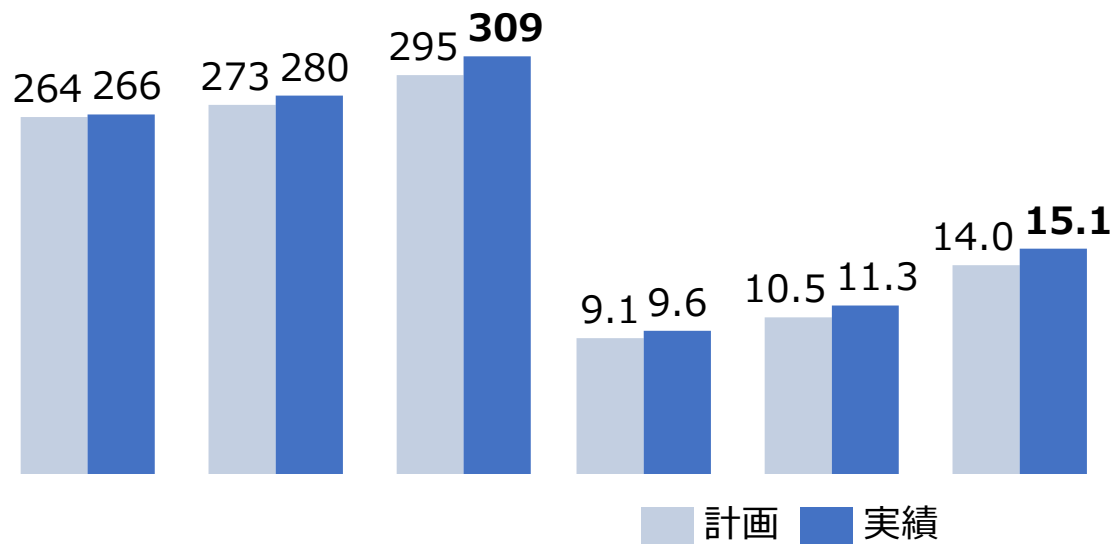
売上・営業利益ともに計画達成・過去最高実績となる

売上高

営業利益

(単位:億円)

計画
対
比



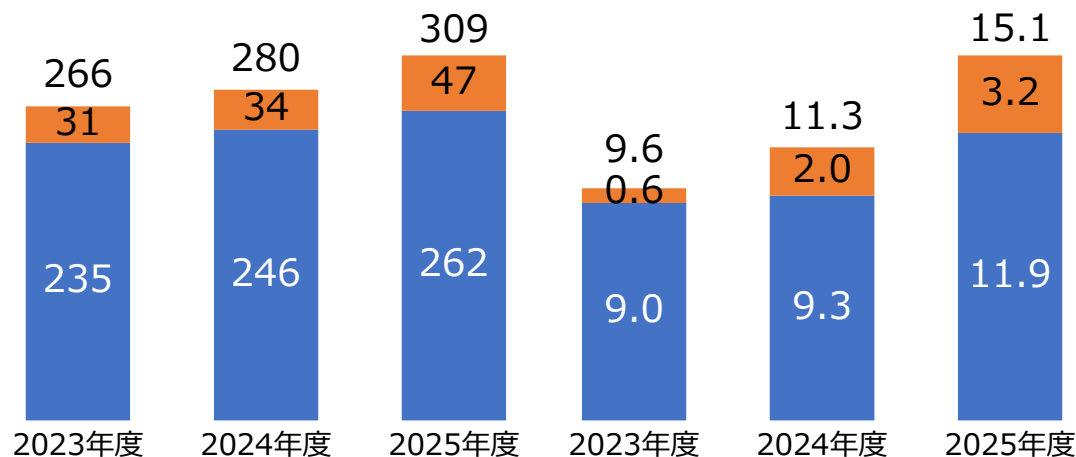
✓ 連結売上高

単体は新規・契約更改・臨時作業獲得、グループ会社の貢献により、目標達成。
300億円台到達

✓ 連結営業利益

単体の着実な積み上げ、グループ会社の貢献により目標達成。
連結KPI、営業利益率目標4.7%に対して
実績4.9%

単
体
・
グ
ル
ー
プ
会
社
構
成



✓ 単体業績

単体は**3期連続増収増益**も営業利益が足元目標未達。

✓ グループ会社

M&A3社 売上高、営業利益面で寄与。
・2024.4 TECサービス
・2025.4 アイワサービス
・2025.8 武蔵野通信

3. 新中期経営計画について～前中期経営計画の振り返り②～

(2) 株式・KPI関連

指 標	2023年3月末	2026年3月末	増 減
① 株主数	486名	1,781名	+ 1,295名
② 株 価	411円	※ 967円	+ 556円
③ PBR	0.48倍	0.87倍	+ 0.39倍
④ PER	5.0倍	7.5倍	+ 2.5倍
⑤ ROE	10.0%	12.4%	+ 2.4ポイント
⑥ 配当性向	13.4%	24.8%	+ 11.4ポイント
⑦ 配当利回り	2.7%	3.3%	+ 0.6ポイント
指 標	2021年4月 ～2023年3月末	2024年4月 ～2026年3月末	増 減
⑧ 人財投資額	8億円	15億円	+ 7億円

株式関連の分析

- ・ **ROEは目標達成、株価は2倍超に上昇も、PBR（1倍未満）、PER（10倍未満）と改善余地あり**

実施施策

- ・ 中期経営計画（連結）増収増益で目標達成
- ・ 個人投資家向け説明会開催（5回）により認知度アップ
- ・ 継続的配当金増額
2025年度期末配当15円（予想）から17円に増配、年32円
- ・ 株式分割（2024年4月1株→5株）
※株式分割後の株価に換算し比較
- ・ 2024年5月長期ビジョン（2026-2035）公表
- ・ 自己株式取得（2026年3月まで292百万円）
- ・ 人財投資額目標達成
（目標14億円⇒実績15億円）

3. 新中期経営計画について～長期ビジョンロードマップ～

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

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



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・育成と離職低減が成長のための
最重要課題

2026



未来志向

次世代メンテナンスへの転換

現場力重視

誇りと信頼を築く「品質・人財・安全」の追求

人財育成

「一生涯、共に成長し続ける会社」へ
社員の定着と成長を経営の最優先事項とする

グループ力強化

総合力を高め、「社会」「株主」「お客様」「協力会社」
「グループ会社」「社員」が「ハリマで良かった！」を
実現させていく

挑戦領域

M&Aの実施

事業エリア拡大

新規事業開拓

海外事業展開

2035



絶対的な現場力 × 新しいテクノロジー

その掛け合わせによって、私たちは業界の常識を塗り替え、
新たな価値を生み出していきます。

3. 新中期経営計画について～戦略の4本柱～

戦略の4本柱

I

未来志向

次世代メンテナンスへの転換



デジタルとデータを武器に、建物が持つ可能性を引き出す
「価値創造企業」を目指す。

- DX推進による業務革新
- データ活用型メンテナンス
- 新たな価値提供

II

現場力重視

誇りと信頼を築く「品質・人財・安全」の追求



現場こそが最高のアセット（資産）であり、付加価値の源泉。
現場の「気づき」が品質を生み、お客様の信頼を支える。

- 品質マネジメントの徹底と可視化
- 「自ら考え動く」現場の育成
- 絶対的な安全・安心の職場づくり

Growth
Strategy

III 人財育成

挑戦を称賛し、共に輝く文化



「一生涯、共に成長し続ける会社」へ。
社員の定着と成長を経営の最優先事項とする。

- スキルの習得支援とキャリアパスの明確化
- 「挑戦」を奨励する組織風土
- 誰もが自分らしく働ける職場づくり

IV グループ力強化

総合力を高め、長期ビジョン達成



ハリマビステムグループ全体で企業価値を高め、「社会」
「株主」「お客様」「協力会社」「グループ会社」「社員」
が『ハリマで良かった！』を実現させていく。

- ハリマビステムの成長がグループの基盤
- グループ会社の成長と進化を支援
- 戦略的M&A実施によるグループ拡大
- 海外事業、新規事業への挑戦

3. 新中期経営計画について～中期経営計画の位置づけ～

本中期経営計画の成長戦略実行により、**2035年度の売上高500億円・営業利益30億円**を目指す

現状(2025年度)

《基盤の構築》

- ・ 業務標準化
- ・ 最低賃金上昇、物価上昇
対策としての更改活動の
実施
- ・ グループ一体運営に
向けた基盤の整備

本中期経営計画(2026年度～2028年度)

《成長戦略の実行》

- ・ 未来志向
DX、AI、ロボットの導入
- ・ 現場力重視
品質マネジメントの徹底と可視化
- ・ 人財育成
顧客深耕のリソースを確保
- ・ グループ力強化
ワンストップサービス
M&Aによるサービス提供領域の拡充

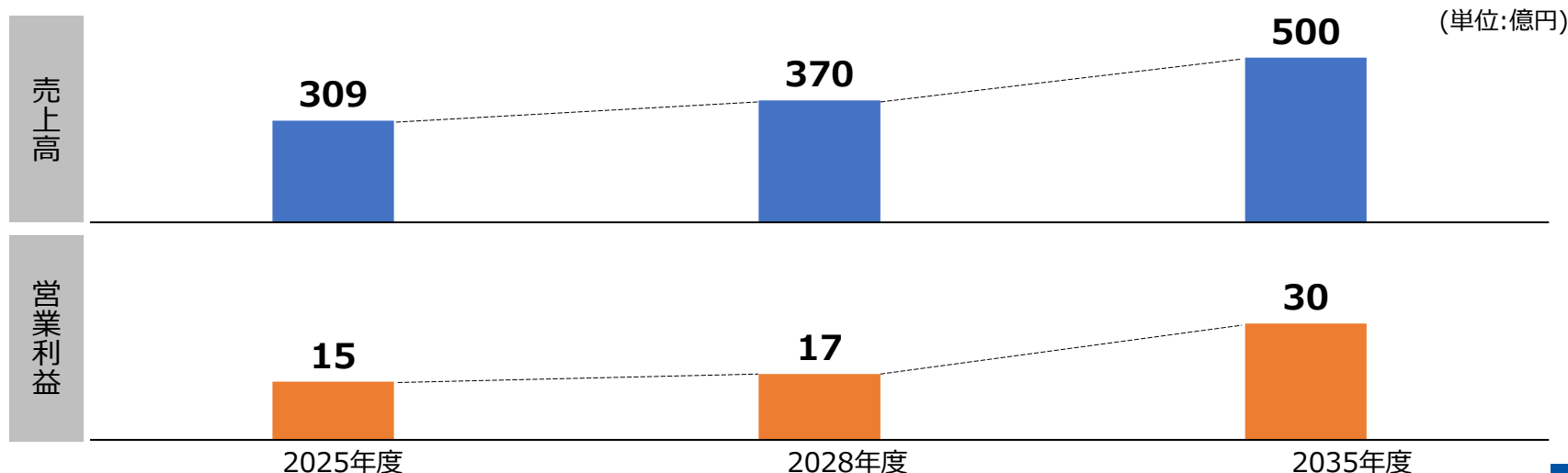
長期ビジョン(2035年度)

《高付加価値事業への進化》

- ・ 「ハリマで良かった！」を体現する
高付加価値サービスの提供
- ・ 長期契約・ストック型での安定した
収益体制の確立
- ・ グループ会社の成長拡大
- ・ 事業エリアの拡大
- ・ 新規事業・海外事業への挑戦

ビジネスモデルの進化

業績目標



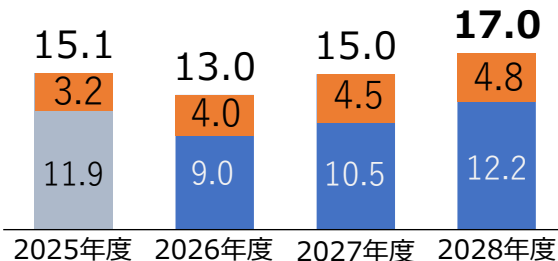
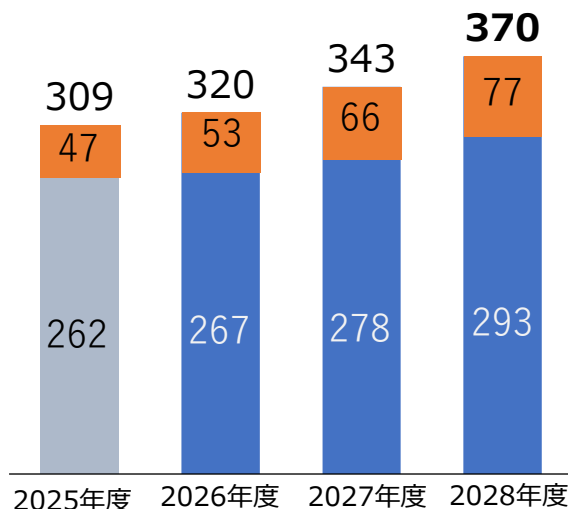
3. 新中期経営計画について～中期経営計画数値目標①～

数値目標（連結）

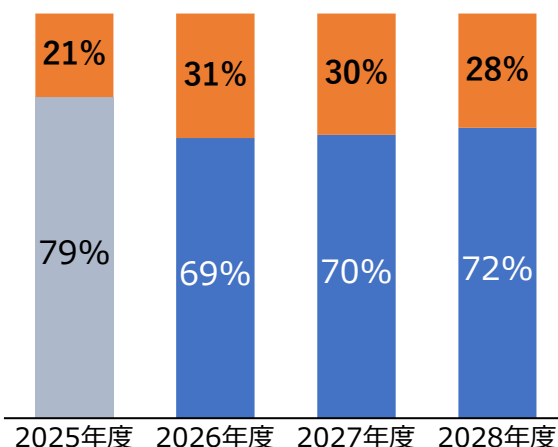
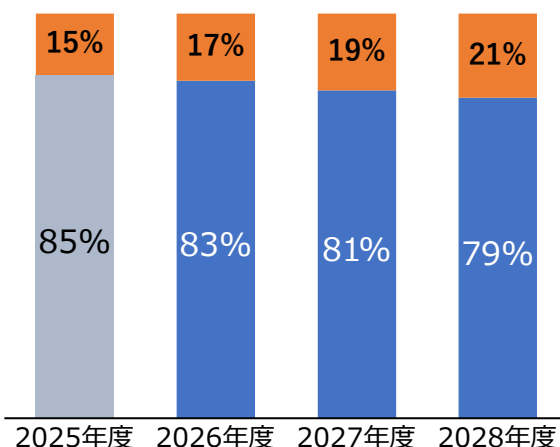
売上高

営業利益

連結
（単体・グループ会社構成）



（単体・グループ会社比率）



■ グループ会社 ■ 単体

今回の中期経営計画は、
長期ビジョン(2035年度
連結売上高**500億円**、
営業利益**30億円**)を見据えた
ジャンプアップのための助走期間
と位置付けとする。

費用先行となるが、**成長投資**
（人財投資、DX・AI投資）を
集中的に実施。

また、グループ会社の成長による
連結売上寄与を15% ⇒ **20%**に
設定、連結営業利益寄与を
21% ⇒ **30%**に設定。

3. 新中期経営計画について～中期経営計画数値目標②～

連結目標

(単位：億円)

	2025年度（64期）		2026年度（65期）		2027年度（66期）		2028年度（67期）	
	実績		計画		計画		計画	
売上高	309.4		320		343		370	
売上原価	262.0	84.7%	273	85.3%	291	84.8%	313	84.6%
売上総利益	47.3	15.3%	47	14.7%	52	15.2%	57	15.4%
一般管理費	32.2	10.4%	34	10.6%	37	10.8%	40	10.8%
営業利益	15.1	4.9%	13	4.1%	15	4.4%	17	4.6%
経常利益	16.0	5.2%	15	4.7%	16	4.7%	18	4.9%
親会社に帰属する 当期純利益	11.8	3.8%	10	3.1%	11	3.2%	13	3.5%

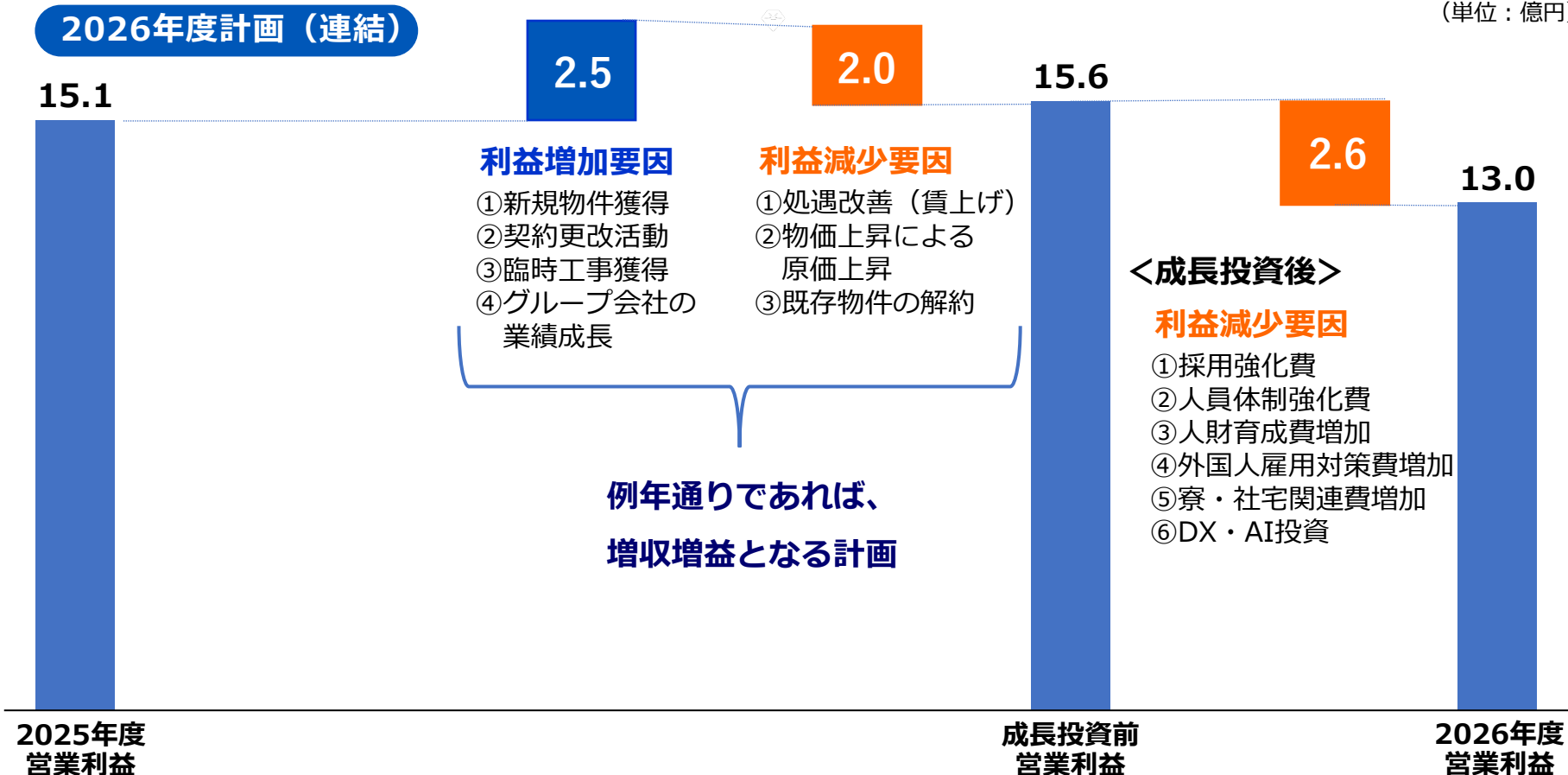
単体目標

(単位：億円)

	2025年度（64期）		2026年度（65期）		2027年度（66期）		2028年度（67期）	
	実績		計画		計画		計画	
売上高	262.4		267		278		293	
売上原価	227.5	86.7%	234	87.6%	243	87.2%	255	87.0%
売上総利益	34.8	13.3%	33	12.4%	36	12.8%	38	13.0%
一般管理費	22.8	8.7%	24	9.0%	25	9.0%	26	8.9%
営業利益	11.9	4.6%	9	3.4%	11	3.8%	12	4.2%
経常利益	12.4	4.7%	10	3.7%	12	4.3%	13	4.4%
当期純利益	9.3	3.5%	7	2.6%	8	2.9%	9	3.1%

3. 新中期経営計画について～2026年度の成長投資と配当方針～

(単位：億円)

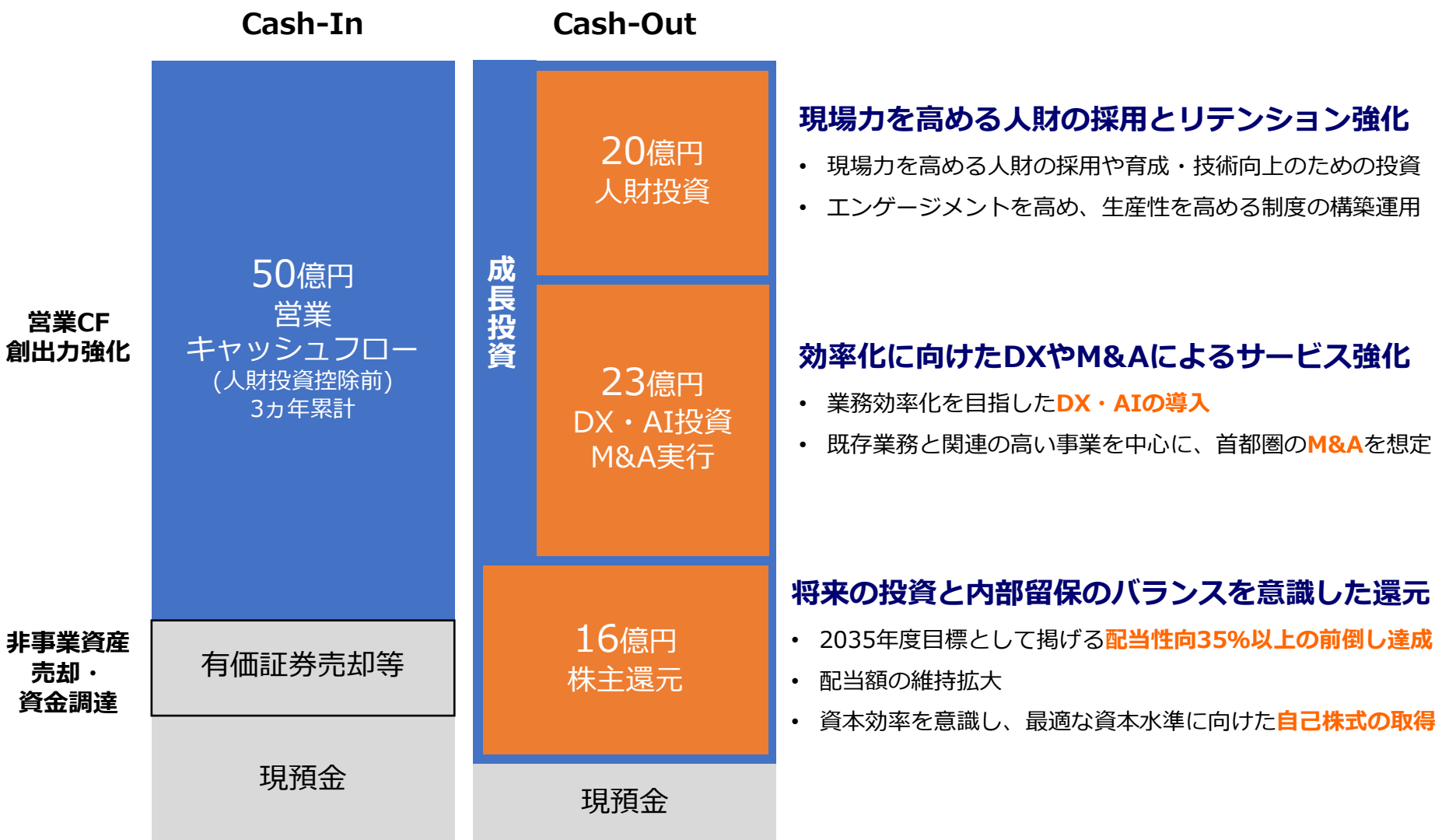


2035年度の長期ビジョンを達成するために必要と考える『戦略的な投資』。

2026年度は費用先行のため減益となるが、**2027年度以降は増収増益を計画。**

2026年度の**配当については増配**（2025年度 年32円 ⇒ 2026年度 年36円）を予定。

3. 新中期経営計画について～キャピタルアロケーション～



3. 新中期経営計画について～人財投資の狙いと期待効果～

項目	2026年度	2027年度	2028年度
①処遇改善 ②採用費 ※派遣人件費含む ③人員体制強化費 ④人財育成費 ⑤寮・社宅関連費 ⑥外国人雇用対策費	8億円 新中計がスタートする 初年度に先行して資金投入	6億円 2年目3年目も 高水準の資金投入を継続	6億円 3年合計 20億円



機会損失・リスクの低減

- ・人財が不足することによる受注の制約
- ・現場の負荷増大による品質低下
→顧客からの信用低下、解約リスク増加
- ・属人的な現場運用・管理によるスケール拡大の限界



人財投資の狙い

- ・採用強化（母集団の拡大）
- ・処遇改善（競争力の確保）
- ・教育・資格取得（生産性の向上、技術力の向上）
- ・配置最適化（稼働効率の向上）
- ・働きがい向上（離職率低減）



期待効果

- ・顧客とのコミュニケーション強化により受注機会の拡大
→臨時工事、新規現場
- ・品質向上による単価上昇
- ・契約更改活動による原価改善
- ・業務効率化によるコスト低減

収益力増強

3. 新中期経営計画について～DX、AI、ロボット活用～

労働人口減に伴う『採用難』による債務不履行リスク、ビルメンテナンス労働者の『高齢化』に伴う業務災害リスク等をDX・ロボットの活用にて克服。

① 清掃ロボットの活用推進

- ロボット掃除機の導入拡大
- 導入済み機体の稼働時間、費用対効果向上支援
- 清掃イノベーションに繋がる新技術の開拓/実装（ロボELV連動、ロボットソフト開発等）

② 建物クラウドシステムの活用推進

- 建物管理クラウドシステムの活用/導入拡大
- 顧客 ↔ 当社 ↔ 協力会社との連携基盤を構築
- 設備イノベーションに繋がる新技術の開拓/実装（完全遠隔検針、マルチプラットフォーム等）

③ 幅広い分野の新技術・ITサービスの活用推進 DX・ロボット関連パートナー企業との連携強化

- VR技術、人型警備ロボット、AIコミュニケーションロボ、AI防犯カメラ、ドローンなどの分野の開拓/実装
- パートナー企業との連携により、当社業務に特化した製品・システムの開発を推進

④ 社内生成AIの活用推進

- 生成AIを活用し、社内に蓄積された知見や既存資産を統合・整理し、業務の生産性向上
- 積み上げてきたビル管理データを軸に、効率性と品質を両立した付加価値の高いビル管理・運営を実現

【DX・ロボット】を社員ひとりひとりの『ベストパートナー』として活用推進することで、時勢リスク・属人化を排し、2035年度長期ビジョン達成の原動力とする。

3. 新中期経営計画について～企業価値向上に向けた取り組み～

【横浜銀行グループの横浜キャピタル株式会社との事業提携】

長期ビジョン4 施策（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）を確実に遂行するため、横浜キャピタルとA.T.カーニーの豊富な経験・ノウハウに基づく高度な経営支援を目的としたもの。

事業提携期間：3年間（2025.6.2～2028.6.3）

- ・収益性改善に関する施策推進支援
- ・臨時案件獲得や新規顧客獲得等の営業活動強化支援
- ・K P I 設計、組織見直し等の経営基盤強化支援
- ・長期ビジョン4 施策を遂行するための資金調達 →2025.6.2 新株予約権付社債・新株予約権の発行

【C B・ワラントにより調達した資金の使途内訳】

資金使途	金 額	支出予定時期
M & A 資金	6 9 3 百万円	2025年 6 月
自己株式取得資金	3 0 0 百万円	2025年 6 月～2028年 3 月
中長期的な成長のための資金	4 9 5 百万円	2025年12月～2030年12月

【M&A資金】 2025.4.1付でグループ化した(株)アイワサービスの取得費用に充当。
（当該取得費用14.6億円の約半分は2025.3末の自己資金から支出）

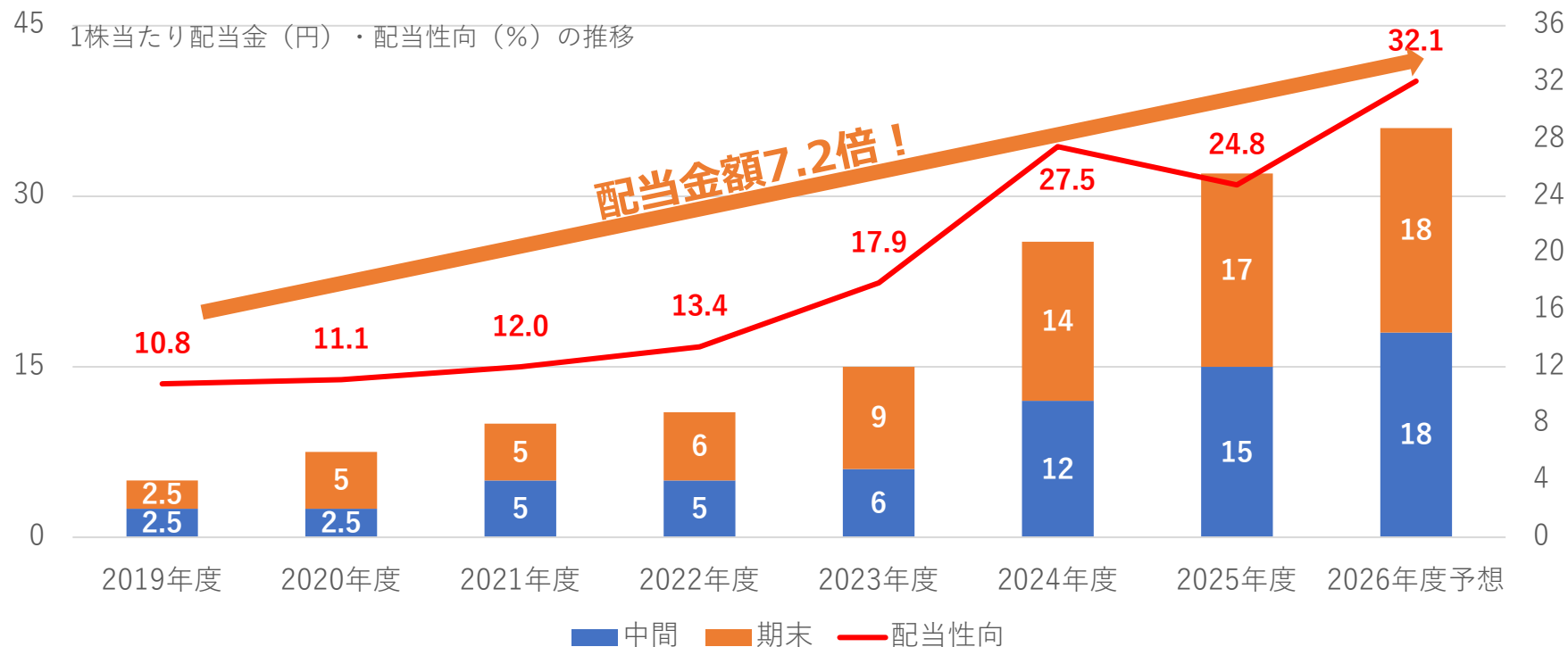
【自己株式取得】 株式持ち合い解消の動き、市場環境などを勘案の上、実施。

【中長期的な成長のための資金】 長期ビジョン4 施策を遂行するための資金として充当する。

3. 新中期経営計画について～株主還元について～

- ・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。

【長期ビジョン目標】2035年度配当性向 **35%以上**の前倒し達成を目指す



(注) 2024.4.1付で1株につき5株の株式分割を行っております。
これに伴い、2019年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して配当金額を算出しております。

1. 会社概要

2. 2025年度（2026/3期）決算概要

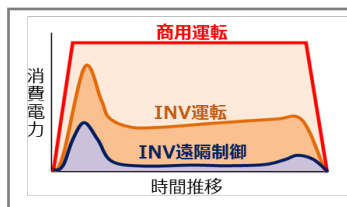
3. 新中期経営計画について

4. SDGsへの取り組み

5. その他参考資料

4. SDGsへの取り組み①

省エネや環境改善商材を積極提案しています



空調の熱源搬送ポンプの遠隔制御

対象設備：冷温水搬送ポンプ等
投資効果：ポンプの電力量80%削減
推奨物件：医療・福祉施設、商業施設、
宿泊施設、大規模オフィスビル等



外気導入量の自動制御

対象設備：全熱交換器
投資効果：空調の電力量10%削減
推奨物件：ビル管適用の物件、学校、
医療・福祉施設等



空調機へのUVC殺菌灯設置

対象設備：外調機・エアハンドリングユニット等
投資効果：カビやウイルス対策及び、
コイル清浄作用



冷凍・冷蔵庫の運転制御

対象設備：冷蔵庫や冷凍庫
投資効果：冷凍設備の電力量20%削減
推奨物件：物流倉庫、食品工場、スーパー等



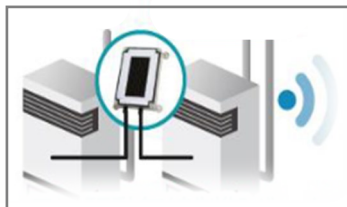
駐車場の換気ファン運転制御

対象設備：駐車場の換気ファン
投資効果：ファンの電力量70%削減
推奨物件：大よそ30台以上の
機械式駐車場や地下駐車場



太陽光発電設備の導入

対象設備：太陽光発電・蓄電池
投資効果：SDGs、電力の自給化、BCP対応
導入条件：屋上に設置スペースや、
日当たりの良い壁面があること



個別空調の室外機の自動制御

対象設備：個別空調の室外機
投資効果：空調電力量15%削減
推奨物件：テナント専有部を除き、
延床3,000㎡以上の物件



高効率照明器具の導入や更新

対象設備：蛍光灯・白熱電球・水銀灯
投資効果：照明の電力量50%削減
推奨物件：全物件

4. SDGsへの取り組み②

SDGsを自社業務に組み込んでいます

持続可能な社会と事業を両立するために、主に地球環境の保全に取り組み貢献しています。



99%再生材ゴミ袋で、廃プラスチックを国内循環させる

FUROSHIKI



99%再生材ゴミ袋 「FUROSHIKI」への切り替え

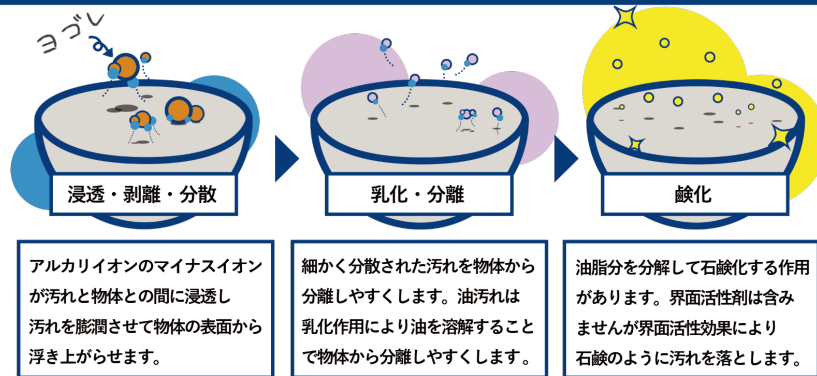
原料の99%に再生プラスチックを使用した「FUROSHIKI」を全現場に進めており、2025年度は累計で88tのCO2削減を達成しました。



ハルカリくん+
HALKALI
サステナブル洗浄水



洗浄力のしくみ



アルカリイオン電解水 「ハルカリくん+」の開発・販売

直径 1 マイクロメートル(1/1,000mm)未満の極小の気泡「ウルトラファインバブル」を含んだ、強アルカリイオン電解水です。
特殊技術により実現した高いアルカリ性と目には見えない泡の力で汚れを落とす、環境型の洗浄水の開発・自社使用・販売を行っています。



1. 会社概要

2. 2025年度（2026/3期）決算概要

3. 新中期経営計画について

4. SDGsへの取り組み

5. その他参考資料

ハリマ×世界のパートナーシップで恒久的・安定的なサービスを提供し続けます



当社では、約**20**か国から集まった
約**500**名前後の外国籍スタッフ
が各現場で活躍しており、国際性
豊かな人材基盤がサービス品質の
向上にも寄与しています。

少子高齢化社会において安定的な労働力の確保及びサービス品質の保持を目的とし、**外国人技能実習生**の受け入れに取り組んでいます。実習生の育成体制や社宅を完備し、万全なサービス提供に向けて国を越えたパートナーシップを築いています。

健康経営推進 ～ 人を大切にしながら成長しよう ～

当社は、「人を大切にしながら成長しよう」という基本方針のもと、
従業員が安全に、そして心身ともに、健康で働ける環境をつくるため、健康づくりを推進し、
健康経営に取り組むことを宣言いたします。

健康経営認定等



経済産業省と日本健康会議が共同で選定する
「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に
認定されました。
※認定期間は2026年4月1日から2027年3月31日



「横浜健康経営クラスAAA」認証事業者として本社が
認証されました。
※認証期間は2025年4月1日から2029年3月31日



経済産業省と日本健康会議が共同で選定する
「健康経営優良法人2026（中小規模法人部門）」に
認定されました。
※認定期間は2026年4月1日から2027年3月31日
※グループ会社である株式会社ビステム・グリーンが取得

健康づくりに関する具体的な取り組み例



ハリマ元気体操の実施
（当社オリジナルの健康体操）



- ・産業保健師による無料健康窓口の設置
- ・社内の産業保健師監修のコラム
- ・社内報で定期配信



健康ポイントキャンペーン
（健康への意識付け・健康標語の募集等、毎年実施）

現場の品質向上 ～『ハリナレ』～

「安全」・「品質」・「季節」にまつわる注意喚起を中心に『ハリナレ(※)』を管理施設のスタッフに向けて随時配信！ 現在はビルメンテナンス業の業務災害撲滅の一助となるべく、当社HPにも掲載し対外発信しています！

ハリナレ！
熱中症対策特別号



その他の熱中症予防方法について

- 汗の源、水分・塩分を適度に摂りましょう
のどが渇いたときには遅いことも。渇いていなくても、こまめに水分をとりましょう。
食事を摂って程よく塩分補給。塩分タブレットで塩分を補給することも有効。
※水分や塩分の制限をされている場合は、かかりつけ医によく相談の上、経口スポーツドリンクも補給が有効です。
- 休憩をこまめにとりましょう
こまめな休憩をとり、無理をしないようにしましょう。
- あらかじめ体温を下げておきましょう(プレクーリング)
作業中に体温が上がるのを緩やかにすることができます。
(例) 涼しい場所を避ける、手足を冷やす、冷たい飲み物・食べ物を使う
- 健康管理を徹底しましょう
仕事前日の飲酒は控えめに。そして、ぐっすり眠りましょう

ハリナレ！
暑熱順化
(しょねつじゅんか) について



暑熱順化とは簡単に言えば、暑さに慣れていくこと。

運動や入浴をすることで汗をかき、数日～2週間ほどで体が暑さに慣れていきます。
まだ暑さに慣れていないことを非暑熱順化ということもあります。
また、暑さとの接触を断つと、4日後には暑熱順化は失われていくとされています。

高温多湿な作業をする前に、少しずつ暑熱順化していく事が大事！

日常生活の中でできる暑熱順化の例

- ①週5回程度のウォーキング(1回30分)又はジョギング(1回15分)
- ②週5回程度の筋トレやストレッチなど適度に汗をかく運動(1回30分)
- ③2日に1回程度の入浴(シャワーだけでなく湯船に入るもの)

熱に慣れていない非暑熱順化状態では、熱中症リスクが高まります！

ハリナレ！
物の持ち上げ方に 注意しましょう！



【事故発生の経緯】
清掃スタッフがゴミ庫内にて、資源ごみ(ビン)が入ったカゴを持ち上げたところ、腰を痛めました。

【事故発生のポイント！】

- 前かがみの姿勢で持ち上げた。
この姿勢では、上半身の重みを腰だけで支えることに！
腰への負担が増し腰痛を起こしやすくなります。
なるべく体を近づけて、重心を低くするのがポイント！
腰を十分に落として、荷物をしっかり抱え、腰ではなく膝を伸ばすことで、ゆっくり立ち上がります。
- カゴ内のビンが多かった
重い物はできるだけ軽量化して、分けて持ち運ぶ！
目安：体重の40%以下(女性は更にその60%)
「自分は大丈夫」と思わないで、作業を見直してみてください。
持ち上げる物の量や重さに関するルールが無ければ、
物件担当者に相談し、基準を決めるようにしましょう

誰ひとり取り残さない社会に向けて、実のある活動を継続し行っています

社内外のSDGs提案は積極的に取り入れ、社会に還元できる企業を目指し活動しています。

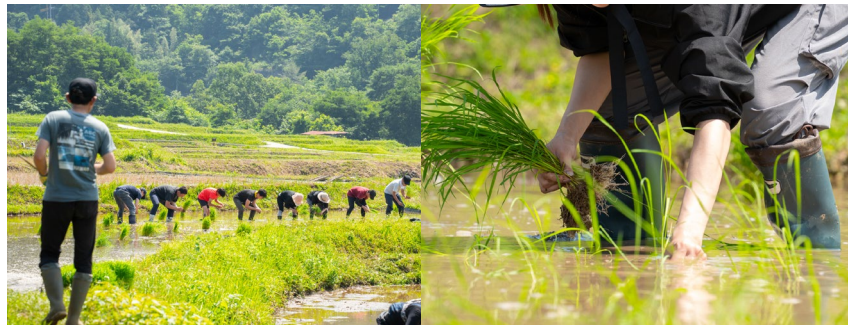


ハートメイド(HEART MADE) 事業への協賛

障がいのある方々が素材にこだわり、心を込めて作りあげたお菓子や雑貨を販売する「ハートメイド」に賛同し、障がいのある方々と身近にふれあえるオフィスを目指しています。



～田起こしに始まり、田植え、稲刈りなどを行っています～



寺坂棚田保存に関する社会貢献活動

寺坂棚田(埼玉県秩父郡横瀬町)保存に関する活動を行っています。地域の抱える高齢化や休耕田問題の軽減や、収穫物の一部の「こども食堂」への寄付など、共同作業による従業員のコミュニケーション向上を図りながら、SDGsに積極的に取り組んでいます。



アーツ雇用の取り組み

障害者雇用における新たな職域開発への挑戦



株式会社ハリマビステム
作者 田村 健

取り組み内容

当社では、障害者雇用の新たな可能性を広げる取り組みとして、創作活動（絵画・イラスト等）を業務とする「アーツ雇用」を導入しました。

創作を専門業務として位置づけることで、多様な才能が活躍できる職域の開発を目指しています。
年間3作品の制作を予定しており、完成した作品は各拠点の受付に掲示し、社内環境の向上やダイバーシティ理解の促進に活用してまいります。

ビルに関わる様々なサービスを広範囲・高品質で提供します

ハリマビステムグループ

5つの強み

1 提案力

ビルやお客様を取り巻く環境は様々。お客様に寄り添って多様なニーズにお応えするために、「遵法性」「コスト」「品質」の3つを特に重視しています。



2 コスト競争力

創業60年続くノウハウを積算部門が分かりやすく資料に落とし込み。確かな品質をお客様に納得いただける価格でご提供します。



3 スタッフの自社雇用

スタッフは原則自社雇用のため、派遣費用などは発生しません。自社雇用の連携を活かし、各現場のスタッフの教育や品質管理を徹底しています。



4 ワンストップサービス

お客様の煩雑さを解消するために窓口は一本化しています。当社担当は「品質」「設備」「工事」「企画提案」の各専門部門がバックアップしています。



5 緊急時の対応力

専門技術スタッフ常駐のコールセンターを自社で有し、24時間のバックアップ体制を整えています。土日・夜間などの急なトラブル発生時でも、お客様の大切なビルの安心安全を守ります。





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

コーポレート本部 IRグループ

TEL 045-224-3550(代)

ご清聴、ありがとうございました。