

平成22年3月期 決算短信(非連結)

平成22年5月14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
 問合せ先責任者 (役職名) 常務取締役 経営企画本部長
 定時株主総会開催予定日 平成22年6月25日
 有価証券報告書提出予定日 平成22年6月25日

(氏名) 坂田 明
 (氏名) 大島 和男
 配当支払開始予定日

TEL 03-5211-0066
 平成22年6月28日

(百万円未満切捨て)

1. 22年3月期の業績(平成21年4月1日～平成22年3月31日)

(1) 経営成績

(%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	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
22年3月期	2,688	△58.6	△243	△161.2	△238	△160.1	△150	△176.9
21年3月期	6,500	20.8	397	101.1	396	78.7	195	49.6

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	自己資本当期純利 益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
22年3月期	円 銭 △13.47	円 銭 —	% △9.0	% △9.5	% △9.1
21年3月期	16.78	16.75	11.0	14.9	6.1

(参考) 持分法投資損益 22年3月期 ー百万円 21年3月期 ー百万円

(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
22年3月期	百万円 2,366	百万円 1,599	% 66.6	円 銭 140.95
21年3月期	2,666	1,796	66.8	159.40

(参考) 自己資本 22年3月期 1,575百万円 21年3月期 1,781百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
22年3月期	百万円 △163	百万円 1	百万円 △55	百万円 1,211
21年3月期	842	△13	△174	1,428

2. 配当の状況

	1株当たり配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産配当 率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
21年3月期	円 銭 —	0.00	—	5.00	5.00	百万円 55	% 29.8	% 3.3
22年3月期	—	0.00	—	4.00	4.00	44	△29.7	2.7
23年3月期 (予想)	—	0.00	—	4.00	4.00		745.2	

3. 23年3月期の業績予想(平成22年4月1日～平成23年3月31日)

(%表示は通期は対前期、第2四半期累計期間は対前年同四半期増減率)

	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
第2四半期 累計期間	1,130	△14.8	△190	—	△191	—	△120	—	△10.73
通期	3,040	13.1	29	—	26	—	6	—	0.54

4. その他

(1) 重要な会計方針の変更

- 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、18ページ「重要な会計方針」をご覧ください。〕

(2) 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 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 1,533,500株 21年3月期 1,533,500株

(注) 1株当たり当期純利益の算定の基礎となる株式数については、31ページ「1株当たり情報」をご覧ください。

※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。実際の業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

なお、上記予想に関する事項は5ページに記載した「次期の見通し」をご参照ください。

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

当期のわが国経済は、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。

当社では、厳しい経済環境にあっても、サービス品質を落とすことの無い様、昨年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。またCM(コンストラクション・マネジメント)会社としてのブランドの高まりに連れ、施設の新築・改修やオフィスの移転等にあって、当社のCM手法を採用する企業が増加しました。

オフィス市場におきましては、都心5区の空室率が平成19年12月の2.65%を底に、平成22年3月に8.75%まで上昇(<http://www.e-miki.com/data/index.html>三鬼商事株式会社調べ)しており、この借手優位な状況の中で、オフィス賃借面積の削減、低賃料物件への移転等オフィス移転は市場が縮小しているものの需要は引き続き有りますが、弊社が得意としますホワイトカラーの生産性向上や企業ブランド向上等、付加価値を求めた移転が少なくなり、受注に関しては、大変厳しい競争環境の中、受注高を大幅に減らしました。一方、ビルや学校、工場、医療施設、商業施設等のCM市場につきましては、今期に入り、これまでの地道なコンサルティングやコスト削減の実績を基に、急激に積み上げることが出来ており、受注が期初予想を超えて好調に推移致しました。また大企業向けを中心に、保有資産の最適化をサポートする、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)本部を、昨年4月に立ちあげましたが、多拠点施設の新築、改善プロジェクトに関して、当社技術者集団による透明なプロセス(CM手法)採用による工事コスト削減や、データベース化による効率的施設管理効果が着実に顧客の評価を獲得出来ており、大企業施設部門のアウトソーシング受託に関して、今後の需要拡大の基礎を構築出来ました。

当期におきましては、工事請負方式(アットリスクCM契約(注1))の多いオフィス事業の当期受注の低迷によって、フィーのみを売上計上するピュアCM契約(注2)の比率が高くなったことから、売上高は2,688百万円(前期6,500百万円)と、大きく減少致しました。完成及び進行分の減少により、売上総利益は441百万円(前期1,204百万円)と大幅減少となりました。販売費および一般管理費は、前年額を削減した予算水準にて執行し、営業損失は243百万円、(前期営業利益397百万円)、経常損失は238百万円(前期経常利益396百万円)となりました。

(注1) アットリスクCM契約

顧客と当社との間で工事請負契約を締結し、工事の完成に基づき、完成工事高として工事請負金額(売上高)を計上するものであります。この売上高は、顧客と当社との間で予め定めたマネジメントフィーと、工事完成に必要な工事原価とで構成されています。ピュアCM契約にするか、アットリスクCM契約にするかは、顧客が都度選択します。

