



株主の皆様へ

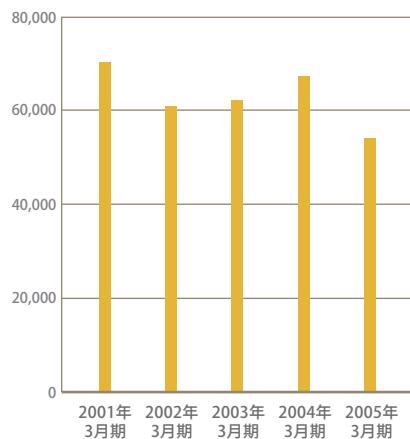
第40期 事業報告書

2004年4月1日～2005年3月31日

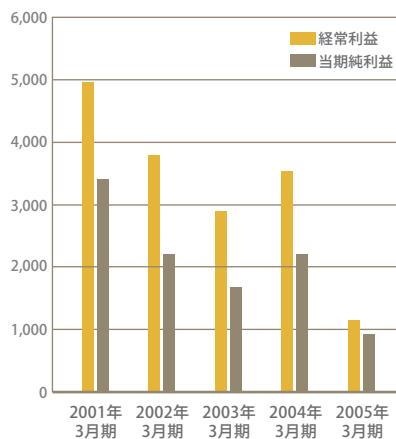
財務ハイライト (連結)

	第 36 期 2001 年 3 月期	第 37 期 2002 年 3 月期	第 38 期 2003 年 3 月期	第 39 期 2004 年 3 月期	第 40 期 2005 年 3 月期
売上高 (百万円)	70,258	61,047	62,232	67,317	54,065
経常利益 (百万円)	4,965	3,791	2,899	3,541	1,143
当期純利益 (百万円)	3,406	2,209	1,675	2,210	921
総資産 (百万円)	79,650	82,493	81,204	80,310	74,211
株主資本 (百万円)	47,154	48,590	48,521	50,222	49,887
1 株当たり株主資本 (円)	1,178.92	1,215.59	1,266.83	1,362.08	1,388.28
1 株当たり当期純利益 (円)	85.17	55.25	40.78	57.24	24.55
1 株当たり配当金 (円・単体)	17.00	15.00	15.00	15.00	15.00

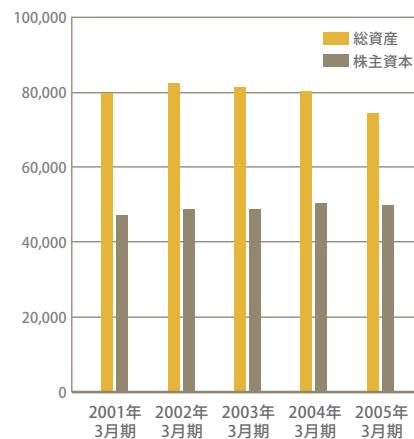
■ 売上高 (単位:百万円)



■ 経常利益&当期純利益 (単位:百万円)



■ 総資産&株主資本 (単位:百万円)



目次

社長インタビュー 1-6

営業の概況 (連結) 7

当期の主な完成物件 8-9

連結財務諸表 10-11

要約単体財務諸表 12

株式の状況・取締役及び監査役/事業所 13

Q 昨年の株主総会で社長に就任されて約1年になりますが、その1年を振り返ってみて下さい。

A まず最初に、株主・投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

私は昨年6月に当社に入社いたしました。同じ建設という市場には別の立場から永年にわたって携わってまいりました。しかしながら、当社が直面する事業環境の厳しさはそれまでの想像以上のものでした。特に、この1年の変化は私の想定を超える速度で進んだように思います。これは、当社にとって重要な顧客であるNTT及びそのグループ各社による建設案件の減少のほか、中央、地方官公庁における建設工事予算の削減はもとより、民間工事における熾烈な価格競争といった要因があげられます。

したがって、今後急速に拡大成長するとは考えられない市場環境がさらに厳しさを増すと予想されるなか、当社がどのように変貌すべきなのかを考え、改革を実行に移した1年でありました。後にご説明いたしますが、当期2005年3月期は、3カ年にわたり実施する中期経営計画「HIBIYA21 2006」の初年度でもありました。結果として、残念ながら単年度での目標数値の達成には至りませんでした。しかし、「当社がこれまで培ってきた特性をさらに伸ばすとともに、時代のニーズに合わせた改革を進めなければならない」という思いを社員全員が共有して事業に取り組むことで、施策面のみならず、社員の意識改革という意味でも、将来へ向けての準備が中期経営計画に沿って着々と進められた1年であったことも事実です。



代表取締役社長
木村 信也

Q では、日比谷総合設備グループの特性について簡単にご説明下さい。

A 当社グループは、日比谷総合設備株式会社を中心に、連結子会社2社及び関連会社1社により構成され、空調設備、電気設備、衛生設備等の計画、設計、監督並びに施工を行う設備工事事業と、これら設備工事に係る機器の販売等を行う設備機器販売事業を主な事業としております。

当社の強みとしては、私が当社入社以前に外から見て感じていたことであり、実際に入社後に社長として再認識したことでもあるのですが、「非常に高い技術力をもった企業グループ」だということです。つまり、会社設立以来、

約40年の永年にわたり、高い技術力をしっかりと継承した有能な人材が、社内できちんと組織化されているということは、高品質のサービスを提供するという当社の事業展開にとって大きな財産であるとともに、今後も強力な武器になると思います。また、技術の向上や新たな技術の開発にも積極的な姿勢で取り組んでおります。

今後は新たな市場への参入など、こうした高品質なサービスの提供の機会を増やす努力、つまり営業力を中心とした戦略の強化により、企業グループとしてさらに成長ができるものと考えております。

また、これまでの約40年にわたる事業運営を通じて内部留保に努めてきた結果、今後の新しい事業展開を進めていく上で必要となる資金について、自己資金として擁していることも当社の強みといえるでしょう。



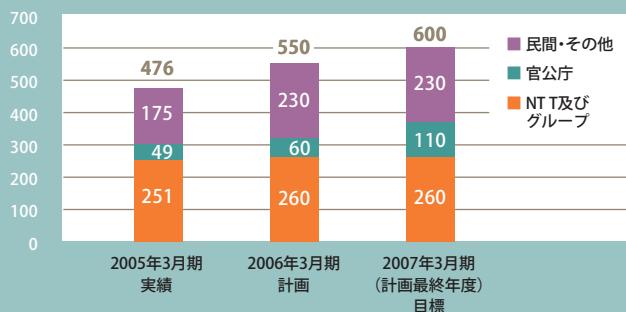
Q 当期（2005年3月期）における市場の分析をお願いします。

A 当社の市場は大きく3つに分かれます。一つはNTT及びそのグループ、二つ目は官公庁、三つ目は民間です。それぞれの特徴を概観すると、NTT及びそのグループについては、近年、NTTドコモが大型ビルの新築を積極的に行ってきましたが、それもほぼ一巡しました。現在、NTT都市開発は事業としてビルの新築を積極的に進めておりますが、同グループの投資に関しては、全体として施設の維持管理という方向に進んでおります。特にNTTの場合には、かつての電話局である電気通信設備を収納する通信局舎の老朽化が目立っており、その改修やリフォームが主体となっております。そのため、金額的には以前に比べてかなり縮小しており、当期のNTT及びグループからの受注高は25,183百万円（前期比8.0%減）でありました。

一方、中央、地方の官公庁ですが、緊縮財政の傾向が引き続きしており、特に厳しい状況が続いている市場といえます。しかしながら、これらの2つの市場における減少傾向については、従前より予測していたことであり、当社ではこれまでは第3の市場ととらえていた民間市場における受注について、今後さらに増やしていきたいと考えております。当期における民間からの受注高は前期比22.9%増の17,553百万円でありましたが、これは概ね目標を達成できたものと考えております。

なお、NTTにつきましては、先ほど申し上げましたように、改修やリニューアルという業務が中心になってまいりましたが、修繕の時期や新しい技術の採用など、積極的な提案を行うスタイルの営業活動にも力を入れており、確実に実績を上げております。同様に、民間市場に

■ 市場別受注高(単体) (単位:億円)



においても、これまで以上にリニューアル関連の工事案件が増加しております。

一方、近年は、首都圏や関西圏を中心に、大型オフィスビルの建設が一巡したこともあり、建設需要についてはマンション建設が活況を呈しており、当社もマンション関係の受注案件が拡大しました。

そうしたなかで、当期中の大型ビルの完成物件としては、NTTドコモの墨田ビル、そしてNTT東日本のさいたまメディアアウェーブがまずあげられますが、いずれも近年の案件のなかでは有数の規模であり、今後もしばらくは同規模のプロジェクはなかなか出てこないだろうと思われるほどのものでした。こうした事業に参画し、また無事に完成したことは当期のトピックスのひとつといえるでしょう。

次に、当期の業績についてご説明下さい。

先に申し上げましたように非常に厳しい状況の下、当社は、事業領域の拡大や緻密かつ積極的な営業活動を行う一方、コスト削減等の諸施策を実施す

るなどの経営努力をいたしました結果、当期の業績につきましては、連結ベースでの受注高は50,057百万円(前期比2.1%減)、連結売上高は54,065百万円(前期比19.7%減)、連結営業損失を10百万円計上しましたが、連結経常利益は1,143百万円(前期比67.7%減)、連結当期純利益は921百万円(前期比58.3%減)でした。

単体ベースでは、受注高は47,669百万円(前期比1.8%減)、売上高は45,284百万円(前期比22.9%減)、営業損失を93百万円計上しましたが、経常利益は551百万円(前期比76.8%減)、当期純利益は370百万円(前期比70.3%減)となりました。

当期は中期経営計画「HIBIYA21 2006」の初年度でもありました。この中期経営計画の概要についてご説明下さい。

中期経営計画「HIBIYA21 2006」は当期(2005年3月期)を初年度とした3ヵ年計画ですが、当社といたしましては、その前3ヵ年に実施いたしました中期経営計画の後を受けた第2フェーズの中期経営計画になります。この中期経営計画は、2006年3月に当社が創立40周年という節目を迎えるにあたって、市場環境の変化が想定されるなかで、当社のあり方をもう一度問い直し、新しい日比谷総合設備をつくっていかうとすることが基本的な骨子となっております。

これは業界全体の課題でもあるのですが、市場環境から判断しても、現在のビジネスモデルをベースに事業計画を見直すだけでは、当社が今後大きく飛躍できるとは考えられません。そうしたなかで、当社における新しいビジネスモデルの構築について、指針となるものが中期経営計画

「HIBIYA21 2006」です。

具体的な内容としては、これまで当社が事業を展開してきた市場の構造が変化し、これまで以上に民間からの受注の比率を高めることが必要となるなかで、民間市場における営業力の強化や、民間市場特有の厳しい価格競争のなかで利益の確保を目指してコスト削減をはかることが、緊急の課題になっており、その対応策を中心としております。つまり、「提案営業を中核とする営業力の強化」と「抜本的なコストダウン」というのが施策面での2つの大きな柱です。

営業に関しては、先にも申し上げましたが、当社がこれまではあまり大きくシェアを擁しておりませんでした民間市場への参入をより一層活発に行っていきたいと考えております。

■ 中期経営計画「HIBIYA21 2006」

経営目標

- 提案営業を中核とする営業力の強化と抜本的な原価低減による業績の早期回復
- 技術・資本の活用と新規事業の開拓による「新たな発展に向けた事業基盤の構築」
- 新たな人事制度の導入と組織改革による「意識改革と新たな企業風土の醸成」

Q 当期における中期経営計画の実施状況についてご説明下さい。

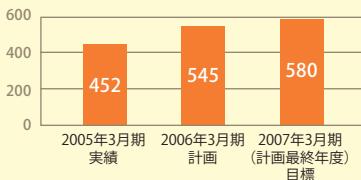
A 当期については、前述のとおり数値目標を達成することができませんでした。しかしながら、中期経営計画の実施状況に関しては、いわば初期の段階における重要な目標を達成できたと感じております。

それは、企業の風土を変えていくということです。当社のように新しい事業領域や市場への参入を目指す場合には、社内においてこれまでとは違った事業環境を改めて構築する必要が生じます。それには社員個々人の意識改革と新しい企業風土の醸成が必要だと考えます。当期には、人事制度や一部の組織の改革に着手したほか、新たな経営ビジョンの策定など、社員の意識改革や新しい企業風土の確立へ向けた施策なども既にスタートしております。

	2005年3月期実績	2006年3月期計画	2007年3月期(計画最終年度)目標	
主な経営指標 (単体)	受注高	476.6	550.0	6 000.0
	売上高	452.8	545.0	580.0
	営業利益(△損失)	△ 0.9	10.0	20.0
	経常利益	5.5	15.5	25.0
	当期純利益	3.7	8.5	13.5
	完成工事総利益率	8.6%	9.5%	10.0%
	ROE(株主資本当期純利益率)	1.0%	2.3%	3.6%
	従業員一人当たり売上高	59	72	80

金額の単位は、「従業員一人当たり売上高(単位:百万円)」を除き、全て億円。

売上高(単体)(単位:億円)



当期純利益(単体)(単位:億円)



中期経営計画「HIBIYA21 2006」の実施については、こうしたメンタルな部分も含めてしっかりと進めていくべきであると考えており、当期にはこうした状況に進展があった旨をご報告させていただきます。

確かに数値的な成果という観点からは、経営環境の悪化が予測を上回り、社員一丸となつての努力がありながら、当期の計画目標を達成することができませんでした。この点については、指揮を執る者として大いに反省を致しております。

Q 来期（2006年3月期）について、市場環境に関する見通しや施策についてご説明下さい。

A 繰り返しになりますが、当社が事業を展開している市場の規模は今後大きく成長するものではありません。そうした限られた市場のなかで、いかにシェアを確保し拡大していくのが、今後の事業展開について重要な鍵になるといえます。先ほどの3つの領域に分けて見てみると、NTT及びそのグループ各社は、当社発足以来の大変に重要な顧客であります。この領域における受注については大きく伸びることは考えにくいというのが現状です。官公庁については、PFIやESCO（Energy Service Company）といった領域への変換が進展しており、そのなかで適正な競争が行われていくことが考えられ、当社もそうした新たな領域における事業展開を積極的に進めなければなりません。

その一方で、当社の今後の事業展開の場として、当社がこれまでそれほど大きなシェアを占めていなかった民間市場への進出が大変に重要な課題であると考えております。当期に築き上げた足掛かりをさらに強固なものとし

て、2006年3月期、2007年3月期とこの市場においてはまさに右肩上がりの事業計画を策定しております。もっとも、この領域も厳しい競争が存在する世界であり、利益確保のためには企業風土の改革や原価低減といったことが課題となります。

私は当社の将来を考える際には、中期経営計画を常に中心に据えております。したがって、必ずしも全ての施策に関して1年で数字の結果を出すよう焦るべきではないと考えております。例えば、民間市場における受注の拡大や、価格競争がおこらない特命の受注が取れるようなビジネスモデルの確立も目標に掲げておりますが、いずれも一朝一夕に達成できる目標ではありません。しかしながら、特に民間市場において、受注拡大というかたちで当期に実績を残せたことは来期以降へ向けての大きな自信につながったものと思います。

昨年、こうした営業活動を会社全体として統括するために営業企画部を新設しました。この部署がまとめ役や牽引役として営業活動において非常に重要な役割を果たすようになっており、会社全体の営業力アップが着実に進んでいると実感しております。

PFI (Private Finance Initiative) 事業

公共施設の建設、維持管理、運営等を民間の資金、経営能力及び技術的能力を活用して行う事業のことです。もともとPFIの考え方は1992年、英国で最初に導入されましたが、その後、これに類似した公共事業分野への民間参画の取り組みが世界各国で行われており、わが国では「民間資金等の活用による公共施設等の整備等の促進に関する法律」（PFI法）が1999年7月に制定されております。

当社は、PFI方式による「岐阜大学総合研究棟施設整備事業」について、一般競争入札（総合評価方式）の結果、株式会社鴻池組を代表企業とするグループの構成員として、2003年7月に受注しました。これが当社にとって初めてのPFI方式による工事件件となりましたが、今年1月には「東北大学（三条）学生寄宿舎整備事業」についても、株式会社鴻池組を代表企業とするグループの構成員として工事に参加することが決まるなど、この領域における事業を積極的に展開しております。

Q コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方および施策の実施状況をご説明下さい。

A 当社は、経営環境が急速に変化し厳しさを増すなかで企業価値の向上を図るためには、コーポレート・ガバナンスの充実が非常に重要であると考えており、以下の取り組みを実施しております。

まず、当社は監査役制度を採用しており、監査役4名のうち2名が社外監査役であります。また、2002年6月には社外取締役2名を新たに選任し、取締役会における重要な経営事項の審議と業務執行の監督機能の充実を図っております。加えて、業務執行上の重要事項の審議、事業戦略の策定、事業運営制度の検討などを行うための「経営会議」を設置し、迅速で適切な意志決定に努めております。

一方、2002年12月に機構改革を行い、「考査室」を設置して内部の業務監査機能の充実を図ったほか、積極的なディスクロージャーを行うため「IR・広報室」を設置して、決算説明会の開催やホームページの投資家向け情報の充実などをはかり、積極的なIR情報の開示に努めております。今回よりこの事業報告書につきましても、より多くの投資家向け情報をより分かりやすく記載する目的で、誌面の拡大など、リニューアルを行いました。また、フェアディスクロージャーの観点から、海外機関投資家向けの英語版年次報告書でありますアニュアルレポートも当期より制作、配布することと致しました。

さらに、厳しい経済状況における取引でのリスクに対処するため、「リスク管理マニュアル」を制定して運用するとともに、取引先の与信管理を強化するなどにより経営上のリスク回避に努めております。

Q 最後に、株主および投資家に向けてメッセージをお願いします。

A 私は、社長就任以来、各地の支店や現場へ出向き、社員とのディスカッションの機会をなるべく多く持つようにしております。そうした社員との対話のなかで、高品質なサービスをいかに安く提供するかという会社がなすべき当然の努力について、私は社員と共通の認識が得られていると感じております。

また、そうした場で感じることは、改革がひとつのステップから次への移行に実にスムーズに進行しているということです。会社全体がこうした好ましい雰囲気なかで、社員全員が新しいビジネスモデルの実現へ向けて心をひとつにできているということは、指導力が適切に発揮できれば、当社の将来は大いに期待できるものと考えます。

当期の配当金につきましては、厳しい状況下ではございますが、前期と同様1株につき15円（中間配当金、期末配当金ともに7円50銭）とさせていただきます。

なお、当社は2006年3月に会社創立40周年にあたることから、これを記念して来期の年間配当金を従来の普通配当15円に加え、10円の記念配当を実施し25円とする予定であります。

株主、投資家の皆様には、来期、そして再来期へ向けて、中期経営計画の施策を社員が一丸となって鋭意推し進めております旨、ご理解をいただき、今後とも格別のご支援を賜りますよう、なにとぞ宜しくお願い申し上げます。

営業の概況 (連結)

当期における事業セグメント別の営業の概況は以下の通りです。

■ 設備工事事業 (建築設備工事全般に関する事業)

当期における設備工事事業の完成工事高は前期比22.8%減の455億39百万円でありました。また、当事業セグメントの営業損益については、前期は営業利益17億66百万円でありましたが、当期は1億6百万円の営業損失計上となりました。

当事業セグメントを事業種別にみますと、以下の通りです。

- **空調工事**：受注高は前期比9.1%減の242億59百万円、完成工事高は前期比26.2%減の237億16百万円でありました。
- **電気工事**：受注高は前期比3.8%減の120億94百万円、完成工事高は前期比1.7%減の125億20百万円でありました。

- **衛生工事**：受注高は前期比20.5%増の115億72百万円、完成工事高は前期比34.2%減の93億2百万円でありました。

■ 設備機器販売事業

(建築設備機器類の販売及びメンテナンスに関する事業)

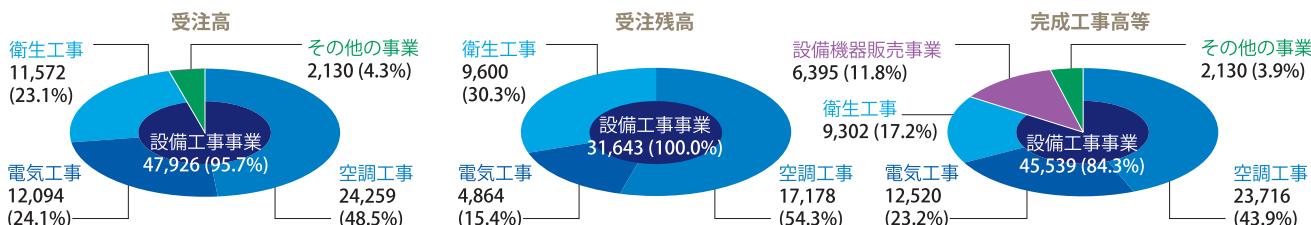
当期における設備機器販売事業の売上高は前期比6.1%増の63億95百万円、営業利益は前期比72.7%減の26百万円でありました。

■ その他の事業

(建築設備機器類の製造及び販売に関する事業他)

当期におけるその他の事業の売上高は前期比6.6%減の21億30百万円、営業利益は前期比70.2%減の46百万円でありました。

2005年3月期 事業種別の受注高及び受注残高、完成工事高等 (注) 当社グループでは設備機器販売事業は受注生産を行っておりません。また、その他の事業に受注残高はありません。(単位: 百万円)



2005年3月期 セグメント別の売上高及び営業損益

(単位: 百万円)

	設備工事事業	設備機器販売事業	その他の事業	計	消去又は全社	連結
売上高						
(1) 外部顧客に対する売上高	45,539	6,395	2,130	54,065	—	54,065
(2) セグメント間の内部売上高又は振替高	—	2,593	494	3,088	(3,088)	—
計	45,539	8,988	2,625	57,153	(3,088)	54,065
(ご参考) 前期 (2004年3月期) の売上高	59,010	10,382	2,926	72,319	(5,002)	67,317
営業費用	45,646	8,961	2,579	57,187	(3,111)	54,075
(ご参考) 前期 (2004年3月期) の営業費用	57,243	10,284	2,770	70,298	(5,070)	65,228
営業利益又は営業損失 (△)	△ 106	26	46	△ 33	23	△ 10
(ご参考) 前期 (2004年3月期) の営業利益	1,766	98	155	2,020	68	2,088



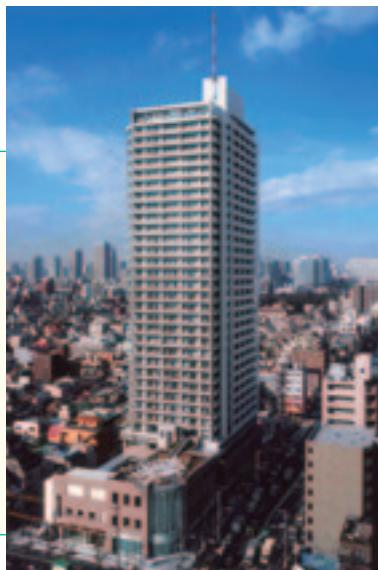
オフィスビル
**オランダヒルズ
森タワー**

- ① 東京都港区
- ② オフィスビル・マンション
- ③ 空調
- ④ 35,656 ㎡
- ⑤ 地上 24 階、地下 2 階
- ⑥ 2005 年 3 月



情報通信ビル
**NTTDoCoMo
墨田ビル**

- ① 東京都墨田区
- ② 通信施設
- ③ 空調
- ④ 48,091 ㎡
- ⑤ 地上 27 階、地下 2 階
- ⑥ 2004 年 6 月



市街地再開発
**イースト commons
清澄白河
フロントタワー**

- ① 東京都江東区
- ② マンション
- ③ 空調・衛生
- ④ 33,378 ㎡
- ⑤ 地上 32 階、地下 1 階
- ⑥ 2005 年 3 月

病院施設 **市立砺波総合病院**

- ① 富山県砺波市
- ② 病院
- ③ 衛生
- ④ 40,953 ㎡
- ⑤ 地上 8 階、地下 1 階
- ⑥ 2004 年 9 月



© (株)三輪晃久写真研究所

凡例：① 所在地 ② 建物用途 ③ 施工設備 ④ 延床面積 ⑤ 規模(階数) ⑥ 竣工時期



商業・物流施設

**中部国際空港
旅客ターミナルビル**

- ① 愛知県常滑市
- ② 空港
- ③ 空調
- ④ 147,900㎡
- ⑤ 地上4階
- ⑥ 2004年9月

教育・文化・研究施設

**独立行政法人
産業技術総合研究所
バイオ・
IT融合研究棟**

- ① 東京都江東区
- ② 研究所
- ③ 空調
- ④ 21,141㎡
- ⑤ 地上12階
- ⑥ 2005年1月



© 産業技術総合研究所



宿泊施設

**ヴィラフォンテーヌ
日本橋**

- ① 東京都中央区
- ② ホテル
- ③ 空調・衛生・電気
- ④ 3,493㎡
- ⑤ 地上10階、地下2階
- ⑥ 2004年7月



コンバージョン

Lattice aoyama

- ① 東京都港区
- ② 集合住宅
- ③ 空調・衛生
- ④ 4,047㎡
- ⑤ 地上8階、地下2階
- ⑥ 2004年6月

連結貸借対照表 (単位：百万円)

	前期 (2004年3月31日現在)	当期 (2005年3月31日現在)		前期 (2004年3月31日現在)	当期 (2005年3月31日現在)
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	47,292	39,420	流動負債	25,936	20,333
現金預金	17,319	14,055	支払手形及び工事未払金等	20,422	16,748
受取手形及び完成工事未収入金等	20,915	17,906	短期借入金	960	940
有価証券	3,170	2,295	未払法人税等	1,243	67
未成工事支出金等	4,849	4,241	未成工事受入金	1,783	1,709
繰延税金資産	631	329	賞与引当金	891	482
その他	520	709	完成工事補償引当金	35	37
貸倒引当金	△ 114	△ 117	工事損失引当金	—	84
固定資産	33,017	34,791	その他	600	263
有形固定資産	663	593	固定負債	3,150	2,988
建物及び構築物	300	281	繰延税金負債	42	64
土地	237	203	退職給付引当金	2,748	2,750
その他	126	108	役員退職慰労引当金	270	129
無形固定資産	153	107	連結調整勘定	88	44
投資その他の資産	32,200	34,090	負債合計	29,086	23,322
投資有価証券	25,921	27,979	(少数株主持分)		
長期貸付金	32	33	少数株主持分	1,002	1,001
長期保険等掛金	2,426	2,483	(資本の部)		
匿名組合出資金	1,500	1,500	資本金	5,753	5,753
繰延税金資産	371	222	資本剰余金	5,931	5,931
その他	2,047	1,976	利益剰余金	38,924	37,690
貸倒引当金	△ 99	△ 105	その他有価証券評価差額金	1,859	2,015
資産合計	80,310	74,211	自己株式	△ 2,247	△ 1,503
			資本合計	50,222	49,887
			負債、少数株主持分及び資本合計	80,310	74,211

POINT 1

子会社・関連会社の決算概要

当期（2005年3月期）における子会社・関連会社の決算概要は以下の通りです。

《連結子会社》 日比谷通商株式会社：売上高 93.2 億円、経常利益 0.5 億円 ニッケイ株式会社：売上高 31.1 億円、経常利益 0.5 億円

《持分法適用関連会社》 日本メックス株式会社：売上高 472.1 億円、経常利益 15.9 億円

なお、連単倍率は 1.19 倍となります。

連結損益計算書 (単位：百万円)

	前期 (2003年4月1日から 2004年3月31日まで)	当期 (2004年4月1日から 2005年3月31日まで)
完成工事高等	67,317	54,065
完成工事原価等	59,760	48,716
完成工事等総利益	7,556	5,349
販売費及び一般管理費	5,467	5,359
営業利益 (△損失)	2,088	△10
営業外収益	1,527	1,206
受取利息及び配当金	360	408
有価証券売却益	3	58
連結調整勘定償却額	44	44
持分法による投資利益	818	512
デリバティブ評価益	62	—
その他	238	182
営業外費用	74	53
支払利息	19	20
貸倒引当金繰入額	10	—
その他	43	32
経常利益	3,541	1,143
特別利益	90	232
投資有価証券売却益	79	213
貸倒引当金戻入益	11	13
固定資産売却益	—	4
特別損失	17	75
貸倒損失	—	33
電話加入権評価損	—	16
貸倒引当金繰入額	—	13
土地売却損	—	11
投資有価証券売却損	15	—
預託金評価損	1	—
税金等調整前当期純利益	3,614	1,300
法人税、住民税及び事業税	1,533	52
法人税等調整額	△209	324
少数株主利益	80	1
当期純利益	2,210	921

POINT 2

ROE (Return on equity)

当期のROE(株主資本当期純利益率)は、売上高の減少を上回る当期純利益の減少などの事由により、前期比2.7ポイント低下の1.8%でした。来期(2006年3月期)は利益回復を重要課題として事業を推進し、ROEにつきましては2.8%を来期末における計画目標としています。

連結剰余金計算書 (単位：百万円)

	前期 (2003年4月1日から 2004年3月31日まで)	当期 (2004年4月1日から 2005年3月31日まで)
(資本剰余金の部)		
資本剰余金期首残高	5,931	5,931
資本剰余金増加高	0	—
自己株式処分差益	0	—
資本剰余金減少高	—	0
自己株式処分差益	—	0
資本剰余金期末残高	5,931	5,931
(利益剰余金の部)		
利益剰余金期首残高	37,337	38,924
利益剰余金増加高	2,210	921
当期純利益	2,210	921
利益剰余金減少高	622	2,156
株主配当金	571	553
役員賞与金	51	43
自己株式処分差損	—	13
自己株式消却額	—	1,546
利益剰余金期末残高	38,924	37,690

POINT 3

連結キャッシュ・フロー計算書 (単位：百万円)

	前期 (2003年4月1日から 2004年3月31日まで)	当期 (2004年4月1日から 2005年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,895	△1,791
投資活動によるキャッシュ・フロー	△424	△73
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,724	△1,398
現金及び現金同等物の増減額(減少:△)	2,747	△3,263
現金及び現金同等物の期首残高	15,571	18,319
現金及び現金同等物の期末残高	18,319	15,055

POINT 3

自己株式の消却

当社は2004年11月25日に自己株式2,000,000株(帳簿価額1,546百万円)を消却しています。

要約単体財務諸表

単体貸借対照表 (単位：百万円)

	前期 (2004年3月31日現在)	当期 (2005年3月31日現在)
(資産の部)		
流動資産	40,285	32,216
現金預金	14,973	11,576
受取手形	2,150	1,449
完成工事未収入金	14,620	12,610
有価証券	3,170	2,295
未成工事支出金	4,395	3,450
繰延税金資産	577	269
その他	510	671
貸倒引当金	△ 112	△ 108
固定資産	21,902	23,207
有形固定資産	557	489
建物及び構築物	287	261
土地	227	193
その他	43	34
無形固定資産	146	101
投資その他の資産	21,197	22,616
投資有価証券	15,317	16,845
長期保険等掛金	2,409	2,465
繰延税金資産	316	190
その他	3,247	3,205
貸倒引当金	△ 93	△ 90
資産合計	62,187	55,423
(負債の部)		
流動負債	21,027	15,197
支払手形	1,865	1,422
工事未払金	14,986	11,297
未払法人税等	1,123	66
未成工事受入金	1,787	1,729
その他	1,264	681
固定負債	2,806	2,744
退職給付引当金	2,638	2,654
その他	168	90
負債合計	23,834	17,942
(資本の部)		
資本金	5,753	5,753
資本剰余金	5,931	5,931
利益剰余金	27,129	25,351
その他有価証券評価差額金	1,777	1,937
自己株式	△ 2,237	△ 1,493
資本合計	38,353	37,481
負債・資本合計	62,187	55,423

単体損益計算書 (単位：百万円)

	前期 (2003年4月1日から 2004年3月31日まで)	当期 (2004年4月1日から 2005年3月31日まで)
完成工事高	58,696	45,284
完成工事原価	52,823	41,372
完成工事総利益	5,873	3,911
販売費及び一般管理費	4,133	4,005
営業利益 (△損失)	1,740	△ 93
営業外収益	697	676
営業外費用	59	31
経常利益	2,379	551
特別利益	50	233
特別損失	17	64
税引前当期純利益	2,411	719
法人税、住民税及び事業税	1,372	57
法人税等調整額	△ 210	291
当期純利益	1,249	370

利益処分 (単位：百万円)

	前期	当期
当期末処分利益 (△損失)	4,666	△ 110
任意積立金取崩額	—	2,500
別途積立金取崩額	—	2,500
合計	4,666	2,389
利益処分額	3,312	270
株主配当金	277	270
(1株につき)	(7円50銭)	(7円50銭)
役員賞与金	34	—
(うち監査役賞与金)	(2)	(—)
別途積立金	3,000	—
次期繰越利益	1,354	2,119

(注) 2004年12月10日に276百万円(1株につき7円50銭)の中間配当を実施しており、1株当たりの年間配当金は15円であります。

株式の状況

(2005年3月31日現在)

発行する株式の総数	96,500,000 株
発行済株式の総数	38,000,309 株
株主数	3,549 名

■ 大株主の状況

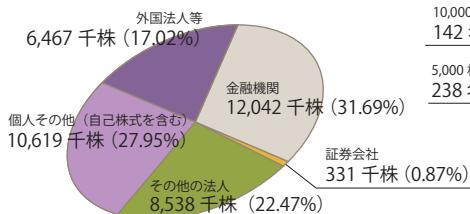
株主名	持株数	出資比率
株式会社三井住友銀行	1,703 千株	4.48%
株式会社みずほコーポレート銀行	1,703	4.48
ビービーエイチ フォー ファイデリティー ロープライス ストック ファンド	1,500	3.95
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社	1,371	3.61
日比谷総合設備取引先持株会	1,361	3.58
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,270	3.34
日本スタートラスト信託銀行株式会社(退職給付信託口・株式会社百十四銀行口)	900	2.37
財団法人電気通信共済会	838	2.21
第一生命保険相互会社	818	2.15
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	801	2.11

(注)1. ブランデス・インベストメント・パートナーズ・エル・エル・シーは、2005年1月14日付で大量保有報告書の変更報告書を提出していますが、株式の名義人その他が確認できないため、上記大株主には含めておりません。なお、同社の大量保有報告書の変更報告書の内容は以下のとおりであります。

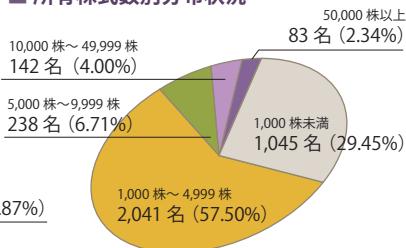
大量保有者 ブランデス・インベストメント・パートナーズ・エル・エル・シー
保有株式数 2,680,000 株 (発行済株式総数の7.05%)

2. 当社は自己株式 1,931,292 株を保有しております。

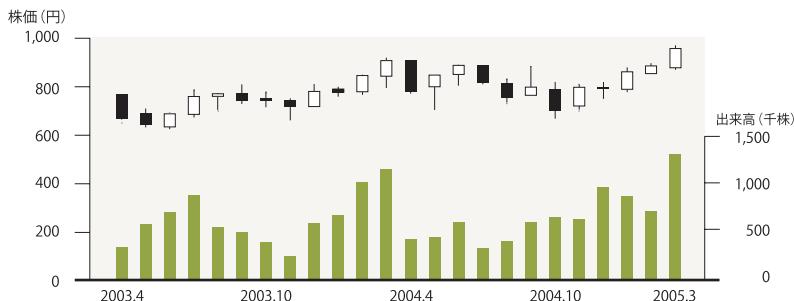
■ 所有者別株式分布状況



■ 所有株式数別分布状況



■ 株価および出来高の推移



取締役及び監査役／事業所

(2005年6月29日現在)

取締役及び監査役：

代表取締役社長	木村 信也
代表取締役副社長	前川 榮夫
専務取締役	日吉 一彦
常務取締役	久保田 敏也
常務取締役	渥美 静夫
取締役	田中 勝正
取締役	篠田 易男
取締役	石井 均
取締役	池田 政弘
取締役	石川 政憲
取締役	猪原 鉄博
取締役	加藤 敏
取締役	寺井 講治
取締役	福木 盛男
取締役	古畑 明敏
取締役	岩田 英昭
常勤監査役	村川 久
監査役	松崎 和臣
監査役	松本 充弘
監査役	佐藤 誠

(注)1. 取締役古畑明敏、同岩田英昭はいずれも商法188条第2項第7号ノ2に定める社外取締役であります。

2. 監査役村川久、同佐藤誠はいずれも「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18条第1項に定める社外監査役であります。

事業所：

本社	東京都港区芝五丁目37番8号
東京本店	東京都港区芝浦三丁目4番1号
支店	横浜、大阪、四国、名古屋、北陸、東北、広島、九州、札幌
営業所	北関東、長野、新潟、千葉、茨城、多摩、川崎、神戸、京都、高松、静岡、岐阜、富山、盛岡、山形、福島、青森、秋田、山口、岡山、熊本、沖縄、北九州、宮崎、長崎、鹿児島、大分、函館
研究施設	千葉県野田市



Hibiya Engineering, Ltd.

東京都港区芝 5-37-8

TEL (03) 3454-1385

FAX (03) 3452-4260

URL <http://www.hibiya-eng.co.jp/>

会社概要 (2005年3月31日現在)

商号：日比谷総合設備株式会社
Hibiya Engineering, Ltd.

設立年月日：1966年3月9日

資本金：57億5,344万円

株式：東京証券取引所市場第一部

従業員数：単体 758名 連結 895名

株主メモ

決算期日	3月31日
定時株主総会	6月
定時株主総会議決権行使株主確定日	3月31日
利益配当金支払株主確定日	3月31日
中間配当金支払株主確定日	9月30日
1単元の株式の数	1,000株

株式の名義書換

代理人：

東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号
日本証券代行株式会社

取扱場所：

東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号
日本証券代行株式会社 本店

郵便物送付先お問合せ先：

〒137-8650

東京都江東区塩浜二丁目8番18号

日本証券代行株式会社 代理人部

(住所変更等用紙のご請求) 0120-707-842

(その他のご照会) 0120-707-843

株式お手续用紙のご請求をインターネットでも
受け付けております。

ホームページアドレス

<http://www.jsa-hp.co.jp/name/index.html>

(一部の用紙は、お手持ちのプリンターで印刷できます。)

取次所：

日本証券代行株式会社 支店

公告掲載新聞

日本経済新聞