



日比谷総合設備株式会社

(証券コード：1982)

2023年3月期 会社説明会

2023年6月4日

会社概要

■創 立

1966年3月

■代 表 者

代表取締役社長 黒田 長裕

■資 本 金

57億53百万円

■株 式

東京証券取引所プライム市場

■従 業 員

966名〔連結〕(2023.3末)

■売 上 高

839億円〔連結〕(2023.3末)

■所 在 地

東京都港区三田三丁目5番27号

■事業内容・
子会社等含む

◆空調・衛生・電気・情報通信・各設備システムの設計施工

◇設備機器の販売……………[日比谷通商(株)]

◇設備機器の製造……………[ニッケイ(株)]

【連結子会社】

当社グループのあゆみ（1）

設立の経緯

日比谷総合設備の誕生は1966年

会社創立当時、日本電信電話公社（現NTT）は国民の要望に応えるため、必要な電話局を建設し、通信局舎としての性能を維持する必要がありました。そこで我が国の技術革新に即応しつつ、日本電信電話公社の事業遂行に全面的に協力するため、日比谷総合設備は設立されました。

社名の由来

当時、日本電信電話公社の本社が日比谷公園の隣にあり「日比谷本社」と呼ばれていたことから、日本電信電話公社の仕事を請け負う当社は、社名を「日比谷」総合設備としました。

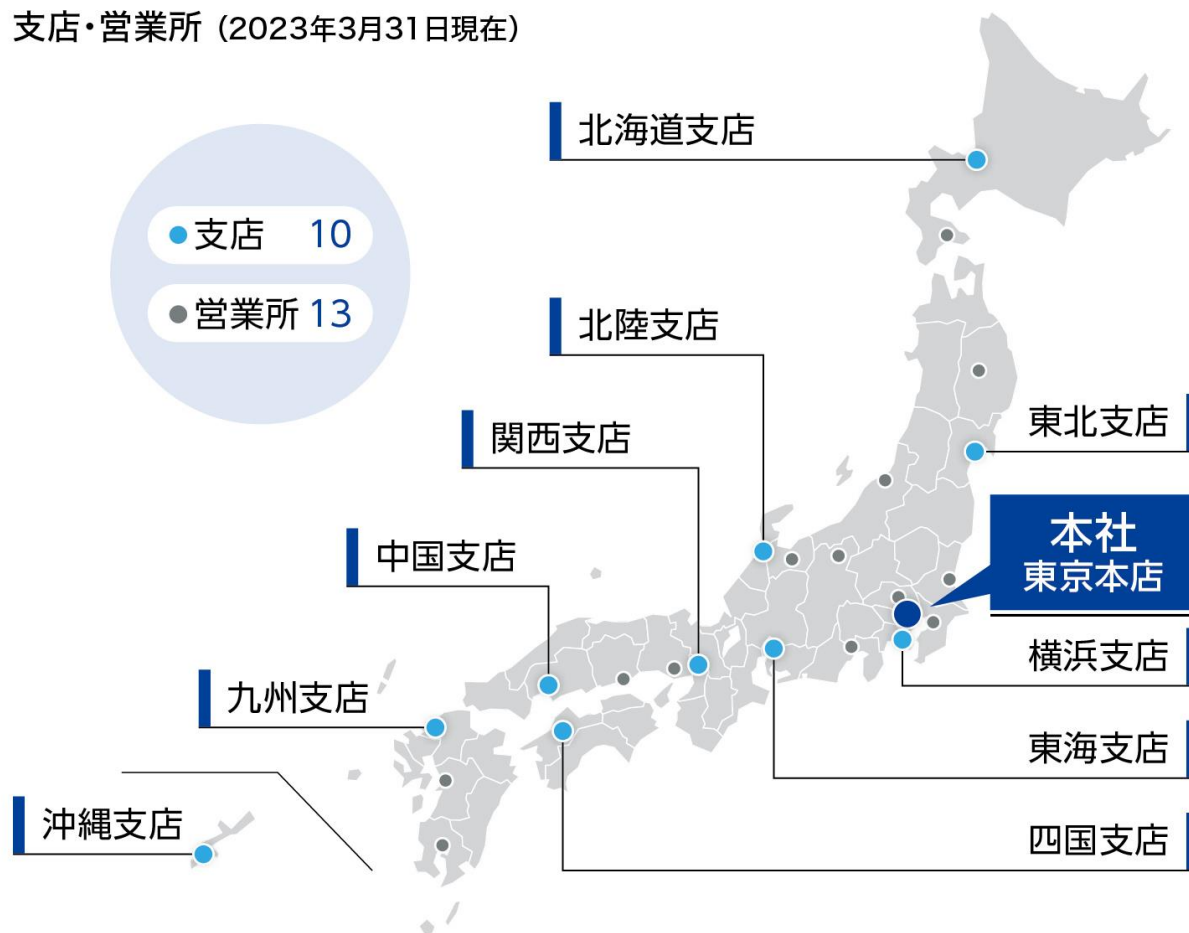
当社グループのあゆみ（2）

グループ沿革

年号	沿革
1966年	創立（3月）、創業（7月）
1972年	(株)芽吹製作所を設立（1975年7月、現ニッケイ(株)に合併）
1977年	東京証券取引所市場第二部上場
1989年	野田工場（千葉県）を改装し技術研究所を開設
1995年	東京証券取引所市場第一部上場、日比谷通商(株)を子会社化
1999年	本社（現東京本店）がISO9001（品質）認証取得（2002年7月 全支店認証取得完了）
2003年	ニッケイ(株)を子会社化
2004年	東京本店がISO14001（環境）認証取得（2009年9月 全社認証取得）
2008年	(株)オーエンスと資本業務提携契約を締結
2010年	HITエンジニアリング(株)（旧富山工営(株)）を完全子会社化
2014年	ISO27001（情報）認証取得
2016年	グループ創業50周年、羽田安全研修センター開所
2019年	えるぼし認定 [※] （2段階目）取得 <small>※女性活躍推進法に基づき、女性の活躍を推進している企業が取得できる制度</small>
2021年	HITエンジニアリング(株)を吸収合併
2022年	東京証券取引所プライム市場上場
2023年	第8次中期経営計画（2023年4月～2026年3月）スタート

ネットワーク

支店・営業所 (2023年3月31日現在)



事業概要

地味で目立たないが、私たちの生活に欠かすことができない『空気』・『水』・『電気』・『情報』で建物に“命”を吹き込む大事な仕事をしています！

幅広い設備領域をカバー

【空気調和設備】



【躯体工事中】

- ・躯体スリーブ設置、天井インサート・壁内電線管理め込み

【仕上げ工事中】

- ・天井内機器吊り込み、配管・配線・ダクト工事、壁・床内の配線、水回り（トイレ等）の配管工事
- ・照明機器、空調設備、衛生機器などの取り付け

【電気設備】



【情報通信設備】



【給排水衛生設備】



建物ライフサイクル（LC）全般にわたるサービスメニューの充実

【企画段階】

- 各種調査・診断・コンサル
- 計画立案・簡易モニタリング ■
- 補助金活用・概算提案

【構築段階】

- 実施設計・積算
- 施工効率化・省力化
- 設備導入（新設・更新）

【維持・管理段階】

- 運用改善・チューニング
- 定期点検・保守
- ライフサイクルコスト削減

当社の強み

- NTTグループ設備関連業務で培った半世紀以上にわたる施工技術や高い品質
- 診断から設計・施工・その後のサポートまでワンストップサービスでお客様のニーズに対応し、多数の実績を保有

リニューアル工事
(居抜き工事・養生技術)

当社売上の
約3分の2を占める

データセンターの
豊富な実績・設備技術

NTT局舎の施工から
積み重ねた多数の実績

“総合エンジニアリングサービス企業”

当社グループのバリューチェーン

グループのバリューチェーンを有機的に展開

各社の機能を高め、セグメントごとの成長を図るとともに、シナジー効果を発揮

日比谷総合設備（設備工事）

空調・衛生・電気・情報通信・
各種設備システムの設計施工

シナジー効果を発揮

日比谷通商（商社）

空調・衛生・電気設備機器の
販売等

- ✓ デジタル商材、環境商材
- ✓ フロンガス再資源化事業

ニッケイ（メーカー）

防火・排煙機器（ダンパー）・
入退室管理システムの製造等

- ✓ システム開発・販売
- ✓ セキュリティ事業

■ 空調・衛生・電気設備機器の販売 等

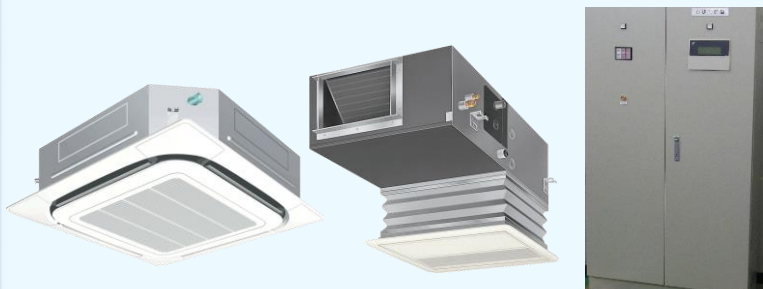
設備機器販売

■ FMACS空調機



・ データセンター、サーバールーム用
床置型空調機

■ 各種設備機器



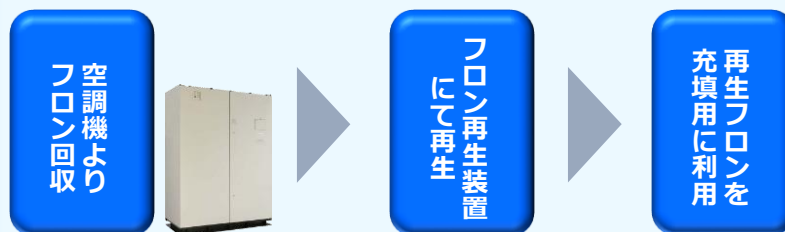
エンジニアリングサービス

■ 設備機器の点検・整備・修理



・ 設置前の調査、設置後の
点検等トータルサポート

■ フロン回収資源化・再生処理サービス



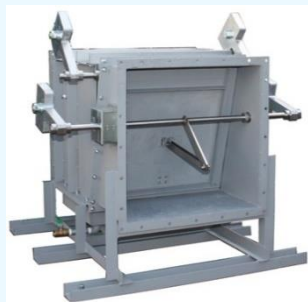
・ フロン再生処理は破壊処理に比べてCO₂排出量は12分の1

メーカー

■ 防火・排煙機器製造・入退室管理システム 等

ダンパー (ダクトの中間に取り付け風量等を調整する装置)

■ 止水ダンパー



◆冠水等によるダクトからの浸水を防止

■ 4方向リニアダンパー



◆4種の空気の流れを1台でコントロール

■ 超機密ダンパー



◆燻蒸ガス等が空調ダクトから他の部屋への拡散防止

ガスパー (プロパンガス放出防止器)



スパナ締め



【特徴】

◆不時作動防止ダンパー機構内蔵 (特許取得済)

◆確実な作動

◆工事調整不要



手 (ハンドル) 締め



入退室管理システム「NASCA」

■ NASCA 使用例



◆カードリーダー、バイオメトリクス等様々なシステムと連動が可能



2023年3月期 決算概要

決算概要（連結）

- 受注高は、大型案件の受注が好調に進み、前年同期比84億円（10.7%）増加
- 売上高は、繰越工事や当期受注工事が順調に進捗し、前年同期比84億円（11.2%）増収
- 利益は、前期と比較し好採算の大型工事は減少する一方、売上高が拡大し、一定の施工効率化が図られたことから、増益
- ▶ 受注高・売上高・利益、いずれも期首業績予想（事業計画）に比べて大幅増

（単位：億円）

	2021/3 実績	2022/3 実績	※ 期首業績予想 〔第7次中期経営 計画最終年度〕	2023/3		
				実績	前年同期比	
受注高	743	789	800	873	+84	+10.7%
売上高	731	754	800	839	+84	+11.2%
営業利益	39	56	45	59	+2	+5.1%
経常利益	45	61	50	66	+4	+7.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	30	43	35	46	+2	+6.2%
ROE	5.2%	7.1%		7.4%		

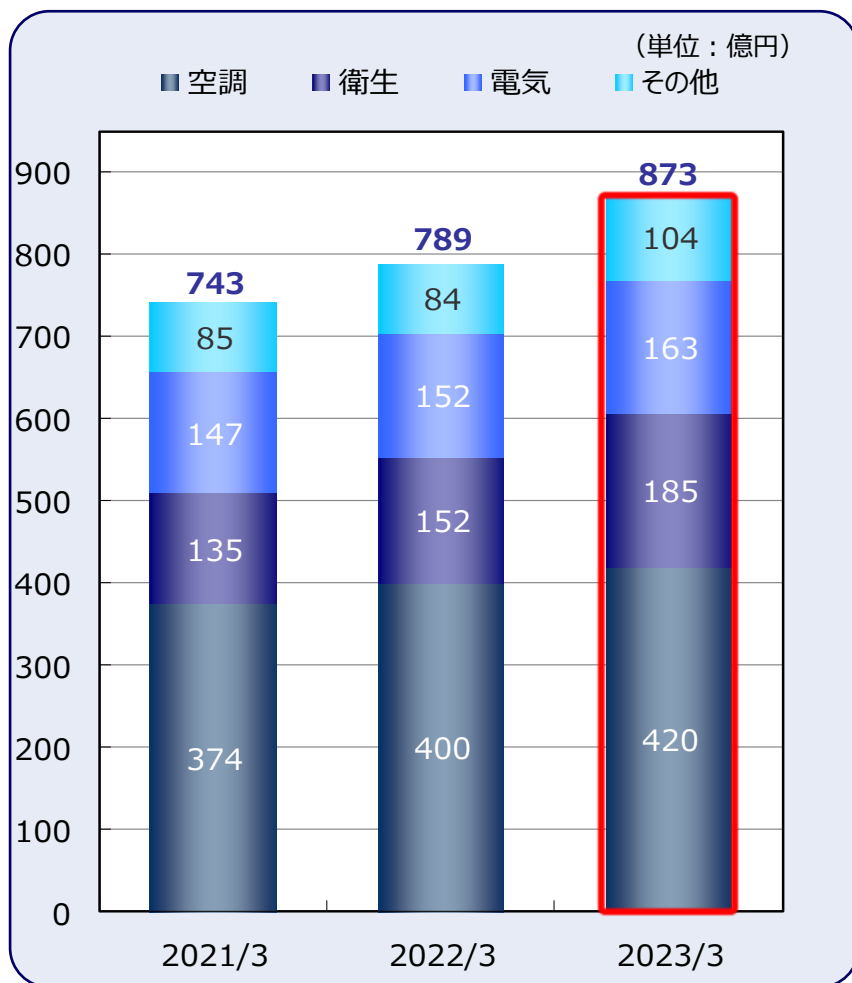
※2022.5.12発表

「2023年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」を開示（2023.4.28）

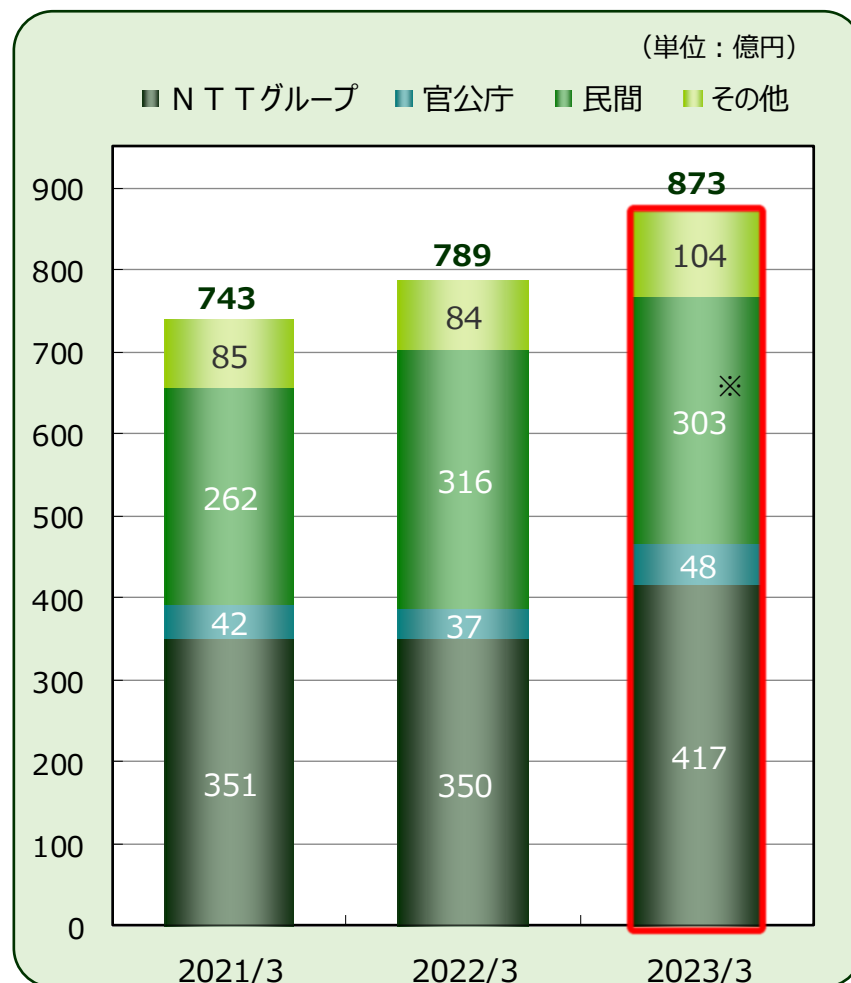
受注高 分野別・顧客別 (連結)

■ すべての分野・顧客で好調 (前年同期比大幅増)

受注高 分野別



受注高 顧客別



※受注減額 (過去年度における受注の取り消し) の影響あり

注力分野別 受注状況（単体）

【注力分野】

データセンター／情報

オフィス

生産施設／物流

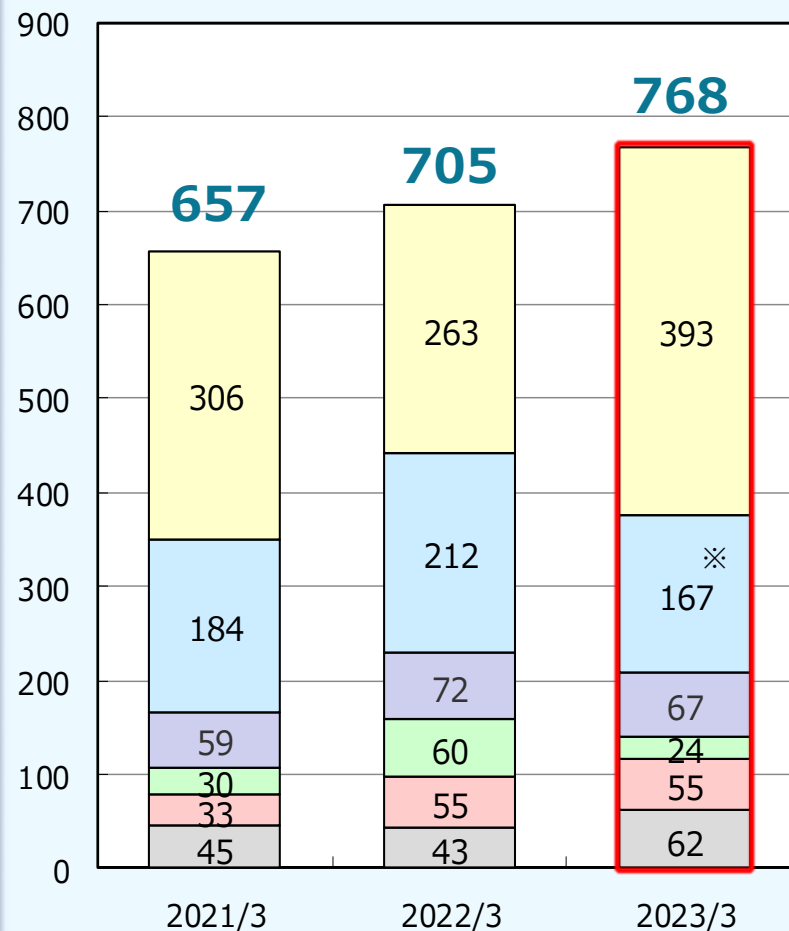
教育施設／ヘルスケア

ホテル／リゾート

その他

【受注額（単体）の推移】

（単位：億円）

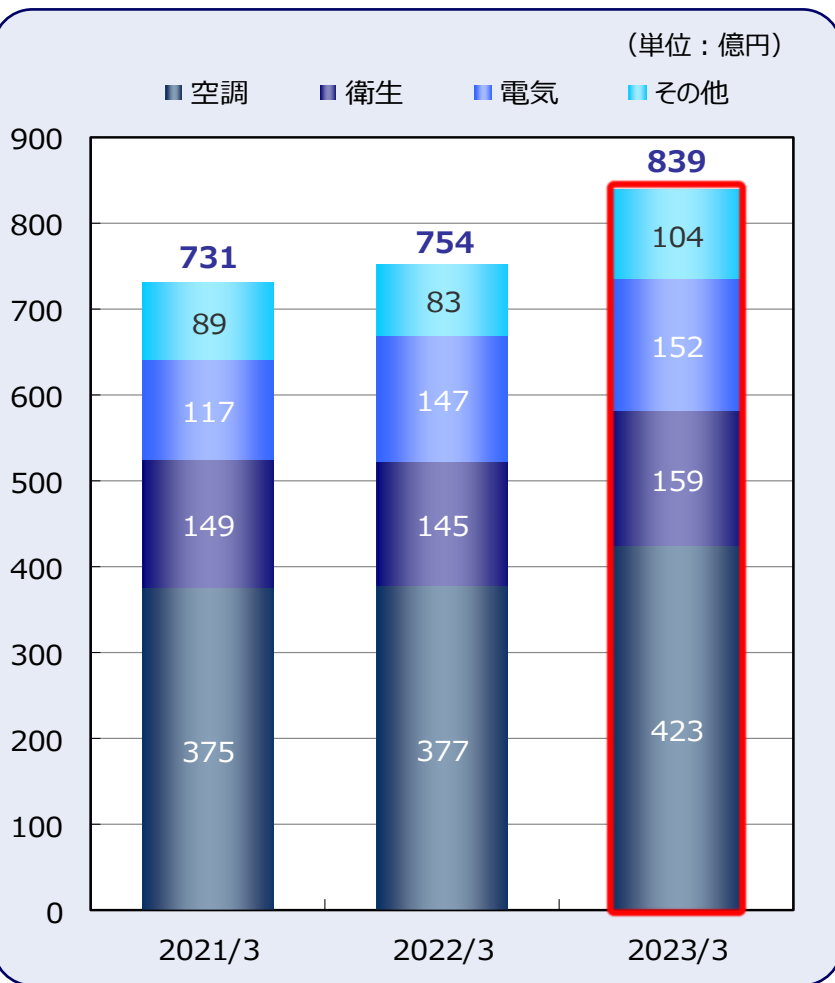


※受注減額（過去年度における受注の取り消し）の影響あり

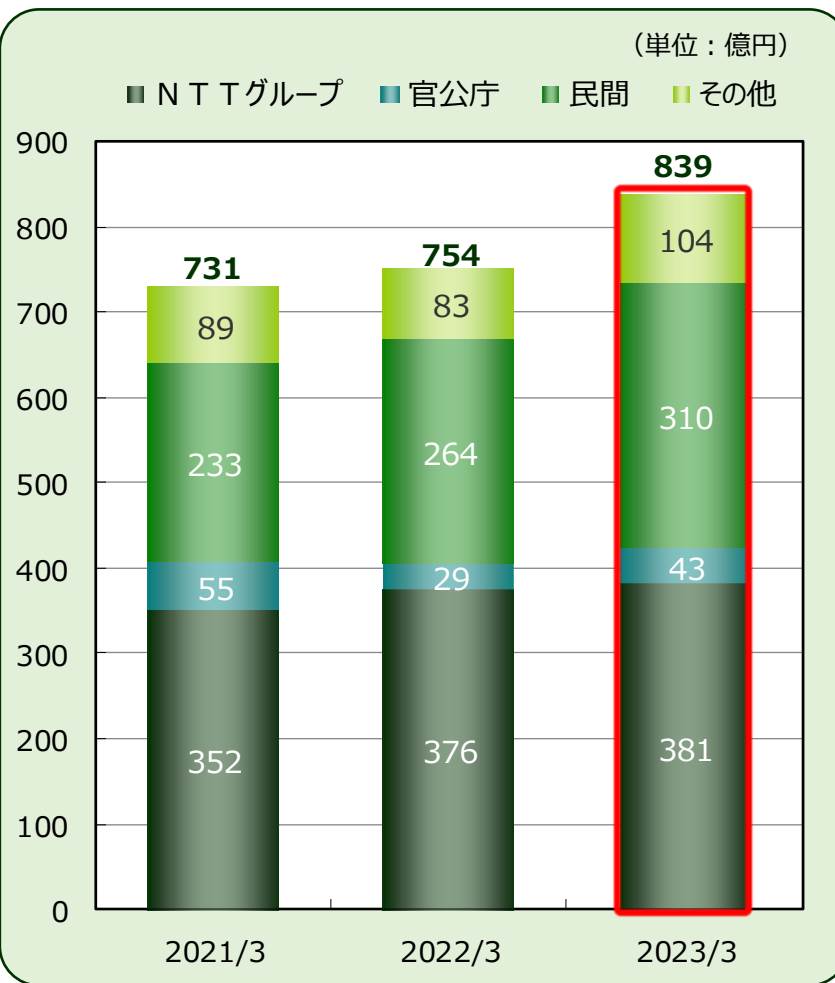
売上高 分野別・顧客別 (連結)

■ すべての分野・顧客で好調 (前年同期比大幅増)

売上高 分野別



売上高 顧客別

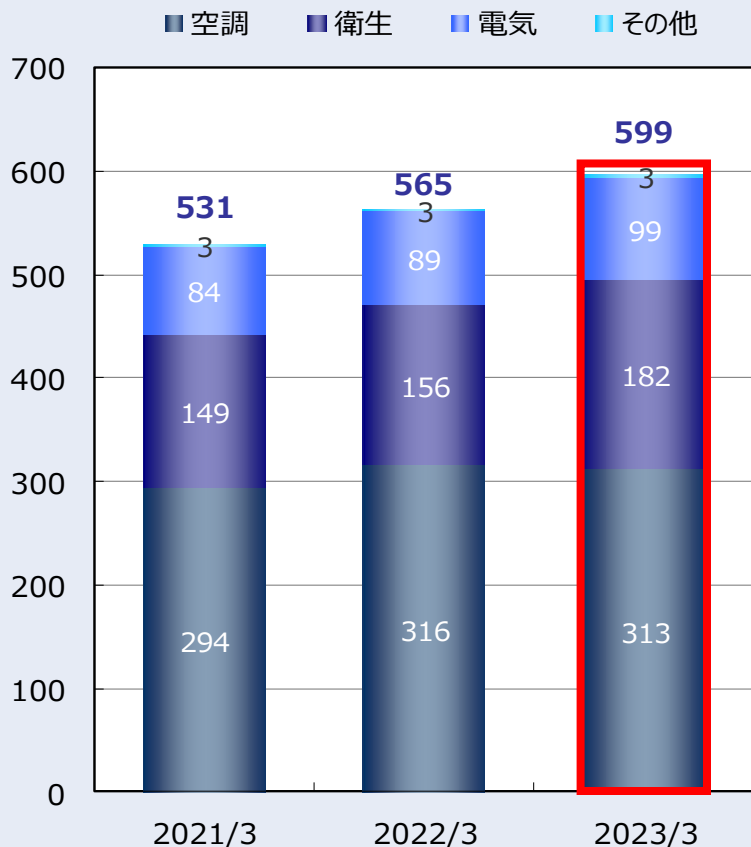


繰越工事の状況

■ 好調な受注により、繰越工事が拡大

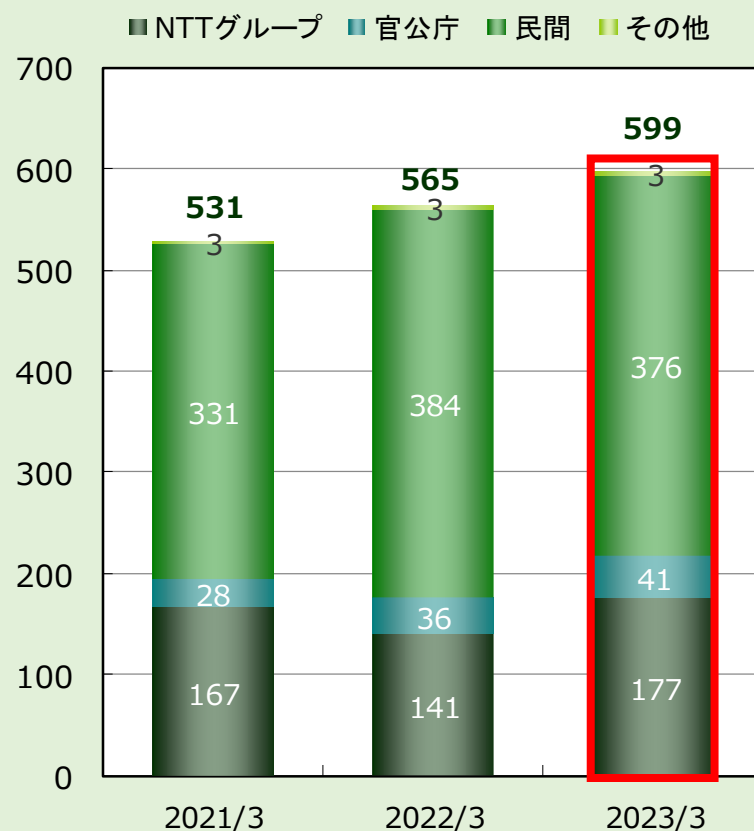
繰越工事 分野別

(単位：億円)



繰越工事 顧客別

(単位：億円)



損益計算書（連結）

■ 売上総利益率は、前年同期と比較し、1.4ポイント低下。ただし、施工効率化が図られ好採算の大型工事もあったことから、高い利益率を確保

（単位：億円）

	2021/3 実績	2022/3 実績	2023/3 実績	前年同期比
売上高	731	754	839	+84
売上原価	608	608	688	+80
売上総利益 （粗利率）	122 (16.8%)	146 (19.5%)	151 (18.0%)	+4 (▲1.4%)
販管費	82	90	91	+1
営業利益	39	56	59	+2
営業外収支	5	5	6	+1
経常利益	45	61	66	+4
特別損益	0	2	-	▲2
法人税等	14	19	18	▲0
親会社株主に帰属 する当期純利益	30	43	46	+2

財務目標

- 2024年3月期は、好採算案件が減少し、資材価格の高騰が継続することも想定し、増収減益
- 第8次中期経営計画の着実な実行により、最終年度（2026年3月期）に向け、利益改善を目指す

(単位：億円)

	2022/3 実績	2023/3 実績	2024/3 計画	2026/3 計画 〔第8次中期経営 計画最終年度〕
受注高	789	873	865	910
売上高	754	839	850	905
営業利益	56	59	50	65
親会社株主に帰属 する当期純利益	43	46	38	48
ROE	7.1%	7.4%	6.0%	7%以上

株主還元施策の状況

“安定的・継続的な配当の維持・向上”と“機動的な自己株式の取得”

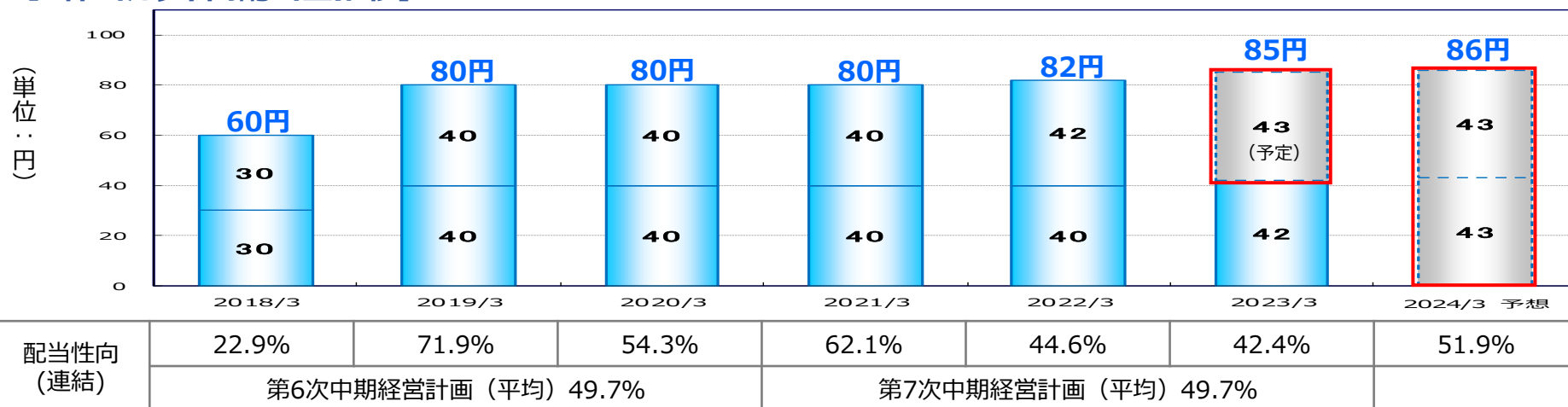
【株主配当金】

- 2023年3月期：期末配当は1株当たり43円とし、年間配当は85円とする予定
- 2024年3月期：中間・期末ともに1株当たり43円とし、年間配当は86円とする予想

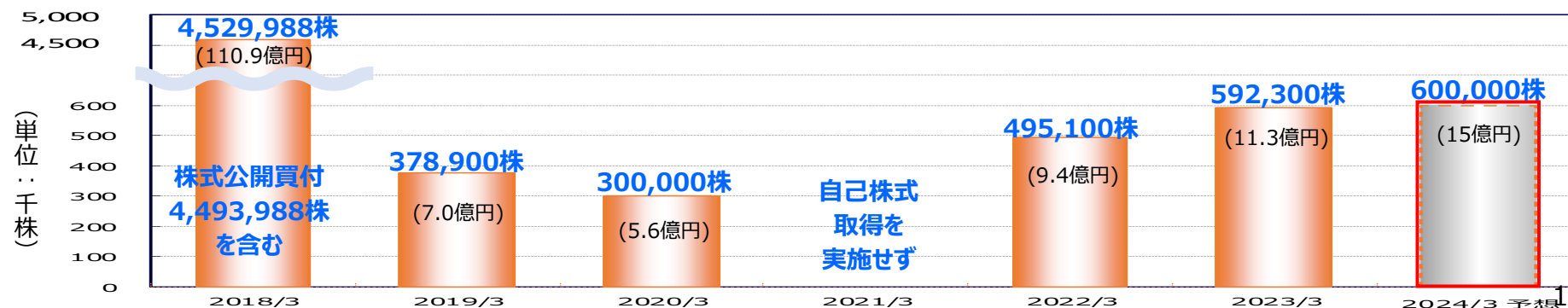
【自己株式取得】

- 2023年3月期：計画（上限）600,000株・12億円／実績592,300株・11.3億円
- 2024年3月期：計画（上限）600,000株・15億円

【1株当たり年間配当金推移】



【自己株式取得状況の推移】



第7次中期経営計画振り返りと主な取り組み

第7次中期経営計画振り返り（2020～2022年度）

第7次中期経営計画で掲げた財務目標は達成

（単位：億円）

	第6次中期経営計画				第7次中期経営計画			
	各年度 目標値	2018/3 実績	2019/3 実績	2020/3 実績	最終年度 目標値	2021/3 実績	2022/3 実績	2023/3 実績
受注高	750	725	758	784	800	743	789	873
売上高	750	668	700	758	800	731	754	839
営業利益	40	31	20	36	45	39	56	59
親会社株主に帰属する 当期純利益	30	72 [※]	27	35	35	30	43	46
ROE	5.0%～	12.3%	4.7%	6.1%	6.0%～	5.2%	7.1%	7.4%

※株式売却益を含む

第7次中期経営計画振り返り（2020～2022年度）

■ 営業戦略

- (1) 顧客基盤の創出による事業領域の拡大
- (2) スマートビジネスの取り組み

■ 技術戦略

- (1) 現場フォロー体制の強化
- (2) ICT技術を活用した施工管理効率化／BIM*推進

■ 人財戦略

働き方改革“Smart WORK”の推進と多様性（ダイバーシティ）

■ ESGへの対応

持続可能な社会実現への貢献に向け、ESGの推進を図る

※BIM・・・「Building Information Modeling」の略語で、バーチャル上に仮想建築物等を構築し、企画・設計・施工・維持管理に関する情報を一元化して活用する手法。当社では設計・施工効率化や工数削減、品質向上が期待できるとして活用している

第7次中期経営計画の主な取り組み／営業戦略（1）

■顧客基盤の創出による事業領域の拡大

アライアンスパートナー（NTTグループ企業、リース会社、コンサルティング会社、エネルギー供給会社等）との協業によるお客様へのサービス提供

【実績】

	2020年度	2021年度	2022年度
企業数(累計)	10社	20社	28社
取り組み件数	44件	46件	62件

脱炭素・省CO₂

- ✓ 自治体公共施設照明LED化調査業務
- ✓ 公立大学のリースを活用した空気調和設備工事
- ✓ 自治体再エネ活用型EV充電設備整備工事

ZEB

- ✓【民間】店舗ZEB化コンサル、技術研究所ZEB化工事
- ✓【自治体】上郡町庁舎ZEB化保全事業、博物館ZEB化コンサル、町役場他3施設可能性調査

エネルギー

- ✓ エネルギーセンター熱源設備工事
- ✓ 全国ホテルグループの熱源設備更改提案等

DX

- ✓ ビルのスマート化を実現するためのセンサと設備をつなぐゲートウェイの開発・実施

第7次中期経営計画の主な取り組み／営業戦略（2）

■スマートビジネスの取り組み

街づくり・コミュニティに対し、IoT、AI等のスマート技術で新たな価値を提供

【実績】

内容	受注件数	実績等
スマートビルディング (データ活用)	19件	<ul style="list-style-type: none">■ 都内再開発ビルでセンサを活用■ オフィスビルで画像認識の実証■ 西日本研究開発施設で無線センサ実証のソフト開発受託
ゲートウェイ (クラウド連携)	15件	<ul style="list-style-type: none">■ 都心大型ビルでスマートオフィス化の実施設計■ 首都圏高層オフィスビルでロボット連携のソフト開発 (設備連携・クラウド通信等)
入退管理 (セキュリティ)	6件	<ul style="list-style-type: none">■ 庁舎のセキュリティシステム更改■ 西日本エリア複数ビルのセキュリティシステム更改 (約2,500ゲート)

第7次中期経営計画の主な取り組み／技術戦略（1）

■現場フォロー体制の強化

ONE TEAM活動

初期段階から施工部門をサポートするチームを組織横断的に組み、原価低減・品質向上等を図る

2020年度 2021年度 2022年度

実績	10現場	22現場	19現場
----	------	------	------

Face to Face現場ヒアリング

現場を熟知した施工責任者等が現場訪問することで、コミュニケーション強化を図り、手戻りやリスクを軽減

2020年度 2021年度 2022年度

実績	75現場 ／82回	74現場 ／99回	79現場 ／93回
----	--------------	--------------	--------------



第7次中期経営計画の主な取り組み／技術戦略（2）

■ ICT技術を活用した施工管理効率化

カメラシステム・アプリケーションソフトを全国の工事部門に導入し、遠隔リモートにてデスクからチェック・フォローを実施

ウェアラブルカメラと通信アプリを活用したリモート現場巡回 ▶



コスト削減

- 移動時間・手待ち時間
約**8,200時間**（1年9カ月累計）を削減
- 瑕疵等の未然防止

安全品質向上

- 巡回回数の増加
- 若手社員の教育・サポート、コミュニケーション
機会の増加

項目	360度カメラ	業務用 ウェアラブルカメラ	リモート 監視カメラ	アプリソフト MetaMoji
導入数 2023年3月末	148 台	43 台	30 台	360 ID
活用件数 2021年7月全国導入～2022年3月	413 件	190 件	286 件	428 件
活用件数 2022年4月～2023年3月	670 件	208 件	379 件	1,182 件

■ BIM推進

現場におけるお客様の施工BIMニーズへの対応

	2021年度	2022年度
現場での取り組み強化 ▶ 施工段階におけるBIM活用	7件	14件
技術者育成・知識向上 ▶ 講習会の実施	3回／33名	6回／68名

**建設設備会社7社による
「設備BIM研究連絡会」の
発足メンバーとして推進**

▶ 2023年1月、設備BIMの標準化と普及・推進に向けた連絡会が発足

第7次中期経営計画の主な取り組み／人財戦略

■働き方改革“Smart WORK”の推進と多様性（ダイバーシティ）

ダイバーシティの推進		2020年度	2021年度	2022年度
新卒採用者に占める女性割合		22.2%	20.7%	25.0%
管理職に占める女性労働者の割合		4.8%	5.4%	6.1%
管理職に占める中途採用者管理者の比率		—	—	31.5%
男性の 育児休業取得率	3歳未満の子供を有する男性従業員が対象	—	22.8%	32.8%
	当該年度に子供が生まれた男性従業員が対象	—	—	93.3%

女性キャリアデザインプロジェクト

- 女性コミュニティ確立とキャリアプラン構築を目的とし、女性活躍推進に向けた活動を継続して実施
- 対話会や現場見学、キャリアデザイン発表会を開催



▲ 仕事とプライベートを両立しながら働き続けるためのキャリア形成プランを発表

健康増進

- 2021年度下期より、社員の健康と活力を向上させる施策を展開

運動

- ✓ 会社全体での目標歩数を設定、歩く意識付けを行う
- ✓ 歩数イベント開催：4回

セミナー 研修

- ✓ 分野毎の専門的なセミナー動画を配信：6件

コミュニケーション

- ✓ 社内SNSを活用した社員同士のコミュニケーション機会を提供

意識付け

- ✓ 健康を意識する「一言健康ポイント」の表示：毎週1回更新

オフィスリニューアル

- 関西支店、沖縄支店、富山営業所にて実施
- 各店プロジェクトチームを組成し、働き方やオフィス環境を検討
- フリーアドレス採用やリフレッシュコーナー設置等によるコミュニケーション活発化



▲ 関西支店：
（左）フリーアドレス／（右）リフレッシュコーナー

第7次中期経営計画の主な取り組み／ESGへの対応

■ 持続可能な社会実現への貢献に向け、ESGの推進を図る

要素	重要課題	取り組み
E 環境	環境マネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ■ ISO14001に基づく環境マネジメントシステムを運用 ➢ TCFD(※1)の各推奨開示項目に関する情報の収集と分析を行い、今後の開示の“質”と“量”の充実を図る
S 社会	人的資本への投資	<ul style="list-style-type: none"> ■ ダイバーシティの推進、健康増進等（前頁 人財戦略 ご参照）
	社会・地域への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社会・地域への貢献に向けた施策 ➢ マッチングギフト(※2)を活用し、2022年5月にウクライナ難民支援、2023年3月にトルコ地震支援を目的とした寄付活動を実施 ➢ 沖縄首里城の瓦製作ボランティア参加ほか、地域清掃やボランティア活動への取り組み強化
	安全・品質の確保	<ul style="list-style-type: none"> ■ ISO9001による品質管理
G ガバナンス	経営の健全性確保	<ul style="list-style-type: none"> ■ コンプライアンスの確保、リスク管理の徹底 ■ ISO27001に基づく情報セキュリティマネジメント（ISMS） ■ 経営の透明性を向上（指名報酬委員会の設置等） ■ 取締役会の充実（実効性評価、役員トレーニング等）



沖縄首里城再建ボランティア活動

※1 気候関連財務情報開示タスクフォース：企業に対し、気候変動関連リスクおよび機会に関する事項を開示することを推奨

※2 寄付を募る際に、集まった金額に一定比率の上乗せをしてから、総額を寄付する方法

第8次中期経営計画

【2023～2025年度】

第8次中期経営計画 基本方針

コア事業を深める

営業・技術基盤の強化と深化、経営資源の最適配分による収益力向上

事業領域を広げる

イノベーションによる成長領域の拡大

経営基盤を高める

人材マネジメントの充実による人的資本の価値向上

ESG経営

サステナビリティ経営推進による社会価値の創造

コア事業を深める

営業・技術基盤の強化と深化、経営資源の最適配分による収益力向上

営業・技術基盤の強化と深化

主要顧客の事業変革への対応

地域密着型営業の推進

生産施設への事業分野拡大

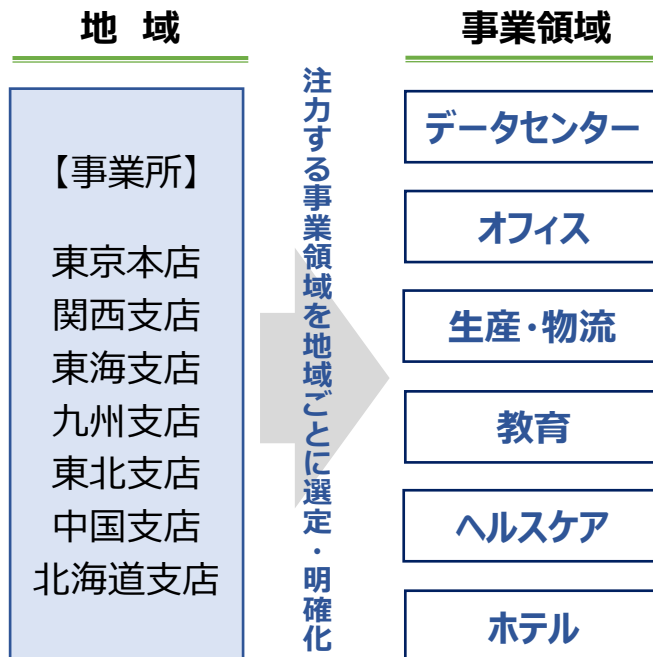
データセンターソリューションの展開

その他の注力分野

【具体例】

▶ 地域密着型営業の推進

- 地域に特化した効率的な事業展開
- 地域ごとのマーケットシナリオに基づく営業戦略



▶ データセンターソリューションの展開

- データセンター（DC）専属チームによる営業戦略の展開
- 企画・提案・設計・施工までワンストップで提供



コア事業を深める

営業・技術基盤の強化と深化、経営資源の最適配分による収益力向上

経営資源の最適配分

人員の最適配置と生産性向上

コスト競争力と採算性の確保

安全・品質の向上

【具体例】

▶ 人員の最適配置と生産性向上

- 施工人員の稼働予測・傾向分析による戦略的受注及び仕事量の平準化

工種・規模・用途等の諸条件と、過去の工事実績の分析から、工事進捗の予測モデルを構築



工種・工期・用途等によるデータ分析

戦略的受注・施工人員配置予測・
工事出来高予測・進行基準計上見込予測

▶ コスト競争力と採算性の確保

- 環境変化に柔軟に対応できる、強固なコスト体質の構築
- 競争力のある原価の構築

適正原価の把握

- 過去案件のデータベース化
- 予算の自動化による
早期原価把握

購買力・原価削減力強化

- VE・CDマネジメントシステム
の運用
- 価格変動ツールの拡充

早期原価把握及び価格変動情報の入手

時代の変化に柔軟に対応できるコスト体質の構築

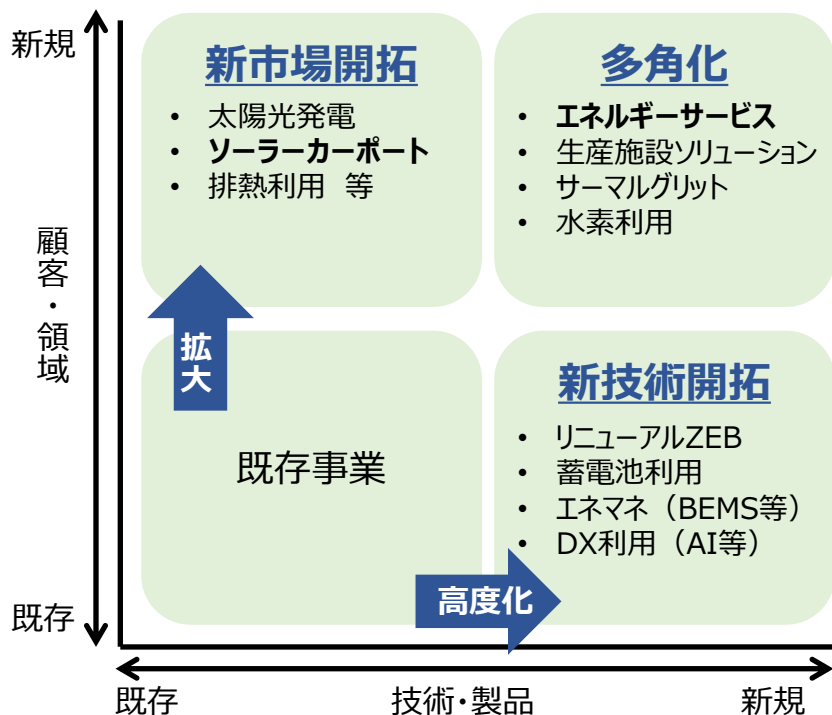
事業領域を拡げる

イノベーションによる成長領域の拡大と持続的成長

▶ カーボンニュートラル事業推進

『HIBIYA未来創造』の展開

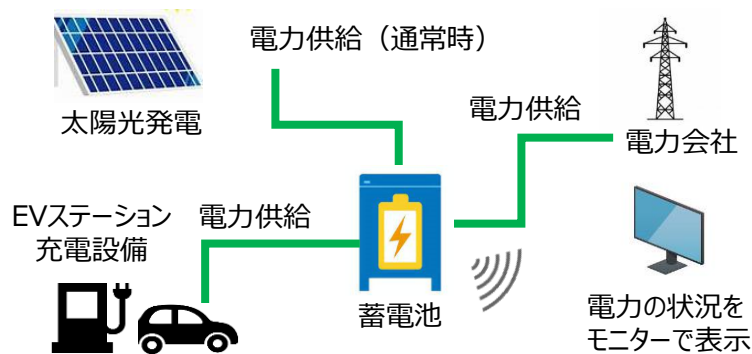
- 新市場や新技術の開拓
- 事業領域の拡大及び収益基盤の強化



【具体例】

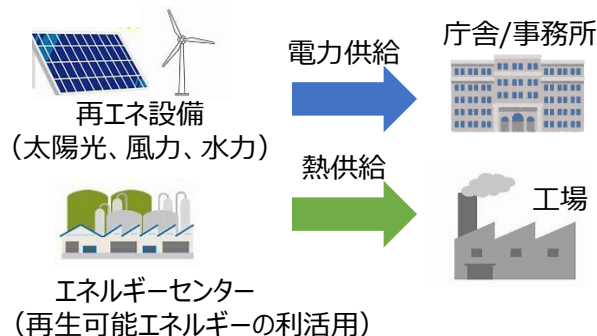
ソーラーカーポート

- ソーラーカーポート+EV充電設備+蓄電池を構築
- 蓄電池を設置することで、災害時エネルギー供給の確保
- 電気工事設計・施工（駐車場構築は土木会社の支援）



エネルギーサービス

- 地域のカーボンニュートラルの推進
- エネルギーの効率化を目指し、電力・熱エネルギー供給
- エネルギー地産地消、災害時エネルギー供給の確保



主な施工実績

- 上郡町役場 ZEB化事業
- 製薬工場 ESP事業

イノベーションによる成長領域の拡大と持続的成長

▶ 技術高度化に向けたイノベーションラボ活用

- カーボンニュートラル事業推進
- コア事業・成長事業に寄与する知的財産の強化
- 再エネ、創エネおよび未利用熱メニューの調査・実証
- データセンターの更なる省エネ技術獲得に向けた技術調査

オープンイノベーションプラットフォーム

- 企業とのアライアンス、大学との産学連携によるタイムリーな技術導入の実現

【具体案】

新技術の追求・検証

- 新工法・新技術の検証
 - 製品の評価検証 等
- 【蓄電システム、次世代太陽光発電システム 等】

現場対応（現業サポート環境の構築）

- 設計、検証、施工上のモックアップ検証
- ロボット施工、自動施工の検討
- 新製品・海外製品の試用とモニタリング 等

HIBIYA イノベーションラボ

既存技術の深耕

- エネルギーマネジメント技術の高度化
 - パッケージ空調の進化 等
- 【計装技術、クリーンルーム技術、高発熱対応データセンター空調システム 等】

基礎・教育の環境整備

- グループ社員の研修の場、体験設備
- 省エネ技術効果の見える化
- DX人材育成の場 等

経営基盤を高める

人材マネジメントの充実による人的資本の価値向上

従業員を最大の資産ととらえ、多様な人材が働きがいをもって活躍できる職場環境の構築

経営基盤の強化

人的資本の価値向上

人材マネジメントの充実

採用・育成

- 人材マネジメントを推進する組織、機能の強化
- 多様な属性、価値観、背景を持つ人材の採用

ダイバーシティ

- 多様な人材が活躍できるカルチャーの醸成
- 女性の登用促進
- 男性育休取得促進

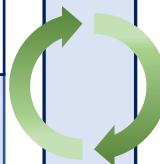
職場環境の整備

従業員 エンゲージメント

- 働き方改革から、働きがい改革へ
- 新しいチャレンジ、キャリアを磨く機会の提供

健康・安全

- 時間外労働上限規制への対応
- ウェルビーイング向上
- 健康経営の推進



サステナビリティ経営推進による社会価値の創造

取り組むべき重要課題	第8次中期経営計画施策
E	<div data-bbox="291 405 664 536"> 環境マネジメント </div> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 脱炭素社会への積極的な貢献 <ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルソリューションの推進とエネルギーマネジメントの高度化
S	<div data-bbox="291 601 664 732"> 人的資本への投資 </div> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 人的投資の可視化と活用 <ul style="list-style-type: none"> 人材採用・育成、ウェルビーイングおよびダイバーシティ推進 <div data-bbox="291 762 664 893"> 地域・社会への貢献 </div> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 地域・社会貢献活動の積極的な実施と支援 <ul style="list-style-type: none"> 地域社会と共生し、社会課題の解決に貢献 <div data-bbox="291 923 664 1055"> 安全・品質の確保 </div> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 安心・安全な労働環境の整備 <ul style="list-style-type: none"> 事故・瑕疵・クレームの撲滅に向けた取り組み強化
G	<div data-bbox="291 1115 664 1246"> 経営の健全性確保 </div> <ul style="list-style-type: none"> ▶ コンプライアンスの徹底とリスクマネジメントの強化 <ul style="list-style-type: none"> 内部統制システムの整備、経営の透明性確保およびリスク管理体制の充実

グループの総合力を強化

グループシナジー効果の発揮

- 付加価値のある技術、商材等により、事業発展及び他社との差別化を図る
- グループ間での、最適なPDCAを展開する仕組みの構築

営業

- 新たなビジネスモデルの検討
- グループ連携

調達（コスト）

- 新商材の拡充と低コスト化
- 有利なVE・CDの検討

日比谷グループ

技術

- 新技術（機能）の選定
- 技術的側面での評価・検証

人材

- グループ間の人材交流
- 教育・研修の充実

グループマネジメントの強化

- グループ会社の特性を活かし、建物ライフサイクルにわたる顧客接点の拡大
- グループバリューチェーンの深化と拡大（グループ成長への投資等）

日比谷グループ

日比谷通商

（商社／設備機器販売・機器保守等）



環境商材、フロンガス再資源化事業を推進

ニッケイ

（メーカー／防災機器製造・セキュリティ保守等）



高付加価値ダンパー製造、セキュリティ事業を推進

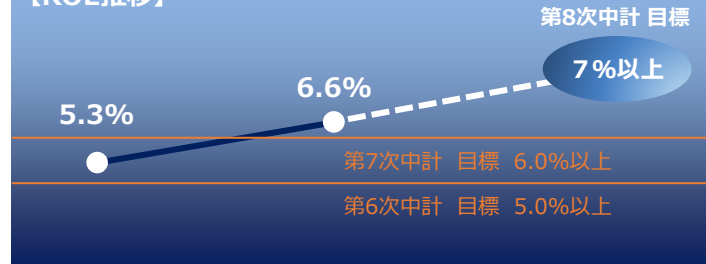
資本政策/配当政策

資本コスト（株主資本コスト）を上回る資本収益性（ROE）の確保

持続的な利益の拡大

- 持続的な収益の拡大・利益率の改善により、第8次中期経営計画最終年度において、ROE 7%以上を目標とする

【ROE推移】



第6次中計実績 (平均) (2018/3~2020/3) 第7次中計実績 (平均) (2021/3~2023/3) ... 第8次中計 (2026/3)

※2018/3のROEは投資有価証券売却益43億円を控除して算出しております (控除前のROE実績 (平均) は7.7%となります)

キャッシュの有効活用 (キャッシュフロー・余剰資金)

- 成長投資 (バリューチェーンの深化・拡大)
- 人的資本・技術・DX等への投資 (非財務資産の価値向上)
- 機動的な自己株式の取得 (資本効率の向上)



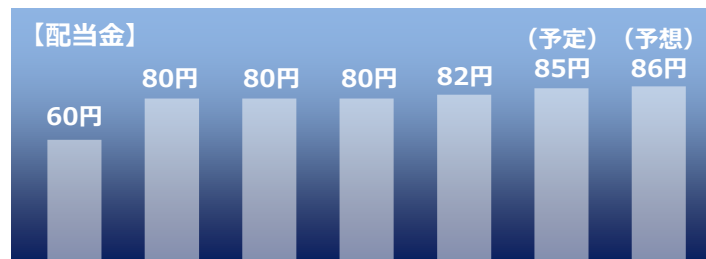
ROEのさらなる向上、
PBRの改善を目指す

株主還元

株主配当・自己株式

- 安定的かつ継続的な株主配当
- 機動的な自己株式の取得

【配当金】



【自己株式】

	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
取得数 (千株)	4,529.9	378.9	300.0	0.0	495.1	592.3	600.0 (予想)
取得額 (億円)	110.9	7.0	5.6	0.0	9.4	11.3	15.0 (予想)

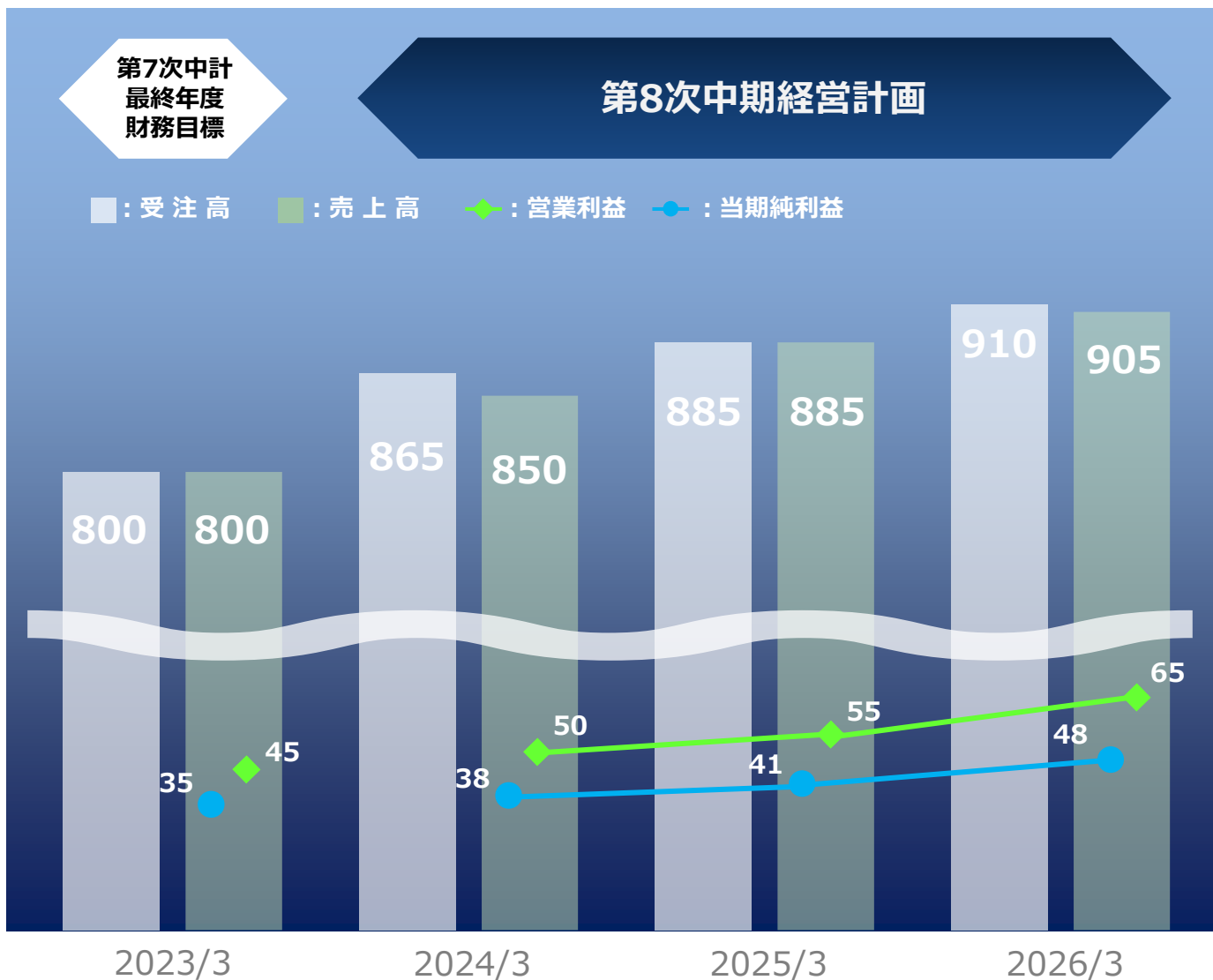
財務目標

[億円]

第7次中計
最終年度
財務目標

第8次中期経営計画

■ : 受注高 ■ : 売上高 ◆ : 営業利益 ● : 当期純利益



2025年度
(最終年度)

受注高

910億円

売上高

905億円

営業利益

65億円

親会社株主に帰属する
当期純利益

48億円

ROE

7%以上

第7次中期経営計画における主な竣工物件

主な竣工物件一覧

注力分野	物件名		掲載頁
データセンター/ 情報	データセンターA（新築/空調・衛生） データセンターB（新築/空調・衛生） データセンターC（新築/空調・衛生） データセンターD（需要工程/空調・衛生）		—
複合商業施設	MIYASHITA PARK（新築/空調）	WITH HARAJUKU（新築/空調・衛生）	P42
オフィス	NTT WEST i-CAMPUS A棟（新築/衛生）	博多イーストテラス（新築/空調）	P43
	JR川崎タワー オフィス棟（新築/衛生）	住友不動産東京三田ガーデンタワー（新築/空調）	P44
物流施設	ESR尼崎ディストリビューションセンター（新築/衛生）	姫路市中央卸売市場（新築/空調）	P45
医療施設/ 研究施設	医療法人社団 高裕会深川立川病院（新築/電気）	三井リンクラボ柏の葉1（新築/空調・衛生）	P46
教育施設	千葉大学（亥鼻）医学系総合研究棟（新築/空調）	関西大倉学園新校舎（新築/空調・衛生）	P47
ホテル	ラビスタ東京ベイ（新築/空調）	ヴィラフォンテーヌグランド東京有明（新築/空調・衛生）	P48

MIYASHITA PARK

公園・商業・ホテルが融合した低層複合施設



所在地	東京都渋谷区
延床面積	46,086㎡
規模	地上18階/地下2階
当社施工	空調

WITH HARAJUKU

文化と創造力を世界に発信する、TOKYOの
新たなプレゼンテーションステージ



撮影：渡部洋司

所在地	東京都渋谷区
延床面積	26,666㎡
規模	地上10階/地下3階
当社施工	空調・衛生

NTT WEST i-CAMPUS A棟

NTT西日本本社ビル



所在地	大阪府大阪市
延床面積	38,541.87㎡
規模	地上12階/地下1階
当社施工	衛生

博多イーストテラス

博多駅前の新たなオフィスビル



所在地	福岡県福岡市
延床面積	29,200㎡
規模	地上10階
当社施工	空調

JR川崎タワー オフィス棟

川崎エリア最大級のオフィスビル



所在地	神奈川県川崎市
延床面積	134,673.12㎡
規模	地上29階/地下2階
当社施工	衛生

住友不動産 東京三田ガーデンタワー

田町・三田エリアの新ランドマークタワー



所在地	東京都港区
延床面積	200,541㎡
規模	地上42階/地下4階
当社施工	空調

ESR尼崎ディストリビューションセンター

アジア最大級の最新鋭物流施設



所在地	兵庫県尼崎市
延床面積	388,570㎡
規模	地上6階
当社施工	衛生

姫路市中央卸売市場

播磨地域の食品流通拠点



所在地	兵庫県姫路市
延床面積	28,289.99㎡
規模	地上2階
当社施工	空調

医療法人社団 高裕会 深川立川病院

救急医療を要する地域密着型病院



所在地	東京都江東区
延床面積	4,255㎡
規模	地上6階
当社施工	電気

三井リンクラボ柏の葉1

シーズ近接型賃貸ラボ施設



所在地	千葉県柏市
延床面積	10,885㎡
規模	地上6階
当社施工	空調・衛生

千葉大学（亥鼻）医学系総合研究棟

未来の医療を担う治療学研究拠点



(撮影：FOTOTECA)

所在地	千葉県千葉市
延床面積	40,727㎡
規模	地上11階
当社施工	空調

関西大倉学園

学びを深める新校舎



所在地	大阪府茨木市
延床面積	10,857 ㎡
規模	地上4階
当社施工	空調・衛生

ラビスタ東京ベイ

東京湾に浮かぶウォーターフロントリゾートホテル



所在地	東京都江東区
延床面積	31,997㎡
規模	地上10階
当社施工	空調

ヴィラフォンテーヌ グランド東京有明

戦略特区・有明ガーデン内の
ハイグレード大型ホテル



所在地	東京都江東区
延床面積	33,522㎡
規模	地上16階/地下1階
当社施工	空調・衛生

參考資料

脱炭素・省エネ事業への取り組み

アライアンスを活用した脱炭素・省エネ事業

事業グループ

コンサルタント会社等

アライアンス

当社

役割：既存設備の省エネ・CO₂化に向けた調査・導入と維持管理
地元活性化のため地元企業を活用

実績（例）

長野県県有施設

バルクリースを活用した
照明LED化による省CO₂事業

兵庫県赤穂郡上郡町 庁舎

全熱交換器への改修や
照明LED化によるZEB Ready[※]案件



※ZEB Ready・・・エネルギー消費量を50%以上削減した建築物

過去の実績を活用

長野県自治体公共施設

照明LED化に向けた調査事業

長野県自治体庁舎

ZEB化に向けた調査事業

三重県自治体博物館

レジリエンス強化型ZEB実証事業

ZEB事業の取り組み

自治体ZEB・民間ZEBの取り組み事例

自治体ZEB

自治体庁舎他

- 環境省の補助金を活用したZEB化に向けた調査事業

グループ組成

当社（代表）

A社

役場庁舎他3施設のZEB化可能性調査を実施し、ZEB Ready達成が可能であることを報告

ZEB化実施を目指す

自治体博物館

- 環境省の補助金であるレジリエンス強化型ZEB実証事業
当社初のリースを活用したZEB化実現事業

リース会社

工事契約

ZEB関連の申請・事業報告

当社（設計・施工・申請・事業報告）：協力会社

施工

ZEB関連の申請・事業報告

地元工事会社等

アライアンス会社

民間ZEB

技術研究所

- 建築会社の技術研究所新築建物のZEB化工事

当社の役割

設備設計

ZEBプランナー

施工時もZEBプランナーとしてZEB達成に向けた指導

販売店店舗

- 販売店店舗のZEB化コンサル業務実施

当社

コンサルティング会社

実施済み7件（うち1件はBELS※認証申請中）

全国店舗のコンサル業務実施を目指す

※BELS（ベルス）・・・建築物省エネルギー性能表示制度のことで、新築・既存の建築物において、省エネ性能を第三者評価機関が評価し認定する制度

現場フォロー体制の強化

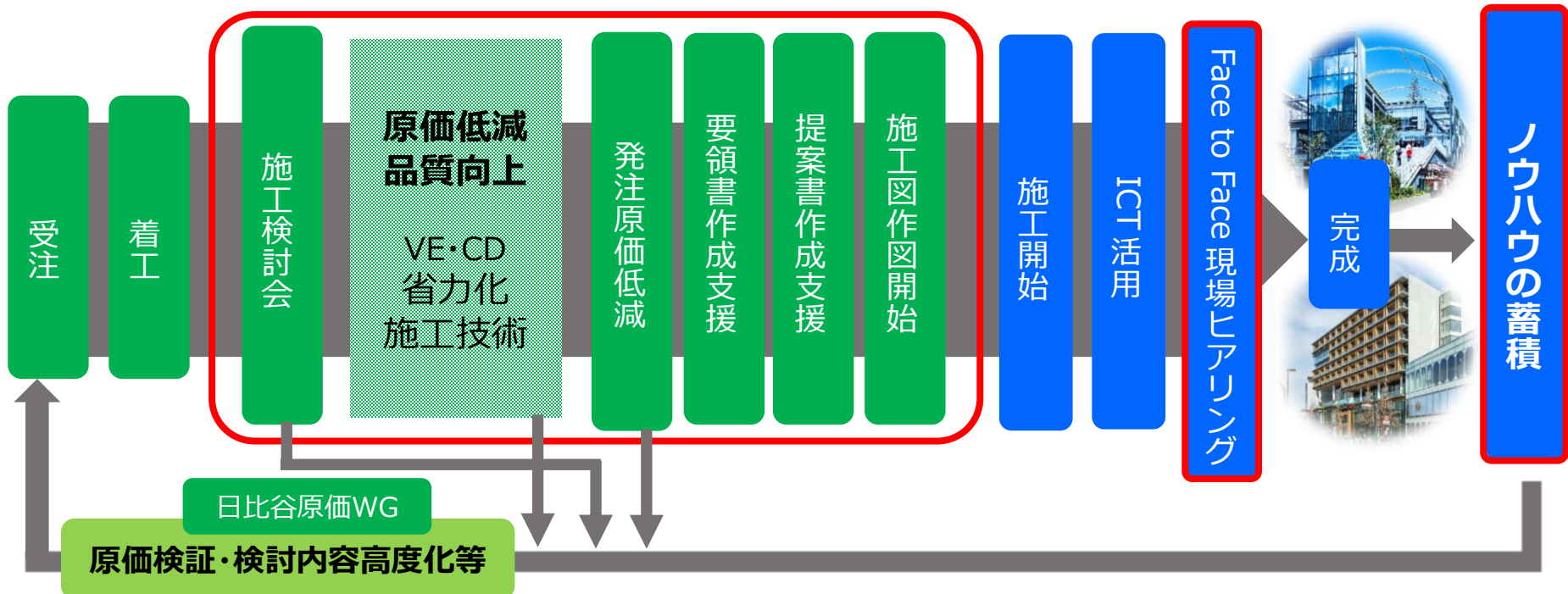
ONE TEAM活動/Face to Face活動

ONE TEAM活動

初期段階から施工部門をサポートするチームを組織横断的に組み、原価低減・品質向上等を図る

Face to Face活動

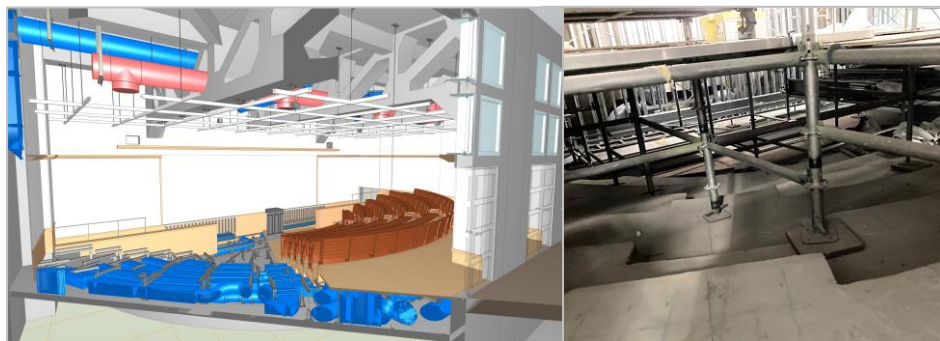
現場を熟知した施工責任者等が現場訪問することで、コミュニケーション強化を図り、手戻りやリスクを軽減



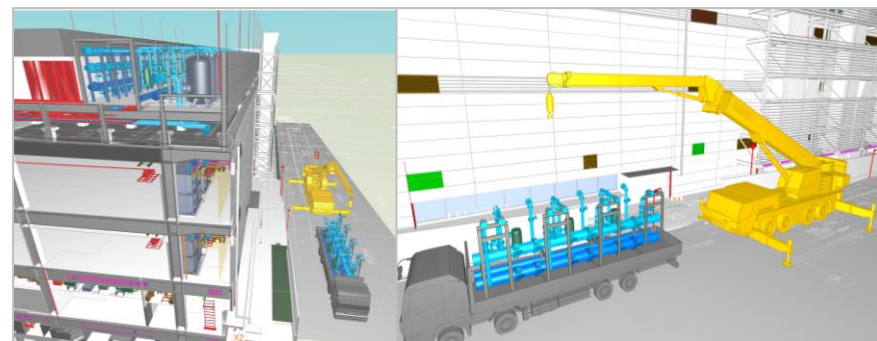
BIM活用事例について

現場におけるBIM活用による施工効率化

- 配管・ダクトを施工する上で、鉄骨・ラック等の障害物が多い中、3Dを活用した検討を行い、手戻りゼロの施工を実現
- 機器配置等を3Dでプレゼンすることにより、設計者や発注者とのスムーズな合意形成を達成し、お客様より高評価
- BIMを活用したユニット化検討・施工計画等のフロントローディングへの取り組み



▶ 建築(お客様)と設備が一体となったBIM活用



▶ BIMモデルによる搬入シミュレーション

BIMソフト (Rebro/Revit) の特徴と将来に向けた取り組み

Rebro (NYKシステムズ : 日本)

- 現場におけるお客様のニーズに対応し、現場施工段階で利活用
- 施工図等の3D作図の操作性に優れ、使い勝手が良い
- 設備CADからの切替で、3D作図ソフトとして今後も利用が見込まれる

Revit (オートデスク社 : 米国)

- 現在は、建築設計段階における利活用が主
- 設計自動化ツール、自動計算、シミュレーション等の連携機能・拡張性に優れる
- 将来性が見込まれ、標準化が進むと設備業界での利活用が広がる可能性がある

- 将来に向けた戦略的ツールと位置づけ、人財育成やツール整備の取り組みを強化
- データベース連携によりBIM情報を最大限活用し、業務効率の拡大を図る

データセンターの取り組み

新築から既存更改までデータセンター冷却のニーズに対応

業界トップレベルの施工実績

豊富な施工実績

- 創業以来50年以上にわたり、電算機室の設備施工を実施
- 稼働中のデータセンターにおける改修工事や大型新築工事を実施

	2020年度	2021年度	2022年度
空調機台数	1,593台	1,502台	1,747台
容量	58.5 MW	78.7 MW	67.6 MW

低負荷から超高負荷まで様々なデータセンターに対応



施工に加えてデータセンター竣工前の検証や運用改善の提案等も実施

ヒートロードテスト

竣工前に実際の発熱を模擬して適切に冷却が行われるか確認

- ✓ 模擬発熱体を用いた検証や計測等により、設計通りの環境の実現状況を確認

運用改善

冷暖分離技術やシミュレーションを活用した効率改善を提案

- ✓ 冷気と暖気の混合防止、冷気の到達状況の事前把握など

データセンターに関する取り組み（1）

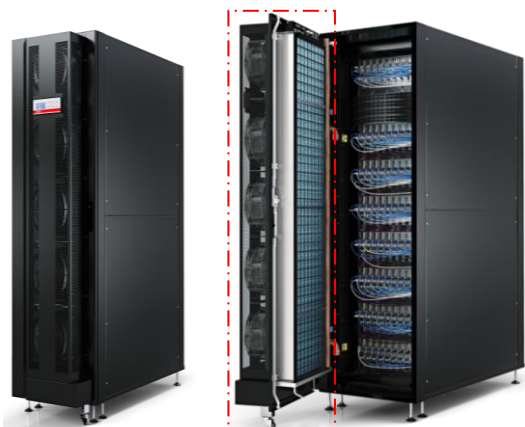
増加傾向にあるサーバー発熱量に対応する技術

高発熱サーバー向け次世代冷却技術（1）

リアドア空調：ラック背面(サーバー排気側)に、空調機(コイル+ファン)を設置した空調方式

- サーバーからの排熱がコイルにより冷却され、設定温度で室内へ吹き出すことで室温を一定に保つ
- サーバー室全体を空調する方式に比べてエネルギー削減・省スペースを実現

30kW/ラック対応



水冷式空調機/CyberAir® リアドア型

NTTファシリティーズ



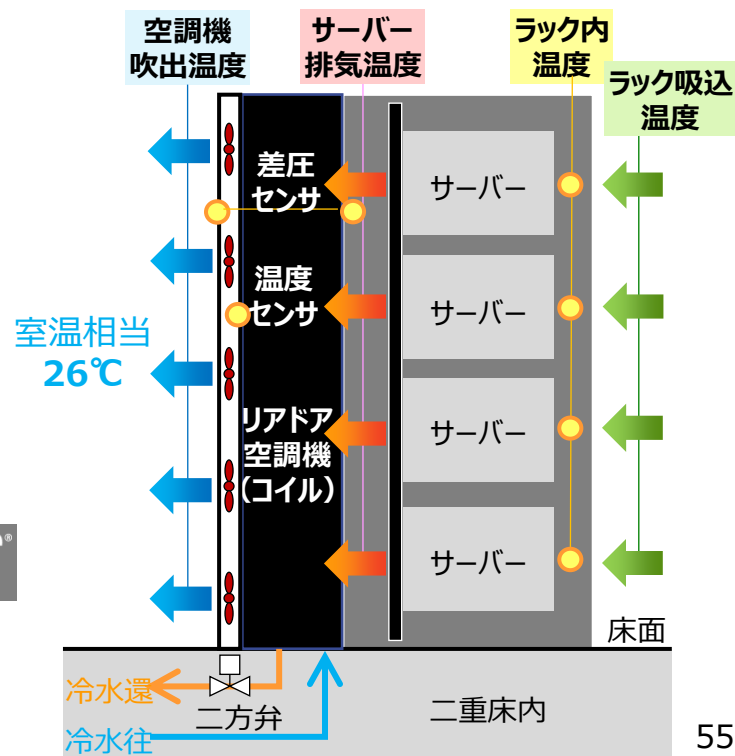
最大65kW/ラック対応



ChilledDoor®
Rack Cooling System



リアドア空調イメージ

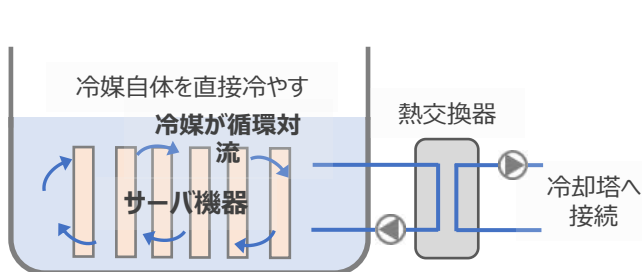


(出典) NTTファシリティーズ, https://www.ntt-f.co.jp/service/data_center/cyber_air_door/
DC ASIA, <https://www.dcasia-ltd.com/product/facility/motivair/>

データセンターに関する取り組み (2)

高発熱サーバー向け次世代冷却技術 (2)

液浸冷却システム：専用の冷媒液が充填された液槽にサーバー機器類を直接浸して冷却

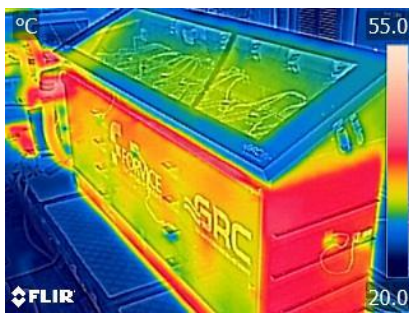


- ✓ 装置内の冷媒液と冷却水を熱交換させながら **冷媒自体を直接冷却**し、サーバーの入った装置内の冷媒を一定温度に維持する
- ✓ 代表的な例：
冷媒に絶縁油を使用した**油浸冷却システム**

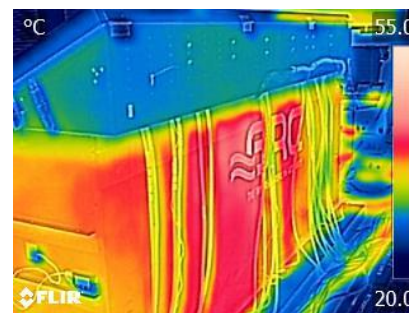
油浸冷却システム稼働時の状況



※ 模擬発熱体を使用した冷却確認の様子



熱画像_液槽正面



熱画像_液槽背面

冷媒温度は冷却水温度とサーバー発熱とのバランスにより決定
⇒冷却水温度は**夏期の外気でも生成可能な35°C程度でも** 運転可能

液浸冷却システム構築における役割

お客様

- プロジェクトの全体統括
- 液浸冷却システムの機器性能・運用性能の確認、実運用における課題抽出

メーカー、サービス各社

- システム提供、装置展開
- 装置の技術サポート、挙動情報の取得
- 商品開発・改良へのフィードバック

当社

- システム導入における施工
- 運用ノウハウの取得
- 冷却システム検証・分析サポート

ご清聴ありがとうございました。

【ご注意】

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。こうした記述は将来の業績を保証するものではなくリスクと不確実性を内包するものであります。将来の業績は、経営環境の変化等に伴い、本資料の予想数値とは異なる可能性があります。