



日比谷総合設備グループ

第8次中期経営計画

2023-2025年度

日比谷総合設備株式会社

INDEX

1-2	前中期経営計画振り返り（2020～2022年度）
3	第8次中期経営計画 基本方針
4-7	コア事業を深める
8	事業領域を拡げる
9-10	経営基盤を高める
11	グループ
12	ESG経営
13	資本・配当政策
14	業績目標

前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

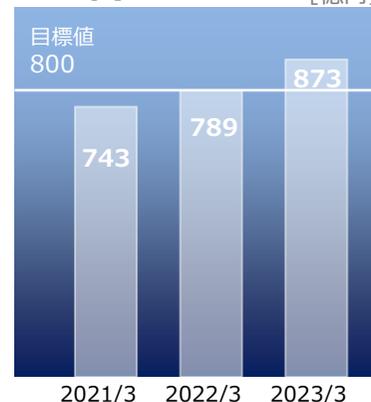
■ 総括

- 第7次中期経営計画の業績は、概ね第6次中期経営計画目標値を上回る結果となった。
- 第7次中期経営計画最終年度は、すべての目標値において達成する見込み。

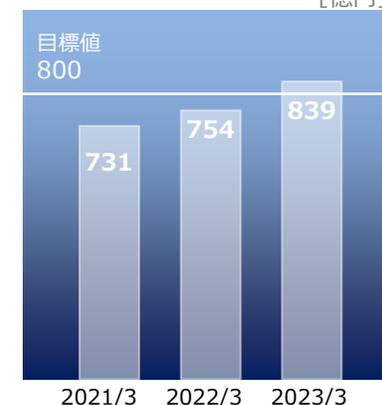
[億円]

	第6次中期 経営計画 目標値	第7次中期経営計画			
		最終年度 目標値	2021/3 実績	2022/3 実績	2023/3 実績
受注高	750	800	743	789	873
売上高	750	800	731	754	839
営業利益	40	45	39	56	59
親会社株主に 帰属する 当期純利益	30	35	30	43	46
ROE	5.0%～	6.0%～	5.2%	7.1%	7.4%

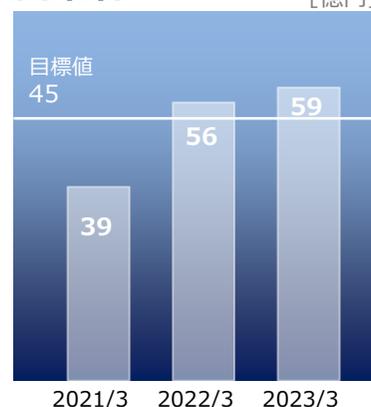
受注高 [億円]



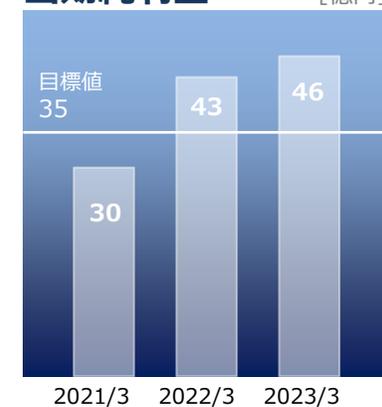
売上高 [億円]



営業利益 [億円]



親会社株主に帰属する 当期純利益 [億円]



前中期経営計画振り返り（2020～2022年度）

環境認識

環境意識の高まり

デジタル技術の進化

企業の社会的責任

人材獲得の激化

人的資本への投資

顧客の事業変革

マーケット

データセンター：クラウドサービス需要増によるインフラ増設投資の拡大
オフィスビル：首都圏、関西圏の大型再開発が継続、他エリアも増加
生産施設：半導体、医薬品工場などは投資拡大基調

前中計振り返り

成果

コア事業

- 大型新築工事受注増加
- 現場とデスクが一体となった活動の浸透
- DXによる現場効率化と生産性の向上

成長機会

- アライアンスパートナーとの協業による事業領域拡大
- 省CO2事業、エネルギー事業案件創出

経営基盤

- 多様な技術に対応するマルチ人材を育成
- 女性活躍・健康増進施策等を遂行
- 新基幹システム刷新による業務効率化

ESG

- 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）

課題

- 注力分野に対する戦略的受注
- 物価変動に則したコスト競争力
- 設計・施工BIMへの対応

- アライアンス戦略の全社展開
- リニューアルZEBの推進
- DX、環境商材ビジネスの拡大

- 男性育児休業取得促進
- 時間外労働上限規制への対応
- DX推進による業務効率化

- IR活動の充実
- 非財務情報の開示対応
- エンゲージメントサーベイ結果の活用

取り組みテーマ

- 主要顧客、データセンター（DC）、生産施設に対し、エリアマネジメントによる営業の深化
- 施工要員の適正配置による施工効率化、利益創出および安全品質の深化
- アライアンス戦略によるカーボンニュートラル（CN）事業の収益拡大
- 成長エンジンに繋がるCN技術、DX技術の拡大
- 人材への投資によるグループ人材基盤の強靱化
- 従業員ワークエンゲージメントによる働きがいの向上
- 事業を通じた環境対策の強化
- ステークホルダーとの関係維持・強化
- ガバナンス強化による経営の透明性確保

第8次中期経営計画 基本方針

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

▶ 主要顧客の事業変革への対応

■ 営業体制強化によるスピーディーな対応

- NTTグループが目指す新規事業領域に対応した新たな営業体制の構築
- 建物の省エネ対応等、お客様ニーズに沿ったストック提案を展開し、お客様の事業に貢献
- 新規・開発案件等に対し、営業、施工、安全・品質一体となった対応



▶ 地域密着型営業の推進

■ 事業基盤の確立に向けた営業体制の整備

- 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の立案
- 地域・お客様目線での営業展開



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

▶ データセンターソリューションの展開

■ データセンター施工技術によるソリューション営業

- データセンター専属チームによる営業戦略の立案・展開によりお客様の問題解決へ貢献
- 企画・提案・設計・施工までワンストップで提供
- 増設が見込まれる新築データセンターへの対応強化



▶ 生産施設への事業分野拡大

■ 生産施設ソリューションを推進（半導体工場、製薬工場等）

- クリーンルーム構築支援
- カーボンニュートラルへの対応支援



▶ その他の注力分野

■ 注力分野への柔軟な対応

- 首都圏・関西圏を中心とした大規模再開発に対応するため、オフィス需要に積極的に対応
- 顧客の需要状況に応じて、物流・ホテル・病院等にも継続的に対応



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

▶ 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

- 工種・規模・用途などの諸条件から、工事進捗の予測モデル構築により、戦略的受注活動に活用
- 着工から竣工までの稼働モデル構築により、必要な施工人員、工事出来高を予測し、人員配置の最適化を図る
- 施工人員稼働状況の見える化により仕事量を平準化

■ 現場とデスクが一体となった取り組み

- Face to Face※活動の高度化
- 若手社員施工能力向上の施策強化

■ 設計BIM・施工BIMの展開と活用

- BIMの情報活用による施工効率化への展開
- BIM (Rebro/Revit) 活用人材の育成

※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する取り組み



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

▶ コスト競争力と採算性の確保

環境の変化に柔軟に対応できる、強固なコスト体質の構築

■ 競争力のある原価構築

- 個人や組織が持つVE/CDノウハウを集約・共有
- 利益確保に向けたコスト管理体制の強化

▶ 安全・品質の向上

■ DX技術及び過去事例を活用

- 各現場に則した安全品質重点管理項目および注意点を自動抽出する仕組みを構築
- 過去事例を整理し、安全ルールブック及び品質要領書へ展開

■ 協力業者との協力関係強化

- 業者訪問教育、勉強会・意見交換会を継続し、安全・品質意識向上、不安全行動低減および協力業者によるDX活用の強化

■ 体験型研修の活用、品質パトロール強化

- 研修内容を適時ブラッシュアップし、求められる安全・品質教育を徹底、品質パトロールによる検査項目の充実



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

▶ **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により、事業領域の拡大を図り、収益基盤を強化

■ **カーボンニュートラルソリューションの推進・加速**

- アライアンスパートナーとの協業等によるリニューアブルZEB受注拡大
- ESP・地域新電力におけるエネルギーサービス事業への支援
- ソーラーカーポート導入等による地産地消でのエネルギー供給、オンサイト・オフサイトでの電力供給支援



▶ **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

■ **エネルギーマネジメントの高度化**

- エネルギー融通技術（マイクログリッド・サーマルグリッド）への対応
- 中央熱源方式におけるエネルギーマネジメントスキルの体系化
- 実証・シミュレーションによるエネルギー融通技術の評価および高度化



■ **リニューアブルZEB付加価値向上のための要素技術をメニュー化**

- 再エネ、創エネおよび未利用熱メニューの調査・実証

■ **データセンター省エネに向けた技術調査**

- 空調システム等の技術的知見による更なる省エネ技術の獲得



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

▶ 人材マネジメントの充実

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

■ 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と新たなリクルート体制の確立
- ・ DX企画人材・DX専門人材の育成

■ 健康・安全

- ・ 時間外労働上限規制への対応
- ・ 人員構成のバランス是正、適正や地域性を考慮した人員配置
- ・ ウェルビーイング・健康経営の促進

■ 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

■ 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
- ・ 女性中核人材の登用促進
- ・ 男性育児休業取得の促進
- ・ より長くシニア世代が活躍できる機会の提供



経営基盤を高める

コーポレートガバナンスの向上

▶ コンプライアンスの徹底

■ 法令順守の徹底と企業倫理の確立

- ・ 企業倫理・コンプライアンスの徹底

■ 経営の健全性確保

- ・ 内部統制システムの整備を通じたガバナンス強化
- ・ グループ会社の取締役会・監査機能の実効性強化
- ・ 積極的な情報開示とステークホルダーとの対話を通じた経営の透明性確保

▶ リスクマネジメントの強化

■ 危機管理体制の徹底

- ・ 顕在化したリスクおよび潜在的なリスク等への対応
- ・ 統括的なリスク管理体制の充実（リスクマネジメント委員会の設置等）



地域・社会貢献意識の向上

▶ 地域・社会貢献

■ 地域・社会貢献活動の活性化

- ・ 地域社会と共生し、社会課題の解決に貢献
- ・ 会社と従業員が一体となった社会貢献を行うことで、従業員満足度を向上



グループ

グループの総合力を強化

▶ グループシナジー効果の発揮

■ グループ間連携の強化

- グループマネジメントの強化により、事業の深化を図り、グループ成長を促進
- 新商材・新技術によるビジネスモデル構築
- 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を拡大

▶ 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

- カーボンニュートラル事業向け商材の拡大
- 冷媒フロンガスの回収・再資源化事業の拡大

▶ 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

- 高付加価値ダンパー・新入退室管理システムの開発及び製造
- ユニット化・現場省力化に繋がる製品の製造



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

	取り組むべき重要課題	第8次中期経営計画施策	関連資料
E	環境マネジメント	<p>▶ 脱炭素社会への積極的な貢献</p> <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	P8
S	人的資本への投資	<p>▶ 人的投資の可視化と活用</p> <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	P9
	地域・社会への貢献	<p>▶ 地域・社会貢献活動の積極的な実施と支援</p> <ul style="list-style-type: none">・ 地域社会と共生し、社会課題の解決に貢献	P10
	安全・品質の確保	<p>▶ 安心・安全な労働環境の整備</p> <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	P7
G	経営の健全性確保	<p>▶ コンプライアンスの徹底とリスクマネジメントの強化</p> <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	P10

資本・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

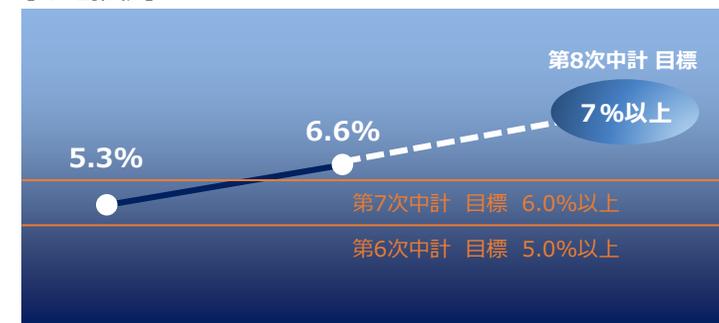
▶ 持続的な利益の拡大

- 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

▶ キャッシュ（キャッシュフロー・余剰資金）の有効活用

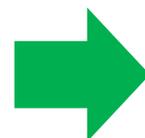
- 成長投資（バリューチェーンの深化・拡大）
- 人的資本・技術・DX等への投資（非財務資産の価値向上）
- 機動的な自己株式の取得（資本効率の向上）

【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43億円を除いて算出しております
(除く前のROE実績 (平均)は7.7%となります)



ROEのさらなる向上、
PBRの改善を目指す

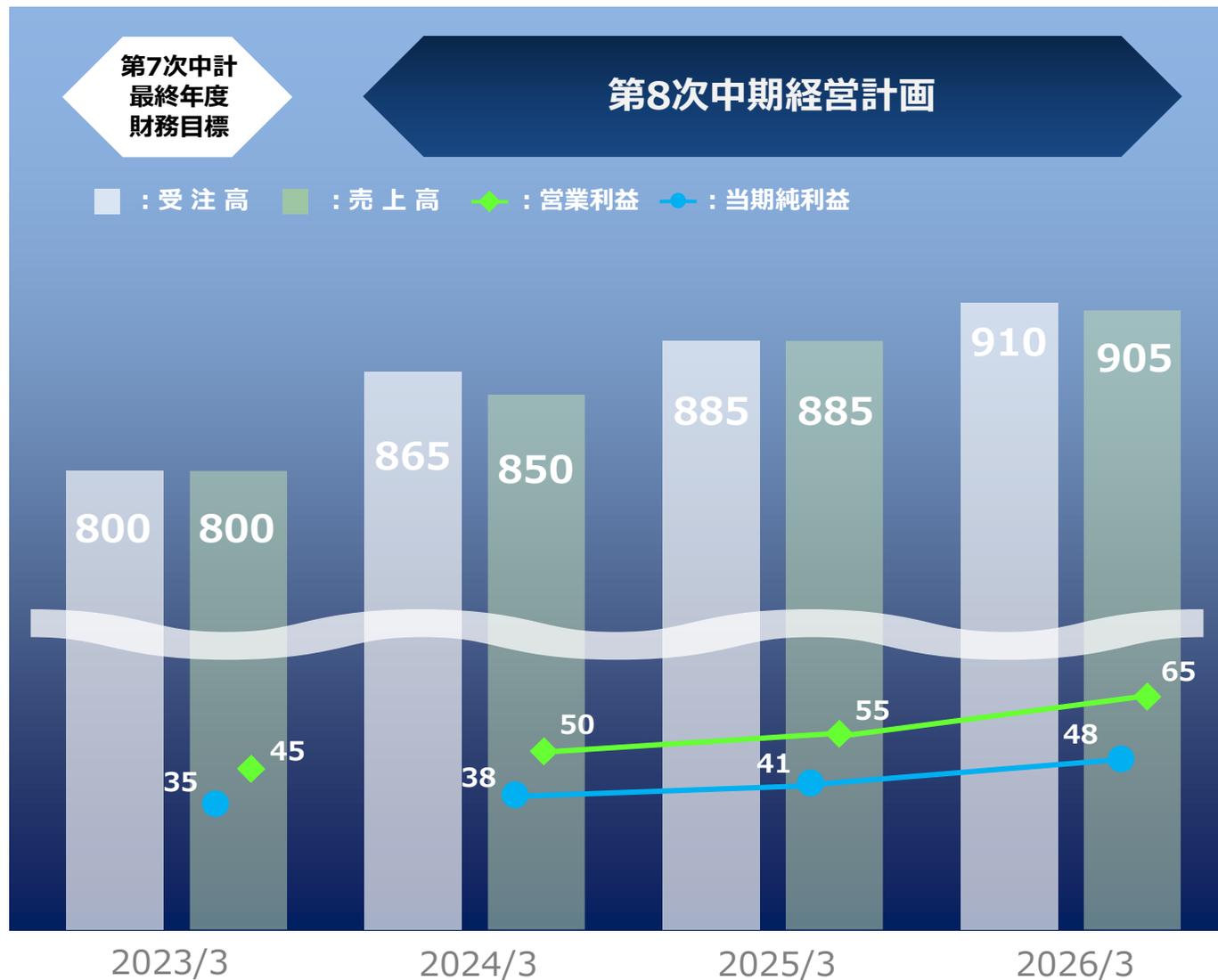
株主還元

▶ 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

財務目標 (2023~2025年度)

[億円]



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