

時代にまっすぐ、技術にまじめです。

## 第2四半期決算説明会



**日比谷総合設備**

2014年11月18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 第2四半期 決算概要

---

# 決算概要（連結）

- 受注高・売上高ともに前期比増加
- 一部工事の損失計上により前期同様営業損失を計上したが、下半期の“増収”と“原価縮減策等諸施策の強化”により、通期計画は堅持

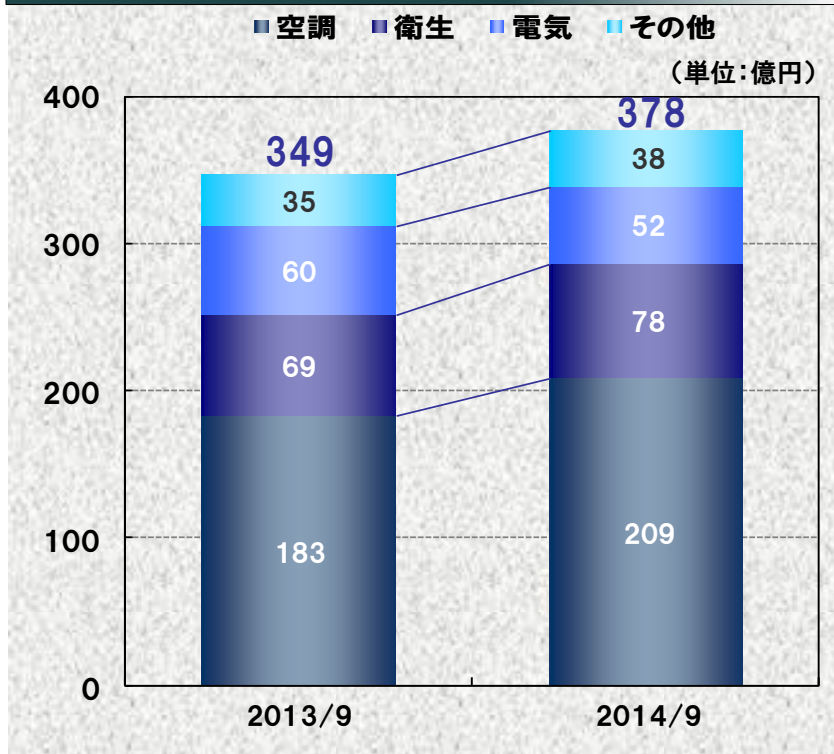
(単位:億円)

	2013/9 実績	2014/9 実績	前期比 (%)	2015/3 計画	第5次中計3力年 各年度目標値
受注高	349.8	378.5	8.2%	730	700 ~
売上高	262.4	281.0	7.1%	710	700 ~
営業利益	△9.1	△9.7	—	25	25 ~
経常利益	△5.5	△7.5	—	33	33 ~
四半期純利益	1.1	△4.9	—	20	20 ~

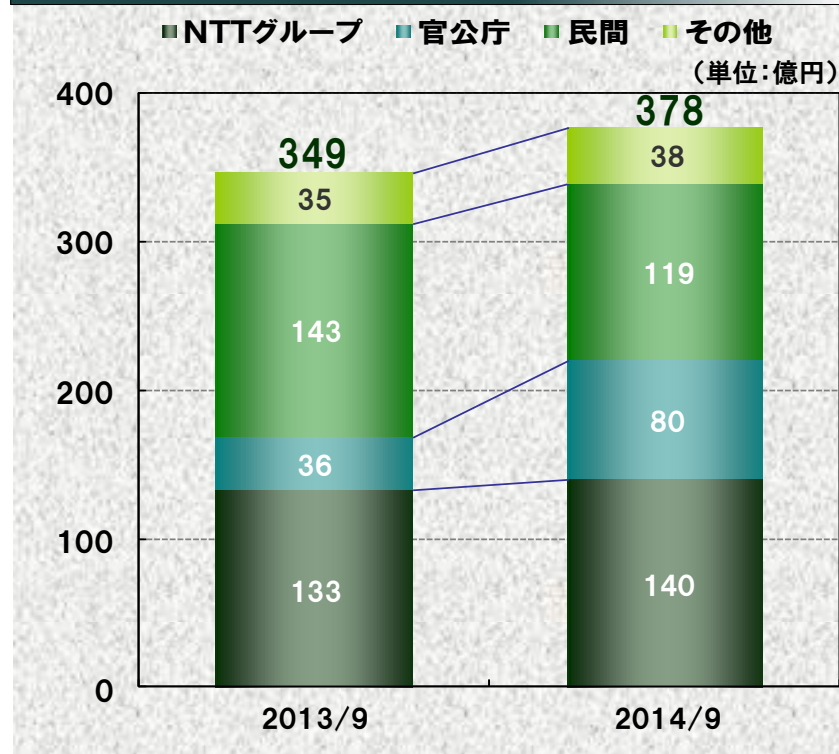
# 受注高 分野別・顧客別（連結）

■ “ソリューション営業の深化による注力領域の強化” から受注増加

## 分野別受注高



## 顧客別受注高

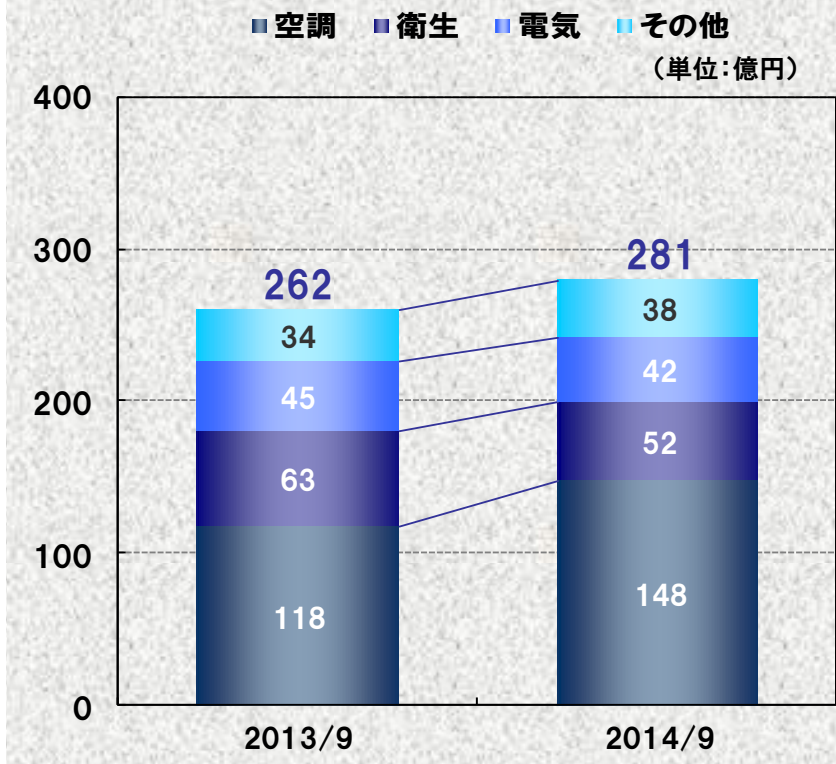


\* 受注高その他はグループ会社の受注高

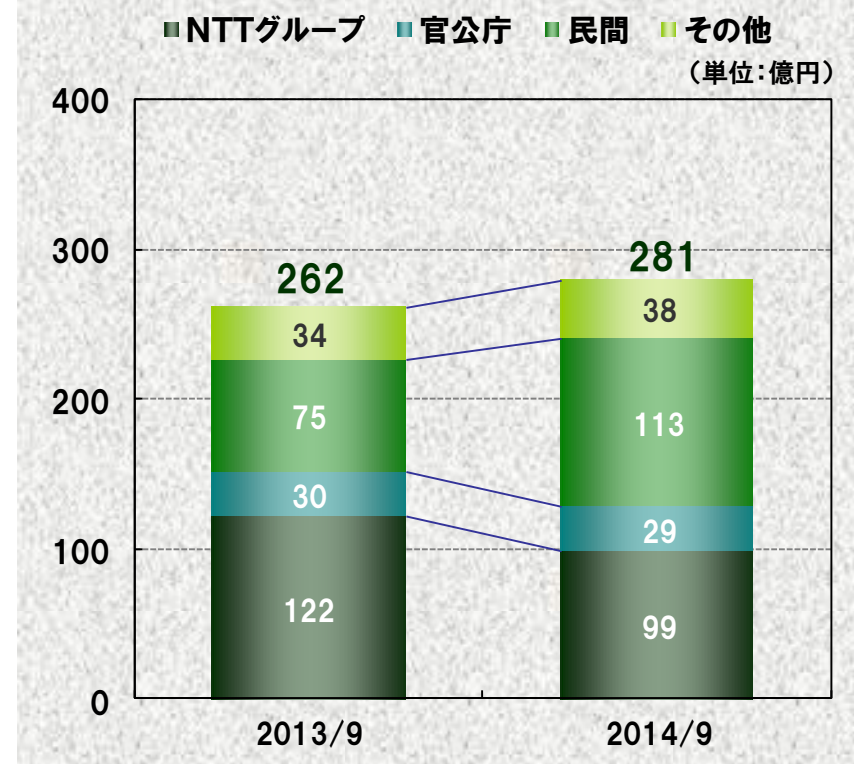
# 売上高 分野別・顧客別（連結）

■ “堅調な受注増加”を背景に民間を中心に増収

### 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）

■ 一部工事の損失計上により売上総利益率は低下したが、“原価縮減諸施策等の強化”により通期では改善

(単位: 億円)

	2013/9 実績	2014/9 実績
売上高	262.4	281.0
売上原価	237.1	258.2
売上総利益	25.2	22.8
売上総利益率	9.6%	8.1%
販管費	34.4	32.5
営業利益	△9.1	△9.7
営業外収支	3.6	2.1
経常利益	△5.5	△7.5
特別損益	※ 5.5	0
法人税等	△1.1	△2.6
四半期純利益	1.1	△4.9

※ 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、“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
- 第4次中期経営計画における「安定配当を継続しつつ利益を積み上げ純資産額が増加した成果」も踏まえ、1株につき中間・期末配当ともに16円とし、年間配当金を従来の30円より2円増配し32円とする

【2015年3月期】 ■ 本方針により中間配当金は1株当たり16円を実施

## 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
- 保有自己株式は、基本的には有効活用を前提とするが、当社を取り巻く環境等に応じて柔軟に対応

### 【2015年3月期】

■ 年間取得枠	50万株	7.5億円
■ 上半期取得実績 (進捗率)	20.7万株 (41.5%)	3.2億円 (43.2%)

# 第5次中期経営計画と 初年度上半期の実施状況

---

【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次中期経営計画の概要

## 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

■ 高付加価値ビジネスの拡大で『着実な収益確保』  
■ 『経営基盤の強化』を図り『安心・安全な経営』実現

## 基本戦略

LCT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

安心・安全  
な経営

- CSRの充実、コンプライアンスの遵守

	建物のライフサイクル			
	企画・設計	新設	運用・メンテナンス	改修
ソリューション				
エネルギー				
ICTスマート				
防災BCP				
その他				

付加価値の高い最適解

建物ライフサイクル全般にわたり

高付加価値ビジネスの拡大で『着実な収益確保』

お客様にとって  
ベスト  
パートナー

当社にとって  
ゴールド  
カスタマー

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
- BCP・安全・品質

(※) 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

# “LCトータルソリューションの実現”に向けた体制強化

## お客様

### E&S(エネルギー&スマート)ビジネス推進本部

- ビジネスモデルの開発・アライアンス体制の構築
- LC等に係る新たなサービスの開発と高度化
- 水平展開によるソリューションビジネスの拡大

### エンジニアリング本部

#### ファシリティサービス部

- 竣工後領域での維持管理・各種診断・改良提案

#### SE企画部

- 企画提案・コンサルティング実施、提案技術の高度化

#### 設計・積算部

- 企画提案の図面・数値への落とし込み

### 営業統括部

- 営業戦略・受注計画の策定・推進・進捗管理
- 営業情報・ノウハウの蓄積・全社展開
- 営業部門の人材育成・要員計画

### 工事統括部

- 施工計画・体制の策定・推進・進捗管理
- 工事情報・施工ノウハウの蓄積・全社展開
- 工事部門の人材育成・要員計画

### 技術統括部

- 技術戦略・ロードマップの策定・推進・進捗管理
- 全技術情報の一元的蓄積・管理(日比谷情報ライブラリ)  
(詳細はP15ご参照)
- 技術部門の人材高度化によるエキスパート創出

### 営業部門

### 工事部門

### 調達部門

### 技術研究所

- ソリューション技術の調査・整備・開発

 :新組織

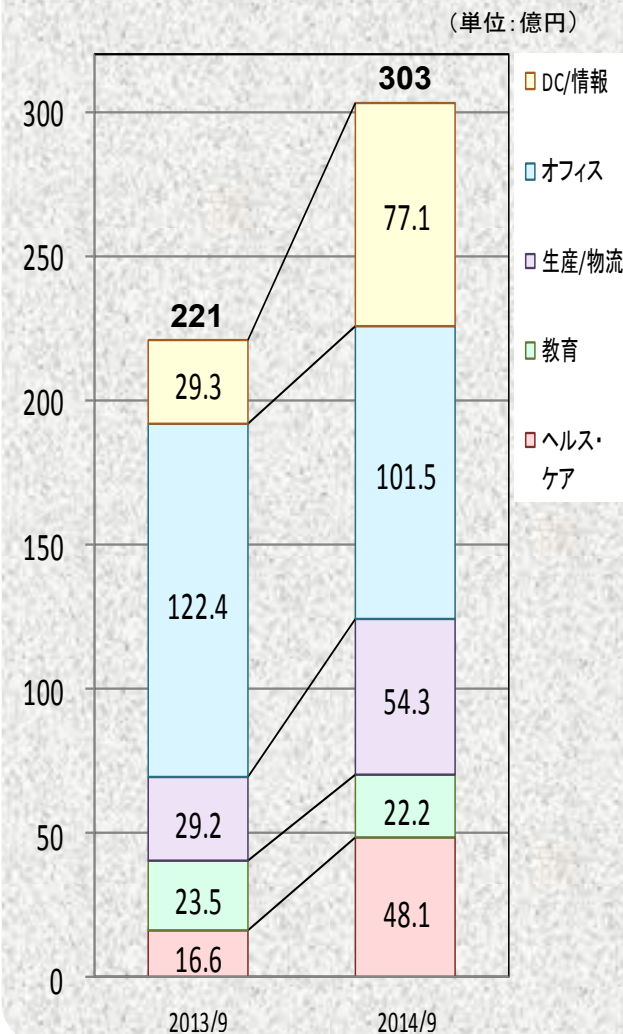
# 注力領域での受注拡大

## 注力領域の施策内容・実績値

注力領域強化キャンペーンの実施(6~7月)

<b>データセンタ /情報</b> (77.1億円)	▶アライアンス・シナジー活用による民間DC業者開拓 ▶BCP・居抜き技術等を切り口とした提案
<b>オフィス</b> (101.5億円)	▶実績を軸にゴールドカスタマーへ多面的な提案 ▶維持管理会社・PM会社等とのアライアンス強化
<b>生産/物流</b> (54.3億円)	▶節電ニーズに応えたBEMS等導入提案 ▶物流増加のトレンドを見据えた複数メニューの提案
<b>教育</b> (22.2億円)	▶劣化診断・修繕計画等に補助金を絡めた提案 ▶公立学校空調設置等PPP・PFI事業の取組
<b>ヘルス・ケア (医療福祉)</b> (48.1億円)	▶医療設備向け技術棚卸・高付加価値メニュー活用 ▶アフターフォロー強化による継続案件の発掘

## 【受注額の推移】



## LCトータルソリューション営業(※)の実績

(※) 建物ライフサイクル(LC)全般にわたり付加価値の高いサービスを提供し、あらゆるLC場面でのニーズに最適解を提案できる営業スタイル

【受注額】  
280億円

エンジニアリング 240億円

ソリューション営業・技術等による新增築・リノベーション・設備システム等

サービス 40億円

企画設計・コンサル・診断・運用管理等

## 具体的な取り組み

### 【竣工後の各種提案からの営業拡大】

- ゴールドカスタマーへの各種継続提案による熱源更改受注(詳細はP10事例①ご参照)
- 当社施工設備の定期保守受託の推進(設備品質確保・日常的顧客関係強化)

### 【E&S(当社保有技術)を切り口とした営業拡大】

- 温泉エリアの天然ガスを使用したコージェネレーションシステム受注(補助金活用)(詳細はP20ご参照)
- 日比谷通商と連携したHA-BEMS導入共同提案  
(連結子会社) (詳細はP19ご参照)

### 【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P11事例②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】

- NEDOからの受託によるベトナムの複数ホテルでの省エネ実証事業実施



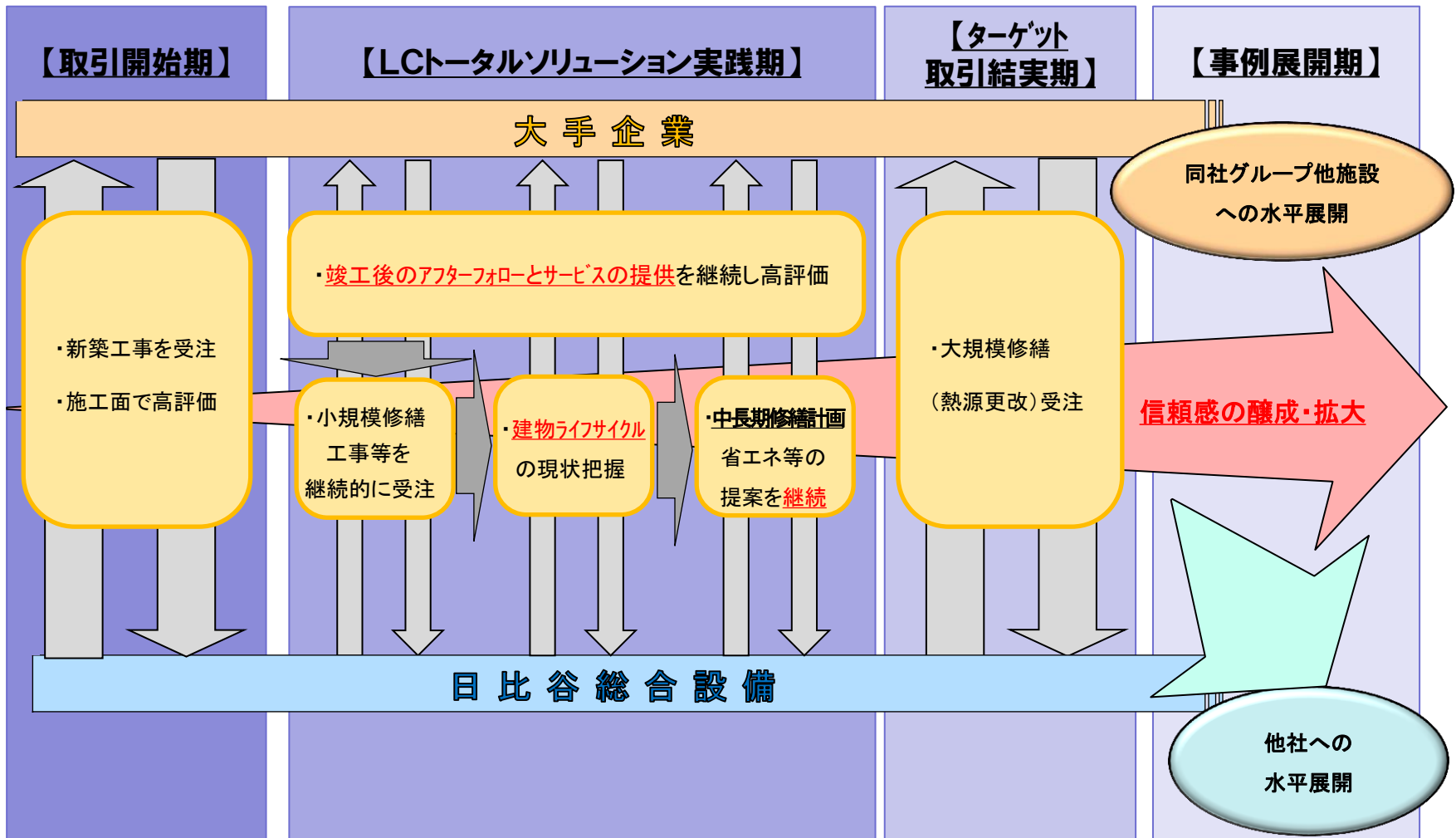
【熱源設備】



【天然ガスコージェネレーションシステム】

# ソリューション営業の深化(事例①)

## 大手企業研修センター 熱源更改の受注



# ソリューション営業の深化(事例②)

## NTTグループ各社へのLCト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

### LCトータルソリューション提案

#### ① 劣化対策ソリューション提案

- ・ BCP対応、省コスト対応
- ・ 建築設備機器の更改

#### ② 省エネソリューション提案

- ・ 劣化対策と併せた提案
- ・ 通信機械室MACSⅢ更改
- ・ 高効率設備への更改
- ・ 省エネ施策提案  
HA-BEMS  
(Smart-Save)  
SLC(詳細はP21ご参照)

#### ③ 新技術・共同提案

- ・ 太陽光ハイブリットシステム  
(詳細はP22ご参照)
- ・ 膜空調システム
- ・ DC壁吹出し空調

### 受注・導入実績(2014年度上期)

#### ■ 通信機械室

- ・ MACS空調機更改・増設
- ・ オフィスへの用途変更
- ・ 火災報知設備更改
- ・ 事務室空調更改
- ・ 建物セキュリティ更改



【MACS空調機】

#### ■ オフィス

- ・ 数年にわたる継続的な更改提案・実施

#### ■ その他

- ・ 研究施設特高トランス更改
- ・ 生産施設二次部材耐震化

- ・ 共同住宅に導入準備中
- ・ 研究開発センタオフィスへ施工・検証中
- ・ 新設DCにて施工中

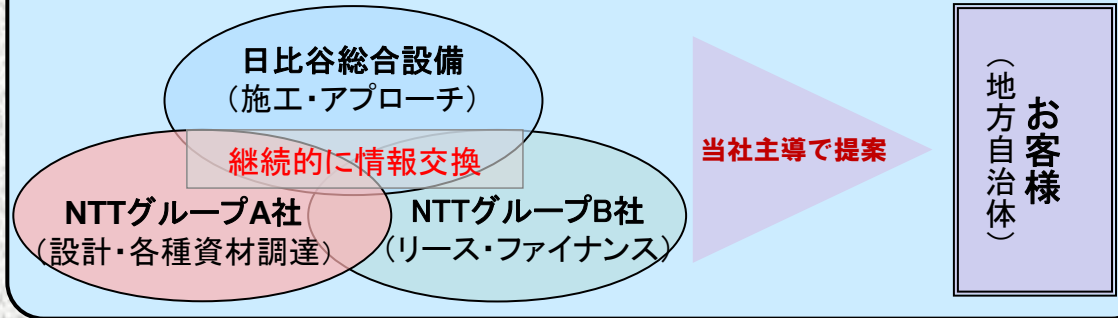
# ソリューション営業の深化(NTTグループとのコラボレーション事例)

## 太陽光発電



NTTグループより  
■工事受注  
■当社受注案件への資材調達

### ・自治体ヘリースキームで共同アプローチ

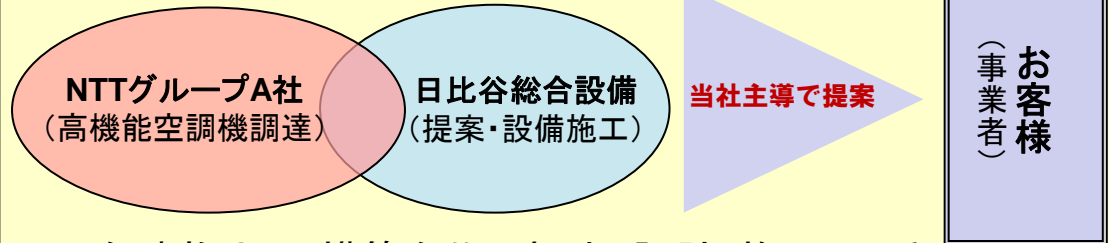


## データセンター (DC)

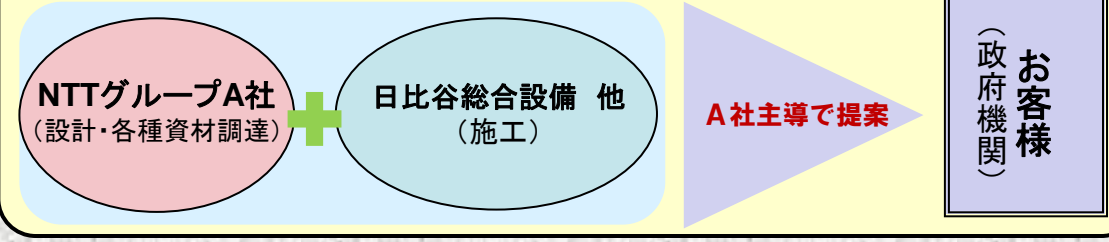


NTTグループより  
■工事受注  
■当社受注案件への資材調達

### ・NTTグループのDC保有技術をスペックイン



### ・既存建物内DC構築を共同提案(設計・施工)で受注



# 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・営業ツールへの活用

### 【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

⇒メガソーラー・工場等へ使用範囲拡大、引合多数



【3Dスキャナの画像例】



【BIMモデル図】

### 【具体的な引合先】

NTTグループ

政府機関

大手ガス会社

維持管理会社

教育機関

## DC向け保有技術の深化

### 【模擬発熱体の開発】

- 模擬発熱体の発熱負荷により  
⇒DC稼働前の運用環境再現  
⇒上記運用試験データ解析 } を実現(ヒートラン試験)

### 【キャッピング技術】

- パイプとビニールシートを活用した  
安価なキャッピングシステムを開発(ベアロンボックス)  
⇒廃熱空間の物理的遮断により空調効率向上  
⇒ラックの給気面温度適正化



【模擬発熱体】

製作：ニッケイ(株)(連結子会社)



【ベアロンボックス】

(特許出願中)



# グループシナジー追求・アライアンスの積極活用

お客様（ゴールドカスタマー創出へ）

連携

日比谷総合設備

連結子会社

商社

日比谷通商

空調・衛生・電気  
設備機器販売等

メーカー

ニッケイ

入退出管理システム  
空調防災機器製造等

プラントエンジニアリング

HITエンジニアリング

生産設備  
設計施工・保守管理  
(製薬・食品工場等)

各社保有技術等の活用によるソリューションビジネス拡大

■スマートビジネス部を発足しE&S  
連携体制強化

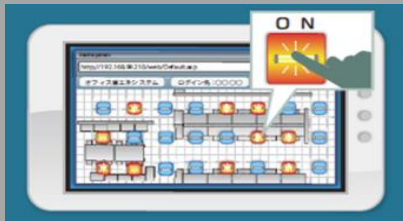
■戦略商品の販売・一元管理  
[HA - BEMS (Smart-Save)]



【Smart-Save】

■導入済セキュリティ改修共同営業

■各種戦略商品の製造  
[Smart-Save・SLC等]



【SLC】

■製薬会社へのBEMS導入提案

■当社受注の某病院へ  
廃水処理システム導入提案

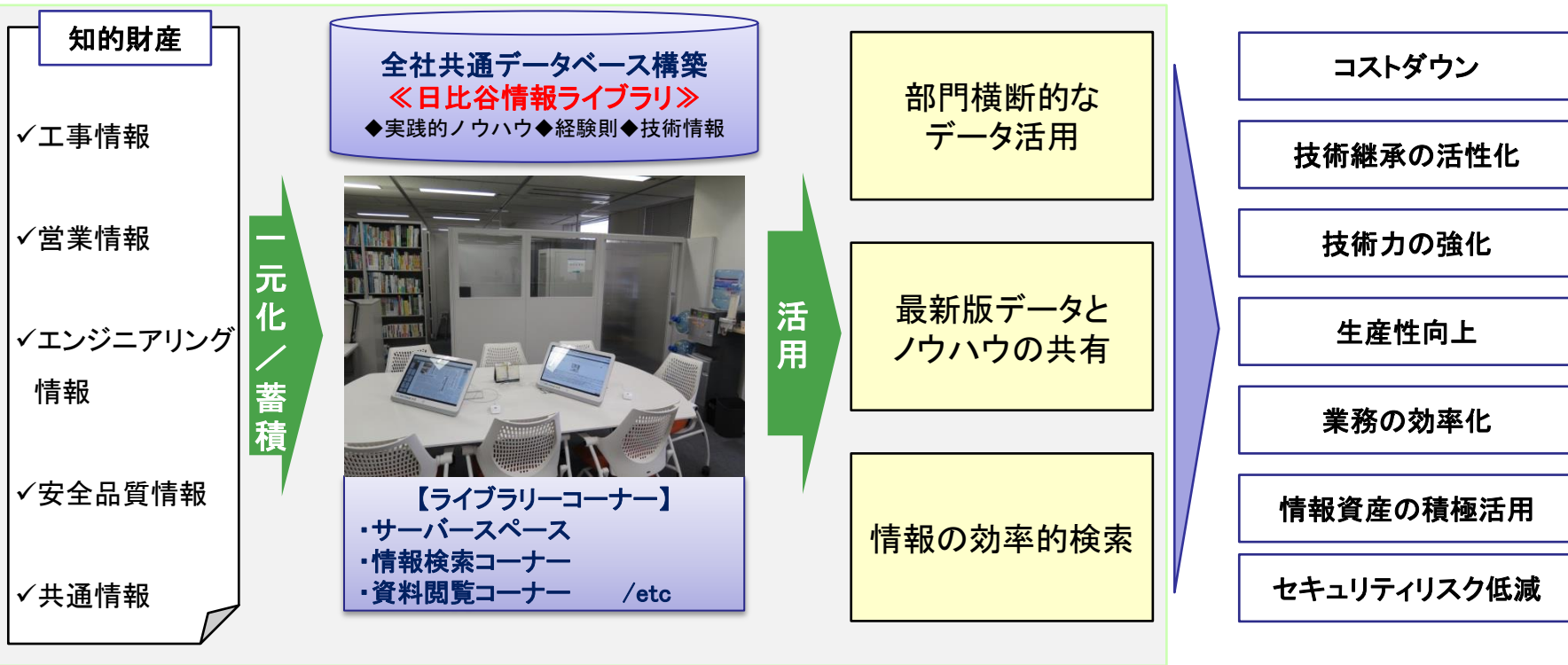


【廃水処理】

## ■会社の知的財産を全社で部門横断的に共有・活用

### 日比谷情報ライブラリによるナレッジマネジメントの強化

### 効果



グループ一体化促進・成長の加速

# 経営基盤の強化と安心・安全な経営(上半期での取り組み状況)

## グループ経営一体化

- グループ会社経営層を加えた支店長執行役員会議の開催
- PTによる共通部門(人事制度、システム等)一体化の推進
- 社内掲示板(WEB)等の利用範囲拡大、BCP・内部通報制度統一運用

## コストパフォーマンス追求、施工の効率化

- 集約購買拡大、予算管理委員会での利益管理徹底
- 施工検討会と技術パトロールの制度化によるVE・CDの項目拡大
- 繰り返し工事の効率化や現場力向上提案の継続によるコストダウン
- 優秀事例発表会(本・支店長表彰)による事例・ノウハウの水平展開

## 人材の育成・高度化

- OJTを中心とした研修の充実とグループ新任管理職研修等の実施
- 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の充実



【優秀事例発表会模様】



【省エネマスター(社内資格)認定証】

# 全国でも例を見ない廃校体育館のリノベーション庁舎

～富山県氷見市庁舎移転整備工事(空調・衛生・電気)～

## お客様ニーズ

- 廃校施設の有効活用
- 少ない投資での最大効果

## 導入設備の特徴

- 市民利用掲示板に空調機等組込  
⇒ 周辺スペース有効活用との両立
- 天井を張らずに“見せる配管・空調機”

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



延床面積: 7,890㎡ 規模: 地上3階 竣工年月: 2014年4月



# 技術と人の交流を推進

## 異業種交流の場を定期的に提供～HIBIYA E&S SEMINAR～

当社初の常設展示場「HIBIYA E&S PLAZA」で、幅広い業種・行政機関・大学関係者等をお招きし開催

### これまでのセミナー一覧

第1回

2013年10月29日(火) (NTTファシリティーズ、大和ハウス工業)

「本物だけが生き残る、ソーラー・エネルギー事業新時代」

第2回

2013年12月10日(火) (NTTファシリティーズ、日本メルセン)

「時代のキーワード『スマート』～省エネICT技術はさらに進化する」

第3回

2014年2月18日(火) (日本政策投資銀行、ファインテック、  
健康ライフコンパス、CMエンジニアリング)

「オフィスの健康配慮がエクセレントな会社を作る」

第4回

2014年4月15日(火) (ヴェリア・ラボラトリーズ、東京サラヤ)

「生産性が上がりコストが下がる オフィス・工場のカシコイ省エネ術」

第5回

2014年7月9日(水) (資生堂、東京生薬協会)

「植物工場が広げる、健康・美容・食文化の新たな可能性」

第6回

2014年10月21日(火) (NTTファシリティーズ、シェルパ、パワープレイス)

「建物のライフサイクル価値を向上させるBIM技術」



# 参考資料(技術編)

---

# HA-BEMS(Smart-Save)

■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

## HA-BEMSのまるごと自動節電

節電・省エネを身近にしました!

### お客様の導入メリット

- 1 節電によるコスト削減を実現します。
- 2 省エネしながら快適な環境が得られます。
- 3 エネルギー消費の見える化により利用者の意識が変わります。
- 4 最先端の省エネ技術を備えることで、資産価値を向上させます。

### HA-BEMSの特長

- 1 見える化だけでなく、きめ細やかな制御ができ、快適性を損ねません。
- 2 大規模から中小規模まで多様な施設にフィットします。
- 3 制御対象の空調設備や各設備機器はこのメーカーでも構いません。
- 4 BAS/BEMSの機能をお手頃・お手軽に提供します。
- 5 シンプル、スマート、アドバンスドの3つのシリーズからあなたのビルに相応しいパッケージが選べます。

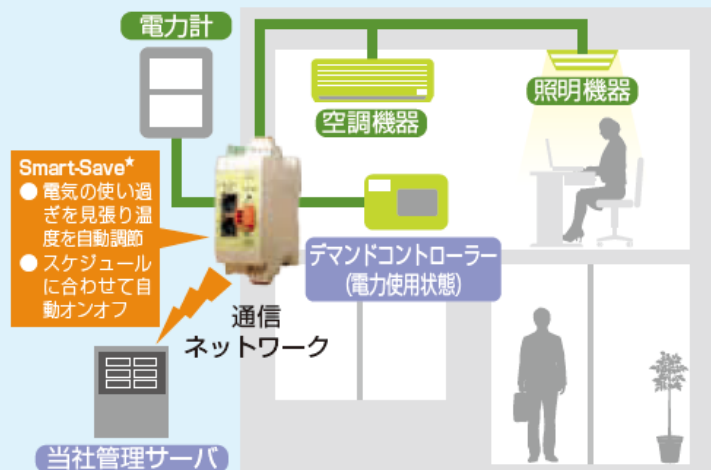
## HA-BEMS

<一歩先を行くスマートな節電提案>

エネルギーの「見える化」

+

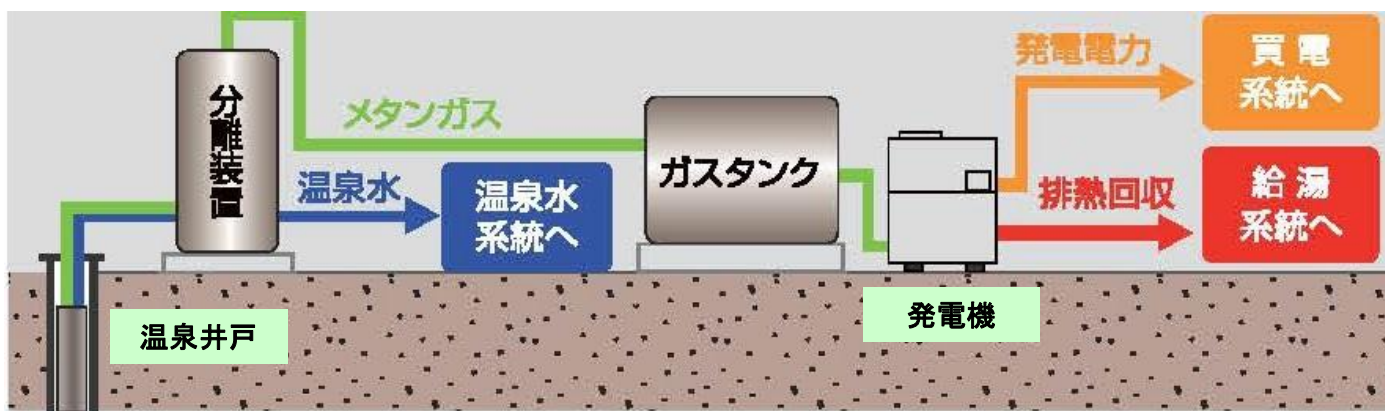
アクティブ(能動的)制御で賢い節電



# 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ガスエンジン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量の削減に貢献
- 回収された排熱は給湯に用いられ、既設ボイラーで消費される燃料の削減に貢献



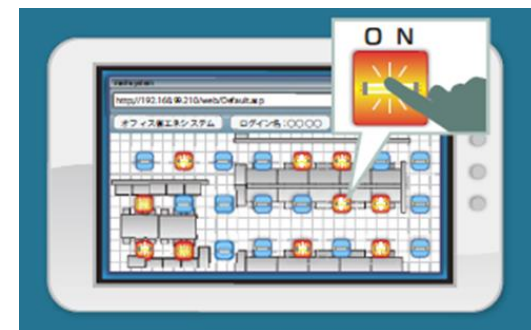
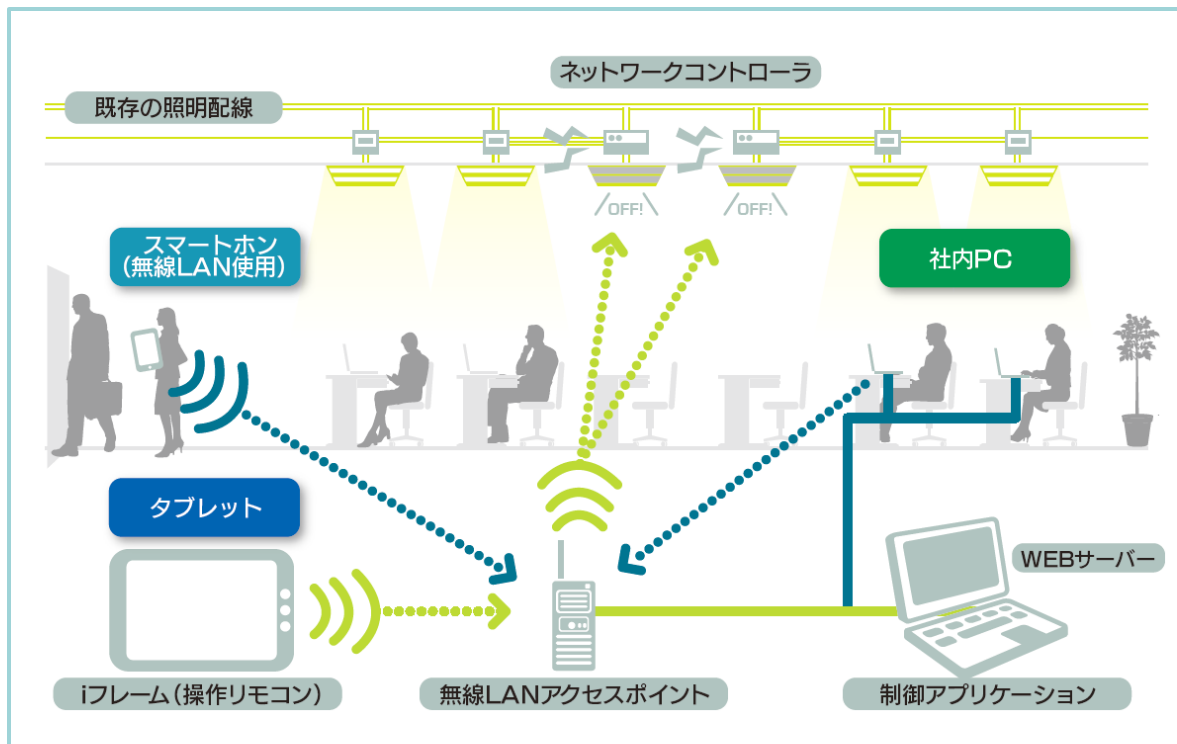
ガスコージェネレーションは総合効率が80%を超える高効率なシステムです。  
火力発電所から送電されてくる電力の総合効率が40%程度であることと比較すると、  
エネルギーを無駄なく使う地球に優しいシステムといえることができます。



■ 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

## ■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

**時代にまっすぐ、技術にまじめです。**

**第2四半期 決算説明会**  
**日比谷総合設備株式会社**  
2014年11月18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。