



2007年3月期 中間決算説明会

説明資料

2006年11月17日

日比谷総合設備株式会社

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。



2007年3月期 中間決算の概要



中間決算概要【連結】

	2005.9実績	2006.9計画	2006.9実績	前期比(%)	計画比(%)
売上高	228.8 億円	290.0 億円	264.7億円	15.7	▲8.7
営業利益	▲4.9 億円	▲7.0 億円	▲6.0 億円	—	—
経常利益	0.5 億円	▲1.0 億円	1.1 億円	113.2	—
中間純利益	1.1 億円	▲0.5 億円	0.9 億円	▲10.6	—

中間損益計算書【連結】

(単位:百万円)

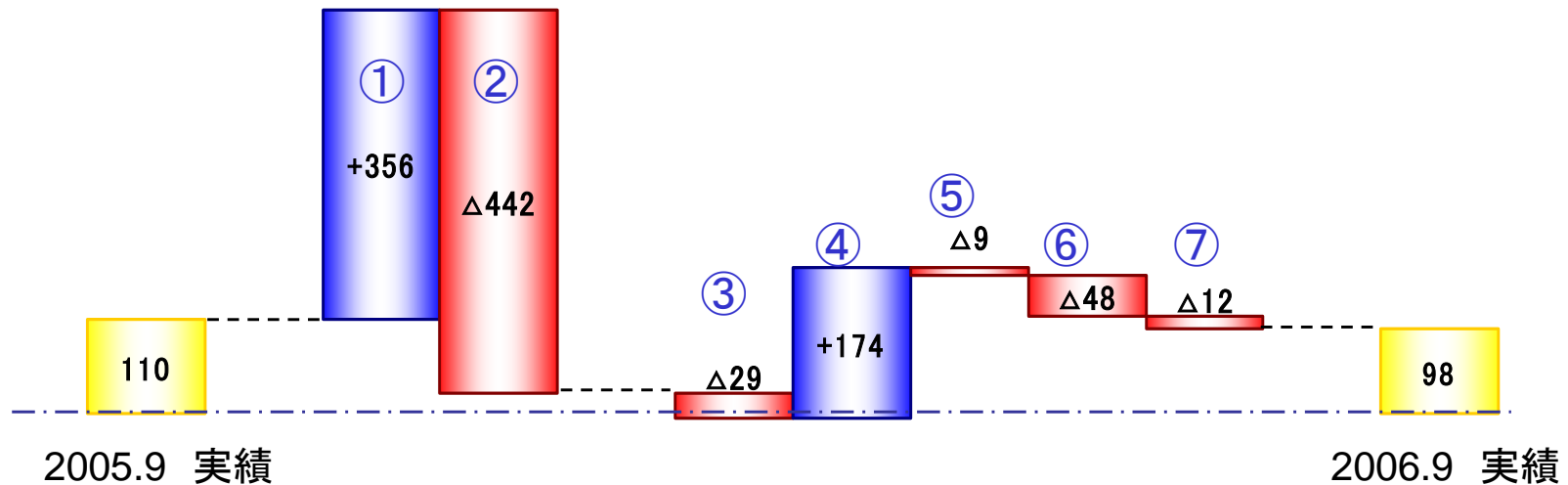
区 分	2005.9実績	2006.9実績	増減率(%)
売 上 高	22,881	26,476	15.7
原価	20,623	24,304	17.8
総利益	2,258	2,172	▲ 3.8
総利益率	9.9 %	8.2 %	▲ 1.7 ポイント
販管費	2,752	2,781	1.1
営業利益	▲ 493	▲ 609	—
営業外損益	545	719	31.9
経常利益	51	110	113.2
特別損益	61	51	▲ 15.3
法人税等	2	63	—
当期純利益	110	98	▲ 10.6

※ 工事進行基準の適用基準の変更により、従来基準より売上高34億2千7百万円増加し、営業損失は7千万円増加、経常利益は7千万円減少しております。

当中間期純利益増減要因【連結】

- ①売上高増加 ④営業外損益増加 ⑥法人税等増加
- ②売上高総利益率悪化 ⑦少数株主損益増加
- ③販管費増加 ⑤特別損益減少

[単位:百万円]

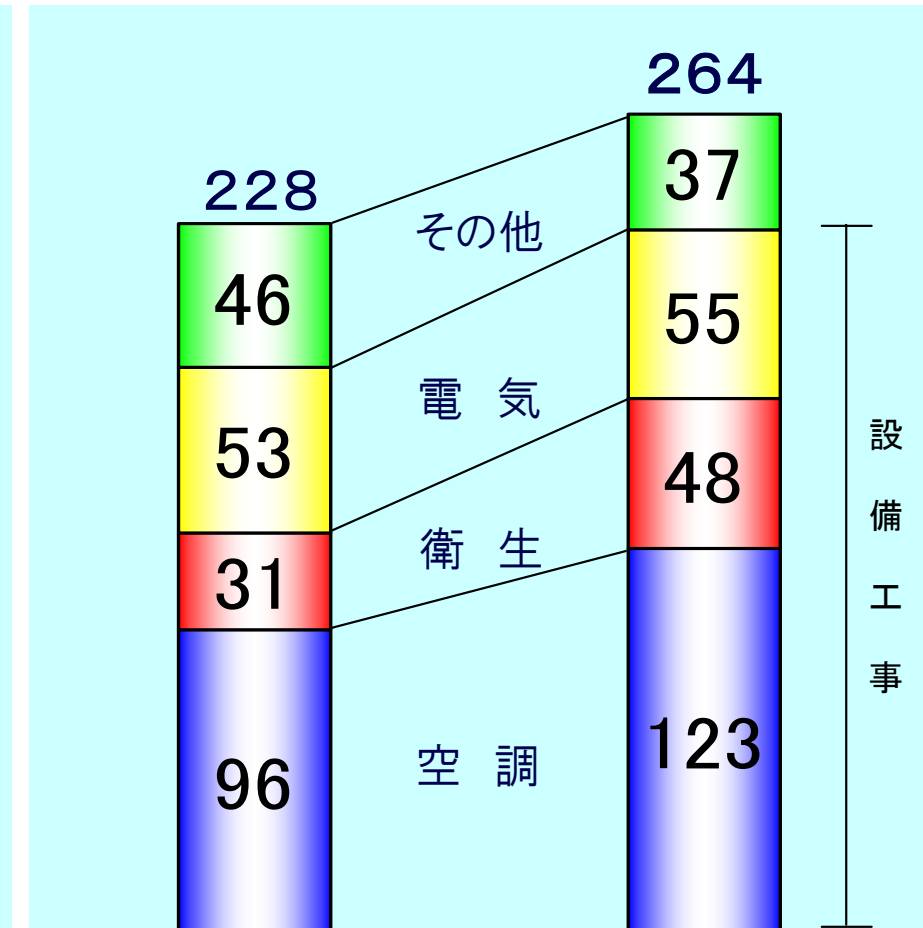
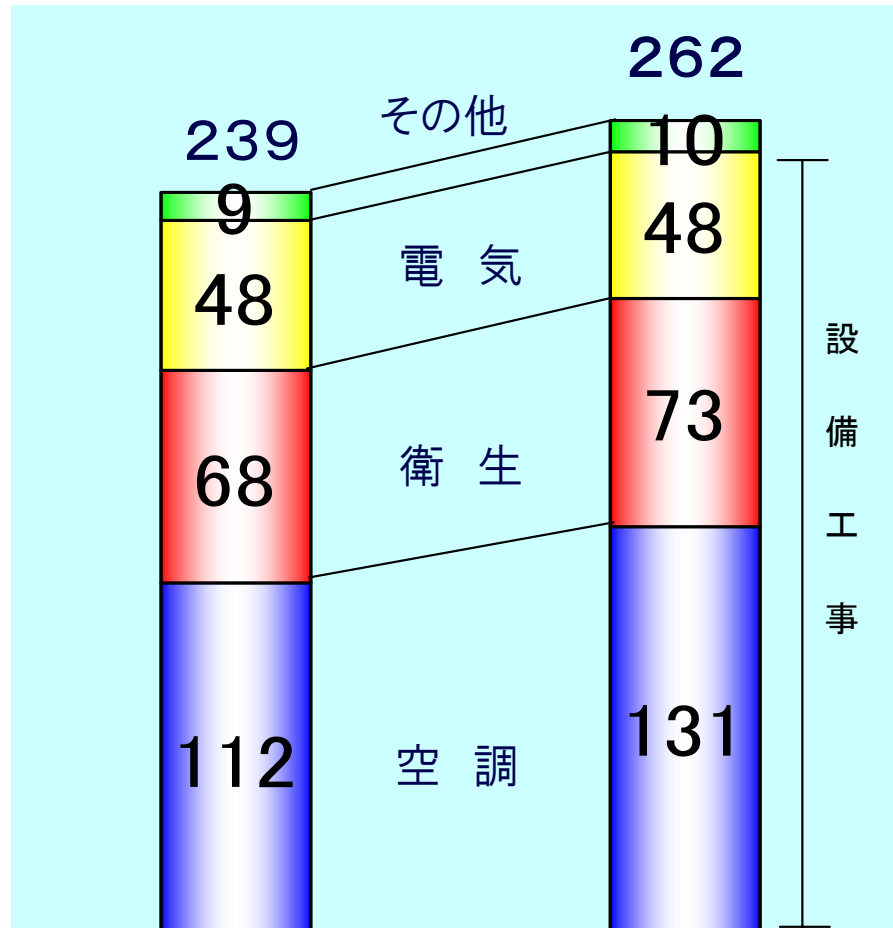


分野別 受注高・売上高【連結】

(単位:億円)

受注高

売上高



2005.9実績

2006.9実績

2005.9実績

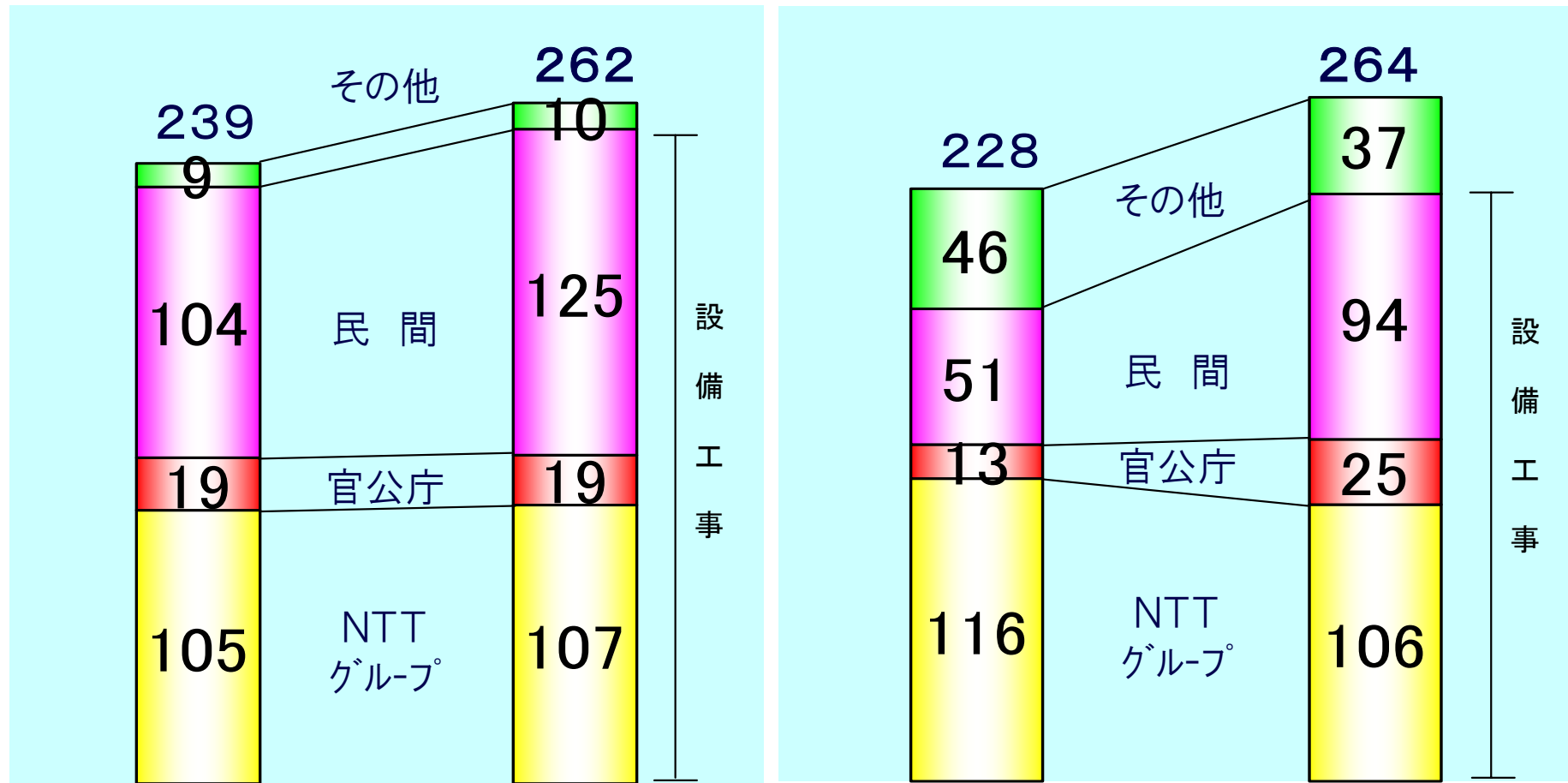
2006.9実績

顧客別 受注高・売上高【連結】

(単位:億円)

受注高

売上高



2005.9実績

2006.9実績

2005.9実績

2006.9実績



2007年3月期 重点施策上期実施状況



重点施策項目

■ 民間工事受注時利益の向上

■ 工事総利益の確保

■ 事業拡大と新規事業展開

■ CSR活動の推進



民間工事受注時利益の向上

◆ 新たなビジネスモデル展開による受注拡大
→川上営業(開発営業型)へ転換

◆ 民間市場でのリニューアル工事の受注拡大
→PM会社へ積極的に提案営業を展開

◆ 高利益を見込める建物用途物件の受注拡大
→高利益案件である、事務所・学校・病院をターゲットにして順調に推移



工事総利益の確保

◆ 工事要員の稼働調整と適正配置

→全国的要員流動施策の運用実施

◆ コスト管理の徹底による利益確保

→一部不採算案件があったが、業績に対する影響は軽微

◆ 民間工事利益の向上

→想定値を概ね達成



事業拡大と新規事業展開

◆ セキュリティ関連事業の市場開拓

→入退室管理システムをニッケイと共同開発し、危機管理産業展に出展。来年度から本格的参入へ

◆ PFI事業とエネルギー関連事業の開拓

→天然ガス利用CGSを提案し導入へ

◆ 従来の枠組にとらわれない事業への取組

→環境分野への事業化検討



CSR活動の推進

◆ 品質・安全・環境・コンプライアンスに重点をおいた活動
→ 内部統制システムの基本方針を制定

◆ CSRの浸透と社員の意識改革
→ チーム・マイナス6%運動に企業登録、下期に研修実施

◆ 活動状況の積極的な情報開示
→ CSR報告書・アニュアルレポートを発行



資本政策及び投資・資金 活用の上期実施状況



資本に関する政策

■ 配当政策

- ・ 当期より当面、当社の内部留保等の現状を勘案し、1株当たり15円の普通配当を下限に、単独ベースでの配当性向を60%とすることを新たな目標としました。

尚、今中間期につきましては、1株当たり7円50銭の配当を実施いたします。



投資・資金の活用及び事業領域拡大


■ 研究開発等への投資

■ 提携、M&A等への資金活用

■ 環境ビジネス

■ セキュリティ関連事業

■ 不動産プロジェクトへのエクイティ出資



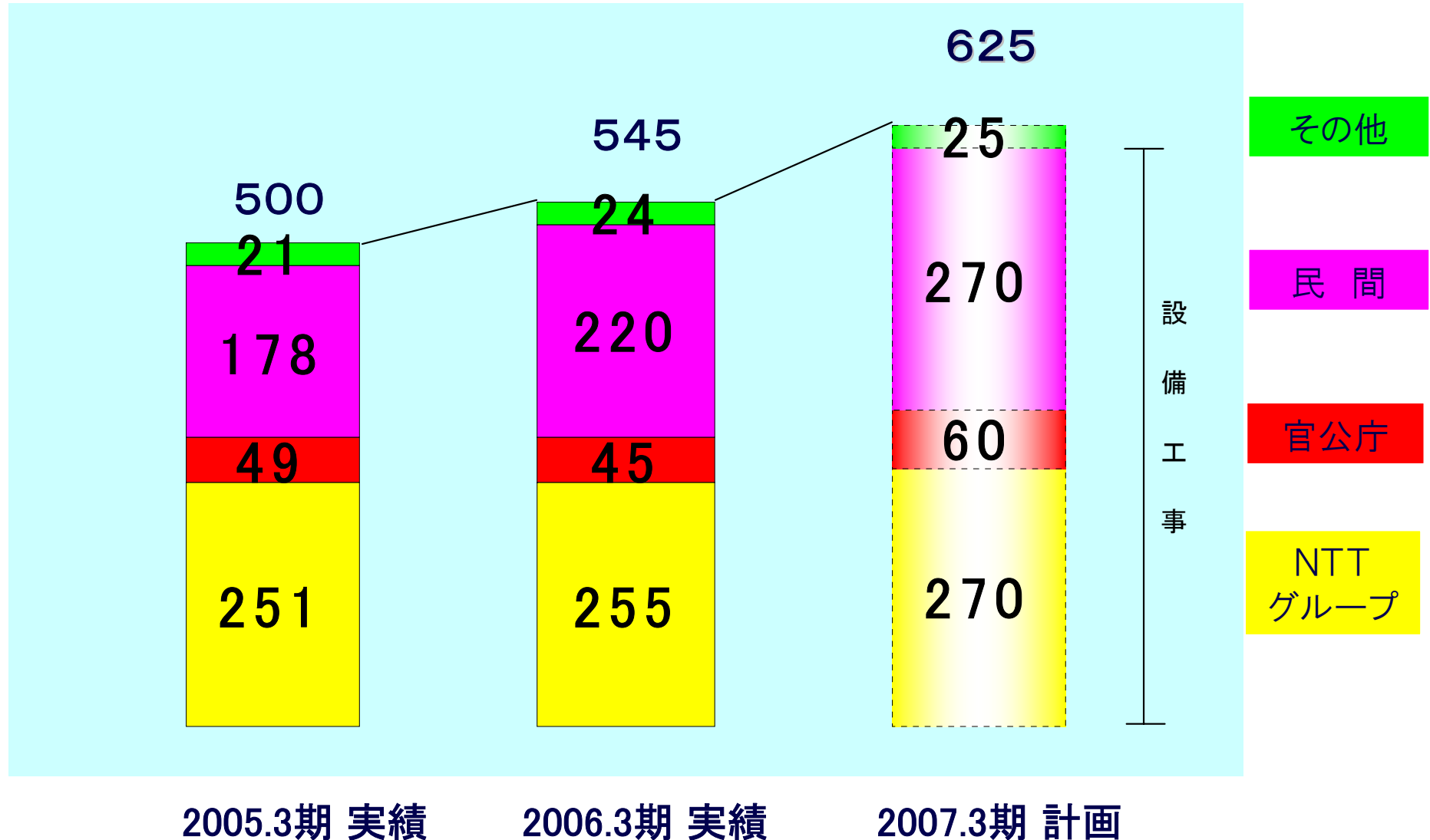
2007年3月期 通期計画見通し

2007年3月期の計画【連結】

	2006.3期実績	2007.3期計画	増減率(%)
売上高	627.7億円	690億円	9.9
営業利益	7.3億円	15億円	105.2
経常利益	17.1億円	26億円	51.5
当期純利益	10.1億円	16億円	57.9
R O E	2.0 %	3.1 %	1.1 ポイント

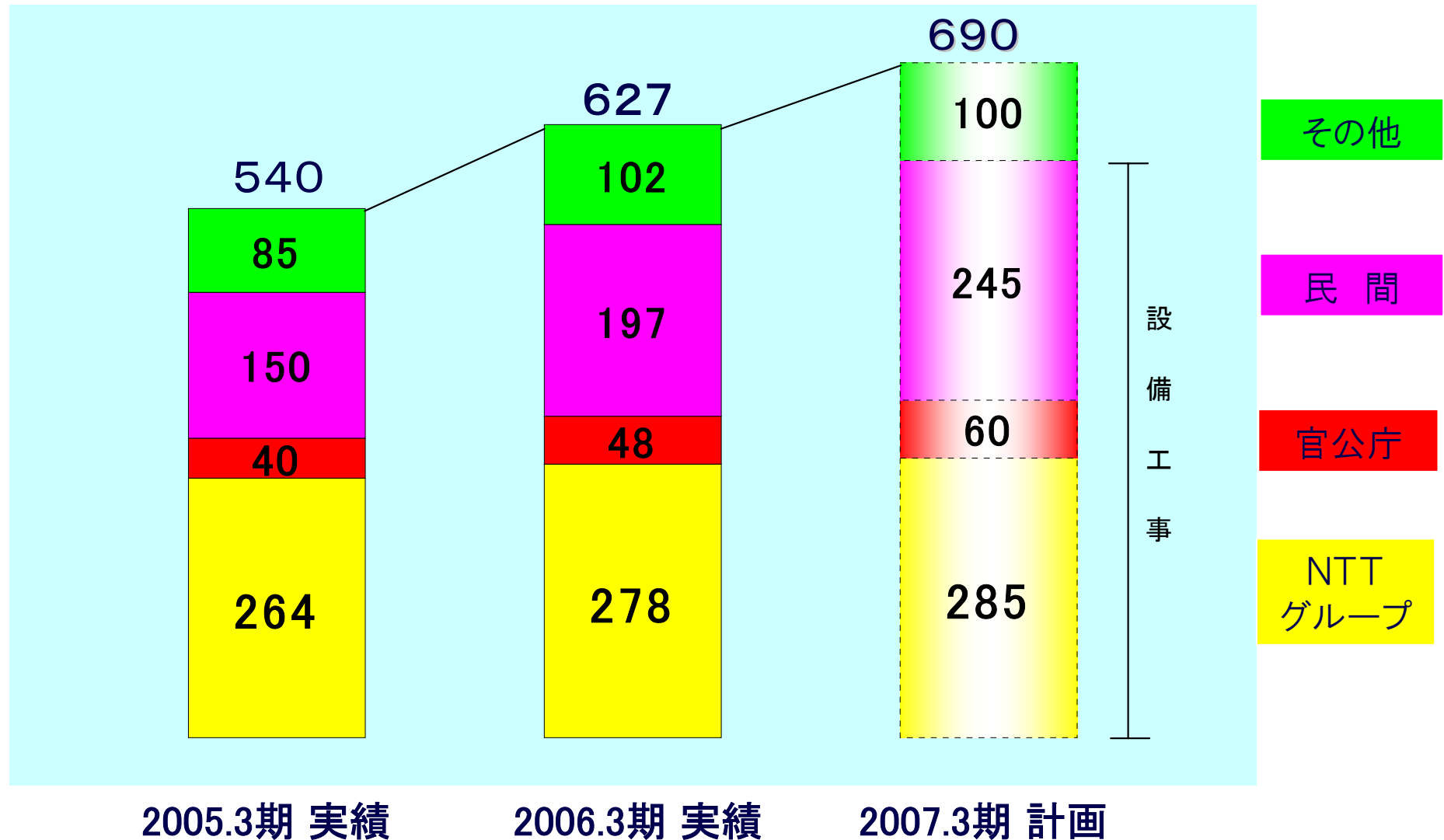
顧客別受注高【連結】

(単位:億円)

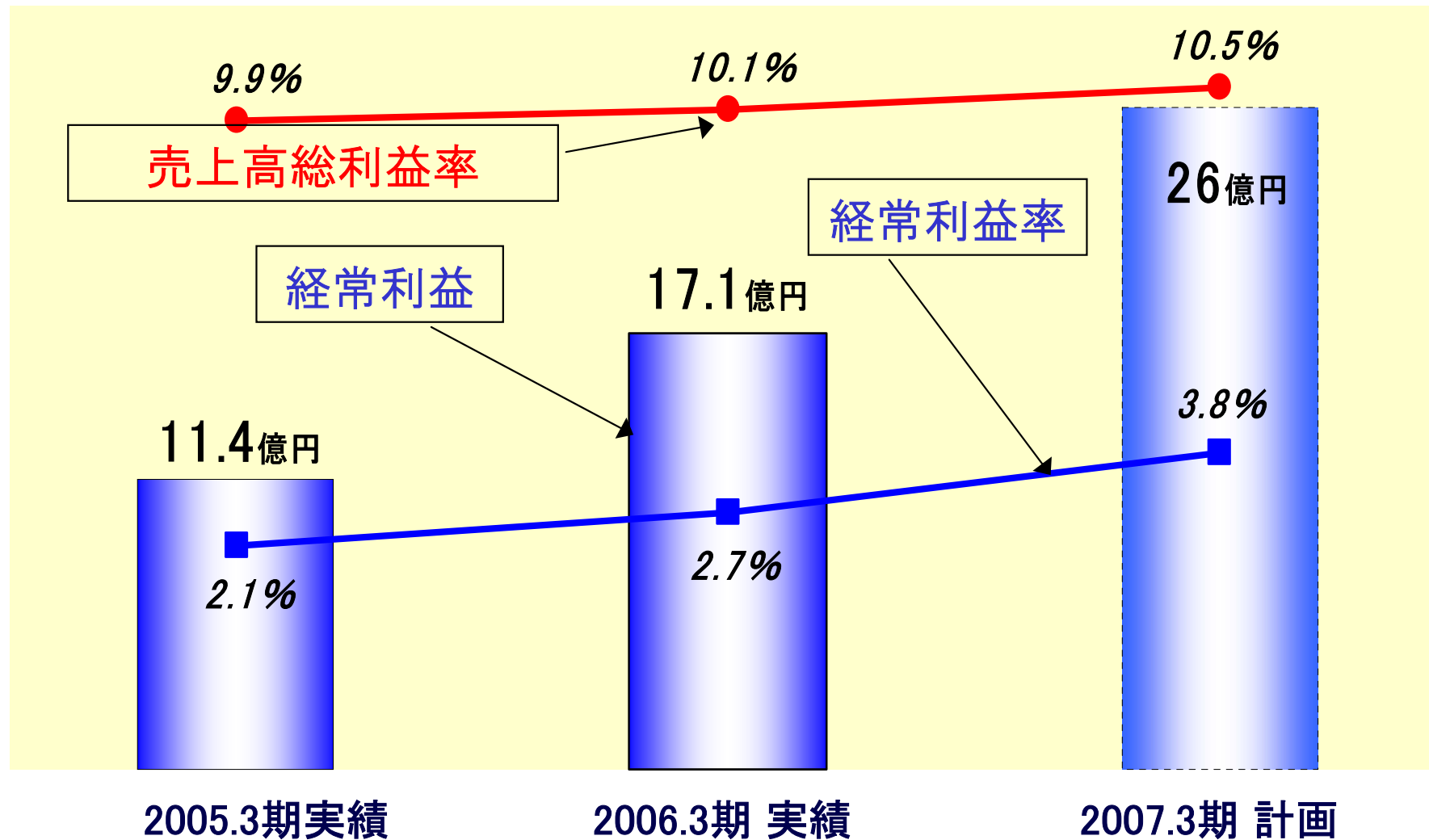


顧客別売上高【連結】

(単位:億円)



売上高総利益率・経常利益・経常利益率【連結】





第 3 次 中 期 経 営 計 画

～ 時 代 を 拓 く、次 代 を 創 る ～

《 2 0 0 7 . 4 ～ 2 0 1 1 . 3 》

事業環境と経営課題

建設市場の動向

- ・ 建設市場全体としては縮小傾向にあるものの、建物ストックは増加している
- ・ 景気回復基調に伴い、民間建設市場における投資額が拡大
しかし資材単価・外注費は上昇傾向
- ・ 人口減少社会での労働力不足

- ・ 建物ストックを対象としたサービス提供による事業展開
- ・ 営業手法の転換
- ・ コスト削減対応
- ・ 「人財」への投資による雇用環境の整備

環境ビジネスの将来性

- ・ 環境関連法整備による急速な市場拡大

- ・ 資源の有効活用等への事業展開

NTTグループの設備投資状況

- ・ NTTグループの設備投資額は概ね横ばい

- ・ 「安全・品質」による信頼確保
- ・ 高付加価値提案

日比谷総合設備(株)のHIBIYA Vision

ミッション

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。

たゆまぬ総合エンジニアリング力の向上によって、地球環境保全に貢献します。

建物のケア・マネージャーとして、ライフサイクルにわたるサポートでお客様のニーズに応えます。

社員を大切にし、お客様、株主を大切にします。

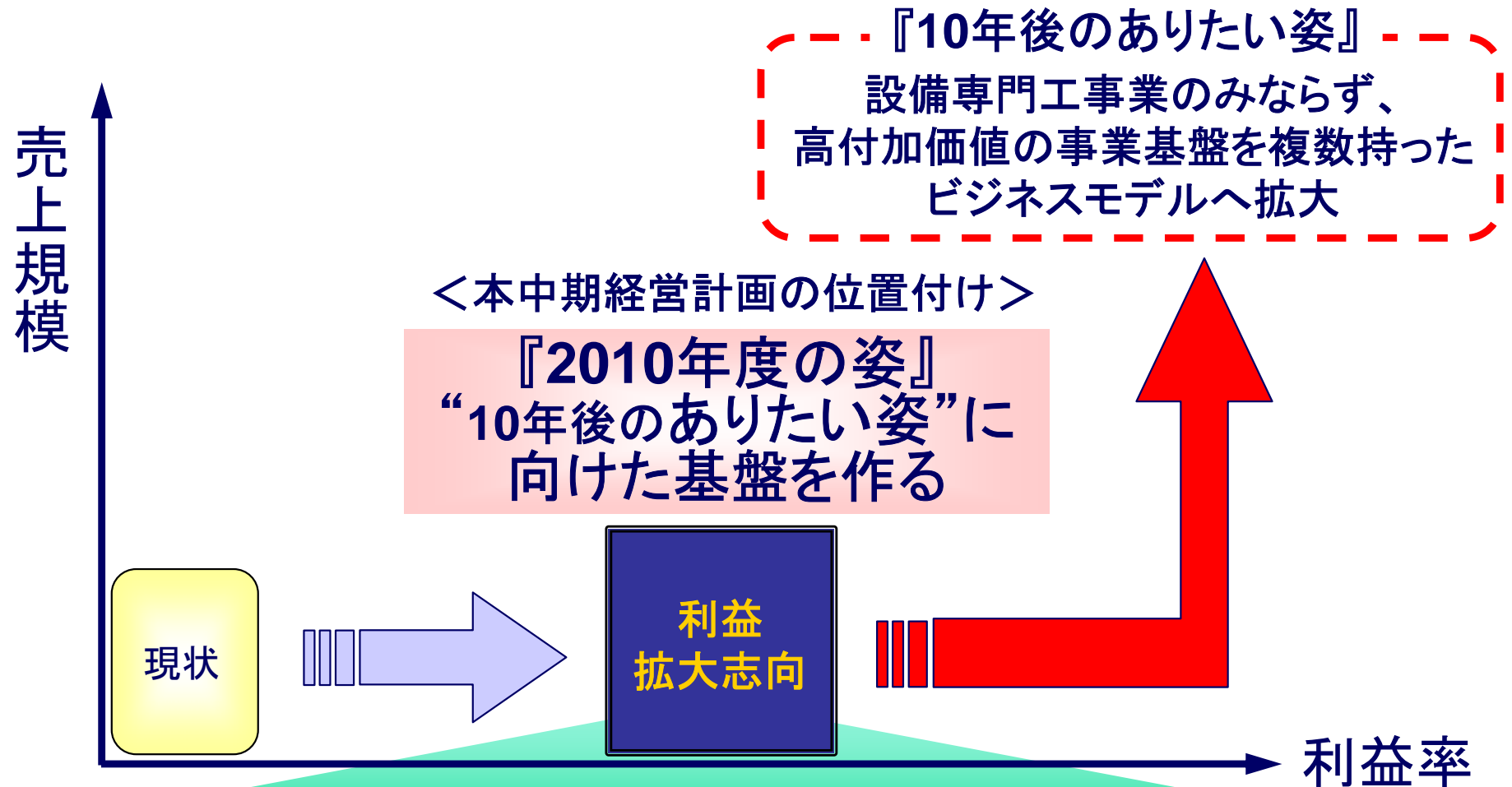
行動指針

1. お客様接点である、営業と工事の“現場”を起点として物事を考え、すべての仕事のやり方を見直し続けます。
2. “誠実とスピード”をもって、品質、安全、コストパフォーマンスの確保に取り組みます。
3. 常に高い目標、新たな技術・分野にチャレンジします。
4. 企業の社会的責任と法令遵守を常に意識し行動します。
5. “仲間”を大切にし、悩みや課題を対話によって解決します。
6. 言い訳をする前に“できる方法”を考えます。
7. “やりがい”を重視したマネジメントをします。

私たちは、“夢と希望と誇り”を 持てるHIBIYAを実現します

- 創意と工夫で事業の発展に取組み、高い技術力と収益力を確保
- “ベストパートナー”と呼ばれている会社
- 常に新たな技術・分野に挑戦する会社
- 新しい事業に積極的にチャレンジし、社員から社長を輩出

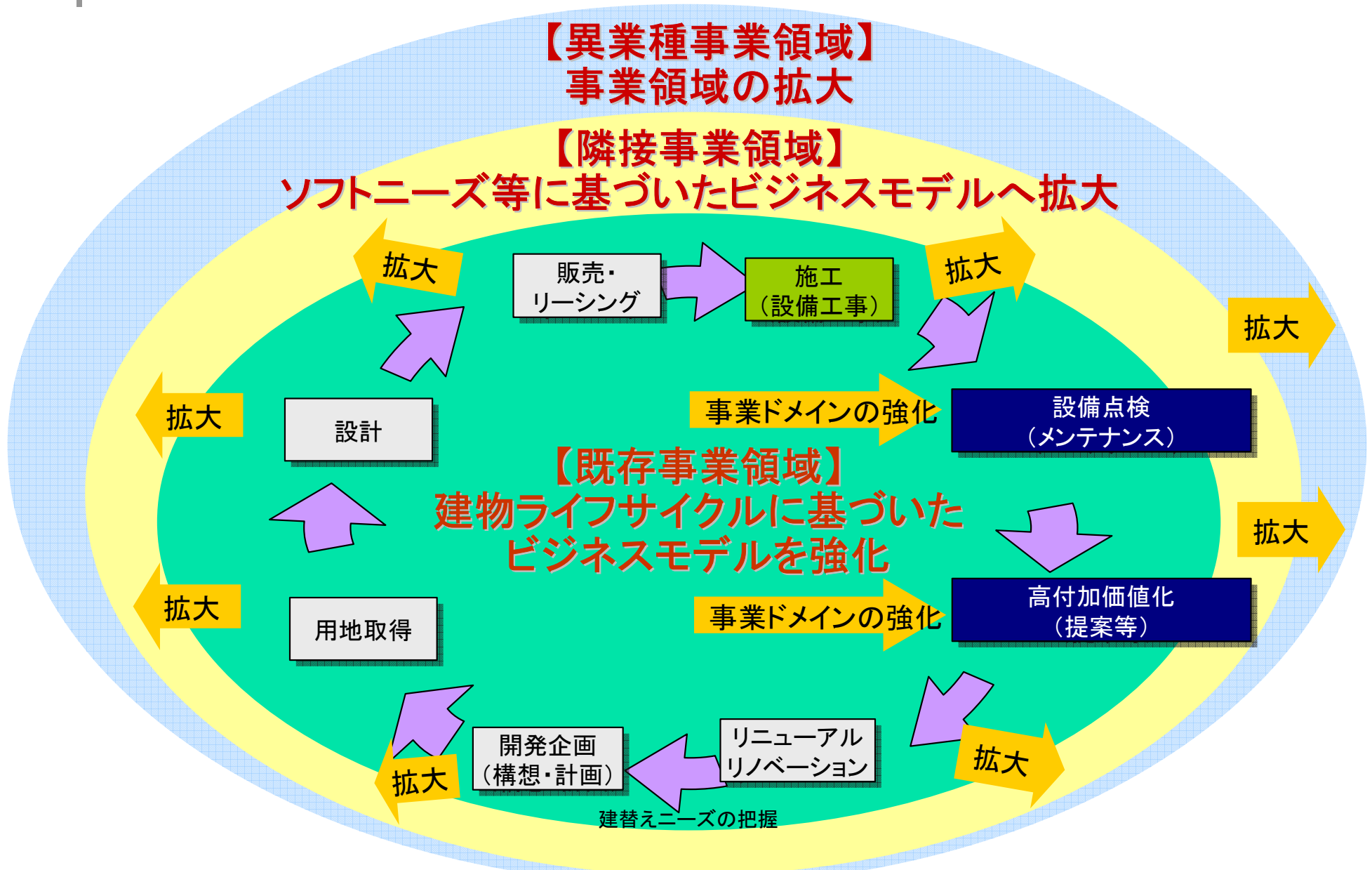
本中期経営計画の位置付け



既存事業
持続的キャッシュ創出の基盤固め

新規事業
成長の牽引力の発掘・育成

事業ドメインの拡大戦略

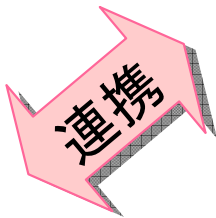


既存事業の収益向上戦略

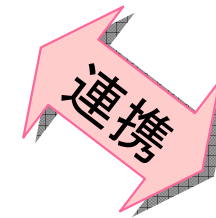
営業部門

⇒高収益案件の安定受注

- ✓ 民間セグメントにおける営業手法の転換
- ✓ 官公庁セグメントにおけるターゲットの選別
- ✓ NTTセグメントにおけるコラボレーションの強化



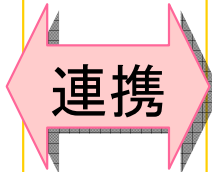
総合的な
収益力の向上



工事部門

⇒安全・品質の確保と 生産性の向上

- ✓ 安全・品質重視の工事体制強化
- ✓ 施工体制の効率化
- ✓ 施工技術の標準化

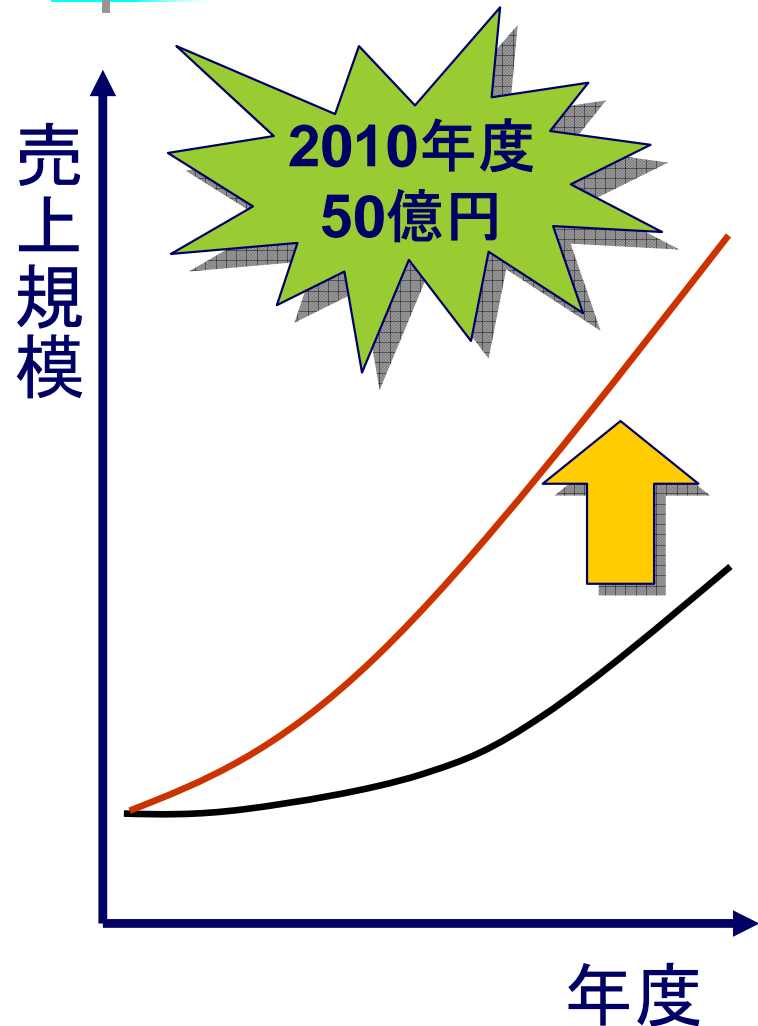


設計積算・原価管理・購買部門

⇒原価の抑制と 適正原価の把握

- ✓ 原価管理体制の強化

新規事業の成長戦略



外部資源活用による成長

✓ M&A・提携による新規事業の立ち上げ

+

内部資源での成長


ビルオートメーション
・セキュリティ分野

・セキュリティシステム、BAS、BEMS等の
システムインテグレーション事業

環境
エネルギー分野等

・コンサルティング事業
・環境エンジニアリング事業
・運用サポート事業

外部資源を活用することで成長を加速



重点投資分野

新規事業

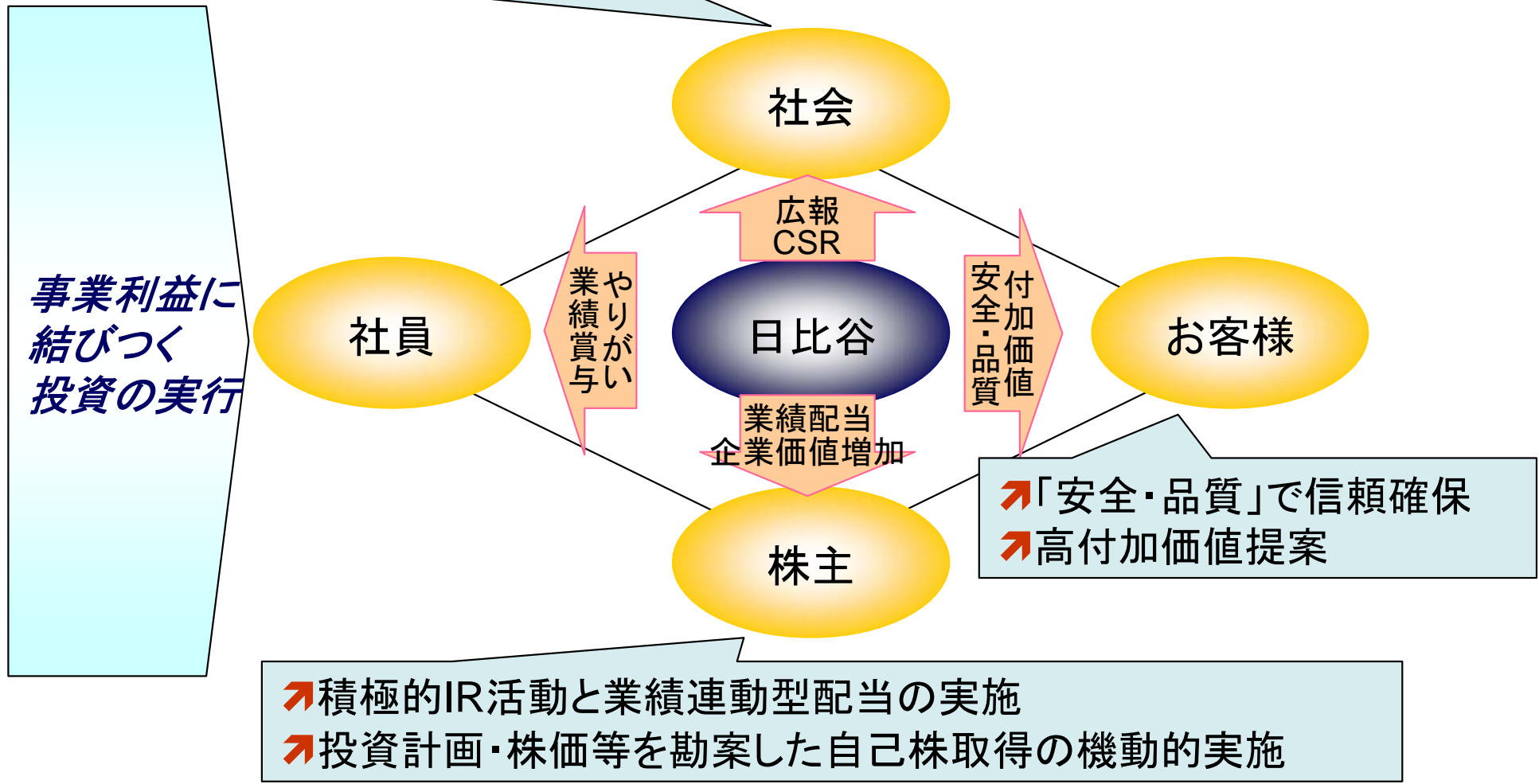
- M&A・提携の活用による成長の追求
 - ビルメンテナンス事業 ⇒ シナジー創出
- ベンチャー企業への投資による新事業分野の発掘・連携
 - セキュリティ関連事業・環境ビジネス事業
- R&Dの継続的な投資(セキュリティシステムの更新 等)

既存事業

- 不動産プロジェクト等への出資による設備工事案件の受注拡大
- 情報システム投資による業務の効率化

ステークホルダーへの成果還元

- 技術力の向上による地球環境保全への貢献
- 環境に配慮した社会貢献活動の実施





中期の業績目標

財務目標・主要な経営指標・売上高推移【連結】

売上高・利益目標

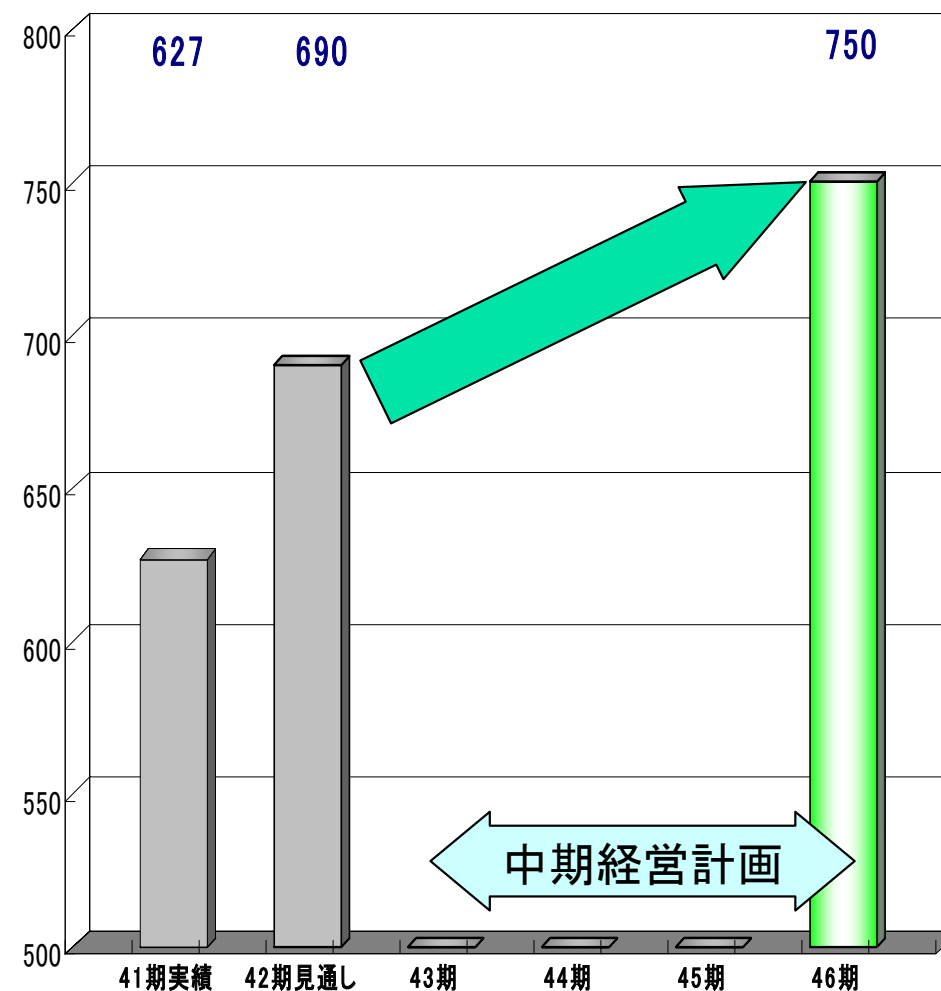
(単位:億円)

	2005年度 (実績)	2006年度 (見通し)	2010 年度
売上高	627.7	690	750
営業利益	7.3	15	27
経常利益	17.1	26	37
当期利益	10.1	16	22
営業 利益率	1.2%	2.1%	3.6%
ROE	2.0%	3.1%	4.2%

業績推移

売上高

(単位:億円)





参 考 資 料



中間決算概要【単体】

	2005.9実績	2006.9計画	2006.9実績	前期比(%)	計画比(%)
売上高	181.0 億円	245 億円	225.0億円	24.3	▲8.2
営業利益	▲4.9 億円	▲7 億円	▲6.8 億円	—	—
経常利益	▲1.2 億円	▲2 億円	▲0.8 億円	—	—
当期純利益	▲0.8 億円	▲1.5 億円	▲0.4 億円	—	—

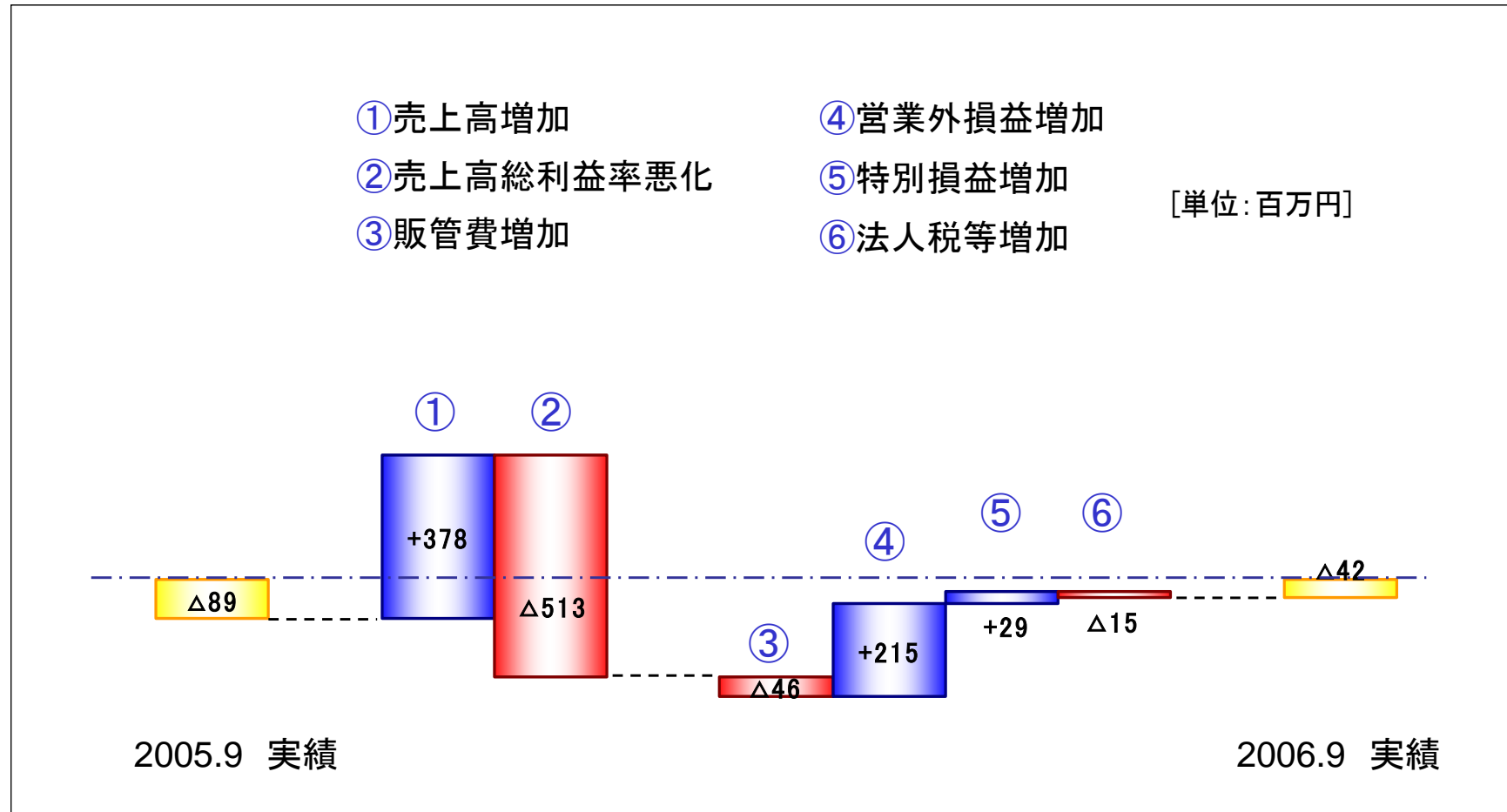
中間損益計算書【単体】

(単位:百万円)

区 分	2005.9実績	2006.9実績	増減率(%)
売 上 高	18,108	22,503	24.3
原価	16,545	21,076	27.4
総利益	1,563	1,427	▲ 8.7
総利益率	8.6 %	6.3 %	▲ 2.3 ポイント
販管費	2,061	2,107	2.2
営 業 利 益	▲ 498	▲ 680	—
営業外損益	375	591	57.3
経 常 利 益	▲ 122	▲ 88	—
特別損益	18	47	155.6
法人税等	▲ 13	1	—
当 期 純 利 益	▲ 89	▲ 42	—

※ 工事進行基準の適用基準の変更により、従来基準より売上高34億2千7百万円増加し、営業損失及び経常損失はそれぞれ7千万円増加しています。

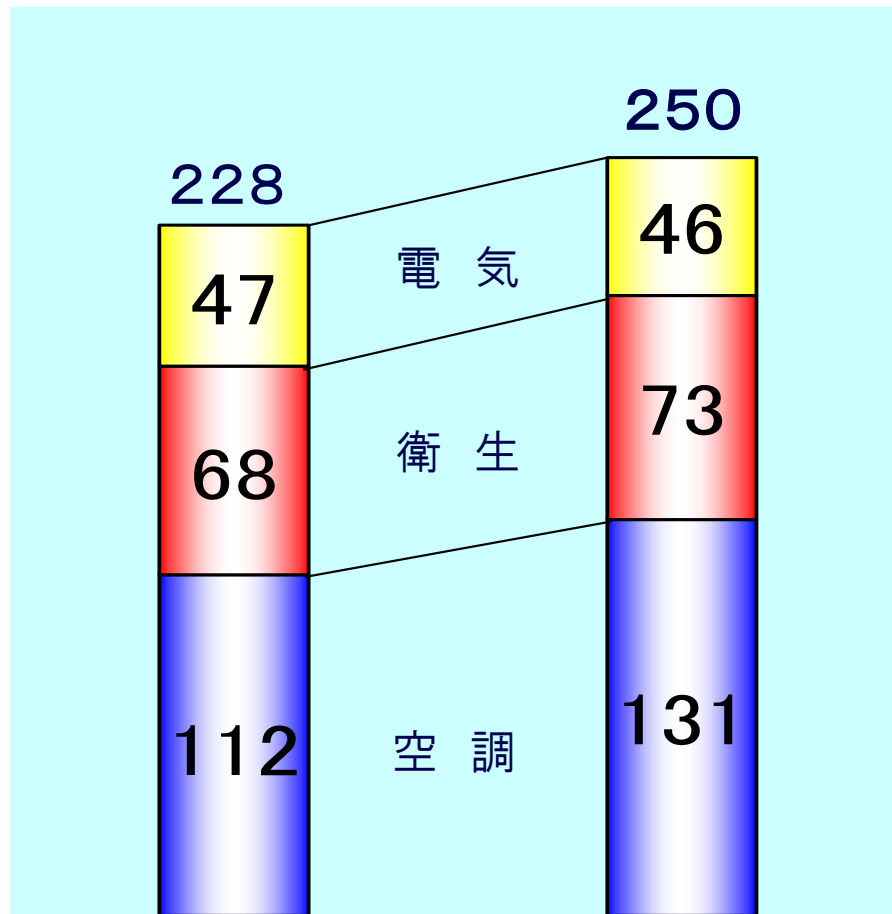
当中間期純利益増減要因【単体】



分野別 受注高・売上高【単体】

(単位:億円)

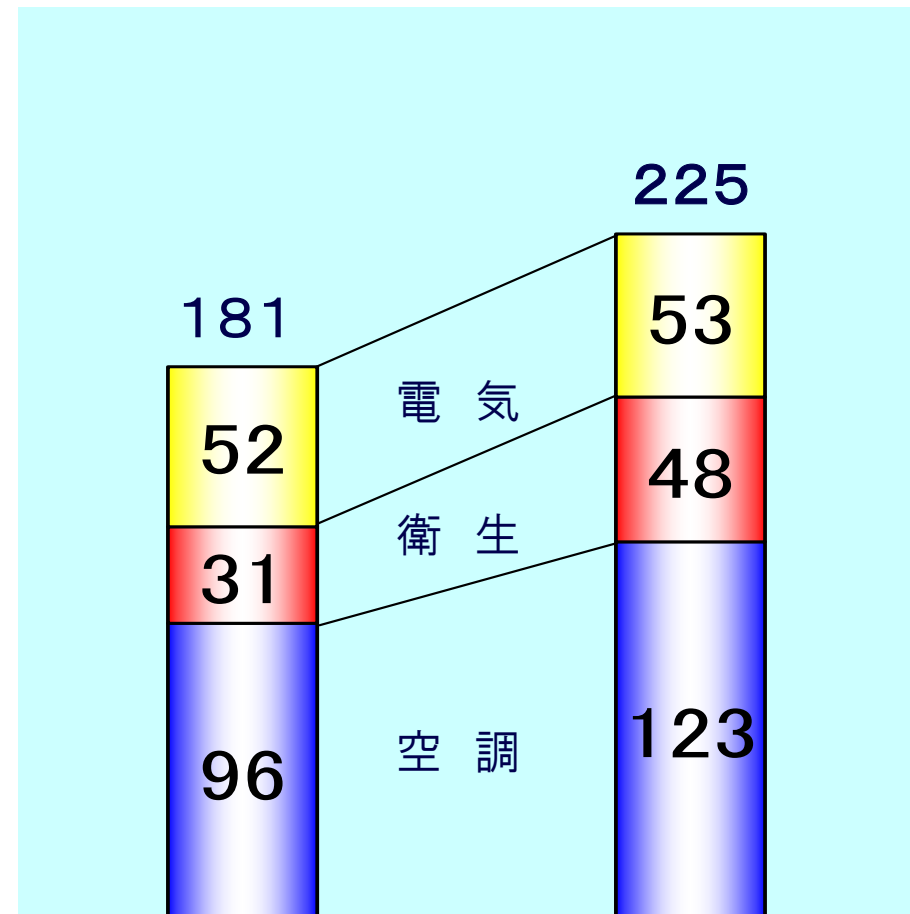
受注高



2005.9実績

2006.9実績

売上高



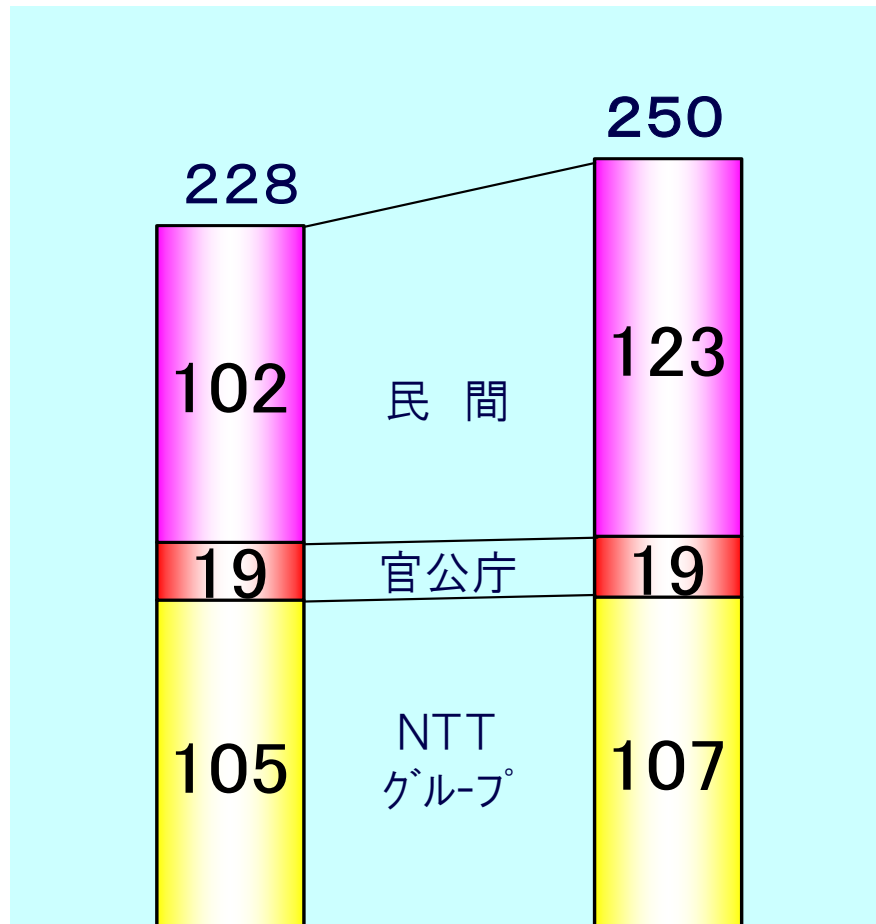
2005.9実績

2006.9実績

顧客別 受注高・売上高【単体】

(単位:億円)

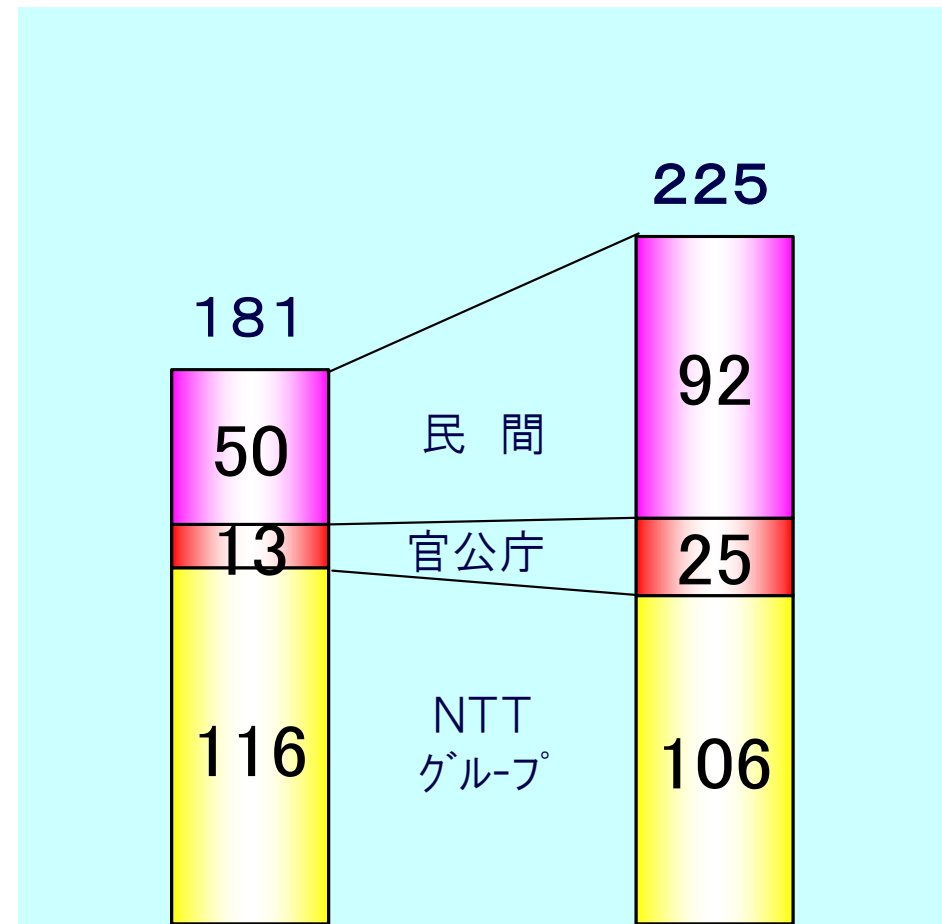
受注高



2005.9実績

2006.9実績

売上高



2005.9実績

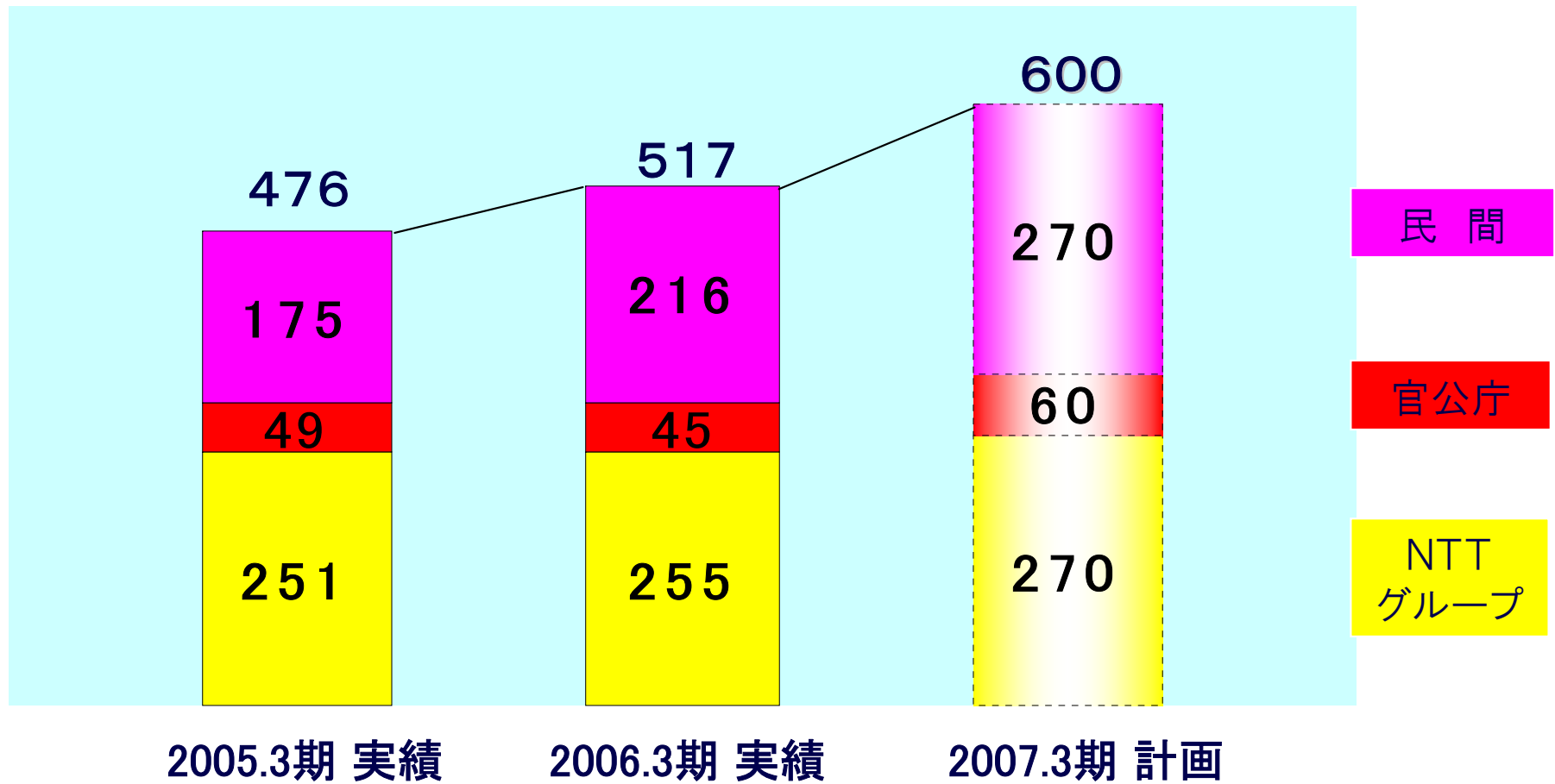
2006.9実績

2007年3月期の計画【単体】

	2006.3期実績	2007.3期計画	増減率(%)
売上高	521.7 億円	590 億円	13.1
営業利益	3.3 億円	13 億円	289.2
経常利益	10.0 億円	20 億円	98.8
当期純利益	5.4 億円	11 億円	103.7
R O E	1.4 %	2.8 %	1.4 ポイント

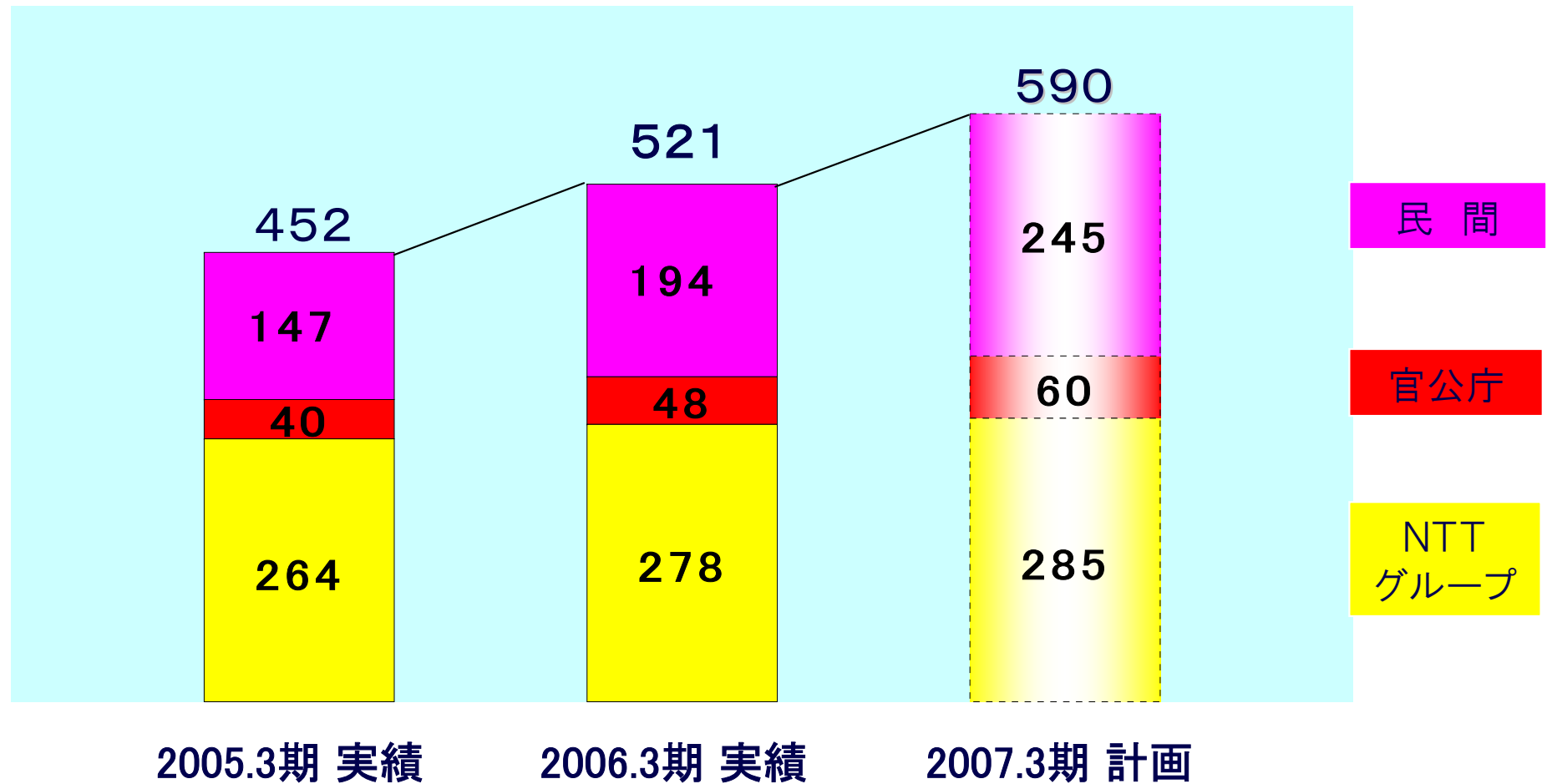
顧客別受注高【単体】

(単位:億円)



顧客別売上高【単体】

(単位:億円)



売上高総利益率・営業利益・営業利益率【単体】

