

|| 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 >>>](#)

2024年7月9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. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 企業価値向上に向けた取り組み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	08
■ 業績動向	11
1. 2024年3月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別の動向	15
3. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	20
1. 2025年3月期の業績見通し	20
2. 企業価値向上に向けた取り組み	22
■ 株主還元策	25

要約

難度が高まる建設プロジェクトにおいて 同社 CM サービスの引き合いが活発化

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。DX化の推進によりプロジェクトのすべてのプロセスを可視化し、「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、顧客から高い信頼を得て成長し続けている会社だ。

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高で前期比10.6%増の5,266百万円、経常利益で同11.4%増の1,070百万円といずれも期初計画（売上高4,800百万円、経常利益970百万円）を上回り、売上高は3期連続の増収、経常利益は2期連続で過去最高を更新した。建築コストの上昇や脱炭素化の要素を取り入れた建設プロジェクトが一般化し、建設投資の難度が高まるなかで、同社の高品質なCMサービスに対する引き合いが既存顧客だけでなく新規顧客からも活発化した。また、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援事業*についても、多拠点施設の維持保全・改修プロジェクトを効率的に推進するための情報一元管理システム「MPS」の利用が民間、公共分野ともに増加し、売上高で同101.9%増の363百万円と急成長するなど増益に貢献した。

* 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施設の維持保全に関する情報の可視化・データベース化により、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. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績は、売上高で前期比0.6%増の5,300百万円、経常利益で同1.8%増の1,090百万円を計画している。民間企業による建設投資が金利の先行き不透明感から慎重になるとの保守的な想定のもと、堅実な計画とした。前期は他社との共同提案による一部再委託分を売上高と売上原価に64百万円計上したため、実質の増収率は1.9%、約100百万円の増収となる。ただ、建設コストの上昇や脱炭素化の取り組みなど、建設プロジェクトの難度が上昇するなかで、DXも活用した同社の付加価値の高いCMサービスに対する引き合いが依然活発なことから、会社計画に対して上振れの余地があると弊社では見ている。

明豊ファシリティワークス | 2024年7月9日(火)
1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

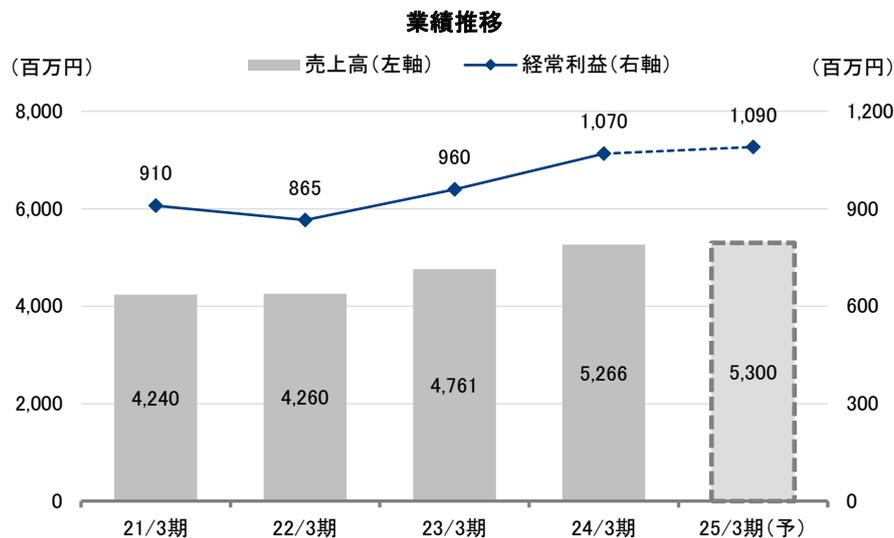
要約

3. 企業価値向上に向けた取り組みと株主還元策について

同社は「フェアネス・透明性」を軸に、発注者にとって常に価値のある意思決定プロセスを提供し、DXも進めながら唯一無二の立ち位置で発注者支援事業を推進することで企業価値の向上を図り、10年先を見据えた新たなニーズの創造に取り組む。具体的には、社会の変化とともにCMサービスを進化させ、サービスの価値向上を追求し、顧客と持続的な関係の構築による経営基盤の安定化に加え、CMのノウハウにDXを掛け合わせた新たな価値創造に着手し、発注者にとってより効率的で価値のある意思決定プロセスへの変革に取り組む。成長の源泉となる人的資本の強化も重要な課題として捉え、人材採用や育成にも注力する。なお、配当方針は配当性向55%程度を目安としており、2024年3月期は1株当たり配当金で37.5円(配当性向54.9%)と11期連続の増配を実施した。2025年3月期も同方針に基づき同0.5円増配となる38.0円(同55.3%)を予定している。また、2026年3月期までは期間業績が損失計上となった場合を除いて、1株当たり配当金の下限を38.0円以上とすることも公表している。2026年3月期以降についても、毎年5月頃に一年程度延長したいと、併せて公表している。

Key Points

- ・2024年3月期は会社計画を上回る増収増益を達成、各利益段階で過去最高を更新
- ・公共、民間ともCMサービスの引き合いは旺盛で、2025年3月期も上振れ余地あり
- ・DXの活用も含めたCMサービスの価値向上と人的資本の強化により、社会還元に取り組むとともに持続的成長を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

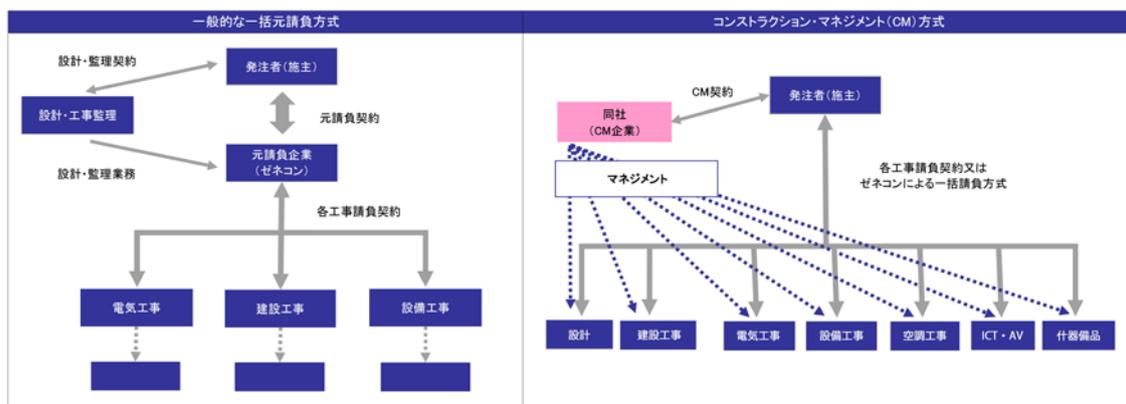
事業概要

「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

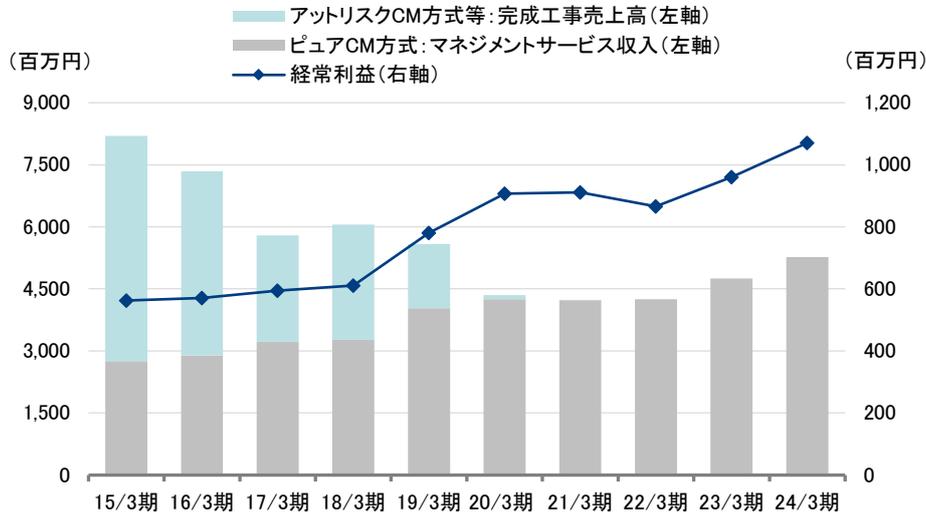
同社のサービス契約形態の主流である「ピュア CM 方式」とは、同社と発注者が CM 業務委託契約（マネジメントフィー契約）を結ぶ方式で、設計や施工会社との契約は発注者が直接行う。同社の売上高に計上されるのはマネジメントフィーのみであり、売上原価としてマネジメントに関わるコスト（主に労務費）などが計上される。

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るのは「ピュア CM 方式」の売上が順調に増加してきたことが要因である。今後も「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: 決算説明会資料よりフィスコ作成

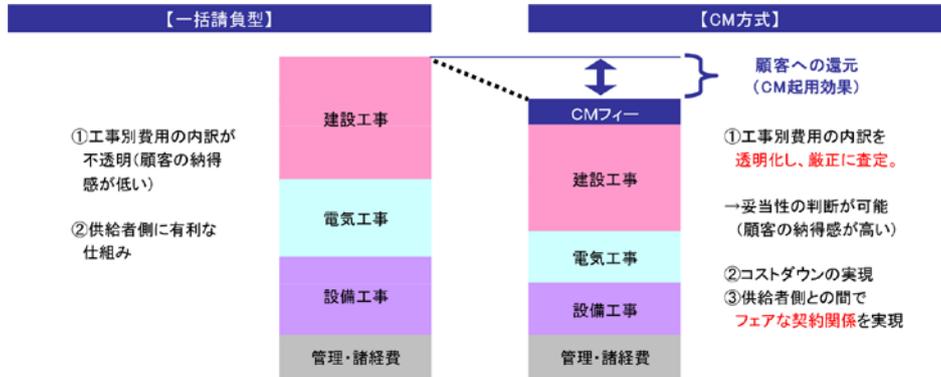
2. 「明豊のCM」の特徴

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。同社は今まで手掛けてきた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、発注者側に立った適正な費用の査定ができ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、環境評価に至るまであらゆる分野の専門家を社内に配置しており、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信頼を得て、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などを持ち合わせた人材をどれだけ揃えているかが重要である。

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揃えていることが同社の強みである。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指標となっている。同社は 2024 年 4 月末時点で 96 名と直近 5 年間で 1.5 倍に増員しており、独立系 CM 事業会社としては最大規模だ^{※2}。このほかにも、脱炭素化ニーズの高まりによって重要性が増している環境分野に関連した資格となる CASBEE 建築評価員^{※3}が 49 名、LEED AP (LEED 認定プロフェッショナル) ^{※4}が 3 名在籍するなど、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。

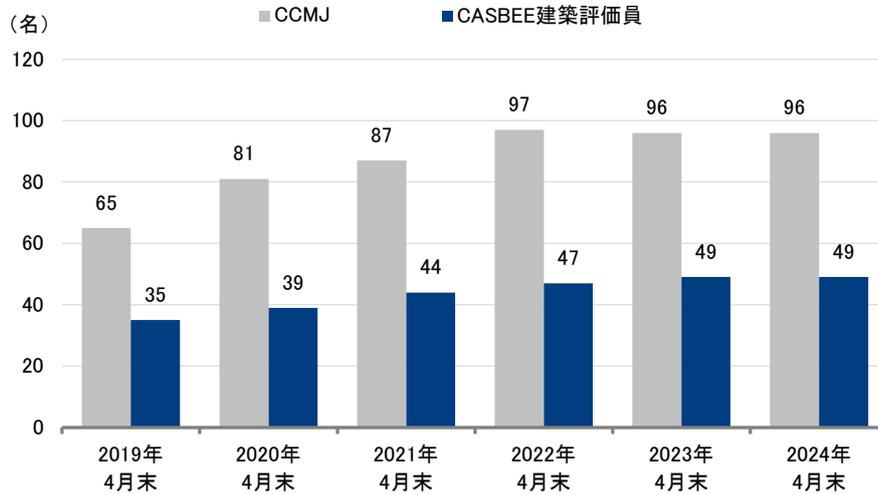
※2 独立系以外も含めると、大手設計会社の子会社である日建設計コンストラクション・マネジメント(株)が 209 名(2024 年 3 月末)、(株)山下 PMC が 116 名(2024 年 4 月初)とそれぞれ同様のペースで増員しており、同社を含めて 3 社が業界トップ 3 と位置付けられている。

※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・周辺環境にいかにか配慮しているか、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ためのシステムで、評価を正しく実施できる者を評価委員として(財)住宅・建築 SDGs 推進センターが認証している。

※4 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 Green Associate、AP、Fellow と 3 種類の資格に分かれている。

事業概要

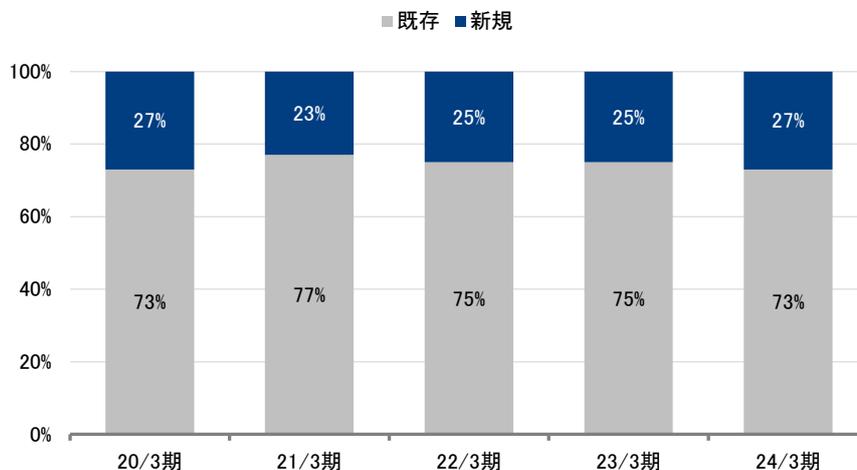
CCMJ及びCASBEE建築評価員資格者数



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」を常に心掛け、高品質なサービスの提供によって、顧客から高い信頼を得てきたことにある。社員数 257 名（2024 年 3 月末時点）の独立系企業において、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 割近くが大手メーカーや金融機関、学校・医療法人、官公庁で占められており、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の 1 つである。

新規・既存顧客比率(受注金額ベース)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

明豊ファシリティワークス | 2024年7月9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。また、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組織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 や AV、セキュリティなど顧客が直接的に活用する最新テクノロジーの提案、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 手法によって可視化し、発注者意思決定を支援し、プロジェクトを成功に導く支援を行っている。また、脱炭素化支援のニーズの高まりを受けて会社として ZEB プランナー※の資格を持ち、オフィスビル等の ZEB 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。

※ 環境省との連携のもと、(一社)環境共創イニシアチブ(以下、SII)が推進するネット・ゼロ・エネルギー・ビル(ZEB)実証事業を推進していくために、SIIが公募している登録制度で、一般に向けて広くZEB実現に向けた相談窓口を有し、業務支援(建築設計・その他設計、コンサルティング等)を行い、その活動を公表する企業を対象としている。ZEBプランナーから支援を受け、建築物のZEB認証を受けることで建築主はZEB補助金を申請・受領できる。

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の受注実績も増え始めている。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など、CM 事業やオフィス事業への橋渡しの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、2024 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、LCC（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同社が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、CREM 事業で利用するケースが多い「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、分析による業務効率の改善と生産性向上につなげていく「MeihoAMS」を外販している。「MPS」については CREM 事業の顧客だけでなく、「MPS」だけを利用する企業もある。一方、「MeihoAMS」については「働き方改革」に取り組む企業や官公庁などで利用されている。

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うえで、システム開発会社を外注することもある。現状は「MPS」が売上の大半を占めており、規模も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。

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。

明豊ファシリティワークス | 2024年7月9日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

SWOT 分析

	好影響	悪影響
外部環境	<機会 (Opportunity) > ・建設投資における品質、コスト、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（「品確法）」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、ZEBに対するニーズが増加 ・コロナ禍を契機としたオフィス、働き方改革 ・価格高騰や長納期化など、発注者自身で建設投資を遂行する上での難度が飛躍的に高まっていること	<脅威 (Threat) > ・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 ・金利政策転換による建設投資への影響
内部環境	<強み (Strength) > ・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至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) > ・受注処理能力が人的資源に依存 ・さらなる認知度の拡大

出所：同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おり、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の増加が想定される。特に、ここ2～3年は、長納期化、品質確保への対応方法、及び建設コストの上昇が続くなかで発注者自身がコストの妥当性など判断するのが非常に困難になり、発注者において建設投資を遂行する上での課題の難度が高まっている。更に、脱炭素化への取り組みもあり、豊富なノウハウやデータベースを持つ同社に対する引き合いが増えている。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業務の需要拡大も継続すると予想される。

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。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。

一方、外部環境面でのリスク要因として、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、金利の動向や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。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、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）においてリモートワークの普及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。

明豊ファシリティワークス | 2024年7月9日(火)
1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

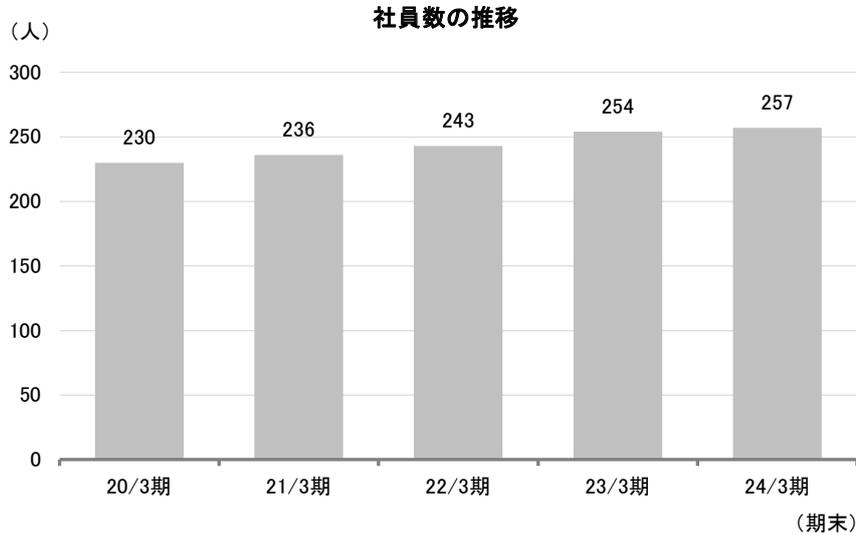
事業概要

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得て、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ア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。

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はなってきたが、一方で人材の流動化も激しくなっており、2024年3月期の離職率も4%強と若干上昇した。コロナ禍以降はテレワークが推進されたことも一因と考えられる。また、退職者の傾向を見ると入社後1年目が壁となっているようで、CMへの期待がサービスの高度化につながり、習得の難度を高めていることもあるようだ。それらに対して、入社後の教育研修やOJTのプログラムを刷新し、転職者の個別特性に合わせたきめ細かな対応を実施している。コミュニケーションの充実を図ることで、定着率を向上させる考えだ。新人期間の出社奨励や全社コミュニケーション、テレワークブース導入によるオフィス環境の向上なども行っている。

従業員の増員ペースについては年間10名前後を継続していく考えで、採用に関しては企業理念への高い共感がある人材を対象として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と考えている。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おり、今後さらなる生産性向上が期待される。なお、2024年3月末の社員数は、前期末比3名増の257名となっている。優秀な社員を12名採用できた一方で、退職者も9名出たことが伸び悩みにつながった。

事業概要



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

2024年3月期は会社計画を上回る増収増益を達成、各利益段階で過去最高を更新

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の業績は、売上高で前期比10.6%増の5,266百万円、営業利益で同11.5%増の1,068百万円、経常利益で同11.4%増の1,070百万円、当期純利益で同21.4%増の790百万円といずれも期初計画を上回る増収増益となり、各利益については過去最高を2期連続で更新した。建設資材の高騰や労務費上昇による建設コストの上昇が続き、発注者単独による建設プロジェクトの計画策定や遂行が難しくなるなか、高い専門性をもって発注者支援を行う同社サービスに対する引き合いが既存顧客だけでなく新規顧客からも活発化したことが業績の上振れ要因となった。

明豊ファシリティワークス | 2024年7月9日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

2024年3月期業績

(単位：百万円)

	23/3期		期初計画	24/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	4,761	-	4,800	5,266	-	10.6%	9.7%
売上総利益	2,533	53.2%	-	2,771	52.6%	9.4%	-
販管費	1,574	33.1%	-	1,702	32.3%	8.1%	-
営業利益	958	20.1%	970	1,068	20.3%	11.5%	10.2%
経常利益	960	20.2%	970	1,070	20.3%	11.4%	10.3%
当期純利益	651	13.7%	670	790	15.0%	21.4%	18.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

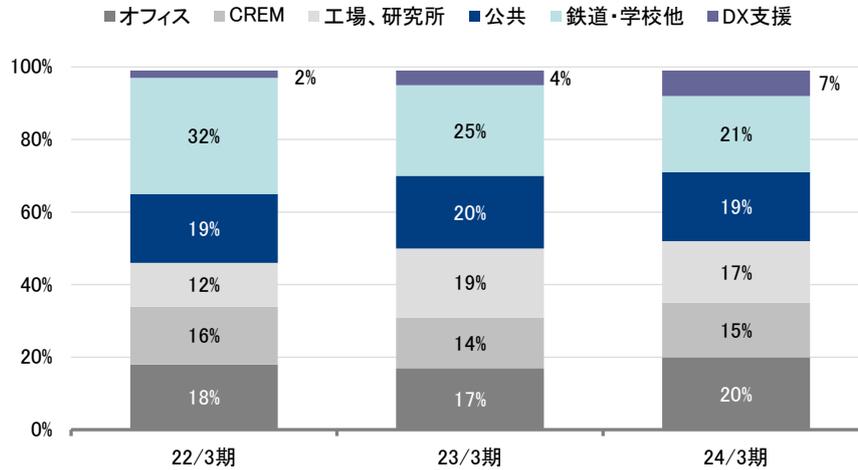
売上総利益率が前期比 0.6 ポイント低下したが、他社との共同提案による一部再委託分を売上高と売上原価に 64 百万円計上したため、同要因を除けば概ね前期並みの売上総利益率であった。販管費は、優秀な人材確保を目的とした社員の処遇向上による人件費の増加や、将来の売上安定に寄与する DX のさらなる推進に伴う開発費の増加により、同 8.1% 増となったものの、売上総利益の増加で吸収する格好となった。なお、当期純利益の増益率が高くなったのは、期初から実施した社員の処遇向上の取り組みにより、賃上げ促進税制の適用要件に該当することになり、61 百万円の税額控除が適用されたためだ。

分野別売上粗利益の構成比を見ると、オフィスが前期の 17% から 20% に、CREM が 14% から 15% に、DX 支援が 4% から 7% に上昇した一方で、工場・研究所が 19% から 17%、公共が 20% から 19%、鉄道・学校他が 25% から 21% に低下した。鉄道・学校他については金額ベースでも減少したと見られるが、主には継続案件である JR 東日本（東日本旅客鉄道 <9020>）の品川開発プロジェクト※がピークアウトしたこと、並びに大学の整備事業についても 2024 年 3 月期は売上貢献が少なかったことが要因と見られる。なお、JR 東日本については大井町再開発プロジェクトや新宿再開発プロジェクトなど大規模プロジェクトが相次ぐことから、今後は堅調な売上が見込まれる。

※ 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。

業績動向

事業分野別構成比率(売上粗利益)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

公共分野については、構成比が若干低下したもののコロナ禍が収束に向かうなかで予算が建設プロジェクトに振り向けられるようになり、着実に新規案件を受注した。同社が会社ホームページ上で開示した受注実績だけでも2024年3月期は22件となっており、極めて高い勝率で受注しているようだ。傾向としては自治体の庁舎建替えプロジェクトが減少し、逆に少子化を見据えた公立学校の統廃合を目的とした基本計画策定プロジェクトや、公共施設の維持保全に係る支援業務などが増えた印象だ。また、目新しい案件として文部科学省から「グローバル・スタートアップ・キャンパスフラッグシップ拠点（仮称）整備に係る基本計画策定に関する調査・検討事業」を受注した。日本におけるイノベーション創出を強化していく観点から、海外大学と連携しつつ、ディープテック分野に特化した研究機能とスタートアップ・インキュベーション機能を兼ね備えたグローバル・スタートアップ・キャンパスのフラッグシップ拠点を整備するための基本計画策定を目的とした調査・検討事業となる。2024年3月末で納品が完了しており、2025年3月期も次のステップに進むためのCM業務を受注するものと見込まれる。

業績動向

公共分野における主な CM 業務受注実績 (2024年3月期)

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
文部科学省		グローバル・スタートアップ・キャンパスフラッグシップ拠点(仮称)整備に係る基本計画策定に関する調査・検討事業
経済産業省		令和6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
新エネルギー・産業技術総合開発機構		オフィス環境整備計画の立案に係る調査
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 大阪大学(豊中)アゴラ棟(仮称)整備事業
東京都	千代田区	教育施設・児童福祉施設等の整備・改修の技術的支援業務 富士見みらい館 劣化診断結果等の妥当性調査等業務
	渋谷区	広尾中学校ほか2施設基本・実施設計支援業務 小中一貫教育校2校の整備基本計画作成支援等業務
	目黒区	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
	世田谷区	世田谷区学校改築に係る各種検討支援業務
	北区	北区新庁舎新築基本設計等発注者支援業務
	文京区	文京区立小・中学校特別教室改修工事発注管理支援業務
	千葉県	千葉県
埼玉県	入間市	入間市新庁舎など整備事業 CM 業務
愛知県		ジブリパーク長寿命化計画策定業務
長野県	箕輪町	令和5年度 町単独地域脱炭素移行・再エネ推進交付金事業 令和6年度分公共施設整備事業 CM 業務
	倉敷市	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
岡山県	鳴門市	鳴門市文化会館耐震改修工事 DB 対象事業者選定等 CM 業務
徳島県	宮崎市	宮崎市新庁舎建設 CM 業務委託(設計関係)
	日向市	日向市総合体育館整備事業 設計段階 CM 業務

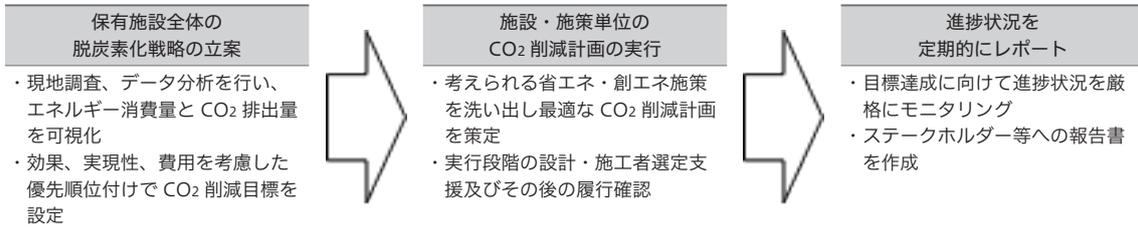
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、「働き方改革」をテーマとしてオフィス改革に関するコンサルティング業務を経済産業省や外部省などで既に受注しているが、こうした取り組みが他の省庁や独立行政法人などにも広がる兆しが出てきている。具体的には、(国研)新エネルギー・産業技術総合開発機構から「オフィス環境整備計画の立案に係る調査」を新たに受注しており、これまでの蓄積したノウハウが生かされたものと考えられる。このため、今後も他の省庁や独立行政法人などで受注を獲得する可能性は高い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ても、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 に対する企業の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好調で、2023年4月には脱炭素 CM 部(10名)を新設、GXソリューションチームを中心とした専門技術者によって、脱炭素化ロードマップ策定や具体的な脱炭素化施策を支援するとともに、ZEB などの認証取得においても基本計画段階からの顧客の高い環境要求水準に対応している。現在、建設プロジェクトにおいては脱炭素化への取り組みが必須テーマであり、今までよりも高い専門性が求められるため、同社の活躍余地も広がっていると見られる。

業績動向

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

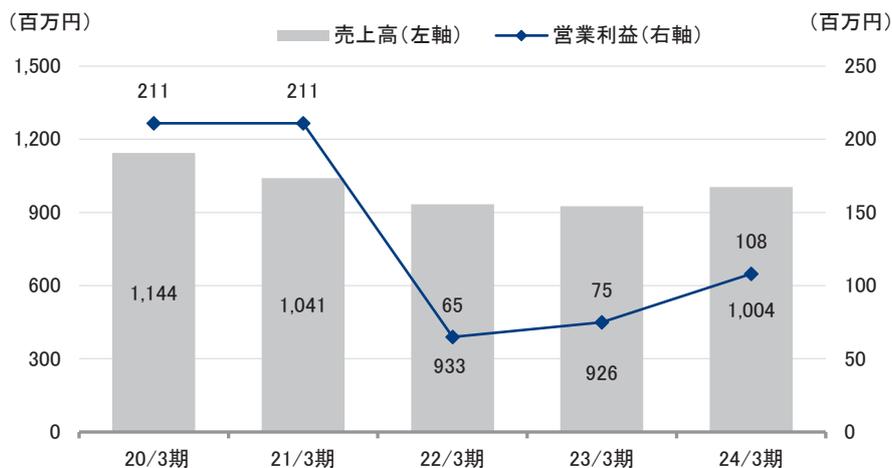
2024年3月期はすべての事業セグメントで増収増益を達成

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 8.3% 増の 1,004 百万円、営業利益は同 43.7% 増の 108 百万円となった。売上高は 6 期ぶりの増収、営業利益は 2 期連続で増益となった。企業がアフターコロナへの新たな動きを模索するなかで、働き方改革及び DX に自ら取り組む先進企業として同社の認知度が高まり、大企業のグループ統合や中央官庁及び独立行政法人などで「働き方改革」支援及び執務環境整備プロジェクトの引き合いが増加した。在宅勤務の定着化によって民間企業の移転プロジェクトは必ずしも活発とは言えないものの、公共案件や大規模オフィス移転など難度の高い新規案件の受注を多く獲得できたことが増収増益要因となった。都心では 2030 年に向けて大型ビルの竣工が相次ぐ見通しとなっており、大規模オフィス移転プロジェクトで豊富な実績を持つ同社の活躍余地は大きいと言える。

オフィス事業



出所：決算短信よりフィスコ作成

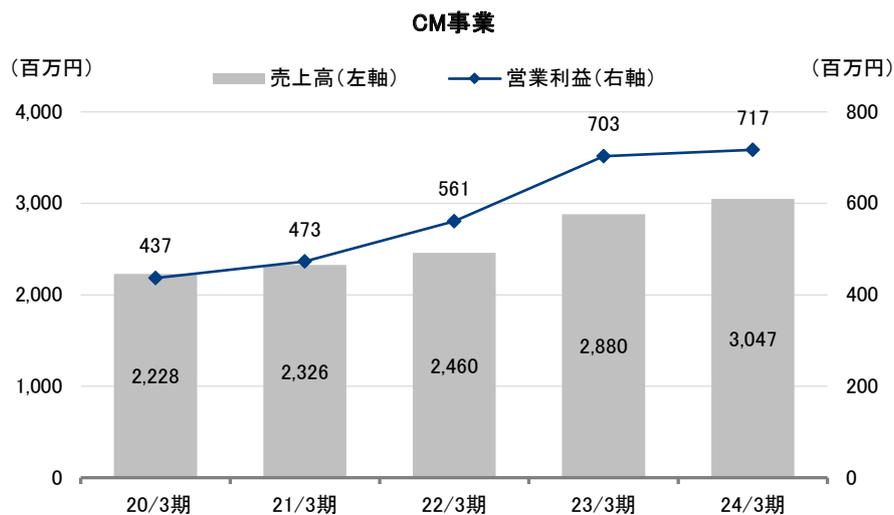
業績動向

(2) CM事業

CM事業の売上高は前期比5.8%増の3,047百万円、営業利益は同1.9%増の717百万円と増収増益基調が続き、営業利益は5期連続で過去最高を更新した。既述のとおり、公共分野で多くの自治体庁舎や国立大学等の公共施設におけるCMプロジェクトを受注したほか、民間分野でもグローバル企業の大型研究施設や食品・製菓企業をはじめとした様々な工場へのサービス提供が増加した。また、学校法人や大規模商業施設の再構築、JR東日本の「品川プロジェクト」、大手IT企業等が保有する施設の電気・空調・衛生設備更新等、様々な分野で既存顧客だけでなく、新規顧客からの受注を獲得できたことが増収増益要因となった。

建設コストの上昇が続くなかで、今まではコストの見積もりを自ら行っていた企業も判断が難しくなり、同社に依頼してきたケースが複数件あったほか、計画している建設プロジェクトの実現性を評価してほしいとの依頼も出てくるなど、難度が高まっている建設プロジェクトを円滑に遂行していくための重要なパートナーとして同社の認知度が広がっており、旺盛な受注につながっている。脱炭素化プロジェクトとしては、長野県箕輪町から「令和5年度 町単独地域脱炭素移行・再エネ推進交付金事業 令和6年度分公共施設整備事業 CM業務」を受注した。2050年までに脱炭素化を実現するためのプロジェクトで、同社は小学校や公共施設への太陽光発電システムや蓄電システムの導入にあたって、技術的かつ商流上の中立性を保ちつつ、発注者側に立って基本計画策定支援や事業者選定支援等を行う。同実績をもとに他の自治体の脱炭素化プロジェクトの受注獲得が期待される。

なお、国土交通省からは「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業務」を受注した。受注実績としては10年連続となり、公共分野でのCMの普及に貢献している。同業務は茨城県、長野県及び岐阜県における管内市町村が、発注者体制や地域の実情等に応じて入札契約制度を推進できるよう、課題の整理、新たに導入あるいは改善すべき入札契約制度等において必要となる検討の支援等（ハンズオン支援）を行い、対象団体の入札契約の適正化を推進することを目的としたものだ。



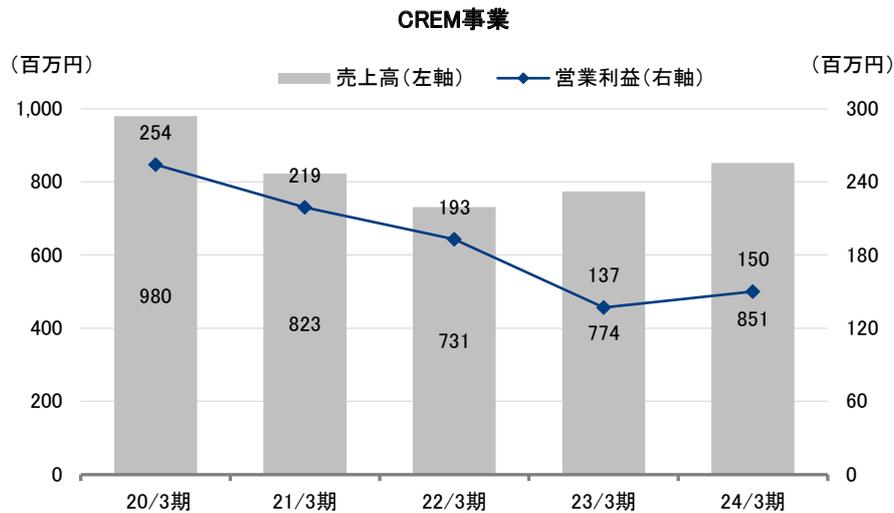
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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 2024」において、同社が CM 業務を行った「雪印メグミルク <2270> イノベーションセンター建設プロジェクト CM 業務」「水戸ステーション開発(株) 水戸駅ビルエクセル 基幹設備プロジェクト CM 業務」で CM 選奨を受賞し、8年連続の受賞となった。また、2023年6月にドイツ・ミュンヘンで開催された国際コンストラクションプロジェクトマネジメント協会(ICPMA: International Construction Project Management Association)主催のカンファレンスにおいて同社は支援した「(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」が優秀賞(Overall Project Achievement)を受賞した。

(3) CREM 事業

CREM 事業の売上高は前期比 10.0% 増の 851 百万円、営業利益は同 9.4% 増の 150 百万円となった。売上高は 2 期連続の増収、営業利益は 4 期ぶりの増益に転じた。新規顧客を含む大企業等からの多拠点改修同時進行プロジェクトや地方自治体の公立学校改築計画、金融機関の事業拠点再編等を中心に、「MPS」を活用して効率的なプロジェクト管理や多拠点施設の維持保全と LCC 削減等を行うニーズが増加し、増収増益となった。なお、「MPS」の利用料については DX 支援事業で売上計上しているケースが多く、DX 支援事業の売上の大半は「MPS」関連であるため、DX 支援事業の業績と合わせて見た方が CREM 事業の実態に近くなると弊社では考えている。

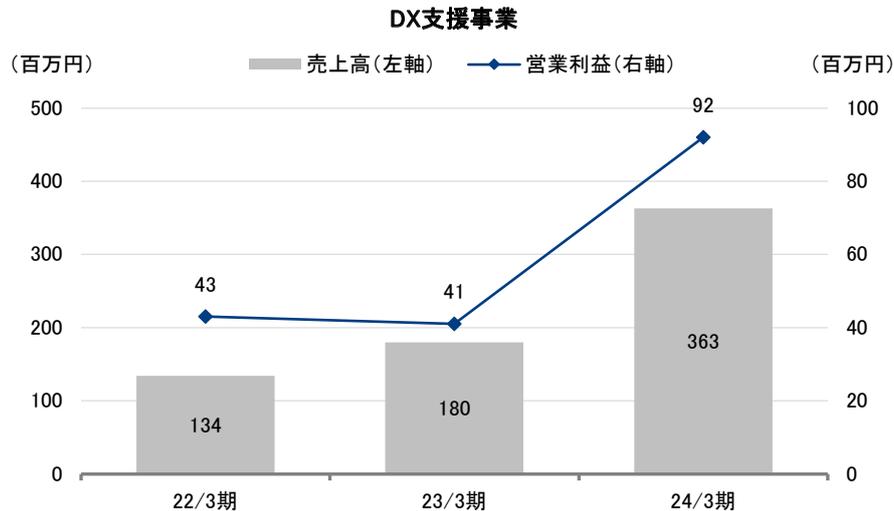


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(4) DX 支援事業

DX 支援事業の売上高は前期比 101.9% 増の 363 百万円、営業利益は同 121.4% 増の 92 百万円と急成長した。顧客の DX 支援を推進するため、2023 年 1 月に DX 支援事業を全社横断で推進する「DX 推進部」を新設したことに加え、「MPS」にさらに新たな機能を追加するシステム開発等を顧客と共同で行い、受注拡大に取り組んだことが奏功した。具体的には、多拠点から収集したデータベースを社内のどの部門と連携させるかといった連携機能や、収集したデータベースを活用して LCC 削減のためのシミュレーション機能といったものを追加した。「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において期間限定で利用するケースが多いため売上高としてはまだ小さく、増収分の大半は「MPS」の利用顧客数の増加による。CREM 事業において新規顧客が増えれば「MPS」の利用料収入も連動して増えることになる。また、「MPS」だけを利用する顧客も増えたようだ。ストック型ビジネスに近いため、顧客数が増えれば売上高も積み上がることになり、今後も高い収益性が期待できる。



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

2024 年 3 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 703 百万円増加の 7,323 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 108 百万円増加したほか、売掛金及び契約資産が 274 百万円増加した。固定資産では無形固定資産が 59 百万円増加したほか、東京都発行のグリーンボンドへの投資により投資有価証券が 150 百万円増加した。

明豊ファシリティワークス

1717 東証スタンダード市場

2024年7月9日(火)

<https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比 242 百万円増加の 2,238 百万円となった。流動負債において賞与引当金が 142 百万円増加したほか、買掛金が 75 百万円、未払金が 77 百万円それぞれ増加し、未払法人税等が 134 百万円減少した。純資産は同 460 百万円増加の 5,084 百万円となった。配当金 380 百万円を支出した一方で、当期純利益 790 百万円を計上したほか、自己株式が 38 百万円減少（増加要因）したことによる。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は 69.2% と高水準を維持しており、有利子負債もないことから財務内容は健全な状態にあると判断される。収益性指標に関しては、売上高経常利益率 20.3%、ROA15.4%、ROE16.3% とここ数期間は安定して高い水準で推移している。これは同社が安定した受注を毎期獲得できるだけの高い競争力を持っており、顧客も複数年にまたがるプロジェクトを抱える大手企業や官公庁などが中心となっていること、またコスト面でも事業拡大を優先して無理な人員増強を行わないなど、コスト管理を徹底していることが要因と弊社では考えている。

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	24/3 期	増減
流動資産	4,809	4,685	4,780	5,472	5,872	400
（現金及び預金）	1,834	1,438	1,935	1,598	1,707	108
固定資産	710	819	938	1,148	1,451	302
総資産	5,519	5,504	5,718	6,620	7,323	703
負債合計	1,392	1,538	1,435	1,996	2,238	242
（有利子負債）	-	-	-	-	-	-
純資産	4,127	3,966	4,283	4,624	5,084	460
経営指標						
（安全性）						
自己資本比率	73.5%	71.0%	74.7%	69.6%	69.2%	-0.4pt
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%	15.4%	-0.2pt
ROE（自己資本利益率）	16.7%	15.6%	14.8%	14.7%	16.3%	1.6pt
売上高経常利益率	20.8%	21.5%	20.3%	20.2%	20.3%	0.1pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

公共、民間とも CM サービスの引き合いは旺盛で、 2025年3月期も上振れ余地あり

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の業績は、売上高で前期比0.6%増の5,300百万円、営業利益で同2.0%増の1,090百万円、経常利益で同1.8%増の1,090百万円、当期純利益で同1.2%増の800百万円と若干の増収増益を見込んでいる。売上高については、前期に他社との共同提案プロジェクトがあり、売上高及び売上原価に約64百万円を計上したが、2025年3月期は同様のケースを織り込んでいないため、実質的な増収額は約100百万円、伸び率が1.9%増を見込んでおり、営業利益率は前期比横ばい水準となる見通しだ。また、賃上げ促進税制による税額控除は前期の61百万円に対して、46百万円を見込んでいる。

2025年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期				25/3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	5,266	-	2,430	0.9%	5,300	-	0.6%
営業利益	1,068	20.3%	555	1.8%	1,090	20.6%	2.0%
経常利益	1,070	20.3%	555	1.5%	1,090	20.6%	1.8%
当期純利益	790	15.0%	407	1.2%	800	15.1%	1.2%
1株当たり当期純利益(円)	68.29		35.01		68.67		

出所：決算短信よりフィスコ作成

会社計画については、民間の発注者による建設投資の見通しが金融環境の不安定さにより困難となっていることから、保守的に策定した計画となっている。ただ、物価の上昇や2024年問題による建設業界の人手不足が続くなか、発注者単独で建設プロジェクトを実行することが困難な状況が続き、同社CMサービスに対する期待はますます高くなることが予想され、さらには脱炭素化支援ニーズの増加や、同社が得意とするDX支援を含む発注者側の働き方改革、生産性向上等の発注者支援事業のニーズも広がりを見せていることから、会社計画は保守的で上振れの余地があると弊社では見ている。

今後の見通し

建設プロジェクトの環境変化



出所：決算説明会資料より掲載

(一財)建設経済研究所「建設投資見通し」(2024年4月発表)によると、2024年度の建築投資は前年度比5.1%増の48.7兆円となり、このうち非住宅分野の投資が同5.3%増の16.5兆円(うち政府は、同13.3%増の4.8兆円)、建築改修投資が同8.8%増の14.2兆円(同10.8%増の2.7兆円)とそれぞれプラス成長が続く見通しで、なかでも公共分野の伸びが高くなっている。物価上昇の影響を除いた実質ベースでも非住宅分野が3.0%増、建築改修投資が6.4%増といずれも2期連続でプラス成長となり、企業や公共分野における建築投資は堅調に推移するものと見込まれている。公共分野については、コロナ禍の収束で政府予算が公共投資に振り向けられるようになったこと、民間分野では円安進展に伴い製造業の国内回帰の動きが続いていること、また公共・民間ともに施設の老朽化に伴う改修需要が増えてきていることなどが要因と見られる。CMサービスのニーズが拡大していることも考慮すれば、2025年3月期も同社CMサービスは繁忙状況が続き、売上成長は人的リソースに律速していくものと弊社では見ている。

ここ1~2年の動きとして、国策により半導体の新工場建設計画が九州や北海道、東北などで進んでいる。大規模な半導体工場が完成すれば周辺に関連企業の工場も集積していく可能性があり、こうした周辺企業の建設プロジェクトにおけるCMサービスニーズの機会を同社は狙っていく考えだ。また、データセンターの建設プロジェクトも今後増加する見通しとなっており、こちらは過去に複数件実績もあることから、今後の受注獲得が期待される。

なお、同社は2024年4月に経済産業省の認定制度である「DX認定事業者」として認定された。同認定の取得は、同社におけるDX活用の目的と顧客への提供価値について、デジタルガバナンス・コードに対応し、DXによって自らのビジネスを変革する準備と、ステークホルダーへの適切な情報開示等の認定基準を満たしていることによるもので、同社のDX支援事業の拡大においてプラスになるものと思われる。人員については引き続き10数名程度の純増で業績計画に織り込んでいる。

DXの活用も含めたCMサービスの価値向上と人的資本の強化により、社会還元に取り組むとともに持続的成長を目指す

2. 企業価値向上に向けた取り組み

同社は新築から維持保全までの施設のライフサイクルやオフィス構築等において、これらからの発注者に必要な価値と意思決定プロセスを提供していくことで、発注者支援事業の将来性を高めると同時に企業価値の向上に取り組む。同社の経営理念でもある「フェアネス・透明性」のベースとした人材育成とDXも活用した付加価値の高いCMサービスを提供し続けることで収益の持続的成長を目指すとともに、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実現を通じて社会に貢献する「発注者支援事業そのもので社会還元」というビジョンを実現していく。

(1) 対処すべき課題と取り組み方針

建設投資における発注者の意思決定や品質確保が一層高度化するなか、発注者支援事業へのニーズが高まり、マーケットの拡大や事業の将来性を高められる環境にあり、こうした環境の中で同社は発注者支援の先頭に立ち、さらなる企業価値の向上を図るため、CMサービスの価値向上、CM事業の新たな価値創造、人的資本の強化、の3点に取り組んでいく方針だ。あわせて株主還元を充実させていくとともにESG投資、フェアで透明な社会の実現に貢献していく考えだ。

a) CMサービスの価値向上

建設プロジェクトにおける第三者性とその価値の確立、先見性とリスク管理を徹底しながら社会の変化とともにCMサービスを進化させ、サービスの価値向上を追求していく。また、発注者にとっての価値を向上させ、顧客と持続的な関係を構築し、経営基盤の安定化を図る。

b) CM事業の新たな価値創造 (CX × DX)

市場環境が激しく変化するなかで、10年先を見据えてDXを融合させた発注者支援事業の新たな価値創造に着手していく。また、建設、維持保全、オフィスづくりにおいて、発注者にとってより効率的で価値のある意思決定プロセスに変革していく考えだ。

c) 人的資本の強化

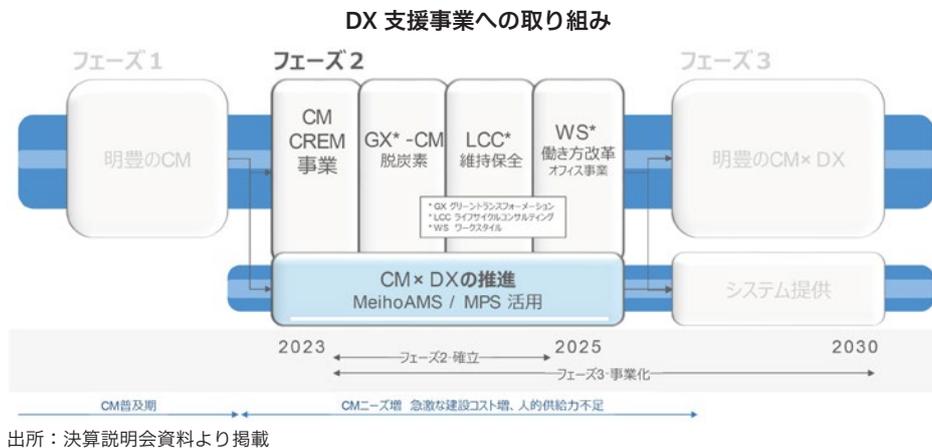
「フェアネス・透明性」の経営理念のもと、価値向上、価値創造を支える基盤として、社内のプロによる顧客本位の体制強化、リーダーの育成、女性活躍推進、ナレッジセンター※の拡大と完成度向上、学びあう風土の醸成に取り組む。

※ 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

(2) CM × DX

同社は発注者支援事業を普及させるという第1フェーズを達成し、現在は各事業分野とDX推進事業が一体となったサービスを提供する第2フェーズ(CM × DX)に取り組んでいる。具体的には、プロジェクト情報をデジタル化し、顧客と同社の間で可視化・一元管理することでプロジェクトリスクに対応し、アウトプットの精度を向上させ、難度の高い顧客の意思決定を支援しており、こうしたCM × DXの取り組みが同社の強みともなっている。また、情報のデータベース化によって同社社員は効率的に新たなナレッジを共有する体制を構築し、学習しながらプロジェクトを推進することで、人材の育成にもつなげている。また、公共施設などの老朽化による維持保全ニーズが高まるなかで、「MPS」を用いてLCCを最適化し効率的かつ適切な予防型維持保全の実現を支援していく。



(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。環境面での取り組みとしては、社内にCASBEE 建築評価員49名、LEED AP3名が在籍しており、顧客側に立つプロが顧客の環境対策を環境CMによって支援することで、企業価値の向上と地球環境の保全に貢献している。具体的には、社内技術チームによる脱炭素化支援CMを提供しており、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環境対策ニーズに貢献している。

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CO₂排出量削減に関しては2020年3月期比で2024年3月期は37.5%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: 各国の金融関連省庁及び中央銀行からなり、国際金融に関する監督業務を行う機関) 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。

明豊ファシリティワークス | 2024年7月9日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

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、2023年10月）への投資を継続的に実施している。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で「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。

女性活躍関連目標と状況

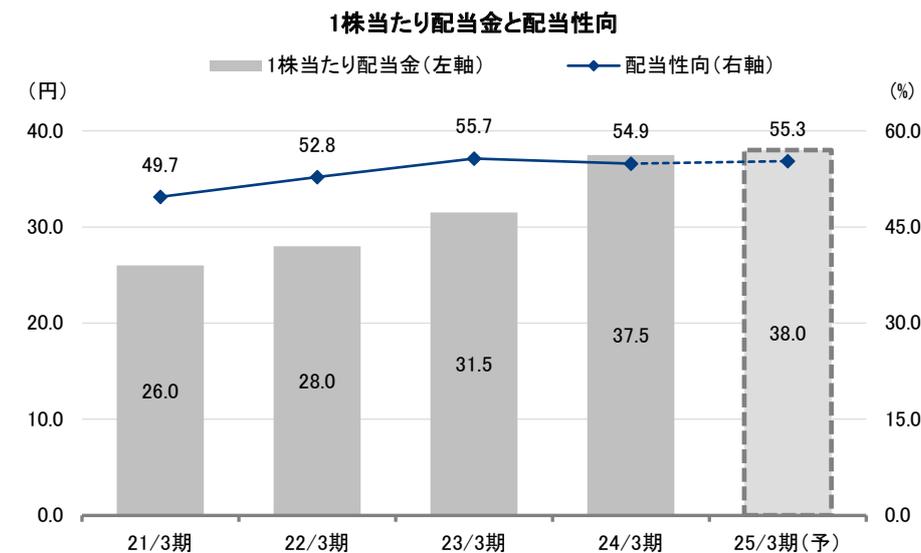
	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末目標
女性社員勤続年数	8年0カ月	8年0カ月	8年
女性社員の割合	25.9%	27.6%	27.0%
育休からの復職割合	100.0%	100.0%	100.0%

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 55% 程度を目安に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月期より従来の50%程度から55%程度に引き上げている。2024年3月期の1株当たり配当金は同方針に基づき、前期比6.0円増配の37.5円（配当性向54.9%）とし、11期連続の増配を実施した。2025年3月期も同方針に基づき前期比0.5円増配の38.0円（同55.3%）を予定している。なお、2026年3月期までは期間業績が損失計上となった場合を除いて1株当たり配当金の下限を38.0円以上とすることも公表している。配当性向が55%を下回る状況になればさらなる増配も期待される。



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