

時代にまっすぐ、技術にまじめです。



2009年3月期決算説明会
日比谷総合設備株式会社
2009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。

2009年3月期 決算概要

決算概要（連結）

(単位:億円)

	2007/3 実績	2008/3 実績	2009/3 実績	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	668.9	612.2	601.5	▲1.7	▲5.3
営業利益	9.2	6.6	20.3	205.5	77.1
経常利益	21.6	24.3	31.3	28.9	49.5
当期純利益	13.5	9.0	14.0	55.6	17.2
ROE	2.6%	1.7%	2.8%	1.1ポイント	0.4ポイント

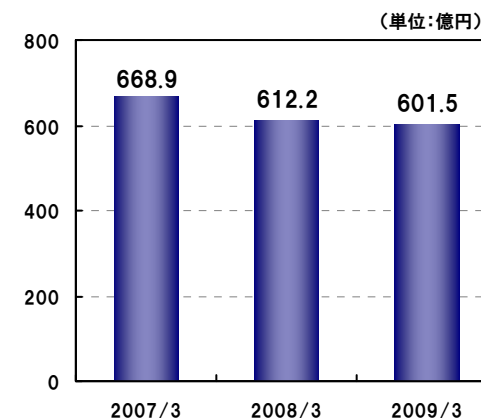
※計画比は2009年3月期の期初公表値(2008年5月15日発表)との比較

損益計算書（連結）

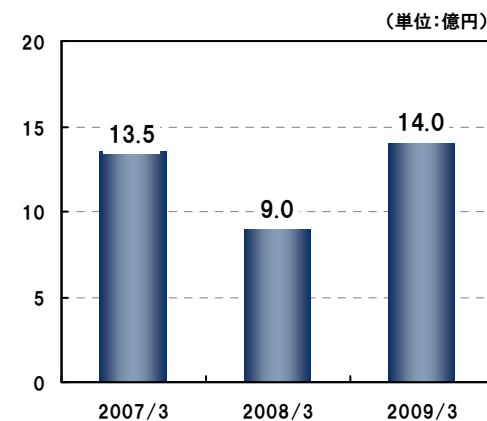
（単位：億円）

	2007/3 実績	2008/3 実績	2009/3 実績
売上高	668.9	612.2	601.5
原価	602.1	548.5	518.5
総利益	66.8	63.6	83.0
総利益率	10.0	10.4	13.8
販管費	57.6	57.0	62.6
営業利益	9.2	6.6	20.3
営業外損益	12.4	17.6	11.0
経常利益	21.6	24.3	31.3
特別損益	2.0	▲5.5	▲7.4
法人税等	10.1	9.7	9.8
当期純利益	13.5	9.0	14.0

売上高の推移

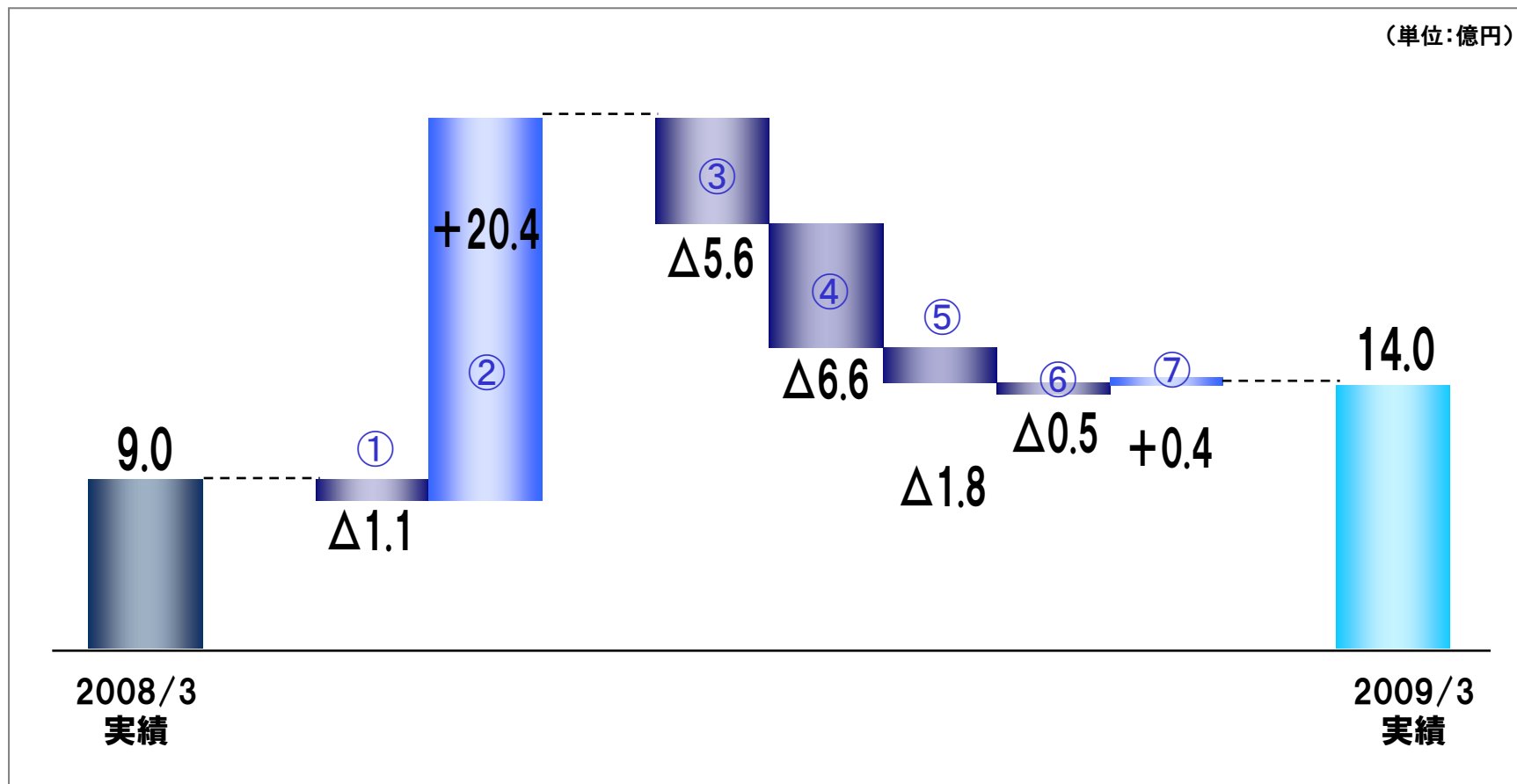


当期純利益の推移



当期純利益増減要因（連結）

- ①売上高減少
- ②売上高総利益率改善
- ③販管費増加
- ④営業外収支悪化
- ⑤特別損益悪化
- ⑥法人税等増加
- ⑦少数株主利益減少



分野別 受注高・売上高（連結）

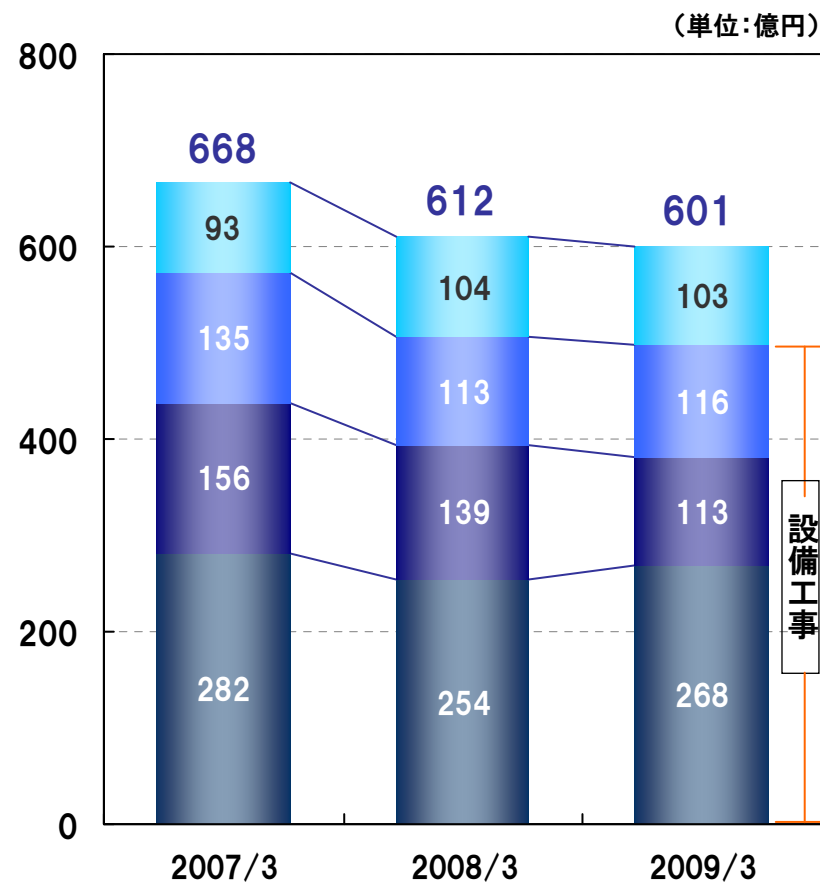
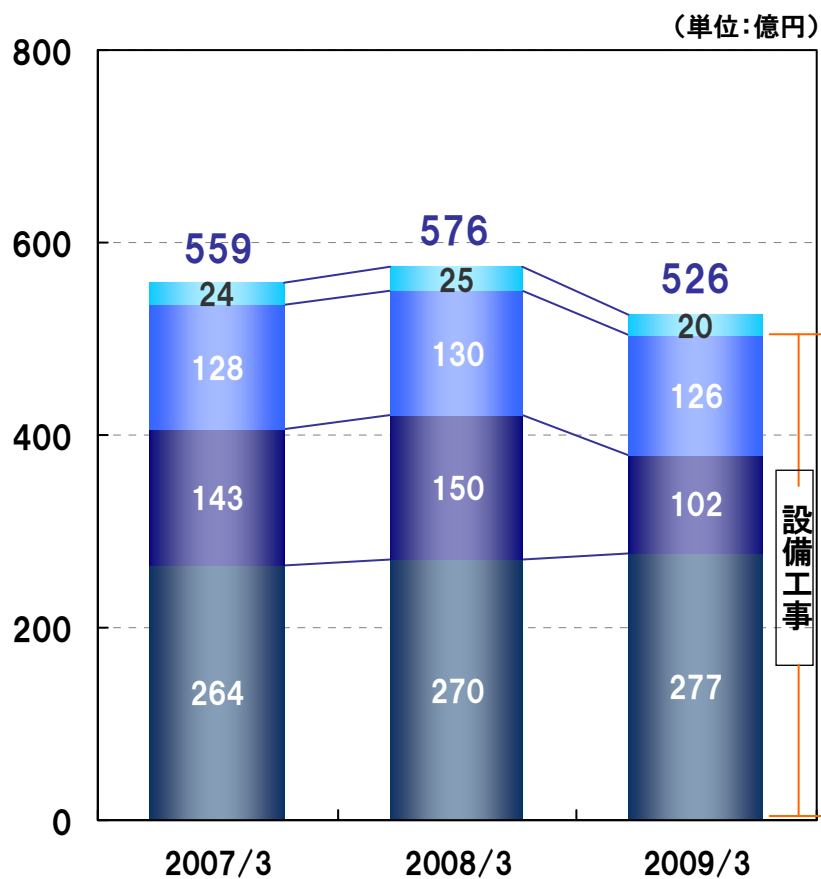


分野別受注高

分野別売上高

■ 空調 ■ 衛生 ■ 電気 ■ その他

■ 空調 ■ 衛生 ■ 電気 ■ その他



顧客別 受注高・売上高（連結）

顧客別受注高

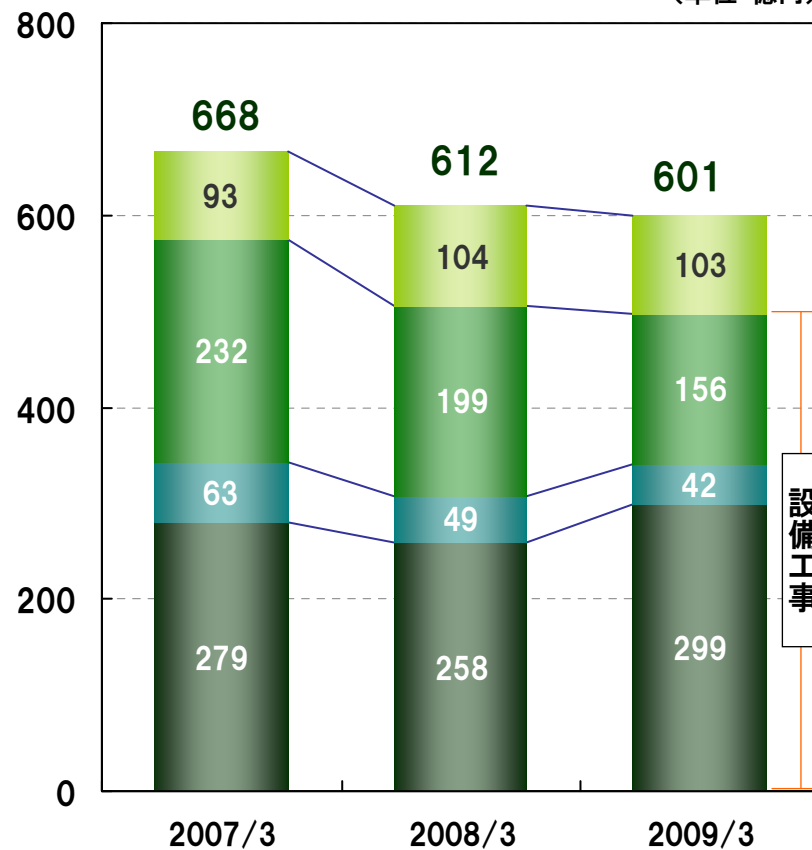
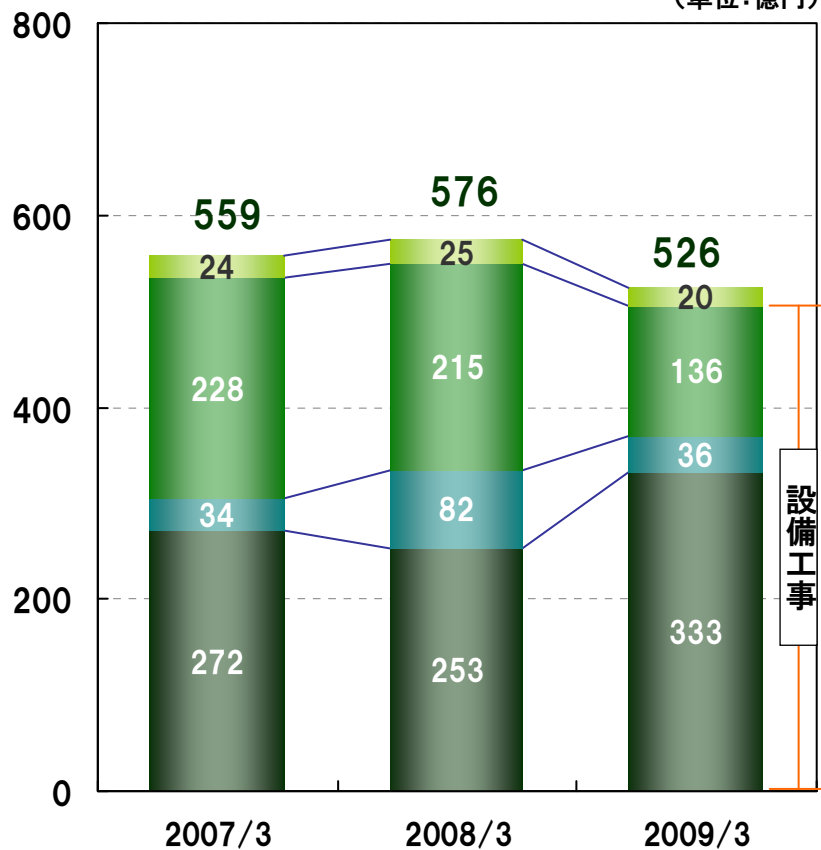
顧客別売上高

■ NTTグループ ■ 官公庁 ■ 民間 ■ その他

■ NTTグループ ■ 官公庁 ■ 民間 ■ その他

(単位:億円)

(単位:億円)



第3次中期経営計画の考え方・進捗状況と 今期見通し

2010年3月期の計画と中計目標（連結）



今期予想
(単位:億円)

中計ゴール期目標
(単位:億円)

	2009/3 実績	2010/3 計画
売上高	601.5	665
営業利益	20.3	14
経常利益	31.3	26
当期純利益	14.0	16
営業利益率	3.4%	2.1%
ROE	2.8%	3.3%

2011/3 目標
750
27
37
22
3.6%
4.2%

※計画値は2010年3月期の期初公表値(2009年5月15日発表)

※目標値は2006年11月発表の中期経営計画公表値(2006年11月16日発表)

第3次中期経営計画の柱

1. 既存事業の収益向上
2. 新規事業の発掘・育成

重点施策

I. 既存事業の収益力強化

II. 新市場への事業拡大

III. 安全・品質の確保・向上

IV. 共通部門の効率化・高度化

V. グループ経営の強化

I. 既存事業の収益力強化(営業)

民間セグメント

- 選別受注を強化(受注時利益向上)
- 直接受注に注力 → リニューアル分野の強化

官庁セグメント

- 総合評価方式への対応強化
- 米軍発注工事に注力

NTTセグメント

- NTT都市開発及びNTT東日本プロパティーズ等への営業活動(新築)
- 機能劣化空調機の更改提案
- コラボレーションによる受注確保

I . 既存事業の収益力強化(工事)

施工体制の強化

- 工事統括部設置 → 工事要員流動化、施工能力の向上
- 現場支援ソフト導入 → 現場業務の効率化

原価管理体制の強化

- モニタリング委員会の設置 → 採算悪化工事のリスク軽減
- 原価検討WGの設置 → 資材・労務単価の適時対応

Ⅱ. 新市場への事業拡大

■ 隣接事業領域への進出(現在取組み中)

- ・ビルセキュリティ(ビルシステム・インテグレーション事業)
- ・ビルメンテナンス
- ・省エネビジネス(エネルギー管理・サポート事業)

■ 異業種事業領域への進出

- ・環境分野で検討中

ビルシステム・インテグレーション事業

システム概要

【防災センター内 情報設備】



は自社製品

IPv6対応NW



エレベータ
停止階制御



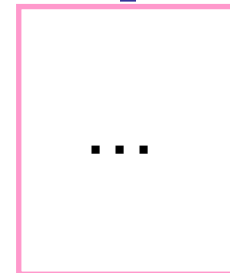
映像監視
設備



入退室管理装置
(NASCA)



空調等
自動制御設備



その他
各種設備

入退室管理システム -NASCA

NASCA販売戦略

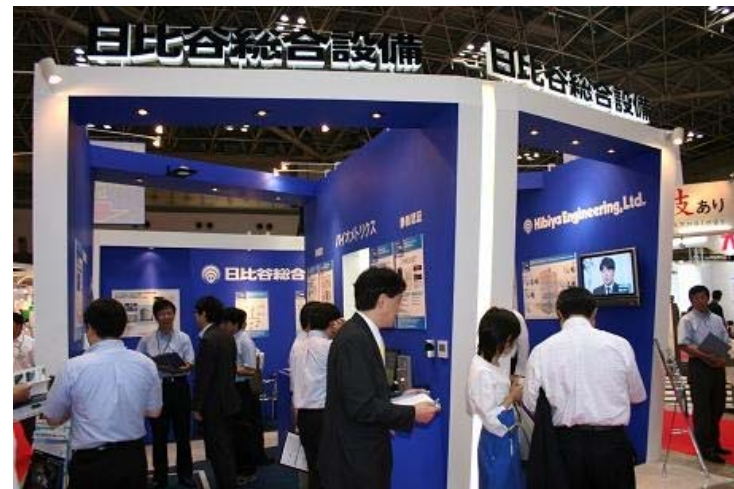
- ・OSEC2008展示会への出展
問い合わせ多数あり
- ・ショールームを開設予定(本社)

NASCAの特徴

- ・お客様のニーズに合わせた
カスタマイズ化(安価)

-機能-

- ・おサイフ携帯で入退室の認証
- ・Edyカードで入退室の認証
- ・指静脈認証で入退室
- ・スケジュールのさまざまなパターンを
ご用意



OSEC2008 展示場



ショールーム開設予定(イメージ)

ビルメンテナンス

オーエンスとの資本業務提携(昨年2月)

- 民間ストックの増加策

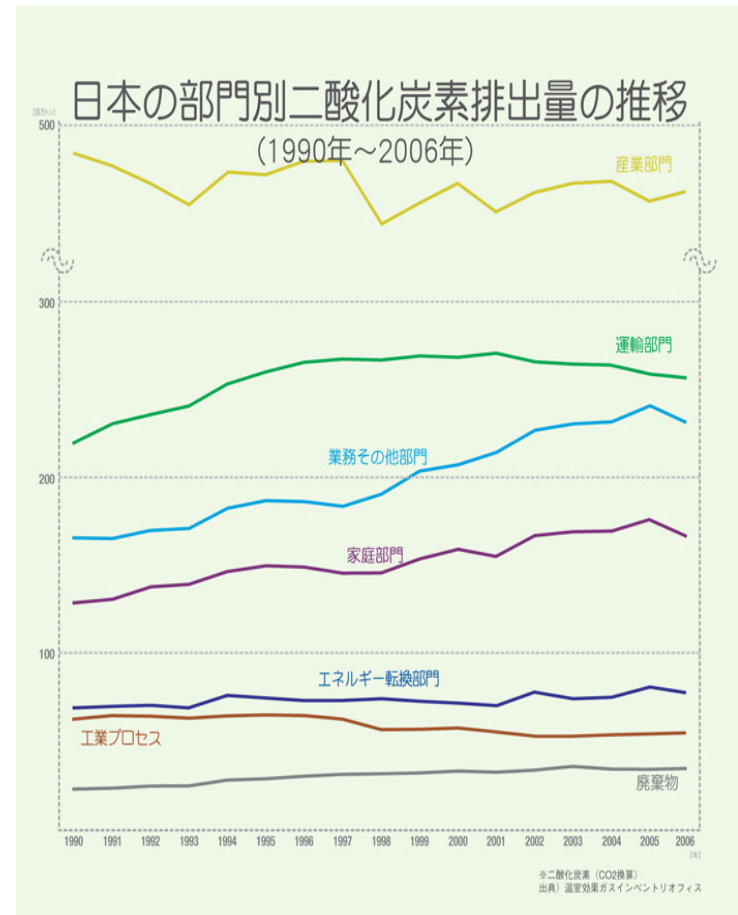
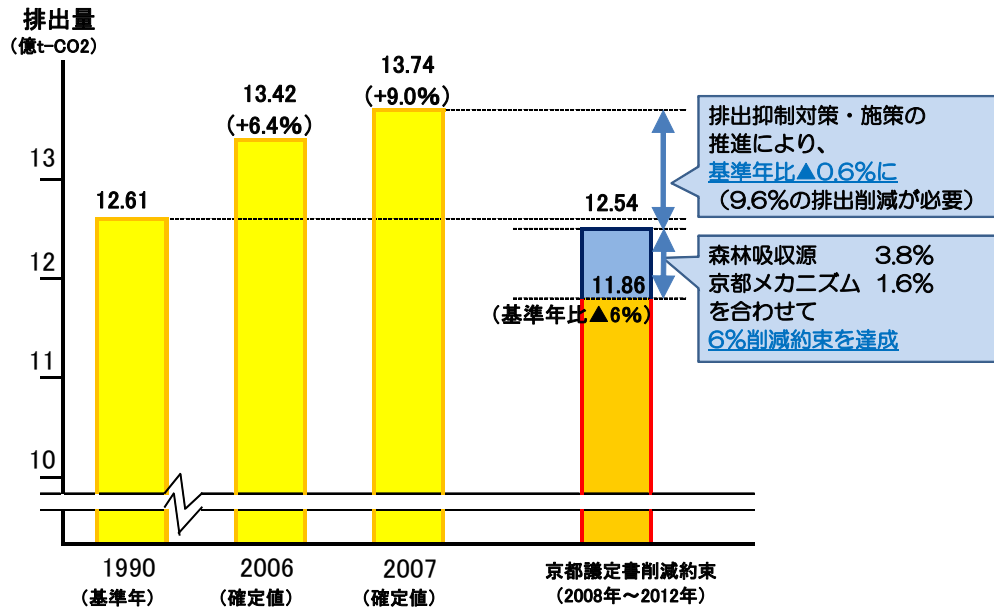
- 顧客拡大による改修工事の期待

オーエンス管理物件(約500棟)の中から改修等提案

背景

- 経産省「改正」省エネ法 09.4施行
- 東京都 環境確保条例 10.4施行
- 環境省「日本版グリーンニューディール政策」 09.4発表

京都議定書 目標達成に向けた現状



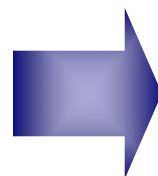
対象業務

■ 省エネコンサル業務

- ーデータ収集・分析業務(見える化)
- ー削減提案業務

■ 省エネ対策業務

- ー運用改善(チューニング)
- ー省エネ改修工事(ESCOも含む)



ヴェリア・ラボラトリーズと
資本業務提携(2月)

対象施設

■ 中規模ビル

Ⅲ. 安全・品質の確保・向上

指導・支援体制による安全品質の向上

- 協力会社への安全・品質研修の充実
- 品質パトロールの強化(OBの活用)
- 建物内工事における施工技術のマニュアル化

IV. 共通部門の効率化・高度化

管理共通部門の業務改革

- 業務ソリューション部設置(昨年6月) → 販管費の圧縮
- 新基幹システム運用(09. 4~)

人財マネジメントの充実

- 階層別研修の充実

J-SOX対応

- グループ各社の全社統制評価の運用実施

V. グループ経営の強化

「シナジー発揮」に向けた施策

- グループ社長会及び定期的事業報告会の実施
- グループ間人事交流の実施

財務戦略

— 資本効率向上、株主価値向上に資する財務戦略 —

既存事業の収益力強化のための投資

- 事業上の政策投資、SPC・PFI事業への出資、システム開発 等

新市場への事業拡大のための投資

- ビルシステム・インテグレーション事業、ビルメンテナンス事業 等

配当及び自己株式取得・消却による 株主還元の実施

株主配当金

【基本方針】

- 長期に亘る安定的な経営基盤の確保と業績に見合った成果の配分
(目標:当面の間、単独ベースでの配当性向60%)

【2009年3月期予定】

- 中間配当1株当たり7円50銭を昨年12月に実施
- 年間配当金は1株当たり18円50銭(予定)

自己株式の取得・消却

【基本方針】

- 自己株式の取得・消却は、資本効率の向上並びに株主への利益還元の一環として、機動的に取り組む

【2009年3月末時点】

- 取得株式数:272.9万株
- 取得価額:21.6億円
- 自己株式の消却:300万株

【今後の予定】<2009年3月25日取締役会決議の内容>

- 取得株式数:上限100万株
- 取得総額:上限10億円
- 期間:2009年4月1日～2009年9月30日

コーポレート・ガバナンス及びCSR活動

取締役任期短縮

- 2008年6月27日の株主総会決議により
2年→1年に短縮

アドバイザリーボード設置

- 社外有識者より経営戦略に係る諸問題に関して有益な
助言・提言を受けることを目的に設置

CSR活動の定着

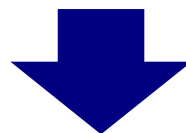
当社の重点取組事項：安全、品質、環境、コンプライアンス

- CSR活動の全社員への浸透による意識改革
 - ・ボランティア等による社会貢献の実施

- CSR報告書のレベルアップ
 - ・CSR報告書2009の発行(6月)

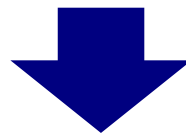
- 全社ISO14001マネジメントシステムの運用開始
 - ・全店展開 → 全店取得予定(2009年7月)

HIBIYA Vision・行動指針



【ブランドコンセプト】

最先端の技術に長け、まじめに取り組む会社。



【ブランドメッセージ】

時代にまっすぐ、技術にまじめです。

参考資料

決算概要（個別）

(単位:億円)

	2007/3 実績	2008/3 実績	2009/3 実績	前期比 (%)	計画比 (%)
売上高	570.7	503.4	494.3	▲1.8	▲7.6
営業利益	5.2	2.0	18.4	792.9	130.1
経常利益	14.1	16.4	25.9	57.6	72.8
当期純利益	8.4	4.0	10.2	153.8	27.6
ROE	2.1%	1.0%	2.9%	1.9ポイント	0.7ポイント

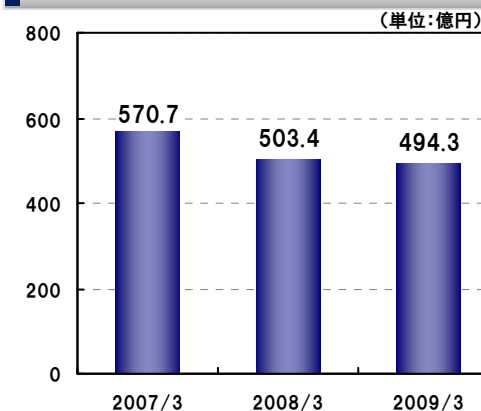
※計画比は2009年3月期の期初公表値(2008年5月15日発表)との比較

損益計算書（個別）

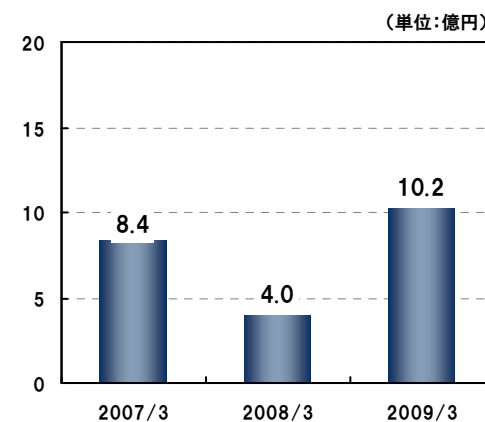
(単位:億円)

	2007/3 実績	2008/3 実績	2009/3 実績
完工高	570.7	503.4	494.3
完工原価	522.7	460.2	430.2
総利益	47.9	43.2	64.0
総利益率	8.4	8.6	13.0
販管費	42.7	41.1	45.6
営業利益	5.2	2.0	18.4
営業外損益	8.8	14.3	7.5
経常利益	14.1	16.4	25.9
特別損益	1.6	▲5.5	▲7.4
法人税等	7.3	6.8	8.2
当期純利益	8.4	4.0	10.2

売上高の推移

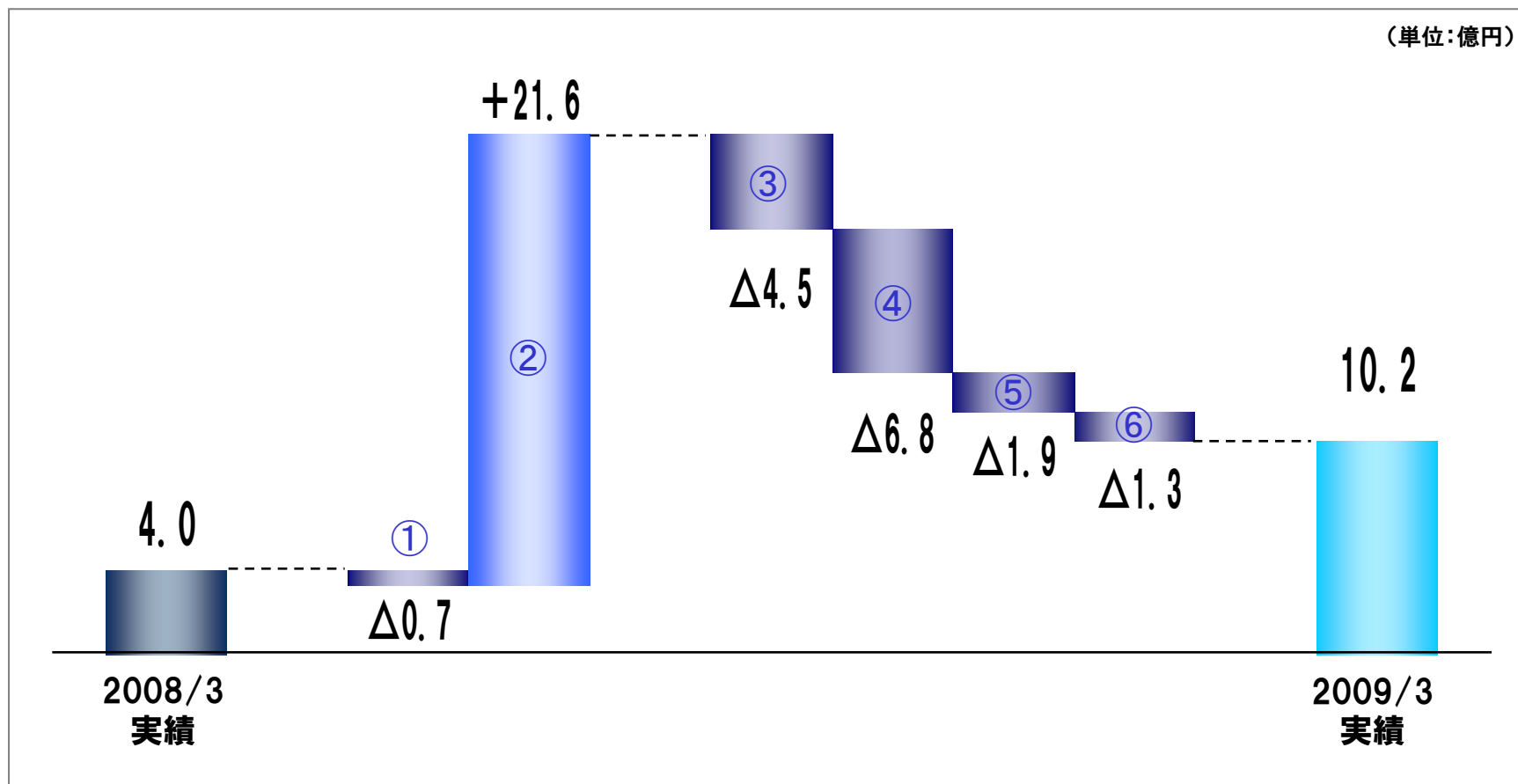


当期純利益の推移



当期純利益増減要因（個別）

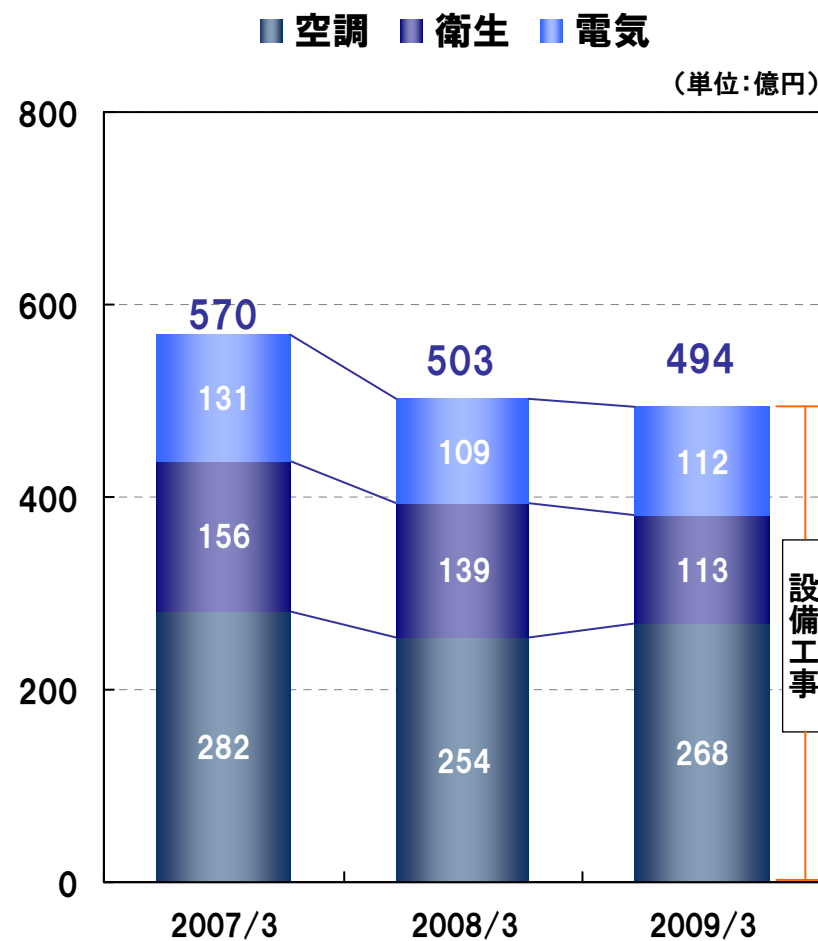
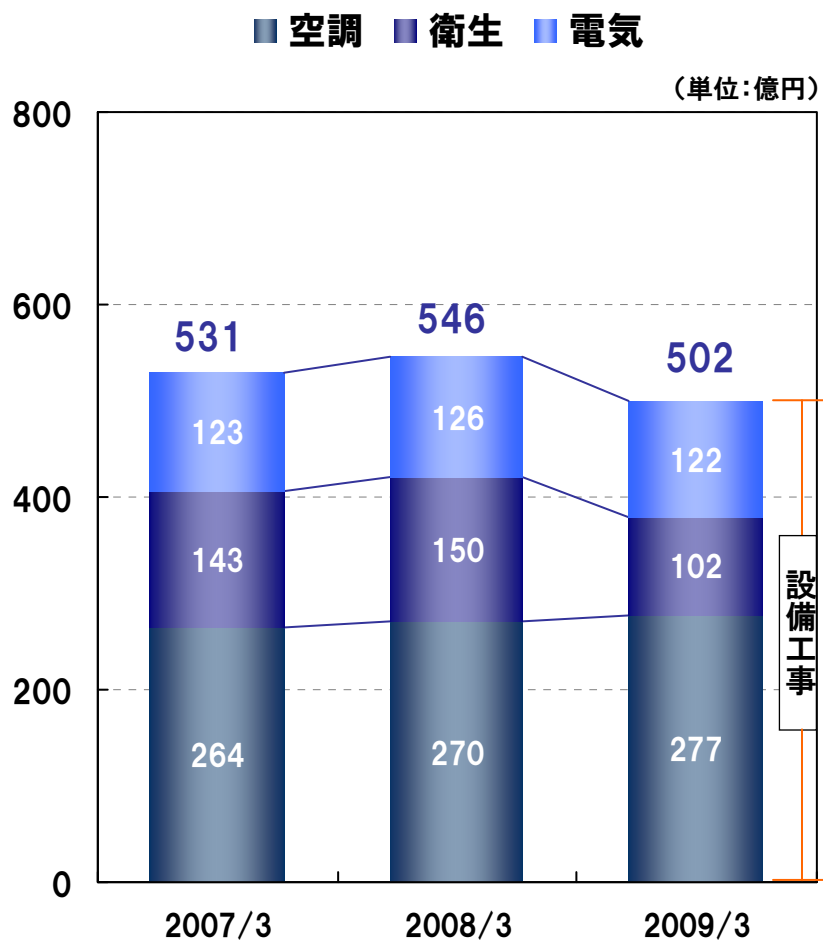
- ①売上高減少
- ②売上高総利益率改善
- ③販管費増加
- ④営業外収支悪化
- ⑤特別損益悪化
- ⑥法人税等増加



分野別 受注高・売上高（個別）

分野別受注高

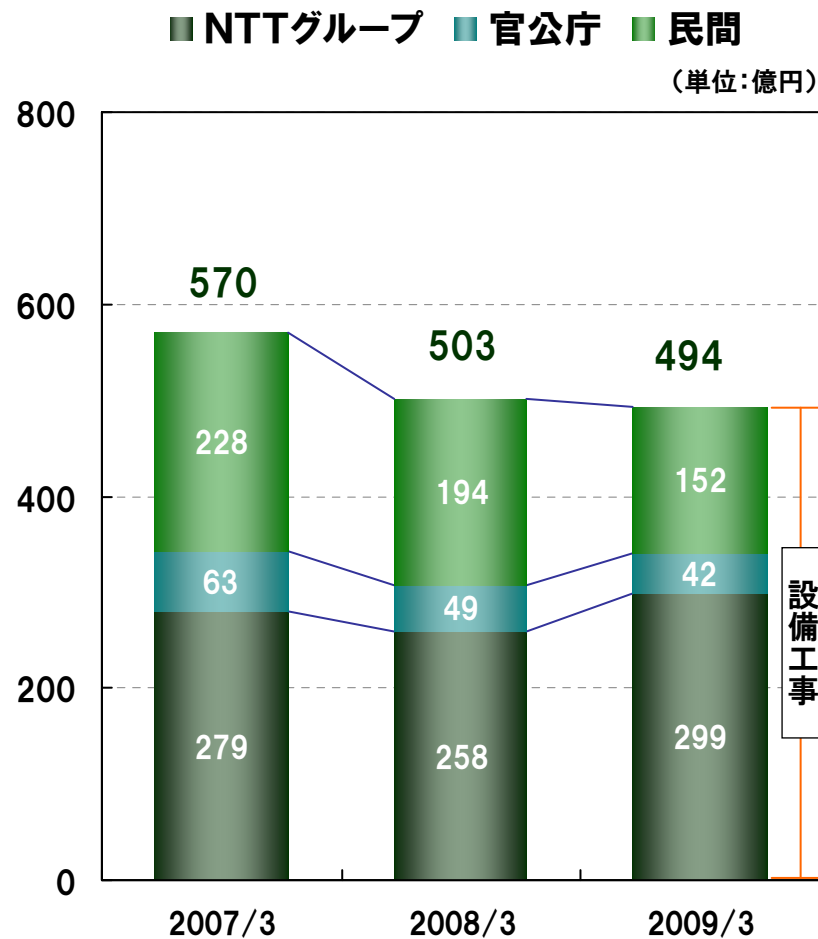
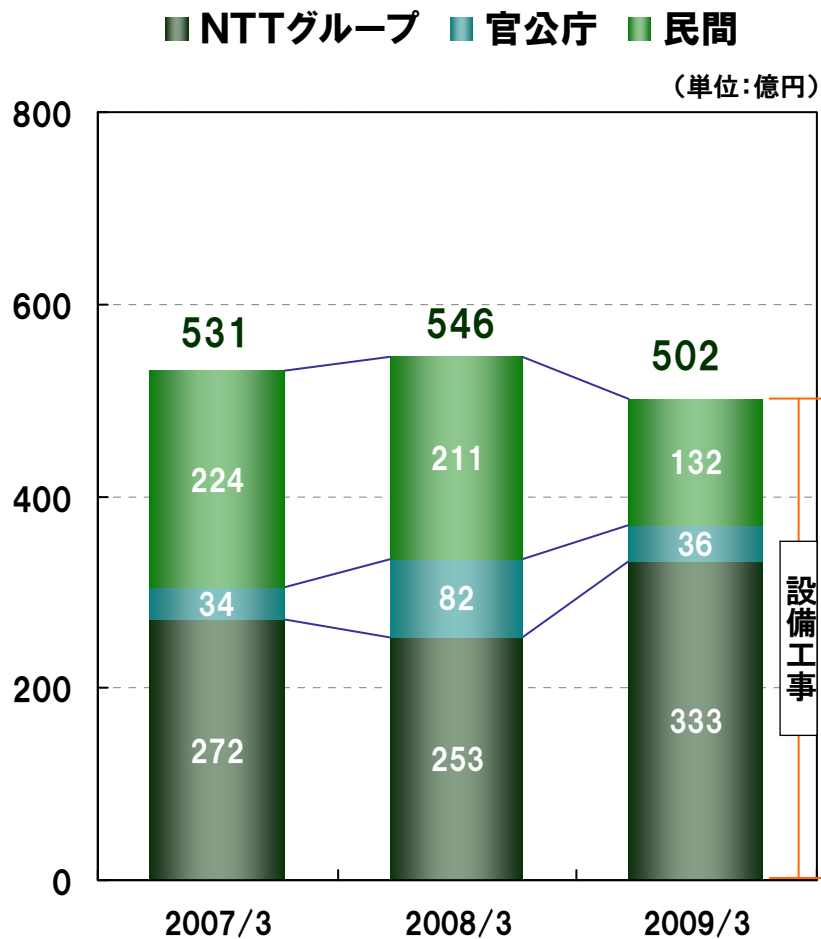
分野別売上高



顧客別 受注高・売上高（個別）

顧客別受注高

顧客別売上高



【参考資料】

2010年3月期の計画（個別）



（単位：億円）

	2009/3 実績	2010/3 計画	2011/3 目標
売上高	494	565	630
営業利益	18	12	25
経常利益	25	17	32
当期純利益	10	9	18
営業利益率	3.7%	2.1%	4.0%
ROE	2.9%	2.7%	4.5%

※計画値は2010年3月期の期初公表値(2009年5月15日発表)

※目標値は2006年11月発表の中期経営計画公表値(2006年11月16日発表)

既存分野の深耕と新分野の進出により、
事業ドメインの拡大を図る

【異業種事業領域】

環境ビジネスへの進出 等

【隣接事業領域】

ビルシステム・インテグレーション事業 等

【既存事業領域】

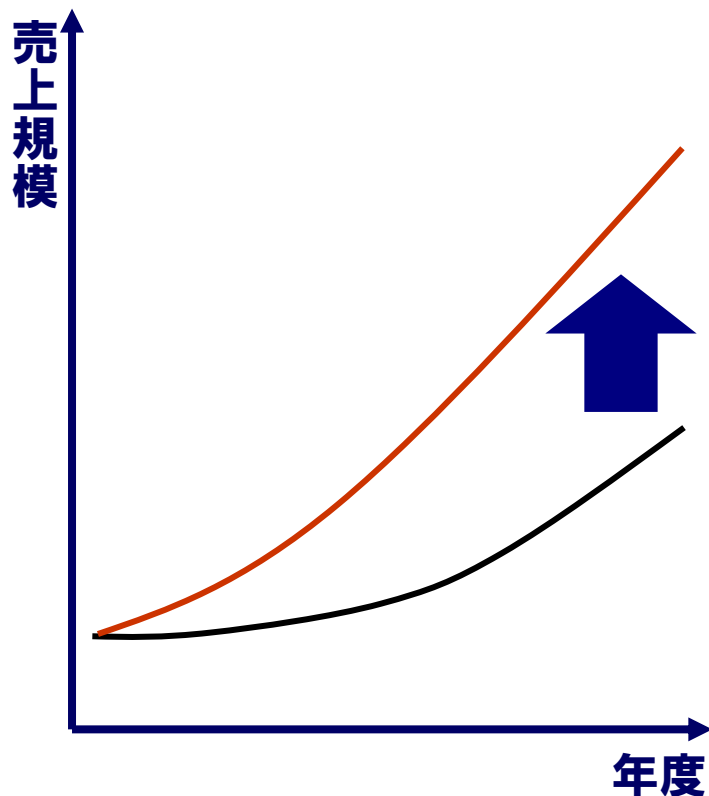
高付加価値化による収益力の向上

- ・開発事業
- ・川上営業
- ・リニューアル工事

各部門の連携による総合的な収益力向上を目指す



外部資源を活用することで成長を加速



外部資源活用による成長

M&A・提携による新規事業の立ち上げ

+

内部資源での成長

ビルシステム・インテグレーション事業
メンテナンス事業 等

環境ビジネス分野