

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2025年12月17日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日 (水)
1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

目次

| | |
|-----------------------|----|
| ■要約 | 01 |
| 1. 2026年3月期中間期の業績概要 | 01 |
| 2. 2026年3月期業績見通し | 01 |
| 3. 成長戦略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 | 06 |
| 5. SWOT分析 | 08 |
| ■業績動向 | 10 |
| 1. 2026年3月期中間期の業績概要 | 10 |
| 2. 事業セグメント別の動向 | 13 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 15 |
| ■今後の見通し | 16 |
| 1. 2026年3月期の業績見通し | 16 |
| 2. 成長戦略 | 17 |
| ■株主還元策 | 19 |

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

■ 要約

2026年3月期中間期は過去最高益更新。オフィス事業がけん引

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つつつ、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・透明性・顧客側に立つプロ」という企業理念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獲得し成長を続けている。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比12.4%増の2,987百万円、経常利益で同10.5%増の771百万円と5期連続の増収増益となり、過去最高益を連続で更新した。また、会社計画(売上高2,782百万円、経常利益700百万円)に対しても上回った。民間企業の建設投資マインドが建設コストの上昇により冷え込むなかで、大規模な本社移転プロジェクトの竣工等によりオフィス事業が同40.5%増収となったほか、老朽化した公共施設の維持管理・改修プロジェクト等の増加によりCREM(コーポレート・リアルエステート・マネジメント)事業が同14.0%増収となり、業績のけん引役となった。利率が若干低下したが、大阪支店の移転増床に伴う一時費用を計上したため、同要因を除けば生産性の向上により経常利益率も過去最高を更新したことになる。なお、中間期末の従業員数は271名と前期末比5名増となった。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績は、売上高で前期比3.0%増の5,890百万円、経常利益で同2.4%増の1,260百万円と期初計画を据え置いた。中間期は計画を超過したものの、建設コストの上昇が続くなかで、民間企業の建設プロジェクトが停滞し始めるなど、先行き不透明感が出てきているためだ。一方で、オフィス事業や公共分野の新規開拓を強化し、中間期までの経常利益の進捗率も61.2%と直近3期間の平均進捗率52.0%※に対して順調に推移していることから、急速に市場環境が悪化するようなことがなければ、計画を若干上回る可能性が高いと弊社では見ていている。

| * 2023年3月期～2025年3月期の業績累計額の進捗率 |

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

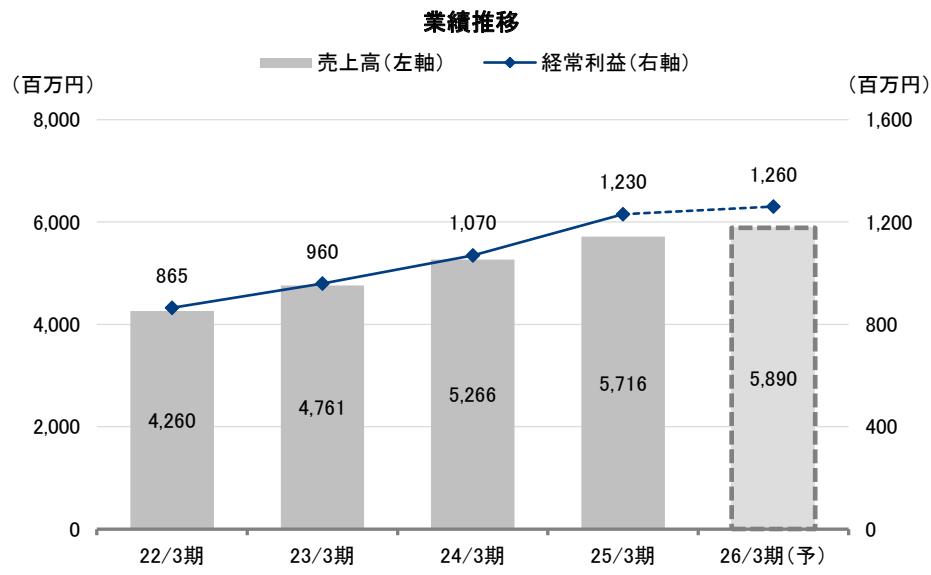
要約

3. 成長戦略と株主還元策について

同社は「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」を企業理念とし、優秀な人材の育成を図りながら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することでCMの価値向上を図り、また、CMとDXを融合することで新たな価値の創造にも取り組んでいる。社会変化とともにCMサービスを進化させ、サービス価値の向上を図ることで顧客との持続的な関係を構築し収益成長を目指す方針だ。成長の源泉となる人的資本も、人材育成プロセスの充実を図ることによって強化が進んでいる。短期的には民間企業向けCMサービスが伸び悩む可能性もあるが、オフィス事業や公共CM案件の獲得、並びにストック型ビジネスに近いCREM事業やDX支援事業の拡大でカバーできるものと弊社では見ている。なお、配当方針は配当性向55%程度を目安としており、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比0.5円増配の43.0円(配当性向54.9%)と13期連続の増配を予定している。また、2027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43.0円以上とするこことを決定している。

Key Points

- ・2026年3月期中間期は5期連続の增收増益、過去最高益を連続更新
- ・2026年3月期業績は期初計画を据え置き、增收増益が続く見通し
- ・人材育成プロセスの充実により社員のエンゲージメントが向上、成長の源泉となる人的資本の強化が進む
- ・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



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

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

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

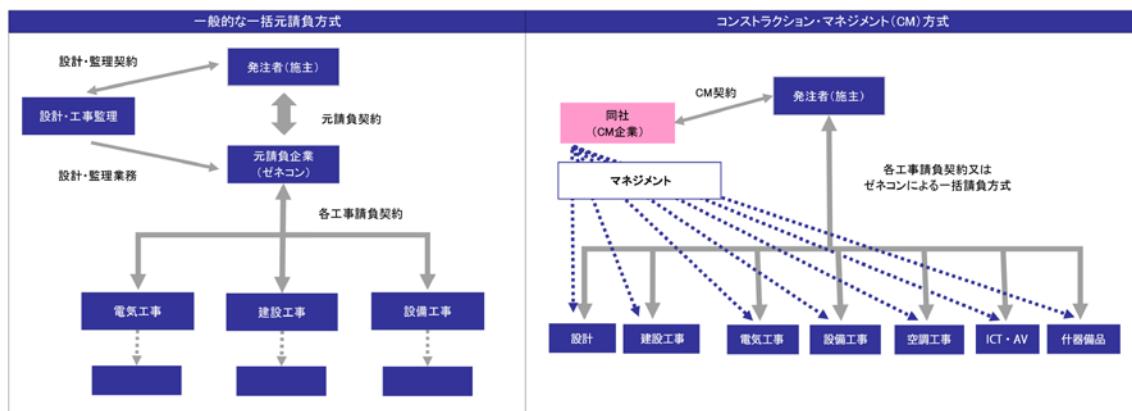
事業概要

「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」を掲げる 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け的な唯一の東京証券取引所上場企業である。

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には、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)を結び、設計や施工会社との契約は発注者が直接行う「ピュアCM方式」と、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「アットリスクCM方式」があるが、現在はほぼすべてが「ピュアCM方式」の契約となっている。「ピュアCM方式」で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、売上原価としては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。

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

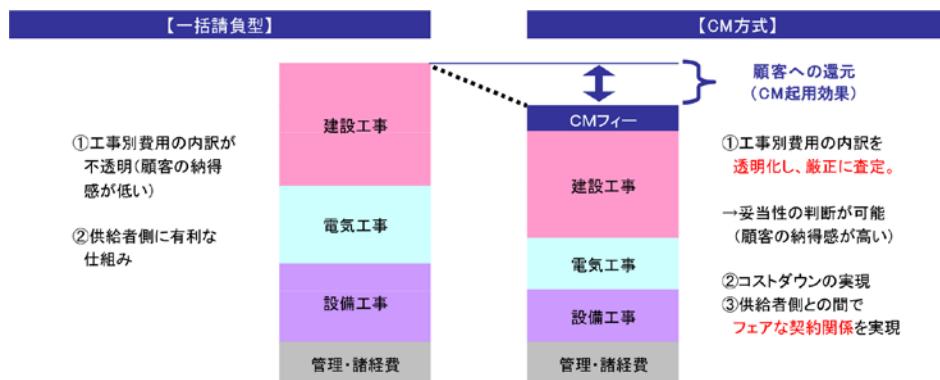
事業概要

2. 「明豊のCM」の特徴

同社は企業理念に「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」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。発注者におけるCM方式活用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支援会社から可視化され、複数の選択肢から納得できる最適な方法を自ら選択し、プロジェクトを実行させることができる点にある。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で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、過大に見積も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想定されるリスクを含む精緻な予算を作成し、これを顧客の予算の上限(CAP)として管理しつつ、プロジェクト完了まで細かくコスト検証や工事会社との協議を実施することで、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強い信頼関係を構築しており、高い継続受注率につなげている。

工事代金の構成図



出所：会社資料よりFISCO作成

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

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と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揃えていけるかが重要となる。

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もり・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2025年11月末時点で110名と直近5年間で約1.4倍に増員しており、独立系CM事業会社としては最大規模の陣容を擁している^{*2}。また公共工事の品質確保の促進において、発注関係事務を適切に実施する公共建築工事品質確保技術者の資格取得者も6名在籍している。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、脱炭素アドバイザー^{*5}（ベーシック/アドバンスト）が9名在籍するなど、多種多様な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、そのなかからすぐ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）及び（株）山下PMC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（一財）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。

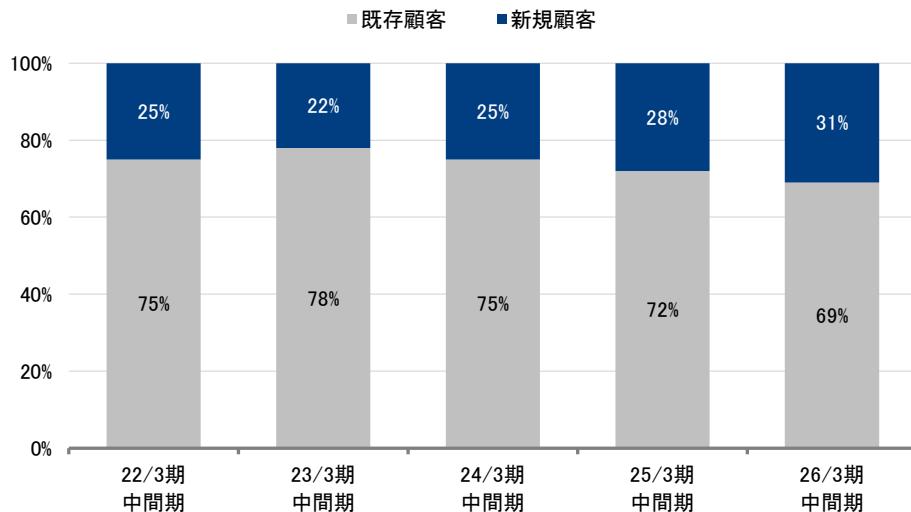
*5 脱炭素アドバイザーとは、企業の脱炭素化に向けた取り組みに関して専門的なアドバイスができる知識・ノウハウを環境省認定の資格によって習得した者を指す。

同社の成長の原動力となってきたのは、社員一人ひとりが企業理念である「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」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271名（2026年3月期中間期末時点）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・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なっている。なお、2026年3月期中間期の既存顧客比率は69%とやや低下したが、これは民間企業だけでなく自治体などを含めて新規顧客からの引き合いが活発化したためであり、新規顧客の構成比の上昇につながっている。

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

新規・既存顧客比率(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

また、同社は各社員が複数の事業セグメント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の向上を実現していることも、同社の特徴であり強みと言える。

そのほか、同社の強みとして、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強い信頼関係を構築している点が挙げられる。建設業界では人手不足等に起因する工期遅れが頻発しているが、着工後に施工者からの改善提案など発注者側が理解しにく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おり、建設プロジェクトが円滑に進む一因にもなっている。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・顧客側に立つプロ」の企業理念が、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事業」「DX支援事業」の4つに区分している。

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

(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、優秀な人材の確保等につながる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ため、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やその外郭団体からの受注実績も増え始めている。

(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、発注者の意思決定を支援し、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、ここ数年は建設コスト高騰の背景とともにプロジェクトの実現性検証や構想策定段階等の上流工程から参画するケースが大部分を占めている。

※ 環境省との連携の下、(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化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。

(3) CREM事業

CREM事業では、金融機関や大企業等が保有する施設や設備等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、同社が開発した情報一元管理システム「Meiho Project Management System（以下、「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的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コンサルティング（以下、LCC）※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、政府が示した脱炭素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、2025年11月末時点で49名が在籍している。

※ ライフサイクルコンサルティングとは、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。

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

(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活用していたITシステムを外販する事業となる。具体的には、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、顧客が効率的にプロジェクトを推進し、計画的に維持保全等を行うことを支援する「MPS」、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「Meiho Activity Management System (以下、「MeihoAMS」)」の2つのシステムを外販している。「MPS」についてはCREM事業の顧客で利用するケースが多いが「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、システム開発会社に外注することもある。現状は「MPS」が売上の大半を占め、規模もまだ小さいことから新規導入件数や外注費、開発費の多寡によって収益及び利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。

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、コスト、スピードへの発注者の意識の高まり 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 建設コストの高騰や長納期化など、発注者自身で建設投資を遂行するうえでの難度が飛躍的に高まっていること | <ul style="list-style-type: none"> < 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 金利政策転換や建設コスト高騰による建設投資マインドの冷え込み |
| 内部環境 | < 強み (Strength) > | <ul style="list-style-type: none"> 独立系で「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」の企業理念に基づく行動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 40年にわたり蓄積してきた豊富なノウハウと高い生産性に基づくコスト競争力 | <ul style="list-style-type: none"> < 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FISCO作成

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

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ることや企業のコンプライアンス意識の高まりにより、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サービスを活用する発注者が民間、公共分野問わず、増加傾向にある点が挙げられる。特に、ここ2~3年は、長納期化、品質確保への対応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を判断するのが非常に困難となっているほか、脱炭素化への取り組みも必須要件となってきており、プロジェクトの難度が格段に高まるなかで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、コロナ禍を契機に働き方改革を含めてオフィスの在り方を見直す動きも出てきており、大企業のオフィス移転・統合などにおいて同社の活躍する機会が広がっている。

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大部分を占める。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において、顧客にとって価値のある対応が可能であることを意味し、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。ここ最近では建設コストの高騰により、発注者側の投資に対する意思決定が慎重になるといった傾向も出てきている。事業費の高騰で東京都中野区が「中野サンプラザ」の再開発計画を白紙に戻したことが記憶に新しいが、同様のケースはほかの自治体でも発生している。ただ、対象とな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、マイナス影響は限定的と考えられる。

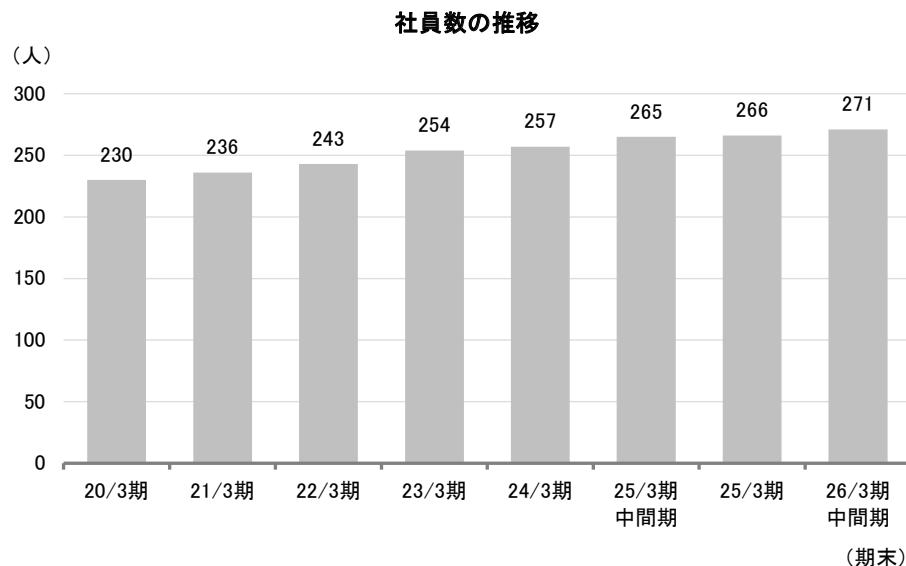
内部環境における「強み」としては、独立系であり「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」の企業理念に基づく行動について既存顧客から高い信頼を得て、それが今では企業風土として新規顧客の開拓においてもプラスに働いている点が挙げられる。また、同社は情報の可視化等を目的に自社開発した「MPS」や「MeihoAMS」を使って、受注プロジェクトごとのコストを可視化し、従業員一人ひとりのマンアワーコストを定量化して管理するなど、生産性向上に対する意識が会社全体に浸透していることも強みと言える。ワークスタイル面でも早くからテレワークを全社で導入し、社内のフリーアドレス化、ペーパーレス化を実現し、また、対外折衝に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。

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ってきたが、一方でコロナ禍以降はテレワークが推進されたこともあり、社会全体の傾向として人材の流動化も激しくなっている。CMへの期待がサービスの高度化につながり、習得の難度が高まっているが、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することで、定着化の向上と成長への期待が会社と本人で一致するよう全社で人材の育成を最重要視して取り組んでいる。新人着任後における関係者を含めた出社奨励や、全社コミュニケーション施策の実施、テレワークブース導入による働きやすいオフィス環境の構築なども行っている。

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

従業員の増員ペースについては年間10名前後を継続する考えで、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実践して順調に育ち、プロジェクト・マネ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、2026年3月期中間期末の社員数は、前期末比5名増の271名となっている。



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

2026年3月期中間期は過去最高益を継続更新

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比12.4%増の2,987百万円、営業利益で同10.6%増の769百万円、経常利益で同10.5%増の771百万円、中間純利益で同11.5%増の571百万円といずれも会社計画を上回り、5期連続の增收増益、各利益は連続で過去最高を更新した。建設コストの上昇により、民間企業の新規建設プロジェクトに対する意思決定が先送りとなるケースが増えたものの、オフィス事業や、公共施設の維持管理・改修プロジェクトを中心にCREM事業がそれぞれ2ケタ增收と好調に推移し、業績をけん引した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

2026年3月期中間期業績

(単位:百万円)

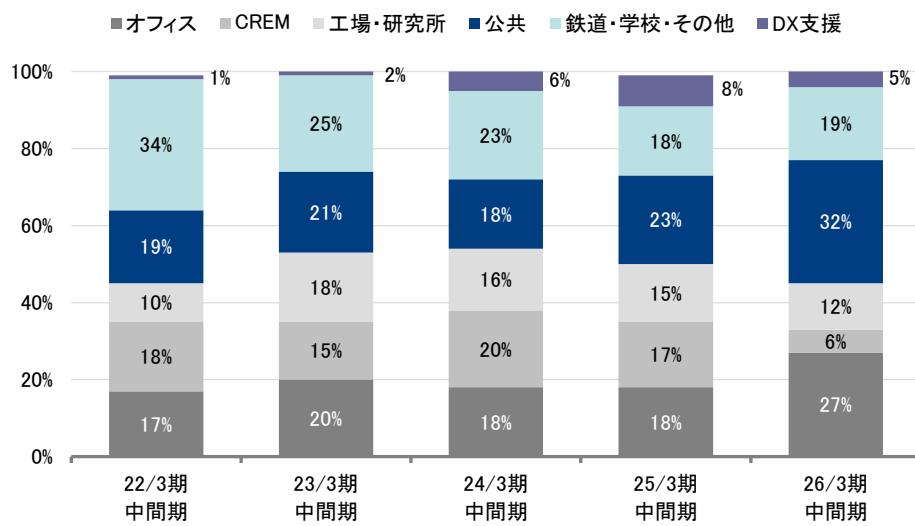
| | 25/3期中間期 | | 26/3期中間期 | | 前年同期比 増減率 | 期初計画比 増減率 |
|-------|----------|-------|----------|-------|--------------|--------------|
| | 実績 | 売上比 | 期初計画 | 実績 | 売上比 | |
| 売上高 | 2,658 | - | 2,782 | 2,987 | - | 12.4% |
| 売上総利益 | 1,530 | 57.6% | - | 1,717 | 57.5% | 12.3% |
| 販管費 | 834 | 31.4% | - | 948 | 31.7% | 13.6% |
| 営業利益 | 695 | 26.2% | 698 | 769 | 25.8% | 10.6% |
| 経常利益 | 697 | 26.2% | 700 | 771 | 25.8% | 10.5% |
| 中間純利益 | 511 | 19.3% | 503 | 571 | 19.1% | 11.5% |

出所: 決算短信よりフィスコ作成

社内で管理する受注粗利益※も過去最高を更新した。分野別の構成比を見ると、オフィスが前年同期の18%から27%、公共が23%から32%にそれぞれ大きく上昇したのが特徴的で、直近の市場環境を反映した動きとなっている。一方で、CREMが17%から6%と大きく低下したが、公共分野などで計上している案件があるため、実態としては伸びているものと見られる。公共分野については、同社が得意とする庁舎建て替えプロジェクトの案件が減少しているものの、学校や公共施設などで老朽化した設備の改修・維持管理プロジェクトが増加傾向となっている。落札率は9割超を維持しており、公共分野においても同社CMサービスが高い評価を受けており、新規顧客を獲得しながら拡大を続けている。

※ 顧客との契約金額から、システム開発の一部外部委託等の外注費を控除した数値。

事業分野別受注構成比率



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

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

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

公共分野における主なCM業務受注実績(2026年3月期中間期)

| 発注者 | 所在地 | 業務名 |
|----------------|------|--|
| 国土交通省 | | 2025年度新潟県胎内市における入札契約改善推進事業に係る発注者支援業務 2025年度地方公共団体における入札契約制度の改善に向けたハンズオン支援業務 |
| (独)労働政策研究・研修機構 | | 労働政策研究・研修機構施設建物保有方針策定支援業務委託 |
| 茨城県 | 鉾田市 | 鉾田市新庁舎・公共施設等整備基本計画策定及び発注者支援業務委託 |
| 東京都 | 練馬区 | 練馬区美術館・貴井図書館再整備事業に係るCM業務 |
| | 渋谷区 | 河津さくらの里しふやリニューアル工事CM業務委託 |
| | 大田区 | 大田区学校プールのあり方策定支援業務委託 |
| | 世田谷区 | 世田谷区立世田谷小学校改築に伴う整備手法検討等業務委託 |
| 埼玉県 | 春日部市 | 春日部市学校エアコン更新事業検討業務委託 |
| 千葉県 | 市原市 | 市原市庁舎整備事業管理支援業務委託 |
| 長野県 | 箕輪町 | 令和7年度 町単独地域脱炭素移行・再エネ推進交付金事業 令和8年度分公共施設整備事業CM業務委託 |
| 大阪府 | 茨木市 | 公共施設天井改修注方針検討ほか業務委託 |
| | 高槻市 | 高槻市立今城塚古代歴史館空調設備等最適化事業調査業務 |
| | 和泉市 | 和泉市営住宅等集約建替整備事業設計段階CM業務 |
| 愛媛県 | 松山市 | 松山市新庁舎整備に係る事業手法調査及び事業者選定支援等業務委託 |

出所：決算説明会資料よりFISCO作成

売上総利益率は過去最高水準となった前年同期の57.6%に対して57.5%とほぼ同水準で推移した。賃金改定による人件費の増加があったものの、增收効果で吸収した。販管費は前年同期比で13.6%増、金額ベースで113百万円の増加となった。2025年6月に大阪支店の移転増床関連費用を計上したほか、人件費が20百万円、消耗品費が18百万円、支払手数料が8百万円それぞれ増加した。大阪支店については約28名の人員を配置しているが、今後の業務量の拡大に備えて床面積で約2倍に拡張し、オフィス環境の改善を図った。この結果、営業利益率は前年同期の26.2%から25.8%に低下したが、大阪支店の移転増床費用を除けば26.7%と0.5ポイント上昇したことになり、実質的には利益率でも過去最高水準を更新したことになる。

収益性が上昇している要因は、付加価値労働生産性(売上粗利益 ÷ 直接労働時間)の向上にある。難度の高いプロジェクトが増加するなかでコロナ禍以降に入社した人材の育成に取り組んできたこともあり、2022年3月期から2023年3月期にかけて一時的に低下したが、これら人材が経験を積んだことで生産性が向上したことや、1つの自治体から継続して受注を獲得できるようになり業務の効率化が進んだこと、DXの推進により間接部門の生産性が向上した。付加価値労働生産性を指標で見ると、2026年3月期中間期は前期比で約3%上昇し、2013年3月期との比較においては約2倍に上昇している。

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向



注：付加価値労働生産性=売上粗利益 ÷ 直接労働時間、13/3期=100とした指数で表示

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2026年3月期中間期はオフィス事業が大幅増収増益

2. 事業セグメント別の動向

セグメント別売上高

(単位：百万円)

| | 22/3期中間期 | 23/3期中間期 | 24/3期中間期 | 25/3期中間期 | 26/3期中間期 | 前年同期比 |
|--------|----------|----------|----------|----------|----------|-------|
| オフィス事業 | 508 | 456 | 417 | 535 | 752 | 40.5% |
| CM事業 | 1,104 | 1,321 | 1,474 | 1,529 | 1,554 | 1.7% |
| CREM事業 | 371 | 347 | 363 | 405 | 462 | 14.0% |
| DX支援事業 | 32 | 50 | 155 | 187 | 217 | 16.2% |
| 合計 | 2,017 | 2,175 | 2,409 | 2,658 | 2,987 | 12.4% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別営業利益

(単位：百万円)

| | 22/3期中間期 | 23/3期中間期 | 24/3期中間期 | 25/3期中間期 | 26/3期中間期 | 前年同期比 |
|--------|----------|----------|----------|----------|----------|--------|
| オフィス事業 | 73 | 37 | 30 | 79 | 188 | 137.2% |
| CM事業 | 220 | 341 | 401 | 482 | 429 | -11.1% |
| CREM事業 | 104 | 74 | 60 | 97 | 114 | 18.0% |
| DX支援事業 | 4 | 9 | 52 | 36 | 37 | 2.7% |
| 合計 | 403 | 462 | 545 | 695 | 769 | 10.6% |

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

(1) オフィス事業

オフィス事業は売上高で前年同期比40.5%増の752百万円、営業利益で同137.2%増の188百万円と大幅増収増益となった。都心を中心に大規模開発に伴うオフィスビルの新築や工事費の高騰が続くなかで、難度の高い新築ビル竣工時同時入居型で大規模な本社移転プロジェクトが売上貢献したことや、ラボ施設等の設備要件が重視されるプロジェクトなど民間企業からの引き合いが増加した。公共分野でも「外務省のオフィス改革に関するコンサルティング業務(2025年度分)」が売上貢献したほか、独立行政法人等の外郭団体向けでも執務環境整備プロジェクトで複数の案件を受注し増収増益に寄与した。増収効果に加えて生産性が向上したことにより、営業利益率も前年同期の14.8%から25.0%と大きく上昇した。都心では2030年に向けて大型ビルの竣工が相次ぐことから、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にとって当面は好環境が続く見通しだ。

(2) CM事業

CM事業は売上高で前年同期比1.7%増の1,554百万円、営業利益で同11.1%減の429百万円と事業セグメントのなかでは唯一減益となった。公共分野で地方公共団体庁舎や国立大学をはじめとする多くの公共施設において同社のCMサービスが採用されたほか、民間分野でも製薬・食品会社等の工場へのCMサービスが増加した。そのほか、私立学校法人の教育施設の再構築や、大規模複合施設など様々な分野で実績を積み重ね、既存顧客のみならず大手国内企業等の新規顧客からの引き合いも増加した。ただ、一方で建設コストの上昇によるマイナスの影響も始めている。企画・構想など上流工程の案件は増加しているが、既存顧客からの追加発注がコスト上昇によって先送りされるケースも増え始めている。こうした影響もあり、売上高は若干増にとどまった。利益面では、優秀な人材の確保を目的とした人件費などの増加が減益要因となった。

第三者機関からの評価として、(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2025」において、同社がCM業務を行った「ジブリパーク整備事業CM業務※」が優秀賞、「墨田区新保健施設等複合施設整備事業」と、都内自治体庁舎初の「ZEB Ready」を取得した「中野区新庁舎整備事業」がCM選奨を受賞し、9年連続の受賞となった。また、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)主催の「ICPMA Awards 2025」において、「ジブリパーク整備事業CM業務」が「Overall Project Achievement」を受賞した。これは様々なステークホルダーと協力してコストマネジメントを行い、プロジェクト全体を達成したことが高く評価されたものである。

※ ジブリパーク整備事業は、「愛知万博の理念と成果を次世代へ継承し、愛・地球博記念公園の魅力と価値を一層高める」という事業目的の下、愛知県初のECI方式採用事業として実施された。同社は、ジブリパーク整備事業(元温水プール棟除却工事、第1期及び第2期整備エリア工事)、公園整備事業、展示・演示工事のコスト妥当性評価及び工事期間中の設計変更工事コストマネジメント、完成後の長寿命化計画策定の支援を行った。技術とコストの両面で発注者、ECI事業者との合意形成を的確かつスピーディに図りながら、「透明性を確保した工事契約」と着工後の「工事費の増加抑制」の実現を支援した点が評価された。(業務契約期間: 2019年11月～2024年3月)

(3) CREM事業

CREM事業は売上高で前年同期比14.0%増の462百万円、営業利益で同18.0%増の114百万円と2期連続の増収増益となった。複数の地方自治体から公立学校改築計画や体育館等の空調設備一斉更新、様々な交渉施設の設備更新等の案件を受注したことが増収増益要因となった。多拠点の工事進捗状況を可視化し、工事コストやスケジュール管理及び保有資産のデータベース化による資産情報の一元管理とデータ活用によって、プロジェクトの効率化を支援する「MPS」を活用した同社独自の「CMの価値提供」が、人材不足に悩む地方自治体においても高く評価された。また、多数の事業拠点を持つ大企業や金融機関からの受注も持続した。なお、「MPS」の利用料については原則としてDX支援事業で売上計上している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

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

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

(4) DX支援事業

DX支援事業は売上高で前年同期比16.2%増の217百万円、営業利益で同2.7%増の37百万円と増収増益となつた。利益率の低下はシステム開発費の減価償却費増加が主因となっている。売上高はCREM事業における「MPS」の活用が進んだことが増収要因となっており、DX支援事業の売上の約45%がCREM事業に紐づく売上となっている。システム開発費の増加は、「MPS」の機能拡充を進めているため、当面は高水準の開発費が続くものと予想される。新機能の一例として、保有施設のLCCをシミュレーションする機能などが挙げられる。

無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の資産合計は前期末比458百万円減少の7,569百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が179百万円増加した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が795百万円減少した。固定資産では、大阪支店の移転増床を実施したことにより有形固定資産が71百万円増加したほか、ソフトウェア資産を中心に無形固定資産が41百万円増加した。

負債合計は前期末比577百万円減少の1,853百万円となった。流動負債において賞与引当金が481百万円減少したほか、株式給付引当金が49百万円減少した。純資産は同118百万円増加の5,715百万円となった。利益剰余金が55百万円増加したほか、株式給付信託等による株式交付に伴い自己株式が49百万円減少（純資産の増加要因）した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は75.3%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。今後の財務戦略としては、健全な状態を維持したうえで成長投資を行いつつ、収益水準に見合った社員並びに株主への還元を実施していく方針だ。

貸借対照表

(単位：百万円)

| | 23/3期 | 24/3期 | 25/3期 | 26/3期中間期 | 増減額 |
|-----------------|-------|-------|-------|----------|-------|
| 流動資産 | 5,472 | 5,872 | 6,324 | 5,811 | -513 |
| (現金及び預金) | 1,598 | 1,707 | 829 | 1,008 | 179 |
| 固定資産 | 1,148 | 1,451 | 1,702 | 1,757 | 54 |
| 資産合計 | 6,620 | 7,323 | 8,027 | 7,569 | -458 |
| 負債合計 | 1,996 | 2,238 | 2,430 | 1,853 | -577 |
| (有利子負債) | - | - | - | - | - |
| 純資産 | 4,624 | 5,084 | 5,597 | 5,715 | 118 |
| 経営指標 | | | | | |
| (安全性) | | | | | |
| 自己資本比率 | 69.6% | 69.2% | 69.5% | 75.3% | 5.8pp |
| 有利子負債比率 | - | - | - | - | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2026年3月期業績は期初計画を据え置き、増収増益の見通し

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の業績は、売上高で前期比3.0%増の5,890百万円、営業利益で同2.5%増の1,257百万円、経常利益で同2.4%増の1,260百万円、当期純利益で同1.0%増の920百万円と期初計画を据え置き、増収増益を見込んでいます。建設コストの上昇に伴い、発注者単独で建設投資を実行することが困難な状況が続き、同社CMサービスに対する引き合いが増加する一方で、建設コストの高騰や人材不足に起因する工期の長期化リスクの高まりにより、民間企業の建設投資の意思決定が従来以上に慎重になってきていることを考慮した。

直近3期間は期初計画に対して売上高、各利益ともに上振れて着地していることや、公共分野に関しては引き続きプロポーザル入札方式での案件が豊富にあり開拓余地が大きいこと、中間期までの各利益の進捗率が60%超となっていることから、今後市場が急速に悪化するような状況とならない限りは、通期業績も計画を上積みできる可能性は十分にあると弊社では見ています。ちなみに、直近3ヶ月の中間期までの平均進捗率は売上高で46.0%、営業利益で52.4%であった。なお、当期純利益の増益率が1.0%と小幅にとどまるのは、賃上げ促進税制による税額控除分が2025年3月期の65百万円に対して、2026年3月期は48百万円と減少を見込んでいるためである。

2026年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

| | 25/3期 | | 26/3期 | | | 中間期進捗率 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|------|--------|
| | 通期実績 | 売上比 | 通期計画 | 売上比 | 前期比 | |
| 売上高 | 5,716 | - | 5,890 | - | 3.0% | 50.7% |
| 営業利益 | 1,226 | 21.5% | 1,257 | 21.3% | 2.5% | 61.2% |
| 経常利益 | 1,230 | 21.5% | 1,260 | 21.4% | 2.4% | 61.2% |
| 当期純利益 | 910 | 15.9% | 920 | 15.6% | 1.0% | 62.1% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 78.16 | | 78.29 | | | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

(一財)建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」(2025年10月発表)によると、2025年度の建築投資(非住宅、名目ベース)は前年度比6.8%増の16.3兆円(うち政府は同7.8%増の4.7兆円、民間は同6.4%増の11.6兆円)となり、伸び率は2024年度見込みの3.7%増から拡大する見込みだ。政府、民間ともに建設需要が堅調なことに加え、建設資材や人件費などの高騰による建設コストが上昇していることも一因だ。建設資材価格については中国の不動産不況が長引いている影響もあって足元は落ち着きを見せているが、人件費については職人の慢性的な不足が続いていること、今後も上昇傾向が続く可能性が高い。

建設コストの上昇は既述のとおり同社にとってプラス、マイナスの両面がある。今後、マイナス面の影響がより強くなることで業績への影響が懸念されるが、同社は潜在需要の大きい公共分野での案件獲得や、都心での大型ビル竣工ラッシュに伴い需要増加が見込めるオフィス事業の案件獲得、DX支援事業の拡大などに取り組むことで、今後も安定した収益成長を継続することは可能と弊社では見ています。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

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

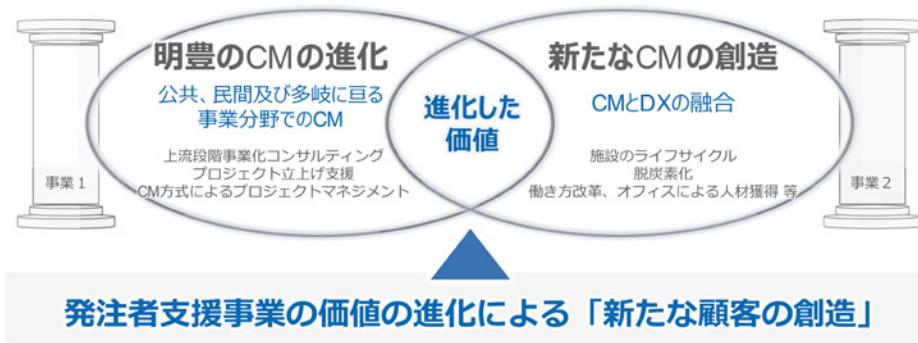
明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

社員のエンゲージメント向上と人的資本の強化が進む

2. 成長戦略

同社は発注者の建設プロジェクト構想段階から参画し、プロジェクトの早期立ち上げ支援やCM方式による円滑なプロジェクトマネジメントを推進する「明豊のCMの進化」と、DX支援サービス及びCMサービスの融合による「新たなCMの創造」を推進することで進化した価値を提供し、「新たな顧客の創造」を追求するとともに持続的な成長を目指す方針だ。建設コストの上昇や脱炭素社会の実現に向けたLCCに対する意識の高まり、公共施設の老朽化問題など、発注者が単独でプロジェクトを推進していくには困難な情勢となるなかで、同社の企業理念である「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」を軸とし、DXを融合した付加価値の高いCMサービスを提供する同社の成長余地は大きいと弊社では見ている。



出所：決算説明会資料より掲載

持続的成長を実現するためには、人的資本の強化が最重要ポイントとなる。同社の人材育成プロセスは、「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」の企業理念を行動に落とし込むための理念研修や、スキルアップを図るために個々の社員の適性にあったOJTプログラムを実施しているほか、資格取得奨励制度の強化、新技術習得機会の提供などを行っている。生産性向上に向けた取り組みとしては、ナレッジセンター^{※1}の活用やデータ、各種資料の体系的整備とRPAの活用による業務効率の向上などを推進している。また、社員のエンゲージメント向上に向けては、人事評価制度の深化と発展、福利厚生制度の充実、社員の声による業務効率化案推進などに取り組んでいるほか、女性活躍推進に向けた環境整備にも取り組んでおり、2022年6月には「くるみん認定」^{※2}を取得了。社員の定着率向上に向けては、職務が軌道に乗るまで人事部が伴走支援する体制を整備し、社員の交流が進む施策も積極的に実施するようにした。これら施策の効果もあり、ここ数年は社員の定着率も向上している。同社では社外取締役が年に2回、5名程度の社員とミーティングを行い、社員の直接の声を聞き経営側にフィードバックしているが、ここ最近は社員の満足度が向上していることを実感していると言う。社員の意見として、「関心のあることに挑戦させてくれる」「コロナ禍が収束してもリモートワークができ、家事との両立が可能」といった声が寄せられており、中堅社員からも経営に対して意見が出てくるようになるなど社内の風通しも良くなっているものと思われる。

^{※1} 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。

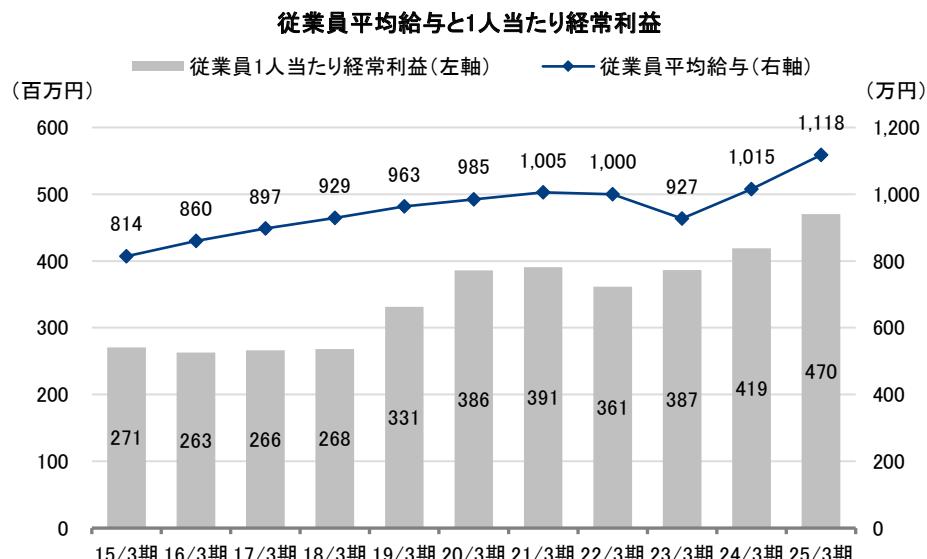
^{※2} 「くるみん認定」は、仕事と家庭を両立しやすい職場環境づくりに取り組んでいる企業として、一定の基準を満たした場合に申請を行うことによって「子育てサポート企業」として、厚生労働省より認定を受けることができる制度。認定を受けた企業は「くるみんマーク」を広告等に表示し、子育てサポート企業であることを公表できる。

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

人材の採用環境については、売り手市場が続くなかで厳しい状況に変わりはない。採用ルートとしては、自社ホームページからの応募や人材サービス会社からの紹介が中心である。同社の企業理念に共感し「明豊のCMサービス」を手掛けたいとの希望を持って応募する人材ばかりではなく、CMサービス提供会社を候補の1つとして転職活動を行っている人材も多く、こうした人材から厳選して優秀な人材を採用している。また、人材ポートフォリオの多様性、女性の活躍推進という観点から、業界外からの採用も行っている。具体例として、異業種を経験した女性を採用したが、発信力が高く従来とは違った観点での気付きが得られるといった点で評価されているようだ。

社員の平均給与については賞与を中心とした継続的な賃上げにより既に大手ゼネコン並みの水準までに達しているが、優秀な人材を多く獲得していくためには、待遇のさらなる向上も検討課題となってこよう。同社の従業員1人当たり経常利益は2015年3月期の271万円から2025年3月期は470万円と1.7倍に拡大しているのに対して、平均給与は1.4倍にとどまっており余力はあると言える。同社では利益配分の考え方について、内部留保を確保しつつ、社員、株主への還元を安定的かつ継続的に充當していくとしているため、今後も1人当たり経常利益が増加すれば平均給与も上昇し、結果的に人材採用力の強化につながっていくものと弊社では見ている。



注：従業員1人当たり経常利益は経常利益 ÷ 期中平均従業員数（役員・契約社員含む）で算出

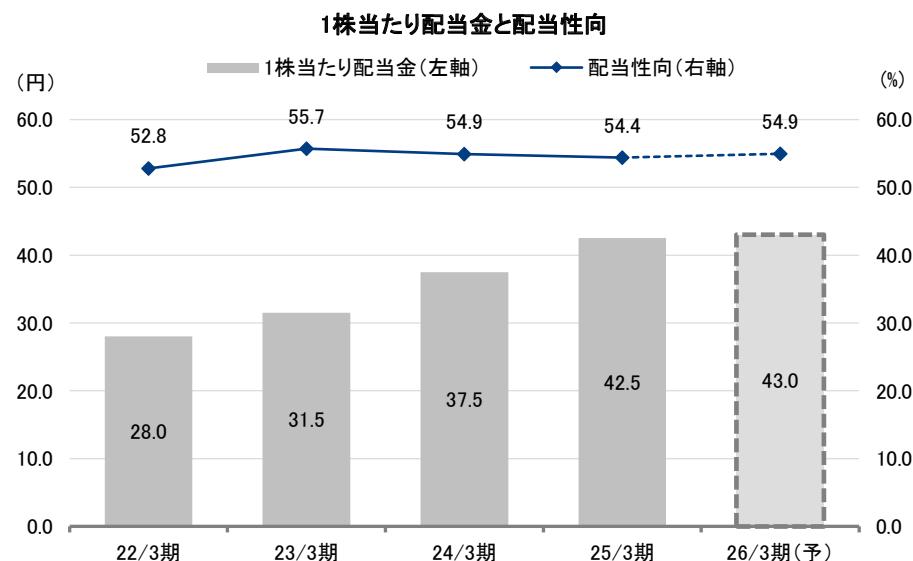
出所：決算短信、有価証券報告書、決算説明会資料よりフィスコ作成

明豊ファシリティワークス | 2025年12月17日(水)
 1717 東証スタンダード市場 <https://www.meiho.co.jp/ir/>

■ 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、安定的かつ継続的な利益還元を実施していくことを配当の基本方針としている。配当性向は財務基盤が充実してきたことなどを踏まえて段階的に引き上げ、現在は55%程度を目安としている。同方針に基づき2026年3月期の1株当たり配当金は前期比0.5円増配の43.0円(配当性向54.9%)と13期連続の増配を行う予定だ。なお、2027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43.0円以上とすることを公表している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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はありません。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、使用的結果として、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