

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
2014年5月31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	876名 (2014.3末)
■ 売 上 高	694億円 (2014.3末)

■ 事業内容

・子会社等含む

◆空調・衛生・電気・情報通信・各設備システムの設計施工

◇設備機器の販売・・・[日比谷通商(株)]

◇設備機器の製造・・・[ニッケイ(株)]

◇生産設備設計施工

保守管理・・・[HITエンジニアリング(株)]

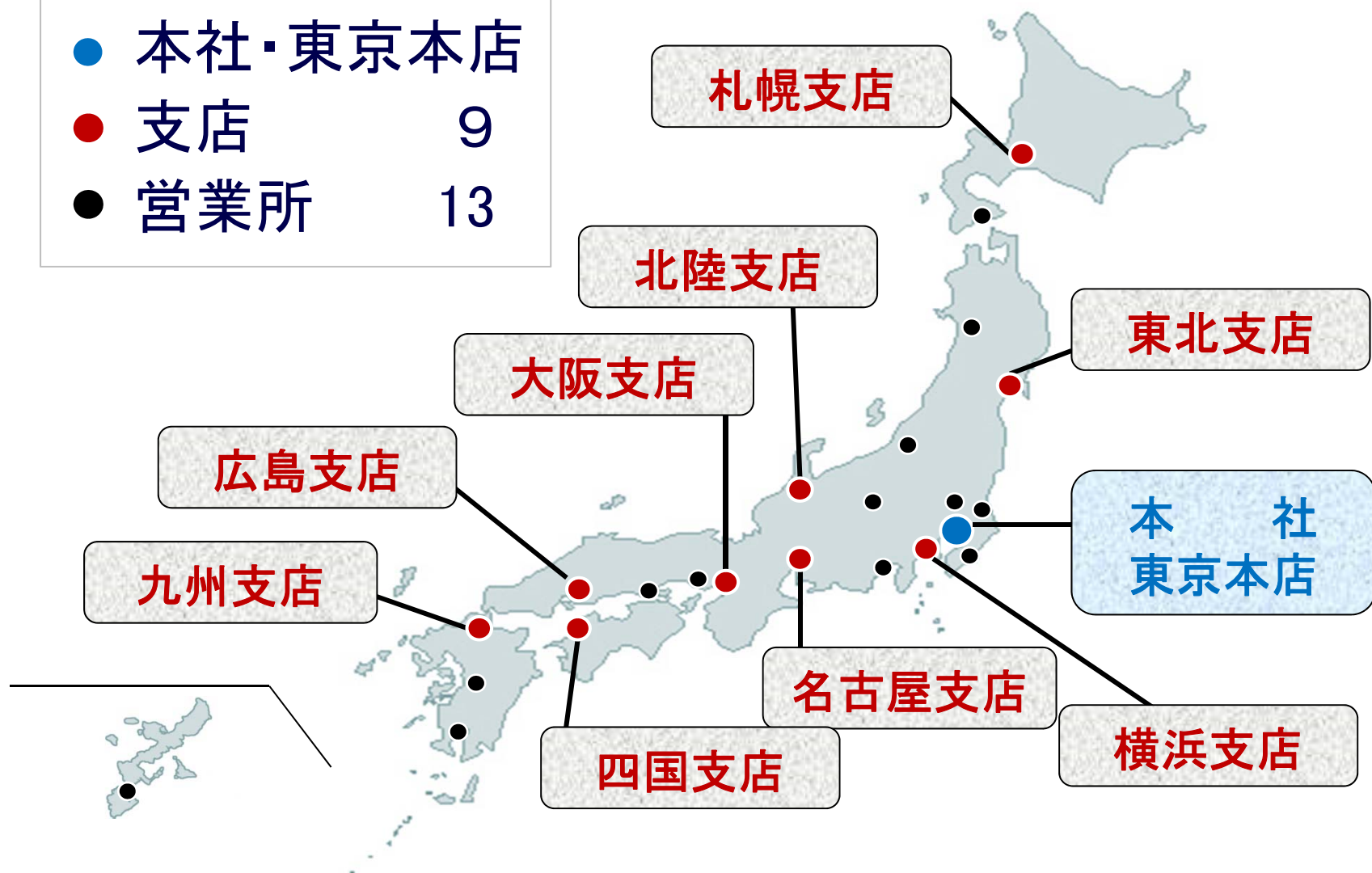
◇施設メンテナンス・・・[日本メックス(株)]

【連結子会社】

【持分法適用関連会社】

支店・営業所

- 本社・東京本店
- 支店 9
- 営業所 13



【会社概要】

本社・東京本店

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



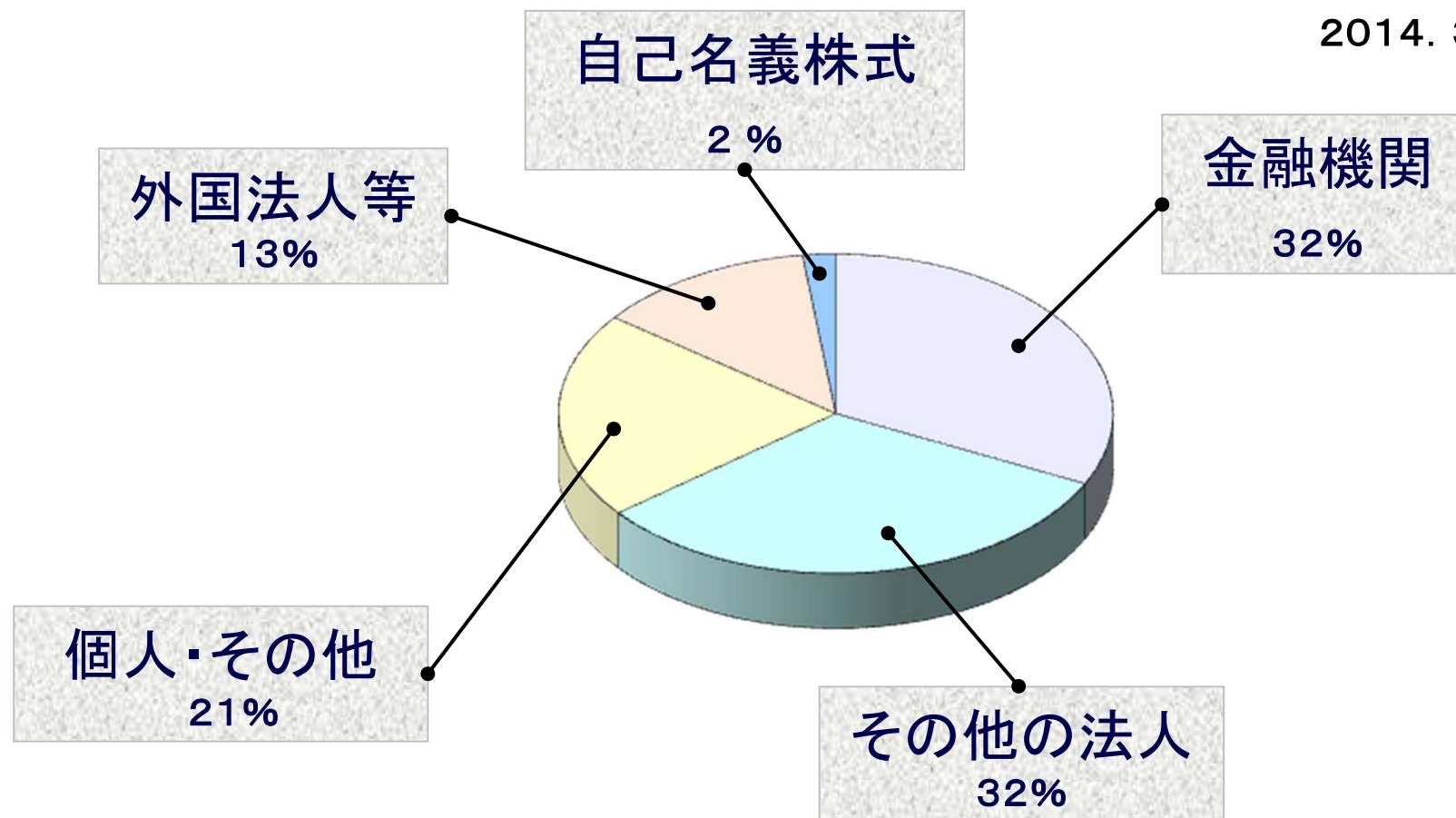
本 社
(住友不動産
三田ツインビル東館)



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]

2014. 3末



発行済株式の総数 : 31,000,309 株
3月末株主数 : 2,794 名

【会社概要】

日比谷総合設備(設備工事)

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.

[空気調和設備]



[電気設備]



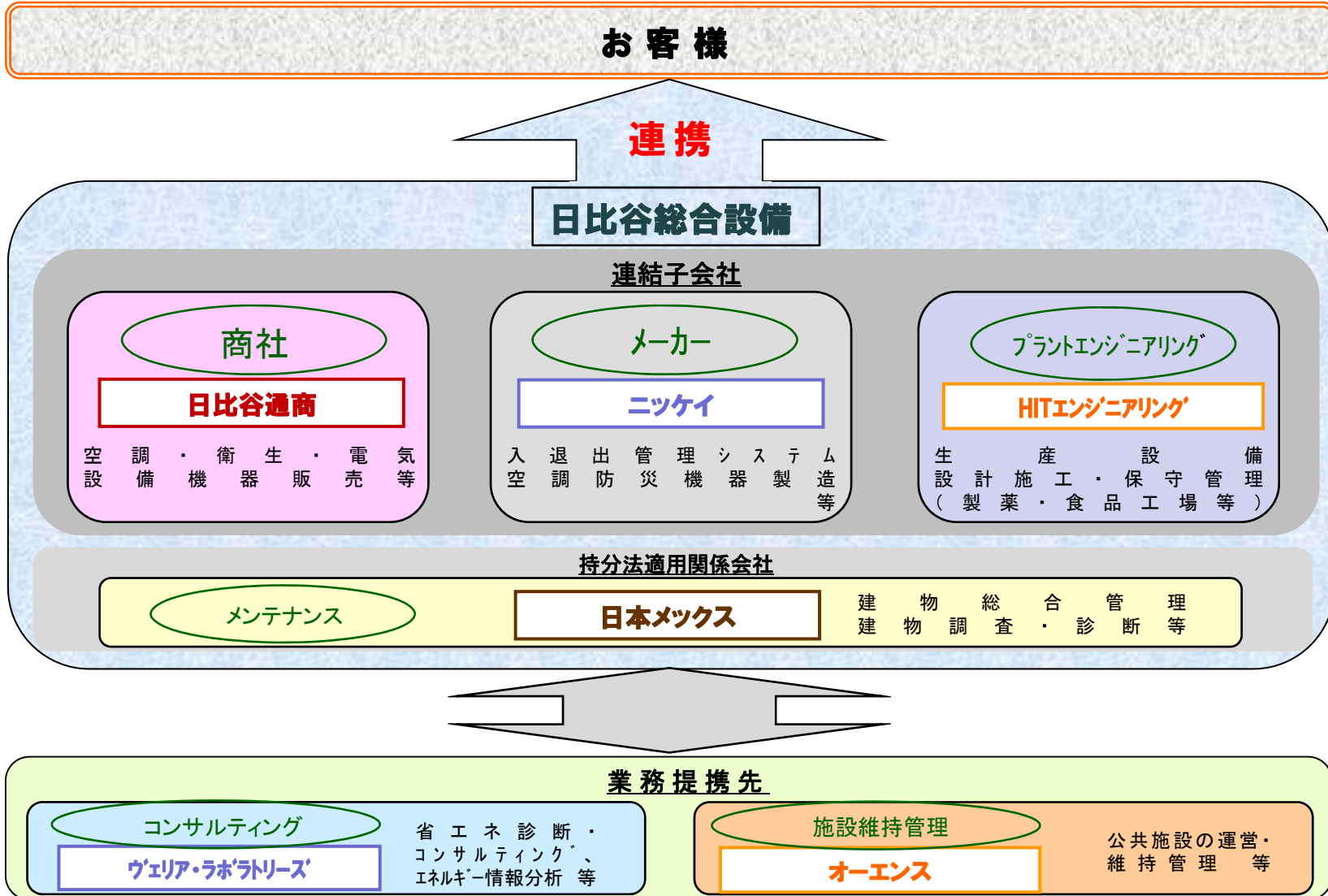
[給排水衛生設備]



[情報通信設備]



日比谷総合設備グループ連携マップ



主な施工・受注物件



【主な施工物件】

丸の内の2大再生プロジェクトに当社も参画

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



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



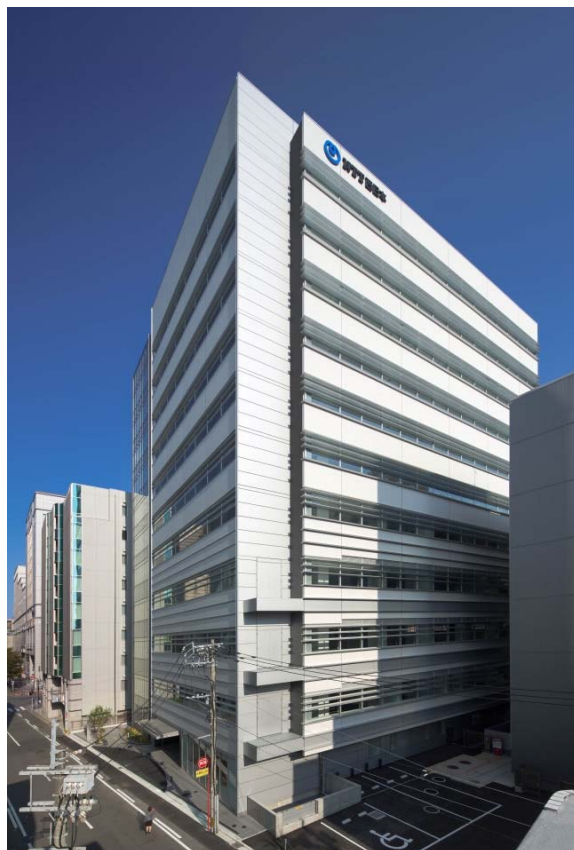
JPタワー

- 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.



NTT西日本土居町ビル(福岡市)



東京スクエアガーデン(京橋)
【6階に常設展示場「HIBIYA E&S PLAZA」】

【主な施工物件】

教育施設・リゾートホテル

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



**徳島大学
藤井節郎記念医科学センター**



**東急ハーヴェストクラブ
熱海伊豆山 & VIALA**

【主な施工物件】

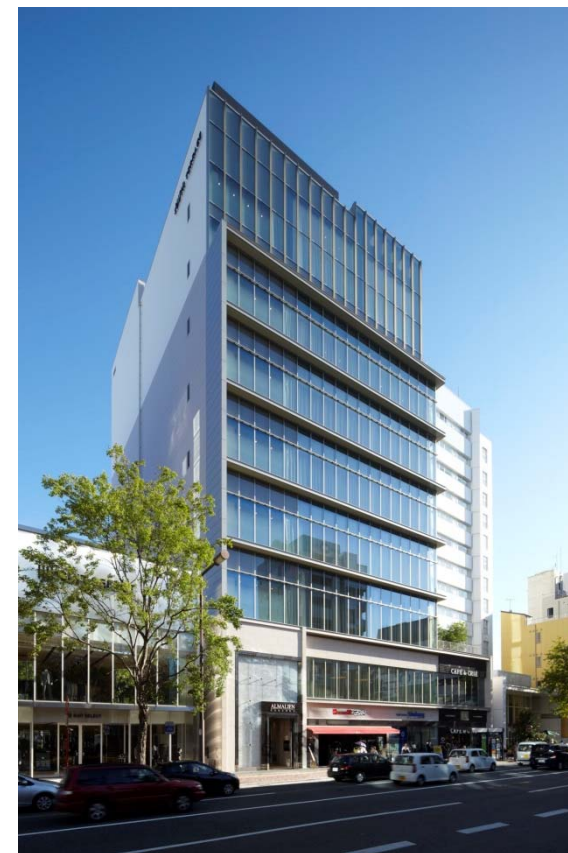
物流施設・商業施設

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



羽田クロノゲート

- 「止めない物流」を可能にした
世界を繋ぐ日本最大級の物流施設



撮影:フォワードストローク

レソラサウステラス(福岡天神)

- ブライダルテナント向け商業施設

【主な施工物件】

メガソーラー

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.



**盛岡市ユートランド「姫神」
隣接地メガソーラー**
【想定最大出力:約1.8メガワット】



函館地区民間事業者メガソーラー
【想定最大出力:約1.0メガワット】

※1.0メガワットで一般家庭約300世帯分の電気を発電

2014年3月期決算の概要等



■第4次中期経営計画基本方針の“受注・売上高拡大”は概ね目標達成

（単位：億円）

	2012/3 実績	2013/3 実績	2014/3 実績	前期比 （％）	2014/3 計画
受注高	653	700	723	3.3%	730
売上高	609	663	694	4.7%	700
営業利益	17	20	18	△ 8.6%	20.5
経常利益	28	28	28	1.8%	28.5
当期純利益	16	18	22	22.7%	20

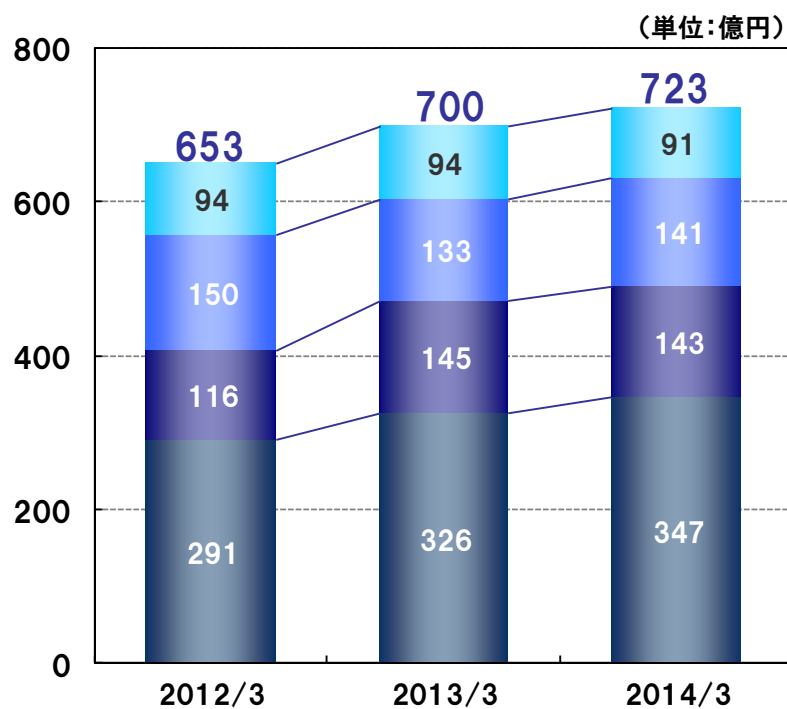
受注高 分野別・顧客別（連結）

■ソリューション営業^(※)の高度化・積極展開により、民間受注は3期連続大幅増

※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

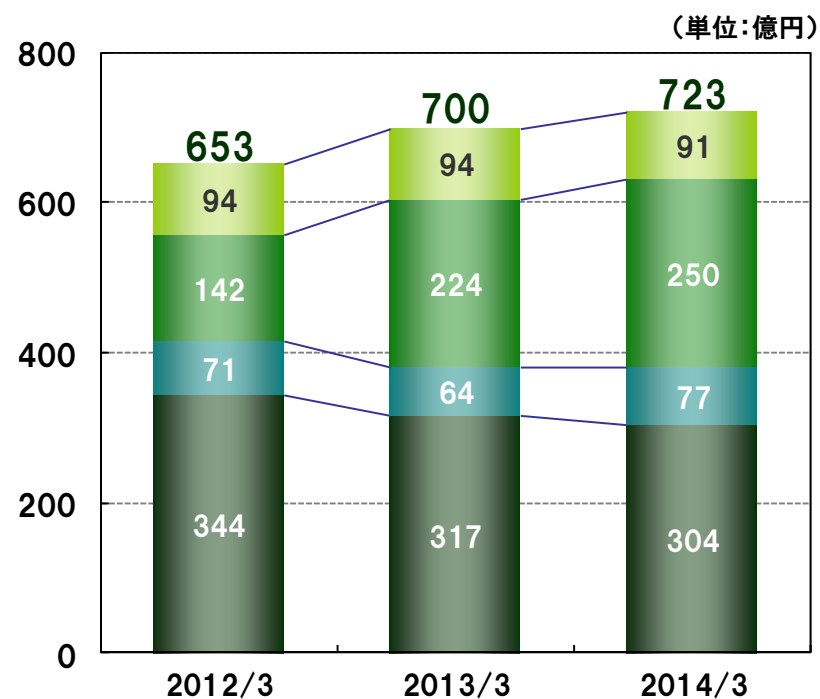
分野別受注高

■空調 ■衛生 ■電気 ■その他



顧客別受注高

■NTTグループ ■官公庁 ■民間 ■その他

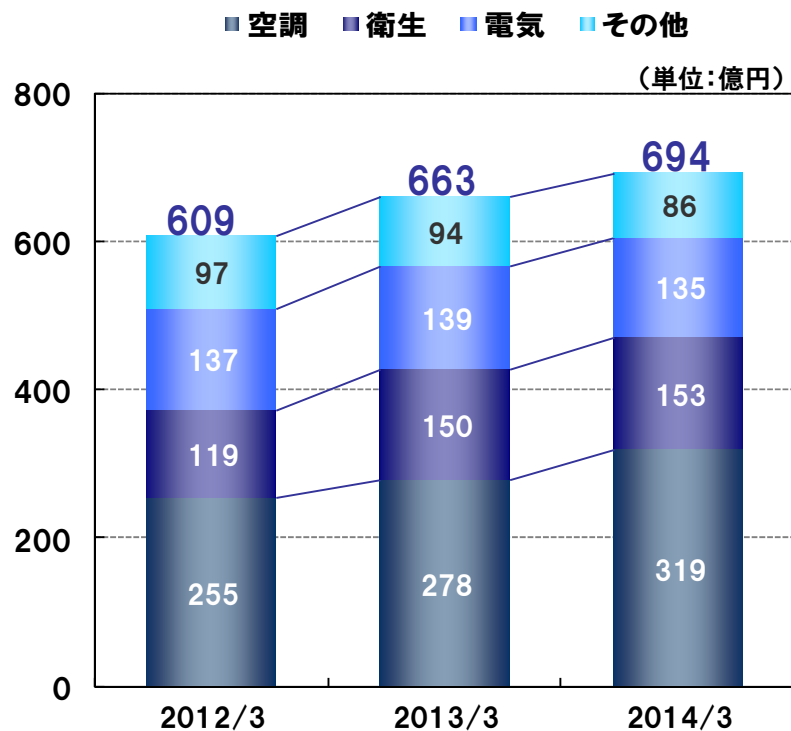


* 受注高その他はグループ会社の受注高

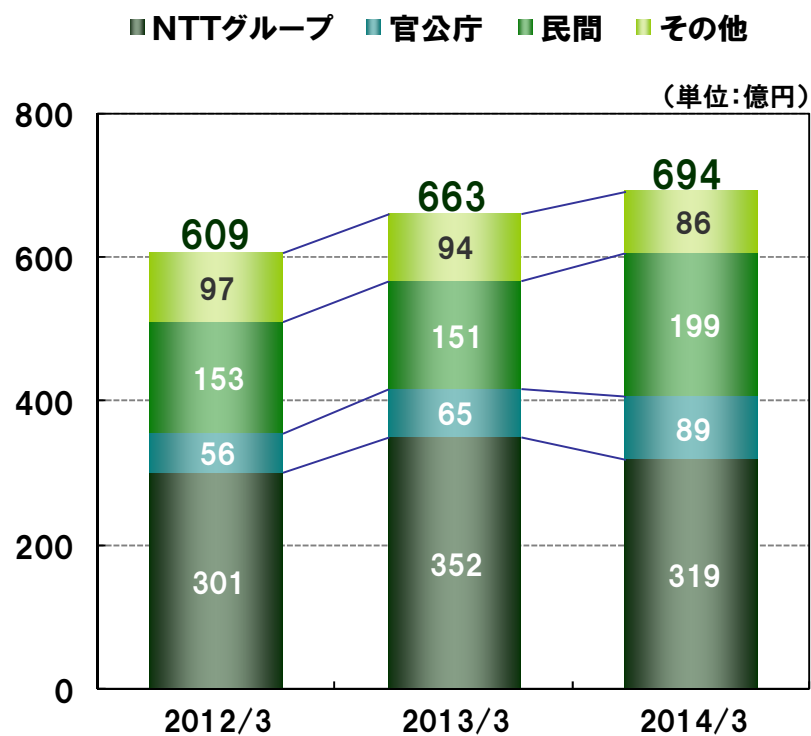
売上高 分野別・顧客別（連結）

■ 受注増に伴い、主要分野の空調・衛生とも売上高は安定的に増加

分野別売上高



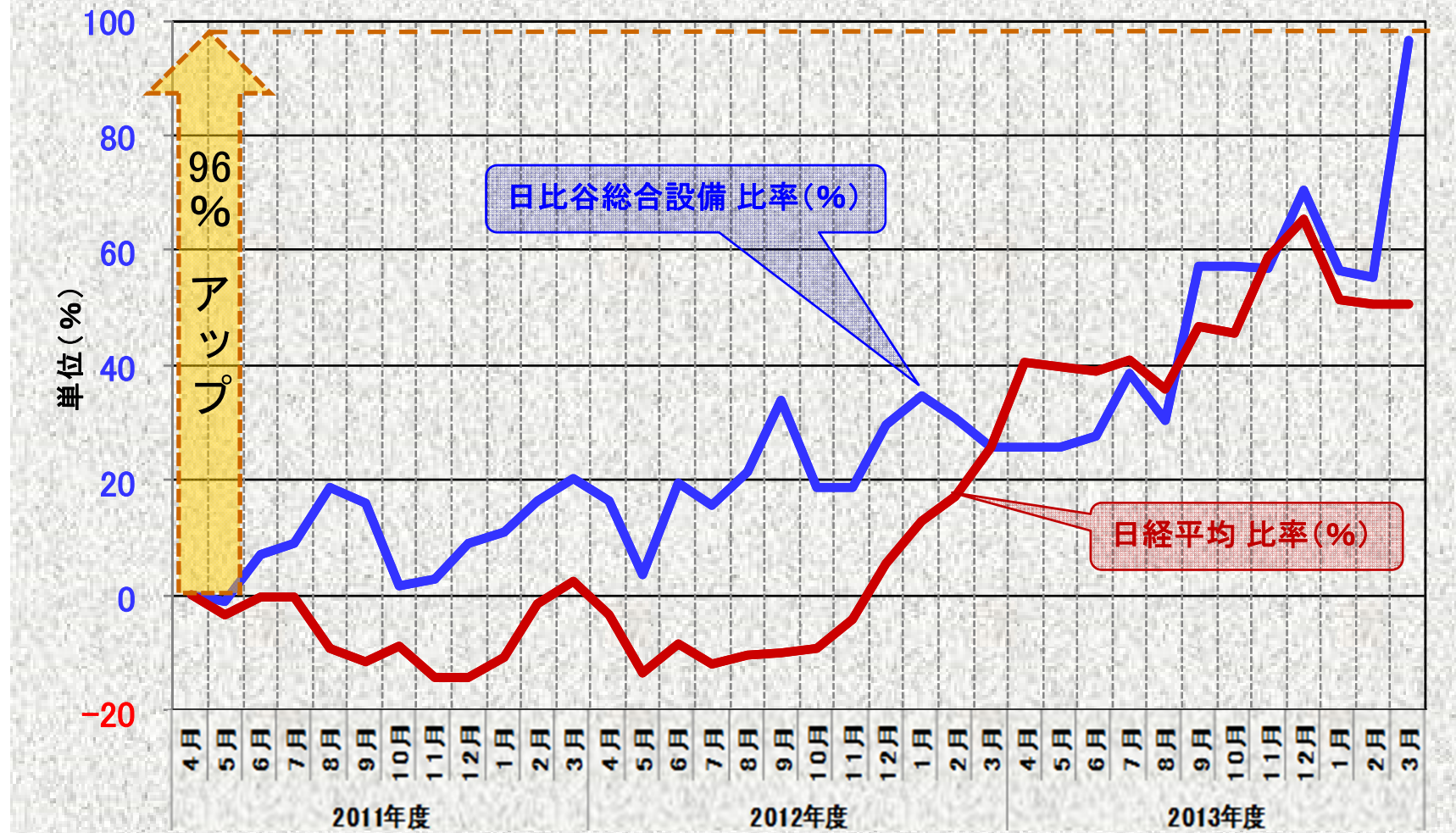
顧客別売上高



* 売上高その他はグループ会社の売上高

〔参考データ〕株価推移

2011年4月末終値を基準とした値動きの増減率の推移



第4次中期経営計画と最終年度結果

【第4次中期経営計画 2011年4月～2014年3月】

基本方針と主な重点施策

【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
さらなる事業機会の発掘

【重点施策】

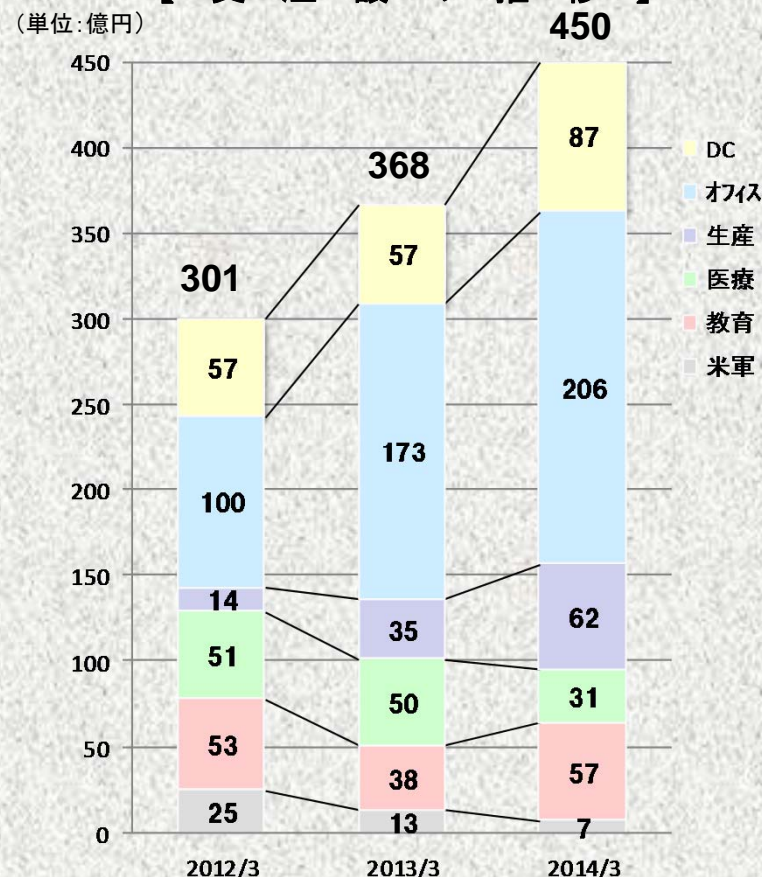
- **メガトレンドを踏まえた顧客基盤拡大による受注高確保**
 - 注力領域での受注拡大
 - ソリューション営業の推進(新規ビジネスの具現化)
*お客様のニーズを引き出し、当社の強みを活かした提案で共に解決策を見出していく営業スタイル
 - NTTグループとのコラボレーション営業
*NTTグループ各社との情報交換・連携営業を強化し、民間市場を開拓
- **技術戦略の高度化推進**
 - 新エネ・省エネ・先進技術の開発・深化
- **企業基盤の強化(グループ連携の強化等)**
 - 業務効率化推進、リスクマネジメント強化、人財育成

■注力領域ごとの戦略的ソリューション提案により、データセンター・オフィスビル・生産設備が大幅増

注力領域の実績(最終年度)

データセンター 87億円	クラウド型DC新築(沖縄) NTTグループデータセンター
オフィスビル 206億円	大手不動産再開発ビル新築(東京) 維持管理から大規模空調更改へ発展 (神奈川)
生産設備 62億円	大規模物流施設新築(大阪) 新規民間顧客からの大規模太陽光 発電設備(千葉)
医療・福祉施設 31億円	老人保健施設新築(福岡) 太陽熱・HA-BEMS等最新IT技術導入 (埼玉)
教育施設 57億円	国立・私立大学新築(茨城・滋賀) 補助金活用による空調更改・LED導入 (大阪)
米軍 7億円	岩国・座間・横須賀各基地内各施設

【受注額の推移】



■ “各種技術の融合・深化”と“最新技術に基づく最適解の提案”により、受注額・件数とも大幅増

ソリューション営業の実績(最終年度)

【受注額】 357億円
【受注件数】 1,544件

具体的な取り組み(最終年度)

【グループ内外各社との連携による成果】

- 省エネ・BCP・定期保守等提案から大規模空調更改受注
(詳細はP20事例①ご参照)
- 大手製薬メーカーへ補助金活用によるBEMS導入実施
(詳細はP21事例②ご参照)

【新たな事業領域に於ける更なる深耕】

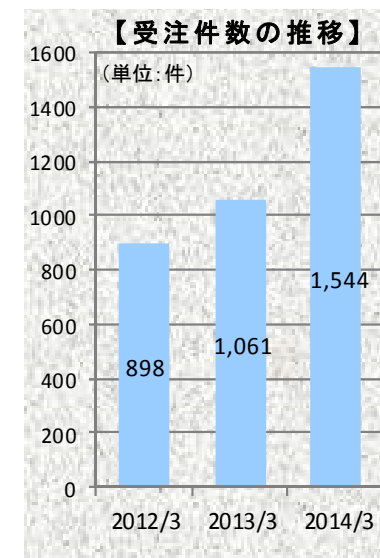
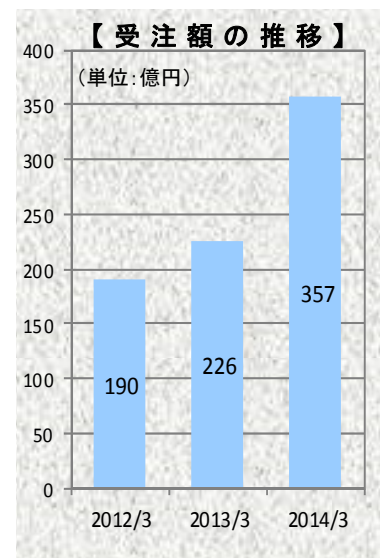
- 完全人工光型植物工場の領域拡大(イチゴからハーブへ)
(スキーム図は参考資料P29ご参照)

【NTTグループ各社のニーズを熟知した的確な提案が結実】

- 大規模ビル事務室の機械室転用リニューアル
- 事務所ビルSLC(※①)導入・熱源更改・BAS更改

【海外実証事業の継続・発展】

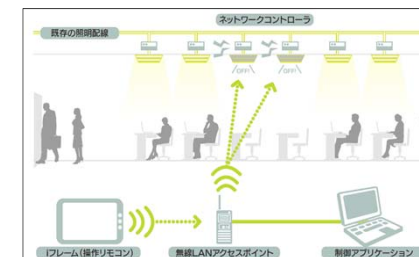
- ベトナムにおける複数ホテルへの省エネ対策事業受託
(スキーム図は参考資料P30ご参照)



(※NTTグループからの受注額・件数を含む)

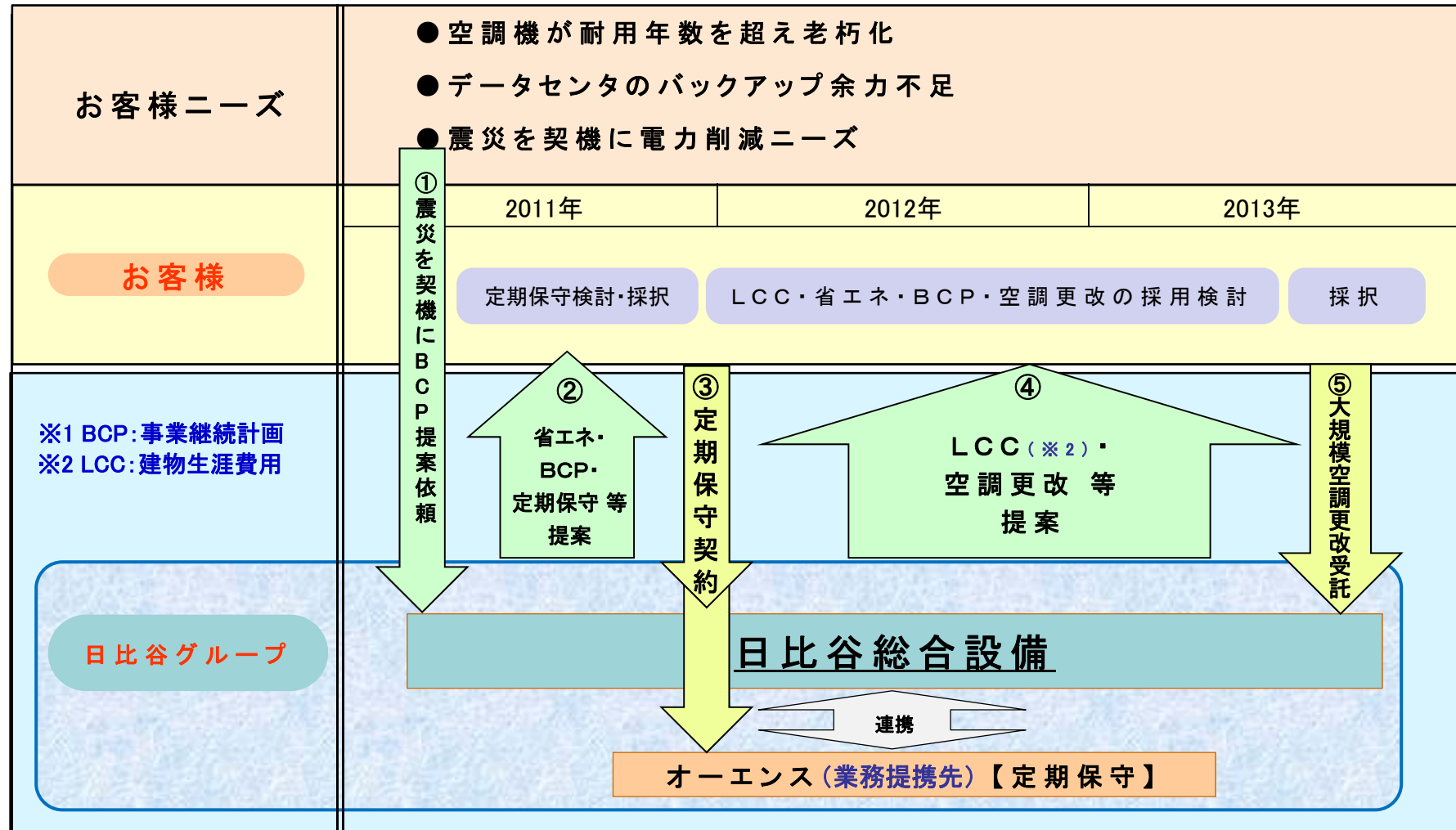


【植物工場棚】
製作:ニッケイ(株)(連結子会社)

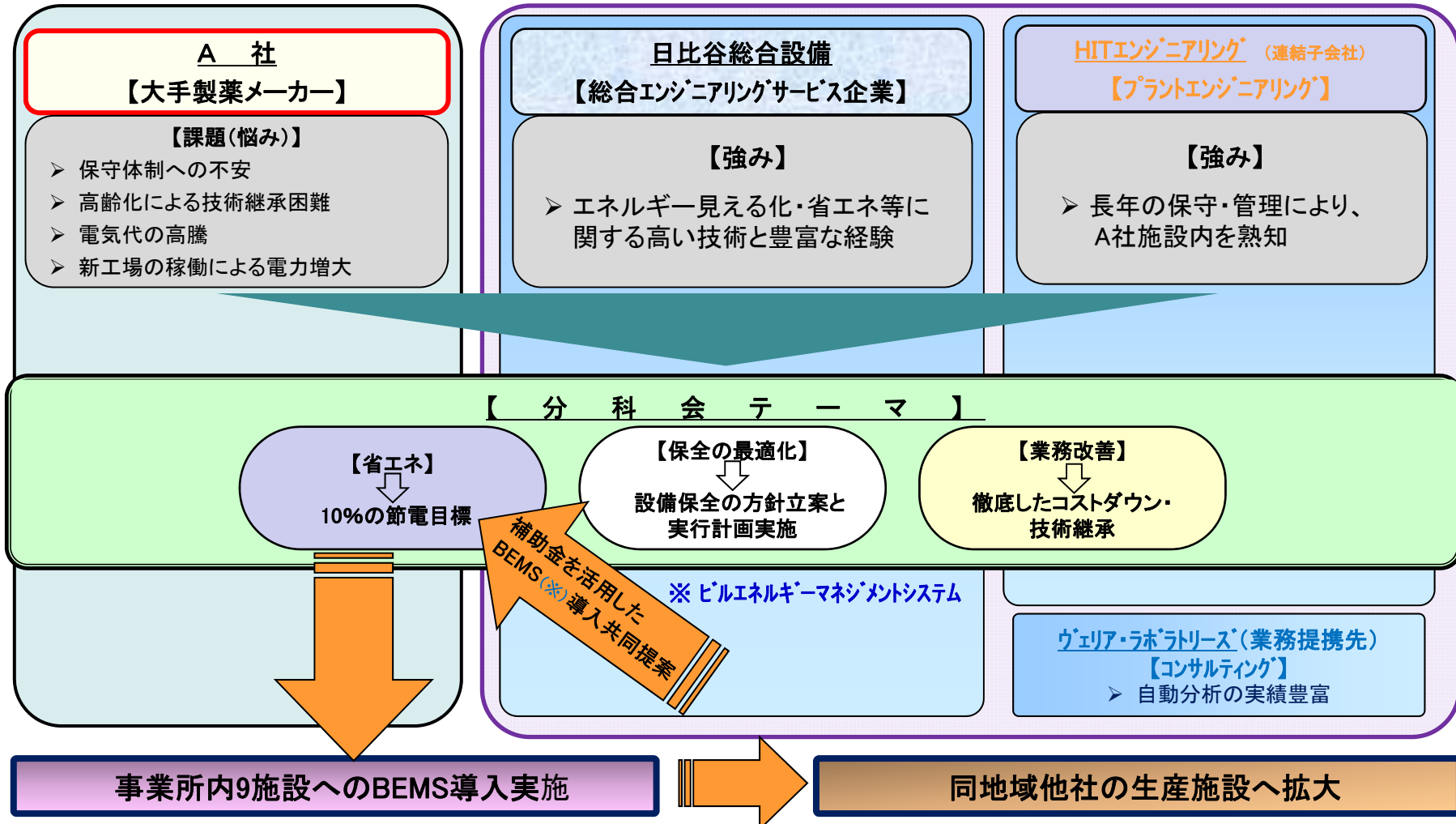


【SLC概念図】
※①スマート・ライティング・コントローラ

■ 震災契機のBCP（※1）提案依頼に基づき、グループ連携によるソリューション提案から大規模空調更改に至る事例



■お客様の課題解決に向け、お客様を含む分科会を設け最適解を導き取引成約に至った事例



■ 保有技術の融合・高度化、コラボレーション先拡大により受注実績大幅増

NTTコラボレーション営業の実績 (最終年度)

【受注額】 65億円
【受注件数】 279件

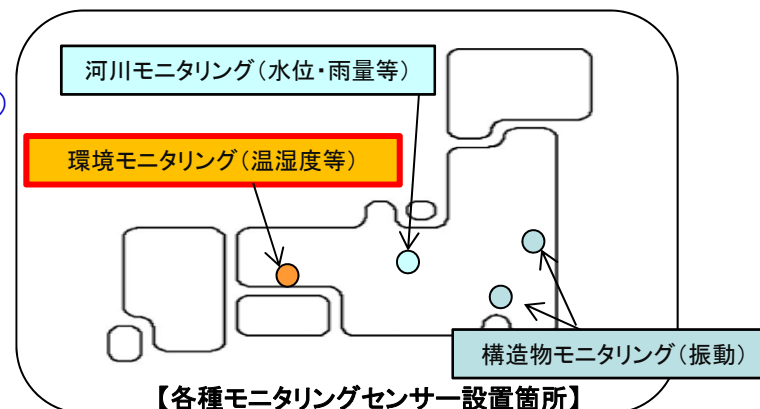
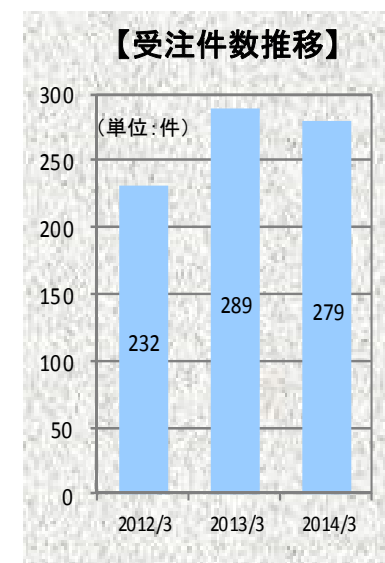
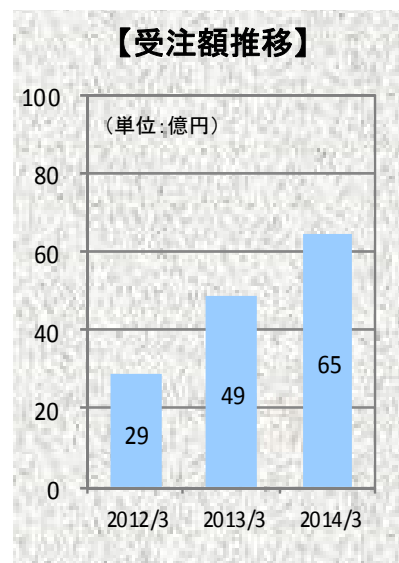
具体的な取り組み (最終年度)

【NTTグループ設計・開発案件等への参画】

- 環境モニタリングセンサー(独立行政法人施策)設置受注(右図ご参照)
- クラウド型DC新築、メガソーラー等工事受注

【保有技術融合・共同営業等によるビジネスモデル掘り起こし】

- メーカー・不動産会社等へのエネルギー見える化システム導入
- リーススキーム活用によるリニューアル



第5次中期経営計画の概要

【2014年4月～2017年3月】

最終年度は日比谷グループ創業50周年

1. 第4次中期経営計画の振り返りと

第5次中期経営計画において日比谷グループの目指す姿

第4次中期経営計画 振り返り

方針	基本	収益性を維持しつつ、受注量拡大を図る
振り返り		受注高は拡大 ・営業手法高度化、注力領域設定による 一定水準の営業利益を確保 ・コスト縮減への取り組みを継続

方針	基本	新規ビジネスの具現化と更なる事業機会発掘
振り返り		省エネソリューションビジネスに大きな成果 ・エネルギービジネス、スマートビジネスに注力 新たな領域での実績 ・エネルギーマネジメントサービス提供、植物工場等

市場動向～メガトレンドの顕在化

エネルギー	環境エネルギーニーズの高まり
ICT・スマート	スマートシティ関連市場の拡大
BCP・防災	BCP／防災投資の拡大
グローバル	顧客のグローバル化と新興国への投資加速
その他	建設市場の変化 等

顧客ニーズの多様化等(外部環境)

・ニーズの高度化・複合化、厳しいコストパフォーマンス評価

日比谷グループの強みの蓄積(内部環境)

・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	➔	高付加価値 リノベーション ※
--	---	-----------------------

第5次中期経営計画

第4次中期経営計画の継承・発展、企業体質の変革

日比谷グループの目指す姿

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」

※Re-innovationとは、先進的・付加価値の高いリニューアルを示す

2. 基本方針

■着実な収益確保 ■経営基盤の強化 ■安心・安全な経営

第5次中期経営計画基本方針

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

「総合エンジニアリングサービス企業」とは・・・

計画～設計施工～オペレーション」までのライフサイクル全般に、専門化した「技術」「知識」「人材」「バリューチェーン」を結集し、付加価値の高い最適解を求め実施することにより、お客様、社会、地球環境に貢献する企業

■高付加価値ビジネスの拡大で『着実な収益確保』

- 建物ライフサイクル(LC)にわたるサービス拡大
- お客様ニーズへのワンストップの対応

■『経営基盤の強化』を図り『安心・安全な経営』実現

- プラットフォーム共通化によるグループ経営力強化
- 情報ライブラリ構築による人材育成・業務効率化 等

【基本戦略】

【LCトータルソリューションの実現】

・ベストパートナー・ゴールド・カスタマーの関係構築

【経営基盤の強化】

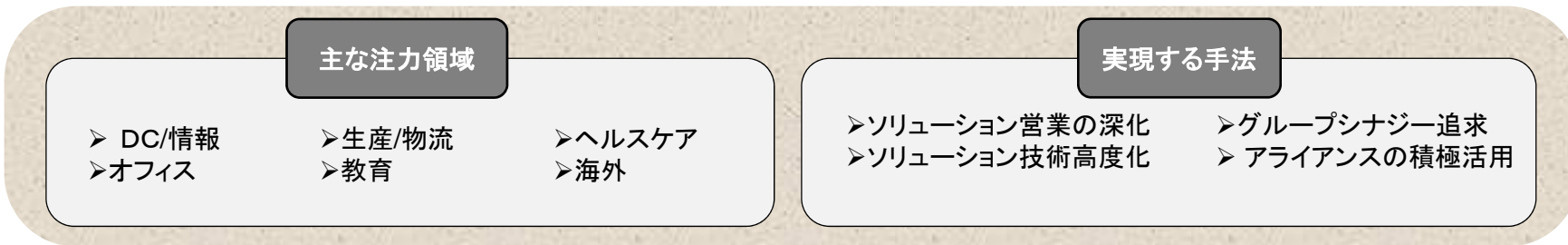
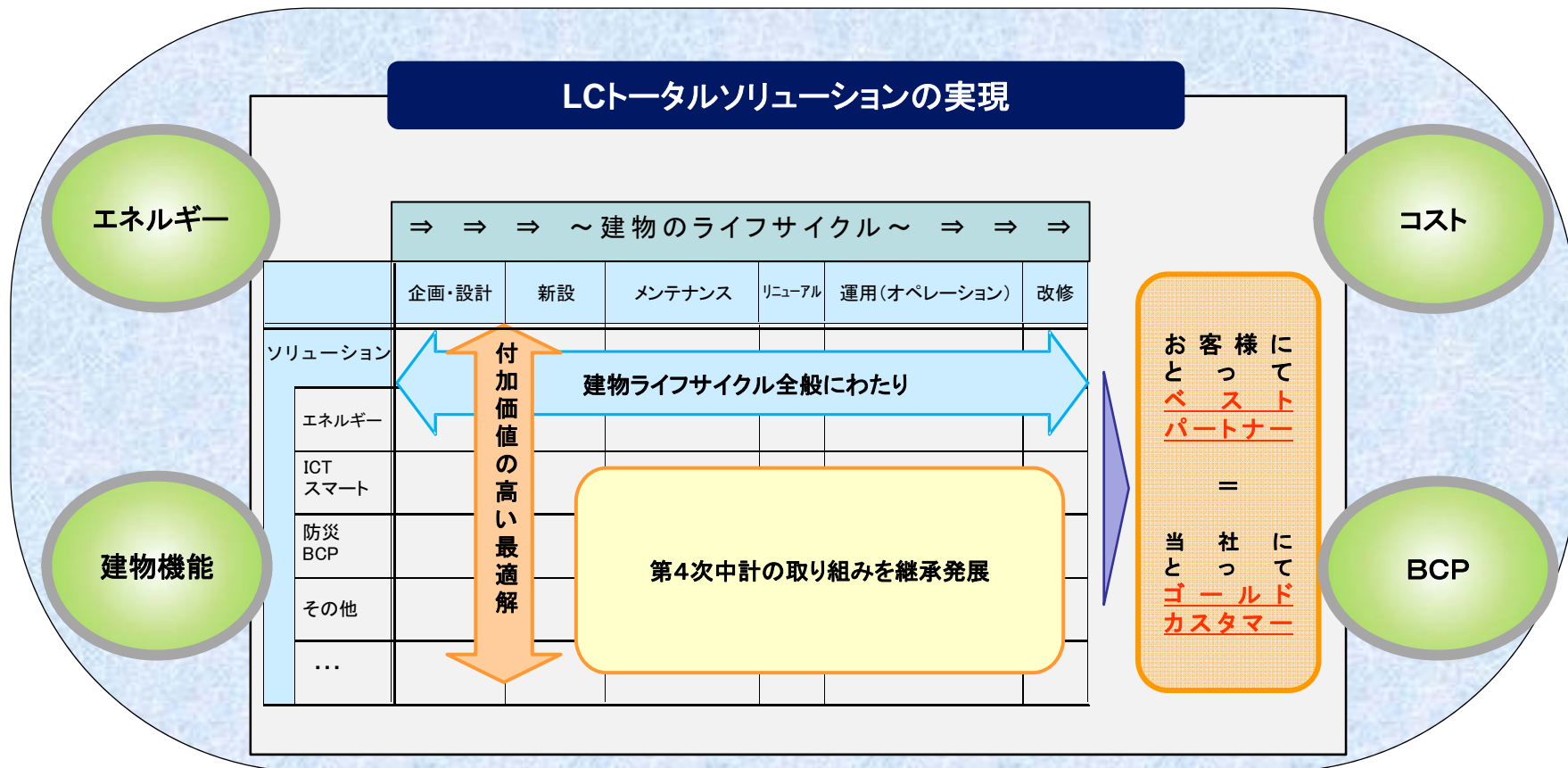
・情報ライブラリの構築
・グループ経営一体化
等

【安心・安全な経営】

・CSRの充実
・株主還元充実
等

3. 基本戦略

■ LCTータルソリューションの実現



4.-① 財務戦略(第4次中期経営計画の振り返り)

株主配当金

- “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)に着目し配当実施
- 第4次中期経営計画の3ヶ年を通じ、1株当たり年間30円配当
(中間・期末とも1株当たり15円)

自己株式の取得・消却

- “株主還元重視”の観点より、2014年3月31日に300万株消却実施

【2014年3月期 取得実績】

- | | | |
|----------------------------------|----------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> 年間取得総額 | 5億円(設定枠 5億円) | [4次中計3ヶ年累計:18億円] |
| <input type="checkbox"/> 年間取得株式数 | 45万株(設定枠 50万株) | [4次中計3ヶ年累計:194万株] |

投資有価証券の圧縮

- 資産効率化の観点から、投資有価証券(5銘柄)売却 [4次中計3ヶ年累計:10銘柄]

4.-② 財務戦略

財務戦略

【株主還元】

- 配当金は引き続き連結ベースでの純資産配当率(DOE)に着目し、安定配当と増配の実現を目指す
- 自己株式の取得についても、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、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する

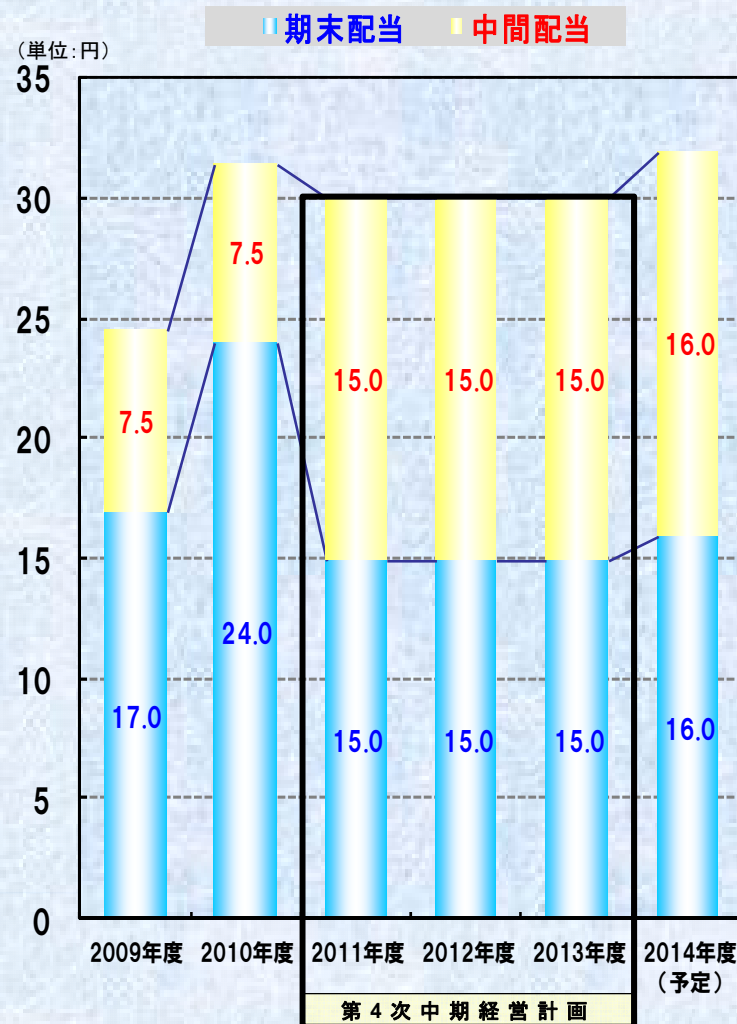
第50期(2014年度) 株主配当金

- 年間配当金は1株当たり32円と(中間・期末とも1株当たり16円)、従来の30円より2円増配の予定

第50期 自己株式取得

- 年間取得枠の設定
(取得金額) 7億5千万円
(取得株数) 50万株

【配当金推移】



4.-③ 財務目標

財務目標

(単位:億円)

	第49期 2013年度 実績	5次中計 各年度 目標	第50期 2014年度 計画
受注高	723	700 以上	730
売上高	694	700 以上	710
営業利益	18	25 以上	25
経常利益	28	33 以上	33
当期利益	22	20 以上	20

参考資料



ワンストップサービスの提供

日比谷グループ

- ・温湿度、照明制御設備等の設計・施工
- ・栽培用架台等製作
- ・作業用クリーンウェア販売

提携・協業会社

- ・制御監視システム
- ・設備メンテナンス

アグリベンチャー企業 大学研究所

- ・栽培技術の開発
- ・運営指導・アドバイス等

完全人工光型植物工場

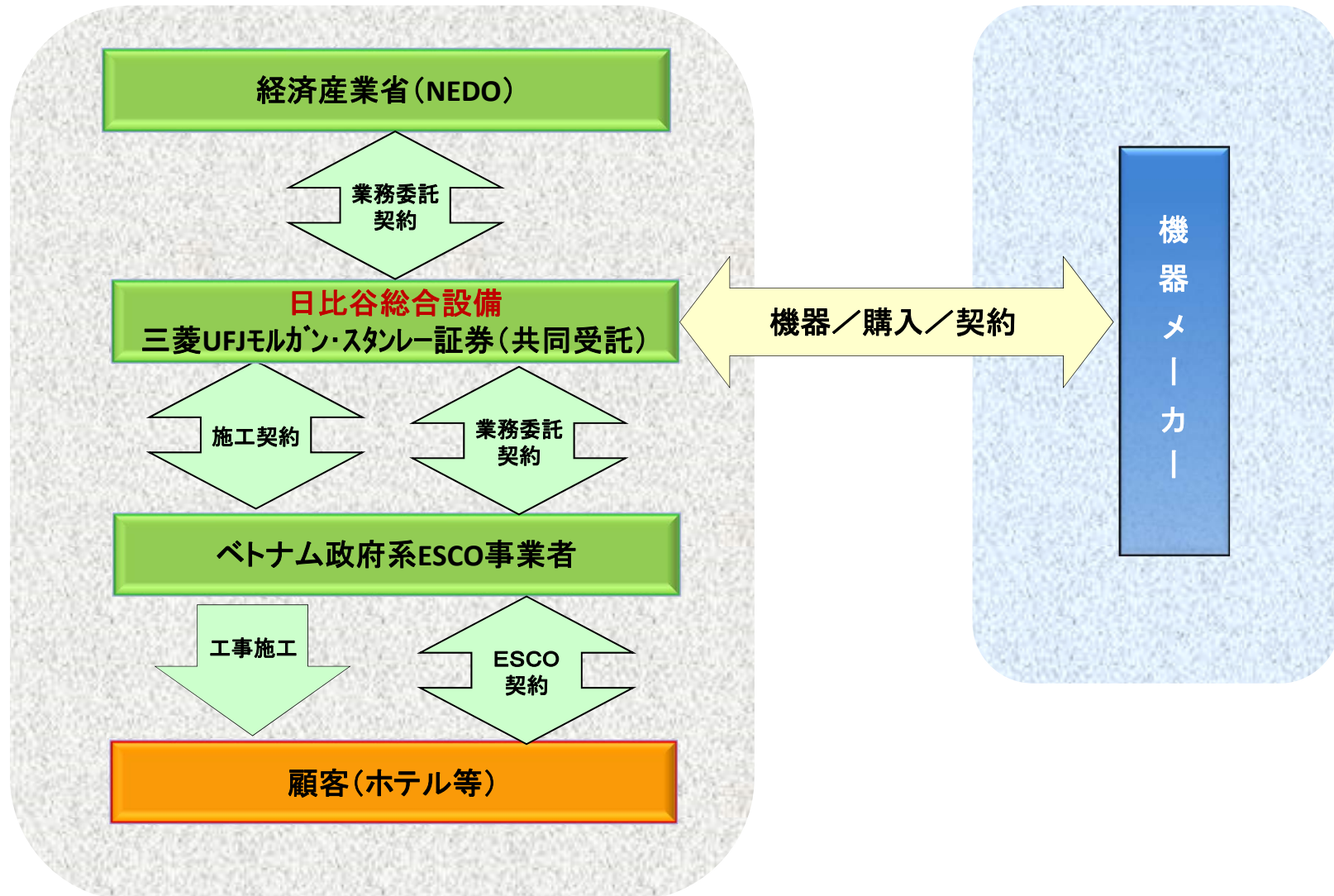
- ・低利用・遊休施設(工場等)の有効活用
- ・生育環境を人工的に制御(季節等に関係なく計画生産が可能)
- ・無農薬(安心・安全)
- ・人工光にはCCFLを使用(長寿命・省電力・低コスト照明機器)



※イチゴ栽培工場は、葉物中心の植物工場にあって先進的

【参考資料】

ベトナム省エネ対策事業プロジェクトスキーム図



■建物ライフサイクルを通じて活用できる**先端技術の更なる高度化**を目指す

- ・空気・水・熱等の計測を切り口とした調査・診断
- ・3Dスキャナを活用した提案・設計・施工

ICTを活用

- ・各種シミュレーション、コミッションング等
- ・安全・効率的な現場作業ツール開発

●・・・サービスメニュー拡大につながる技術 ●・・・設計施工技術 ●・・・安全・品質技術

●熱画像診断

- データセンタ等熱分布見える化
- 定量的な数値評価



- エネルギー
- スマート
- BFCP
- その他

- リニューアルにつながる技術**
- 省エネ計測・診断
 - LC計測・診断
 - HA-BEMS
 - SLC
 - 熱画像診断
 - デマンド制御技術
 - フィン劣化評価
 - 太陽光発電
 - 太陽熱利用事業
 - ゼロエネルギービル
 - エネルギーマネジメントサービスコンテンツ
 - 3Dスキャナ
 - 3Dレーザープロジェクター
 - BIM
 - デジタルサイネージ
 - 設備耐震補強
 - 教育施設向け防災拠点パッケージ
 - 逆流防止弁
 - NASCA
 - 2次電池・燃料電池
 - クリーンルーム関連技術
 - 居抜きリニューアル技術
 - EMC
 - アイルキャッピング
 - 下吹空調方式の技術蓄積
 - 壁噴出し空調・外気冷房等
 - ノイズハンター
 - 冷媒配管誤切断器具
 - スラブ厚計測機器
 - 新たな空調省エネ
 - LCサービスコンテンツ
 - 維持管理ツール

●3Dスキャナ活用

- 営業ツールとして活用
- 技術優位性を保つ為に利用

●デジタルサイネージ活用

- 利用者が主体的に見るエネルギー「見える化」のコンテンツ作成

当社所有技術が希薄な領域については、技術を持つ他社とのアライアンスを活用する。

【参考資料】

技術戦略の高度化推進 【HA-BEMS(Smart-Save)】



■ **BEMS**とは: **B**uilding **E**nergy **M**anagement **S**ystem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ど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



【参考資料】

技術戦略の高度化推進 【SLC(スマート・ライティング・コントローラ)】

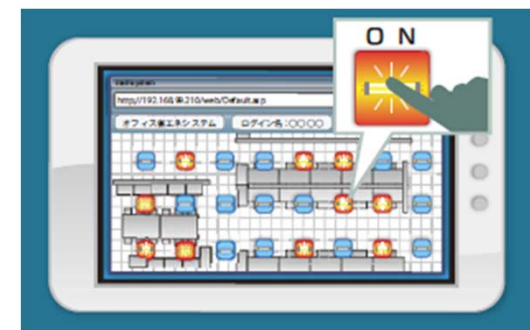
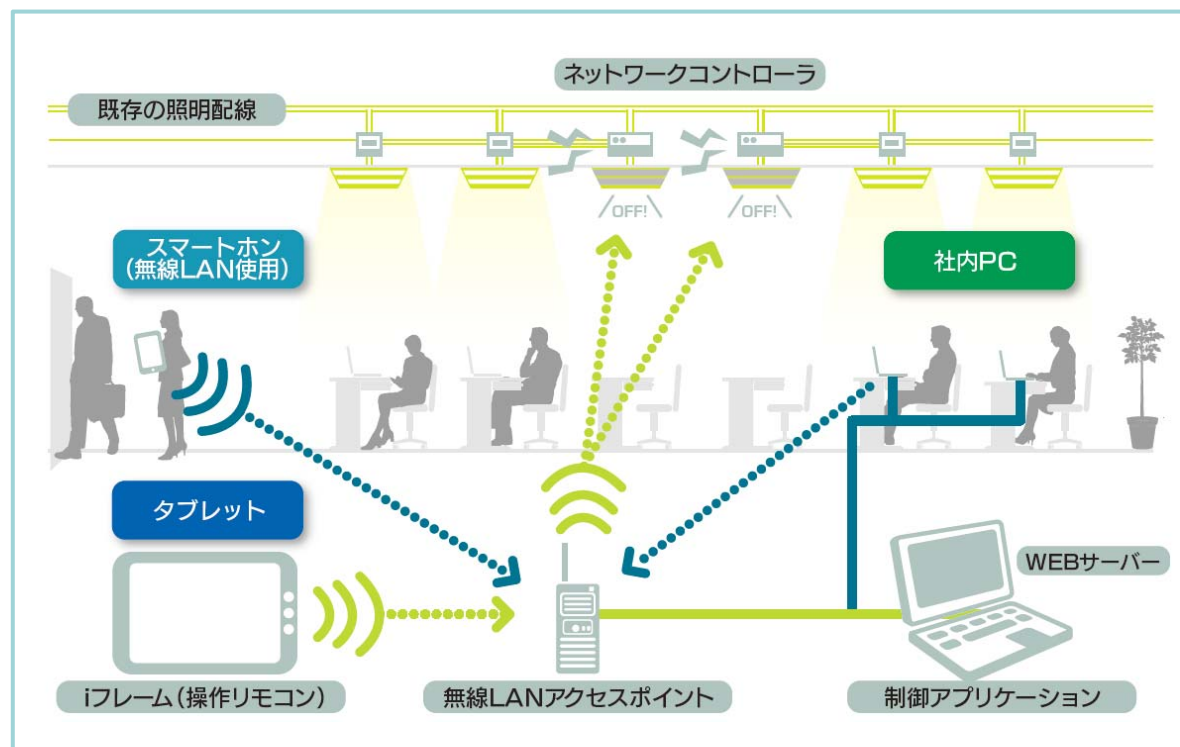
HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.

* 当社商標登録済

■ 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

【参考資料】

技術戦略の高度化推進 【高性能3Dスキャナ活用等】

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.

先進技術活用による更なる業務効率化

【現況図の精度向上・調査効率化の実現】

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

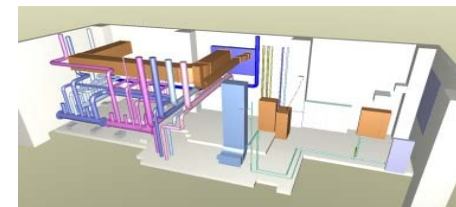
現場省力化ツール・リニューアル業務・維持管理業務への展開

※1 画像三次元距離測定装置

※2 Building Information Modelingの略



【3Dスキャナの画像例】



【BIMモデル図】

NTTグループ企業との連携による先進技術の開発

【先進技術の弛まぬ開発への取組】

- EMSによる消費エネルギー削減診断手法に係る特許を取得
(NTT都市開発ビルサービス株と共同<上期3件・下期3件:合計6件>)

【上期取得分】

- 空調立上時刻診断手法
- 建物の消費エネルギー削減のための外気冷房診断手法
- 建物の消費エネルギー削減のためのナイトパーズ診断手法

【下期取得分】

- 建物のエネルギー供給についての契約値最適化診断手法
- クールビズ・ウォームビス診断手法
- 冬期冷房設定温度の最適化診断手法



【特許認定書】

【参考資料】

企業基盤の強化(グループ連携の強化等)



業務効率化の推進と更なる原価縮減

- 同種工事・繰り返し工事の原価分析及び優良施策の水平展開(調達戦略本部・工事統括部)
- 受注～支払に至る業務フローの徹底した見直しによる業務効率化
- 安全管理システム構築による施工現場での事務作業省力化⇒全店へ適用範囲拡大

グループ経営基盤強化

- グループ経営会議定例開催・地域ロケーション同一化によるシナジー効果の追求
- グループ連携強化等に向けた人材交流の推進(ソリューションOJT 等)

リスクマネジメントの強化

- ISO27001※適用範囲拡大に向けた取組 ※情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格
⇒本社・東京本店認証取得済⇒今年度上半期中に全店へ認証範囲拡大予定

人財育成

- キャリアプランに基づく人事ローテーションの実施による人財の高度化
- 公的資格【必須・育成・推奨】取得の取組強化と教育研修制度の充実
- 社内資格制度の省エネマスターで初のトリプルスター【最高位】認定(2名)



【ISO27001認定証】



【省エネマスタートリプルスター認定証】

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
2014年5月31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。