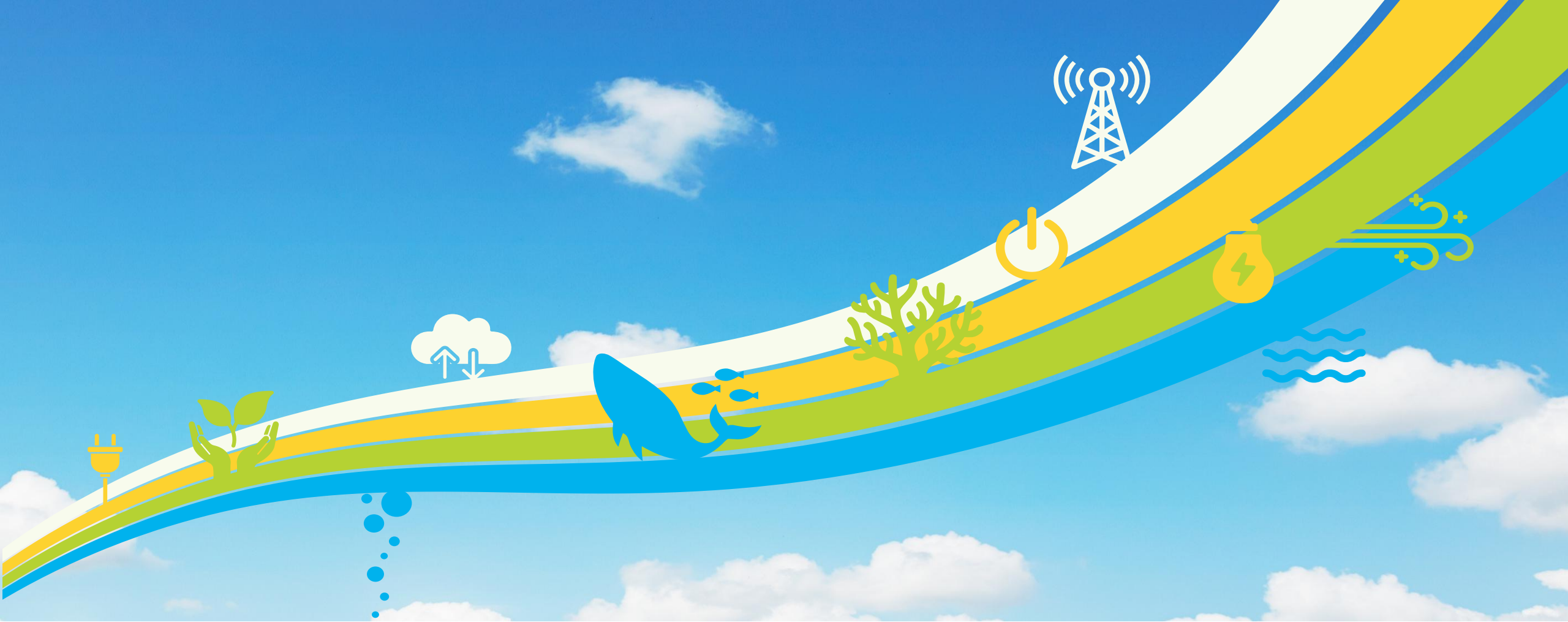


日比谷総合設備株式会社

（証券コード：1982）

2027年3月期 第2四半期 決算説明資料

2026年11月11日

2027年3月期 第2四半期 サマリー

業績	前年同期比
受注高 927億円	+100.3% (+464億円)
売上高 389億円	▲4.0% (▲16億円)
売上総利益 97億円	+19.9% (+16億円)
営業利益 48億円	+33.0% (+11億円)
中間純利益 35億円	+26.5% (+7億円)

受注高

受注高927億円を達成

大型データセンター案件を中心に、空調・衛生・電気の各分野で受注が増加。
加えて、大型オフィス案件の獲得もあり、受注高は前年同期比で大幅に増加。

売上高

前年同期比で減収するも、計画通りの進捗

下期以降は、豊富な手持ち工事を背景に、データセンター案件を中心とした売上計上が本格化する見込み。

手持ち工事

手持ち工事高1,569億円
今年度売上予想の88.6%を確保

好調な受注を背景に、手持ち工事高は前年同期比で大幅に増加。
当年度に加え、翌年度以降に売上計上を予定する案件も積み上がり、
第9次中期経営計画の達成に向けた収益基盤が一段と強化。

利益

営業利益率は12.3%となり、対前年同期で3.4ポイント増加

戦略的営業活動と案件採算管理の徹底、生産性向上の取り組みなどにより、
各段階利益は大幅に上昇し、収益性は着実に向上。

資本政策

11月11日、追加取得枠11億円を設定

資本効率と株主価値の向上に向け、2026年5月に195万株、66.9億円の自己株式を取得。さらに11月11日、30万株、11億円を上限とする追加取得枠を設定。

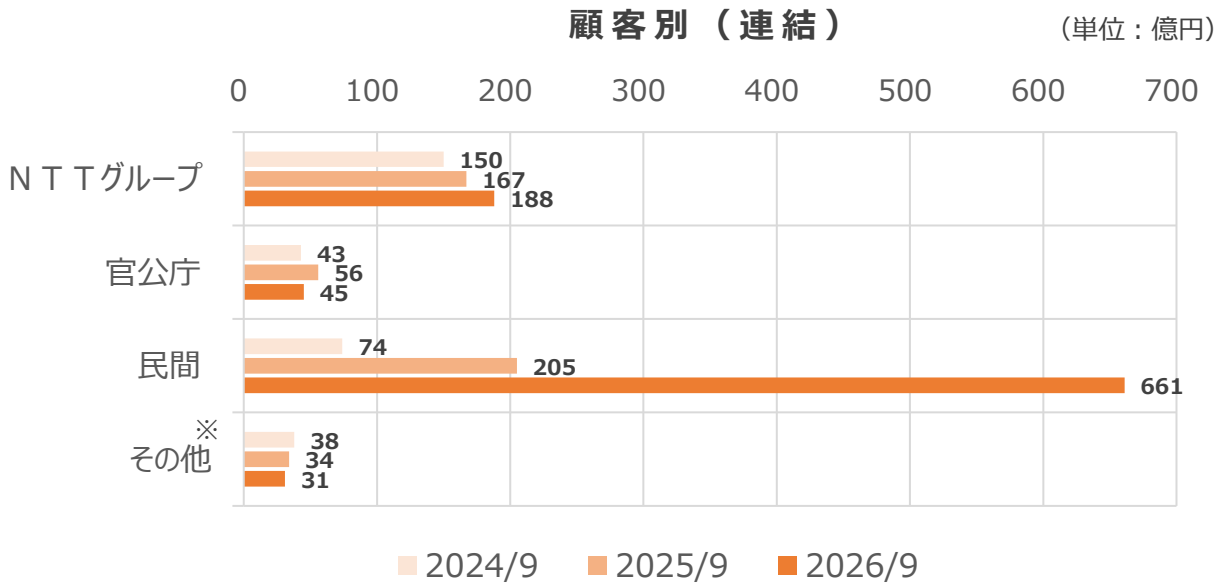
2027年3月期 第2四半期 決算概要（連結）

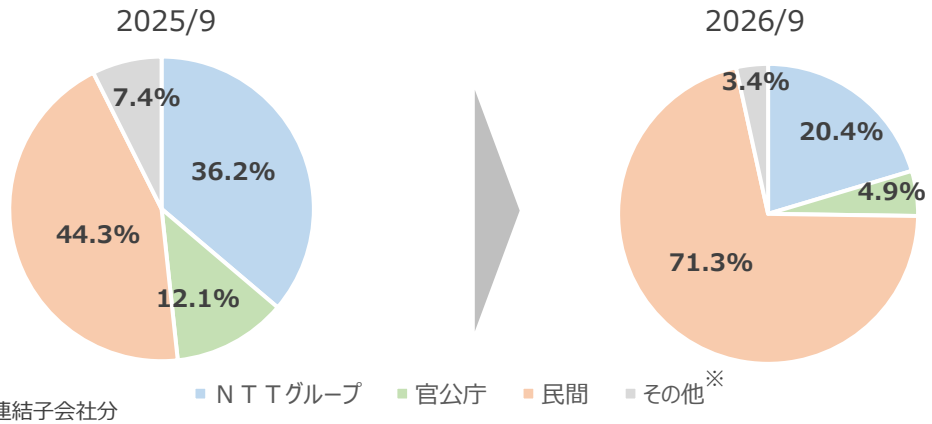
（単位：億円）

	2024/9	2025/9	2026/9		
	実績	実績	実績	増減額	増減率
受注高	305	463	**927**	**+464**	**(+100.3%)**
売上高	376	405	**389**	**▲16**	**(▲4.0%)**
売上総利益	73	81	**97**	**+16**	**(+19.9%)**
売上総利益率	19.4%	20.1%	**25.1%**	**－**	**(+5.0pt)**
営業利益	32	36	**48**	**+11**	**(+33.0%)**
営業利益率	8.6%	8.9%	**12.3%**	**－**	**(+3.4pt)**
経常利益	35	39	**52**	**+12**	**(+31.0%)**
親会社株主に帰属する中間純利益	25	28	**35**	**+7**	**(+26.5%)**

受注高 顧客別/分野別（連結）

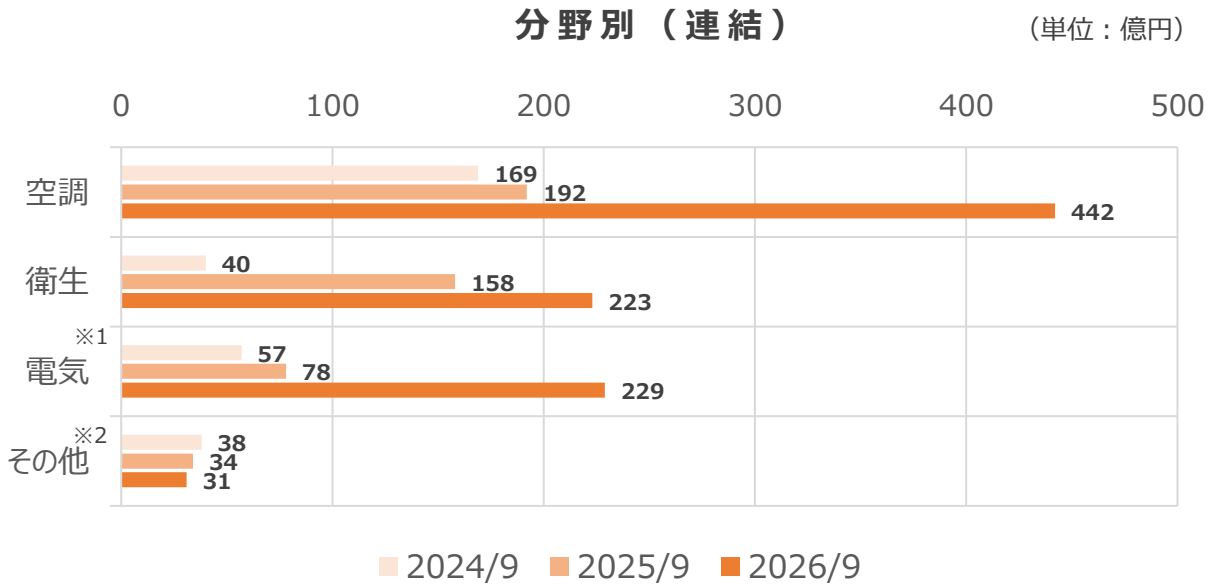
- 大型データセンター案件およびオフィス案件の獲得により、「民間」が前年同期比で大幅に増加。「NTTグループ」も着実に増加。
- 構成比は、「民間」が71.3%へ上昇し、その結果「NTTグループ」は20.4%。

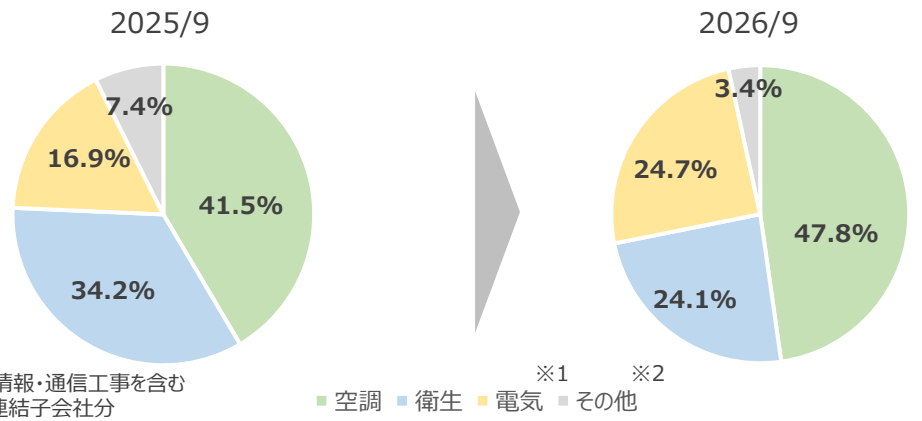




※：「その他」は連結子会社分

- 大型データセンター案件における空調・衛生・電気工事の一括受注により、すべての分野で前年同期比増加。
- 構成比は、大きく増加した「電気」が24.7%へ上昇。

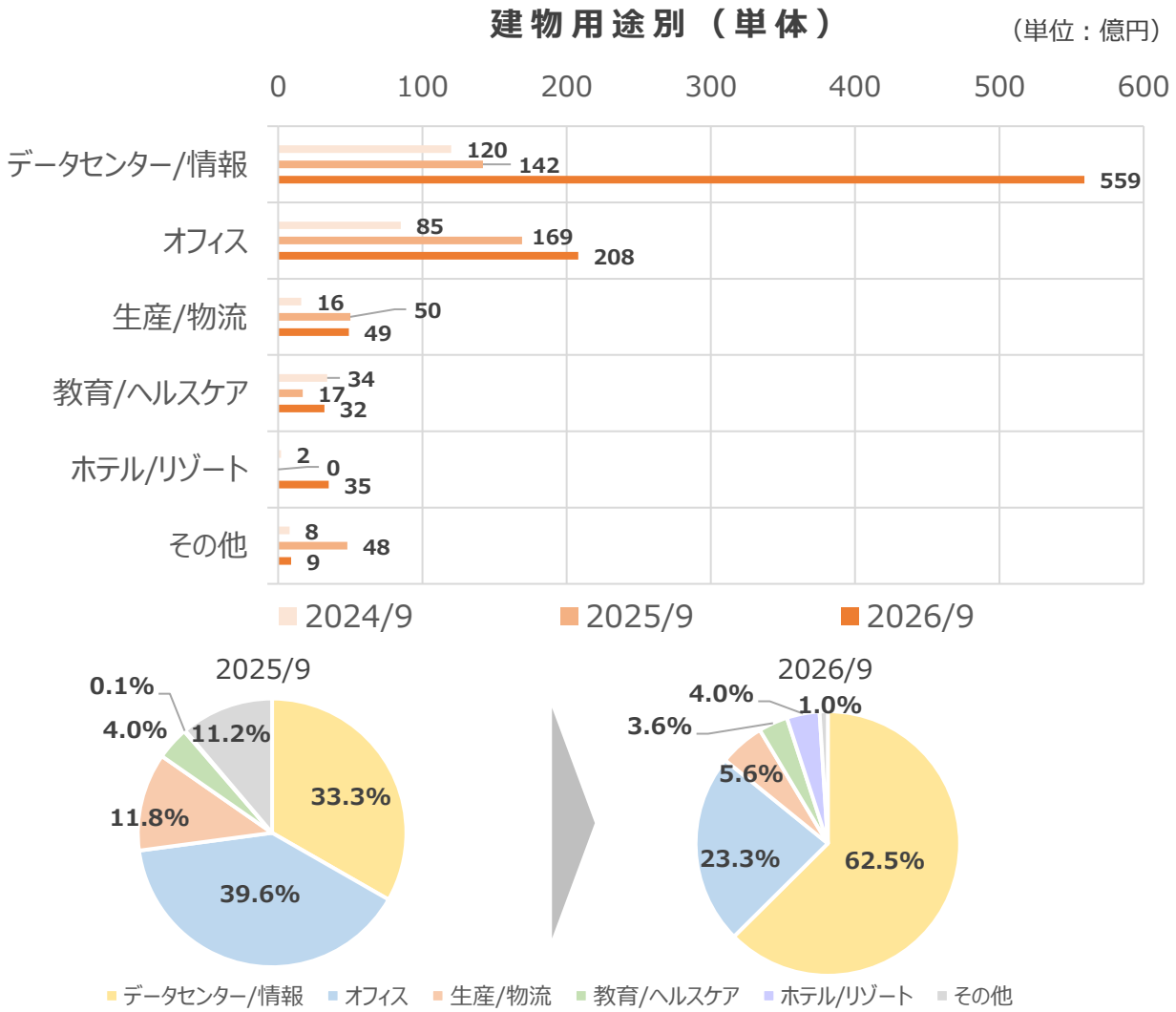




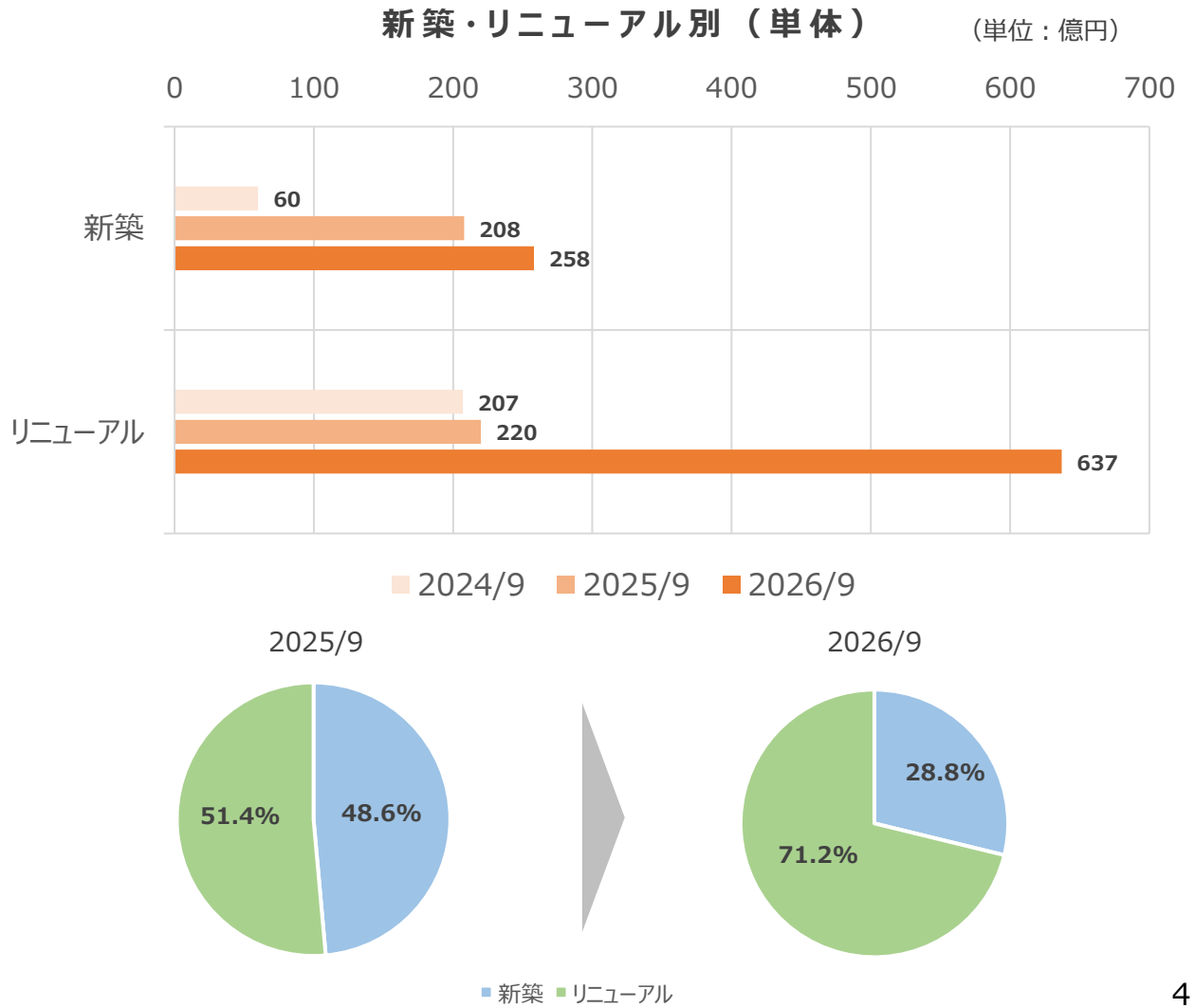
※1：「電気」には情報・通信工事を含む
※2：「その他」は連結子会社分

受注高 建物用途別/新築・リニューアル別（単体）

- 大型データセンター案件の受注により、「データセンター/情報」が559億円へ大幅に増加。「オフィス」も大型案件の獲得により増加。
- 構成比は、「データセンター/情報」が過半を超えて62.5%へ上昇。

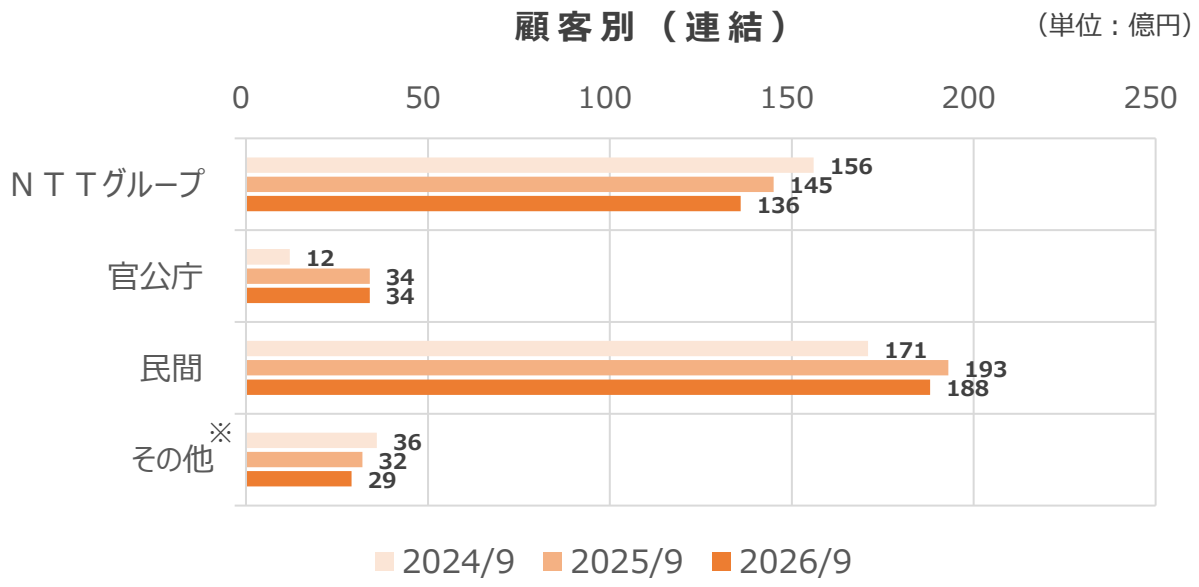


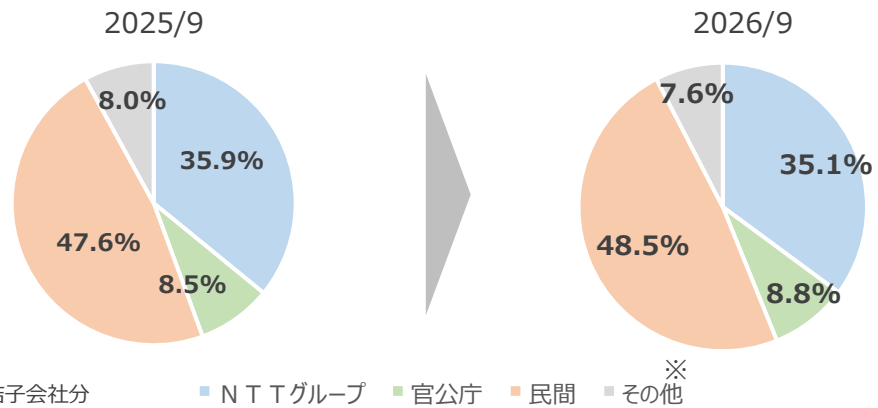
- データセンターのフィットアウト工事を中心とした大型案件の受注により、「リニューアル」が637億円へ大幅に増加。「新築」も着実に増加。
- 構成比は、その結果「リニューアル」が71.2%へ上昇。



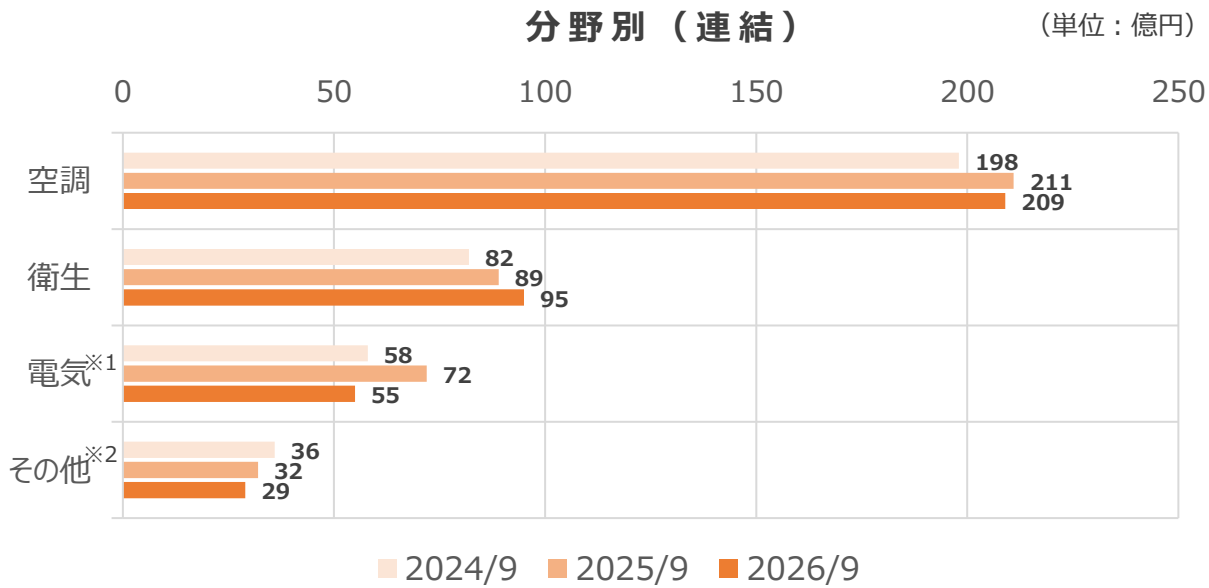
売上高 顧客別/分野別（連結）

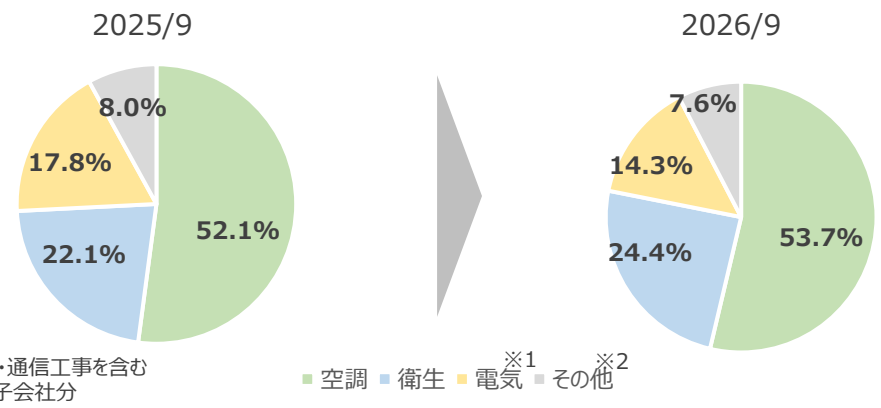
■ 下期以降は、豊富な手持ち工事を背景に、データセンター案件を中心とした売上計上が本格化する見込み。





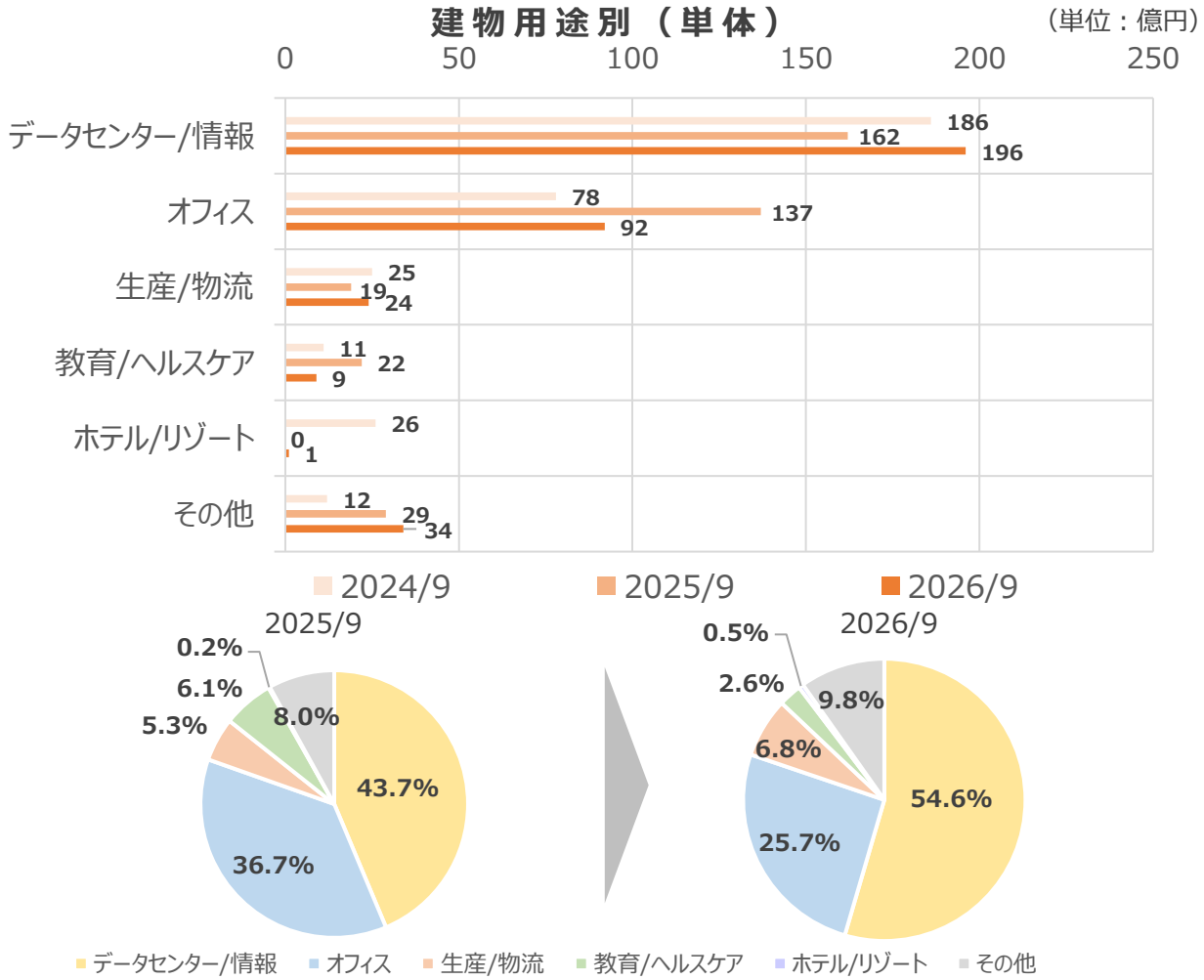
■ 分野別の構成比は、これまで通り「空調」が過半を構成。



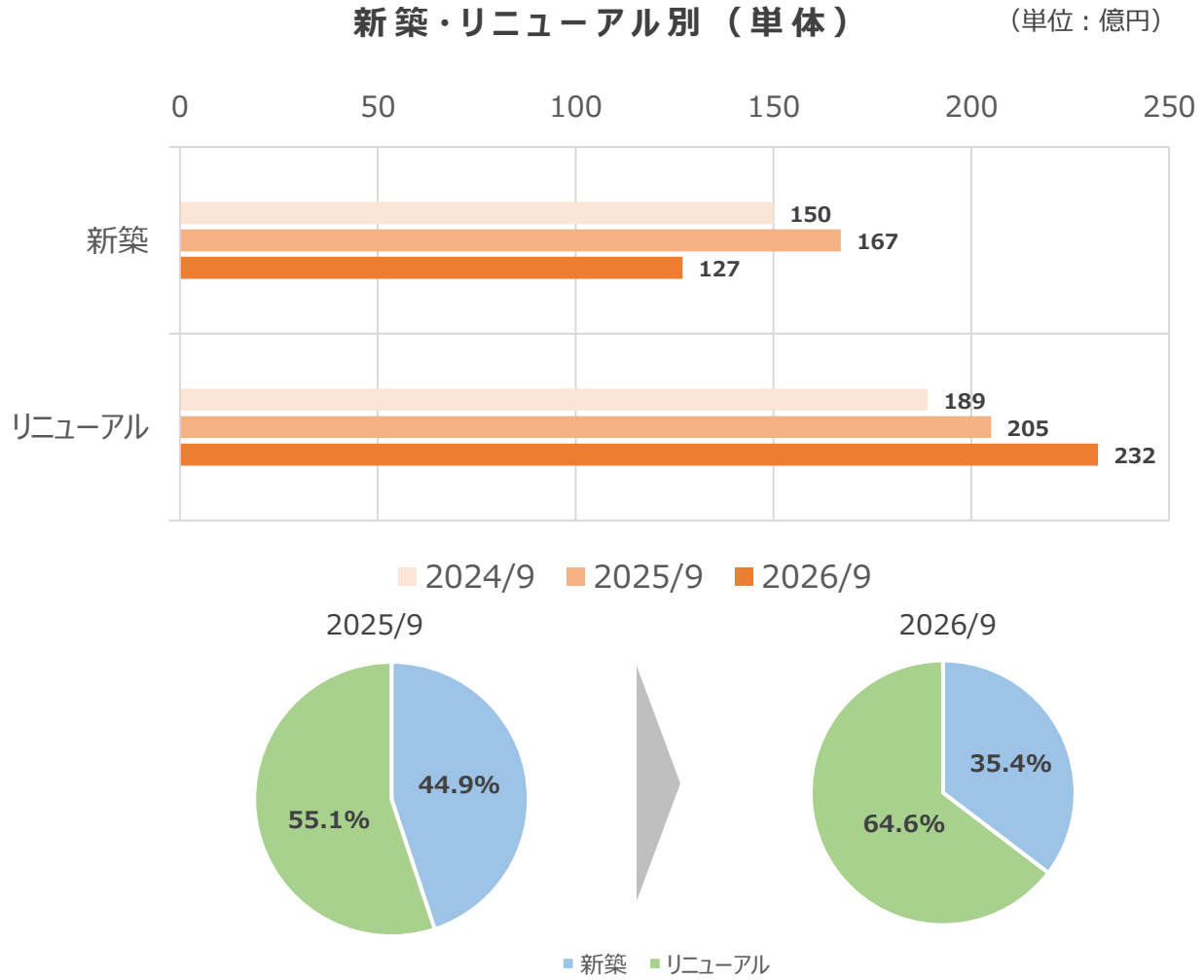


売上高 建物用途別/新築・リニューアル別（単体）

- これまで受注したデータセンター案件の工事が順調に進捗し、「データセンター/情報」は前年同期比で増加。
- 前年同期に大型案件の売上計上があった「オフィス」は減少。それ以外は想定どおりに進捗。
- 構成比は、「データセンター/情報」が54.6%へと上昇し、「オフィス」は25.7%。

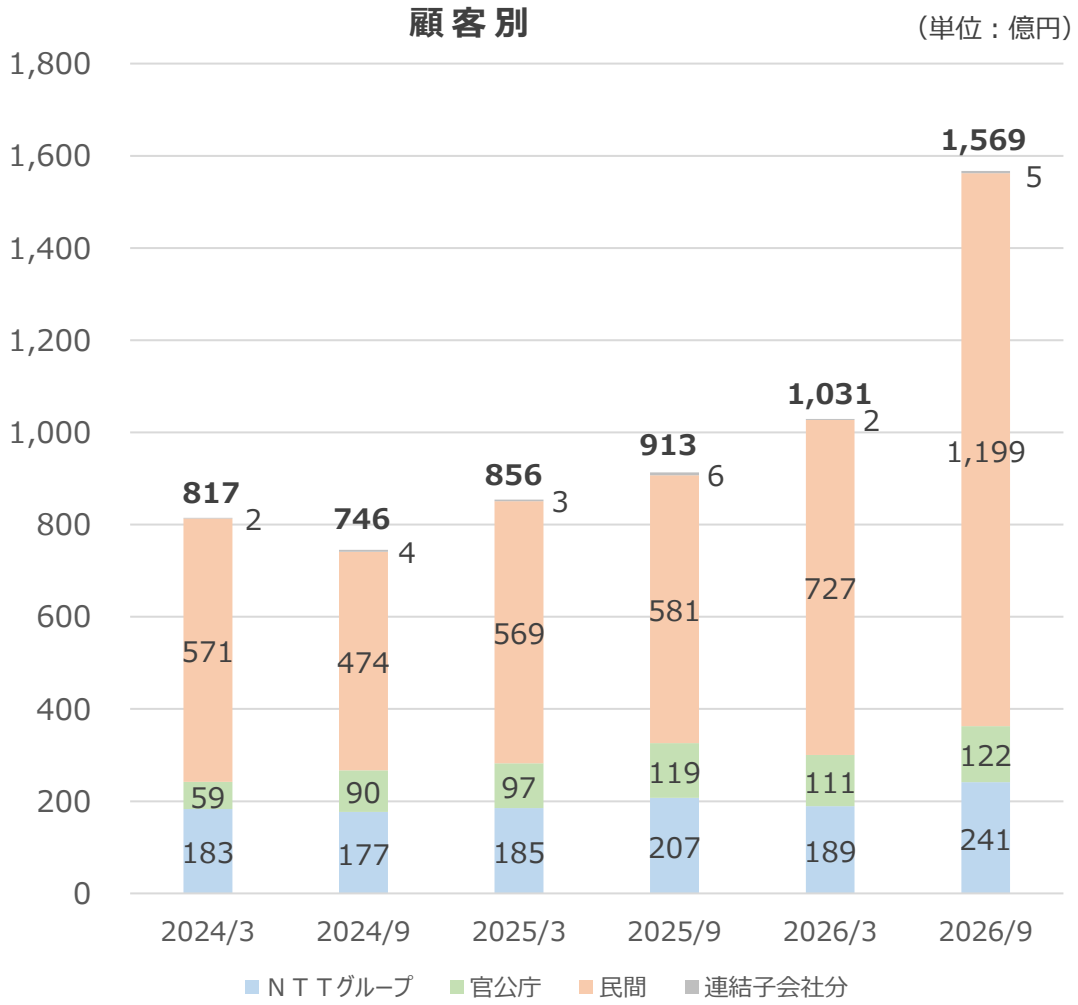


- 民間のリニューアル工事の進捗により、「リニューアル」は前年同期比で増加。
- 前年同期に大型案件の売上計上があった「新築」は減少。
- 構成比は、「リニューアル」が64.6%へ上昇。

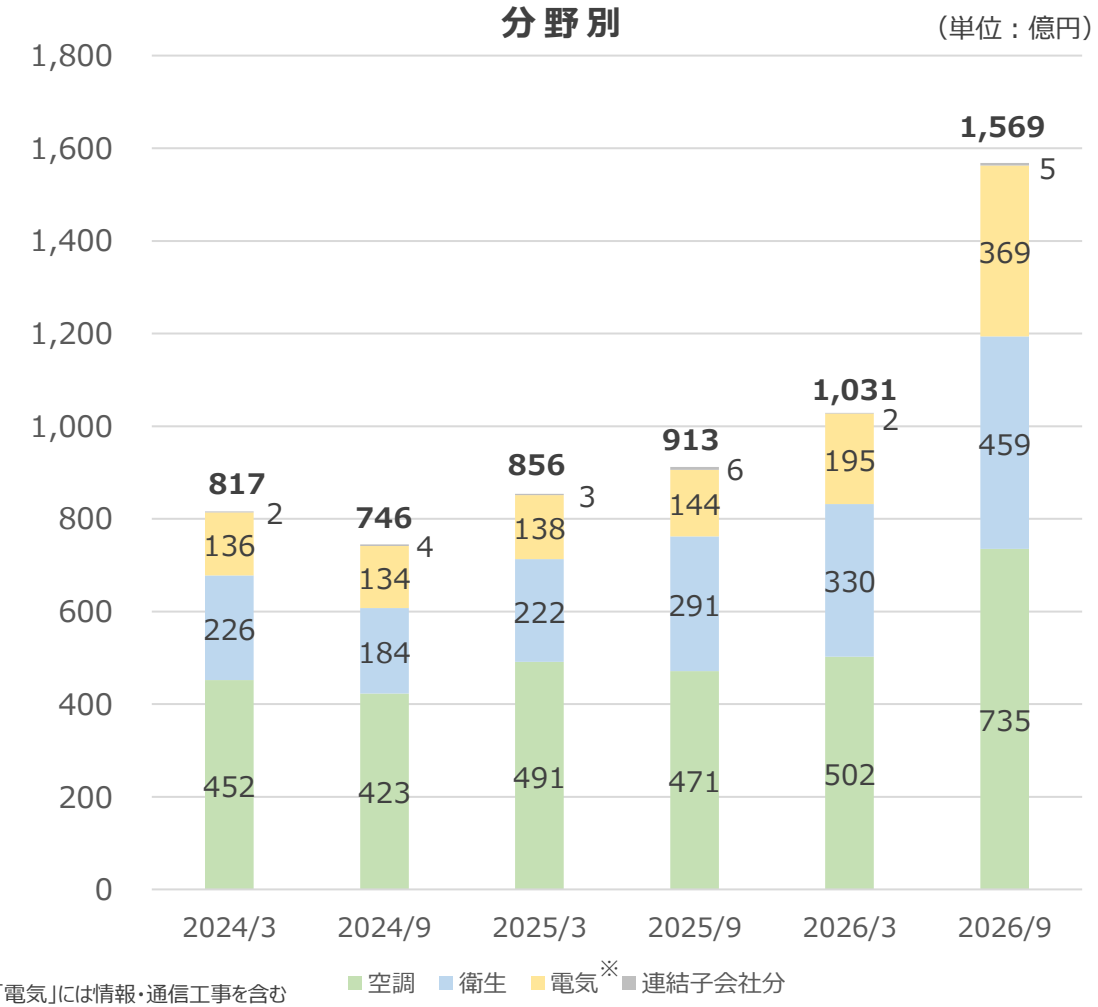


手持ち工事高 顧客別/分野別（連結）

- 主に民間の大型データセンター案件の獲得により、手持ち工事高は前年同期比655億円増の1,569億円。
- 「民間」は1,199億円、構成比76.5%。「NTTグループ」、「官公庁」も前年同期比で増加。



- 空調・衛生・電気のすべての分野で、バランスよく前年同期比増加。
- 各分野で手持ち工事が積み上がり、今後の売上・利益を支える強固な収益基盤を確保。



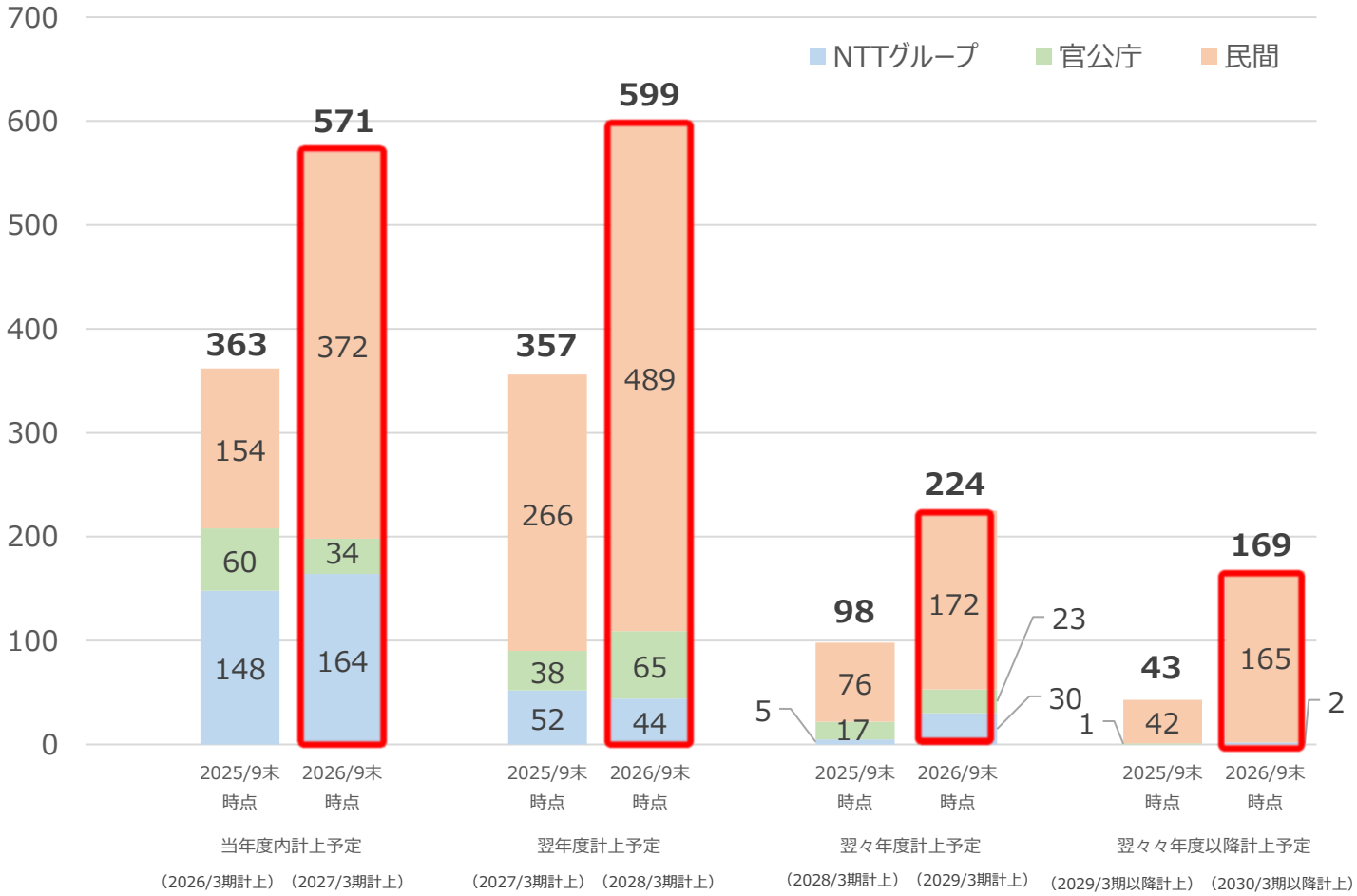
※：「電気」には情報・通信工事を含む

手持ち工事高 年度別売上計上予定額（単体）

- 好調な受注を背景に、手持ち工事は当年度に加え、翌年度以降の売上計上予定額も大幅に増加。
- 第9次中期経営計画の達成に向け、中長期的に強固な収益基盤を確保。

年度別売上計上予定額（2026/9末時点）

（単位：億円）



売上高カバー率

（単位：億円）

	2026/9末 売上高 (実績) ①	2026/9末 手持ち 工事高 ②	売上計上 予定額 ①+②	9次中計 売上高 計画値 (連結) 2026.5.13発表 ③	計画値 カバー率 2026/9末 (①+②)÷③ ×100
2027/3期	359	571	**930**	**1,050**	**88.6%**
2028/3期	-	599	**599**	**1,080**	**55.5%**
2029/3期	-	224	**224**	**1,130**	**19.8%**

2027年3月期 業績予想

■ 現時点においては通期業績予想（5/13発表）は変更しない。

- 受注は、引き続き採算性と施工体制を重視した戦略的営業活動を推進し、着実に通期予想の達成を目指す。
- 売上は、下期は豊富な手持ち工事を背景に、データセンター案件を中心とした売上計上が本格化する見込みであり、着実に通期予想の達成を目指す。
- 利益は、上期は概ね想定通りに推移していることから、現時点では見直しは行わない。

	第8次中期経営計画期間	第９次中期経営計画期間			
	2026/3	2026/9	2027/3	2028/3	2029/3
	実績	実績	通期予想 2026.5.13 発表	計画 2026.5.13 発表	計画 2026.5.13 発表
受注高	1,115	**927**	**1,300**	1,050	1,200
売上高	940	**389**	**1,050**	1,080	1,130
売上総利益	210	**97**	**231**	-	-
売上総利益率	22.4%	**25.1%**	**22.0%**	-	-
営業利益	106	**48**	**110**	115	125
親会社株主に帰属する当期純利益	86	**35**	**87**	90	95
ROE	11.6%	-	11.2%	-	12%台

（単位：億円）

第9次中期経営計画の取り組み状況

第9次中期経営計画の進捗状況（2026年度上期）

事業成長戦略

Ⅰ．マーケティング戦略

- リニューアル事業の深化
- 拡大するDC市場への確実な対応
- 地域特性に応じた事業セグメントの選択と集中

主な進捗

- データセンター案件の受注が進展
- 防災設備の施工で、これまでのリニューアル施工の経験を活かして歴史的建造物の復元に貢献

Ⅱ．アライアンス戦略

- NTTグループとのパートナーシップ強化
- ケイパビリティを起点とした事業領域の拡張
- アライアンスを活用した事業化モデルの確立

主な進捗

- 高密度AI基盤のハイブリッド冷却を3社で共同検証

Ⅲ．オペレーションスマート戦略

- 施工生産性の高度化による現場対応力の強化
- 人材を含む施工プロセスの全体最適化
- 協力会社との共存・共栄

主な進捗

- オフサイト施工・搬入の効率化に向け、物流拠点を開設
- 協力会社と一体となった安全衛生活動を推進
- DXの活用により、協力会社の業務負担を軽減

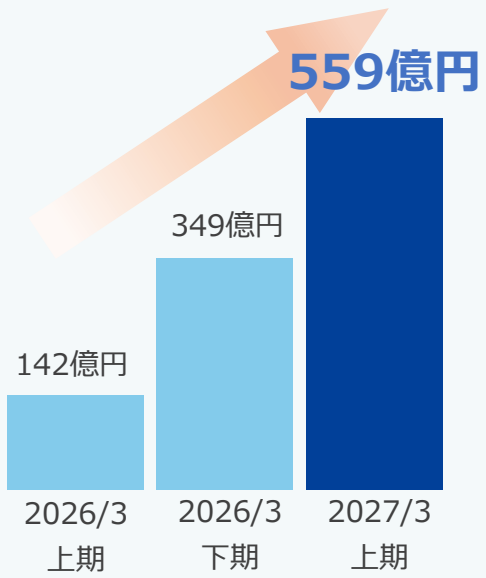
マーケティング戦略

■ 総合エンジニアリング力により、データセンター市場の成長機会を取り込む

- **総合力を活かした大型DC案件の受注が進展**
- **DC・情報分野は、当期上期の受注構成比62.5%を占める**

データセンターの受注拡大を支える総合エンジニアリング力





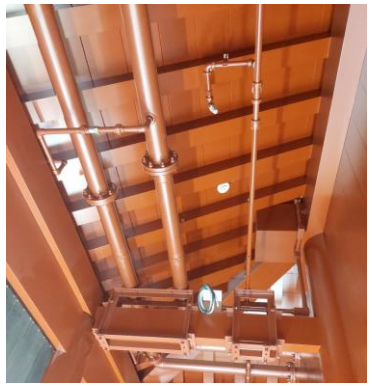
大型データセンター案件の獲得により、受注規模が拡大

■ 意匠に配慮した防災設備の施工により、歴史的建造物の復元に貢献

- **首里城正殿の防災設備工事**



防災設備の施工
木造の正殿を火災から守る消火設備を施工





意匠との調和
露出配管を漆・桐油の仕上げ色に合わせ、色サンプルで調整を重ねて高品質に仕上げ

ドレンチャー設備※放水計画
模型で放水試験を実施し、設計・メーカーと最適な放水角度・高さを決定

※水の幕で建物への延焼を防ぐ設備

アライアンス戦略

■ Data Center Trial Field（DCTF）を活用し、都市型AI基盤となるモジュールDC冷却最適化を3社で検証

目指す姿

都市型AIデータセンターに適した小型モジュールDCの冷却モデルの確立

3社共同検証

IIJ × NTT DATA × HIBIYA

Internet Initiative Japan

モジュールDCの提供・検証企画	プロジェクト統括	冷却設備の可視化と評価

社会実装に向けた3つの検証テーマ

- ハイブリット冷却による高密度環境での冷却効率・安定運用
- モジュール型データセンターの既存施設への適用性
- 運用データ可視化と、当該モジュールDC設計・運用指針を整理

共同検証環境の様子



小型モジュールDC外観



熱源装置



小型モジュールDC内部



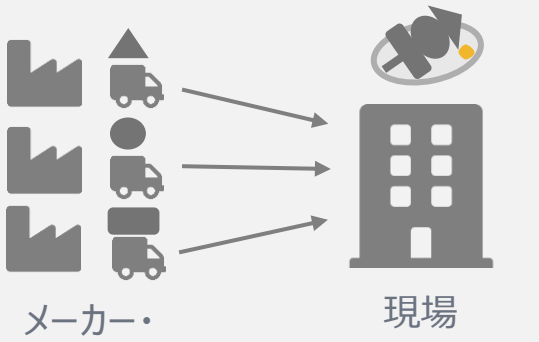
熱源装置

オペレーションスマート戦略

■ オフサイト施工と搬入・物流の効率化による現場負担軽減

HIBIYA-LINk（Hibiya Logistics & Innovation Network）
資機材の集約・搬送とオフサイト施工を一体で運営し、現場の生産性向上を目指す仕組み

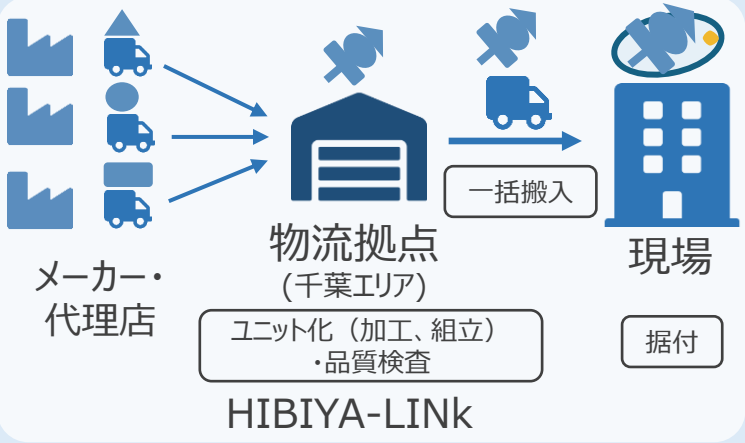
従来



- 各社が個別に現場搬入
- 現場での資機材保管、組立
- 搬入対応による負担集中

新たな取組

HIBIYA-LINk



- 資機材を集約し工程に合わせて一括搬入
- 物流拠点でのユニット化、品質管理
- 現場工数、搬入車両、保管スペースの削減

■ 協力会社と一体で安全衛生活動を推進

- **事故撲滅への意識を共有**



模様替工事の基本ルールをクイズ形式で周知

施工ルールの徹底と品質の標準化を推進

■ 協力会社の負担軽減と安全管理

- **DX活用による業務の効率化**



高所作業車のQR点検入力



危険予知活動記録をデジタル化

第9次中期経営計画の進捗状況（2026年度上期）

経営基盤戦略

Ⅰ．人材戦略

- 挑戦と事業成長を支える人材の確保
- 事業を支える人材育成とキャリア形成の強化
- 働きがいが実感できる組織・制度の高度化

主な進捗

- デジタルとリアルを融合した採用活動の強化
- 広告展開により「DCの日比谷」の認知度向上を推進

Ⅱ．データドリブンマネジメント戦略

- データドリブンマネジメントの推進
- 現場・業務プロセスの可視化による生産性と収益性の向上
- データ・AIを使いこなせる人材と活用基盤の構築

主な進捗

- データ活用基盤の構築を推進
- BIの検証・生成AIのルール整備・BIM活用を推進

Ⅲ．財務資本戦略

- 企業価値の最大化に向け、「将来利益確保に向けた成長に資する施策」と「適切かつ機動的な株主還元」の両立により、資本効率改善およびROE向上

主な進捗

- 自己株式195万株（66.9億円）を取得
- 中間配当55円を予定（創業60周年記念配当5円を含む）

人材戦略

■ 成長を支える人材確保に向け、採用強化と認知度向上を推進

● デジタルとリアルを融合した一貫性のある採用活動を展開

新卒採用人数

34人
2026年入社実績

前年度比
46人
2027年入社予定

約35%増

広く、早く繋がる DIGITAL

- 大学内サイネージ導入
- SNS広告の配信
- 採用管理システム

理解と共感を深める REAL

- インターンシップ
- OB・OG訪問
- 学校訪問



大学内サイネージ

● 広告展開を推進

・「DCの日比谷」の認知度向上に向け、成長ドライバーであるDCを発信
・InstagramでSNS 広告を配信し、学生との接点拡大



駅広告



Instagram広告

データドリブンマネジメント戦略

■ 現場・業務のデータを判断と行動に結びつけ、持続的な成長を支える事業基盤を築く

● データ基盤から経営判断、戦略実行までを一気通貫で設計

オペレーションデータ | 営業情報 | 工事情報 | 原価情報 | 人材情報 | 財務情報

データ活用基盤の構築



連携・統合
分散データを集約・活用

可視化・分析
データを可視化、課題・傾向を把握

実行・改善
施策の実行・検証・改善

判断・決定
施策の優先順位・方針を決定

● 基盤構築、実運用に向けて段階的に移行

現状診断	構想策定	活用基盤構築	実運用
完了	推進中	次フェーズ	中計期間内

● 現場・業務での実装を見据えた取り組みを推進

具体的な取り組み

受注・施工を適正化するためのBI※ツール活用

【期待効果】
受注判断の高度化・施工キャパシティの最適配分

※データの可視化・分析により、意思決定を支援する仕組み

生成AIの安全な業務利用に向けたルール整備

【期待効果】
AI活用拡大・情報管理リスクの低減

BIM※による設計・施工連携の高度化

【期待効果】
手戻り削減生産性・品質向上

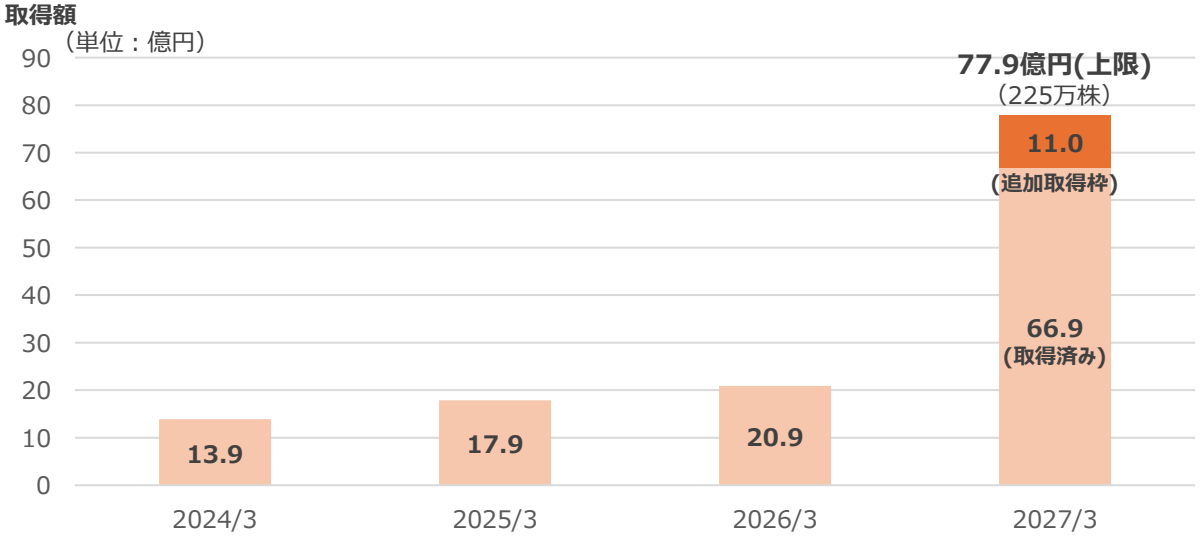
※建物の3Dモデルに各種情報を集約し、設計・施工に活用する手法

財務資本戦略（自己株式取得・配当）

■ 成長投資とのバランスを確保しつつ、機動的な自己株式取得と安定的・継続的な配当を実施

自己株式取得

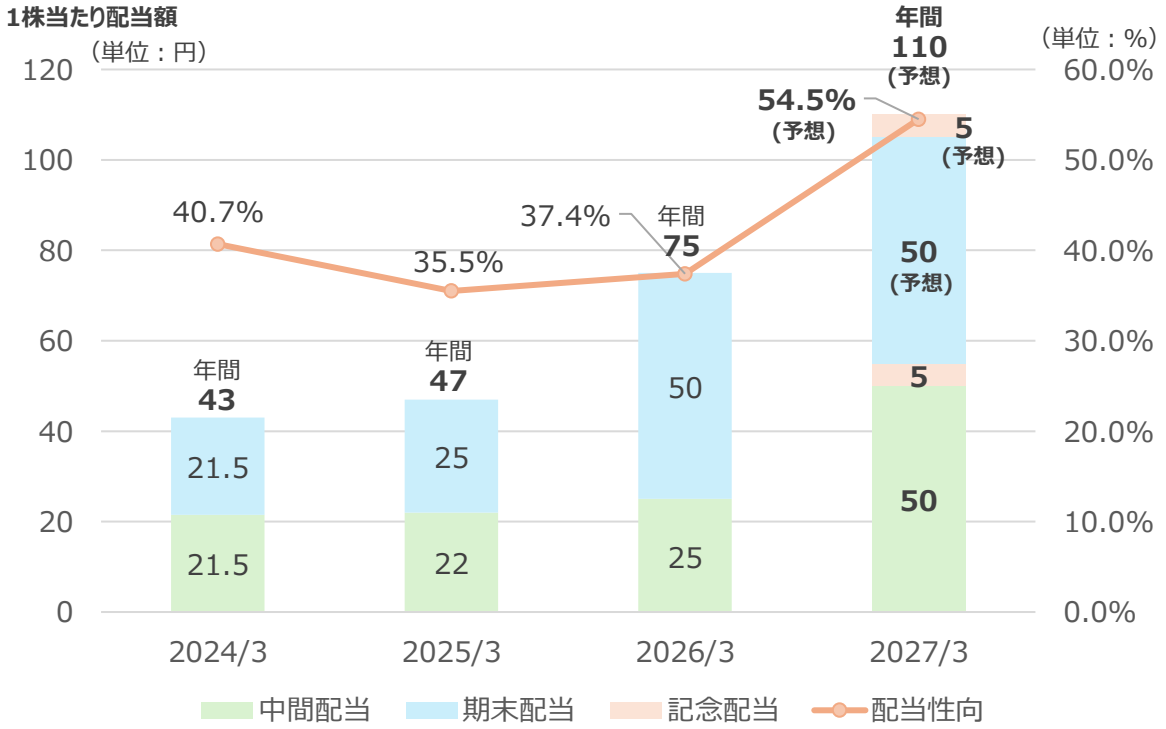
- 2026年5月に自己株式195万株・66.9億円を取得。
- 11月11日、30万株・11億円を上限とする追加の自己株式取得枠を設定。
- 取得済分と追加取得枠合計で今年度取得額は最大77.9億円を見込む。



区分	取締役会決議枠 2026.5.13決議	市場内立会外取引（ToSTNeT-3） 2026.5.14実施	取得結果（取得率） 2026.5.14終了	追加取得枠 2026.11.11決議
株式数	210万株	195万株	195万株 (92.8%)	**30万株**
金額	84億円	66.9億円	66.9億円 (79.7%)	**11.0億円**

配 当

- 配当性向50%を目安に、持続的な利益成長に連動した安定的・継続的な配当を実施する方針。
- 創業60周年記念配当として、中間・期末に各5円を実施予定。年間配当は前期比35円増配の1株当たり110円を予想。



※ 2026年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。2026/3期以前の配当額については当該株式分割後の基準にて記載。

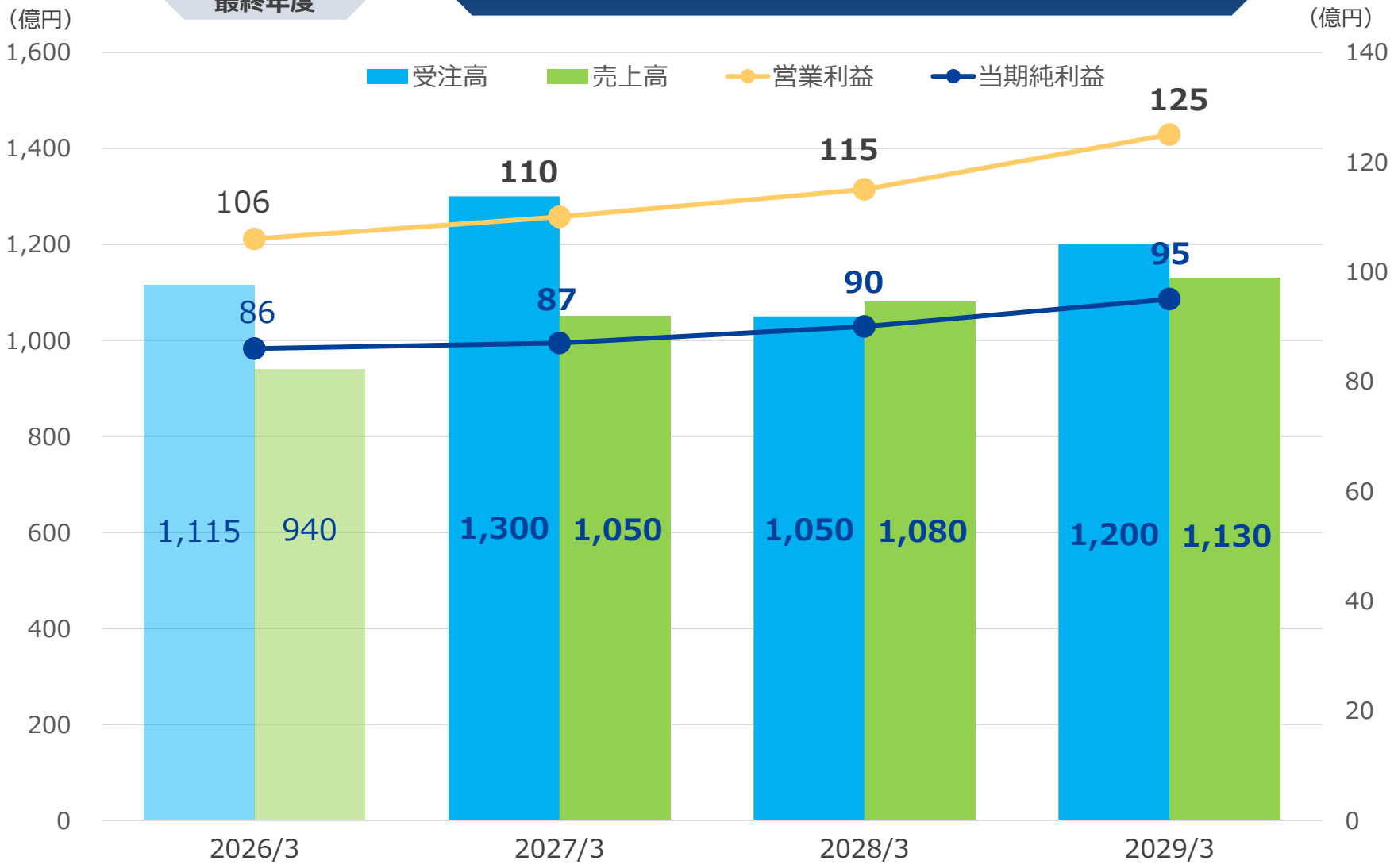
※ 2027/3期の配当性向予想値は、2026年5月実施の自己株式取得実績を加味した値。

参　考　資　料

第9次中期経営計画 財務目標

第8次中計
最終年度

第 9 次 中 期 経 営 計 画



最終年度
(2029/3)

受注高
1,200億円

売上高
1,130億円

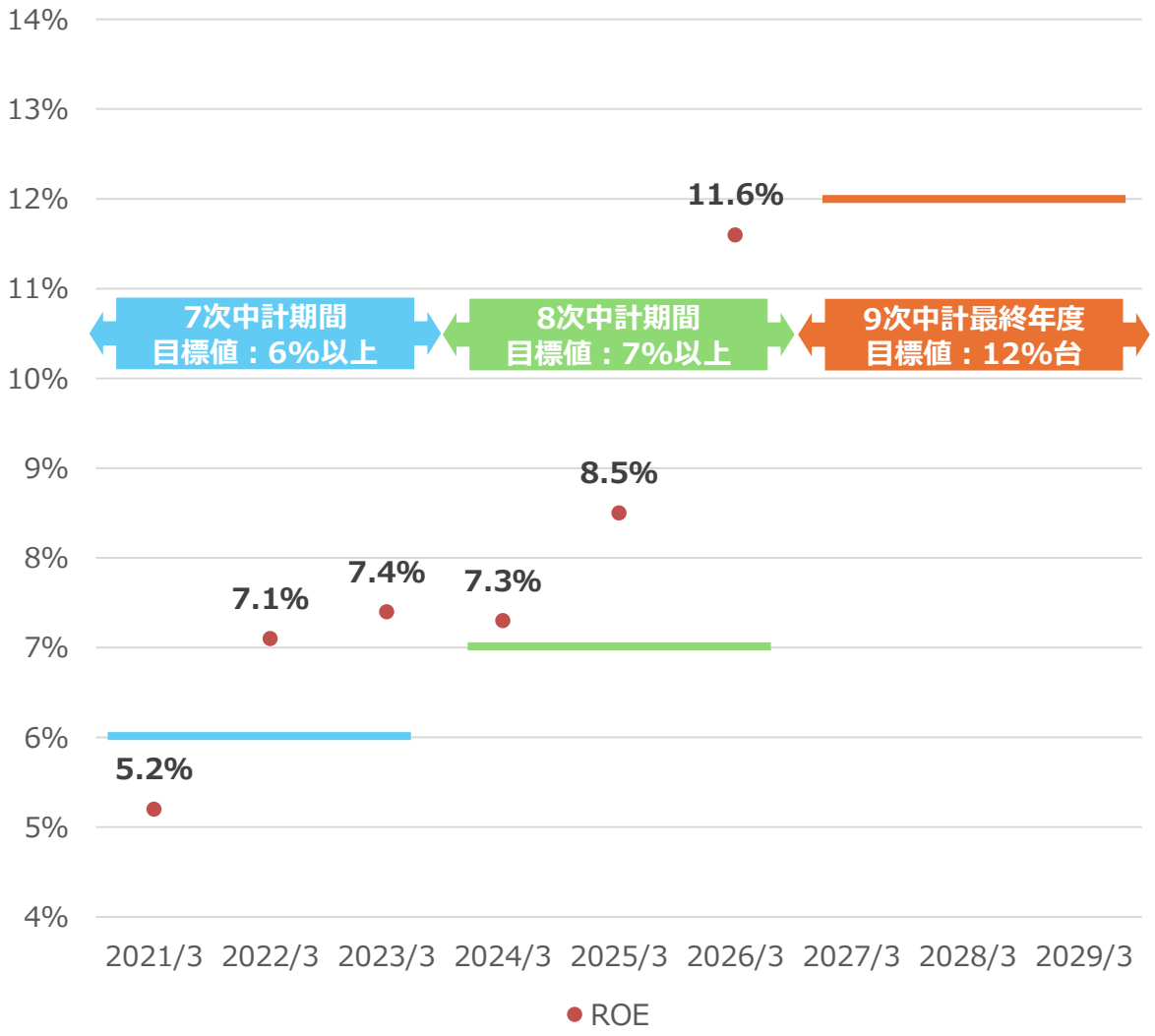
営業利益
125億円

親会社株主に帰属する
当期純利益
95億円

ROE
12%台

ROE・株価・PBR推移

【ROE推移】

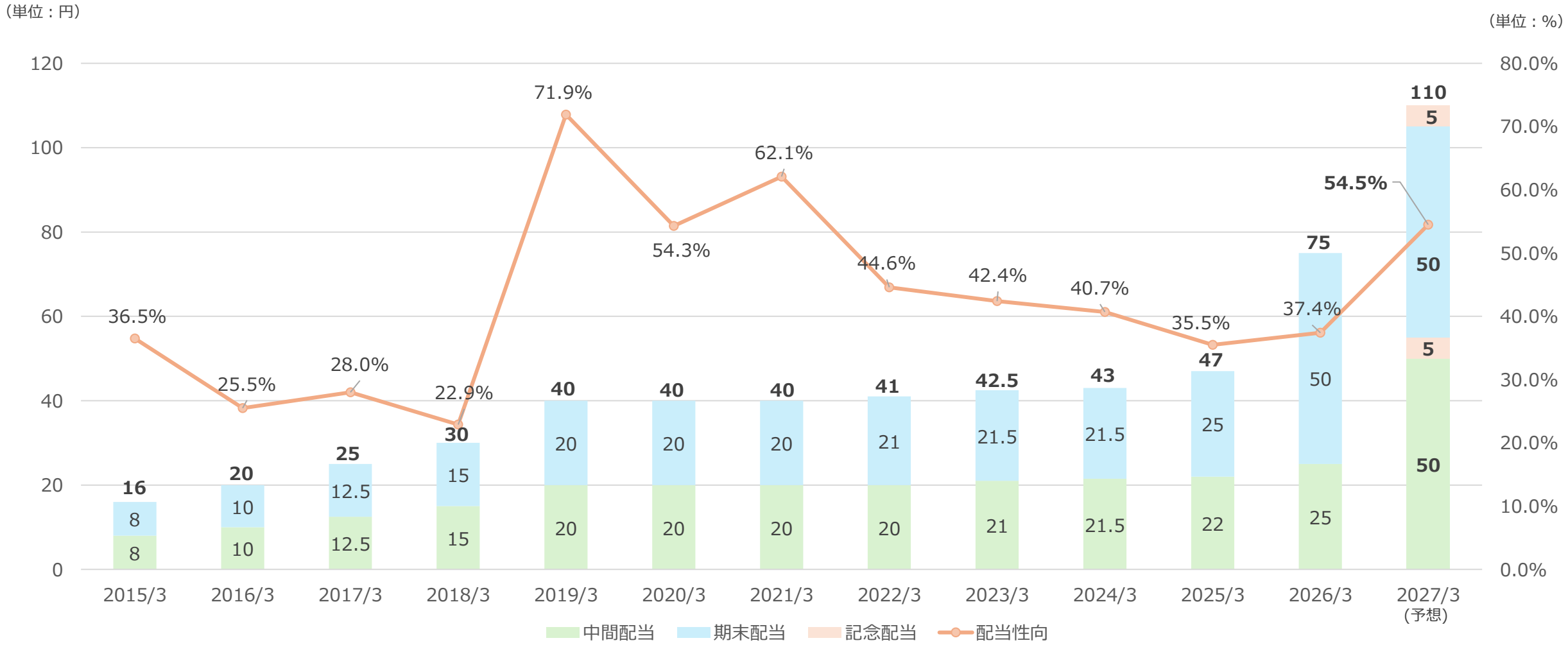


【株価・PBR推移】



※ 2026年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。
2026/3 以前の株価については当該株式分割後の基準にて記載。

1株当たり配当額・配当性向推移



※ 2026年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。2026/3 以前の配当額については当該株式分割後の基準にて記載。

【将来に関する記述等についてのご注意】

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及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。
また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

【本資料に関するお問い合わせ先】

日比谷総合設備株式会社

管理本部 IR・広報部

〒108-6312　東京都港区三田3-5-27　住友不動産東京三田サウスタワー13階

TEL：03-3454-2720　　FAX：03-3454-3410