

2009年5月14日

2008年度 決算説明資料

明豊ファシリティワークス株式会社

I. 2008年度 決算概要

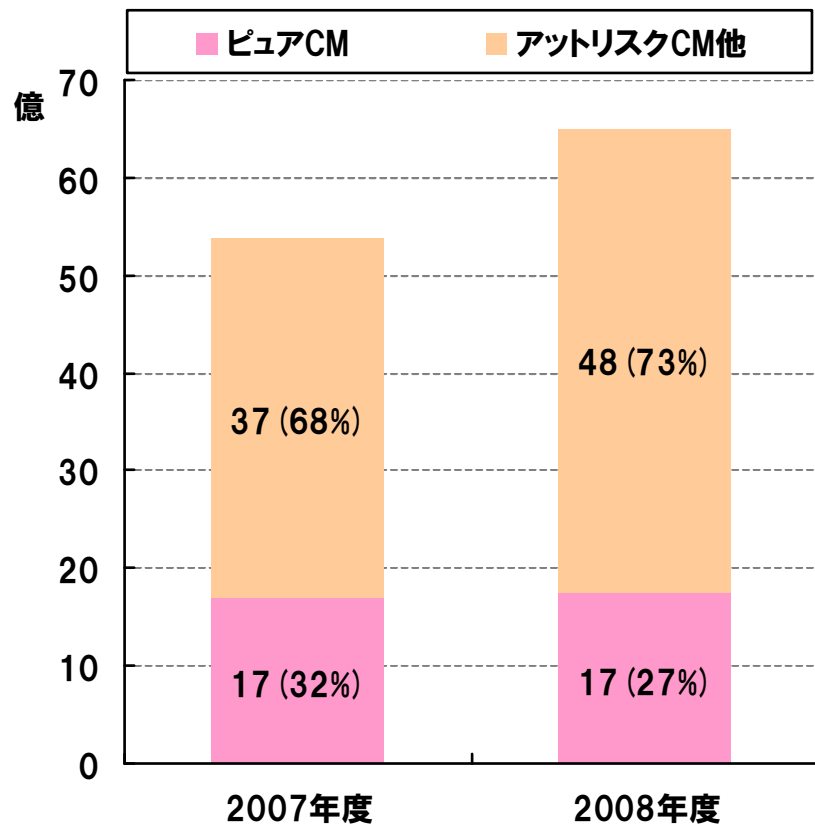
I-1 2008年度のトピック

定量面		2007年度 実績	2008年度 実績	前年度比
	売上高	5,381	6,500	+1,119
	売上総利益	1,029	1,204	+176
	売上総利益率	19.1%	18.5%	△0.6%
	営業利益	197	397	+200
	経常利益	221	396	+175
	当期純利益	130	195	+65

定性面	CRE・FMサポート体制を強化	自社保有の不動産や資産の管理に関する既存コストや調達プロセスの見直し気運の高まりに対応し、企業の管財業務アウトソースを専門的に請け負う組織を創設し、安定的受注に繋がる体制を強化しました。
	当社が手がけたオフィスが、「第21回日経ニューオフィス賞 ニューオフィス推進賞」を受賞	<ニューオフィス推進賞受賞は、6年連続8回目となります> トムソン・ロイター・ジャパン(赤坂Bizタワー新オフィス) NHN Japan 株式会社(大崎 ThinkParkタワー新オフィス) 玉野総合コンサルタント株式会社(名古屋市新本社ビルオフィス)
	世界的金融危機への対応	増員を前提とした移転計画を中止し、増員計画の見直し、本社及び分室の統合等を行い、2009年度に向けた体制作りを行いました。
	公共工事でCM手法が採用	江戸川区小学校の建て替え工事について、CM手法が採用され、当社が受注致しました。

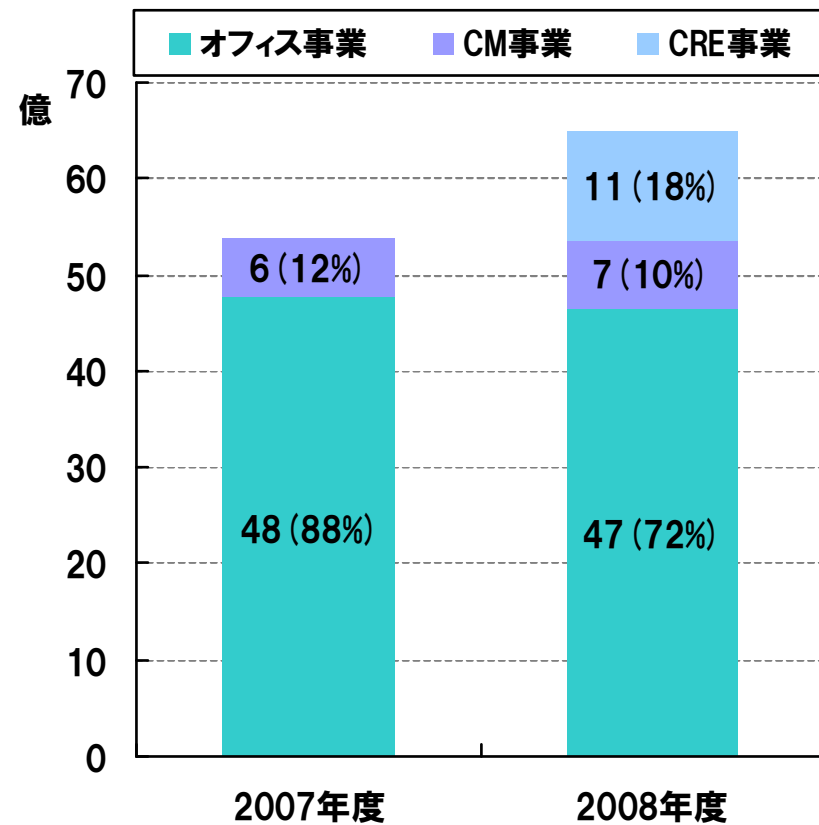
1-2 売上高の推移

サービス形態別内訳



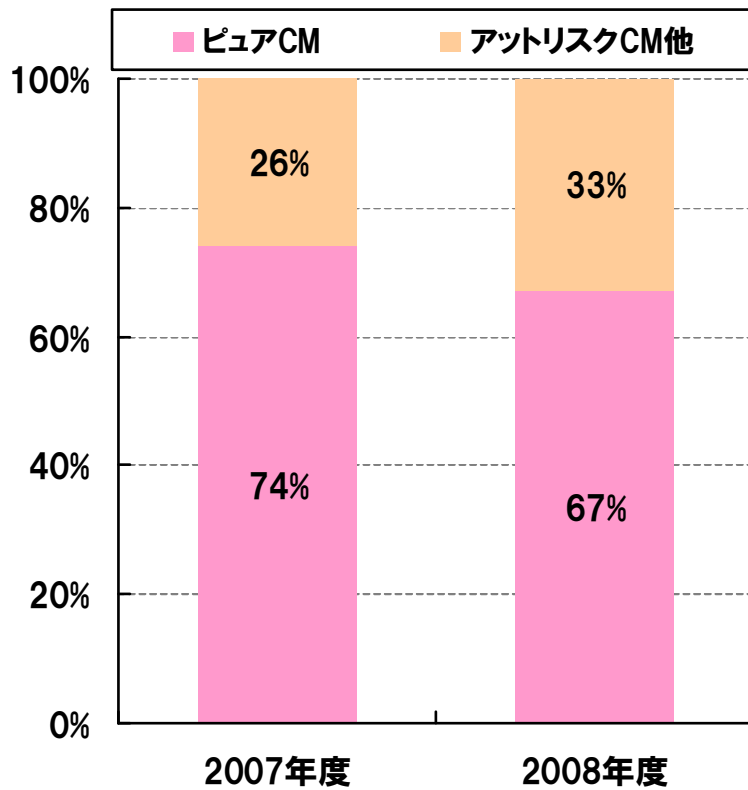
事業別内訳

2008/5よりCRE部門を独立させました。



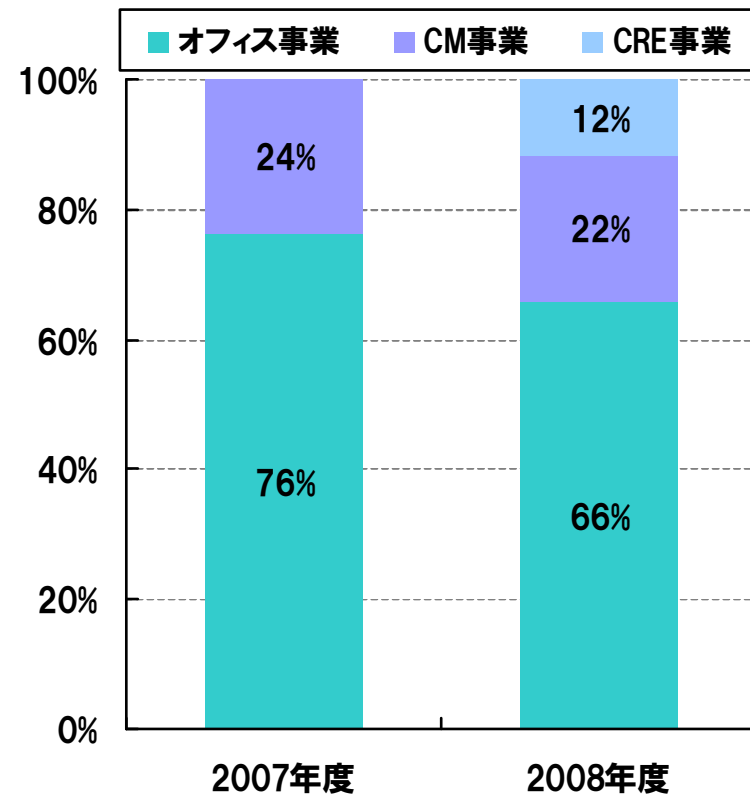
1-3 売上粗利益の推移

サービス形態別内訳



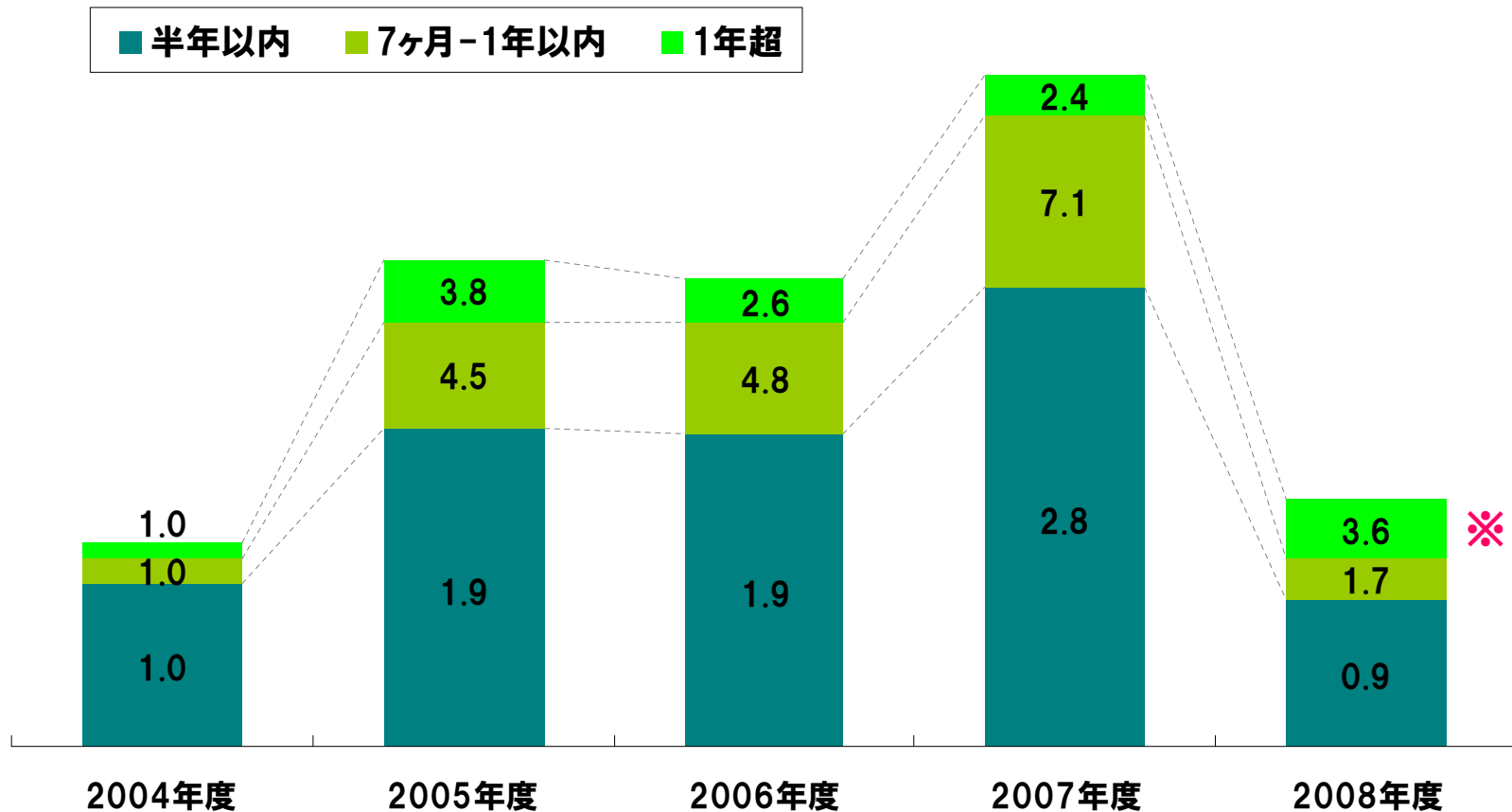
事業別内訳

2008/5よりCRE部門を独立させました。



I-4 受注残高の推移 ※2004年度を1とした売上粗利益ベースの指数

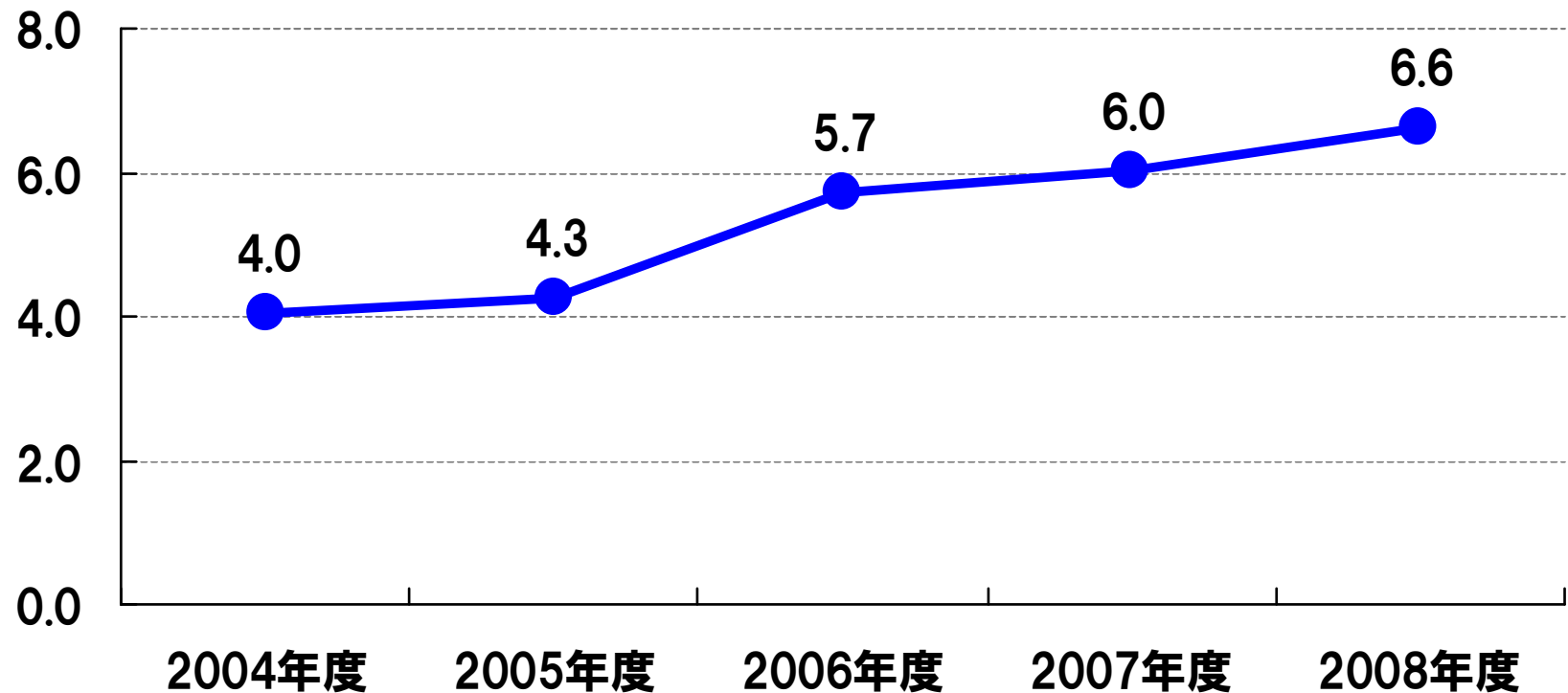
世界的金融危機による2008年度第3四半期以降の受注低迷によって、受注残は大きく減少しました。



(補足)例えば「半年以内」とは、2008年度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。

1-5 受注後、売上までの平均リードタイム推移

引き続き長期化しております。

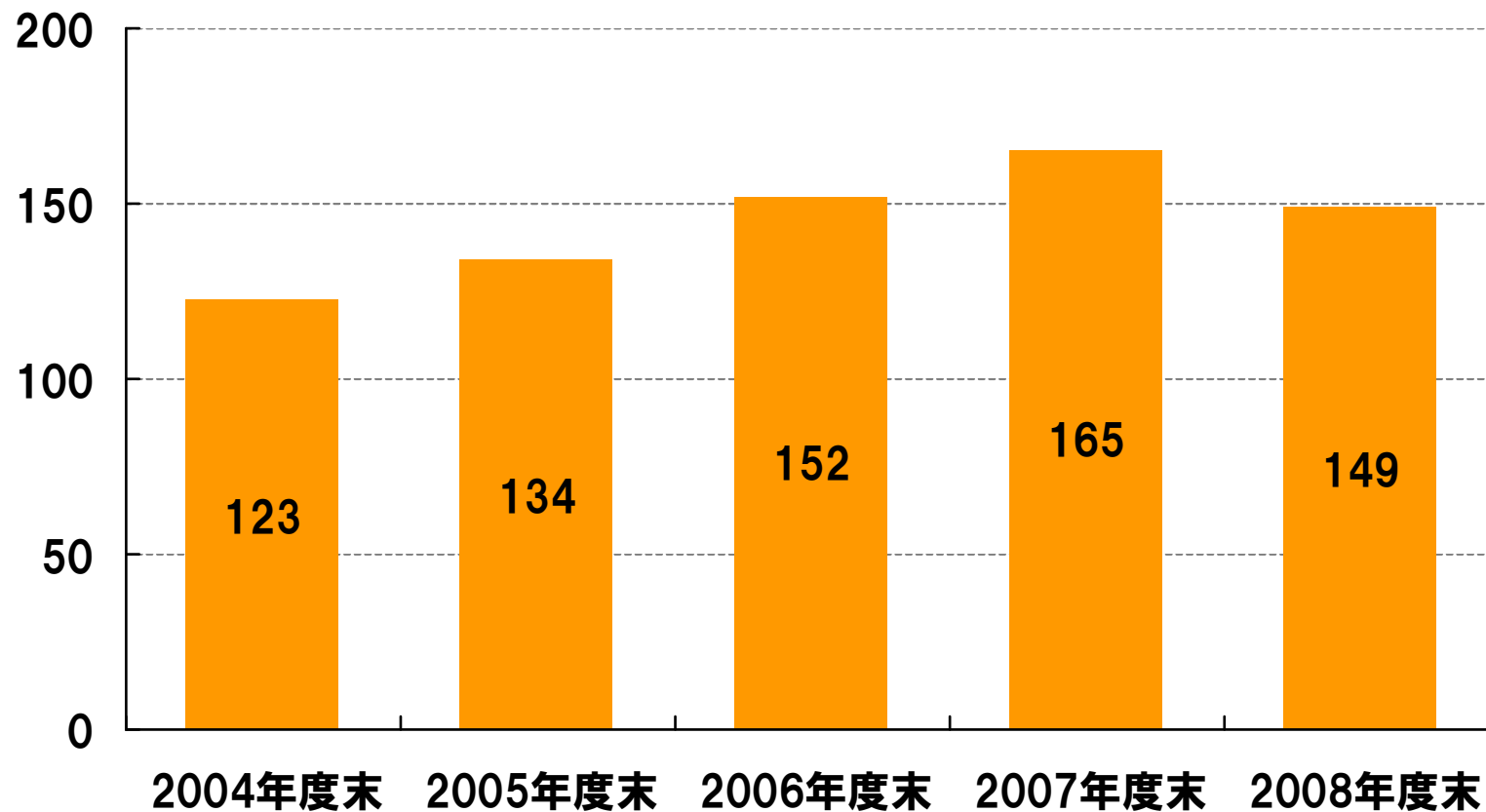


(補足) 2008年度の6.6ヶ月とは、2008年度中に売上計上された案件が平均で6.6ヶ月前に受注計上したことを意味しております。

I-6 社員数の推移

世界的金融危機による受注環境の悪化に備え、149名体制に致しました。

(人)



(注)役員および契約社員、派遣社員等を含む

1-7 売上粗利益の定義及び開示に関するポリシー

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

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、その金額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。

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。

II. 2009年度計画

II-1 2009年度方針

1. 原点回帰

競争優位性を再確認し、時代に見合ったビジネスモデルを探求・実践する。
明豊のCMを改めて強く認識し、プロジェクトマネジメントの現場力を高める。
顧客ニーズを深く理解し、高い専門性に基づいたソリューションを提供する。

2. 経済危機への対応と、当社の商機

各社は、人、物、金への施策はほぼ完了し、施設の見直し(保有、売却、除却、新築、改修、
修繕維持費削減等)に関して、既存コストや調達プロセスの見直しを始めた。
当社は、益々ニーズの高まりを見せるCM手法で、顧客本位のサービスを提供し続ける。

3. 変化を支える

公共工事でのCM手法の採用や、企業におけるコア・ノンコア業務の峻別等、世の中が変わろうとしている。
高い透明性の中で顧客本位のプロとしてのサービスを提供し続けることで、その変化に対応する。

4. ブランドを確立する

厳しい受注競争を勝ち抜き、2-3年後にCMビジネスの第一人者としてのブランドを確立する。

II-2 2009年度 業績予想

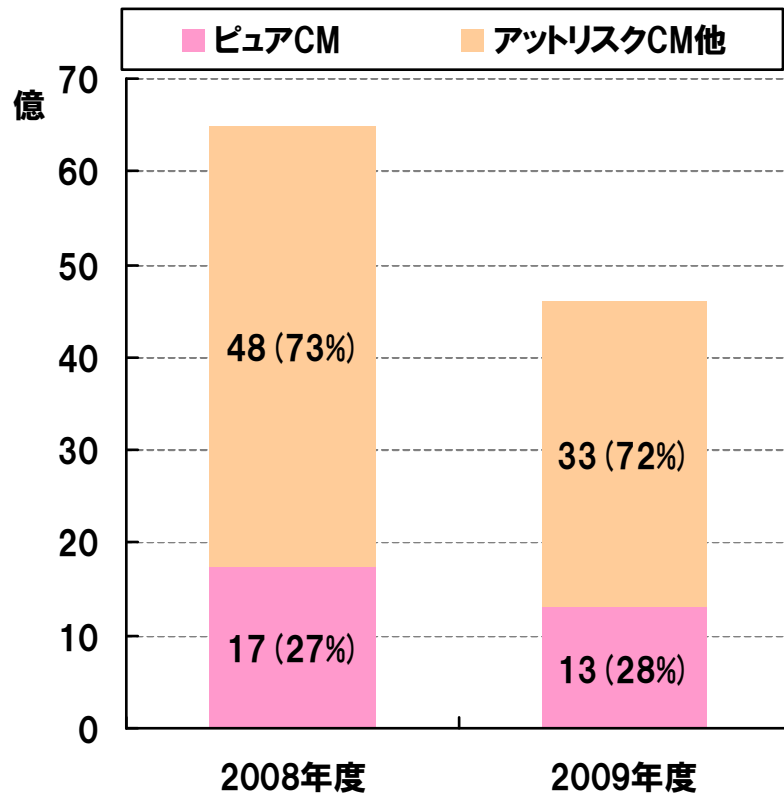
(単位:百万円)

	2008年度		2009年度		前年度比	増減率
	上半期	通期	上半期	通期		
売上高	4,076	6,500	1,600	4,600	△1,900	△29.2%
売上総利益	800	1,204	296	851	△353	△29.3%
売上総利益率	19.6%	18.5%	18.5%	18.5%	---	---
営業利益	390	397	△186	108	△289	△72.9%
経常利益	390	396	△190	100	△296	△74.8%
当期利益	225	195	△110	58	△137	△70.4%

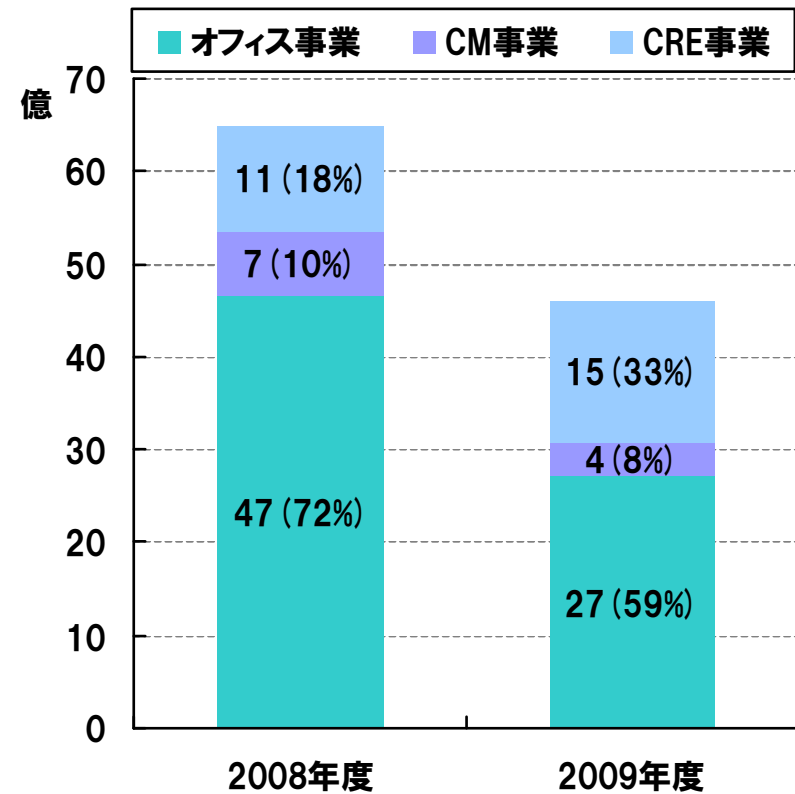
百万円未満切り捨て

II-3 業績予想(売上高)

サービス形態別内訳

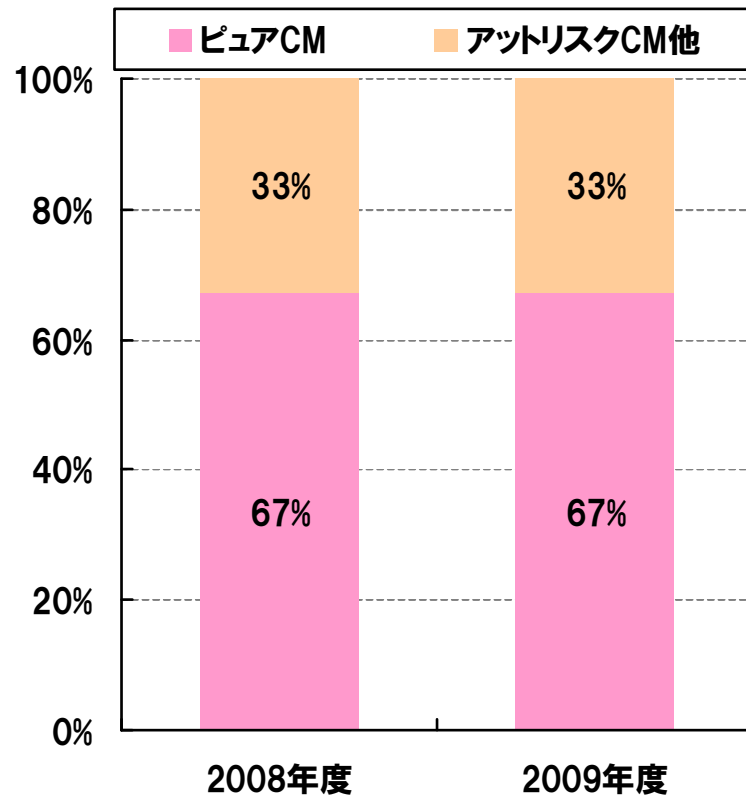


事業別内訳

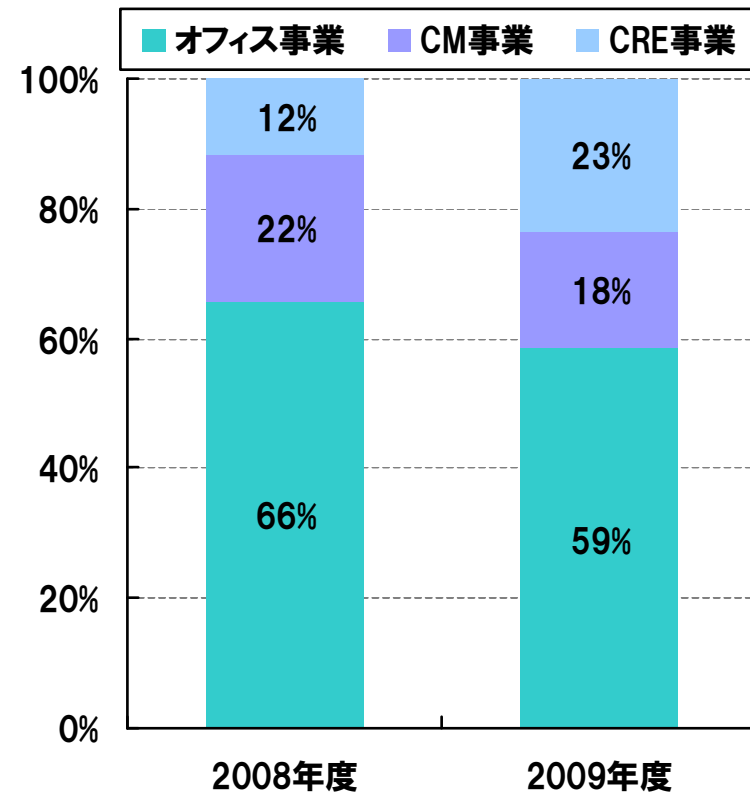


II-4 業績見込み(売上粗利益)

サービス形態別内訳



事業別内訳



III. 中期経営計画

世界的金融危機による経営環境の大きな変化に伴い、2008年度に公表しました中期経営計画につきましては全面的に見直しております。

新たな中期経営計画につきましては、時期を見て作成し、公表致します。

尚、当面は、P11記載の2009年度方針に基づき邁進致します。

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。