

時代にまっすぐ、技術にまじめです。

第2四半期決算説明会



日比谷総合設備

2015年11月17日

2016年7月は日比谷グループ創業50周年

【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。

2016年3月期 第2四半期 決算概要

決算概要（連結）

- 受注高・売上高ともに概ね計画通りに進捗中
- 利益は前期比改善、各種施策の強化を図り通期目標達成を目指す

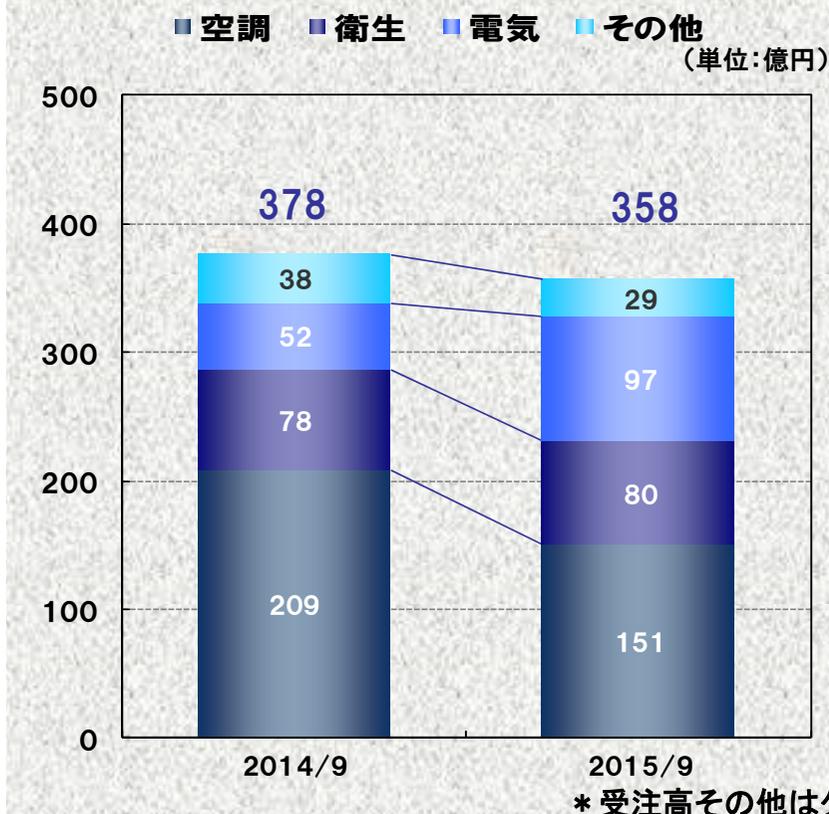
（単位：億円）

	2014/9 実績	2015/9 実績	前期比 (%)	2016/3 計画	第5次中計3力年 各年度目標値
受注高	378.5	358.6	△5.3%	740	700 ~
売上高	281.0	272.5	△3.0%	740	700 ~
営業利益	△9.7	△5.3	—	25	25 ~
経常利益	△7.5	△3.3	—	33	33 ~
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△4.9	△2.7	—	20	20 ~

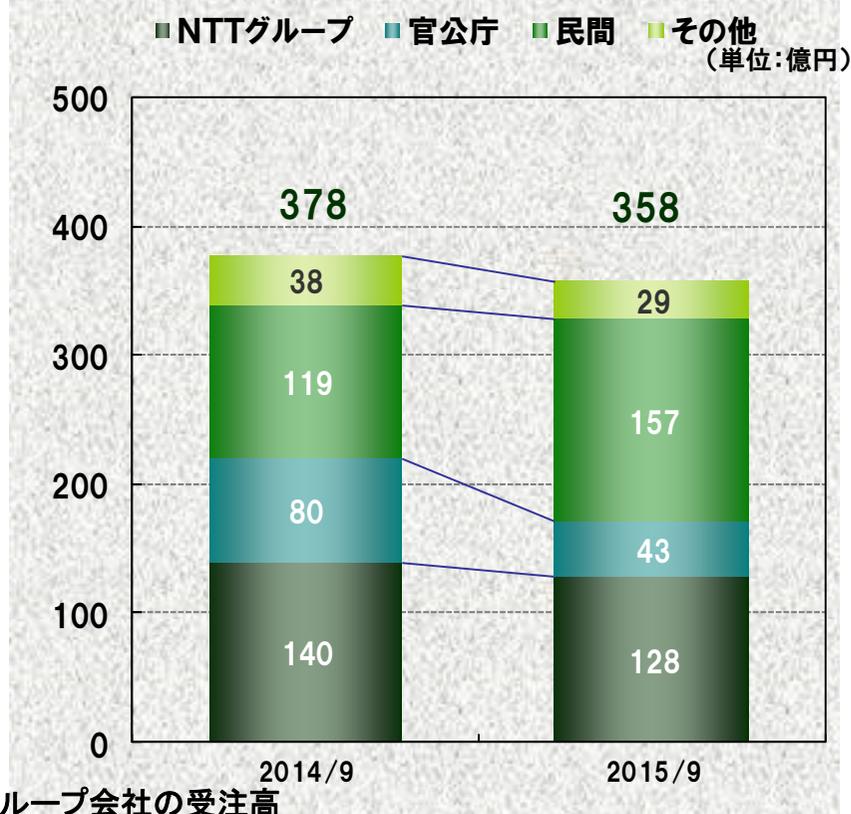
受注高 分野別・顧客別（連結）

- 利益率向上を目指し、LCトータルソリューション^(※)営業を展開
- 空調・衛生・電気の各分野をバランス良く受注

分野別受注高



顧客別受注高

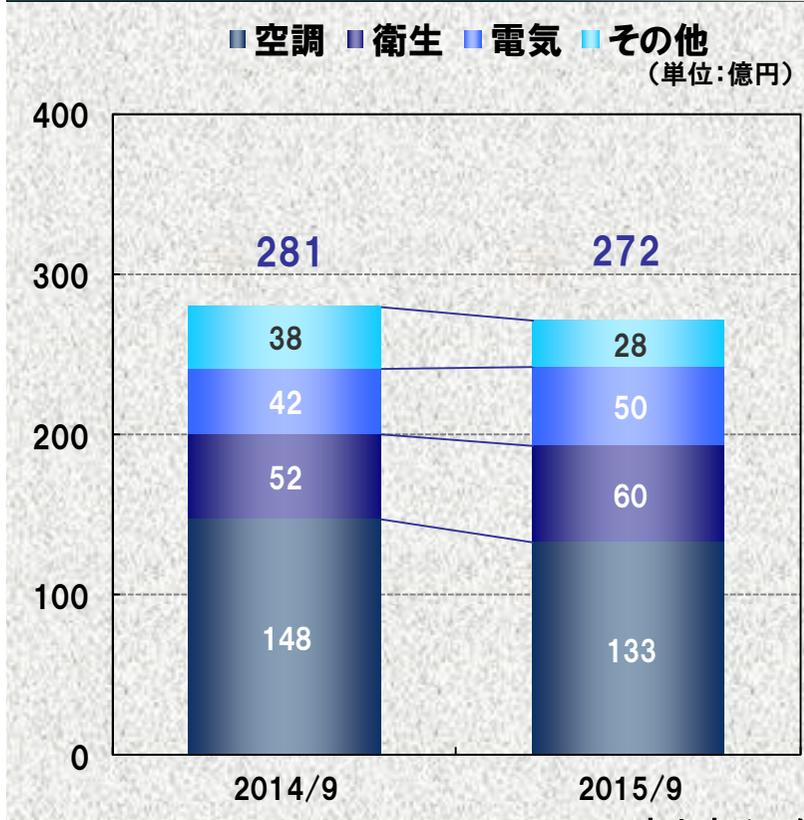


※建物ライフサイクル全般に亘るサービスの拡大により、多様化・高度化・複合化するお客様のニーズに対応し、ベストパートナーの関係構築を目指すこと

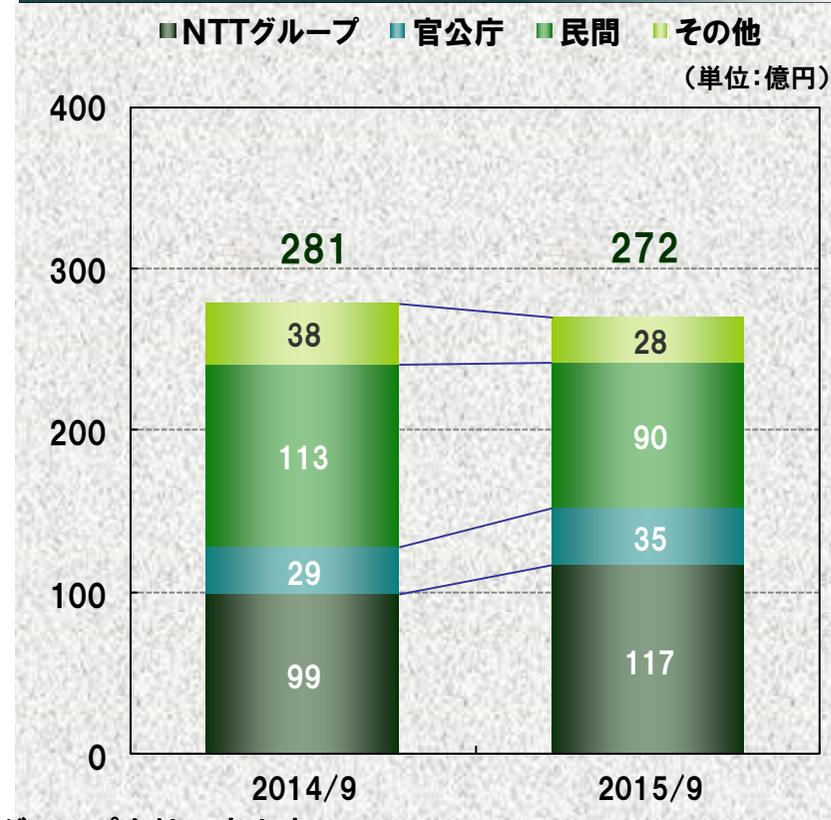
売上高 分野別・顧客別（連結）

■ 顧客別ではNTTグループが前期からの繰越工事高増加等により伸長

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）

■ LCトータルソリューション営業の推進・原価縮減・販管費削減の徹底等により、利益率は改善

(単位:億円)

	2014/9 実績	2015/9 実績
売上高	281.0	272.5
売上原価	258.2	245.7
売上総利益	22.8	26.7
売上総利益率	8.1%	9.8%
販管費	32.5	32.1
営業利益	△9.7	△5.3
営業外収支	2.1	2.0
経常利益	△7.5	△3.3
特別損益	0	0
法人税等	△2.6	△0.6
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△4.9	△2.7

株主還元施策の状況

株主配当金

【基本方針】

- 株主配当については、“より安定的な株主還元”の観点より、連結ベースでの純資産配当率(DOE)に着目し実施

【2016年3月期】

- 純資産配当率(DOE)を1.8%から2.1%のベースへ引き上げ
- 年間配当金40円(中間・期末とも1株当たり20円とし、2015年3月期比8円増配)
- 本方針により中間配当金は1株当たり20円を実施

自己株式の取得

【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

【実績・計画】

- | | | |
|--------------------|-------------------|------------------|
| ■ 年間取得枠 | 50万株 | 8億円 |
| ■ 上半期取得実績
(進捗率) | 21.2万株
(42.4%) | 3.4億円
(42.4%) |

第5次中期経営計画と 上半期の実施状況

【第5次中期経営計画 2014年4月～2017年3月】

最終年度2016年7月は日比谷グループ創業50周年

第5次中期経営計画(2014.4~2017.3) ①

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

<基本戦略>

LCトータルソリューションの実現

注力領域での受注拡大

- ソリューション営業の深化
- ソリューション技術高度化
- グループシナジー追求
- アライアンスの積極活用

経営基盤の強化

- 情報・ノウハウの蓄積・活用
- 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

- 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

大きな
トレンド

エネルギー

ICT/スマート

BCP/防災

グローバル

当社の強み

エネルギー・
スマート技術
の蓄積

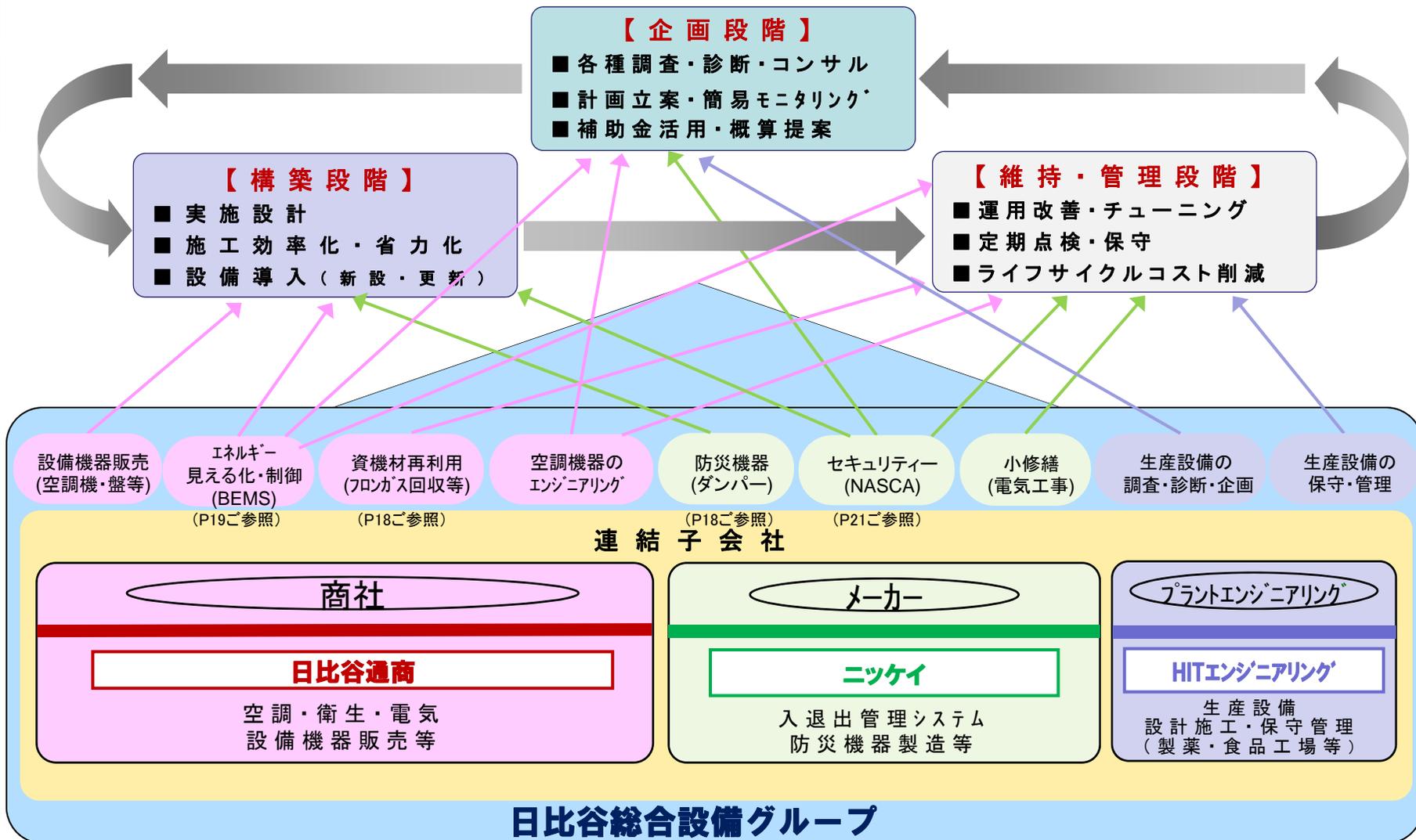
ソリューション
提案力
の向上

コンサルから
保守までの
バリューチェーン充実

B C P ・
安全・品質

第5次中期経営計画(2014.4~2017.3) ②

『グループシナジー追求』による“LCトータルソリューション”の実現



〔基本戦略〕 LCトータルソリューションの実現



▷注力領域での受注拡大

■注力領域での受注は順調に推移し“オフィス”並びに“生産/物流”は前期比増加

【注力領域】

データセンタ/情報

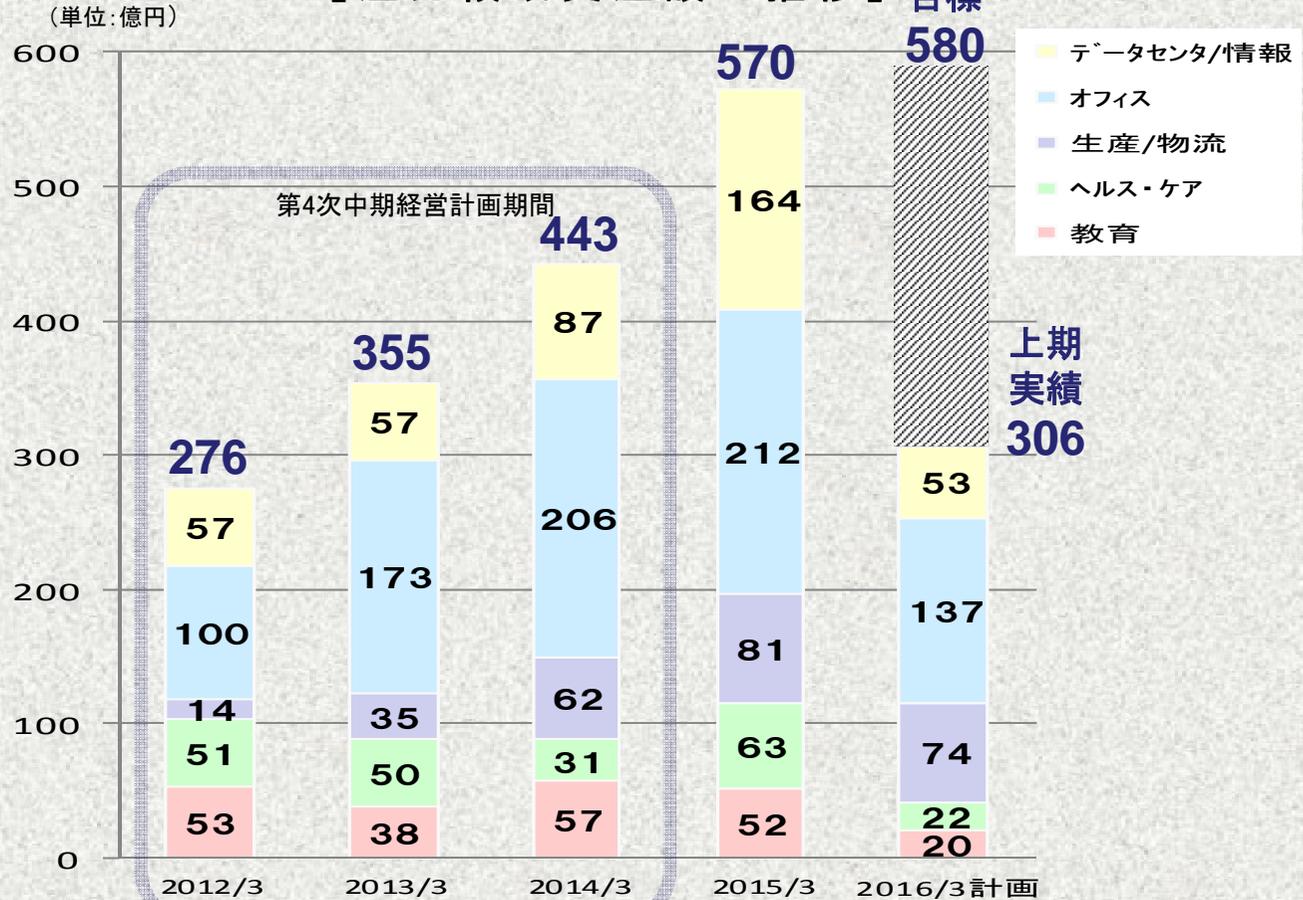
オフィス

生産/物流

ヘルス・ケア
(医療福祉)

教育

【注力領域受注額の推移】



〔基本戦略〕 LCトータルソリューションの実現



▷ソリューション営業の深化

LCトータルソリューション営業の実績

■エネルギー・スマート等提案、種々のアライアンス等によるLCトータルソリューション営業展開

受注総額（上期358億円）の80%をLCトータルソリューション案件で確保

具体的な取り組み

【“既存施設の有効活用”に向けたソリューション提案】

- 適確な劣化診断から病院の設備中長期計画へ参画 (P10ご参照)
- リニューアル技術を活かした「オフィスビル⇒ホテル」へのコンバージョン提案 (P11ご参照)

【様々な企業とのアライアンス】

- NTTグループ会社のBEMS (※)に当社製品を組み込み大手地銀へ導入 (P12ご参照)
- リーススキームを活用したビジネス拡大 (P13ご参照)
 - ▷ 熱源更改、セキュリティシステム、太陽光発電、LED照明 等

【NTTグループ各社へのLCトータルソリューション提案】

- 当社実施の工事情報等をデータベース化で社内共有し適確な提案を展開 (P14ご参照)

	建物のライフサイクル			
	企画・設計	新設	運用・メンテナンス	改修
ソリューション	建物ライフサイクル全般にわたり			
エネルギー				
ICTスマート	高付加価値ビジネスの拡大で 『着実な収益確保』			
防災BCP				
その他				

付加価値の高い最適解

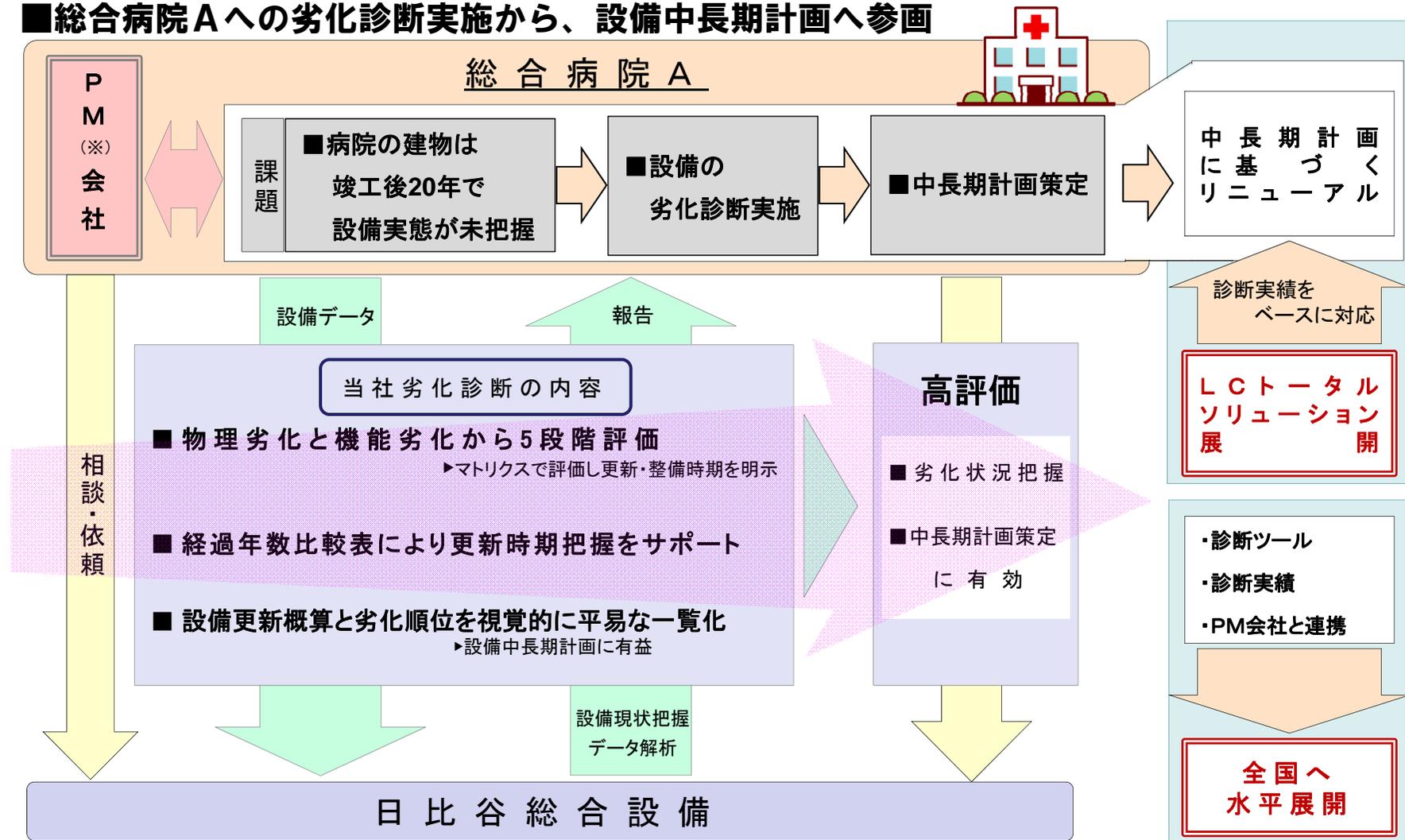
※Building Energy Management System、ICTを駆使し、ビルの電力量・温湿度の測定及び空調・照明機器等の効率的な制御管理を図るシステム

〔基本戦略〕 LCトータルソリューションの実現（取り組み事例①）

▷ソリューション営業の深化

1. “既存建物の有効活用”に向けたソリューション提案

■総合病院Aへの劣化診断実施から、設備中長期計画へ参画



※プロパティマネジメント⇒建物の維持・管理等、不動産に関する資産管理業務

〔基本戦略〕 LCトータルソリューションの実現（取り組み事例②）



▷ソリューション営業の深化

2. “既存建物の有効活用”に向けたソリューション提案

■世の中のニーズ・リニューアル技術を活かしたコンバージョン（※①）提案

※①建物等の用途変更

環境配慮

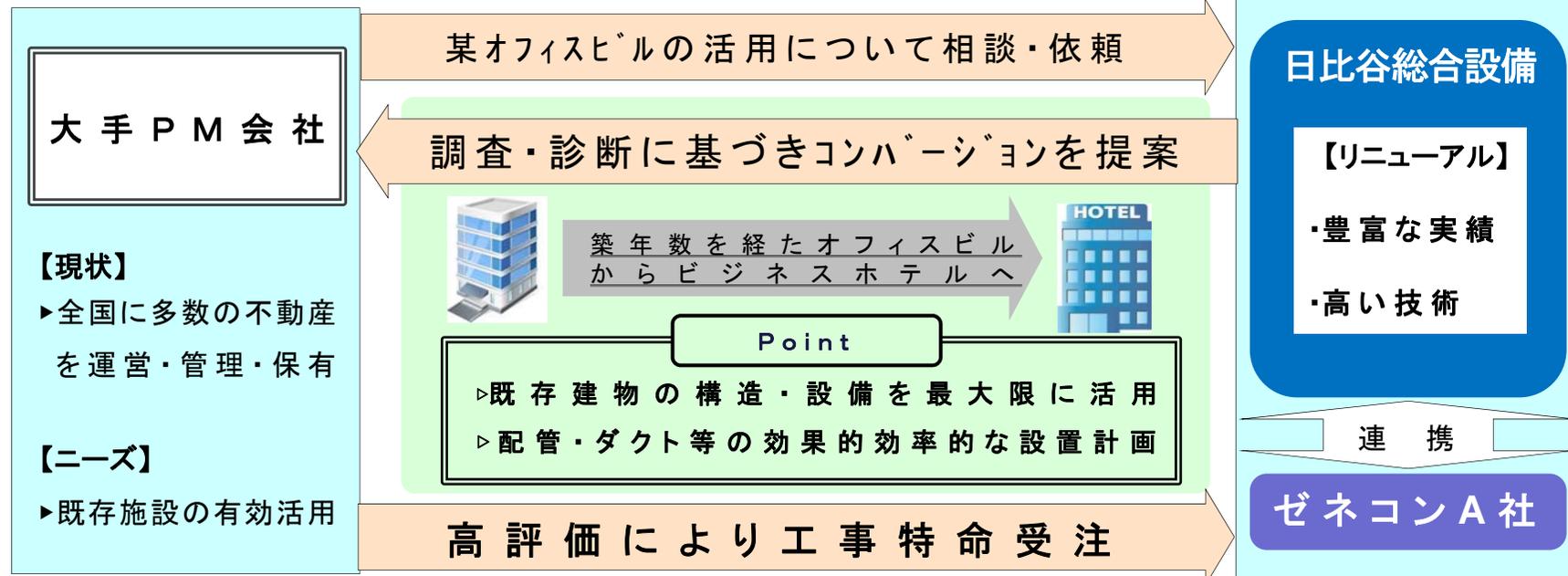
▷脱スクラップ&ビルド

インバウンド(※②)増

▷ホテルニーズ拡大

※②海外より日本を訪れる外国人観光客等

スピード・コスト重視



「家電量販店ビル」のホテルへのコンバージョン案件等も進行中

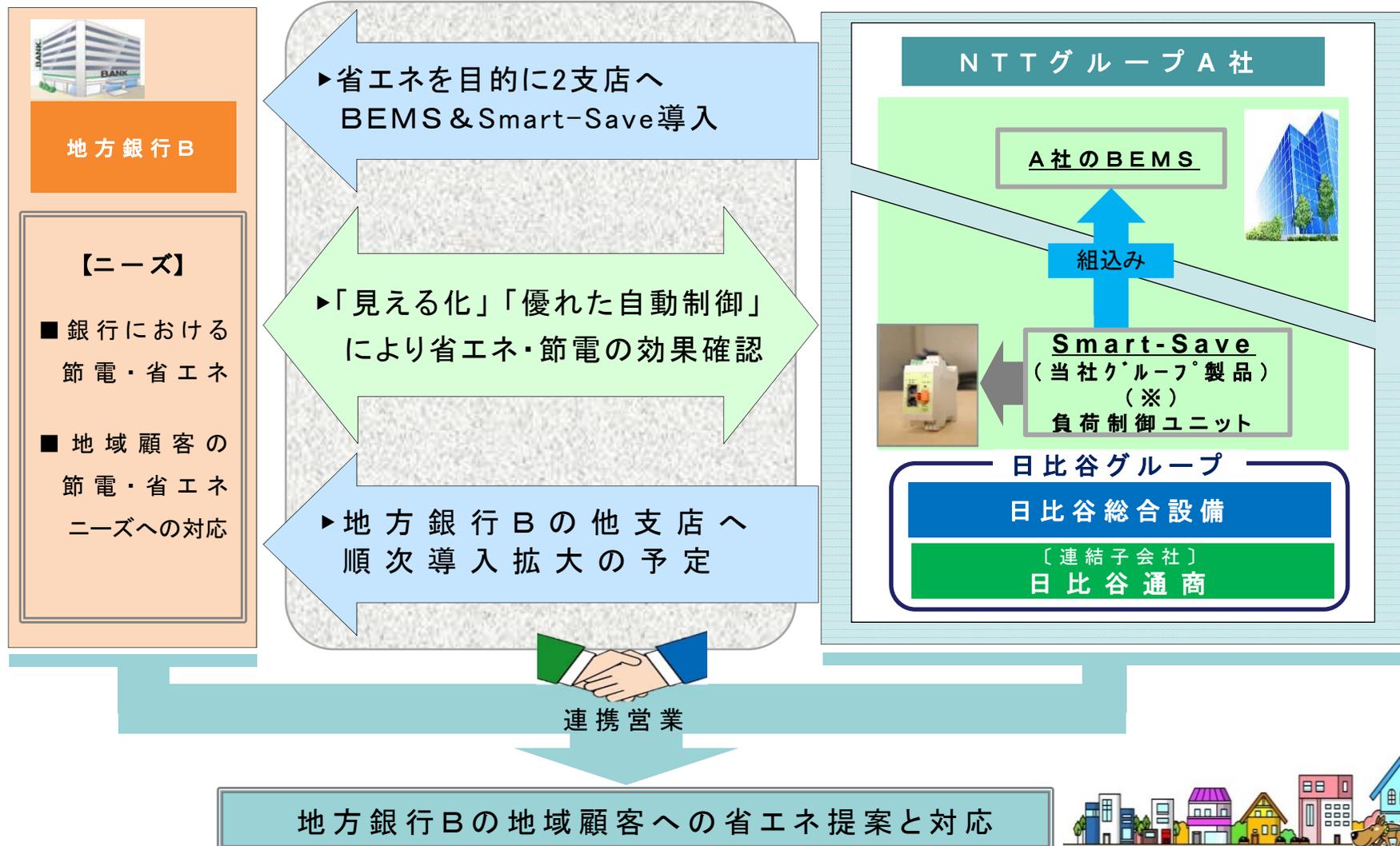
同様のフォーメーションによる更なる波及・拡大が期待

〔基本戦略〕 LCトータルソリューションの実現（取り組み事例③）



▷ソリューション営業の深化

NTTグループとのアライアンス (Smart-Save をNTTグループ会社のBEMSに組み込み大手地銀へ導入)



※電力の使用を自動制御する、当社開発の負荷制御ユニット

〔基本戦略〕 LCトータルソリューションの実現（取り組み事例④）

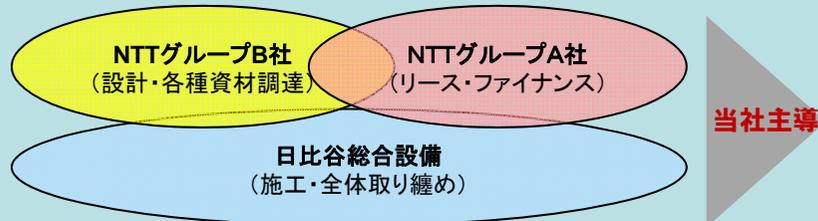
▷アライアンスの積極活用

自治体に向け各種リーススキームを提案

- 空調機器・保守業務
- 太陽光発電



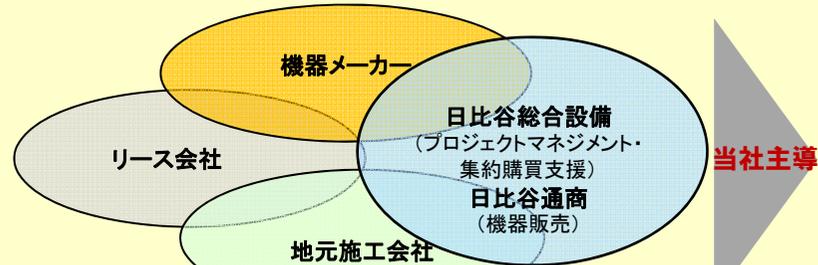
・リーススキームで共同アプローチ



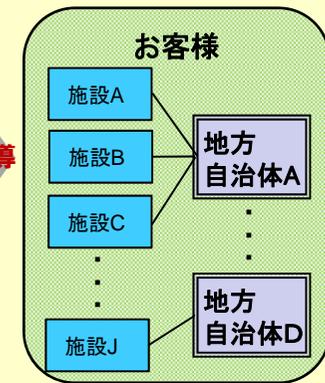
- 空調機器
- 照明器具



・ハルクリース(※)事業



※ 複数施設導入の同一設備を纏めてリースする手法。
設備の一括購入でリース料等が軽減される効果が見込まれる。



〔基本戦略〕 LCトータルソリューションの実現（取り組み事例⑤）

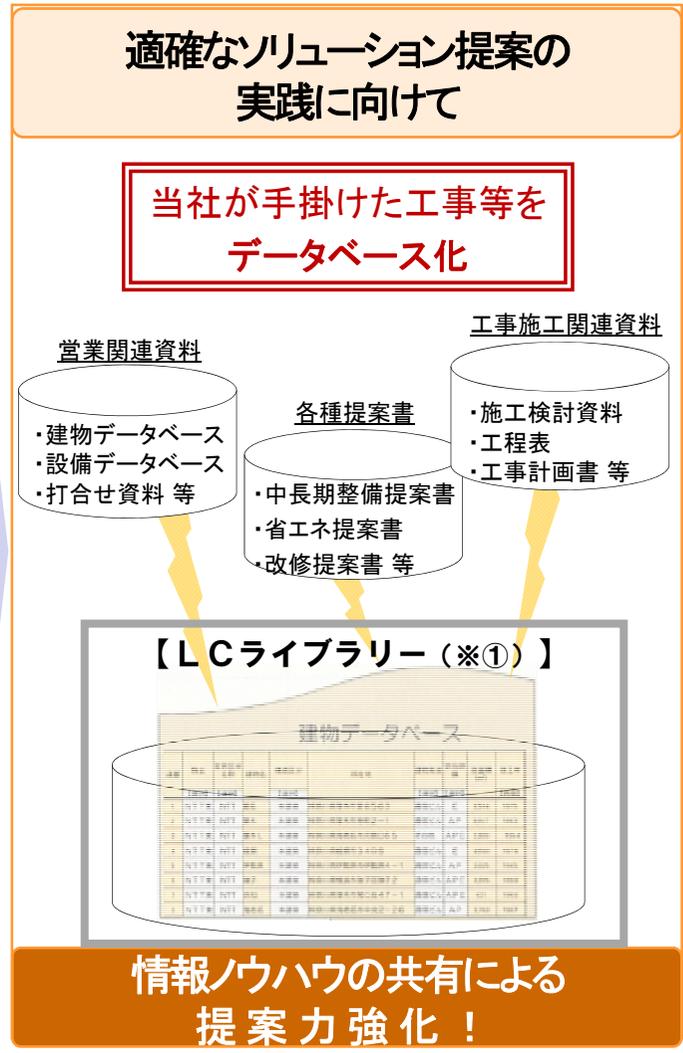


▷ソリューション営業の深化

NTTグループ各社へのLCトータルソリューション提案

当社の強み

- 居抜き工事等技術の優位性
- 通信施設への豊富な施工実績
- 建物ライフサイクルの把握
- 竣工後の迅速なアフターフォロー



LCトータルソリューション提案

■劣化対策ソリューション提案

[具体例]

- ▶3Dスキャナ活用による各種診断 (P15ご参照)
- ▶老朽空調設備の更改
- ▶老朽火報システムの更改 等

■省エネソリューション提案

[具体例]

- ▶コージェネレーション(※②)導入提案
- ▶VE・CD等高付加価値提案
- ▶通信機械室用空調機更改 等

■新技術・共同提案

[具体例]

- ▶太陽光ハイブリットシステム (P20ご参照)
- ▶膜空調システム
- ▶Smart DASH(※③)
- ▶DC壁吹出し空調
- ▶通信基地局用電子遮断器 等

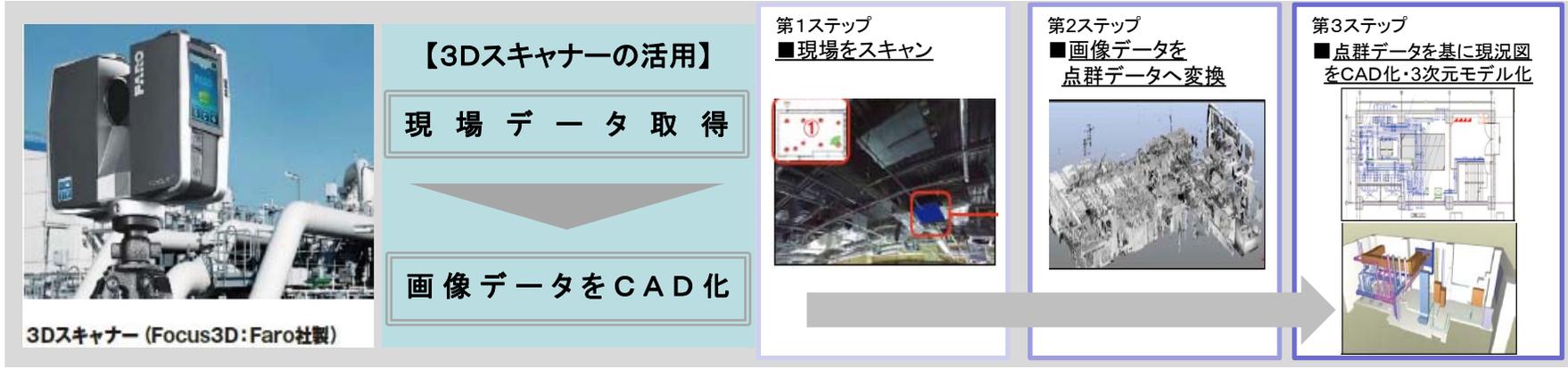
※①当社保有の工事情報等各種知的財産をデータベース化し、 ※②熱源より電力と熱を生産し供給するシステムの総称 ※③NTTグループ会社開発の学習機能を持つDC用空調制御システム
 全社部門横断的に共有・活用を可能としたシステム

〔基本戦略〕 LCトータルソリューションの実現（取り組み事例⑥）



▷ソリューション技術高度化

先進技術(3Dスキャナー)活用による技術の高度化



- 【メリット】**
- ・現場調査の労力、時間の低減
 - ・現場調査時の安全性の向上
 - ・施工図の精度向上
 - ・短時間でCAD化・3次元モデル化

「現場調査支援システム」として活用を開始

【活用状況】 (2011年～2015年上期)

主な対応先

NTTグループ	教育機関	ホテル	工場
---------	------	-----	----

対応件数

工事支援(約40件) [NTTグループ建物・学校・病院・宿泊施設等]	維持管理支援(約55件) [NTTグループ建物・歴史的建造物・ホテル・学校・体育館等]
---------------------------------------	--

当社リニューアル技術として最大限活用

〔基本戦略〕「経営基盤の強化」「安心・安全な経営」

グループ経営一体化

- 人事・給与制度の統一によるグループ間人事交流促進(23名)
- システム共有化の推進による管理部門コスト削減(計画65百万)

コストパフォーマンス追求、施工の効率化

- 集約購買の拡充・強化(上半期実績56億)、協力会社の拡大を推進
- 予算管理委員会による原価管理の徹底(発注計画・重点現場抽出強化等)
- 優秀事例発表会の定期開催(9月開催・7事例)と速やかな水平展開
- ヒヤリハット事例集のデータベース化による情報共有

人材の育成・高度化

- 成長を促す人事制度の充実、対話会方式研修等の充実(計11回)
- 女性社員の活躍推進(管理職登用・キャリアパスの充実)

CSRの充実・コンプライアンスの遵守

- 購買ホットライン制度の運用による適正取引の推進
- グループ会社各事業所へのISMS(※)認証拡大推進(2015年度中)

(※) 情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格



【優秀事例発表会】

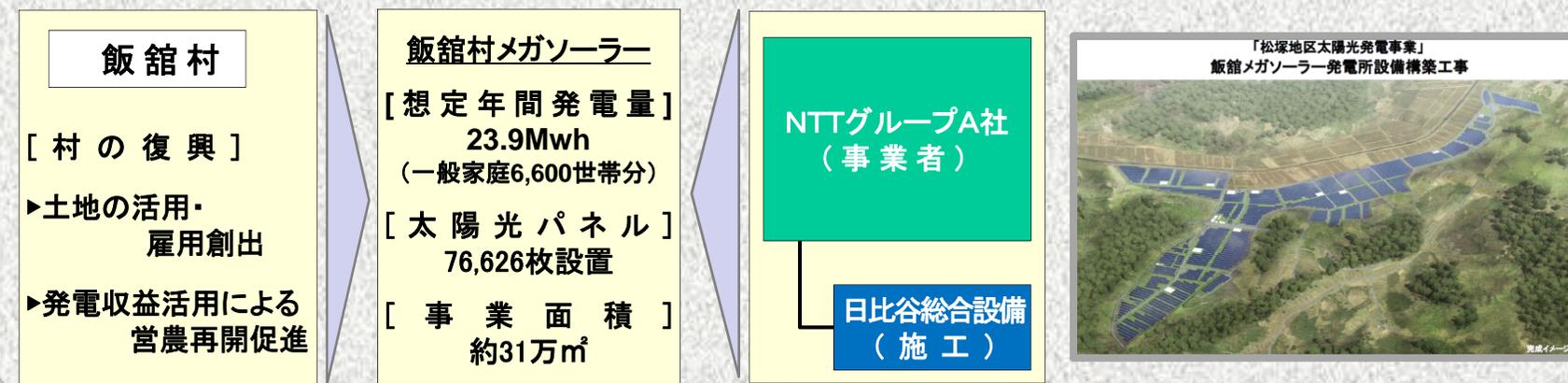


【対話会】

[トピックス]

震災からの復興を図る福島県飯舘村メガソーラー事業

■ふるさと再生を目指す飯舘村における社会的にも意義深いプロジェクトへの協力



異業種交流を定期開催～HIBIYA E&S SEMINAR～

当社常設展示場「HIBIYA E&S PLAZA」で、2013年より延べ9回開催

2015年6月2日

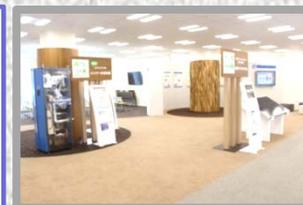
「2020年に向けた地域活性化」

▷地域活性化に向けた「自治体・企業の取り組み」や「低炭素都市づくり」等を紹介

2015年9月29日

「太陽熱・地中熱・廃熱の有効利用」

▷「太陽熱利用冷暖房システム」や「地中熱利用のホーリング技術最新動向」等を紹介



参考資料(技術編)

日比谷グループの技術とサービス

日比谷通商 商社

回収フロン再生処理の再資源化

回収フロン再生処理の特徴

- ◆フロン再生に要するエネルギーが少ない
- ◆処理時に発生する産業廃棄物が少ない
- ◆処理時のCO2の排出量が少ない
- ◆回収フロンの有効活用ができる
- ◆破壊処理に比べてコストの削減ができる

フロン資源化処理(フロンの再生処理・再利用)

- ◎冷凍空調機器よりフロンを回収し、再生装置によりフロンガスとして再生・資源化
- ◎再生フロンは空調機器へ充填用などに再利用



フロン再生処理は破壊に比べて
CO2排出量は12分の1

出典：冷媒回収処理技術(冷媒回収推進・技術センター出版)

ニッケイ メーカー

設備・防火機器等製造

有圧扇付ダンパー



- ▶有圧扇、ダンパー、接続ダクトの一体型
- ▶現場の省力化に寄与

ECO支持金物



- ▶空調機用吊り架台
- ▶従来品より軽量化・
運送コスト面でメリット

ミニバルコニーユニット



- ▶共同住宅のバルコニー用
配管化粧カバー
- ▶給気ダクト、冷媒管、ドレン管を
一体化しコンパクトに収納

HA(Hibiya-Active)-BEMS

■BEMSとは: Building Energy Management Systemの略
ICTを駆使し、ビルの電力量・温湿度の測定及び空調・
照明機器等の効率的な制御管理を図るシステム

HA-BEMSはここが凄い!

「見える化」だけでなく
Smart-Saveと連携して
優れた制御機能を発揮

HA-BEMSのまるごと自動節電

節電・省エネを身近にしました!

お客様の導入メリット

- コスト削減
- 快適な環境の実現
- “エネルギー見える化”による利用者の意識変革

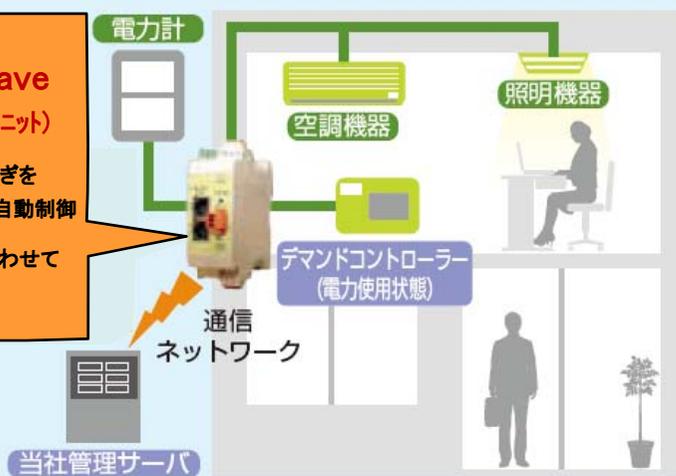
HA-BEMSの特長

- Smart-Saveとの連携により「きめ細やかな制御」を実現
- 多様な規模の施設にフィット
- メーカーを問わず幅広い空調設備等を制御

Smart-Save (負荷制御ユニット)

- 電気の使い過ぎを見張り温度を自動制御
- スケジュールに合わせて自動でオンオフ

HA-BEMS
＜一歩先を行くスマートな節電提案＞
エネルギーの「見える化」
+
アクティブ(能動的)制御で賢い節電



【参考資料】

太陽光ハイブリッドシステム

HIBIYA
Hibiya Engineering, Ltd.

■NTTファシリティーズと共同で太陽光ハイブリッドシステム実証実験

【導入メリット】

- ・ 太陽エネルギー総合変換効率が40%以上向上
- ・ 太陽電池の温度上昇による発電損失の低減
- ・ 電気と給湯の需要に対応
- ・ 発電・熱取得併用パネルで屋上スペースを有効利用

導入事例

環境省『CO2排出削減強化誘導型技術開発実証事業』の補助・委託事業を受託(他2社と共同)

利用施設: 都内マンション

※平成28年1月末完成予定

【主な利用施設】

ヘルスケア施設
(老人・介護施設、病院)

飲食店舗施設
(郊外型店舗、沿道型店舗)

住宅施設
(戸建住宅、集合住宅)

【太陽光ハイブリッド設置写真】



▲太陽光ハイブリッドパネルの外観は太陽光発電パネルと類似



▲太陽光電池パネルの裏面に熱取得装置を搭載

セキュリティシステム【NASCA(ナスカ)】

■ シンプルなのに高性能&多機能 埋め込み式の非接触型ICカードリーダー



非接触型ICカードリーダーの特徴

- 2個用スイッチボックスに取付できるコンパクト設計
- 液晶パネルの裏面にアンテナを内蔵した電波透過型液晶パネルを採用
- IS014443 タイプA、タイプB、FeliCaの主要カードに対応するマルチカードリーダー
- 音声によるガイダンスおよびエラー通知
- バックライトの3色カラー表示による多彩な表現のタッチパネル方式液晶
- カスタマイズで、英語表記・絵文字にも対応
- 人感センサーによる省エネとスムーズな操作性を実現

NASCA「ナスカ」の魅力

導入規模に合わせた柔軟なシステム構築を実現

多彩な機能の入退室セキュリティシステムを構築

各種認証装置・エレベータ 停止階制御などにも対応

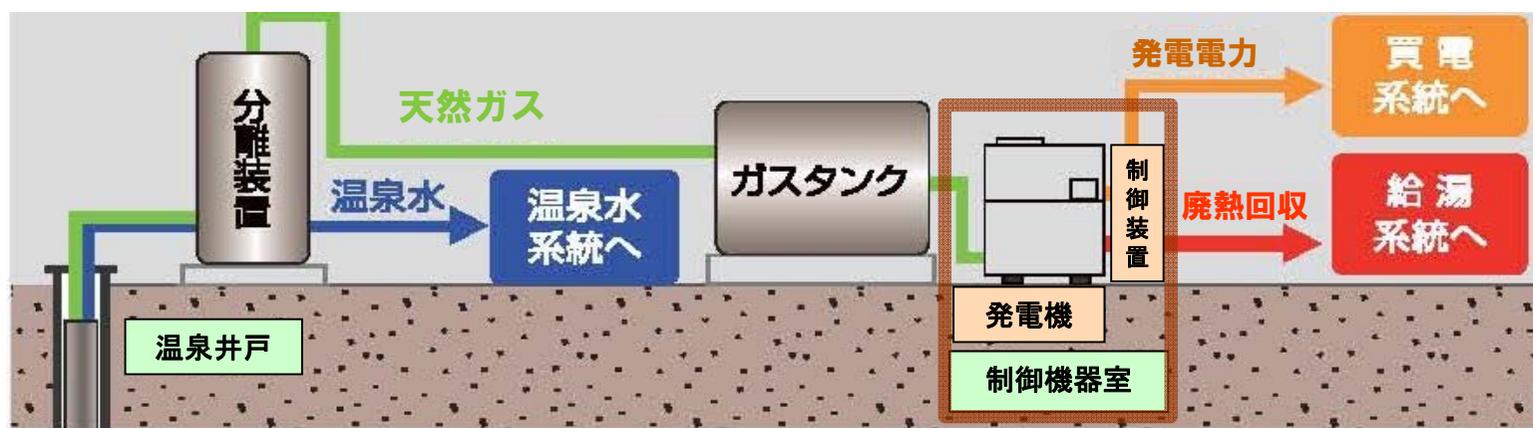
運用方法に合わせた多様なシステム設定が可能

天然ガスコージェネレーションシステム

天然ガスコージェネレーションシステムとは？

⇒天然ガスを利用して発電・給湯をするシステム

- 温泉水から天然ガスを分離し発電機で使用可能な状態に精製・貯留
- 発電機から得られる電気は商用電源に接続されて電力量削減に貢献
- 回収された排熱は給湯に用いられ燃料の削減に貢献



ガスコージェネレーションはエネルギー効率が80%を超える高効率なシステム
通常の電力と比較しエネルギーを無駄なく使う地球に優しいシステム

時代にまっすぐ、技術にまじめです。

第2四半期 決算説明会
日比谷総合設備株式会社

2015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。