
個人投資家様向け 会社説明資料

2013年 10月

ND 日本電技株式会社

-
- I. 会社概要
 - II. 事業説明
 - III. 業績、見通し
 - IV. 外部環境、今後の戦略
 - V. 株主還元について

New Design
For The Next



I. 会社概要

II. 事業説明

III. 業績、見通し

IV. 外部環境、今後の戦略

V. 株主還元について

New Design
For The Next



会社概要

- **本社所在地** 東京都墨田区両国
- **設立** 1959(昭和34年)9月
- **上場** 2003年3月(JASDAQ 証券コード:1723)
- **代表者** 代表取締役社長 島田良介
- **資本金** 4億7,049万円(2013年3月末現在)
- **従業員数** 639名(2013年3月末現在)
- **提携会社** アズビル株式会社 (旧 株式会社山武)
- **拠点** 東京・札幌・つくば・千葉・横浜・静岡・浜松・名古屋・大阪・岡山・広島など26拠点
- **事業内容** ビルディング・オートメーション、ファクトリー・オートメーションなど各種自動制御システム(=計装)の設計・施工・販売・保守

主力事業

空調計装関連事業

オフィスビル、工場、病院、ホテル、美術館、ホール、映画館、クリーンルーム、各種実験設備・・・

2013年3月期売上比率・・・約 **88** %

新設(新設建築物対象)・・・約 **30** %

既設(既設建築物対象)・・・約 **58** %



産業計装関連事業

各種製造・搬送ライン、その他各種設備制御

2013年3月期売上比率・・・約 **12** %



I. 会社概要

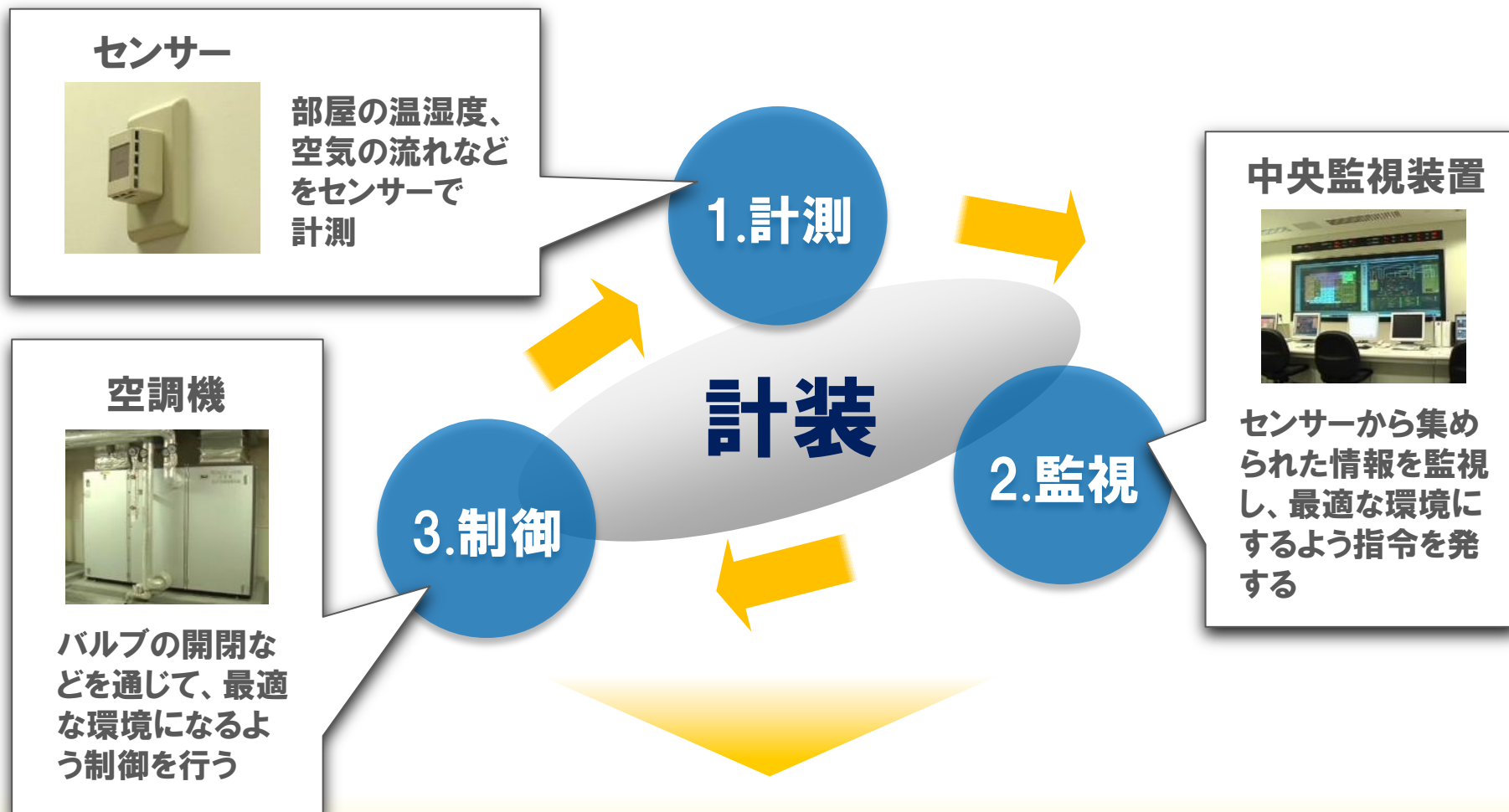
II. 事業説明

III. 業績、見通し

IV. 外部環境、今後の戦略

V. 株主還元について

計装とは



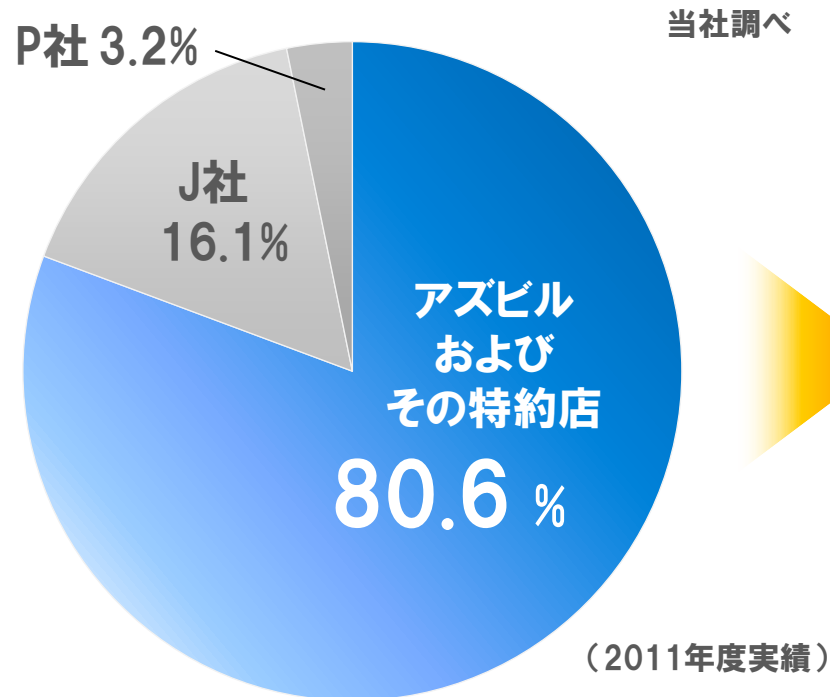
最少エネルギーで最適な環境

仕事の流れ 業界における当社の位置付け



空調計装業界

空調計装業界市場シェア



アズビルおよびその特約店

アズビルBSC	53.6 %
当社	9.9 %
T社	6.7 %
O社	5.0 %

- 空調計装業界市場規模 … 約1,800億円
- 空調計装業界シェア… アズビルおよびその特約店が圧倒的シェア

当社の特徴

1. 業界大手では唯一のエンジニアリング専門会社



- 計装は「経験工学」と
言われ、こなした現場の
数がモノを言う
- 高い施工監理能力
→ 収益力を左右

当社の特徴

2. 業界のパイオニア → 業界における「信用」 豊富な既設ストック



- 昭和34年創業
→ 業界における存在感
- 長年の施工物件の蓄積
→ 有望市場である
既設市場に強み

I. 会社概要

II. 事業説明

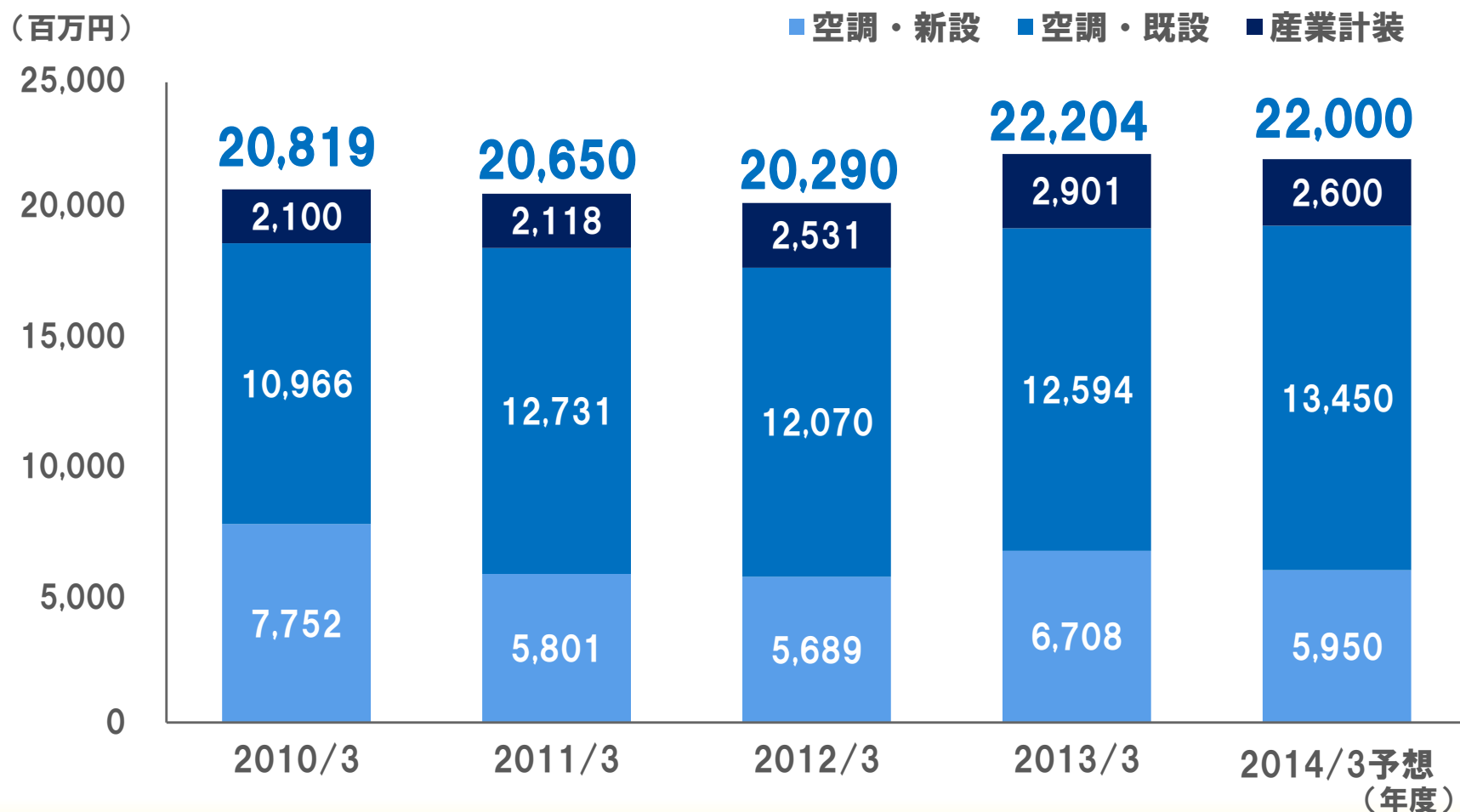
III. 業績、見通し

IV. 外部環境、今後の戦略

V. 株主還元について

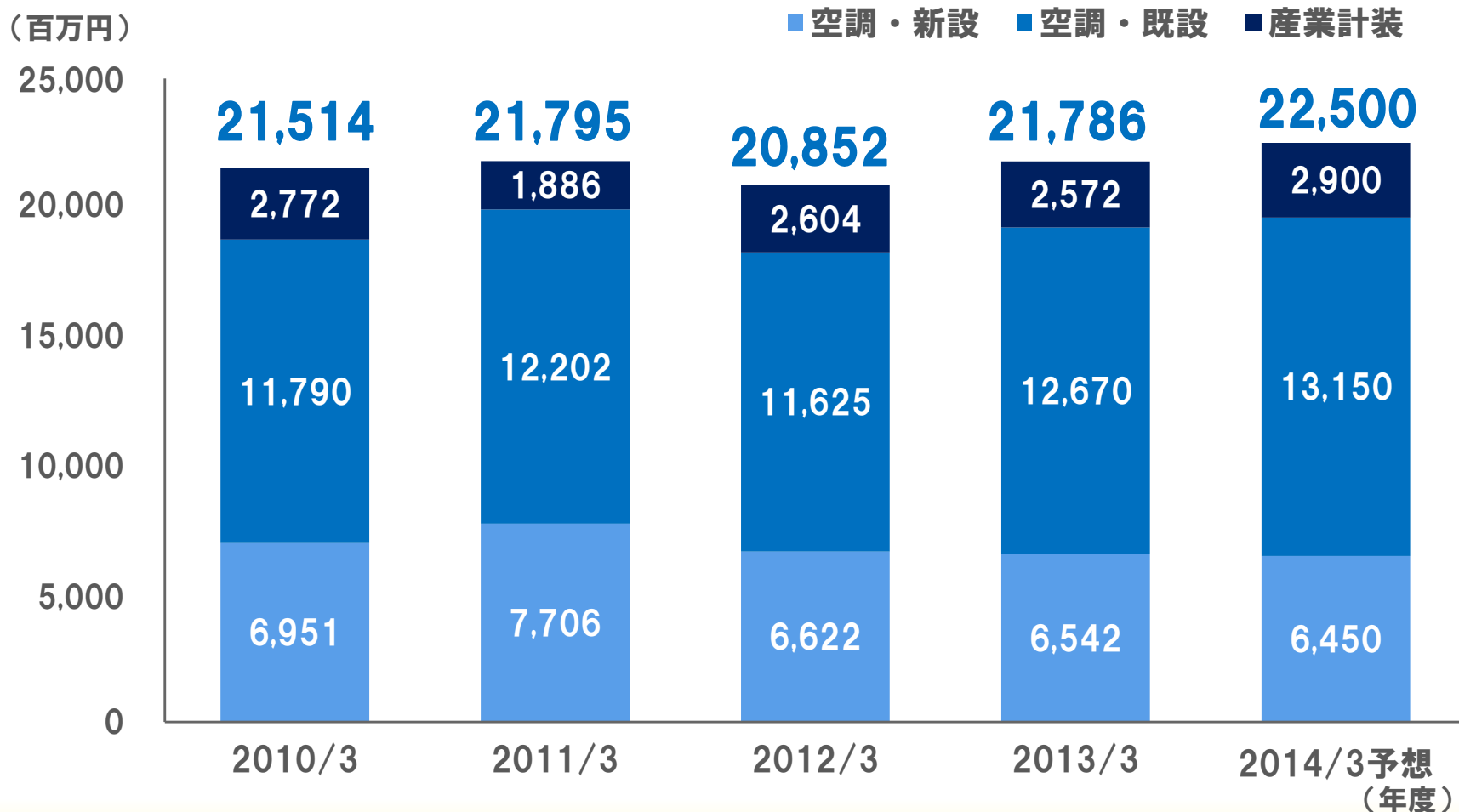


受注高推移・予想(事業別)



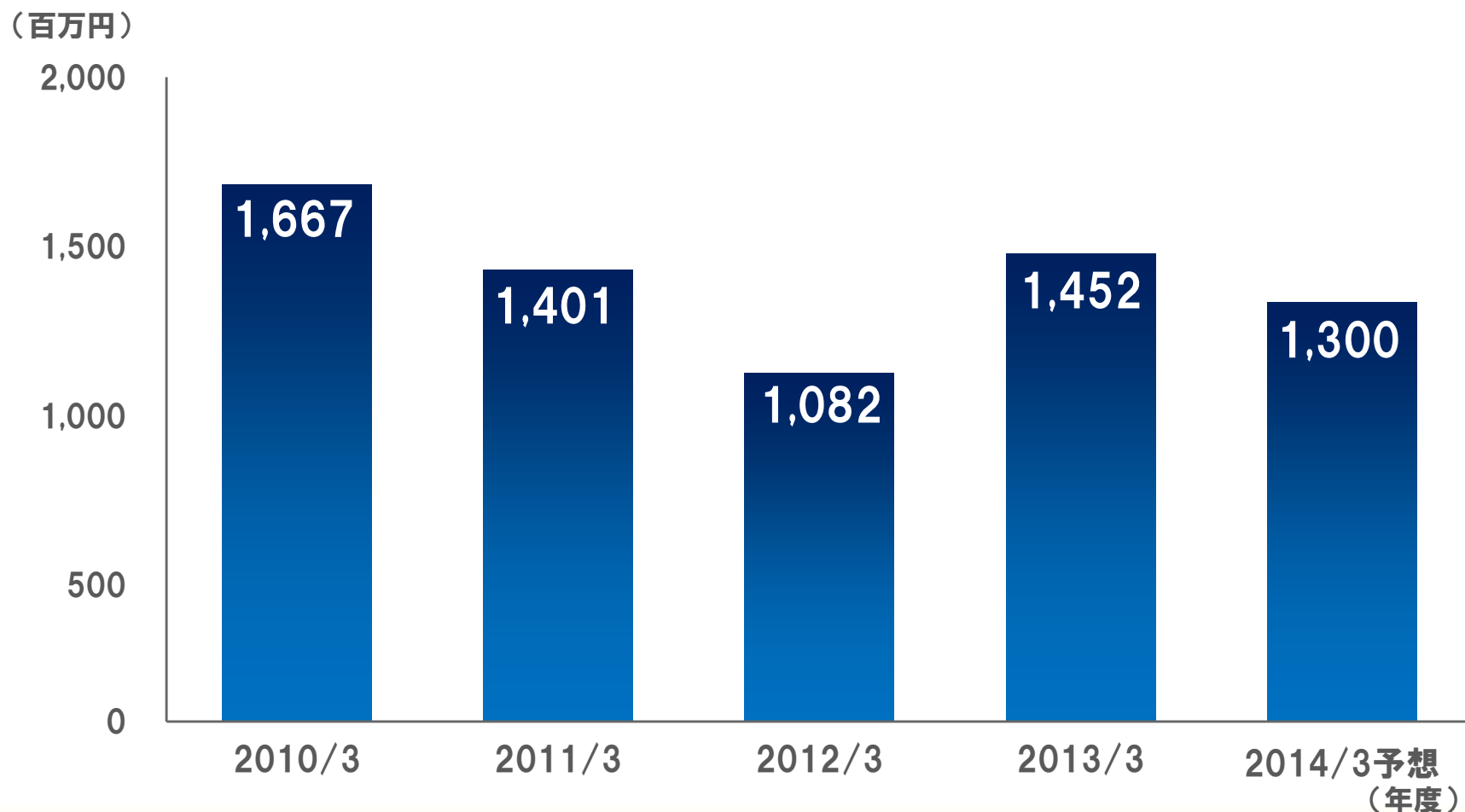
前期比並みと予測

売上高推移・予想(事業別)



空調・既設の伸長により、前期比増と予測

経常利益推移・予想



前期比増収・減益と予測

当社の四半期業績について

(各期の業績は累計値／百万円)

2011年3月期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	通期実績
売上高	1,888	6,995	10,610	21,795
売上総利益	443	1,354	2,312	5,804
経常利益	▲655	▲833	▲997	1,401
2012年3月期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	通期実績
売上高	2,032	6,240	9,932	20,852
売上総利益	580	1,424	2,191	5,422
経常利益	▲508	▲719	▲1,090	1,082
2013年3月期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	通期実績
売上高	2,777	7,033	10,703	21,786
売上総利益	785	1,768	2,698	5,981
経常利益	▲326	▲442	▲582	1,452

- 当社は第3四半期まで経常損失であることが常態です
- 当社は第4四半期に売上、利益が集中して計上されます

I. 会社概要

II. 事業説明

III. 業績、見通し

IV. 外部環境、今後の戦略

V. 株主還元について

New Design
For The Next



外部環境(増収減益の理由)

1. 建築着工の底打ち

●民間非住宅建築着工床面積の推移

単位:千㎡

年度	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (見通し)	2014 (見通し)
事務所着工床面積	7,688	6,366	4,658	5,039	5,315	5,740	5,900
(対前年度伸び率)	14.8%	-17.2%	-26.8%	8.2%	5.5%	8.0%	2.8%
工場着工床面積	12,579	5,446	6,405	7,168	8,203	9,300	10,410
(対前年度伸び率)	4.7%	-56.7%	17.6%	11.9%	14.4%	13.4%	11.9%

(財)建設経済研究所調べ

2. 建設各社は減益傾向(2011年度/2012年度比較)※

	売上高伸び率	営業利益伸び率
大手ゼネコン上場3社平均	4.9%	▲ 19.6%
空調設備会社上場8社平均	6.6%	▲ 2.7%

※連結決算ベース

外部環境（エネルギー政策等）

既設市場の拡大

- 建物の長寿命化、既設建築物の増加により、維持・更新の需要が拡大

エネルギー政策

- 省エネルギー法の一部改正（2013年5月可決）
⇒努力目標の算出方法を見直し、「ピーク対策」を導入
- 「エネルギーを賢く消費する社会」の実現に向けた取り組み
2013年6月閣議決定「日本再興戦略」“第3の矢”より抜粋
 - ・エネルギーマネジメントシステム（BEMS、HEMS）の普及
 - ・デマンドレスポンスの活用
 - ・家庭、業務部門を中心とした省エネの推進



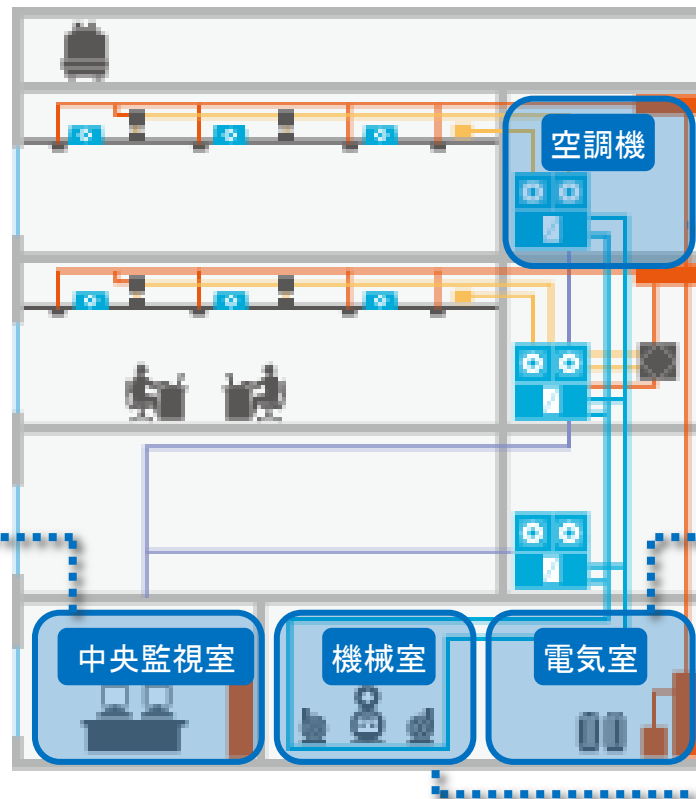
2020年夏季オリンピック・パラリンピック東京開催決定

- 競技会場等の整備をはじめとする需要拡大に期待

計装による省エネルギーについて

省エネ事例① 中央監視装置の 機能拡充

各階のセンサーから収集した計測データを中央監視装置に集め、エネルギー使用状況を分析し、最適な省エネポイントを探る。



省エネ事例② 空調設備の最適制御

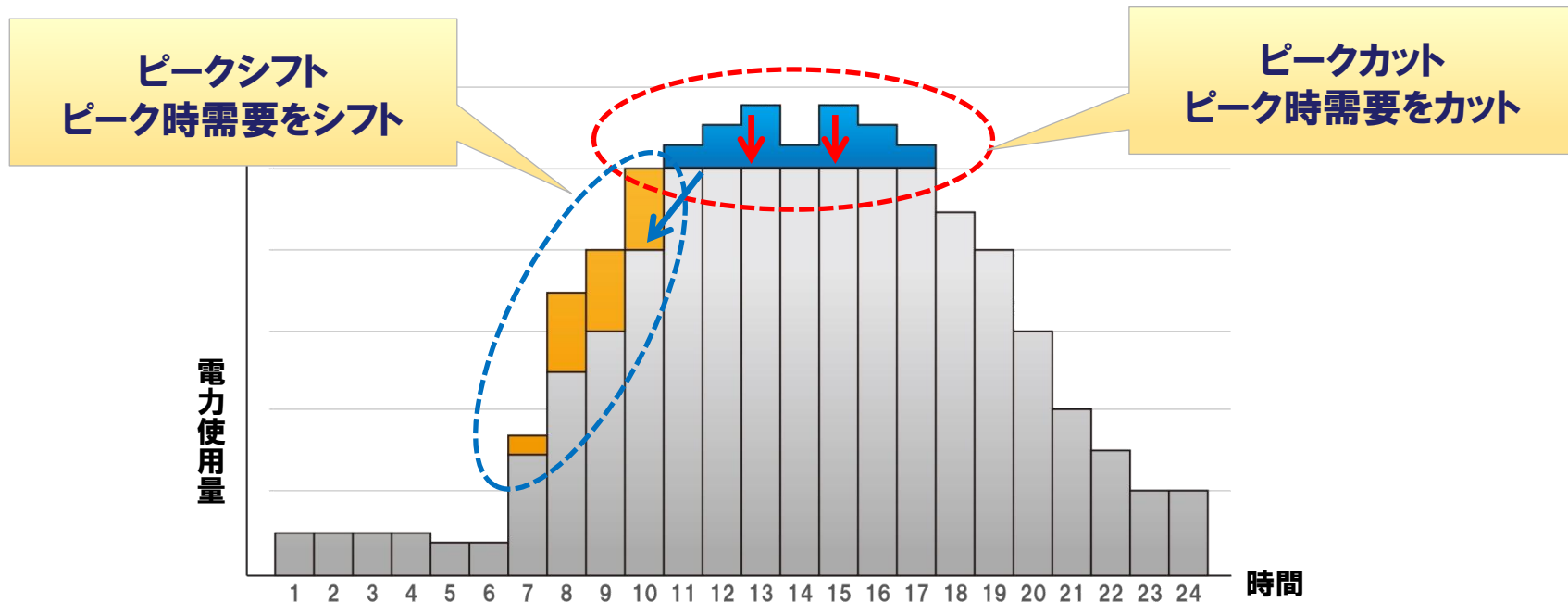
省エネ事例③ 受変電設備の効率化

省エネ事例④ 熱源設備の動力低減

設備の最適運用により、エネルギー使用量を削減

既存設備の入れ替えを行うことなく、低コストで省エネルギー化が可能

デマンドレスポンスについて



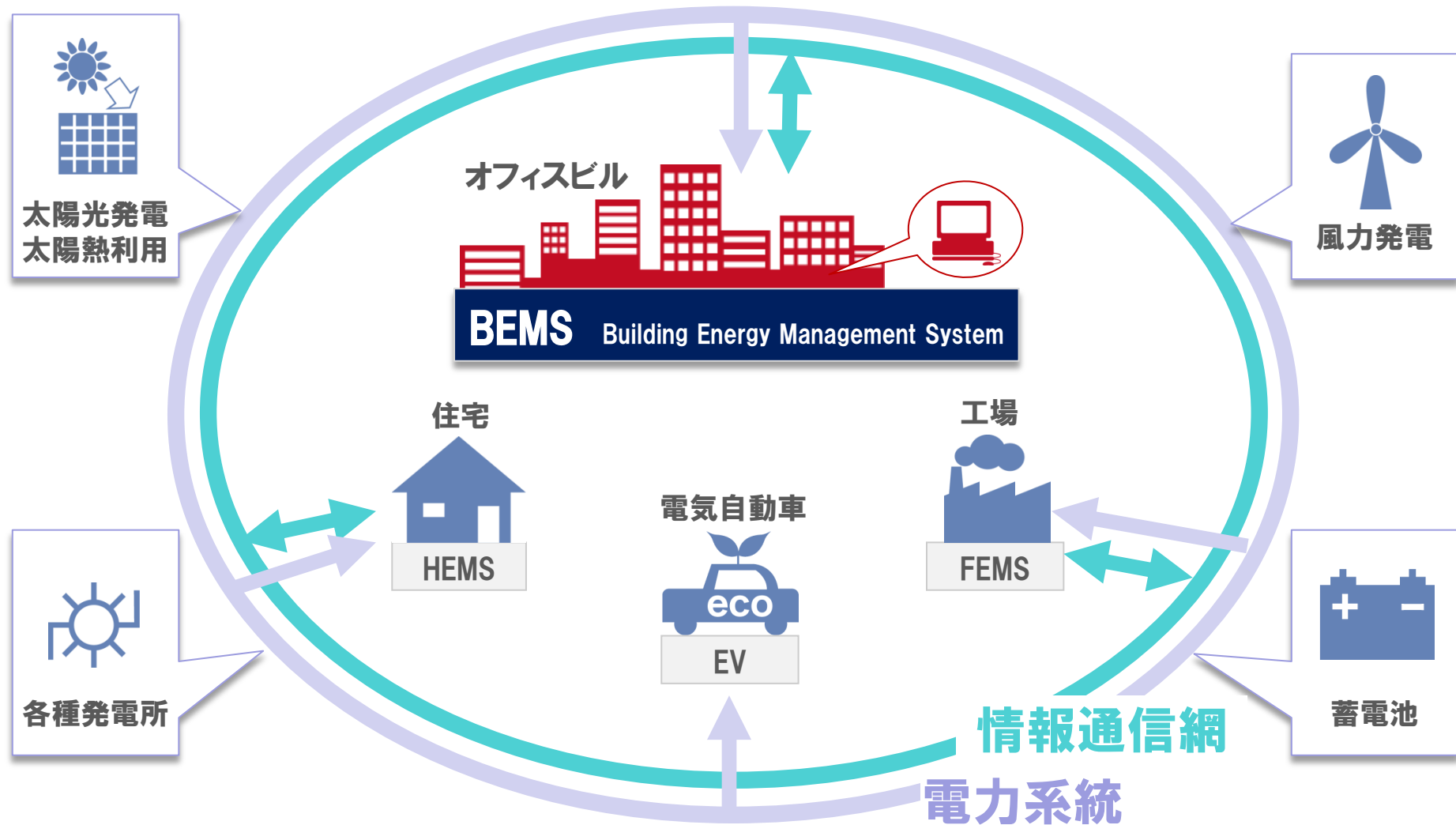
電力事業者

日中の節電要請
ピーク時特別料金の通知等

需要家側

設備機器の自動制御による
ピーク時電力使用量抑制、
蓄電池の活用による負荷平準化 等

省エネルギー対策の将来(スマートグリッド)



事業別戦略(総括)

空調計装関連事業

新設

既設に繋がる案件の確保

- 空調計装／新設は全ての事業の基礎
- 最低限の受注量を確保

既設

営業力強化によるモダニゼーション物件受注の拡大

- モダニゼーション…旧型中央監視装置の最新型への置き換え(BEMS含む)
- 社内外のデータを活用した積極的受注活動

産業計装関連事業

計装および付帯工事一括受注の拡大

- 食品・薬品工場を中心としたお客様への深耕

省エネルギー新時代に向けての布石

- スマートグリッドなど将来技術の調査・研究、事業分野拡大検討

I. 会社概要

II. 事業説明

III. 業績、見通し

IV. 外部環境、今後の戦略

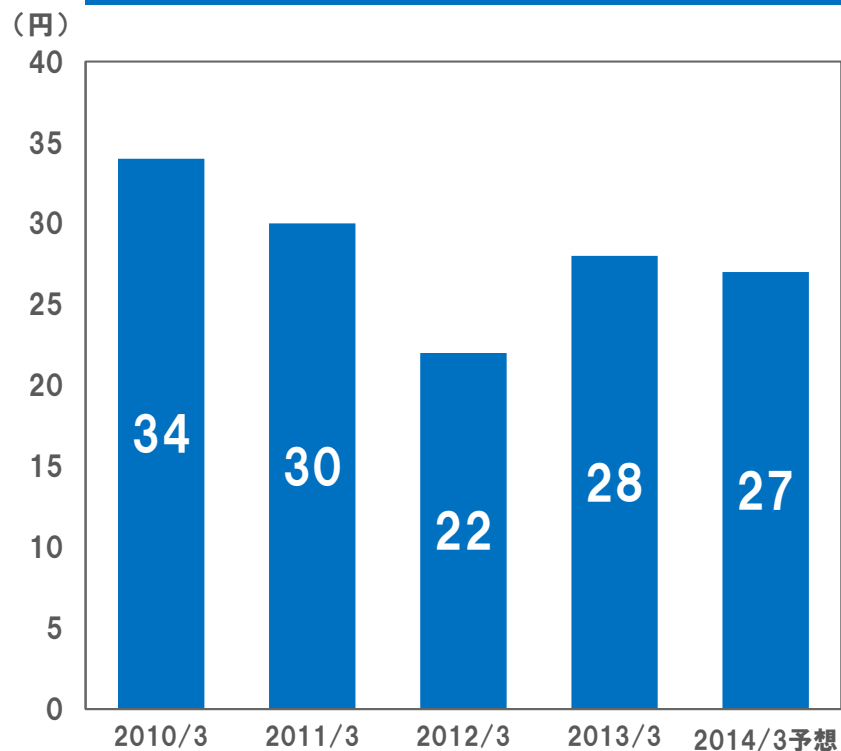
V. 株主還元について

New Design
For The Next

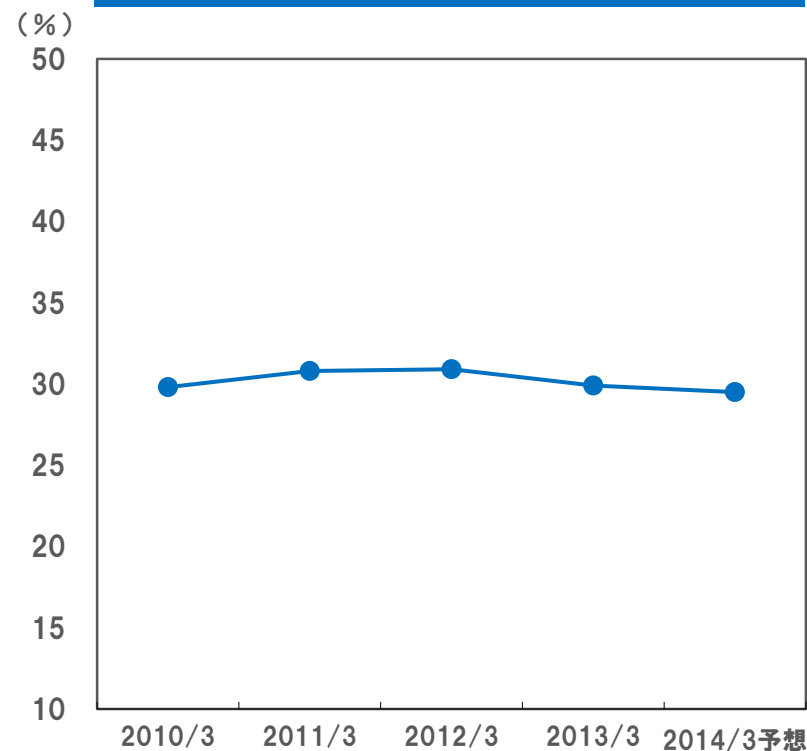


配当について

一株当たり配当金推移



配当性向推移



配当性向一定をポリシーとし、業績連動型配当を実施

IRに関するお問い合わせ等ございましたら、
日本電技株式会社 経営企画部までご連絡ください。

New Design

For

Tel: 03-5624-1011
<http://www.nihondengi.co.jp/>
Mail: ndkikaku@nihondengi.co.jp

当資料に記載されている日本電技の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、
これらは、現在入手可能な情報から得られた日本電技の経営者の判断に基づいています。
実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。