

第9期決算説明会資料

平成18年8月2日



株式会社エムビーエス(福証Q - Board・1401)

〒755-0067 山口県宇部市小串74番地の3

電話:0836-37-6585(代表) / FAX:0836-37-6586

E-mail : info@homemakeup.co.jp

<http://www.homemakeup.co.jp>

本資料は、当社の事業内容及び事業戦略に関する情報の提供を目的とするものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的としたものではありません。また本資料に記載した意見や予測などは、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性及び完全性を保証し又約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。

「はじめに」

1. 事業概要について

DVDの放映

内容 「建物を守りたい男たち」～ストップ・ザ・スクラップ&ビルド

2. 第9期(18/5期)決算の概要について

3. 売上高推移と重点戦略の進捗状況について

4. 経常利益推移について

5. 第10期(19/5期)重点施策について

6. 第10期(19/5期)業績予想について

7. 「セキユメゾン事業」について

▶ DVDの放映

「建物を守りたい男たち」
～ ストップ・ザ・スクラップ&ビルド～

2. 第9期(18/5期)決算概要について



(1) 損益計算書の概要

17年5月期比増減要因については次ページご参照

中期経営計画第1期数値目標達成

	17年5月期		中期経営計画 (第1期) (百万円)	18年5月期			
	実績 (百万円)	構成比 (%)		実績 (百万円)	構成比 (%)	計画比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	377	100	515	547	100	106.2	145.1
営業利益	43	11.4	(58)	36	6.6	(62.1)	83.7
経常利益	41	10.8	48	50	9.1	104.2	122.0
法人税調整額	4	1.0	(22)	23	4.2	(104.5)	575.0
当期純利益	37	9.8	26	28	5.1	107.7	75.7

2. 第9期(18/5期)決算概要について



(2) 17年5月期比増減要因

売上高増収要因

- ・ 株式公開による新聞やテレビへのパブリシティによる口コミ及び紹介による新規パートナーの獲得と既存パートナーとの取引深厚
福岡支店(前年比151.4%増)、東京支店の開設(平成18年2月)による受注獲得増が寄与
- ・ 建築工事業による増収(全体の21.7%)

営業利益減収要因

- ・ 売上原価率の上昇が大きな要因
円安、原油高による原材料費比率の上昇
福岡、東京地域での公式施工店、及び施工代理店等による外注比率の上昇
建築事業の本格的開始による外注費率の上昇

経常利益増収要因

- ・ 通貨スワップ導入による為替差益及びデリバティブの評価益を計上
円安による原材料コストの上昇リスクをヘッジする目的で導入したもの

当期純利益減収の要因

税金の発生によるもの

2. 第9期(18年5月期)決算概要について

(3) 製品別売上高推移(百万円)

		16年5月期	17年5月期	18年5月期
加盟店関連		9	22	17
完成工事	足場	5	18	22
	外壁	132	164	223
	防水	9	67	62
	その他(改修)	78	105	104
	新築・改築	0	0	119

1. 加盟店関連

18年度新規の加盟店獲得はゼロ **今後の課題**

加盟店への材料の売上は増加傾向

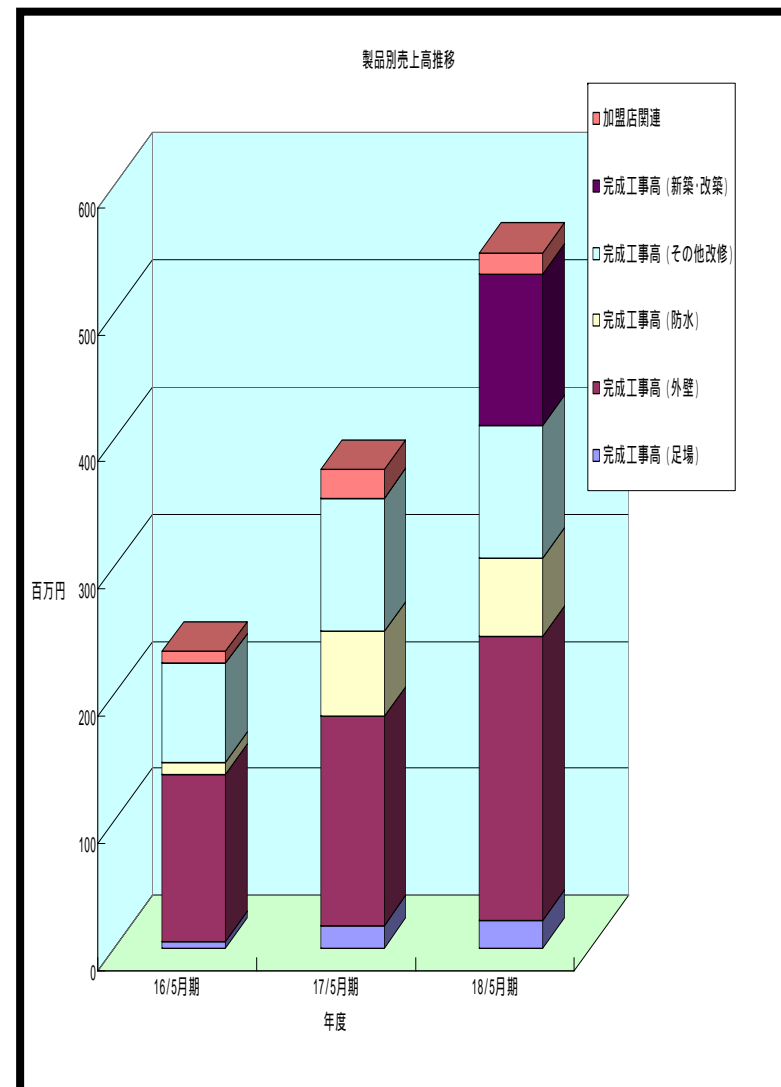
2. 完成工事高

外壁・防水工事は増加傾向

18年度からリフォームの派生事業として

建築・改築が増収に寄与

19年度は、新事業「セキユメゾン」事業
の開始



2. 第9期(18/5期)決算概要について

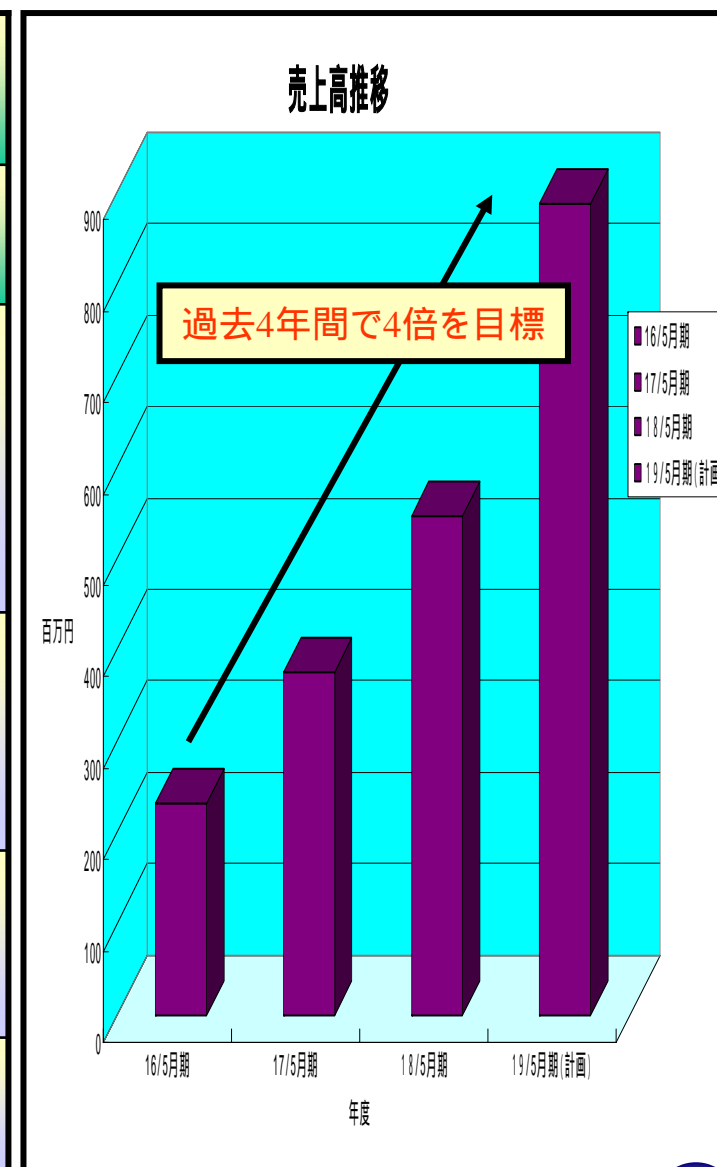


(4) 貸借対照表の概要

		17年5月期 (百万円)	18年5月期 (百万円)	増減(百万円)
資 産	流動資産	255	299	+44(現預金 46、完成工事 未収入金+27、未成工事支出金 23、受取手形+17、他)
	固定資産	16	108	+92(土地+84、他)
	資 産 合 計	270	407	+137
負 債	流動負債	48	172	+124(借入+66、工事未払金 33、未払法人税等21、他)
	固定負債	34	18	-16(長期借入 14、他)
	負 債 合 計	81	190	+109
資 本 合 計		189	217	+28(利益剰余金+27、他)
負 債・資 本 合 計		270	407	+137

3. 売上高推移と重点戦略の進捗状況について

売上高推移 (百万円)	16 / 5 (実績)	17 / 5 (実績)	18 / 5 (実績)	19 / 5 (計画)
中期経営計画の 重点戦略	233	377	547	888
1. 全国主要都市に 直営店設置	福岡支店開設準備	福岡支店 東京支店開設準備	東京支店 広島支店開設準備	広島支店
2. 新規事業の立上 から本格事業化へ			新築・改築事業の開始	セキュメゾン事業の開始
3. 技術開発力の強化 と本格的事業化へ	マット工法の開発	特殊塗料の調合・調色方式の確立	共同研究の開始(耐震防災コーティングシステム)	高耐久防災コーティングシステムの開発
4. 人材の確保と育成	マスターの研修制度の確立と育成	管理部門の人材採用・育成	マスター技術者(SVの人材)の養成	施工体制の再構築



4. 経常利益推移について

経常利益の増益基調は確保

(年度) (百万円)	16年5 月期	17年5 月期	18年5 月期	19年5 月期 (計画)
経常利益	11	41	50	56
法人税	0	4	23	27
当期純利益	15	37	27	29

1. 製造原価率の上昇による

経常利益率の伸び鈍化傾向

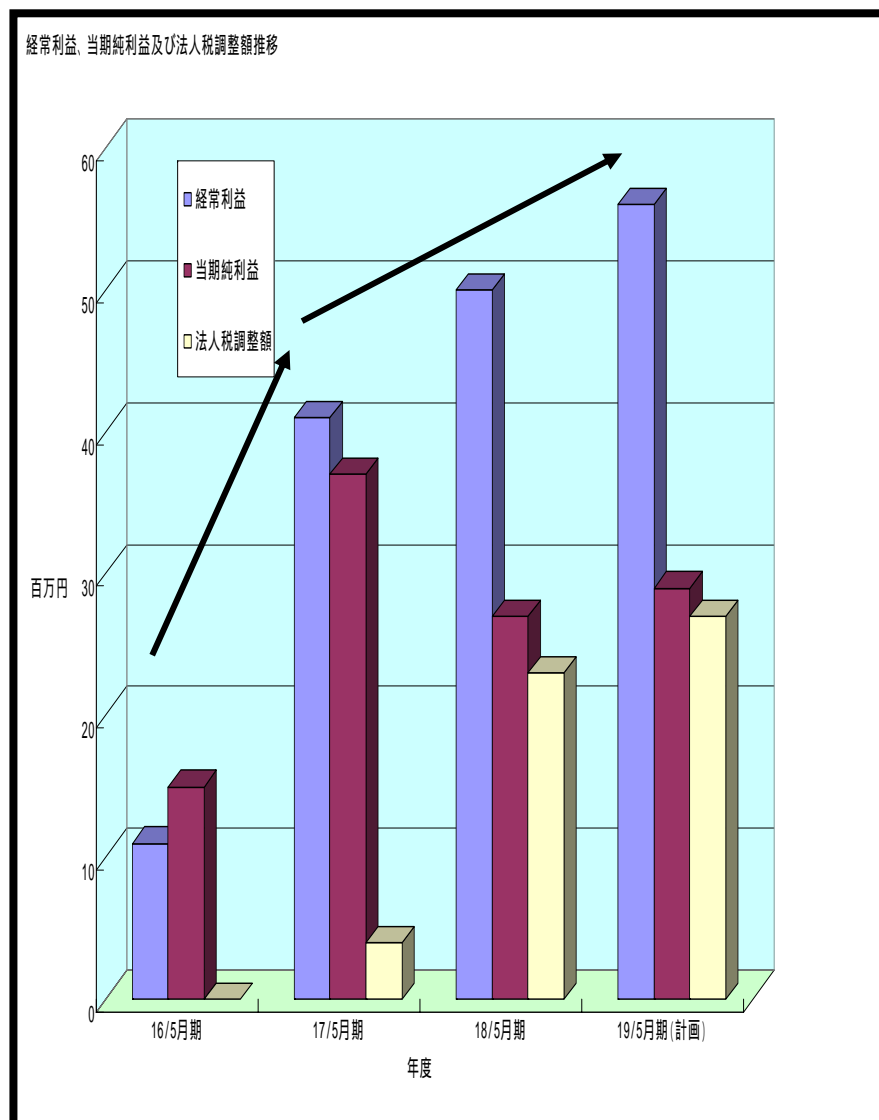
ホームメイキャップの全国展開(東京、福岡、広島、沖縄等)による 施工単価アップによる原価率の上昇(外注費率の上昇)

新築・改築による外注費率の上昇

今後施工体制の再構築による原価上昇率を逡減化へ
円安及び原油高騰による原材料費のアップへの対策

2. 当期純利益

納税の正常化による利益水準の確保



5. 第10期(19/5期)重点施策について



1. ホームメイキャップ事業

1) 事業の広域展開

既存店(本社、福岡、東京)での営業基盤強化

) 既存パートナーの取引深厚と新規パートナーの開拓(中期経営計画の継続案件)

直営店設置への既存店成功事例の水平展開

) 広島支店の設置

) 神奈川、大阪、熊本、名古屋、沖縄の開設準備

新規マーケット(公共事業)への参入・受注獲得

2) 技術開発力の強化

高耐久防災コーティングに優れる「補修材」(キット商品)の開発

中国経済産業局の助成金対象事業に選定される

コーティング材の調合・調色機能の開発

3) 施工体制の再構築

直営店の施工体制の見直しとマスター人材の再教育

2. セキュメゾン事業(メゾネットタイプ イメージ図)

「宇部セキュメゾン」の開発・販売と他都市(20万人都市)への水平展開

3. マガーズ上場に向けての管理機能の強化

コンプライアンス体制への取り組み強化

経理・業務システムの早期導入と業務体制の効率化

6. 第10期(19/5期)業績予想について



	16 / 5期(実績)		17 / 5期(実績)		18 / 5期(実績)		19 / 5期(計画)		
	金額 (百万円)	前年同期 比 (%)	金額 (百万円)	前年同期 比 (%)	金額 (百万円)	前年同期 比 (%)	中期経営計画		前年同期 比 (%)
							(第2期) 当初計画 (百万円)	修正 計画 (百万円)	
売上高	233	173.5	377	161.8	547	145.1	724	888	162.3
経常利益	11	Nil	41	372.7	50	122.0	85	56	112.0
当期純利益	15	Nil	37	246.7	28	75.7	50	29	103.6
(法人税調整額)			4		23			27	

1. 特徴

「ホームメイキャップ」工法を最大限に活用した耐久性・耐震性の極めて高い構造設計を確立

人車分離型のレイアウトでの交通安全性に配慮

メゾネットシティ全体への出入りを一箇所にて管理する防犯性の確保

“光の魔術師”大塚正彦氏の設計による高いデザイン性

柔軟な居住プランの設計を可能にするシステムを提供

「広く・美しく・安全な」居住空間を提供

2. 第1号案件について

「セキメゾン宇部」を開発中、ノウハウの取得

今後、人口20万人程度の中規模都市に水平展開

イメージは次ページ以降











