



日比谷総合設備株式会社

(証券コード：1982)

会社説明会

2024年12月23日

目次

1. 日比谷総合設備について	P.2
2. 2025年3月末業績予想及び直近業績	P.9
3. 第8次中期経営計画 取り組み状況	P.14
4. 参考資料	P.22

日比谷総合設備について

会社概要

会 社 名	日比谷総合設備株式会社	社名の由来 ▷当時の社屋が日比谷にあったこと ▷当社の生い立ちに縁のある電電公社の本社ビルが、 当時、日比谷公園の隣にあったこと
代 表 者	代表取締役社長 中北 英孝	
本社所在地	東京都港区三田三丁目5番27号	住友不動産東京三田サウスタワー
設 立	1966年（昭和41年）	
株 式	東京証券取引所プライム市場上場（証券コード：1982）	
資 本 金	57億53百万円	
売 上 高	837億円（連結）	2024年3月末
従 業 員 数	966名（連結）	2024年3月末
事 業 内 容	空調・衛生・電気・情報通信・各種設備システムの設計施工	
連結子会社	日比谷通商株式会社（設備機器販売・機器保守等）	
	ニッケイ株式会社（防災機器製造・セキュリティ保守等）	

設立経緯

設立の経緯

全国の電話網拡大のため、
日本電信電話公社（現NTT）による
通信建物の建設工事需要が急増

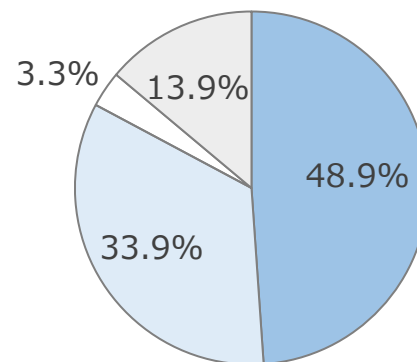


- ▷ 高度な技術を備えた設備関連工事の
体制整備が急務
- ▷ 設備関連工事体制整備の需要の高まり



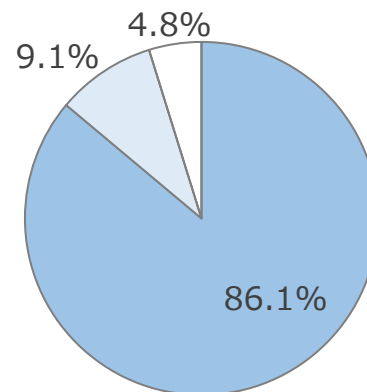
NTTの通信建物における空調、衛生、電気
各設備の構築を担うため、高度な技術力を
有する総合設備工事会社として設立

2024年3月期顧客別売上構成比（連結）



■ NTTグループ ■ 民間 □ 官公庁 □ その他

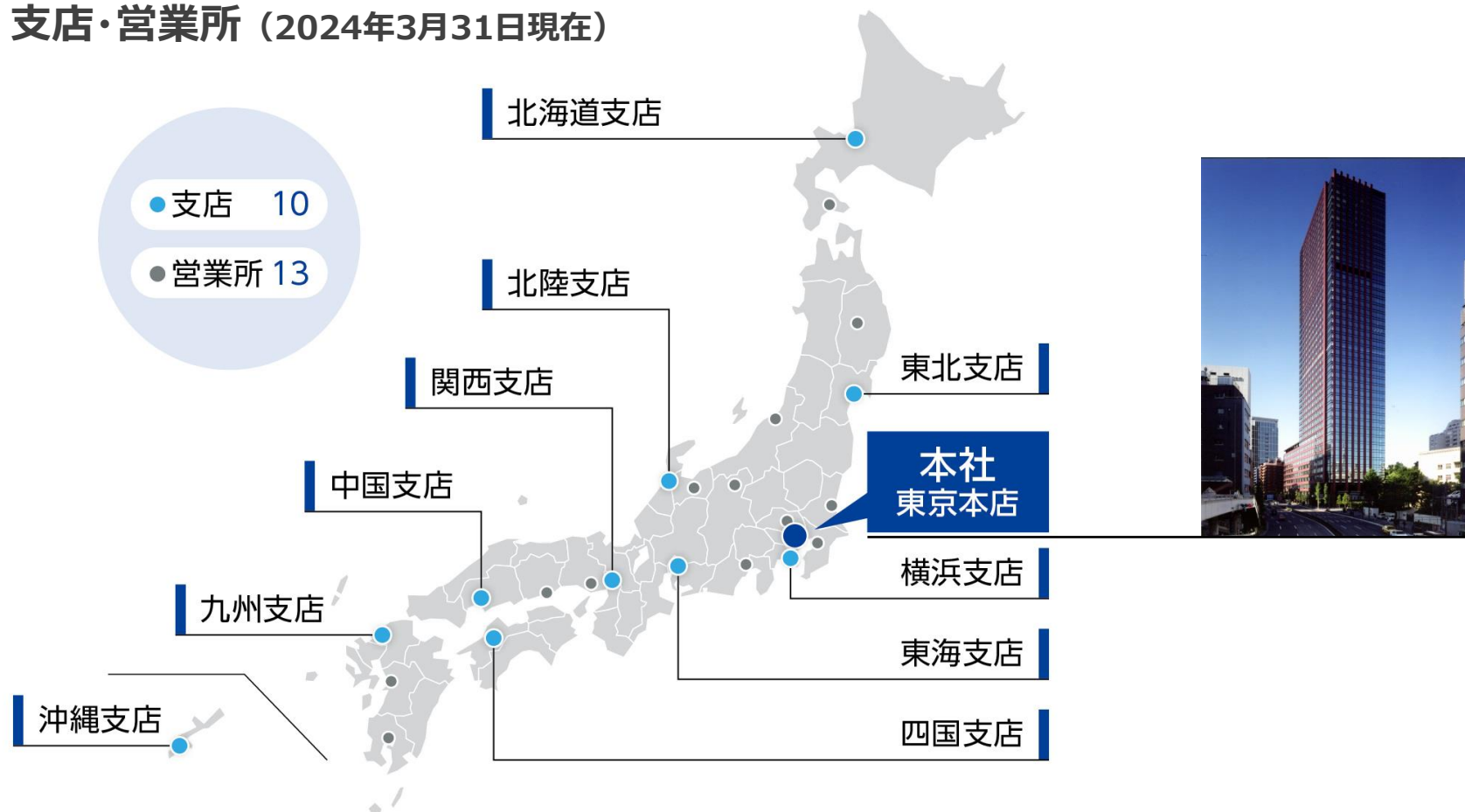
2024年3月期事業別売上構成比（連結）



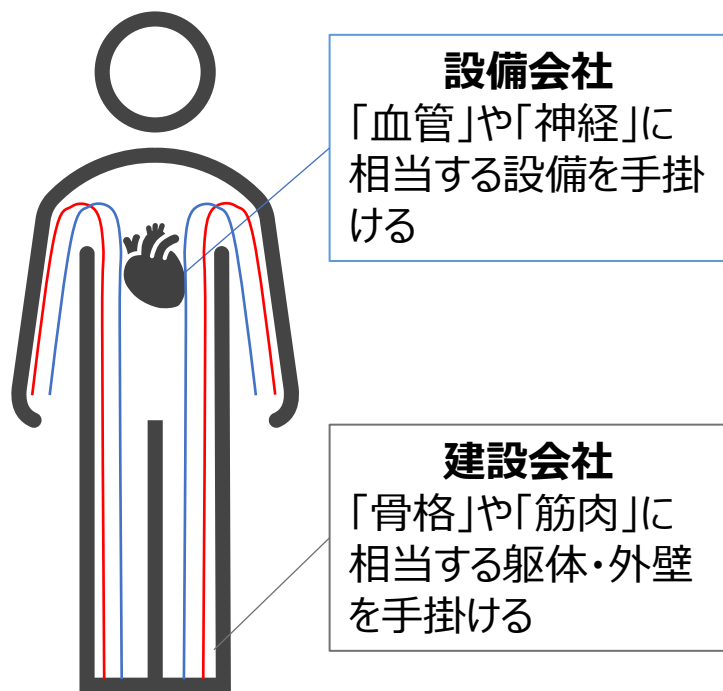
■ 設備工事 ■ 設備機器販売 □ 設備機器製造

NTTの全国の通信建物の設備関連工事を担うため、全国にネットワーク拡大

支店・営業所（2024年3月31日現在）



建物を人の体に例えると・・・



空気調和設備

- オフィス、ホテル等において、室内温度、湿度を制御し、快適空間の維持を目的とした空調設備工事
- データセンター、工場等において、機器やサーバーの機能維持を目的とした空調設備工事

衛生設備

- 水回り（トイレ、浴室等）における給排水設備工事
- 消火設備工事（スプリンクラー、消火ポンプ等）

電気設備

- 通信建物、オフィス等における照明、コンセント等通信や制御、情報に関する電気設備工事

情報通信設備

- 入退室管理システムやネットワークカメラ監視システム、生体認証システム等によるセキュリティシステムの構築

各種建物設備に関する設計・施工・維持管理を通じて
建物に命を吹き込み、安心、安全、快適な社会生活を支える

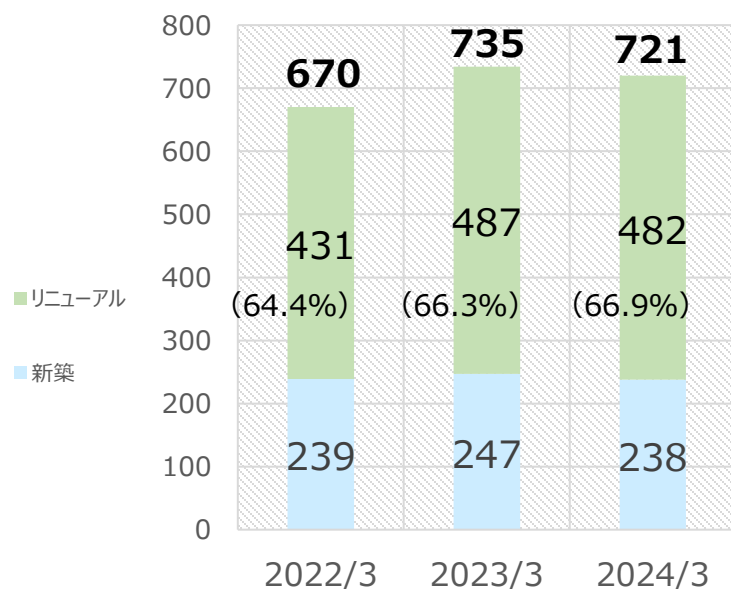
当社の強み

重要な情報通信インフラを半世紀以上にわたり、支え続けてきたことによる高い経験値と高い品質

リニューアル工事 （「居ながら」工事・養生技術）

- ・重要インフラを止めることなく、安全に施工
- ・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

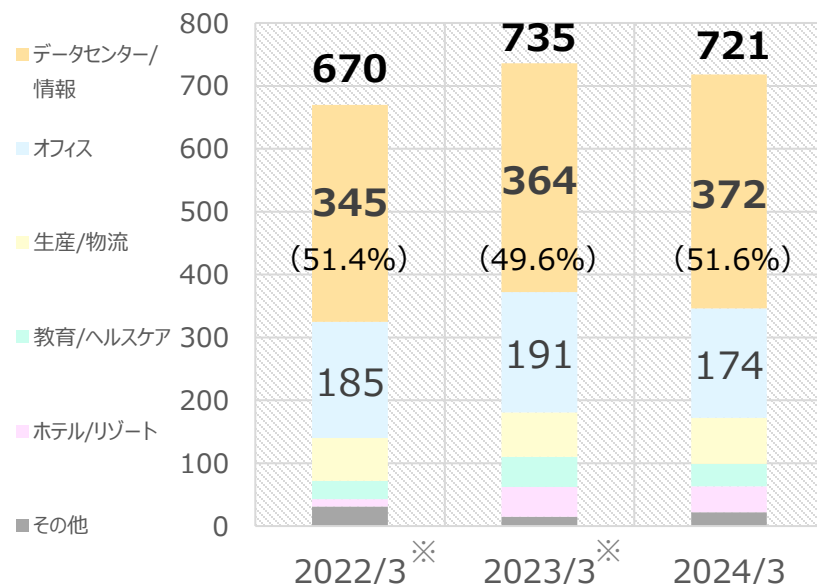
新築・リニューアル売上高（単体）推移



データセンター/情報工事

- ・半世紀以上にわたるNTTグループ設備関連業務で培った情報通信インフラにおける施工技術や高い品質を活かした工事施工の実施

データセンター/情報売上高（単体）推移



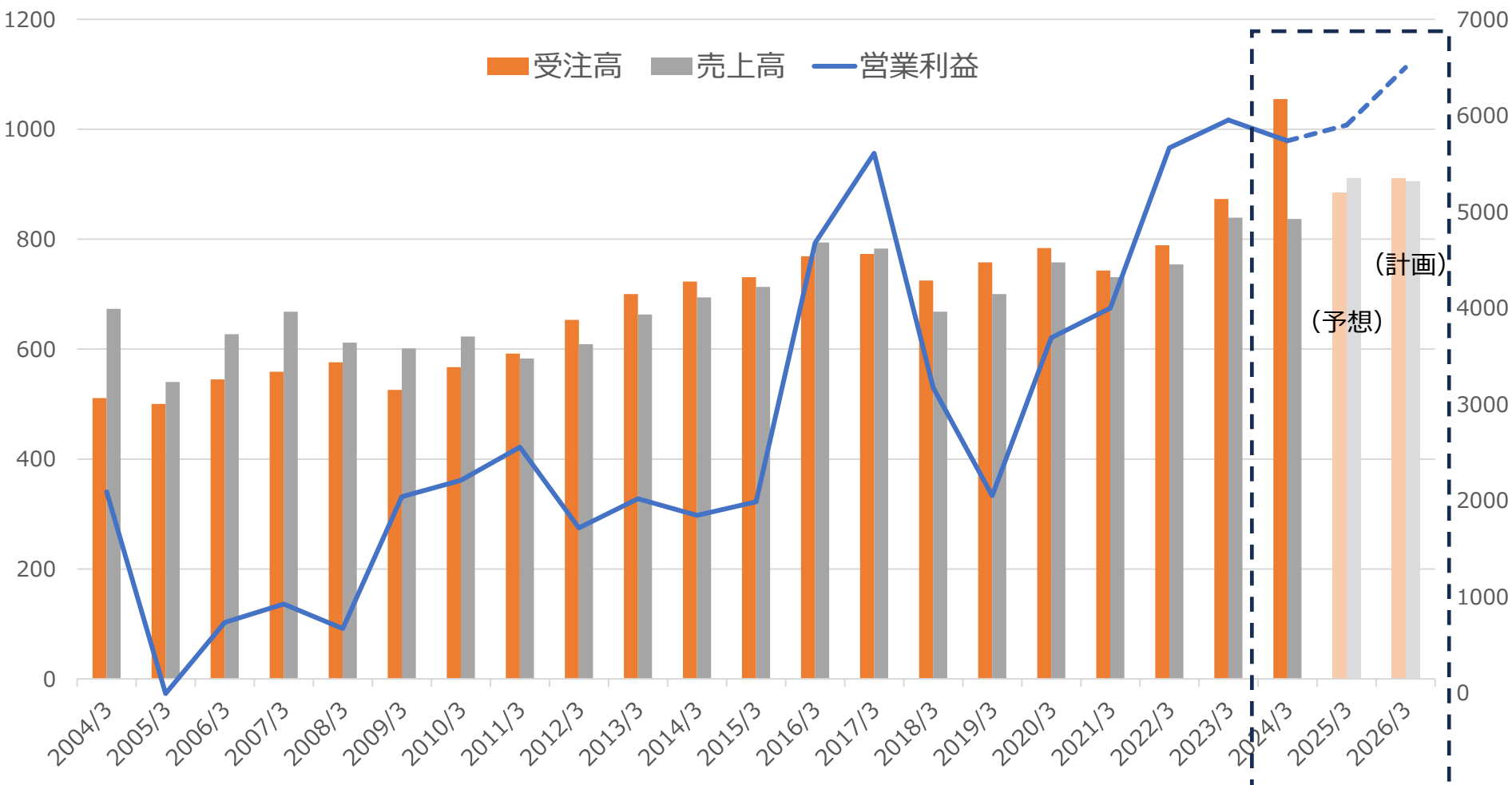
※2021年度、2022年度の建物用途別売上高は推計値

長期業績の推移（連結）

受注高・売上高
(単位：億円)

NTT関連工事で培ったノウハウを民間工事に活用し、業容拡大

営業利益
(単位：百万円)



【2024/3】 (当初計画値)
(実績)
【2025/3】 (当初計画値)
(期初予想)

受注高865億円、売上高850億円、営業利益50億円
受注高1,055億円、売上高837億円、営業利益57億円
受注高885億円、売上高885億円、営業利益55億円
受注高885億円、売上高910億円、営業利益59億円

(p.10参照)

第8次中期
経営計画期間

2025年3月末業績予想及び直近業績

2025年3月期 業績予想

- 手持ち工事や工事施工能力を勘案しつつ、着実な受注計画を推進。
- 売上高および営業利益は、前期からの繰越工事や当期受注工事の着実な進捗により、対前期での増収・増益を予想。

(単位：億円)

	第8次中期経営計画				
	2024/3		2025/3		2026/3
	中計発表時 計画 2023.5.11 発表	実績 2024.5.14 発表	中計発表時 計画 2023.5.11 発表	通期予想 2024.5.14 発表	中計発表時 計画 2023.5.11 発表
受注高	865	1,055	885	885	910
売上高	850	837	885	910	905
営業利益	50	57	55	59	65
親会社株主に帰属する 当期純利益	38	48	41	46	48

直近の決算概要（中間・連結）

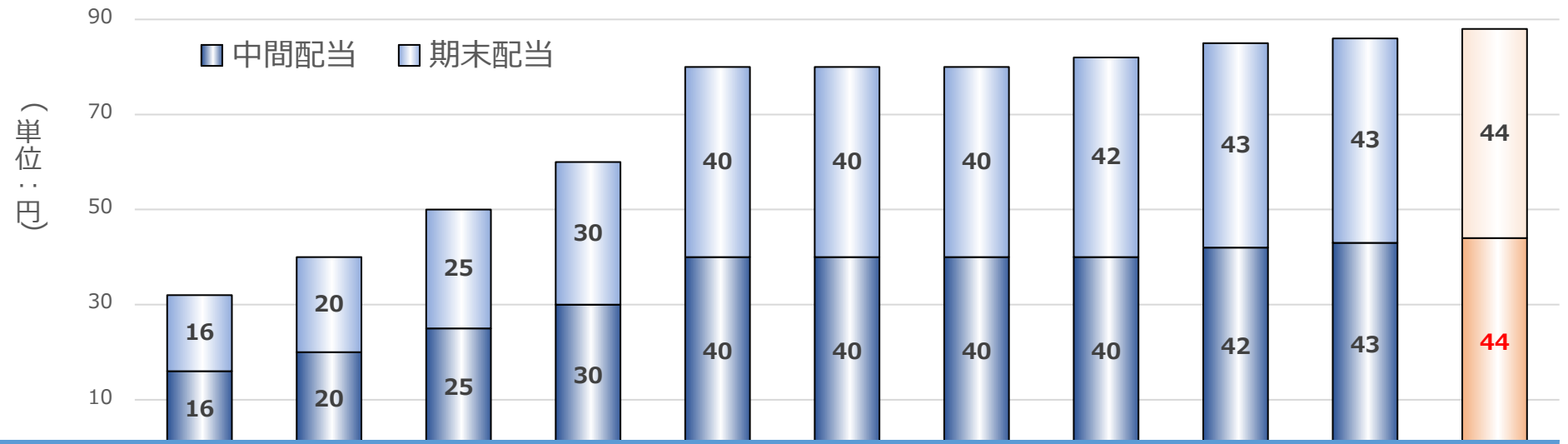
- 受注高は、戦略的に受注計画を推進していることから対前年同期で減少。
 - データセンターを中心に引き合いは豊富であり、通期での業績予想達成は十分に可能。
- 売上高は、前期からの繰越工事が順調に進捗し、対前年同期で増加。
 - 建築工程の遅れによる工期延伸のリスク等があるが、現時点では業績予想の見直しは行わない。
- 利益は、受注時利益が改善していることに加え、上期に完成した工事の採算が向上したため利益率が改善し、対前年同期で大幅に増加。
 - 上期は順調に推移したが、下期のリスクを考慮し、現時点では業績予想の見直しは行わない。

（単位：億円）

	2022/9	2023/9	2024/9	前年同期比	前年同期比 (%)	2023/3 実績 (通期)	2024/3 実績 (通期)
受注高	372	507	305	▲201	▲39.8%	873	1,055
売上高	286	330	376	+46	+14.1%	839	837
売上総利益 (粗利益)	47	49	73	+24	+48.8%	151	149
売上総利益率 (粗利率)	16.4%	14.9%	19.4%	—	+4.5%	18.0%	17.8%
営業利益	7	9	32	+22	+231.8%	59	57
経常利益	11	14	35	+21	+150.1%	66	64
親会社株主に 帰属する 中間純利益	7	9	25	+16	+169.3%	46	48

1株当たり配当金の推移

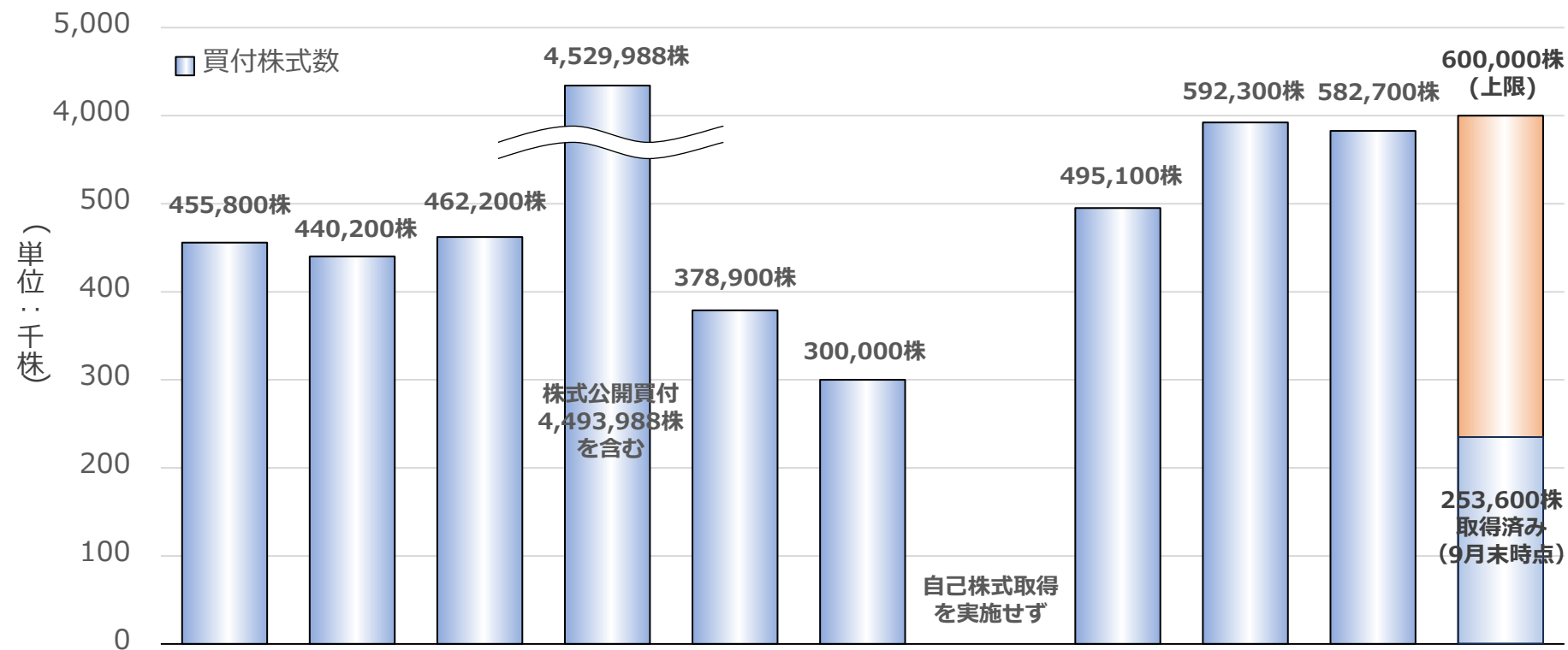
■ 株式配当金 中間配当は、業績予想どおり**44円**（前期より1円増配）
（前期実績：中間・期末ともに43円の年間86円 → 今期予想：中間・期末ともに44円の年間88円）



決算期	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
中間配当	16	20	25	30	40	40	40	40	42	43	44
期末配当	16	20	25	30	40	40	40	42	43	43	44 (予想)
通期配当	32	40	50	60	80	80	80	82	85	86	88 (予想)
配当性向 (連結)	36.5%	25.5%	28.0%	22.9%	71.9%	54.3%	62.1%	44.6%	42.4%	40.7%	(43.0%)
	第5次中期経営計画期間（平均） 30.0%			第6次中期経営計画期間（平均） 49.7%			第7次中期経営計画期間（平均） 49.7%			—	—
DOE	1.7%	2.1%	2.5%	2.7%	3.3%	3.3%	3.2%	3.2%	3.1%	3.0%	—

自己株式取得の推移

- 自己株式取得 60万株/18億円を上限として、「機動的・弾力的」に実施。
9月末実績：25.3万株/7.8億円（進捗率：42.27%/43.42%）



決算期	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
買付金額（億円）	7.2	7.0	7.5	110.9	7.0	5.6	—	9.4	11.3	13.9	18.0（上限）
総還元性向（%）	64.3	40.7	53.0	23.2※	98.1	70.6	62.6	66.1	66.6	70.0	—

※株式公開買付による自己株式取得額11,023,752,564円を含まず

第8次中期経営計画 取り組み状況

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

ESG経営

人材マネジメントの充実による
人的資本の価値向上
サステナビリティ経営推進による
社会価値の創造

今回ご紹介する取り組み

データセンター規模予測を踏まえた今後の展開
データセンター冷却技術と当社の取り組み

カーボンニュートラルソリューションの推進

経営基盤の強化/ESG経営

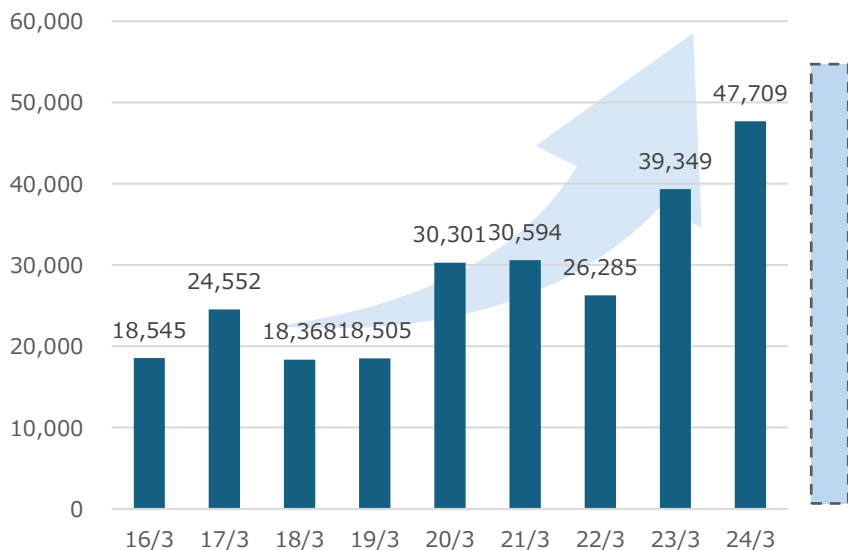
データセンター規模予測を踏まえた今後の展開

■ 日本のデータセンター規模予測と当社の実績

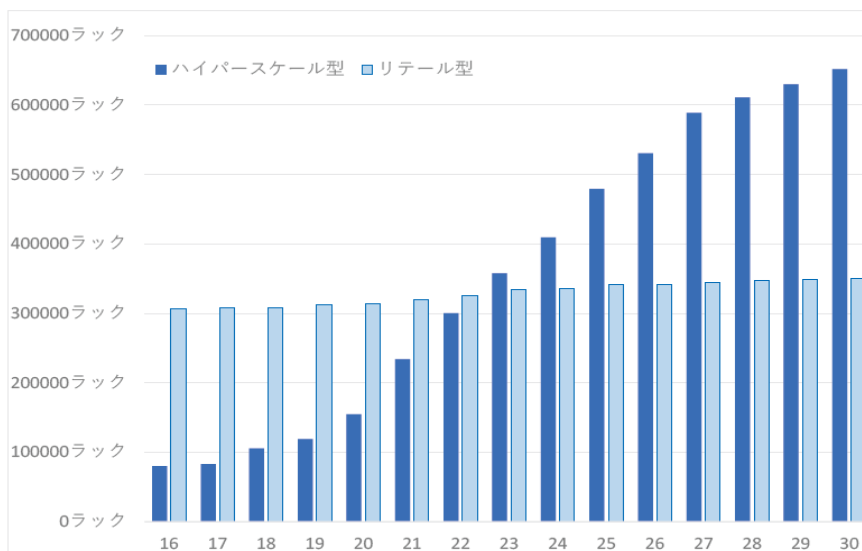
- データセンター市場の拡大に伴い、当社の情報通信施設・データセンター案件の受注実績も増加
- 今後もデータセンター市場拡大が見込まれることから、当社は、豊富な経験とノウハウを活用しつつ、さらに技術を磨き受注拡大を図る

当社の情報通信施設・データセンター受注実績 (2016年3月期～2024年3月期)

(単位：百万円)



日本のデータセンター規模予測 (2016～2030年)



【出典：データセンター調査報告書2024 インプレス総合研究所】

※ハイパースケール型：サーバー室面積5,000㎡以上かつ電力供給量が6kVA/ラック以上の物件

※リテール型：従来型の中小規模データセンター

データセンター冷却技術と当社の取り組み

■ 情報通信技術の変遷と当社の取り組み

- ・ NTT工事で培った高い技術力を活用し、拡大するデータセンター需要へ対応

情報通信の変遷と
デジタル化の流れ

固定電話

携帯電話

スマート
フォン

IoT

ECマース

プラット
フォーマー
台頭

SaaS

通信機械室から
データセンターへ

冷却方式

床置き空調

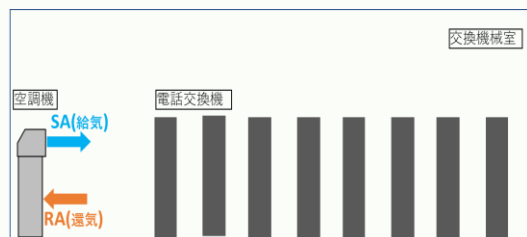
床吹き出し空調

アイルコンテインメント

壁吹き出し空調

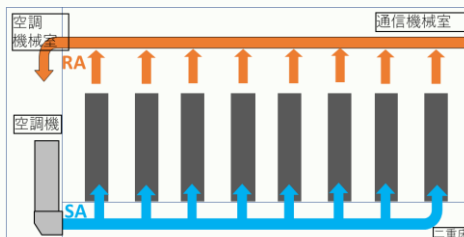
床置き空調

- ・ 室内全体の温度、湿度を一定に維持しながら、塵埃等を除去するための空調設備



床吹き出し空調

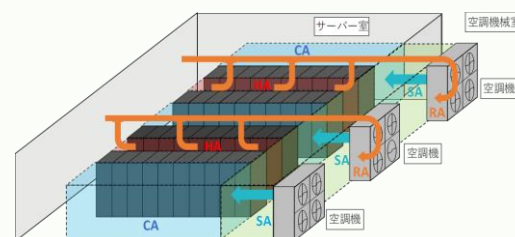
- ・ 二重床内を経由して、冷気をラック内に直接供給する空調設備



アイルコンテインメント、 壁吹き出し空調

- ・ サーバールックの給気側、排気側にそれぞれ囲いを設け※、冷気及び排気を閉じこめる空調方式で壁からラックに対して直接大風量を供給

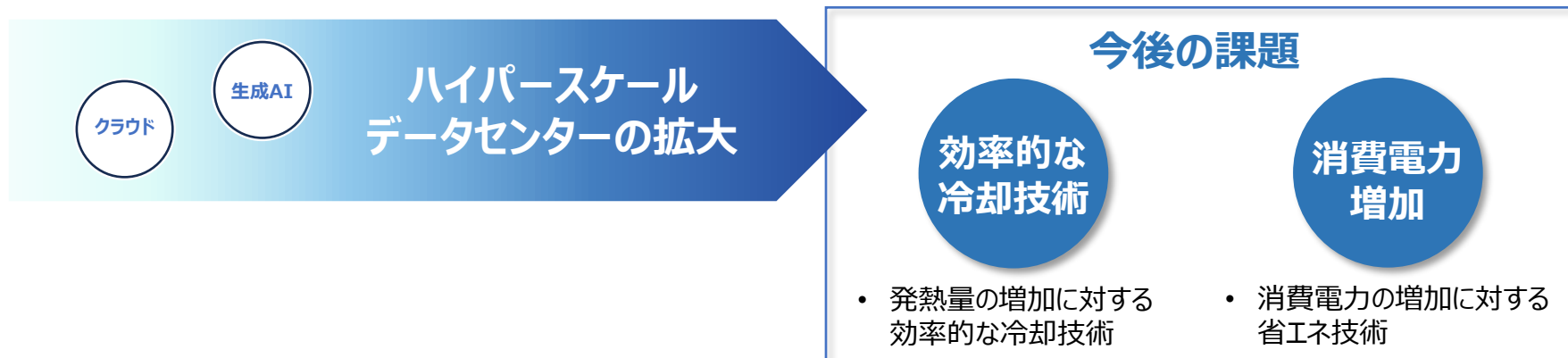
※アイルコンテインメント



データセンター冷却技術と当社の取り組み

■ハイパースケールデータセンターへの対応

- データセンターの多様な冷却技術に対応できる施工力と省エネ性の高度化



今後の冷却技術

水冷方式 リアドア空調機

- サーバーラックの背面に設置される冷却装置を通じて、サーバーからの排熱を直接捕捉し、冷却する技術

水冷方式サーバー (Cold Plate)

- サーバー内の発熱するチップ(CPUやGPUなど)にウォータージャケットを装着し直接冷却する技術

水冷方式 液浸冷却

- サーバーを特殊な非導電性液体に浸してチップや周辺装置を直接冷却する革新的な技術

当社の取り組み

- アライアンスパートナーとの連携も含め、上記を含めた新しい冷却方式の技術検証及び実証実験を実施
- 技術の組み合わせによる省エネ技術を提供（チルドタワー※の活用）

※P.29参照

カーボンニュートラルソリューションの推進

■カーボンニュートラルへの取り組み

ZEB事業

- ・ ZEBプランナーとして、リニューアルを中心にZEBの最適設計に向けた取り組みを強化
- ・ 自治体によるリニューアルZEBの施工経験及びノウハウを活用し、全国の自治体及び民間企業に展開

再エネ導入・脱炭素事業

- ・ 設備の劣化診断等から各種設備の更改提案を実施し、再エネ導入へ展開

カーボンニュートラルソリューション項目	取り組み中の案件	業務内容
ZEB事業	22案件	ZEBプランナーとしてZEBの可能性調査やコンサルを含む各種提案を実施 受注済み案件における実施設計・施工対応 等
再エネ導入・脱炭素事業	18案件	生産施設の省エネ提案、排熱利用による省エネ・再エネ提案、設備の劣化診断 によるソリューション提案、補助金を活用した提案営業 等

全国の自治体ZEB案件への展開

- ・ アライアンスパートナー（設計事務所、リース会社等）と連携を強化し、ZEB可能性調査を積極的に実施
- ・ 営業部門、設計部門社員を中心としたZEB技術の全社水平展開

自治体ZEB案件から民間ZEB案件への拡大

- ・ 自治体でのZEB案件の経験及び実績を契機とした民間案件への展開

生産施設への省エネルギー化提案

- ・ ボイラーメーカーや代理店と連携し、生産施設全体（システム）での省エネ提案を実施

ホテル管理運営会社との協業

- ・ ホテル管理運営会社が保有する全国のホテルへ省エネ、劣化、再エネ診断等を提案



経営基盤の強化/ESG経営

■ 人的資本の価値向上、ステークホルダーとの取り組み

人的資本の価値向上

人に焦点を当てた多面的な施策を展開し、経営基盤の強化を実現

【人材の確保】

- ・ 学生との接点、接触機会の拡大
 - インターンシップの充実、現場見学会の開催
 - 採用ツールの拡大
- ・ 多様な人材採用
 - 第2新卒や即戦力人材の採用拡大
 - 豊富な経験を持つシニア社員の再雇用

【育成制度の充実】

- ・ 自主的に学べる仕組みの構築
 - オンデマンドの学習用動画サイトの開設により、リスニング・自己啓発の促進
- ・ 次世代経営幹部や若手リーダーの育成
 - 階層別研修としてマネジメント研修及び技術研修の実施
 - 女性幹部育成を目的とした異業種交流型研修の実施

【従業員エンゲージメントの向上】

- ・ 働きがい高めるフィナンシャルウェルビーイングの制度検討（給与・賞与・評価・年金制度等の見直し）
- ・ 技術系社員の長時間労働の是正
- ・ 多様な働き方や業務効率化のため、職場環境を整備



【東京本店コワーキングラウンジ】

ステークホルダーとのコミュニケーション

主要なステークホルダーからの声を起点とした経営改善を展開

【顧客】

- ・ ISO9001に基づく顧客満足度調査を継続実施

【協力会社】

- ・ 協力会社アンケートの実施

【従業員】

- ・ エンゲージメントサーベイの実施

【投資家】

- ・ 株主アンケートの実施
- ・ 説明会（機関投資家向け・個人投資家向け）及び機関投資家との個別IRミーティングを実施し、建設的対話を促進

マテリアリティの特定に向けた取り組み

【気候変動】

- ・ 気候変動シナリオ（4℃シナリオ、1.5℃シナリオ）におけるリスク及び機会の予備的検討を実施

【マテリアリティの特定に向けた検討】

- ・ ESG全体におけるマテリアリティ特定に向けたプロジェクトの始動

資本効率の改善および企業価値の向上

◆ 資本コスト（株主資本コスト）を上回る 資本収益性の確保

ROEの 改善

- 8次中期経営計画の着実な推進により、ROEの持続的改善を図る

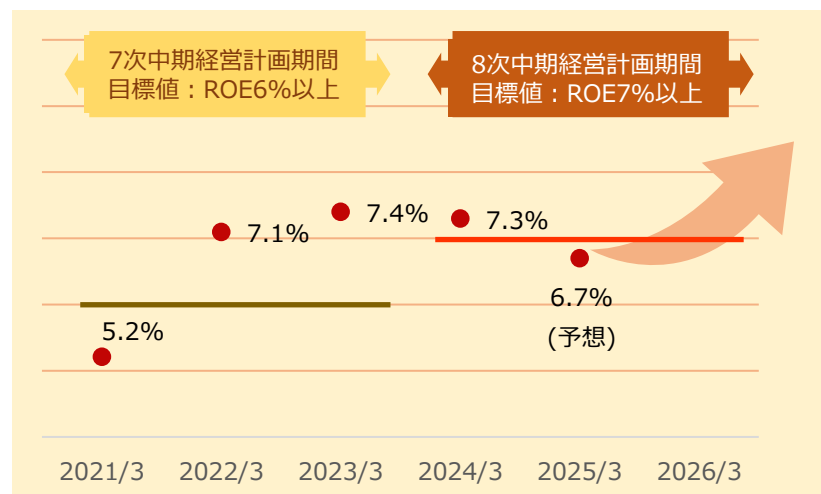
資本の 有効活用

- 成長投資・アライアンス
（資本コストを上回るリターン）
- 人的資本・技術・DXへの投資
〔付加価値・競争力
（利益率）の向上〕
- 機動的・弾力的な自己株式の
取得（資本効率の向上）

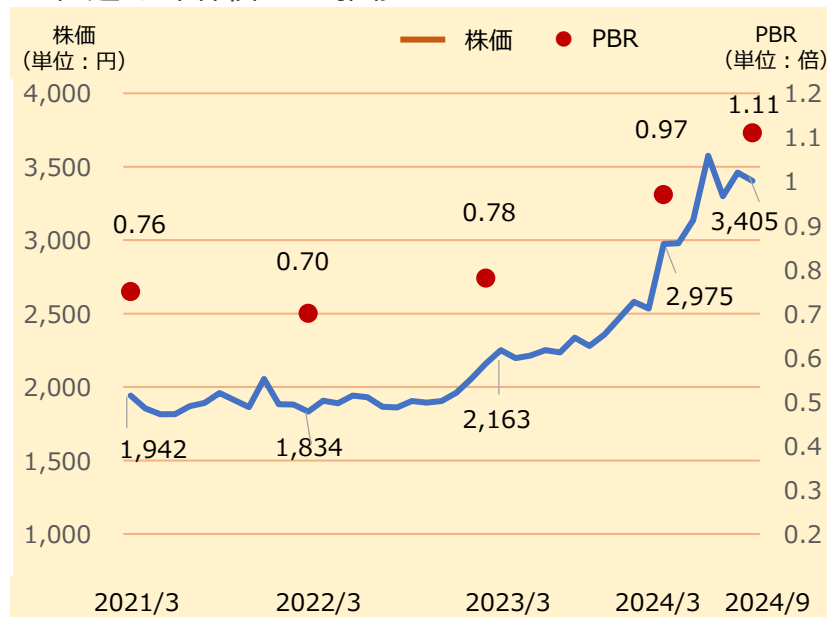
IR活動の 強化

- 情報開示の充実
- 機関投資家との対話強化

<直近のROE推移>



<直近5カ年株価・PBR推移>



參考資料

事業内容（子会社）

日比谷通商株式会社 （設備機器販売）

空調・衛生・電気の各分野で設備機器を提供

設備機器の運用最適化のために設置から
アフターサービスまでサポート

排出されるフロンの点検・回収及び資源化

ニッケイ株式会社 （設備機器製造）

ダンパーや排煙口の設計、製造及び販売

入退室管理システムの設計、製造及び販売

竣工物件①

MIYASHITA PARK

【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

渋谷スクランブルスクエア第Ⅰ期(東棟)

【複合施設】



所在地

東京都渋谷区

延床面積

181,879㎡

規模

地上47階・地下7階

当社施工

衛生

竣工物件②

品川シーズンテラス

【オフィス】



所在地

東京都港区

延床面積

206,000m²

規模

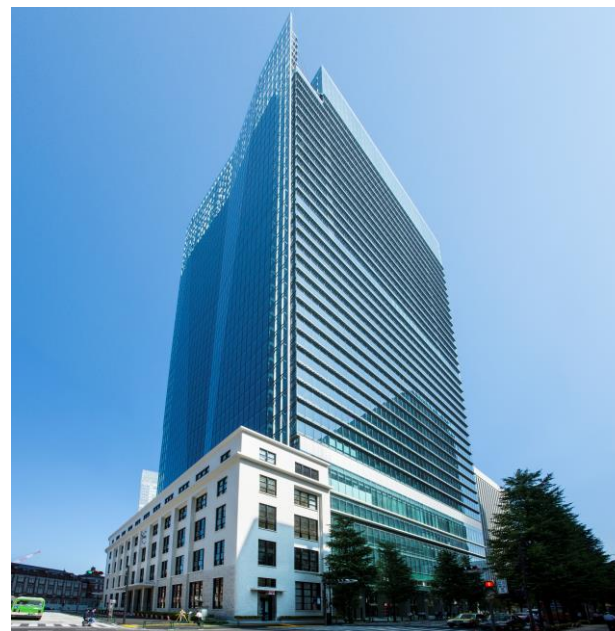
地上32階・地下1階

当社施工

電気

JPタワー/K I T T E

【オフィス】



所在地

東京都千代田区

延床面積

213,233m²

規模

地上38階・地下4階・塔屋3階

当社施工

衛生

竣工物件③

GLP ALFALINK 相模原Ⅱ

【生産・物流施設】



所在地 神奈川県相模原市

延床面積 90,470㎡

規模 地上6階

当社施工 空調・衛生

愛育病院

【教育・ヘルスケア】



所在地 東京都港区

延床面積 17,586㎡

規模 地上10階・塔屋1階

当社施工 空調・衛生

竣工物件④

The Okura Tokyo

【ホテル・リゾート】



所在地

東京都港区

延床面積

180,905m²

規模

地上41階、地下1階

当社施工

衛生

東京駅丸の内駅舎

【その他】



所在地

東京都千代田区

延床面積

42,584m²

規模

地上4階・地下2階

当社施工

衛生

データセンターにおける当社の強み

情報通信分野での豊富な実績と高い信頼性

～情報通信を守り続ける～

高品質

■ 通信建物の施工で培った高品質な技術

- レジリエンスで高機能な設備システムの構築
- 事業性を確保するコストコントロールと効率的な施工
- 安全・品質確保を第一とした取り組み



建物 ライフ サイクル

■ 建物のライフサイクルに応じたソリューション

- 将来の更改・リニューアルを想定した施工計画
- お客様の事業、情報通信機能を確保した中での施工
- 建物資産価値を維持・向上させる中長期整備計画

データセンター市場で強みを発揮

～ NTTグループ設備工事で培ったノウハウで ～
デジタル社会の基盤構築の一助を担う

冷却水供給システム「チルドタワー[®]※」

■ ドライクーラとチラーを一体化した、液浸冷却方式や水冷サーバー方式に冷却水を供給するシステム

➤ 2023年12月、日比谷通商(株)は、桑名金属工業(株)（旧商号：(株)プロテリアル）と販売取引基本契約を締結、販売を開始

- ・ パッシブな冷却方式を優先
- ・ ハイブリッドな熱源方式
- ・ 要求温度を省エネで供給
- … 冷却塔によるフリークーリングを優先運転
- … 冷却塔とチラーで構成
- … 送水温度20℃以上で製品性能を最大限発揮



自然エネルギーを 最大限活用

送水温度と外気条件を勘案し、
3つの運転モードで最適かつ省エネ運転を実現

運転モード	動作説明	省エネ性
フリークーリング	冷却塔（ドライクーラ）のみで冷却	最も省エネ
ハイブリッド	冷却塔（ドライクーラ）の不足分をチラーの台数制御で冷却	省エネ
チラー	チラーのみで冷却	従来と同程度

※ チルドタワーは桑名金属工業株式会社の登録商標です。 29

ZEBとは

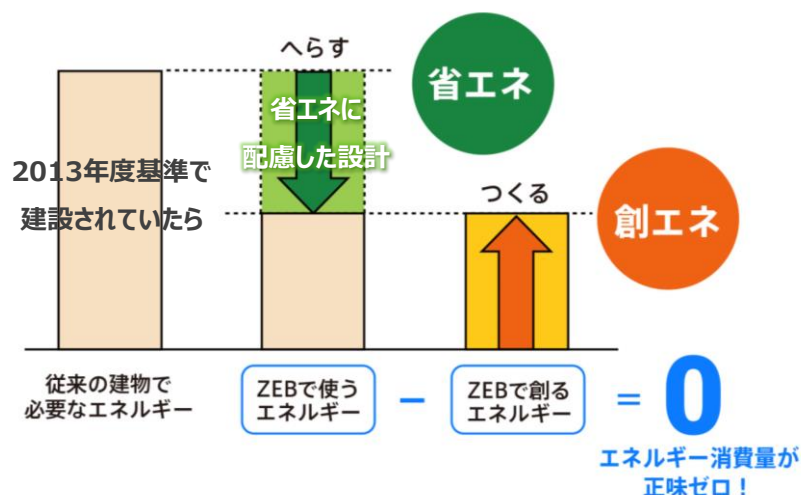
「地球温暖化対策計画」(2021年10月閣議決定)における、2050年カーボンニュートラルの実現に向けた主要な取り組みのひとつ

■ 年間の一次エネルギー※消費量が正味ゼロ以下の建築物

- ZEBとは、Net **Z**ero **E**nergy **B**uilding (ネット・ゼロ・エネルギー・ビル) の略称
- 2013年度比で50%以上の省エネルギーを達成した建物の呼称
- 建物内でのエネルギー消費量を減らし(省エネ)、かつエネルギーを作る(創エネ)ことでエネルギー消費量「0」を目指す
※空調設備、照明設備等で消費するエネルギー量

■ ZEBの考え方

- 評価対象建築物が2013年基準仕様で建設された場合の建物エネルギー消費量(仮定)と実際に計画された設計仕様で消費される建物エネルギー消費量を比較



【エネルギー削減率達成レベルに応じた4段階のランク基準】

『ZEB』	省エネ+創エネで 100%以上のエネルギー消費量の削減
Nearly ZEB	省エネ+創エネで 75%のエネルギー消費量の削減
ZEB Ready	省エネで 50%のエネルギー消費量の削減
ZEB Oriented	建物用途ごとに既定するエネルギー消費削減量を達成したうえで、更なる省エネ技術を導入 ・ 事務所、学校、工場等…40%以上 ・ ホテル、病院、百貨店等…30%以上 ※延べ床面積10,000㎡以上の建物が対象

ZEB技術の実績と展望

7次中計

8次中計

9次中計～

専門部署による分析と手法確立

- ・リニューアルZEB手法蓄積
- ・ZEB最適設計手法確立
- ・アライアンスパートナー拡充
- ・自治体案件に着手

自治体ZEBの確立・拡大

- ・各拠点体制強化
- ・自治体ZEBへの対応強化
- ・アライアンスパートナー連携強化

ZEBプランナーとして確固たる地位を確立

- ・民間ZEB案件の確立・拡大
- ・ZEBメニューの充実

奈良県「まほろばゼロカーボン推進事業」参画
ZEB Ready取得予定（次ページ参照）

2050年
脱炭素社会実現に
向けて

2026年度

2023年度

2023年『ZEB』取得

設計施工 東亜建設技術研究センター第二実験棟
コンサル 倉沢建設株式会社新社屋

2022年 ZEB Ready取得

コンサル 宮城ダイハツ販売会社大河原店

2021年 ZEB Ready取得

設計施工 上郡町役場

2020年度

2018年 ZEBプランナー取得
ZEB29P-00083-PGC



ZEB Ready取得
【上郡庁舎全景】



『ZEB』取得
【東亜建設技術研究
センター第二実験棟】

まほろばゼロカーボン推進事業

- ◆ 奈良県が、県有施設の電力調達・太陽光発電導入・省エネ改修を一括して実施する全国初の取り組み
- ◆ 民間事業者の経営能力および技術的能力を活用し、温室効果ガスや電力使用量の削減を図る
- ◆ 関西電力を代表企業とするコンソーシアムに参画
- ◆ 当社は得意領域である「リニューアブルZEB」で庁舎を改修、脱炭素社会に貢献

環境省重点対策加速化事業



まほろば ゼロカーボン推進事業



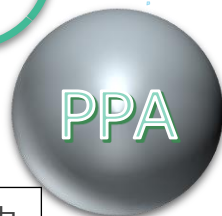
日比谷総合設備



藤原電気工業
(地元企業)



関西電力



【当社担当事業】
2施設を設計施工で
ZEB Ready取得予定



郡山総合庁舎



奈良総合庁舎

現場フォロー体制の強化

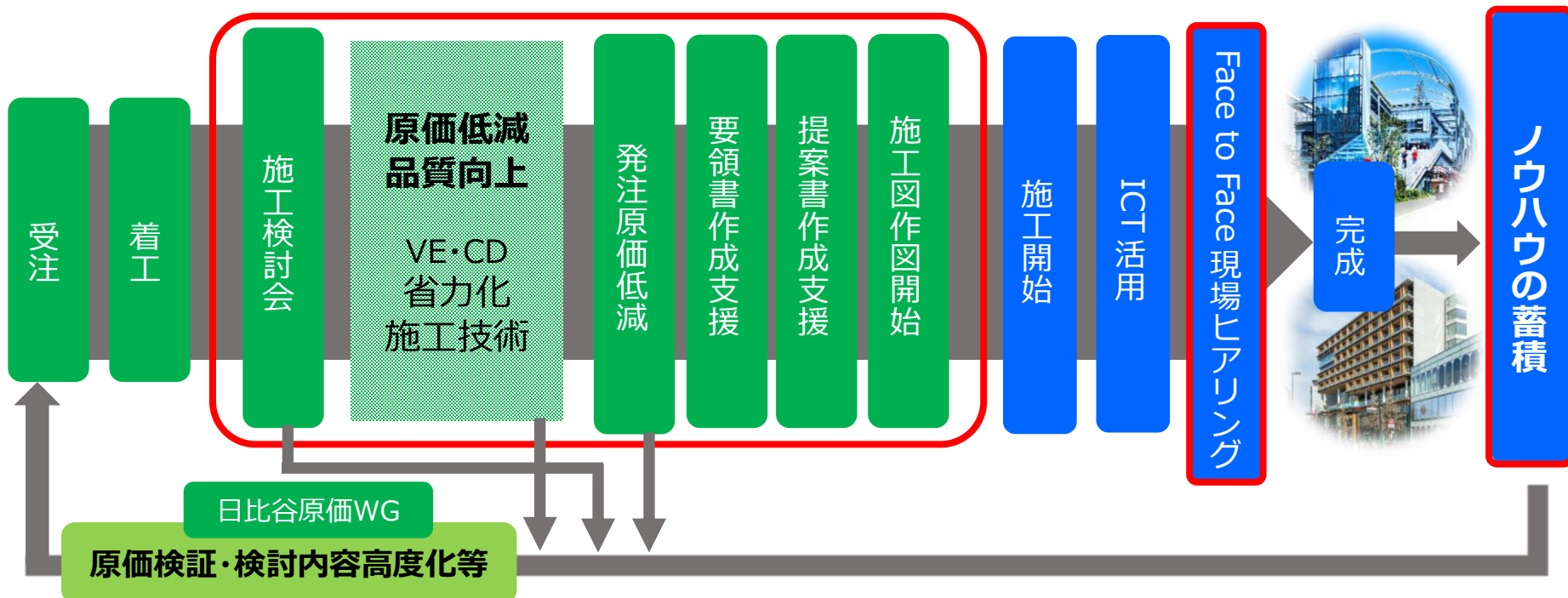
ONE TEAM活動/Face to Face活動

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

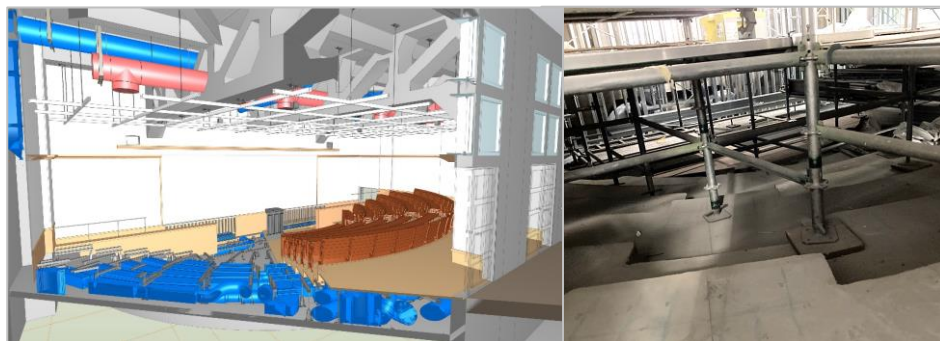
現場を熟知した施工責任者等が現場訪問することで、コミュニケーション強化を図り、手戻りやリスクを軽減



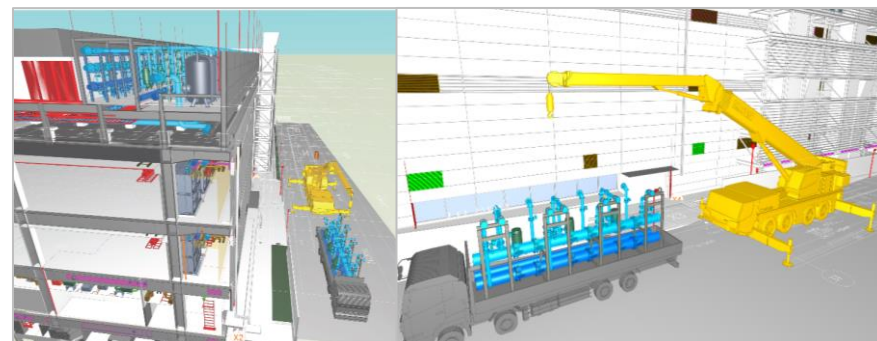
BIM活用事例について

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

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

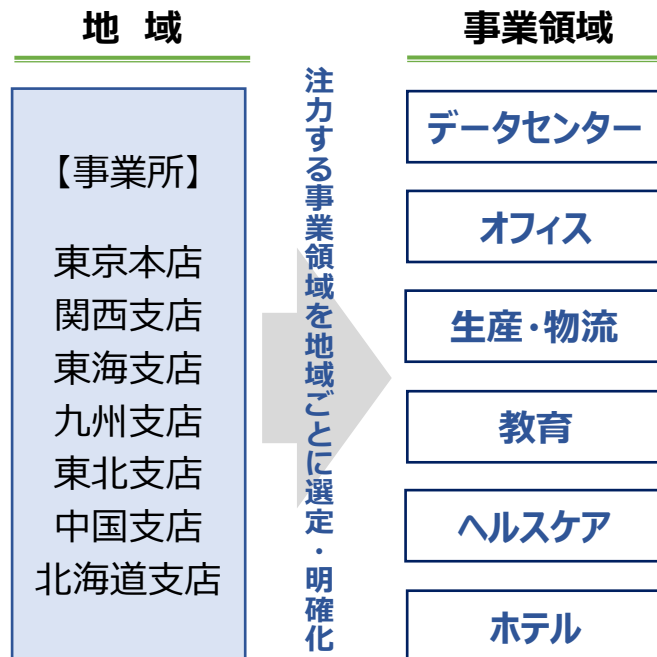
データセンターソリューションの展開

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

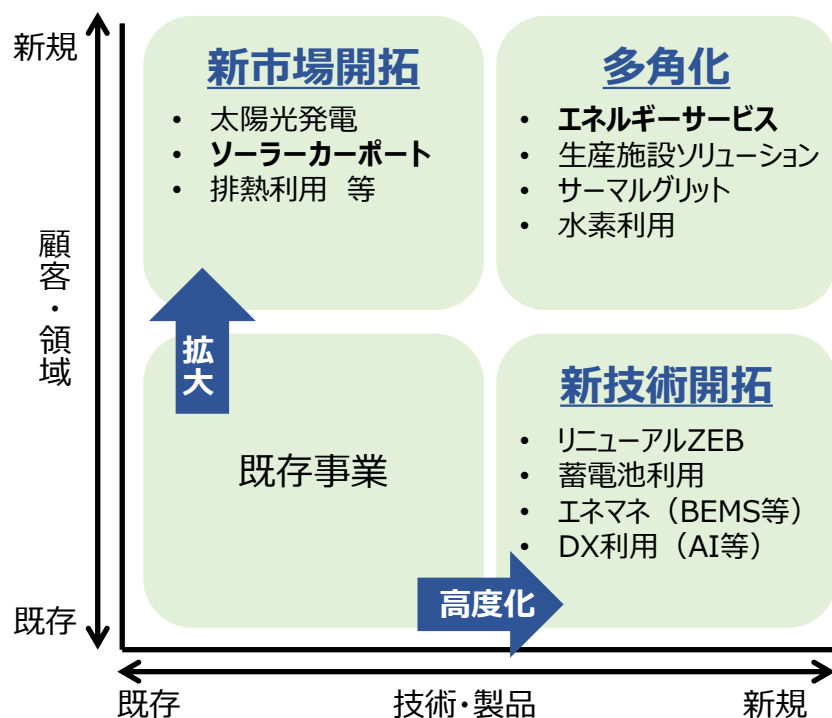
事業領域を拡げる

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

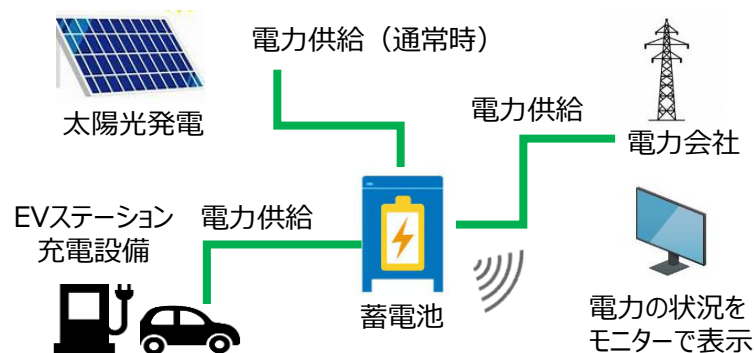
- ・ 新市場や新技術の開拓
- ・ 事業領域の拡大及び収益基盤の強化



【具体例】

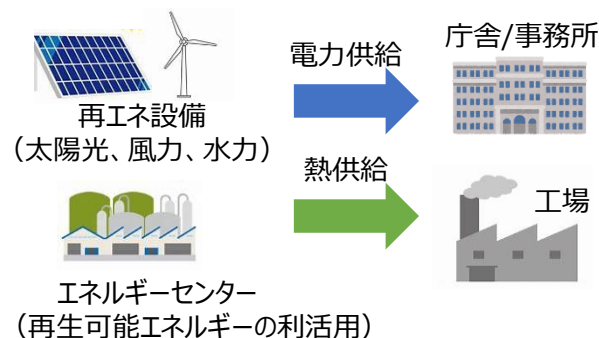
ソーラーカーポート

- ・ 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

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

▶ 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

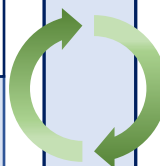
人材マネジメントの充実

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	環境マネジメント	▶ 脱炭素社会への積極的な貢献 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
	人的資本への投資	▶ 人的投資の可視化と活用 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
S	地域・社会への貢献	▶ 地域・社会貢献活動の積極的な実施と支援 地域社会と共生し、社会課題の解決に貢献
	安全・品質の確保	▶ 安心・安全な労働環境の整備 事故・瑕疵・クレームの撲滅に向けた取り組み強化
G	経営の健全性確保	▶ コンプライアンスの徹底とリスクマネジメントの強化 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）

ニッケイ

（メーカー／防災機器製造・セキュリティ保守等）



環境商材、フロンガス再資源化事業を推進



高付加価値ダンパー製造、セキュリティ事業を推進

EPS・ROE・株価の推移（直近5年）

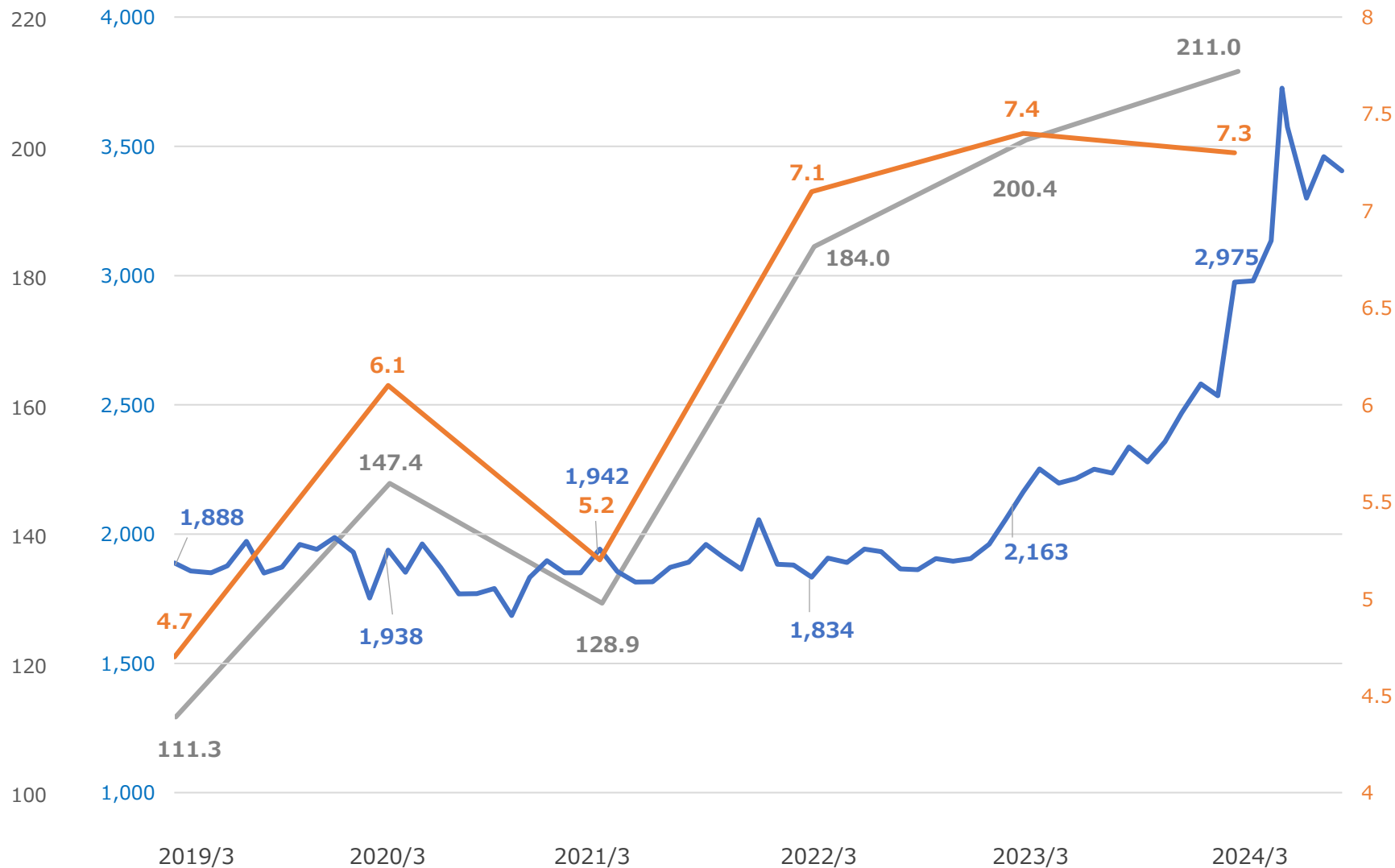
(単位：円)

— : EPS

— : ROE

— : 株価推移

(単位：%)



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。

会社説明会
日比谷総合設備株式会社