

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
2012年11月23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。

会社概要等



- 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 917名 (2012.3末)
- 売 上 高 609億円 (2012.3末)
- 事業内容 空調・衛生・電気・情報通信・各設備システムの設計施工
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
13 営業所





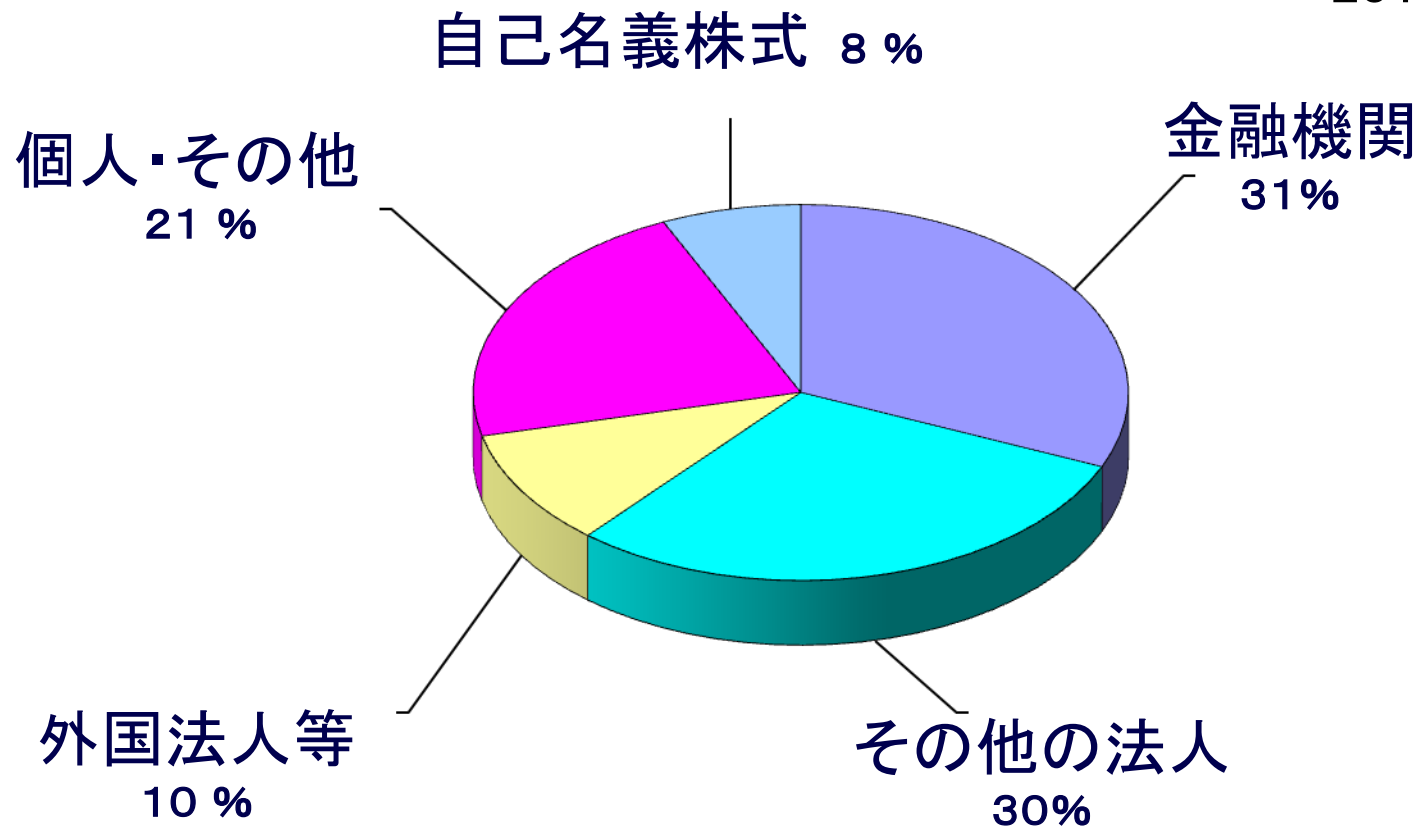
本 社
(住友不動産
三田ツインビル東館)



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]

2012. 9末



発行済株式の総数 : 34,000,309 株

9 月末株主数 : 2,952 名

[空気調和設備]



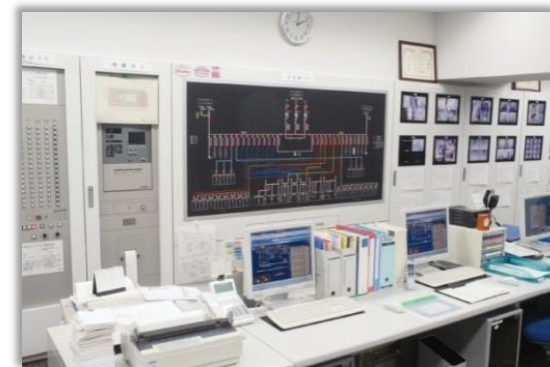
[電気設備]



[給排水衛生設備]



[情報通信設備]



■空調・衛生・電気設備機器の販売等



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
- ・優れた温湿度制御・監視機能等により発熱密度の高い通信機械室で省エネルギー、信頼性を発揮



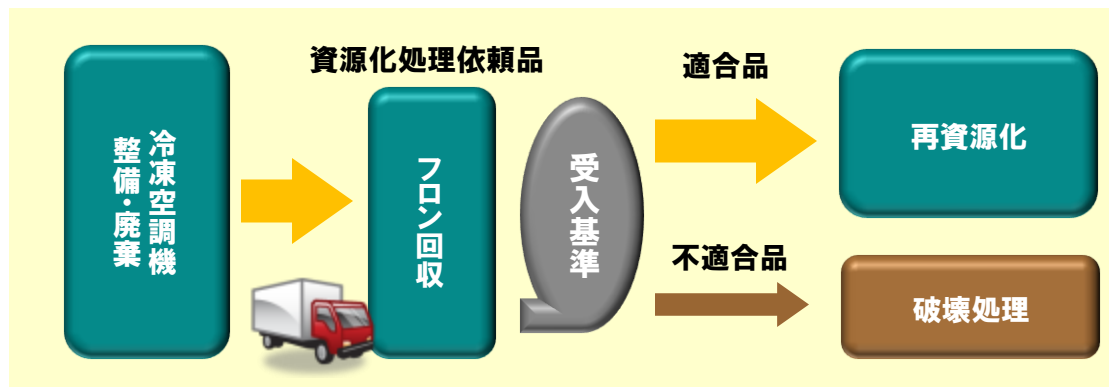
ヒートポンプチラー



外気処理機



キュービクル



フロンガス再資源化事業 (地球環境保護・循環型社会の形成)

【グループ内連携】・取扱品目拡大等によるグループ購買力の強化、コストダウンの推進

■入退室管理システム・空調機器・防災機器等製造・販売



入退室管理システム「NASCA」

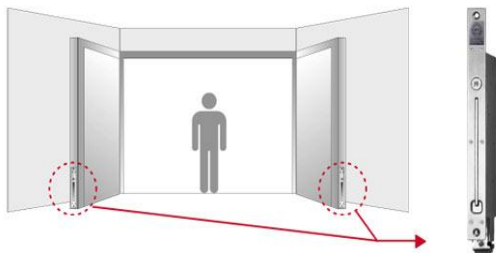
- ◆ あらゆる建物に柔軟に対応、ビル全体の入退室をはじめ、扉一つからのオーダーも可能



ガス漏れストッパー「ガスパー」

- ◆ 地震などによるガス容器の転倒や配管の破損時にガス噴出を止め火災を防止

N-73A型 床止め式



電磁レリーズ N-73A型

- ◆ 多種多様なドアにも容易に取付可能な防火扉用自動閉鎖装置



船舶用ダンパ

- ◆ 隔壁・甲板貫通に用いる耐火性の高い防火ダンパ



火力発電所向ダンパ

- ◆ 気密性が高く災害時の安全性確保に優れているダンパ

【グループ内連携】・入退室管理システム等のICT関連ビジネスで販売連携を強化

【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・保守管理等



新製剤工場 施工例



原薬合成工場 施工例



廃水処理施設 施工例



クリーンウェア販売

【グループ内連携】・廃水・水ビジネスの技術を活用し、生産設備(食品・製薬)市場を共同開拓

主な施工物件



■ 歴史的建物と最先端技術の融合



東京駅丸の内駅舎保存・復原

- 日本建築史上最大級の保存復原工事
- 全ての衛生設備を担当



JPタワー

- 旧郵便局時代の歴史的景観を継承したJPグループ不動産事業第一弾
- 国際会議場、ミュージアム等商業施設エリアの衛生設備工事を担当

【主な施工物件】

オフィスビル

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



アーバンネット内本町ビル



住友不動産田町ファーストビル

【主な施工物件】

教育施設

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



東京電機大学 東京千住キャンパス
(1号館:複合棟、2号館:教育棟、
3号館:厚生棟、4号館:研究棟)



日本大学生産工学部津田沼校舎
39号館

【主な施工物件】

市街地再開発(複合ビル)・物流施設

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



**アーバンネット天神ビル
レソラ天神**



**松屋フーズ
川島生産物流センター**



国立市立くにたち中央図書館 (設備改修)



屋上部太陽熱集熱器



屋内チルドビーム

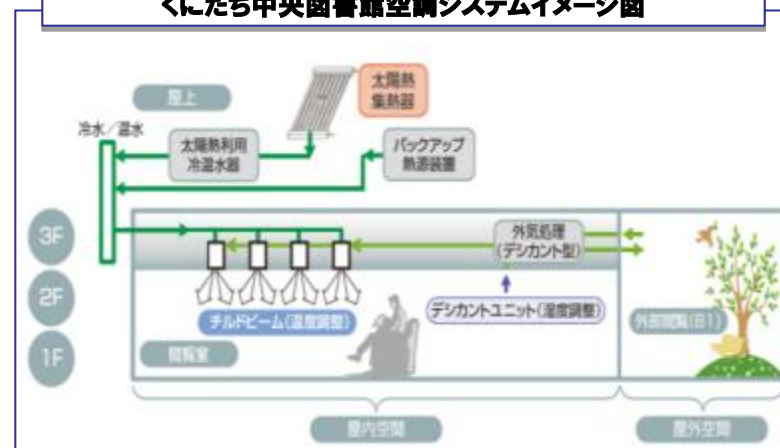
- ・当社参画の空調システム研究会(大学、メーカー、設計事務所等)が提案する次世代型環境負荷低減空調システム

熱源: 太陽熱
温度調整: デシカントユニット
温度調節: チルドビーム

チルドビームの本格導入は国内初

- ・当社注力の太陽熱利用システムを採用
- ・従来の空調に比べCO2排出量を約35%削減

くにたち中央図書館空調システムイメージ図



【主な施工物件】

スマートハウス

*低炭素社会の実現に向け、省エネ技術・再生可能エネルギーの導入・エネルギー管理などを実現した住宅

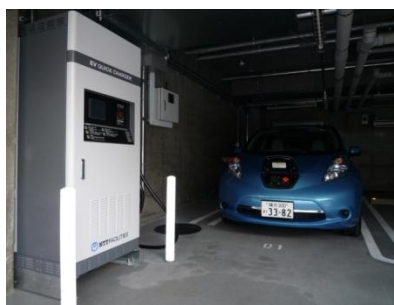


東京ガス(株)磯子社宅

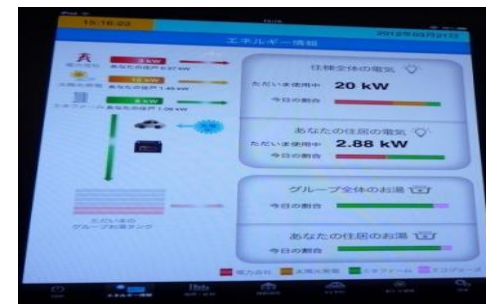
- ・経済産業省が実施する「横浜スマートシティプロジェクト」物件
- ・様々な環境配慮技術を取り入れHEMSによる見える化を実現



屋上部太陽光発電パネル



EV用急速充電器



操作端末表示例

2013年3月期 第2四半期 決算の概要



決算概要（連結）

前期と比較して受注高、売上高は大幅増
競争激化の中、コスト削減の取り組み等により、ほぼ前期並みの利益率を確保
年間計画に対して順調に推移しており、通期の業績予想を維持

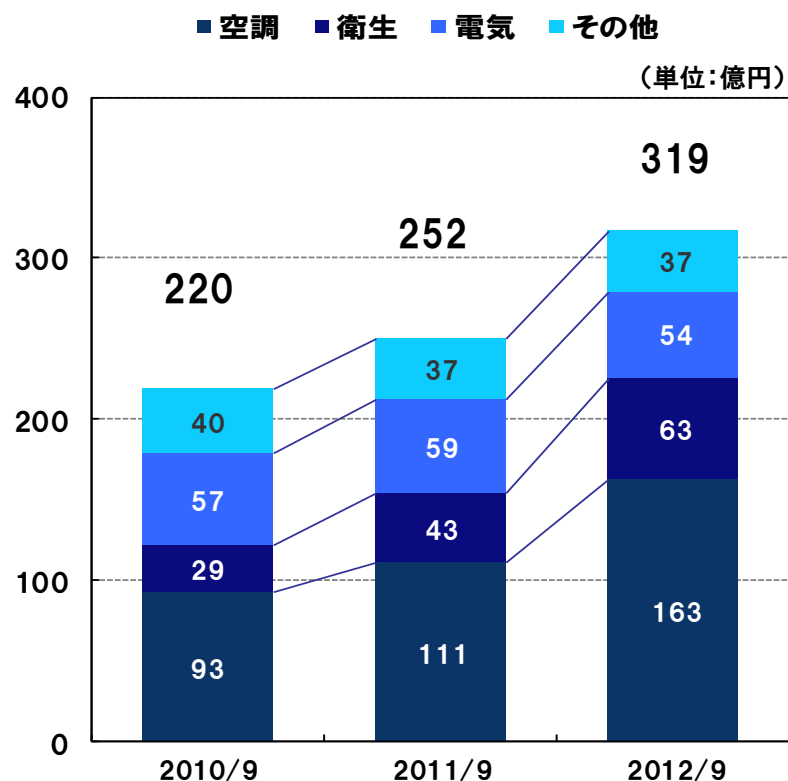
(単位:億円)

	2010/9 実績	2011/9 実績	2012/9 実績	前期比 (%)	2013/3 計画
受注高	220.8	252.4	319.3	+26.5%	690
売上高	231.2	228.8	292.0	+27.6%	660
売上高総利益 (売上高総利益率)	38.6 (16.7%)	28.3 (12.4%)	34.8 (11.9%)	+22.8% (▲0.5ポイント)	—
営業利益	5.6	▲4.8	1.4	—	25
経常利益	11.1	▲0.0	3.5	—	35
四半期純利益	6.3	▲1.9	2.3	—	20

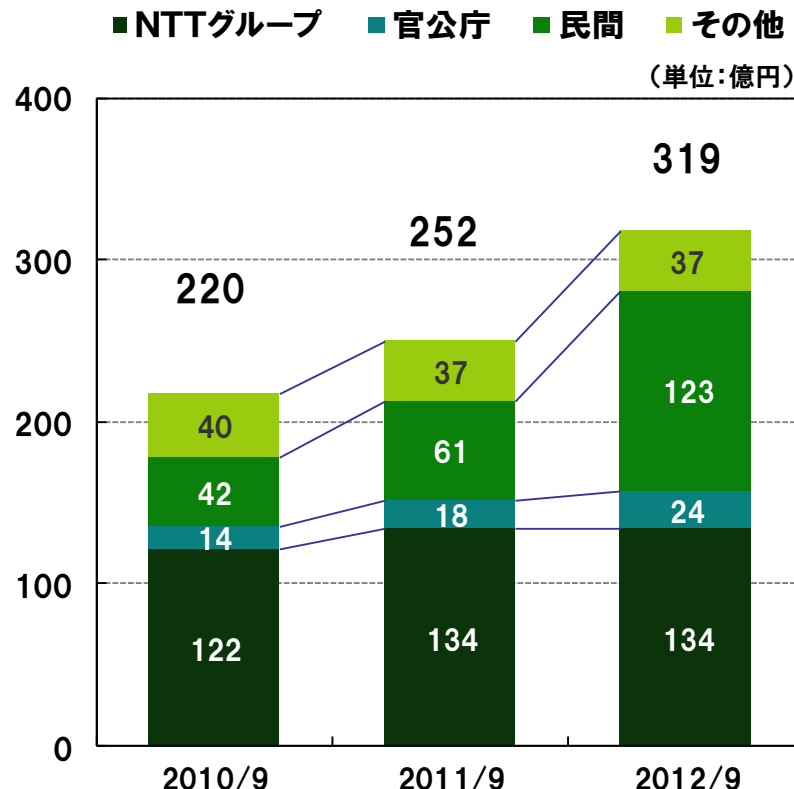
受注高 分野別・顧客別（連結）

分野別では、空調、衛生を中心に増加
顧客別では、ソリューション営業の推進などにより民間が倍増

分野別受注高



顧客別受注高



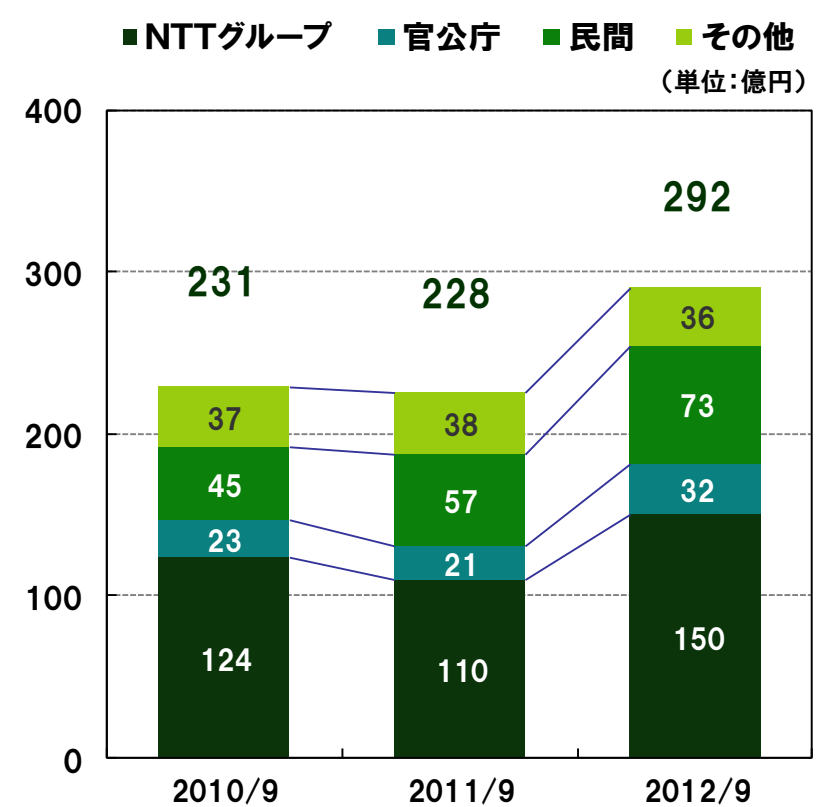
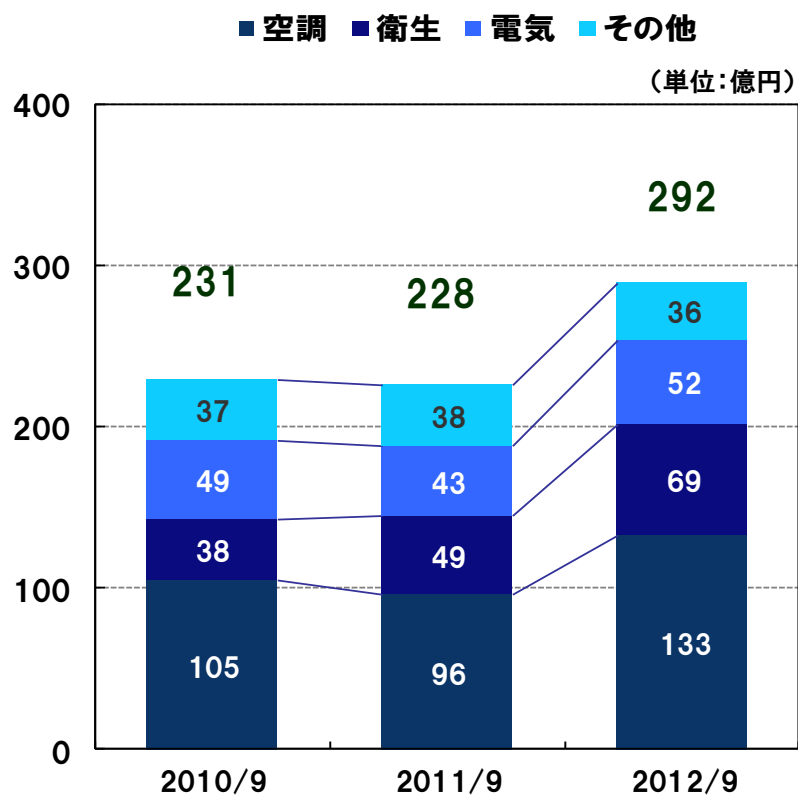
* 受注高その他はグループ会社の受注高

売上高 分野別・顧客別（連結）

分野別では、空調、衛生を中心に増加
顧客別では、前期からの繰越工事高の増などによりNTTグループが増加

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

株主還元施策の状況

株主配当金

【基本方針】

- 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)指標により実施

【2013年3月期】

- 中間配当金は、1株当たり15円
- 年間配当金は、1株当たり30円(期末配当金は、1株当たり15円を予定)

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

【2013年3月期】

- 年間取得株 100万株 10億円
 (前期: 上半期取得株 50万株・実績 41万株
 下半期取得株 25万株・実績 23万株)
- 上半期取得実績 55万株 5億円
 (立会外買付取引による一括買付実施・18.5万株を含む)

第4次中期経営計画と 上半期重点施策実施状況



第4次中期経営計画

【2011.4～2014.3】

基本方針

- ・収益性を維持しつつ、受注量を拡大
- ・新規ビジネスの具現化と更なる事業機会の発掘

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

当社の強み

居抜きのリニューアル技術

グリーンエンジニアリング・ICTエンジニアリング・幅広いバリューチェーン・安全、品質

強みを具現化

成長分野へ注力

注力領域等

データセンター
生産設備
教育施設

オフィスビル
医療・福祉施設
米軍

スマートシティ創出
ヘルスケア領域
海外展開

初年度は、ソリューション営業の強化等で受注量の拡大・事業機会の発掘に取り組みに確実な成果を上げた。

主な数値目標(2014年3月期)

受注高 730億円以上

売上高 700億円以上

営業利益 25億円以上

■ メガトレンドを踏まえた顧客基盤の大幅な拡大による受注高の確保

□ 注力領域での受注拡大

□ ソリューション営業の推進

*お客様のニーズを引き出し、当社の強みを活かした提案で共に解決策を見出していく営業スタイル

□ NTTグループとのコラボレーション営業

*NTTグループ各社との情報交換・連携営業を強化し、民間市場を開拓

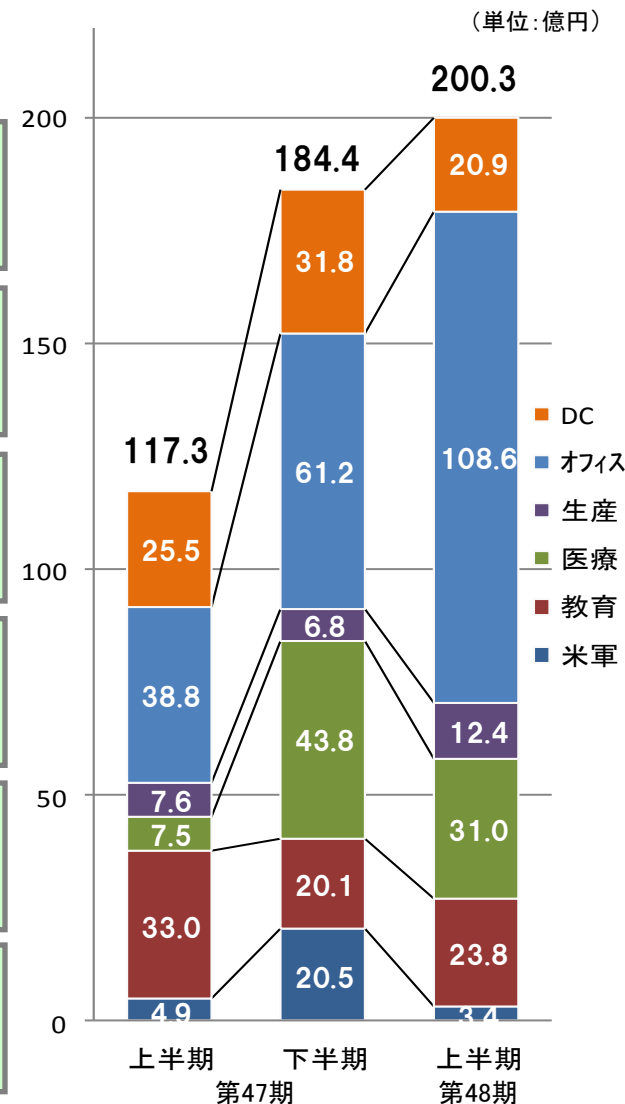
■ 新規ビジネスの具現化に向けた取り組み

■ 海外ビジネスの展開

■ 技術戦略の高度化推進

注力領域での受注拡大

注力領域	取組方法	実績
データセンター 20.9億円	豊富な施工実績のアピール 既存サーバールームへの提案営業	NTTグループデータセンター 国立大学・ケーブルテレビ局 サーバールーム等
オフィスビル 108.6億円	デベロッパー・PM会社への営業展開 省エネ・補助金を活用した提案営業	NTTグループオフィスビル 大手不動産再開発ビル PM会社管理物件 等
生産設備 12.4億円	電気・食品・機械メーカーをターゲット 省エネ診断・見える化をトータルで提案	製薬メーカー 自動車部品メーカー 香料メーカー廃水処理 等
医療・福祉施設 31.0億円	施工実績をアピール コジェネ・補助金活用をタイムリーに提案	国立大学病院(熊本) 民間病院(岐阜・兵庫) 特養老人ホーム(北海道) 等
教育施設 23.8億円	施工実績をアピール ICT関連・セキュリティの提案	国立大学(宮城・愛知・徳島) 私立大学(神奈川)校舎 等
米軍 3.4億円	新たな基地(佐世保等)への参入を目標 入札資格の取得	横須賀・厚木・座間・岩国各基地 内施設



ソリューション営業の推進

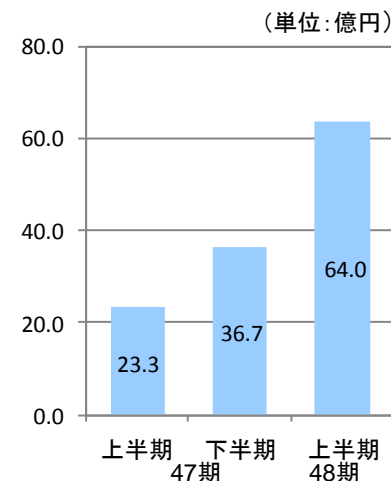
ソリューション営業の実績

受注額 64億円（うちコンサル40百万円）
営業提案 224件・コンサル受注 20件・工事等受注 151件

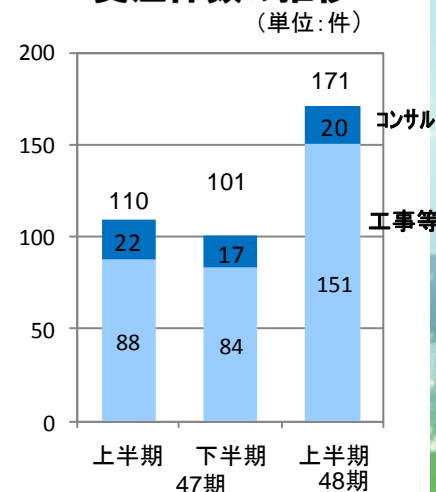
ソリューション営業の主な取り組み

- 省エネ提案を顧客開拓、受注拡大の切り口に展開
 - 環境省・省エネ診断事業に参画(特定自治体在住の民間事業所を対象)
 - 生産施設、商業施設等を中心にエネルギー見える化(EIA)・ESCO提案等
 - *ESCOは、事業者が省エネルギーを保証し、お客様の省エネルギー効果の一部を報酬として受取る仕組み
 - <EIAについては参考資料 I 参照>
- 顧客のニーズ把握、コンサル、改修提案等による受注拡大
 - 長期継続提案により建物設備リニューアル工事を受注(大型ホテル)
- 設備診断を活用した提案でリニューアル案件の創出
 - 商業施設(ビルオートメーションシステム更改)、私立大学(空調更改)等受注
- ソリューション営業強化に向けた人財育成
 - 「省エネマスター」認定(社内資格・8名)省エネ提案レベルの標準化・提案力向上を推進
 - 実務的な専門技術等により3段階で認定『トリプルスター・ダブルスター・シングルスター』

ソリューション受注額の推移



受注件数の推移



NTTグループとのコラボレーション営業

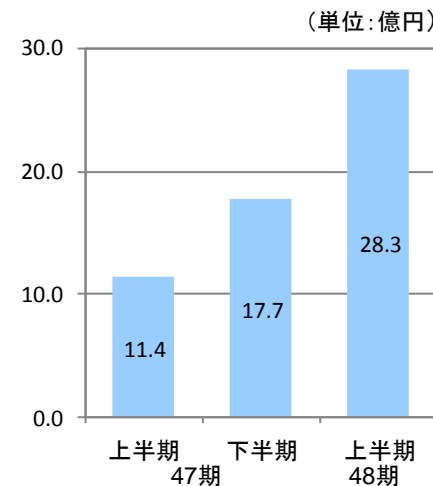
■NTTコラボレーション営業の実績

受注額 28.3億
営業提案 109件・工事等受注 123件

■NTTコラボレーション営業の主な取り組み

- NTTグループ参画案件の工事受注拡大
 - 再開発オフィスビル、マンション、商業施設、情報センター等受注
- 省エネシステム・機器等の連携営業（展示会等へ共同出展）
 - 高効率型空調機（NTTファシリティーズ社製）⇒ 国立大学サーバールーム空調工事受注
 - SLC（スマート・ライティング・コントローラ）⇔ Rimoni（リモニ）セット提案等
 - *SLCは、当社の省エネ照明システム、Rimoniは、NTTファシリティーズ社のエネルギーモニタリングシステム
- ソーラー、スマートビジネスへの技術・営業協力
 - 太陽光発電設事業の受注で協業（当社 ⇔ NTTファシリティーズ）
 - エコモデルタウン構築事業工事への協力（電気設備・エネルギー管理等）
- 次世代モジュール型データセンタ構築事業への協力
 - *液冷技術の導入などで電力使用量を大幅削減
 - 産業技術総合研究所つくばセンターの実証設備受注（NEDO事業でNTTグループ、メーカー、大学等が共同研究）

NTTコラボ受注額の推移



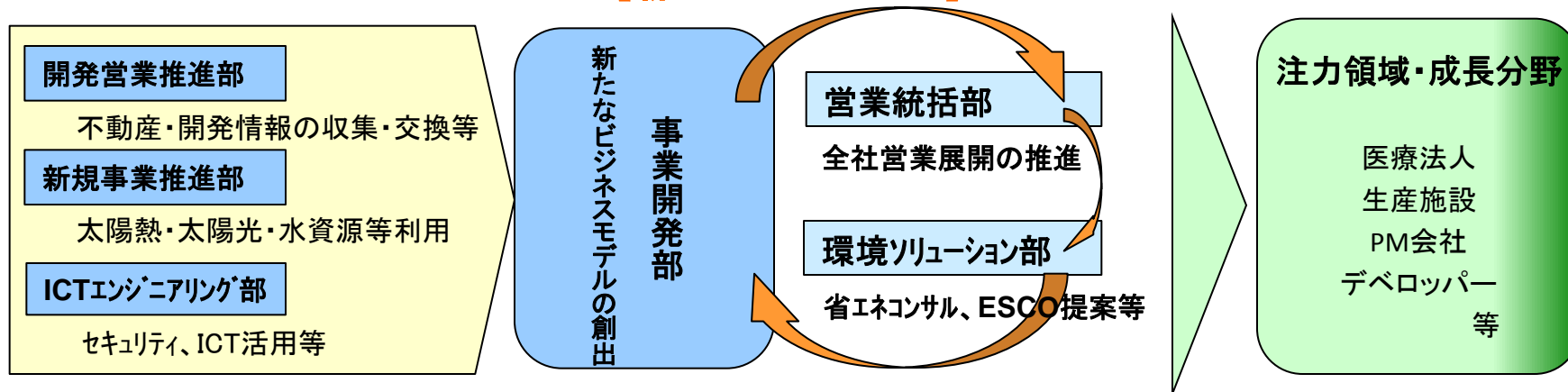
▲モジュール型データセンタの外観

新規ビジネスの具現化に向けた取り組み

■事業開発部の設置(平成24年6月)により、体制強化

- 事業機会の発掘、案件創出を強化し、新規ビジネスの具現化を加速

【新たなフォーメーション】



■主な取り組み等

- 再生可能エネルギー等の効率的活用ビジネス

- 太陽熱利用冷暖房空調システム・廃水処理技術等を展開

*太陽熱利用冷暖房空調システムは、東京都太陽熱導入促進事業補助金対象

私立中高太陽熱システム受注、私立大学キャンパス、公共体育施設等へ提案中

香料メーカー工場廃水処理受注、更に食品工場、建材メーカー、公立病院等へ提案中

- スマートビジネスにおける戦略的ツールの展開

- 「Hibiya-Active BEMS」を展開し、エネルギー管理関連工事等で受注拡大へ

*BEMS(ビル・エネルギー・マネジメント・システム)電気使用量見える化等のエネルギー管理システム・「Hibiya-Active BEMS」は当社開発製品

<参考資料Ⅲ参照>

家電量販店、ホームセンター等に提案中

海外ビジネスの展開

ベトナムにおけるパイロット事業の展開

【前年度:NEDO交付事業受託】

- ・建物省エネ調査(ホテル等3棟)
- ・ベトナム政府系ESCO事業者設立支援

【今年度:経済産業省交付事業受託】

- ・建物省エネ実施の効果検証(某ホテルへBEMS設置)
- ・政府関係者を日本に招致し、省エネセミナー開催(省エネ技術紹介・省エネ案件視察等)

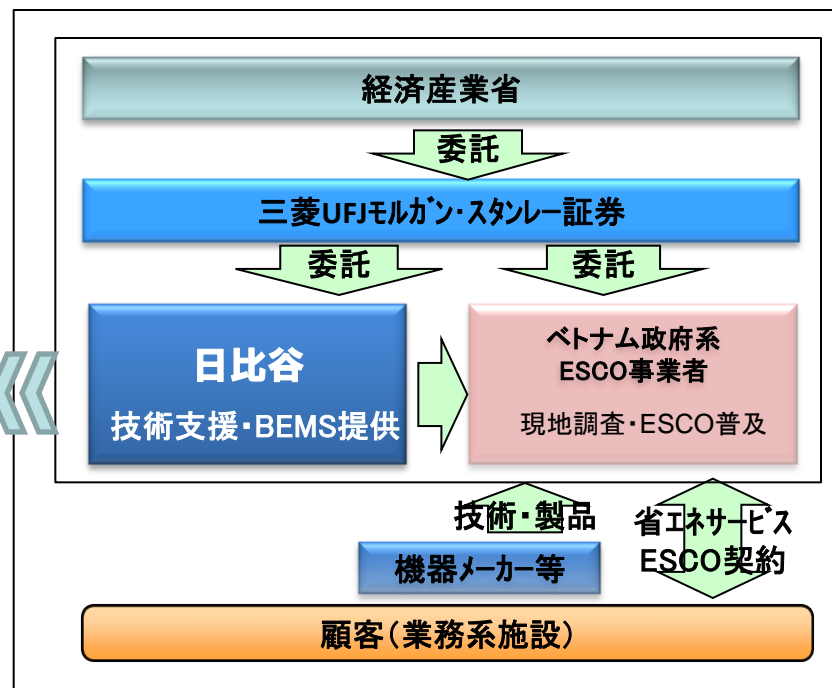
【来年度以降】

- ・プラットフォームを活用した事業展開を拡大
⇒ 複数施設の省エネ実施
- ・設計・コンサル・機器納入・BEMS設置等

NTTグループとのコラボレーション

- ・ベトナムでのパイロット事業をモデルとしたシンガポールでの展開を目指す
 - マーケット調査、現地法規等の調査を実施
 - 現地デベロッパー等へ省エネメニューの紹介

【組成したプラットフォームのイメージ】



▲日本での省エネセミナーに出席したベトナム政府関係者等

■新エネ・省エネ技術確立に向け、実証・実物件でアプローチ

• 太陽光ハイブリッド実証実験開始 (NTTファシリティーズ社と共同)

* 東京都太陽熱導入促進事業補助金対象

<参考資料IV参照>

- 電気と熱を同時に採出可能なシステム ⇒ 年度内に製品化
- 優れたエネルギー変換・発電効率

• エジェクター式冷凍機 (EJHP) の開発

* 冷媒蒸気を高速噴射させることで得られる冷却作用を利用した装置

- 小型パッケージ化は、当社が日本初 ⇒ 年内に製品化
- シンプルな構造でメンテナンスが容易

• 太陽熱利用空調システムの冷熱対応技術の確立

* 当社参画の研究会推奨の次世代型環境負荷低減空調システム (潜熱顕熱分離、チルドビーム等)

- 当社施工「くにたち中央図書館」での冷房実測継続 (年度内)

<施工物件(P13)参照>

• ドライミスト冷却システムの効果検証等

* ドライミストで空調用屋外機を冷却する省エネシステム

- ヒートアイランド対策に有効
- 室外機にダメージが少なく省エネ効果大



▲太陽光ハイブリッドパネル (当社野田研究所)



◀エジェクター式冷凍機



▲空調用屋外機へドライミストを散布

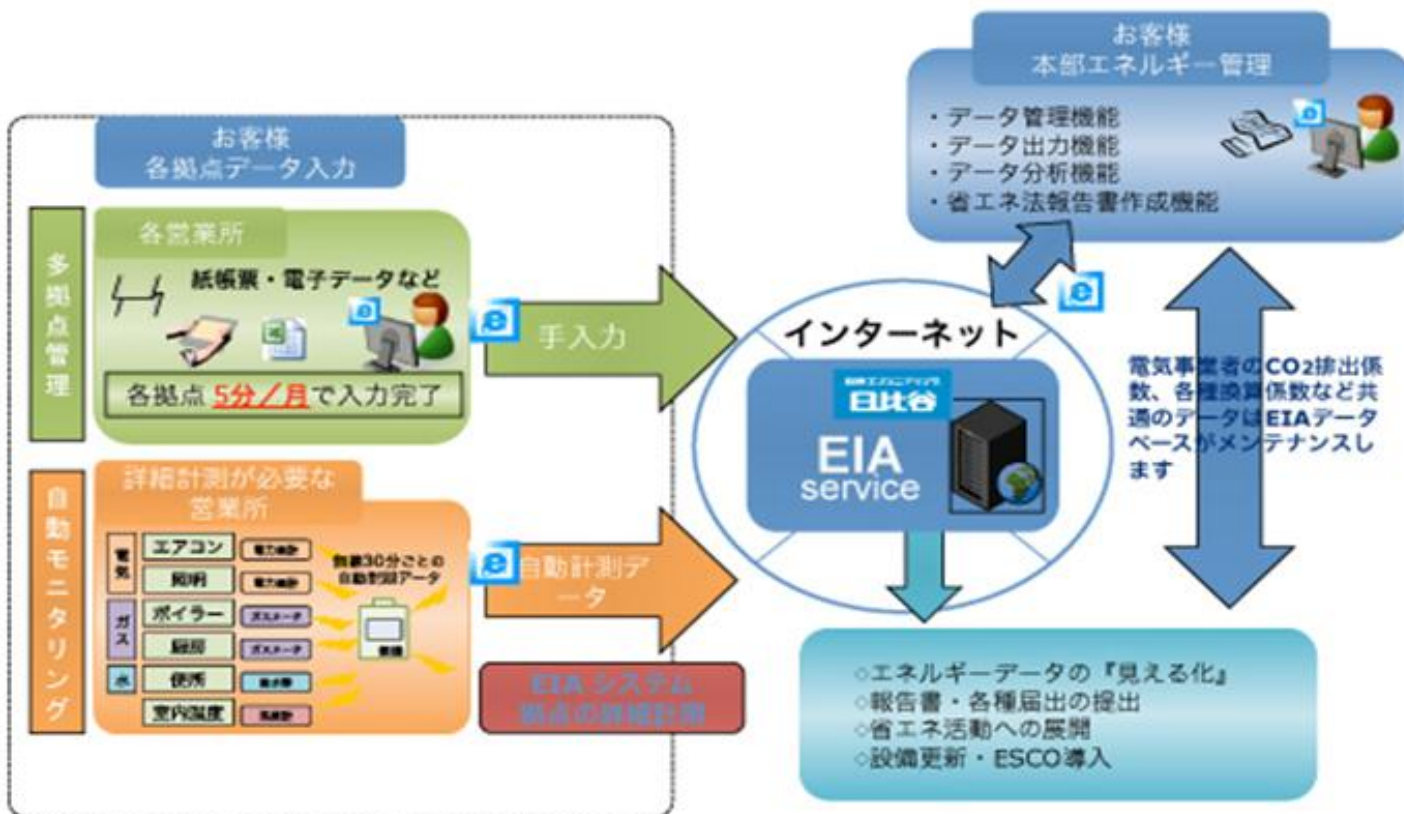
参考資料



EIA(エネルギー使用状況見える化システム)

■エネルギー使用状況を「見える化」することにより、無駄や非効率を発見し、省エネルギーに繋げる

■EIAはお客様のエネルギー使用量を一元管理し、省エネルギー活動を支援



【参考資料】

スマート・ライティング・コントローラ

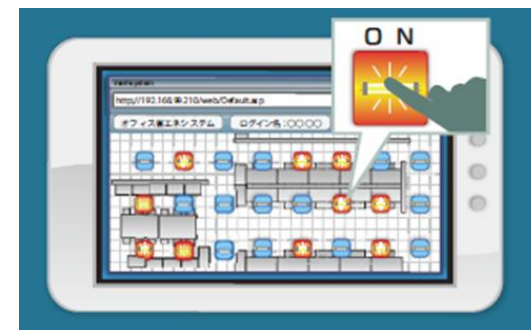
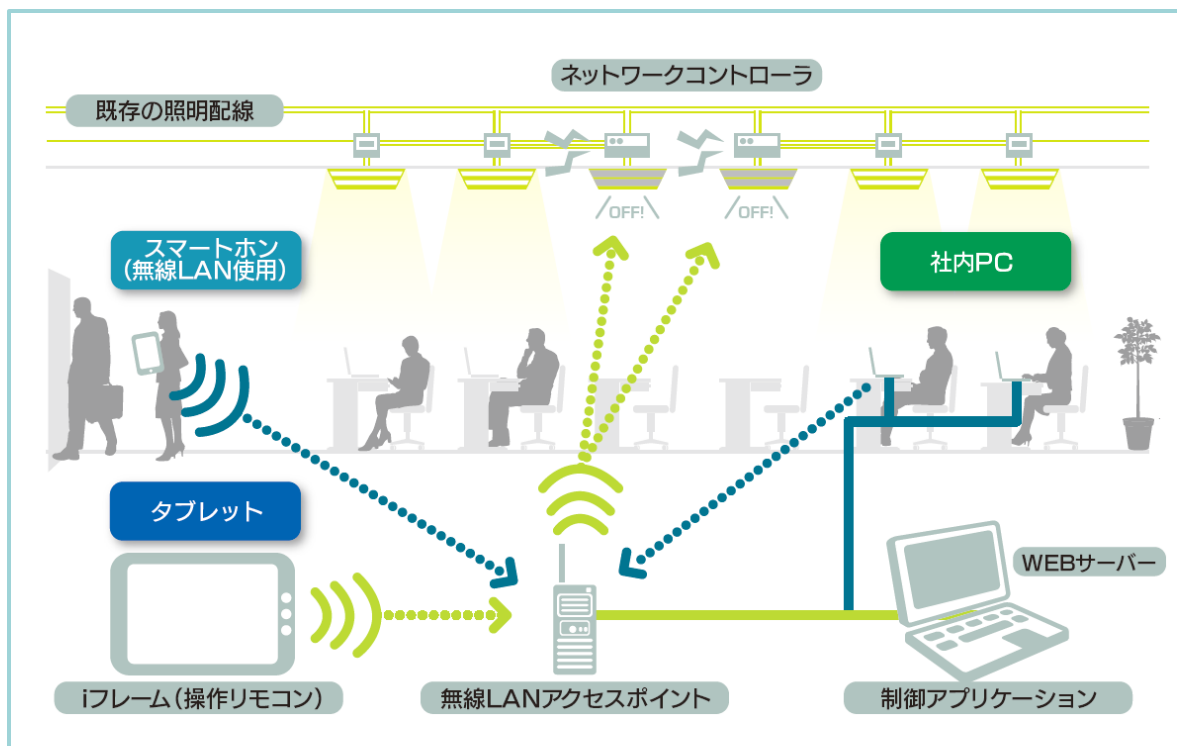
* 当社商標登録済

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



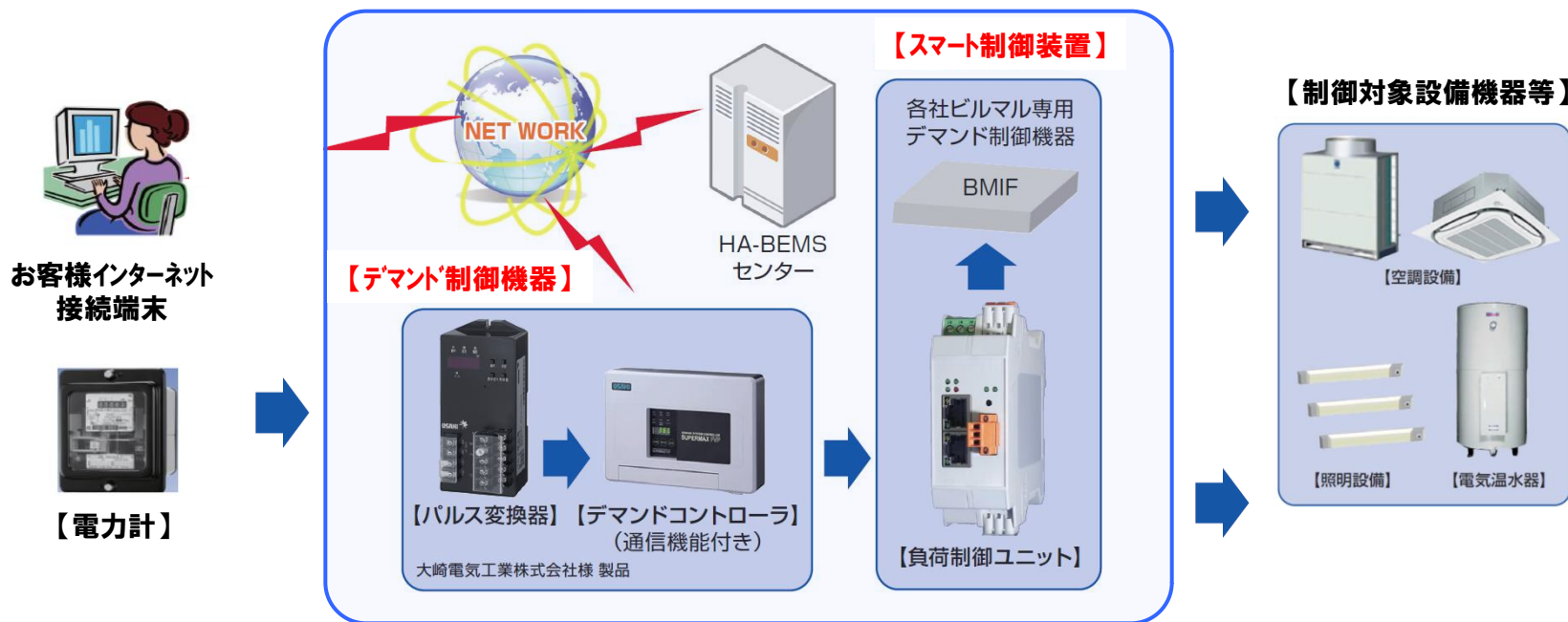
タブレット端末、スマートフォン、
iフレームでの画面タッチで
ON/OFF

■当社独自開発のエネルギー管理システム

■「見える化」の一步先をゆくスマートな省エネを実現

- ・ 「見える化」機能に加え、スマートに設備機器を制御し、省エネ、節電を低コストで提供
- ・ 電気料金削減目標20%

HA-BEMSの構成イメージ



- ・ スマート制御機器(負荷制御ユニット)で使用電力を効果的にコントロール
- ・ 中小、多拠点事業所のエネルギー管理に有効

■NTTファシリティーズ社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。

**個人投資家向け会社説明会
日比谷総合設備株式会社
2012年11月23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。