

## 平成22年3月期 第2四半期決算短信(非連結)

平成21年10月29日

上場取引所 JQ

上場会社名 明豊ファシリティワークス株式会社

コード番号 1717 URL <http://www.meiho.co.jp/>

代表者 (役職名) 代表取締役社長兼会長 (氏名) 坂田 明

問合せ先責任者 (役職名) 常務取締役 経営企画企画本部長 (氏名) 大島 和男

TEL 03-5211-0066

四半期報告書提出予定日 平成21年11月13日

配当支払開始予定日 —

(百万円未満切捨て)

## 1. 平成22年3月期第2四半期の業績(平成21年4月1日～平成21年9月30日)

## (1) 経営成績(累計)

(%表示は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
22年3月期第2四半期	1,327	△67.4	△92	—	△89	—	△53	—
21年3月期第2四半期	4,076	—	390	—	390	—	225	—

	1株当たり四半期純利益	潜在株式調整後1株当たり四半期純利益
	円銭	円銭
22年3月期第2四半期	△4.82	—
21年3月期第2四半期	18.69	18.66

## (2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円銭
22年3月期第2四半期	2,312	1,692	72.3	149.64
21年3月期	2,666	1,796	66.8	159.40

(参考) 自己資本 22年3月期第2四半期 1,672百万円 21年3月期 1,781百万円

## 2. 配当の状況

	1株当たり配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円銭	円銭	円銭	円銭	円銭
21年3月期	—	0.00	—	5.00	5.00
22年3月期	—	0.00	—	—	—
22年3月期(予想)	—	—	—	5.00	5.00

(注) 配当予想の当四半期における修正の有無 無

## 3. 平成22年3月期の業績予想(平成21年4月1日～平成22年3月31日)

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円銭
通期	4,600	△29.2	108	△72.9	100	△74.8	58	△70.4	4.97

(注) 業績予想数値の当四半期における修正の有無 無

4. その他

(1) 簡便な会計処理及び四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 有

〔注〕詳細は、5ページ【定性的情報・財務諸表等】4. その他をご覧ください。〕

(2) 四半期財務諸表作成に係る会計処理の原則・手続、表示方法等の変更(四半期財務諸表作成のための基本となる重要な事項等の変更に記載されるもの)

① 会計基準等の改正に伴う変更 有

② ①以外の変更 無

〔注〕詳細は、5ページ【定性的情報・財務諸表等】4. その他をご覧ください。〕

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	22年3月期第2四半期	12,712,000株	21年3月期	12,712,000株
② 期末自己株式数	22年3月期第2四半期	1,533,500株	21年3月期	1,533,500株
③ 期中平均株式数(四半期累計期間)	22年3月期第2四半期	12,712,000株	21年3月期第2四半期	12,709,377株

※業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業績の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

業績予想の前提となる条件等については、4ページ【定性情報・財務諸表等】「3. 業績予想に関する定性的情報」をご覧ください。

【定性的情報・財務諸表等】

1. 経営成績に関する定性的情報

当第2四半期累計期間(平成21年4月1日～平成21年9月30日)のわが国経済は、前期において発生した世界的な金融危機の影響により凍結していた設備投資等の一部に動きが見られるものの、いまだ回復途上にあるといえます。

オフィス市場におきましては、オフィスの拡張需要が大幅に減退したことで、縮小移転が少し増えたこともあり、都心5区の空室率は平成19年12月の2.65%を底に、平成21年9月には7.62%まで上昇(<http://www.e-miki.com/data/index.html>三鬼商事株式会社調べ)し、引き続き借手優位な状況となっておりますが、依然として動きが弱い状況にあります。

しかし、コンストラクション・マネジメント(以下、CMとします)市場、コーポレート・リアル・エステート・マネジメント(以下、CREMとします)市場につきましては、CM手法採用による効果への期待と、所有不動産の最適化等に向けた需要が拡大しております。

当社では、本年4月から「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とともに、高い専門性に基づいたソリューションと顧客本位のサービスを提供し続けることを実施してまいりました。そして、厳しい経済環境の中で、施設の新築・改修やオフィスの移転等にあたって、CM手法を採用する企業が増加しました。

受注環境の回復状況を厳しめに見ていた期初の予想を上回る受注量を確保致しましたが、前期末における受注残が少ないことと、プロジェクトマネジメントフィーのみを売上高とするピュアCM契約(業務委託契約)の占める割合が前期より高くなったこと等から、売上高は1,327百万円(前年同期比67.4%減)、売上総利益は245百万円(前年同期比69.4%減)、営業損失は92百万円、経常損失は89百万円、四半期純損失は53百万円となりました。

事業のセグメント別の状況は以下のとおりです。

CREM事業は、平成20年5月中旬からCRE・FMサポートとして、オフィス事業内で発足し、平成20年12月からCM事業内で運営したことから、比較可能なセグメント別の前期売上実績はありません。

①オフィス事業

各社雇用調整等による人員削減が終わりつつあり、6月に入って固定費削減を目的とした拠点の統合、低賃料物件への移転計画が動きを見せる中、第2四半期も受注活動に注力致しましたが、第1四半期に引き続き大変厳しい受注状況となりました。また、前述の通りピュアCM方式での契約の割合が増加したこともあり、オフィス事業の売上高は779百万円(比較可能な前年同期実績はありません)となりました。

②CM事業

経済環境が厳しさを増す中で、コストダウンに対する顧客の要請はこれまで以上に拡大しています。当社は、いかなるグループにも属さない完全に独立した地位を確立している上、当社技術者に関するフィーはマンアワー(社員一人ひとりが費やす時間)に基づいています。この手法は、工事や機器などの調達原価に捉われず、徹底したベンダーフリーと顧客本位の品質、コスト、スケジュールの最適化実現に優れていることから、当社の価値は益々高まっていると申せます。













