

営業報告書

自：2004年04月01日

至：2005年03月31日

1. 営業の概況

(1) 営業の経過および成果

当期における我が国経済は、堅調に推移したものの、個人消費を押し上げるほどの勢いはなく、内需主導の底堅い回復は依然として見られないままでした。

ビルメンテナンス業界につきましては、入札におけるダンピングや大規模再開発に伴う安価な受注が頻発しており、また委託形態の多様化もあり、建築物の供給面積は増加しているものの、値下げ圧力により市場拡大は僅少となっており、受注競争はさらに激化しています。

このような厳しい状況の中、当社は前期に引き続いて全社一丸となり、売上拡大、利益追求ならびに品質向上および、お客様満足の向上（CS）に努めてまいりました。

営業部門は売上拡大ならびに販売ルート・サービス品目の拡大をおこないました。

業務部門は業績管理体制の強化ならびに新規業務の安定化およびコストダウンに努めてまいりました。

管理部門は経費削減対策ならびに他部門のサポートおよび決裁の迅速化、さらには業績管理データの早期提示に尽力してまいりました。

全体としては、前期末から期首において受託した遊戯施設案件ならびに期中において受託した特定機能病院（私大附属病院）のメディカルサポート業務等が売上に寄与したものの、作業用資機材の初期投入費用の増加ならびに静岡サテライト開設費用等により、当期実績は増収減益となりました。

以上の結果、下表のとおりとなりました。

区分	金額（千円）	前期比
売上高	385,329千円	63.05%増
売上総利益	64,536千円	8.54%増
経常利益	349千円	59.88%減
当期純利益	111千円	72.18%減

FINE

お客様から“ファイン”といわれるようになろう！

[営業部門]

営業部門では、今期はオフィスビル1件、高齢者在宅サービスセンター1件、メディカルサポート業務1件（清潔区域）、遊技場6件（うち3件は静岡県西部地域）、大規模小売店舗1件（静岡県東部地域）の常駐清掃を受注し、また定期清掃の受注もあり、売上拡大と販売エリアの基盤強化をおこないました。

またサービス品目の強化では、新規業務として特定機能病院の清潔区域内におけるメディカルサポート業務を開始し、より専門性の要求される分野への進出をいたしました。

さらに、市場や御客様からの需要に対応すべく、業務部門への支援をおこないました。

区分	金額（千円）	構成比（％）
継続常駐売上	338,234千円	87.78%
継続定期売上	19,185千円	4.98%
スポット売上	27,524千円	7.14%
商品売上	386千円	0.10%
計	385,329千円	100.00%

[業務部門]

業務部門では、利益追求の体質強化とコストダウンを推し進めました。

今期は受託案件の増加に対応するため、静岡サテライト開設と組織変更をおこない、御客様のニーズへの即応体制を整えました。また、メディカルサポート業務の安定化のために、専属要員を任命し、取り組みました。

さらに、6つの評価カテゴリーを4枚のシートで評価して1枚の総括表で表示する、独自の品質評価システムである、SAS（サニテーション・サーベイランス・シート）の運用を通して、品質向上を目的とした「チェック体制の強化」を引き続きおこないました。

競争激化による受託単価の下落に対応すべく苦戦いたしましたが、社内努力と多くの協力企業様の支援により対応することができました。

[管理部門]

管理部門では、市場や御客様からの需要に対応すべく、業務部門への支援をおこなうことに多くの時間を要しましたが、経費の抑制に取り組みつつ、決裁の迅速化ならびに業績データの他部門への早期提示を実施しました。

また、静岡サテライトの管理体制についてのルール構築ならびに借入金圧縮に尽力いたしました。

その他、引き続きホームページを頻繁に更新することでクレームを含めて積極的に情報公開をおこなうようにしました（<http://www.fine-e.net>）。

FINE

お客様から“ファイン”といわれるようになろう！

(2) 会社が対応すべき課題

今後のわが国経済は依然として予断を許さない状況であり、ビルメンテナンス業界においても受託単価の下落により、案件別の収支状況が悪化する事例が多数見聞されております。ビルメンテナンス業界は景気変動の波を2～3年遅れて受けるといわれており、今後も業界内の受注競争と利益確保においては、厳しい状況が予測されます。

このような環境のもと、当社といたしましては、更なるお客様満足(CS)を得るためにSAS(サンテーション・サーベイランス・シート)をはじめとした品質向上の施策を引き続き徹底するとともに、新規事業であるメディカルサポート業務において、安定的なサービス提供に尽力する所存であります。

皆様におかれましては、当社の経営にご理解をいただき、今後ともなお一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

(3) 設備投資の状況

該当する事項はありません。

(4) 資金調達の状況

該当する事項はありません。

(5) 過去3年間以上の営業成績および財産の状況の推移

	第3期 01/04～02/03	第4期 02/04～03/03	第5期 03/04～04/03	第6期 03/04～04/03
売上高(千円)	201,287	271,777	236,325	385,329
当期純利益(千円)	675	1,035	399	111
1口当たり当期純利益(千円)	11	17	3	1
総資産(千円)	31,910	52,402	66,810	88,135
純資産(千円)	4,066	5,102	8,501	7,691
1口当たり純資産(千円)	67	85	70	64

注記：1．記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

2．消費税等の処理方法については、第3期が税込方式を第4期、第5期、第6期は税抜方式を採用しています。

FINE

お客様から”ファイン”といわれるようになろう！

2. 会社の概況（2005年3月31日現在）

（1）主な事業内容

当社はビルメンテナンス業を主な事業として、併せてこれに附帯する一切の事業を営んでおります。

（2）主要な事業所

本 社 東京都豊島区要町3丁目22番地2号 星野館ビル302号室
営業所 静岡県静岡市葵区通車町4-6 杉本ビル1階

（3）出資の状況

出資の総口数 120口

出資者 1名

出資者	当社への出資状況		当社の当該出資者への出資状況	
	出資金(@50000)	議決権比率	出資金	議決権比率
鈴木敏之	120口	100.00%	120口	100.00%

（4）従業員の状況

区分		人員数	前期末比増減
本社スタッフ	男性	2	-2
	女性	1	±0
静岡サテライト スタッフ	男性	1	+1
	女性	1	+1
現場スタッフ（パート）		331	+127
合計		336	+127

* 現場スタッフが増加した理由は、新規受託現場の増加に伴う事業規模拡大に因ります。

（5）企業結合の状況

該当する事項はありません。

FINE

お客様から”ファイン”といわれるようになろう！

(6) 主要な借入先

借入先	借入額	借入先が有する当社への出資口数	
		口数	議決権比率
鈴木敏之	1,450,000	120口	100.00%
株式会社三井住友銀行	6,616,000		
巣鴨信用金庫	45,328,000		

(7) 取締役および監査役

地位	氏名	担当
取締役社長	鈴木敏之	CEO & CMO & COO

以下余白

FINE

お客様から”ファイン”といわれるようになろう！