

時代にまっすぐ、技術にまじめです。



2011年3月期 決算説明会
日比谷総合設備株式会社
2011年5月19日

【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。

2011年3月期 決算概要

決算概要（連結）

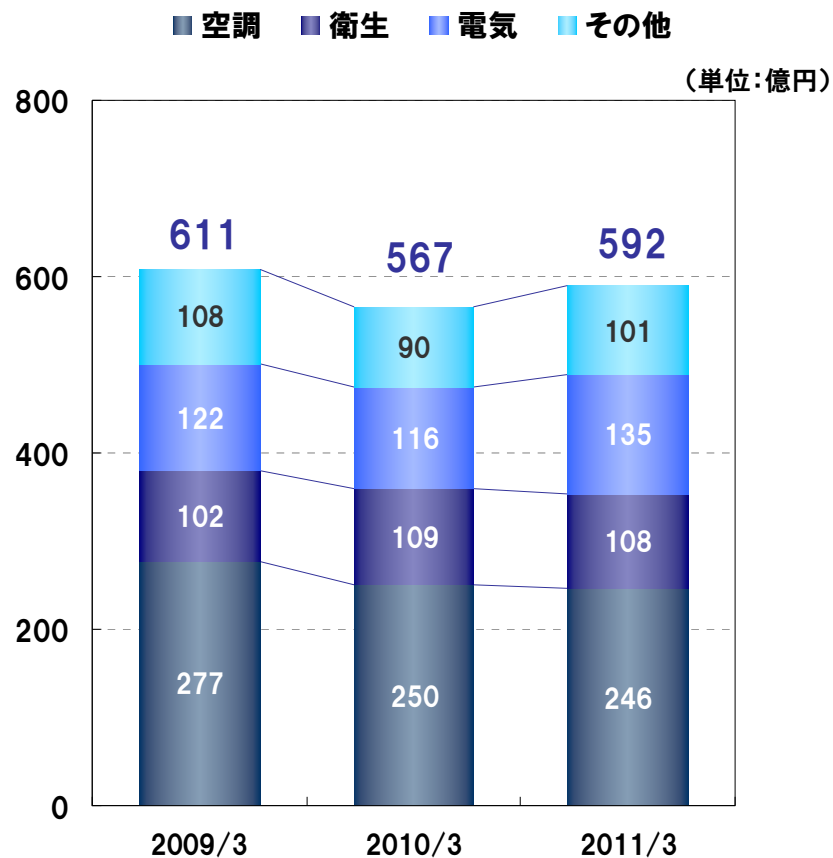
(単位: 億円)

	2009/3 実績	2010/3 実績	2011/3 実績	2011/3 計画	前期比 (%)	計画比 (%)
受注高	611.3	567.2	592.7	645.0	4.5	▲8.1
売上高	601.5	623.7	583.0	620.0	▲6.5	▲6.0
営業利益	20.3	22.0	25.5	20.0	15.6	27.6
経常利益	31.3	37.4	42.6	32.0	14.0	33.3
当期純利益	14.0	24.4	30.1	20.0	23.5	50.7
ROE	2.8%	5.0%	5.9%	4.0%	0.9ポイント	1.9ポイント

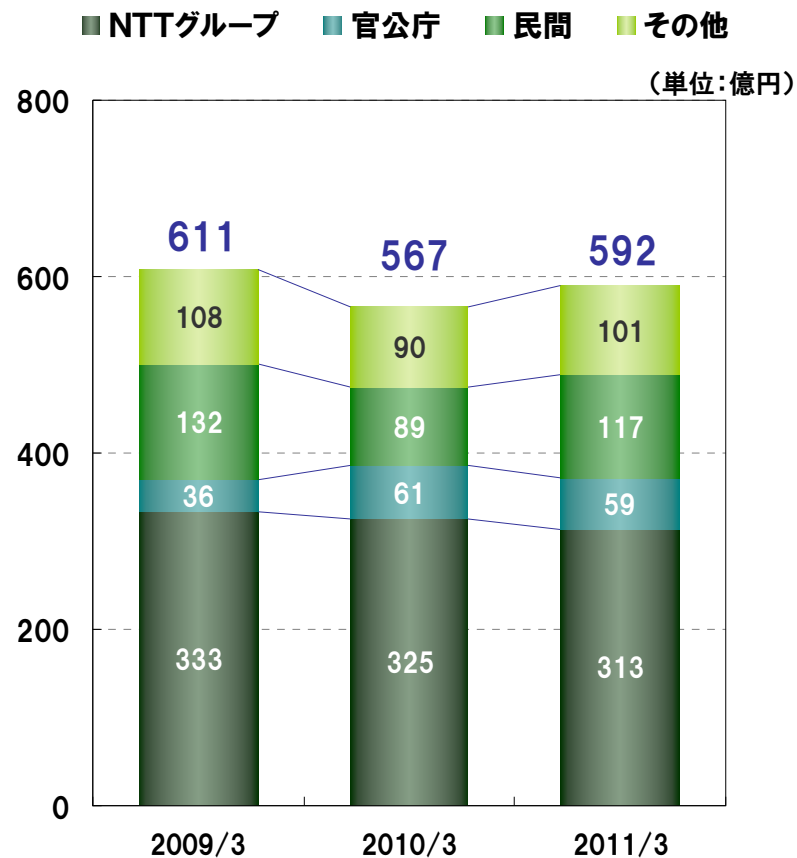
* 受注高に日比谷通商(株)の商品販売を含めております。

受注高 分野別・顧客別（連結）

分野別受注高



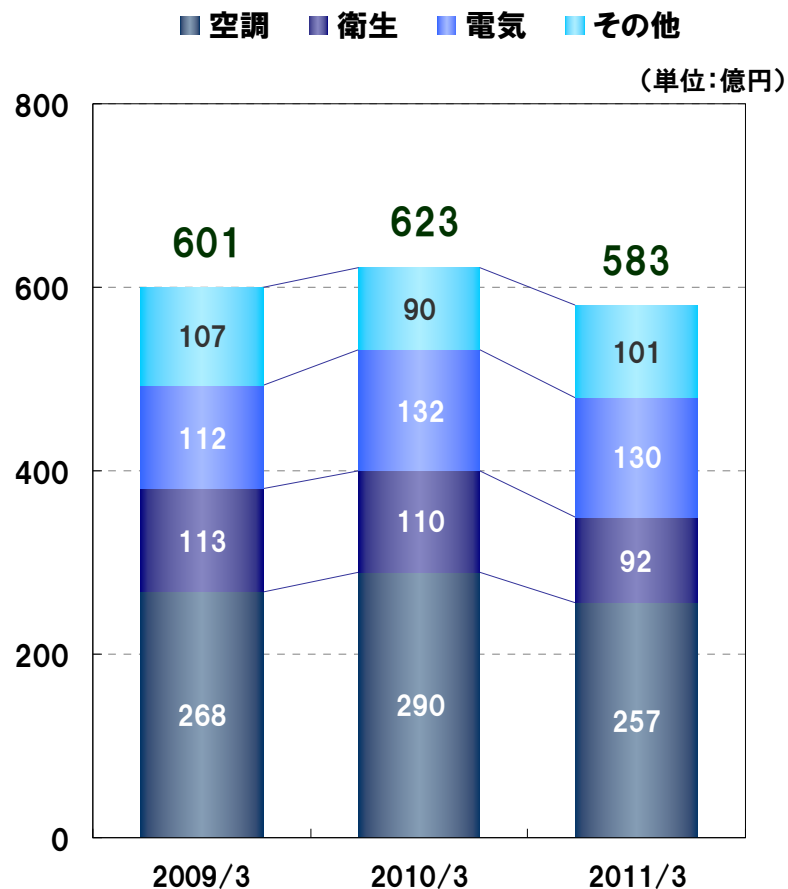
顧客別受注高



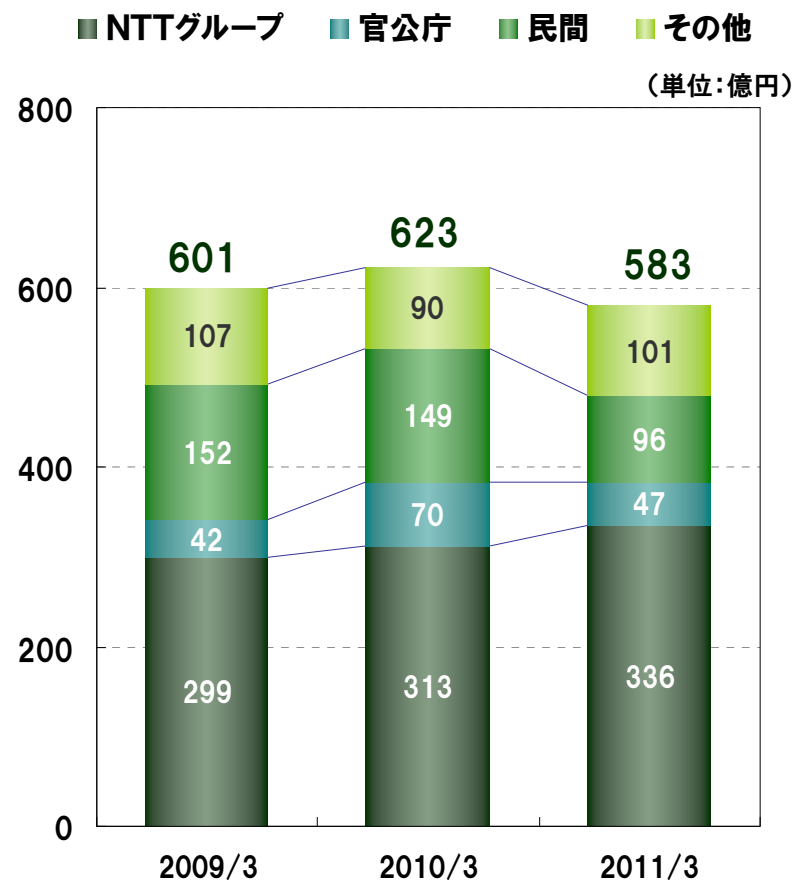
* 受注高その他はグループ会社の受注高

売上高 分野別・顧客別（連結）

分野別売上高



顧客別売上高



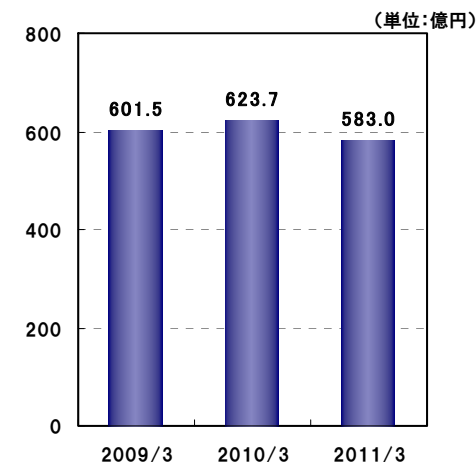
* 売上高その他はグループ会社の売上高

損益計算書（連結）

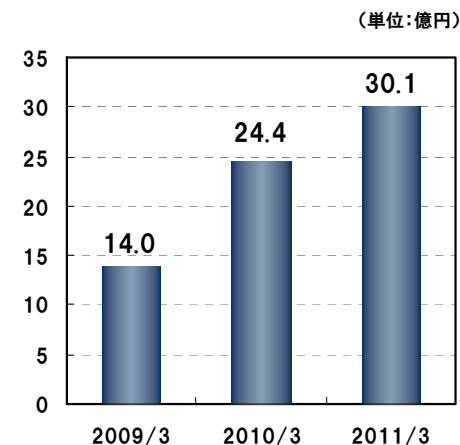
（単位：億円）

	2009/3 実績	2010/3 実績	2011/3 実績
売上高	601.5	623.7	583.0
売上原価	518.5	533.8	487.5
売上総利益	83.0	89.9	95.4
総利益率(%)	13.8	14.4	16.4
販管費	62.6	67.8	69.9
営業利益	20.3	22.0	25.5
営業外損益	11.0	15.3	17.1
経常利益	31.3	37.4	42.6
特別損益	▲7.4	▲1.3	1.0
法人税等	9.8	11.6	13.6
当期純利益	14.0	24.4	30.1

売上高の推移



当期純利益の推移



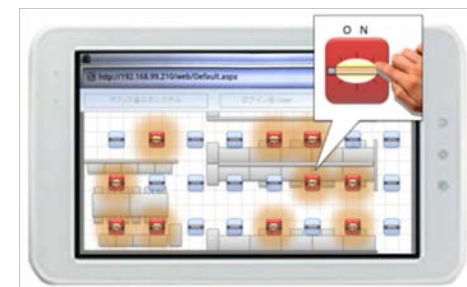
2011年3月期のトピックス

1.ソリューションビジネスの取り組み

■ 環境エネルギー分野でのビジネス展開

太陽熱、廃水処理、天然ガスCGS、地中熱、スマートグリッド等

- ・太陽熱利用実証実験を野田技術研究所で開始
- ・天然ガスコジェネシステム工事受注(温浴施設)
- ・スマート・ライティング・コントローラの開発



・スマート・ライティング・コントローラ
スマートフォンなどでの操作画面

■ 当社バリューチェーン活用したビジネス展開

- ・ESCO事業、PPP事業(*)への挑戦
- ・HITエンジニアリングが新たに日比谷グループに
 - ・製薬工場案件・廃水処理設備への積極的な受注活動
 - ・日比谷通商・ニッケイとの連携

■ NTTとのコラボレーションによるビジネス展開

- ・ICTを活用した実証実験への参加
- ・データセンタ環境構築
- ・スマートエネルギー研究会(東工大)等に参画
(東京ガス、NTTファシリティーズ等参加)

* PPP事業

パブリックプライベートパートナーシップ
官民連携による公共サービス
指定管理者、市場化テストなど

2.ソリューションビジネスにおける主な受注事例

■ 当社のバリューチェーン(診断・工事・保守)を活用した事例

- ・(株)エス・ユー・エス(旧日本ユニシスサプライ)栃木工場(ESCO事業)
- ・東京体育館・辰巳国際プール(指定管理者)
- ・フォーシーズンズホテル椿山荘(熱源改修・メンテナンス)

■ NTTとのコラボレーションによる受注事例

- ・世界規模のデータセンター事業者のデータセンター
- ・ICTを活用した環境負荷低減事業(栗原市) <別頁参照>
- ・厚木研究開発センタ(コンテナ型データセンター)
- ・中日本高速PA(太陽光発電システム)
- ・外務省庁舎施設管理の「エネルギー管理業務」(市場化テスト)

■ 当社の保有技術活用例

- ・「スマートハウス実証用住宅」 <別頁参照>
- ・芝浦工業大学(セキュリティS)
- ・イオングループ(熱源更改)
- ・世界最大級の液晶工場(韓国)(省エネ診断)
- ・環境省温室効果ガス削減ポテンシャル診断事業 <別頁参照>

3.環境を軸としたソリューション営業の実績

重点施策

<コンサルティング業務の受注>

年間受注実績

- 59百万円 32件 (計画30件)

下半期の主な受注案件

- 大学病院4施設の省エネ法対応支援業務
- 環境省温室効果ガス削減ポテンシャル診断事業 [<別頁参照>](#)
工場(2件)、ホテル(5件)、テーマパーク
- 世界最大級の液晶工場の省エネ支援業務

今後について

- 新規顧客、リピートオーダーにより受注は増加傾向
- 震災以降は省エネ、BCPの問い合わせが急増

<省エネ関連工事の受注>

年間受注実績

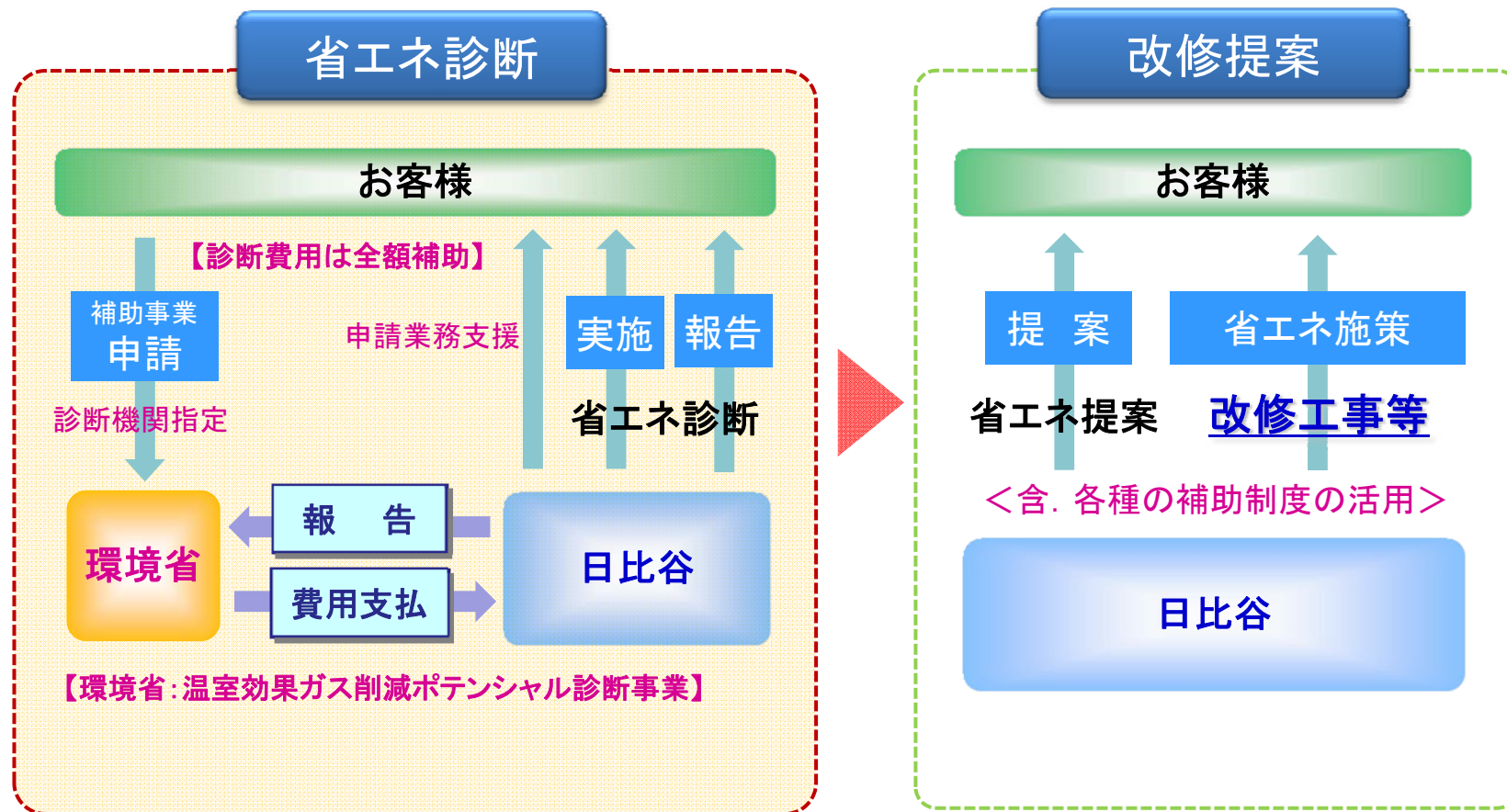
- 17億円 (計画15億円)

下半期の主な受注案件

- 東京都中小規模事業所クレジット創出事業者からの工事受注
印刷工場、食品工場、事務所ビルなど
- 国土交通省、NEDOの補助金活用事業者からの工事受注
事務所ビル、撮影所など
- ホテルの空調熱源および給湯システムの高効率化
高効率ヒートポンプシステムの導入
空調設備ESCO事業者からの工事受注

4. 環境を軸としたソリューション営業の事例

■ 省エネ診断の補助事業を活用した受注機会の創生



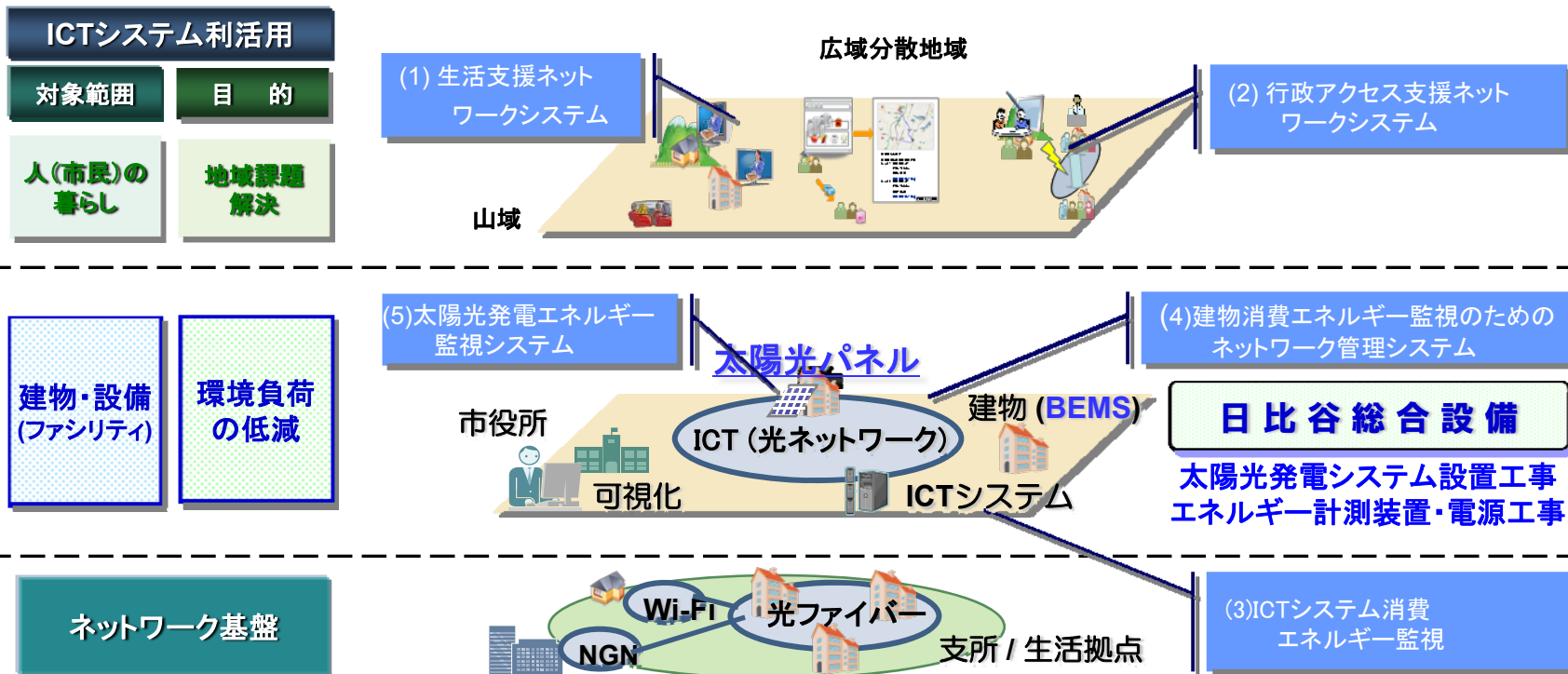
5. NTTとのコラボレーションによる ICTを活用した環境負荷低減事業への取り組み

宮城県栗原市の総務省委託事業「栗原グリーンプロジェクト」での工事受注

総務省の「ICTを活用した環境負荷低減型のまちづくり」の実証実験である「栗原グリーンプロジェクト」において、太陽光発電設置工事等を事業体構成員のNTTファシリティーズから受注。

■ 事業体の構成

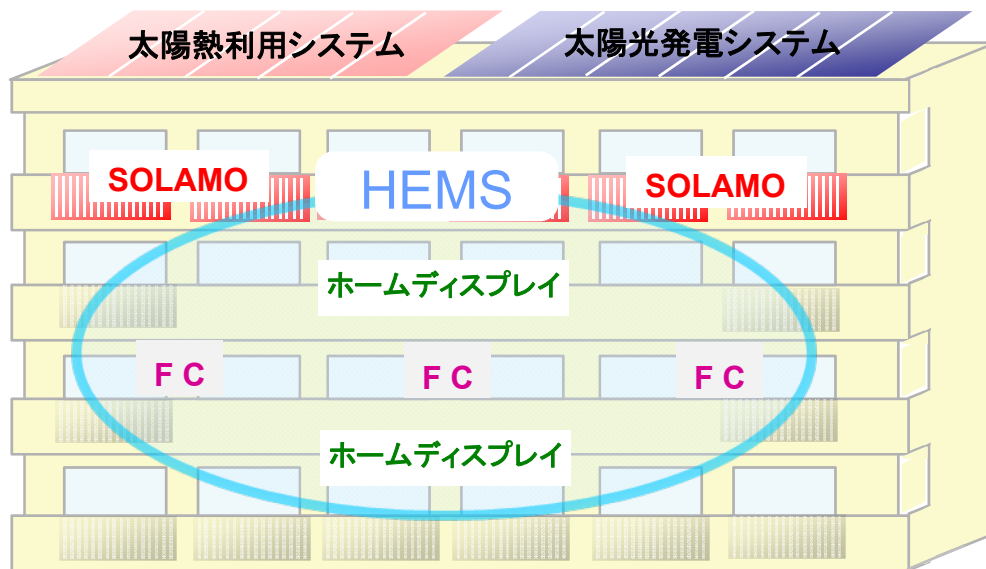
代表:東北大学 構成員:NTT東日本、NTTファシリティーズ、日立東日本ソリューションズ



6. スマートエネルギーへの取り組み

東京ガス「スマートハウス実証用住宅」の設備工事を受注

- 東京ガスが横浜市磯子区に建設する「スマートハウス実証用の集合住宅(社宅)」の設備工事(電気・空調)を受注。
- この実証は経済産業省が選定し横浜市や東京ガスなどが実施する「横浜スマートシティプロジェクト」の一環として実施され、東工大の先進エネルギーCとも連携。
- 太陽光発電システム、太陽熱利用システム、家庭用次世代燃料電池が設置されHEMSによるエネルギー制御・「見える化」と併せてCO₂約30%の削減を目指す。



HEMS : ホーム・エネルギー・マネジメント・システム
Home Energy Management System

SOLAMO : 東京ガスのバルコニー設置型
太陽熱利用ガス温水システム

FC : 家庭用次世代燃料電池

電気自動車(EV)用急速充電器



7.コストダウン施策、安全・品質向上施策

工事原価のコストダウン

- 全店集中購買と単価契約の拡大
- 新基幹システムの本格稼働による予算管理強化
 - ・重要プロジェクトのモニタリングを継続実施(対象物件25件)
- 原価縮減チームの活動強化 →市場価格の情報収集・分析実施

安全・品質の確保・向上

- 体験型研修センターを開設 →社員・協力会社を対象に研修を開始
NTT模様替研修等724名、MACS空調機更改工事特別研修339名、
NTT設備工事関連各社特別研修144名受講
- 事故事例及び手順書類の「見える化」を強化



東日本大震災への対応及び影響について

東日本大震災の対応及び影響について

■ 災害対策本部

- ・地震発生後速やかに「災害対策本部」を設置。



■ 復興支援活動

- ・地震翌日からNTTの通信施設をはじめとする復旧活動への協力を開始。
東北大学などのお客様についても、多くの復旧作業の依頼を受け、積極的に対応。

■ 震災復興推進室

- ・応急復旧支援活動に引き続き、今後想定される復旧・復興への迅速な対応を講じるため、本年5月1日付けで、工事統括部に「震災復興推進室」を新設。

■ 業績への影響

- ・当社施設に大きな被害はなく、予定されていた大型案件の発注延期等により、受注高・売上高が若干マイナスになったものの、利益については大きな変動はなかった。

■ 節電対策

- ・当社開発のスマート・ライティング・コントローラ等で電力量前年比30%削減を目指す。

第4次中期経営計画【2011.4～2014.3】

1. 事業環境と経営課題

建設市場の動向

- 市場規模の縮小と下げ止まり
- リニューアル市場の成長
- 周辺業界からの参入・競争激化
- 環境・エネルギー関連市場の成長
- 顧客のグローバル化
- 震災による環境の変化

経営課題

- 営業ターゲットの明確化とその手法の高度化
- 当社の強みの具現化
- 環境ソリューション事業の拡充
- 継続した原価縮減施策の実行
- 海外等成長領域での事業展開

第4次中期経営計画の基本方針

2. 第3次中期経営計画の振り返り

既存ビジネス

- 急激な市況の悪化による競争の激化等 → 受注高等量的な課題が残った
- 川上営業、NTTコラボレーション営業の推進 → 付加価値の高い案件を確保
- 徹底したコスト削減の実施等 → 利益目標を達成

新規ビジネス

- 環境ソリューションビジネスの拡大
 - ・コンサルティング業務受注実績 59百万円32件(計画30件)
 - ・省エネ関連工事受注実績 17億円(計画15億円)
- 次の成長に繋げるための種を蒔いてきた
 - ・省エネ診断技術の獲得(ヴェリア社との提携)
 - ・メンテナンス機能の充実(日本メックス、オーエンス)
 - ・製薬業界に強みを持つHITエンジニアリングの子会社化
 - ・太陽熱プロジェクト、廃水処理ビジネスへの取り組み 等

3. 第4次中期経営計画の基本方針

■「第4次中期経営計画」は、「HIBIYA Vision」のありたい姿の基本理念を踏まえ、「第3次中期経営計画」で蒔いた成長の種を具現化する

ありたい姿・あるべき姿

- より多くのお客様より“ベストパートナー”と呼ばれる会社になっている
- 常に新たな技術・分野に挑戦し続ける会社になっている 等

基本方針

- | | |
|------------|--|
| 既存
ビジネス | <ul style="list-style-type: none">■ 収益性を維持しつつ、受注量の拡大を図る<ul style="list-style-type: none">● 顧客基盤の大幅な拡大● 利益を叩き出す仕組みづくり |
| 新規
ビジネス | <ul style="list-style-type: none">■ 現在着手している新規ビジネスの具現化と更なる事業機会を発掘する<ul style="list-style-type: none">● 新規/既存ビジネス間でのシナジーの発揮● 新規領域の更なる発掘と海外事業の可能性検討 |

4. 第4次中期経営計画の基本戦略

基本戦略

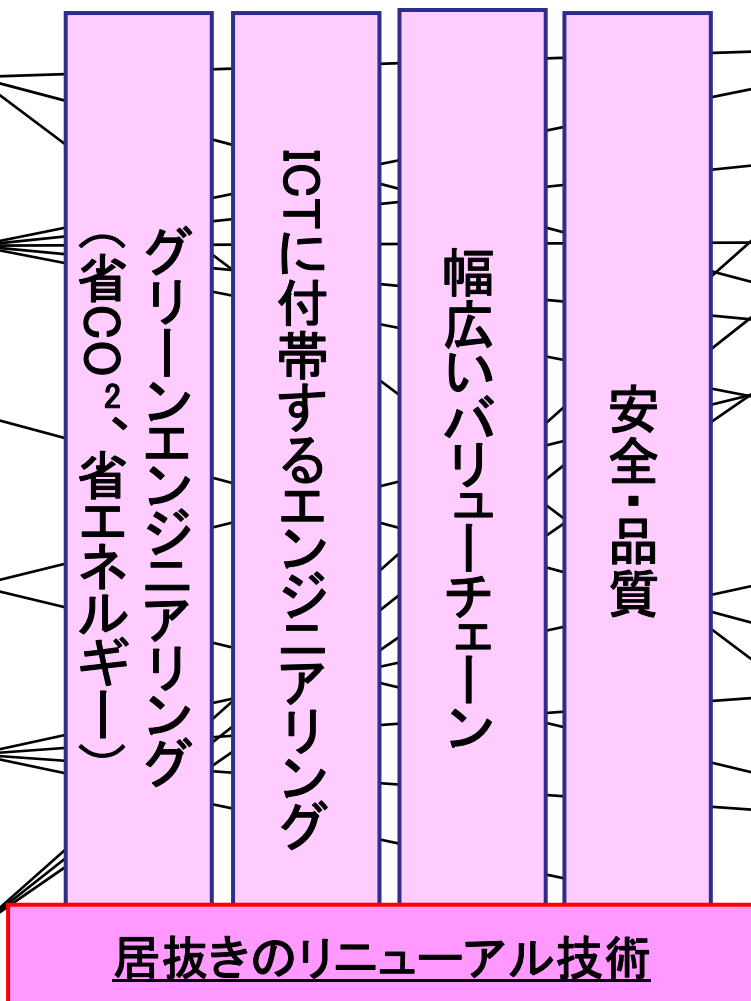
- お客様のニーズと自社の技術を結びつけるソリューション営業の更なる展開と複数の技術(サービス)を一括で提供するパッケージ化の推進
- 世の中の大きなトレンドに着目、当社の強みを踏まえ『その強みを具現化する6つの領域』と『3つの成長分野』に注力
- 提案営業力強化、生産力の効率化・高度化による利益額の確保、安全品質の向上、人財の育成、等成長を支える基盤の強化
- より安定的な株主還元の実施と資産効率のさらなる向上を踏まえた財務戦略の実施

5. 第4次中期経営計画の基本戦略

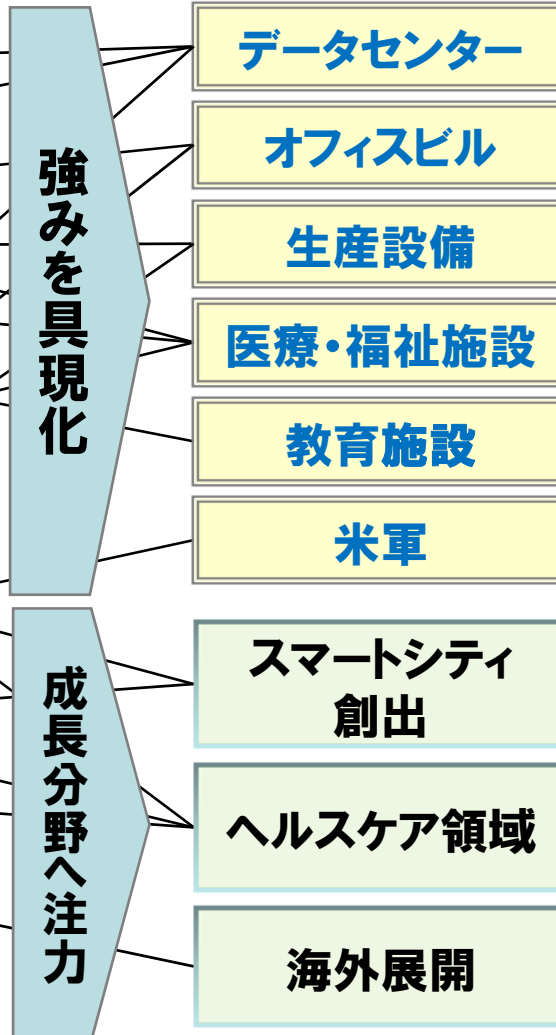
メガトレンド

- クラウド
- グリーンイノベーション
- スマートシティ
- ヘルスケア
- グローバル
- BCP

日比谷総合設備の強み



主な注力領域



6.財務戦略

株主配当金

【基本方針】

<従来> ■業績に見合った成果の配分

(目標:当面の間、個別ベースでの配当性向60%)

<中計> ■安定的な株主還元の実施

連結ベースでの純資産配当率(DOE)の指標を導入

【2012年3月期】(予想)

■ 中間配当は1株当たり15円

■ 年間配当金は1株当たり30円

自己株式の取得・消却

【基本方針】

■ 自己株式の取得は株主還元の一環として引き続き機動的に取り組む

■ 保有株式はその有効活用を前提に当面消却を実施しない

投資有価証券の圧縮

■ 経営環境の変化、資産効率等の観点から、保有投資有価証券を適宜売却

7. 財務目標

連結売上高・利益目標

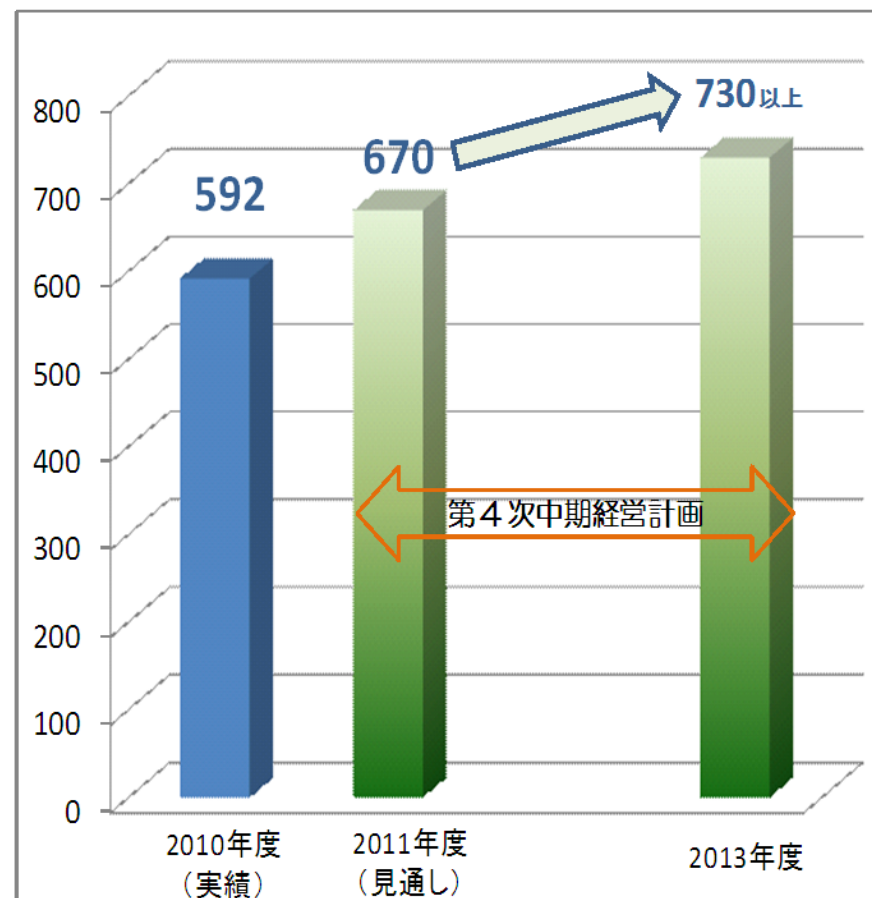
(単位:億円)

	2010年度 (実績)	2011年度 (見通し)	2013 年度
受注高	592	670	730 ~
売上高	583	640	700 ~
営業利益	25	25	25 ~
経常利益	42	38	35 ~
当期利益	30	24	20 ~
ROE	5.9	4.6	4.5 ~

※2013年度は各項目の数値以上を目標とする

連結受注高推移

(単位:億円)



時代にまっすぐ、技術にまじめです。



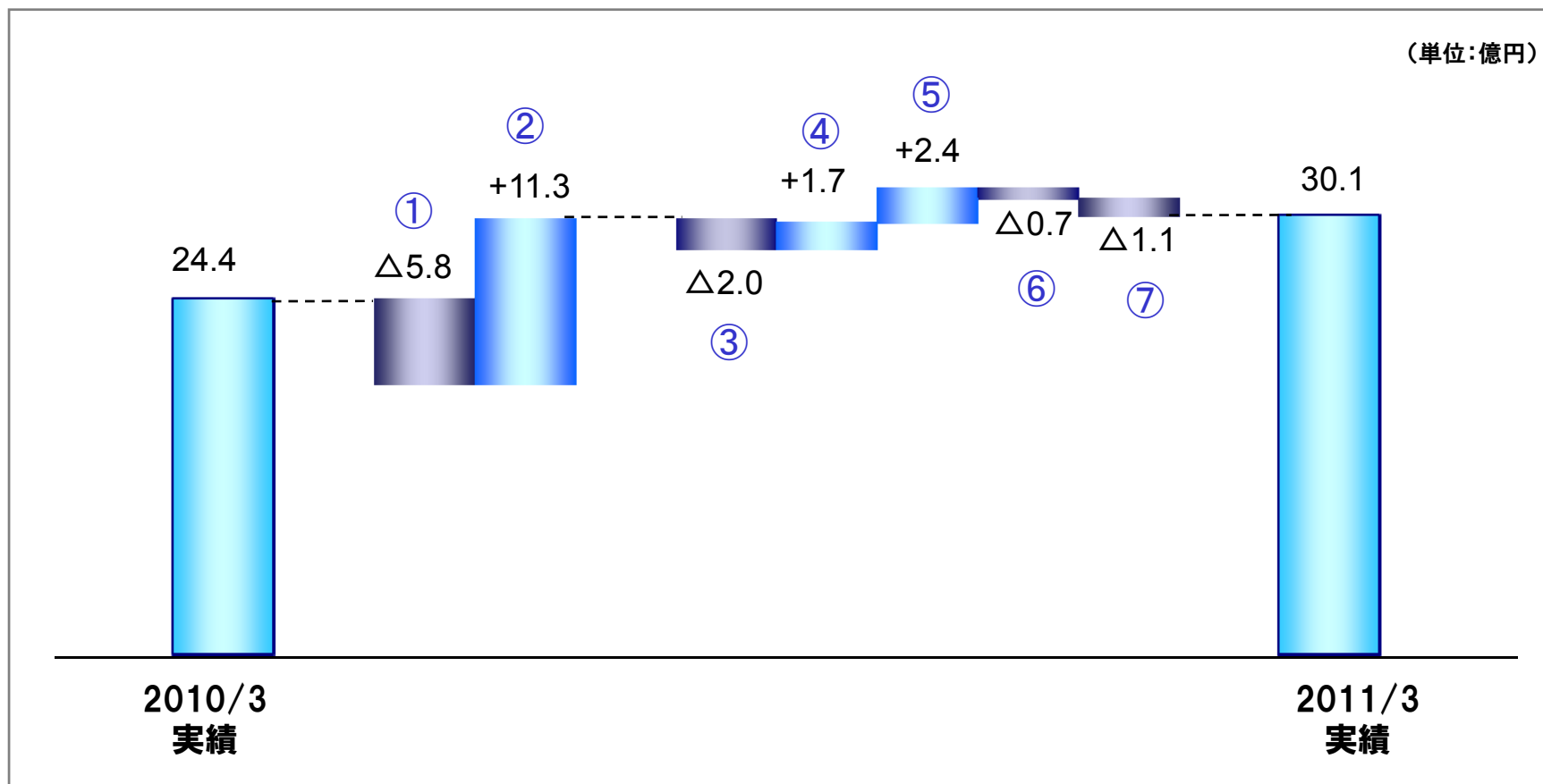
2011年3月期 決算説明会
日比谷総合設備株式会社
2011年5月19日

【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。

参考資料

当期純利益増減要因（連結）

- ①売上高減少
- ②売上高総利益率改善
- ③販管費増加
- ④営業外収支改善
- ⑤特別損益改善
- ⑥法人税等増加
- ⑦少数株主利益増加



決算概要（個別）

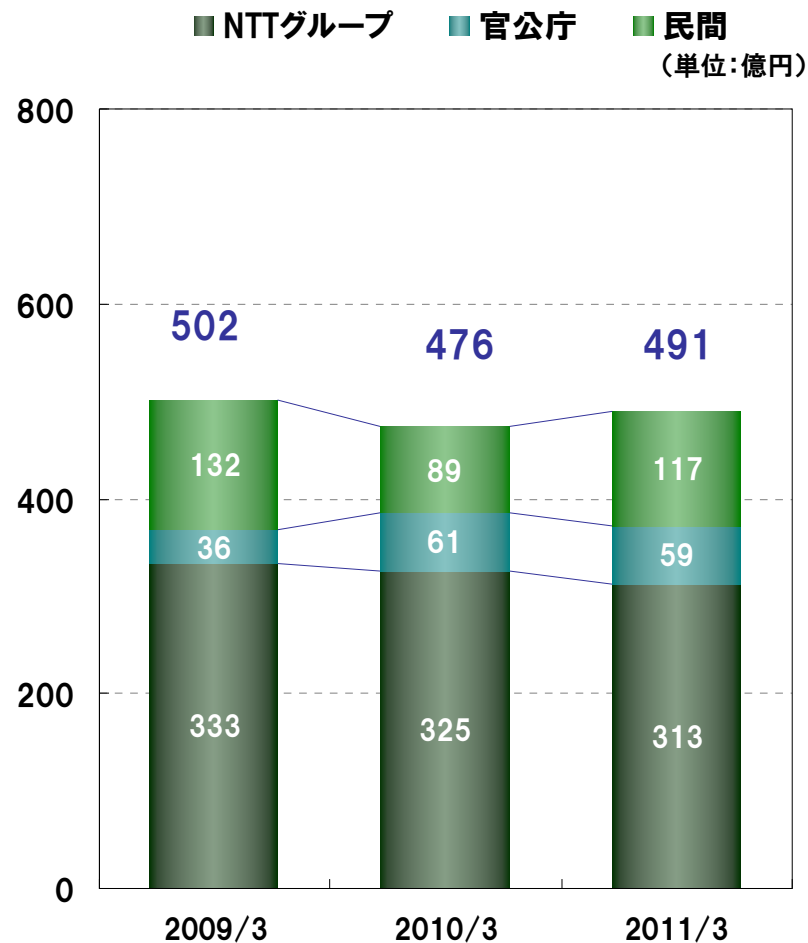
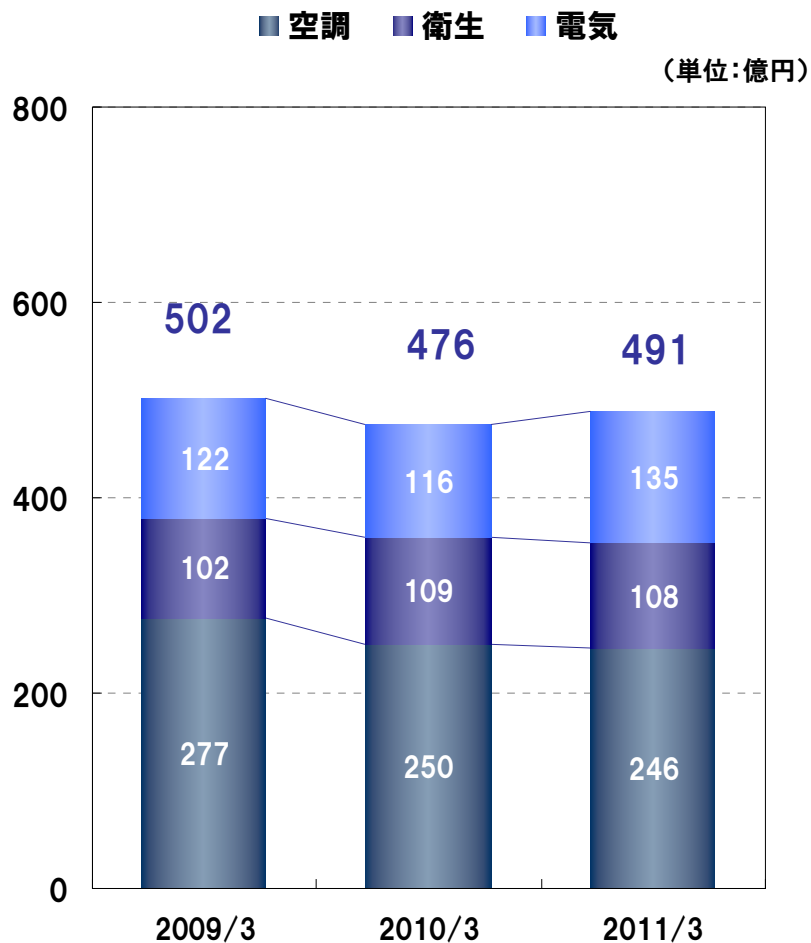
(単位:億円)

	2009/3 実績	2010/3 実績	2011/3 実績	2011/3 計画	前期比 (%)	計画比 (%)
受注高	502.5	476.7	491.1	545.0	3.0	▲9.9
売上高	494.3	533.0	481.4	515.0	▲9.7	▲6.5
営業利益	18.4	18.0	18.6	17.0	3.5	9.7
経常利益	25.9	24.2	24.7	22.0	1.8	12.3
当期純利益	10.2	13.2	16.7	12.0	26.3	39.8
ROE	2.9%	3.9%	4.8%	3.4%	0.9ポイント	1.4ポイント

受注高 分野別・顧客別（個別）

分野別受注高

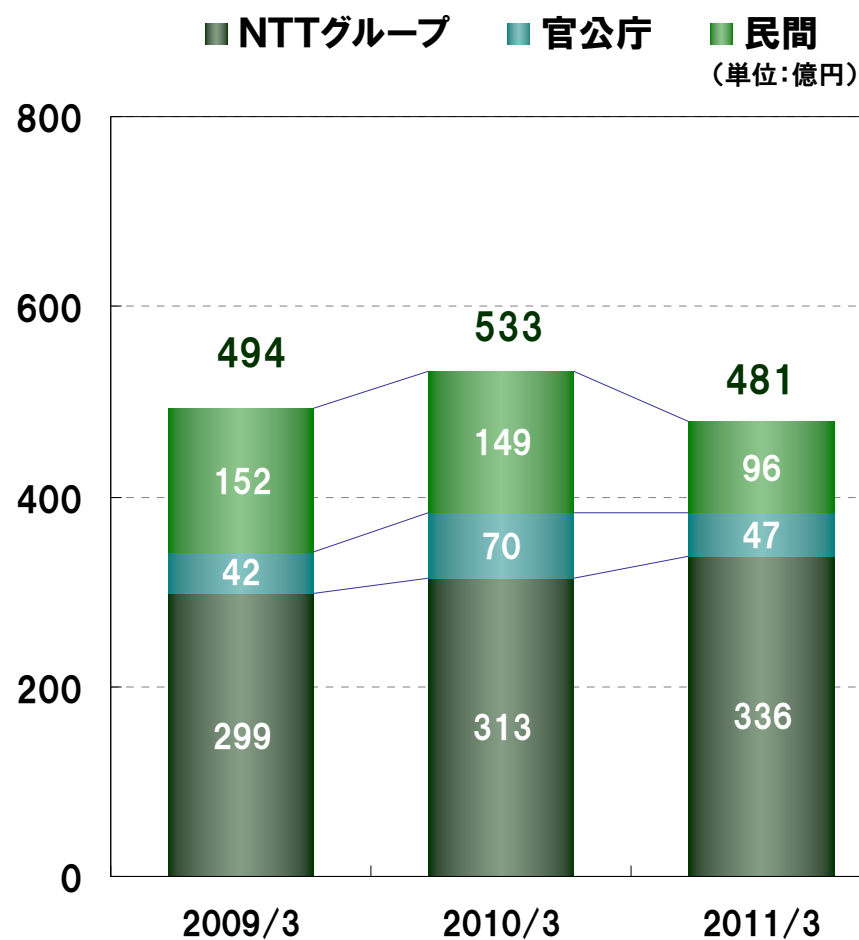
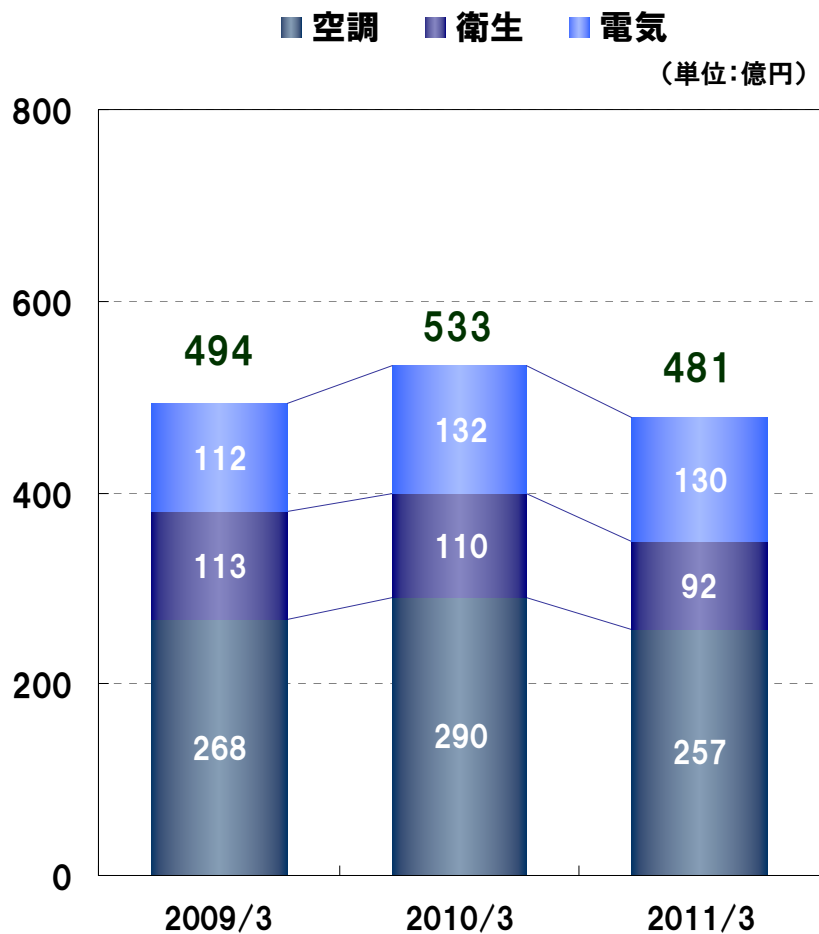
顧客別受注高



売上高 分野別・顧客別（個別）

分野別売上高

顧客別売上高



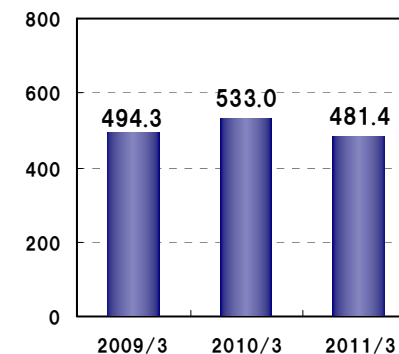
損益計算書（個別）

（単位：億円）

	2009/3 実績	2010/3 実績	2011/3 実績
売上高	494.3	533.0	481.4
売上原価	430.2	462.1	409.2
売上総利益	64.0	70.9	72.1
総利益率(%)	13.0	13.3	15.0
販管費	45.6	52.9	53.4
営業利益	18.4	18.0	18.6
営業外損益	7.5	6.2	6.0
経常利益	25.9	24.2	24.7
特別損益	▲7.4	▲1.4	1.0
法人税等	8.2	9.5	9.0
当期純利益	10.2	13.2	16.7

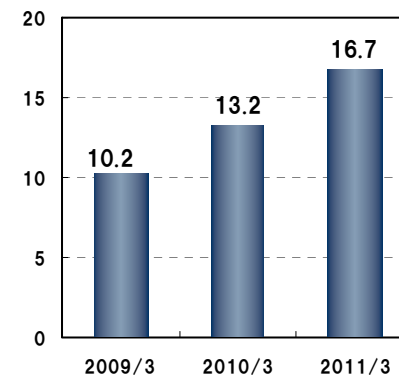
売上高の推移

（単位：億円）



当期純利益の推移

（単位：億円）



当期純利益増減要因（個別）

①売上高減少

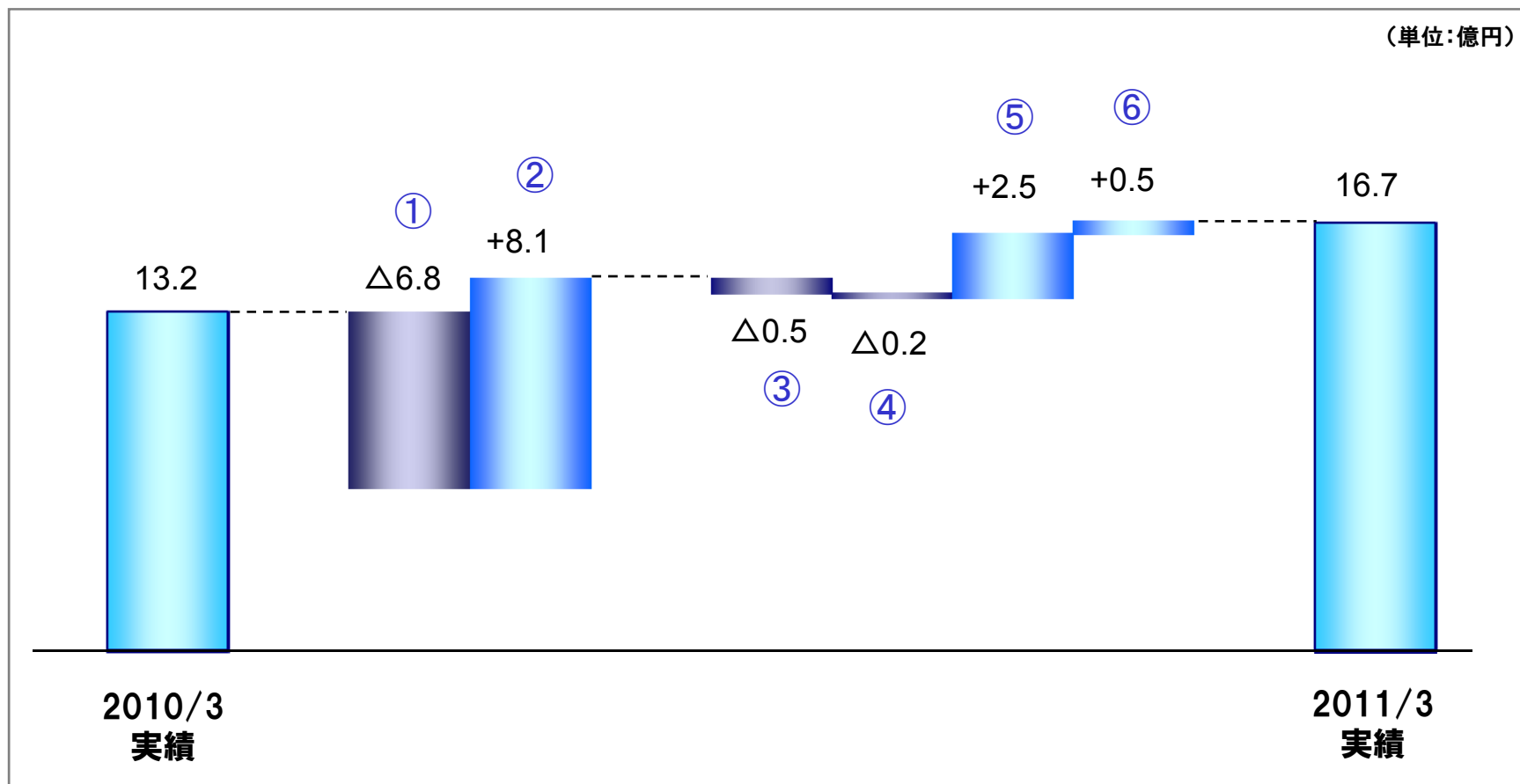
②売上高総利益率改善

③販管費増加

④営業外収支悪化

⑤特別損益改善

⑥法人税等減少



2011年3月期 主な完成工事

【2011年3月期 主な完成工事】

オフィスビル①

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



**住友不動産飯田橋
ファーストタワー**



赤坂スターゲートプラザ

【2011年3月期 主な完成工事】

オフィスビル②

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



ネクストサイト横浜山下ビル



ネクストサイト深川ビル

【2011年3月期 主な完成工事】

病院／福祉施設



名古屋市立西部医療センター



東急ウェリナ大岡山

【2011年3月期 主な完成工事】

教育施設／研究施設

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



**NTT東日本研修センター
5号館**



**早稲田大学グリーン・
コンピューティング・システム
研究開発センター**

【2011年3月期 主な完成工事】

市街地再開発(マンション・複合ビル)

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



パークコート麻布十番
ザ タワー



アーバンネット四条烏丸ビル

時代にまっすぐ、技術にまじめです。



2011年3月期 決算説明会
日比谷総合設備株式会社
2011年5月19日

【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。