

**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  
2013年6月8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

---



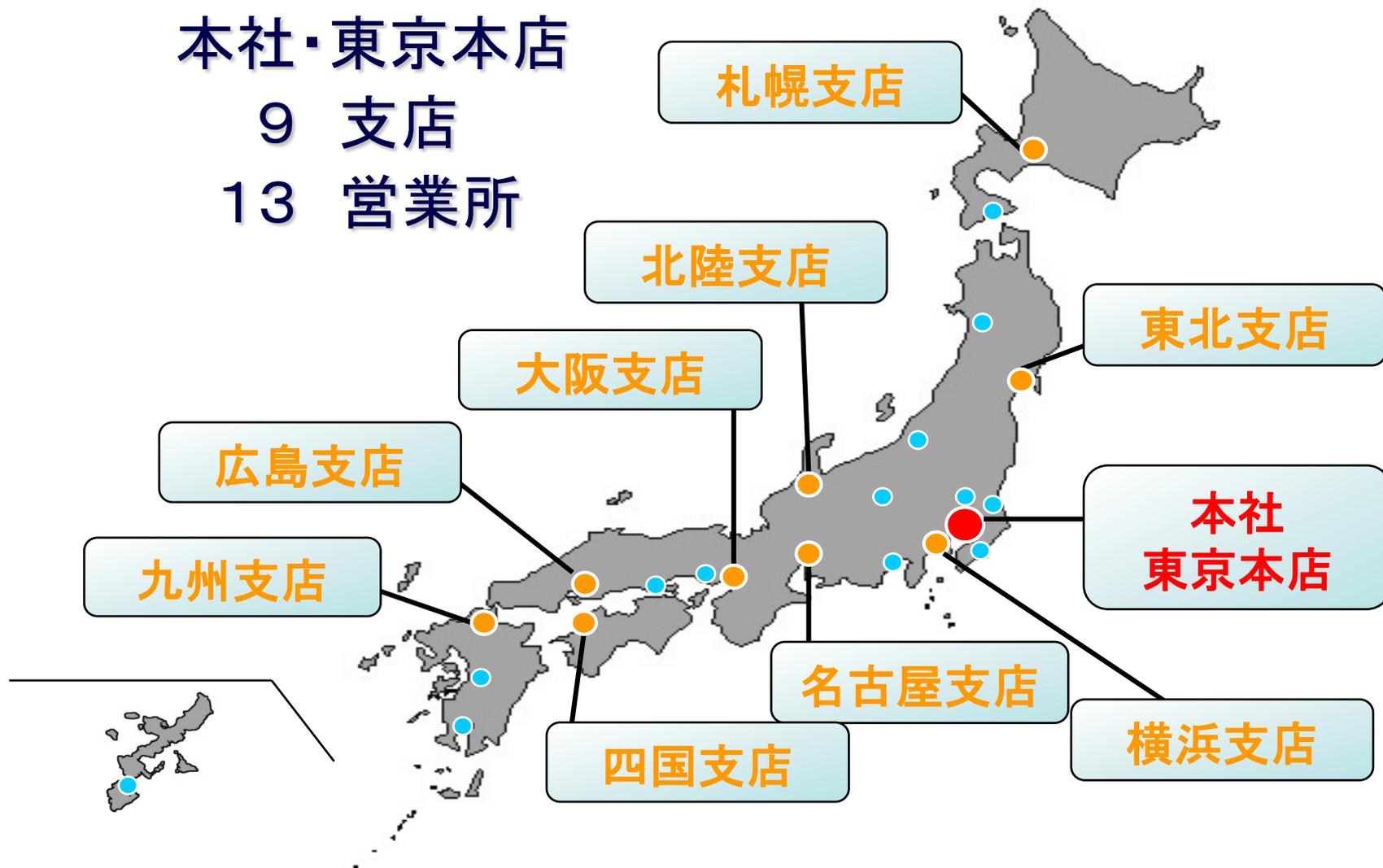
- 設 立 1966年3月
- 代 表 者 代表取締役社長 野村春紀
- 資 本 金 57億53百万円
- 株 式 東京証券取引所 第1部上場
- 従 業 員 890名 (2013.3末)
- 売 上 高 663億円 (2013.3末)
- 事業内容 空調・衛生・電気・情報通信・各設備システムの設計施工  
設備機器の製造、販売  
生産設備の設計施工、保守管理
- 子会社等 連結子会社 日比谷通商(株) ニッケイ(株)  
H I Tエンジニアリング(株)  
[持分法適用関連会社 日本メックス(株)]

# 支店・営業所

本社・東京本店

9 支店

13 営業所





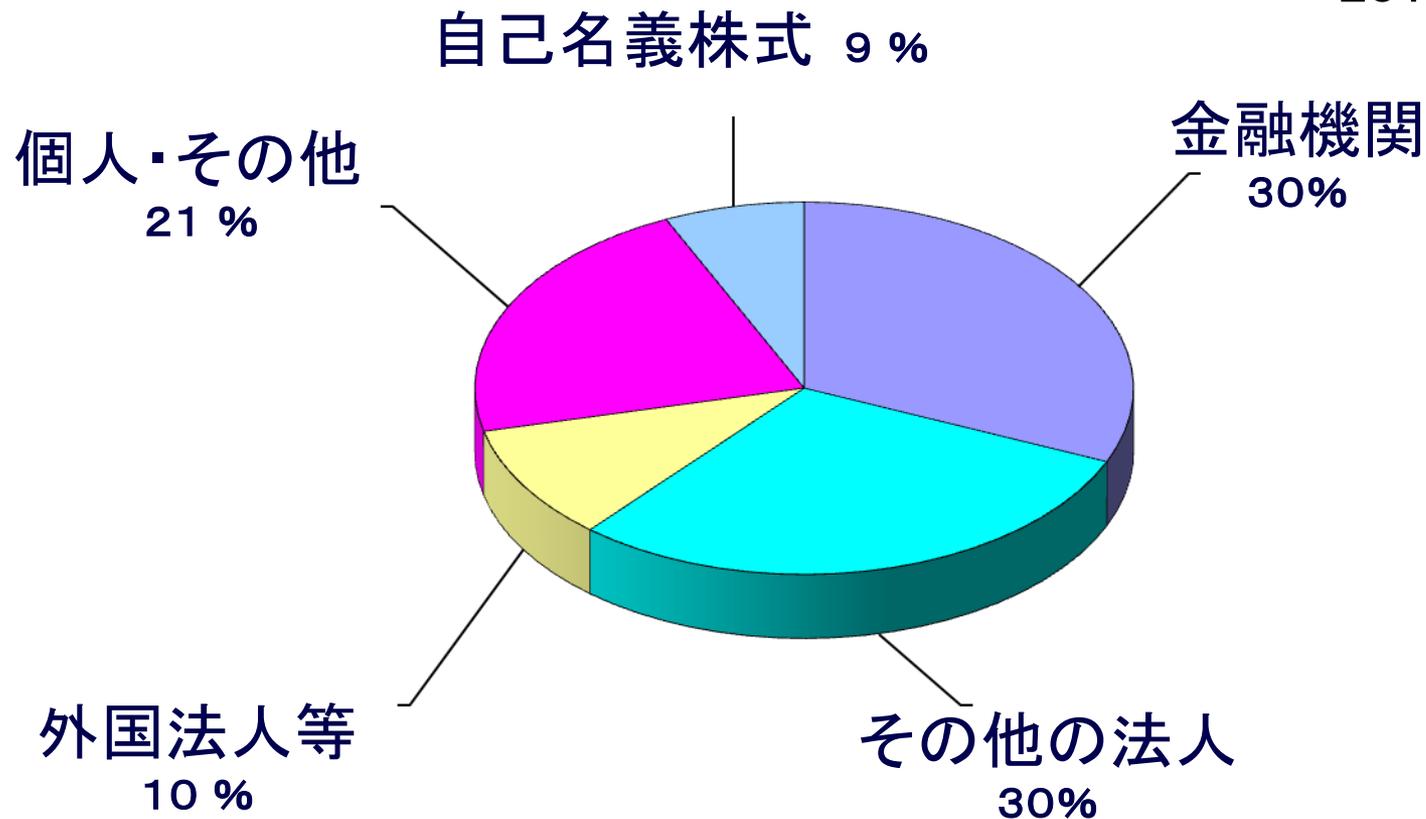
**本 社**  
(住友不動産  
三田ツインビル東館)



**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]

2013. 3末



発行済株式の総数 : 34,000,309 株

3 月末株主数 : 3,043 名

## [空気調和設備]



## [電気設備]



## [給排水衛生設備]



## [情報通信設備]



## ■空調・衛生・電気設備機器の販売等

MACS空調機



LED導光板



\*LED照明パネルの画像をより鮮明化

ビル用マルチエアコン

室内機



屋外機



### フロンガス再資源化事業 (地球環境保護・循環型社会の形成)



\* Multiunit Air-Conditioning System  
・NTTで開発した通信機械室用の空調システム  
・優れた温湿度制御・監視機能等により発熱密度の高い通信機械室で省エネルギー、信頼性を発揮

【グループ内連携】・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

## ■入退室管理システム・空調機器・防災機器等製造・販売

入退室管理システム「NASCA」



◆ 種々の建物の扉ひとつ～全体まで幅広く対応

ガス漏れストッパー「ガスパー」



床吹き出しファンユニット



◆ 個々の体感に合わせた快適空間の演出を実現

火力発電所向ダンパ



◆ 煙・炎の遮断性能が優れ安全性が高い

スモーカー NK-SMK-I



◆ 錆びにくく市販カセットコンロで大量の燻製調理が可能

【グループ内連携】・入退室管理システム等のICT関連ビジネスで販売連携を強化

# 【会社概要】生産設備の設計・施工・保守管理 (HITエンジニアリング)

**HIBIYA**  
Hibiya Engineering, Ltd.

## ■製薬・食品工場等生産設備の設計・施工・保守管理等



新製剤工場



外用薬工場



廃水処理施設



クリーンウェア販売

【グループ内連携】・廃水・水ビジネスの技術を活用し、生産設備(食品・製薬)市場を共同開拓

# 主な施工物件

---





## JPタワー

- 旧東京中央郵便局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、学術文化総合ミュージアム、商業施設エリア「KITTE(キッテ)」の衛生設備工事を担当

## 東京駅丸の内駅舎

- 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



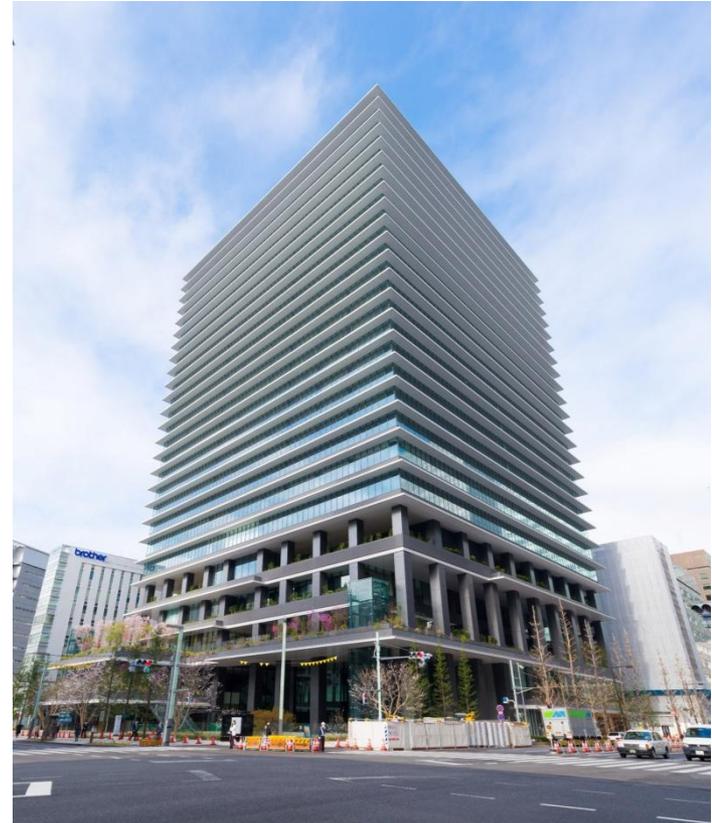
【2013年3月期 完成物件】

# オフィスビル

**HIBIYA**  
Hibiya Engineering, Ltd.



**アーバンネット神田ビル**



**東京スクエアガーデン**

【2013年3月期 完成物件】

# 教育施設

**HIBIYA**  
Hibiya Engineering, Ltd.



**立正大学附属立正中学校・  
高等学校 馬込キャンパス**



**名古屋大学総合研究棟**

【2013年3月期 受注物件】

# オフィス・病院

**HIBIYA**  
Hibiya Engineering, Ltd.



**日本橋二丁目  
大規模複合開発(北地区)**



**熊本大学病院外来診療棟**

# 2013年3月期 決算の概要等

---



# 決算概要（連結）

中期経営計画に沿った事業運営等により受注高・売上高は、前期・計画とも上回る実績  
利益面は、計画には届かずも対前期比で増益を確保

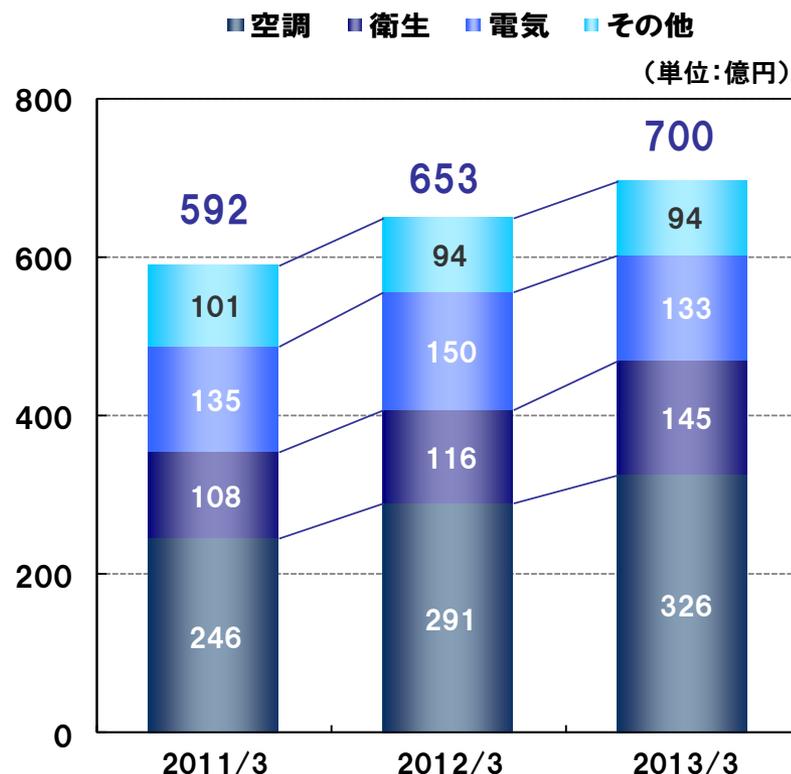
（単位：億円）

	2011/3 実績	2012/3 実績	2013/3 実績	前期比 (%)	2013/3 計画
受注高	592	653	700	+7.2%	690
売上高	583	609	663	+8.9%	660
売上総利益 (売上総利益率)	95 (16.4%)	85 (14.0%)	87 (13.2%)	+2.8% (▲0.8ポイント)	—
営業利益	25	17	20	+17.7%	25
経常利益	42	28	28	△ 1.3%	35
当期純利益	30	16	18	+9.0%	20

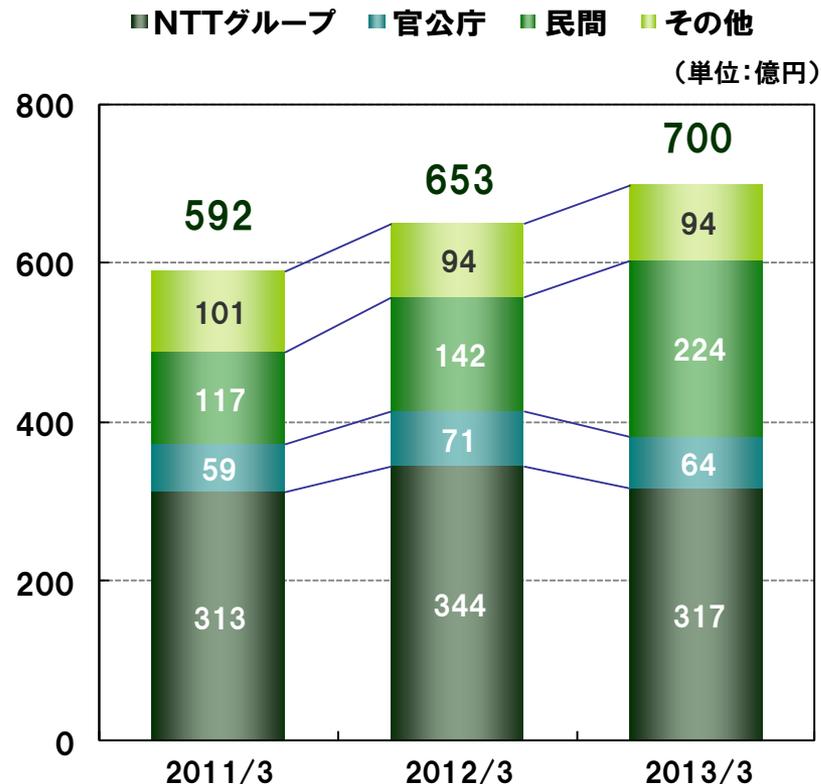
# 受注高 分野別・顧客別（連結）

ソリューション営業の積極展開等で民間受注が3期連続大幅増となり700億円を突破

分野別受注高



顧客別受注高

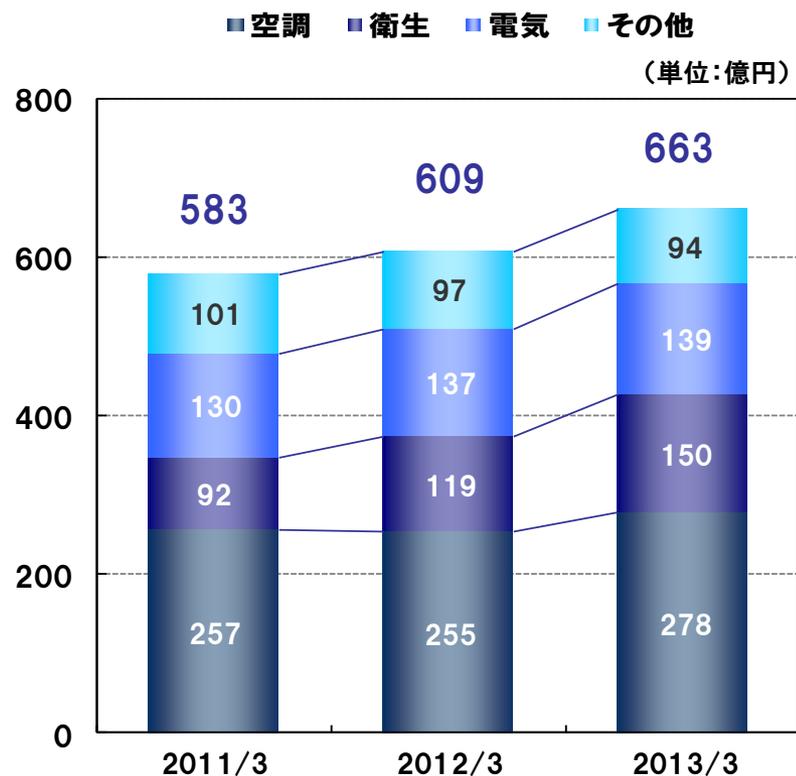


\* 受注高その他はグループ会社の受注高

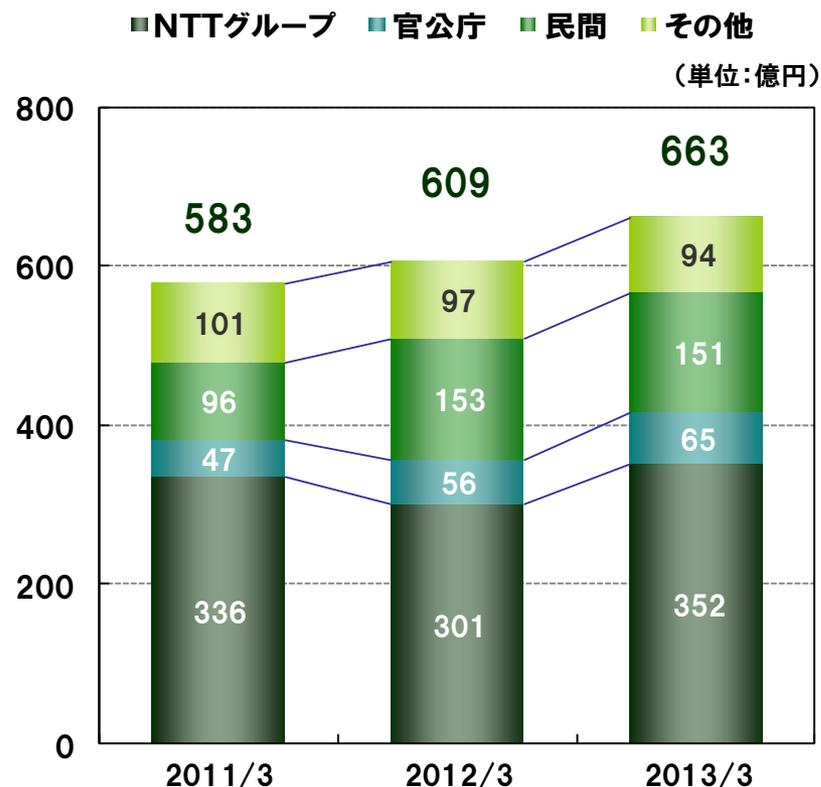
# 売上高 分野別・顧客別（連結）

受注増に加え、前期からの繰越工事の増加等もあり大幅な増収

## 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

# 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)により実施

### 【2013年3月期】

- 年間配当金は1株当たり30円(中間・期末とも1株当たり15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

### 【2013年3月期】 ( )内は、設定枠に対する取得率

- 年間取得枠 1,000,000株
- 取得実績 850,800株 (85.1%)

\*立会外買付取引による一括買付185,000株を含む

## 次期業績予想(連結) <<第4次中期経営計画最終年度>>

(単位：億円)

	2012/3実績	2013/3実績	2014/3予想 【中期経営計画目標】
受注高	653	700	730
売上高	609	663	700
営業利益	17	20	25
経常利益	28	28	35
当期純利益	16	18	20

## 株主還元施策

- 株式配当金(予想)  
年間配当金 1株当たり30円 (中間・期末とも1株当たり15円)
- 自己株式の取得  
年間取得枠の設定 50万株・5億円

# 第4次中期経営計画と 重点施策の実施状況等

---



# 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

### 【これまでの成果等】

- メガトレンドが顕在化する中、ソリューション営業・NTTコラボレーション営業の着実な展開により受注拡大

### 【中期経営計画最終年度の指針等】

- エネルギー・スマートビジネスの具現化
- グループ連携で更なるシナジー創出
- 総合エンジニアリングサービス企業へ進化

## ■ 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

\*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

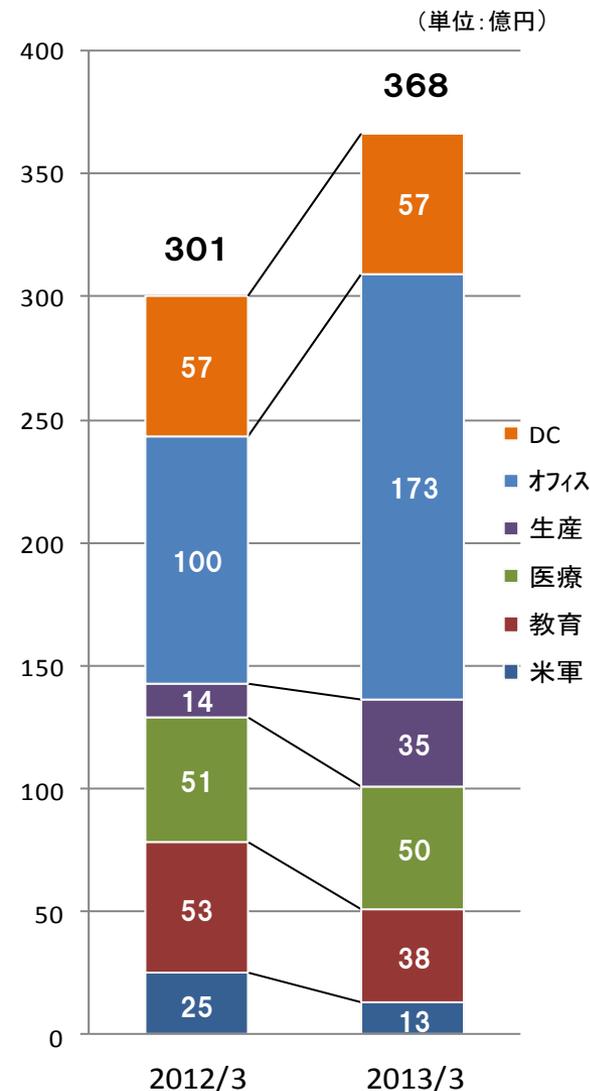
## ■ 新規ビジネスの具現化

## ■ 海外ビジネスの展開

## ■ 技術戦略の高度化推進等

# 注力領域での受注拡大

注力領域	取組方法	実績
<b>データセンター</b> 57億円	DC事業者への提案営業 豊富な居抜き施工ノウハウをアピール	NTTグループデータセンター 自治体向けサーバー室空調更改(広島)
<b>オフィスビル</b> 173億円	PM会社、不動産会社等 既存チャネルの有効活用 補助金活用を主軸とした提案営業	大型再開発ビル新築(東京) 高効率型空調機導入(北海道)
<b>生産設備</b> 35億円	当社保有の再生可能エネルギー 活用技術をアピール エネルギー診断等を切口とした提案	太陽光発電設備(北海道・岩手等) 自動車部品工場省エネ診断(茨城)
<b>医療・福祉施設</b> 50億円	BCP・省エネ提案等を引金にした営業 リース会社との連携・補助金活用	民間病院新築(静岡・兵庫) 医療系大学校舎空調改修(東京)
<b>教育施設</b> 38億円	大学をターゲットに エネルギー・セキュリティ等営業展開 継続受注による施工実績・品質をアピール	NTTグループ研修センター 国立大学新築(宮城・愛知・熊本)
<b>米軍</b> 13億円	総合力を発揮し大型工事への積極参加 実績・経験を活かし対象基地の拡大	横田基地内教育施設新築 座間・岩国等基地内施設



# ソリューション営業の推進

## ■ソリューション営業の実績

**受注額 102億円**

**営業提案 382件・受注件数 285件**

## ■ソリューション営業の主な取り組み

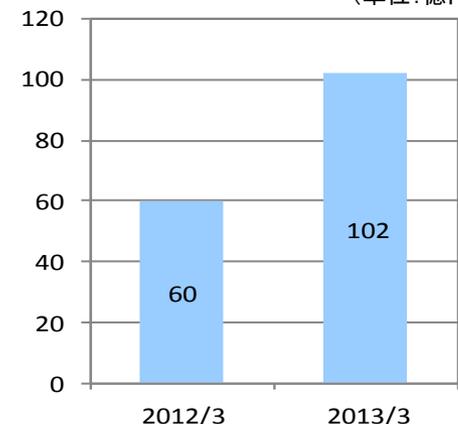
- 省エネ関連補助金提案のリニューアル案件を継続受注  
- 経済産業省・国土交通省・環境省などの各種補助金活用
- グループ連携による生産施設向け省エネ・BCP等の提案  
    <<事例別紙>>

## ■今後の取組み等

- 注力領域でエネルギー見える化・省エネ・BCP対策提案を全国展開
- NTTグループ、オフィス・教育施設など既存顧客へ設備診断・コンサル等による案件創出

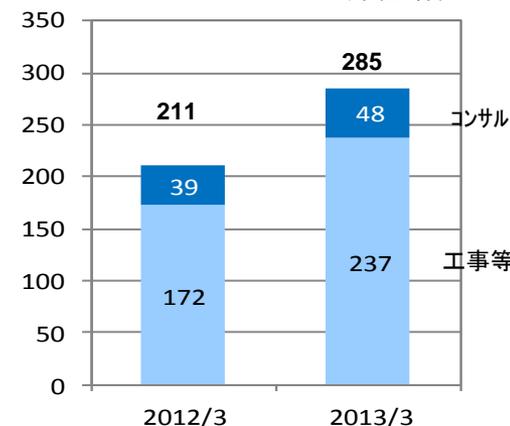
### 受注額の推移

(単位:億円)



### 受注件数の推移

(単位:件)



# ソリューション営業の推進(事例)

## ■ グループ連携による生産施設向け省エネ提案

■ HITエンジニアリングとともに生産施設への省エネ提案を実施 \*HITエンジニアリングは当社の100%子会社

### 省エネ・CO2削減の推進

- ・生産ライン毎のエネルギー分析
- ・省エネ製品・高効率システムへの更新

### エネルギー管理の高度化

- ・「見える化」システムの導入
- ・生産活動の改善でエネルギー低減

### BCP対策

- ・発電、排熱利用による「創エネ」提案
- ・エネルギーの多様化による信頼性の向上

提案例

### <エネルギー見える化>



エネルギー使用量を把握し  
比較分析・レポート作成

### <実測・分析・コンサル>



生産ライン毎のエネルギー分析等で  
省エネポイントを抽出

### <運用・改善提案>



運用改善による効率化  
高効率設備等の導入  
ライフライン確保のための  
「創エネ」等提案

お客様のニーズに対応し「補助金の活用」「リース」「ESCO」も提案

# 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 49億**      **受注件数 289件**

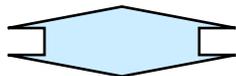
## ■NTTコラボレーション営業の主な取り組み

- スマート・エネルギービジネスへの技術・営業協力  
    <<事例別紙>>
- 空調制御システム (Smart DASH) の施工協力等  
    - データセンタ21ビルに導入

\*Smart DASHは、ファシリティーズ社が販売する学習機能を持つDC用空調制御システム

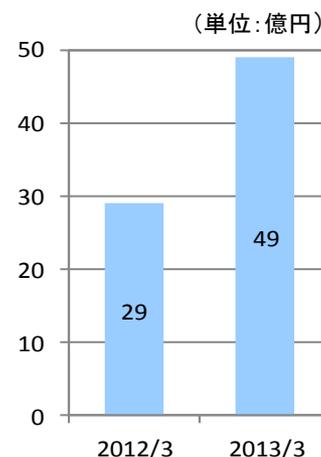
## ■今後の取組み等

- スマート・エネルギービジネスでの更なる連携  
    - メガソーラー・モジュール型DC・植物工場・BEMS・太陽光ハイブリッド等

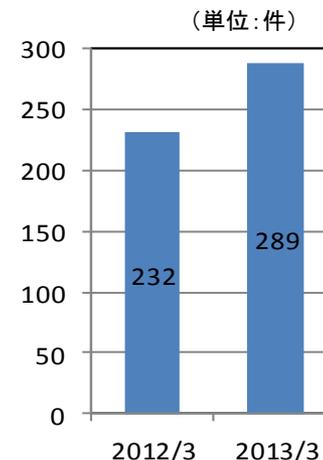


ファシリティーズ社・コミュニケーションズ社・データグループ会社等

受注額の推移



受注件数の推移



▲次世代モジュール型DCの展示用模型(液冷システム)  
展示会では、多くの関係者が注目

# NTTグループとのコラボレーション営業(事例)

(ファシリティーズ社・東日本社との連携)

## ■ 仙台市田子西エコモデルタウンプロジェクト

### ■ 太陽光発電やエネルギー管理システムを導入したスマートビレッジ(復興公営住宅、戸建住宅等)構築プロジェクト

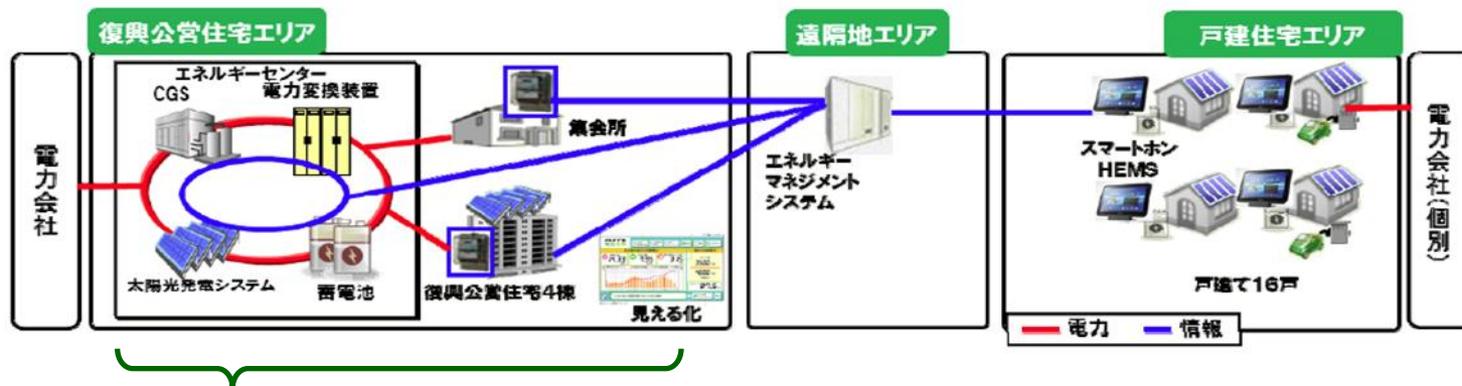
【エコモデルタウンのコンセプト】

- エネルギー消費の抑制 (省エネ、再生可能エネルギー導入等)
- 災害に強い都市基盤 (減災・避難対策、インフラ機能確保等)
- 快適に暮らせる仕組み (最新技術導入、防犯等セキュリティ強化)
- 自然との融合 (環境防災都市、雨水・地下水・風・光の利活用)

【エコモデルタウンプロジェクトの概要】

施工面積	戸建住宅 (120戸) 復興公営住宅 (180世帯) 商業施設・公共用地
16.32ha	

### ■ 当社は、復興公営住宅エリアのエネルギー管理システム開発等を受注



当社受注  
エリア

・発電制御、デマンドレスポンス対応等により、再生可能エネルギーの効率使用、省エネ等を実現

# 新規ビジネスの具現化

## ■スマート・エネルギービジネスを積極的に展開

- 当社開発のHA-BEMS等を戦略ツールとし  
幅広いスマートビジネスを展開 <<事例別紙>>

\*HA-BEMS(日比谷ACTIVE BEMS): 当社独自開発のエネルギー管理システム

- コラボレーションによる新分野への進出  
(植物工場) <<事例別紙>>

## ■今後の取組み等

- 異業種との連携によるビジネスモデルの検討
  - 地域ガス会社とのエネルギービジネス等
- スマートビジネス
  - HA-BEMS、Smart-Saveを全国中小ビル対象に展開
- エネルギービジネス
  - 太陽光ハイブリッド、エジェクター式冷凍機等を戦略ツール  
に生産施設等に展開 <<技術戦略の高度化の推進の頁参照>>

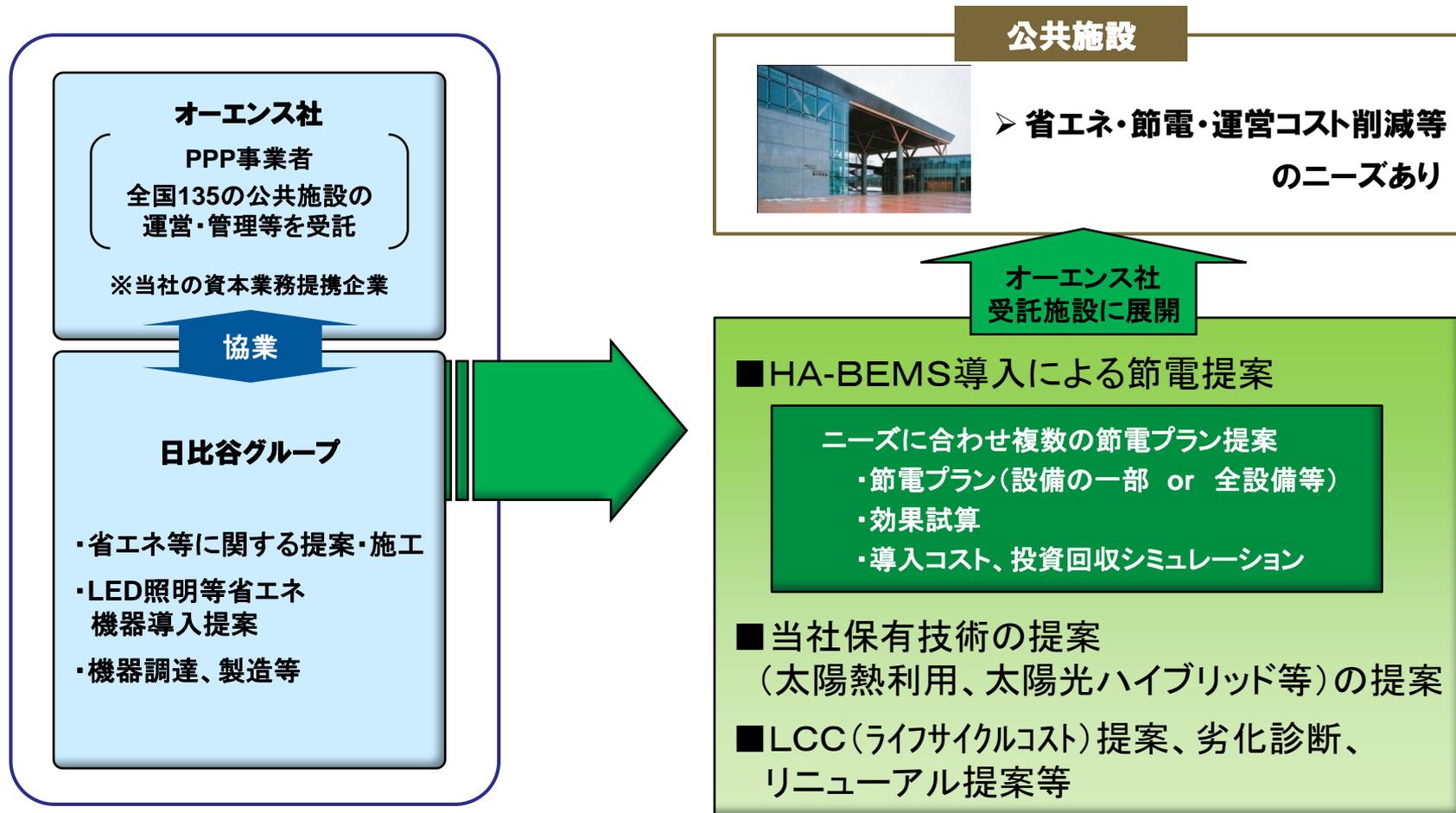


# 新規ビジネスの具現化(事例)

## ■ HA-BEMS等を戦略ツールとしたスマートビジネスの展開

### ■ PPP事業者との連携による公共施設等への展開

※PPP: 公共施設の運営・維持管理を民間事業者が代行して行う制度



# 新規ビジネスの具現化(事例)

## ■ 完全人工光型植物工場の受注・施工例

(当社の温湿度・照明制御技術等の活用)

### 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)



▲ (株)オーレック様のイチゴ栽培工場外観

※イチゴ栽培工場は、葉物中心の植物工場にあって先進的

### 【今後の取組み等】

- ・注力分野である生産施設向けの新ビジネスとして、積極的に営業展開
- ・設計・施工実績をアピールし、受注拡大

# 新規ビジネスの主な案件



## ■ベトナムにおけるパイロット事業の展開

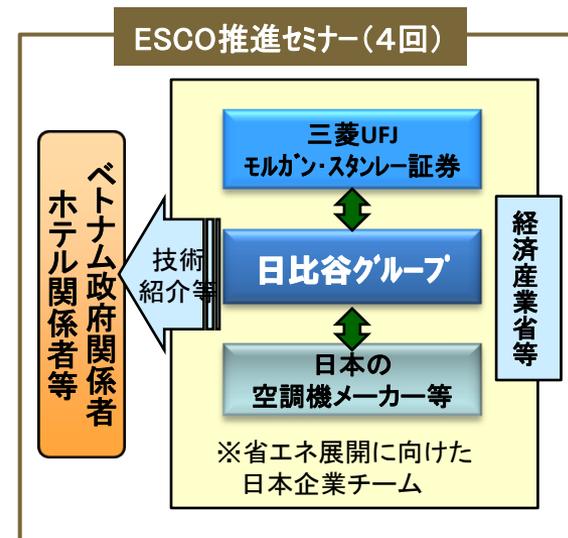
- 平成23年度より継続の地球温暖化対策事業完了  
(経済産業省等からの受託 ➤ ESCOによる省エネ推進)
  - ベトナムESCOサービス会社設立支援・技術コンサル等
- ESCO推進セミナーへの参画(ベトナム政府機関等主催)
  - 当社と日本企業数社のチームによる技術紹介・省エネ化提案



▲熱源にBEMSを設置し測定・分析  
ヒートポンプ等の設備更改

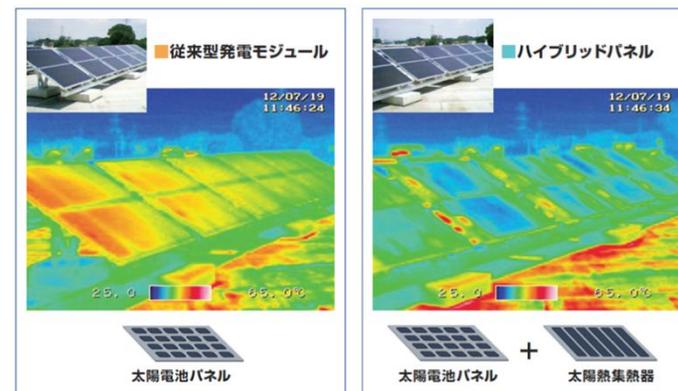
## ■今後の取組み等

- ベトナムでの平成25年度地球温暖化対策事業継続提案  
(経済産業省・NEDO)
  - 日本企業チームと連携し、ホテル10数件の省エネ・ESCO提案
- NTTファシリティーズ社との連携で省エネビジネス展開(シンガポール)
  - 研究施設・教育施設の空調設備最適化等(補助金活用)



## ■新エネ・省エネ技術高度化に向け、戦略的研究開発を継続

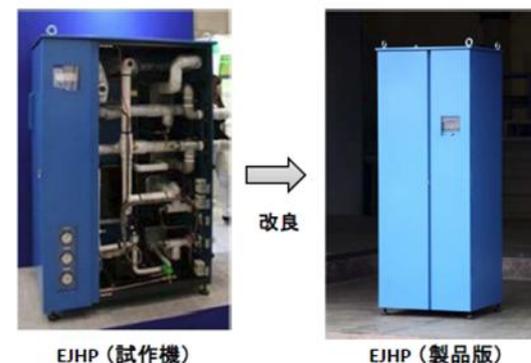
- 太陽光ハイブリッドシステムの実用化  
- NTTファシリティーズ社との共同実証による開発
- エジェクター式冷凍機(EJHP)の実用化  
- 日本初の新方式小型冷凍機で工場廃熱等を有効活用



▲ 太陽電池の温度上昇抑制により発電損失が低減  
従来型と比較してエネルギー利用率が向上

## ■今後の取組み等

- 既存ビルのZEB化に向けた当社技術・モデルの確立  
\*ZEB(ネット・ゼロ・エネルギー・ビル)  
省エネや再生可能エネルギー利用などで年間エネルギー使用量がほぼゼロの建物
- データセンタ向け新空調システム等の継続開発  
- NTTグループ会社との連携による低コスト・高効率化



▲ 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  
・小型化、安定制御を実現し実用化