

2014年度 第1四半期 決算説明資料

明豊ファシリティワークス株式会社

2014年8月7日



2014年度 第1四半期 決算概要



1 2014年度 第1四半期のトピック①

(各項目を円単位計算後、百万円未満切捨て)

定量面		2013年度 1Q	2014年度 1Q	前年同期比較
	売上高	1,944	1,416	△528
	売上総利益	291	313	22
	売上総利益率	15.0%	22.2%	7.2%
	営業利益	66	56	△9
	経常利益	68	56	△11
	当期純利益	42	35	△6

2 2014年度 第1四半期のトピック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

日本国内における事業再編の動きは継続しており、事業所移転などの需要が継続しております。

当社のCM手法によるPM(プロジェクト・マネジメント)サービスは、移転の可否やワークスタイルの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。グループ企業の統合、地方拠点の集約化、また新築同時入居など難易度の高い事業所移転に高い優位性を発揮しました。

・CM事業

労務費や資材の高騰などにより建築費予算超過に悩まれた顧客からの引き合いの他、建設を伴う新規事業のプロジェクト化等、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た空調・電気設備の更新について、民間企業だけでなく公共機関からも幅広く受注することができました。

公共分野では、平成26年4月に大阪府立大学が一般公募した「大阪府立大学の学舎整備事業のCM事業者募集」にりそな銀行と共同で応募し、5年連続で受注することが出来ました。また5月には、千葉県市原市の防災庁舎建設におけるCM業務を受注することが出来ました。

・CREM事業

大企業向けを中心に、保有資産の最適化をサポートするCREM(コーポレート・リアルエステート・マネジメント)市場については、当社技術者集団による透明なプロセス(CM手法)が、多拠点施設の新築・改修だけでなく基幹設備の維持管理にも優位性を発揮致しました。工事コスト管理や、保有資産のデータベース化による資産情報の集中管理など顧客ニーズに合わせて事業性を高めることのできる当社の専門性およびマネジメント能力が着実に顧客の評価を獲得出来ており、金融機関および複数のオフィスビル、商業施設を保有する大企業から継続してご依頼頂き、受注は堅調に推移致しました。



3 2014年度 第1四半期のトピック③

定性面

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、社内において既にCASBEE建築評価員資格取得保有者(平成26年6月末現在21名)が在籍しております。

海外PM会社との業務提携

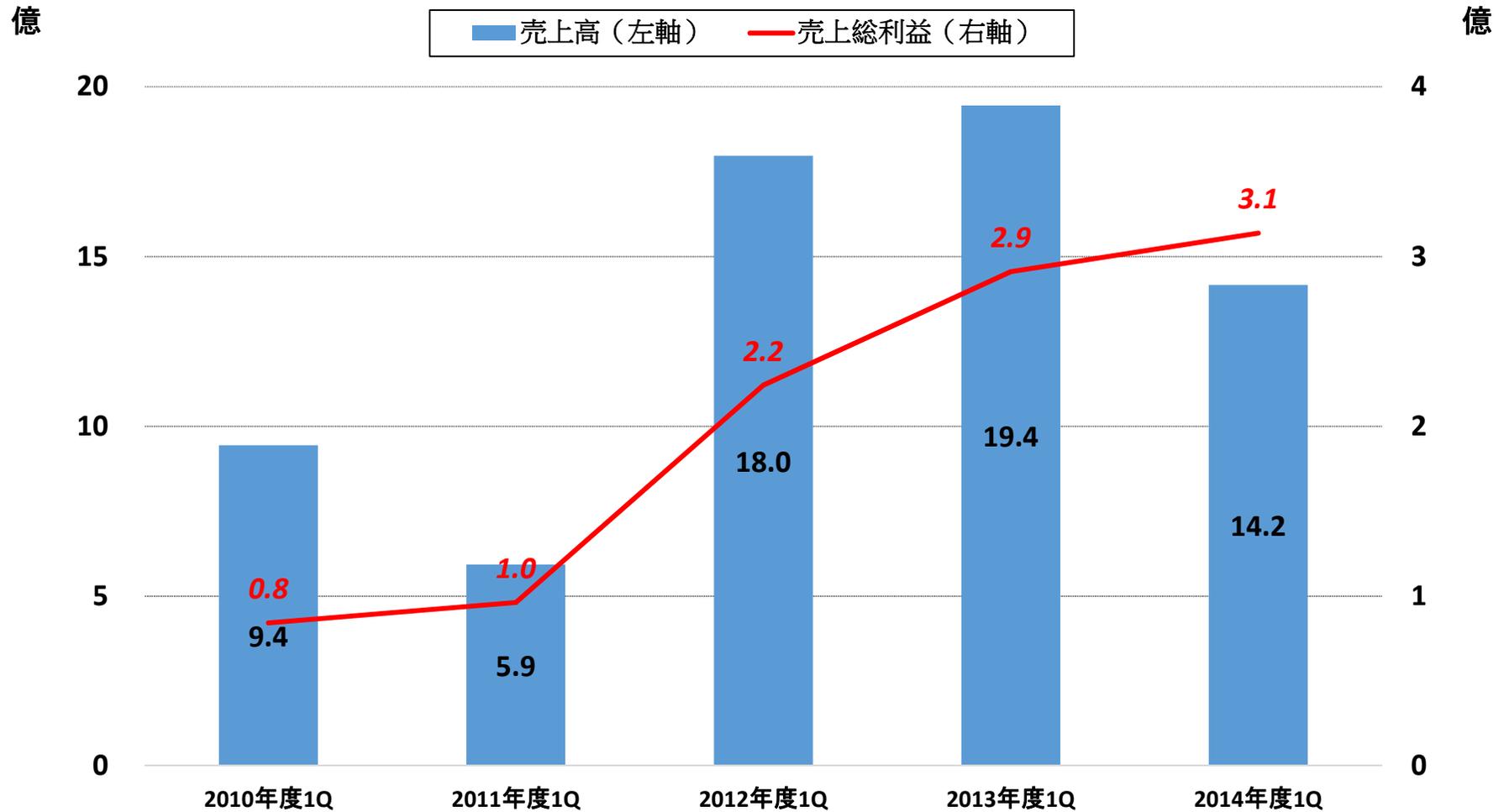
当社は、平成22年6月に国際的な建設コンサルタント及びPM(プロジェクト・マネジメント)会社として長い歴史と実績のあるSweett Group Plc(本社英国)と、建設プロジェクトの分野において、全世界を対象とした戦略的提携をしております。両社はこの提携を通じて、顧客ニーズのグローバル化に対応すると共に、互いのネットワークとノウハウを活用し合うことで、新たなビジネスチャンスを創出しております。

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。



4 売上高と売上総利益の推移

フィー+調達原価で構成されるアットリスクCM方式案件が減少し、フィーのみで構成されるピュアCM方式案件が増加したため、売上高は減少しましたが、出来高の増加により、売上総利益は増加しております。

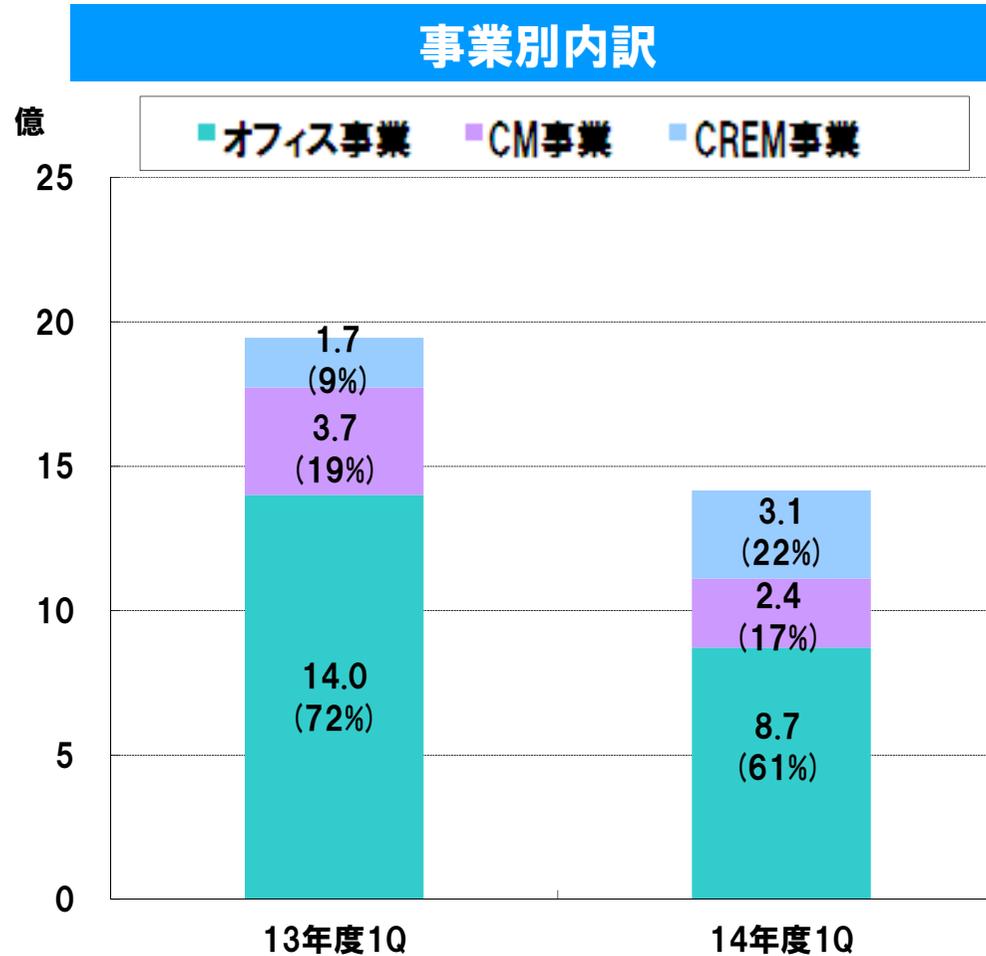


(表示単位未満四捨五入)



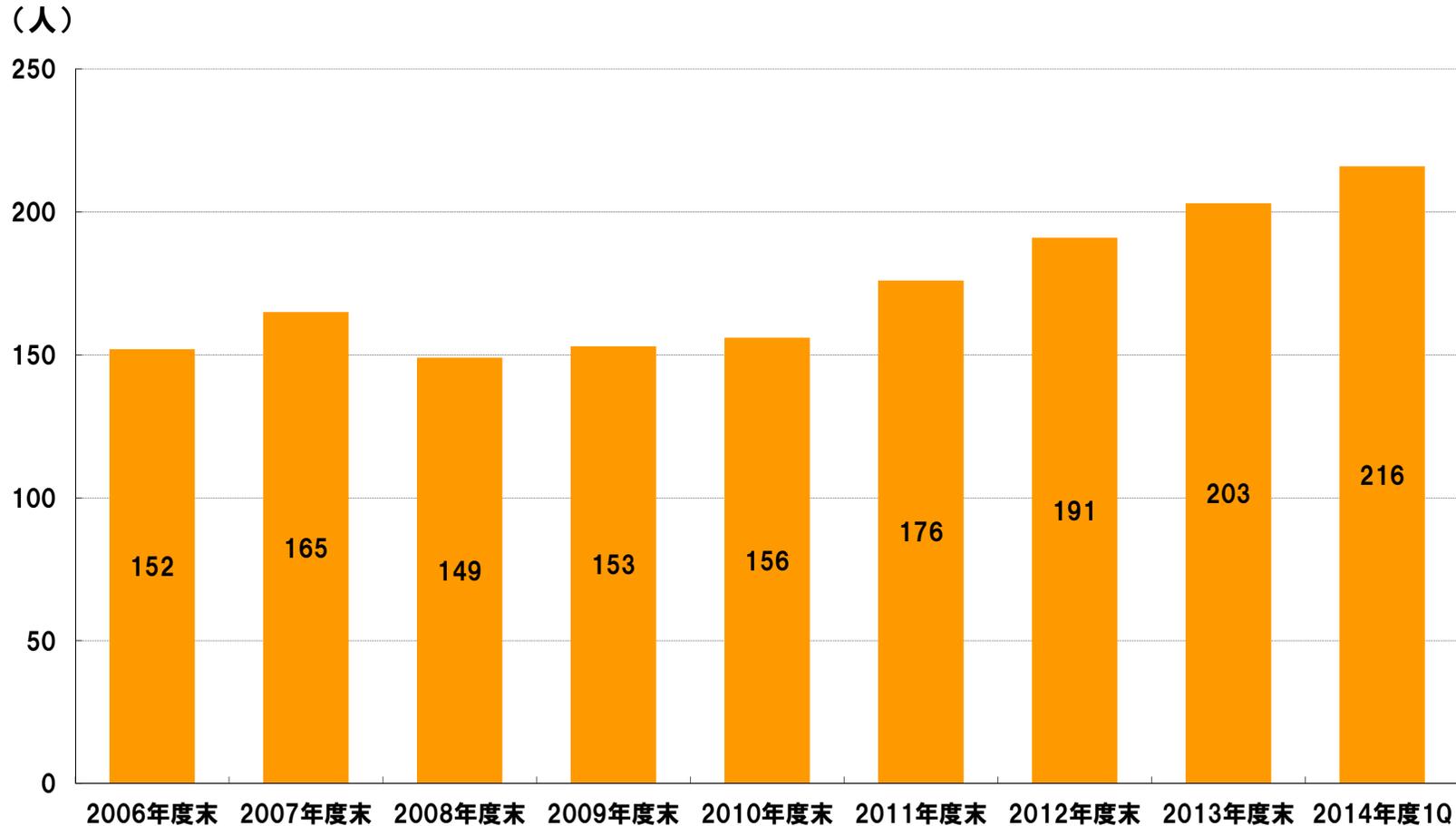
5 事業別売上高の推移

前第1四半期はオフィス事業で大型のアットリスクCM方式案件が竣工し、当第1四半期はピュアCM方式案件が増加したため、売上高は減少しております。



6 社員数の推移

業容拡大への対応として人材補強に努め、13名純増となる216名体制になっております。



(注)役員および契約社員、派遣社員等を含む

7 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。