

2011年度 決算説明資料

明豊ファシリティワークス株式会社

2012年5月14日



I. 2011年度 決算概要



I-1 2011年度のトピック①

(各項目を円単位計算後、百万円未満切捨て)

定量面		2010年度 実績	2011年度 実績	前年同期比較
	売上高	4,255	4,874	619
	売上総利益	779	1,075	295
	売上総利益率	18.3%	22.1%	3.8%
	営業利益	70	263	193
	経常利益	69	150	81
	当期純利益	34	53	19

I-1 2011年度のトピック②

定性面

「受注概況と、幅広い分野からのCM手法の採用」

オフィス市場につきましては、震災等をきっかけとしたより耐震性の高いビルへの移転、グループ企業の統合、地方拠点の集約化等、速さと高い専門性を求める難易度の高いプロジェクトが多く発生しました。お客様のコスト低減に寄与するとともに、当社の高い専門性とスピード対応がCM手法の優位性を更に高め、受注は堅調に推移しました。

CM事業につきましては、ビルや学校、生産施設、医療施設、鉄道駅施設、リゾート施設、データセンター等、前期より多く受注金額を積上げることが出来ました。

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に基づいており、お客様の納得感を得られ易いものとなっております。この手法は、工事や機器などの調達に当たって、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結果、幅広い業種からの引き合いが増えました。

CREM事業につきましては、大企業向けを中心に保有資産の最適化をサポートし、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得ております。また、改正省エネ法および事業継続(BCP)の観点から震災における想定リスク等を見直す企業もあり、自家発電設備導入等の依頼が増加いたしました。

震災復興関連の対応について

東日本大震災後におきましては、より耐震性の高い建物へオフィス移転を行う顧客ニーズへの対応や、被災地における工場や商業施設等の復旧、耐震診断や耐震性を高めるための改修などの受注が実現しております。

環境・省エネ対応について

東日本大震災の影響、改正省エネ法等の対応など、各企業様の省エネや環境に対する意識はさらに高まっております。当社のCM手法は、コスト削減と環境負荷低減を行うなど、当社独自の手法にて最大の投資効果を得るべく支援いたしております。また、今後の環境対応事業範囲の強化と需要拡大に対応すべく、社内においてCASBEE評価員資格取得保有者も増加させております。

海外PM会社との業務提携

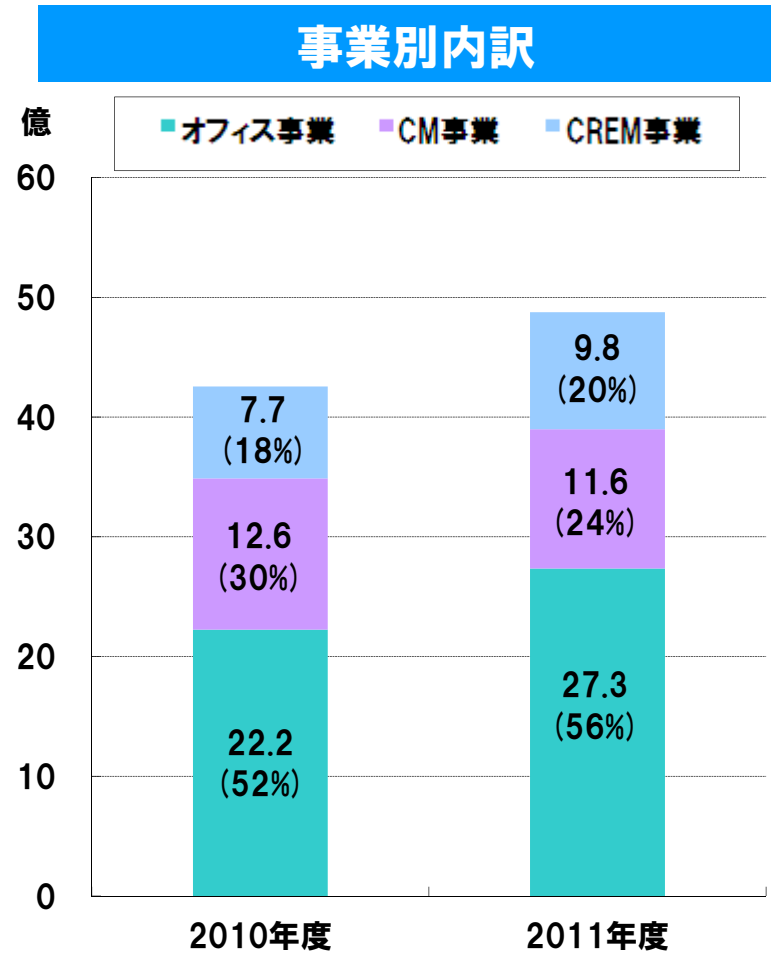
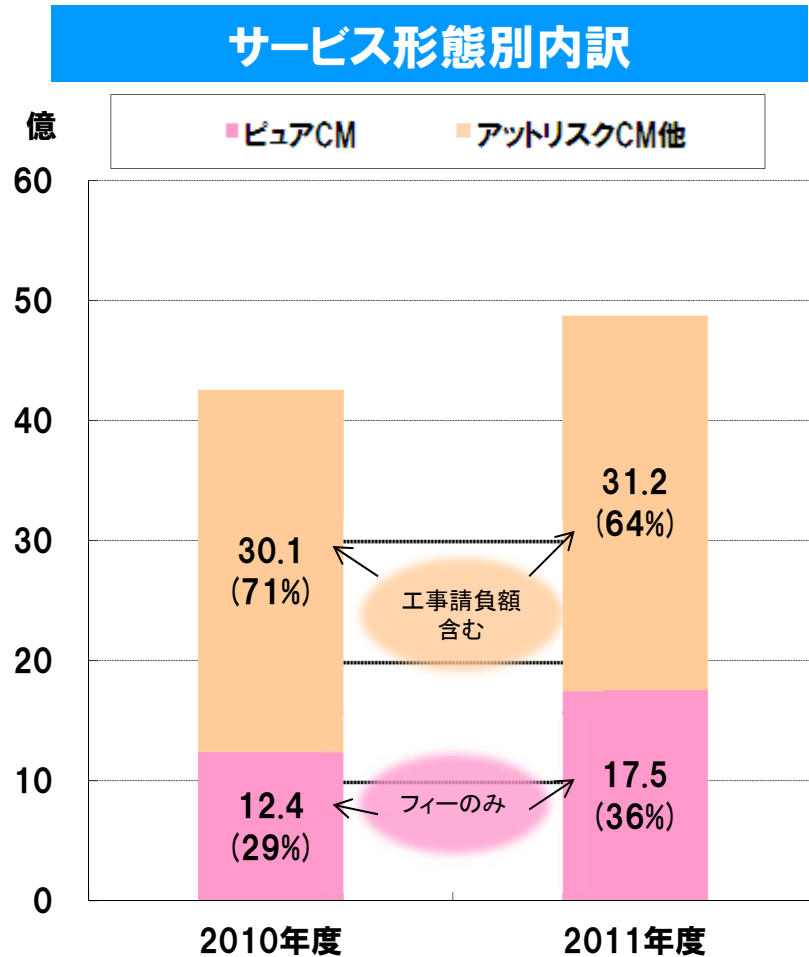
当社は平成22年6月28日、国際的な建設コンサルタント及びプロジェクトマネジメント会社として長い歴史と実績のあるSweett Group Plcと、建設プロジェクトの分野において、全世界を対象とした戦略的提携を行いました。Sweett Group Plcより前事業年度に紹介を受けた英国企業の日本進出プロジェクトにつきましては、受注に成功し当事業年度第1四半期よりPM業務を遂行しています。

本社移転

当社は、今迄以上に事業の継続性を向上させるために、平成23年9月19日に東京都千代田区平河町2丁目7番9号へ本社を移転いたしました。

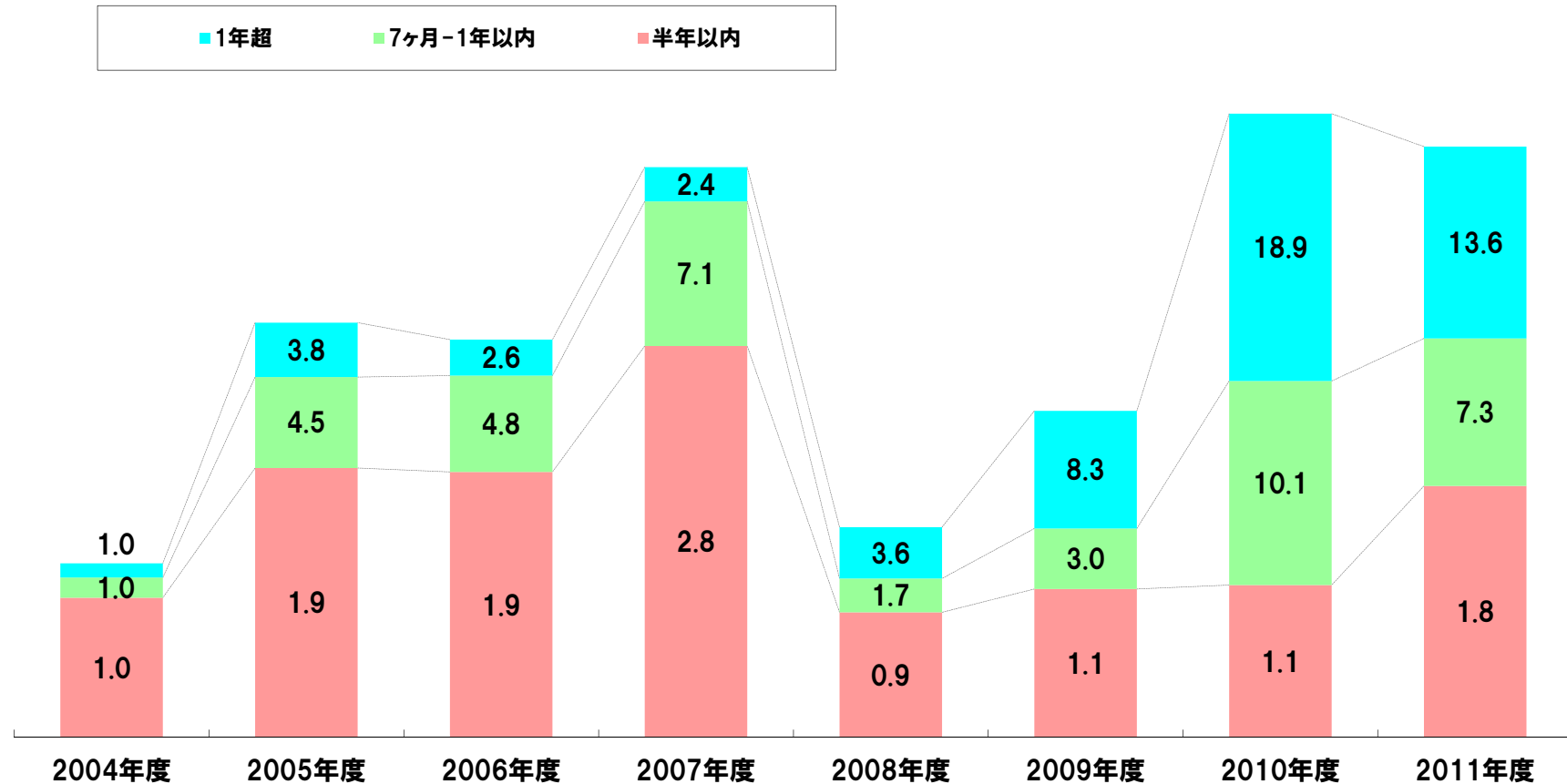
1-2 売上高の推移

受注高の増加に伴い、売上高は順調に増加しております。



I-3 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

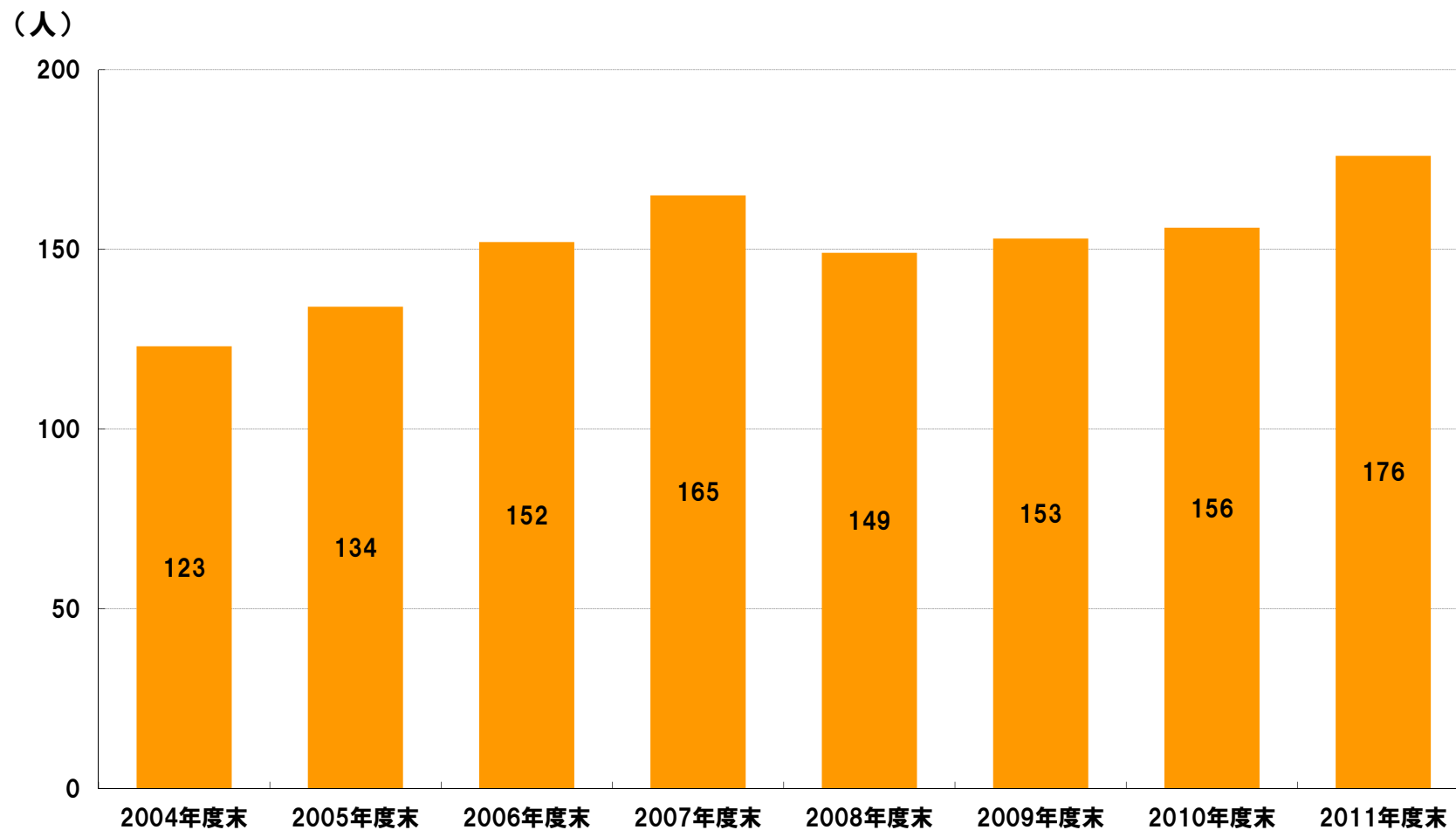
世界的金融危機により大きく減少した受注残は、2009年度以降、順調に推移しております。



(補足) 2004年度からの受注残高と、その終了予定時期の推移を表にしたものであります。受注残高は2009年度から進行基準による既売上計上分を控除しております。また、「半年以内」とは、2011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。

I-4 社員数の推移

20名純増となる176名体制となっております。



(注)役員および契約社員、派遣社員等を含む



II. 2012年度計画



II-1 2012年度方針

1. 競争優位性の強化

震災復興対応等により、建設技術者の人手不足や一部資材の価格高騰が具現化しつつあり、施主側にとり、適正なコスト、プロジェクトの目的にかなった品質と工期での実現が不安視されています。

当社がCM会社として顧客の期待に応える為には、競争原理の追求によるコスト削減及び工事関係者の品質確保や工期遵守に対して、従来にも増して密度の高いマネジメントが必要と考えています。

CMビジネスの認知度が高まりを見せる中で、当社は顧客の期待を上回るサービスの提供を、次期の大きな目標に掲げ、より一層の競争優位性確保に向けて、人材の確保、教育・訓練やサービス品質向上に努めて参ります。

2. ブランドの確立

学校、病院、駅舎、ホテル、商業施設、拠点統廃合を伴うオフィス移転等大規模プロジェクトにおいて、CM手法の採用が高まりを見せています。今後も我国におけるCMビジネスの第一人者として、ブランド向上を図ります。

II-2 2012年度 業績予想

(単位:百万円)

	2011年度		2012年度		前年度比	増減率
	上半期	通期	上半期	通期		
売上高	1,468	4,874	3,200	7,500	2,626	53.9%
営業利益	△63	263	120	470	207	78.5%
経常利益	△68	150	0	200	50	33.2%
当期利益	△56	53	0	120	67	124.8%

百万円未満切り捨て

公立大学法人大阪府立大学が一般公募した「大阪府立大学における学舎整備事業の実施に関する事業者(事業推進及び資金調達業務)募集要項」について、総合評価方式に基づき、当社が2010年、2011年と連続して受注しました。本件はアットリスクCM方式により当社が請負い、出来高に応じて売上高を計上し、その完成工事債権を当社が金融機関に債権譲渡する方法にて当該プロジェクトの資金需要に対応します。募集要項に記載された推定事業費は、2010年公募は843百万円、2011年公募は2年間分で3,314百万円であり、2012年度の売上高は、当該3,314百万円の多くが売上計上されることにより、大幅に増加する見込みであります。

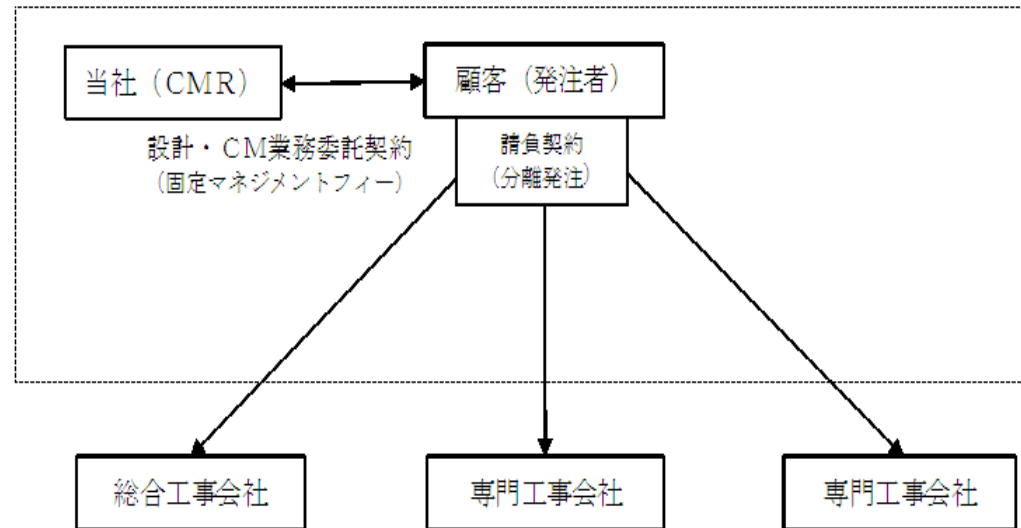
債権譲渡に要する金融費用約270百万円は、当社の営業外費用として計上されますが、すべて大阪府立大学の負担となることから、売上高と営業利益が同額増加し、経常利益にこれらは影響を与えません。

ピュアCMとアットリスクCMについて

ピュアCM契約

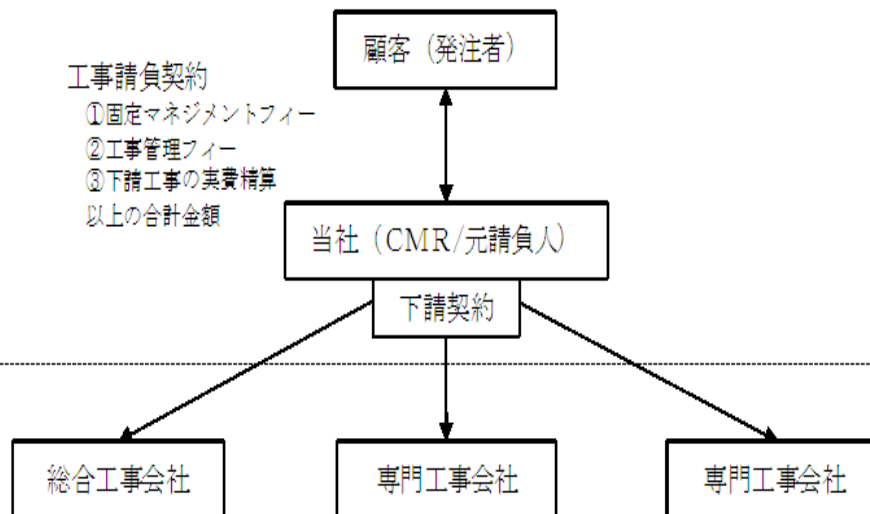
顧客が施工会社各社と工事請負契約を締結し、当社は顧客と設計・CM業務委託契約を締結する契約形態です。

当社は設計・CM業務委託契約に基づくマネジメントフィーのみを売上計上します。



工事請負契約

- ① 固定マネジメントフィー
- ② 工事管理フィー
- ③ 下請工事の実費精算
- 以上の合計金額



アットリスクCM契約

ピュアCM契約と同様に、当社は顧客に対してCM手法に基づくマネジメントサービスを実施します。この契約は、顧客が施工会社各社と工事請負契約を直接締結することなく、当社との間で1本の工事請負契約を締結したいと望んだ場合に契約します。

当社は完成工事高(マネジメントフィーを含む)を売上計上し、その完成工事原価として、顧客(発注者)へ開示した下請工事原価等を計上します。

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。