

|| 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 >>>](#)

2026年6月15日(月)

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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027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. 事業内容	06
5. SWOT分析	08
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. セグメント別の動向	14
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2027年3月期の業績見通し	17
2. 成長戦略	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

公共分野の受注拡大により、増収増益基調が続く見通し

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・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月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比7.0%増の6,114百万円、経常利益が同3.3%増の1,270百万円と5期連続で増収、4期連続で過去最高益を更新したほか、売上粗利益や受注粗利益についても過去最高を更新した。また、会社計画（売上高5,890百万円、経常利益1,260百万円）に対しても上回る結果となった。建築コストの急激な上昇により、民間企業の建設投資判断が慎重となるなかで、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37.7%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受注増加により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10.6%増収となり、民間CM事業の一時的な落ち込みをカバーした。大阪支店の移転増床に伴う一時費用を計上したことや、DX支援事業における減価償却の増加等により営業利益率は前期比で若干低下した。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高が前期比5.0%増の6,419百万円、経常利益が同2.3%増の1,300百万円と増収増益が続く見通しである。都心部での大型ビル竣工が続くことによるオフィス事業の成長に加え、公共分野での受注拡大が増収増益要因となる。具体的には、新庁舎建設や公立学校の統廃合、及び空調設備更新プロジェクトなどが堅調に推移している。民間企業において、発注者単独で建設投資を完結させることが困難な状況は依然として続いている。そのため、既存・新規を問わず同社への相談が急増しており、先行きは明るい。ただし、不透明な市場環境を考慮し、業績計画については保守的な水準にとどめている。

要約

3. 成長戦略と株主還元策について

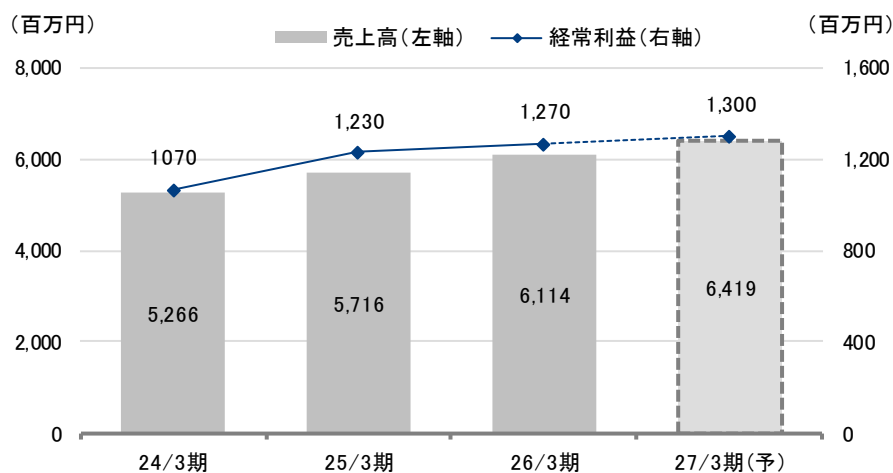
成長戦略として、1) 新築プロジェクトや改修・設備更新など建設投資分野だけでなく、建設投資以外の分野（オフィス事業、施設の維持保全等）も含めて発注者支援のニーズを取り込みながら事業分野を拡張していくこと、2) 公共施設関連の様々なニーズを取り込むことで公共分野の売上比率を現在の3割から5割程度まで引き上げ、事業基盤の安定化を図ること、3) 事業分野やプロジェクト、維持保全等の意思決定に必要なデータベースを構築し、一元管理することの3点に取り組み、将来的には施設のライフサイクル全般に関して顧客負荷の軽減とコスト管理の効率化を通じて、顧客の適切な意思決定を支援するなど、発注者支援に関する新たなマーケットを創造しながら堅実な成長を目指す方針だ。

配当方針は、配当性向55%程度を目安とする業績連動型を基本としている。加えて、2028年3月期までは、赤字（損失計上）の場合を除き、1株当たり年間配当金の下限を44.0円に設定することを決定した。2026年3月期の実績は、前期比1.5円増配の44.0円（配当性向55.1%）となり、13期連続の増配を達成した。2027年3月期も同額の44.0円（同55.4%）を予定しているが、利益が計画を上振れた場合には、さらなる増配の可能性も残されている。

Key Points

- ・ 2026年3月期は公共CM事業とオフィス事業が伸長し、過去最高益を連続更新
- ・ 2027年3月期の業績も増収増益が続く見通し
- ・ CMサービスの領域拡大により持続的成長を目指す
- ・ 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

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

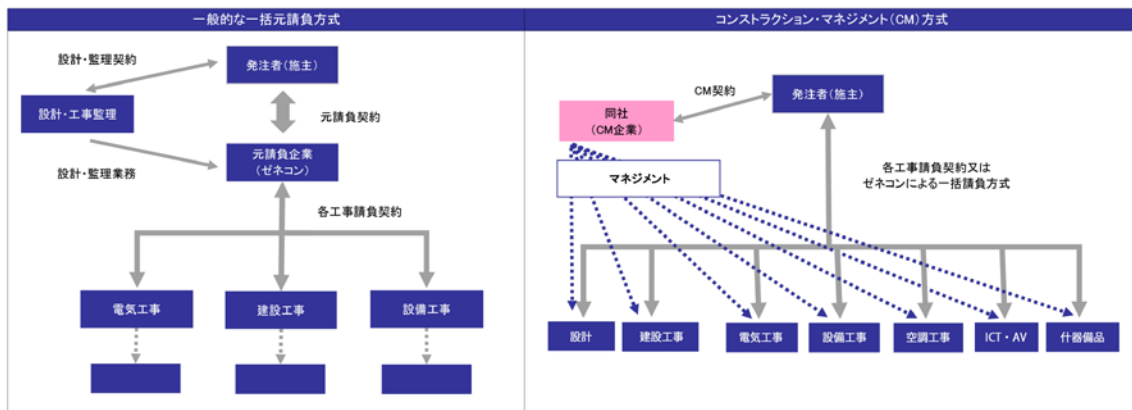
■ 事業概要

「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」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) を専業とする国内の先駆的な企業で、この領域の企業として唯一東京証券取引所に上場している。

建設工事の発注方法



出所：会社資料よりフィスコ作成

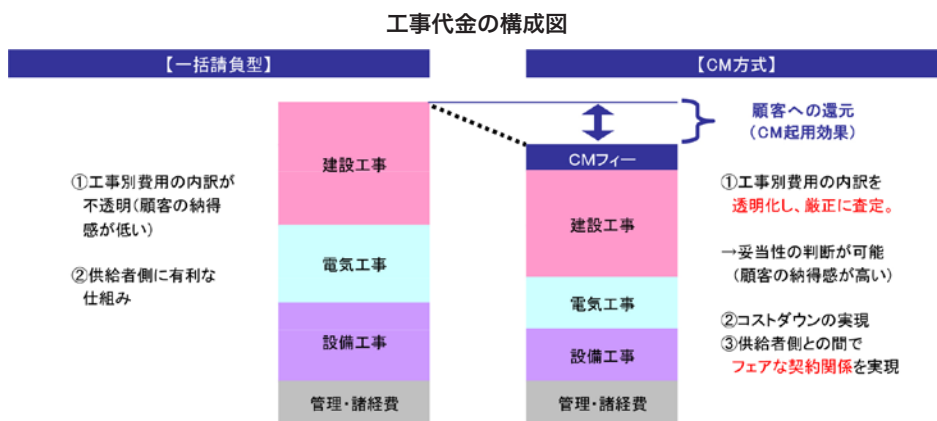
同社の契約形態には、同社と発注者がCM業務委託契約 (マネジメントフィー契約) を結び、設計や施工会社との契約は発注者が直接行う「ピュアCM方式」と、同社が発注者に代わって施工会社と直接、工事請負契約を結ぶ「アットリスクCM方式」があるが、現在はほぼすべてが「ピュアCM方式」の契約となっている。「ピュアCM方式」で売上高に計上されるのはマネジメントフィーのみであり、売上原価としてはマネジメントに関わるコスト (主に労務費) などが計上される。

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」を掲げており、専門知識を持つプロが供給側（施工側）に偏りがちな建設業界において、発注者側に立つことに徹した発注者支援業務を中核としている。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、発注プロセスや工事コストが可視化され、複数の選択肢から納得感のある最適な方法を発注者が自ら選択できる点にある。同社の強みは、コストマネジメントにある。膨大な事例に基づく直近の実勢コストのデータベースを保有しており、これをコスト相場観のあるプロジェクトマネージャーや専門技術者が活用することで、発注者の立場に立った適正な費用査定が可能となり、発注者の意思決定を可能にする。

「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、発注者側に立った適正な基本計画づくりや精緻な予算策定、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きめ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。顧客が意思決定を行う最大の要素であるコストに強いCM会社である。



出所：会社資料よりフィスコ作成

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を成功させるには、高度な専門性と交渉力を兼ね備えた人材の確保が不可欠である。具体的には、発注者の立場で設計要件を整理し、コストの精査・管理を厳格に行える専門知識が求められる。また、工期管理を含むトータルマネジメント能力に加え、大手ゼネコンや設計事務所と対等に渡り合える実務経験やノウハウも重要となる。こうしたプロフェッショナルをいかに揃えられるかが、事業の優位性を左右する。

同社は、ゼネコンや設計事務所などで実務経験を積んだ中途人材を厳選して獲得している。基本計画の策定からコスト見積もり、工期管理に至るまで、建設プロジェクトの全工程を網羅するプロフェッショナル集団と言える。国内におけるCM事業の先駆者として業界内でのブランド力も向上しており、それが専門性の高い人材を惹きつける好循環を生んでいる。こうした高度なスキルを持つ人材を厚く擁していることこそが、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、CCMJ（認定コンストラクション・マネジャー）の保有資格者数が評価基準の1つとなっており、重要な指標となっている。同社における保有資格者数は、2026年5月末時点では106名で、過去5年間に於いて約1.2倍に増員された。この数は独立系CM事業者としては最大規模である※2。公共工事の品質確保を目的とした公共建築工事品質確保技術者は10名在籍しており、発注関係業務を適切に遂行する体制を整えている。また、脱炭素化ニーズの高まりを受け、環境分野の資格保有者も拡充している。具体的には、CASBEE建築評価員※3が46名、LEED AP（LEED認定プロフェッショナル）※4が2名、脱炭素アドバイザー※5（ベーシック/アドバンスト）が13名在籍するなど、多種多様な有資格者を揃えている。

※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、建築物の環境性能を客観的に評価する指標である。地球環境や周辺環境への配慮、ランニングコストの効率性、利用者の快適性などを多角的に評価する。この評価を適切に実施できる専門家は、（一財）住宅・建築SDGs推進センターによって「CASBEE建築評価員」として認証される。

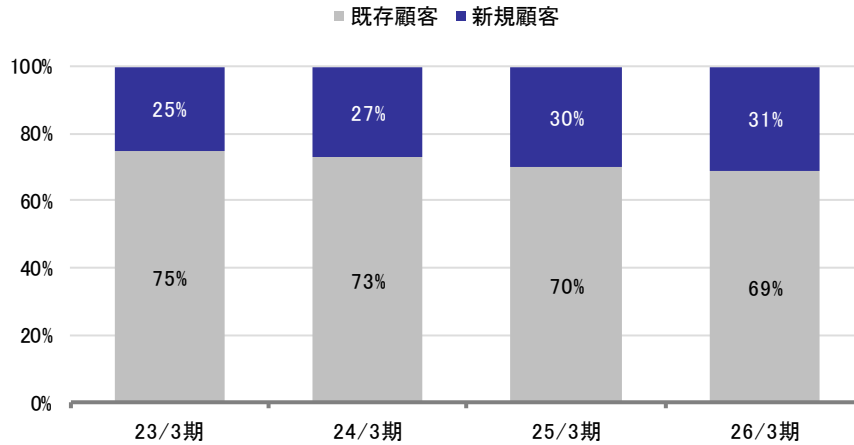
※4 LEEDとは、米国グリーンビルディング協会（USGBC）が開発・運用している環境に配慮した建物に与えられる認証システム。LEED認証に関する知識・経験年数によってGreen Associate、AP、Fellowと3種類の資格に分かれている。

※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、高品質なサービスを通じて強固な信頼関係を築いてきた点にある。社員数271名（2026年3月末時点）の独立系企業にとって、大規模案件の新規開拓は容易ではない。しかし、同社は大手メーカーや金融機関、学校法人、中央官庁、地方公共団体といった既存顧客を多く抱え、新規顧客の多くもこれら既存顧客からの紹介によって獲得している。2026年3月期の受注金額に占める既存顧客比率は69%と、高水準を維持している。このリピート率の高さは、サービス品質の高さと顧客満足度の裏付けといえる。なお、近年の既存顧客比率の低下傾向は、建築コストの高騰を受けて民間既存顧客が投資に慎重となる一方で、地方自治体や、自社でのコスト算出が困難な企業からの新規引き合いが急増していることによるものであり、顧客基盤の広がりを示すポジティブな変化とも捉えられる。

事業概要

新規・既存顧客比率(受注金額)



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。CM事業の普及に伴い、多様な専門性を要する案件がほぼ毎期発生しており、全社横断的な体制でこれらの案件に対応している。その経験を蓄積することで、組織全体の生産性向上を実現している点も同社の強みの1つと言える。

同社の強みは顧客からの信頼にとどまらず、利害関係者である元請け建設会社とも強固な信頼関係を築いている点にもある。現在、建設業界では供給者側の人手不足等による工期遅延が頻発している。着工後、施工者から専門的な改善提案がなされた際、発注者がその内容を即座に理解し判断を下すのは容易ではない。ここで同社が中立的な立場で介入し、発注者へ丁寧な解説と調整を行うことで、プロジェクトの円滑な進行を実現している。施工者側の提案であっても、それが真に顧客の利益に資するものであれば真摯に向き合う姿勢は、まさに「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」という理念が、全関係者に対して実践されている証左といえる。

4. 事業内容

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つに区分されている。

明豊ファシリティワークス

1717 東証スタンダード市場

2026年6月15日 (月)

<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・改修を計画する企業に対し、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 (PM)、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やラボ等の専門設備を伴う事業所等) 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活かして「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、データセンター、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、基本計画の策定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、地方自治体等が保有する施設や設備等を最適化する支援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、最近では公共施設の老朽化が進んでいる地方自治体からの受注実績も急増している。また、複数年にまたがるプロジェクトが多いため、CREM事業を通じて新規建設プロジェクト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コンサルティング (LCC) に関するサービスなども行っている。企業や自治体などでESG/SDGsの取り組みが重視されるなか、政府が示した脱炭素社会の実現に向けて需要増加が予想される。このため、同社はCASBEE建築評価員資格保有者や脱炭素アドバイザーの育成にも取り組んでいる。

事業概要

(4) DX支援事業

昨今、DXに取り組む企業や団体が増えている。こうした背景を受け、同社が自社開発し社内でも活用してきたITシステムである「MPS」と「Meiho Activity Management System (以下、「MeihoAMS」)」の2つのシステムを、外部へ販売している。「MPS」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システムで、「MeihoAMS」は、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るシステムである。「MPS」はCREM事業の顧客で利用するケースが多く、「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、システム開発会社以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	<p><機会 (Opportunity) ></p> <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 採用力を高めるオフィス及び働き方改革 公共施設の老朽化問題、公立学校の統廃合及び体育館の空調設備設置 建設コストの高騰や工期の長期化など、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上昇 	<p><脅威 (Threat) ></p> <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 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	<p><強み (Strength) ></p> <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 高いリピート受注率 ITを積極的に活用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、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 	<p><弱み (Weakness) ></p> <ul style="list-style-type: none"> 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

明豊ファシリティワークス | 2026年6月15日(月)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

外部環境における成長機会としては、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を判断するのが非常に困難となっており、プロジェクトの難度が格段に高まるなかで豊富なコスト検証ノウハウやコストデータベースを持つ会社に対する引き合いが増えている。また、採用力を高める目的の一つとして、本社オフィスの移転による職場環境の改善や働き方改革に取り組む企業が増えており、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。また、公共分野においては老朽化施設の維持・改修プロジェクトや少子化進行に伴う公立学校の再編・統合、体育館への空調設備設置など財源が限られる中で遂行する必要があるプロジェクトが多く、受注機会の増加が見込まれる。

一方、外部環境におけるリスク要因として、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。近年の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傾向も見られている。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ほか、帝国ホテル<9708>も2031年度から予定していた東京本館の建て替え計画を白紙に戻すなどの事例も相次いでいる。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社員一人ひとりの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、全従業員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て社員が効率よく柔軟に働ける環境を重視している。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。

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、且つICTやAV、セキュリティなど竣工後の運用面に関するきめ細かな対応も得意としている。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。

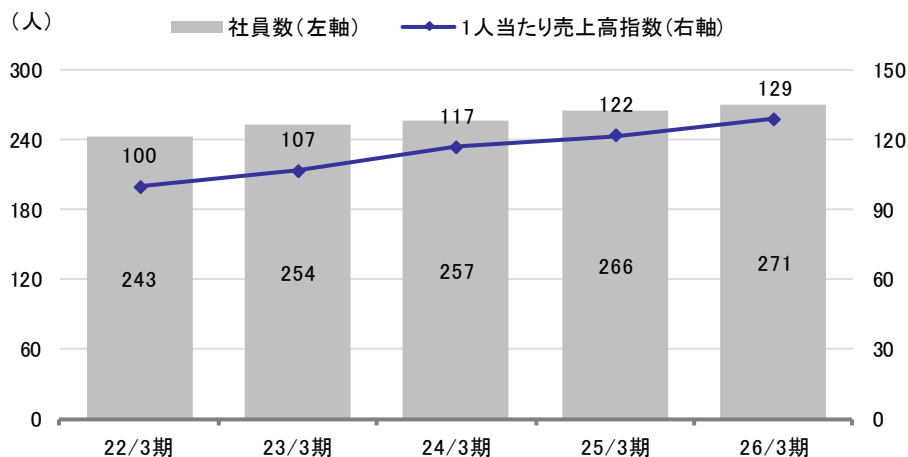
明豊ファシリティワークス | 2026年6月15日 (月)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

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、習得の難度も高まっているが、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、定着率の向上につなげている。同社では、成長への期待が会社と各社員とで一致するよう人材育成を最重要課題として取り組んでおり、新人着任後における関係者を含めた入社奨励や、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。

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月期末の社員数は、前期末比5名増の271名となり、社員1人当たり売上高は2022年3月期比で1.29倍、年率約6.57%の増加となっている。

社員数と1人当たり売上高指数



注：「社員数」には役員、契約・派遣社員を含む
 「1人当たり売上高指数」は22/3期 = 100とした場合の数値
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期は公共CM事業とオフィス事業が伸長し、過去最高益を連続更新

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比7.0%増の6,114百万円、営業利益が同3.5%増の1,269百万円、経常利益が同3.3%増の1,270百万円、当期純利益が同3.0%増の937百万円といずれも会社計画を上回り、5期連続で増収、4期連続で過去最高益を更新した。建設コストの高騰を受けて、民間企業の間では新規建設プロジェクトの決定を慎重に判断したり、計画そのものを先送りにしたりする動きが目立った。しかしその一方で、公共分野におけるCM案件の受注が順調に拡大した。さらに、都心部で相次いだ大型ビルの竣工ラッシュが追い風となり、オフィス事業が大幅な増収増益となり全体の業績をけん引した。

2026年3月期業績

(単位：百万円)

	25/3期		期初計画	26/3期		前期比	期初計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	5,716	-	5,890	6,114	-	+7.0%	+3.8%
売上総利益	3,112	54.4%	-	3,308	54.1%	+6.3%	-
販管費	1,885	33.0%	-	2,038	33.3%	+8.1%	-
営業利益	1,226	21.5%	1,257	1,269	20.8%	+3.5%	+1.0%
経常利益	1,230	21.5%	1,260	1,270	20.8%	+3.3%	+0.9%
当期純利益	910	15.9%	920	937	15.3%	+3.0%	+1.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

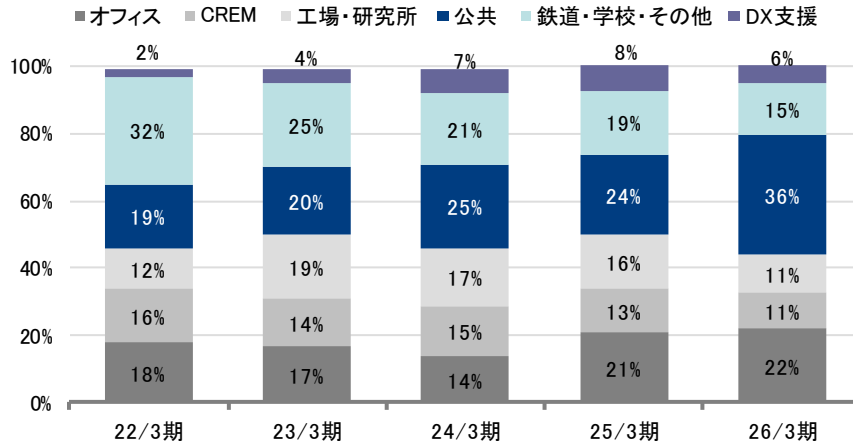
社内管理指標である受注粗利益^{※1}についても、過去最高を更新した。分野別の構成比を概観すると、民間企業の建設プロジェクトが発注者の慎重な姿勢により停滞した一方で、公共分野の割合は前期の24%から36%へと大幅に上昇した。同社の強みである庁舎の建て替え案件に加え、公立学校をはじめとする老朽化施設の改修や維持管理プロジェクトなど、CM事業において過去最多となる40件を受注したことが要因である。これに対し、建築コスト高騰の煽りを受けた工場・研究所分野は16%から11%へと低下した。また、東日本旅客鉄道<9020>による大型再開発案件^{※2}が一巡した影響で、鉄道・学校・その他も19%から15%に落ち込んだ。オフィス分野については、大企業の本社移転プロジェクトの受注などが寄与して21%から22%へと上昇した。CREMは13%から11%へ、DX支援は8%から6%へとそれぞれ構成比を下げたものの、金額ベースではいずれも増加したと推察される。

^{※1} 顧客との契約金額から、システム開発の外部委託などに伴う外注費を控除した数値。

^{※2} 高輪ゲートウェイシティ及び大井町トラックスが2026年3月にグランドオープンした。

業績動向

事業分野別受注構成比率



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

明豊ファシリティワークス | 2026年6月15日 (月)
 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)

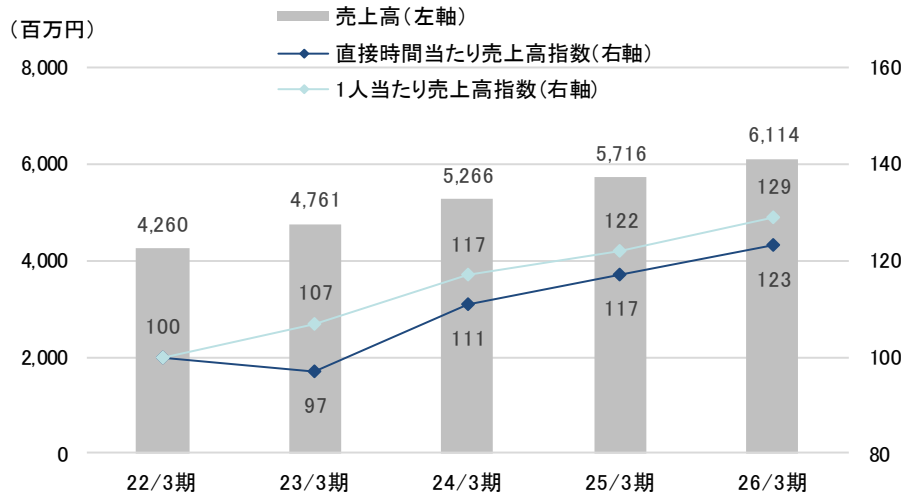
発注者	業務名
国土交通省	2025年度新潟県胎内市における入札契約改善推進事業に係る発注者支援業務
	2025年度地方公共団体における入札契約制度の改善に向けたハンズオン支援業務
栃木県	宇都宮市 宇都宮市本庁舎改修手法等基礎調査業務委託
茨城県	鉾田市 鉾田市新庁舎・公共施設等整備基本計画策定及び発注者支援業務委託
	練馬区 練馬区美術館・貫井図書館再整備事業に係るCM業務委託
	板橋区 区立板橋第六小学校改築事業発注者支援業務委託
東京都	台東区 清川清掃車庫等整備事業CM業務委託
	渋谷区 河津さくらの里しびやリニューアル工事CM業務委託
	幡ヶ谷二丁目施設(仮称)整備事業に伴う発注者支援業務委託
	大田区 大田区学校プールのあり方策定支援業務委託
埼玉県	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
	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
	市原市 市原市立小中学校特別教室ほか空調設備整備事業管理支援業務委託
	君津市 君津合同庁舎再整備事業発注者支援業務委託
神奈川県	横浜市 令和7年度横浜市立小学校給食室空調整備アドバイザー委託
	海老名市 (仮称)海老名市文化交流拠点第1期施設整備事業CM業務委託(設計・施工発注支援業務)
	平塚市 平塚市博物館劣化度等調査業務委託
長野県	鎌倉市 鎌倉市立小中学校屋内運動場空調整備事業者発注支援業務委託
	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 公共施設天井改修発注方針検討ほか業務
	茨木市 茨木市立小・中学校校舎等LED照明設備整備に向けた改修計画等作成業務
	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
岡山県	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
	倉敷市 倉敷市水島地区公共施設再編整備事業管理支援業務
徳島県	鳴門市 鳴門市新スポーツ施設基本計画策定業務
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
	松山市 小中学校体育館空調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、会社ウェブサイトよりフィスコ作成

売上総利益率は前期比0.3ポイント低下の54.1%となった。減価償却費が約42百万円増加したことが主因で、同要因を除けばおおむね横ばい水準だったと見られる。販管費は同8.1%増、金額ベースで153百万円の増加となった。2025年6月に大阪支店の移転及び増床を実施したことに伴い、それに関連する費用を計上したほか、人件費も増加した。大阪支店には現在約28名の人員を配置しているが、将来的な業務量の拡大を見据えて床面積を従来の約2倍へと拡張し、オフィス環境の刷新を図った。これらの先行投資により、営業利益率は前期の21.5%から20.8%へとわずかに低下した。しかし、大阪支店の移転に伴う一時的な費用負担などを考慮すれば、実質的な収益性はむしろ向上したと評価できる。この収益性向上の背景にあるのは、生産性の改善である。難度の高いプロジェクトが増加するなかでも、マネジメント能力の強化によって最適な人材を各案件に配置できたことが、組織全体の効率化につながった。生産性指標を確認すると、直接時間当たり売上高および1人当たり売上高の両方が前期比で約5%増加しており、これらが利益を押し上げる要因となった。

業績動向

生産性指数



注：「直接時間当たり売上高指数」及び「1人当たり売上高指数」は22/3期 = 100とした場合の数値
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2026年3月期はオフィス事業が大幅増収増益

2. 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	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期比
オフィス事業	933	926	1,004	1,134	1,562	37.7%
CM事業	2,460	2,880	3,047	3,250	3,077	-5.3%
CREM事業	731	774	851	924	1,022	10.6%
DX支援事業	134	180	363	406	452	11.3%
合計	4,260	4,761	5,266	5,716	6,114	7.0%

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	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期比
オフィス事業	65	75	108	114	319	180.1%
CM事業	561	703	717	839	663	-20.9%
CREM事業	193	137	150	201	221	9.6%
DX支援事業	43	41	92	71	65	-8.5%
合計	865	958	1,068	1,226	1,269	3.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(1) オフィス事業

オフィス事業では、売上が前期比37.7%増の1,562百万円、営業利益が同180.1%増の319百万円と大幅増収増益となった。都心部で大規模開発によるオフィスビルの新築が相次ぐなか、同社の専門性が求められる案件が目立っている。具体的には、工事費の高騰を伴う難度の高い新築ビル竣工時同時入居型の本社移転や、研究施設を併設するような高度な設備要件を伴うプロジェクトなど、同社のプロジェクトマネジメント力や技術力が不可欠な案件が増加した。公共分野においても、「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)」が売上に貢献した。さらに、(独)エネルギー・金属鉱物資源機構や(国研)新エネルギー・産業技術総合開発機構といった外郭団体からも執務環境整備プロジェクトを受注し、収益の押し上げに寄与した。利益面では、増収効果に加えて顧客からのインセンティブ収入※が増加したほか、生産性の向上が増益の主因となり、営業利益率は前期の10.0%から20.4%へと飛躍的に上昇した。都心部では2030年に向けて大型ビルの竣工ラッシュが続く見通しである。これにより、新築ビルへの大規模な移転プロジェクトのみならず、移転によって生じた既存ビルの空室への新たな入居需要も発生する。こうした背景から、2027年3月期においても同社を取り巻く良好なビジネス環境は継続するものと予想される。

※ オフィス移転の際に、顧客企業は旧オフィスの原状回復に要する費用を見積り、あらかじめ引当金として計上している。同社は、顧客企業と工事事業者の間に立って専門的な見地から適正なコストを算出する役割を担う。その結果、工事費用を見積額よりも低く抑えることができた場合に、その差額の一部をインセンティブ収入として受領する仕組みとなっている。2026年3月期は、好調なオフィス移転案件の増加を背景に、このインセンティブ収入が前期比で2倍へと急増した。本業務は多大な工数を必要としない性質を持つため、同社にとって収益性の高い事業となっている。

(2) CM事業

CM事業では、売上が前期比5.3%減の3,077百万円、営業利益が同20.9%減の663百万円と6期ぶりの減収、7期ぶりの減益となった。庁舎の新設や公立学校の改築・長寿命化計画、さらには公共施設の改修といった公共案件は増加傾向にある。しかしその一方で、建設コストの高騰を背景に、建設投資の意思決定を一時的に見合わせる民間企業が増えたため、全体としてはわずかな減収となった。もっとも、電機メーカーや製薬企業の工場、データセンター、あるいは私立大学が保有する施設の新設や更新をめぐり、多様な引き合いや相談が寄せられている。こうした状況から、同社が提供するCMサービスに対する需要は、依然として根強いと言える。

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2026」において、同社がCM業務を行った「みのわサステナブルエネルギーPGプロジェクト※」が特別賞を、「大阪大学(吹田)感染症総合教育研究拠点整備事業」と、「武田薬品工業無菌充填ライン実装プロジェクト」がCM選奨を受賞した。

※ 発注者である長野県箕輪町は、2022年に「ゼロカーボンシティ宣言」を表明し、環境省の地域脱炭素移行・再エネ推進交付金事業として本プロジェクトを推進した。この事業は役場庁舎周辺における再生可能エネルギーの整備を目的としたものであり、ソーラーカーポートやV2Xシステム(EV充電設備)、周辺の5施設を接続する自営線などによって構成されている。これにより、地域の脱炭素化と災害時におけるレジリエンスの強化を同時に実現することを目指した。年間の再エネ自給率目標として43%を掲げているが、2025年4月から9月の運用実績は50%に達し、目標を上回る成果を上げている。

業績動向

(3) CREM事業

CREM事業では、売上高が前期比10.6%増の1,022百万円、営業利益で同9.6%増の221百万円と3期連続の増収増益となった。地方自治体や金融機関、そして大企業から受注した多拠点の施設を同時進行で管理するプロジェクトの業務量が拡大し、増収増益の主な要因となった。公共事業においては、複数の自治体から、公共施設や公立学校の将来を見据えた改築計画や複合化計画の検討といった案件を相次いで受注した。これらは施設整備事業の上流工程にあたる、既存保有施設の検証業務や長寿命化計画の策定支援業務、さらには小中学校などの空調設備を一斉に更新するプロジェクトなど、多岐にわたる。これらの業務を遂行するにあたり、同社は独自のシステム「MPS」を用いて資産情報を一元管理し、プロジェクトの効率化を推進した。なお、「MPS」の利用料については、原則としてDX支援事業の売上として計上している。

(4) DX支援事業

DX支援事業では、売上高が前期比11.3%増の452百万円を記録した一方、営業利益は同8.5%減の65百万円にとどまった。この減益はシステム開発費に伴う減価償却費の増加が主な要因であり、償却前営業利益ベースでは実質的な増益であったと推察される。売上面では、CREM事業において管理システム「MPS」の活用が浸透したことが増収に寄与した。現在、DX支援事業の売上の5割弱がCREM事業に関連するものとなっている。システム開発費が膨らんだ背景には「MPS」の機能拡充がある。同社では今後システム開発は内製化し、減価償却費負担は長期的に減少することから、CREM事業の受注増加等に伴い増益に転じることが見込まれる。

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月期末の資産合計は、前期末比511百万円増加の8,539百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では契約資産が546百万円減少した一方で、現金及び預金が697百万円、売掛金が208百万円増加した。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44百万円増加したほか、ソフトウェア資産を中心に無形固定資産が49百万円増加した。

負債合計は、前期末比17百万円増加の2,447百万円となった。未払法人税等が62百万円、賞与引当金が70百万円それぞれ減少した一方で、退職給付引当金が121百万円増加した。純資産は同494百万円増加の6,091百万円となった。当期純利益の計上と配当金支出により利益剰余金が421百万円増加したほか、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。

経営指標に目を向けると、経営の安全性を示す自己資本比率は71.0%と高い水準を維持している。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できる。今後の財務戦略については、この健全な財務基盤を堅持した上で、さらなる成長に向けた投資を進める方針である。あわせて、収益水準に応じた社員や株主への還元を実施していく方針だ。

明豊ファシリティワークス | 2026年6月15日 (月)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	増減額
流動資産	5,472	5,872	6,324	6,802	477
(現金及び預金)	1,598	1,707	829	1,527	697
固定資産	1,148	1,451	1,702	1,737	34
資産合計	6,620	7,323	8,027	8,539	511
負債合計	1,996	2,238	2,430	2,447	17
純資産	4,624	5,084	5,597	6,091	494
自己資本比率	69.6%	69.2%	69.5%	71.0%	1.5pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は経常利益が2.3%増と保守的に策定

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績は、売上高が前期比5.0%増の6,419百万円、営業利益が同2.2%増の1,297百万円、経常利益が同2.3%増の1,300百万円、当期純利益が同0.2%増の940百万円と増収増益基調が続く見通しである。発注者が単独で建設投資を実行することが困難な状況が続いており、同社は発注者支援事業に対する社会的な期待がこれまで以上に高まると分析している。一方で、民間企業の建設投資意欲は非常に強いものの、慎重な姿勢が継続する可能性を考慮し、今回の業績計画はあえて保守的に策定された。同社には、期初計画を慎重に見積もり、期中に上方修正を行うというこれまでの傾向がある。したがって、今後外部環境が悪化しない限り、会社計画を上振れて着地する可能性は十分に考えられる。

2027年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	通期実績	売上比	通期計画	売上比	前期比
売上高	6,114	-	6,419	-	+5.0%
営業利益	1,269	20.8%	1,297	20.2%	+2.2%
経常利益	1,270	20.8%	1,300	20.3%	+2.3%
当期純利益	937	15.3%	940	14.6%	+0.2%
1株当たり当期純利益 (円)	79.93		79.36		

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

(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」(2026年4月発表)によると、2026年度の建築投資(非住宅、名目ベース)は前年度比6.4%増の16.8兆円(うち政府は同12.7%増の5.14兆円、民間は同3.8%増の11.6兆円)となり、伸び率は2025年度見込みの3.3%増(うち政府は同4.6%増、民間は同2.8%増)から拡大する予想だ。特に公共分野は2ケタ台の高い成長率が見込まれており、同社も公共分野のCM案件を伸ばす好機となる。実際、公共分野の受注状況を確認すると、2026年4月から5月までの2ヶ月間で、同社が開示した案件だけでも10件に達している。前年同期の受注が2件にとどまったことと比較すれば、大幅な伸びを記録しており、今後のCM事業における売上拡大に大きく寄与することが期待される。また、民間企業の新規プロジェクトについても、昨今のコスト上昇を前提とした構想段階からの引き合いが増えている。既存施設の改修プロジェクトといった需要も堅調に推移していることから、前期のような落ち込みを招くリスクは低いと推察される。

オフィス事業については、良好な市場環境を追い風に増収増益の基調が続く可能性が高い。また、CREM事業も公共分野での受注拡大により、堅調な推移が見込まれる。特に、少子化に伴う公立小中学校の再編統合や、災害時の避難所となる体育館の空調設備設置といった課題に対し、同社は豊富な実績を背景に、今後も数多くの案件を受注する公算が大きい。DX支援事業においても、CREM事業の受注増加に伴い増収基調が継続することで増益に転じる見通しである。

一方で費用面に目を向けると、賃金改定に伴う人件費の増加に加え、本社拡張費用の計上を予定している。これによりオフィスの魅力が高まり、職場環境の改善と、オフィス見学におけるプラスの効果が期待される。なお、この拡張費用については、前期に実施した大阪支店の移転費用とほぼ同水準となる見込みである。

発注者支援の新たなマーケットを創造し、堅実な成長を目指す

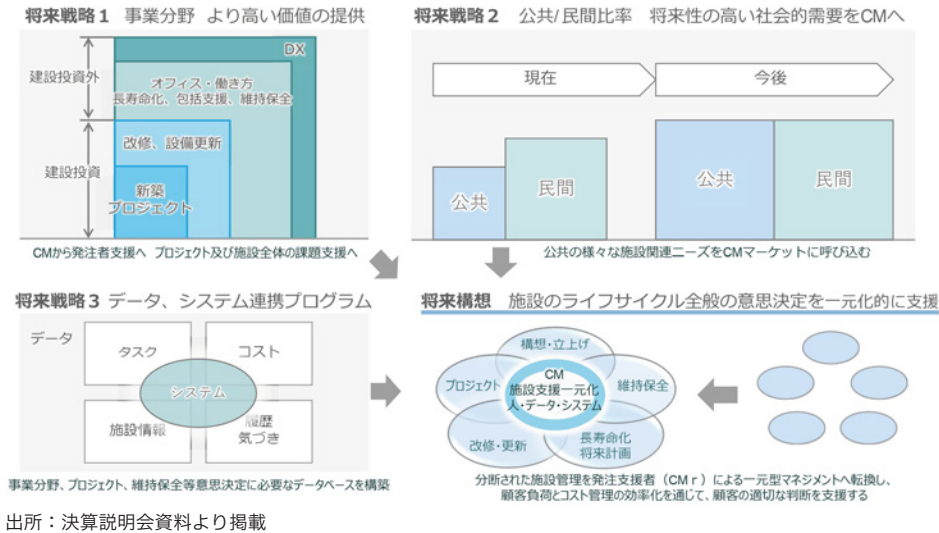
2. 成長戦略

今後の成長戦略として、発注者支援の新たなマーケットを創造することで堅実な成長を目指す方針だ。主な取り組みとして以下の3点に取り組んでいく。

第1に、建設投資(新築プロジェクト、改修・設備更新)分野においては、発注者のコストに対する判断の変革を支援し、リスクマネジメントとコストマネジメント対応を強化しながら、より高度で価値の高いサービスを提供することで成長を目指す。また、建設投資以外の分野(オフィス・働き方、施設の長寿命化、包括支援、維持保全)では人手不足問題など様々なニーズを発注者支援サービスとして取り込み、DXも活用しながら事業分野の拡張を推進していく。第2に、公共分野で抱える様々な施設関連ニーズ(学校の統廃合、空調設備の導入・更新、老朽化施設の維持管理等)を発注者支援サービスとして取り込むことで、公共分野の売上比率を現在の約3割から約5割に引き上げるとともに、事業基盤の安定性を高めていく。第3に、事業分野、プロジェクト、維持保全等の意思決定に必要なデータベースを構築し、システム連携を行うことで、属人的でない発注者支援プログラムを形成し、顧客と伴走するサービスを確立していく。そして、これら3つの取り組みを統合することで、将来構想として施設のライフサイクル全般の意思決定を一元的に支援し、幅広いニーズに応える、発注者支援の新たなマーケットを創造しながら、堅実な成長を目指す戦略だ。

今後の見通し

今後の取組み



また、社内向けの施策として、人材育成マネジメントの強化や外部研修制度を活用した最新技術動向の収集による個々の社員のスキルアップ、働き方改革、DX・AIの活用による業務効率の向上、収益成長に見合う処遇向上、女性活躍推進などに取り組んでいく。

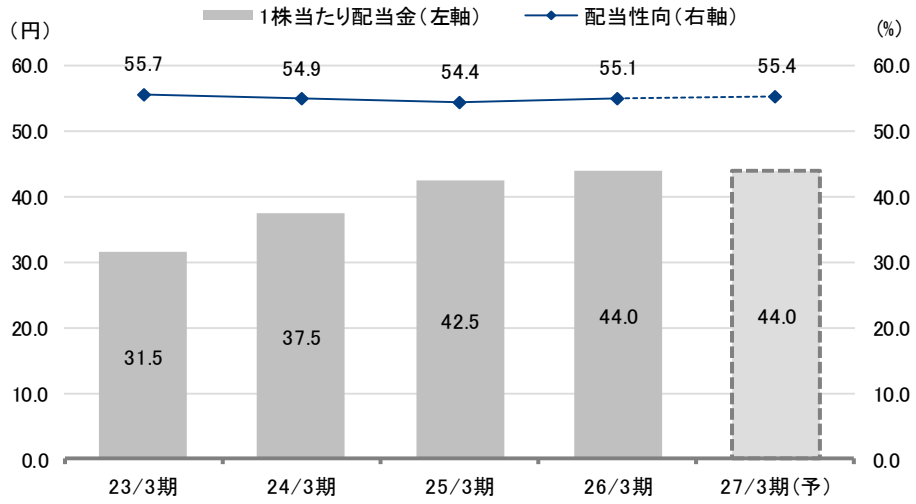
株主還元策

配当性向55%程度を目安に累進配当を実施、13期連続の増配へ

同社は、配当性向55%程度を目安として、業績の伸長に合わせた配当を行うことを基本方針としている。さらに、2028年3月期までは、業績が赤字とまらない限り、1株当たりの年間配当金の下限を44.0円以上に設定することを決定した。2026年3月期の1株当たり配当金は、前期から1.5円の増配となる44.0円（配当性向55.1%）であり、これにより13期連続の増配を達成した。続く2027年3月期についても、同額の44.0円（配当性向55.4%）を予定している。ただし、今後の利益が計画を上回り、配当性向が目安の55%を下回るような状況になれば、さらなる増配が検討されるものと予想される。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



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・表示したものです。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、配布等することは強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