

第6次中期経営計画の概要

【2017年4月～2020年3月】

1. 前中期経営計画の振り返りと第6次中期経営計画の考え方



第4次中期経営計画

【方針】

収益性を維持しつつ、
受注・売上高拡大

【施策】

- ・注力領域におけるソリューション営業
- ・サービスのパッケージ化

第5次中期経営計画

【方針】

企業体質変革のスピードを上げ
「総合エンジニアリング企業」へ飛躍

【施策】

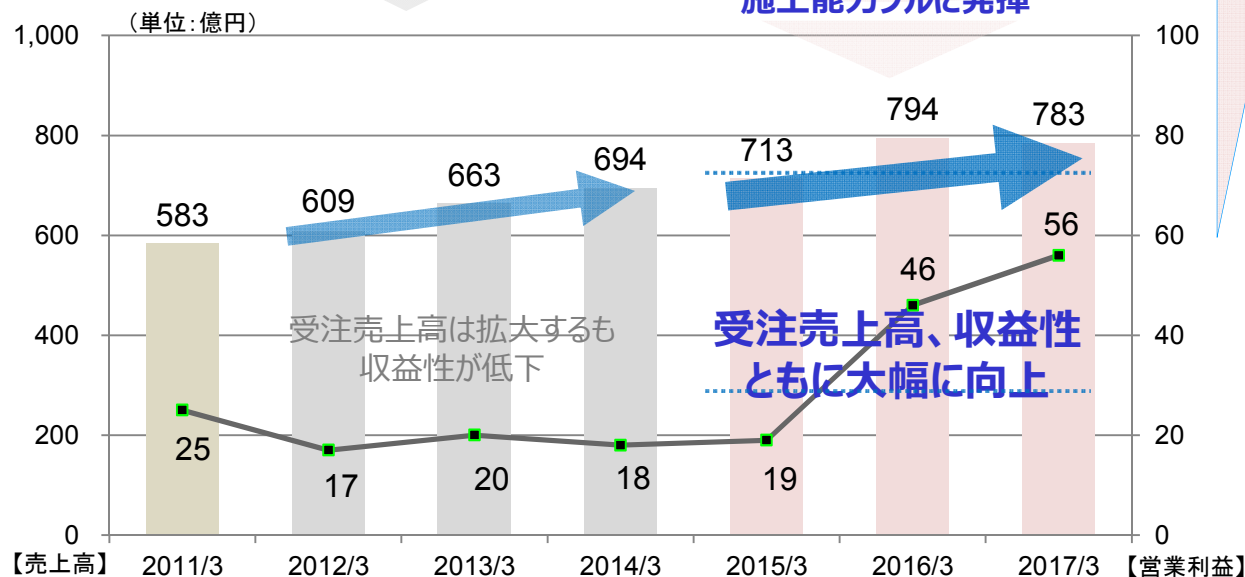
- ・建物ライフサイクル全般に
高付加価値のサービスを提供する
LCトータルソリューション営業
- ・人財育成、コストパフォーマンス向上、
業務効率化による経営基盤の強化

第6次中期経営計画の考え方

5次中計で
一定の成果をあげた
企業体質変革を継続

収益基盤強化、市場環境改善
施工能力フルに発揮

社会動向と
ステークホルダーの要請
にバランスをとった
収益性の維持



2. 第6次中期経営計画 基本方針・基本戦略

建設業界の動向・課題

[現状]

- ・足許では民間工事をはじめ需要堅調
- ・東京五輪への期待・防災・減災意識の高まり等

[中・長期的な見通し]

- ・少子高齢化を背景とした担い手確保に向けた働き方改革の推進
- ・東京五輪以降は建設需要は緩やかに減少の見込み
- ・i-Constructionを国土交通省が推進

第6次中期経営計画 基本方針

**長期的かつ安定的な
事業の継続と発展
を目指した
“企業体質変革の
定着と強化”**

ステークホルダーからの 要請等に基づく 日比谷グループの課題

[株主]

- ・大幅な増配・過剰資本是正などの潜在的な要請
- ・ROE5%以上の利益水準の維持

[従業員]

- ・時間外労働削減等の労働環境の改善

[取引先]

- ・安全と品質を担保した高付加価値なエンジニアリングサービスの要請

[協力会社]

- ・一体となった事業機会の創出

基本戦略

**人財とICTへの投資による
働き方改革**

**LCトータルソリューションの
高度化**

3. 人財とICTへの投資による働き方改革

3-1. 担い手を確保できる魅力ある企業グループづくりに向け、人財への積極的な投資を実行する

人財確保

持続的成長の実現に向けた人財確保

ダイバーシティへの取り組み

“多様なものの見方”を経営に活かす多様な働き方の提供

[推進体制強化]
人事PTによる推進

人財の育成・高度化

職種別各種研修制度の充実

ワークライフバランス実現

時間外労働・休日取得などの勤怠状況により、メンタルヘルスのフォロー強化等、きめ細やかなプロセス管理により社員の健康増進

マネジメント層参加による施策の実行管理

- ▶ 現状規模程度の新卒採用の継続
- ▶ 多様なスキル・働き方のキャリア採用を実施（地域限定社員、ICT技術者など）
- ▶ 技術者不足に対する担い手確保（高齢者再雇用プランの充実）
- ▶ 各種研修制度の充実
営業スキルアップ研修、営業テーマ別研修、エンジニアリングサービスの目的に応じたステップ研修、公的資格取得研修
女性キャリアアップ研修、営業・共通スキルアップ研修（法務、財務、プレゼンなど）
- ▶ 社内各部門・グループ会社横断的なジョブローテーション
- ▶ 現場の週休2日に向けてステップアップ（リフレッシュ休暇取得、タイムマネジメント意識向上）

3. 人財とICTへの投資による働き方改革

3-2. ICTを徹底活用した業務改革の実現とマネジメント強化

競争優位性確保

営業・施工の効率化実現と他社との差異化

グループ内
データ
一元化・共有

業務効率化

業務のリードタイムの大幅な削減によって
効率化と生産性向上を図る

LCライブラリ利便性向上
によるナレッジマネジメント

デジタルデータの高度利用
BIM※・3Dスキャナー

WEB会議ツール導入
コミュニケーション環境整備

ICカード利用による
技能労働者登録制度導入

タブレット端末活用・
統合データベース構築
による営業手法の高度化

現場管理効率化ソフト導入
(工程表・工数管理など)

テレワーク環境整備
働き方の多様化

動画を活用した
安全管理・研修の高度化

グループ一体での人事交流

購買センターの機能拡充
による
競争力ある原価の追求

安全・品質管理体制強化
(現場パトロール・教育)

現場サポートセンター構築

施工実績等の技術情報を
整備し営業・現場へ展開

リスクマネジメントの強化
業務プロセスのマネジメント強化
コンプライアンス研修拡充

協力会社の安定的な確保
地域の施工体制強化

4. LCトータルソリューションの高度化

4-1. LCライブラリを核としたストックビジネスの充実・拡大

お客様

お客様が保有する設備ストックのライフサイクルを踏まえた中長期の提案により、将来にわたる受注の循環を創出する

企画・設計サービス

エンジニアリング

運用・保全サービス

営業・エンジニアリングサービス一体となり、ソリューション展開

- ▶ 注力領域別のチーム強化
- ▶ BIM活用による提案の高度化
- ▶ 点検サービスのICT化

業務の抜本改革による安全・コストパフォーマンスの追求

- ▶ 電子商取引等、調達業務効率化
- ▶ 安全・効率的工法推進
- ▶ 労務費・原価解析などの現場業務分析

注力領域

DC・情報

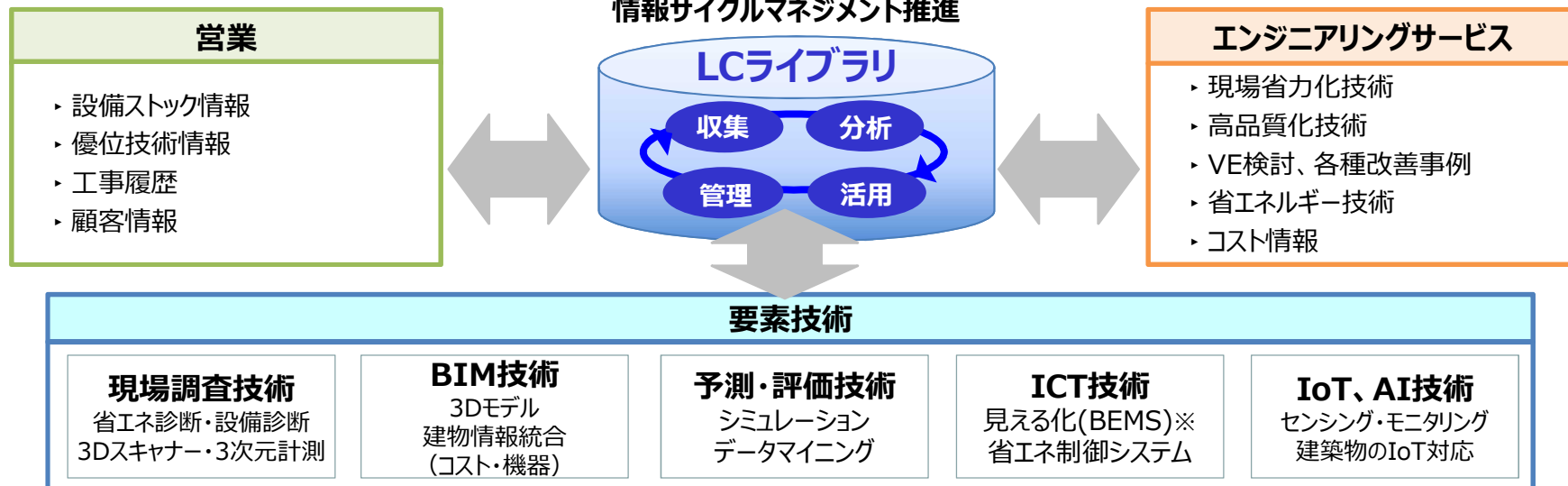
オフィス

生産/物流

教育

ヘルスケア

ホテル・リゾート



※ビルエネルギー管理システム、電力の使用を自動制御

4. LCトータルソリューションの高度化

4-2. 日比谷グループ連携、他社とのアライアンスにより、多様なサービスモデルを構築する

グループ 連携

各社の機能を融合し、エンジニアリングサービスを展開

- 現場業務のBIM化・ICT化
- 保全情報を起点としたリニューアル提案への展開
- 先端空調機のエンジニアリング・保守
- お客様情報のデータベース共通化によりグループ一体営業
- 廃水処理・生産施設エンジニアリング力の活用
- ICT・スマート商材の充実
- 施工技術高度化のための商材開発

NTTグループ との コラボ営業

NTTグループ各社との保有技術の組み合わせによりソリューションメニュー拡大

- データセンター向け省エネ制御システム（SmartDASH）民間顧客に共同で提案
- クラウドBEMS導入提案
- 省エネ改修提案の推進に向けた、エネマネ事業への取り組み強化

アライアンス 活用

アライアンスパートナーとの協働による提案領域拡大

- 金融機関・リース会社 カーボンマネジメント事業、バルクリーズ等支援／メンテナンスを含むリース提案を推進
省エネ補助金とリースを活用した省エネ・BCP等の提案を推進
- PM※会社 中小テナントビルソリューション営業、ICT活用によるテナントサービス構築と展開など
- ゼネコン・メーカー等連携による情報化施工推進
- メーカー等とのモジュール型建材共同開発

5. 財務目標・株主還元



財務目標

(単位: 億円)

	5次中計 各年度目標	6次中計 各年度目標	2018/3 計画
受注高	700 ~	750 ~	750
売上高	700 ~	750 ~	750
営業利益	25 ~	40 ~	40
経常利益	33 ~	50 ~	50
親会社株主に 帰属する 当期純利益	20 ~	30 ~	30
ROE(%)	—	5.0 ~ 8.0%の継続的 な達成を目指す	5.0

株主還元

【2018年3月期 計画】

- 株主配当金 第6次中期経営計画の利益目標をベースとし、2016年度の記念配当を含めた年間配当金50円から10円増配し、1株につき中間・期末とも30円、年間60円配当とする
- 自己株式取得 取得株数 50万株 取得金額 8億5千万円

【1株当たり年間配当金推移】

(単位: 円)

