

|| 企業調査レポート ||

明豊ファシリティワークス

1717 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月11日(火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
3. 中長期ビジョンと株主還元策について	02
■ 事業概要	03
1. コンストラクション・マネジメントとは	03
2. 「明豊のCM」の特徴	04
3. 同社の強み	05
4. 事業セグメントの内容	07
5. SWOT分析	09
■ 業績動向	11
1. 2023年3月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別の動向	16
3. 財務状況と経営指標	19
■ 今後の見通し	20
1. 2024年3月期の業績見通し	20
2. 中長期ビジョン	21
■ 株主還元策	24

■ 要約

発注者支援事業を軸に脱炭素支援や DX 支援の需要も取り込み 持続的成長を目指す

明豊ファシリティワークス<1717>は、建築に関して技術的な中立性を保ちつつ、発注者側に立って基本計画作成や工事発注方式の検討、競争入札、品質・工程・コストの管理などを行うコンストラクション・マネジメント（以下、CM）事業（発注者支援事業）を展開する。ITの積極活用によりプロジェクトのすべてのプロセスを可視化しており、「フェアネス」と「透明性」を保ちながら高い専門性と提案力に裏打ちされた「高品質なマネジメントサービスの提供」「プロジェクトの早期立ち上げ支援」を行うことで顧客からの信頼を獲得し、成長を続けている。2022年4月の東京証券取引所（以下、東証）市場区分再編に伴い、同市場第1部からスタンダード市場へ移行した。

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高で前期比11.8%増の4,761百万円、経常利益で同11.0%増の960百万円となり2期ぶりに過去最高益を更新した。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）で様子見していた工場や研究所、公共施設等の建設プロジェクトが動き始めたほか、建築資材価格の高騰や脱炭素化など難度が高まるプロジェクトについても、顧客側に立つプロとして高品質なCMサービスを提供する同社への期待が高まっており、受注粗利益※¹についても過去最高を更新した。新規事業となるDX（デジタルトランスフォーメーション）支援事業※²も順調に売上が増加しており、今後の成長が期待される状況となっている。

※¹ 受注粗利益は、顧客との契約金額から外注費を控除したものの。

※² DX支援事業では、自社で20年の活用実績を持ち、個人のアクティビティを可視化・定量化し、気づきの確認、一人ひとり及び組織での生産性や働き方向上を支援するマンアワーシステム「Meiho Activity Management System（以下、「MeihoAMS」）」と、建設プロジェクト管理情報や多拠点の施設の維持保全に関する情報を可視化・データベース化することで、効率的なプロジェクトの推進や計画的な維持保全等を実現する情報一元管理システム「Meiho Project Management System（以下、「MPS」）」の2つのシステムを提供している。

2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績は、売上高で前期比0.8%増の4,800百万円、経常利益で同1.0%増の970百万円を見込む。景気の先行き不透明感が続くなかでも、難度の高いプロジェクトや脱炭素化支援などCMサービスの需要は引き続き旺盛だが、体制強化及び社員の処遇向上、DXのさらなる推進に向けた費用増と発注者の建設投資意欲が慎重になることも保守的に想定して横ばい水準とした。ただ、2023年3月期も期初計画では前期比横ばい水準の見通しを立て、結果的には2ケタ台の増収増益を達成したため、今後市場環境が急速に悪化するようなことがなければ、会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。なお、人員については前期と同様に10数名の純増を計画に織り込んでいる。

明豊ファシリティワークス | 2023年7月11日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

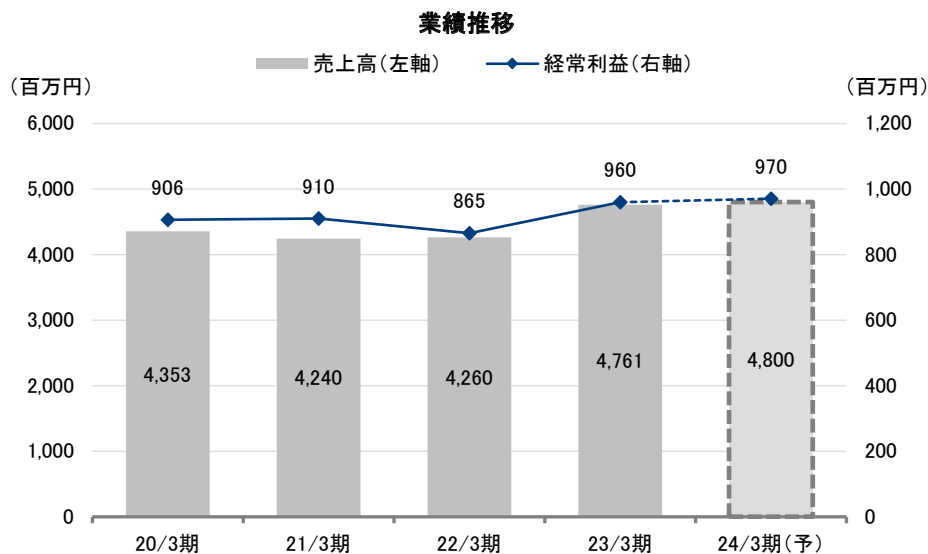
要約

3. 中長期ビジョンと株主還元策について

同社は発注者支援事業の社会的貢献と人的資本経営に関する考えを踏まえて、10年後の明豊ビジョンを策定した。「顧客側に立つプロ」という軸を貫き、発注者支援事業を多面的に進化させることで持続的な成長を図るとともに持続可能な社会の実現に貢献していく考えだ。特に、最近では脱炭素化が建設プロジェクトには欠かせない要素となっており、豊富な実績と専門人材を持つ同社の活躍余地は大きい。また、DX支援サービスのうち情報一元管理システム「MPS」については多拠点を展開する大企業や自治体などで活用余地が大きく、今後の導入拡大が期待される。今後も人的資本経営の拡大を図りながら、着実な成長を目指す考えだ。なお、株主還元策として配当方針は1株当たり配当金で年間30円を下限とし、配当性向55%程度を目安に各期の業績の伸びに応じた配当を行うことを基本方針としている。2024年3月期の1株当たり配当金については、配当方針を変更することなく、前期比0.5円増配の32.0円（配当性向55.3%）を下限とし、11期連続の増配を予定している。

Key Points

- ・2023年3月期はCM事業の好調により2ケタ増収、過去最高益を更新
- ・2024年3月期もCM事業がけん引するも、会社業績計画は保守的な印象
- ・発注者支援事業の進化と脱炭素化支援、DX支援の取り組みにより持続的成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

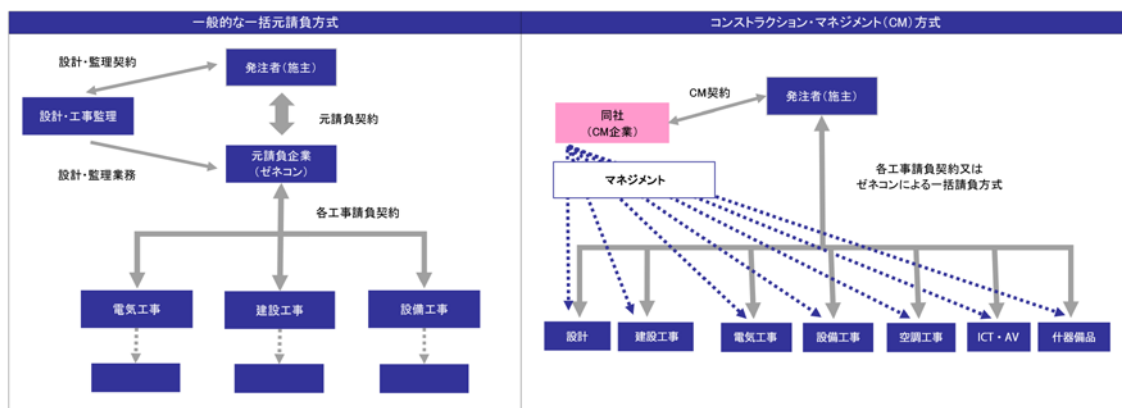
■ 事業概要

「フェアネス」と「透明性」を企業理念として掲げる CM 業界のパイオニア

1. コンストラクション・マネジメントとは

コンストラクション・マネジメント（CM）とは、米国において普及した建設生産・管理システムである。具体的にはコンストラクション・マネジャー（CMr）が技術的な中立性を保ちつつ、発注者の代行者または補助者となって発注者側に立ち、基本計画作成や工事発注方式の検討、設計者選定支援、設計マネジメント、施工マネジメント等各種マネジメント業務を通じたコスト管理、工事進捗管理などを行う発注者支援サービスのことを指す。同社は CM 事業（発注者支援事業）を専業とした国内の先駆的な唯一の東証上場企業である。

建設工事の発注方法



出所：会社資料よりフィスコ作成

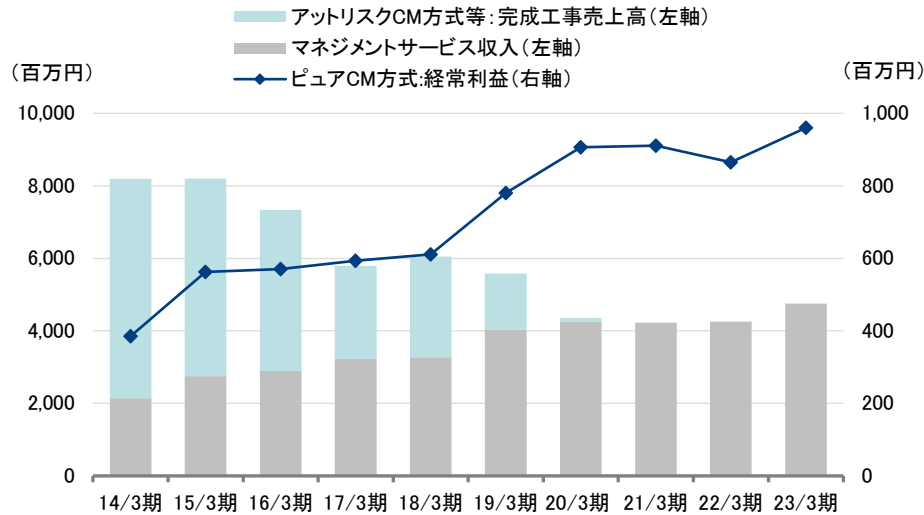
同社のサービス契約形態の主流である「ピュア CM 方式」とは同社と発注者が CM 業務委託契約（マネジメントフィー契約）を結ぶ方式で、設計や施工会社との契約は発注者が直接行う格好となる。同社の売上高に計上されるのはマネジメントフィーのみとなり、売上原価としてマネジメントに関わるコストなどが計上される。

2019年3月期までは売上高の一定割合を「アットリスク CM 方式」*で占めていたが、2021年3月期以降はほぼすべてが「ピュア CM 方式」の案件に切り替わっている。売上高は2015年3月期をピークに「アットリスク方式」の案件が減少したことにより減収傾向を辿ってきた一方で、利益ベースで成長が続いていたのは「ピュア CM 方式」の売上が順調に増加してきたことが要因となっている。今後についても「ピュア CM 方式」での契約が主流になると見られる。

*「アットリスク CM 方式」とは同社が発注者に代わって施工会社と直接、工事請負契約を結ぶ方式で、売上高はマネジメントフィーに工事管理フィー、建設工事の実費額（コスト）が加算されることになる。売上原価にはマネジメントフィーや工事管理フィーにかかる社内コストと、発注者が承認した建設工事の実費額（オープンブック方式）が含まれる。工事実費額が売上高と売上原価に同額で計上されるため、「アットリスク CM 方式」の売上総利益率は低くなる。

事業概要

売上高(サービス契約形態別)と経常利益の推移



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

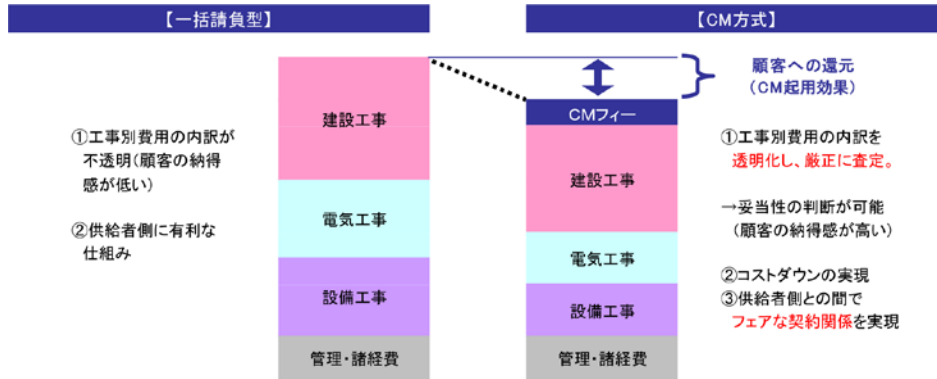
2. 「明豊のCM」の特徴

同社は経営理念に「フェアネス」と「透明性」を掲げ、プロが供給側に偏在するなかで、発注者側に立つことに徹した発注者支援をメイン業務としている。CM方式の最大のメリットは、一般的な一括請負方式と比較して、発注プロセスと工事項目別コストを発注者と可視化されたなかで共有し、複数の選択肢から顧客が納得する最適な方法を選択、実行できることにある。同社は20数年にわたる数多くの事例から得られた実勢コストを社内データベース化しており、発注者側に立って適正な費用の査定が行えることを強みとしている。

「明豊のCM」方式では基本計画や、建築、電気・空調・情報通信・AV機器などの設備工事に至るまであらゆる分野の専門家を社内に配置し、顧客側に立った適正な基本計画づくりやコスト管理・査定を行っている。このため、過大に見積られた費用があれば発注者へ説明し、発注者が元請け業者に指摘し改善させる。また、顧客が事業の検討を開始した基本構想段階で精緻な予算を作成し、これを顧客の予算の上限(CAP)として管理し予算内での「プロジェクトの早期立ち上げ」に貢献するなど、顧客目標を確実に達成することで高い信頼を獲得し、高い継続受注率につなげている。

事業概要

工事代金の構成図



出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 同社の強み

CM 事業者にとって競争力の源泉は人材である。特に大規模プロジェクトに対応するためには、発注者側に立ち、設計要件の整理やコスト管理・精査ができる専門家や工期管理などトータルマネジメントができる人材、大手施工会社や設計事務所などの交渉において対等に渡り合える経験やノウハウを持ち合わせた人材をどれだけそろえているかが重要となる。

同社は、建設会社や施工会社、設計事務所など実際の現場を経験した人材を中途採用により厳選して獲得しており、建設プロジェクトの基本計画策定からコスト見積り・工期管理まですべての工程をカバーするプロフェッショナル集団とも言える。CM 事業を先駆けて展開してきたことで、業界内でのブランド力も向上しており、こうした専門的なスキルを持つ人材を多数そろえていることが同社の強みとなっている。特に、公共分野のプロポーザル方式※1 による CM 案件では、評価基準の1つとして CCMJ (認定コンストラクション・マネジャー) の保有資格者をどの程度配置しているかが含まれており、重要な指標となっている。同社は 2023 年 5 月末時点で 96 名と 2022 年 4 月末比では 1 名減となったものの 5 年間では 1.7 倍に増加しており、独立系 CM 事業会社としては最大規模となっている。このほかにも、一級建築士 83 名 (同 2 名増) や、需要の増加が見込まれる環境分野に関連した資格となる LEED AP (LEED 認定プロフェッショナル) ※2 が 3 名 (同横ばい)、CASBEE 建築評価員※3 が 49 名 (同 2 名増) 在籍するなど、多数の有資格者が揃っている。

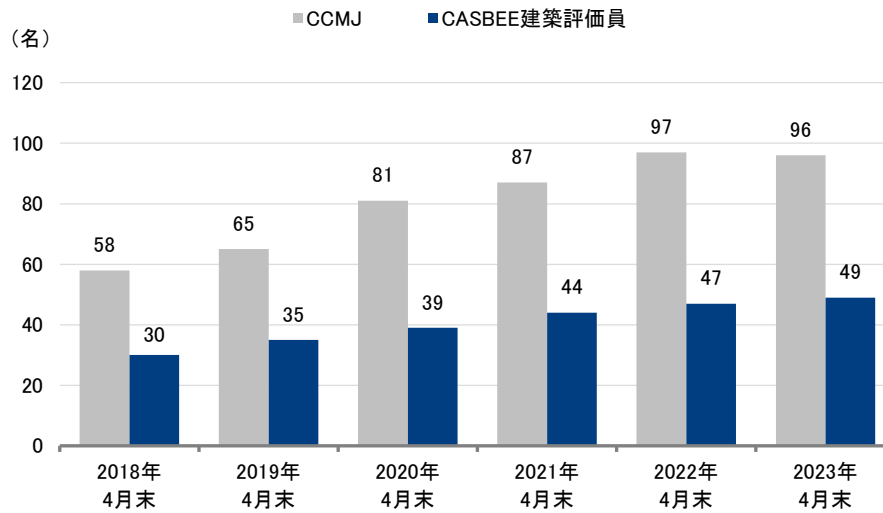
※1 プロポーザル方式とは、発注者が業務の委託先を選定する際に、入札を希望する事業者に対して目的物に対する企画を提案してもらい、そのなかから優れた提案を評価項目別にポイント化し、総合点数が最も高かった事業者を選定する入札方式。

※2 LEED とは、米国グリーンビルディング協会 (USGBC) が開発・運用している環境に配慮した建物に与えられる認証システム。LEED 認証に関する知識・経験年数によって GA、AP、Fellow と 3 種類の資格に分かれている。

※3 CASBEE (建築環境総合性能評価システム) とは、建築物が地球環境・周辺環境にいかに対応しているか、ランニングコストに無駄がないか、利用者にとって快適かなどの環境性能を客観的に評価するシステム。

事業概要

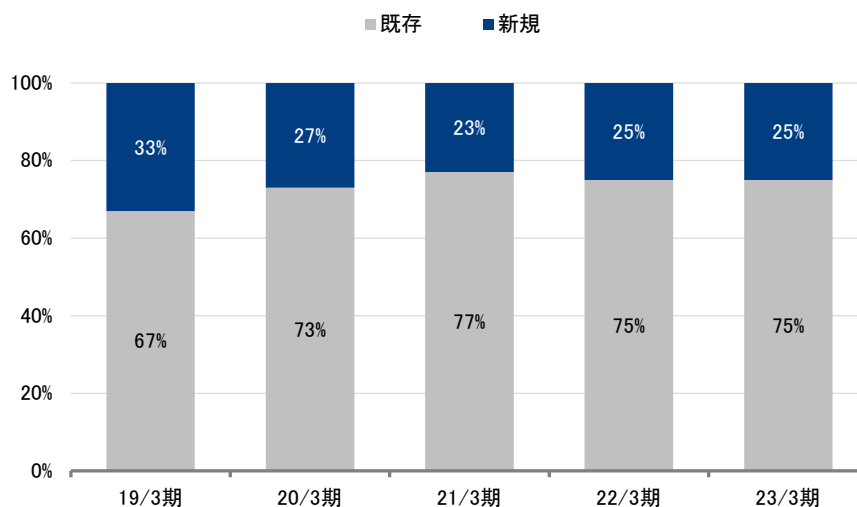
CCMJ及びCASBEE建築評価員資格者数



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

同社の成長の原動力となってきたのは、社員一人ひとりが経営理念である「フェアネス」と「透明性」を心掛け、高品質なサービスを提供することで、顧客からの信頼を獲得してきたことにある。社員数 254 名（2023 年 3 月末時点）の企業規模において、新規顧客の開拓、特に大規模案件の開拓は一般的に困難だが、同社は既存顧客のうち 9 割近くがメーカーや金融機関、学校・医療法人、地方自治体を含めた大企業や公共体で占められており、新規顧客もその大半を既存顧客からの紹介によって獲得している。受注金額に占める既存顧客の比率はここ数年、70% 台で推移しているが、これは同社の CM サービスを利用した企業から継続してプロジェクトの依頼を受けているため、顧客からの信頼性の高さの裏付けともなっている。また、LEGOLAND Japan(同)や SAP ジャパン(株)、ロシュ・ダイアグノスティクス(株)、タイコエレクトロニクスジャパン(同)など大手外資系企業の日本拠点の案件を多く手掛けていることも特徴となっている。

新規・既存顧客比率(受注全額ベース)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

一方で、同社は信頼関係の構築に関して、顧客だけでなく利害関係者となる元請けの建設会社とも良好な関係を構築している。最近では、着工後における施工者からの改善提案など、発注者側が理解し難い専門的な検討事項についても、同社が間に立って発注者に丁寧に説明することでスムーズに話が進むといった点が高く評価されている。利害関係者からであっても真に顧客の役に立つ提案については真摯に向き合う「フェアネス」「透明性」の経営理念が、顧客に対してだけでなくすべての関係者に対して実践されている証左と言える。

4. 事業セグメントの内容

同社の事業セグメントはCMサービスの提供目的によって、「オフィス事業」「CM事業」「CREM（コーポレート・リアルエステート・マネジメント）事業」「DX支援事業」の4つに区分している。なお、同社は各社員が複数の事業案件にマルチに対応できる柔軟な体制を構築しており、各事業における顧客ニーズの多寡に応じてプロジェクトへのアサインを調整している。発注者支援事業の普及により、多様な専門性が求められる案件がほぼ毎期発生しており、全社横断型でマルチに対応し、その習熟の結果として生産性を早期にアップすることを繰り返していることが、同社の特徴であり強みでもある。

(1) オフィス事業

オフィス事業は、オフィスの移転・新設・改修を計画している企業に対し、オフィスづくりと運用に関する支援を行っている。具体的には、オフィスの移転・新設・改修のプロジェクトマネジメント、各顧客に最適な移転後のオフィスの床面積の提案、ICT・データセンターの構築、維持費削減を目的としたスペースの見直し提案などがある。同分野は競争も激しいことから、同社の強みが発揮できる難度の高い事業所移転（大規模な新築ビルの竣工時同時入居プロジェクト等）を中心に展開している。最近では、自社で実践してきたノウハウを生かして「働き方改革」の構想策定から定着支援まで行うサービスも提供しており、企業だけでなく中央官庁からの引き合いも増加している。

(2) CM事業

CM事業は、公共庁舎や教育施設、生産・研究施設、鉄道会社の施設、商業施設、オフィスビルその他各種施設の建設・運用に関して、基本計画の作成から入札仕様書作成、入札実施、設計及び施工マネジメントまでの全プロセスをCM手法を用いて可視化し、プロジェクトを成功に導く支援を行っている。脱炭素化支援として、会社としてZEBプランナーの資格を持ち、ZEB※の認証取得を支援している。同社のCM業務に対する評価の高まりを受け、ここ数年は構想策定段階（上流工程）からプロジェクトに参画するケースが増加しており、全体の7割以上を占めるまでになっている。

※ZEB ネットゼロエネルギービル

事業概要

(3) CREM 事業

CREM 事業では、金融機関や大企業を中心に保有資産の最適化を支援するサービスを提供している。具体的には、顧客が保有する多拠点施設の新築・改修において、CM 手法を用いて工事コストの削減を図るほか、同社が開発した「MPS」上で保有資産をデータベース化し、資産情報の一元管理を行うことによって、複数年にわたる改修プロジェクトを効率的に進め、工期の短縮化や予算執行の平準化を実現するサービスとなる。このため、同事業は複数年契約となるケースが多く、ストック型のビジネスモデルに近い。顧客は多拠点展開している金融機関や大企業が多数を占めるが、最近では施設の老朽化が進んでいる自治体からも受注実績が始まっている。また、複数年にまたがるプロジェクトが多いため、CREM 事業を通じて新規プロジェクト案件の情報も得られるようになってきており、CM 事業やオフィス事業への橋渡しのな位置付けにもなっている。

そのほか同事業では、既存施設の耐震診断や環境・省エネ問題に対応するライフサイクルマネジメント※に関するサービスなども行っている。ここ数年で ESG/SDGs への関心が高まるなか、また、政府が示した脱炭素化社会の実現に向けて需要が増大するものと予想される。このため、同社は CASBEE 建築評価員資格保有者の育成にも取り組んでおり、2023 年 4 月末時点で 49 名が在籍している。

※ ライフサイクルマネジメントとは、ファシリティの企画段階から、設計・建設・運営そして解体までのファシリティの生涯に着目して計画、管理を行う考え方。ファシリティに依存する効用の最大化、ライフサイクルコストの最適化、資源やエネルギー消費・環境負荷の最小化、障害や災害のリスクの最小化を目標とする。

(4) DX 支援事業

ここ数年で DX に取り組む企業や団体が増えるなか、こうした企業や団体に対して、自社開発し社内で利用していた IT システムを外販する事業となる。具体的には、多拠点プロジェクトの一元管理や建物の維持保全を可視化する「MPS」のほか、従業員一人ひとりのアクティビティを時間単位でデータ化し、可視化・定量化、分析することで業務効率の改善と生産性向上につなげていく「MeihoAMS」の外販を行っている。対象顧客は大企業や官公庁等で、「MPS」については CREM 事業の顧客に対して、また「MeihoAMS」については「働き方改革」に取り組む企業や官公庁に対して導入が進んでいる。

売上計上方法については、システム開発費やコンサルタント費等、収益認識基準によって着手からシステム導入完了までに計上される売上と、システム利用料等の継続的に計上される売上がある。顧客要望に沿ってシステムをカスタマイズするケースもあり、その場合は上流工程を自社で対応した上で、システム開発会社に外注することもある。売上規模がまだ小さいため、新規導入件数や外注費の多寡によって収益が変動する傾向にある。

事業概要

5. SWOT 分析

同社の経営を取り巻く外部環境と経営の現状について、SWOT 分析を行う。SWOT 分析とは、強み「Strength」、弱み「Weakness」、機会「Opportunity」、脅威「Threat」の4つに区分して、組織のビジョンや戦略を企画立案する際に利用する、経営分析の一般的な手法である。

SWOT 分析

	好影響	悪影響
外部環境	<機会 (Opportunity) > <ul style="list-style-type: none"> 建設投資における品質とコストとスピードへの発注者の意識の高まり 内外からの企業モラル・コンプライアンス意識の高まり 「公共工事の品質確保の促進に関する法律」の改正(2014年)により公共分野でのCM方式の普及 ESG/SDGsへの関心の高まりにより、環境・省エネに対するニーズが増加 コロナ禍を契機としたオフィス改革 	<脅威 (Threat) > <ul style="list-style-type: none"> 建設投資循環の影響を少なからず受ける 新規参入CM事業者との競争激化 企業収益悪化による工場等への投資抑制 コロナ禍を契機としたオフィス投資の縮小懸念
内部環境	<強み (Strength) > <ul style="list-style-type: none"> 独立系で「フェアネス」と「透明性」を重視した経営方針が社員一人ひとりに浸透し顧客から高い信頼を獲得している 高いリピート受注率 ITを駆使した効率的な事業運営 プロジェクト構想段階から施工管理にいたるすべての工程でプロフェッショナル人材を揃えており、難度の高い案件にも対応可能 高い生産性に基づくコスト競争力 	<弱み (Weakness) > <ul style="list-style-type: none"> 受注処理能力が人的資源に依存 同社の認知度がまだ低い

出所：会社資料よりフィスコ作成

外部環境面での成長機会としては、建設投資において品質、コスト、スピード面での発注者側の意識が高まっていること、また、企業のコンプライアンス意識の高まりによって、発注プロセスやコストを明確に開示し、建設費用の削減に資するCM事業者へ発注するケースが増えていくことが想定される。また、2014年に品確法が改正されて以降、公共分野においてもCM方式を導入する動きが広がりを見せているほか、ESG/SDGsへの関心の高まりもあって、環境・再生可能エネルギーの活用や働き方改革をテーマとしたCM業務の需要も今後拡大していくことが予想される。

同業他社との差別化という点においては、一般的なCM事業者の場合、設計工程完了後にプロジェクトに参画するケースがほとんどだが、同社はさらに上流工程となる建設プロジェクトの基本構想段階から参画するケースが全体の7割以上を占めるようになってきている点が挙げられる。これは同社が多様な人材を揃えることで、プロジェクト全体をマネジメントできる能力や難度の高い案件も対応可能であるということを意味し、同社の強みと言える。

明豊ファシリティワークス | 2023年7月11日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

一方、外部環境面でのリスク要因としては、CM事業者の新規参入による競争激化や建設投資循環の影響を少なからず受けること、また、景気が悪化した場合は発注者側の投資判断が慎重になる可能性があることなどが挙げられる。ただ、対象と成り得る建設プロジェクトのうちCMを導入している比率は民間で全体の20～25%程度、地方自治体など公共分野ではさらに低い水準にありCMの普及が広がりつつある点を考えると、仮に全体の建設投資が冷え込んだとしても、マイナスの影響は限定的と考えられる。なお、コロナ禍でリモートワークが普及したことによりオフィス面積を縮小する動きが一部見られたが、一方で「働き方改革」を含めてオフィスの在り方を再構築するといったニーズへの支援が増加している。また、発注者にとって現在のような先を読めないなかで建設投資を行うことは益々難度が高くなっており、同社のように発注者を支援する事業へのニーズは高まっていくと考えられる。

内部環境における「強み」としては、独立系であり「フェアネス」と「透明性」において既存顧客から高い信頼を獲得し、それが今では企業風土として新規顧客の開拓においてもプラスに働いている点が挙げられる。また、同社は情報の可視化等を目的に自社開発した「MPS」や「MeihoAMS」を使って、受注プロジェクトごとのコストを可視化し、従業員一人ひとりのマンパワーコストを定量化して管理するなど、生産性向上に対する意識が会社全体に浸透していることも強みと言える。ワークスタイル面でも早くからテレワークを全社で導入し、社内のフリーアドレス化、ペーパーレス化を実現し、また、対外折衝においてもすべてペーパーレスで行うなど、ITを積極的に活用することで生産性向上につなげている。こうした取り組みが評価されて総務省が実施・選出する「2019年度テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」を受賞した。コロナ禍以降、経営のDXに取り組む企業が増えているが、コロナ禍以前からこうした体制を構築してきた同社は業界のなかでもDXの先進企業として位置付けられる。

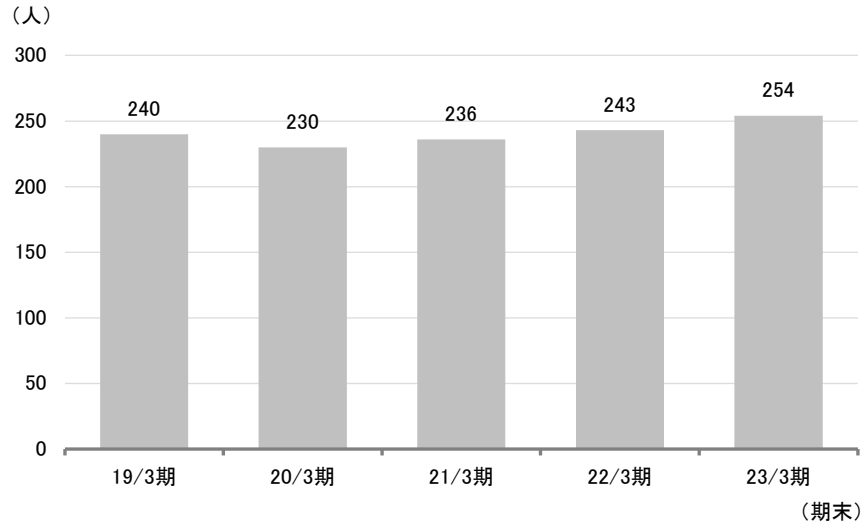
一方、内部的な「弱み」としては専門性の高い人材がプロジェクト数に比例して必要となるため、成長を持続していくためには優秀な人材の継続的な確保と組織力の強化が必要となる点が挙げられる。ここ数年で業界のなかでの同社のブランド力、知名度は格段に上昇し、大企業や設計事務所などから優秀な人材が採用できるようになるなど、人材の確保という点では以前よりも難しくはなくなっているが、それでも事業規模を一段と拡大していくためには人員のさらなる拡大と育成が必要となる。

同社は人員に関して年間10名前後の純増ペースを続けていきたい考えで、採用に関しては専門性の高い人材だけでなく、複数の専門的業務に従事できる人材を優先的に獲得することで、1人当たり生産性のさらなる向上を目指している。また、組織力についてもコミュニケーションスキルの向上を中心とした人材育成に取り組んでいる。CM業務ではプロジェクトごとに複数のメンバーが集まって業務を遂行するが、メンバーを束ねるプロジェクト・マネージャーの資質によって、プロジェクト品質に差が生じることを認識しており、プロジェクト・マネージャーとしての能力を見出すこと、あるいは育成することで組織力が強化され、全体の生産性向上につながることを考えている。

ここ数年で採用した若手社員も同社の理念を吸収して順調に育ち、プロジェクト・マネージャーの人員体制の拡充が進んでいることから、今後さらなる生産性向上が期待される。なお、2023年3月末の社員数は、前期末比11名増の254名と過去最高水準となっている。退職率に関しては数%程度と変わりはなく、引き続き高いスキルを持つ人材を厳選して採用していく方針だ。

事業概要

社員数の推移



注：役員、契約・派遣社員含む
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2023年3月期はCM事業の好調により2ケタ増収、過去最高益を更新

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の業績は、売上高で前期比11.8%増の4,761百万円、売上総利益で同11.0%増の2,533百万円、営業利益で同10.8%増の958百万円、経常利益で同11.0%増の960百万円、当期純利益で同7.4%増の651百万円となった。売上高は2期連続増収となり、売上総利益、営業利益、経常利益は2期ぶり、当期純利益は3期ぶりに過去最高を更新し、いずれも期初会社計画を上回る好決算となった。コロナ禍からの経済活動再開によって企業や官公庁の建設プロジェクトが動き始めたほか、建設資材価格の高騰や脱炭素化などプロジェクトの難度が高まるなかで、同社の高品質なCMサービスに対する期待が高まったことで、受注粗利益についても過去最高を更新した。

明豊ファシリティワークス | 2023年7月11日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

2023年3月期業績

(単位：百万円)

	22/3期		期初計画	23/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	4,260	-	4,500	4,761	-	11.8%	5.8%
売上総利益	2,281	53.6%	-	2,533	53.2%	11.0%	-
販管費	1,416	33.2%	-	1,574	33.1%	11.2%	-
営業利益	865	20.3%	865	958	20.1%	10.8%	10.8%
経常利益	865	20.3%	865	960	20.2%	11.0%	11.1%
当期純利益	606	14.2%	600	651	13.7%	7.4%	8.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は前期の53.6%から53.2%と若干低下したが、これは主にDX支援事業における外注費の増加が要因となっている。また、販管費は人件費の増加を主因として前期比11.2%の増加となり、この結果、営業利益率は前期の20.3%から20.1%に低下した。

分野別受注粗利益の構成比を見ると、オフィスが前期の18%から17%、CREMが16%から14%、鉄道・学校他が32%から25%に低下した一方で、工場・研究所が12%から19%、公共が19%から20%、DX支援が2%から4%にそれぞれ上昇した。特に、工場・研究所の比率が大きく上昇したが、その要因としては大きく2点挙げられる。1つ目は、コロナ禍で様子見していた企業の建設プロジェクトが経済活動再開によって動き始めたこと、2つ目が建設資材の上昇や脱炭素化(CO₂排出量削減)といった難度の高いプロジェクトに関して、同社のCMサービスを活用する新規顧客が増えたことによる。特に、最近の新工場・研究所の建設プロジェクトでは脱炭素化の取り組みが必ず盛り込まれており、豊富な実績を持つ同社への相談依頼が増加した。

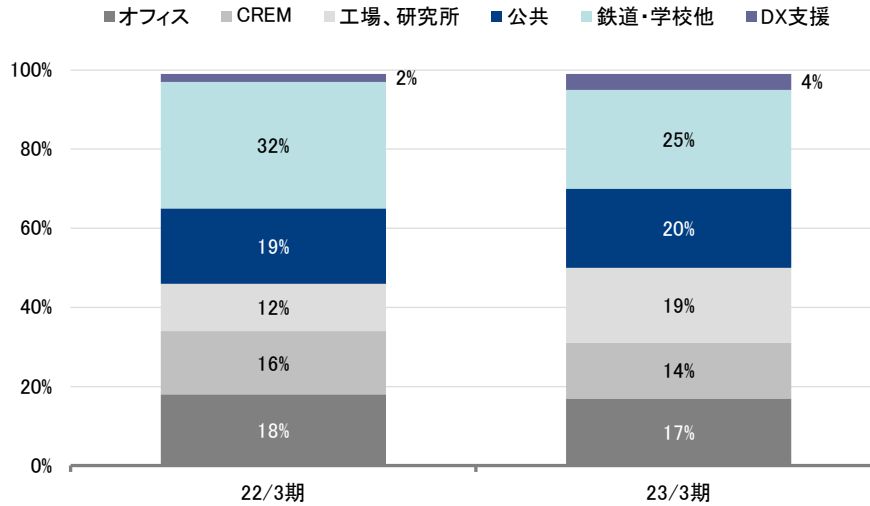
公共分野についてもコロナ禍以降、予算がコロナ関連に集中するなかで建設プロジェクトの予算執行が後回しになる傾向にあったが、2023年3月期に入って庁舎建替えプロジェクト等の同社が得意とするプロジェクトが動き始めたものと見られる。同社が会社HP上で開示した受注案件だけで見ても21件(うち、庁舎関連プロジェクト5件)と前期の14件(同1件)から1.5倍に増加した。なお、公共分野に関しては基本的にプロポーザル方式の案件のみ入札しており、2023年3月期もその大半を落札できたものと見られる。一方、鉄道・学校他の比率が大きく低下したが、継続案件であるJR東日本の品川開発プロジェクト※の受注が落ち着いたほか、国立大学からの受注についても建設資材上昇によるスライド条項適用の影響もあって減少した。また、CREMについては特定顧客向けのプロジェクトが一巡したことが影響した。

※ JR高輪ゲートウェイ駅西側に合計4棟の高層ビルと1棟の文化施設を建設し、新たな街区を開発するプロジェクト(2025年開業予定)で、2020年より着工を開始、予定事業費は約5,800億円と現在進行中の建設プロジェクトで最大規模となり、同社にとっても過去最大級のプロジェクトとなる。

明豊ファシリティワークス | 2023年7月11日(火)
1717 東証スタンダード市場 | https://www.meiho.co.jp/ir/

業績動向

事業分野別構成比率(受注粗利益ベース)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

公共分野における主な CM 業務受注実績 (2023年3月期)

発注者	所在地	業務名
経済産業省		令和4年度業務効率化やデジタル行政に対応した執務環境の整備に向けた調査事業
外務省		外務省のオフィス改革に関するコンサルティング業務
国土交通省		令和4年度入札契約改善推進事業の支援事業者選定(9期連続公募にて選定)
内閣官房 内閣人事局		内閣人事局の執務環境整備に関する調査業務(令和4年度)
筑波大学		筑波大学 IMAGINE THE FUTURE. Forum 事業基本計画策定及び設計施工者選定段階 CM 業務
渋谷区	東京都	渋谷区 ケアコミュニティ・原宿の丘基本計画作成支援等業務委託 渋谷区立神南小学校建て替え総合事業支援業務委託
文京区	東京都	文京区立小・中学校特別教室改修工事発注管理支援業務
町田市	東京都	町田市中期修繕計画改定支援業務
仙台市	宮城県	仙台市役所本庁舎整備事業に係る発注者支援業務その1
宇都宮市	栃木県	北西部地域体育施設整備事業支援業務 宇都宮市立小中学校空調設備更新・整備に係る事業手法比較検討業務
市原市	千葉県	市原市公共施設個別施設計画事業実施計画(第一期)策定支援業務 市原市庁舎整備基本設計事業管理支援業務
千葉市	千葉県	千葉市新庁舎の脱炭素化に資する電力調達方法に係る調査及び提案業務
入間市	埼玉県	入間市新庁舎等整備事業 CM 業務
平塚市	神奈川県	平塚市中央公民館及び中央図書館劣化度等調査業務
東大阪市	大阪府	(仮称)布施分署建設事業アドバイザー業務委託
和泉市	大阪府	和泉市富秋中学校校区施設一体型義務教育学校整備事業デザインビルド事業者選定支援等業務委託
玉野市	岡山県	玉野市庁舎整備基本計画策定・発注支援業務
日向市	宮崎県	日向市総合体育館整備事業者選定等支援業務委託

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2023 年 3 月期に受注した案件で注目されるのは、外務省のオフィス改革に関するコンサルティング業務が挙げられる。官公庁においても「働き方改革」をテーマにしたオフィスの再構築が進められており、同社は 2020 年 1 月に経済産業省のオフィス改革コンサルティング業務を一般公募入札で落札して以来、4 年連続で受注し、大臣や事務次官からも高い評価を受けている。今回、外務省でも同様の業務を受注したことで、今後はさらなる広がりが見込まれる。また、内閣官房内閣人事局からも一般公募入札を経て 2022 年 3 月期に受注し、2023 年 3 月期も継続受注している。いずれも現行のオフィス環境について調査・分析を行い、新たなオフィスの在り方についてのコンセプトを提案していくことになる。このため、経済産業省からの受注と同様に、2024 年 3 月期以降も一般公募入札において同社の実績が評価され、継続受注となる可能性が高いと弊社では見ている。

官公庁は民間企業よりも DX が遅れていると言われており、2021 年 9 月に新設されたデジタル庁を司令塔として、行政の DX を推進する方針を打ち出している。このため、今後は他の省庁でも働き方改革を踏まえたオフィス再構築の動きが進むものと見られる。全省庁に影響のある内閣官房内閣人事局での業務が評価されれば、同社が受注を拡大する可能性も高まるものと弊社では見ている。また、将来的に省庁の大規模移転などがあった場合にも、難度の高い大規模オフィスの竣工時同時入居プロジェクトを多く手掛けてきた同社にとっては、受注獲得の好機となる。

そのほか、SDGs に対する関心が高まるなかで、2021 年夏より開始した脱炭素化支援コンストラクション・マネジメントサービスの引き合いも活発化している。2022 年 5 月には千葉市から「新庁舎の脱炭素化に資する電力調達方法に係る調査及び提案業務」を受注したが、今後も新たな建設プロジェクトでは脱炭素化支援が必須条件となるなか、ZEB※1などで豊富な実績※2とノウハウを持ち合わせた専門人材※3を多く抱える同社の活躍余地は大きい。

※1 ZEB (Net Zero Energy Building) の略称で、快適な室内環境を実現しながら、建物で消費する年間の一次エネルギーの取支をゼロにすることを目指した建物を指す。

※2 同社は国内初となる ZEB を実現した宗教法人生長の家の「森の中のオフィス」プロジェクトに基本構想段階から CM 事業者として参画した(業務契約期間 2010 年 5 月～2014 年 3 月、東京本社の本部の一部を移転・併用開始)。同プロジェクトについては内容が高く評価され、(一社)日本コンストラクション・マネジメント協会が主催する「CM 選奨 2017」を受賞している。

※3 建物の環境への影響を評価する CASBEE 建築評価員が 49 名、LEED-AP が 3 名在籍している。

業績動向

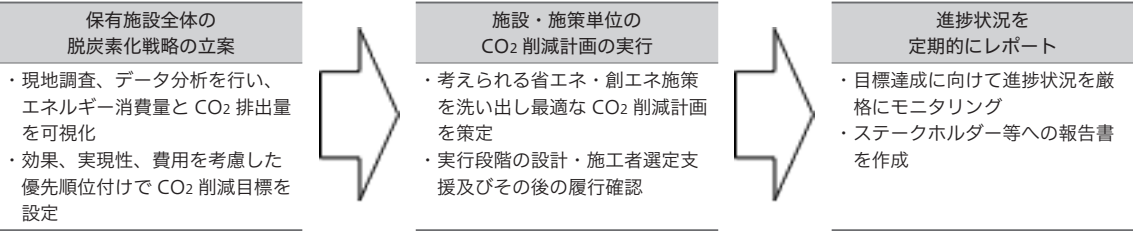
脱炭素化プロジェクト

脱炭素化プロジェクト
脱炭素社会実現に寄与する当社ZEB*マネジメント

<p>Nearly ZEB</p> <p>下妻新庁舎等 (下妻市HPより引用)</p>	<p>ZEB Ready</p> <p>中野区新庁舎 (中野区HPより引用)</p>	<p>ZEB Ready</p> <p>千葉市新庁舎 (千葉市HPより引用)</p>
<p>ZEB Ready</p> <p>墨田区新保険複合施設 (墨田区HPより引用)</p>	<p>ZEB Ready</p> <p>鳴門市新庁舎 (鳴門市HPより引用)</p>	<p>ZEB PLANNER ZEB2020P-00036-C 2020年11月 ZEBプランナー登録</p>

出所：決算説明会資料より掲載

脱炭素化支援コンストラクション・マネジメントサービスの概要



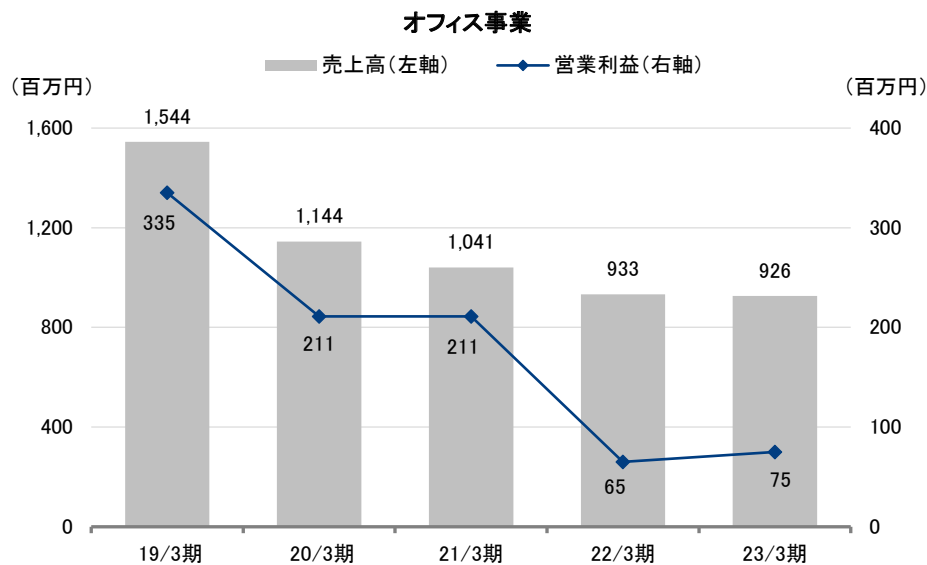
出所：同社ホームページよりフィスコ作成

CM 事業が 2 ケタ増収増益と好調に推移

2. 事業セグメント別の動向

(1) オフィス事業

オフィス事業の売上高は前期比 0.7% 減の 926 百万円、営業利益は同 15.0% 増の 75 百万円となった。景気の先行き不透明感が続くなか、民間企業のオフィスに対する投資判断は慎重な傾向が続いているものの、経済産業省に加えて外務省からオフィス改革に関するコンサルティング業務を受注し売上に寄与したほか、アフターコロナを見据えた大企業のグループ統合や「働き方改革」支援及び「MeihoAMS」の活用、並びに執務環境整備プロジェクトなど難度の高い案件の引き合いが増加し、売上高はほぼ前期並みの水準で着地した。2024年3月期は都心で複数の大規模ビルの竣工が予定されていることもあり、同社が得意とする新築ビルの竣工時同時入居プロジェクトの案件増加が見込まれ、売上高も上向くものと期待される。

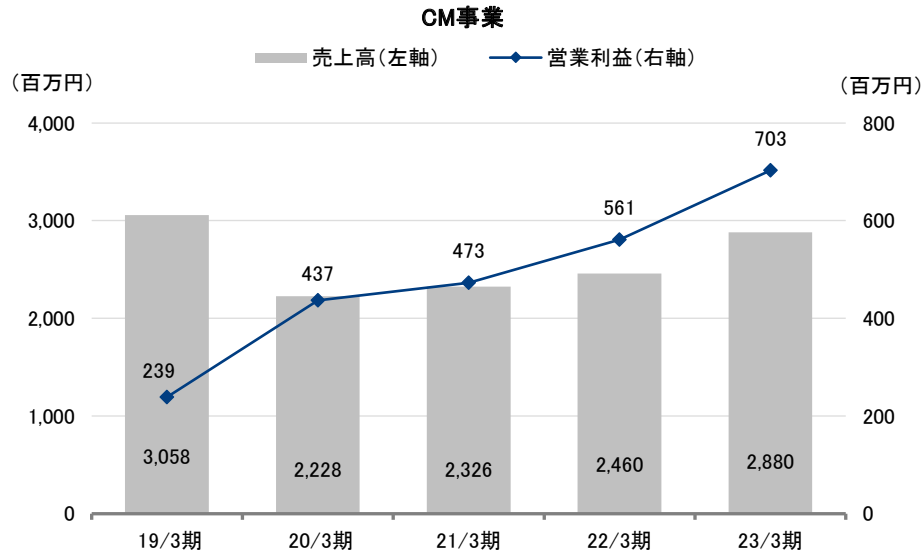


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) CM 事業

CM 事業の売上高は前期比 17.1% 増の 2,880 百万円、営業利益は同 25.3% 増の 703 百万円と 3 期連続増収、4 期連続増益となった。地方自治体の庁舎建て替えプロジェクトや国立大学等の公共施設の CM プロジェクトを受託したほか、大型研究施設や私立学校法人施設等の再構築プロジェクト、大規模商業施設等の電気・空調・衛生設備更新等のプロジェクトが順調に進み、既存顧客からの継続受注だけでなく新規顧客からの受注も増加したことが高成長の要因となった。営業利益率も、既述のとおり上流工程から参画する付加価値の高い案件が増加したことにより、前期の 22.8% から 24.4% に上昇した。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

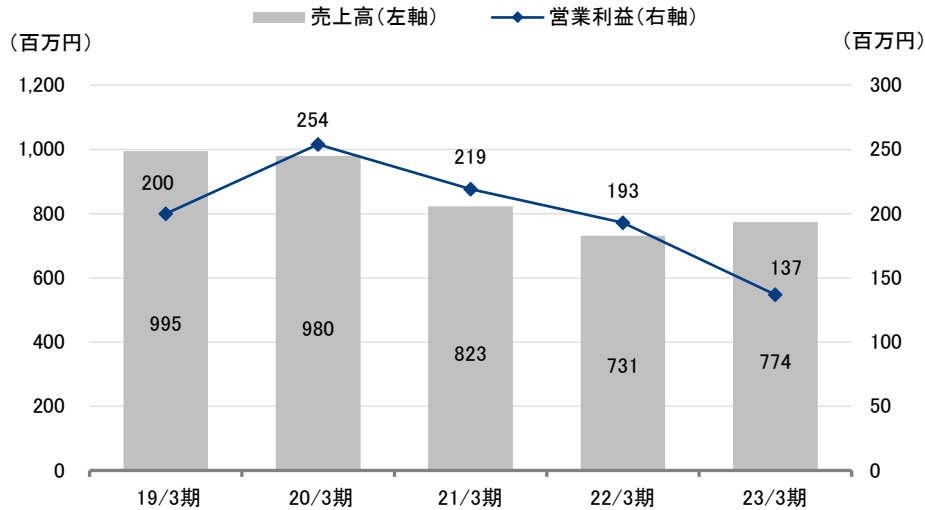
なお、第三者機関からの評価として、日本コンストラクション・マネジメント協会が主催する「CM 選奨 2023」において、同社が CM 業務を行った「千葉商科大学付属高等学校 新校舎整備計画 CM 業務」「森永製菓(株)<2201> 鶴見サイト再構築 CM 業務」「(株)プラニック プラスチックリサイクル工場建設プロジェクト」の3件で受賞し、7年連続の受賞となった。このうち「千葉商科大学付属高等学校 新校舎整備計画 CM 業務」は高校校舎で国内初の ZEB Ready を実現し、基本構想策定段階から6年にわたり支援してきたプロジェクトとなる。また、「(株)プラニック プラスチックリサイクル工場建設プロジェクト」は国内最大級のプラスチックリサイクル工場建設を外資系 PMO 支援型 CM で実行支援し、ドイツ・ミュンヘンで開催された2023年 ICPMA (International Construction Project Management Association) のカンファレンスにおいて優秀賞を受賞した。

(3) CREM 事業

CREM 事業の売上高は前期比 5.8% 増の 774 百万円、営業利益は同 29.1% 減の 137 百万円となった。特定顧客の大型プロジェクトが一巡したことが響き減益となったものの、新規顧客を含む大企業・金融機関等からの継続受注や、地方自治体向けに公共インフラ維持保全、公共施設の老朽化対策の継続的な支援を実施したこと、また ESG/SDGs や脱炭素化の実現に向けた引き合いが増加したことにより、売上高は4期ぶりの増収に転じた。

業績動向

CREM事業

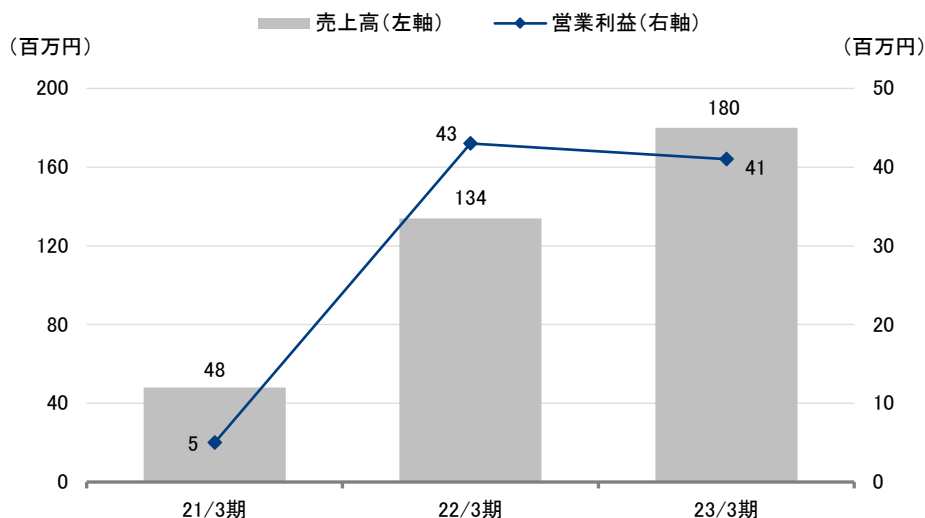


出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) DX支援事業

DX支援事業の売上高は前期比33.9%増の180百万円、営業利益は同5.2%減の41百万円となった。さらなる顧客のDX支援を目的として、2023年1月より「DX推進部」を新設し受注拡大に取り組んだ。また、顧客の要望に応えるためシステムのバリエーションを整え、民間・公共分野からの引き合いが増加した。「MeihoAMS」については省庁のオフィス改革コンサルティング業務等で活用しているほか、新築ビル入居プロジェクトなど期間限定で利用するケースが多い。一方、「MPS」についてはCREM事業のプロジェクトで利用するため、長期間利用される傾向にある。CREM事業において新規顧客が増えれば「MPS」の導入も連動して増えることが見込まれる。2023年3月期は外注費の増加により減益となったが、2024年3月期以降は売上成長とともに、利益も伸びていくものと予想される。

DX支援事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は70%前後の水準で推移、 無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2023年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比901百万円減少の6,620百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が336百万円減少した一方で、売上債権が959百万円増加した。固定資産については、ソフトウェアが39百万円増加したほか、投資有価証券が80百万円、繰延税金資産が93百万円増加した。

負債合計は前期末比561百万円増加の1,996百万円となった。流動負債において未払法人税等が199百万円、未払消費税等が48百万円それぞれ増加したほか、賞与引当金が202百万円増加した。純資産は同340百万円増加の4,624百万円となった。配当金336百万円を支出した一方で、当期純利益651百万円を計上したことが増加要因となっている。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は69.6%と高水準を維持しており、有利子負債もなく財務内容は健全な状態にあると判断される。売上高経常利益率は20%超、ROAやROEはそれぞれ10%台の水準を維持しており、ここ数年安定して高水準をキープしている。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	増減
流動資産	4,809	4,685	4,780	5,472	691
(現金及び預金)	1,834	1,438	1,935	1,598	-336
固定資産	710	819	938	1,148	209
総資産	5,519	5,504	5,718	6,620	901
負債合計	1,392	1,538	1,435	1,996	561
(有利子負債)	-	-	-	-	-
純資産	4,127	3,966	4,283	4,624	340
経営指標					
(安全性)					
自己資本比率	73.5%	71.0%	74.7%	69.6%	-5.1pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	16.1%	16.5%	15.4%	15.6%	0.2pt
ROE (自己資本当期純利益率)	16.7%	15.6%	14.8%	14.7%	-0.1pt
売上高経常利益率	20.8%	21.5%	20.3%	20.2%	-0.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期もCM事業がけん引するも、 会社業績計画は保守的な印象

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績は、売上高で前期比0.8%増の4,800百万円、営業利益で同1.2%増の970百万円、経常利益で同1.0%増の970百万円、当期純利益で同2.9%増の670百万円と概ね前期並みの水準を計画している。景気の先行き不透明感が続くなかでも、難度の高いプロジェクトや脱炭素化支援などCMサービスの需要は引き続き旺盛だが、体制強化及び社員の処遇向上、DXのさらなる推進に向けた費用増と発注者の建設投資意欲が慎重になることも保守的に想定して横ばい水準とした。

2024年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期				24/3期		
	通期実績	対売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	対売上比	前期比
売上高	4,761	-	2,158	-0.8%	4,800	-	0.8%
営業利益	958	20.1%	410	-11.4%	970	20.2%	1.2%
経常利益	960	20.2%	410	-11.6%	970	20.2%	1.0%
当期純利益	651	13.7%	284	-11.1%	670	14.0%	2.9%
1株当たり当期純利益(円)	56.53		24.62		57.88		

出所：決算短信よりフィスコ作成

(一財)建設経済研究所「建設投資見通し」(2023年4月発表)によると、2023年度の建築投資は前年度比4.7%増の44.1兆円と2期ぶりに増加に転じる見通しとなっている。非住宅分野への投資が同4.7%増の16.6兆円と堅調に推移するほか、コロナ禍で落ち込んでいた建築改修投資も同10.4%増の10.7兆円と2期ぶりに増加に転じることが要因で、民間、公共分野ともに拡大する。物価上昇による投資マインドの冷え込みが懸念されるものの、需要が高まっている脱炭素化支援等を中心にCMサービスの活用が進んでいることも考えれば、2024年3月期も業績は順調に拡大するものと予想される。実際、2023年6月12日時点における公共案件の受注実績として会社HP上で公表した件数は6件と(前年同期間は8件)順調に推移している。なお、2023年3月期も期初計画では前期比横ばい水準の見通しを立てていたが、結果的には2ケタ台の増収増益を達成した。今後市場環境が急速に悪化するようなことがなければ、2024年3月期も会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。なお、人員については前期と同様に10数名の純増を計画に織り込んでいる。

今後の見通し

公共分野における主な CM 業務受注実績 (2023年4月～6月12日実績)

発注者	所在地	業務名
国土交通省		2023年度地方公共団体における入札契約改善に向けたハンズオン支援業務
大阪大学		大阪大学(吹田)ラボ棟(仮称)整備事業 基本計画策定・発注支援 CM 業務委託
千代田区	東京都	教育施設・児童福祉施設等の整備・改修の技術的支援業務
渋谷区	東京都	広尾中学校ほか2施設基本・実施設計支援業務委託
目黒区	東京都	目黒区立中学校統合新校2校の新校舎整備に係る CM 業務委託
倉敷市	岡山県	倉敷市庁舎等再編整備事業(行政ゾーン整備)管理支援業務

出所: 会社リリースよりフィスコ作成

2024年3月期の取り組み方針としては以下の4点を掲げている。

・より高度な独自の CM 事業創造

「顧客側に立つプロ」として、スピード、コスト、品質面でのレベルアップを図り、また DX 支援事業や脱炭素化支援への取り組みを強化していく。

・人的資本経営の推進

企業理念の下、社員一人ひとりが「顧客側に立つプロ」として主体的に企業価値を高めていく。

・リスク管理

コーポレートガバナンスの強化、ISMSの徹底、事業継続体制の構築に引き続き取り組んでいく。

・情報発信

発注者支援事業の社会的価値向上や ESG/SDGs、気候変動関連情報に関する情報発信を行い、認知度の向上を図っていく。

発注者支援事業の進化と脱炭素化支援、DX 支援の取り組みにより持続的成長を目指す

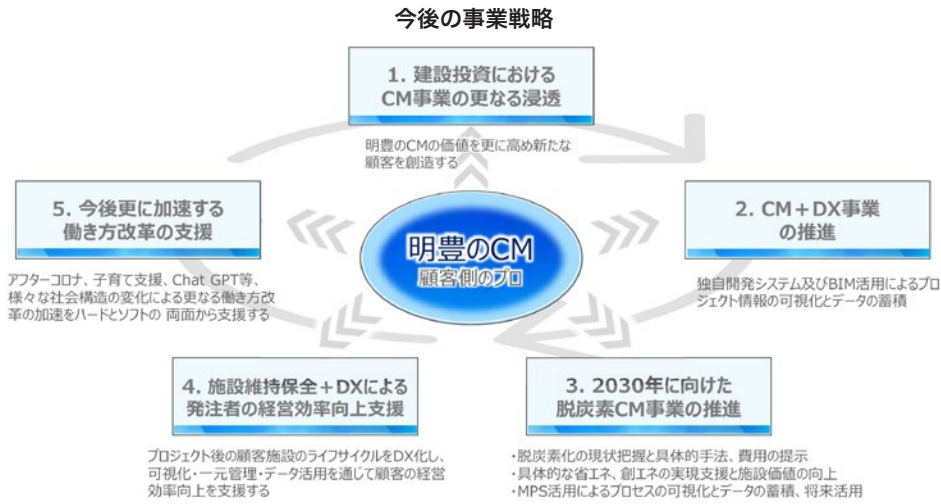
2. 中長期ビジョン

同社は発注者支援事業の社会的貢献と同社の人的資本経営に関する考え方を踏まえ、事業創造会議「将来像セッション」を実施し、社員とともに10年後の明豊ビジョンを策定した。具体的なビジョンとして、事業面では「唯一無二の存在として」透明で納得感の高い社会へ導くこと、発注者に伴走して新しい価値を共創することを掲げた。また人の面では、正しいことをやり抜き生き生きと働く職場環境を形成し、個人の成長や成果に見合う高収入を得られる「家族が誇れる会社」を目指す。社会還元テーマとしては、透明で納得感の高い社会への貢献や、ESG 投資及び株主還元の充実を通じて社会に貢献する「発注者支援事業が社会還元」をビジョンに掲げた。

(1) 事業戦略

今後の事業戦略としては、「顧客側に立つプロ」という軸を貫き、発注者支援事業を多面的に進化させることで建設投資における CM シェアを一段と引き上げるとともに、建設外投資のマーケットとして需要が旺盛な脱炭素化支援や DX 支援事業を推進することで持続的な成長を実現する方針だ。

今後の見通し



難度の高い建設プロジェクトにおいてCMサービスの活用が広がっており、こうした需要を「フェアネス」と「透明性」、高い専門性を兼ね備えた高品質なサービスを提供し続けることで取り込んでいく。脱炭素化支援への取り組みを強化すべく、2023年4月より脱炭素CM部及びGXソリューションチームを組織化し、中立な立場で顧客側に立ち、顧客にとって最適な脱炭素化戦略の「立案、実行、成果の確認」までをワンストップで支援し、DXを活用することで脱炭素化のプロセス、成果を可視化し、顧客の脱炭素経営を支援していく。

また、「MPS」の活用により顧客の多拠点施設のライフサイクルコスト最適化し、安心・安全、効率的な施設管理を実現することで発注者の経営効率向上を支援していく。大企業や公共施設など老朽化した施設の改修・再開発に対する潜在需要は大きいと見られ、こうした需要を掘り起こしていく。

(2) 人的資本経営の取り組み

同社は成長の基盤となる人材の採用・育成を経営の重要課題と認識している。採用については、引き続きスキルの高いキャリア人材を採用していくほか、女性やCMの社会的意義並びに同社の経営理念（フェアネス、透明性）に共感する人材の採用に注力する。また、育成面では、OJTに加えて2021年から研修プログラムを体系化し拡充しているほか、資格取得奨励制度や同社独自のナレッジセンター※の活用により、組織能力の底上げを図っていく。社員のエンゲージメント向上に向けては、社員が効率の良い働き方を選択できるデジタルワークスタイルのさらなる進化や、男女育児休業制度活用の奨励、ダイバーシティ・インクルージョンを推進し、企業価値の向上につなげていく。

※ デジタル基盤上に構築したナレッジセンターにおいて、業務上のベストプラクティスが共有できるほか、サービス品質向上に不可欠なドキュメントレベルの周知や学習が行えるようになっている。

今後の見通し

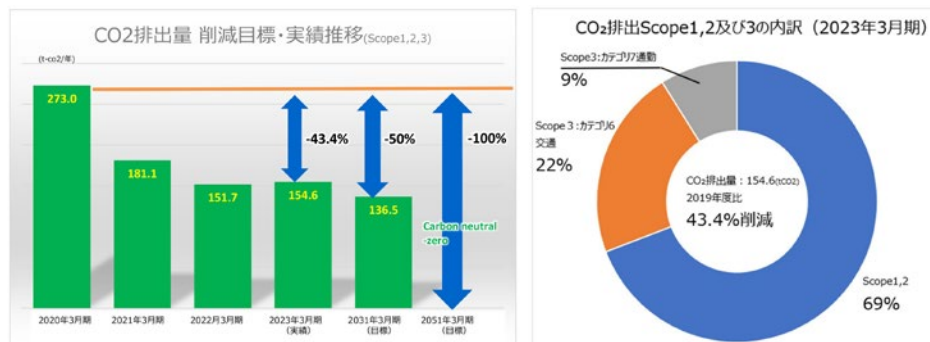
(3) ESG/SDGs への取り組み

同社は、企業理念である「フェアネス」「透明性」「顧客側に立つプロ」のもと、持続可能な社会の実現に向けて社会課題の解決に取り組んでいる。また、「環境 CM 方針」を定め、建築や設備のプロがオフィスやビルの環境負荷の低減、環境に配慮した施設の導入・運用支援(ZEB、オフグリッド等脱炭素化に資する CM の提供)や、施設の長寿命化のための各種提案、実現支援 (MSP の運用等) を行うなど、発注者支援事業を通じて顧客の SDGs 関連ニーズ (脱炭素化、環境共生、BCP、長寿命化等) や DX を活用した働き方改革の実現に貢献している。

さらに、同社は気候変動に関するリスク等への対応について、TCFD 提言*の趣旨に賛同し、TCFD コンソーシアムに加盟し、気候変動に関する推奨されたフレームワークの整備と透明性向上に取り組んでいる。開示基礎項目であるガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標を策定しており、このうち二酸化炭素排出量削減に関しては 2020 年 3 月期比で 2023 年 3 月期は約 43% の削減を達成しており、2031 年 3 月期までに 50% 削減、2051 年 3 月期までにカーボンニュートラルの達成を目指している。

* 金融安定理事会 (FSB) によって設立された気候関連財務情報開示タスクフォースの提言。気候変動に起因する財務的影響の分析、開示が推奨されている。

TCFD への取り組み



出所：決算説明会資料より掲載

そのほか、ESG 投資として東京都発行のグリーンボンド (2019 年 10 月、2021 年 10 月、2022 年 10 月) への投資を実施している。同グリーンボンドは気候変動への適応、自然環境の保全、生活環境の向上に関連した事業等に充当されている。また、日本学生支援機構が奨学金事業の財源を目的に発行したソーシャルボンドにも、2021 年 5 月に投資した。

一方、ダイバーシティやワークライフバランスの充実を図るため、多様性の確保に向けた人材育成や IT を活用した職場環境の整備などに取り組んでいる。女性の活躍を重要テーマの 1 つとして産休・育休制度、時短勤務、健康活動支援、リフレッシュ休暇制度などを整備しており、2022 年 6 月には「くるみん認定」*を受けた。

* 「くるみん」は、仕事と家庭を両立しやすい職場環境づくりに取り組んでいる企業として、一定の基準を満たした場合に申請を行うことによって「子育てサポート企業」として、厚生労働省より認定を受けた証となる。認定を受けた企業は「くるみんマーク」を広告等に表示し、子育てサポート企業であることを公表できる。

今後の見通し

女性活躍関連目標と状況

	23/3 期末	24/3 期末目標
女性社員の割合	25.9%	20.0%
育休からの復職割合	100.0%	100.0%

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

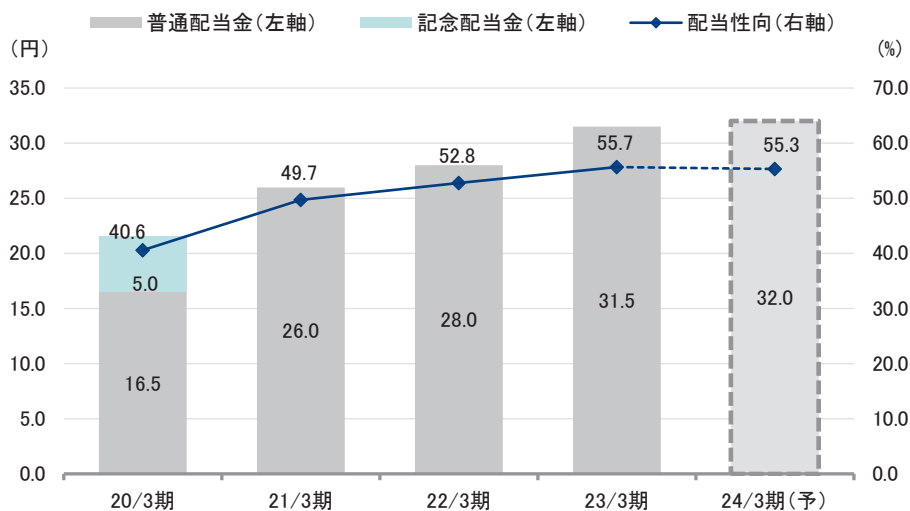
株主還元策

配当性向を 50% 程度から 55% 程度に引き上げ、 安定的かつ継続的な配当を実施

同社は株主還元策として配当を実施しており、配当の基本方針としては、安定的かつ継続的な利益還元を実施していくことを掲げている。配当性向に関しては 2021 年 3 月期より 50% 程度を目安としてきたが、財務基盤が充実してきたことなどを踏まえて 2023 年 3 月期より 55% 程度に引き上げ、また配当金の下限については 30.0 円以上にする方針を決定した。この方針を変更することなく 2024 年 3 月期の 1 株当たり配当金は、前期比 0.5 円増配の 32.0 円（配当性向 55.3%）を下限とし、11 期連続の増配とする予定だ。

なお、配当の基本方針については、事業環境の変化などにより損失計上となった場合を除き一時的に同社の業績が悪化した場合でも配当金は下限の 30.0 円を維持することに努めるが、中長期継続的に業績が悪化した場合には、財政状態、利益水準などを総合的に勘案したうえで利益配当の変更を行う可能性もあるとしている。

1株当たり配当金と配当性向



注：20/3 期は東証 1 部指定記念配当 5.0 円を付与
 出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp