

ファシリティシステム事業

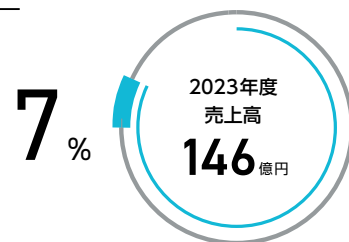


入社以来、約30年にわたって、かつては社内ベンチャーの位置づけであったファシリティシステム事業の発展に尽力してきました。2023年度は不動産コストの見直しや利便性の高いオフィスへの移転機会を捉えたほか、データセンターや物流センターの開発投資が継続され、2022年度に着手した案件が順調に進捗したことから、過去最高の業績を収めることができました。

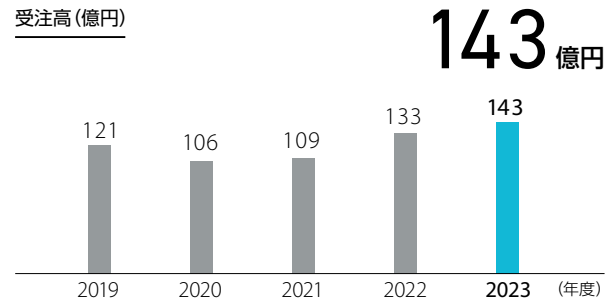
しかしながら今後、新たな成長に移行するためには、お客さまの期待に応えるサービス・品質の追求ならびに事業部員のエンゲージメントの向上、組織体制の再構築など、基盤固めが必要であると考えています。その一環として、自らが働くオフィスでワークスタイルの試行検証を行っており、ショールームとしても活用することでお客さまにより近い目線で多様な社会課題と向き合う機会も増えたものと実感しています。2023年度は事業部のミッション「カタチのないものもカイトキに。」を定めました。社会全体で働き方の多様化への取り組みが進む中、オフィスはかつてのように画一化した存在ではありません。それぞれのお客さまの課題に真摯に寄り添い、オフィスづくりのプロセスや思いまでも含めた「カイトキ」にも拘ることで、選ばれる存在を目指します。

執行役員 ファシリティシステム事業部長 塚根 隆行

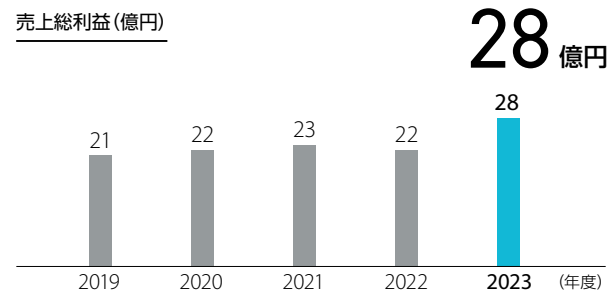
売上高構成比率



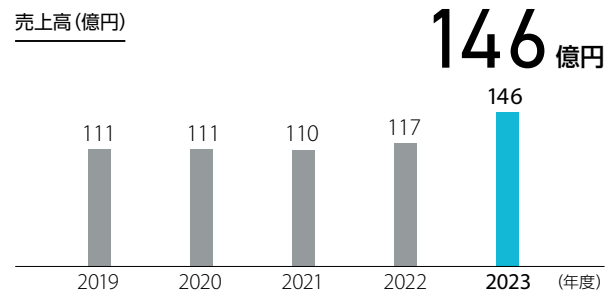
受注高 (億円)



売上総利益 (億円)



売上高 (億円)



事業環境における リスクや機会

- テレワークやオンライン会議の普及に伴うワークスタイルの変化
- リアルなコミュニケーションの場としてのオフィス需要の拡大
- 先進デジタル技術を活用したビルICTトータルインテグレーションへの期待増
- DX推進に伴うICTツール・インフラの再構築・見直し機会の拡大

中期経営計画 “Century 2025” Phase3に基づく 重点施策

ファシリティシステム

- | | |
|-------|---------------------|
| 重点施策1 | コンサルティングサービスメニューの拡充 |
| 重点施策2 | 事業拡大に向けた営業・生産体制の拡充 |
| 重点施策3 | 既存事業領域の深耕 |

スマートビル ソリューション

- | | |
|-------|--------------------------|
| 重点施策1 | ビルICTのトータルインテグレーション事業の強化 |
| 重点施策2 | 構内情報通信インフラ事業の拡大 |
| 重点施策3 | 専門技術者の育成 |

2023年度の主な成果

ファシリティシステム

- 2023年9月に「もっと働きたくなるオフィス」をコンセプトに掲げ、汐留オフィスに移転。お客さまの見学来訪件数が約10倍に増え、引き合いにつなげた。
- 「制度」「文化」「場所」「ツール」の4要素を活用したコンサルティングを起点にサービスを展開し、新規顧客の開拓を推進。
- 「建設DX展」に未来へ向けたスマートオフィス構想を展示。
- スタートアップ企業とのビジネスマッチングを図り、新たなサービス創出プロジェクトを始動。

スマートビルソリューション

- Sler (システムインテグレーター) の知見を活かし、トータルインテグレーションによってビルの付加価値を高める提案に注力し、大型案件を獲得。

- ビルマネジメントソリューション分野 (計装領域) では、システムエンジニアリング会社と監視制御システム開発の協業を開始。ネットワークソリューション分野 (情報通信領域) では、データセンター関連向けに協業を図り、事業領域拡大を計画。



株式会社レゾナック本社メインカフェテリア

主な実績

- ▶ 株式会社レゾナック (ワークスタイルコンサルティング、本社移転PMおよび関連工事)
- ▶ アセットマネジメント会社 (本社移転PMおよび関連工事)
- ▶ ビル管理会社 (ワークスタイルコンサルティングおよびデザイン設計、本社再編PMおよび関連工事)

Phase3達成に向けた事業の進捗と今後の見通し

コンサルティングを起点とするサービスの推進

コンサルティングを起点とした積極的な営業・提案活動のさらなる推進に向けて、2024年4月にファシリティシステムとスマートビルソリューションの両事業の企画営業機能を集約した「コンサルティング企画開発部」を新設。事業領域をまたいでコミュニケーションを活発化し、両者の知見や強みを活かした新たなサービスの創出や顧客開発につなげていきます。

業容拡大に向けた新サービスの開発

新サービスの開発に向けて、スタートアップ企業との協業可能性の探索やM&Aによる事業拡大を図り

ます。スタートアップ企業の革新的なアイデアと当社の要素技術をつなぎ合わせ、新たな価値創造につなげることで事業価値の持続的な向上を目指します。

専門領域における人財の登用・育成の推進

コンサルティングサービスを起点とした受注は堅調に推移しているものの、今後もチャレンジを継続し、新たな経験値を獲得していくために、コンサルティング人財や専門技術者等の登用・育成にも注力します。次のステップに優位な形で進出するためにもスピード感を持って人的資本投資を進め、市場ニーズに応えることで将来の業容拡大を目指します。