

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 1 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 7 月 13 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2020 年 3 月期の業績概要	01
2. 2021 年 3 月期の業績見通し	01
3. 今後の事業方針	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	07
■ 業績動向	10
1. 2020 年 3 月期の業績概要	10
2. 事業セグメント別の動向	12
3. 財務状況と経営指標	15
■ 今後の見通し	17
1. 2021 年 3 月期の業績見通し	17
2. 今後の事業方針について	17
3. CM の成長性について	20
■ 株主還元策	22
■ 情報セキュリティ対策	22

明豊ファシリティワークス
1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

要約

デジタル経営で先行する強みを生かして、 ポストコロナで更なる成長を目指す

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（施主）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。2019 年 11 月に東京証券取引所市場第 2 部から第 1 部への指定替えを実現した。

1. 2020 年 3 月期の業績概要

2020 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 22.2% 減の 4,353 百万円、経常利益で同 16.2% 増の 906 百万円となり、会社計画（売上高 4,280 百万円、経常利益 790 百万円）を上回って着地した。売上高は工事原価を含むアットリスク CM 案件からピュア CM 案件への移行により減収となったが、社内で管理する受注及び売上粗利益（売上高 - 社内コスト以外の売上原価（工事費、外注費等））は過去最高を更新し、経常利益も 10 期連続増益となり過去最高を更新した。ここ数年で「明豊の CM」の認知度が高まり、地方自治体の庁舎建替えや学校校舎の改築、空調設備導入プロジェクト等の案件を多く受注したことに加えて、働き方改革に取り組む企業からのオフィス構築依頼が増えたことも増益要因となっている。特に、公共分野では CM の普及が進んでおり、受注粗利益構成比に占める公共分野の占める比率も、2017 年 3 月期の 6% から 2020 年 3 月期は 27% まで上昇している。

2. 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期の売上高は前期比 9.4% 減の 3,945 百万円、経常利益は同 32.0% 減の 616 百万円を見込む。売上高は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、新規受注活動に影響が出ることを前提とした計画となっている。費用面では近隣に開設していたオフィスの本社統合費用や、システム開発費、増員による人件費の増加などを予定している一方で、経費削減や生産性向上などにより、これら費用増要因は吸収できる見込みとなっている。2020 年 4 月～5 月の状況については、9 割以上がテレワークを活用した体制となったが、プロジェクトは順調に進んでいるようだ。同社は従来より、完全ペーパーレス、常時テレワークで事業が継続できるシステムを自社開発で構築しており、今回はこうした取り組みが奏功した格好となっている。直近の人員稼働率についても、公共、学校、鉄道、大規模開発プロジェクト等の同社が得意とする分野の受注が堅調なことから高水準を維持している。2019 年には国内の建設プロジェクトとして、過去最大級となる JR 東日本<9020>の品川開発プロジェクトを受注するなど、受注案件も大規模化している。このため、2021 年 3 月期の業績見通しは保守的な傾向が強く、今後の新型コロナウイルス感染拡大状況次第では、計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。

明豊ファシリティワークス

1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)

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

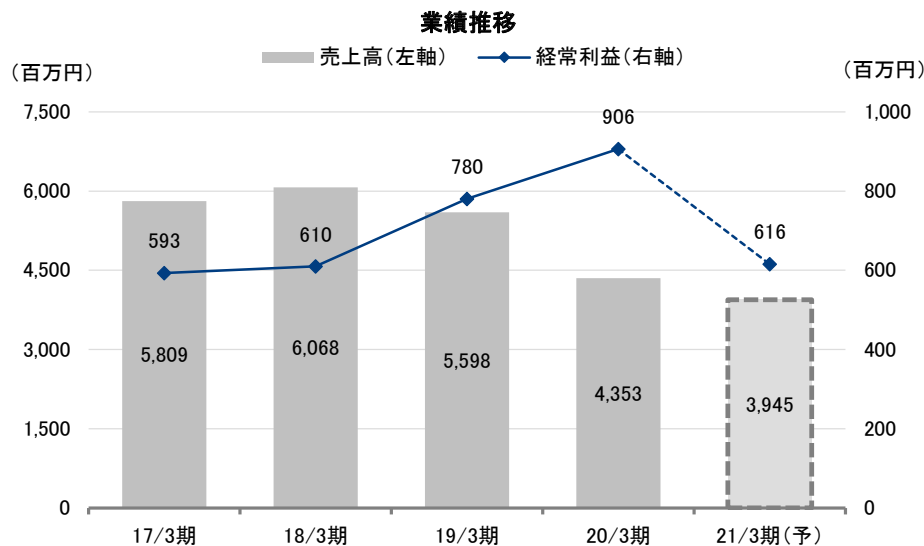
要約

3. 今後の事業方針

同社は 2021 年 3 月期の事業方針として、「事業継続」「ポストコロナに向けた成長力の蓄積」「ポストコロナに
適応した CM の提供」の 3 点を掲げている。同社の強みは、自社開発した IT プラットフォームを用いて建設プ
ロジェクトの可視化を行い、「フェアネス」と「透明性」に基づく高品質で生産性の高い CM サービスを提供し
ていることにある。こうした強みに今後もさらに磨きをかけ、ポストコロナにおいても着実な成長を目指してい
く方針となっている。同社がターゲットとする建設市場における CM の普及率はまだ 1 ～ 2 割と低く、伸びし
るも大きい。特に、公共分野では庁舎の建替えプロジェクトに加えて、老朽化した各種施設の維持・改修ニーズ
が増大することが予想されており、同社が開発した多拠点施設の一元管理及び維持・保全システムが効果を発揮
するものと予想される。こうしたプロジェクトは長期にわたるケースが多く、収益基盤の安定化にも寄与するこ
とになる。

Key Points

- ・ 2020 年 3 月期は公共分野等の CM 好調により、経常利益で 10 期連続増益、過去最高を更新
- ・ 2021 年 3 月期業績は新型コロナウイルス感染症の第 2 波到来による経済活動の低迷を前提とし
た保守的な計画
- ・ 高シェアを握る公共分野の CM 普及率上昇により、中長期的な成長余地は大きい



出所：決算短信よりフィスコ作成

明豊ファシリティワークス
1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)
https://www.meiho.co.jp/ir/

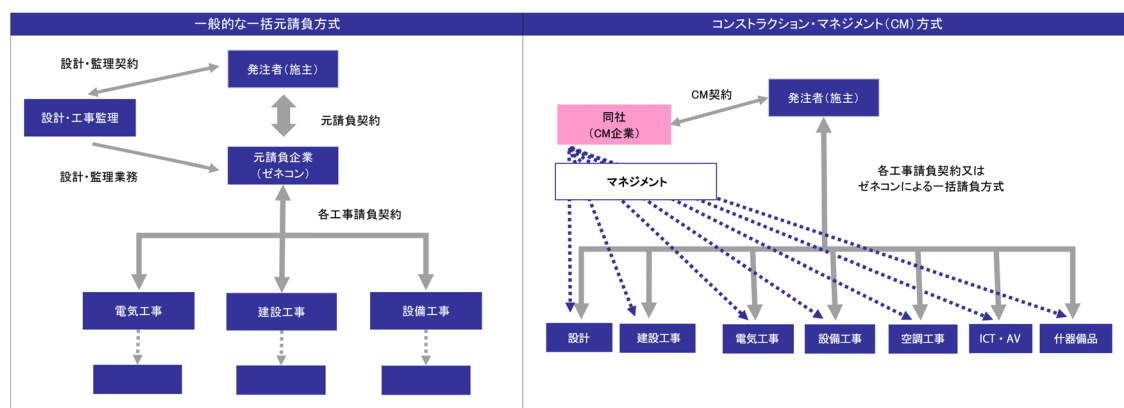
事業概要

「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（以下、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・マネージャー（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 1 部上場企業である。

建設工事の発注方法



出所：会社資料よりフィスコ作成

同社サービスの契約形態は「ピュア CM 方式」と「アットリスク CM 方式」の 2 通りに分かれています。「ピュア CM 方式」とは同社と施主が 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施主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。

一方、「アットリスク CM 方式」とは、同社が施主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、施主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。工事实費額が売上高と売上原価に同額で計上されるため、売上総利益率で見れば「アットリスク CM 方式」のほうが低くなる。

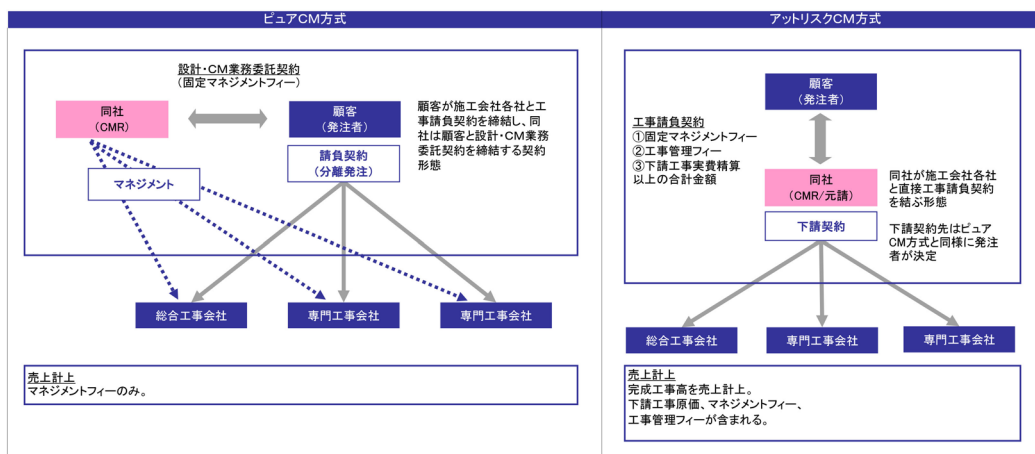
明豊ファシリティワークス
1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)
https://www.meiho.co.jp/ir/

事業概要

どちらの方式を選択するかは、施主側の意向次第となる。事業全体で見た場合に「ピュア CM 方式」による契約率（または収入）が上昇すれば売上高が減少する代わりに、売上総利益率が上昇することになる。このため、同社は経営指標として売上高ではなく、売上総利益と経常利益をベースに収益管理を行っている。

ピュア CM 方式、アットリスク CM 方式の関係図



出所：会社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、プロが供給側に偏するなかで、施主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（施主）と可視化された中で共有し、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。

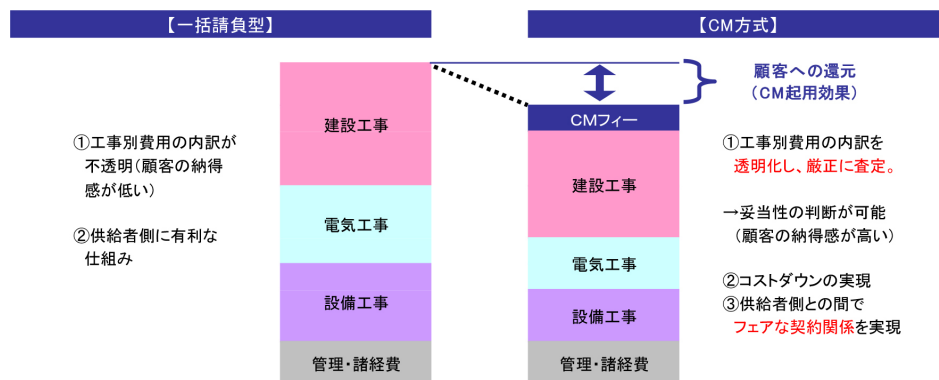
「明豊の CM」方式では基本計画や、建築、電気・空調・情報通信・AV 機器などの設備工事に至るまであらゆる分野の専門家を社内に配置し、顧客側に立った適正な基本計画づくりやコスト管理・査定を行っている。このため、過大に見積られた費用があれば元請け業者に指摘し改善させる、あるいは分離発注を行って直接施工業者へ発注することで、余剰なコストを圧縮している。また、顧客が事業の検討を開始した基本構想段階で精緻な予算を作成し、これを顧客の予算を上限（CAP）として管理された予算内での「プロジェクトの早期立ち上げ」に貢献するなど、顧客目標を確実に達成することで高い信頼を獲得している。

明豊ファシリティワークス
1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)
https://www.meiho.co.jp/ir/

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となる。特に大規模プロジェクトに対応するためには、各工程において施主側に立ち、設計要件の整理やコスト管理・審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におけ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ージャー) 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。

有資格者在籍数

(単位：人)

資格	2019 年 4 月末	2020 年 5 月末	資格	2019 年 4 月末	2020 年 5 月末
技術士 (電気・電子 / 衛生工学)	5	6	CASBEE 建築評価員*	35	39
構造設計一級建築士	3	2	LEED-AP (米国 USGBC 公認) **	1	2
一級建築士	74	74	CCMJ (認定コンストラクションマネージャー)	65	81
一級施工管理技士 (建築)	34	30	CFM、CFMJ (認定ファシリティマネージャー)	36	37
一級施工管理技士 (電気工事)	14	15	VE リーダー、VE スペシャリスト	15	14
一級施工管理技士 (土木)	7	7	ICT 実務経験 10 年以上の者	4	4
一級施工管理技士 (管工事)	18	19	情報処理技術者	12	12

*CASBEE：建築環境総合性能評価システム。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等の性能を客観的に評価するシステム

**LEED：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。

出所：ホームページよりフィスコ作成

明豊ファシリティワークス

1717 東証 1 部

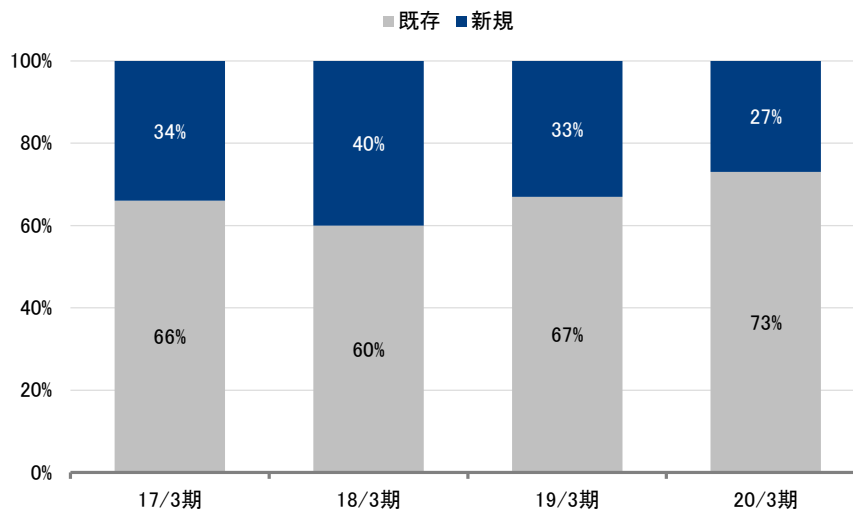
2020 年 7 月 13 日 (月)

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

事業概要

また、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、顧客からの信頼を獲得してきたことが、同社の成長の原動力になっている。社員数 230 名（2020 年 3 月期末）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で見ると、既存顧客で約 7 割を占めているが、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で、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（株）や SAP ジャパン（株）、ロシュ・ダイアグノスティックス（株）、トムソン・ロイター・ジャパン（株）（現リフィニティブ・ジャパン（株））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(受注金額ベース)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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、施主側が理解し難い専門的な検討事項についても、同社が間に立って施主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」の基本方針が、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」の 3 つに区分されている。

明豊ファシリティワークス | 2020 年 7 月 13 日 (月)

1717 東証 1 部

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

事業概要

オフィス事業は、オフィスの移転・新築・改修を計画している企業に対して、計画の構想段階から移転先ビルとの適合性確認や設計、オフィス家具・設備の調達、工事、引越しまでをワンストップサービスで提供する事業となる。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大規模な新築ビルの竣工時同時入居プロジェクトなど難易度の高い事業所移転を中心に展開しており、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を行うサービスも提供している。受注契約としては多工種にまたがるため、顧客メリットを踏まえて、一括請負型の「アットリスク CM 方式」で受注するケースがある。

CM 事業は、対象マーケット規模の大きさから同社の中で最も成長ポテンシャルの高い事業となる。建物の新築・改修・改築や空調・電気設備の更新などに関して、施主の要望を整理して基本計画を策定し、プロジェクトの早期立ち上げ支援をする。その後、施主側に立って、設計・調達・施工等各工程における品質管理やコスト管理などを行い、工事費用やスケジュール管理が適正に行われるようマネジメントする事業となる。受注契約方式は総工費が大きくなるため、「ピュア CM 方式」での契約となる。

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サポート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、保有資産をデータベース化し資産情報の集中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。顧客は大企業が多くを占めるが、最近では施設の老朽化が進んでいる自治体からの案件も受注するようになってきている。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。環境・省エネに対するニーズに対応するため、同社は CASBEE 建築評価員資格保有者も拡充しており、2020 年 5 月末時点で 39 名が在籍している。

※ ライフサイクルマネジメント…建築物のライフサイクルにわたって建築物の各役割における効果が維持の向上、並びに費用の削減を総合的に行うとともに、生涯の二酸化炭素の削減も考慮し、最適な案を選択していく営み。

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 | 2020 年 7 月 13 日 (月) 1717 東証 1 部 | <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	<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
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 - IT を駆使した効率的な事業運営 - 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 - 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、対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のも追い風となる。

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おり、多様な人材をそろえることによってプロジェクト全体をマネジメントできる能力を持っていることが強みとなる。

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動向の影響を少なからず受けること、また、世界的な経済の混乱による景況悪化によって、顧客側の投資判断が今後慎重になる可能性などが挙げられる。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が民間で全体の 1 ～ 2 割程度とまだ低く、地方自治体など公共分野ではさらに低いことから、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。

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プロジェクトマネジメントシステムを使って、受注プロジェクトごとのコスト管理に従業員一人ひとりのマンアワーコストに基づいて管理するなど、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っており、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」を受賞している。最近では経営の DX 化に取り組む企業が増えているが、同社は業界の中でも DX 化で最も先行しているものと思われる。

明豊ファシリティワークス

1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)

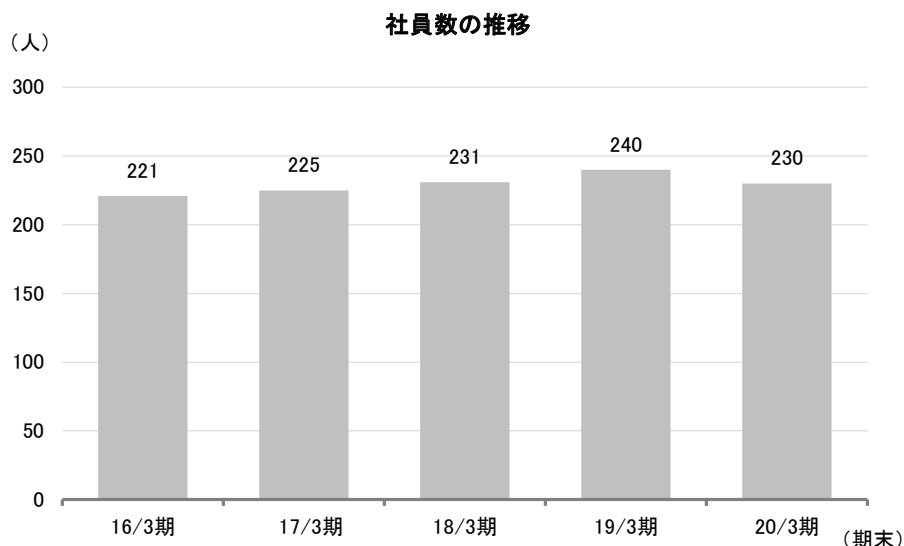
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

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。ここ数年で業界の中で同社のブランド力、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更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 人当たり生産性の更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、今後更なる生産性向上が期待される。なお、2020 年 3 月末の従業員数は前期末比で 10 名減の 230 名と減少に転じている。このうち、正社員は 4 名減、残り 6 名はアシスタント等の契約・派遣社員となっている。退職率に関しては数 % 程度と変わりはないものの、新規採用を 2020 年 3 月期第 3 四半期以降、景況感悪化を踏まえて更に慎重に対応した結果となっている。ブランド力が向上してきたこともあり、高スキル人材の応募者は増加傾向にあるが、そのなかでも厳選した採用を行っており、今回は同社が更に厳しく対応した採用基準を満たす人材が少なかったようだ。



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

明豊ファシリティワークス
1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

2020 年 3 月期は公共分野等の CM 好調により、 経常利益で 10 期連続増益、過去最高を更新

1. 2020 年 3 月期の業績概要

2020 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 22.2% 減の 4,353 百万円、営業利益で同 16.6% 増の 902 百万円、経常利益で同 16.2% 増の 906 百万円、当期純利益で同 13.8% 増の 639 百万円となり、経常利益及び当期純利益は 10 期連続の増益、過去最高を更新した。また、期初会社計画に対しても、売上高、各利益ともに上回って着地している。

2020 年 3 月期業績

(単位：百万円)

	19/3 期		会社計画	20/3 期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	5,598	-	4,280	4,353	-	-22.2%	1.7%
売上総利益	2,226	39.8%	-	2,290	52.6%	2.9%	-
販管費	1,451	25.9%	-	1,387	31.9%	-4.4%	-
営業利益	774	13.8%	790	902	20.7%	16.6%	14.3%
経常利益	780	13.9%	790	906	20.8%	16.2%	14.7%
当期純利益	561	10.0%	548	639	14.7%	13.8%	16.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の減収要因は、工事請負型のアットリスク CM 案件が減少し、ピュア CM 案件へ移行したことによるもので、なかでも 2011 年 3 月期から受注してきた大阪府立大学の学舎整備事業が 2019 年 3 月期で終了したことにより、前期比で 1,118 百万円の減収要因となったことが影響した。一方、ピュア CM 案件は民間、公共分野ともに順調に増加した。特に、教育機関からの引き合いが継続発注も含めて増加したほか、プロジェクト早期立ち上げ支援、事業化支援業務といった上流工程からの案件や、「働き方改革」を伴う大規模オフィス移転プロジェクトなどの案件が増加した。

この結果、売上総利益率は前期の 39.8% から 52.6% に大きく上昇し、売上総利益ベースでは前期比 2.9% 増の 2,290 百万円と 4 期連続で過去最高を更新した。また、販管費は人件費の減少を主因として同 4.4% 減となった。なお、会社計画比では生産性向上や販管費の抑制効果により、営業利益、経常利益が上回ったほか、当期純利益は前期に引き続き所得拡大促進税制に基づく特別税額控除の適用を受け、法人税等が減額されたことも上振れ要因となっている。

明豊ファシリティワークス

1717 東証 1 部

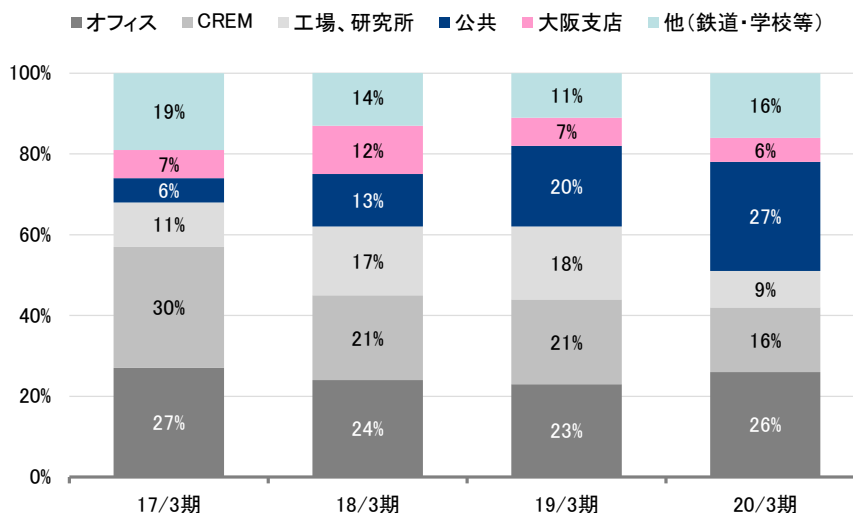
2020 年 7 月 13 日 (月)

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

業績動向

社内で管理する受注及び売上粗利益（売上高 - 社内コスト以外の原価（工事費、外注費等））も、引き続き、過去最高を更新している。分野別受注粗利益の構成比を見ると、公共分野が前期の 20% から 27% に、他（鉄道・学校等）が前期の 11% から 16% に上昇したことが目立つ。公共分野については自治体の新庁舎建替に伴う CM 業務の受注が増加し、他（鉄道・学校等）では学校の校舎改築や空調設備導入等の CM 案件が増加したほか、JR 東日本の品川開発プロジェクト（Ⅰ期）の CM 業務を受注したことも増加要因となっている。品川開発プロジェクトとは、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、新たな街区を開発するプロジェクト（2024 年完成予定）で、総工費は約 5,500 億円と現在進行中の建設プロジェクトでは最大規模となり、同社にとっても過去最大級のプロジェクトとなる。JR 東日本とは商業施設「ルミネ」の建設において CM 業務に長年携わり、高い評価を受けてきた実績がある。

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

なお、公共分野における受注件数（公表ベース）は前期比 3 件増の 17 件となり、着実に増加している。公共分野の受注に関しては、基本的にプロポーザル方式※の案件のみ入札しており、その大半を落札している。なかでも、注目されるのは、2020 年 1 月に経済産業省から受注した「令和元年度 産業経済研究委託事業」だ。これは経済産業省における職員のオフィス利用状況の実態調査・分析を行い、課題等を整理して経済産業省が目指すべきオフィス環境のコンセプトを提案することを目的とした業務となっている。現状、約 4,000 人の職員が勤務する本庁舎においては、慢性的な会議室の不足や頻繁なレイアウト変更によるコストの増大、適切な文書管理・情報管理のための更なるペーパーレス化など、課題が山積している状況にあり、「働き方改革」も踏まえた先進的なオフィス構築のノウハウを蓄積する同社が受注したことも必然と言える。官公庁は民間企業よりも DX 化が遅れていると言われており、今後は他の省庁への横展開や、実際のオフィス移転などの需要が発生した場合には、受注獲得につながる可能性がある。

※ 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、その中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。

明豊ファシリティワークス | 2020 年 7 月 13 日 (月)
1717 東証 1 部 | https://www.meiho.co.jp/ir/

業績動向

公共分野での新規 CM 受注 (2020 年 3 月期)

2019年 4月	徳島県	鳴門市新庁舎建設工事基本設計 CM 業務受託
2019年 6月	兵庫県	神戸市「高羽小学校校舎棟増築他工事設計業務にかかる発注者支援 (CM) 業務」
	大阪府	茨木市「照明設備改修基本計画策定支援業務委託」
	東京都	中野区「みなみの小学校他 2 校校舎新築工事に伴う工事 CM 業務委託」
2019年 7月	東京都	練馬区「新たな小中一貫教育校校舎等改築事業および練馬区立上石神井北小学校校舎等改築事業に係る CM 業務」
	東京都	中野区「南台小学校他 2 統合新校校舎等整備基本・実施設計 CM 業務委託」
2019年 8月	東京都	(仮称) 国分寺市新庁舎整備基本計画策定支援業務
	宮城県	「仙台市役所本庁舎建替事業アドバイザー業務委託」
	神奈川県	「川崎市立学校における空調設備の整備及び更新検討支援業務委託」
	神奈川県	三浦郡葉山町「みんなの公共施設未来プロジェクト (劣化診断調査等) 支援業務委託」
2019年 9月	東京都	東京大学「2019 年度施設整備事業における設計・工事段階 CM 業務」
2019年11月	愛知県	「愛・地球博記念公園設計技術協力業務に関するコストマネジメント業務」
2019年12月	大阪府	大阪市立東洋陶磁美術館エントランス増築その他整備事業に係るコンストラクション・マネジメント業務委託
2020年 1月	東京都	経済産業省 令和元年度産業経済研究委託事業
2020年 2月	東京都	中野区 令和小学校校舎新築その他工事に伴う工事 CM 業務委託
2020年 3月	千葉県	流山市 学校施設建設支援業務委託
	大阪府	大阪市立美術館大規模改修工事に係るコンストラクション・マネジメント業務委託

出所：会社資料よりフィスコ作成

CM 事業、CREM 事業は過去最高益を更新

2. 事業セグメント別の動向

同社は各社員が複数の事業案件にマルチで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た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、同社の強みでもある。

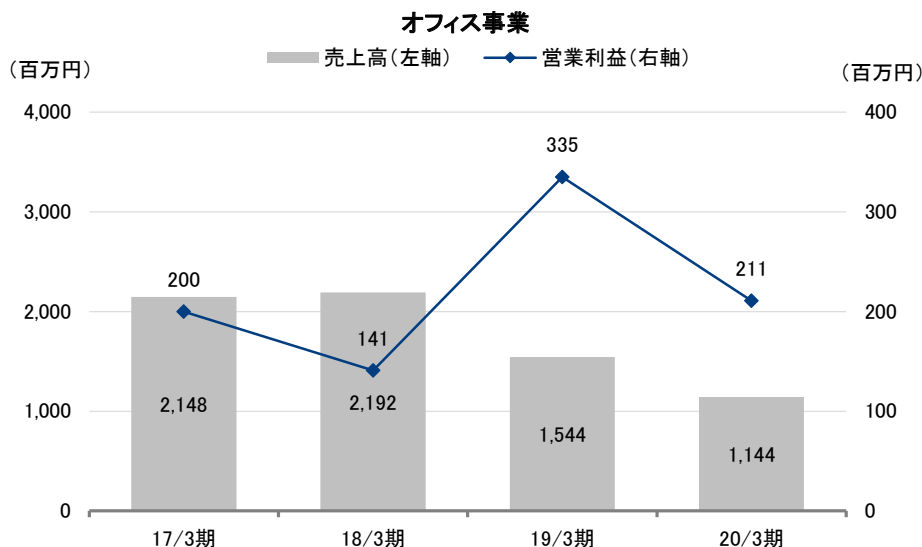
(1) オフィス事業

オフィス事業の売上高は前期比 25.9% 減の 1,144 百万円、営業利益は同 37.0% 減の 211 百万円となった。売上高はここ数年減少傾向が続いているが、これはピュア CM 方式を選択する企業が増えたことが主因となっている。利益面では前期に付加価値の高い大規模移転プロジェクトの売上計上があった反動で減益となったものの、2018 年 3 月期の水準と比較すると上回っており、実質的には堅調に推移したと言える。

大企業グループのオフィス統廃合や地方拠点の集約化に伴うオフィス移転、大規模新築ビルの竣工同時入居プロジェクトなど難易度の高い案件にターゲットを絞って受注活動を進めている。また、自社開発システムである「ホワイトカラーの生産性定量化システム」を用いたアクティビティの可視化と、蓄積されたデータの有効活用について、17 年の運用実績を持つ同社に対して、「働き方改革」に関する構想策定から定着化までの支援依頼が多く寄せられており、これら分野での引き合いが増加している。

明豊ファシリティワークス | 2020 年 7 月 13 日 (月)
1717 東証 1 部 | https://www.meiho.co.jp/ir/

業績動向



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 27.1% 減の 2,228 百万円、営業利益は同 82.9% 増の 437 百万円と減収ながらも大幅増益となった。売上高については、既述のとおりアットリスク CM 方式で売上計上してきた大阪府立大学の学舎整備プロジェクトが 2019 年 3 月期で終了した影響で減収となったが、同要因を除けば同 14.8% 増収と好調に推移した。地方自治体の庁舎建替えや学校の校舎改築、空調設備の導入・更新プロジェクト等の受注が増加したこと、民間企業向けではグローバル企業の大型研究施設や教育施設等の新築・改修プロジェクト、並びに駅舎や大規模商業施設での電気・空調等設備更新プロジェクト等の引き合いが既存顧客のみならず新規顧客からも増加したことが好調要因となっている。利益面では、実質的な業務量の増加に加えて、従業員 1 人当たりの生産性が向上したことも増益要因となっている。

新規受注では、既述のとおり JR 東日本の品川開発プロジェクトに加えて、2019 年 9 月に東京大学から「2019 年度施設整備事業における設計・工事段階コンストラクション・マネジメント業務」を受注したことも注目される。大学向けでは大阪府立大学向けで長く実績を積み上げてきたが、東京大学でも採用されたことで、今後各地域の大学でも CM の導入が活発化すると見られるためだ。東京大学についても、今回は神岡宇宙素粒子国際共同研究拠点（岐阜県）と東京・本郷にある総合研究棟の改修（工学系及び農学系）の 3 案件が対象だが、東京大学が保有する施設は多く、今後の継続的な受注獲得につながるものと期待される。

なお、第三者機関からの評価として、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主催の年次総会において、同社が CM 業務を行った「レゴランドジャパン（愛知県名古屋市）新築プロジェクト」が、最優秀賞である「2019 年度 Alliance Full Award」を受賞し、同社の PM（プロジェクト・マネジメント）力が世界最高水準であるとの評価を受けたほか、（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 2020」において、「市原市立小中学校空調設備導入」「資生堂<4911> グローバルイノベーションセンター」「ANA<9202> 総合トレーニングセンター」「平塚信用金庫店舗競争力強化」の 4 件で「CM 選奨」を受賞するなど、引き続き高い評価を受けている。

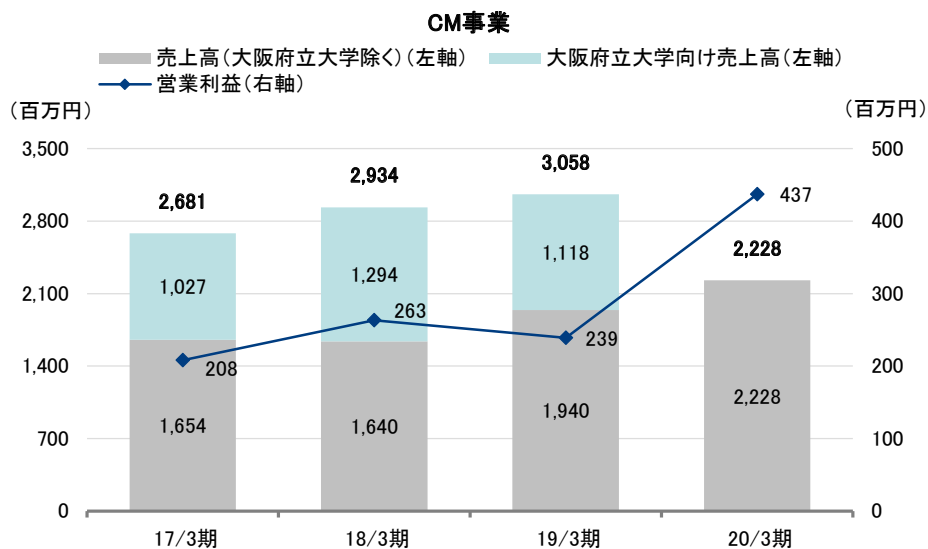
明豊ファシリティワークス

1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)

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

業績動向



出所：会社資料よりフィスコ作成

(3) CREM 事業

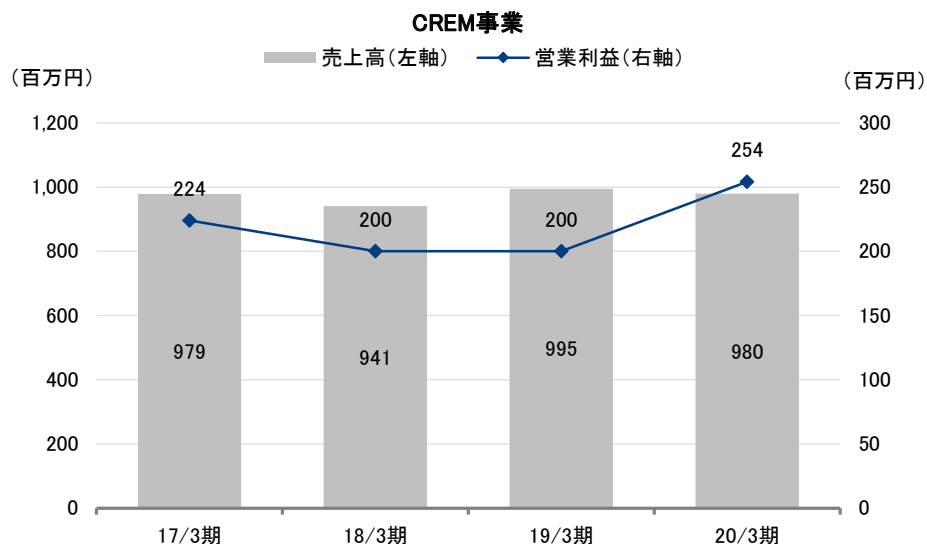
CREM 事業の売上高は前期比 1.5% 減の 980 百万円、営業利益は同 27.0% 増の 254 百万円となった。一部顧客において長期プロジェクトの端境期に当たり、業務量が一時的に減少したことで売上高が若干減少したものの、生産性が向上したことが増益要因となった。同社の透明な CM 手法とデジタル技術を活用した顧客資産情報のデータベース化による、多拠点同時進行プロジェクトの一元管理と、プロジェクトの進捗状況を効率的に管理する同社サービスのメリットが顧客から引き続き高く評価されており、複数の商業施設、支店等を保有する大企業、金融機関から継続的に受注している。

また、公共分野においても、2017 年に東京都墨田区から受注した「公共施設（建物）長期修繕計画に基づく工事条件整理等業務」、2018 年に東京都練馬区から受注した「公共施設長寿命化基準作成支援業務」に続いて、2020 年 3 月期は新たに神奈川県三浦郡葉山町から「みんなの公共施設未来プロジェクト（劣化診断調査等）支援業務委託」を受注するなど、実績が積み上がってきている。いずれも公共施設の老朽化対策に関する案件で、長寿命化のためのグランドデザインを描き、施設ごとに個別に計画を立て予算化する業務を支援していくプロジェクトで、複数年にわたり売上に貢献することになる。地方自治体に関しては、2020 年度までに公共施設の老朽化対策に関する計画を策定し、国交省に報告することになっているが、老朽化した施設は設計図面がなくなっているケースもあり、劣化診断と併せて長寿命化のための計画策定やコストの適正化を図るためのプロジェクト支援業務の需要が今後も拡大していくものと見込まれる。

明豊ファシリティワークス
1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は 70% 台に乗せ、無借金経営で財務の健全性は高い

3. 財務状況と経営指標

2020 年 3 月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 195 百万円減少の 5,519 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では受取手形・完成工事未収入金に合わせて 357 百万円増加した一方で、現金及び預金が増加した。また、固定資産については投資有価証券が 100 百万円増加している。

負債合計は前期末比 668 百万円減少の 1,392 百万円となった。アットリスク CM 案件の減少により工事未払金が増加した。また、純資産合計は同 472 百万円増加の 4,127 百万円となった。配当金の支払額で 252 百万円があったものの、当期純利益 639 百万円を計上したほか、資本剰余金が増加し、株式報酬制度により自己株式が 22 百万円減少（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前期末の 62.9% から 73.5% と上昇している。アットリスク CM 案件の減少に伴い、全体的に資産がスリム化していることが主因となっている。財務内容そのものは無借金経営であり、健全な状態にあると判断される。また、収益性については ROA で 16.1%、ROE で 16.7% と 2 ケタ台の高水準を維持しており、生産性については年々向上している。従業員 1 人当たりの月平均残業時間は 2013 年 3 月期の 46.2 時間から 2020 年 3 月期は 13.5 時間まで減少し、一方で、直接労働時間当たり売上粗利益指数は 2013 年 3 月期対比で 1.62 倍まで上昇しており、生産性向上が収益拡大の一因となっていることがわかる。弊社では、今後も IT の活用によって業務効率を改善し、生産性向上を続けていくことは可能と見ている。

明豊ファシリティワークス | 2020 年 7 月 13 日 (月)
1717 東証 1 部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

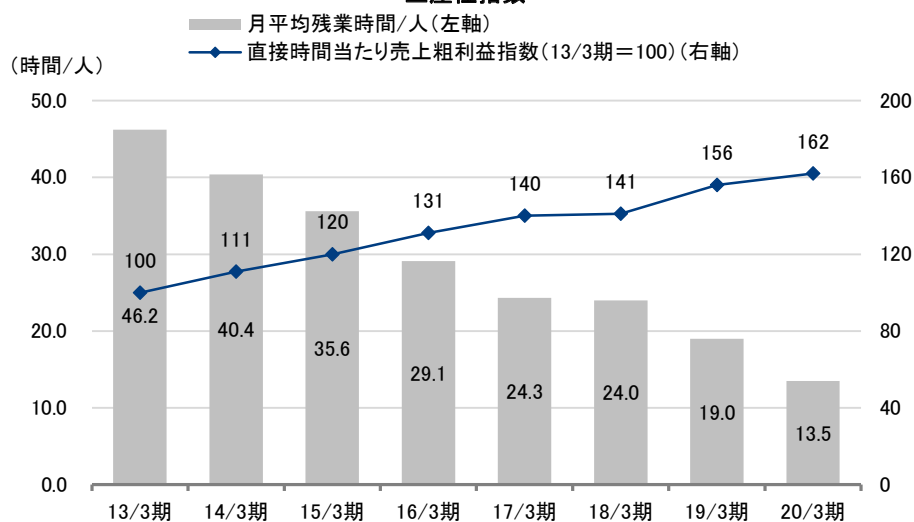
貸借対照表

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	増減額
流動資産	3,759	4,784	5,123	4,809	-313
（現金及び預金）	1,512	2,397	2,376	1,834	-542
固定資産	328	459	592	710	118
総資産	4,087	5,243	5,715	5,519	-195
負債合計	1,282	2,063	2,060	1,392	-668
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	2,804	3,179	3,654	4,127	472
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	67.0%	59.4%	62.9%	73.5%	10.6pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	14.3%	13.1%	14.2%	16.1%	1.9pt
ROE（自己資本当期純利益率）	16.7%	14.7%	16.7%	16.7%	0.0pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

生産性指数



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
1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)
https://www.meiho.co.jp/ir/

■ 今後の見通し

2021 年 3 月期業績は、新型コロナウイルス感染症の第 2 波到来による経済活動の低迷を前提とした保守的な計画

1. 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期の業績は、売上高が前期比 9.4% 減の 3,945 百万円、営業利益が同 31.8% 減の 616 百万円、経常利益が同 32.0% 減の 616 百万円、当期純利益が同 35.1% 減の 415 百万円と減収減益を見込んでいる。ウィズ・コロナの環境の中で、現時点で進行中のプロジェクトについてはほぼ平常どおり稼働しており、また、前期終盤の受注状況が比較的順調であったことから、平時であれば増収増益となる計画であったが、新型コロナウイルス収束の長期化と年度内に予想される感染拡大の第 2 波に伴う経済活動の低迷を想定し、今後の新規受注案件の減少、プロジェクトの中断、中止リスクを踏まえた保守的な計画となっている。

2021 年 3 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期	
	実績	前期比	会社計画	前期比
売上高	4,353	-22.2%	3,945	-9.4%
営業利益	902	16.6%	616	-31.8%
経常利益	906	16.2%	616	-32.0%
当期純利益	639	13.8%	415	-35.1%
1 株当たり当期純利益 (円)	52.98		33.81	

出所：決算短信よりフィスコ作成

こうした市場環境下において、同社はポストコロナを見据えた投資を予定している。具体的には、2020 年夏に本社近隣に開設していたオフィスを本社に移転統合する予定となっているほか、システム開発費用並びに人員増に伴う採用費や人件費の増加を見込んでいる。ただ、これら費用については業務効率の改善効果やその他経費の削減などによって吸収できる見通しとなっており、今後の受注状況次第で会社計画を上回ることも十分考えられる。

ポストコロナを見据えた成長基盤の構築に取り組む

2. 今後の事業方針について

同社は 2021 年 3 月期に取り組むべき事業方針として、以下の 3 点を挙げている。

(1) 事業継続

コロナ対応の長期化と年度内の感染拡大第 2 波に備え、事業を継続していくための体制強化を進めていく。従来からの基本方針でもあった、無借金、自己資金力重視の経営を継続していくほか、完全テレワーク並びにペーパーレスを維持継続し、更なる進化に取り組んでいく。

明豊ファシリティワークス | 2020 年 7 月 13 日 (月) 1717 東証 1 部 | https://www.meiho.co.jp/ir/

今後の見通し

また、営業活動においては、高い専門性を持った技術者による付加価値の高いサービスを発注者に提供し、同社の強みが発揮できる得意分野（公共、学校、鉄道、大規模開発プロジェクト等）に注力していくほか、世界的なサプライチェーンの見直しで製造業の国内回帰の動きが出始めるなか、工場新設案件の取込みも進めている。2020 年 5 月時点で進行中のプロジェクトのうち、約 52% は公共・学校・医療・鉄道分野で占められている。これら分野については、景気変動の影響は受けにくく、今後も安定した収益基盤として同社の業績に寄与するものと予想される。公共分野の案件については、2021 年 3 月期第 1 四半期で前年同期と同じく 4 件を受注している。

公共分野での CM 受注（2021 年 3 月期）

2020年4月	神奈川県	鎌倉市本庁舎等整備基本計画コンストラクション・マネジメント業務
2020年6月	香川県	善通寺市総合会館等改修事業 CM 業務委託
	沖縄県	琉球大学医学部研究棟他整備発注支援業務
	千葉県	市原市立小中学校トイレ環境整備事業発注管理支援業務委託

出所：会社資料よりフィスコ作成

なお、2020 年 4 月～5 月の緊急事態宣言発令中のプロジェクト実践体制としては、プロジェクトの会議をリモート（テレワーク）で運営し、また、顧客側にそうした環境が整備されていなければ、必要に応じて IT 機器やシステムを貸与し、リモート環境を構築してきた。さらに大規模プロジェクトの場合は、原則 1 プロジェクト 2 チーム体制とし、感染者が出た場合でもプロジェクトを継続できる体制を構築するなどに対応している。こうした取り組みにより、現在進行中のプロジェクトについてはほぼ予定どおりに進捗、社員の稼働率も前期とほぼ同様、高水準の状況が続いている。同社では自社開発により、個々の社員のアクティビティを勤務場所に依存せず、時間当たりで管理するシステム（マンアワーシステム）を既に構築していたことが、テレワーク体制下でも問題なく業務を継続できている要因となっており、強みともなっている。

(2) ポストコロナに向けた成長力の蓄積

ポストコロナで更なる成長を目指すため、同社は発注者への更なる価値の提供に注力していく。具体的には、コスト、スピード、品質などの面で顧客の要求を上回る価値の提供を図ること、また、発注者側に立つ高い PM 力やシナリオ構築、リスク分析などでの価値提供に取り組み、更なる顧客の信頼を獲得していくほか、ホームページからの発信力を高めることで、新たな受注機会の獲得にも取り組んでいく。

また、新たな取り組みとして 2020 年 4 月より組織体制を一新した。具体的には、経営トップと各プロジェクトのチームリーダーが直接、コミュニケーションを取れるようにした。従来までは、チームリーダーをさらに束ねるブロック長と経営トップがプロジェクトの進捗状況などについて報告していたが、今後は比較的規模の大きいプロジェクトについてはチームリーダーと直接コミュニケーションを取ることで、スピード経営を実現していくほか、プロ集団におけるリーダーを早期育成することによって、組織力の更なる強化につなげていくことが狙いとなっている。

明豊ファシリティワークス

1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)

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

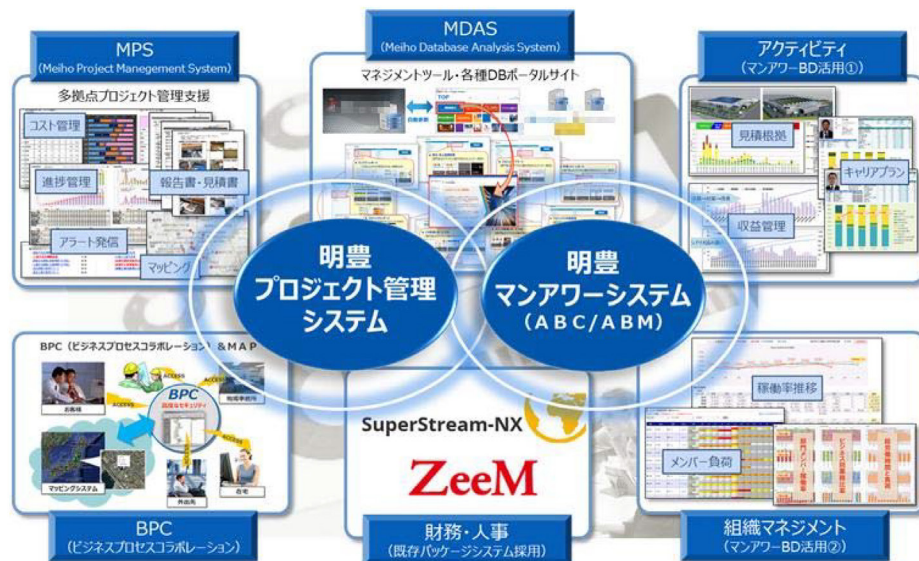
今後の見通し

(3) ポストコロナに適応した CM の提供

ポストコロナでは、長期的な CM（発注者支援事業）の価値向上に取り組む好機と同社では捉えており、いかなる変化にも対応し、「透明性を維持する CM だからこそ提供できる価値」の一層の向上に取り組んでいく。具体的には、建築プロジェクトに関するすべての情報をデータベース化し、AI 活用も含めて実践から継続的に学習するシステムを社内で開発し、データ活用と CM の融合を図ることで、サービス品質の更なる向上と競合他社との差別化を図っていく。

同社が開発したシステムとしては前述したマンアワーシステムのほか、必要な情報をデータベース化して独自の分析によって可視化するツール、CREM 事業で活用する多拠点施設新築・改修プロジェクトの一元管理と維持・保全システム、AI を活用したリスク判定や提案書解析、建設コスト概算モデル構築システム、RPA による定型業務の自動化ツールなど様々なシステムがあり、こうしたシステムを活用して高品質なサービスを高い生産性によって実現可能としている。更に BIM の活用にも積極的に取り組んでいる。これらのシステムの活用によって、建築データを発注者側で活用できるようにし、発注者主導の建設プロジェクトを同社が支援している。経営のデジタル化がここ 1～2 年注目されているが、同社はデジタル経営という点においても、業界の中で先駆的な企業と位置付けられる。

データ活用と CM の融合



出所：決算説明会資料より掲載

明豊ファシリティワークス

1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)

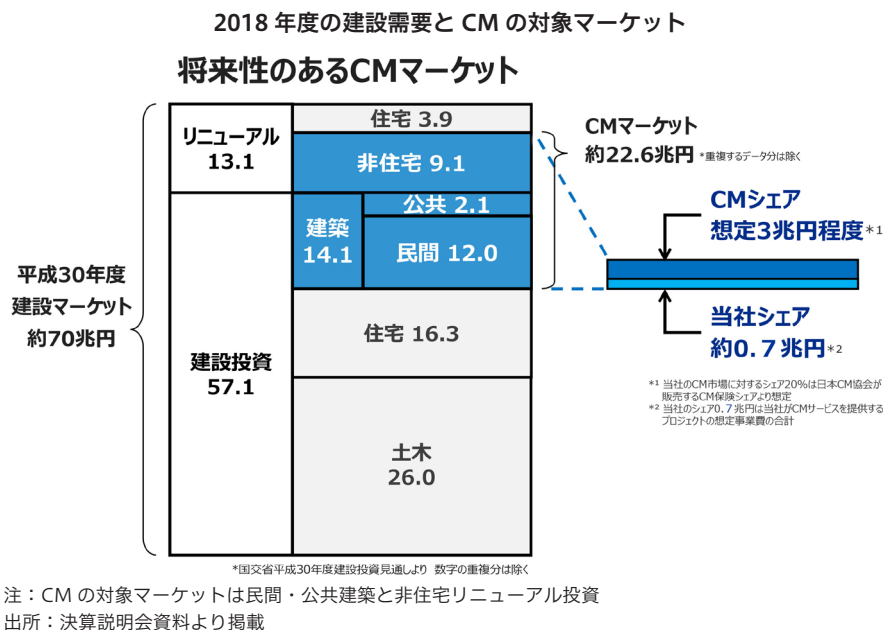
https://www.meiho.co.jp/ir/

今後の見通し

高シェアを握る公共分野の CM 普及率上昇により、 中長期的な成長余地は大きい

3. CM の成長性について

国内の 2018 年度における建設総需要は約 70 兆円で、このうち、CM の対象となるマーケットは民間、公共の新規建設投資及びリニューアル投資（住宅除く）にかかる部分で、合計約 22.6 兆円（重複するデータ分除く）となる。このうち、CM の普及率がどの程度か正確な統計がないため不明だが、同社の試算によれば約 3 兆円程度で全体に占める比率は約 13% 程度となり、2019 年度はさらに上昇したものと推定される。2016 年度の水準が約 10% だったので徐々に普及が進んでいることになる。今後も CM の認知度向上により普及率は上昇傾向が続くものと予想され、全体の建設投資が後退局面に入ったとしても、普及率の上昇により CM 市場は安定成長が続く可能性が高いと弊社では見ている。



特に公共分野では、地方自治体が財政難と建設分野の技術者不足に苦しむなかで、コストの最適化とプロジェクト管理を行う CM 事業者の活用がさらに増加していくものと予想される。国土交通省の調べによると CM 方式を活用している地方自治体は、2017 年時点で 43 自治体にしかすぎなかった。2018 年以降増加しているとはいえ、全国には 1,700 を超える自治体があり、普及率上昇による潜在需要は大きいと弊社では考えている。同社でも公共分野を主力市場の 1 つと位置付けており、社内で管理する受注粗利益の構成比は 2017 年 3 月期の 6% から 2020 年 3 月期は 27% まで急上昇し、2021 年 3 月期は 30% を超える見通しとなっている。

明豊ファシリティワークス

1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)

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

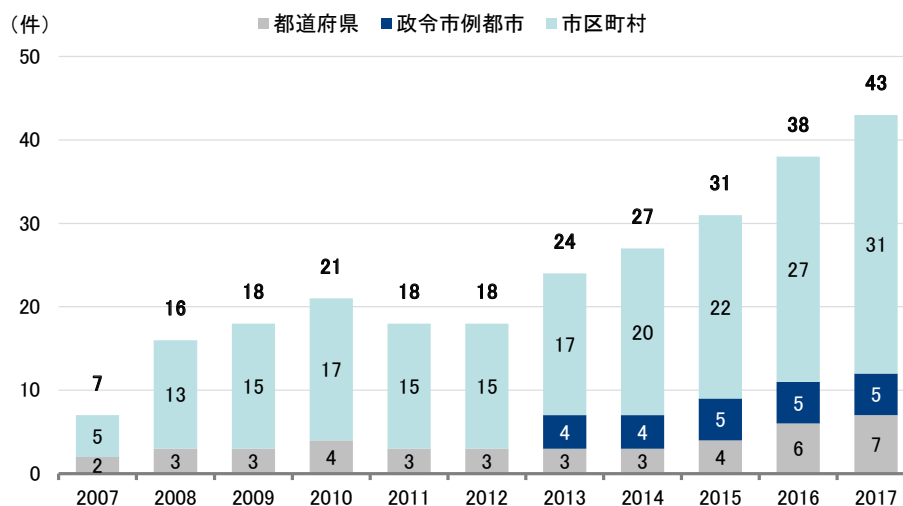
今後の見通し

CM 業界における同社のシェアは約 20%※¹だが、公共分野では 5 割前後と高シェアを占めているものと推計される※²。これは同社が CM 業界のパイオニアとして、国交省が 2014 年度から取り組んでいる多様な入札方式のモデル事業に当初から参画し、多くの実績を積み重ねてきたことが大きい。前述したように庁舎建替えの CM 業務についてプロポーザル方式の案件については多くを受注しており、また、公共施設の老朽化対策にかかると CM 業務についても受注が増え始めており、今後の成長が期待できる状況となってきた。

※¹ 日本コンストラクション・マネジメント協会が販売している CM 保険のシェアによる同社推計値。

※² 公共分野の建設投資は 2.1 兆円で、CM の普及率が全体と同水準の 13% だったと仮定すれば、CM を利用したプロジェクトは約 2,700 億円となる。同社の公共分野の総工費は 1,000 億円以上となっていること、公共分野の CM 普及率は民間よりもまだ低い水準であることから、同社のシェアは 5 割前後と推計される。

CM方式を導入している地方公共団体数



出所：国土交通省「地方公共団体における CM 方式の活用状況と課題」よりフィスコ作成

なお、公共分野では現在、東北から九州まで幅広い自治体から受注し、2020 年 6 月には沖縄県の琉球大学からの CM 業務も受注した。同社の事業拠点は東京と大阪しかなく、出張ベースでの対応となり生産性が低下する懸念があったが、2018 年以降は、パソコンを使ったテレビ会議システムを同社が顧客へ提供し始めたことで、担当者が直接現地に赴く回数が減少するなど、距離というハードルが従来よりも大きく下がり、受注活動を行いやすい環境となってきたのも追い風となる。無論、近距離の自治体から受注するほうが効率的ではあるが、今後も地方を含めて積極的に受注活動を展開していくことで、受注拡大が見込まれる。

リスク要因として、新規 CM 事業者の参入により、受注競争が激化するリスクがある。実際、公共分野のプロポーザル方式の案件で落札できなかったケースは、評価項目の中で価格を重要視する案件であると言う。ただ、CM 業務で最も重要となる「サービス品質」や「顧客からの信頼」は一朝一夕で構築できるものではなく、今後もサービス品質の維持向上が続く限り、同社の優位性は揺るがないものと弊社では考えている。

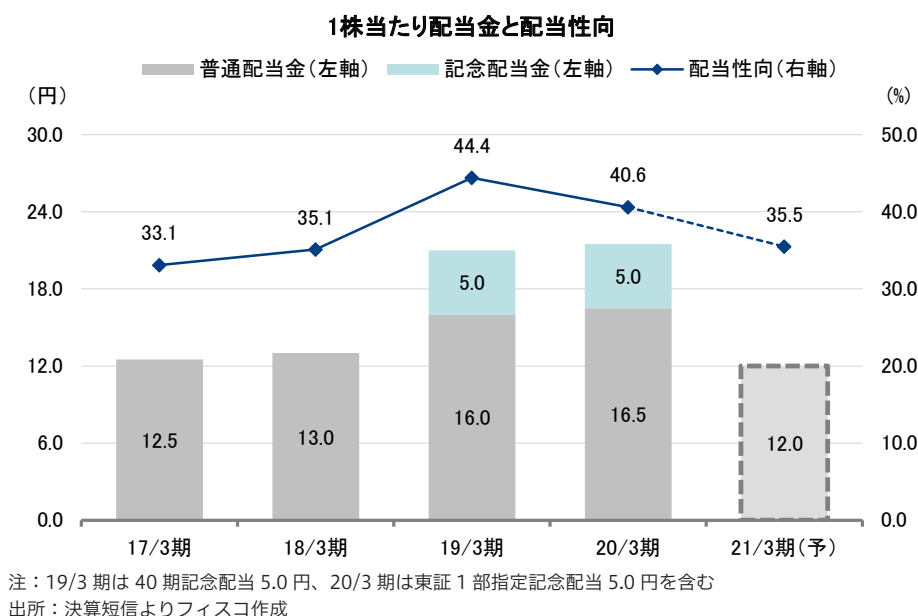
明豊ファシリティワークス
1717 東証 1 部

2020 年 7 月 13 日 (月)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

株主還元策

配当性向 35% を目安に 2021 年 3 月期は減配を予定

同社は株主還元策として配当を実施している。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おり、配当性向 35% を目安としている。2021 年 3 月期は減益見込みとなっていることや、前期に実施した東証 1 部指定記念配当 5.0 円がはく落することもあり、1 株当たり配当金は前期比 9.5 円減の 12.0 円（配当性向 35.5%）となる予定だ。ただ、今後利益が上振れして配当性向で 35% を下回る状況になれば、増配も期待される。



情報セキュリティ対策

同社は情報セキュリティ対策として、外部からの不正アクセス等がないよう、クラウドベースのセキュリティ対策を施しているほか、組織面でも管理責任者を配置し、ISO27001 基準で組織的に対策を講じている。また、個人情報の取扱いに関しては個人情報保護法に基づきプライバシーポリシーを策定しており、会社ホームページに掲載している。

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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp