

# 会社説明会資料

平成20年3月12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](mailto: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。

1. 第11期(20/5期) 中間決算概要について
  - 1-(1) 損益計算書の概要
  - 1-(2) 貸借対照表の概要
2. 第11期(20/5期)重点施策について
3. 第11期(20/5期)業績予想について
4. 施工事例
5. 研究開発(NETIS登録について)
6. 今後の事業戦略について

【セキユメゾン森明かり】



# 1. 第11期(20/5期)中間決算概要について



## 1-(1) 損益計算書の概要

	18年5月期(中間)		19年5月期(中間)		20年5月期(中間)		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前年同期比 (%)
売上高	230	100.0	376	100.0	803	100.0	213.6
営業利益	13	5.8	22	6.0	28	3.6	127.3
経常利益	18	7.8	35	9.4	9	1.2	25.7
法人税調整額	9	4.1	15	3.9	13	1.6	86.6
当期中間期純利益	8	3.7	20	5.4	6	0.7	30.0

平成20年5月期(中間)の増減要因は次ページを参照

## (2) 増収減益要因について

### 売上高増収要因

- ・ 不動産売上高(セキユメゾン)が、販売計画を上回る販売実績となったため。

### 営業利益増益要因

- ・ 売上拡大によるもの。
- ・ 但し、債権回収の滞りにより個別に貸倒引当金繰入額が発生している。

### 経常利益減益要因

- ・ 仕入れコストの安定化を図るために導入している通貨スワップ取引が、サブプライムローン問題の影響を受け急激な円高によりデリバティブ評価損が発生した。

### 当中間期純利益減益の要因

- ・ 当期より導入した過去の完成工事に対する工事補償引当金の計上のため。
- ・ 損金とならない貸倒引当金繰入額に対する法人税等の発生によるもの。

# 1. 第11期(20/5期)中間決算概要について



## (2) 貸借対照表の概要

		19年5月期(中間) (百万円)	20年5月期(中間) (百万円)	増減(百万円)
資 産	流 動 資 産	547	652	+105(受取手形+321、完成工 事未収入金+40、現預金 111、 他)
	固 定 資 産	23	75	+52(投資有価証券+12、長期 前払費用+15、その他+41、他)
	資 産 合 計	571	728	+157
負 債	流 動 負 債	320	248	72(短期借入金 40、買掛 金 23、他)
	固 定 負 債	13	240	+227(社債+100、長期借入金 +127、他)
	負 債 合 計	334	488	+154
純 資 産 合 計		237	239	+2
負 債 ・ 純 資 産 合 計		571	728	+157

### 1. 販売力の強化

#### (1) 事業の広域展開

既存店(本社、福岡、東京)での営業基盤強化及び支店開設準備

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

スケルトン耐震防災コーティング(NETIS登録)の施工システムの構築

スケルトンはく落防災コーティングの技術開発、NETIS登録

#### (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

実行予算管理システムの改善

### 2. 内部統制への対応

業務フロー・業務マニュアルの整備・改善

経理・会計システムの改善

社内規程類・帳票類の整備・改善

### 3. マザーズ上場に向けての諸施策

コンプライアンス体制整備への取り組み強化

管理職クラスの人材育成

### 3 第11期(20/5期)業績予想について



	平成17年5月期 (実績)		平成18年5月期 (実績)		平成19年5月期 (実績)		平成20年5月期 (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 (%)	計画 (百万円)	中間期 実績 (百万円)	達成率 (%)
売上高	377	161.8	547	145.1	838	153.2	1,172	803	68.5
経常利益	41	372.7	49	119.5	50	102.0	71	9	12.7
当期純利益	37	246.7	27	73.0	28	103.7	37	6	16.2
(法人税等調整額)	4		23		20			13	

## 4 施工事例(公的な建造物)

### (1) 岡山IC



施工前



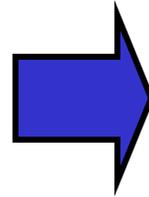
施工後

## 4 施工事例(公的な建造物)

### (2) 東城IC

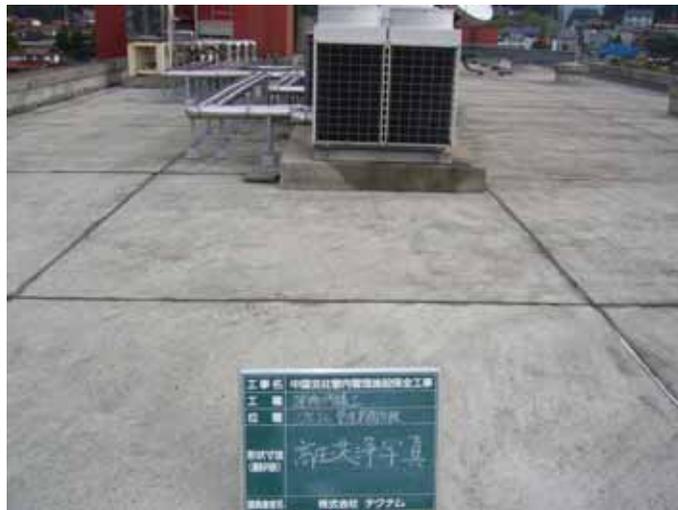


施工前(東城IC)

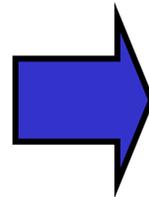


施工後(東城IC)

### (3) 三次IC

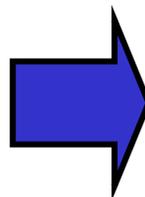


施工前(三次IC)



施工後(三次IC)

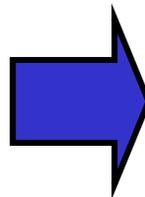
## 4 施工事例(アパート/一般住宅)



施工前

( 福岡県福岡市博多区空港前 )

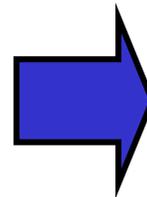
施工後



施工前

( 熊本県菊池郡大津町 )

施工後



施工前

( 福岡県北九州市小倉北区 )

施工後

## 4 施工事例(ビル等)



( 東京都江東区扇橋 )



( 東京都新宿区新宿 )



( 東京都杉並区久我山 )



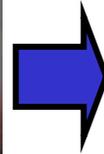
( 東京都世田谷区 )

## 4 施工事例(ビル/事務所)



施工前

( 福岡県福岡市南区 )



施工後



( 福岡県福岡市早良区 )



( 福岡県粕屋郡篠栗町 )

**新技術の名称** : スケルトン耐震防災コーティング

～ 構造物の表面異常が見える透明な塗布接着形シート工法～

**NETIS登録番号** : CG - 070014

**技術概要** : 本技術は、透明な塗布接着形シート工法で、土木・建築におけるあらゆるコンクリート構造物(新設・補修)の表面に対して、透明特殊コーティング材によりガラス連続繊維シートを含浸・接着して耐震補強する技術である。本技術の活用により、構造物の表面異常を目視により確認できることで、耐震・高耐久性補強の効率的な施工システムの構築も期待できる。

**新技術の特徴** : 構造物表面が透き通って見えるため、異常があっても表面から補修の必要な箇所を容易に確認できる。また、従来のアラミド繊維シートによる補強工法と比較し、作業工程・使用材料の簡素化により工期を約半分にすることが可能となる。

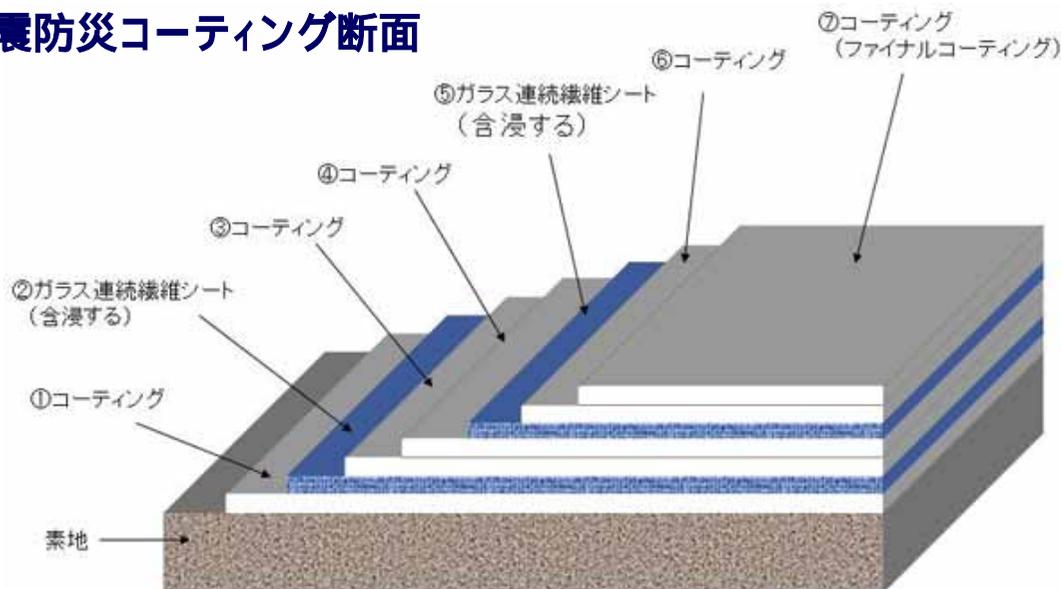
構造物の表面異常が目視で確認できることにより、部分ごとの劣化状況に応じて、また部分ごとの必要条件に応じて、耐震設計が可能となる。

ガラス連続繊維を使うことで、ガラス繊維の柔らかい特徴を生かした細かい部材・部分に適用、構造物表面の段差にもフィットした施工が可能となる。

## (1) スケルトン耐震防災コーティング 性能比較表-(表A)

	基準値	スケルトン耐震防災コーティング(2層)	シート無し	アラミド繊維シートによる既存コンクリート構造物の補強工法(二方向シート 10t/10tシート1層)
押抜き	1.5kN以上	11.3kN	-----	8.33kN
付着試験	1.0N/mm <sup>2</sup>	1.89N/mm <sup>2</sup>	-----	1.65N/mm <sup>2</sup>
接着試験	----- (接着強度N/mm <sup>2</sup> )	2.53N/mm <sup>2</sup>	-----	4.79N/mm <sup>2</sup>
曲げ・せん断耐力試験(スパン比3.28)	----- (最大荷重kN)	167.0kN	108.3kN	170.1kN

## (2) スケルトン耐震防災コーティング断面



## 5 研究開発(NETIS登録について)

### (1) 実証試験の内容 (梁の曲げ・せん断試験)



シート無し



アラミド繊維シートによる  
既存コンクリート構造物の補強方法



スケルトン耐震防災コーティング

## 5 研究開発(NETIS登録について)

### (2) 実証試験の内容 (柱の耐力試験)

左:スケルトン耐震防災コーティング

右:シート無し



(1) . 資本・業務提携における今後の展開について

(2) . 『道の屋泊』について

(3) . 店舗プロデュース事業について

### (1) 資本・業務提携における今後の展開等について

平成19年12月10日 極東ホールディングス(株)及び極東建設(株)と資本・業務提携契約締結。

#### 業務提携の内容

- ・ホームメイキャップ事業に係る新工法の開発
- ・営業面における相互補完
- ・セキユメゾンの協働開発
- ・不動産賃貸における家賃支払に関する新システムの共同利用
- ・人材交流における経営ノウハウの共有

#### 極東建設(株)との共同事業の着手

- ・広島県でのマンション事業及び駐車場案件

### (2) 道の屋泊

#### ・事業の名称

道の駅や観光スポット集客施設に近接した宿泊棟『道の屋泊』

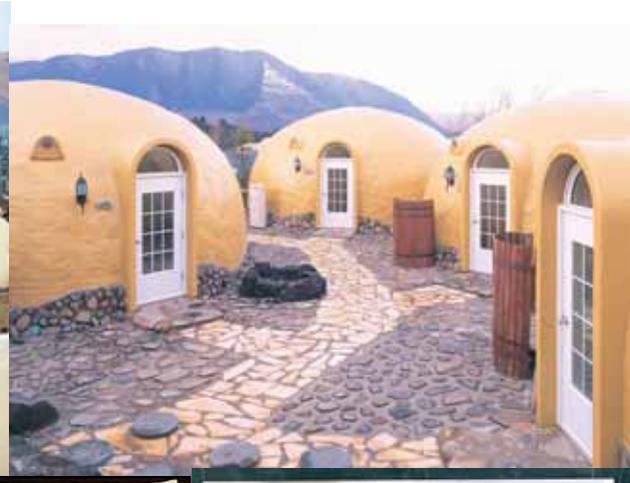
#### ・事業の特徴

車社会に即し、ドライバー・観光客(友達・ファミリー・グループ・カップル)の休憩・宿泊に係わるサポートを行う。

#### ・事業目的

車利用旅行者が自由な時に低廉な価格で宿泊できる施設の提供  
地域との調和を計り、道の駅の特徴である地場産物を利用したレストラン等を利用し、地元資産の活用を図る。

### 『道の屋泊』のイメージ



### (3) 店舗プロデュース

「店舗そのままオークション」のシステムを導入(山口県のエリアパートナー)、閉店・出店ニーズの仲介・マッチングを行っていき、店舗プロデュース、店舗改修工事を行い売上増加を図る。

(注)店舗そのままオークションとは

ベンチャー・リンクの子会社「M&Aオークション」が運営する、居抜き物件の閉店・出店ニーズをマッチングさせる店舗物件専門のオークション市場です。

「安く店舗を閉店したい」退店希望者のニーズと、「コストを抑えて出店したい」出店希望者のニーズを全国から募り、オークション形式によりマッチングさせるサービスです。

「店舗そのままオークション」の提供価値

閉店者にとって

**低コストでの退店**が可能(店舗を譲渡することでキャッシュ・インも可能に)

出店者にとって

大幅な**初期投資の削減**や、**市場に出まわってない不動産情報**の入手、地方にいながら**全国各地の優良物件情報**を取得することが可能

不動産オーナーのメリット

**家賃収入の安定化**

## 6 今後の事業戦略について

### 店舗そのままオークション事例: 焼鳥店

本業で肉の卸売業を営む傍ら飲食店を複数営んできたH社から、私たちが焼鳥店の売却相談を受けたのは10月4日のことでした。海外での飲食店展開を行うために、国内の店舗を手放したい、というのが、今回の売却動機。まだ営業中店舗だったことから、『店舗そのままオークション』に登録された会員限定へのご案内となりました。

入会時に登録された出店希望物件のニーズに見合う会員にのみ告知をしたところ、7社から問い合わせ。最終的に2社による競り合いがなされた結果、当初300万円からスタートした売却価格は、H社の売却希望価格である1000万円を超え、1100万円での落札に到りました。

落札したのは都内で4店舗の韓国料理店を営むI社。出店予定で準備をしていた店舗の物件契約が頓挫し、困ったときにちょうど、今回の物件の案内を受け、即決しました。

物件坪数  
営業年数

16.48坪  
6ヶ月



### 韓国料理店

閉店者

通常閉店 **店舗そのまま**  
●●オークション●●

解約前予告家賃	72万円	0円
保証金償却	60万円	60万円
内装解体費用 (概算)	50万円	0円
造作売買代金	0円	1100万円
レポート作成料	0円	55万円
<b>計</b>	<b>182万円</b>	<b>985万円</b>

1167万円

出店者

通常出店 **店舗そのまま**  
●●オークション●●

内装設備投資額 (オーナーヒヤリング)	1800万円	0円
造作売買代金	0円	1,100万円
レポート作成料	0円	55万円
<b>計</b>	<b>1800万円</b>	<b>1155万円</b>

645万円

オープン後6ヶ月という「短期間」で閉店が可能  
1100万円という「オークションならではの」価格で成約