

時代にまっすぐ、技術にまじめです。

**2013年3月期
第2四半期決算説明会
日比谷総合設備株式会社
2012年11月15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。

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
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）

【中期経営計画目標】

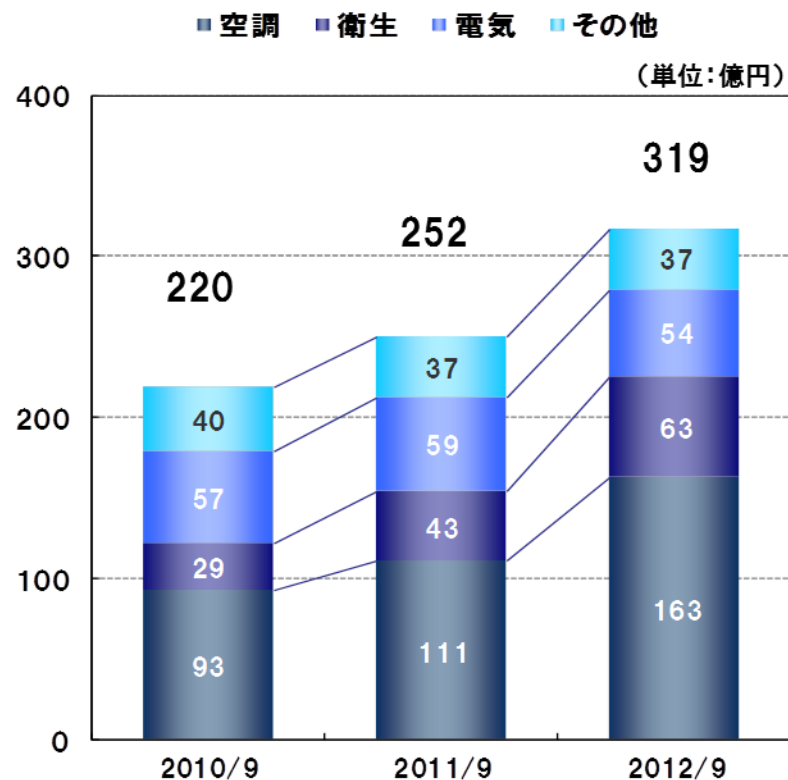
	2010/9 実績	2011/9 実績	2012/9 実績	前期比 (%)	2013/3 計画	2014/3 計画
受注高	220.8	252.4	319.3	+26.5%	690	730 ~
売上高	231.2	228.8	292.0	+27.6%	660	700 ~
営業利益	5.6	▲4.8	1.4	—	25	25 ~
経常利益	11.1	▲0.0	3.5	—	35	35 ~
四半期純利益	6.3	▲1.9	2.3	—	20	20 ~

受注高 分野別・顧客別（連結）

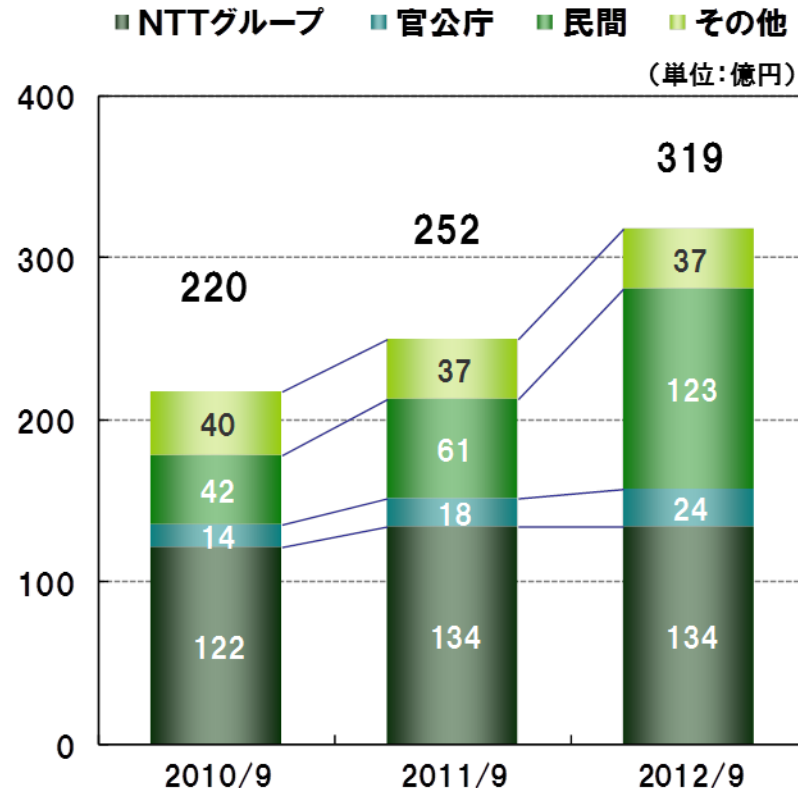


分野別では、空調、衛生を中心に増加
顧客別では、ソリューション営業の推進などにより民間が倍増

分野別受注高



顧客別受注高

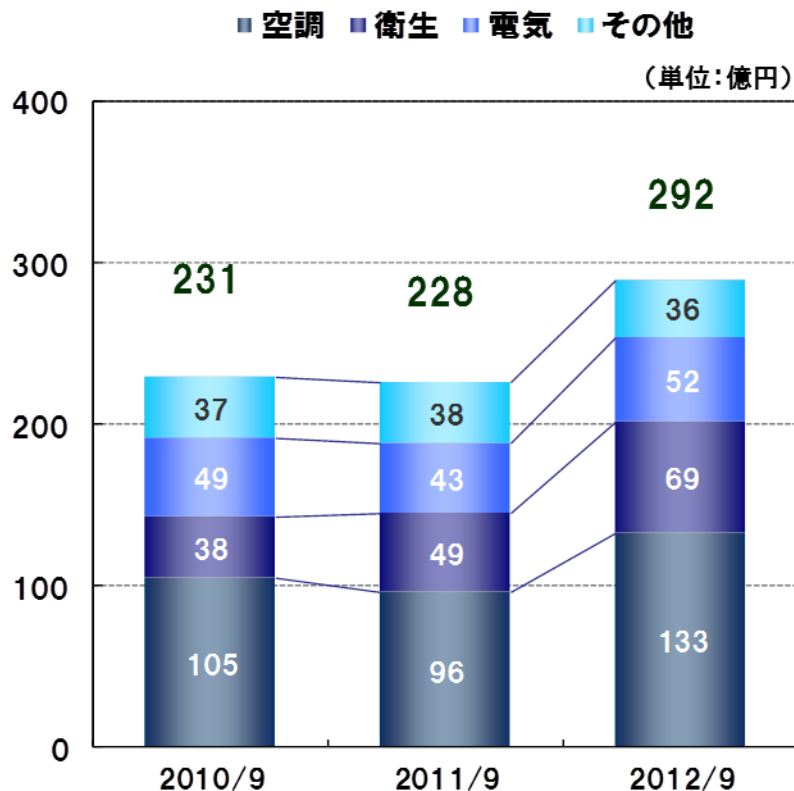


* 受注高その他はグループ会社の受注高

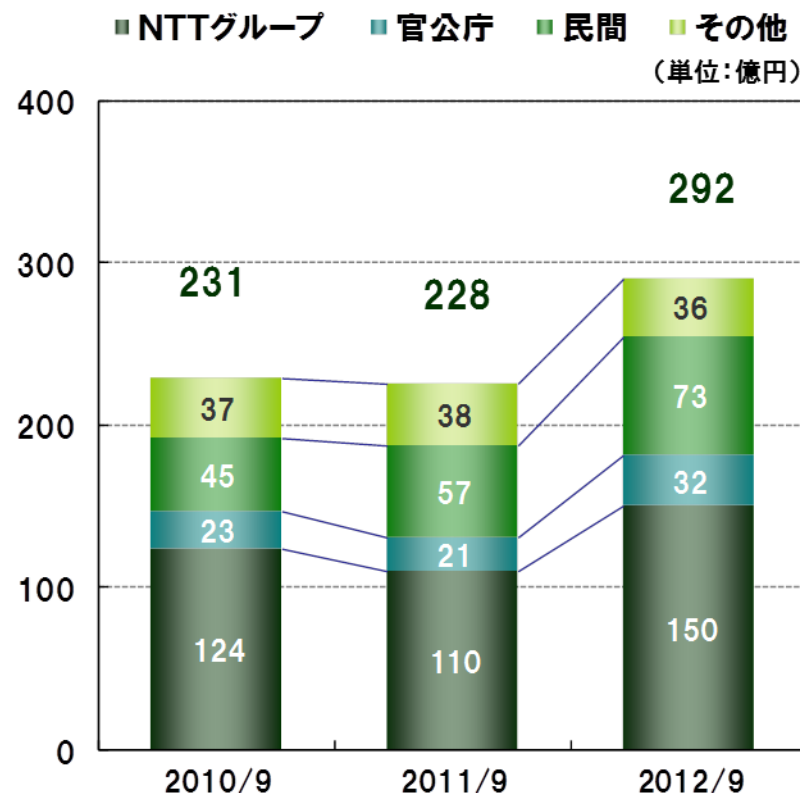
売上高 分野別・顧客別（連結）

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

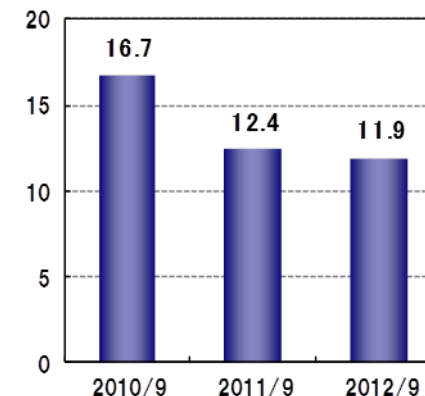
損益計算書（連結）

競争が激化する中、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

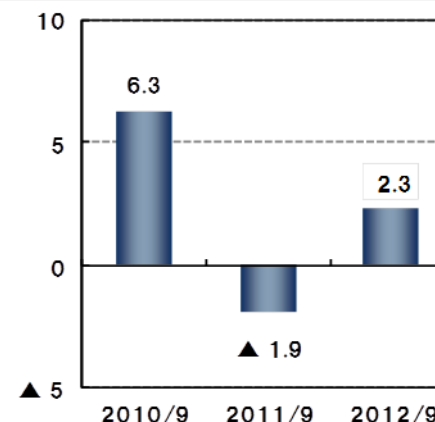
（単位：億円）

	2010/9 実績	2011/9 実績	2012/9 実績
売上高	231.2	228.8	292.0
売上原価	192.6	200.4	257.1
売上総利益	38.6	28.3	34.8
売上総利益率	16.7%	12.4%	11.9%
販管費	32.9	33.1	33.3
営業利益	5.6	▲4.8	1.4
営業外収支	5.4	4.7	2.0
経常利益	11.1	▲0.0	3.5
特別損益	▲0.6	▲2.1	1.1
法人税等	4.0	▲0.2	2.3
四半期純利益	6.3	▲1.9	2.3

売上総利益率の推移（単位：%）



四半期純利益の推移（単位：億円）



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

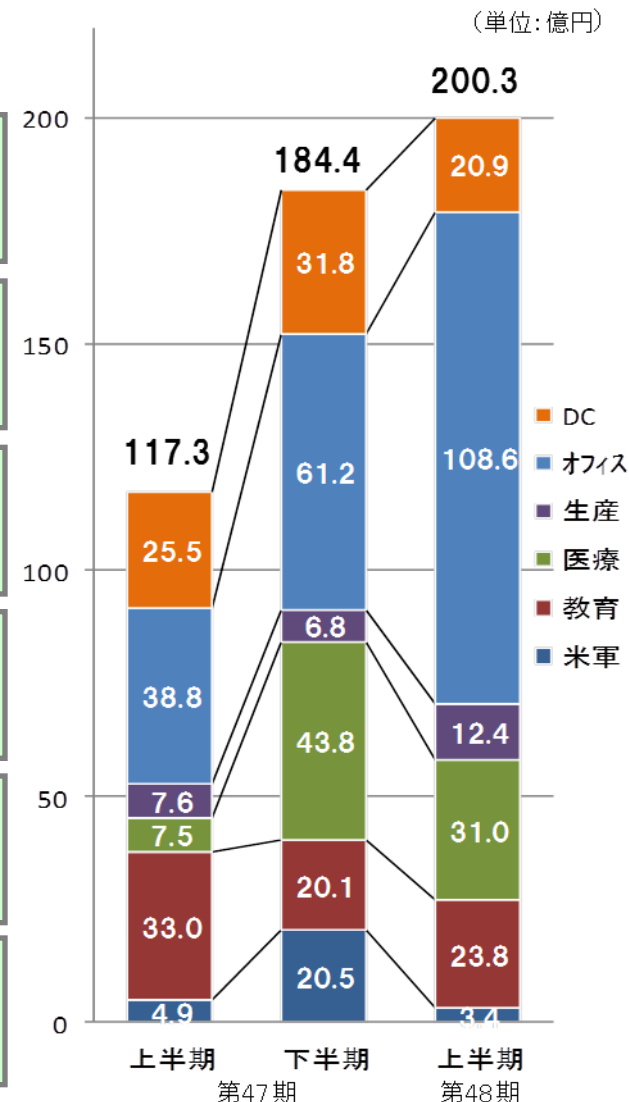
スマートシティ創出
ヘルスケア領域
海外展開

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確実な成果を上げた。
2年目の当期は、最終年度(次期)に向けた重要な1年であり、更なる飛躍を目指す。

- **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
 - NTTグループとのコラボレーション営業
- **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等**
- **企業基盤の強化等**

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	豊富な居抜きの施工ノウハウをアピール 既存サーバールームへの積極的な提案 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	既存チャンネルを有効活用 省エネ・補助金を活用した提案営業 PM会社管理物件へのコンサル・診断等	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・電子・食品・機械等を主要ターゲット 省エネ診断・見える化・BCP提案等をトータルで提案	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し、顧客ニーズに合わせたコジエネ・補助金活用等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	ICT化が進む教育施設をターゲット 施工実績をアピールし、省エネ・セキュリティ等提案	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	新たな基地への参入を目指す 総合力を活かして協働パートナー等との建築・施工管理のパッケージ化	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

*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

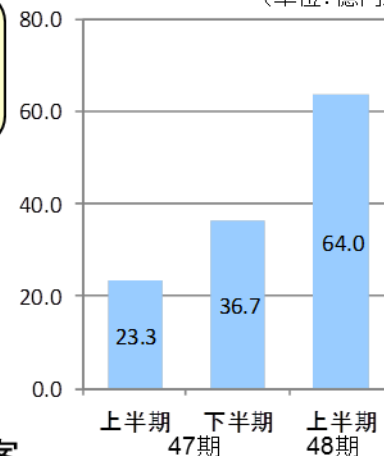
受注額 64億円（うちコンサル40百万円）
営業提案 224件・コンサル受注 20件・工事等受注 151件

■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
 - 個別原単位管理手法を活用した大型生産施設への省エネコンサル
*個別原単位管理手法(生産工程毎の使用エネルギー量を把握、管理する手法)
 - 環境省「自治体CO2削減ポテンシャル診断事業」に診断者として参画
 - 生産施設、商業施設等を中心にエネルギー見える化・設備改修・ESCO提案
⇒ ESCO提案先の関連・グループ会社へ提案活動拡大(大手自動車部品メーカー)
- 顧客、PM会社への継続提案等によるソリューション営業の深耕
 - 顧客のニーズ把握、コンサル、改修提案の長期継続により建物設備リニューアル工事を受注(大型ホテル)
 - PM会社管理物件の省エネコンサル・改修提案によりリニューアル案件を受注(オフィスビル、商業施設)
- バリューチェーン(診断・提案・工事・保守)を活用した案件創出
 - 設備の診断・ライフサイクルコスト等提案でリニューアル案件を掘り起し
商業施設(BA更改)、私立大学(体育施設空調更改)等受注

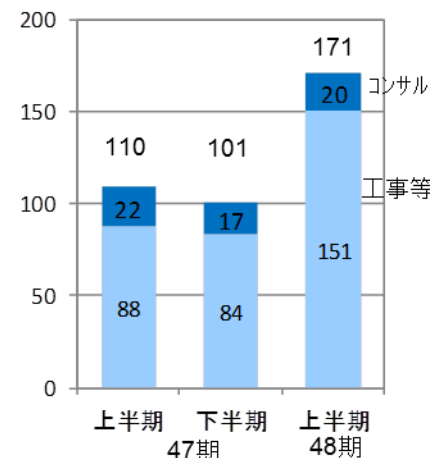
ソリューション受注額の推移

(単位: 億円)



受注件数の推移

(単位: 件)



NTTグループとのコラボレーション営業

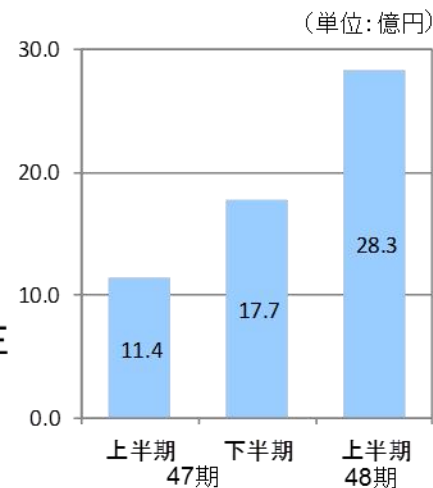
■NTTコラボレーション営業の実績

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、自治体情報センター等受注
- 省エネシステム・機器等の連携営業
 - 高効率型空調機（NTTファシリティーズ社製）を民間・官公庁向けに展開
国立大学サーバールーム空調機更改工事受注
 - 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
 - 展示会等へ共同出展するなど本格販売に向け体制を強化
- ソーラー、スマートビジネスへの技術・営業協力
 - 自治体大規模太陽光発電設備工事の受注（岩手・奈良）
 - エコモデルタウン構築事業への協力
 - メガソーラー事業用地の情報提供
- 次世代モジュール型データセンタ構築事業への協力
 - 産業技術総合研究所つくばセンターの実証設備受注
液冷技術の導入などで電力使用量を大幅削減

NTTコラボ受注額の推移

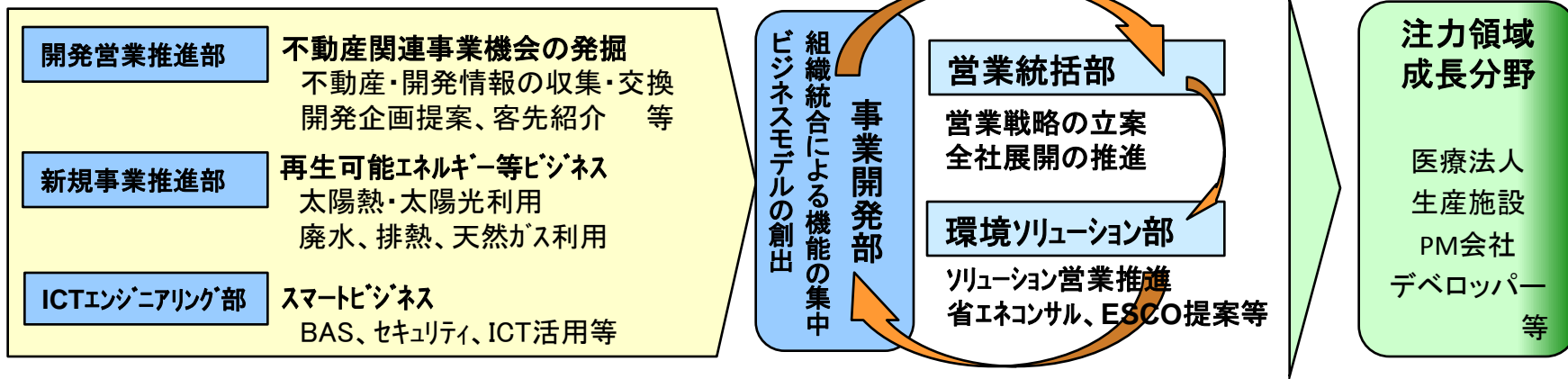


▲モジュール型データセンタの外観

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



■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の展開 * 東京都太陽熱導入促進事業補助金対象
私立大学附属中・高の太陽熱システム受注、私立大学キャンパス、公共施設(体育館)等へも提案中
 - 廃水・水ビジネス、温泉天然ガス等未利用エネルギーの活用を提案展開
香料メーカー工場向け廃水処理受注、更に食品工場、建材メーカー工場、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
 - 「日比谷 ACTIVE BEMS」を展開し、エネルギーマネジメント関連工事等で受注拡大へ
*日比谷ACTIVE BEMSは当社独自開発のエネルギー管理システム(電気量の見える化等)
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)
- ・省エネビジネス発掘、省エネ・ESCOノウハウ提供
- ・ベトナム政府系ESCO事業者設立支援

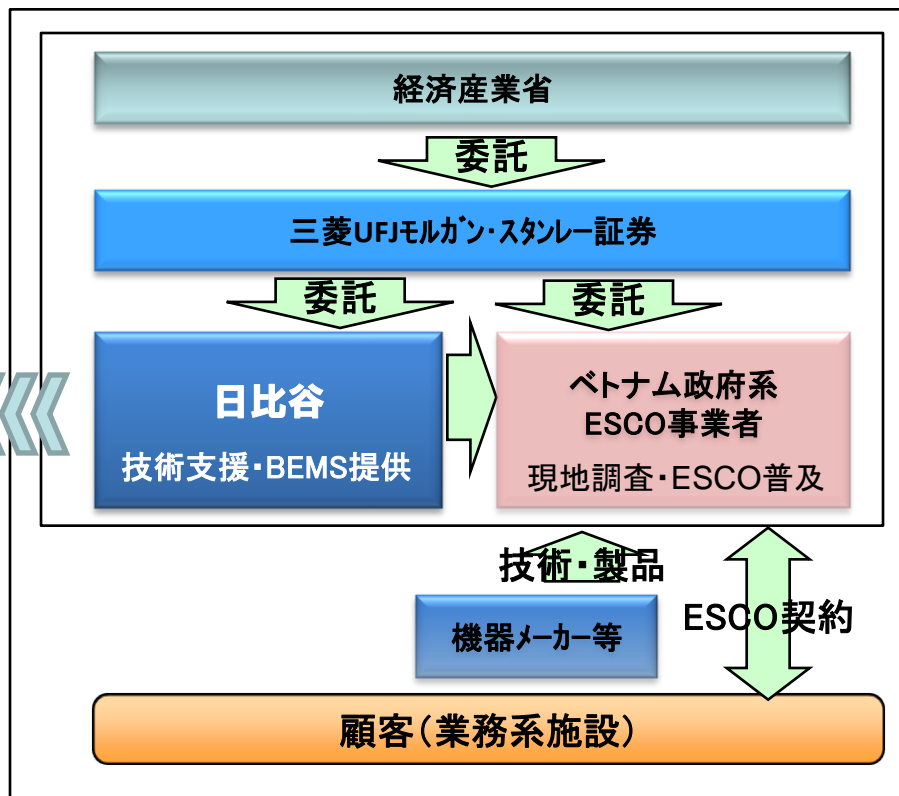
【今年度:経済産業省交付事業受託】

- ・建物省エネ実施の効果検証(某ホテルへBEMS設置)
- ・CO2削減のBOCM(二国間オフセット)活用に向け調査
- ・政府関係者を日本に招き、省エネ技術・物件等紹介

【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

【組成したプラットフォームのイメージ】



■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ソリューションメニューの紹介

技術戦略の高度化の推進等

■新エネ・省エネ技術確立に向け、実証・実物件でアプローチ

- 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開始 * 東京都太陽熱導入促進事業補助金対象
 - 太陽エネルギーから電気と熱を同時に取り出すシステムでエネルギー変換効率・発電効率が向上 ⇒ 年度内に製品化
- エジェクター式冷凍機 (EJHP) の開発
 - シンプルな構造でメンテナンスが容易な装置で太陽熱利用システムとの組み合わせが有効 ⇒ 年内製品化
 - * 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
- 太陽熱利用空調システム
 - 冷熱対応技術の確立に向けて、当社施工「くにたち中央図書館」での冷房実測継続(年度内)
 - * 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、フルドビーム等)
- ドライミスト冷却システム
 - 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
 - ミスト散布効果等の検証、低コスト化に向け改良等(年度内)
- 下水採熱システム(下水熱利用・熱融通技術)
 - 都市域下水管路網を活用した産学共同実証実験を支援(大阪)
下水排熱等を利用した熱交換器の開発等



▲太陽光ハイブリッドパネル(当社野田研究所)



▲空調用屋外機へドライミストを散布

企業基盤の強化等

■利益確保に向けたコストダウン、資材の発注・管理の強化等

- ・ 調達戦略本部（平成24年4月設置）による体制強化等
 - － 集中購買、工事原価縮減施策の全社展開、予算管理制度・モニタリング制度等の充実によるコストマネジメント強化
 - － コスト競争力強化に向けた取引業者の新規開拓（上半期新規採用79社）

■成長を促す人事制度改革等

- ・ キャリアプランに基づく人事ローテーションを推進（幅広い経験・スキル向上）
 - － 上半期実績：部門間・地域間で全社員の15%を対象に実施（従来の3割増）
- ・ 専門職、再雇用制度の充実による技術者等の活用（新制度運用開始）
- ・ 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



▲省エネマスター認定書

■グループ経営の強化等

- ・ 日比谷通商の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
- ・ セキュリティ、SLC等のICT関連ビジネスでのニッケイとの製造・販売連携強化

■現場力向上に向けた業務改善活動の展開（全社員及び協力会社を含む）

- ・ お客様の声、工事効率化、安全性向上、経費節減等を全社で共有
 - － 上半期実績：営業部門（62件）・工事部門（168件）・共通部門（101件） 優良事例は水平展開

【トピックス】

丸の内の2大再生プロジェクトに当社も参画

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.

■ 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
- 全ての衛生設備工事を担当



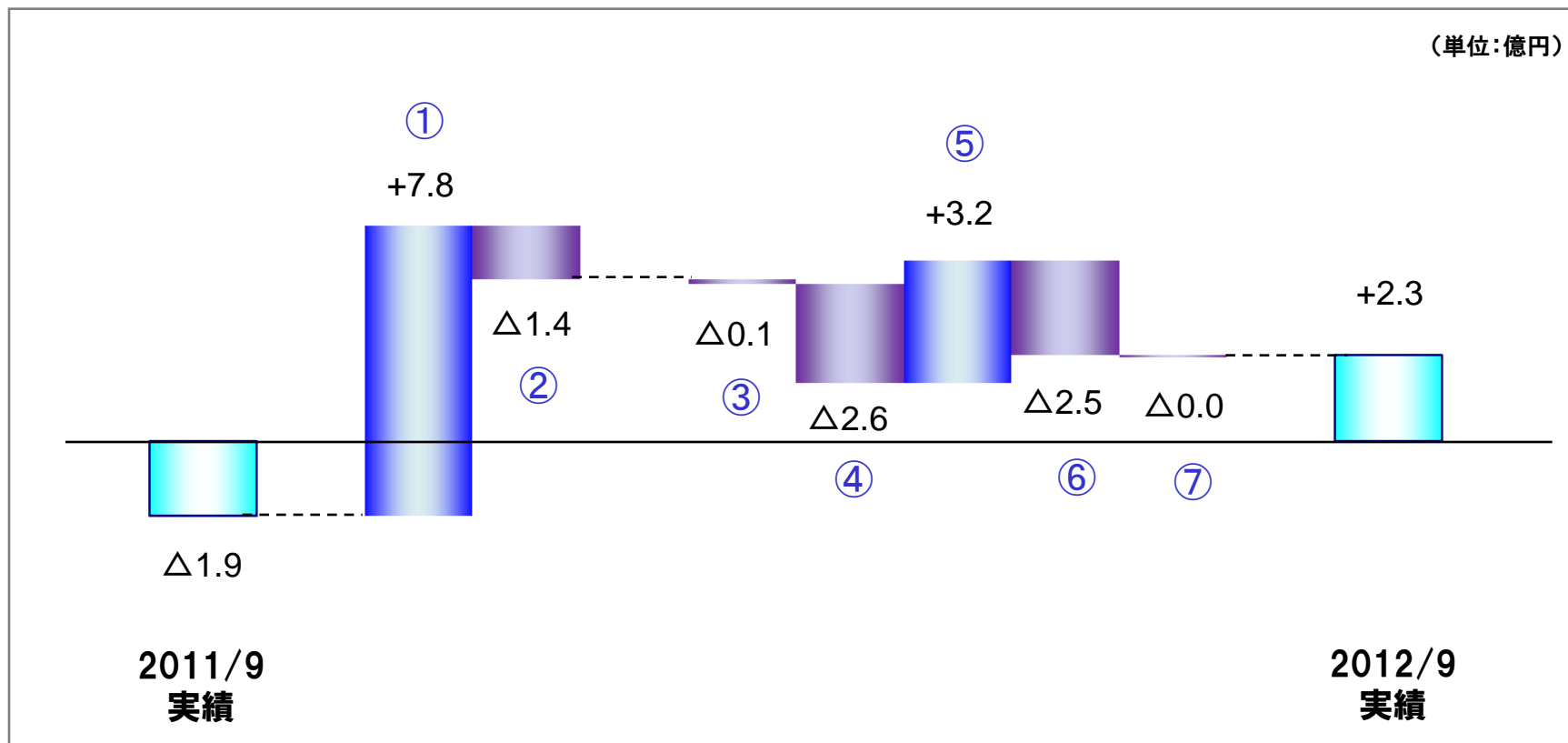
■ JPタワー

- 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

参考資料

四半期純利益増減要因（連結）

- ①売上高増加
- ②売上総利益率悪化
- ③販管費増加
- ④営業外収支悪化
- ⑤特別損益改善
- ⑥法人税等増加
- ⑦少数株主利益増加



決算概要（個別）

（単位：億円）

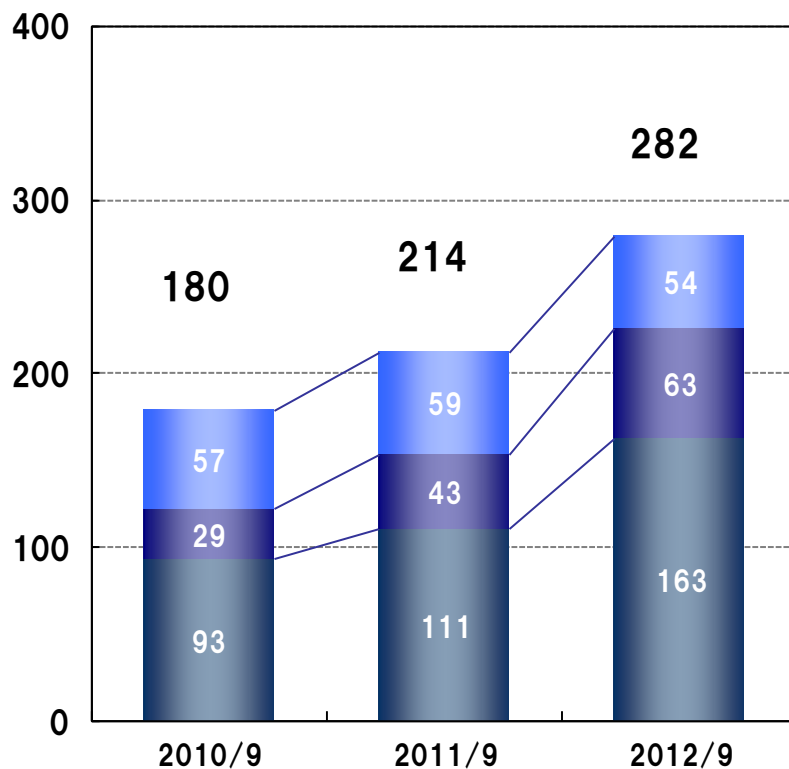
	2010/9 実績	2011/9 実績	2012/9 実績	前期比 （%）	2013/3 計画
受注高	180.4	214.6	282.1	+31.4%	575
売上高	193.3	190.0	255.9	+34.7%	550
営業利益	3.6	▲6.2	0.1	—	19
経常利益	7.1	▲3.1	2.4	—	23
四半期純利益	3.7	▲4.0	1.1	—	13

受注高 分野別・顧客別（個別）

分野別受注高

■空調 ■衛生 ■電気

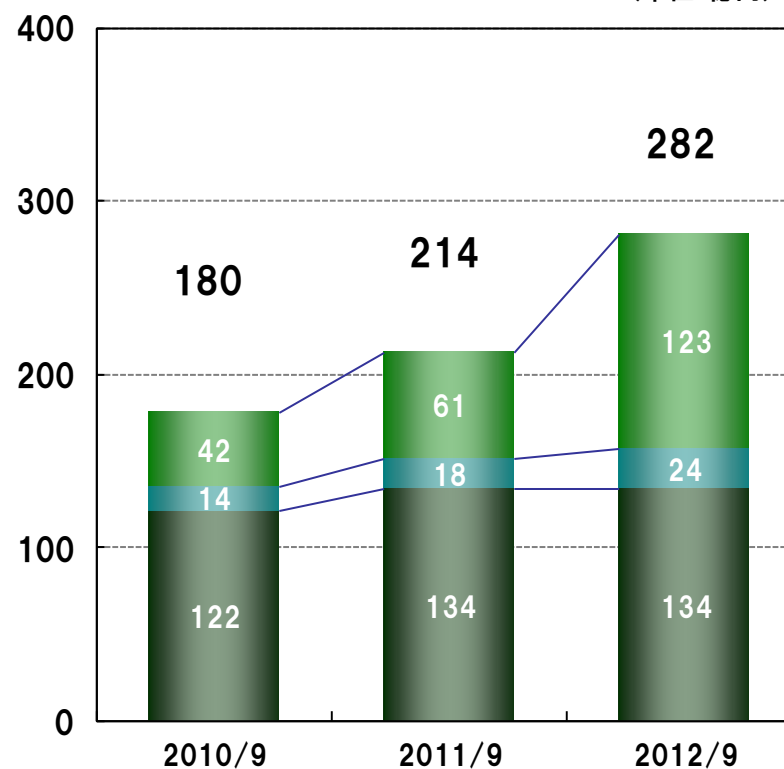
（単位：億円）



顧客別受注高

■NTTグループ ■官公庁 ■民間

（単位：億円）

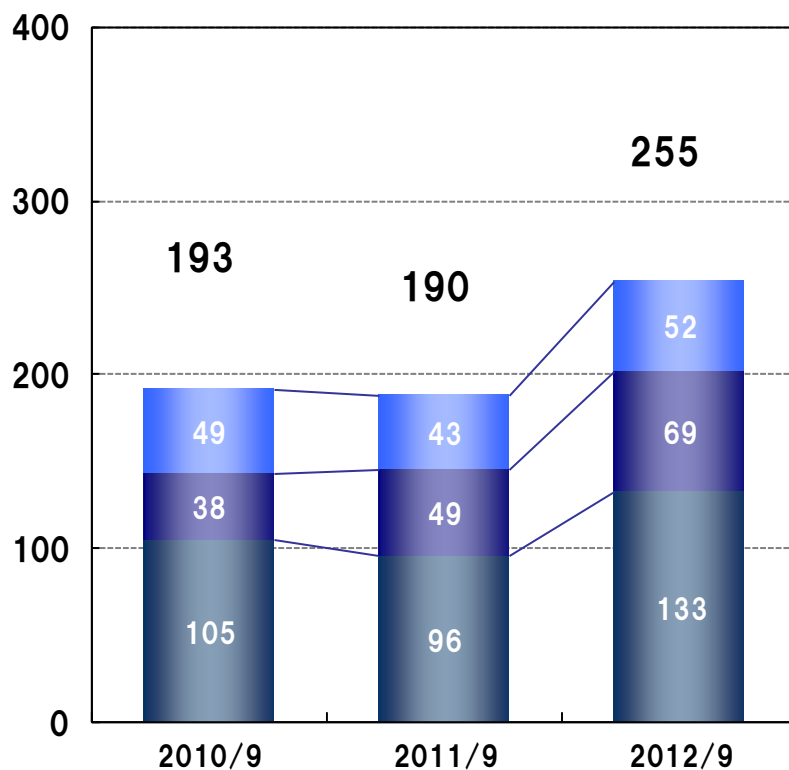


売上高 分野別・顧客別（個別）

分野別売上高

■空調 ■衛生 ■電気

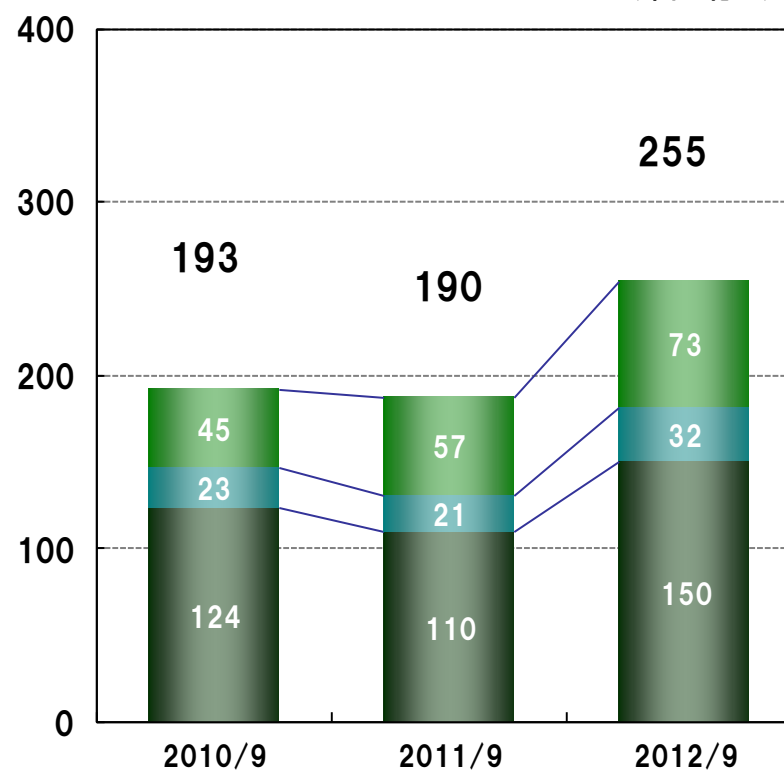
(単位:億円)



顧客別売上高

■NTTグループ ■官公庁 ■民間

(単位:億円)

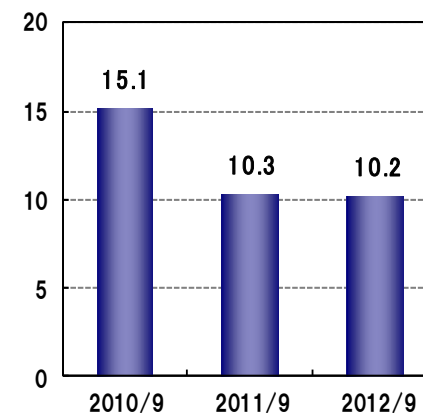


損益計算書（個別）

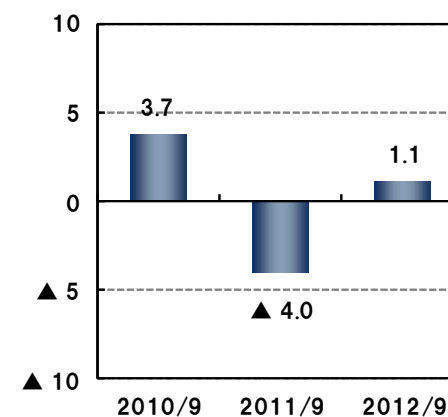
（単位：億円）

	2010/9 実績	2011/9 実績	2012/9 実績
売上高	193.3	190.0	255.9
売上原価	164.1	170.4	229.8
売上総利益	29.2	19.6	26.0
売上総利益率	15.1%	10.3%	10.2%
販管費	25.6	25.8	25.8
営業利益	3.6	▲6.2	0.1
営業外収支	3.5	3.0	2.2
経常利益	7.1	▲3.1	2.4
特別損益	▲0.6	▲2.1	▲0.1
法人税等	2.7	▲1.3	1.1
四半期純利益	3.7	▲4.0	1.1

売上総利益率の推移（単位：%）

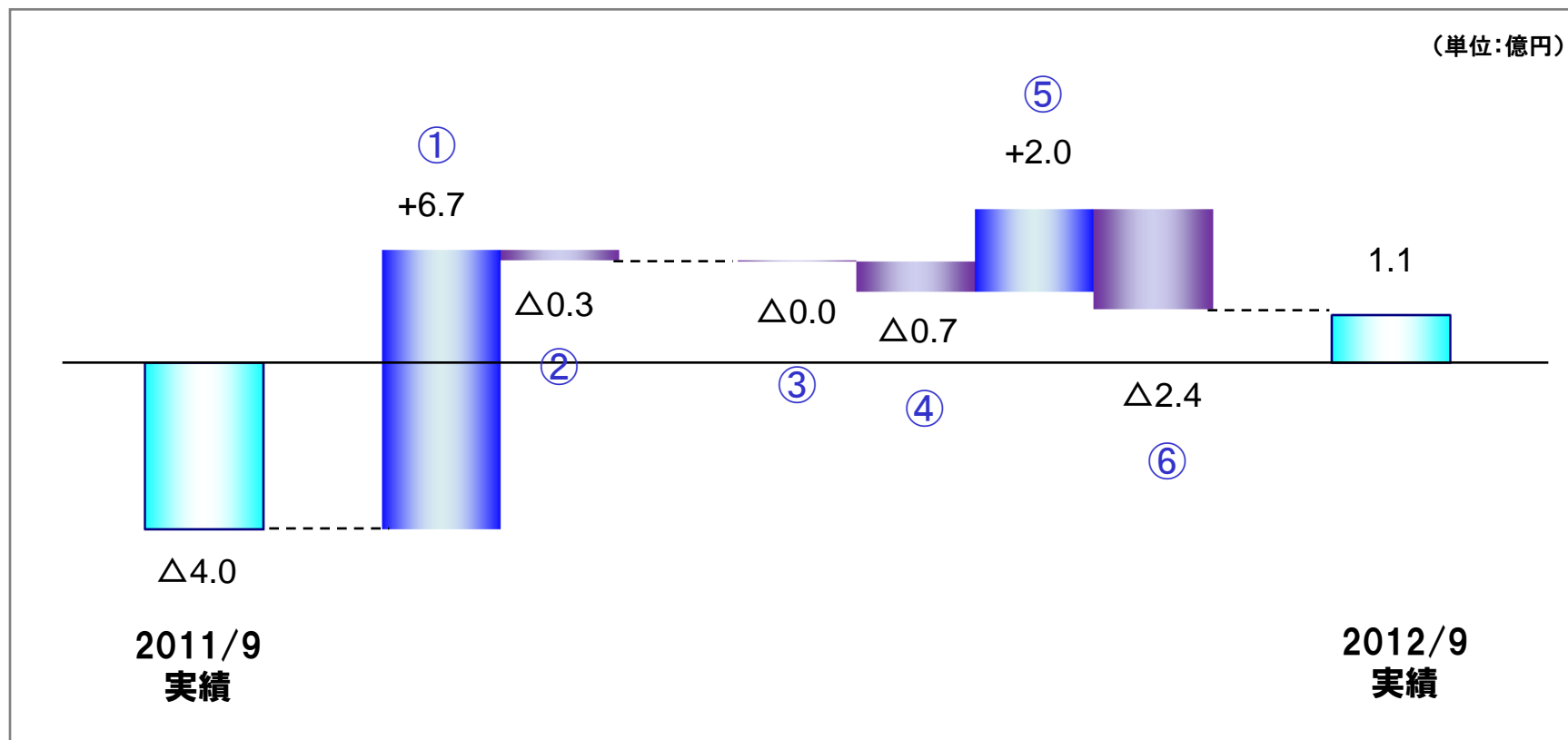


四半期純利益の推移（単位：億円）



四半期純利益増減要因（個別）

- ①売上高増加
- ②売上総利益率悪化
- ③販管費増加
- ④営業外収支悪化
- ⑤特別損益改善
- ⑥法人税等増加



時代にまっすぐ、技術にまじめです。

**2013年3月期
第2四半期 決算説明会
日比谷総合設備株式会社
2012年11月15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。