

第4次中期経営計画

【2011.4～2014.3】

1. 事業環境と経営課題

建設市場の動向

- 市場規模の縮小と下げ止まり
- リニューアル市場の成長
- 周辺業界からの参入・競争激化
- 環境・エネルギー関連市場の成長
- 顧客のグローバル化
- 震災による環境の変化

経営課題

- 営業ターゲットの明確化とその手法の高度化
- 当社の強みの具現化
- 環境ソリューション事業の拡充
- 継続した原価縮減施策の実行
- 海外等成長領域での事業展開

第4次中期経営計画の基本方針

2. 第3次中期経営計画の振り返り

既存ビジネス

- 急激な市況の悪化による競争の激化等 → 受注高等量的な課題が残った
- 川上営業、NTTコラボレーション営業の推進 → 付加価値の高い案件を確保
- 徹底したコスト削減の実施等 → 利益目標を達成

新規ビジネス

- 環境ソリューションビジネスの拡大
 - ・コンサルティング業務受注実績 59百万円32件(計画30件)
 - ・省エネ関連工事受注実績 17億円(計画15億円)
- 次の成長に繋げるための種を蒔いてきた
 - ・省エネ診断技術の獲得(ヴェリア社との提携)
 - ・メンテナンス機能の充実(日本メックス、オーエンス)
 - ・製薬業界に強みを持つHITエンジニアリングの子会社化
 - ・太陽熱プロジェクト、廃水処理ビジネスへの取り組み 等

3. 1 第4次中期経営計画の基本方針

■「第4次中期経営計画」は、「HIBIYA Vision」のありたい姿の基本理念を踏まえ、「第3次中期経営計画」で蒔いた成長の種を具現化する

ありたい姿・あるべき姿

- より多くのお客様より“ベストパートナー”と呼ばれる会社になっている
- 常に新たな技術・分野に挑戦し続ける会社になっている 等

基本方針

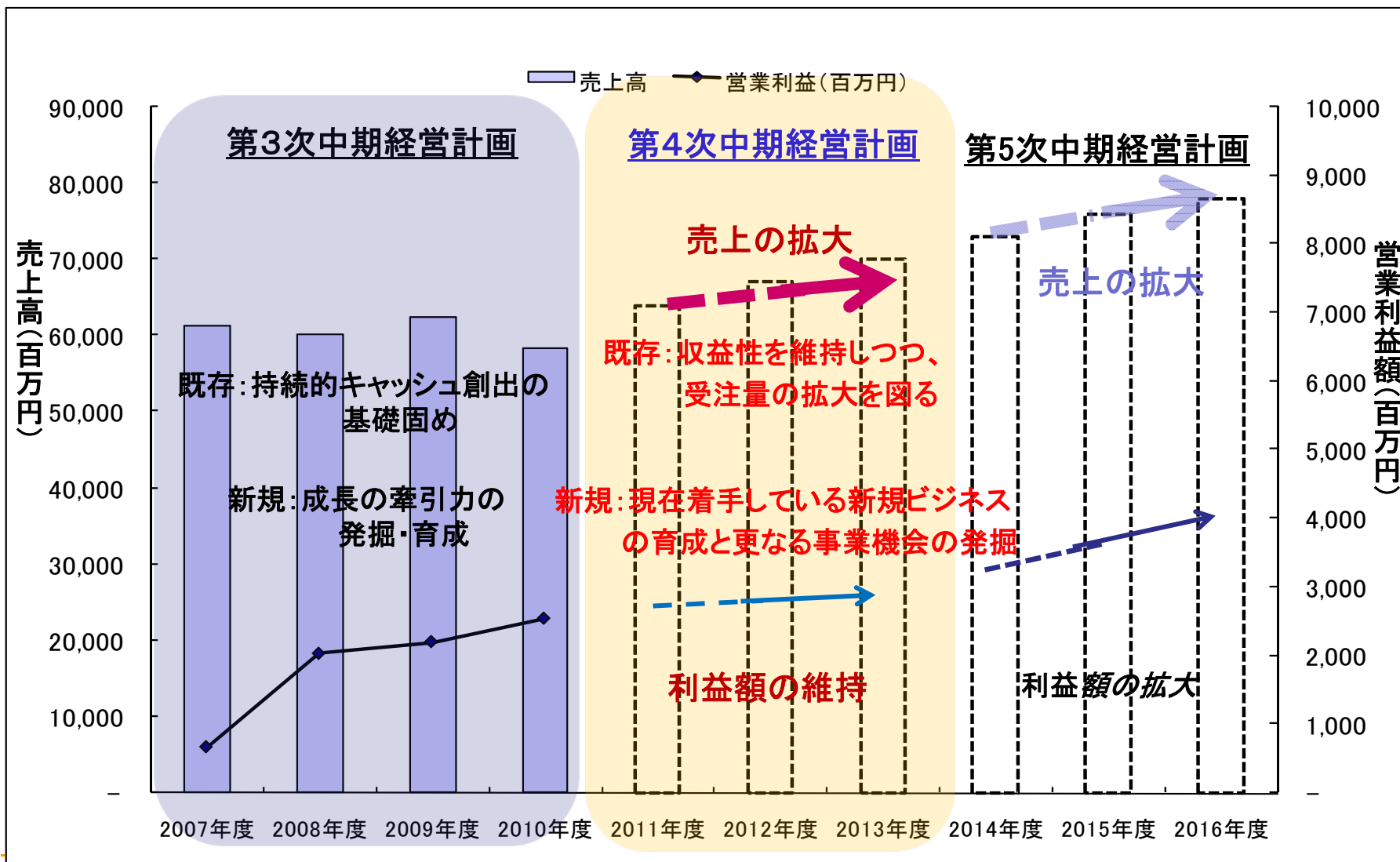
既存
ビジネス

- 収益性を維持しつつ、受注量の拡大を図る
 - 顧客基盤の大幅な拡大
 - 利益を叩き出す仕組みづくり

新規
ビジネス

- 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
 - 新規/既存ビジネス間でのシナジーの発揮
 - 新規領域の更なる発掘と海外事業の可能性検討

3. 2 第4次中期経営計画の基本方針



4. 1 第4次中期経営計画の基本戦略

基本戦略

- お客様のニーズと自社の技術を結びつけるソリューション営業の更なる展開と複数の技術(サービス)を一括で提供するパッケージ化の推進
- 世の中の大きなトレンドに着目、当社の強みを踏まえ『その強みを具現化する6つの領域』と『3つの成長分野』に注力
- 提案営業力強化、生産力の効率化・高度化による利益額の確保、安全品質の向上、人財の育成、等成長を支える基盤の強化
- より安定的な株主還元の実施と資産効率のさらなる向上を踏まえた財務戦略の実施

4. 2 第4次中期経営計画の基本戦略

お客様

お客様のニーズと自社技術のマッチング

日比谷総合設備

診断・コンサルティング

- 省エネ診断
- 劣化診断 等

メンテナンス

- 維持修繕
- 突発対応 等

パッケージ化の提供

施工

(新設・リニューアル)

- 幅広い設備種
- 安全・安心な施工技術

ファイナンス

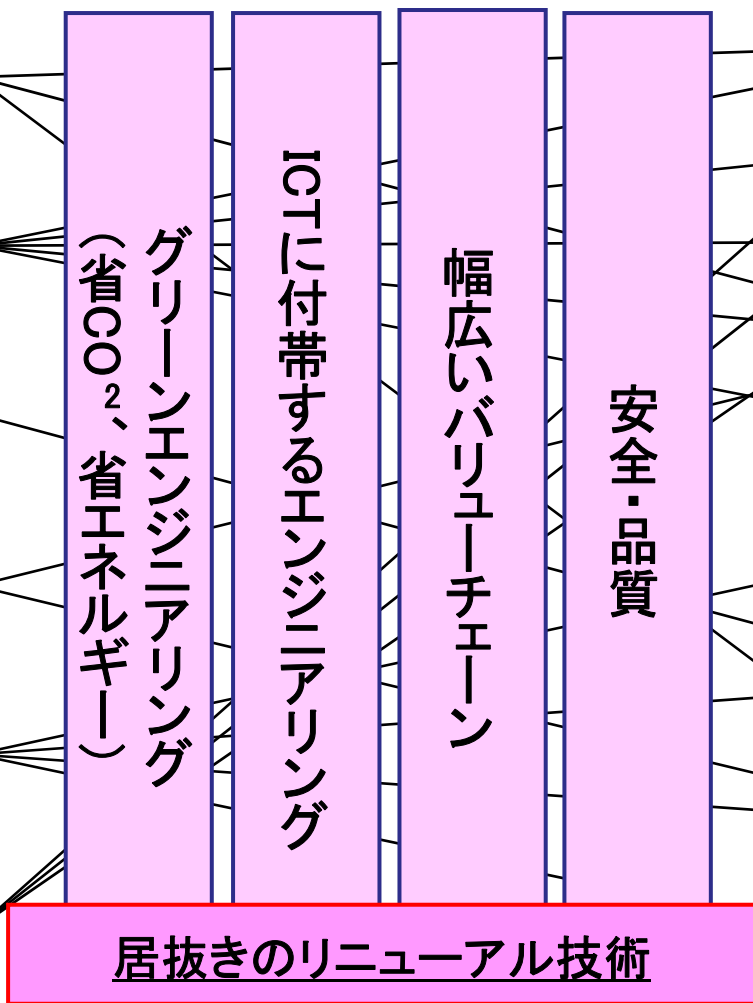
- リース会社等の活用

4.3 第4次中期経営計画の基本戦略

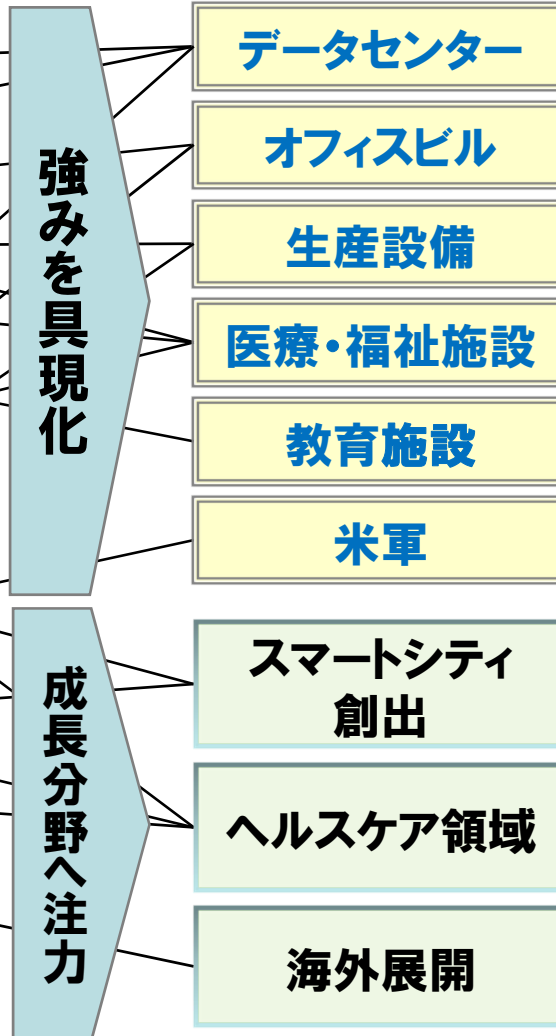
メガトレンド

- 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

日比谷総合設備の強み



主な注力領域



4.4 日比谷総合設備が注目するメガトレンド

メガトレンド

概要

クラウド	■ICT技術の進展により、企業の生産性向上に寄与するクラウドコンピューティング市場が拡大
グリーンイノベーション	■資源エネルギー価格の高騰による省エネルギー需要の拡大 ■環境規制(CO2排出量など)の導入による、環境関連需要の拡大
スマートシティ	■再生可能エネルギーなどの効率的な利用により、低炭素社会の実現を可能にするスマートシティ関連市場の拡大
ヘルスケア	■人口構成の変化(少子高齢化)、政府の新成長戦略(ライフイノベーション)による、医療関連市場の拡大
グローバル	■国内需要の停滞による国内企業の海外進出 ■新興国の経済成長による海外市場の拡大
BCP	■震災の影響で、企業における電力需給問題への対応、経営機能のバックアップ等、BCP対策の普及が促進

4.5 日比谷総合設備の強み

当社強み

グリーンエンジニアリング（省CO²、省エネルギー）

✓確かな目利きによる総合診断と改善計画、豊富な実績に基づく省エネの実現

ICTに付帯するエンジニアリング

✓中央監視システム(BAS, BEMS)、セキュリティなどICTを活用した設備システムの実現

居抜きのリニューアル技術

✓リニューアル工事における居抜き(お客様入居の状態)での施工の技術力

幅広いバリューチェーン

✓建築設備での診断～設計～施工～メンテナンス等、一貫サービスの提供

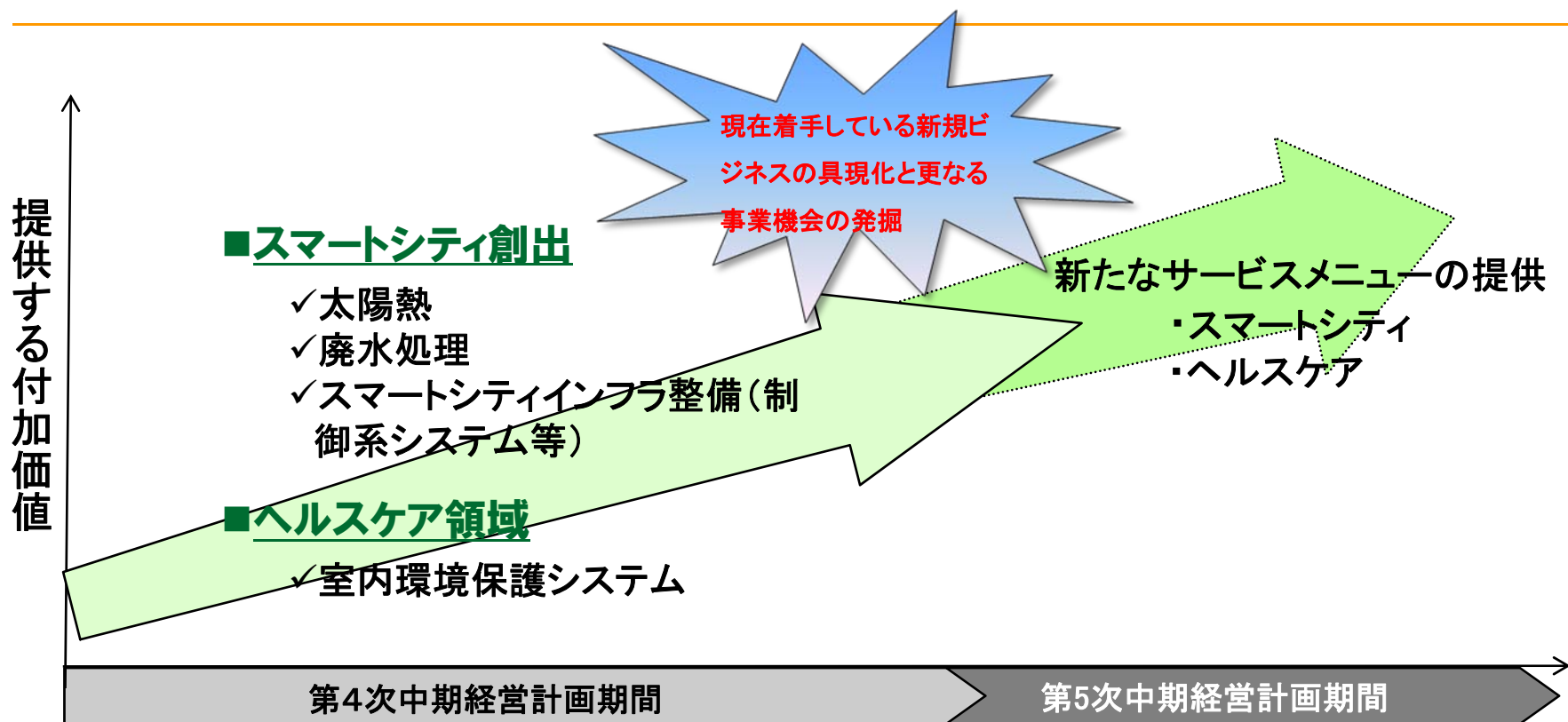
安全・品質

✓安全・高品質が求められる通信関連施設の豊富な施工実績

4. 6 強みの具現化による主な注力領域

注力領域	取組方法
データセンター	■ 安全・高品質が求められる通信関連施設の豊富な実績と、省エネ診断、BCPプラン等の総合的な提案力によってデータセンター領域に注力
オフィスビル	■ 電力需給問題を解決する等、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の提供でオフィスビル領域での受注高を拡大
生産設備	■ 中小工場のリニューアルからメンテナンスまで一貫して提案することで、建物ライフサイクルコストの低減、省エネ等BCPプランの実現等のニーズに応え、新たなお客様を獲得
医療・福祉施設	■ ICTに付帯するエンジニアリングでの工事实績をフックとし、医療法人や社会福祉法人への営業を強化
教育施設	■ 電子化が進む中小規模の大学をターゲットに、省エネ提案・データセンターの実績をフックに受注を獲得
米軍	■ 米軍基地における施工実績とグループの総合力を活かし、米軍事業の拡大を図る

4.7 将来の成長に向けた新たな注力領域



■ 海外展開

- ✓ 海外での継続的な事業展開へ向けて、海外事業の調査を継続しつつ個別プロジェクトの受注を目指す

5. 成長を支える基盤の強化

営業・生産の 効率化・高度化

- ソリューション営業等、営業手法高度化推進
- 適正要員配置による施工体制の効率化

利益の確保

- 施工技術面での研究開発の推進
- VE・CDノウハウの社内水平展開
- 集中購買の拡大等、継続した原価縮減施策の実施

安全・品質の 強化

- 体験型研修センターの活用と事故撲滅PTの運用強化
- 検査結果、クレーム・改善情報の共有化と水平展開

技術戦略の高度 化の推進

- 市場動向を踏まえた技術戦略の立案
- 技術戦略ロードマップの推進

人財育成

- 人財育成計画、採用計画の見直し等による人事制度改革

■株主還元

- 株主配当金については、より安定的な株主還元実施の観点から、連結ベースでの純資産配当率(DOE)により実施(従来は単体の配当性向をベースにした業績連動による成果の配分)
- 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、その有効活用を前提に当面消却を実施しない

■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圧縮

7. 財務目標

連結売上高・利益目標

(単位:億円)

	2010年度 (実績)	2011年度 (見通し)	2013 年度
受注高	592	670	730 ~
売上高	583	640	700 ~
営業利益	25	25	25 ~
経常利益	42	38	35 ~
当期利益	30	24	20 ~
ROE	5.9	4.6	4.5 ~

※2013年度は各項目の数値以上を目標とする

連結受注高推移

(単位:億円)

