

時代にまっすぐ、技術にまじめです。



**2012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
2011年11月17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。

2012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は好調、売上・利益面では上半期は減収減益であるが、
下半期は回復見込

（単位：億円）

	2009/9 実績	2010/9 実績	2011/9 実績	前期比 （％）	2012/3 計画
受注高	252.7	220.8	252.4	14.3	670.0
売上高	244.6	231.2	228.8	▲1.0	640.0
営業利益	▲2.4	5.6	▲4.8	-	25.0
経常利益	2.6	11.1	▲0.0	-	38.0
四半期純利益	2.9	6.3	▲1.9	-	24.0

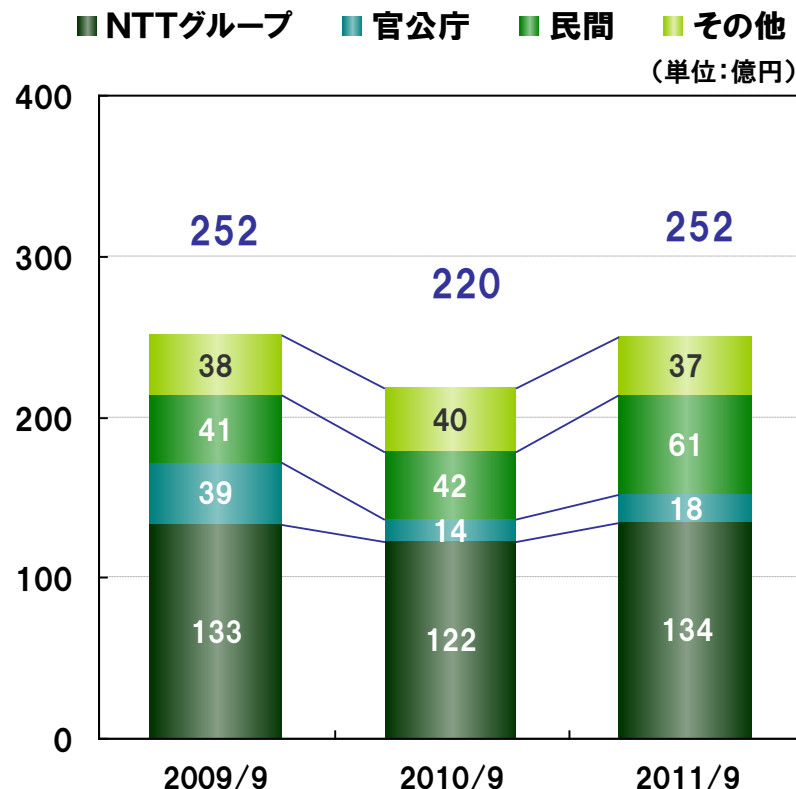
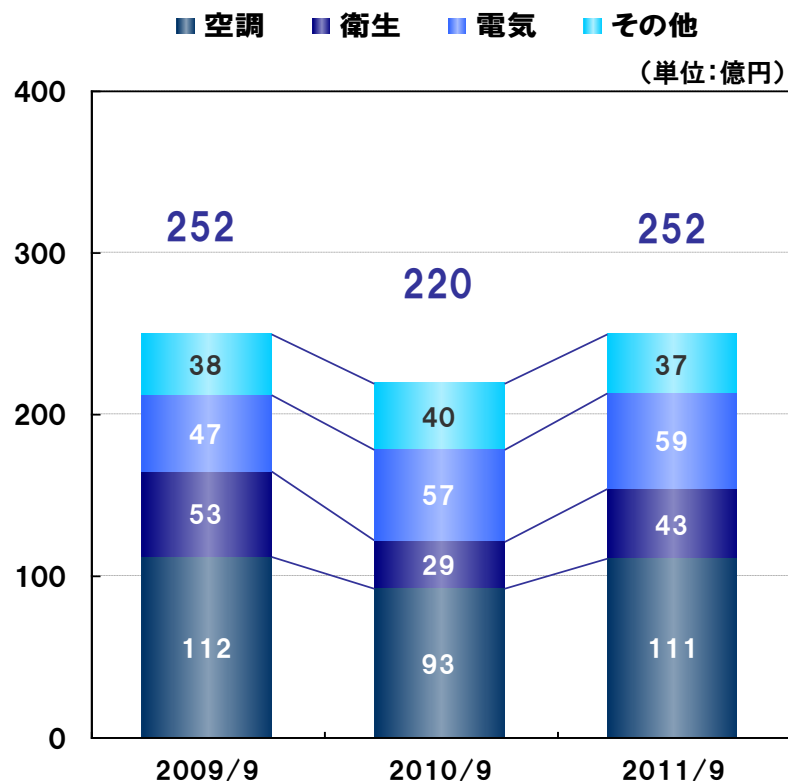
* 受注高に日比谷通商㈱の商品販売を含めております。

受注高 分野別・顧客別（連結）

分野別では空調・衛生を中心に受注が伸張、顧客別ではNTTグループ・民間の受注が伸張、官公庁は伸び悩む

分野別受注高

顧客別受注高

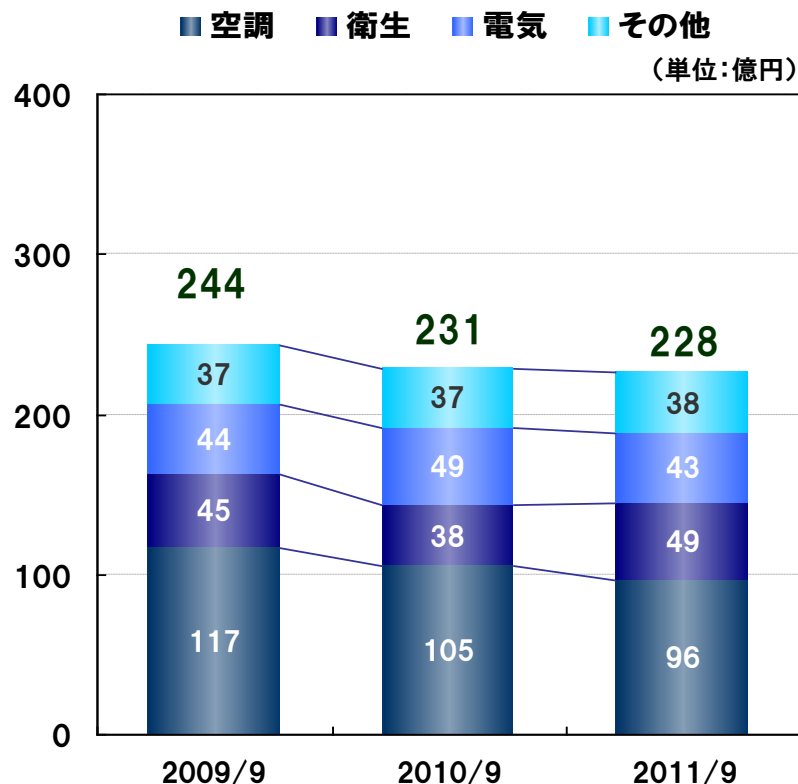


* 受注高その他はグループ会社の受注高

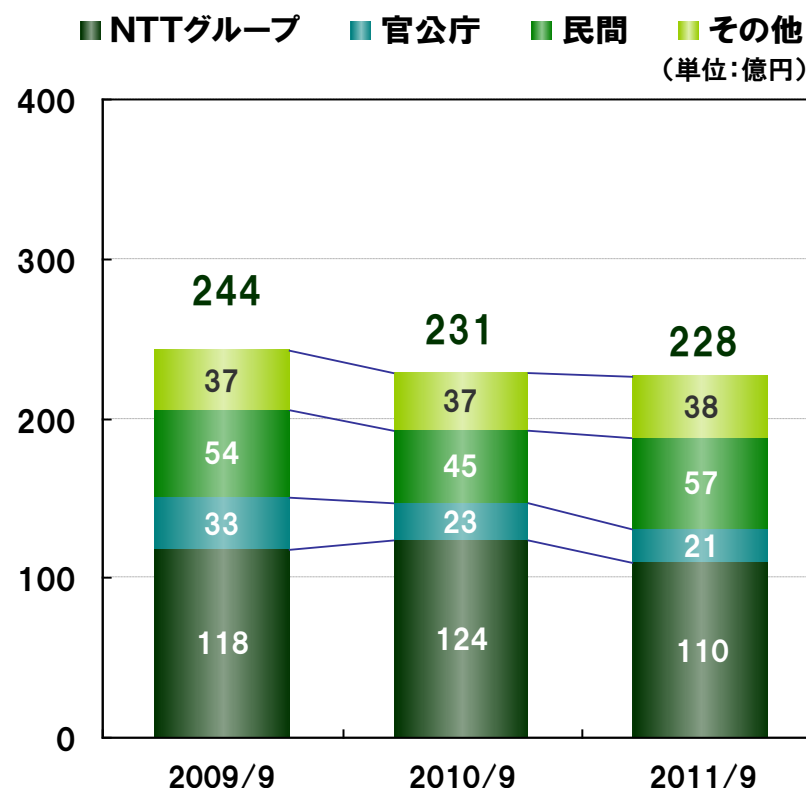
売上高 分野別・顧客別（連結）

前期の受注減により、繰越工事が減少したことなどで、分野別では空調工事が減少、顧客別ではNTTグループが減少したが、上半期の受注増などにより、下半期は回復見込

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）

対前期減収減益だが下半期に回復、年間では増収に転換し、当初計画を達成する見込

（単位：億円）

	2009/9 実績	2010/9 実績	2011/9 実績
売上高	244.6	231.2	228.8
原価	214.8	192.6	200.4
総利益	29.8	38.6	28.3
総利益率(%)	12.2	16.7	12.4
販管費	32.3	32.9	33.1
営業利益	▲2.4	5.6	▲4.8
営業外損益	5.1	5.4	4.7
経常利益	2.6	11.1	▲0.0
特別損益	0.4	▲0.6	▲2.1
法人税等	0.1	4.0	▲0.2
四半期純利益	2.9	6.3	▲1.9

	2012/3 計画
売上高	640.0
営業利益	25.0
経常利益	38.0
当期純利益	24.0
営業利益率 (%)	3.9

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)の指標を導入

【2012年3月期】

■ 中間配当は1株当たり15円

■ 年間配当金は1株当たり30円

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

【取得結果、取得枠】

■ 上半期取得結果 40.8万株 3.36億円

■ 下半期取得枠 25.0万株 2.50億円

投資有価証券の圧縮

■ 経営環境の変化、資産効率等の観点から、保有投資有価証券を適宜売却

■ 2011年3月以降5銘柄、11億円を売却(意思決定分含む)

第4次中期経営計画と上半期重点施策実施状況

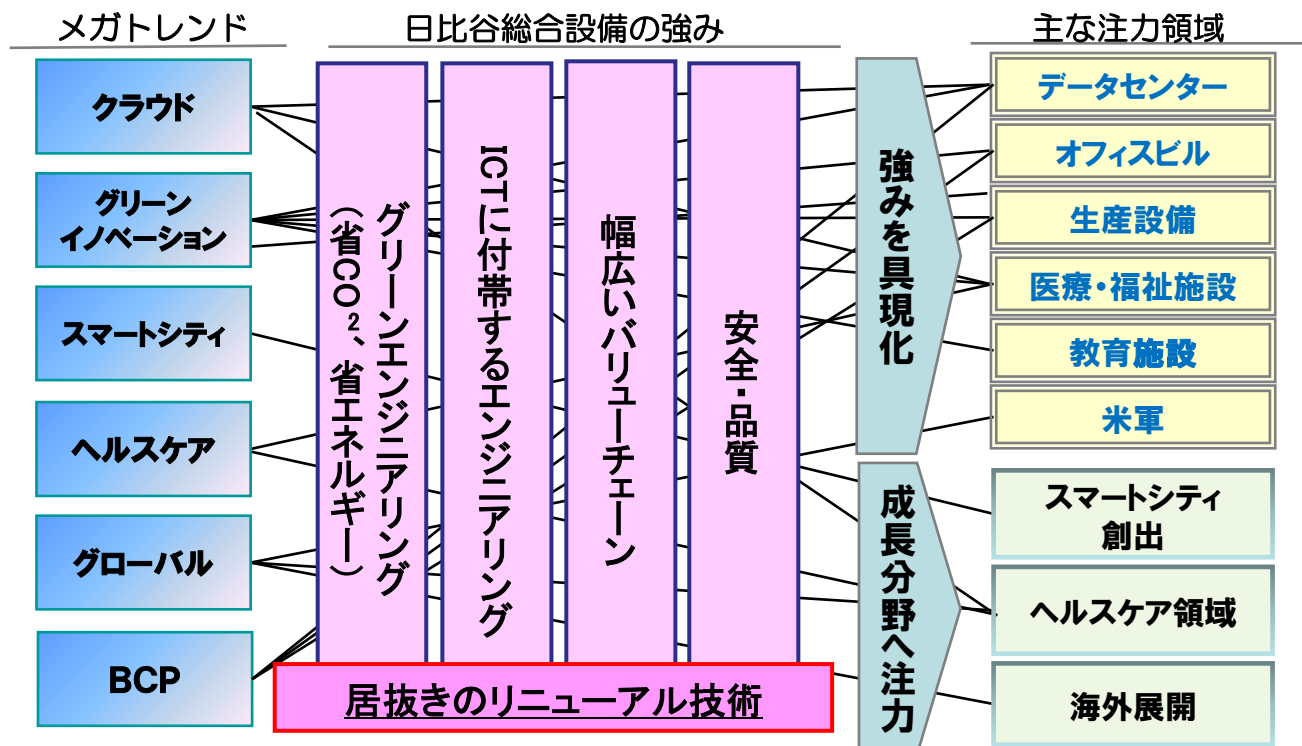
1.第4次中期経営計画

【2011.4～2014.3】

基本方針

1. 顧客基盤の大幅な拡大、利益を確保する仕組みの構築等により、「収益性を維持しつつ、受注量の拡大を図る」
2. 新規／既存ビジネス間でのシナジー発揮、新規領域のさらなる発掘と海外事業の可能性検討等、「現在着手している新規ビジネスの具現化と更なる事業機会を発掘する」

基本戦略



2.当期の主な重点施策

- I. 受注量の拡大
- II. 新規ビジネスの具現化と機会の発掘
- III. 安全・品質管理体制の強化
- IV. 技術戦略の高度化の推進

I. 受注量の拡大 (1)

■注力領域での受注拡大

注力領域	取組方法	上半期の実績
データセンター	豊富な実績と省エネ診断、増設・リニューアルに対応した総合的な提案力により注力	NTTグループのデータセンター(東京、大阪、福岡) 政令指定都市市役所、信金、 電機メーカーのサーバールーム等 約26億円
オフィスビル	グリーンエンジニアリングでの省エネ提案と居抜きのリニューアル技術力で拡大	NTTグループ情報通信オフィスビル 東京都省エネ補助金活用(中小企業向け) PM会社管理物件 等 約39億円
生産設備	中小工場のリニューアルからメンテナンス迄の一貫提案、省エネ診断など顧客ニーズに応え、新たなお客様を獲得	東京都省エネ補助金活用(印刷工場) 環境省省エネ診断(製紙工場・食品工場) 新規物流施設、製薬会社 約8億円
医療・福祉施設	ICTに付帯するエンジニアリングでの工事実績、省エネ、BCPをフックとし、営業を強化	NTT病院、労災病院 特養老人ホーム(東京、九州、北海道) 民間病院太陽熱利用設備設置工事 約8億円
教育施設	省エネ提案、セキュリティ、データセンターの実績をフックに電子化が進む中小規模の大学を狙う	NTTグループ研修センター 国立大学建物群設備改修 私立大学セキュリティ設備、専門学校等 約33億円
米軍	米軍基地における施工実績とグループ総合力を活かし、米軍事業の拡大を図る	米海軍横須賀基地内施設 岩国基地指名参加企業に選定 約5億円

1. 受注量の拡大 (2)

■環境を軸としたソリューション営業の展開

省エネコンサル事業

上半期受注実績 51百万円 41件(計画33件)

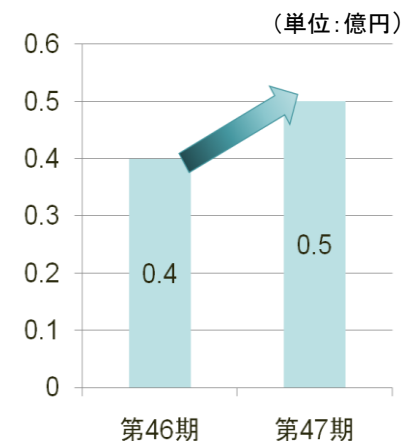
- 学校、倉庫、病院等省エネコンサル実施
- PPP事業など新たなビジネス領域へ参加
外務省市場化テスト、辰巳国際水泳場指定管理者
- 環境省温室効果ガス削減ポテンシャル診断事業
工場(4件)、ホテル(2件)、事務所(1件)

省エネリニューアル事業

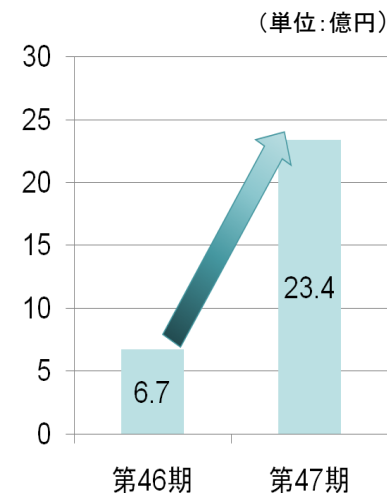
上半期受注実績 23.4億円 (計画20億円)

- 補助金を活用した省エネ改修案件の受注
工場(5件)、ホテル(2件)、事務所(4件)
- 異業種とのコラボによるソリューション検討
金融機関と連携したESCOサービス
PM会社と連携した高付加価値サービス(ホテル他)

コンサル受注



リニューアル受注



I. 受注量の拡大 (3)

■NTTグループとのコラボレーションによるビジネス展開

＜最近の動き＞

- 当社受注のNEXCO中日本社の高速道路PA電気工事
太陽光発電システムをNTTファシリティーズ社に発注
→その後NEXCO社に環境関連共同提案中
- NTTファシリティーズ社受注の外務省庁舎施設管理
(4棟、88,666m²)の「エネルギー管理業務」を受託
- コンテナ型データセンター低コスト化に向け
NTTファシリティーズ社に協力→ **更なる販売拡大へ**
- NTT都市開発社とBEMS活用による
空調設備改善提案 → **一般市場開拓へ**
- 私立大学にNTTファシリティーズ社と連携して
BCP関連提案
停電対応型太陽光発電システム＋太陽熱利用システム等
- NTTファイナンス社との協業による設備機器
(セキュリティ等)のリース提案



▲NEXCO中日本社の高速道路PA太陽光発電システム



▲コンテナ型データセンター設置例

II. 新規ビジネスの具現化と機会の発掘

■新しいビジネスモデルの開発～当社のバリューチェーン(診断・工事・保守)を活用

- 東京体育館・辰巳国際プールの省エネルギー管理業務を受託
オーエンス社(資本業務提携)との協業
省エネアドバイス、環境関連報告書作成
- ホテルのESCO事業における熱源改修、メンテナンス(15年)
を受託 (フォーシーズンズホテル椿山荘)



▲高効率ガス吸収式冷温水発生機
(フォーシーズンズホテル椿山荘)

■太陽熱を利用した空調システム

- 野田技術研究所にて太陽熱実証実験
→安全かつ安価なシステム構築に向け熱効率等を検証
- 次世代型環境負荷低減空調システム実用化
(国立市・くにたち中央図書館) <別頁参照>



■スマート・ライティング・コントローラー <別頁参照>

- 照明を1灯ずつ無線LANで制御し大幅節電可能なシステム ▲野田技研太陽熱実証実験装置

■廃水処理システム

- 工場向け提案を中心に積極展開、HITエンジニアリングを活用

■海外事業の展開 <別頁参照>

- 継続的な海外事業展開の可能性検討、個別プロジェクトへの対応

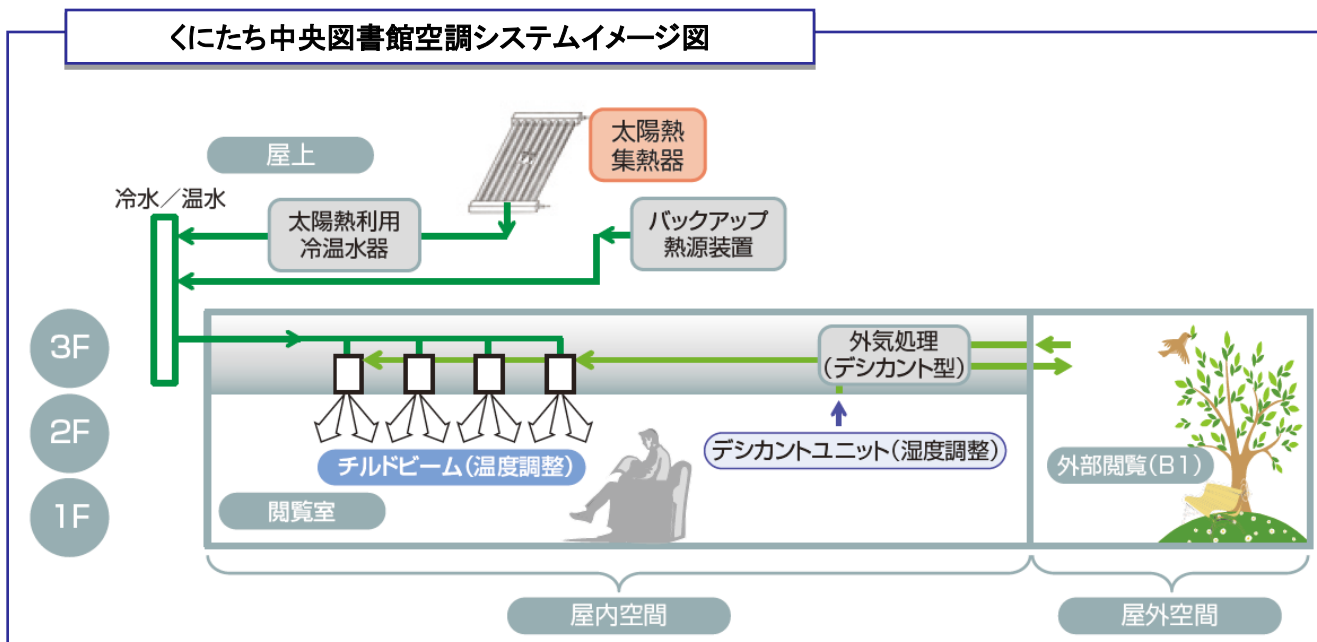
■次世代型環境負荷低減空調システム実用化

(東京都国立市・くにたち中央図書館)

■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(東京都補助事業)

■熱源に太陽熱、湿度調整にデシカントユニット、温度調整にチルドビームを
組み合わせたシステム。チルドビームの本格的導入は国内ではじめて。

- ・既存の空調システムに比べ、CO₂排出量を約35%削減可能
- ・気流による不快感が小さいので、図書館、学校、高齢者施設や病院がターゲット



○デシカントユニット
吸湿剤を用いて屋外から取り込む空気
の湿度調整(除湿・加湿)を行う。

○チルドビーム
冷熱コイルを天井面や天井内に設置し、
誘引により室内空気を内部のコイルと接
触させ温度調整(冷却・加熱)する。

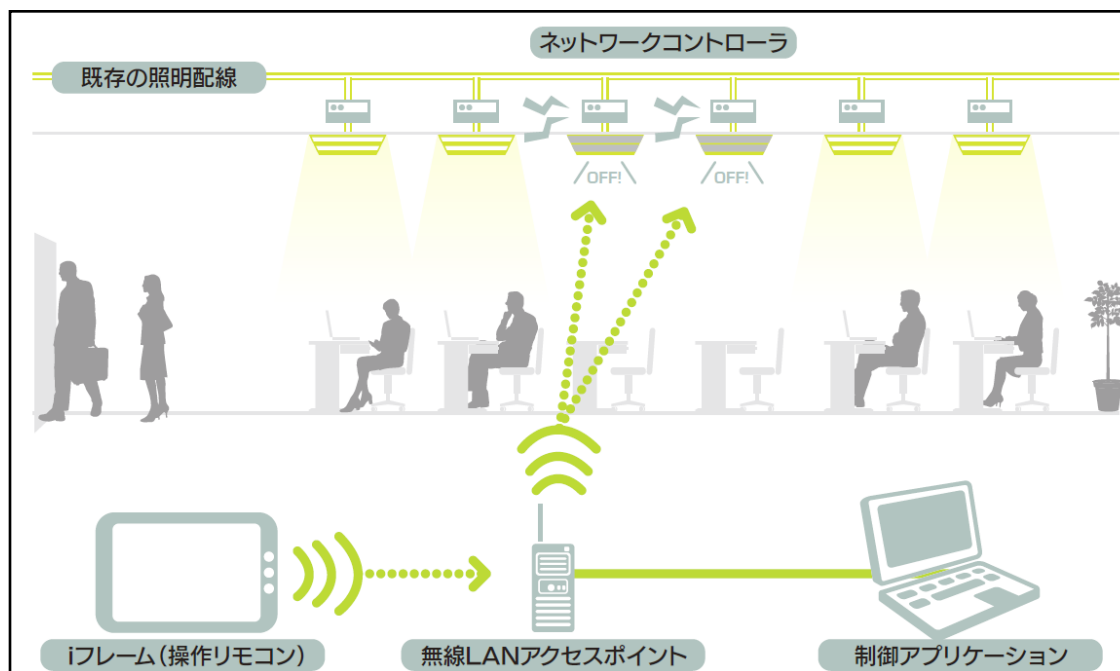
■スマート・ライティング・コントローラ * 弊社商標登録済

■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

■試行実施済（日本郵政、NTT東日本、NTT都市開発）

■11月から本格販売開始



■海外事業の展開

■企画部に「国際事業推進室」を新設（平成23年5月）

<ミッション>

- ・ 継続的な海外事業展開の可能性の検討と個別プロジェクトへの対応

■グローバル展開に向けたパイロット事業（個別プロジェクト）

- ・ 世界最大級の液晶工場（韓国）の省エネ診断を実施
→省エネ実現へ向けた計画を作成中
- ・ ベトナム国における省エネ実証事業を受注
（NEDO交付事業、三菱UFJモルガン・スタンレー証券と共同）
→業務系施設向けの省エネ診断、高効率化提案、ESCOの事業化検討等
（ENCON EXPO 2011と
ハノイ工科大学で講演会実施）



▲ハノイ工科大学にて

■今後の方向性等

- ・ 海外におけるNTTグループとのコラボレーションの検討
- ・ パイロット事業の成果検証に基づき、省エネビジネスモデルの検討

III. 安全・品質管理体制の強化

IV. 技術戦略の高度化の推進

■宮崎台体験型研修センター活用による更なる活動強化

NTT作業員研修他750名参加(上半期)
(開設時からの累計では1,957名)

■協力会社に出向き、技術指導強化

工事従事者を対象とした事故撲滅対策指導等を30回実施

.....

■前期設置の「技術戦略委員会」で10年先 を見据えた技術ロードマップを策定

メガトレンドである「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」から構成される技術ロードマップ

＜技術戦略の高度化に向けた上半期の具体的な事例＞

- 日本データセンター協会の最新DC構築基準等収集し、社内共有化
- リニューアル省力化工法の検討、防災・計装等専門技術の蓄積
- 太陽熱利用システムの実証試験による技術の蓄積 等



▲宮崎台体験型研修センター

3. 東日本大震災の対応について

■復興支援活動

- 震災復興推進室を中心にNTTグループの通信施設をはじめ東北大等お客様の復旧活動を実施
NTTグループ関連 57ヶ所 民間・官庁関連 15ヶ所



▲NTTグループ通信施設での復旧活動

■上半期の受注状況(東北エリア)

- NTTグループの通信施設をはじめ震災復旧関連の工事が増加
- 震災復旧工事が優先で新規案件は減少
- 復興のシンボリック建物(NTT新青葉通ビル)新築工事受注
「安全・安心」情報発信ギャラリー、災害時の避難スペース等の設置
→起工式に仙台市長が出席

■今後の復興計画等 (NTTグループ)

- 通信施設の収容替・高台移設(東北エリア)
- 電力設備増強・災害時バックアップの充実(東日本全エリア)

対応中

■その他当社の取組み

- 節電等により、電力量前年比34%削減
- BCPマニュアルの改訂、全社防災訓練の実施等



▲NTT新青葉通ビル完成予想図

時代にまっすぐ、技術にまじめです。



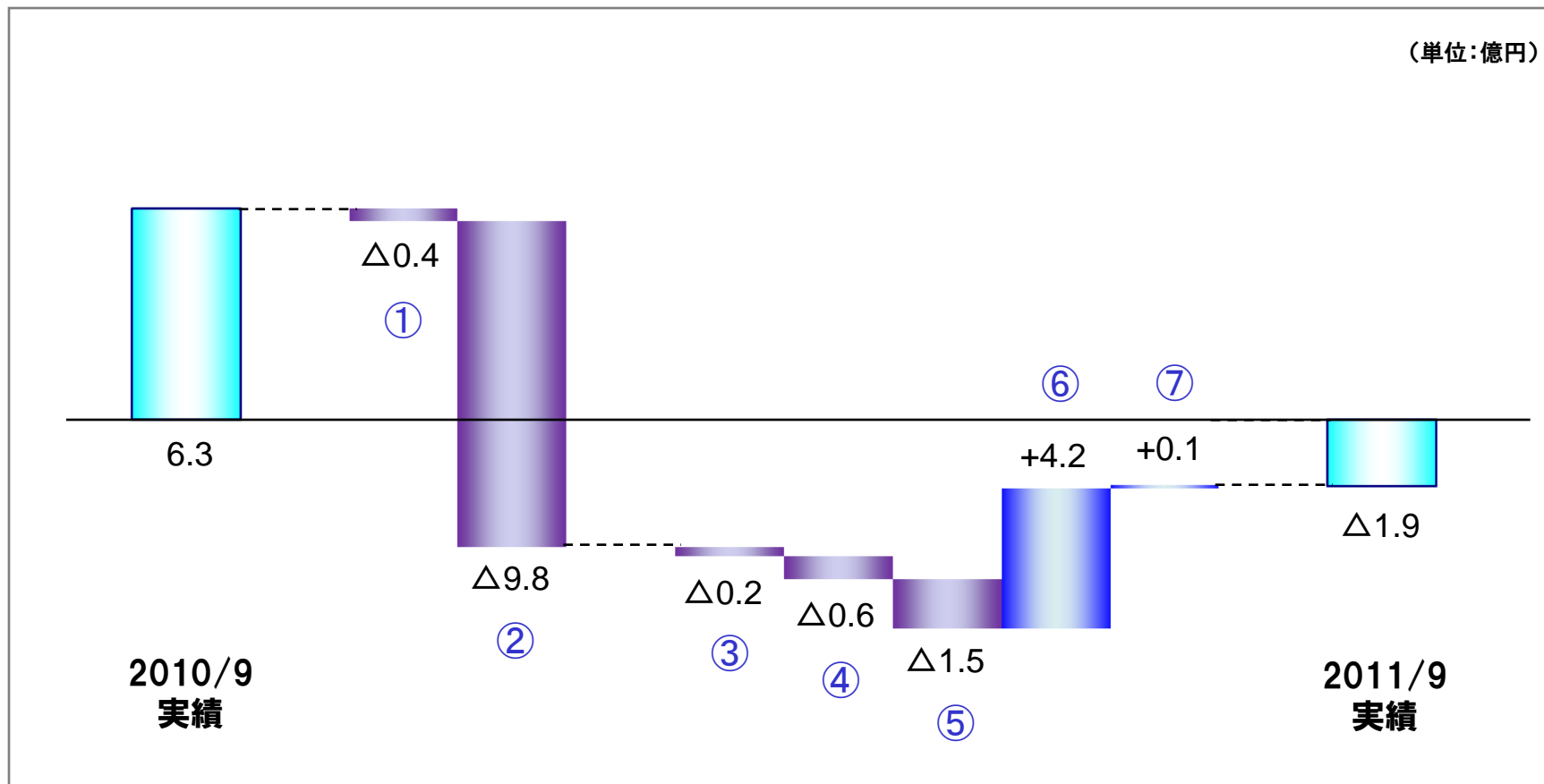
**2012年3月期
第2四半期決算説明会
日比谷総合設備株式会社
2011年11月17日**

【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。

参考資料

当期純利益増減要因（連結）

- ①売上高減少
- ②売上高総利益率悪化
- ③販管費増加
- ④営業外収支悪化
- ⑤特別損益悪化
- ⑥法人税等減少
- ⑦少数株主利益減少



決算概要（個別）

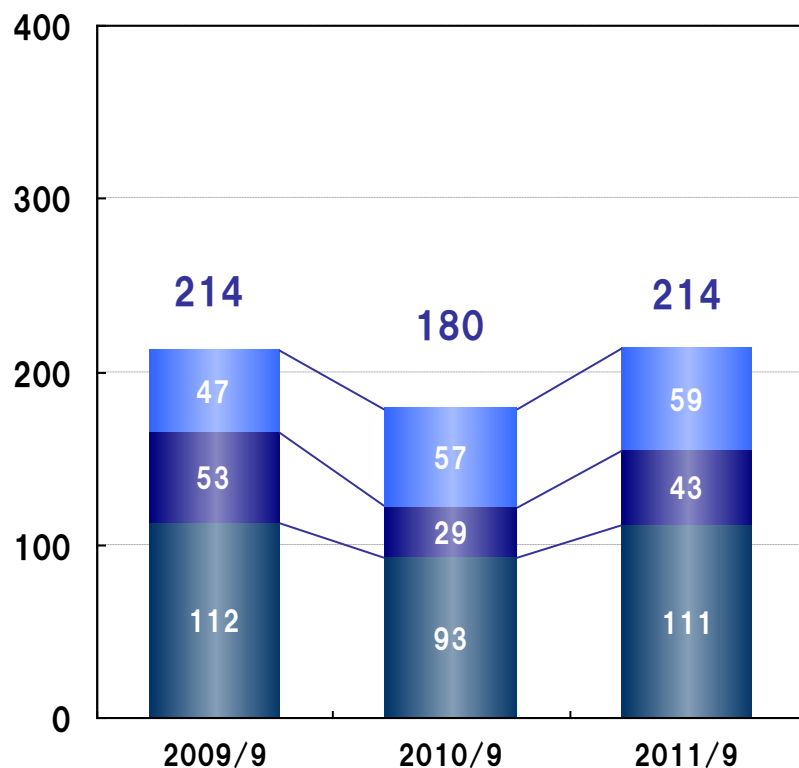
(単位:億円)

	2009/9 実績	2010/9 実績	2011/9 実績	前期比 (%)	2012/3 計画
受注高	214.4	180.4	214.6	+19.0	547.0
売上高	206.8	193.3	190.0	▲1.7	520.0
営業利益	▲2.6	3.6	▲6.2	—	18.0
経常利益	0.5	7.1	▲3.1	—	22.0
四半期純利益	0.3	3.7	▲4.0	—	12.0

受注高 分野別・顧客別（個別）

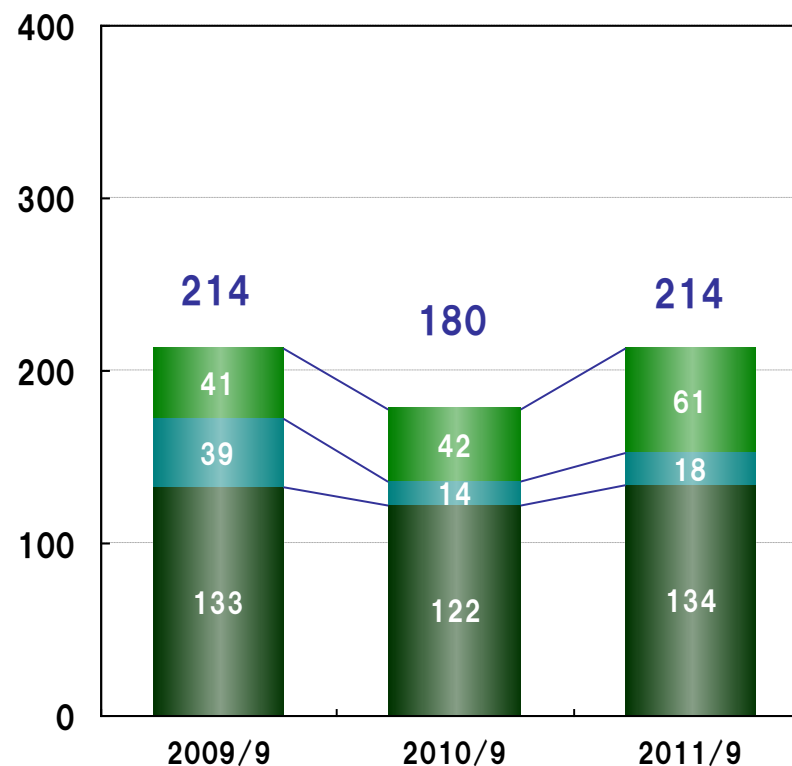
分野別受注高

■ 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)



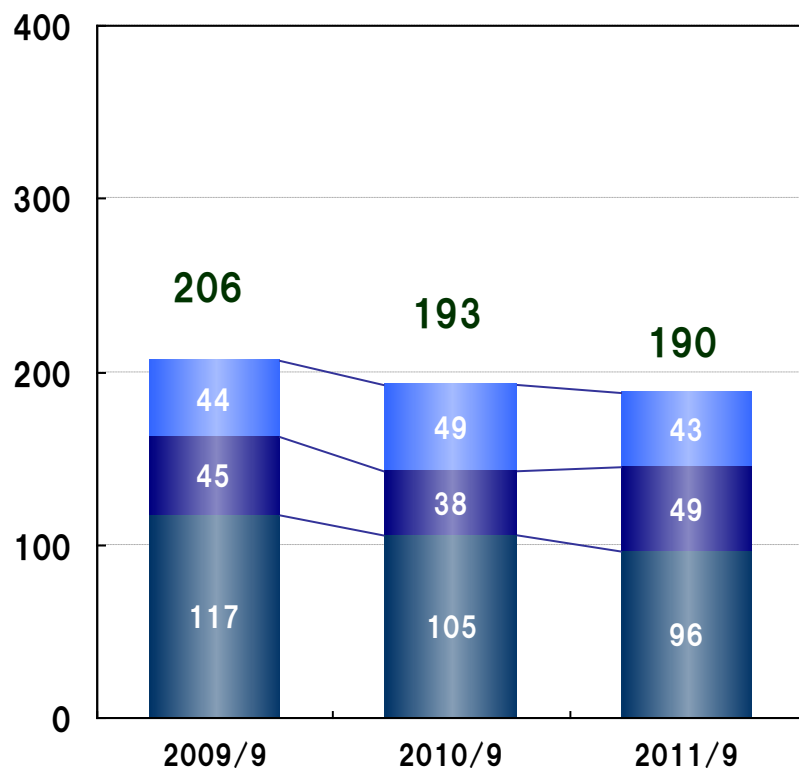
【参考資料】

売上高 分野別・顧客別（個別）



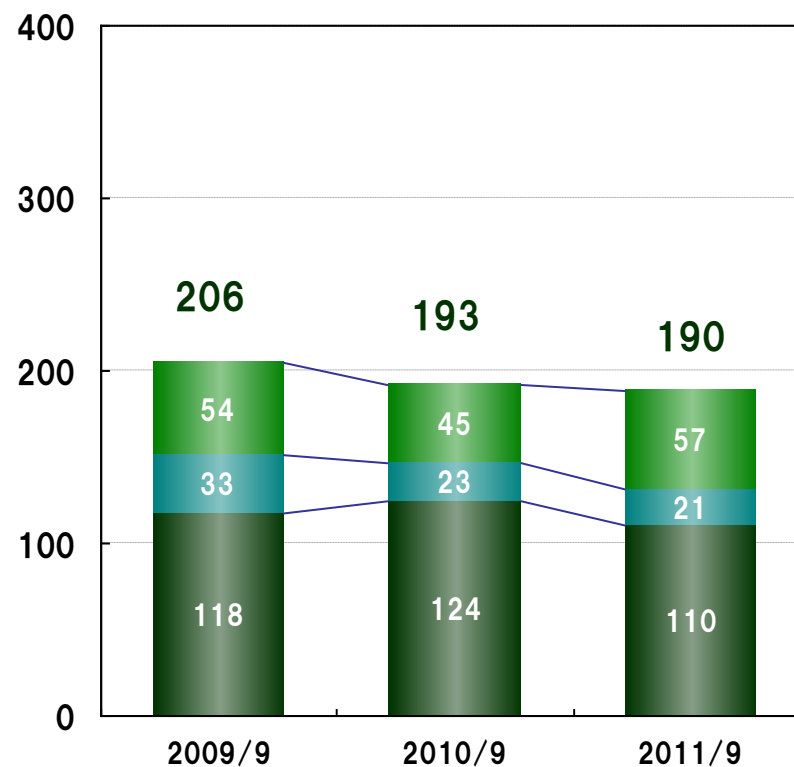
分野別売上高

■ 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)



【参考資料】

損益計算書（個別）



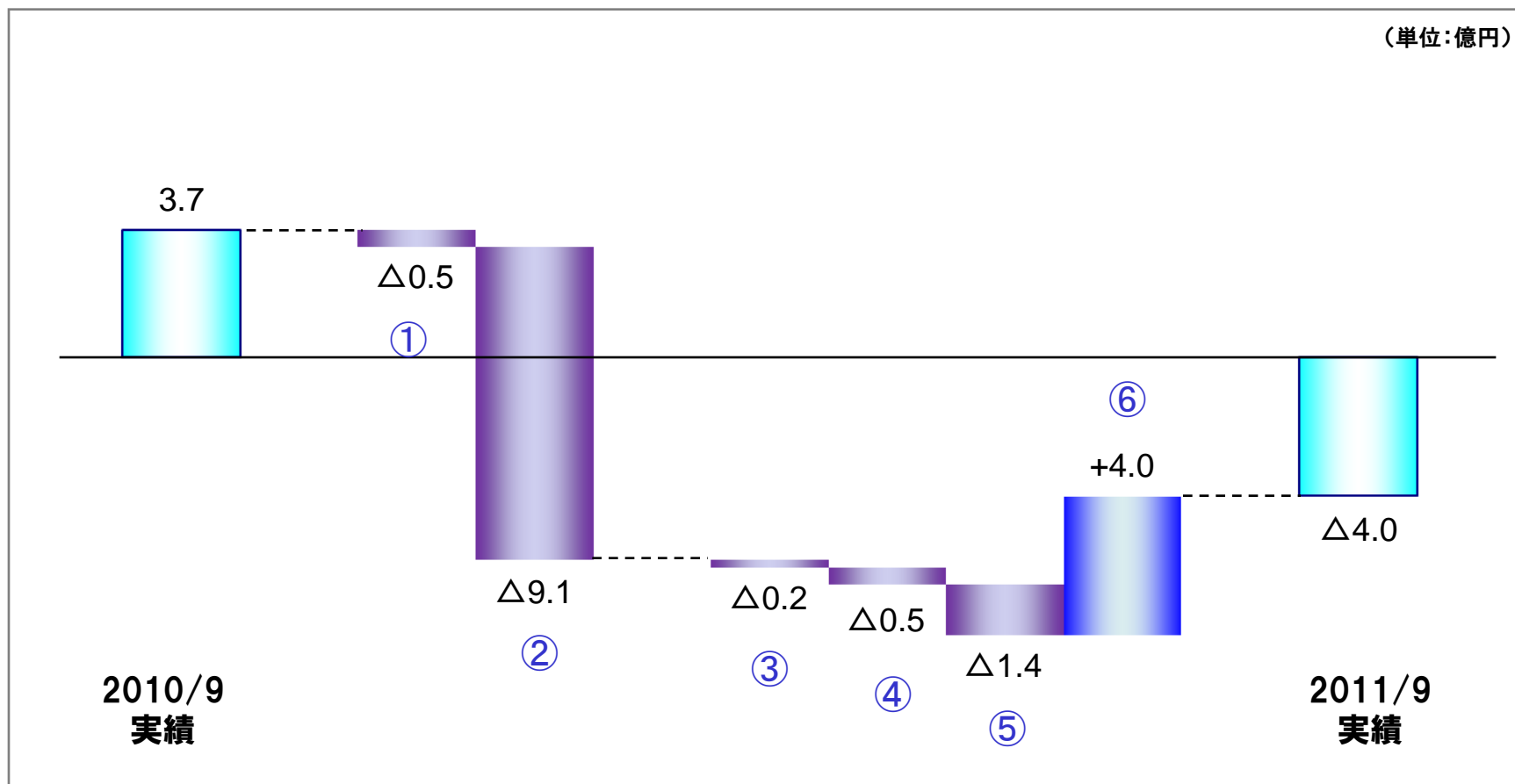
（単位：億円）

	2009/9 実績	2010/9 実績	2011/9 実績
売上高	206.8	193.3	190.0
売上原価	184.4	164.1	170.4
総利益	22.4	29.2	19.6
総利益率(%)	10.8	15.1	10.3
販管費	25.0	25.6	25.8
営業利益	▲2.6	3.6	▲6.2
営業外収支	3.2	3.5	3.0
経常利益	0.5	7.1	▲3.1
特別損益	0.3	▲0.6	▲2.1
法人税等	0.5	2.7	▲1.3
四半期純利益	0.3	3.7	▲4.0

	2012/3 計画
売上高	520.0
営業利益	18.0
経常利益	22.0
当期純利益	12.0
営業利益率 (%)	3.5

当期純利益増減要因（個別）

- ①売上高減少
- ②売上高総利益率悪化
- ③販売管理費増加
- ④営業外収支悪化
- ⑤特別損益悪化
- ⑥法人税等減少



時代にまっすぐ、技術にまじめです。



**2012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
2011年11月17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。