

# 2007年度第3四半期 決算説明資料

明豊ファシリティワークス株式会社



# 2007年度第3四半期 決算概要



# - 1 2007年度第3四半期のトピック

- ▶ 景気動向を反映した顧客の慎重姿勢もあり、当期第3四半期の売上粗利益(P14ご参照)ベースの受注高は計画の58%にとどまったものの、4-12月の受注高・受注残とも過去最高で推移しております。

(百万円未満四捨五入)

定量面	科目	実績	前年同期比
	売上高	3,173百万円	935百万円
	売上粗利益	非開示	(P11ご参照)
	売上総利益	638百万円	151百万円
	営業利益	25百万円	200百万円
	経常利益	44百万円	185百万円
	当期利益	28百万円	106百万円

定性面	顧客の慎重姿勢顕在化	景気の先行き不透明感を反映し、発注前の顧客の検討期間が長期化しているため、当期第3四半期中の成約減に繋がった。
	ビル・新領域部門の拡大と人員強化	自社ビルや工場、旅館、リゾートなどを対象とした設計&CM(コンストラクション・マネジメント)の需要増に対応し、建築設計士を中心に人材を強化した。
	売上高総利益率とアットリスクCM方式	売上高総利益率の低下は、当社の強みとして受注が拡大している全国に分散する多拠点の統廃合プロジェクトにおいて、顧客が求めるアットリスクCM方式の採用による。
	第1回「ハイ・サービス日本300選」受賞	第1回の受賞企業22社のうちの1社として、建設業界では唯一当社が選定された。

## - 2 業績概要 (P / L)

- ▶ 当期第3四半期3ヶ月間の受注が目標未達成にとどまったため、期中に売上計上する案件が不足し、人件費等の一般管理費増(前年同期比8.5%増)を吸収することが出来ませんでした。また、アットリスクCMの粗利益ベースの比率が24%と予想(20%)を上回ったため、売上総利益率の低いサービスの売上が前年同期より増え、前年同期比較において売上高以上に利益が低くなっております。

(単位:百万円)

	2006年度 第3四半期実績	2007年度 第3四半期実績	増減
売上高	4,108	3,173	935
売上総利益	789	638	151
売上総利益率	19.2%	20.1%	+0.9%
営業利益	225	25	200
経常利益	229	44	185
純利益	134	28	106

## - 3 財政状況 ( B / S )

- ▶ 流動資産の減少 105百万円は、主として次項記載のキャッシュフロー減 232百万円が、受注残の増加等による未成工事支出金の増+68百万円、完成工事未収入金の増+30百万円等を上回ったためです。固定資産の減少 13百万円は、保険解約等による長期前払費用の減 37百万円と、キャピタルコールに伴う追加投資+25百万円によるものです。流動負債の減少 165百万円は、工事未払金の減 85百万円、利益減少に伴う未払税金の減 42百万円等によるものです。

(単位:百万円)

	2006年度 第3四半期実績	2007年度 第3四半期実績	増減
流動資産	2,227	2,121	105
固定資産	383	369	14
(資産合計)	2,610	2,491	119
流動負債	725	562	164
固定負債	225	250	+25
純資産	1,659	1,679	+20
(負債・純資産合計)	2,610	2,491	119

百万円未満四捨五入

## - 4 財政状況 (C / F)

- ▶ C/Fは前年同期と比べ 318百万円減少しました。営業C/Fは利益の減少により 181百万円となったこと、フィービジネスへの移行により運転資金負担の改善が前期の+123百万円から今期の+27百万円になったこと等によります。投資C/F+105百万円は、保険解約による+40百万円に加え、前期実施した本社分室拡張関連投資が今期なかったこと等によります。

(単位:百万円)

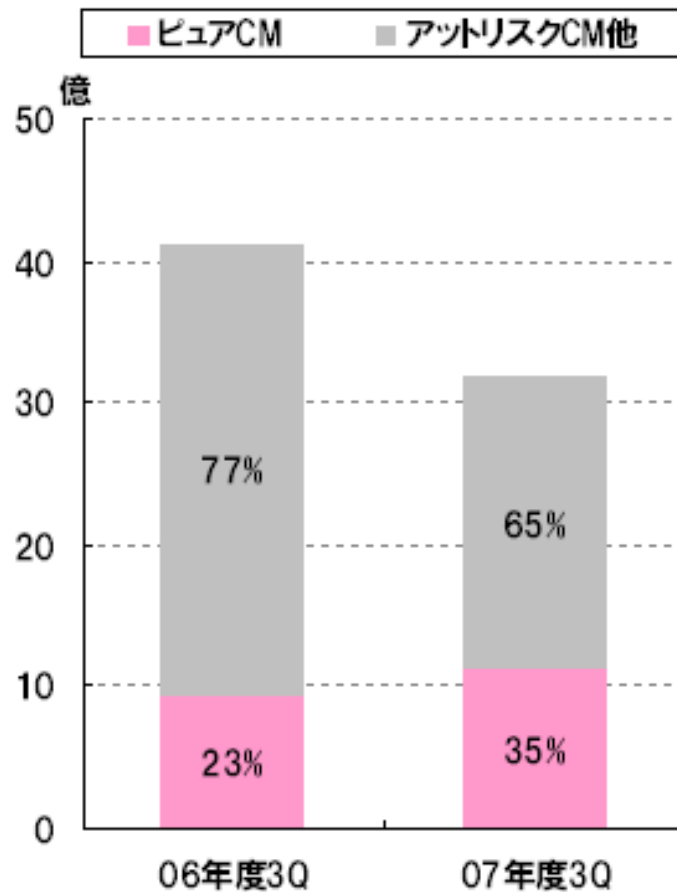
	2006年度 第3四半期実績	2007年度 第3四半期実績	増減
営業活動によるキャッシュフロー	275	151	426
（うち、売上仕入等債権債務の増減）	(123)	(27)	( 96)
（うち、税引前利益）	(228)	(47)	( 181)
（うち、納税額）	( 109)	( 161)	( 51)
投資活動によるキャッシュフロー	96	9	+105
財務活動によるキャッシュフロー	93	91	+3
（うち、自己株式取得による増減）	( 25)	( 24)	(+1)
（うち、配当による増減）	( 69)	( 68)	(+0)
合 計	86	232	318

百万円未満四捨五入

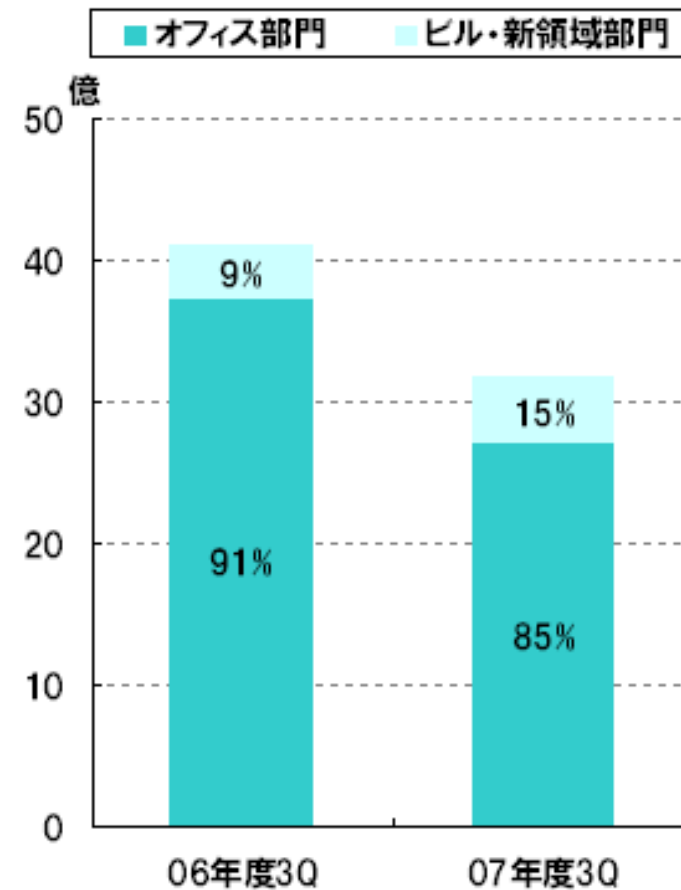
## - 5 売上高の推移

- ▶ 当期第3四半期の受注が計画比58%の達成にとどまり、上期分に加え未達成分が拡大しました。また、前期比ではピュアCMの比率が拡大していることも売上減要因です。

### サービス形態別内訳



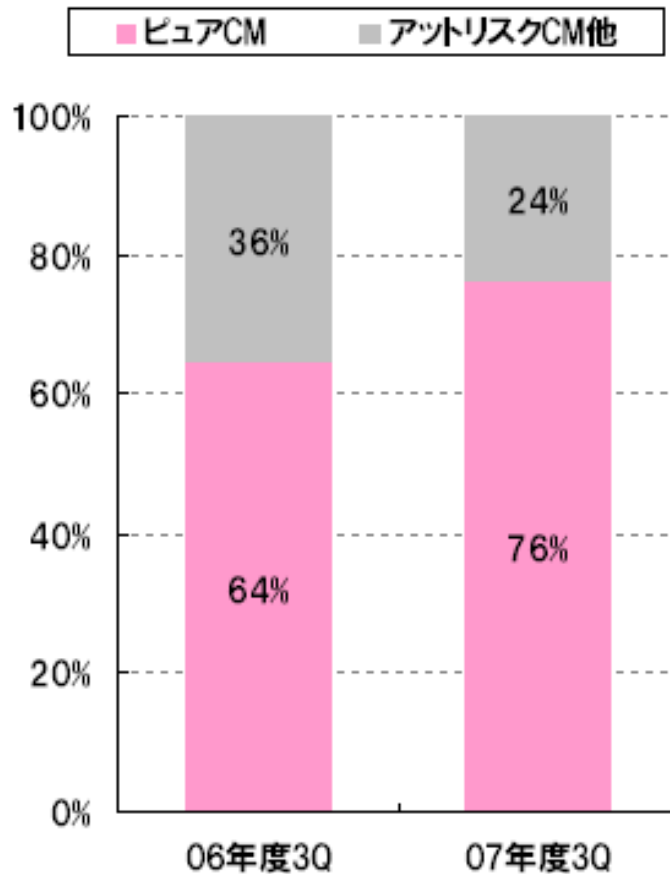
### 部門別内訳



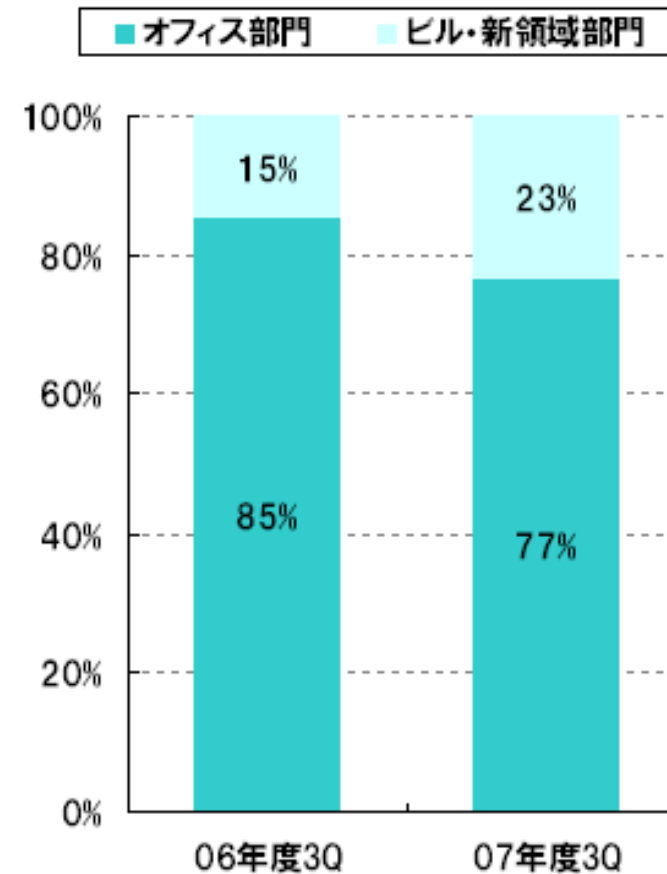
## - 6 売上粗利益の推移

- ▶ ピュアCM比率が前年同期比では12ポイント拡大したが、多拠点プロジェクトでのアットリスクCM受注増に伴い、計画値(80%)には達していない。ビル・新領域部門の売上げ売上高はほぼ計画通りだが、オフィス部門の売上高が計画を下回ったため、ビル・新領域部門の売上げ比率は計画(18%)を上回る23%となりました。

### サービス形態別内訳



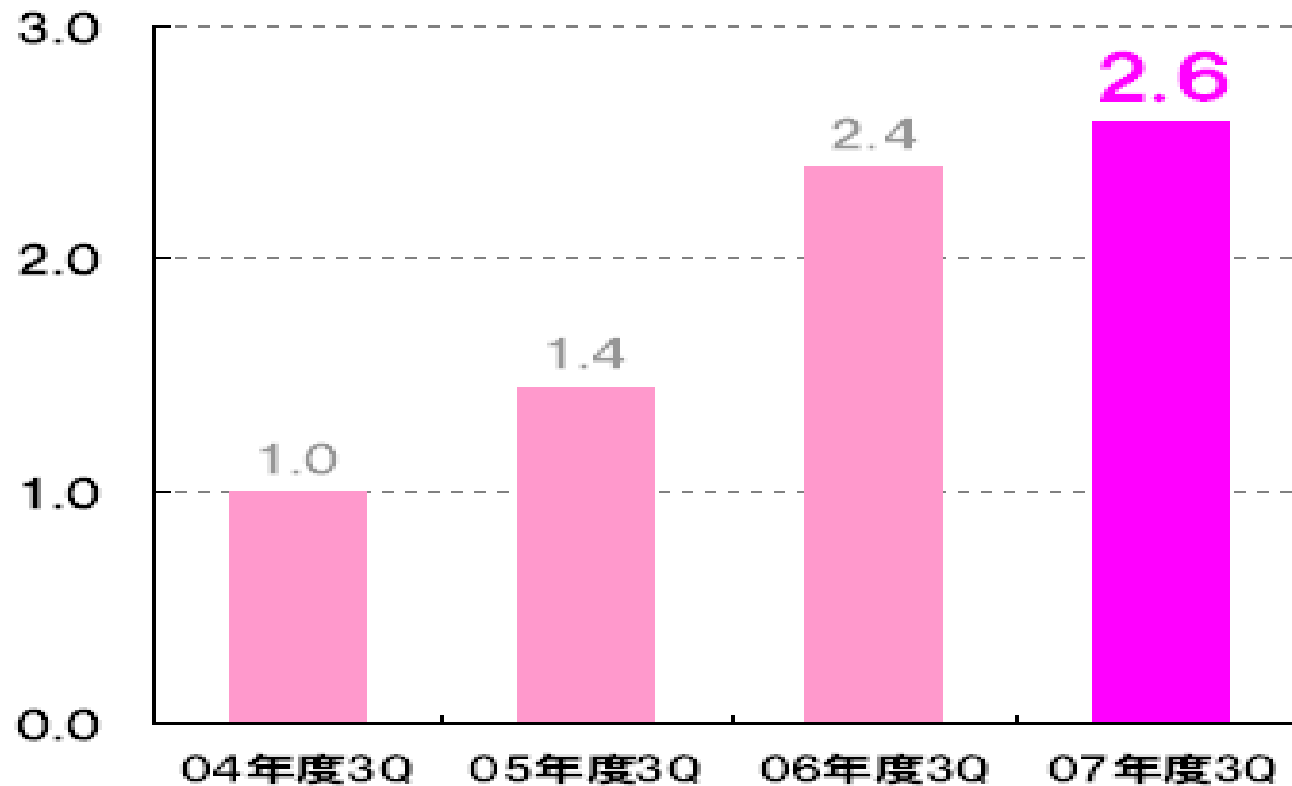
### 部門別内訳



## - 7 受注残高の状況（売上粗利益ベースの指数）

- ▶ 4 - 12月の受注高、当期第3四半期末の受注残とともに過去最高です。

04年度3Qを1.0とした場合の推移

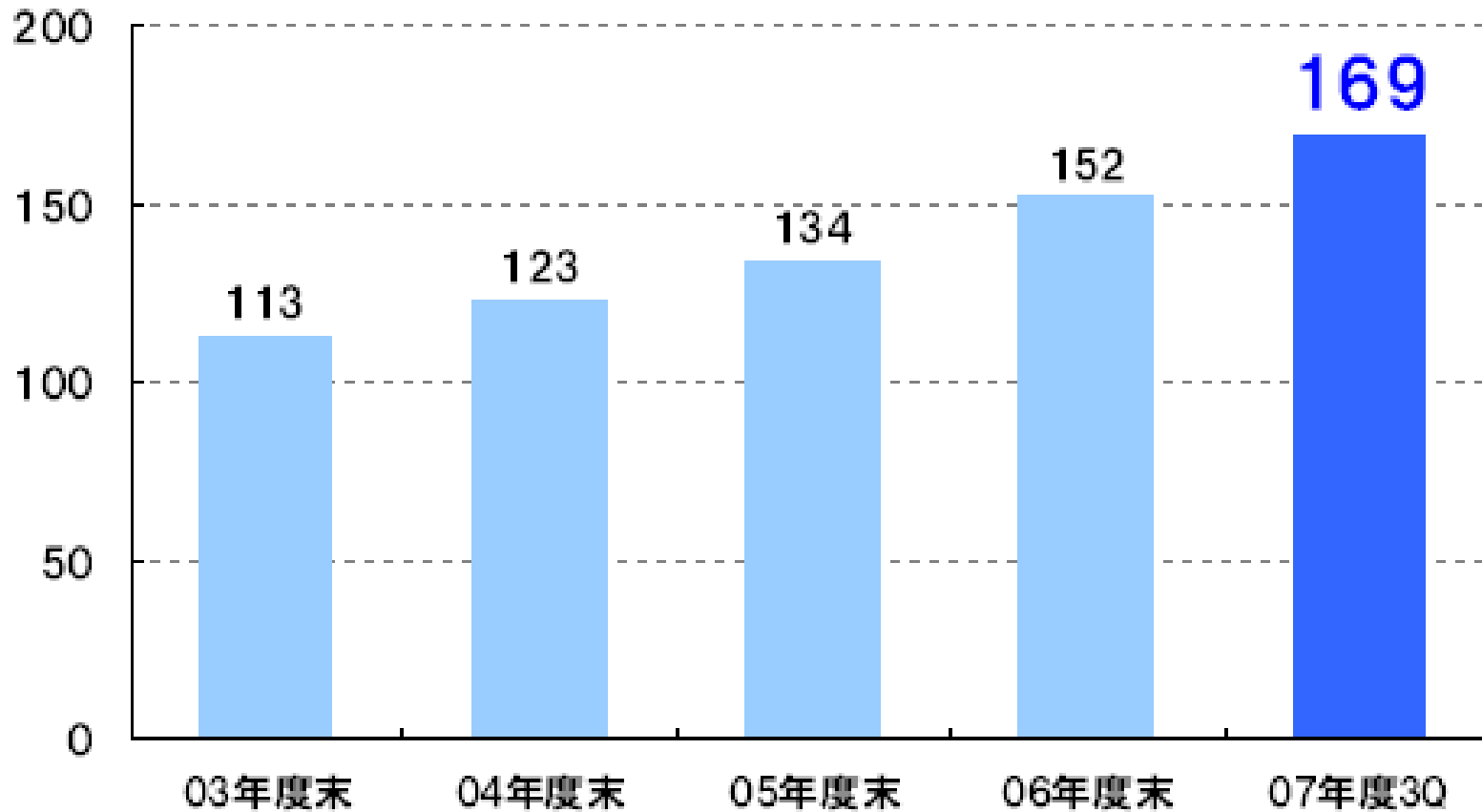


(補足) 例えば「半年以内」とは、2007年12月末から半年以内に終了を迎え、売上を計上する予定のものをさします。  
尚、これはあくまでも現時点での予定であり、実際の売上計上時期は、顧客等の事情により、前後する可能性があります。

## - 8 社員数の推移

▶ 優秀な人材の強化を着実に推進しております。

(単位:人)



(注) 役員および契約社員、派遣社員等を含む

## - 9 売上粗利益の定義及び開示に関するポリシー

当社の売上高は、フィーのみで構成されるピュアCM方式と、フィー + 調達原価で構成されるアットリスクCM方式など、その規模が大きく異なることから、社内では売上粗利益(売上高から社内コスト以外の売上原価を控除した金額)にて収益の伸びを管理しております。

$$\text{売上粗利益} = \text{売上高} - \text{社内コスト以外の売上原価 (工事費等)}$$

案件の大型化に伴い、このピュアCMの比率が拡大し、その結果として、売上高は減少しております。また今後もこの傾向が続くと考えております。尚、お客様との守秘義務契約を考慮し、今後もこれまで同様、売上粗利益の開示はいたしません。

## 2007年度計画、修正後通期業績予想

2008/2/13付けで、通期の業績予想の修正致しました。



# - 1 2007年度下期方針

## 「中経2010」の初年度

2010年度の目標達成へ向けた基盤づくりフェーズ

## 重点項目

新設のワークスタイル・ソリューション部とICTソリューション部を基点に  
オフィスの運用支援業務を積極的に展開する

ビル・新領域部門の人員強化を進め、通期ベースの同部門の売上粗利益  
社内シェアー18%を達成する

広報課を新設し、広報活動を積極的に展開し、当社の認知度向上を  
実現する

PMカレッジの充実により、継続的、効果的な教育・研修を強化する

## - 2 2007年度 修正後通期業績見込み

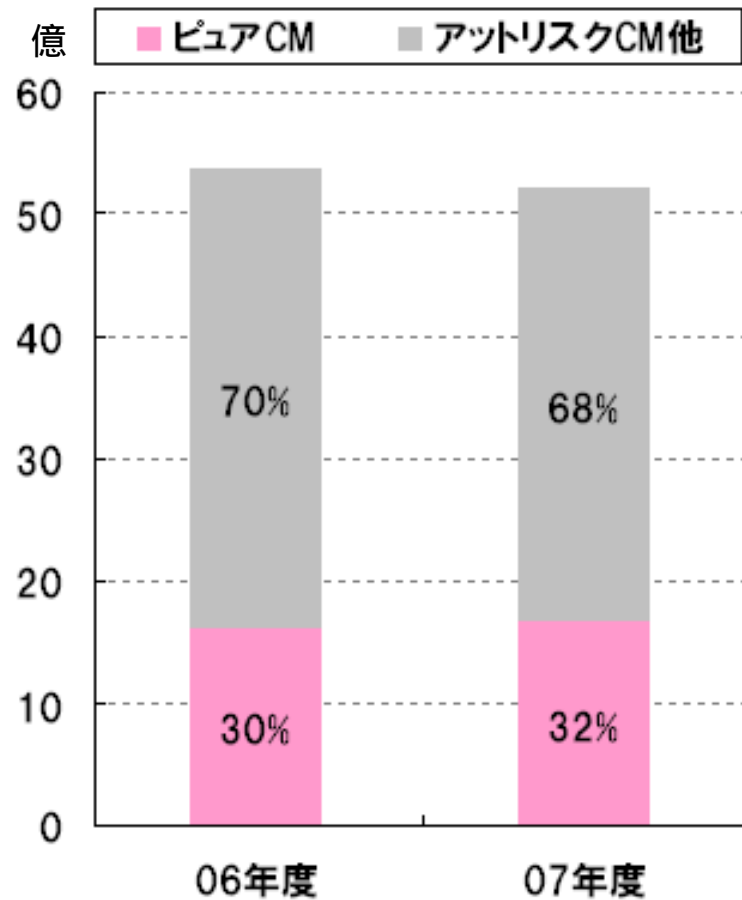
- ▶ 当中間上半期は、受注が好調ながらも期中に売上計上できる案件が不足したことから利益未達となりました。第3四半期以降についても、引き続き受注が好調に推移すると計画しましたが、第3四半期の受注計画達成率は58%と低く、当該未達分を第4四半期にて受注するよう活動致しますが、下半期に売上を計上できる金額がこれら受注の影響により不足するため、業績見込みを修正しました。計画よりピュアが減り、アットリスク等が増えることから、売上高以上に各利益の前期比増減率が低くなっております。

(単位:百万円)

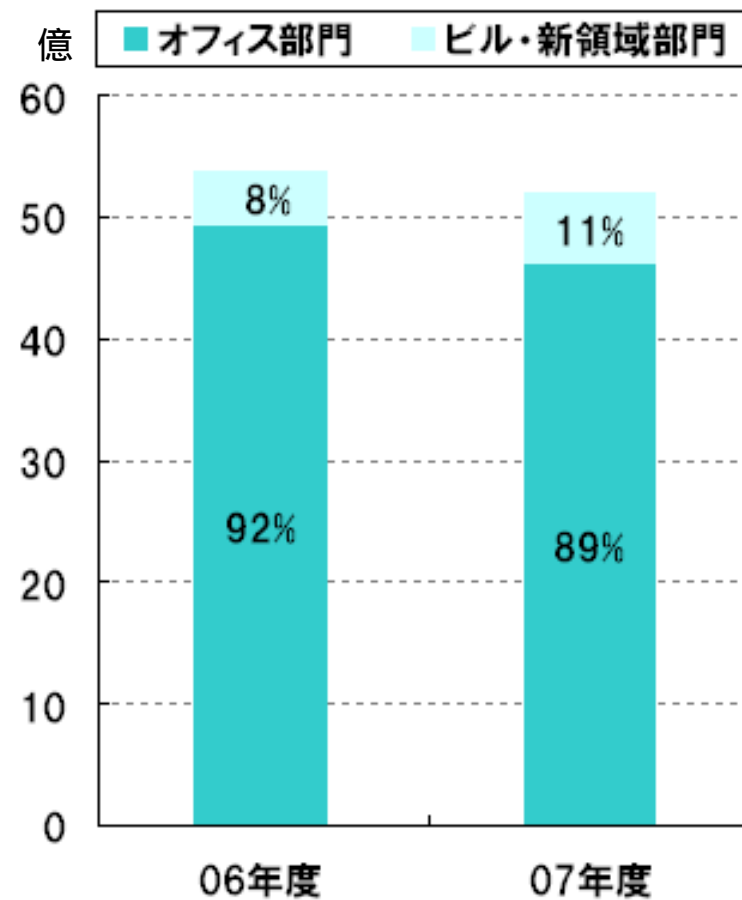
	2006年度 実績	2007年度 業績見込	増減	増減率
売上高	5,372	5,200	172	3.2%
売上総利益	1,172	1,000	172	14.6%
売上総利益率	21.8%	19.2%	2.6%	11.9%
営業利益	389	144	245	63.0%
経常利益	394	170	224	56.9%
当期利益	229	100	129	56.3%

## - 3 通期業績見込み(売上高)

### サービス形態別内訳

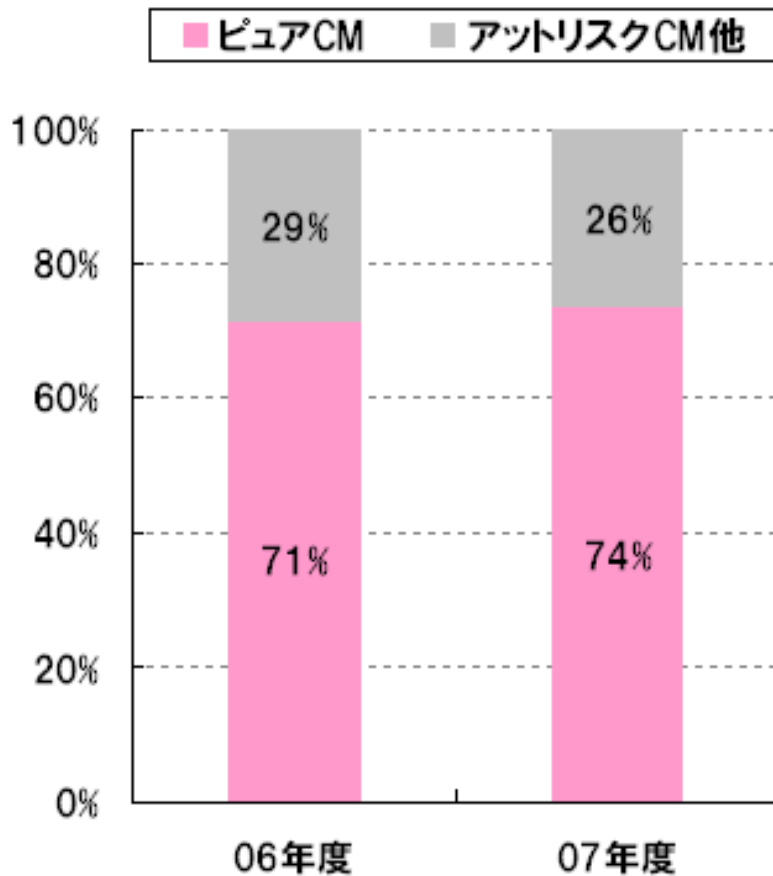


### 部門別内訳

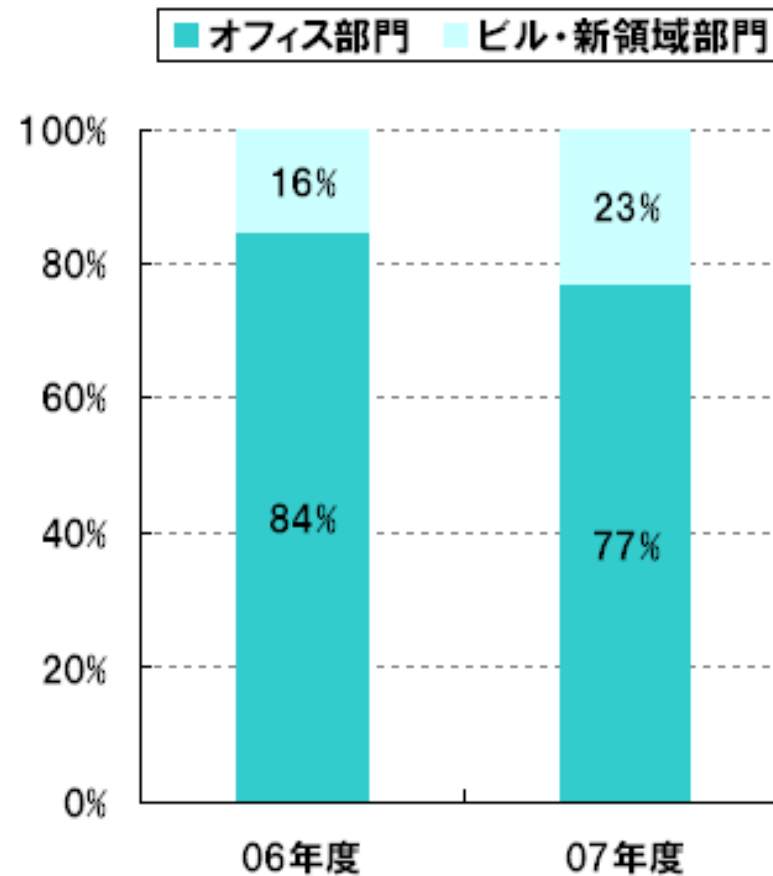


## - 4 通期業績見込み(売上粗利益)

### サービス形態別内訳



### 部門別内訳



# 企業概要

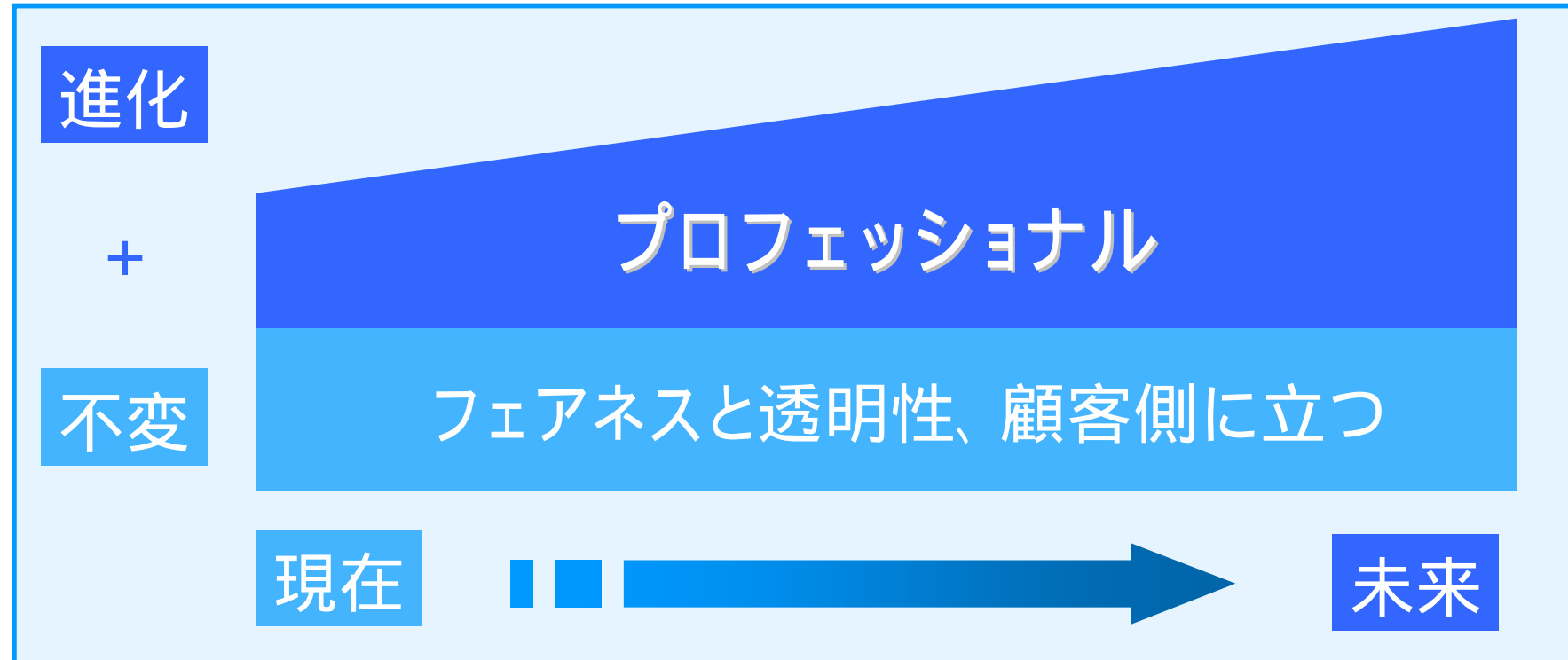


# - 1 会社概要

会社名	明豊ファシリティワークス株式会社
代表取締役	大見 和敏
設立	1980年9月12日
資本金	532百万円 (2007年12月末現在)
社員数	169名 (2007年12月現在)
上場	2004年2月19日 
事業内容	オフィス並びにビルなどのファシリティーに関し、コンサルティング、デザイン・設計調達、査定、施工監理、引越し、保守など、あらゆるステージの様々な顧客ニーズに応える総合的マネジメントサービスの提供
許可・登録	・一級建築士事務所登録 東京都知事 第33849号 ・特定建設業許可 国土交通大臣許可(特-16)第20982号 ・情報セキュリティに関する認証 ISO/IEC 27001:2005/JIS Q 27001:2006 認証登録番号:IS 500521

役員および契約社員、派遣社員等を含む

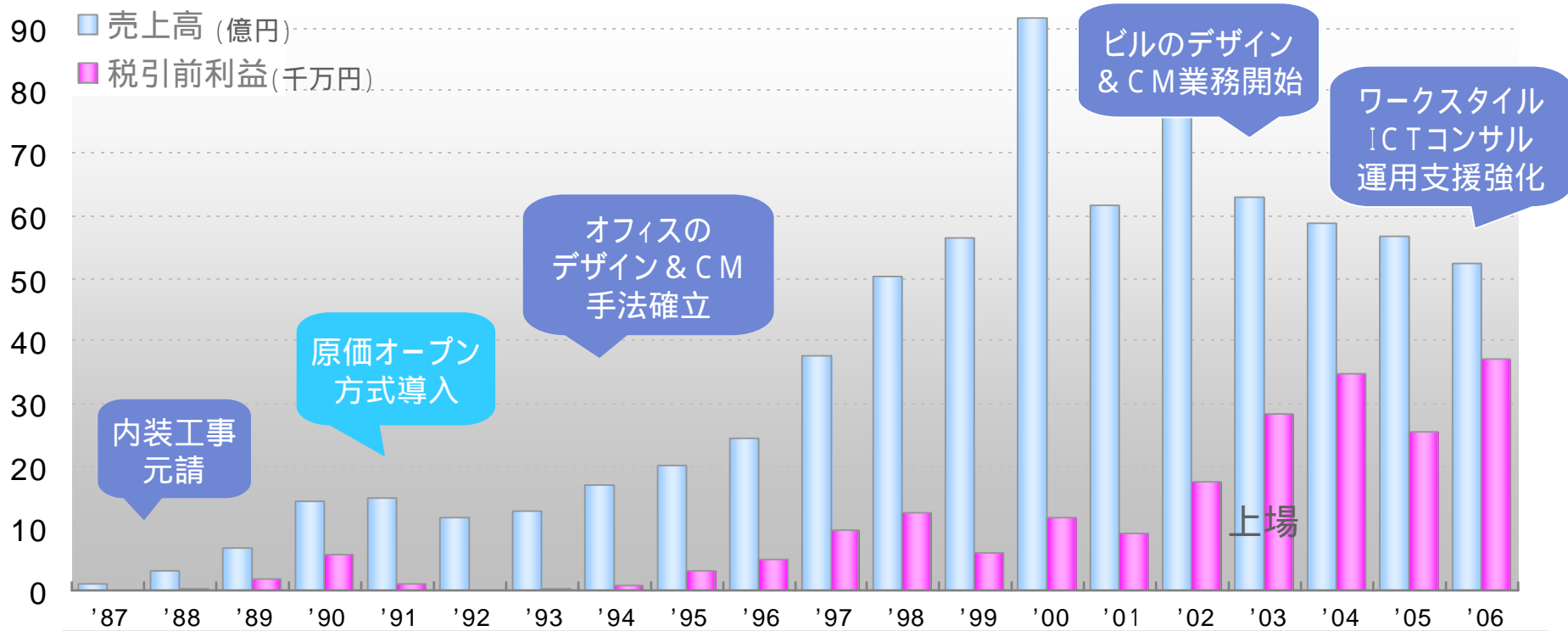
## -2 企業理念とミッション



社会の変化と顧客ニーズを察知・理解し、機能と領域を進化・拡大させ

独自の「明豊メソッド」により  
「スペース・スタイル」を提案し創る

# - 3 機能と領域の進化・拡大



## - 4 「明豊メソッド」とは

建設プロジェクトにおける3要素(品質・コスト・スケジュール)のベストミックスを実現するために、当社が提供する手法とサービスです。

### 明豊のコストラクションマネジメント(CM)手法

グループに属さない  
独立・中立性を維持

×

マンアワーをベース  
にしたフィーの採用



真に顧客側に立った  
透明性と客観性のある  
提案

### 高品質な総合的サービス

#### 【インハウスの各種専門家チーム】

コンサルテーション

要件整理と要件定義

×

デザイン・設計

要件・機能を「絵」に

×

マネジメント

プロジェクト全体を顧客の立場で管理



顧客ニーズを  
最大限に実現する  
サービスを提供

# -5 コストラクションマネジメント(CM)とは

## CM概念図

### 【元請負型】 従来型

工事別コストの内訳が  
不透明  
妥当性の判断が難しい  
(お客様の納得感が低い)

供給者側に有利な仕組み

建設工事

電気工事

設備工事

お客様に還元

“フィー”

建設工事

電気工事

設備工事

### 【CM方式】

工事別コストの内訳を  
透明化し厳正に査定  
妥当性の判断が可能  
(お客様の納得感が高い)

コストダウン実現

供給者側との間で  
フェアな契約関係を実現

## アットリスク CM

“フィー” +  
工事マネジメント料

顧客

設計・CM

明豊ファシリティワークス

契約条件の  
交渉プロセスと  
結果を開示

ゼネコン

専門工事業者

専門工事業者

専門工事業者

専門工事業者

## ピュアCM

“フィー”のみ (調達支援を含む)

顧客

設計・CM

明豊ファシリティワークス

直接契約

ゼネコン

専門工事業者

専門工事業者

専門工事業者

専門工事業者



## - 6 業績予想に関する留意点

本説明資料に含まれる将来の見通しに関する部分は、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいており、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、さまざまな要因の変化等によりこれらの見通しと異なる場合がありますことをご了承ください。