

# 2014年度 決算説明資料

明豊ファシリティワークス株式会社

2015年5月14日

# I. 2014年度 決算概要



# I-1 2014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)

	2013年度 実績	2014年度 実績	前年同期比較
定 量 面	売上高	8,245	<b>8,244</b> <b>0</b>
	売上総利益	1,634	<b>1,840</b> <b>206</b>
	売上総利益率	19.8%	<b>22.3%</b> <b>2.5%</b>
	営業利益	625	<b>731</b> <b>106</b>
	経常利益	385	<b>562</b> <b>177</b>
	当期純利益	222	<b>350</b> <b>127</b>

# I-2 2014年度のトピック ②

## 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をワンストップで支援することが可能であります。

大企業におけるグループ企業の統廃合、地方拠点の集約化、また、大規模なオフィス移転プロジェクトでのオフィスビル新築同時入居など、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、工場や研究所、医療施設等の建設を伴う新規事業のプロジェクト立上げ等、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大型空調・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、2014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、9月には大阪府立環境農林水産総合研究所におけるCM業務を受注することができました。

### 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）事業については、当社技術者集団による透明なプロセス（CM手法）とデジタル活用による情報の可視化が、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、複数の商業施設、オフィスビル等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。

定  
性  
面



# I-3 2014年度のトピック ③

## 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・コスト管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建築評価員資格保有者24名、および米国グリーンビルディング協会公認LEED AP資格保有者1名が在籍しております（2015年3月末現在）。

## 海外PM会社との業務提携

当社は、2010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。

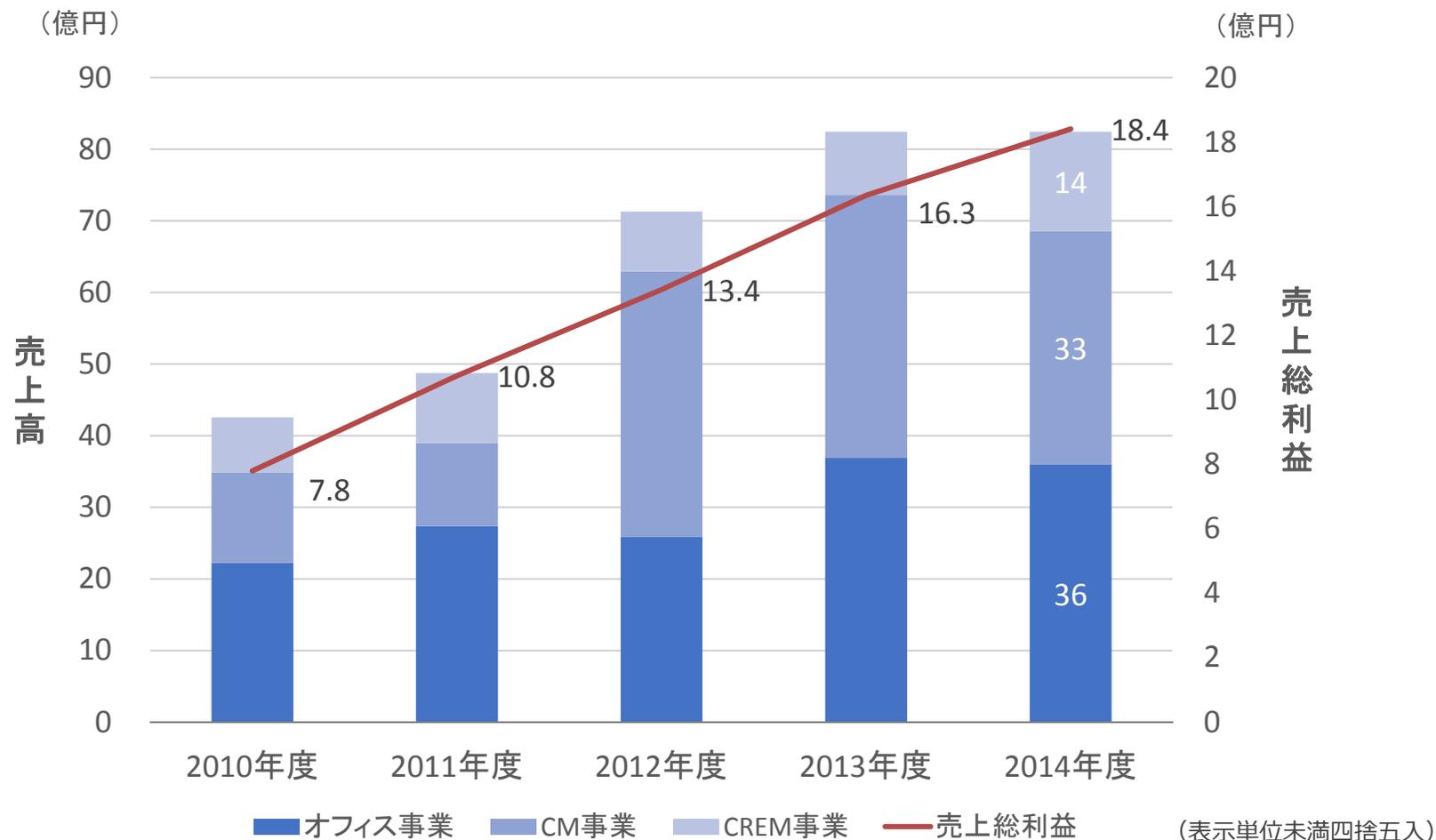
Sweett Group Plcより紹介を受けたレゴランドの日本進出プロジェクトにおけるPM業務につきましては、東京、大阪における複数の拠点での業務が完了し、引き続き名古屋でのテーマパーク建設プロジェクトを遂行しています。

定  
性  
面



## I-4 売上高と売上総利益の推移

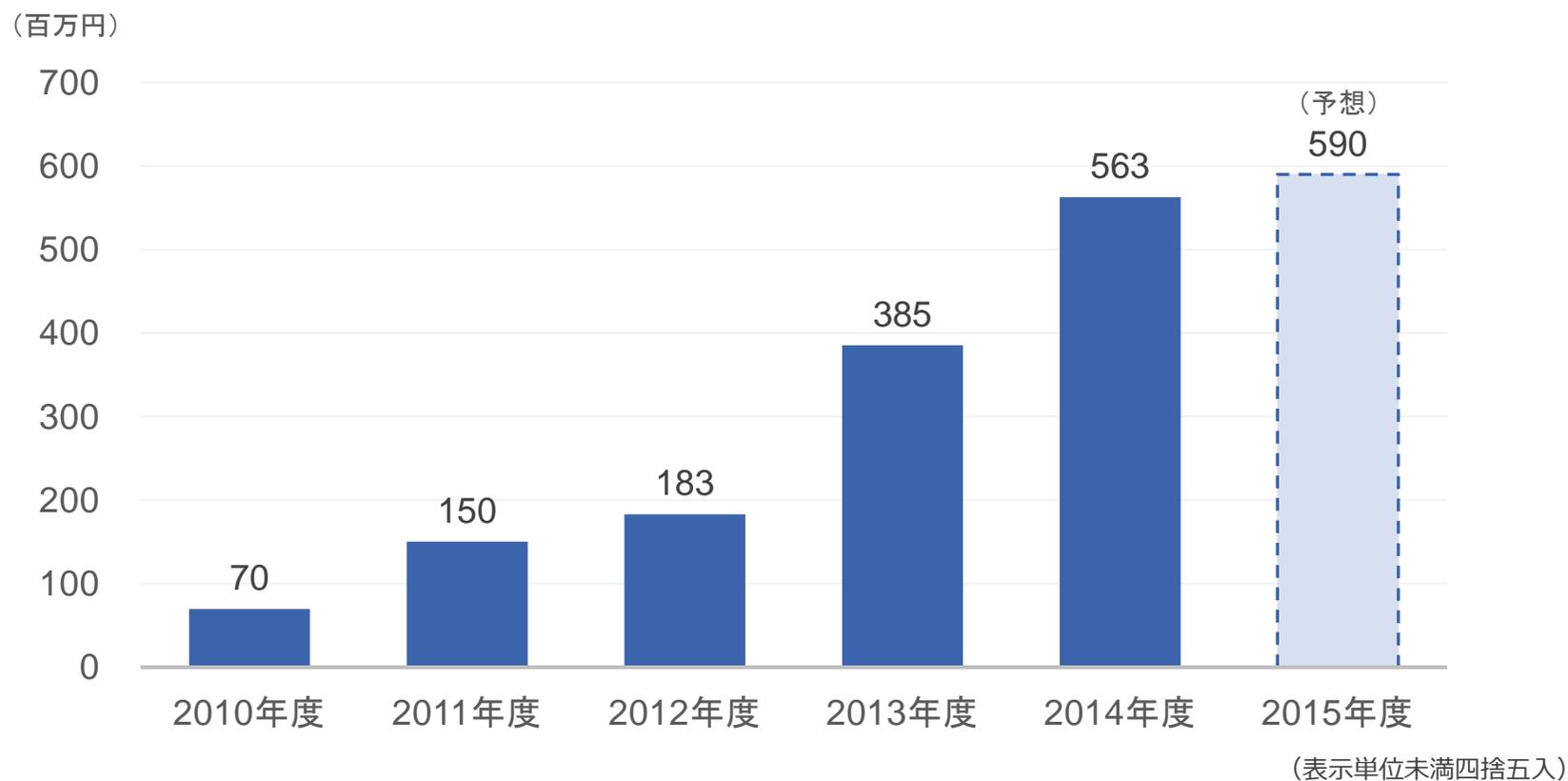
順調な引き合い状況により、売上総利益が増加しております。



※ 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方式などにて、その金額が大きく異なります。

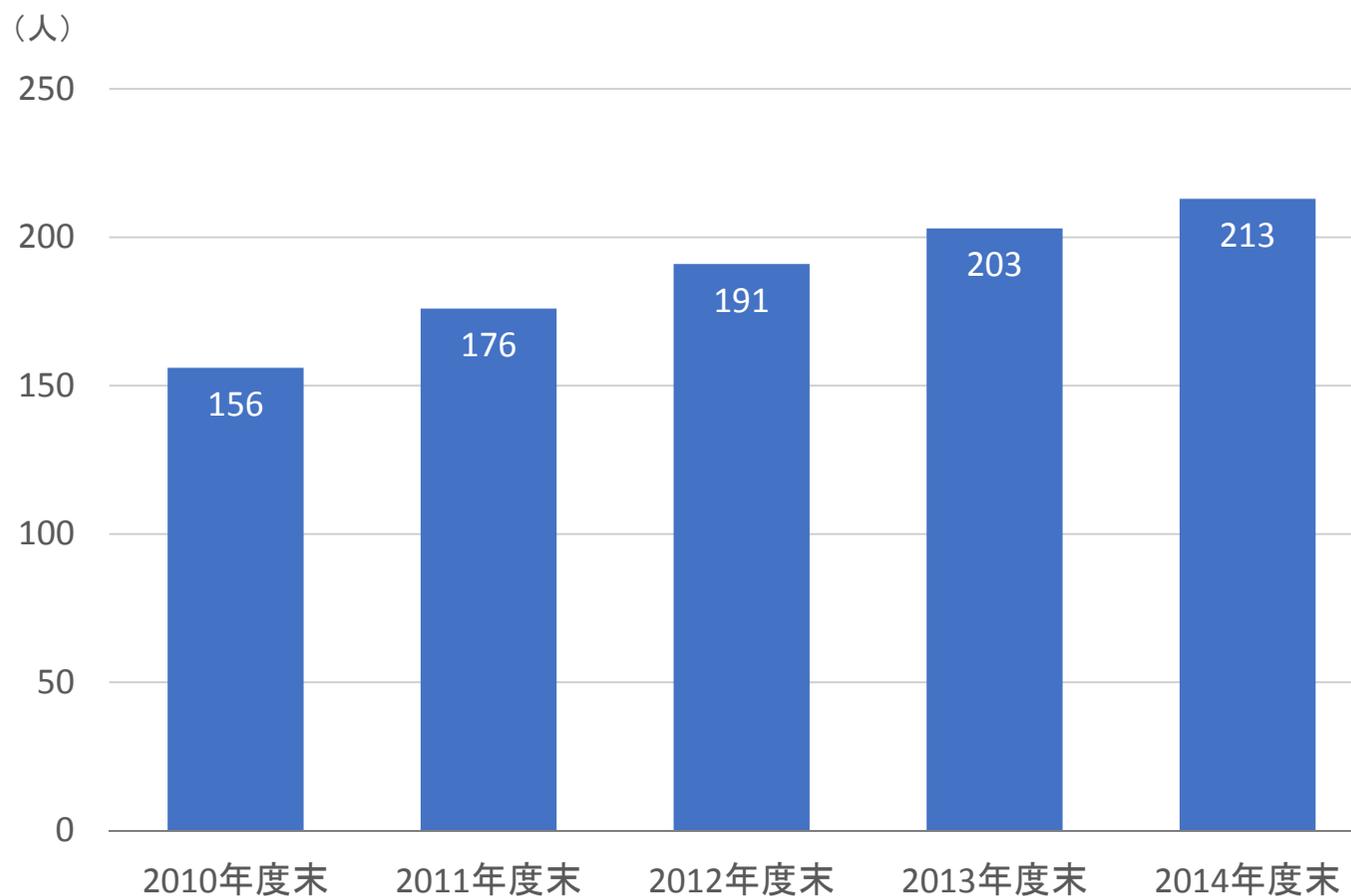
## I-5 経常利益の推移

通期経常利益は順調に増加しました。2015年度も6期連続増益を予想しております。



## I-6 社員数の推移

引き合い状況を踏まえ人材の強化に努め、10名純増となる213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

## Ⅱ. 2015年度計画



# Ⅱ-1 2015年度方針

## 社会情勢の変化への対応力強化

震災復興、政府政策による公共工事の増加、東京オリンピックの開催決定等によって、建設業界の需給バランスは激しく変化しており、建設コストの高騰や技術者の確保は建設産業全体の問題となっています。

また、東日本大震災を契機に全国各地域で関心が高まっている防災・減災・省エネ・環境に対する取り組みを踏まえ、各種の全国防災事業と経済成長基盤となる社会資本整備を始め、高度経済成長期に整備された大量のインフラや建築物が一斉に老朽化する中で、技術者不足は円滑な維持更新に重大な支障を来す懸念もあります。

いかなる環境下においても、顧客側に立つプロとして、徹底したコスト削減策のみならずプロジェクト期間中一貫して顧客本位のソリューション提案の継続が可能となるよう、引き続き優秀なメンバー採用と教育訓練を進めて参ります。

## ブランドの確立

企業の勝ち残り競争の厳しい中、一方で企業には社会的責任や説明責任が強く問われています。それ故に私共では、自らの立ち位置を常に意識しながら、プロジェクトのプロセスや、プロジェクトに関連する情報のすべてを可視化し「顧客本位のプロのサービス」を片時も忘れることなく努めてまいります。

CM手法の認知度が高まりを見せる中で、発注者への高い顧客満足度の提供だけでなく、設計者および施工者においても、安心して競争に参加できる、公正且つ透明性を担保した当社独自のCMサービスを、ブランド化できるよう努めて参ります。

## サービス品質の向上

お客様に満足のいく品質のサービスを提供する為には、お客様の事業およびプロジェクト目的を理解し、お客様が判断に用いるプロジェクト情報を整理し、お客様に分かり易く説明する必要があります。

専門性を持った当社のプロがお客様側に立ち、公正且つ透明性の高いプロジェクト遂行を実現し、激化するグローバル競争において、お客様の課題解決にスピード感を持って貢献できるサービス品質向上に取り組んで参ります。

## Ⅱ-2 2015年度 業績予想

(各項目を円単位計算後、百万円未満切捨て)

	2014年度		2015年度		前年度比	増減率
	上半期	通期	上半期	通期		
売上高	3,665	8,244	<b>3,000</b>	<b>7,800</b>	△444	△5.4
営業利益	174	731	<b>170</b>	<b>690</b>	△41	△5.7
経常利益	147	562	<b>150</b>	<b>590</b>	27	4.9
当期利益	93	350	<b>100</b>	<b>410</b>	59	17.1

大阪府立大学が一般公募した「大阪府立大学の耐震改修等の学舎整備、教育環境整備事業」に関するCM事業者募集に金融機関と共同で応募し、2014年4月に受注、2016年3月に竣工いたします。

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。

債権譲渡に要する費用 約95百万円は、当社の営業外費用として計上されますが、全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、経常利益に影響を与えません。

## Ⅱ-3 受注事例

### 2015年度「横浜市立市民病院再整備事業コンストラクション・マネジメント業務」

- 横浜市立市民病院再整備事業コンストラクション・マネジメント業務について、公募型プロポーザル方式が2015年4月に実施され、2015年5月13日に当社が受託候補者として選定されました。

#### プロジェクト概要

本プロジェクトは、2020年開院予定の新病院（病床数650床、延床面積約60,000㎡）について発注者支援業務であるコンストラクション・マネジメント手法を導入し、再整備事業を進めるものです。

当社は、基本設計段階において基本設計事業者とは異なる視点でのコスト抑制策が期待されており、基本設計事業者が提案する設計内容の精査、コスト抑制策の立案と発注者へのアドバイス、施工事業者からの建設費の動向やコスト抑制に向けた技術提案等の情報収集、工事発注方式と工事発注区分の検討などを行います。

※詳細は下記URLをご覧ください。

URL : <http://www.meiho.co.jp/notice/2015/20150513.html>

### 2014年度「市原市防災庁舎建設事業コンストラクション・マネジメント業務」

- 市原市防災庁舎建設事業管理支援（コンストラクション・マネジメント）業務における公募によるプロポーザル方式が2014年4月に実施され、2014年5月8日に当社が受託候補者として選定され、5月15日に契約を締結いたしました。

#### プロジェクト概要

本プロジェクトは、2017年に竣工予定の市原市防災庁舎(約8,500㎡)の建設を、CM方式による業務支援で実施されるものです。

当社業務は、基本設計段階からのコスト及びスケジュールマネジメントから、庁舎付帯設備、機器、家具・什器等の基本計画及びプロジェクトマネジメントまで、ワンストップでのサービス提供となります。

※詳細は下記URLをご覧ください。

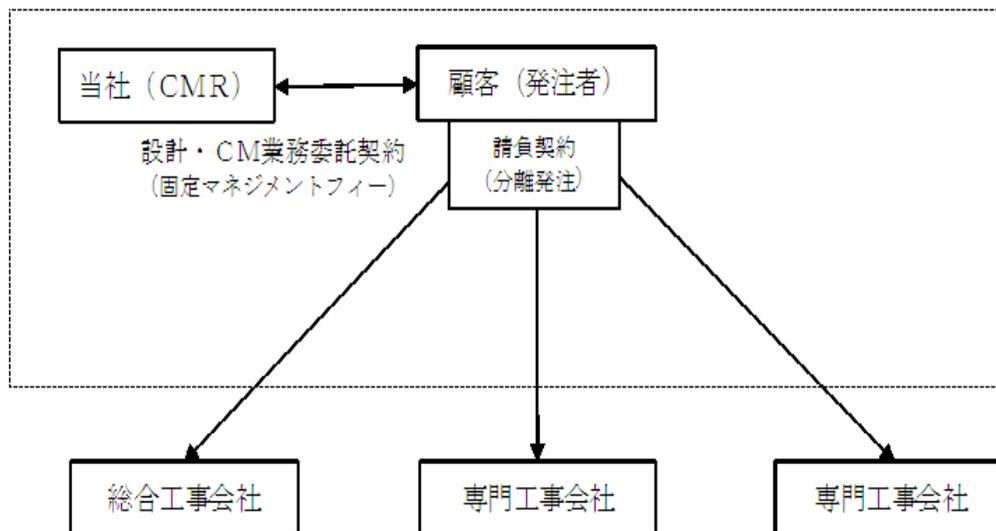
URL : <http://www.meiho.co.jp/notice/2014/20140520.html>

# 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CM業務委託契約を締結する契約形態です。

当社は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

顧客 (発注者)

当社 (CMR/元請負人)

下請契約

総合工事会社

専門工事会社

専門工事会社

## 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）の承認を得た下請工事原価を計上します。



# Meiho Facility Works Ltd.

Architecture, Interiors, Planning, IT, M&E Engineering, Project Management

本説明資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる場合がありますことをご了承ください。