2026年11月10日

各　　位

会社名　ニシオホールディングス株式会社
代表者名　代表取締役社長　西尾　公志
(コード番号9699　東証プライム市場)
問合せ先　取締役(管理部門担当)　四元　一夫
(TEL.０６－６２５１－７３０２)

「中期経営計画」（2027年９月期～2029年９月期）策定のお知らせ

当社は「中期経営計画」(2027年９月期～2029年９月期）を策定しましたので、お知らせいたします。

記

【中期経営計画“ N-Vision 2029 ”の概要】

Ⅰ．2029年９月期数値目標

売上高	2,600億円
営業利益	235億円
EBITDA	700億円

Ⅱ．基本方針

１．2029年９月期までは、売上高の年平均成長率を6.5%と設定し、安定・持続した成長を目指す
２．「国内建機」については、顧客の「現場の課題」と「会社の課題」の解決をサポートする
３．「国内イベント」については、世界のイベント業者との協業を模索する
４．キャピタルアロケーションについては、成長投資を優先させるが、マーケットとの対話を重視する

以上

当社グループといたしましては全役職員一丸となって本計画に取り組む所存でございますので、株主様をはじめ関係各位のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画
N-Vision 2029



2027年9月期~2029年9月期

NISHIO

ニシオホールディングス株式会社

01 エグゼクティブサマリー

NISHIO

ポイント ①

2030年以降予測される業界再編に備え
内部体制強化･生産性向上を図る

ポイント ②

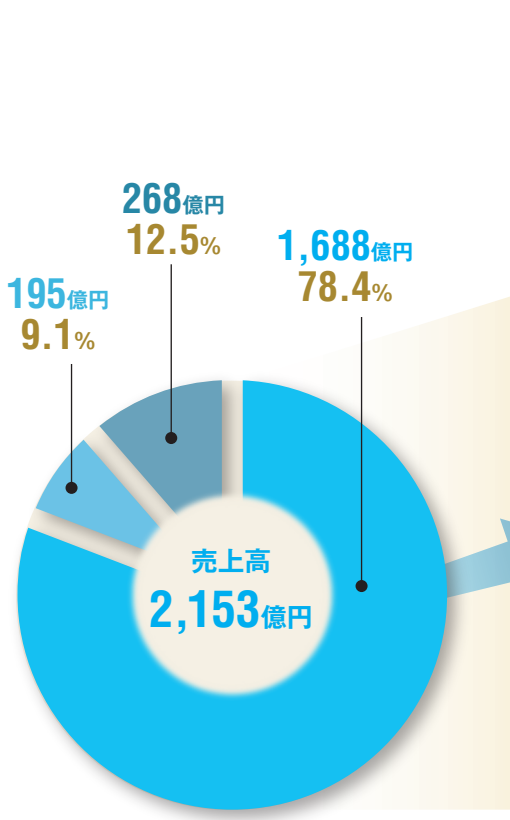
顧客の「現場の課題」と「会社の課題」の
解決をサポートする
「会社の課題」解決のサポートができるのは
「イベント事業」等幅広く
事業分野を持っているからである

ポイント③

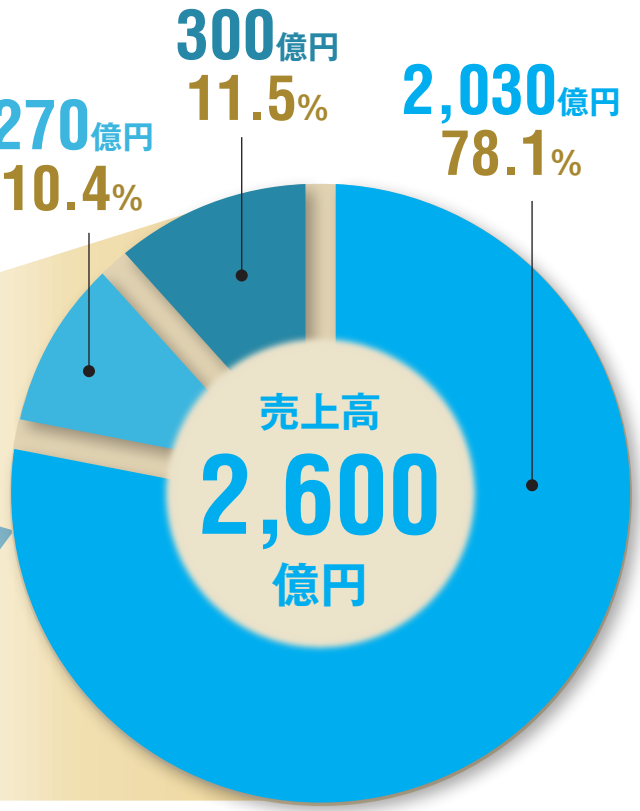
レンタル資産に加え、大規模土地やM&A等
成長投資を前向きに進めるが
キャピタルアロケーションについて
マーケットとの対話をこれまで以上に重視する



2026年9月期 実績



2029年9月期 目標



■ 国内建機　■ 国内イベント　■ 海外

全体売上高の成長

120.7%
対 26.9月期比

国内建機は 安定成長
対 26.9月期比 120.2%

国内イベントは 拡大
対 26.9月期比 138.1%

海外は 安定成長
対 26.9月期比 111.6%

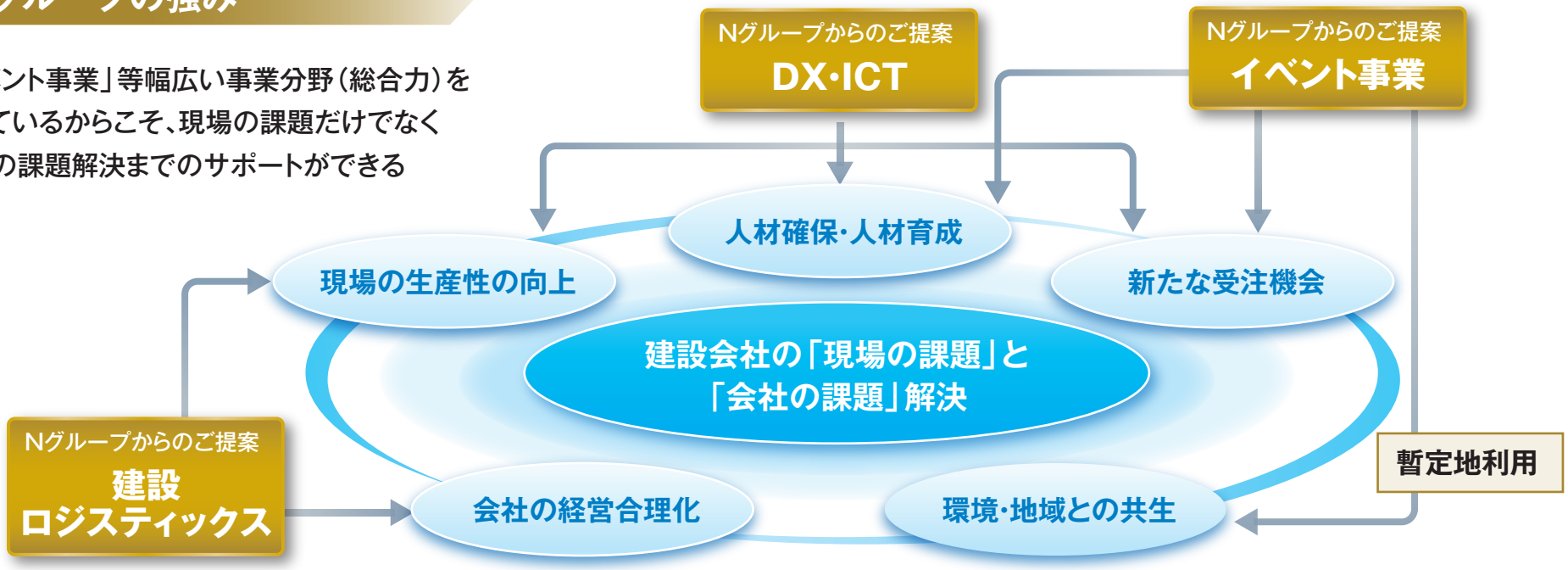
03 国内建機❶ 建設会社の「現場の課題」と「会社の課題」の解決をサポート

国内建機 売上目標

2026年9月期 **1,688億円** → 2029年9月期 **2,030億円**

Nグループの強み

「イベント事業」等幅広い事業分野（総合力）を
持っているからこそ、現場の課題だけでなく
会社の課題解決までのサポートができる



03 国内建機❷ DX･ICTによる課題解決

NISHIO

取組内容

施工領域の拡大
舗装工事から土工･建築土工へ展開

新技術へのチャレンジ
自動施工、チルトローテータ、レーダー探査技術

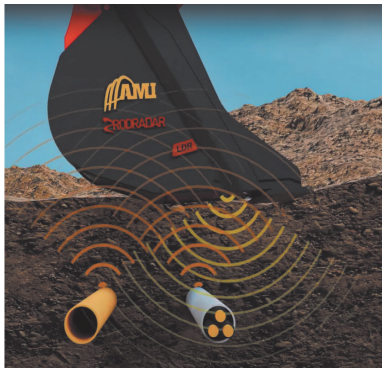
現場向けアプリケーション開発
造園でのドローン活用、配管施工の可視化

産官学連携の推進
関係各所との強固な関係づくり

建設会社への価値提供

- 現場の生産性向上
- 人材確保･人材育成
- 新たな受注機会
  （公共工事の受注機会アップ）







03 国内建機❸ 建設ロジスティックスによる課題解決

NISHIO

取組内容

設備工事のユニット化
レンタルスペース事業によるサポート

保有機の保管･預り･メンテナンス
建設工事会社の資産管理をサポート

鉄道貨物輸送によるサポート
建設資材･建設工事副産物の輸送をサポート
（コンクリートガラ･アスファルトガラ）

建設会社への価値提供

- 現場の生産性向上
- 会社の経営合理化







03 国内建機④　イベント事業の活用による課題解決

NISHIO

取組内容

仮設構造物による暫定地利用
建設費高騰に伴う着工遅れに対し
遊休地の活用と賑わい創出

建設業の担い手づくり
建設業従事者を増やすためのイベントを開催

地域住民との関係づくり
地域住民の協力を得るためのイベントを開催

建設会社への価値提供

- 人材確保・人材育成
- 新たな受注機会
- 環境・地域との共生







04 国内イベント　世界のイベント大手との協業

NISHIO

国内イベント 売上目標

2026年9月期	2029年9月期
195億円	270億円

Nグループが考える今後の事業展開

世界的なイベントが契機となり、世界大手イベント会社の日本・オセアニア市場への関心が高まっている

2021年 東京五輪 → 2025年 大阪・関西万博 → 2032年 ブリスベン五輪（オーストラリア）

世界大手イベント会社との協業による事業拡大を目指す

日本国内イベント事業の体制強化

物流や運営の組織力を高め
世界的イベントを受注へ

世界標準のイベント機材の導入、拡充

大型仮設構造物の導入へ

オーストラリア市場のリサーチ

現地ニーズの調査と
事業機会の把握へ

05 国内建機・国内イベント共通　生産プロセスの見直し

NISHIO

事業分野 | 国内建機

Nグループの目的

「連携・協業がしやすいシステム」の構築

2030年以降の業界再編や海外建機レンタル業者の国内参入の可能性に備える。そのために汎用機レンタル部門では、業務システム・プロセスの統一化、標準化に着手し、グループ内外と連携できるようにする。

現状

- AI・DXの活用の遅れ
- 部門別・グループ内会社別の独自の業務システム

あるべき姿

- AI・DXの活用とセキュリティを両立
- 社内・取引先と連携しやすいシステムを検討

事業分野 | 国内イベント

Nグループの目的

「機能別組織・ロジスティックス機能」の確立

実働ベースで組織や業務、物流対応を見直し、大規模イベントに対応出来る体制を構築する。
海外大手業者の組織運営を学ぶ。

現状

- エリア別組織・属人的な業務分担
- ロジスティックス機能が未整備
- 施設運営は実証実験段階

あるべき姿

- 機材レンタル部門
  - ・機能別組織・業務標準化
  - ・東京・名古屋・大阪を中心に物流機能を確立
- 施設運営管理部門を確立

海外事業 売上目標

2026年9月期	2029年9月期
268億円	300億円

統治機構の整理（内部体制強化・経営ローカル化）と事業分野の拡大による成長

東南アジア

2026年9月期 実績	2029年9月期 目標
102億円	110億円

各地域の取組：内部体制の強化と経営のローカル化を推進

オーストラリア

2026年9月期 実績	2029年9月期 目標
166億円	190億円

各地域の取組：事業分野を拡大し総合レンタルへの展開を図る

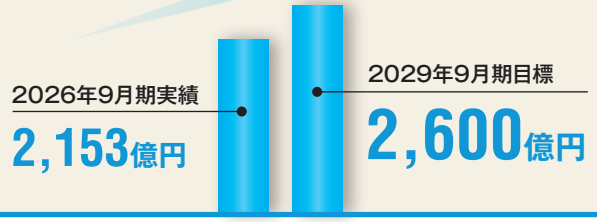
展開地域ではデータセンター建設需要が好調。今後3~5年の需要安定を想定。

07 財務目標・資本効率

中期経営計画最終年度（2029年9月期）の数字目標

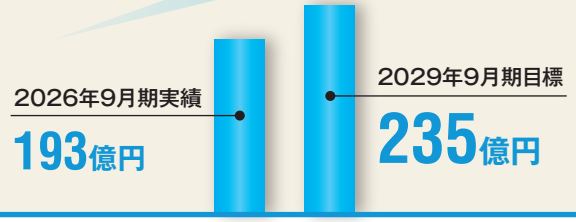
成長性指標 売上高

対26.9期比 120.7%



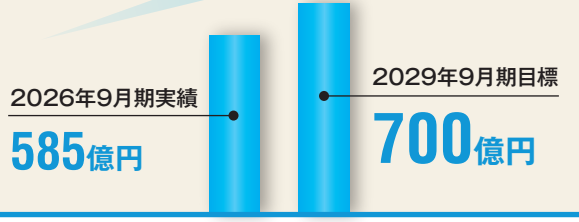
成長性指標 営業利益

対26.9期比 121.2%



成長性指標 EBITDA

対26.9期比 119.5%



効率性指標 ROI

2026年9月期実績
21.9%

2029年9月期目標
23.2%
への回復

効率性指標 ROE

2026年9月期実績
8.8%

2029年9月期目標
8.0%
以上の維持

株主還元 配当性向

2026年9月期実績
30.1%

2029年9月期目標
30.0%
以上目標

08 投資戦略

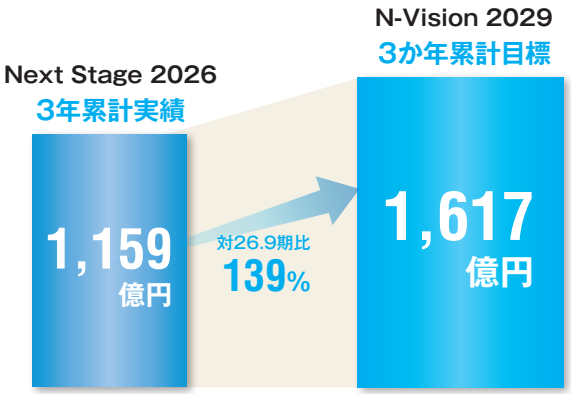
- 国内建機レンタル事業を中心に国内イベント事業、海外事業の強化に向けたレンタル資産への投資を加速
- 但し、単年度のみならず、中長期的な視点での効率性を重視

- 戦略的な拠点の確保に向け、特に都市部に大規模な拠点の確保を重要視
- 取引先にとって利便性の高い拠点を確保し自社機のみならず、取引先の資産の置き場等にも活用

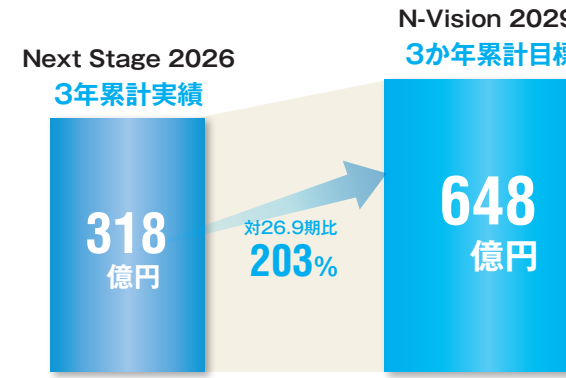
- M&A予算も、本中期経営計画では実現性を高めていく

レンタル資産設備投資





社用資産設備投資（成長投資含む）





09 キャピタルアロケーション

NISHIO

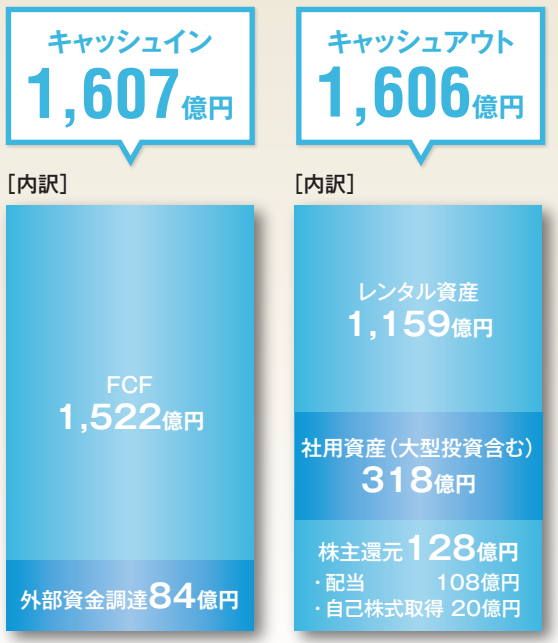
資金政策方針

N-Vision 2029期間中、利益計画とともに、設備投資計画（レンタル資産、社用資産、成長投資（大規模拠点・M&A））を策定します

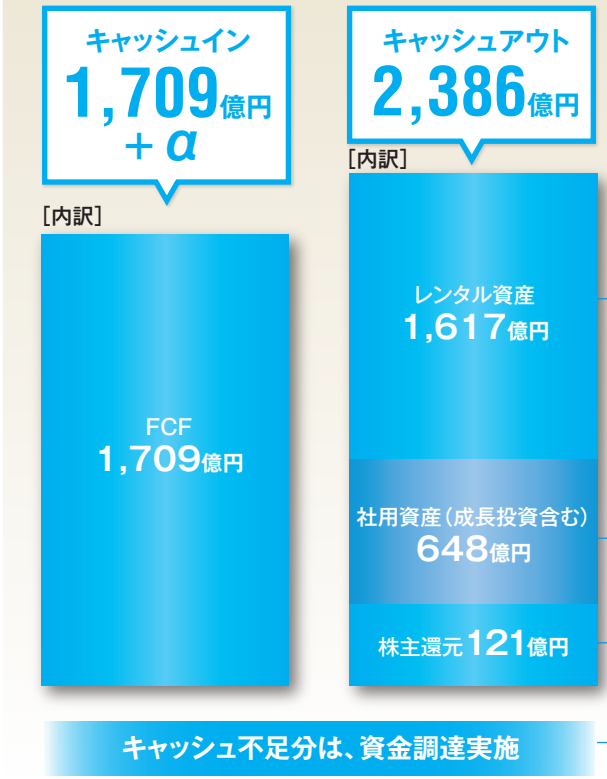
年度計画に対し、設備投資が超過する場合、新たな資金調達を行いますが、一方で、設備投資計画が未消化となり、実行の目途が立たない余剰資金の一部については、株主還元を検討します

また、大きな経営環境の変化が生じた場合や、大規模な投資機会が新たに発生した場合は、資金需要見通しを変更し、変更内容を公表します

フリーキャッシュフロー　3年累計実績



フリーキャッシュフロー　3年累計目標

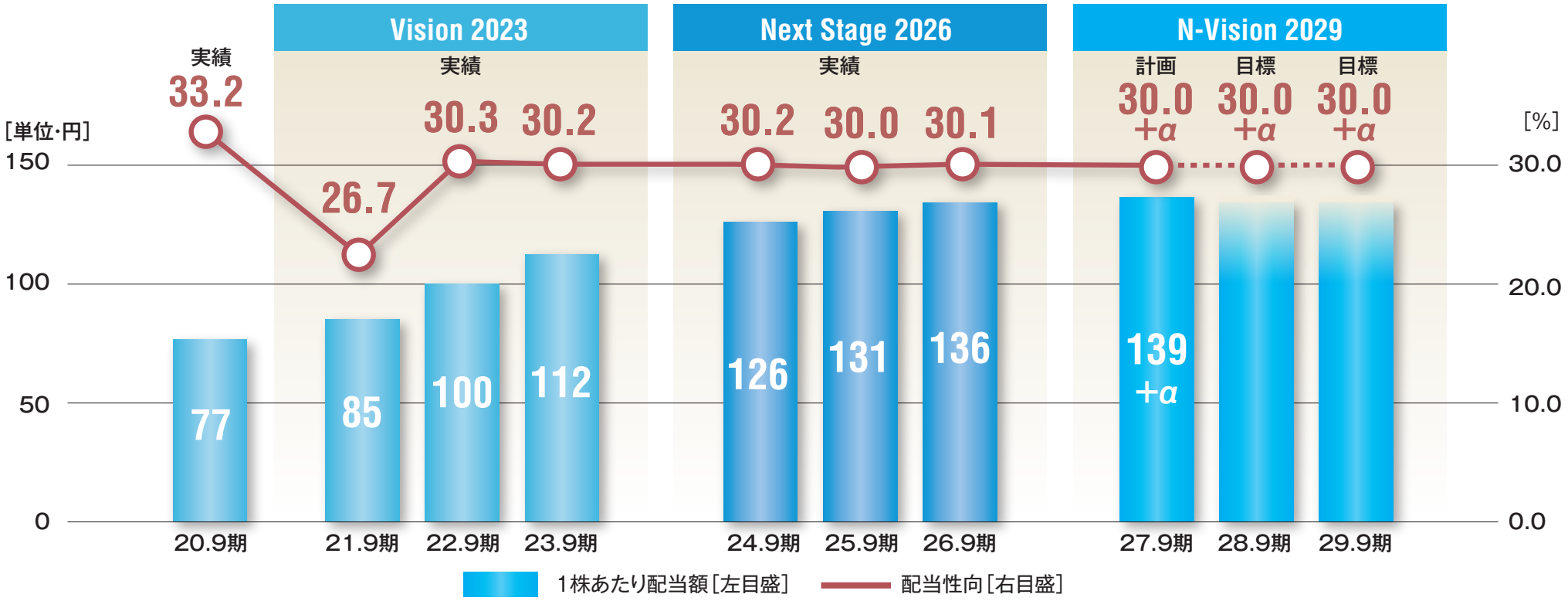


キャッシュ不足分は、資金調達実施

- ・年間平均約540億円規模の投資
- ・資産効率にも注視し、成長に向けた投資
- ・戦略的な拠点確保・整備、生産性向上等成長に向けた社用設備投資
- ・大規模な土地・建物・M&Aへの投資
- ・株主還元は、配当性向30%を前提
  但し、設備投資計画が未消化の場合は株主還元を検討
- ・資金調達は、資金政策方針に基づき適切な調達方法を選択

10 株主還元方針

配当は各事業年度の利益に対する配当性向30%
キャピタルアロケーションにおける考え方に基づき、設備投資の動向により、毎年、追加の株主還元を検討します
なお、当該追加の株主還元策は、特別配当、若しくは自己株式取得（一定数以上の自己株式は消却）にて実施します



11 財務戦略

NISHIO

3つの指標（自主ルール）

2026年9月期まで

指　標		26.9月時点
自己資本比率	50.0%以上	47.0%
有利子負債月商倍率（※1）	6.5ヶ月以下	5.6ヶ月
現預金保有月商倍率（※2）	1.5ヶ月以上	3.8ヶ月

2027年9月期からの新ルール

自己資本比率	50.0%以上
有利子負債月商倍率（新リース会計適用後）	8.5ヶ月以下
有利子負債月商倍率（従来ルール）	6.5ヶ月以上
現預金保有月商倍率	1.5ヶ月以上

※1.有利子負債月商倍率＝有利子負債÷（年間売上高÷12ヶ月）　※2.現預金保有月商倍率＝現預金÷（年間売上高÷12ヶ月）

新リース会計基準による影響

2027年10月より強制適用も、2026年10月より早期適用

従来、費用処理していたものを、貸借対照表へ計上（オンバランス）する会計基準の変更に対応
事業活動には大きな影響はありませんが、適用初年度は、当社の貸借対照表へ大きな影響があります

［従来ルール］2026年9月期貸借対照表

流動資産 1,267億円	負債合計 1,655億円
固定資産 1,875億円	純資産合計 1,487億円
資産合計 3,143億円	負債及び純資産合計 3,143億円

［新リース会計適用後］2026年9月期貸借対照表（イメージ）

流動資産 1,267億円	負債合計 2,037億円（NEW リース負債 382億円）
固定資産 2,257億円（NEW 使用権資産 382億円）	純資産合計 1,487億円
資産合計 3,524億円	負債及び純資産合計 3,524億円

・上記は、新リース会計基準変更に伴う貸借対照表への影響額イメージであり、実際の金額とは異なります。

会計制度の変更

【従来ルール】
不動産賃貸契約分が計上されていない
【新リース会計適用後】
会計基準の変更により、未経過分を“使用権資産”として計上し、毎月の支払いに準じて、償却していく

変更に伴う会計上の影響

総資産（資産・負債）が増加
使用権に伴う、減価償却費、EBITDAが増加
ROA、自己資本比率の悪化

当社の対応

“有利子負債月商倍率”に係る自主ルールを見直し
但し、連続性の観点から、本中期経営計画期間中は
従来ルールによる管理も継続する

将来の見通しに関する注意事項

本資料は、投資勧誘を目的として作成したものではありません。
本資料で記述している将来の業績に関する予想、計画、見通し等は、本資料の作成時点で入手可能な情報に基づき、当社が合理的と判断したものです。
こうした記述は将来の業績を保証するものではなく、経済情勢や市場・競合環境、国内外の各種規制ならびに会計基準・慣行の変化などの予測困難なリスクや不確実性を内包しています。
実際の業績等はこれらの要因によって見通しと異なる結果となることがあり得ます。

2026年11月10日

ニシオホールディングス株式会社
社長室［IR］

http://nishio-grp.co.jp/
TEL.06-6251-7302　FAX.06-6252-0285
E-MAIL.ir@nishio-grp.co.jp