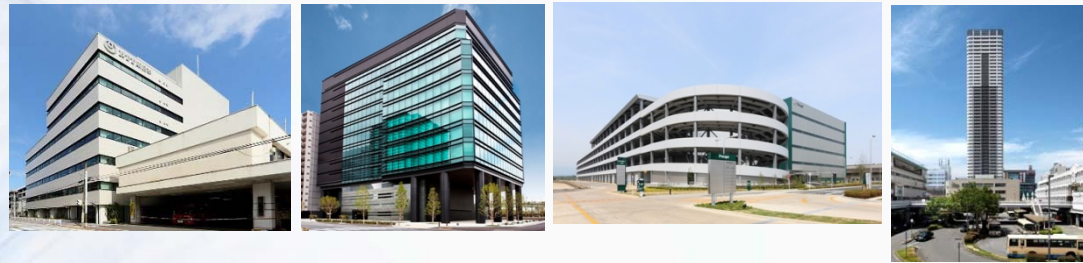


時代にまっすぐ、技術にまじめです。



**個人投資家向け会社説明会
日比谷総合設備株式会社
2010年11月27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。

会社概要

- 設 立 1966年3月
- 代 表 者 代表取締役社長 野村春紀
- 資 本 金 57億53百万円
- 株 式 東京証券取引所 第1部上場
- 従 業 員 897名 (2010.3末)
- 売 上 高 623億円 (2010.3末)
- 事業内容 空調・衛生・電気・情報通信の各設備工事
各種設備システムの設計施工及び設備機器の
製造・販売、生産設備の設計・施工・保守管理
- 子会社等 連結子会社 日比谷通商(株) ニッケイ(株)
H I Tエンジニアリング(株)
[持分法適用関連会社 日本メックス(株)]

支店・営業所

本社・東京本店

9 支店

14 営業所



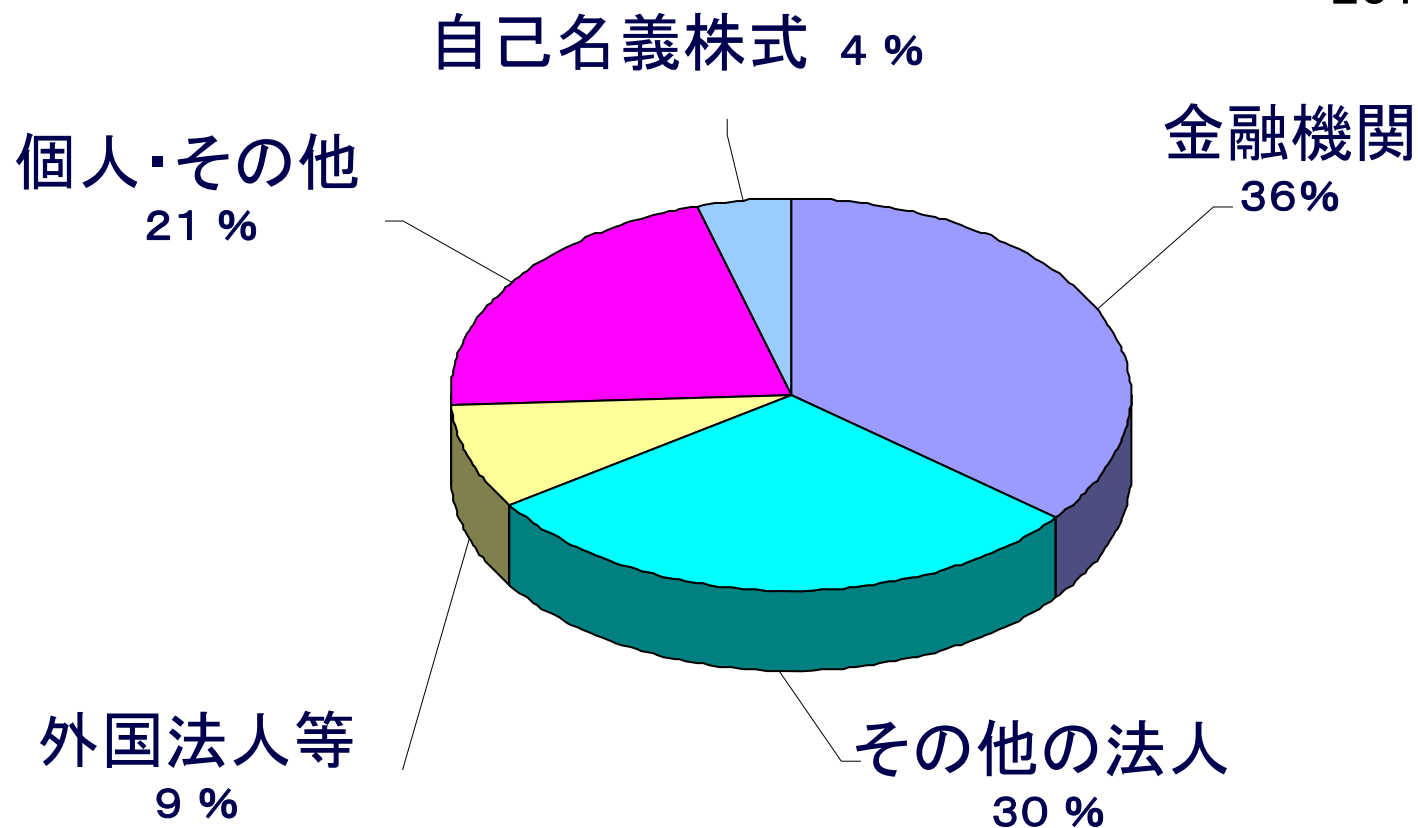


本 社
(住友不動産
三田ツインビル東館)

東京本店
(NTT都市開発
グランパークタワー)

株式の状況 [株主構成]

2010. 9末



発行済株式の総数 : 34,000,309 株

9月末株主数 : 3,135 名

空気調和設備①



門前仲町データセンター



床吹出し空調システム

空気調和設備②



空冷ヒートポンプ屋外機



ターボ冷凍機

給排水衛生設備



高架水槽



消火ポンプ

電気設備



発電設備



動力盤

情報通信設備



中央監視装置

空調・衛生・電気設備機器の販売



MACS空調機*



MACS屋外機



キュービクル

* MACS空調機 (Multiunit Air-Conditioning System)

NTTで開発した通信機械室用の空調システムで、小型の空調機を通信装置の設置状況に応じて分散設置する。

優れた温湿度制御、監視等により発熱密度の高い通信機械室においても、省エネルギー性、信頼性を有し、S、M、Lの3機種をシリーズ化している。

入退室管理システム・排煙ダンパ・
床吹出しファンユニット等製造・販売



カメラ監視システム



四方向リニアダンパ



床吹出し
ファンユニット

【会社概要】 **生産設備の設計・施工・保守管理**
(HITエンジニアリング)

製薬・食品工場等生産設備の設計・施工・保守管理



新製剤工場施工例



原薬合成工場施工例

2011年3月期 第2四半期 決算の概要

決算概要（連結）

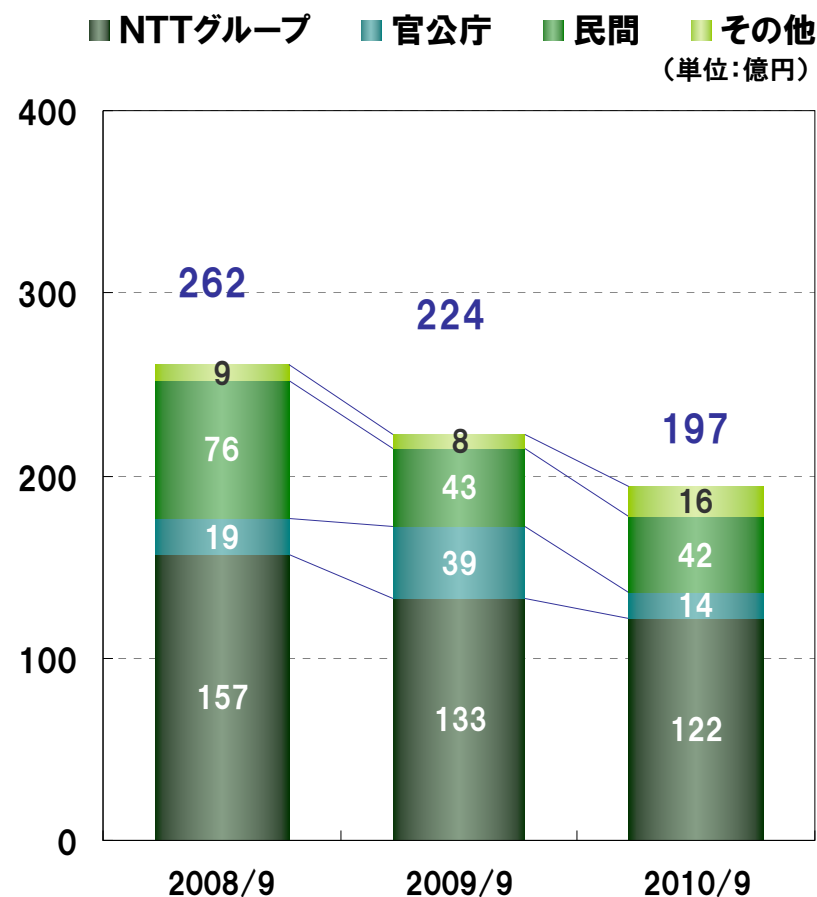
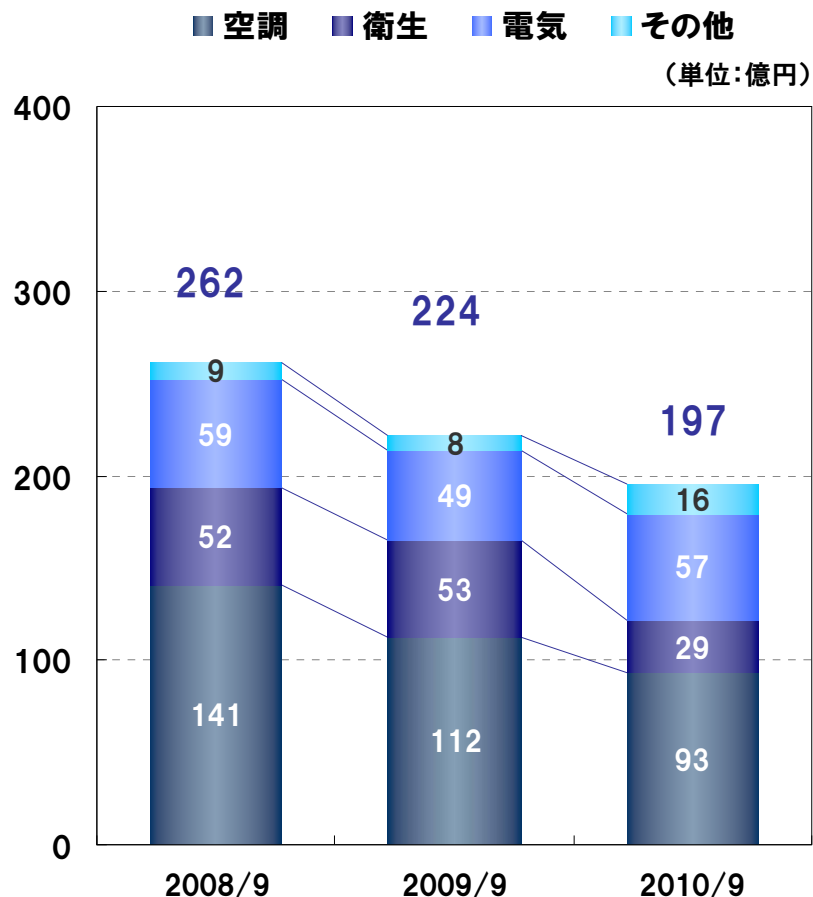
（単位：億円）

	2008/9 実績	2009/9 実績	2010/9 実績	2010/9 計画	前期比 （％）	計画比 （％）
受注高	262.9	224.1	197.3	—	▲12.0	—
売上高	231.6	244.6	231.2	260	▲5.5	▲11.1
営業利益	▲5.6	▲2.4	5.6	▲1.5	—	—
経常利益	▲0.4	2.6	11.1	3.0	317.6	270.7
四半期純利益	▲3.2	2.9	6.3	2.5	115.2	155.7

受注高 分野別・顧客別（連結）

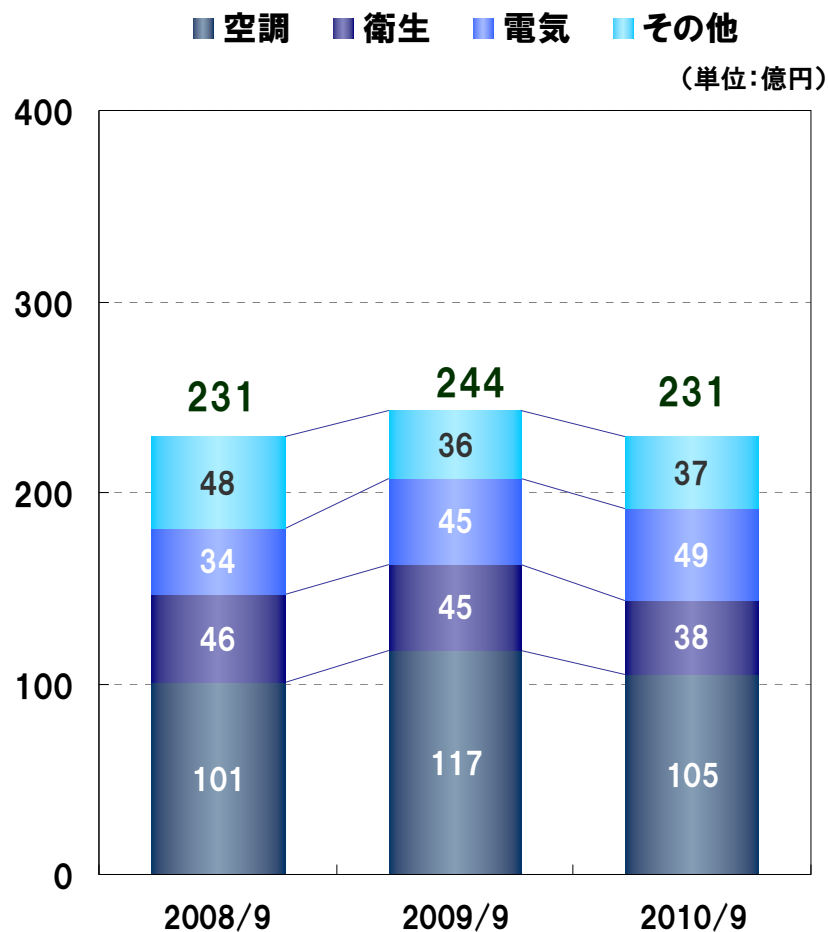
分野別受注高

顧客別受注高

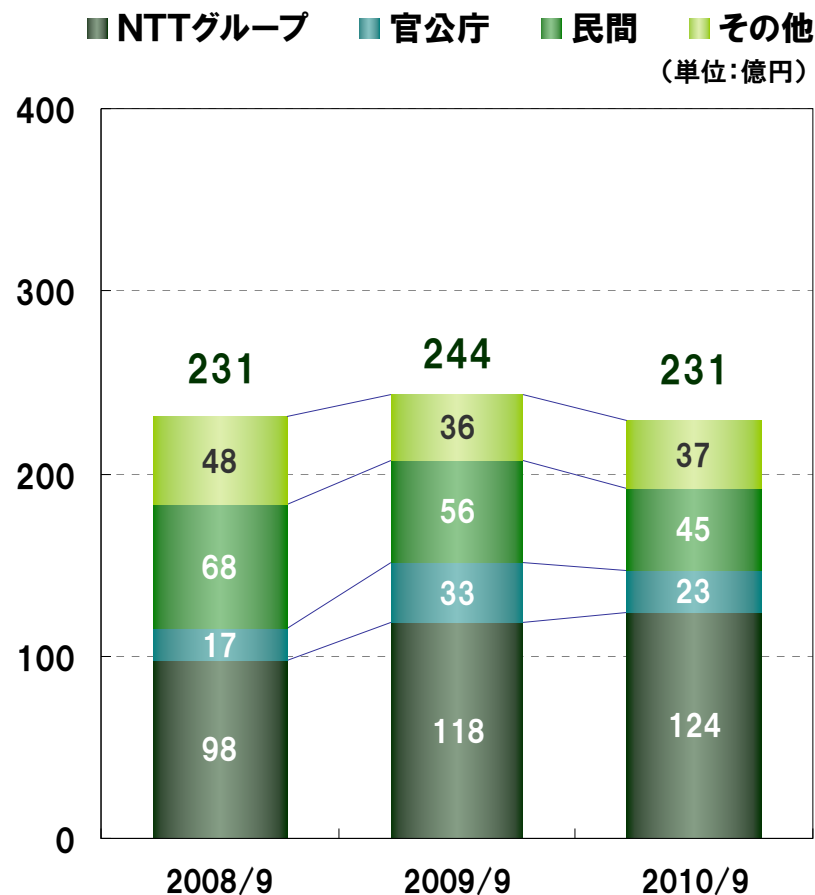


売上高 分野別・顧客別（連結）

分野別売上高



顧客別売上高



損益計算書（連結）

（単位：億円）

	2008/9 実績	2009/9 実績	2010/9 実績
売上高	231.6	244.6	231.2
原価	208.5	214.8	192.6
総利益	23.1	29.8	38.6
総利益率(%)	10.0	12.2	16.7
販管費	28.8	32.3	32.9
営業利益	▲5.6	▲2.4	5.6
営業外損益	5.2	5.1	5.4
経常利益	▲0.4	2.6	11.1
特別損益	▲3.4	0.4	▲0.6
法人税等	▲0.6	0.1	4.0
四半期純利益	▲3.2	2.9	6.3

	2011/3 計画
売上高	620
営業利益	20
経常利益	32
当期純利益	20
営業利益率	3.2%
ROE	4.0%

第3次中期経営計画と上半期重点施策実施状況

「第3次中期経営計画～時代を拓く、次代を創る～【2007.4～2011.3】」

1. 既存事業の収益向上

2. 新規事業の発掘・育成

1. 既存事業の収益向上(営業)

民間

- 環境を軸とした川上顧客へのソリューション営業の展開
→ リニューアル工事受注の拡大
 - ・ 補助金を活用したリニューアル提案強化によりコンサル受注
 - ・ 当社のバリューチェーンを活かしたESCO事業の開始
- 特定顧客の見直しと新規顧客の開拓
 - ・ 全国ネットの顧客に対する取り組み強化
 - ・ テレマーケティングの全国展開
- NTTとのコラボレーションによる受注拡大
 - ・ データセンター／サーバールームの空調提案強化
 - ・ 客先、市場別情報共有、役割分担による全国展開
 - ・ 省エネ・環境コンサル等における環境ビジネス連携

日比谷の注力分野(データセンタ)

■ NTTグループの受注実績が豊富

- ・データセンタ最大手のNTTグループの工事を多数受注

■ ワンストップサービス

- ・空調・衛生・電気・防災・情報通信設備の診断、設計、施工を実施

■ 増設・リニューアルへの対応

- ・運用中サーバーに悪影響を与えない安全に配慮した養生・施工技術

■ 情報通信ビルでの蓄積した

ノウハウは40年以上

- ・データセンタ延べ
60万㎡以上の施工実績



1.既存事業の収益向上(営業)

官庁

- 総合評価方式の加算点向上
 - ・高評価案件の水平展開と分析による改善策、提案レベルの向上
- 米軍発注工事に注力

NTT

- NTT都市開発及びNTT東日本プロパティーズ等への営業活動
- 機能劣化空調機の更改提案(交換機用)
 - ・旧MACSⅢから更に省エネ、信頼性を強化した新MACSⅤへの更改

1. 既存事業の収益向上(工事)

施工体制の再構築

- 工事担当者の全国一元管理による生産性向上
- 技術継承と教育の強化
 - ・現場力向上WGを発足
 - ・目標技術の習得のためのOJT強化

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
- 原価縮減チームを発足

安全・品質の確保・向上

■ 体験型研修センターによる 安全品質の教育強化

「体験型研修室」を9月3日に
開設し、社員及び協力会社を
対象に作業員研修を開始。

(9月研修者 114名)

■ 「見える化」による事故の撲滅

事故事例及び手順書類の
「見える化」を強化



▲体験型研修室

技術戦略の再構築

■ 「技術戦略委員会」を新設→ 中期技術戦略を策定

・既存技術の整理

技術の棚卸を実施

・技術ロードマップ作成中

【競争力向上のため更に強化すべき技術】

・リニューアル技術

・環境・省エネ技術

・データセンター技術

2. 新規事業の発掘・育成

隣接事業領域への進出

■環境エネルギー分野での事業展開

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)
- ・スマートエネルギー研究会(東工大)等に参画

■ビルシステムインテグレーション事業

外部資源の活用による新規事業の創出

■M&A、提携による新規事業立ち上げ

6月30日よりHITエンジニアリングが新たに日比谷グループに



グループ会社で将来に向けた戦略的な連携を図り、
グループシナジーを高めていく。

環境ビジネス市場と重点施策

拡大する環境ビジネス市場

- 省エネ法・東京都環境確保条例(2010年4月施行)
コンサルニーズ急増、今後は具体策が実施される
- 規制の拡大
埼玉県・神奈川県など他県に拡大
- 環境関連補助事業の拡大
経産省・環境省・国交省・東京都

環境を軸としたソリューション営業の展開

環境コンサル今期受注目標

- 受注計画15億円(リニューアル工事含む)
- 件数 30件

重点施策

- 省エネ法対応コンサル業務の展開による
新規及び川上顧客との取引拡大
- 省エネ対策としてのリニューアル工事受注

環境を軸としたソリューション営業の実績-1

重点施策

<コンサルティング業務>

専門学校に対する省エネ支援業務受注

- 全国65施設の省エネ検討及び法対応支援業務

宿泊施設等に対する省エネ支援業務受注

- 大規模リゾートホテル及び結婚式場に対する省エネ診断

その他コンサルティング業務受注

- 大手倉庫業者(10棟)に対する法対応支援業務
- データセンター(20室)のマシン室運用改善調査業務
- 光通信デバイス製造工場の省エネ支援業務

環境を軸としたソリューション営業の実績-2

重点施策

<リニューアル工事>

専門学校の省エネ改修工事受注

- 国土交通省の補助金を活用した省エネ改修
高効率空調機

老健施設の省エネ改修工事受注

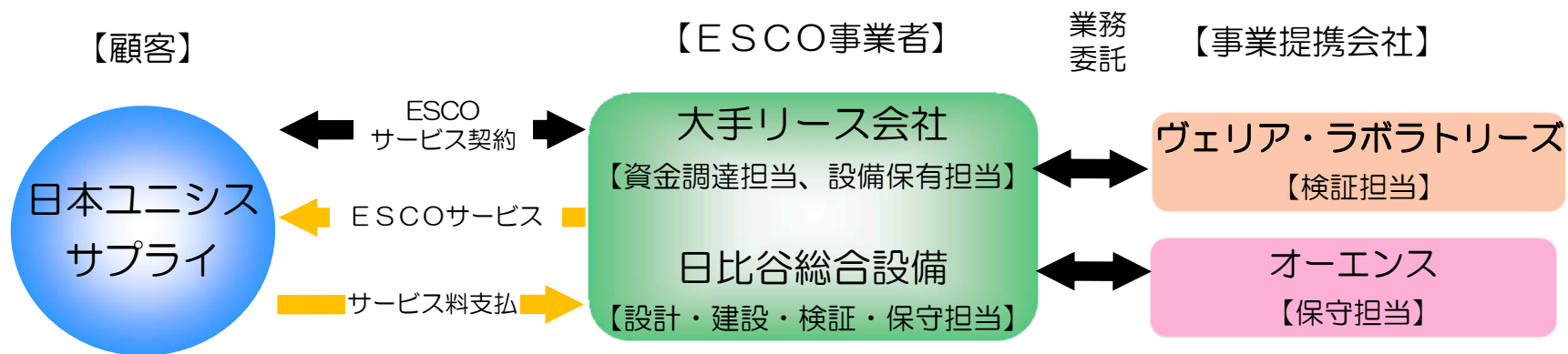
- 国土交通省の補助金を活用した省エネ改修
高効率空調機・高効率給湯機・コジェネ導入

印刷工場に対するESCOサービスの開始

- 「見える化」システムから省エネ施策を検討し、
ESCO事業として受注
高効率熱源機・高効率加湿システム等

環境を軸としたソリューション営業の事例

事業スキーム



【工場】



【高効率チラー】



【工事風景】

■ ESCO (Energy Service Company) 事業
建物所有者が省エネルギーと経費節減を同時に実現する包括的サービスが受けられる事業。
光熱費等の削減分で省エネ改修工事を行うことができる。

財務戦略

株主配当金

【基本方針】

- 長期に亘る安定的な経営基盤の確保と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%)

【2011年3月期】

- 中間配当は1株当たり7円50銭
- 年間配当金は1株当たり22円(予定)

自己株式の取得・消却

【基本方針】

- 自己株式の取得・消却は、資本効率の向上並びに株主への利益還元の一環として、機動的に取り組む

【2011年3月期上半期取得実績】

- 取得株式数:46.2万株
 - 取得価額:3.4億円
- (取得株式数上限50万株に対し、92.5%の46.2万株を取得)

【今後の予定】<2010年9月29日取締役会決議の内容>

- 取得株式数:上限25万株
 - 取得総額:上限2.5億円
- 期間:2010年11月10日～2011年3月31日

経営理念 HIBIYA Vision

光・水・空気と情報で建物に命を吹き込み、
お客様・社会にとって安全、安心、快適な
環境を創造します。

HIBIYA Vision・行動指針

【ブランドコンセプト】

最先端の技術に長け、まじめに取り組む会社。

【ブランドメッセージ】

時代にまっすぐ、技術にまじめです。