

2013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

2014年2月7日



2013年度 第3四半期 決算概要



1 2013年度 第3四半期のトピック①

(各項目を円単位計算後、百万円未満切捨て)

定量面		2012年度 3Q	2013年度 3Q	前年同期比較
	売上高	5,024	4,928	△95
	売上総利益	754	1,028	273
	売上総利益率	15.0%	20.9%	5.8%
	営業利益	92	310	218
	経常利益	29	269	240
	当期純利益	17	167	149

1 2013年度 第3四半期のトピック②

定性面

「受注概況と、幅広い分野からのCM手法の採用」

オフィス事業につきましては、移転先のビルを選定する段階から支援するコンサルティング業務や、耐震性の高いビルへの移転、グループ企業の統合、地方拠点への集約等、速さと高い専門性が必要となる業務の引き合いが堅調に推移しています。当社のCM手法によるPMサービスは、移転の可否、方向性を検討する構想段階およびビルの選定から引越しまでワンストップで支援することが可能であります。また、数多くのコスト削減成功事例から、大企業を中心にお客様のリピート化が実現しており、引き続き高い優位性を発揮しました。

CM事業につきましては、昨今の需給バランスの急激な変動もあり、建築費予算超過に悩まれた顧客からの引き合いの他、建設を伴う事業のプロジェクト化の引き合い等、多くの提案機会を得ることができました。建物の新築・リニューアルのみならず、バブル期に建設された建物の基幹設備老朽化に関連して、空調・電気設備の更新案件も、幅広い業種から増えております。その中で奈良県立医科大学の施設整備CMなど公共分野をはじめ、大企業を中心とした新規顧客の開拓及び既存顧客のリピート案件が順調に推移しました。また、平成25年4月に、大阪府立大学が一般公募した「耐震改修等の学舎整備、教育環境整備事業」に関するCM事業者募集(事業期間2年、予定事業費約22億円)にりそな銀行と共同で応募し、4年連続で受注することが出来ました。

CREM事業につきましては、多拠点施設の新築、改修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、保有資産のデータベース化による資産情報の集中管理等の成功事例が着実に顧客の評価を獲得出来ております。金融機関、大手企業より既存施設のER(※1)や耐震性能の検証業務など、複数の不動産物件の事業化計画に対して、中立・公正な立場と、顧客のニーズに合わせてプロジェクトの事業性を高めることができる当社の専門性およびマネジメント能力も評価されており、金融機関、複数のオフィスビル商業施設を所有する大企業などの既存顧客からの継続受注は堅調に推移しております。

環境・省エネ対応について

各企業様の省エネや環境に対する意識は依然として高く、当社のプロが持つ高い技術的専門性によって、顧客の環境目的達成を支援しています。環境に配慮した最新の技術・手法を活用し、建物の全ライフサイクルを通じて環境負荷低減の設計及びオフィスや保有資産の中長期的な維持管理計画を立案し(ライフサイクルマネジメント)、コスト削減と環境負荷低減を行うなど、当社独自のマネジメント手法にて最大の投資効果を得るべく支援しております。当社は都心を離れた遠隔地にゼロエネルギーを実現する大型オフィス建物の基本計画・調達・施工監理業務についても遂行しました。今後も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建築評価員資格取得保有者(平成25年12月末現在20名)が在籍しております。

海外PM会社との業務提携

当社は、平成22年6月に国際的な建設コンサルタント及びPM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しております。両社はこの提携を通じて、顧客ニーズのグローバル化に対応すると共に、互いのネットワークとノウハウを活用し合うことで、新たなビジネスチャンスを創出しております。Sweett Group Plcより紹介を受けた英国アミューズメント企業の日本進出プロジェクトにおけるPM業務につきましては、複数の拠点での業務が完了し、引き続き新たな業務を遂行しています。

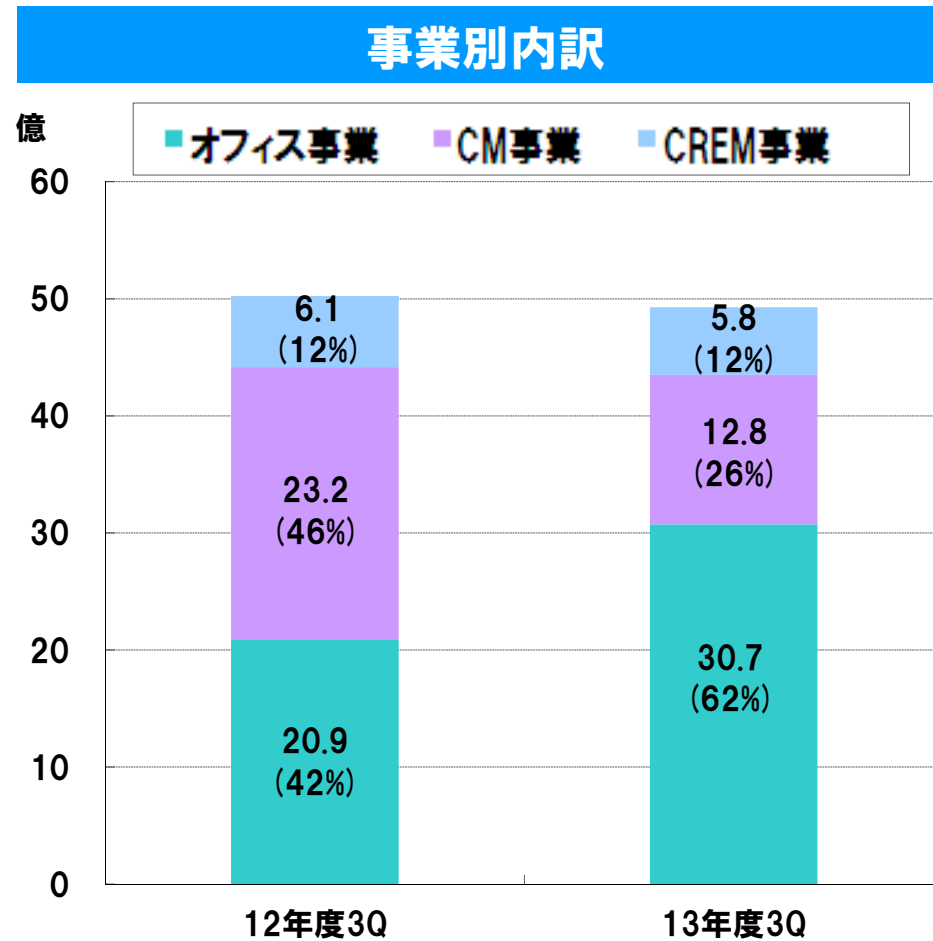
(※1)エンジニアングレポート

学術的視点から建物状況を調査・レポートするもの。建物の物的価値を正しく把握するためのツール。



2 売上高の推移

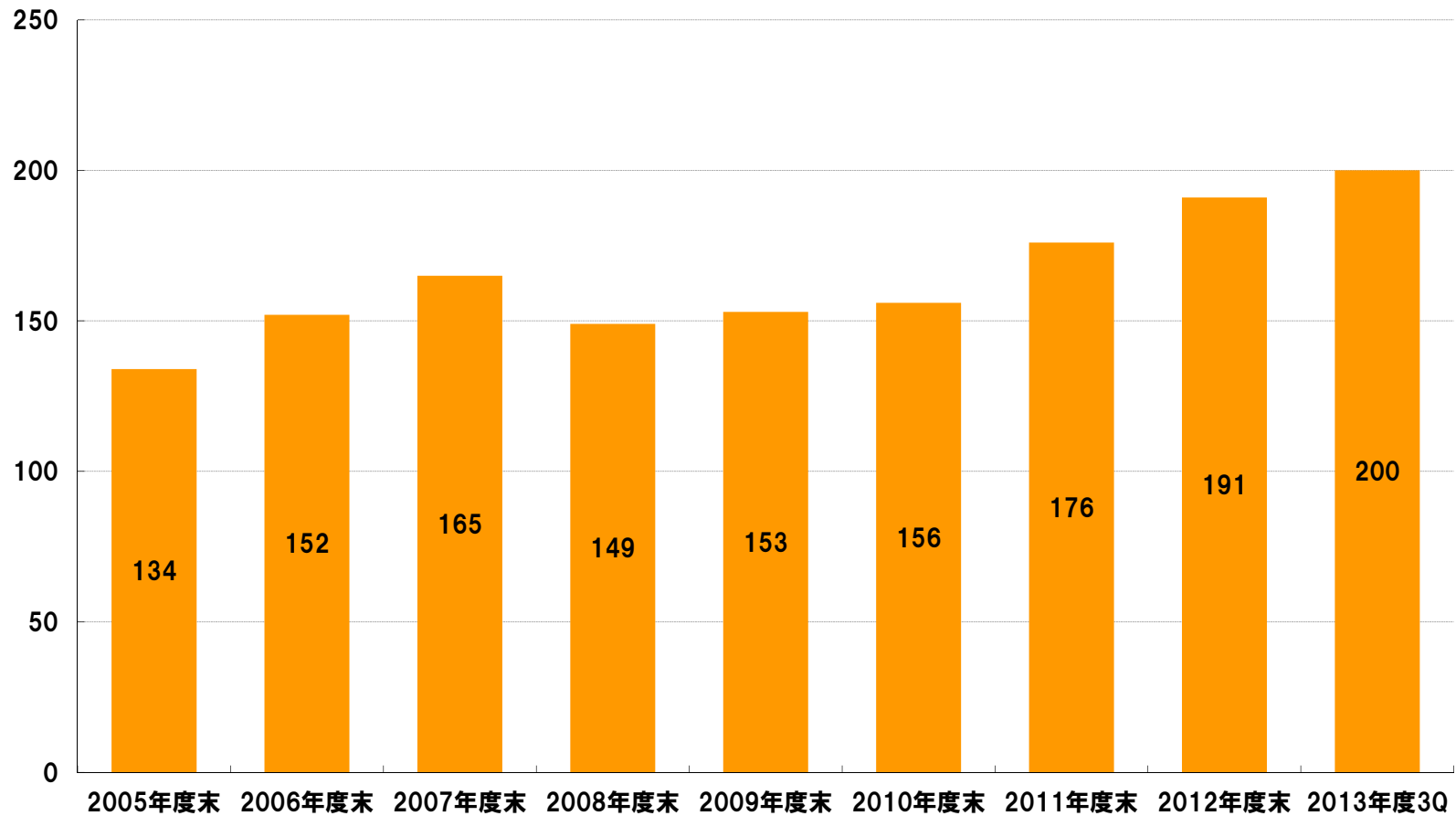
オフィス事業では工事請負型のアットリスクCM方式の案件が増加したため売上高増となりましたが、CM事業・CREM事業ではアットリスクCM方式の案件が減少し、フィーのみを売上計上するピュアCM方式の案件が増加しました。これらのことから、全体としては僅かに売上高減となりました。



3 社員数の推移

9名純増となる200名体制になっております。

(人)



(注)役員および契約社員、派遣社員等を含む

4 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控えさせていただきます。