

2013年1月11日（金）

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
山田 潤,CFA

■施主の意識変化を背景にCMへの関心が高まる

同社はオフィスの設計・施工管理に強みを持ち、コンストラクションマネジメント（CM）手法を用いた、各種施設の新築、改修に関わる設計およびプロジェクトマネジメントサービスを提供している。ITを用い、顧客にプロジェクトマネジメントのプロセスとコストの開示を担保して、生産性の定量化とフィービジネスにおける徹底した収益管理を行う。

一級建築士、構造設計一級建築士、各種技士や電気・空調等の有資格者、インテリアプランナー、システムアドミニストレーター、電気通信主任技術士、ゼネコン・サブコンで鍛えられた建築コスト積算チームなど、プロジェクト全体を網羅した専門家プロフェッショナルが多数社内にとろっていることが同社の最大の強みとなっている。

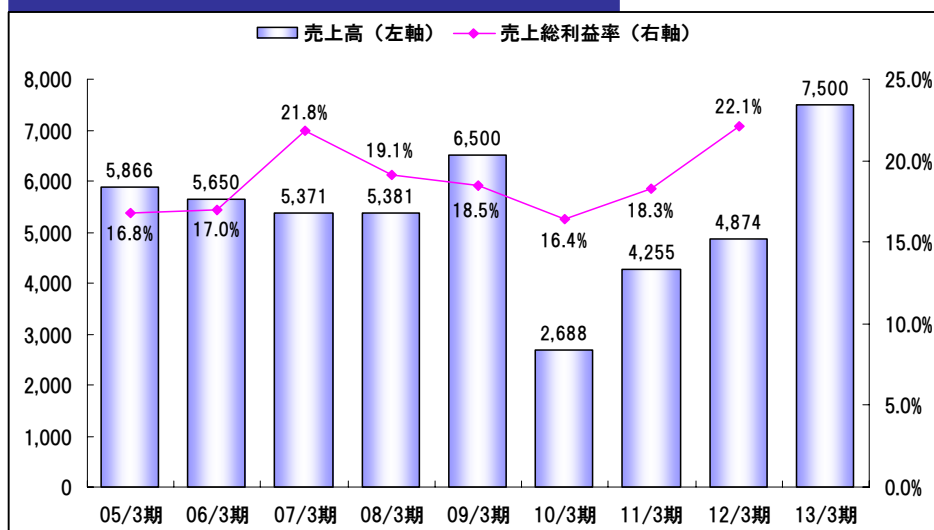
2013年3月期の第2四半期（4-9月期）決算は、売上高が前年同期比125.8%増の3,316百万円、売上総利益が51.0%増の518百万円、営業利益が85百万円（前年同期は63百万円の損失）となり、大幅増収、営業利益が黒字転換での着地となった。オフィス事業、CM事業において、大型のアットリスクCM案件が多く竣工したことで売上高が大幅に増加している。

近年、顧客となる施主の意識変化を背景に、施工者の選定プロセスおよびコスト構成の透明性が確保されるとともに、説明責任に資する「建設生産・管理システム」の1つとして、CM方式に対する関心が高まっている。

■Check Point

- ・マネジメントフィーは業務毎のマンアワーベースで算定
- ・通期ではCM実績の評価により継続した受注を見込む
- ・CMビジネスの第一人者としてブランド向上を図る

売上高・売上総利益率の推移（単位：百万円）



■ 会社概要

CM方式の提供で調達プロセスや建設コスト構造を可視化

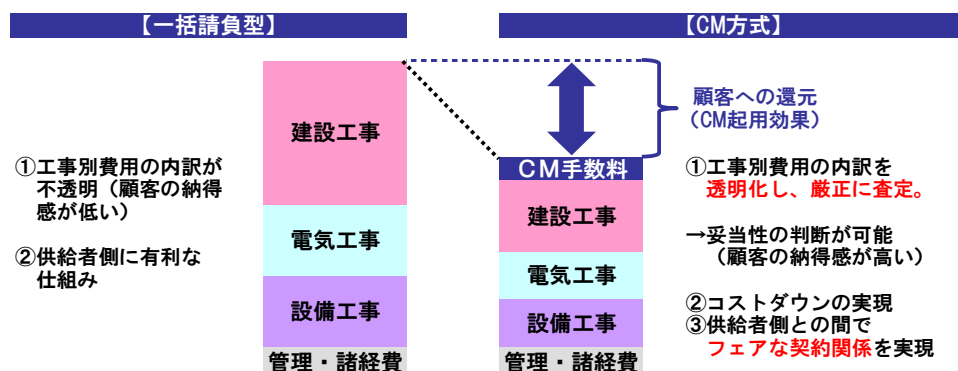
(1) 事業概要

同社はオフィスの設計・施工管理に強みを持ち、コンストラクションマネジメント（CM）手法を用いた、各種施設の新築、改修に関わる設計およびプロジェクトマネジメント（PM）サービスを提供している。CMとは、1960年代に米国で普及し始めた建設生産・管理システムである。各種施設のデザイン、設計、設備、情報技術分野等の専門家集団であるコンストラクションマネージャー（CRM）が、技術的な中立性を保ちつつ顧客である施主の側に立ち、設計・発注・施工の各段階において、設計の検討や工事発注方式の検討、工程管理、品質管理、コスト管理などの各種のマネジメント業務の提供を行い、顧客プロジェクトのコスト削減と工期短縮を支援するサービスである。

これまで同社がCMサービスを提供した施設としては、オフィス、オフィスビル、店舗、商業施設、ホテル、学校、病院、駅舎、データセンター、工場、旅館、リゾート施設、アミューズメント施設など様々な施設がある。

CM方式を採用する顧客のメリットは、コスト削減と工期短縮に加えて、調達プロセスや建設コスト構造の可視化によるアカウンタビリティの向上が可能となることである。最終的には顧客のプロジェクトに対する満足感や納得感につながっていく。

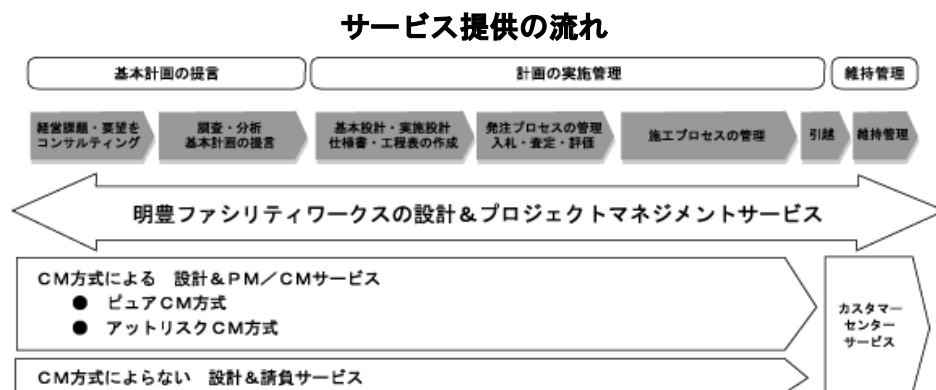
工事代金の構成図



■会社概要

基本計画の提言から維持管理までワンストップで支援

当社が提供する設計&プロジェクトマネジメントサービスの流れは、以下のようになる。



出所：有価証券報告書より引用

(a) 基本計画の提言

同社のコンサルタントが、顧客の経営課題や要望に応じたファシリティの調査・分析を行い、基本計画（何を造る、予算、スケジュール）の提言を行う。

(b) 計画の実施管理

1、基本設計、実施設計、仕様書および工程表等の作成

同社内のデザイナー、建築士、電気・空調・IT・AV・防災等の技術陣が、コスト・工期・品質の最適化を図るために必要な情報を顧客と共有しつつ、基本設計、実施設計、仕様書および工程表等の作成を行う。

2、発注プロセスの管理

発注区分・発注方式の決定、入札仕様書の作成、入札参加者の募集、競争入札の実施、施工者や設備・資材等の仕入先の選定、施工者や仕入先が提示する見積書の査定および価格交渉などを行う。

3、施工プロセスの管理

施工者間の調整、工程管理、施工者が作成する施工図書のチェック、施工者が行う品質管理のチェック、設備・資材等の納品確認、追加変更のチェック、請求書の整理・管理などを行う。

4、引越

引越しまでワンストップで支援することが可能である。

(c) 維持管理

環境に配慮した最新の技術・手法を活用し、施設の全ライフサイクルを通じて環境負荷低減の設計およ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、コスト削減と環境負荷低減の実現を支援する。

■会社概要

マネジメントフィーは業務毎のマンアワーベースで算定

顧客との契約の形態としては、「ピュアCM方式」「アットリスクCM方式」「設計&請負サービス」の3つがある。

「ピュアCM方式」

CM方式による設計&プロジェクトマネジメントサービスであって、同社は顧客と業務委託契約を締結し、純粋に設計&プロジェクトマネジメントサービスのみを提供する。顧客からの手数料であるマネジメントフィーのみの支払いを受け、手数料収入として売上計上する形態である。一方、顧客は各工事業者と工事請負契約を締結し、工事の分離発注を行う。

マネジメントフィーの算定については、原則として事前に顧客との間で業務内容毎にマンアワーベース（人時当たり）で計算した固定フィーが取り決められる。

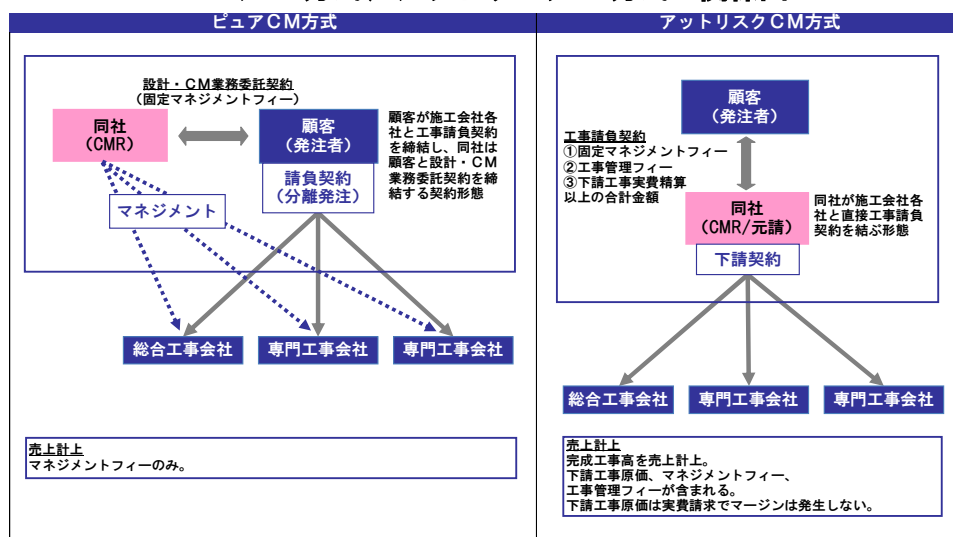
「アットリスクCM方式」

同社が工事業者と直接工事請負契約を締結することで、施工に関するリスクや法律上負担が義務付けられている責任など工事完成に関するリスクも負担する契約形態である。

下請となる工事業者との請負金額や資材・設備等の調達価格は顧客に開示され、コスト構成の透明性はピュアCM方式と何ら変わらない。マネジメントフィーの算定についても「ピュアCM方式」と同様である。

顧客とは一括工事請負契約を締結し、完成工事高を売上高として計上する。この完成工事高の内訳は工事原価（工事業者との請負金額や資材・設備等の調達価格）とマネジメントフィーとからなり、マネジメントフィーのみを売上計上する「ピュアCM方式」とは売上計上額や収益構成が異なる。

ピュアCM方式、アットリスクCM方式の関係図



出所：会社資料よりフィスコ作成

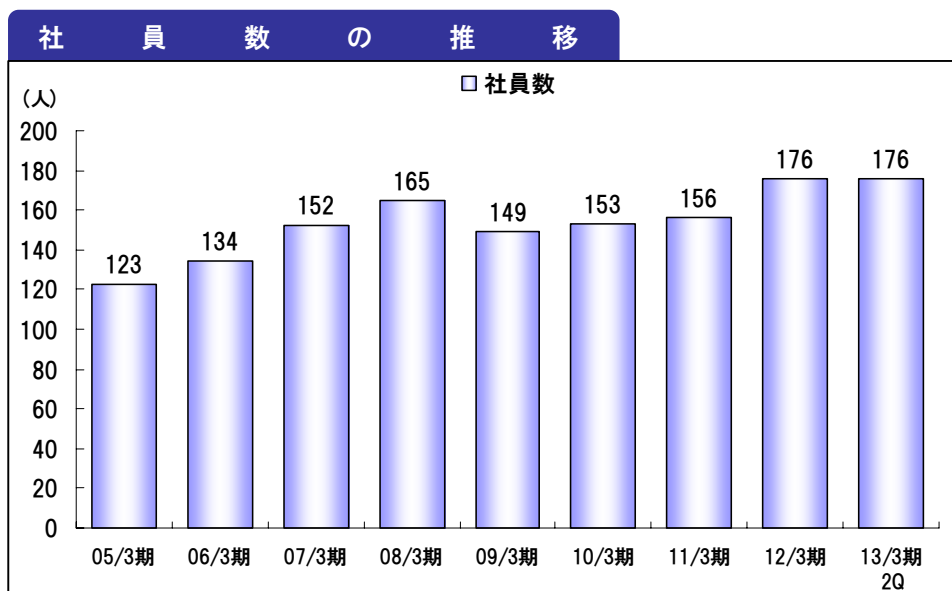
■会社概要

案件の大型化で「ピュアCM方式」の契約の比率が拡大すると、その結果として売上高は減少傾向となる。

サービスの品質維持・向上を行い、高い顧客満足を実現するため、同社は量より質を重視した人材強化を推進している。2012年9月末現在の社員数は176名。社内教育機関である「PMカレッジ」と自己研修ツール「eラーニングシステム」を核として、人材の確保と育成、資格取得に努めている。同社には一級建築士、構造設計一級建築士、各種技士や電気・空調等の有資格者、建築コスト管理士、インテリアプランナー、システムアドミニストレーター、電気通信主任技術士、ゼネコン・サブコンで鍛えられた建築コスト積算チームなど、プロジェクト全体を網羅した専門家プロフェッショナルを多数社内にとそろえている世界でも珍しいプロジェクトマネージャーであり、このことが同社の最大の強みにもなっている。また社内には外国人をはじめとした、多数のバイリンガルスタッフがおり、外資系企業のプロジェクトにも一貫したサービスが提供できる。

資格者一覧 (2012年10月末現在)

資格者一覧			
一級建築士	45人	認定コンストラクションマネジャー	31人
構造設計一級建築士	1人	認定ファシリティマネジャー	27人
一級建築施工管理技士	28人	建築設備士	9人
一級管工事施工管理技士	17人	電気工事士	5人
一級電気工事施工管理技士	14人	消防設備士	16人
一級土木施工管理技士	5人	監理技術者資格者(建築)	28人
一級造園施工管理技士	1人	監理技術者資格者(電気)	13人
二級建築士	6人	管理技術者資格者(管)	13人



※役員および契約社員、派遣社員などを含む



■会社概要

顧客にプロジェクトマネジメントのプロセスとコストの開示を担保し、さらに生産性の定量化とフィービジネスにおける徹底した収益管理を行うため、同社ではITシステムを自社開発して活用している。代表例として以下の「プロジェクト支援データベース」と「マンアワー管理システム」がある。

「プロジェクト支援データベース」は、プロジェクトに必要な情報を蓄積するためのデータベースである。同データベースではプロジェクトの発生から完了に至るまでのあらゆる情報が一元管理されており、地図情報も活用してプロジェクトの進捗や状況が一目でわかるようになっている。

「マンアワー管理システム」はプロジェクトの中で社員がどのような活動をどのくらいの時間行ったかをコストに換算し、リアルタイムで管理するための同社独自のシステムである。社員一人ひとりの負荷状況がわかるため、新しいプロジェクトへ配属すべきか否かがわかるだけでなく、人事評価やプロジェクトのベンチマークデータづくりにも活用されている。

オフィスづくりの実績を基にCMの対象分野を拡大

(2) 会社沿革

1980年に栗田工業を退社した現代表取締役社長の坂田明氏が、明豊ファシリティワークスの前身となる明豊産業を設立した。設立当初は米国製飛散防止等窓貼フィルムの輸入販売を手掛けていた。その後、オフィス内装工事の請負事業を開始し、外資系オフィス等でCM方式でのプロジェクトの実績を積み、主力事業を工事請負事業からオフィスプロジェクトの工事のコンサルティングや進行管理を手掛ける現在の事業モデルへ移行していった。2001年にはCMの伸びを感じ、内装工事業から撤退してフィービジネスとしてのCM会社へ業態転換を図った。

特にデジタル化によるワークスタイルの変化とそれに対応したオフィス環境の必要性に早くから着目し、IT技術の発達や通信インフラなどの普及に合わせて数々の新しいオフィスづくりを手掛けてきたことが高く評価されている。現在は、オフィスづくりの実績を基にオフィス、オフィスビル、店舗、商業施設、ホテル、学校、病院、駅舎、データセンター、工場、旅館、リゾート施設、アミューズメント施設など、さまざまな分野のファシリティにまでCMの対象を拡大した。2004年2月にJASDAQ市場に上場。



■会社概要

		沿革
1980年	9月	米国製飛散防止等窓貼フィルムの輸入・販売を目的に、明豊産業(株)を資本金5百万円で設立。
1983年	4月	オフィス内装工事を開始。
1989年	4月	明朝会計方式(原価と同社の利益を顧客へ開示する方法)を導入。
1990年	9月	明豊(株)へ社名変更。
1994年	4月	アットリスクCM方式による設計&プロジェクトマネジメントサービスを、主に在日外資系企業向けに開始。
	11月	東京都新宿区本塩町8番地2へ本社を移転。
1995年	4月	顧客との情報共有システムとしてエクストラネットワーク(ウェブ上のプロジェクト毎のバーチャルプロジェクトルームで、工事の進捗状況や入札状況を顧客等の関係者と情報共有することができる仕組み)を稼働。
2001年	1月	東京都千代田区麹町五丁目4番地へ本社を移転。
	4月	明豊ファシリティワークス(株)へ社名変更。
2002年	10月	ブロードバンドをベースとした顧客との情報共有システムとして、ビジネスプロセスコラボレーション(BPC:エクストラネットワークが情報を発信するのみであったのに対し、ビジネスプロセスコラボレーションでは顧客との共同作業が可能)を稼働。
2004年	2月	日本証券業協会に株式を店頭登録。
	11月	大阪市北区中ノ島へ大阪営業所開設。
	12月	日本証券業協会への店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に株式を上場。
2006年	2月	ISMS/BS799を認証取得。
	12月	大阪市西区江戸堀へ大阪営業所移転。
2007年	1月	国際規格「ISO27001」/国内規格「JISQ27001」を認証取得。
2010年	4月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、大阪証券取引所(JASDAQ市場)(現大阪証券取引所JASDAQ(スタンダード))に上場。
	6月	Cyri Sweett plc(本社:英国)並びにWidnell Ltd(本社:香港)(現在は両社が合併してCyril Sweett plc)と業務提携。
2011年	9月	東京都千代田区平河町二丁目7番地9へ本社を移転。
2012年	6月	大阪営業所から大阪支店へ名称変更。

各種施設に関わるCM手法のPMを3つのセグメントで展開

(3) セグメント別事業内容

各種施設に関わるCM手法のプロジェクトマネジメント事業を展開しており、そのサービスの内容から、「オフィス事業」「CM事業」「CREM事業」の3つの事業にセグメントを分けている。

「オフィス事業」

オフィスの移転・新設・改修のプロジェクトマネジメント、ICT・データセンターの構築、ワークスタイルの変革等、オフィスづくりと運用に関するあらゆる業務をサポートしている。

「CM事業」

ビルや学校、工場、医療施設、鉄道駅施設、商業施設、その他各種施設の建設・運用に関する業務をCM手法でサポートしている。

「CREM事業」

企業の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)として、固定資産の管理・運用業務、多拠点統廃合業務をアウトソーサーとして最適化するサービス等を提供している。

■会社概要

約2年半にわたるプロジェクトの実施も

(4) 近年手掛けた代表的なプロジェクトの事例

- 「東京ステーションホテル」
東京駅丸の内駅舎の保存・復元工事に伴う全面リニューアル（「ピュアCM」）



出所：会社HPより引用

JR東京駅の赤れんが駅舎の保存・復元工事にあわせ、内装を一新してグランドオープン。客室数は改装前の58室から150室に拡大。同社は約2年半にわたってFFE（家具、照明器具、テキスタイル、カーペット、アートワーク等）および厨房設備、宴会場AV設備のプログラミング、調達支援、施工モニタリングを担当。フィットネス&スパ、ホテル直営レストラン（ブラン ルージュ）、バー&カフェ（カメリア）、バー（オーク）の設計者選定支援、設計マネジメント、工事発注支援、施工マネジメントも実施した。

- 「大阪府立大学」 大学校舎新築プロジェクト（「ピュアCM」）



出所：会社HPより引用

全国公募型プロポーザルにより、同社が選定された。プロジェクト立ち上げより参画し、設計者選定、設計監修、工事調達支援、施工マネジメントまで、トータルマネジメントを実施している。

■会社概要

- 「星野リゾート・トナム」
「外断熱工法」を採用した超高層ホテル外壁改修プロジェクト（「コンサルティング&ピュアCM」）



出所：会社HPより引用

竣工より19年が経過した36階建てのツインタワーホテルの外壁改修工事である。同社は工法検討のコンサルティングから参画し、日本では事例の少ない「湿式外断熱工法」を採用。改修仕様および仮設計画の策定、発注方式の策定（分離発注）、施工マネジメントを実施。施工品質の確保と工期内のプロジェクト完了のみならず、同工法の採用により大幅なコスト低減の実現にも貢献した。

- 「さくらインターネット」 石狩データセンター 構築プロジェクト（「ピュアCM」）



出所：会社HPより引用

クラウドコンピューティングに最適化した国内最大級の郊外型大規模データセンターの新築プロジェクトである。寒冷地での外気活用により空調（冷房）エネルギーを大幅節減。同社は助成金調査、電気事業者・通信キャリアとの調整などの初期段階から支援、基本計画書作成、設計施工者選定、設計マネジメント、施工マネジメントを実施した。

建物本体だけでなく、サーバールーム構築に関わる各専門ベンダーとの工程調整等を含めトータルマネジメントを手がけたことになる。

■会社概要

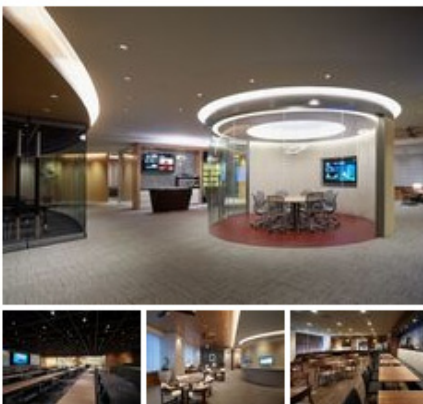
●「江戸川区立松江小学校ほか」 改築事業（「ピュアCM」）



出所：会社HPより引用

公共工事（小学校改築工事）におけるCM業務。民間活力の導入をもって、設計および施工に関する高度な技術力の支援を目的としたCM業務公募プロポーザルを経て、同社が選定された。同社は設計者選定段階、基本設計段階、実施設計段階、工事発注段階でのマネジメントを実施し、事業の円滑な推進を支援。同時に次年度の設計者選定のため、小学校2校（船堀小学校、第二葛西小学校）の基本計画も合わせて実施している。

●「岡三証券」 本社移転（「設計・PM」）



出所：会社HPより引用

同社の総合力を生かし、デザイン、基本設計およびビル指定工事会社の価格交渉入札、業務開始までの工事監理を実施。本店としての社内外への情報発信基地という位置づけのオフィスを構築した。非常用電源設備を駆使し、有事の際の緊急対策本部としての機能も付加している。

■業績動向

オフィス・CM事業で大型のアットリスクCM案件が竣工

(1) 2013年3月期の第2四半期末実績

2013年3月期の第2四半期（4-9月期）決算は売上高が前年同期比125.8%増の3,316百万円、売上総利益が51.0%増の518百万円、営業利益は85百万円（前年同期は63百万円の損失）となり、大幅増収、営業利益で黒字転換での着地となった。

オフィス事業において、大型のアットリスクCM案件が多く竣工し、売上高は前年同期比144.6%増の1,749百万円となった。

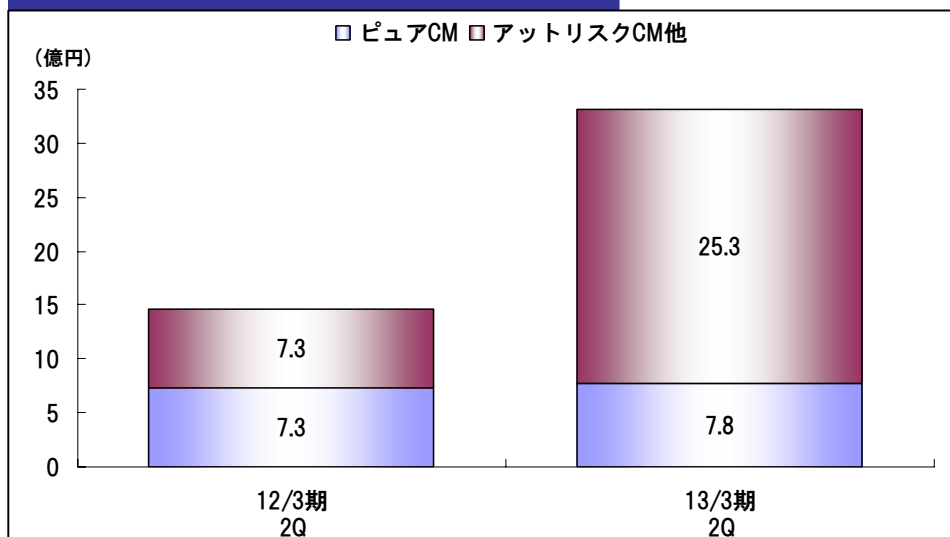
CM事業においても大型のアットリスクCM案件の竣工や、受注増加による工事進行基準の適用案件が増えたことから、売上高は前年同期比236.4%増の1,127百万円となった。

CREM事業においては、大企業向けを中心に保有資産のライフサイクルマネジメント等のニーズがあることで顧客が増加。また、改正省エネ法および事業継続（BCP）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改修の依頼が増加したことから、売上高は前年同期比5.3%増の439百万円となった。

第2四半期業績の推移（単位：百万円）

	12/3期 2Q	13/3期 2Q	前年同期比
売上高	1,468	3,316	125.8%
営業利益	-63	85	-
経常利益	-68	23	-
四半期純利益	-56	13	-

サービス形態別売上高の推移



■業績動向

通期ではCM実績の評価により継続した受注を見込む

(2) 2013年3月期の通期見通し

通期決算は売上高で前期比53.9%増の7,500百万円、営業利益で同78.5%増の470百万円、経常利益で同33.2%増の200百万円、当期純利益で同124.8%増の120百万円の増収増益決算が見込まれる。

オフィス事業では、優良な大型オフィスの供給に伴うオフィスへの移転需要の増加が見込まれるほか、東日本大震災後における、より耐震性の高い建物へオフィス移転を行う顧客ニーズの継続も予想される。

CM事業では、大手企業を始めとして、病院、学校、鉄道会社、商業施設、工場等において、これまでの同社のCM実績が評価され、継続した受注が見込まれる。

CREM事業では、金融機関や大手企業等全国にある自社保有不動産等を中央統制する企業が増え、プロジェクト化した際のCM手法による調達プロセス説明責任の履行や、コスト削減、工期短縮意識が引き続き高まっており、今後も同社へのニーズが拡大する見通しである。

通期業績の推移（単位：百万円）

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS(円)	配当(円)
08/3期	5,381	0.2%	197	-49.2%	221	-43.7%	130	-42.9%	10.56	5.00
09/3期	6,500	20.8%	397	101.1%	396	78.7%	195	49.6%	16.78	5.00
10/3期	2,688	-58.6%	-243	-	-238	-	-150	-	-13.47	4.00
11/3期	4,255	58.3%	70	-	69	-	34	-	3.09	4.00
12/3期	4,874	14.6%	263	273.4%	150	116.0%	53	54.7%	4.78	5.00
13/3期(予)	7,500	53.9%	470	78.5%	200	33.2%	120	124.8%	10.73	5.00

■中長期的経営課題と顧客ニーズへの対応

CMビジネスの第一人者としてブランド向上を図る

同社は対処すべき主要な経営課題として、以下の3点を挙げている。

(1) 社会情勢の変化への対応力強化

未曾有の大震災による経営環境の変化、更に激化するグローバル競争等の中で、顧客の発注動機は大きく変化している。そのような環境の中で、透明性を担保した同社のCM手法は、その認知度の高まりとともに、要求水準が高まっている。このようなCM市場の変化と拡大に適確に対応できるよう、同社は、優秀なメンバーの採用と、教育訓練を引き続き進めていく。

(2) ブランドの確立

自治体や各方面の大企業からのCM業務の受注が増加している。同社は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る。

(3) サービス品質の向上

顧客満足を維持するためには、顧客の事業およびプロジェクト目的を理解し、顧客の利益に貢献することが必要である。激化するグローバル競争において、顧客の利益に貢献できる品質向上の取り組みを進めていく。

また、対応すべき顧客ニーズとして、以下の3点を挙げている。

(a) 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、各顧客企業の省エネや環境に対する意識はさらに高まっている。同社は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およ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、コスト削減と環境負荷低減を行うなど、同社独自の手法にて最大の投資効果を得るべくCM手法で支援する。また、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いる。

(b) 震災復興関連の対応について

東日本大震災後において、より耐震性の高い建物へオフィス移転を行う顧客ニーズへの対応や、被災地における工場や商業施設等の復旧、耐震診断や耐震性を高めるための改修などのニーズへの対応を行っている。

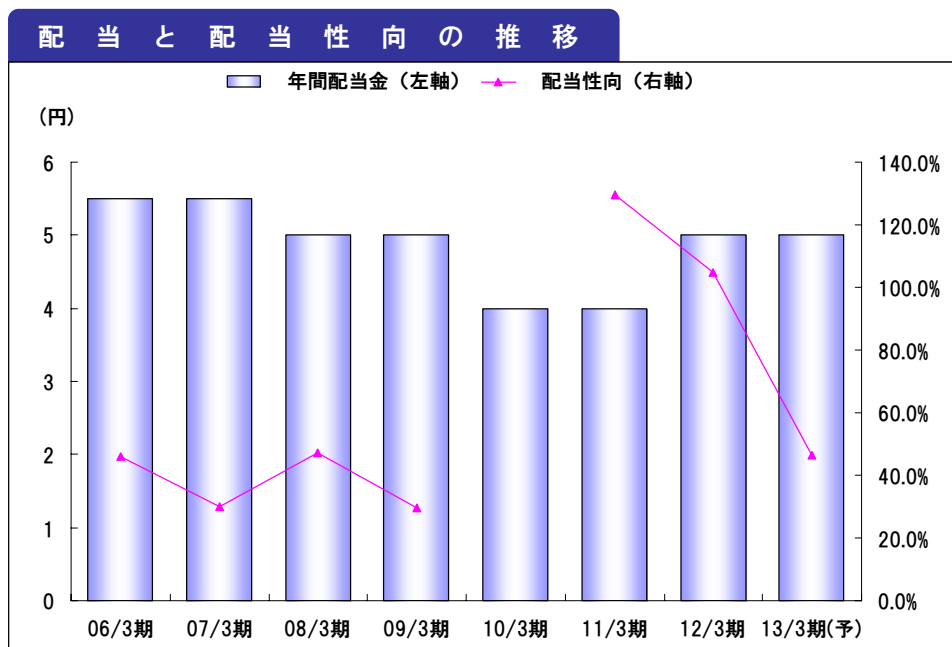
(c) 顧客ニーズのグローバル化への対応について

同社は、2010年6月に国際的な建設コンサルタントおよ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った。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の創出を目指している。すでに受注実績が出てきている。

■株主還元策への考察と事業リスク

安定配当を継続することで今期は配当性向46.6%の見通し

同社は安定配当を基本としつつ、配当性向30%を基準として利益配当を行う方針である。2013年3月期は大幅増益だが、過去と比較して利益水準が戻り切ったと言い難いものの、安定配当を継続することで配当性向は46.6%となる見通し。



事業リスクでは有価証券報告書に以下のような記載をしている。

- (1) 事業環境の変化について
経済環境、景気動向による企業の設備投資意欲の変化、既存建設業者との競争状況の変化など
- (2) ピュアCM方式への転換について
ピュアCM方式への転換を図るに伴い財務諸比率が変動する
- (3) フィービジネスの安定性について
固定フィーであっても、マンアワーの見積りが不相当であった場合や、労働生産性効率が低下した場合などには、安定した収益を確保できるとは限らない。
- (4) 情報共有システムの障害について
顧客を含む関係者間で情報を共有するシステムに不具合が生じた場合などには、業務効率が低下してマンアワーのコストアップを招く
- (5) 業績予想の変動について
プロジェクトの進行予定等が変動する場合には、当該事業年度の売上および利益に大きな影響を与える
- (6) 自然災害によるリスク

■外部環境

コスト構成の透明化やコスト低減を求める意識の高まりも

顧客となる施主の意識変化を背景に、施工者の選定プロセスおよびコスト構成の透明性が確保されるとともに、説明責任に資する「建設生産・管理システム」の1つとして、近年、CM方式に対する関心が高まっている。

その背景にあるのが顧客である施主・発注者のコスト構成の透明化やコスト低減を求める意識の高まりである。ゼネコンがビルの新築や改修工事を請け負うと、どのようなコストがどう積み上がったのか顧客側が詳細にモニターすることは難しい。しかし、同社がCMによって顧客と工事会社の間に立つことで、工事計画や予算の管理、無駄なコストを削減するための工事計画の精査、工事会社への指示などを同社が顧客に代わって行うことになる。また、工事着工後も進捗状況を管理し、品質やコスト、工期を厳密に守らせる。顧客は建設コストがどう発生しているかをウェブサイト上で詳細にモニターすることもできる。さらに同社がプロジェクトの基本計画段階から参画することで、最も低コストで品質の高い設計者や工事会社の選定も支援することができ、より大幅なコスト低減が実現できる。

一方、顧客が同社へ支払う手数料はあらかじめ決定する手数料である。支援業務にかかる人数×時間数に対応した「明朗会計」となっており、顧客は安心して同社へCMサービスを依頼できる。

震災復旧では、建設技術者の人手不足や一部資材の価格高騰が見られつつあり、顧客にとって適正なコストとプロジェクトの目的にかなった品質、および望ましい工期でのプロジェクトの実現が不安視される状況にある。同社のCMサービスへのニーズは高まっており、すでに耐震性の高い建物へオフィス移転を行う顧客ニーズへの対応や、被災地における工場や商業施設等の復旧、耐震診断や耐震性を高めるための改修などの受注が実現しているようだ。

ディスクレーマー（免責条項）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社大阪証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との面会を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ