

時代にまっすぐ、技術にまじめです。

**2014年3月期 決算説明会
日比谷総合設備株式会社
2014年5月19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。

2014年3月期決算の概要等

決算概要（連結）



■第4次中期経営計画基本方針の“受注・売上高拡大”は概ね目標達成

（単位：億円）

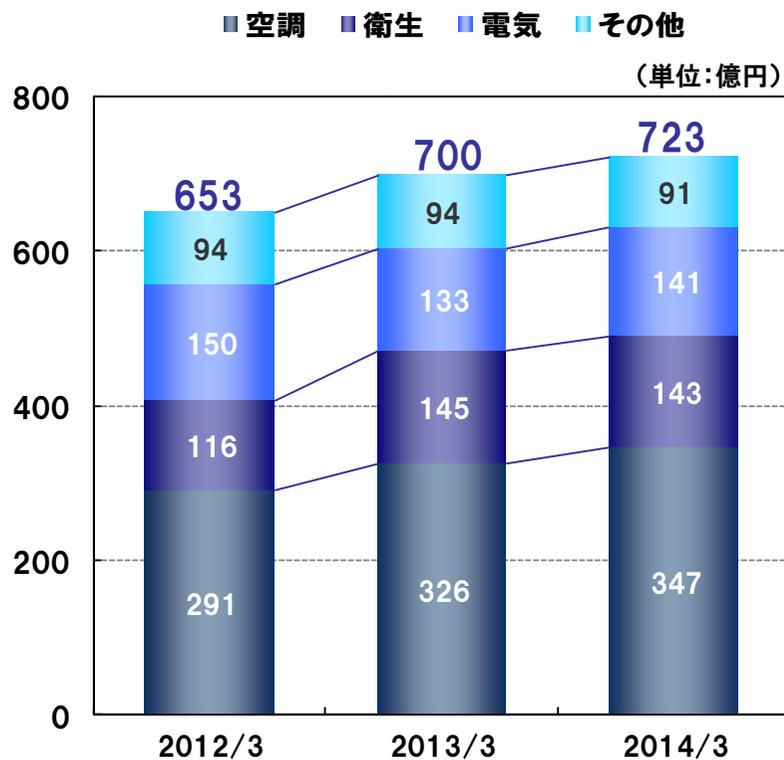
	2012/3 実績	2013/3 実績	2014/3 実績	前期比 (%)	2014/3 計画
受注高	653	700	723	3.3%	730
売上高	609	663	694	4.7%	700
営業利益	17	20	18	△ 8.6%	20.5
経常利益	28	28	28	1.8%	28.5
当期純利益	16	18	22	22.7%	20

受注高 分野別・顧客別（連結）

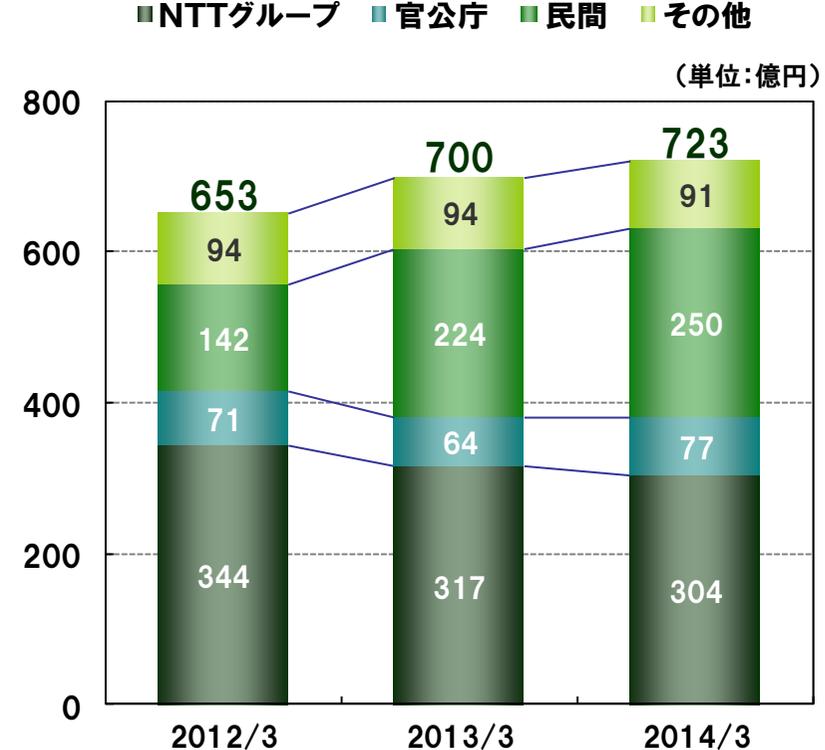


■ソリューション営業の高度化・積極展開により、民間受注は3期連続大幅増

分野別受注高



顧客別受注高



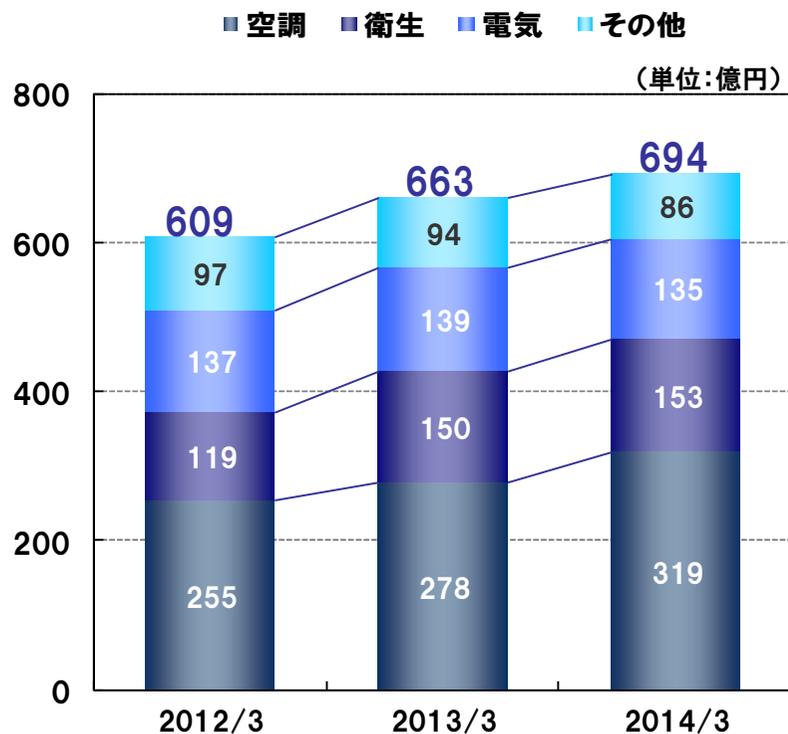
* 受注高その他はグループ会社の受注高

売上高 分野別・顧客別（連結）

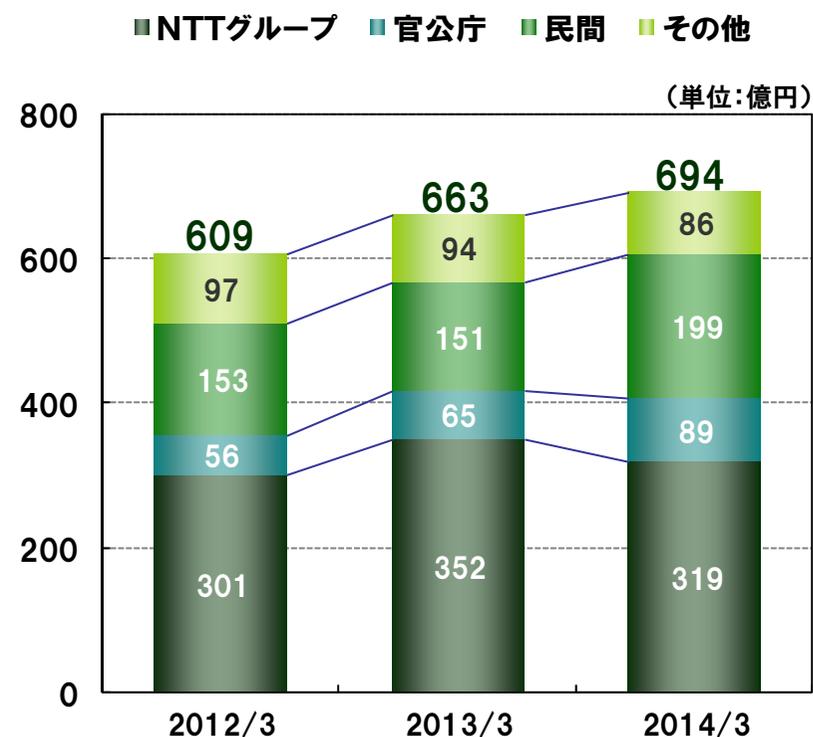


■ 受注増に伴い、主要分野の空調・衛生とも売上高は安定的に増加

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

【2014年3月期 決算概要】

損益計算書（連結）



■ 厳しい環境下、原価縮減・各種管理費削減を推進し利益率低下を最小限に抑制

（単位：億円）

	2012/3 実績	2013/3 実績	2014/3 実績
売上高	609	663	694
売上原価	524	575	607
売上総利益	85	87	87
売上総利益率	14.0%	13.2%	12.6%
販管費	67	67	※① 68
営業利益	17	20	18
営業外収支	11	8	10
経常利益	28	28	28
特別損益	1	1	※② 5
法人税等	14	11	11
当期純利益	16	18	22

※①

子会社取引先に係る貸倒引当金の計上等により増加

※②

投資有価証券売却益等

第4次中期経営計画と 最終年度の実施結果

【第4次中期経営計画 2011年4月～2014年3月】

基本方針と主な重点施策

【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
さらなる事業機会の発掘

【重点施策】

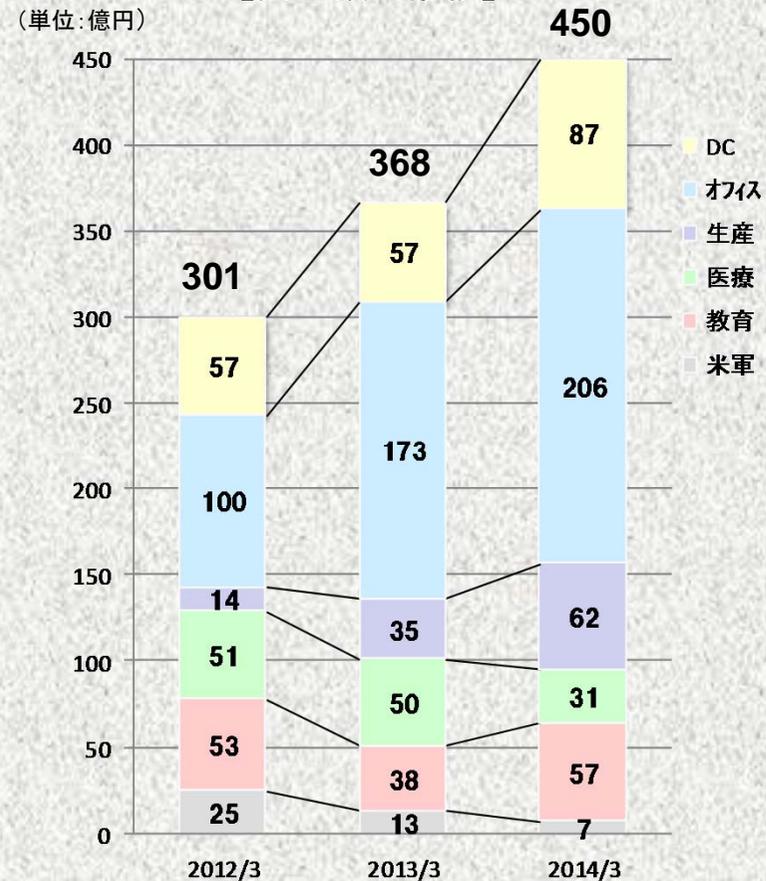
- メガトレンドを踏まえた顧客基盤の大幅な拡大による受注高の確保
 - 注力領域での受注拡大
 - ソリューション営業の推進(新規ビジネスの具現化)
*お客様のニーズを引き出し、当社の強みを活かした提案で共に解決策を見出していく営業スタイル
 - NTTグループとのコラボレーション営業
*NTTグループ各社との情報交換・連携営業を強化し、民間市場を開拓
- 技術戦略の高度化推進
- 企業基盤の強化(グループ連携の強化等)

■注力領域ごとの戦略的ソリューション提案により、データセンター・オフィスビル・生産設備が大幅増

注力領域の実績(最終年度)

データセンター 87億円	クラウド型DC新築(沖縄) NTTグループデータセンター
オフィスビル 206億円	大手不動産再開発ビル新築(東京) 維持管理から大規模空調更改へ発展 (神奈川)
生産設備 62億円	大規模物流施設新築(大阪) 新規民間顧客からの大規模太陽光 発電設備(千葉)
医療・福祉施設 31億円	老人保健施設新築(福岡) 太陽熱・HA-BEMS等最新IT技術導入 (埼玉)
教育施設 57億円	国立・私立大学新築(茨城・滋賀) 補助金活用による空調更改・LED導入 (大阪)
米軍 7億円	岩国・座間・横須賀各基地内各施設

【受注額の推移】



主な重点施策

ソリューション営業の推進(新規ビジネスの具現化)



■ “各種技術の融合・深化”と“最新技術に基づく最適解の提案”により、受注額・件数とも大幅増

ソリューション営業の実績(最終年度)

【受注額】 357億円

【受注件数】 1,544件

具体的な取り組み(最終年度)

【グループ内外各社との連携による成果】

- 省エネ・BCP・定期保守等提案から大規模空調更改受注
(詳細はP8事例①ご参照)
- 大手製薬メーカーへ補助金活用によるBEMS導入実施
(詳細はP9事例②ご参照)

【新たな事業領域に於ける更なる深耕】

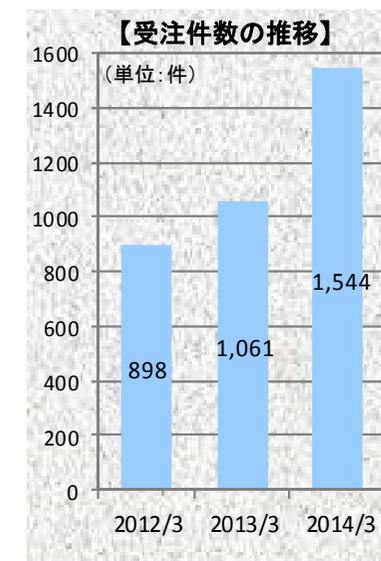
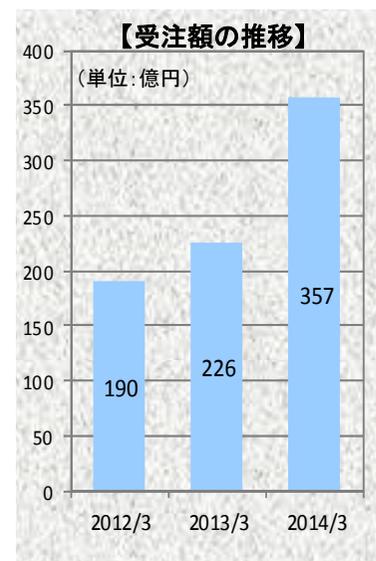
- 完全人工光型植物工場の領域拡大(イチゴからハーブへ)

【NTTグループ各社のニーズを熟知した的確な提案が結実】

- 大規模ビル事務室の機械室転用リニューアル
- 事務所ビルSLC(※①)導入・熱源更改・BAS更改

【海外実証事業の継続・発展】

- ベトナムにおける複数ホテルへの省エネ対策事業受託

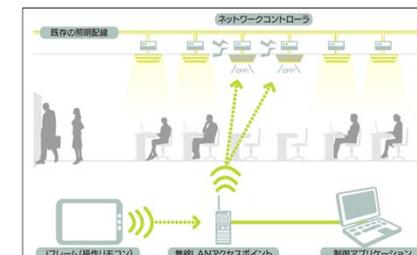


(※NTTグループからの受注額・件数を含む)



【植物工場棚】

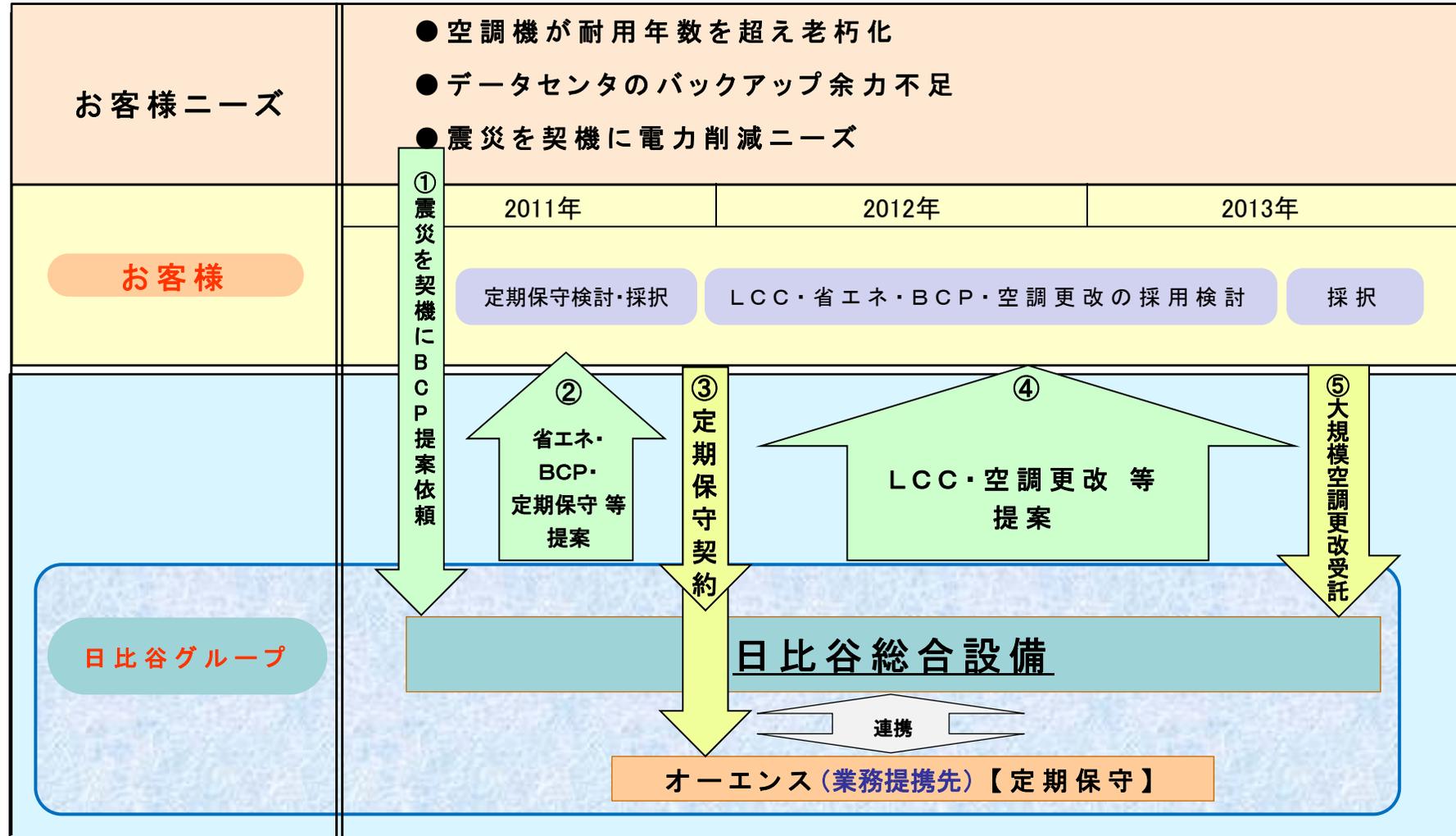
製作: ニッケイ(株) (連結子会社)



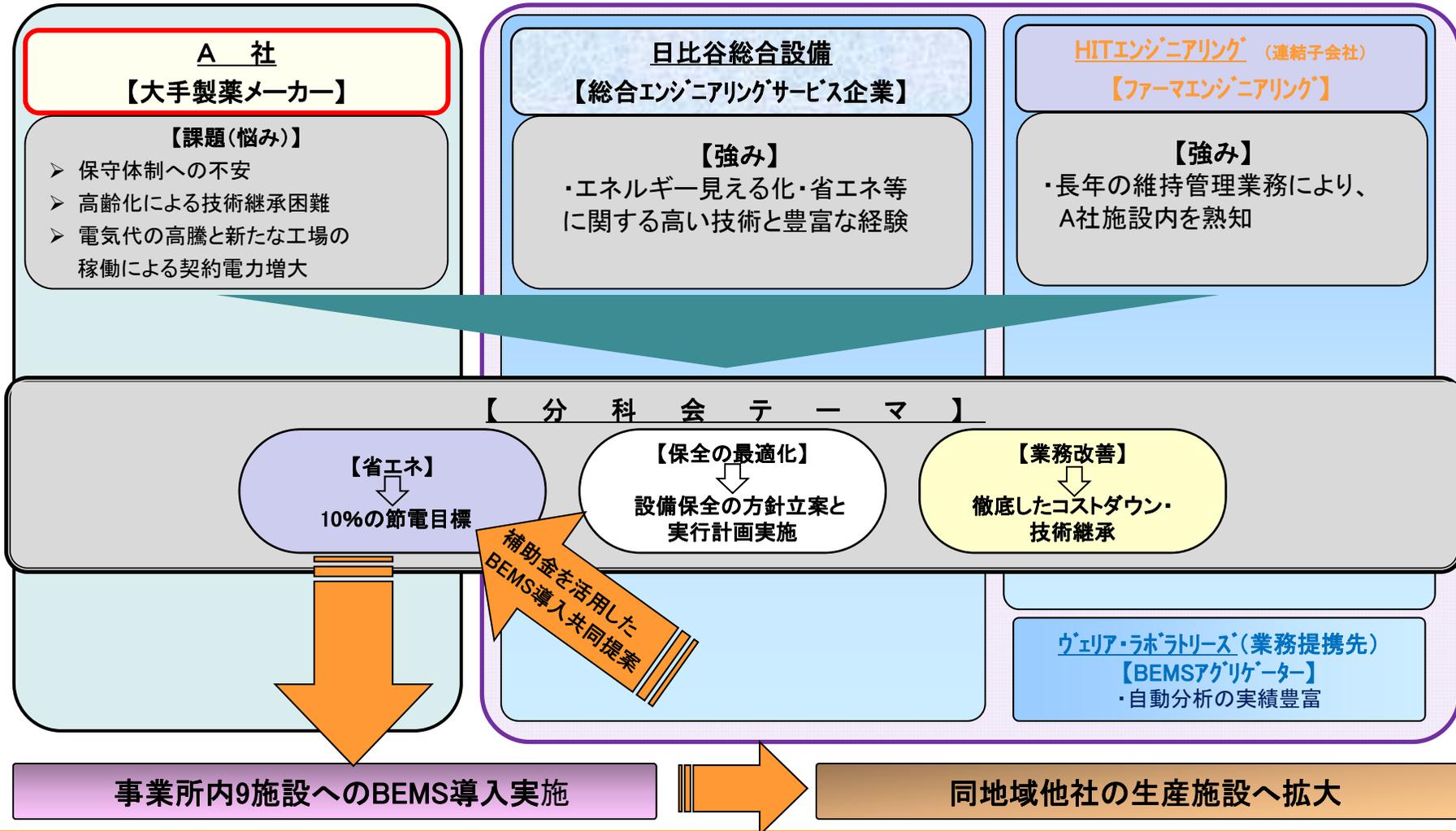
【SLC概念図】

※①スマート・ライティング・コントローラ

■ 震災契機のBCP提案依頼に基づき、グループ連携によるソリューション提案から大規模空調更改に至る事例



■お客様の課題解決に向け、お客様を含む分科会を設け最適解を導き取引成約に至った事例



主な重点施策

NTTグループとのコラボレーション営業



■ 保有技術の融合・高度化、コラボレーション先拡大により受注実績大幅増

NTTコラボレーション営業の実績（最終年度）

【受注額】 65億円

【受注件数】 279件

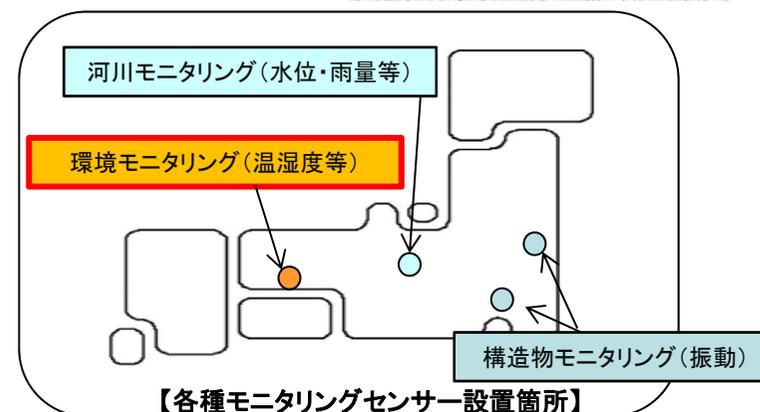
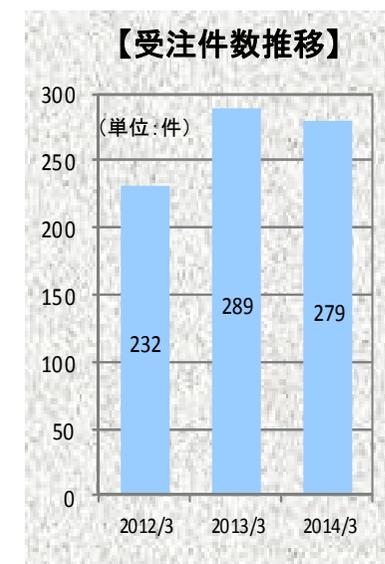
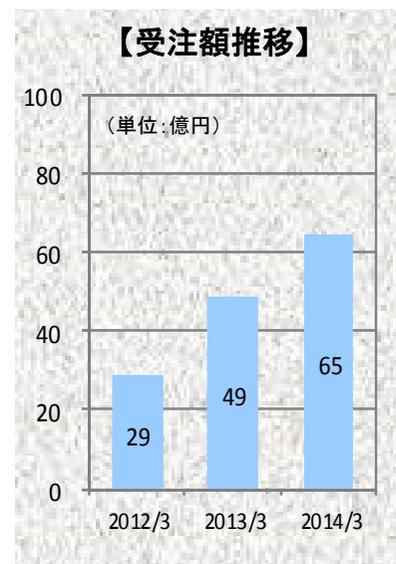
具体的な取り組み（最終年度）

【NTTグループ設計・開発案件等への参画】

- 環境モニタリングセンサー（独立行政法人施策）設置受注（右図ご参照）
- クラウド型DC新築工事受注
- メガソーラー共同営業による電気工事受託拡大（千葉・福島他）

【保有技術融合等によるビジネスモデル掘り起こし】

- エネルギー見える化提案を共同実施
⇒メーカー・不動産会社等へ計測システム導入
- リーススキーム活用によるリニューアルへの共同アプローチ



先進技術活用による更なる業務効率化

【現況図の精度向上・調査効率化の実現】

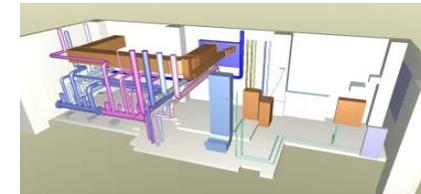
- 高性能3Dスキャナ(※1)画像データをBIM(※2)3次元モデルに変換し活用

現場省力化ツール・リニューアル業務・維持管理業務への展開

※1 画像三次元距離測定装置
※2 Building Information Modelingの略



【3Dスキャナの画像例】



【BIMモデル図】

NTTグループ企業との連携による先進技術の開発

【先進技術の弛まぬ開発への取組】

- EMSによる消費エネルギー削減診断手法に係る特許を取得
(NTT都市開発ビルサービス株と共同<上期3件・下期3件:合計6件>)

【上期取得分】

- 空調立上時刻診断手法
- 建物の消費エネルギー削減のための外気冷房診断手法
- 建物の消費エネルギー削減のためのナイトページ診断手法

【下期取得分】

- 建物のエネルギー供給についての契約値最適化診断手法
- クールビズ・ウォームビズ診断手法
- 冬期冷房設定温度の最適化診断手法



【特許認定書】

新エネ・省エネ技術高度化の継続

【既存注力技術の更なる高度化 <HA-BEMS※①(Smart-Save※②)>】

- 顧客ニーズを踏まえた機能拡充・性能向上と更なるコストダウンへの取組継続
- 他社とのアライアンスによる無線照明制御システムの検討

※①日比谷ACTIVE BEMS(当社独自開発のエネルギー管理システム) ※②負荷制御ユニット



【Smart-Save】

主な重点施策

企業基盤の強化(グループ連携の強化等)



業務効率化の推進と更なる原価縮減

- 同種工事・繰り返し工事の原価分析及び優良施策の水平展開(調達戦略本部・工事統括部)
- 受注～支払に至る業務フローの徹底した見直しによる業務効率化
- 安全管理システム構築による施工現場での事務作業省力化⇒全店へ適用範囲拡大

グループ経営基盤強化

- グループ経営会議定例開催・地域ロケーション同一化によるシナジー効果の追求
- グループ連携強化等に向けた人材交流の推進(ソリューションOJT 等)

リスクマネジメントの強化

- ISO27001※適用範囲拡大に向けた取組 ※情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格
⇒本社・東京本店認証取得済⇒今年度上半期中に全店へ認証範囲拡大予定

人財育成

- キャリアプランに基づく人事ローテーションの実施による人財の高度化
- 公的資格【必須・育成・推奨】取得の取組強化と教育研修制度の充実
- 社内資格制度の省エネマスターで初のトリプルスター【最高位】認定(2名)

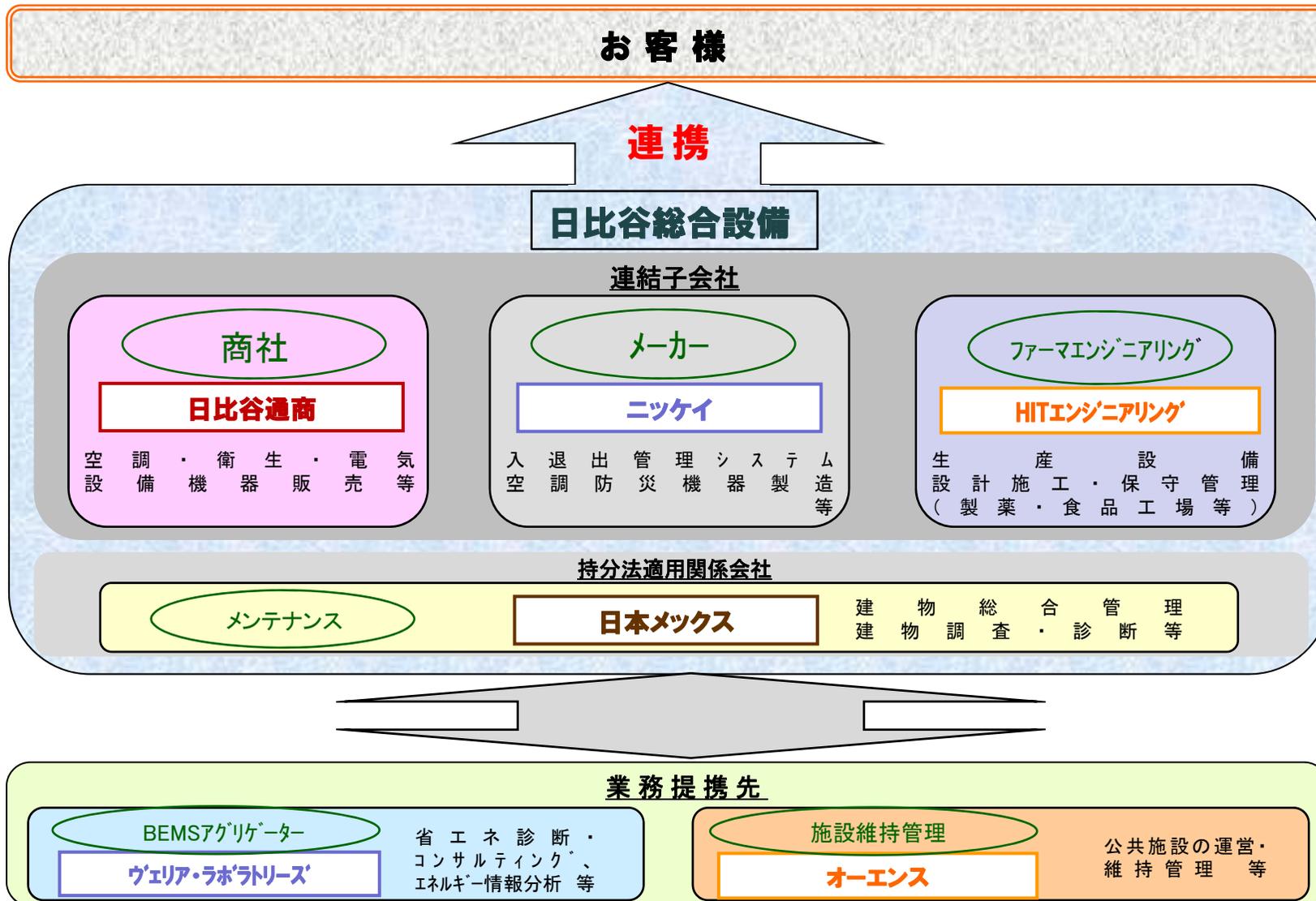


【ISO27001認定証】



【省エネマスタートリプルスター認定証】

日比谷総合設備グループ連携マップ



第5次中期経営計画の概要

【2014年4月～2017年3月】

最終年度は日比谷グループ創業50周年

1. 第4次中期経営計画の振り返りと 第5次中期経営計画において日比谷グループの目指す姿

第4次中期経営計画 振り返り

方針	収益性を維持しつつ、受注量拡大を図る
振り返り	<p>受注高は拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業手法高度化、注力領域設定による <p>一定水準の営業利益を確保</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コスト縮減への取り組みを継続

方針	新規ビジネスの具現化と更なる事業機会発掘
振り返り	<p>省エネソリューションビジネスに大きな成果</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エネルギービジネス、スマートビジネスに注力 <p>新たな領域での実績</p> <ul style="list-style-type: none"> ・エネルギーマネジメントサービス提供、植物工場等

市場動向～メガトレンドの顕在化

エネルギー	環境エネルギーニーズの高まり
ICT・スマート	スマートシティ関連市場の拡大
BCP・防災	BCP／防災投資の拡大
グローバル	顧客のグローバル化と新興国への投資加速
その他	建設市場の変化 等

顧客ニーズの多様化等(外部環境)

・ニーズの高度化・複合化、厳しいコストパフォーマンス評価

日比谷グループの強みの蓄積(内部環境)

<ul style="list-style-type: none"> ・エネルギー・スマート技術の蓄積 ・ソリューション提案力の向上 ・コンサルから保守までのバリューチェーン充実 ・BCP・安全・品質 		<p>付加価値のリノベーション</p>
--	--	---------------------

第5次中期経営計画

第4次中期経営計画の継承・発展, 企業体質の変革

日比谷グループの目指す姿

お客様のニーズにワンストップで応える
「総合エンジニアリングサービス企業」

2. 基本方針

■着実な収益確保 ■経営基盤の強化 ■安心・安全な経営

第5次中期経営計画基本方針

お客様のニーズにワンストップで応える「総合エンジニアリングサービス企業」へ飛躍

「総合エンジニアリングサービス企業」とは・・・

計画～設計施工～オペレーション」までのライフサイクル全般に、専門化した「技術」「知識」「人材」「バリューチェーン」を結集し、付加価値の高い最適解を求め実施することにより、お客様、社会、地球環境に貢献する企業

■高付加価値ビジネスの拡大で『**着実な収益確保**』

- 建物ライフサイクル(LC)にわたるサービスを拡大
- 多様化・高度化・複合化するお客様ニーズに対応し「ベストパートナー」の関係構築

■『**経営基盤の強化**』を図り『**安心・安全な経営**』実現

- 技術ノウハウのドキュメント化を通じた人材育成、コストパフォーマンス向上、業務の効率化
- グループ経営一体化によるグループガバナンスの強化と効率化

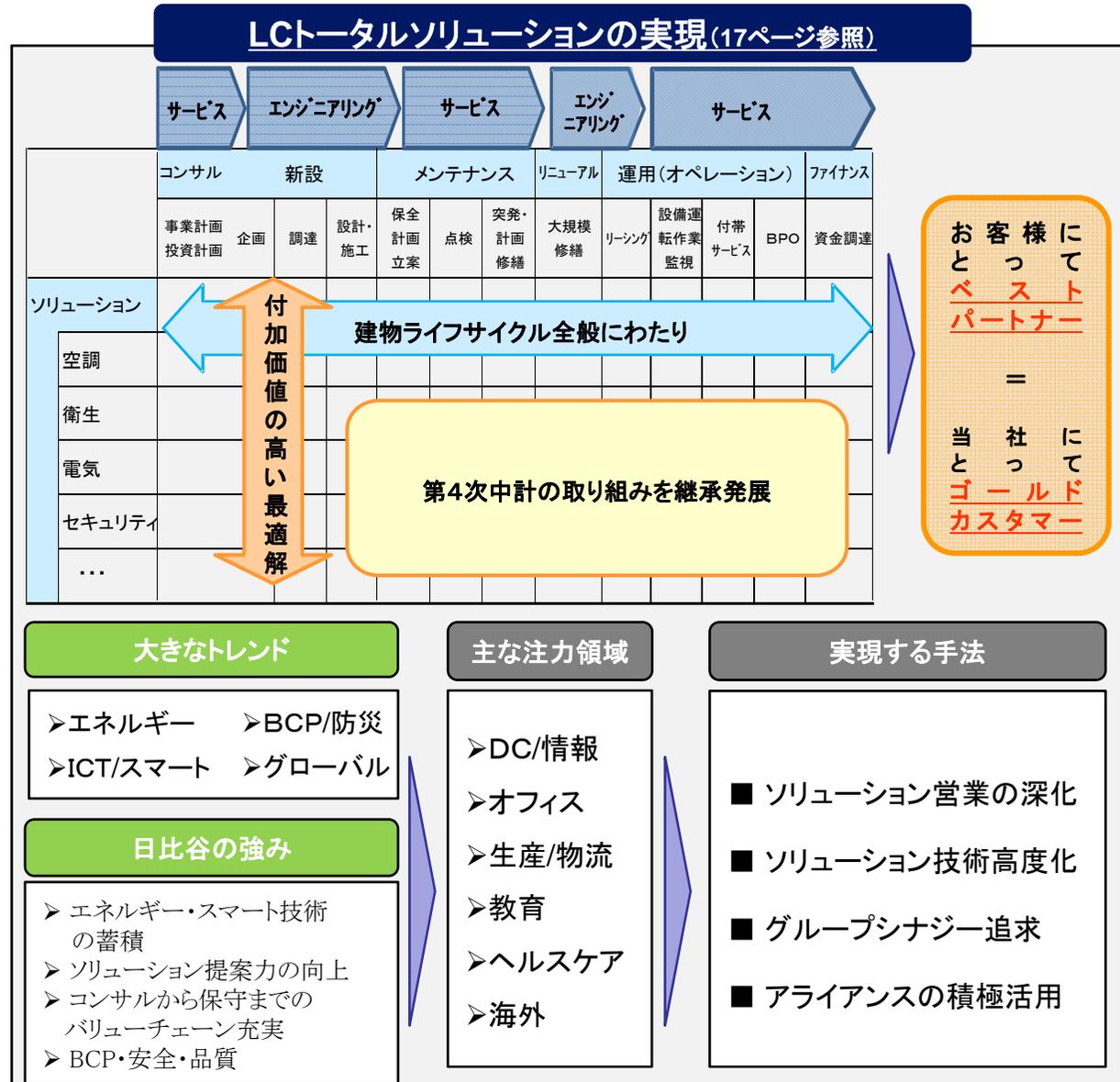
【 基本戦略 】

LCTータルソリューションの実現

経営基盤の強化

安心・安全な経営

3. 基本戦略 ■ LCトータルソリューションの実現 ■ 経営基盤の強化 ■ 安心・安全な経営



- 経営基盤の強化**
- 情報とノウハウの蓄積・活用
 - 【情報ライブラリの構築】
 - グループ経営一体化
 - コスト・パフォーマンス追求
 - 施工の効率化
 - 人材の育成・高度化
 - 安全・高品質の追求

- 安心・安全な経営**
ステークホルダーへの貢献
- CSRの充実
 - ・コンプライアンスの遵守
 - 株主還元拡充
 - 従業員満足度向上

[基本戦略] LCトータルソリューションの実現

■顧客の**建物ライフサイクル全般を通じて**、エネルギー・コスト・建物機能・BCPの4つの観点から**付加価値の高い最適解**を提供する

顧客

エネルギー

- ・エネルギーマネジメント
- ・デマンドレスポンス
- ・設備チューニング
- ・LCCO₂評価

建物機能

- ・物理的劣化診断
- ・社会的劣化診断
- ・室内環境評価
- ・リコミッショニング

日比谷グループが提供する価値

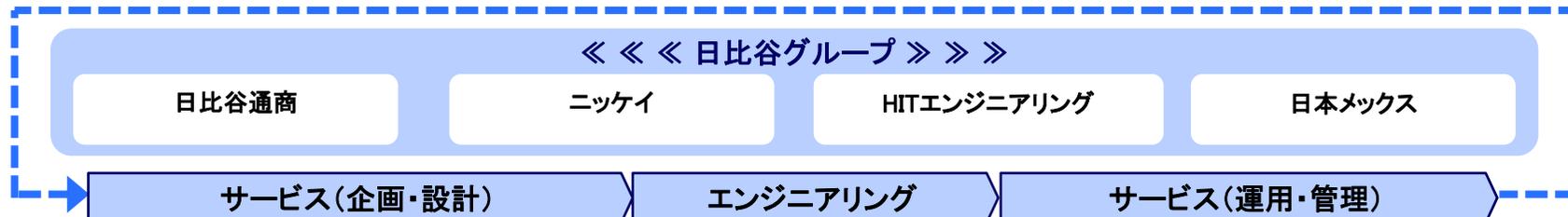
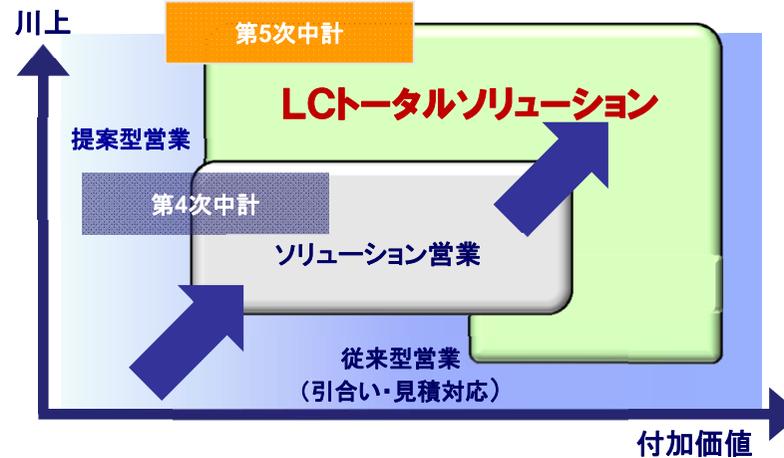
- ◆建物価値を維持向上し収入を最大化
- ◆運用管理コストを抑え支出を最小化
- ◆BCP・コンプライアンス等信頼性を確保

コスト

- ・中長期計画、グランドデザイン
- ・維持・管理の最適化
- ・LCC収支評価

BCP

- ・信頼性評価
- ・各種法規制等対応業務
- ・耐震診断
- ・優先事項評価



4.-① 財務戦略(第4次中期経営計画の振り返り)

株主配当金

- “安定的な株主還元”の観点より、連結ベースでの純資産配当率(DOE)に着目し配当実施
- 第4次中期経営計画の3ヶ年を通じ、1株当たり年間30円配当
(中間・期末とも1株当たり15円)

自己株式の取得・消却

- “株主還元重視”の観点より、2014年3月31日に300万株消却実施

【2014年3月期 取得実績】

- | | | |
|----------------------------------|----------------|-------------------|
| <input type="checkbox"/> 年間取得総額 | 5億円(設定枠 5億円) | [4次中計3ヶ年累計:18億円] |
| <input type="checkbox"/> 年間取得株式数 | 45万株(設定枠 50万株) | [4次中計3ヶ年累計:194万株] |

投資有価証券の圧縮

- 資産効率化の観点から、投資有価証券(5銘柄)売却 [4次中計3ヶ年累計:10銘柄]

4.-② 財務戦略・財務目標

財務戦略

【株主還元】

- 株主配当金は引き続き連結ベースでの純資産配当率(DOE)に着目し、安定配当と増配の実現を目指す
- 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
- 保有自己株式については、基本的には有効活用を前提とするが、当社を取り巻く環境等に応じて柔軟に対応する

第50期(2014年度) 株主配当金

- 年間配当金 1株当たり32円 (中間・期末とも1株当たり16円)
従来の30円より2円増配の予定

第50期 自己株式取得

- 年間取得枠の設定
(取得金額)7億5千万円 (取得株数)50万株

(単位:円)

【配当金推移】



財務目標

(単位:億円)

	第49期 2013年度 実績	5次中計 各年度 目標	第50期 2014年度 計画
受注高	723	700以上	730
売上高	694	700以上	710
営業利益	18	25以上	25
経常利益	28	33以上	33
当期利益	22	20以上	20

参考資料

【2014年3月期 参考資料】

決算概要（個別）



（単位：億円）

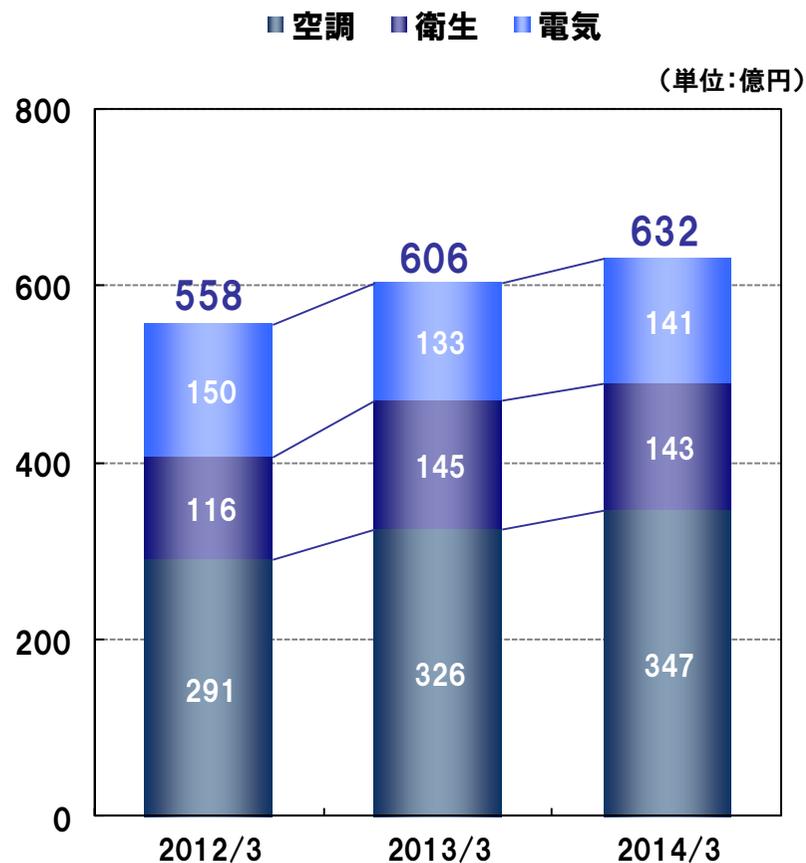
	2012/3 実績	2013/3 実績	2014/3 実績	前期比 （%）	2015/3 計画
受注高	558	606	632	4.3%	640
売上高	511	568	607	6.9%	620
営業利益	12	14	16	11.3%	20
経常利益	17	19	20	4.9%	24
当期純利益	8	11	13	13.7%	14

【2014年3月期 参考資料】

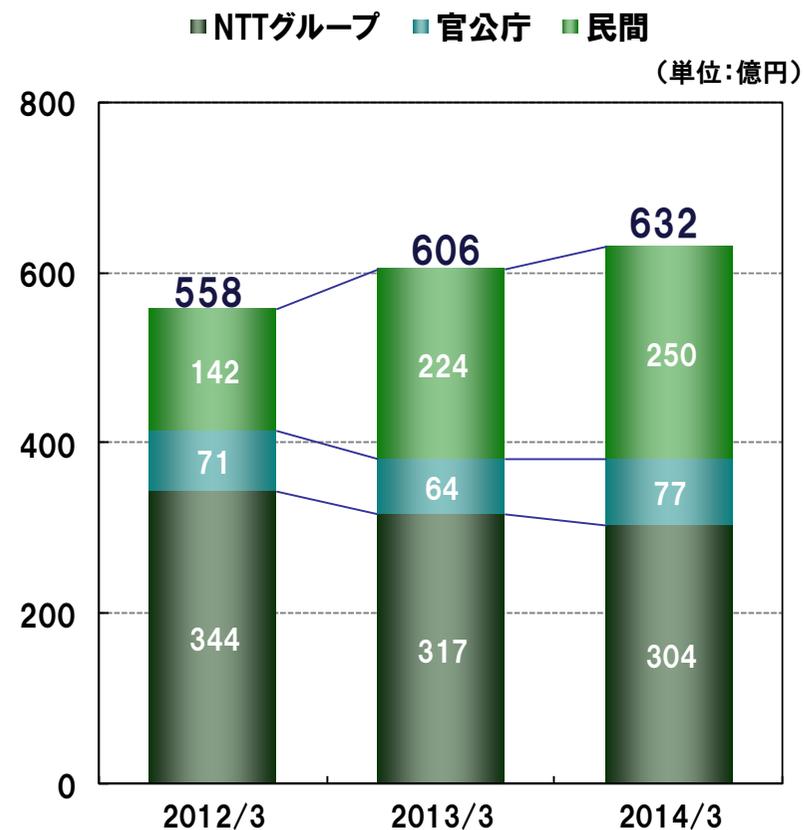
受注高 分野別・顧客別（個別）



分野別受注高



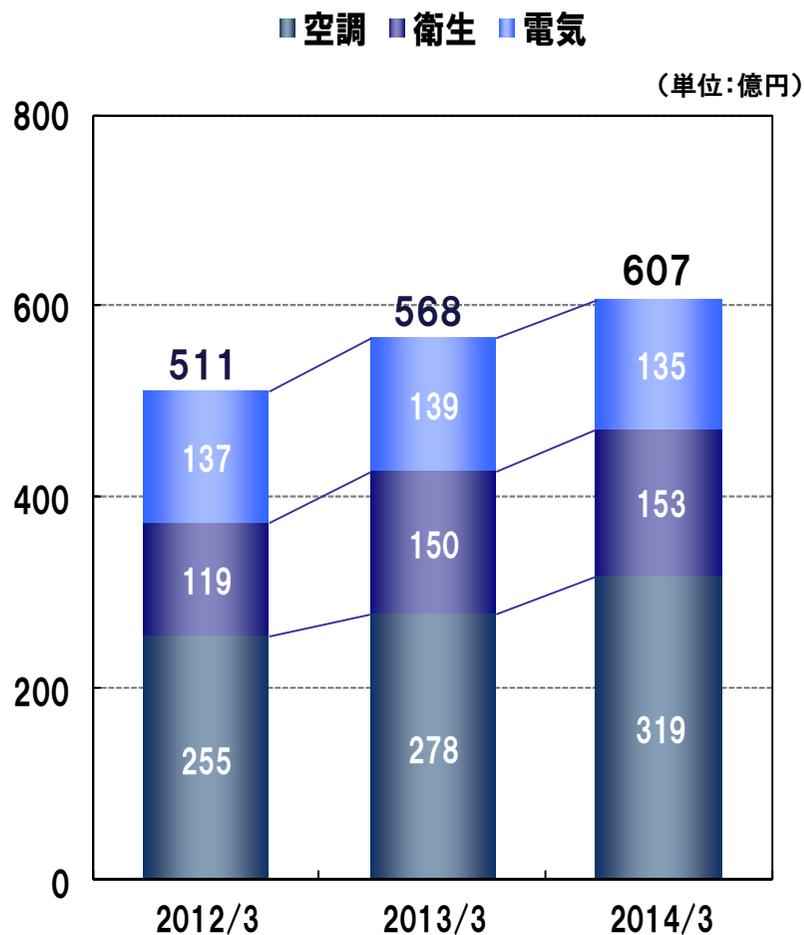
顧客別受注高



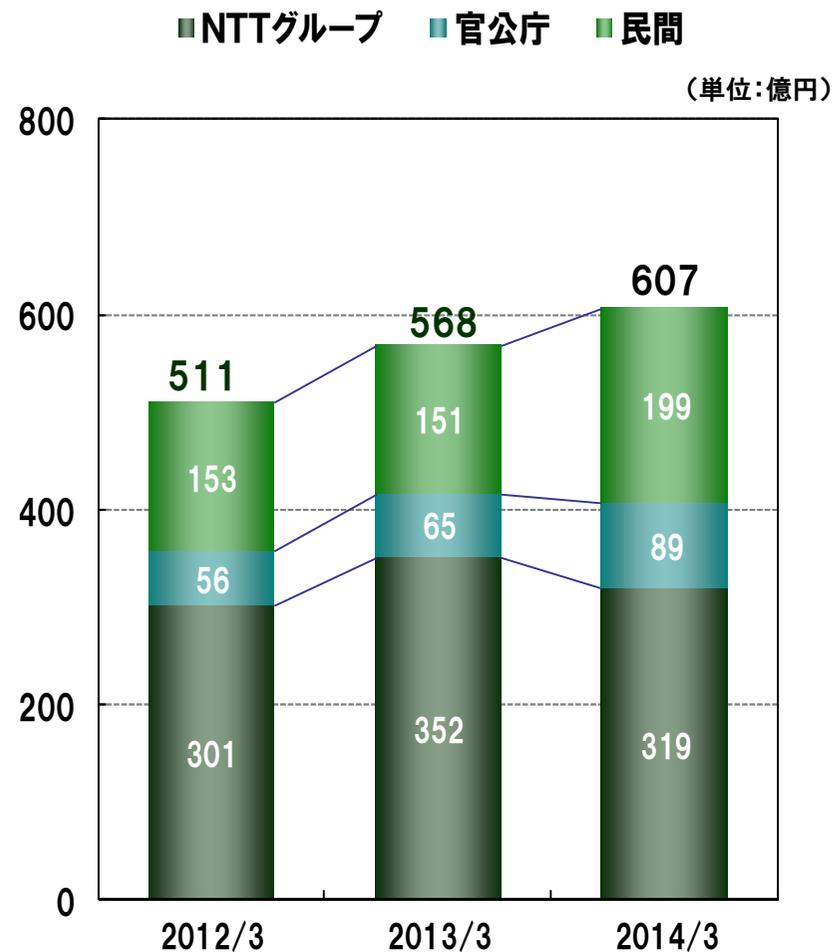
売上高 分野別・顧客別（個別）



分野別売上高



顧客別売上高



【2014年3月期 参考資料】

損益計算書（個別）

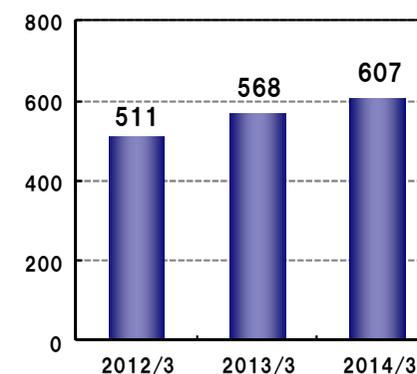


（単位：億円）

	2012/3 実績	2013/3 実績	2014/3 実績
売上高	511	568	607
売上原価	447	502	539
売上総利益	64	66	68
売上総利益率	12.4%	11.7%	11.2%
販管費	52	51	51
営業利益	12	14	16
営業外収支	4	4	3
経常利益	17	19	20
特別損益	1	—	3
法人税等	10	7	10
当期純利益	8	11	13

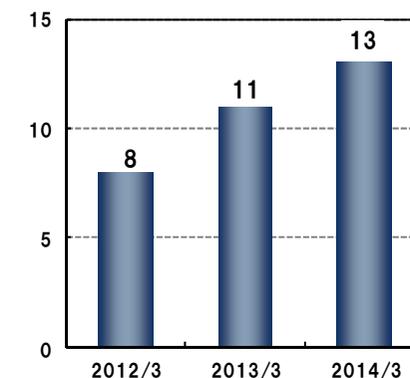
売上高の推移

（単位：億円）



当期純利益の推移

（単位：億円）



2014年3月期の主な完成工事

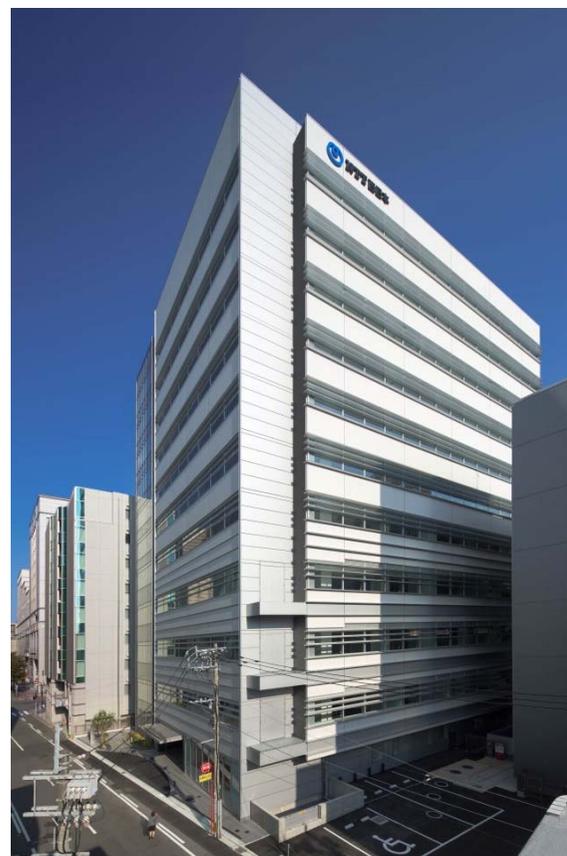
【2014年3月期 主な完成工事】

オフィスビル



東京スクエアガーデン

【6階エコテカン内に「HIBIYA E&S PLAZA」開設】



NTT西日本土居町ビル

【2014年3月期 主な完成工事】

物流施設・商業施設



羽田クロノゲート

- 「止めない物流」を可能にした
世界を繋ぐ日本最大級の物流施設



撮影：フォワードストローク

レソラサウステラス

時代にまっすぐ、技術にまじめです。

**2014年3月期 決算説明会
日比谷総合設備株式会社
2014年5月19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。