



2021年11月29日

各位

会社名 橋本総業ホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 橋本 政昭  
(コード番号 7570)  
問い合わせ先  
役職・氏名 取締役常務執行役員財務部長 佐々木 地平  
TEL (03) - 3665 - 9000

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所（以下、東京証券取引所という。）の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申告書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を作成し、東京証券取引所に提出しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、「株主数」、「流通株式数」、「流通株式時価総額」、「流通株式比率」、「時価総額」については適合しておりますが、「1日平均売買代金」は適合していません。当社は1日平均売買代金に関して、2025年3月までに上場維持基準を充たすために、各種取組を進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	41,190	112	38.6	0.09
上場維持基準	20,000	100	35.0	0.2
計画書に記載の項目				○

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況を基に算出を行ったものです。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題および取組内容

### (1) 基本方針

当社は、持続的な成長と企業価値向上の実現において、中期計画書に基づく事業の推進と積極的な IR 活動をおこなうことで、プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組を進めてまいります。また、経営環境の変化に応じて柔軟に対応できる組織体制を整備するとともにリスク管理体制の強化やコンプライアンスの徹底等を進め、経営と執行における透明性の確保に取組むことにより、コーポレート・ガバナンスの充実を図ってまいります。

### (2) 課題及び取組内容

#### (課題)

当社は、一定の株主数や流通株式数等を確保しながらも「1日平均売買代金」が基準に到達していないという結果を踏まえて、国内外の投資家の方に向けて当社の中期の取組み（成長への取組み、ネットワークへの取組み、生産性向上への取組み）を中心とした成長への取組みを、より積極的に情報発信することが課題であると認識しております。

当該課題を解決するために、国内外の投資家の方に向けた情報発信の充実を図り、積極的な IR 活動を進めていくことが重要であると判断しております。

#### (取組内容)

当社は、「環境・設備商品の流通とサービスを通じて、快適な暮らしを提供する」のミッションのもと「みらいプラン2025」を策定し、中期計画の業績目標達成に向けて事業を推進しております。

また、当社はサステナビリティ活動の一環として、独自に「H-SDG 活動」(H (ヘルス)、S (ソサエティ)、D (デジタル)、G (グリーン)) を推進しております。

これらの各種取り組みを推進し、情報発信を積極的に行っていくことで、更なる企業価値向上を図り、上場維持基準の到達を実現してまいります。

なお、具体的な計画期間および取組み内容につきましては、別紙の「2022年3月期～2025年3月期 中期計画書」に記載のとおりです。

上場維持基準の達成に向けた施策として、プライム市場への移行基準を充たすために、国内外の多様な投資家の方からより高い支持を得られる企業となるべく、2021年8月27日に開示の通り、株式の立会外分売を実施しております。

以上

# 2022年3月期～2025年3月期 中期経営計画

# 人と企業と社会のサステナビリティに向けて

当社は1890年に創業し、2020年10月で130周年を迎えました。

創業以来、水道材料の販売を行ってまいりました。

当社の歴史は水道事業の歴史でもあります。

当社は、「環境・設備商品の流通とサービスを通じて、快適な暮らしを実現する」をミッションとしており、この延長線上に社会への貢献も視野に入れる必要があると認識しております。

この考えのもと、「人と企業と社会のサステナビリティ」に向けて具体的に取組んでまいります。

## 人 – 健康な生活を送る（健康寿命を延ばす）

① 基本	健康管理  運動  医療	予防、食事、運動  体、技、心  検診、診断、診療、施薬
② スマートウォッチの活用 – 心拍、睡眠、血圧、血中酸素		
③ 食事 – カロリー量、タンパク質、サプリメント		
④ 運動 – ウォーキング、テニス、ゴルフ、ジム		

## 企業（10年後のみらい）－140年 時代へ適応 顧客第一

- |          |  |        |
|----------|--|--------|
| ① CS     | －顧客第一、相手思考、4位1体                                  | －みらい会  |
| ② 成長     | －得意先、仕入先、新規                                      | －3つのフル |
| ③ 進化     | －営業、業務、物流  | －進化改革  |
| ④ 10の約束  | －予算、CS、成長、進化、3つのフル、みらい活動、<br>進化活動、機能強化、社会変化、成果追求 |        |
| ⑤ ライバル対抗 | －売上、粗利、店舗、システム、人材                                |        |

# 社会（みらいの社会）－カーボンゼロ、ESG、SDGs

## グローバル化、デジタル化、グリーン化、スマート化

① エネルギー 省エネ、蓄エネ 創エネ、制エネ	・発電 – 再エネ、原子力 ・非住宅 – 太陽光発電 ・住宅 – 太陽光発電 ・運輸 – EV、H2自動車
② 水 – 給水(雨水利用)、下水排水(水処理)、給湯(太陽熱)	
③ EV（モビリティ） – 車イス、地域モバイル、ドローン	
④ 高齢化 – スマートライフ	

# 当社グループを取り巻く 環境と概況について
































# 橋本総業グループ 130年の歩み

## ベストパートナーをめざして、水と共に130年を歩きました。

わが社の創業は明治23年。飲料水の衛生に関心が高まり、日本で初めて「水道条例」が施行された年にあたります。以来、橋本総業はわが国の水道事業とともに130年を歩んできました。更に水道事業を軸に、水回り住設機器、空調機器へと展開して来ました。平成28年、会社分割により橋本総業ホールディングス株式会社の事業承継会社として、新たな1歩を踏み出しました。

人々の生活に無くてはならない  
管工機材・住設機器・空調機器。  
橋本総業の使命は、流通の機能を発揮し、  
ニーズを満たす優れた商品を提供し続けることです。

西暦	1887	1897	1907	1912	1921	1926	1935	1945	1955	1965	1975	1985	1989	1998	2002	2004	2005	2014	2016			
明治	20	30	40	大正	10	昭和	10	20	30	40	50	60	平成	10	14	16	17	26	28			
橋本の歴史	● 神田春日町に橋本商店として創業		● オシナル商店の創業・創業・販売に取り組む ● ドイツからポンプを導入		● 橋本の商標を発行 ● 通信での販売に着手 ● 橋本式水圧自在器		● 株式会社橋本商店に改組 ● HAT工製品を製造販売する		● 製品部門の分離を進め代理店化を進める		● 現社名に改称 本社屋を建設 ● 業務効率化 ● コレヒータ ● (集計機)導入		● 創業100周年大商談会(集談ぶせ) ● 港区HAT会を組織		● 営業領域が拡大 ● 情報システムを導入	● みらい市へ ● 1万人市場(東武有楽町線)の営業 ● 情報システムを導入		● 支店開設(北海道・九州までの営業体制) ● JASDO証券取引所に上場	● 10月東京証券取引所第一部に上場 ● 2月東京証券取引所第一部に上場	● 会社分割により ● 橋本総業ホールディングス株式会社の事業承継会社となる。		
	近代水道	● 水道条例施行 ● 横浜市内に水道敷設		● 井戸・木管の時代 ● 横浜商産機器の ● 水道用機器の ● 国産製造が確立		● 東京市国産 ● 第一号水道ポンプ		● 物質純別する	● 上水道普及率53% ● 戦後復興期		● 川崎市 ● 上水道普及率81% ● 東京オリンピックを ● 機に上水道整備 ● 進む		● 八戸市市営水道 ● 大隈(東京)に ● 高級納水方式導入		● 設備の等級 ● (同)法律施行 ● 設備部品の普及 ● 住宅全数公庫 ● 製業業改訂 ● びんフリー化進む	● 水圧調整正給しれ ● 機器化 ● ター工法 ● 給水装置を主任 ● 技術有無一回国家 ● 資格試験実施		● 長期優良住宅普及 ● 促進法 ● 住宅ローン担保制度実施				
		住宅設備	● 洋風建築ブーム ● ガラスの多用化		● 洋風建築ブーム ● ガラスの多用化		● 洋風建築ブーム ● ガラスの多用化		● パナソニック登場 ● 住宅用ポンプ登場	● 公団住宅が ● スプレッド台 ● 採用		● システムキッチン登場 ● システムキッチン登場 ● システムキッチン登場		● 高気密高断熱 ● 住宅用ポンプ登場		● 住宅全数公庫 ● 製業業改訂 ● びんフリー化進む	● 住宅全数公庫 ● 製業業改訂 ● びんフリー化進む		● 住宅全数公庫 ● 製業業改訂 ● びんフリー化進む			
			空調機器	● 明治年間専らで ● 洋風建築ブーム		● ストップ暖房 ● 洋風建築ブーム		● 洋風建築ブーム		● 洋風建築ブーム	● 洋風建築ブーム		● 洋風建築ブーム		● 洋風建築ブーム		● 洋風建築ブーム	● 洋風建築ブーム		● 洋風建築ブーム	● 洋風建築ブーム	● 洋風建築ブーム



# グループ会社・営業拠点一覧

## 橋本総業ホールディングス(株)

## グループ会社・関係会社

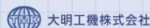
### 橋本総業株式会社



全国拠点(2021年8月現在)

### グループ会社

#### 大明工機株式会社



1. 各種プラント・機器・装置の専門商社
2. 各種バルブ、配管材料の在庫約4,000点
3. メーカー認定自動弁組立月間1,000台可能、全国メンテナンス業者との幅広いネットワーク

■本社 埼玉県川口市(他、全国に12拠点)  
■創業 昭和23年



#### 若松物産株式会社

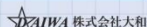
#### 若松物産株式会社

1. 空調機、ボイラー等設備機器の販売
2. 鉄道軌道機器、製鉄用資材の販売
3. 地元密着で、空調・ボイラーのメンテナンスまで請け負います。

■本社 名古屋市中区  
■創業 昭和27年



#### 株式会社大和

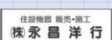


1. 関西地区老舗の配管資材住設総合商社
2. 創業70年以上、地域密着型の営業スタイル
3. すばやく正確なデリバリーを目指します。

■本社 大阪市西区  
■創業 昭和21年



#### 株式会社永昌洋行

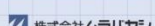


1. 住宅設備機器の販売、施工
2. 防犯設備の販売、施工
3. 創業72年の信用と実績で、常に新しい商品・知識をお届けします。

■本社 福岡市博多区  
■創業 昭和23年



#### 株式会社ムラバヤシ

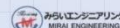


1. 管工機材、空調機器、自動制御装置の販売とアフターサービス
2. T O T Oと洋行モデル認定施工店
3. 人と環境をつなぐグッドコミュニケーションを作り続けます。

■本社 青森県青森市  
■創業 昭和27年



#### みらいエンジニアリング株式会社



1. 住宅・非住宅のリフォーム・リニューアル工事の設計、施工
2. 建築設備工事・機械器具工事の設計、施工
3. 販売と加工・施工機能が一体となったサービスを提供していきます。

■本社 東京都千代田区  
■創業 令和2年



#### みらい物流株式会社



1. 貨物利用運送業、倉庫業の許可を生かした商品管理、配送請負
2. 海外向けの輸出入の手配業務
3. お客様それぞれの物流課題の解決と提案をしていきます。

■本社 東京都江東区  
■創業 令和2年



#### HITエンジニアリング株式会社

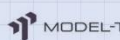


1. スマートハウス設備工事
2. 太陽光、蓄電池、V2H設置工事
3. IoT機器の提案、設置工事まで行ないます。

■本社 東京都品川区  
■創業 令和元年



#### 株式会社モデル・ティ



1. 太陽光発電システム無償設置
2. 再生可能エネルギーの販売
3. 省エネルギー化の提案をしていきます。

■本社 東京都中央区  
■創業 令和2年



#### HASHIMOTO SOGYO (THAILAND) CO., LTD.



1. 住宅設備機器の提案設計、設置
2. 内装家具提案、設計、設置
3. 住宅設備資材の輸出入まで行ないます。

■本社 タイランド・バンコク  
■創業 令和2年



### 新事業への取り組み



2021年春、大手旅行会社出身者が中心となり、旅行会社をスタートいたします。「正直」「親切」「熱心」「感謝」で、お客様にご満足頂けるサービスをお届けできるよう、お手伝いさせていただきます。  
団体旅行、メーカー工場見学、視察旅行、ご招待旅行、インセンティブツアー、社員旅行、各種イベント等、ツアー、イベント等があれば、お気軽にご用命ください。



### ごあいさつ

この度、ご縁あって小伝馬町に2020年7月6日(月)「みらいクリニック」を開院致しました。当院は、生活習慣病の診断・治療、そして、がんを早期に発見・治療することが重要と考え、超音波エコーや上部内視鏡検査も行って参ります。



月島の路地にある古民家ダイニングです。美味しいお料理とお酒、明るいなスタフが心からおもてなしをします。ご予約お待ちしております。

- 営業時間  
月曜～金曜/17:00-23:00  
土曜/完全予約制  
日祝/お休み
- 電話:03-3536-1815 (予約番号)
- 住所:東京都中央区月島3-8-8



# グループ企業戦略

グループ全体で機能補完し、相乗効果を発揮

hat 橋本総業株式会社

TMK 大明工機株式会社

若松物産株式会社

☆ AIWA 株式会社大和

住設機器 販売・施工

(株)永昌洋行

株式会社ムラバヤシ

販売

橋本総業  
グループ

物流

みらい物流  
MIRAI LOGISTICS

施工

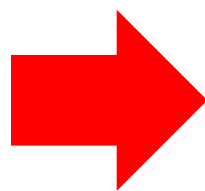
みらいエンジニアリング  
MIRAI ENGINEERING

HITエンジニアリング株式会社  
engineering

MODEL-T

# 取扱い商材の市場規模

当業界の市場規模は、新築・リフォームを合わせて63兆あり、GDPの約10%を占める大きい市場



当社グループ  
取扱商材の市場規模

管工機材  
1兆円

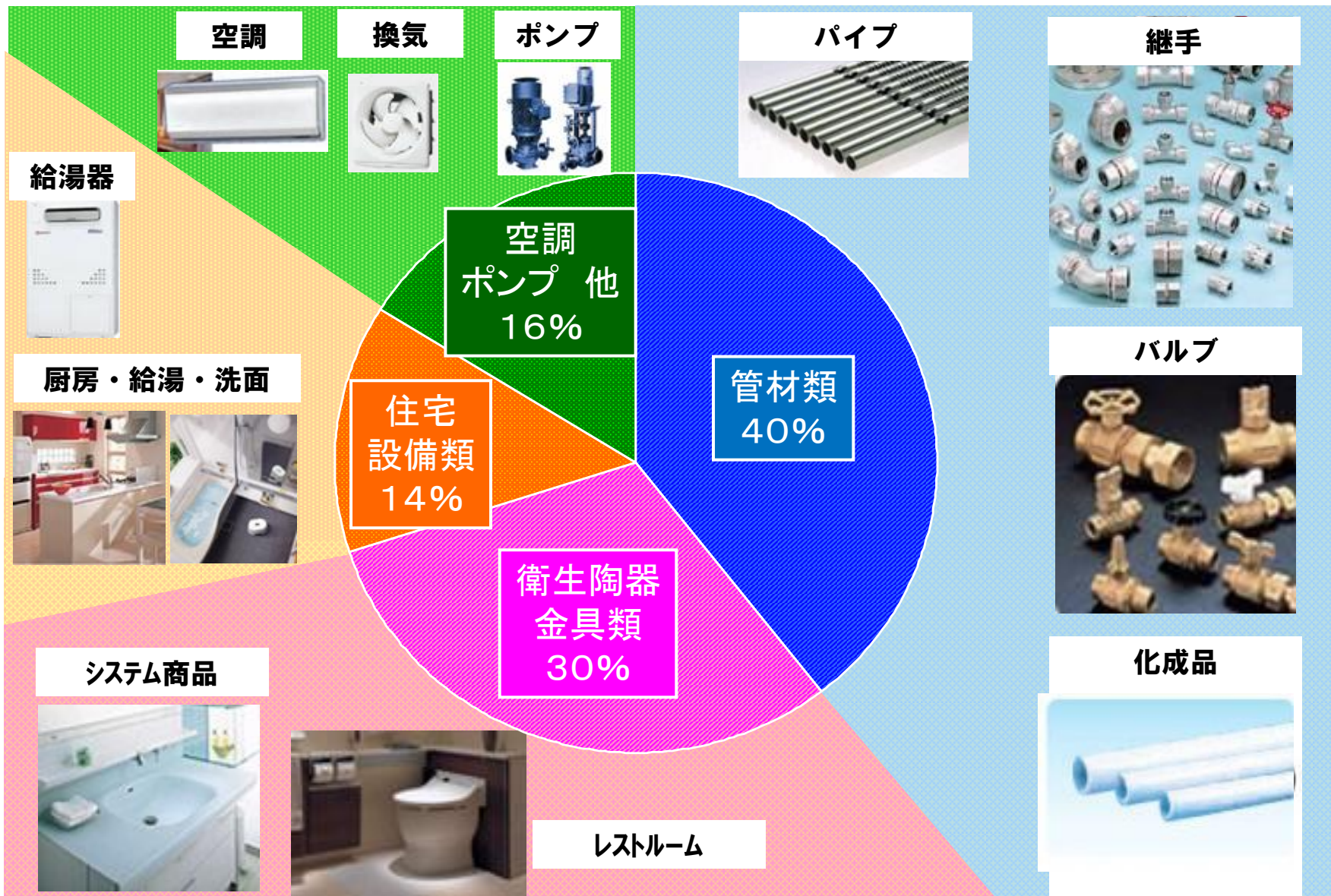
住設機器  
2兆円

空調機器  
2兆円

計 5兆円

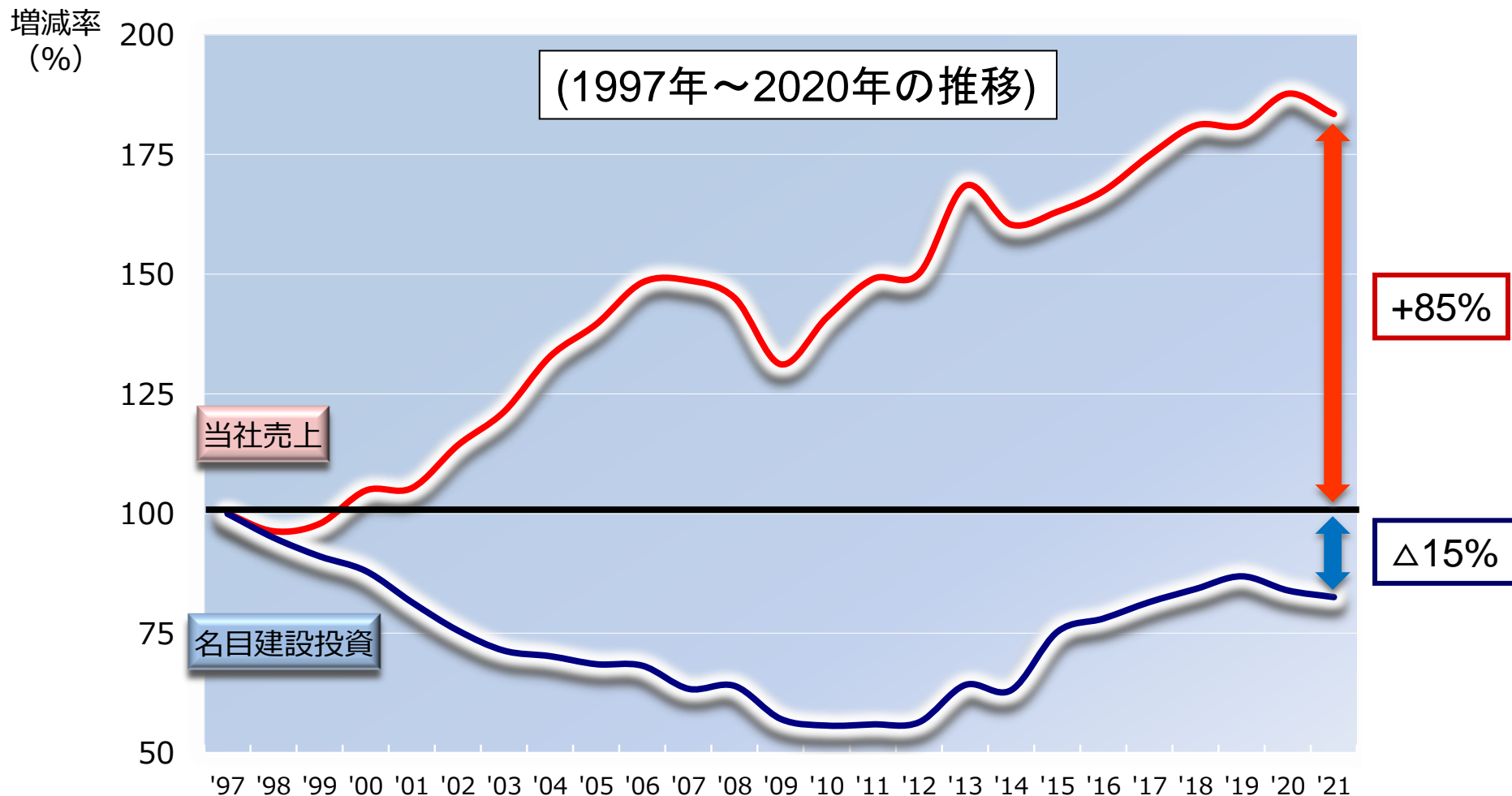


# 売上に占める取扱商品の割合



# 建設マーケットと当社の推移

建設マーケットが△15%減る中でも  
当社グループは85%の売上増となった

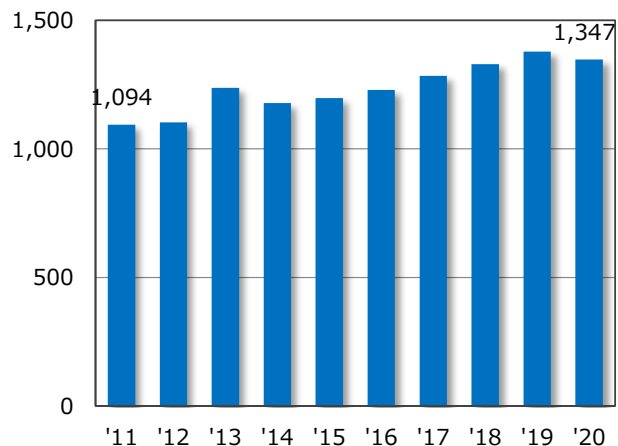


# 業績推移（10年推移）

# 財務ハイライト (10年推移)

## 売上高

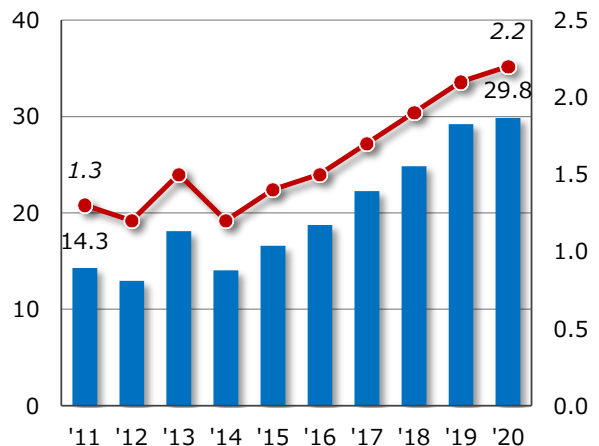
億円



## 営業利益、営業利益率

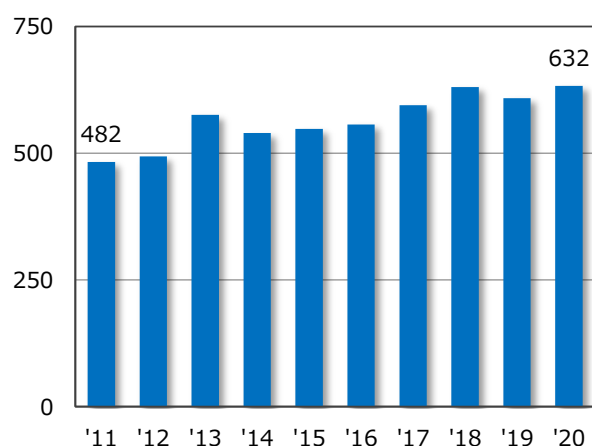
営業利益 (億円)

営業利益率 (%)



## 総資産

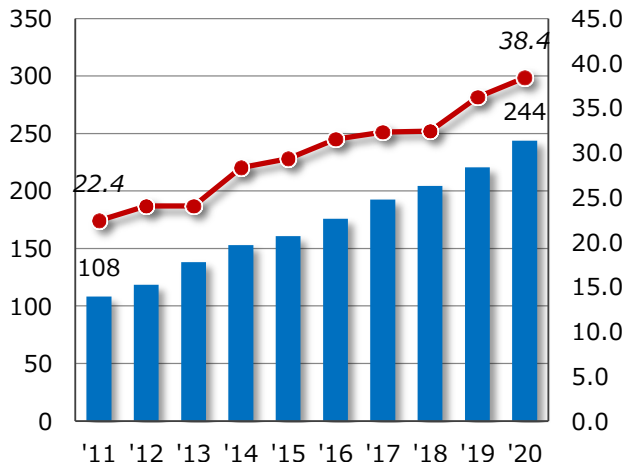
億円



## 純資産、自己資本比率

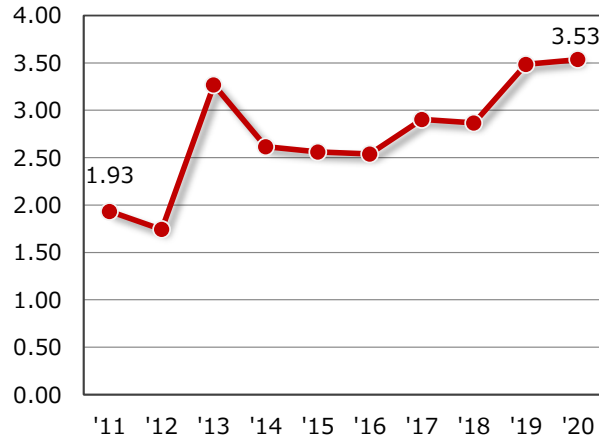
純資産 (億円)

自己資本比率 (%)



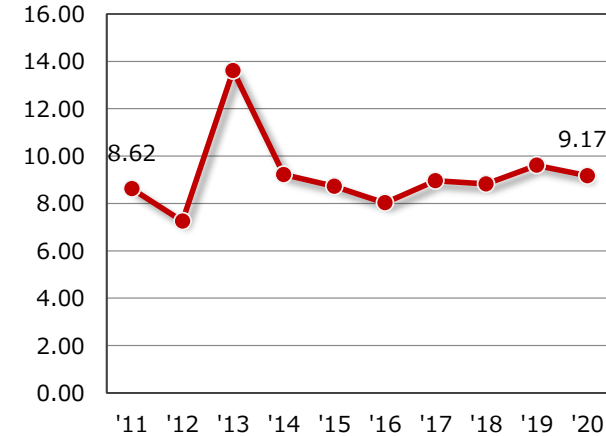
## ROA

%



## ROE

%





# 中期経営の取組みと課題

# 価値創造モデル

7つのみらいの実現

## 中期の取組み

### 成長戦略 - 3つのフル

- フルカバー
- フルライン
- フル機能

5%の成長確保

### ネットワーク 戦略 - みらい活動

- みらい会
- みらい市
- みらいサービス

業界最大最良の  
ネットワーク

サービス事業の  
拡大

### 生産性戦略 - 進化活動

- しきみ作り
- 人作り
- しかけ作り

商流 - 一貫化  
物流 - 共同化  
情報 - 共有化

教育の強化  
働きがい改革  
I T 活用

## 7つのみらい

- コロナ対策
- 環境エネルギー
- 中古住宅流通・RF
- 健康・快適
- 安全・安心
- 地域活性化
- IT技術の活用

コロナ対策の強化

環境・エネルギー  
事業の拡大

ストック活用・R F

健康・快適事業の拡大

耐震、インフラ  
事業の拡大

地域別事業の拡大

I Tカンパニー化

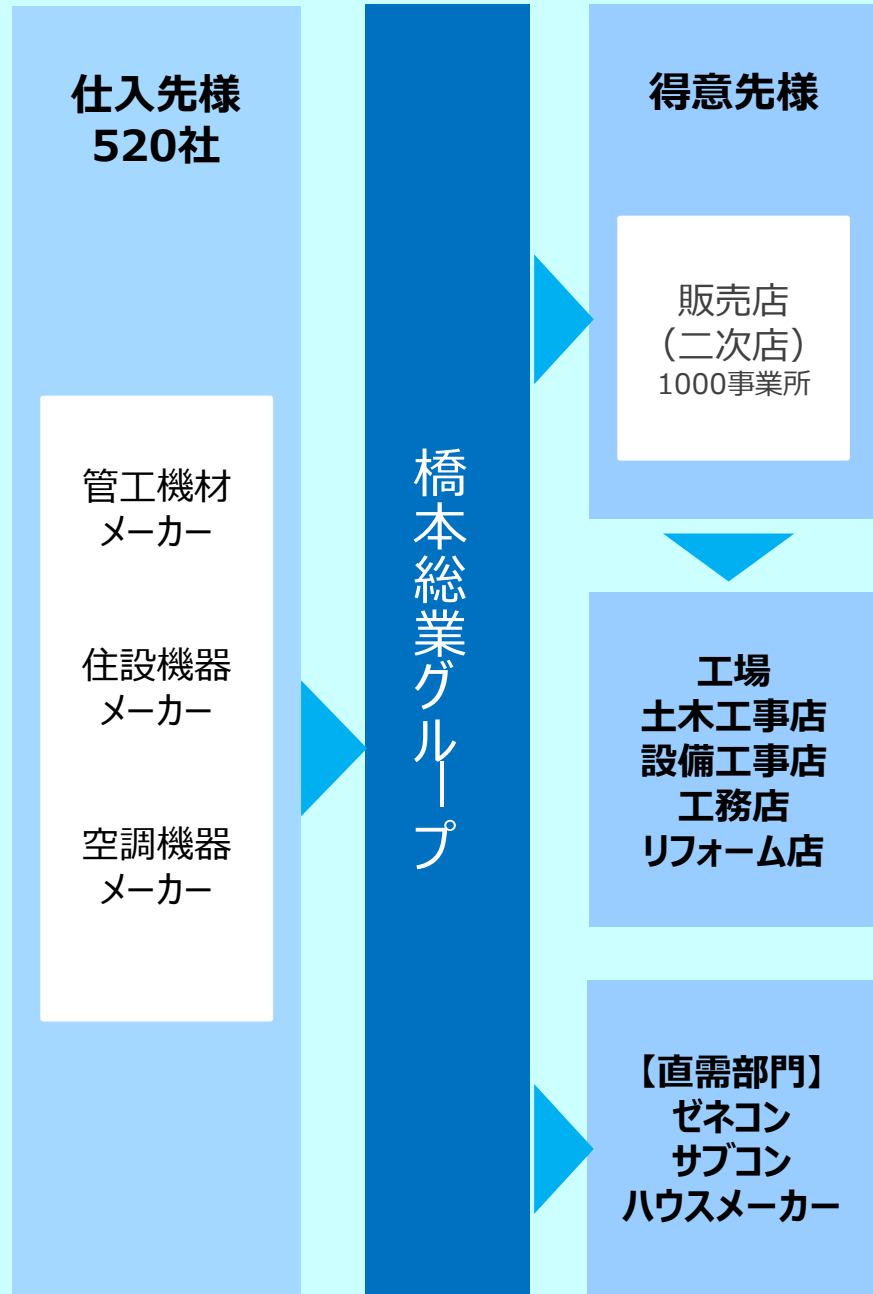
ミッション  
ビジョン

中期の取組み

- 3つのフル
- みらい活動
- 進化活動

今期の取組み

# バリューチェーン



# ステークホルダーへの貢献

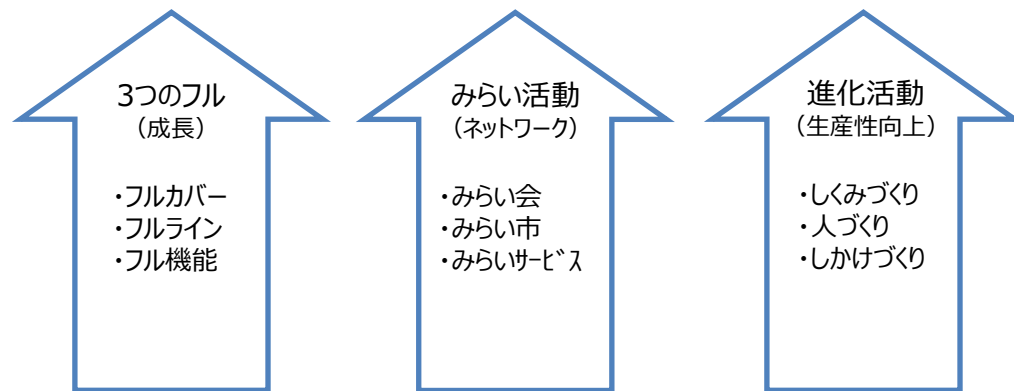


# ■ 中期計画

「環境・設備商品の流通とサービスを通じて、快適な暮らしを提供する」のミッションのもと、マーケットの変化である「7つのみらい」を踏まえ、「**みらいプラン2025**」を策定

## みらいプラン2025

売上高1,650億円 経常利益60億円 自己資本比率45%以上



### 今期の取組み「10の約束」

- |           |         |             |
|-----------|---------|-------------|
| ① 予算の達成   | ⑤ 3つのフル | ⑧ 機能強化      |
| ② CSの向上   | ⑥ みらい活動 | ⑨ 社会変化対応    |
| ③ 成長への取組み | ⑦ 進化活動  | ⑩ 成果追求で全社改革 |
| ④ 進化への取組み |         |             |

# ■ 中期計画（長期計画）

## 2025年度目標

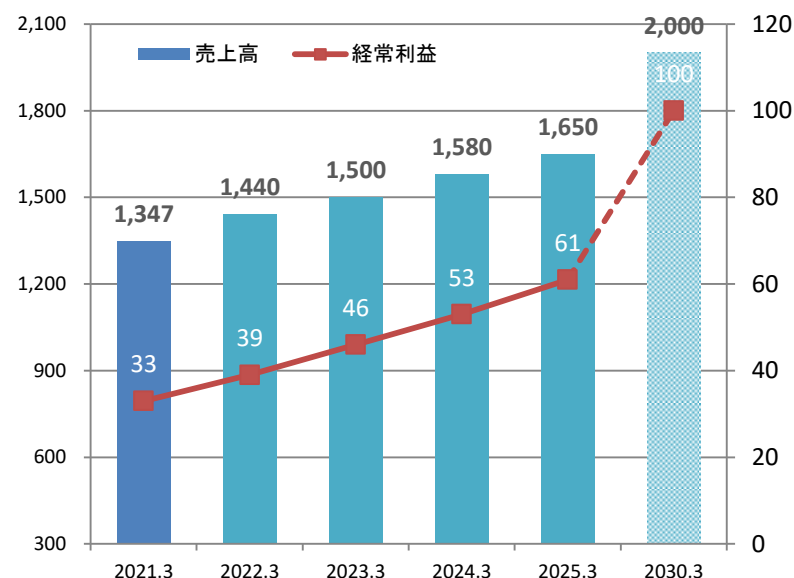
売上高 1,650億円  
 経常利益率 3%以上  
 純資産 330億円  
 自己資本比率45%以上

## 長期計画

### 2030年度

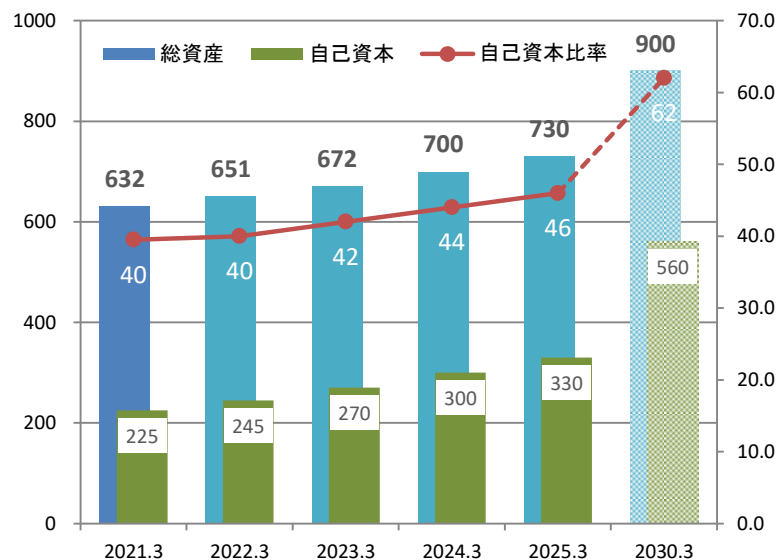
売上高2,000億円  
 経常利益100億円以上  
 自己資本比率60%以上

売上高(億円)



総資産、純資産(億円)

自己資本比率(%)



## ■ 中期の取組み

成長戦略としての「3つのフル」、ネットワーク戦略としての「みらい活動」、そして生産性の向上への取組みとして「進化活動」に取組んでまいります。

### 3つのフル（成長への取組み）

- フルカバー – どこでも対応する
- フルライン – 何でも対応する
- フル機能 – どんなことでも対応する

### みらい活動（ネットワークへの取組み）

- みらい会 – みんなの会づくりへ取組む
- みらい市 – みんなの市づくりへ取組む
- みらいサービス – みんなのサービスへ取組む

### 進化活動（生産性向上への取組み）

- しくみづくり – 商流(一貫化)、物流(共同化)、情報(共有化)
- 人づくり – 業界プロ育成のしくみ
- しかけづくり – 品質向上のしくみ

# 3つのフル – 成長への取組み

どこでも、なんでも、どんなことでも対応する

## フルカバー（どこでも対応する） – 県別体制で全国需要に対応

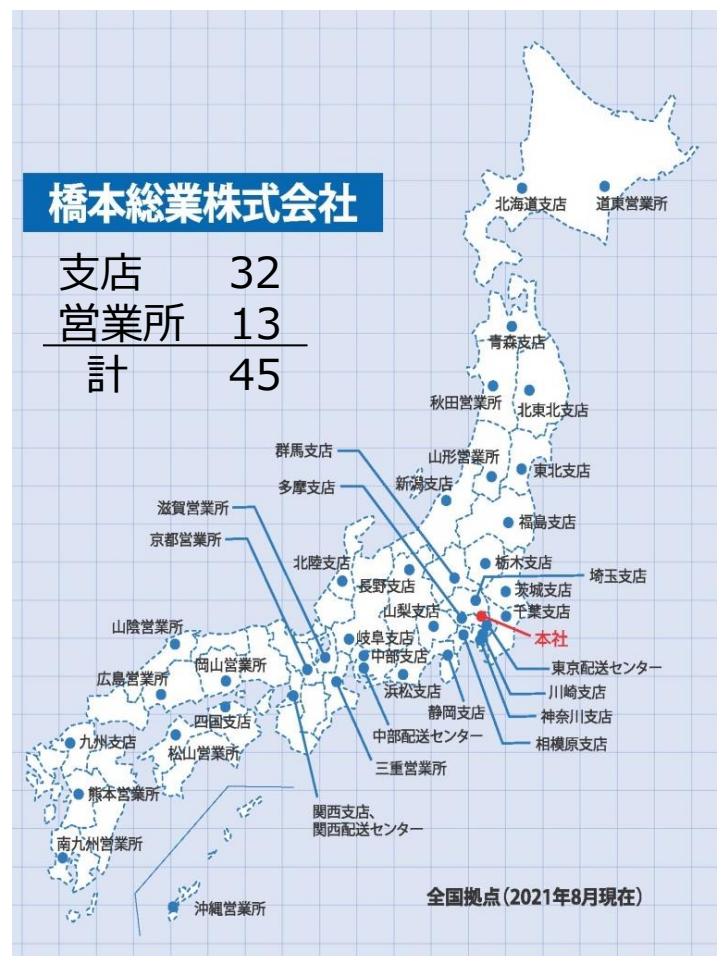
- ①日本全国フルカバーを目指します。  
(ハブ+サテライト方式)
- ②県別の営業体制で、  
県別の建築需要に対応します。
- ③得意先様、仕入先様と共に  
地域のネットワークを作ります。

<支店>

川崎支店 2021/7開設

<営業所>

秋田、松山、熊本 2020/4開設



# フルライン（何でも対応する） – お客様が望む商品をワンストップ対応

① 設備関連資材であれば、  
何でもワンストップで対応します。  
（仕入先リスト786社）

② 新規分野（土木、建材、電材）  
にも積極的に対応します。

③ 電子カタログ（e設備）を活用し、  
タブレット等で閲覧可能にします。



仕入先リスト	分野別社数	電子カタログ
管材類	338社	130社
住宅設備機器類	278社	135社
空調・ポンプ類	193社	128社



# フル機能（どんなことでも対応する） – 基本7機能、工程9機能、ソリューション9機能の強化

## ①基本7機能を強化します。

- 対応、価格、在庫、配送、  
販促、研修、情報

## ②工程9機能を強化します。

- 事前（見積、受注、照会）
- 当日（納入、施工、加工）
- 事後（アフターメンテ、現調、取替）

## ③ソリューション9機能を強化します。

- 物流、施工、情報、システム、業務、  
サポート、教育、人材、金融



# みらい活動 – 業界最大、最良のネットワークへの取組み

業界最大、最良のネットワーク作りを目指し、「みらい活動」のさらなる充実を図ります

## みらい会（みんなの会に） – 4位1体で県別（支店別）に展開

- ①研修・イベント等を充実させ、さらなる会員数の拡大につなげます。
- ②会員のみなさまのご要望に対応し、内容を充実させます。
- ③得意先様、仕入先様、工事業者様と当社で4位1体のビジネスを展開します。



みらい会	
販売店	500社（967事業所）
仕入先様	155社（744事業所）
金融会員様	27社
建設みらい会	74社

# みらい市（みんなの市に） – 会員相互の販促の場に

- ①みらい会会員様にとって有意義な販売促進の場を提供します。
- ②メーカーショールームを使った「ショールームみらい会」も展開します。
- ③WEBみらい市も展開します。



## みらい市2021予定

	東北	東京	中四国	中部	九州
日程	11月13日	2月2~3日	2月17日	3月2日	4月13日
会場	夢メッセ みやぎ	東京ビッグサイト 東展示棟	コンベックス 岡山	吹上 ホール	福岡国際 センター

# みらいサービス（みんなのサービスに） – 各種サービスを別会社化で展開

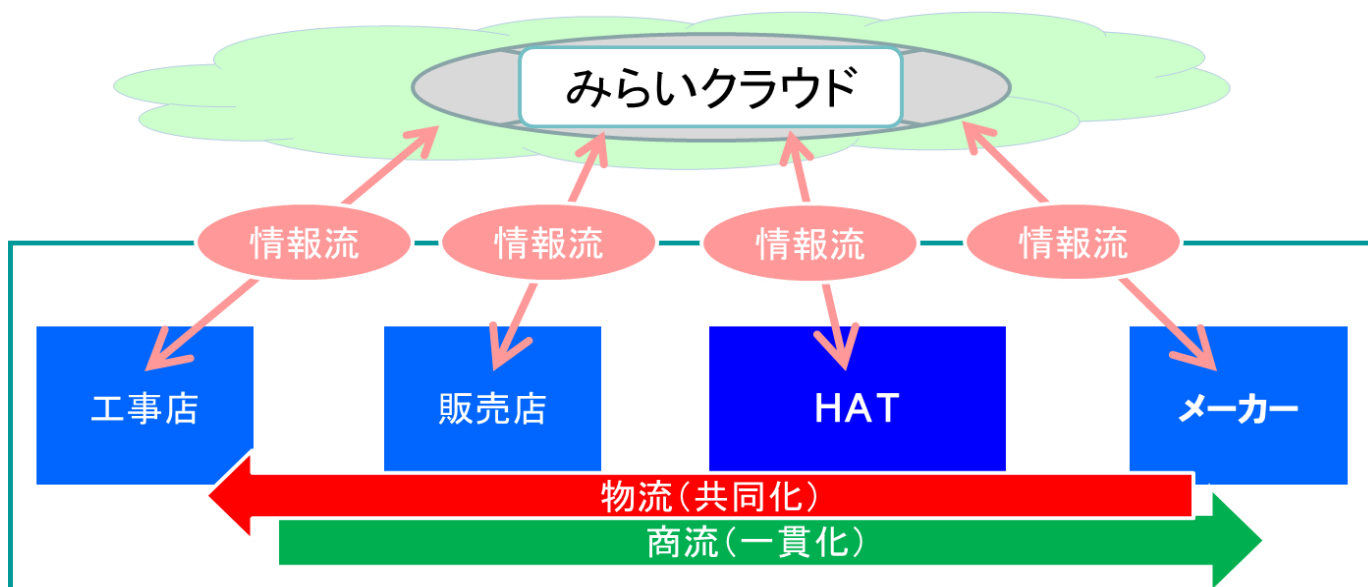
<p><b>①販促</b> (商品本部)</p> <p>– 商売に役立つ販促ツール</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・みらい百科</li> <li>・月刊みらい</li> <li>・みらいTV（会員制）</li> <li>・みらいデイリーニュース（会員制）</li> </ul>	<p><b>⑤分科会</b> (トラベル) (ゲストハウス)</p> <p>– 重点テーマ別分科会</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>・RFみらい会</td> <td>・TOTOみらい会</td> </tr> <tr> <td>・積水みらい会</td> <td>・リンナイみらい会</td> </tr> <tr> <td>・産機みらい会</td> <td>・ダイキンみらい会</td> </tr> <tr> <td>・パナソニックみらい会</td> <td>・三菱みらい会</td> </tr> </tbody> </table>	・RFみらい会	・TOTOみらい会	・積水みらい会	・リンナイみらい会	・産機みらい会	・ダイキンみらい会	・パナソニックみらい会	・三菱みらい会
・RFみらい会	・TOTOみらい会								
・積水みらい会	・リンナイみらい会								
・産機みらい会	・ダイキンみらい会								
・パナソニックみらい会	・三菱みらい会								
<p><b>②健康</b> (クリニック) (フィットネス) (テニス、ゴルフ)</p> <p>– 健康、サービスの展開</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・クリニック</li> <li>・ジム、フィットネス</li> <li>・テニス、ゴルフ</li> </ul>	<p><b>⑥イベント</b> (トラベル)</p> <p>– イベントで商売を</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製販懇談会</li> <li>・工場研修、海外研修</li> <li>・WEBみらい市</li> </ul>								
<p><b>③研修 – 業界のプロの育成(基本・商品・資格)</b> (教育)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・経営幹部セミナー（橋本学校）</li> <li>・管工機材販売士、RF設備士</li> <li>・東雲研修センター</li> </ul>	<p><b>⑦物流</b> (物流)</p> <p>– エリア内配送の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・みらい配送サービス</li> <li>・みらい即納品リスト</li> <li>・みらい加工サービス</li> </ul>								
<p><b>④IT – 業務の効率化、商売に役立つITの提案</b> (システム)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・OPS、HOPE（自社開発）</li> <li>・ドキュワークス、ZOOM</li> <li>・システム連携、カスタマイズ</li> </ul>	<p><b>⑧メディア</b> (プロダクション)</p> <p>– みらい会全社に展開</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・商品紹介動画</li> <li>・メーカー商材</li> <li>・ライブ配信</li> </ul>								

# 進化活動 – 生産性向上への取り組み

しくみ作り、人作り、しかけ作りを通じ、生産性の向上に努めます

## しくみ作り（みらいプランの実現） – 商流(一貫化)、物流(共同化)、情報(共有化)

- ①**商流** 一貫化（サプライチェーン）をめざします。
- ②**物流** 共同化（ワンストップ化）をめざします。
- ③**情報** 共有化（ダイレクト化）をめざします。



# 人作り（みらいアカデミー） – 業界のプロの人材育成、リアル+オンデマンド研修

- ①仕事の基本、商品知識の習得、業界資格の取得をめざします。  
（管材販売士、リフォーム設備士）
- ②各商材、ビジネスマナーなどを対面（リアル）とWEB研修（オンデマンド）にて実施します。
- ③東雲にある研修センターにて、実際の器具を用いて、設備の取り付けなどの施工研修を行ないます。

## 施工研修



## 管材販売士 初級研修





# しかけ作り(会社の質の向上) – デジタル化、ITの活用、5S、見える化、チーム活動

## ① 5Sの徹底

社内の5S  
(整理、整頓、清掃、清潔、しつけ)  
を実行していきます。

## ② 情報、行動、成果の見える化をし、 チーム活動につなげていきます。

## ③ ITの活用により、更なる業務効率化 を図ります。(ITカンパニー化) 自社開発ソフト、マネーフォワード、 キントーン等の活用

### キントーン



### みらいクラウド



## ■ 基本精神

- ① 正直、親切、熱心、感謝で「10の約束」の実行
- ② ライフラインを守り、人々の快適な生活作りに貢献する
- ③ C S、成長、進化そしてE S Gに挑戦する風土（会社）に向けて取組みを強化する

## ■ 今期の取組み

- ① お取引先第一主義の徹底
  - － 早い、安い、確実を追求し、C S向上に取組む
- ② 成長への取組み
  - － お取引先様と一緒に、新規増分に取組む
- ③ 進化への取組み
  - － しくみ、人、しかけ作りで、生産性向上に取組む



# 中期経営課題：10の約束

- ① 予算必達 売上、粗利、収支
- ② CSの向上 得意先、仕入先、担当者
- ③ 成長 物件、日売、新規での増分の追求
- ④ 進化 早い、安い、安心で、1人あたりの生産性向上
- ⑤ 3つのフル フルカバー、フルライン、フル機能
- ⑥ 未来活動 未来会、未来市、未来サービス
- ⑦ 進化活動 しくみ作り、人作り、しかけ作り
- ⑧ 機能強化 事前(見積、受注、照会)、当日(納入、施工、加工)、事後(AM、現調、取替)
- ⑨ 社会変化 コロナ対策、ESG企業、女性活躍
- ⑩ 全社改革 約束守る、HATらしさの徹底、正直、親切、熱心、感謝

# 中期経営重点項目：7つのみらい

テーマ	キーワード	商材
①コロナ対応	感染対策、経済対策、 ウィズコロナ、アフターコロナ	ウイルス対策商材 (換気、除菌、免疫力)
②環境エネルギー	カーボンゼロ、省エネ(設備、躯体)創・畜エネ、 エネルギー基本計画、洋上・風力・太陽光・原子力	環境エネルギー商材 (空調、換気、給湯)
③中古住宅流通、 リフォーム	各種リフォーム(水廻り、省エネ、防災)	リフォーム商材 (水回り、省エネ、非住宅)
④健康、快適	社会保障改革、高齢化、 医療改革(オンライン)、介護改革	ウェルネス商材 (医療、介護)
⑤安全、安心	地震、水害、防災、復興	インフラ商材 (復興、防災、防犯)
⑥地域活性化	インバウンド需要、観光、地域創生	地域商材 (観光、地域、農業)
⑦IT技術の活用	デジタルエコノミー化、ネット・シェアビジネス 5G、IoT、AI、ビッグデータ	IT商材 (IoT、AI、5G)

「7つのみらい」の実現

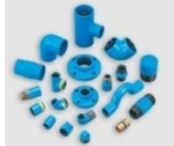
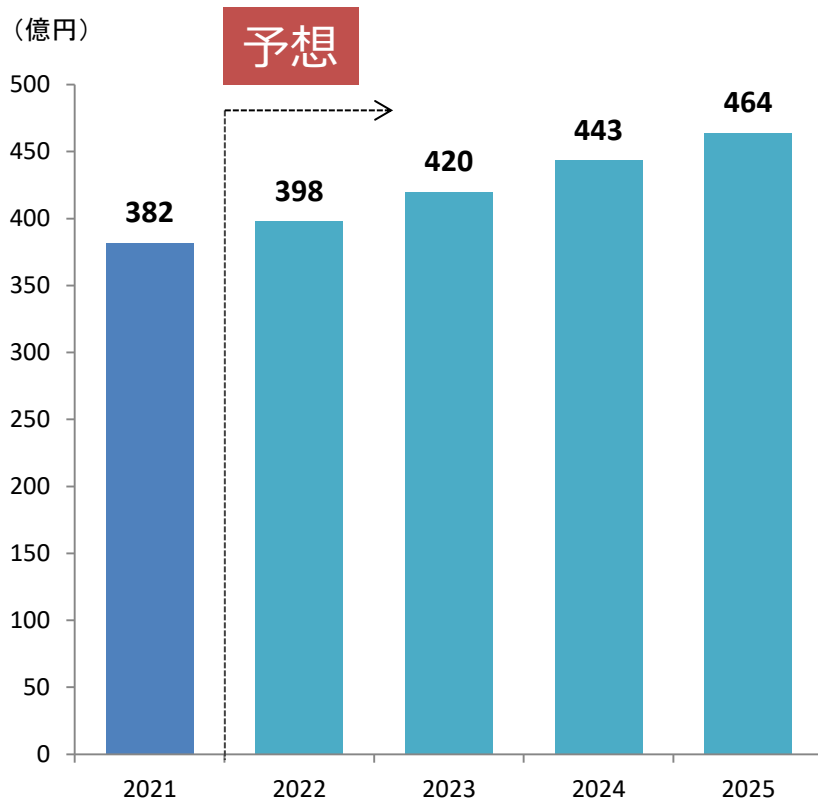
# HAT主義（H A Tらしさ）

- ① 正直・親切・熱心
- ② 感謝する、される
- ③ 常に相手目線で行動
- ④ 早い・安い・確実の実行
- ⑤ スピード、スピード、スピード
- ⑥ 新しいことへチャレンジ
- ⑦ 社会貢献（E S G）
- ⑧ ベストパートナー & グッドカンパニー
- ⑨ 4位1体、共に栄える
- ⑩ すぐ、必ず、できるまで、本気でやりぬく
- ⑪ 問題あればすぐ対応、解決
- ⑫ 信賞必罰、切磋琢磨

# ■商品別セグメント

## 管材類

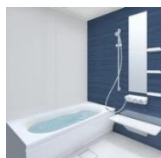
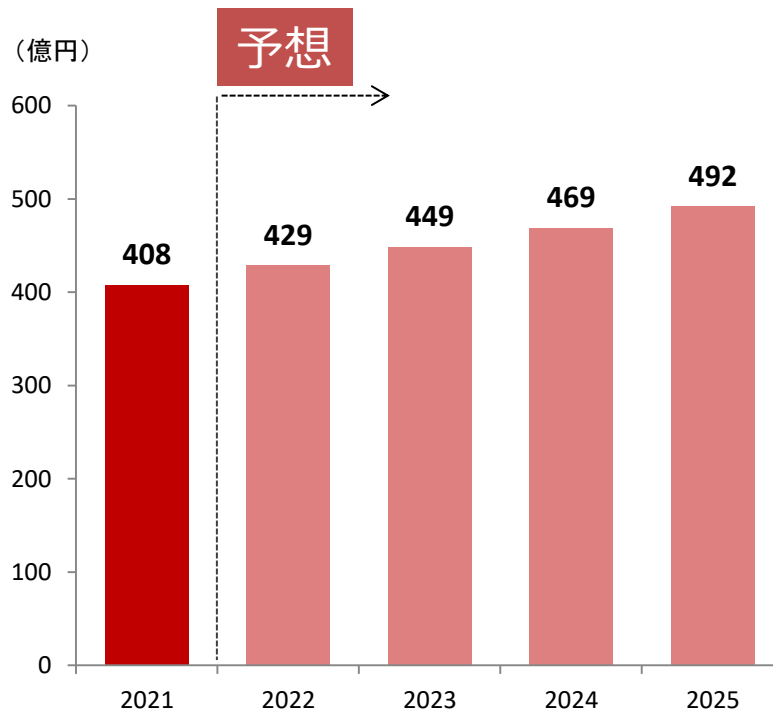
主要商品	市場動向
パイプ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・再開発案件などの物件端境期で市場停滞</li> <li>・素材高騰による製品値上げが拡大しコストアップ</li> <li>・樹脂化領域への拡大スピードアップ</li> </ul>
継手	<ul style="list-style-type: none"> <li>・パイプ出荷の減少に伴い需要は減少</li> <li>・防災設備向け継手は安定需要</li> <li>・非住宅物件減少でSUSメカニカル継手も減少</li> </ul>
バルブ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・建築設備需要は都内中心に端境期となる</li> <li>・プラント系は投資減少、企業設備投資は抑制傾向</li> <li>・都内再開発需要以外の新規案件は減少</li> </ul>
化成品	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新築・リフォーム減少から需要低迷</li> <li>・プレハブ化が浸透し戸建・集合及び非住宅での採用増加</li> <li>・建築、学校物件減少により建築設備も需要は低迷</li> </ul>
土木・その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公共投資の増加により水道関連の予算化が進み増加</li> <li>・ポリエチレン管、GX管の採用エリア拡大</li> <li>・150A以下での樹脂化が進み中铁管との比率が逆転</li> </ul>



# ■ 商品別セグメント

## 衛生陶器・金具類

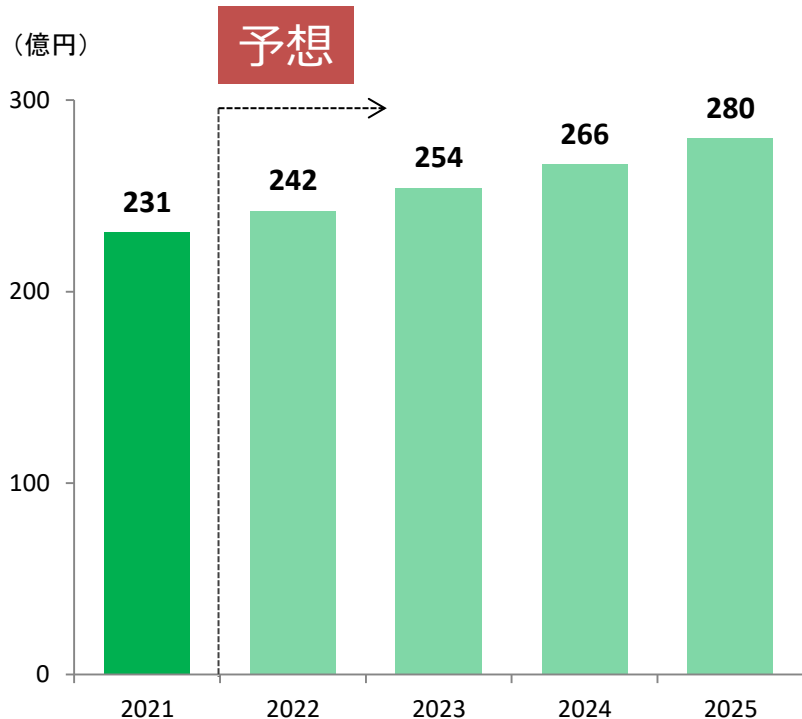
主要商品	市場動向
トイレ・ 水栓金具	<ul style="list-style-type: none"> <li>・住宅の新築、リフォーム需要は低迷</li> <li>・非住宅物件もやや低迷</li> <li>・下期以降やや増加傾向</li> </ul>
洗面・ 浴室設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・戸建住宅向けは前年並みに推移、集合住宅向けは やや低迷</li> <li>・洗面化粧台の需要は高級品・普及品ともに 前年比ややダウン</li> <li>・非住宅物件もやや低迷</li> </ul>



# ■ 商品別セグメント

## 住宅設備機器類

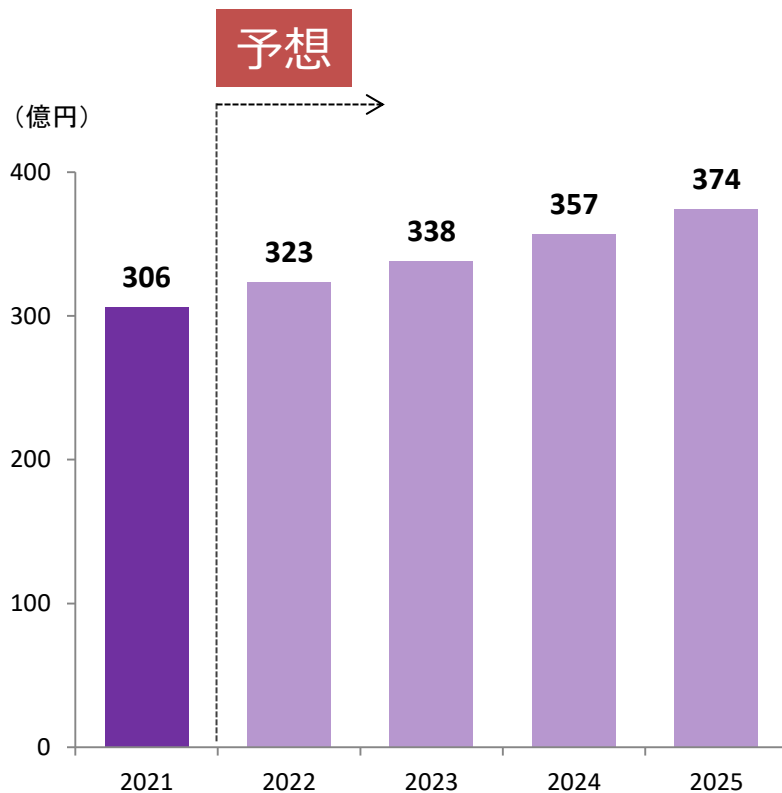
主要商品	市場動向
給湯機器	<ul style="list-style-type: none"><li>・ガス機器は省エネ、高効率給湯器が伸長</li><li>・石油機器は省エネ、高効率給湯器が伸長</li><li>・業務用給湯器は堅調に推移</li><li>・エコキュートは取替需要が堅調のため前年比やや慎重</li></ul>
キッチン設備	<ul style="list-style-type: none"><li>・各社ともシステムキッチンが前年比やや伸長</li><li>・セクショナルキッチンも前年比やや伸長</li><li>・商品の供給状況はメーカーによって差が生じた</li></ul>



# ■ 商品別セグメント

## 空調・ポンプ その他

主要商品	市場動向
空調・ 換気機器	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高機能機 = 高級機ゾーンの拡大</li> <li>・業務用は個別分散化、セントラル方式と2極化</li> <li>・更新需要がさらに拡大</li> </ul>
ポンプ・ 水槽	<ul style="list-style-type: none"> <li>・給水用はユニット型が拡大</li> <li>・産業用は更新需要で堅調に推移</li> <li>・家庭用は縮小傾向</li> </ul>
エネルギー 関連	<ul style="list-style-type: none"> <li>・省エネ、蓄エネ、創エネ需要に対応した製品の増加</li> <li>・産業用の太陽光発電の需要は減少</li> <li>・蓄電池、HEMSは創・蓄連携で製品化</li> </ul>



# ■ サステナビリティ活動 (SDG活動)



## S (Society) 社会

- ① 社会貢献
- ② 産学連携
- ③ 市場選択

## D (Digital) デジタル

- ① 社内DX
- ② システム連携
- ③ 業界プラットフォーム

## G (Green) グリーン

- ① RE100
- ② 再生可能エネルギー活用
- ③ 太陽光発電設備設置

## H (Health) ヘルス

- ① 健康
- ② 医療
- ③ スポーツ

**SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS**  
2030年に向けて世界が合意した「持続可能な開発目標」です



# H : ヘルス ～健康企業を目指す

## <テーマ>

- ①健康 – 健康企業を目指した各種取組み、金の認定
- ②医療 – 医療機関に対するサポート
- ③スポーツ – テニス、ゴルフを中心としたCSR活動、育成活動

## <キーワード>

健康	「金の認定」（健康企業宣言東京推進協議会）を取得 「ホワイト500」（健康経営優良法人認定制度）を目指す	
医療	オンライン診療、ワクチンの職域接種（みらいクリニックと連携）	
スポーツ	テニス	チーム（社会人リーグ）、個人（契約選手） 共に優勝目指す
	ゴルフ	ジュニアの教育、育成強化、プロテスト合格をサポート

# S : ソサエティ ～プライム市場への挑戦

## <テーマ>

- ①産学連携 – 大学との共同研究の実施
- ②社会貢献 – T T C、沖縄テニス協会との各共同事業
- ③市場選択 – 各ステークホルダーに対する社会的責任

## <キーワード>

産学連携	滋賀大学 朝日大学	健康・医療・スポーツの各分野において、 データを活用した共同研究の実施
社会貢献	T T C (吉田記念テニス研修センター)	・「テニスを通じた健康な生活」を目的とした共同事業 ・各種イベントの実施
	沖縄テニス協会	「ジュニア育成強化」を目的とした共同事業、 イベントの実施
市場選択	株式市場	上場企業として社会的責任 →市場再編、プライム市場の選択

# D : デジタル ～DXへの取り組み

## <テーマ>

- ①社内DX – 生産性の向上、効率化の推進
- ②システム連携 – 自社開発システム（OPS、HOPE）を通じて、取引先との連携強化
- ③業界プラットフォーム – システムインテグレータへ

OPS × まなび舎



## <キーワード>

層別		ツール	
外勤	SFA、スマホ	OPS	スマホ、サービス拡大
内勤	ドキュワークス、コールセンター	HOPE	主力導入、システム連携
仕入	データ交換、キャッシュレス	システム連携	みらいクラウド、RPA
物流	バーコード、A°-P°-レス	教育	eラーニング拡大、東雲活用

# G : グリーン ～カーボンニュートラルへの挑戦

<テーマ>

- ① R E 1 0 0
- ②再生可能エネルギー活用
- ③太陽光発電設備設置



<キーワード>

- |                          |
|--------------------------|
| ① P P Aモデル (モデルティ) 全社展開  |
| ② 託送 (東京ガス) 本社のR E 1 0 0 |
| ③ 取引先様への展開               |
| ④ V 2 H E V活用            |
| ⑤ B C P対策                |

# ■ 未来コミュニティ（みんなで未来をつくる）

## ESGへの取り組み

### ベストパートナーを目指します

橋本総業の創業は1890年(明治23)。飲料水の衛生に関心が高まり、日本で初めて「水道条例」が施工された年にあたります。

管工機材商から、水道事業を軸に水回り住設機器、空調機器へと展開。1940年代後半からは、メーカーの特約店として商売を広げ、わが国の水道事業とともに130年を歩んできました。人々の生活に欠かせない設備商品を扱う企業として、設備商品の流通とサービスを通じて快適な暮らしを追求することが当社の使命です。

それと同時に、取引先にとってのベストパートナーであることをテーマに掲げています。特に力を入れているのは、5つの機能【商材・物流・情報・支援・開発】の強化です。

商材については、カタログ図書館に約4000冊分の住宅設備・建材メーカーの製品情報を掲載。物流は「ジャストインタイムのサービスの充実」を目指し、1日2便体制を軸にバーコード管理、GPS方式を採用し正確な配送を実現しています。情報は「ワン・トゥ・ワン形式」で、取引先の効率化に役立つ情報やソフト・ハードをご提供。さらに、取引先の課題を解決する支援機能、研修などを充実させているほか、リフォーム市場の拡大、改正省エネ法など環境の変化への販促ツールを開発するなど、各社のニーズにお応えしています。

## 産学連携



## 仲間をつくる

## 人をつくる



## 環境(水)

給排水設備研究会との取組み



## エネルギー

太陽光発電を使ったゼロエネ化への取組み



## 健康

健康企業として金の認定を更新



## スポーツ

(テニスへの取組み)

チーム・個人ともに優勝をめざす



## スポーツ

(ゴルフ選手育成への取組み)

ジュニアゴルファーの教育・育成



## 4位1体 みらい活動

みらい会・みらい市を開催



## 人を つくる

施工研修・エラーニング



## 仲間を つくる

管工機材商組合・管工事  
組合との取組み



## 産学連携

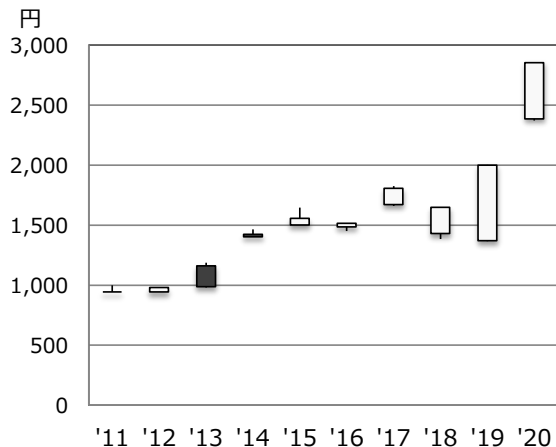
滋賀大学との共同研究



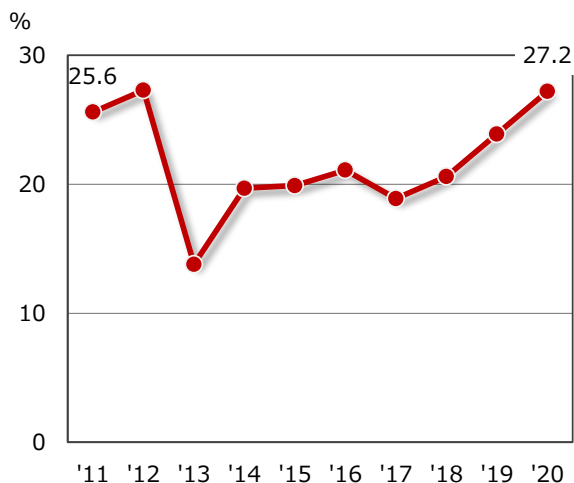
# ■サステナビリティ指標（10年推移）

## Society

### 株価

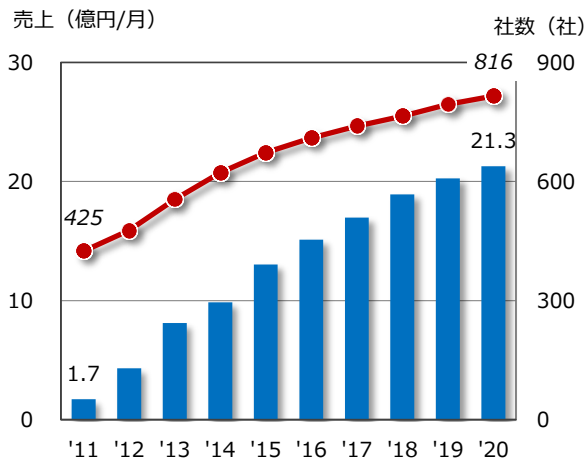


### 配当性向

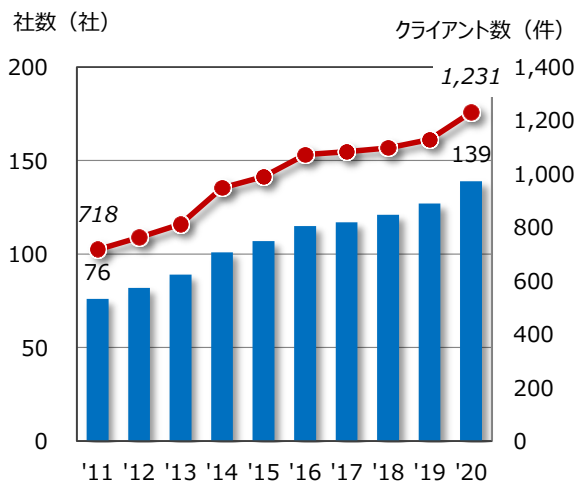


## Digital

### OPS

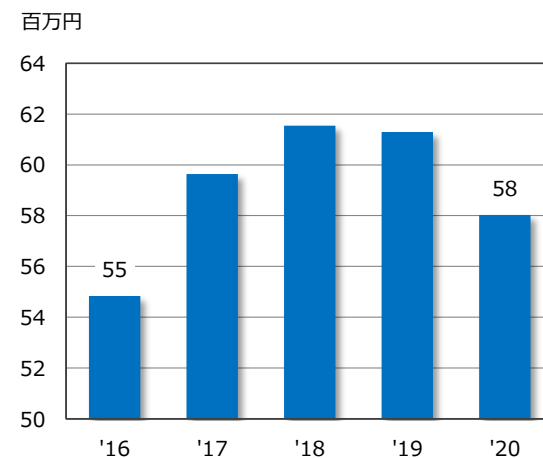


### HOPE

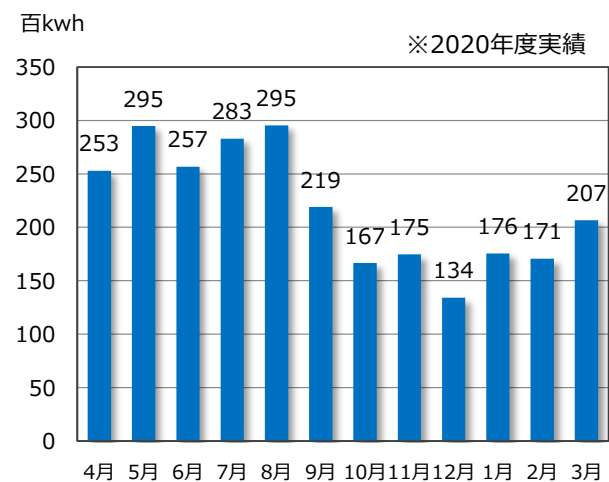


## Green

### 電気料金 (CO2)



### 太陽光発電量 (RE100)



# 注意事項

本資料には、現在の当社グループの計画や業績の見通しが含まれており、将来に関する前提、見通し等は、現在入手可能な情報を基に計画・予想したものであります。

世界経済、競合状況等の不確定要因により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があり、実現を確約したり、保証するものではありません。

なお、この資料は公認会計士及び監査法人の関与はございません。

本資料の全部またはその一部を加工の有無を問わず、当社の許可なく複製および転載することを禁じます。