

# 2012年度 決算説明資料

明豊ファシリティワークス株式会社

2013年5月15日



# I. 2012年度 決算概要



# I-1 2012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		2011年度 実績	2012年度 実績	前年同期比較
	売上高	4,874	7,129	2,255
	売上総利益	1,075	1,342	267
	売上総利益率	22.1%	18.8%	△3.3%
	営業利益	263	452	189
	経常利益	150	182	32
	当期純利益	53	108	55

## I-2 2012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」

オフィス事業につきましては、国内企業が直面する経営環境の厳しさが依然継続しており、事業再編も加速しております。このような事業再編を主体としたオフィス関連プロジェクトは、スピードと高い専門性が求められます。当社PMサービスは、移転の可否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でき、コスト低減にも寄与しております。また震災等をきっかけとした耐震性、安全性の高いオフィスへの移転、またはビルの建て直しの立退きに伴う移転需要も継続しており、当社PMサービスは引き続き高い優位性を発揮致しました。

CM事業につきましては、幅広い引き合いに対して、多くの提案機会を得ることができました。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、建物の改修・改装、設備の更新による引き合いも幅広い業種から増えております。また、経済合理性の追求と説明責任を明確にする不動産ファンドからのCM手法の引き合いが拡大する基調にあります。

CREM事業につきましては、多拠点施設の新築、改善プロジェクトに関して、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や商業施設のERや耐震診断、LCM等も引き続き需要があり、顧客も増加基調にあります。また、改正省エネ法および事業継続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、耐震、自家発電設備導入等の設備更新の依頼が継続しています。

#### 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、被災した工場等の復旧プロジェクトや耐震性の高い建物へオフィス移転を行う顧客ニーズの対応、耐震診断または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

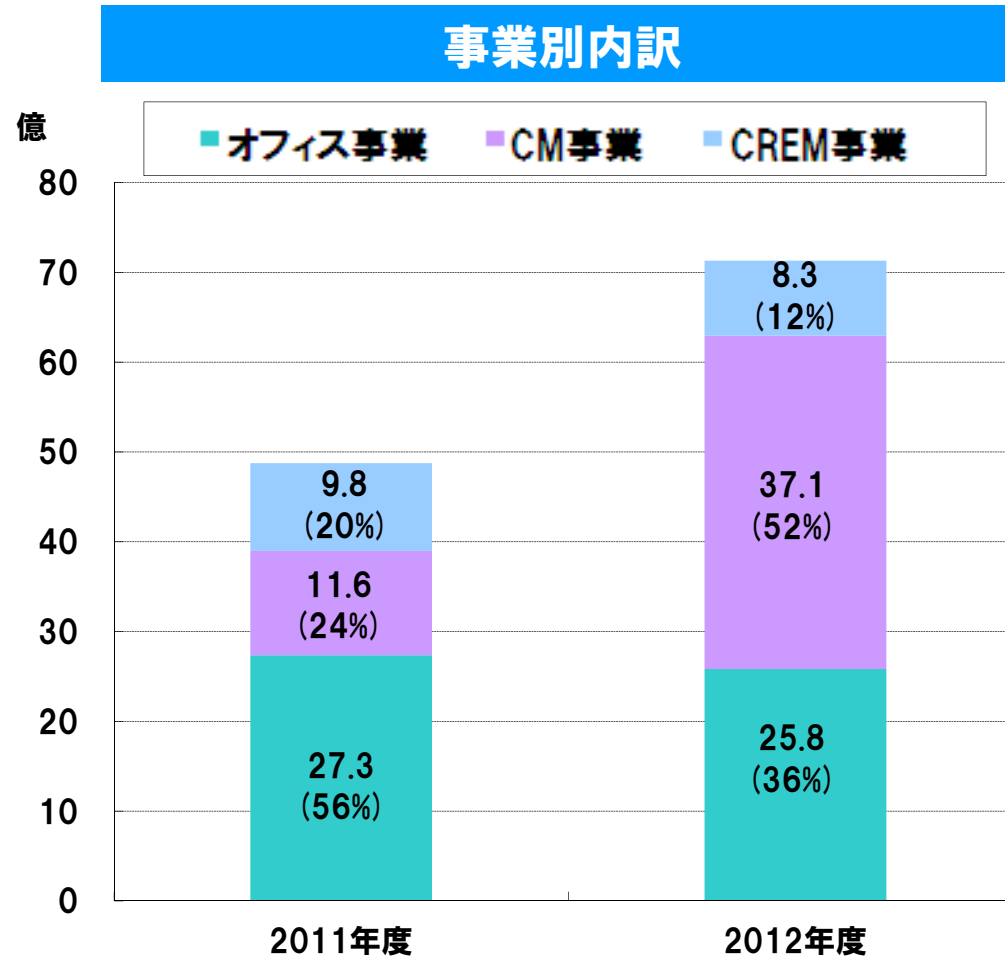
東日本大震災の影響、改正省エネ法等の対応など、各企業様の省エネや環境に対する意識はさらに高まっております。当社のCM手法は、コスト削減と環境負荷低減を行うなど、当社独自の手法にて最大の投資効果を得るべく支援いたしております。また、当社は都心を離れた遠隔地にゼロエミッションを実現する大型オフィス建物の基本計画・調達・施工監理業務が進行中であります。今後の環境対応事業範囲の強化と需要拡大に対応すべく、社内においてCASBEE評価員資格取得保有者も増加させております。

#### 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当事業年度に完成し、また、新たな受注にも成功し、引き続きPM業務を遂行しています。

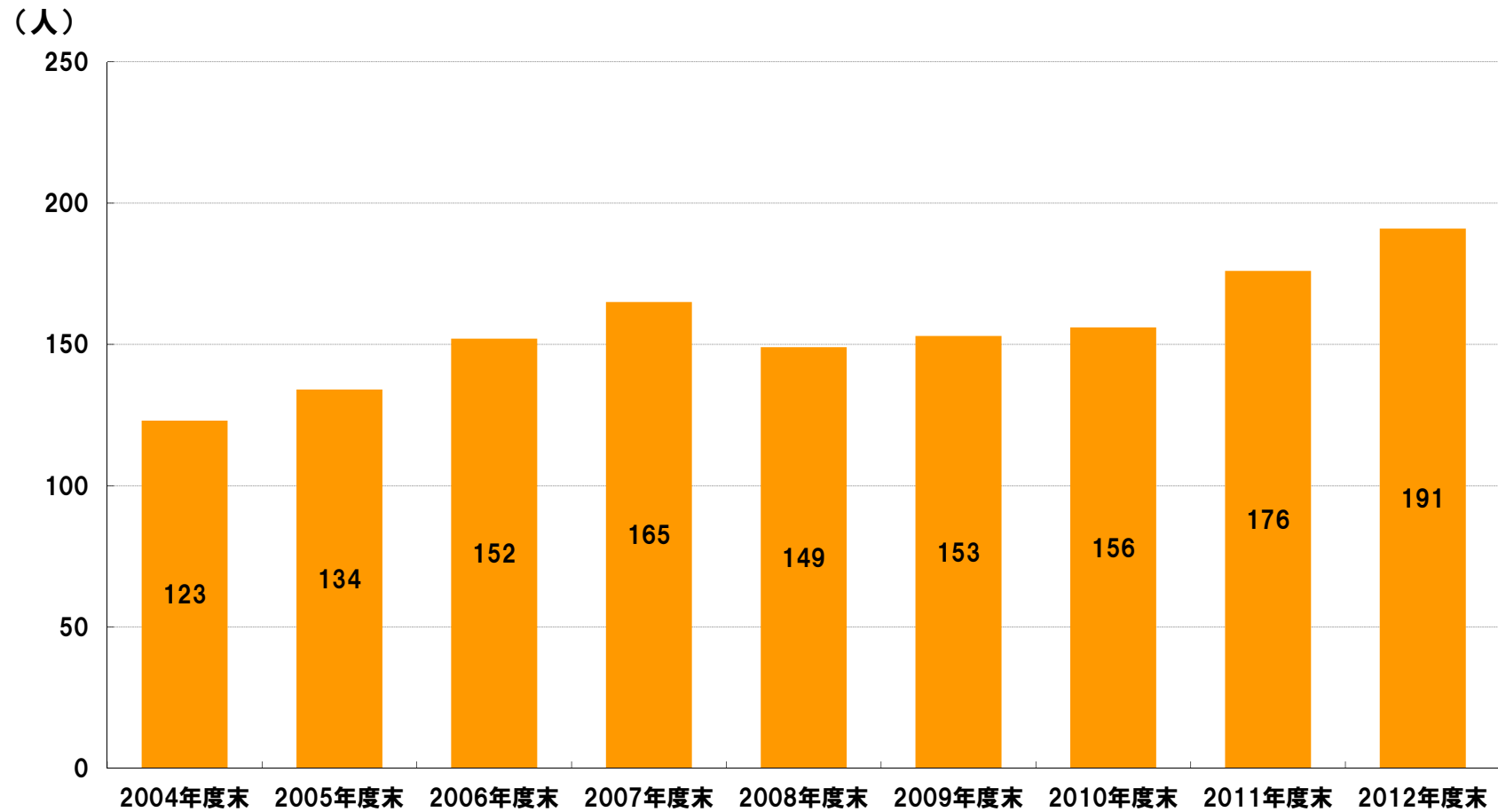
## I-3 売上高の推移

大阪府立大学様のアットリスクCM方式による案件で、売上がCM事業で多く計上できたため、売上高累計は前年度より大きく増加いたしました。



## I-4 社員数の推移

将来の業容拡大への対応として、人材補強に努め、純増15名となる191名体制にしました。



(注)役員および契約社員、派遣社員等を含む

## II. 2013年度計画



# II-1 2013年度方針

## 1. 競争優位性の強化

震災復興対応等により、慢性的な建設技術者の人手不足や一部資材の価格高騰が具体化しており、併せて円安の進行による原材料や建築資材のコスト上昇も懸念されています。

適正なコスト、品質と工期での実現が不安視されている中、当社がCM会社として顧客の期待に応える為には、顧客のプロジェクト目的の理解と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まいります。

## 2. ブランドの確立

欧州最大、世界第2位の英国娯楽施設運営会社、マーリン・エンターテインメント・デベロップメントによる、日本初のレゴランド・ディスカバリーセンター新設プロジェクト(デックス東京ビーチ)の現地(ローカル)PMとして、プロジェクトマネジメントを行うなど社会的認知度の高い施設の案件の受注に成功しています。また医療施設、金融、商業、メーカー、鉄道、データセンターなど大企業からもCM業務の受注が増加しております。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 2013年度 業績予想

(単位:百万円)

	2012年度		2013年度		前年度比	増減率
	上半期	通期	上半期	通期		
売上高	3,316	7,129	3,000	7,200	71	1.0%
営業利益	85	452	100	520	68	14.9%
経常利益	23	182	30	280	98	53.0%
当期利益	13	108	19	170	62	56.8%

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「耐震改修等の学舎整備、教育研究環境整備事業に関するCM事業者」に、金融機関と共同で応募し、2013年4月に受注しました。

当社はアットリスクCM方式でこれに対応することから、完成工事売上高及び完成工事原価が大きく増加致します。また完成により発生する完成工事債権については、完成後速やかに当社が金融機関へ債権譲渡を行う予定であります。

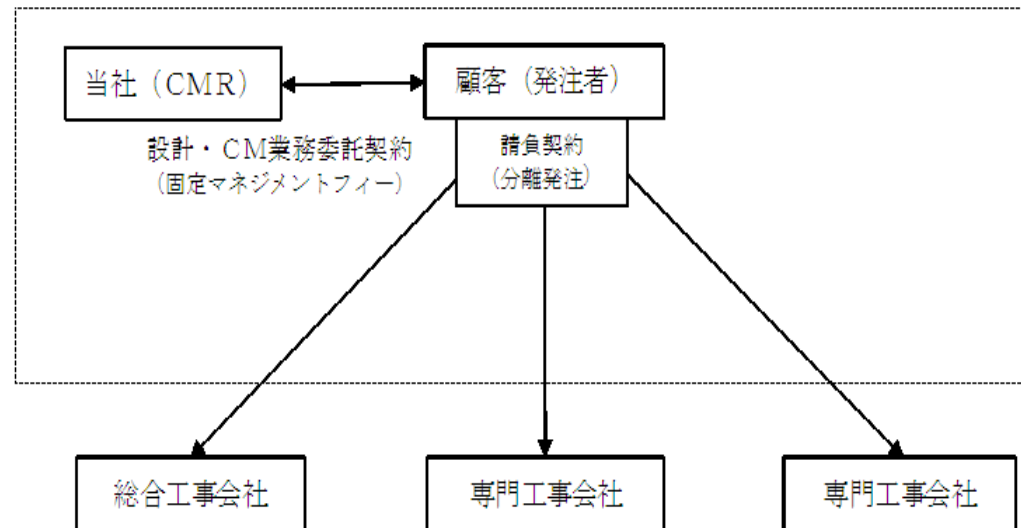
債権譲渡に要する金融費用約235百万円は、当社の営業外費用として計上されますが、すべて大阪府立大学の負担となることから、売上高と営業利益が同額増加し、経常利益にご影響を与えません。

# ピュアCMとアットリスクCMについて

## ピュアCM契約

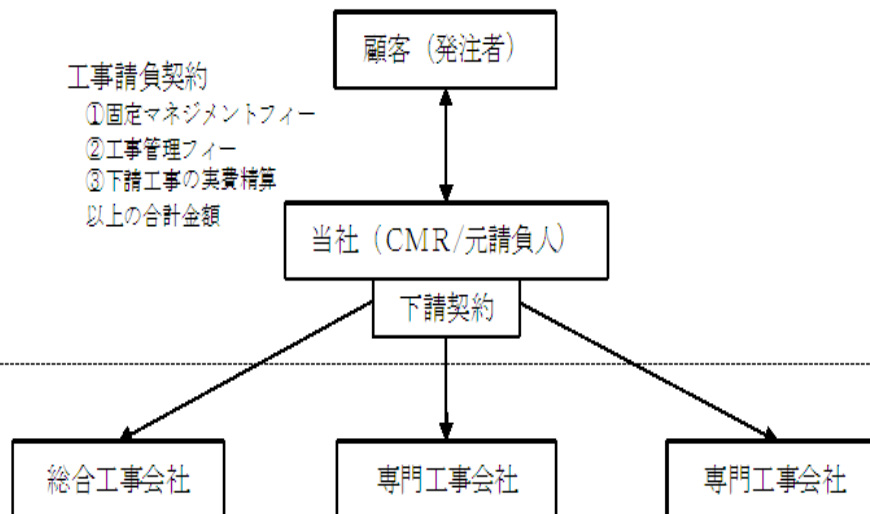
顧客が施工会社各社と工事請負契約を締結し、当社は顧客と設計・CM業務委託契約を締結する契約形態です。

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。**