社長メッセージ



空調のパイオニアとして
技術力の向上に挑み続け、
お客様と社会、地球環境とともに
これからも持続的な成長を目指します。

代表取締役社長
廣島 雅則

「快適な空気」という見えない価値を、いつも、当たり前に社会へ

新日本空調は、空調設備の設計・施工・メンテナンスを手がけ、快適・最適な室内環境を提供するという使命のもと歩み続けた企業グループです。1930年の創立以来、空調のパイオニア精神と技術者魂を大切に、積極果敢なチャレンジを続けてきました。

私たちが事業を通じて提供し続けてきたのは、「人と設備に快適・最適な空気」という目に見えない価値です。安心・安全な暮らしや働く環境、そして高い生産性が求められる産業分野は、良質な空気によって支えられています。しかし、快適・最適な空気は普段は意識されることはありません。その意識されない「当たり前」の空気を保つためには、確かな技術と継続的な取組みが欠かせません。私たちの仕事は、まさにその「当たり前」をお客様にしっかりと届け続けることです。

この大きな役割を担う責任と誇りを、社内外にもっと広く発信し、全ての従業員が自信を持って日々の業務に向き合えるようにしたい――そんな思いから、2025年3月、当社グループでは新たな企業広告「カイテキヒーロー」を展開しました。ウルトラマンをイメージキャラクターに起用した本広告に込めたのは、誰もが安心して暮らせる社会の基盤を、守っていくという思いです。

広告展開後は、お客様をはじめ多様なステークホルダーから好意的な反応を多くいただいており、認知度の高まりを感じています。ウルトラマンが地球を守るヒーローであるように、従業員一人ひとりが「空気の快適を守るヒーロー」として高い使命感を持ち、グループ総力で社会に貢献を続けていきます。

中期経営計画「SNK Vision 2030 Phase Ⅱ」2年目を終えての進捗と手応え

2024年度、当社グループは「SNK Vision 2030」の第2ステージとなる、中期経営計画「SNK Vision 2030 Phase Ⅱ」の2年目を終了しました。業績面では、受注工事高は1,538億円（2023年度比9.0%増）、完成工事高は1,376億円（同7.6%増）、営業利益は113億円（同22.9%増）、当期純利益は96億円（同34.7%増）となり、主要指標で過去最高を更新しました。

空調設備業界は引き続き活況で、半導体やデータセンターへの設備投資が堅調に推移し、都市部では大型再開発プロジェクトも相次いだことが大きな追い風となりました。高い専門性が求められる大規模案件において、当社の技術力、そして確実なプロジェクトの遂行力をお客様から高く評価いただけていることを、あらためて実感しています。利益面では、受注案件の採算性を高める工夫や、施工体制の見直しによりプロジェクト管理の効率化を図ってきた成果が現れました。人的資本などへの積極投資を実施した上で、それを上回る収益拡大を実現しています。一方で、資機材や労務費の高騰、技術者・技能労働者の不足といった課題も依然として続いています。業界が活況でお客様からは多くの引き合いをいただく中、当社のリソース不足のため、その全てにお応えできていない現状は大きな課題として認識しています。

2025年度は、「SNK Vision 2030 Phase Ⅱ」の最終年度に当たります。繰越工事高は2期連続で1,000億円を超え、1,200億円台を維持しており、当期の業績を力強く下支えしています。資機材価格の高騰が続く中、積極的かつ継続的な研究開発および人的資本への投資を計画しています。一方で、DX（デジタルトランスフォーメーション）を活用した業務効率化やコスト削減の取組みを推進することで、2025年度も増収増益を見込んでいます。

こうした状況を踏まえ、2025年度の経営目標を上方修正し、受注工事高1,550億円、完成工事高1,440億円、当期純利益88億円を計画しています。なお、2024年度には政策保有株式の売却による特別利益約20億円を計上しましたが、2025年度の見通しには含んでいません。売却益を除いたベースでは、2024年度を上回る利益率を予定しています。

持続的な成長に向けて、現場力を高め、事業基盤を強化する

「SNK Vision 2030」の達成に向けて、当社グループでは5つの基本戦略を掲げ、各部門がそれぞれの事業計画に落とし込み、着実に推進しています。この5つはどれも不可欠であり、それぞれが深く関わり合っていますが、中でも「人的資本戦略」「デジタル変革戦略」「事業基盤増強戦略」の3つは、足元の利益率の向上や受注確保において確かな効果を発揮してきました。

まず「人的資本戦略」では、人材不足という課題は依然として続いていますが、現場の声にしっかりと向き合い、人事制度の改革や採用強化、教育の充実に、継続的に取り組んできた成果が少しずつ形になってきています。

その一例が「育成型採用」です。これは、社会人経験がある人でも、新卒社員と同じように入社して教育を受け、同期社員との横のつながりを持てるようにしたもので、2024年度より 全社で制度化しています。もともとは、現場の人的リソースの確保のために事業部が独自に工夫してきた取組みだったのですが、優れた採用スキームとして、2025年の当社グループの特別表彰で社長賞を受賞しています。そしてこの表彰制度もまた、自部署の強みを従業員自身がもっと認識し、評価されることでモチベーション向上につなげるための人材育成施策として毎年実施しているものです。

「デジタル変革戦略」では、基幹システムの全面刷新を完了しました。一方、現場での3Dスキャナー、BIMの導入とともに、コストや工程管理の帳票類を全社で統一したツールへ移行し、データ活用を促進しています。3年にわたり地道に進めてきた改革により、一定の体制が整ってきており、2025年度からはシステム間の連携を進め、全体の統合を図っていくフェーズに入りました。また、AI活用にも注力し、スタートアップとの協業で技術者向けのシステムを開発しています。

人材やデジタル面での改革を進める中で、現場の負荷軽減と生産性向上に向けた新たな取組みも進んでいます。2024年には数年にわたり試験運用を重ねてきた、独自の物流・加工ネットワークシステム「SNK-SOLNet」の正式運用を首都圏で開始しました。これにより、現場の状況に応じた作業の効率化と省力化を実現し、10～30%の工数削減効果が確認されています。

「事業基盤増強戦略」では、JAXAとの協働により宇宙分野への挑戦に乗り出したほか、千葉大学災害治療学研究所との共同研究のもと、災害時における安全な医療環境を目指した開発も進めています。電力グリッド分野などの領域では、スタートアップ企業との連携も活発化しています。単なる技術連携にとどまらず、共通の目標を掲げるパートナーとのシナジーを大切にし、ともに成長していきたいと考えています。

さらに、当社グループの持続的な成長と社会への価値貢献において重要なのがカーボンニュートラルへの取組みです。建物の設備をとおして環境負荷の低減に貢献できるのが私たちの仕事であり、環境ソリューションのリーディングカンパニーとして、脱炭素社会の実現に向けて貢献していく責任を強く感じています。

GHG排出量※1の削減では、Scope1＋Scope2で60.6%、Scope3で25%という目標（いずれも2021年度比）を2030年までに達成すべく取り組んでいます。これらの目標設定、取組みが認められ、2025年7月にはSBT認証※2を取得しました。また当社では、脱炭素・省エネルギーに強みを持つ株式会社Sustechとの協業を進めています。同社のGHG排出量可視化クラウドサービス「CARBONIX」と、当社が独自に開発した設備運用データ見える化ツール「EQデータグラス」を連携させることで、カーボンニュートラルの実現に向けた新たな価値創出に挑んでいます。

※1 温室効果ガスの排出量を示す指標
※2 科学的根拠に基づく温室効果ガス削減目標



変化する市場と社会環境を捉え、自由な発想で「Phase Ⅲ」を描く

当社グループは、「SNK Vision 2030」において、2030年に完工高1,300～1,500億円、営業利益率・ ROE10%以上という目標を掲げています。完工高の下限値やROE目標についてはすでにクリアしていますが、営業利益率は依然として高いハードルであり、到達にはさらなる挑戦が必要です。Phase Ⅱ最終年度を迎えたいま、グループ一丸となって目標達成に向けて取り組んでいく覚悟を新たにしています。

振り返れば、「SNK Vision 2030」を策定したのは2020年であり、直後に世界的なコロナ禍が広がるという困難にも直面しました。海外渡航はもちろん、国内でも移動が制限され、出張もままならない環境は、「本当に必要な企業活動とは何か」を問い直すきっかけにもなったと感じています。徹底して経費を見直し、効率化を進めることで筋肉質な企業体質に変化してきたと実感しており、それが今日の私たちの土台となっています。また、当時からデジタル推進委員会やイノベーション推進委員会を設置していました。現場ごとの創意工夫を大切にしながらも、現場システムのデジタル化においては、会社全体でDX推進に取り組んできた成果が着実に表れています。

現在は、2026年からスタートする次期中期経営計画「SNK Vision 2030 Phase Ⅲ」に向けて、本格的な議論を始めています。私自身が責任者となり、部門・部署の垣根を超えたさまざまな社員が参画するプロジェクトチームを編成。これまでの延長線ではなく、一度全てを見直していくことを決めています。そこでは、単純な事業規模の拡大だけでなく、「私たちは何のために事業を続けるのか」「社会から何を期待されているのか」といった原点に立ち返ることも欠かせません。変化する市場や社会環境を踏まえ、これからの時代に本当に取り組むべき経営課題や、そのための方針・戦略を、柔軟な発想でゼロから考えていきます。

2030年とその先の未来に向けた象徴的な取組みの一つが、2027年度上期に開設予定の新技術開発拠点「SNK EBINA Innovation X HIVE」です。神奈川県海老名市に設けるこの拠点では、若手社員を積極的にプロジェクトメンバーとして起用し、若手の革新的な発想とベテランの豊富な経験の融合を目指します。また、大学やスタートアップとの連携も視野に入れ、オープンイノベーションのハブとして、次世代技術と人材を育む土台を築く考えです。この新拠点を中心に、より広い視野から技術開発を加速し、持続的成長へのエンジンとしていきます。

財務戦略および資本政策

「SNK Vision 2030」の実現に向けては、財務基盤の強化とともに、持続的な成長を支えるための戦略的な投資を推進しています。R&Dや成長事業、環境分野をはじめ、人的資本やデジタル変革領域に対し、2023年度から3年間で累計150～200億円を投資する計画です。これまでの取組みとしては、保有技術の開発やスタートアップとの協業、「SNK-SOLNet」の立ち上げ、グリーンボンドやソーシャルボンドを活用したESG投資などを推進してきました。さらに、オフィス環境の整備や賃上げ、人材育成、基幹システムやAIを含むデジタルツールの導入にも注力しています。2023年度から累計で約90億円の投資を実行しており、今後も計画に沿って着実に取組みを進めていきます。

投資分野	2024年度までの主な実施内容		2024年度投資累計額	2025年度までの計画内容		2025年度投資累計予想
R&D、成長事業、環境その他	【研究開発】	・保有技術の開発	約30億円	【研究開発】	・研究開発の推進	約50億円
	【成長事業】	・スタートアップとの連携（宇宙産業など） ・ロジスティクスセンター（SNK-SOLNet）の開設		【成長事業】	・スタートアップとの連携強化（宇宙産業など） ・ロジスティクスセンター（SNK-SOLNet）の全国展開	
	【環境】	・グリーンボンドやソーシャルボンドへの投資		【環境】	・ESG投資 など	
	【その他】	・働きやすい空間創り		【その他】	・働きやすい空間創り	
人的資本	・賃上げや人材の増員 ・ブランディング関連 ・従業員持株会向け譲渡制限付株式、インセンティブ制度の導入		約30億円	・人材の獲得（新卒・キャリア）と育成 ・ブランディングの強化（新広告の展開） ・エンゲージメントの向上 ・リスキリングの強化 など		約50億円
デジタル変革	・基幹システムの最適化やデジタルツールの開発 ・生成ＡＩの導入		約30億円	・現場デジタル化の推進 ・生成ＡＩの活用 ・デジタルインテグレーションの推進 など		約50億円

資本政策の面では、政策保有株式の削減を計画的に進めており、2025年度末までに2022年度末比で20%以上の削減を目標としています。具体的には、2022年度末の政策保有株式の時価217億3,800万円に対し、2025年度末までに43億4,800万円の削減を目標としており、すでに35億8,900万円を実施済みです。今後も保有の妥当性を見極めながら、資本効率のさらなる向上を目指します。

株主還元については、株価水準の是正と市場の流動性向上のため、2024年12月末に普通株式1株を2株に分割しました。さらに、10億円を上限とした自己株式取得を実施し、株主価値の向上に努めています。配当については、株主資本配当率（DOE）下限5%、累進配当を基本としています。安定した還元をお約束するため、2030年3月期までは減配は行わない方針です。



また、中長期的な視点で企業価値を高めていくためには、財務や資本政策に加え、経営の意思決定プロセスを支えるガバナンス体制の充実も欠かせません。取締役会議長として1年が経過しましたが、社外取締役の皆様からは社内とは異なる視点による貴重な意見をいただいています。今後も情報共有の質とスピードを高め、ガバナンスの実効性をさらに強めていく所存です。

チャレンジを楽しむ人材が会社を強くする

新日本空調は「人が命」の会社です。会社の持続的な成長や、技術力の向上を支えているのは、現場で汗を流す一人ひとりの従業員の力に他なりません。5つの基本戦略の中で「人的資本戦略」を特に重視するのもそのためです。

社長就任後、最初の年となる2024年度は、国内外の多くの事業部・支店を訪ねました。当社の風通しの良さは私も入社以来長く感じてきた誇るべき社風でありますが、役職に関係なく率直な意見を交換しているのを見ると、これまで受け継がれてきた社風を守っていくことの重要性を感じています。

また、現場の人々の実直さや真面目さ、技術力の高さには安心感を覚えます。私はもともと技術系出身ということもあり、どうしても技術者の目で細かく見てしまいますが、しっかりと仕事ができているのが実感できるのは心強く感じます。このような現場力の維持・向上を支えているのは、研修制度はもちろん、先輩・上司の「面倒見の良さ」があってこそだと思います。特に課長クラスの努力は大きく、毎週現場に足を運び、若手からベテランまで皆とコミュニケーションをとってフォローする習慣が、どの支店にも根付いています。

こうした文化のもとで技術をしっかり教える自信があるからこそ、新卒採用では多様な人材に門戸を開いています。現在は文系出身の採用も強化しており、技術職であっても文系出身者が約2割まで高まっています。

従業員には、日々新しいテーマ・難しい課題に積極的に挑戦し、それを楽しんでほしいと考えます。私自身、仕事のやりがいを一番感じるのは新たなことにチャレンジしているときでした。かつて開発に携わった熱源最適制御システム「EnergyQuest®」では、さまざまな状況下で最適な熱源の運用を自動で行うという、前例のないシステム開発にチャレンジし、非常に大変でしたが、やりがいを感じながら取り組めました。 時代や環境が変化していく中で、「今のやり方が本当に最善か」を常に問い直し、必要な部分は柔軟に変えていく。そうした最適化のプロセスを楽しむ従業員が増えることが、会社の成長につながっていくと確信しています。

建設の「ラストワンマイル」を担う誇りと責任

将来にわたって、当社グループが社会から必要とされる存在であり続けるためには、「お客様に選ばれ続けること」が何よりも大切です。そのためには、技術力の向上はもちろん、お客様の課題に真摯に向き合う姿勢や、現状に満足しないチャレンジ精神が欠かせません。

そして、私たちが信頼に応え続けるために最も重要なのは、お客様の資産を確かな形で築き上げることです。質の高い設備工事で空間の価値を高め、安定運用ができるように寄り添い、お客様の事業に伴走を続けるのが当社グループの使命です。近年では、急速に需要が高まる半導体やデータセンターといった分野で、インフラ整備を通じて社会の基盤を支えてきました。また、日本の電力事業と直結する原子力分野においても、特殊な技術と経験を活かし、確かな実績を積み重ねています。

お客様の施設では、私たちが設備を据え付け、接続し、システムを調整してお渡ししなければ、お客様は事業を始められません。その意味で、私は社内外でよく「ラストワンマイル」という言葉を使っています。通常は通信・物流業界で使われる言葉ですが、建築設備という建物のインフラを支える当社グループは、建物におけるラストワンマイルを担っているといえます。その建物でお客様の施設が実際に動き出すまでの「最後の工程」を支えているということです。

さらにこのラストワンマイルは、環境価値をお客様や社会に届ける接点でもあります。省エネ性能の高い設備を、最適な状態で運転できるようにしてお客様に引き渡すことで、私たちは社会のカーボンニュートラルの実現に直接的に寄与しています。現場に立つ一人ひとりがそうした意識を持ち、技術を尽くしてお客様に価値を届けていく。その実直さと責任感こそが、新日本空調の大きな強みだと考えています。

お客様の信頼と期待に応え、その先に広がる人々の暮らしや社会を支える誇りを胸に、当社グループはこれからも着実に歩みを進めてまいります。