

時代にまっすぐ、技術にまじめです。

## 2015年3月期 決算説明会



**日比谷総合設備**

2015年5月19日

2016年7月は日比谷グループ創業50周年

**【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。

# 2015年3月期 決算概要

---

# 決算概要（連結）

■ 第5次中期経営計画初年度、“增收増益”を確保  
 “受注・売上高、当期純利益”は計画達成

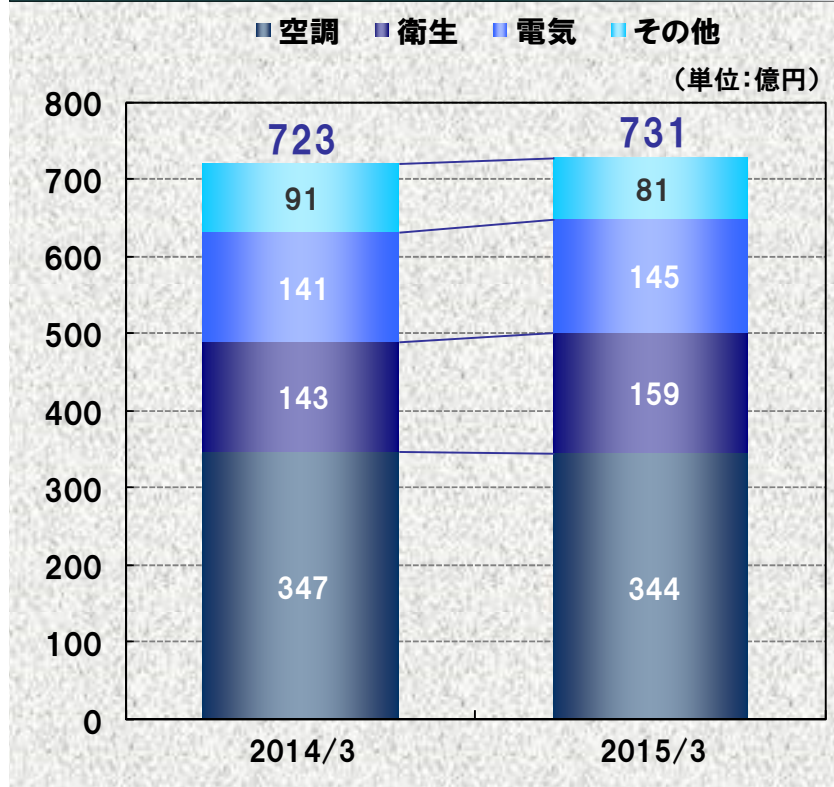
（単位：億円）

	2014/3 実績	2015/3 実績	前期比 (%)	2015/3 計画	2016/3 計画	第5次中計3力年 各年度目標値
受注高	723	731	1.0%	730	740	700 ~
売上高	694	713	2.7%	710	740	700 ~
営業利益	18	19	7.7%	25	25	25 ~
経常利益	28	30	6.0%	33	33	33 ~
当期純利益	22	26	18.7%	20	20	20 ~

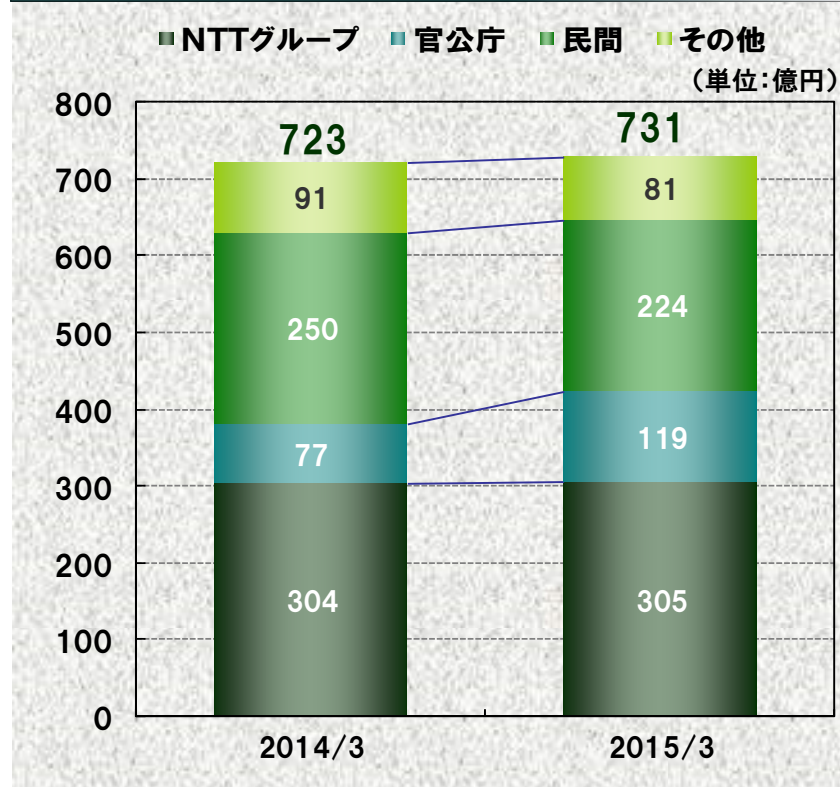
# 受注高 分野別・顧客別（連結）

■ LCトータルソリューション<sup>(※①)</sup>の推進により、受注高は着実に増加

### 分野別受注高



### 顧客別受注高



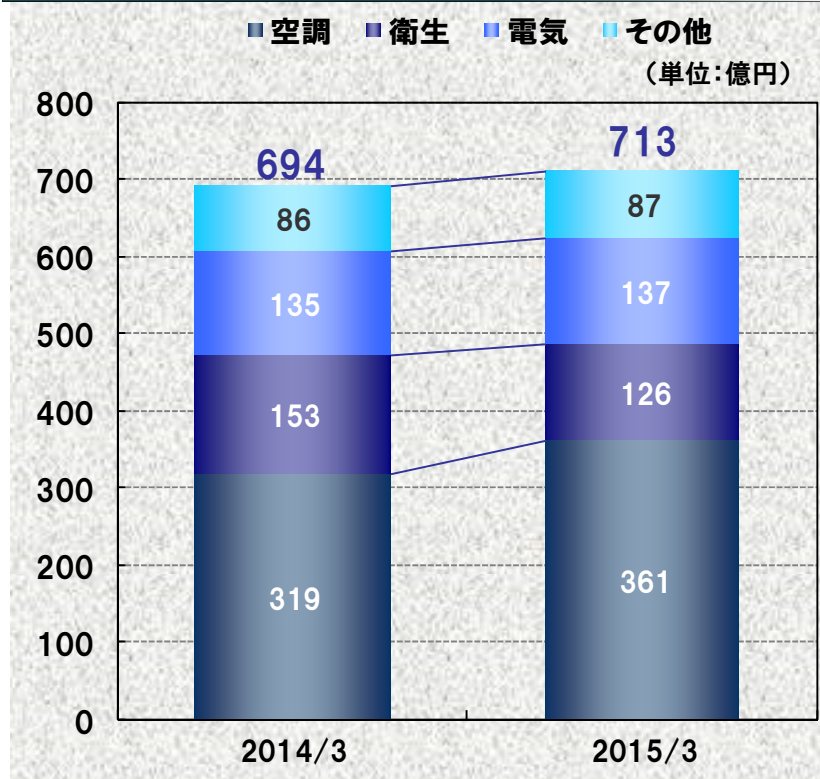
\* 受注高その他はグループ会社の受注高

※①建物ライフサイクル全般にわたるサービスの拡大により、多様化・高度化・複合化するお客様のニーズに対応し、ベストパートナーの関係構築を目指すこと

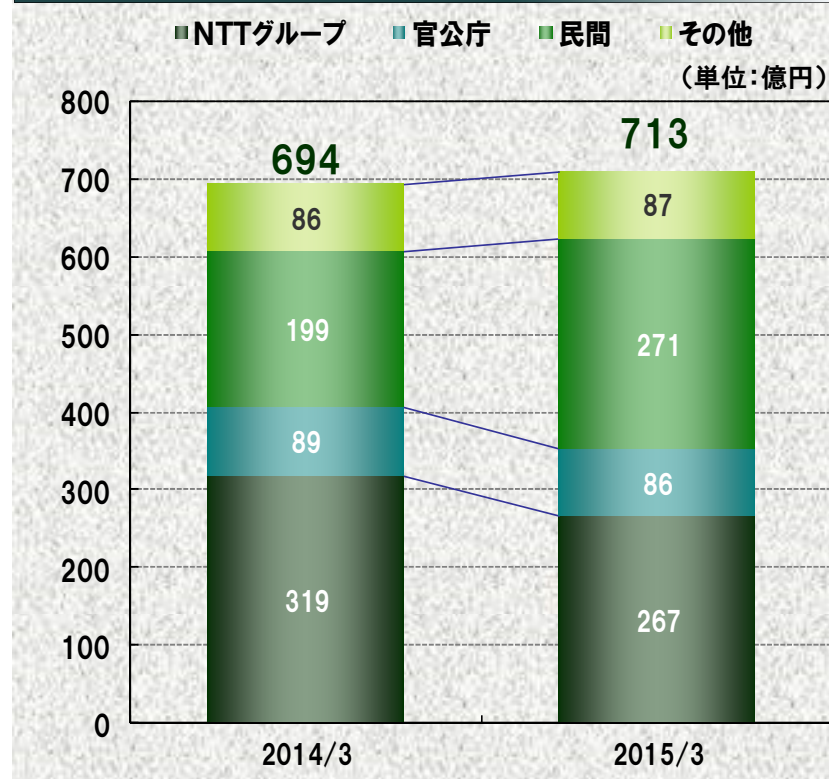
# 売上高 分野別・顧客別（連結）

■ 民間を中心に4期連続増収堅持、2001年3月期以来の700億円台到達

### 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）

■ “原価縮減・各種管理費削減”を徹底し、営業利益増加

（単位：億円）

	2014/3 実績	2015/3 実績
売上高	694	713
売上原価	607	626
売上総利益	87	86
売上総利益率	12.6%	12.2%
販管費	68	66
営業利益	18	19
営業外収支	10	10
経常利益	28	30
特別損益	5	※ 10
法人税等	11	13
当期純利益	22	26
ROE	4.1%	4.7%

※ 有価証券売却益等

# 株主還元施策の状況

## 株主配当金

### 【基本方針】

- 株主配当については、“より安定的な株主還元”の観点より、連結ベースでの純資産配当率(DOE)に着目し実施

### 【2015年3月期】

- 純資産配当率(DOE)1.8%をベースに配当
- 年間配当金**32円**(中間・期末とも1株当たり16円とし、2014年3月期比**2円増配**)

### 【2016年3月期】

- 純資産配当率(DOE)を1.8%から**2.1%のベースに引き上げ**
- 年間配当金**40円**(中間・期末とも1株当たり20円とし、2015年3月期比**8円増配**)

## 自己株式の取得

### 【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

### 【実績・計画】

	〔2015年3月期 実績〕		〔2016年3月期 計画〕	
■ 年間取得株	50万株	7.5億円	50万株	8.0億円
■ 年間取得実績 (進捗率)	45.5万株 (91.1%)	7.2億円 (97.2%)	-	-

# 第5次中期経営計画と 初年度の実施状況

---

【第5次中期経営計画 2014年4月～2017年3月】

最終年度2016年7月は日比谷グループ創業50周年



# 第5次中期経営計画(2014.4~2017.3) ①

## 基本方針

お客様のニーズにワンストップで応える「総合エンジニアリングサービス企業」へ飛躍

### <基本戦略>

#### LCトータルソリューションの実現

##### 注力領域での受注拡大

- ソリューション営業の深化
- ソリューション技術高度化
- グループシナジー追求
- アライアンスの積極活用

#### 経営基盤の強化

- 情報・ノウハウの蓄積・活用
- グループ経営一体化
- コスト・パフォーマンス追求、施工の効率化
- 人材の育成・高度化、安全・高品質の追求

#### 安心・安全な経営

- CSRの充実・コンプライアンスの遵守
- 株主還元拡充
- 従業員満足度向上

大きな  
トレンド

エネルギー

ICT/スマート

BCP/防災

グローバル

日比谷の  
強み

エネルギー・  
スマート技術  
の蓄積

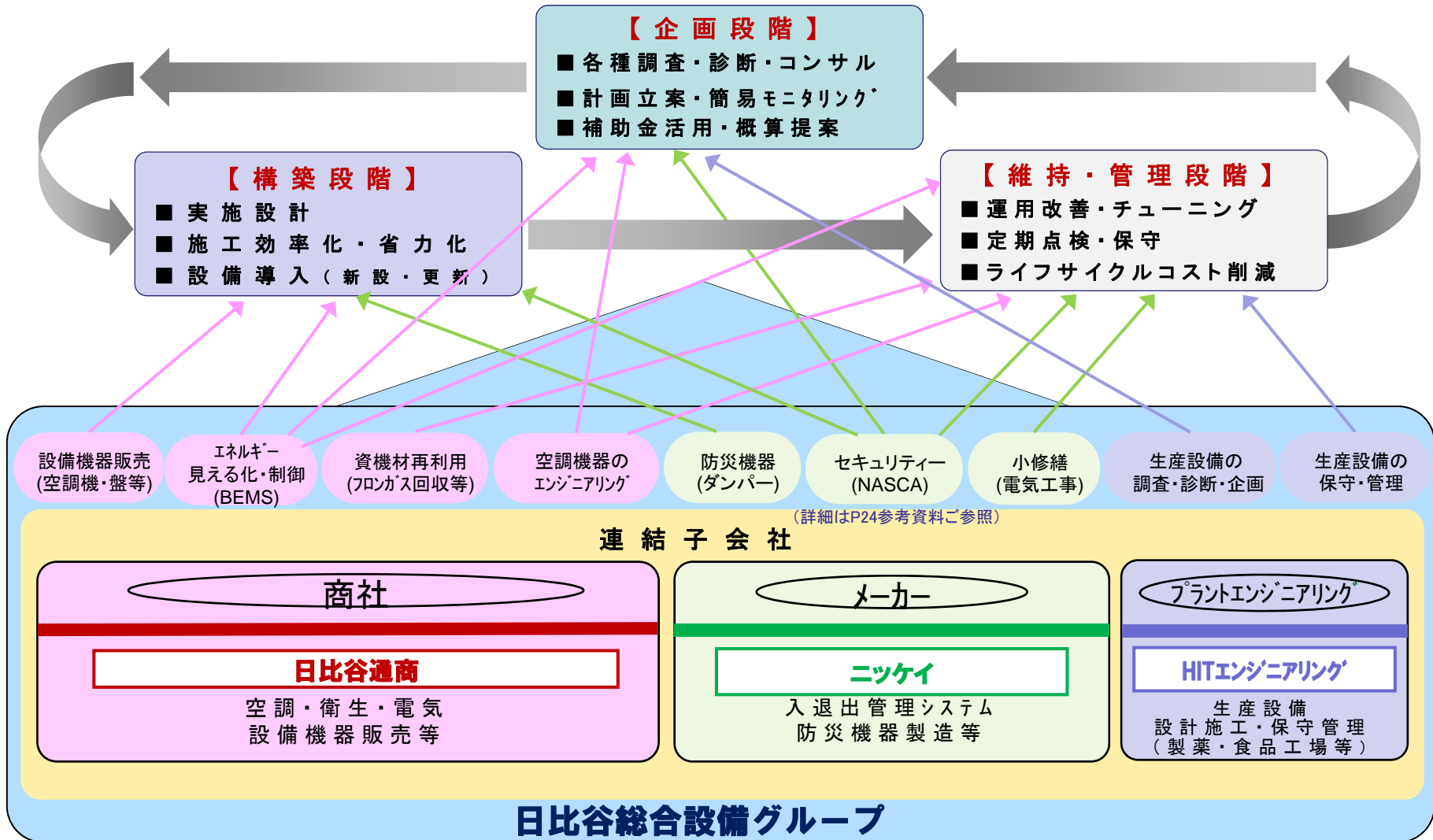
ソリューション  
提案力  
の向上

コンサルから  
保守までの  
バリューチェーン充実

B C P ・  
安全・品質

# 第5次中期経営計画(2014.4~2017.3) ②

## グループシナジー追求による“LCトータルソリューション”の実現

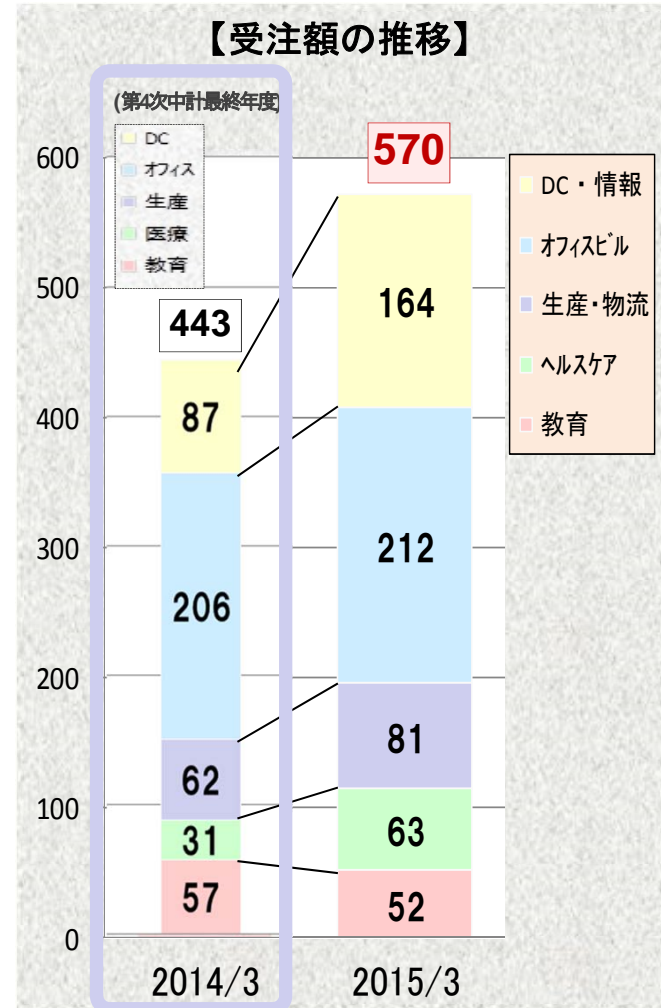


# 注力領域での受注拡大

## 注力領域の実績

<p>DC・情報 164億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・NTTグループデータセンタ更改・増設</li> <li>・中央官庁データセンタ構築</li> <li>・地方銀行サーバールーム受変電更改</li> </ul>
<p>オフィスビル 212億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大手不動産会社再開発ビル新築</li> <li>・劣化診断から大規模空調更改</li> <li>・大規模庁舎ビルオートメーション更改</li> </ul>
<p>生産・物流 81億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・首都圏大規模卸売市場新築</li> <li>・大手薬品メーカー工場へのBEMS導入</li> <li>・完全人工光型植物工場構築</li> </ul>
<p>ヘルスケア 63億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・総合病院(放射線治療棟・RI棟等)新增築</li> <li>・設備改修(クリーンルーム・手術室等)</li> <li>・省エネ防災関連資材販売・設置</li> </ul>
<p>教育 52億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国立・私立大学校舎新築</li> <li>・金融機関研修施設熱源更改</li> <li>・学校法人保守・点検・修繕の総合受託等</li> </ul>

【受注額の推移】



# ソリューション営業の深化

## LCトータルソリューション営業の実績

【受注額】 566億円

<p>【エンジニアリング】 488億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション営業によるリハーシオン</li> <li>・E&amp;S(エネルギー&amp;スマート)技術による設備システム等構築 (空調・BEMS・BCP対策)</li> <li>・金融機関等と連携した新たなビジネスモデル (パルクリース事業(※)等) ※複数施設の設備をまとめてリース</li> </ul>
<p>【サービス】 78億円</p>	<p>E&amp;Sに基づく</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企画・設計</li> <li>・調査・コンサル・省エネ診断</li> <li>・竣工後性能試験</li> <li>・定期点検・運用管理等</li> </ul>



【LPガスを利用したコージェネレーションシステム(制御部分)】

## 具体的な取り組み

### 【竣工後のアフターフォロー・劣化診断からの営業拡大】

- 学校法人からの保守契約一括受託による総合マネジメントの提供 (詳細はP10事例①ご参照)
- 劣化診断・改修提案を契機に、他社元施工の大規模改修工事受託

### 【E&S(当社保有技術)を切り口とした営業拡大】

- 地域有力企業と連携した天然ガスコージェネレーションシステム導入 (詳細はP11事例②ご参照)
- 食品加工工場へLPガスを利用したコージェネレーションシステム導入 (BCP対応)

### 【NTTグループ各社へのLCトータルソリューション提案 (詳細はP14事例③ご参照)】

- ①劣化対策ソリューション ②省エネルギーソリューション ③新技術・共同提案

### 【海外ビジネスへの継続的取組】

- 当社提案の“温室効果ガス削減測定評価方式”が二国間取引の標準方法として採用(ベトナムのホテル省エネ実証事業)

### 温室効果ガス削減測定評価方式

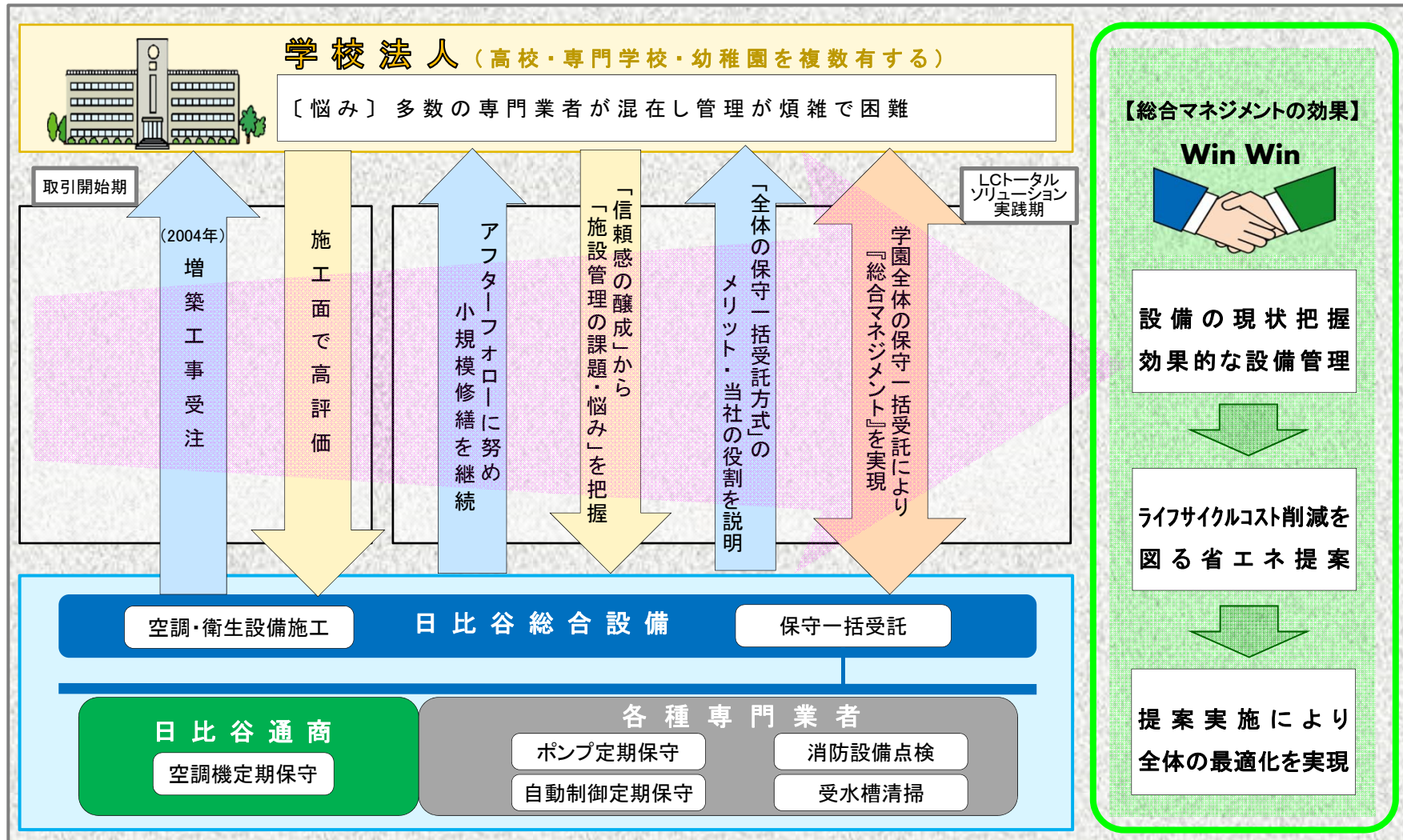
対象技術: 高効率ボイラ  
熱回収ヒートポンプ  
LED照明

- ・低炭素化事業未実施の排出量
- ・事業実施後排出量
- ・事業実施に伴う予期せぬ排出量等の測定・予測・検証

↓  
定量化の基本式を導き出す

# ソリューション営業の深化(事例①)

## 学校法人からの保守契約一括受託による総合マネジメントの提供



# ソリューション営業の深化(事例②)

**【事業者双方に於ける意義】**  
地域ネットワークとコージェネレーション技術の融合による、新たな事業領域の創出

## 地域 有力企業



### 《現状の強み》

- 幅広い業態
  - ・エネルギー供給 (ガス・石油)
  - ・物流・建設・商社
- 幅広い顧客・有力企業ネットワーク

### 取引開始期

- ① 当社展示会に来訪
- ② 各種依頼に迅速に対応(簡易診断無料実施等)

### 実績 信頼感醸成

- ③ 未利用エネルギー(当地域で豊富な天然ガス)活用相談
- ④ 日比谷保有技術である「天然ガスコージェネレーション」提案
- ⑤ ④に基づき某リゾートホテルへ共同で提案し受託(詳細はP12・13ご参照)

### 【コージェネレーションの効果】

- ・ランニングコスト大幅削減(未利用エネルギーの有効活用)
- ・安定的なエネルギー確保(災害時等でも事業継続が可能【BCP対応】)
- ・優れたコストパフォーマンス(補助率1/2の補助金を確保)

### 発展

- ⑥ 新たなコンテンツの提供(保有技術プレゼン実施)
- ⑦ 「新たなビジネスモデル構築によるアライアンス領域拡大」に期待

＝新たなビジネス展開＝  
幅広い顧客へのE&Sメニューの展開

## 日比谷総合設備

### 《現状の強み》

- 充実したE&Sメニューによる提案力・実行力
  - ・天然ガスCGS
  - ・太陽熱利用 (太陽光ハイブリット) (詳細はP25参考資料ご参照)
  - ・省エネ診断 ⇒ベストミックス制御
  - ・防災・セキュリティ
- 幅広いバリューチェーン
- 安全・品質

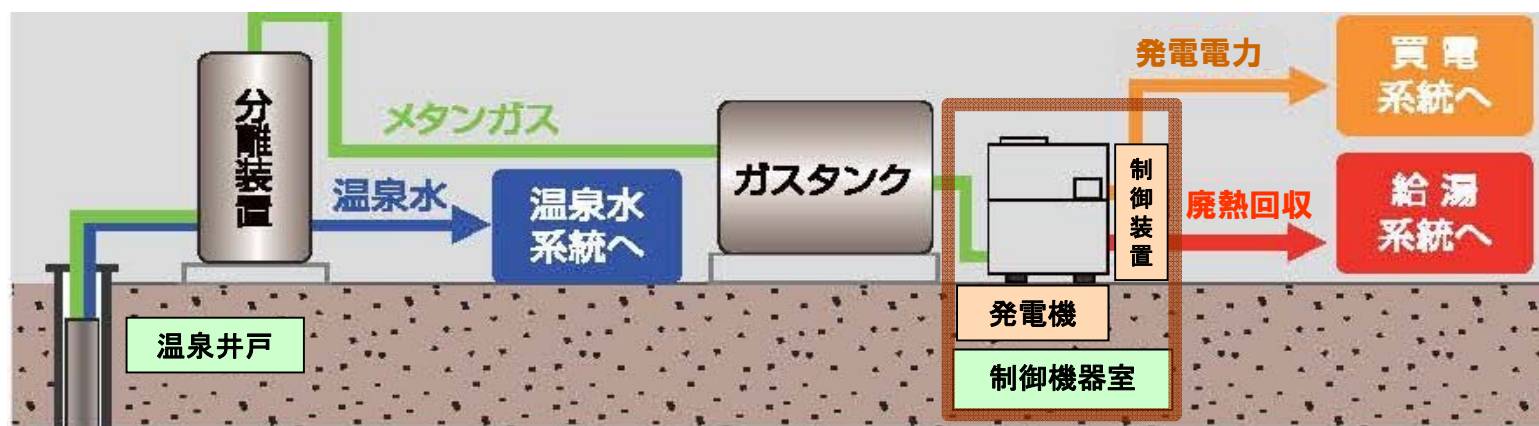
■ 同様の枠組みによる事例が複数展開中 ■

# 天然ガスコージェネレーションシステム

天然ガスコージェネレーションシステムとは？

⇒天然ガスを利用して発電・給湯をするシステム

- 温泉水から天然ガスを分離し発電機で使用可能な状態に精製・貯留
- 発電機から得られる電気は商用電源に接続されて電力量削減に貢献
- 回収された排熱は給湯に用いられ燃料の削減に貢献



- ・ガスコージェネレーションはエネルギー効率が80%を超える高効率なシステム  
通常の電力と比較しエネルギーを無駄なく使う地球に優しいシステム

# ソリューション営業の深化(事例②)

## 天然ガスコージェネレーション導入事例



【ホテル外観】



【ガスタンク・制御機器室】



【分離装置】



【発電機】



【制御装置】

50kWの電力と276.4MJ/hの熱を創出(約100世帯分のエネルギー消費量に相当)



# ソリューション営業の深化(事例③)

## NTTグループ各社へのLCTータルソリューション提案

### 当社の強み

居抜き工事等  
技術の優位性

通信施設への  
豊富な施工実績

建物ライフサイクル  
の把握

竣工後の迅速な  
アフターフォロー

### LCTータルソリューション提案

#### ■劣化対策ソリューション提案

- ① 3Dスキャナ活用による各種診断  
(詳細はP26参考資料ご参照)
- ② 老朽空調設備の更改
- ③ 老朽火報システムの更改

#### ■省エネソリューション提案

- ④ コージェネレーション導入提案
- ⑤ SLC導入提案  
(詳細はP27参考資料ご参照)
- ⑥ VE・CD等高付加価値提案
- ⑦ 通信機械室MACS空調機更改

#### ■新技術・共同提案

- ⑧ 太陽光ハイブリッドシステム
- ⑨ 膜空調システム
- ⑩ Smart DASH(※)
- ※NTT-F開発の学習機能を持つDC用空調制御システム
- ⑪ DC壁吹出し空調
- ⑫ 通信基地局用電子遮断器

### 受注・導入実績(2014年度)

- ① 給排水設備全面更改で活用実施
- ② 数年にわたる継続的空調更改提案・実施
- ③ 火災早期検知システム更改  
(首都圏内ドコモ全ノードビル)
- ④ 研究施設へ導入準備中
- ⑤ 東日本本社ビルへ導入済
- ⑥ 提案評価方式による新築オフィスビル
- ⑦ 最新MACS空調機導入  
(全国の通信ビル)
- ⑧ 共同住宅に導入準備中
- ⑨ 研究開発センタオフィスへ導入済
- ⑩ ドコモビルへ導入済
- ⑪ 新設DCにて施工中
- ⑫ ドコモビルへ導入済



【太陽光ハイブリッド】

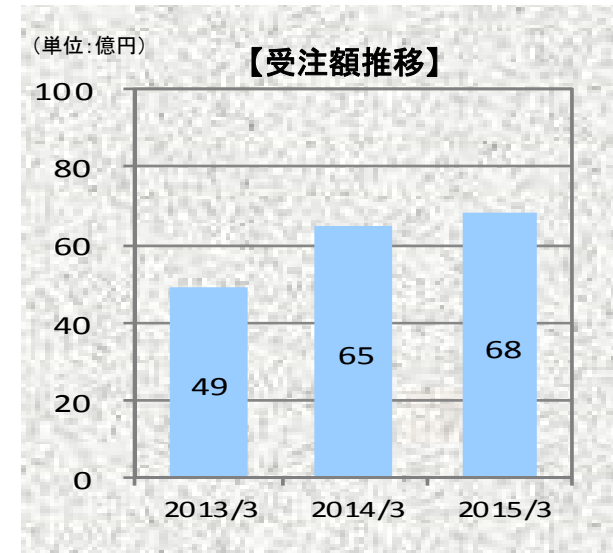


【MACS空調機】

# ソリューション営業の深化(NTTグループとのコラボレーション)

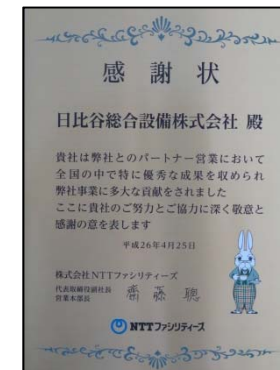
## NTTグループとのコラボレーション営業の実績

<b>【受注額】</b>	<b>68億円</b>
<b>【受注件数】</b>	<b>275件</b>



## 具体的な取り組み

- 大規模庁舎ビルオートメーション更改受注(機器製造:ニッケイ)
- リーススキームを活用した自治体向け太陽光発電
- 地方銀行店舗へ省エネ施策の共同提案  
⇒ 当社は一部店舗へSmart-Save導入  
(詳細はP28参考資料ご参照)
- 住宅機器メーカー全国保有施設(工場・事務所等)の修繕業務  
⇒ 関東エリアを当社がサポート
- 当社受注工事において機器類等を発注(UPS、太陽光パネル、コンデンサー等)  
⇒ 取扱商品の優良代理店として3年連続表彰受賞



【特約店感謝状】

# 【トピックス】LCトータルソリューション実現に向けた お客様へのサービスコンテンツ

“消費エネルギーの見える化”と“建物ライフサイクル最適化”の実現

「“日比谷オリジナルの自動診断コンテンツ”と“先進技術”の融合」による最適化提案

■建物規模や用途・光熱水費等の情報を入力することで・・・

「エネルギー消費量比較」や「設備更新時期等の予測」を自動診断

日比谷が有する先進の診断・解析技術を駆使し、最適化をご提案！

**建物名** 〇〇〇ビル

延べ床面積 : 5,000 m<sup>2</sup>

建物用途 : 事務所

竣工年 : 1997 年

お客様から頂いたデータ

電気消費量	1,500,000 kWh/年
契約電力	1,000 kW
ガス消費量	15,000 m <sup>3</sup> /年
油消費量	2,500 L/年
水道消費量	6,500 m <sup>3</sup> /年
年間水道光熱費	24,770 千円/年
1㎡当たり年間水道光熱費	5,000 円/m <sup>2</sup> ・年

〇月×日(金) 晴れ

電気

➔

※1次エネルギー

都市ガス

➔

※2次エネルギー

※1次エネルギー  
…石炭や石油、天然ガス、水力などのように、自然界にあるままの形状で得られるエネルギー。

※2次エネルギー  
…ガソリンや電気など使いやすい加工されたエネルギー。

自動計算

■1次エネルギー消費量*	
(建物全体)	15,727,750 MJ/年
(床面積当たり)	3,146 MJ/m <sup>2</sup> ・年
■CO2排出量	
CO2排出量	737 t-CO2/年

エネルギー消費割合

お客様の1㎡当たりの  
年間1次エネルギー消費量

1次エネルギー消費量 [MJ/m<sup>2</sup>・年]

事務所平均

消費エネルギーの見える化

1次エネルギー消費量 [MJ/年]

日比谷の先進の診断・解析技術

+

提案

建物ライフサイクルの最適化

16

# ソリューション技術高度化

## 先進技術活用による業務効率化

### 【現況図の精度向上・調査効率化の実現】

- 高性能3Dスキャナによる画像データをBIM3次元モデルに変換し活用  
(※1) (※2)

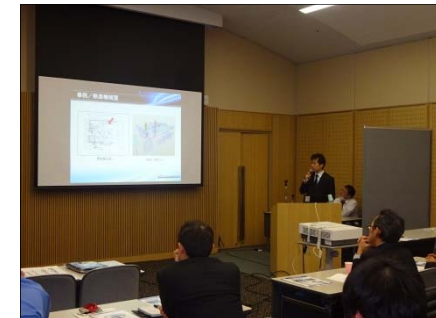
現場省力化ツール・リニューアル業務・維持管理業務への展開

※1 画像三次元距離測定装置

※2 Building Information Modelingの略

□ 日本建築学会主催「第37回情報・システム・利用・技術シンポジウム」  
他講演依頼多数

□ 公立学校より調査業務を受託(現場撮影業務:ニッケイ)  
⇒その他引合多数(政府機関・維持管理会社等)



【講演会でのプレゼン模様】

## 技術情報ライブラリ・NTTグループと連携した技術開発の推進

### 【技術情報ライブラリ(※)】

※全社の知的財産を部門横断的に共有・活用する全社共通データベース

- 効率化・省エネ等に向け現場の創意工夫をドキュメント化し社内でも共有  
具体例: 井水利用の外気冷房、温泉ガスCGS、ミニバルコニーユニット等

### 【NTTグループと連携した技術開発の推進】

- 無線個別調光照明制御システム“FIT-LC”(NTTファシリティーズ製)へ  
技術協力(当社提供パーツの販売:通商、製造:ニッケイ)



【ミニバルコニーユニット】

〔基本戦略〕

# 「経営基盤の強化」「安心・安全な経営」

## グループ経営一体化

- グループ会社経営層も参加した支店長執行役員会議を開催
- PTによる共通部門(人事制度、システム等)一体化の推進

## コストパフォーマンス追求、施工の効率化

- 集中購買の拡大強化(取扱実績:120億円)
- 現場省力化ツールとして施工管理でのiPad活用推進

## 人材の育成・高度化

- ソリューション営業実践OJT研修(期間3か月・年12人程度)
- 公的資格・社内資格(省エネマスター)取得に関する教育研修制度  
⇒省エネマスター150人体制に

## CSRの充実・コンプライアンスの遵守

- 全管理職対象(250名)にコンプライアンス研修実施
- ISMS(※)本支店・営業所で認証取得 (※)情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格  
⇒認証範囲をグループ会社へも拡大中(2015年度中を目途)



【コンプライアンス研修】



【ISMS認定証】

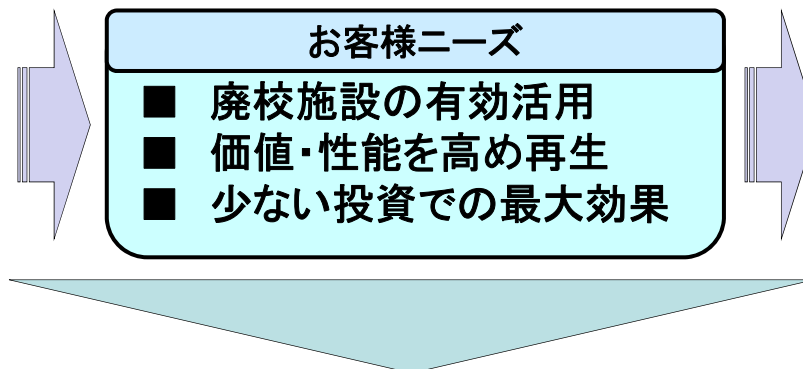
# 2015年3月期 の主な完成工事

---

【2015年3月期 主な完成工事】

## 全国でも例を見ない廃校体育館のリノベーション庁舎（Ⅰ）

～富山県氷見市庁舎移転整備工事(空調・衛生・電気)～



延床面積:7,890㎡ 規模:地上3階 竣工年月:2014年4月

①



↑床置空調機

ホワイトボードに組込



↑コミュニティスペース

大空間の室内中央部に床置空調機

市民利用掲示板に空調機等組込

周辺スペースの有効活用と両立

②



←見せる空調機

お客様ニーズ「少ない投資で最大効果」

天井を張らずに“見せる配管・見せる空調機”


↓

低予算を実現



見せる配管→

③



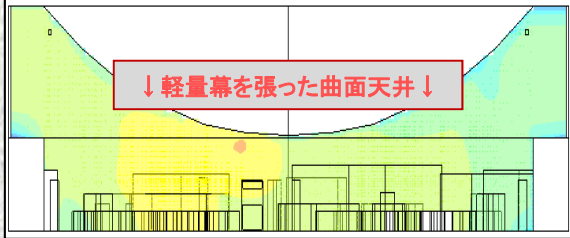
←曲面天井

幕天井下での空調環境に課題

室内温度分布・気流解析を実施

↓

快適環境を確保



↓軽量幕を張った曲面天井↓

【気流解析(温度分布)】

温度℃
25.0
24.0
23.0
22.0
21.0
20.0
19.0
18.0
17.0
16.0
15.0

低予算で用途改修を実現した建物 ⇒ 報道関係にも広く紹介された事例



【2015年3月期 主な完成工事】

# オフィスビル



東京日本橋タワー



品川シーズンテラス

【2015年3月期 主な完成工事】

# オフィスビル・宿泊施設



ソフトウェア・サービス西宮原本社



東急ハーヴェスト京都鷹峯

【2015年3月期 主な完成工事】

# 医療施設



**愛育病院**



**新米盛病院**

# 参考資料（技術編）

---

# セキュリティシステム【NASCA(ナスカ)】

## ■ シンプルなのに高性能&多機能 埋め込み式の非接触型ICカードリーダー



### 非接触型ICカードリーダーの特徴

- 2個用スイッチボックスに取付できるコンパクト設計
- 液晶パネルの裏面にアンテナを内蔵した透過型液晶パネルを採用
- IS014443 タイプA、タイプB、FeliCaの主要カードに対応するマルチカードリーダー
- 音声によるガイダンスおよびエラー通知
- バックライトの3色カラー表示による多彩な表現のタッチパネル方式液晶
- カスタマイズで、英語表記・絵文字にも対応
- 人感センサーによる省エネとスムーズな操作性を実現

### NASCA「ナスカ」の魅力

導入規模に合わせた柔軟なシステム構築を実現

多彩な機能の入退室セキュリティシステムを構築

各種認証装置・エレベータ 停止階制御などにも対応

運用方法に合わせた多様なシステム設定が可能

【参考資料】

# 太陽光ハイブリッドシステム

**HIBIYA**  
Hibiya Engineering, Ltd.

## ■NTTファシリティーズと共同で太陽光ハイブリッドシステム実証実験

### 【導入メリット】

- ・ 太陽エネルギー総合変換効率が40%以上向上
- ・ 太陽電池の温度上昇による発電損失の低減
- ・ 電気と給湯の需要に対応
- ・ 発電・熱取得併用パネルで屋上スペースを有効利用

### 【主な利用施設】

ヘルスケア施設  
(老人・介護施設、病院)

飲食店舗施設  
(郊外型店舗、沿道型店舗)

住宅施設  
(戸建住宅、集合住宅)

### 【太陽光ハイブリッド設置写真】



▲太陽光ハイブリッドパネルの外観は太陽光発電パネルと類似



▲太陽熱電池パネルの裏面に熱取得装置を搭載

【参考資料】

# 3Dスキャナ<sup>(※)</sup>を活用した現場調査支援システム

(※) 現場の状況を画像データとして3Dカメラで取り込むこと

## 【お客様のニーズ】

- ◎ 現況図が古く、最新データが欲しい
- ◎ 設備配管が複雑で現況調査に時間がかかる
- ◎ 天井が高く、現況調査が出来ない

解決



3Dカメラ (Focus3D:Farо社製)

### 第1ステップ

3Dカメラで現場をスキャナ



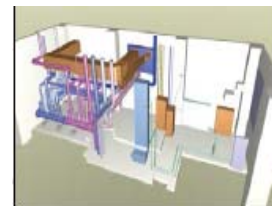
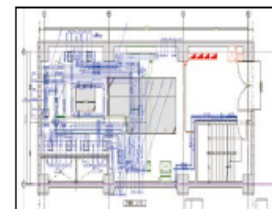
### 第2ステップ

画像データを点群データへ変換



### 第3ステップ

点群データを基に現況図をCAD化



## ■ 解決 ■

- ◎ 現況図が古く、最新データが欲しい

最新データに基づく  
現況図の作成

- ◎ 設備配管が複雑で  
現況調査に時間がかかる

スピーディで効率的な  
現況調査

- ◎ 天井が高く、現況調査が出来ない

現況調査が困難でも  
対応可能

【参考資料】

# スマート・ライティング・コントローラ

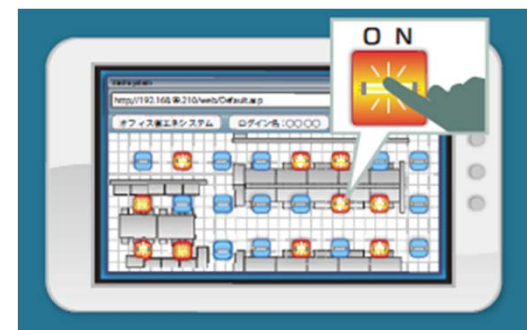
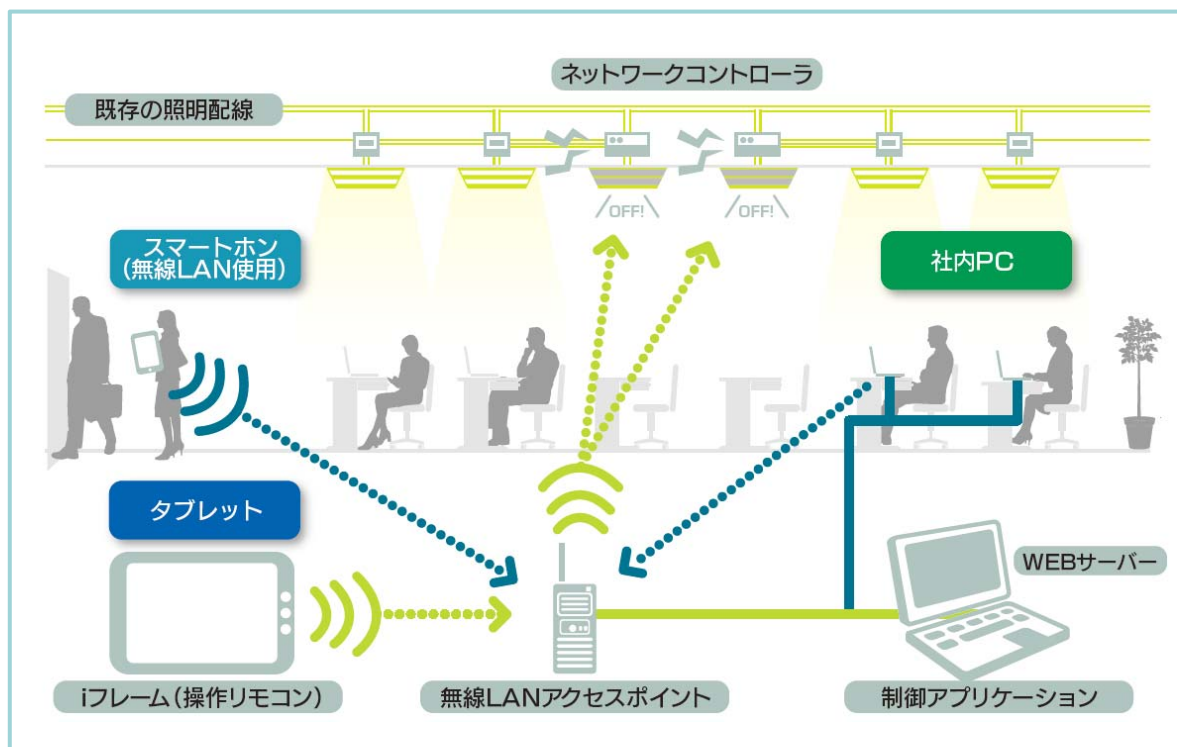
\* 当社商標登録済

**HIBIYA**  
Hibiya Engineering, Ltd.

■ パソコンやスマートフォンからの制御信号を無線LAN経由で  
1灯ずつ点・消灯し、大幅節電が可能なシステムを開発

■ 新規の電源配線・信号配線不要のため施工が容易

→ 主に既存ビルをターゲットに販売促進中



タブレット端末、スマートフォン、  
iフレームでの画面タッチで  
ON/OFF

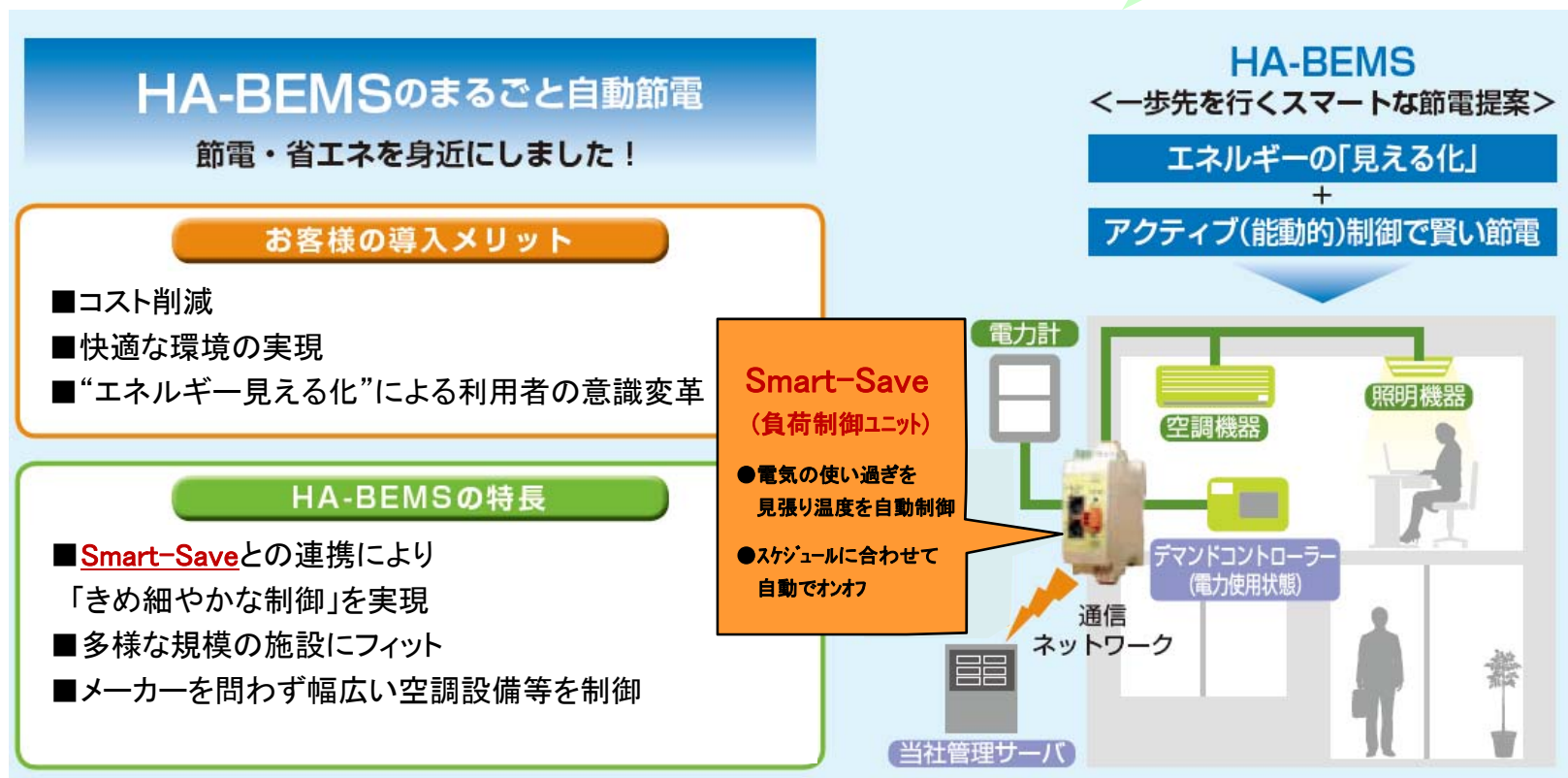


# HA(Hibiya-Active)-BEMS

■BEMSとは: Building Energy Management Systemの略  
ICTを駆使し、ビルの電力量・温湿度の測定及び空調・  
照明機器等の効率的な制御管理を図るシステム

HA-BEMSはここが凄い!

「見える化」だけでなく  
Smart-Saveと連携して  
優れた制御機能を発揮



**時代にまっすぐ、技術にまじめです。**

**決算説明会**

**日比谷総合設備株式会社**

2015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。