

明豊 ファシリティワークス 1717 東証ジャスダック

2015 年 12 月 16 日（水）

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

■ 民間分野だけでなく今後は公共分野でも CM 事業の普及が進む

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）の代行者または補助者となって施主側に立ち、基本計画や設計、工事発注方式の検討、工程管理、コスト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）事業を展開する。情報の可視化による「フェアネス」と「透明性」、並びに高い専門性と提案力に裏打ちされた「高品質なサービスの提供」「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。

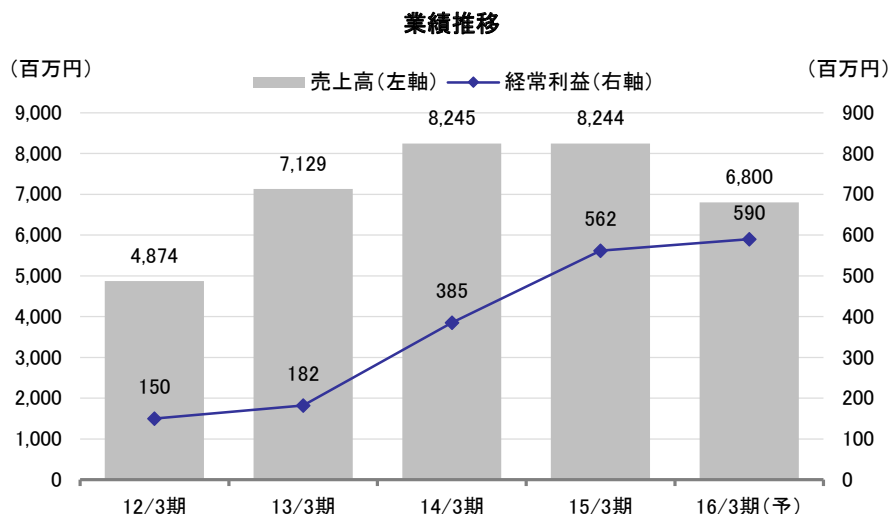
2016 年 3 月期第 2 四半期累計（2015 年 4 月－9 月）業績は、経常利益が前年同期比 3.4% 増の 152 百万円と堅調に推移した。売上高が同 37.6% 減と大きく減少したが、これはアットリスク方式（工事費用も売上高として計上）の案件が相対的に減少し、ピュア方式（手数料収入のみを売上高として計上）の案件が増加したことによるもの。社内で管理する売上粗利益（売上高から工事費など社内コスト以外の売上原価を差し引いたもの）ベースでの受注高は、会社計画並びに前年同期に対して増加しており、順調に推移した。

2016 年 3 月期の経常利益は前期比 4.9% 増の 590 百万円と過去最高益を更新する見通し。大手企業からの継続案件を中心に CM 事業や CREM 事業などが増益に貢献する。また、中期的にも業績の成長余地は大きいとみられる。民間分野だけでなく今後は公共分野でも CM の普及が進みそうなためだ。地方自治体では建設プロジェクトにおいて、専門性の高い知識や運営ノウハウを有する人材が不足していることもあり、CM 事業者への関心が高まっている。国交省でも発注者支援業務として、地方自治体での CM 普及に向けた取り組みを進めており、地方自治体の中でも「明豊の CM」というブランドは確実に高まっているようで、2016 年度以降の受注拡大が期待されよう。

同社の業績を見るうえでポイントとなるのは、人材となる。ブランド力の向上とともに優秀な人材を採用できるようになってきたが、それでも年間増加率 10% 程度の採用で、純増はそれを若干下回る年率 5% 程度となる。同社がサービス品質の維持と組織力の強化を最優先にしているため、過度な人員増強は行わない方針のためだ。このため業績が急拡大する可能性は低いものの、今後も着実な人員増と 1 人当たり生産性向上によって、年率 2 ケタ台での成長が期待できるものと弊社ではみている。

■ Check Point

- ・発注プロセスと工事項目別コストを可視化し発注者と共有
- ・成長機会は企業モラルやコンプライアンス意識の高まり
- ・16/3 期 2Q は減収営業減益となるが、受注案件数は増加傾向に



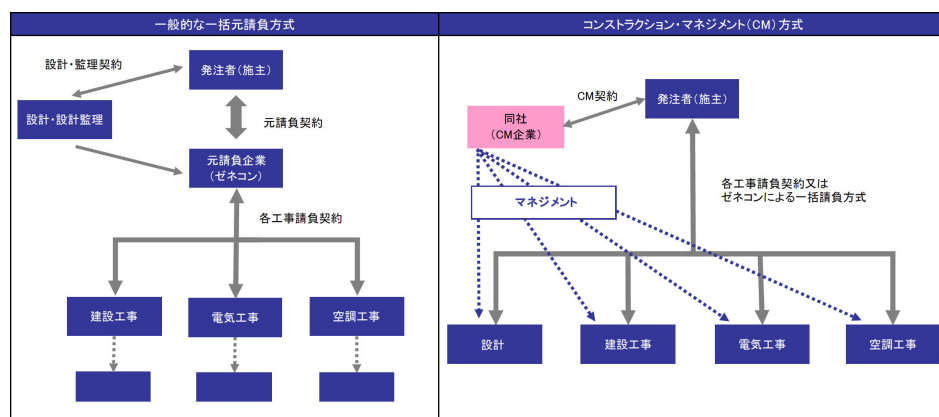
■ 事業概要

発注プロセスと工事項目別コストを可視化し発注者と共有

(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

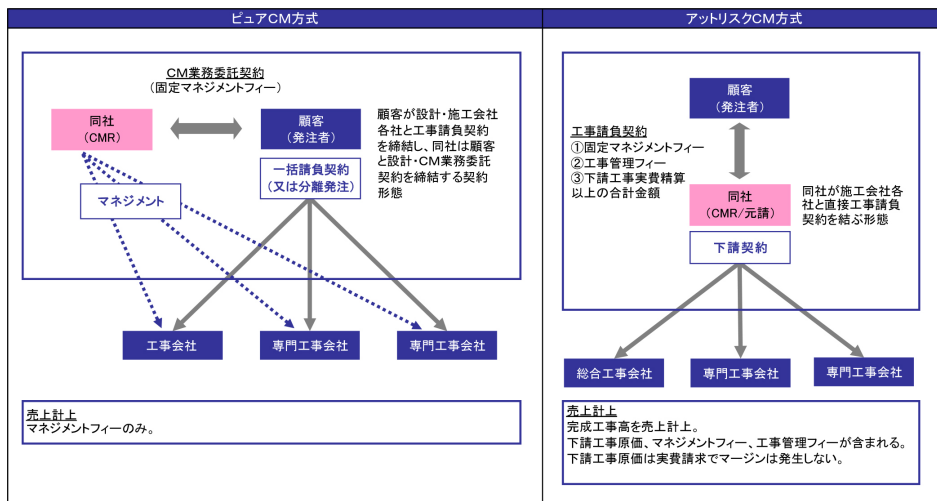
また、同サービスの契約形態は大きく「ピュア CM 方式」と「アットリスク CM 方式」の 2 通りに分かれています。「ピュア方式」とは同社と施主が CM 業務委託契約（マネジメントフィー）を結ぶ方式で、設計や施工会社との契約は施主が直接行う格好となる。同社の売上高に計上されるのはマネジメントフィーのみとなり、売上原価としてマネジメントに関わるコストなどが計上される。

2015 年 12 月 16 日（水）

■ 事業概要

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のことを言う。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コスト及び、施主が承認した建設工事の実費額（オープンブック方式）が加算される。工事実費額は売上高と売上原価が同額で計上されることになり、この部分に関しては同社の利益は発生しない。このため、売上高総利益率で見れば「アットリスク CM 方式」のほうが低くなる。

ピュア CM 方式、アットリスク CM 方式の関係図



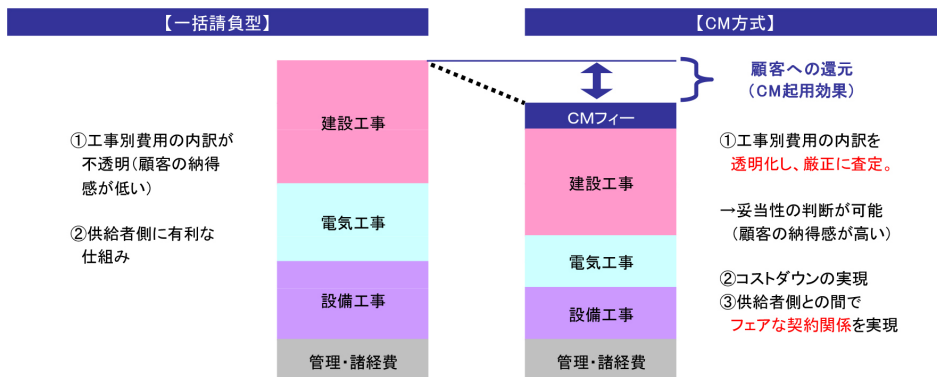
出所：会社資料よりフィスコ作成

どちらの方式を選択するかは、施主側の意向によって変わるため、事業全体で見た場合には「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し、逆に売上総利益率は上昇する傾向となる。このため、同社で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。

(2) 明豊のコンストラクション・マネジメントの特徴

同社は企業理念に「フェアネス」と「透明性」を挙げ、プロが供給側に偏在する中で、施主側に立つことに徹底した独立系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）と可視化されたなかで共有し、複数の選択肢の中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。同社では、20 数年に亘る数多くの事例から得られた実勢コストデータベースの蓄積によって、需給バランスが崩れている現在の建設業界にあっても、発注者側に立って適正な査定が出来ることを強みとしている。

工事代金の構成図



出所：会社資料よりフィスコ作成

2015 年 12 月 16 日（水）

「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で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、過大に見積も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する。これら手法により、顧客の予算を上限（CAP）とし、顧客要望事項について顧客とともに優先順位付けを行なうことで顧客目標を確実に達成することができることから、管理された予算の中での「プロジェクトの早期立ち上げ」にも貢献している。

昨今、横浜でのマンション杭打ちデータ改ざん問題が話題となっているが、完成した物件の品質保証（瑕疵担保責任）は各設計会社・施工会社が負う中で、CM 事業者は高度な専門性をもって各設計会社・施工会社が実施すべきプロセスや報告書等をチェックするなどしており、CM 事業者のようなプロが施主側に立つことによって設計及び工事現場での緊張感が生まれ、問題や事故発生の防止に役立っている。なお、同社はマンション工事などの事業は手掛けていない。

年間受注の大部分は既存顧客からのリピート受注

(3) 同社の強み

CM 事業者、特に大規模工事に対応するために必要となるのは、各工程において、施主側に立って設計要件の整理やコスト管理・審査ができる専門家、工期管理などトータルマネジメントができる人材、大手施工業者や設計事務所などとの交渉においても対等に対応できる人材などになる。

同社においては、建設会社や各施工会社、設計事務所など実際の現場を経験した人材が多数集まっており、言わば建設プロジェクトにおける基本計画策定からコスト見積り・工期管理においての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が多数そろっていることが同社の強みとなっている。

有資格者在籍数（2015 年 10 月末）

資格者一覧			
技術士（電気・電子/衛生工学）	3	CASBEE 建築評価員 *	23
構造設計一級建築士	2	LEED-AP（米国 USGBC 公認）**	1
一級建築士	65	CCMJ（認定コンストラクションマネジャー）	40
一級施工管理技士（建築）	39	CFM、CFMJ（認定ファシリティマネジャー）	30
一級施工管理技士（電気工事）	17	VE リーダー、VE スペシャリスト	12
一級施工管理技士（土木）	7	ICT 実務経験 10 年以上の者	5
一級施工管理技士（管工事）	20	情報処理技術者	9

* 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：会社資料よりフィスコ作成

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、同社の成長原動力になっている。社員 218 名（2015 年 9 月末）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ではあるが、同社は既存顧客のうち 9 割近くが鉄道会社や金融機関、学校・医療法人、地方自治体を含めた大企業で占められており、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するなどしている。また、年間受注高の 3 分の 2 は既存顧客からのリピート受注によるものとなっている。こうした状況は、顧客満足度が高くなければ決して成し得ないことであり、顧客からの信頼性の高さの裏付けとなっている。同社の事業はこうした社員一人ひとりの「フェアネス」と「透明性」を基盤として成り立っているとも言える。

こうした信頼関係の構築に関しては、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進んでいる。最近では、着工後における施工者からの改善提案など、施工側が理解し難い専門的な検討事項についても、同社が間に立ち分かりやすく説明することで、スムーズに話が進むといった点が高く評価されている。「フェアネス」「透明性」といった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よう。

(4) 事業内容

現在の事業セグメントはコンストラクション・マネジメント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」の 3 つに区分されている。

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、計画の初期段階から移転先ビルとの適合性確認や設計、設備調達、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。受注契約としては多工種にまたがるため、オフィスプロジェクトでは同社による一括請負型の「アットリスク CM 方式」の利便性が評価され、同方式が採用されるケースがある。

CM 事業は、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作成し、プロジェクトの早期立ち上げを支援する。その後、施主に代わって設計・発注・施工等各工程における品質管理、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事費が大きくなるため、「ピュア CM 方式」での契約が多い。

コーポレート・リアル・エステート・マネジメント（以下、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行っている。具体的には、多拠点施設の新築・改修において、同社の CM 手法を用いて工事コストの削減を図るほか、顧客保有資産のデータベース化による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において、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と言える。顧客は大企業が多くを占め、かつ複数年にまたがるプロジェクトが多いことから、CREM 事業を通じて新規の建設プロジェクト案件などの情報も得られるようになってきており、CM 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。拡大する環境・省エネニーズに対応すべく、同社では CASBEE 建築評価員資格取得保有者も拡充しており、2015 年 10 月末時点で 23 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。

2015 年 12 月 16 日（水）

成長機会は企業モラルやコンプライアンス意識の高まり

(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

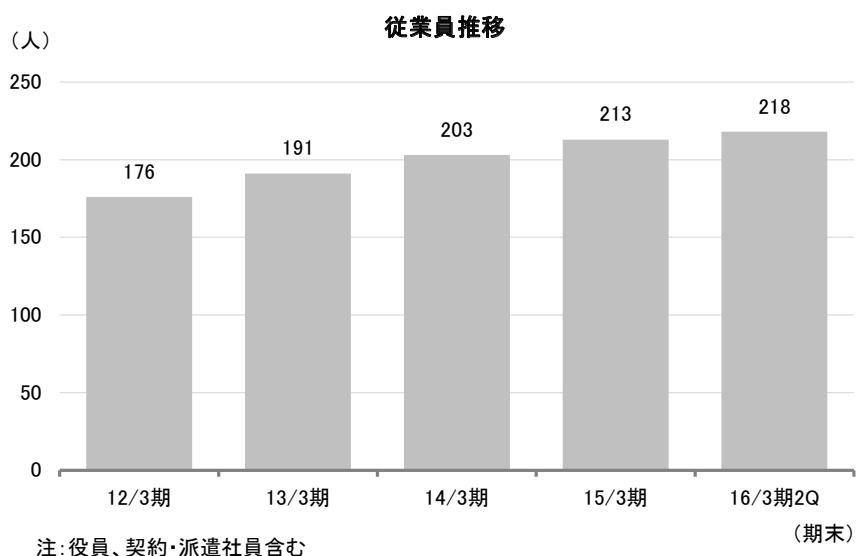
	好影響	悪影響
	＜機会（Opportunity）＞	＜脅威（Threat）＞
外部環境	・建設投資における品質とコストとスピードへの意識の高まり ・内外からの企業モラル・コンプライアンス意識の高まり ・CM の普及拡大 ・顧客のリピート利用拡大	・建設投資循環の影響を少なからず受けること ・既存建設業者との競争激化
	＜強み（Strength）＞	＜弱み（Weakness）＞
内部環境	・独立系で高透明度の経営 ・デジタル技術を駆使した効率的な事業運営 ・高い生産性に基づくコスト競争力	・受注処理能力が人的資源の量に依存 ・大規模請負案件に財務的な制約 ・同社の認知度がまだ低い点

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、コストとスピードへの顧客側の意識が高まること、また、企業モラルや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。ただし CM 事業者にとっては、設計から工事入札、施工管理まで高度かつ全体を網羅する専門能力に加えて、発注者と工事業者との利害調整能力も必要となる。また、一般的な CM 事業者は設計工程が完了した段階でプロジェクトに参画するケースが多いが、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し、品質、スケジュール、コストを施主要求内で竣工させるケースが全体の 7 割以上を占めるようになってきており、これが CM 事業者の中における強みの 1 つとなっている。

一方、外部環境面でのリスク要因としては、既存建設業者との競争激化や建設投資循環の影響が挙げられる。ただ、CM 手法の採用割合はまだ低く、今後は地方自治体など公共分野での普及拡大も見込まれており、影響は限定的と考えられる。また、足元における建設投資は震災復興需要や東京オリンピック需要などもあり、当面は旺盛な需要が続くと想定される。

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なっ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開発したプロジェクト予算管理システムを使って、受注プロジェクトごとのコスト管理を従業員一人ひとりのマンアワーコストで管理しており、フィービジネスにおける生産性向上に対する意識が会社全体で高い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導入しており、社内のフリーアドレス化、ペーパーレス化を実現している。建築業界においては、顧客との折衝において建築図面など関係書類が膨大となるが、同社ではこうした対外折衝でもすべてペーパーで行っており、生産性向上に寄与している。

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に、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ってくる事が挙げられる。ここ数年で業界の中での同社のブランド力、知名度は格段に上昇しており、大手企業や設計事務所などからも優秀な人材が集まるようになるなど、採用は年間増減率 10% 程度で、純増はそれを若干下回る年 5% 程度となるが、採用に関しては専門性の高いスキルを持つだけでなく、複数の専門的業務に従事できる人材を獲得することで、1 人当たり生産性をさらに向上していくことを目指している。また、組織力についても大手企業で人材育成や組織管理の分野を専門に携わってきた人材を 2015 年に役員として招聘しており、マネージャーの人材育成などを含めて取り組んでおり、既にその効果も出始めている。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ことになるが、メンバーを束ねるマネージャーの資質によって、プロジェクトの品質にも差が出てくる。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の強化が進み、全体の生産性向上にもつながっていくことになる。



■ 業績動向

16/3 期 2Q は減収営業減益となるが、受注案件数は増加傾向に

(1) 2016 年 3 月期第 2 四半期累計の業績動向

11 月 9 日付で発表された 2016 年 3 月期第 2 四半期累計の業績は、売上高が前年同期比 37.6% 減の 2,288 百万円、売上総利益が同 2.7% 減の 686 百万円、営業利益が同 7.7% 減の 160 百万円、経常利益が同 3.4% 増の 152 百万円、四半期純利益が同 7.1% 増の 100 百万円となった。

売上高は前年同期比、会社計画比で減収となったが、これは当初の想定と比べて、顧客がアットリスク CM よりもピュア CM での契約を選択するケースが多かったことが主因となっている。また、アットリスク CM 案件である大阪府立大学プロジェクトの出来高が第 4 四半期へ約 80 百万円時期ズレしたこと（粗利益で数百万円のマイナス影響）や、今期に入ってから大型受注案件の長期化等も当初計画より営業利益が下回った要因となっている。

2015 年 12 月 16 日（水）

大型受注案件としては、レゴランド・ジャパン（2017 年開業）や奈良県立医科大学の再整備事業など現在進行中の複数の長期プロジェクトに加えて、5 月に横浜市立市民病院再整備事業（総工費 426 億円、2020 年開院予定）、6 月に福島県の J ヴィレッジ復興・再整備事業（福島県復興のシンボルとして 2019 年 4 月までに新たな価値を持った世界トップクラスの施設へと再整備する事業）の CM 業務を受注するなど、案件数が増加傾向にある。長期プロジェクトは進行状況に連動して進行基準により売上を計上するため、当初は売上高が小さくなる傾向がある。

ただし、同社が社内で管理する粗利益ベースでの受注高は、当初計画及び前年同期比でいずれも数 % 上回るなど順調に推移している。大手民間企業から「顧客側に立つプロ」として、徹底したコスト削減のみならず、プロジェクト早期立ち上げ支援や、事業化支援業務といった上流工程からの引き合いが増加しているのが要因で、同社のサービスが「発注支援業務＝明豊の CM」として認知されてきた証左と言えよう。ちなみに現在、同社が関わっている CM 案件の総工費を積み上げると総額で 2,700 億円規模になり、CM 業界の中ではトップとみられる。

なお、販管費が前年同期比で 1.1% 減となったが、これは売上粗利益ベースでの計画未達を踏まえて、業績連動分の賞与負担を当初計画より軽減したことや、その他経費の抑制による。販管費の抑制と営業外収支の改善によって経常利益、四半期純利益は期初計画を達成した。

2016 年 3 月期第 2 四半期累計業績

（単位：百万円）

	15/3 期 2Q 累計		16/3 期 2Q 累計				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	3,665	－	3,000	2,288	－	－37.6%	－23.7%
売上総利益	705	19.2%	－	686	30.0%	－2.7%	－
販管費	531	14.5%	－	525	23.0%	－1.1%	－
営業利益	174	4.8%	170	160	7.0%	－7.7%	－5.3%
経常利益	147	4.0%	150	152	6.7%	3.4%	1.5%
四半期純利益	93	2.6%	100	100	4.4%	7.1%	0.5%

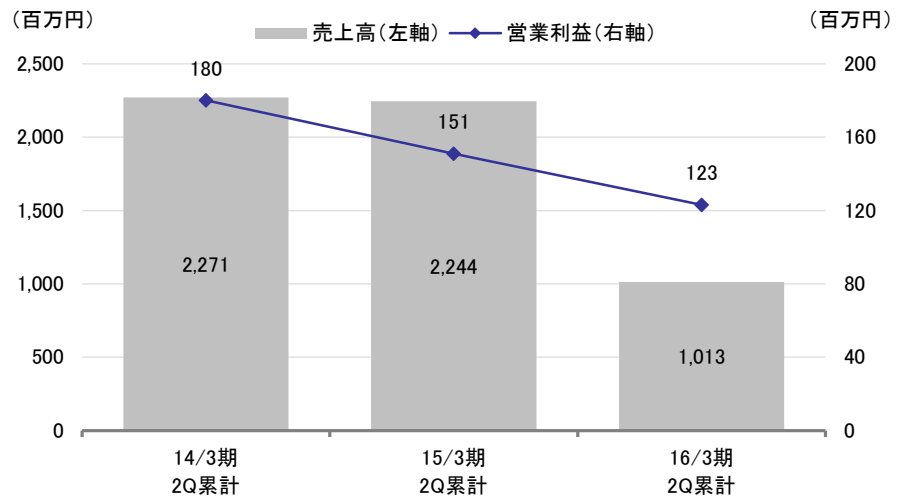
注：会社計画は期初計画値

(2) 事業別動向

○オフィス事業

オフィス事業の売上高は前年同期比 54.8% 減の 1,013 百万円、営業利益は同 18.7% 減の 123 百万円となった。大企業におけるグループ企業の統廃合、地方拠点の集約化、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において引き続き高い優位性を発揮し、リピート受注を獲得した。ただ、アットリスク CM 案件の出来高が減少したことや、ここ最近は大手不動産会社が自ら営業し、内装工事にも取り組み始めていることなども影響して減収減益となった。

オフィス事業



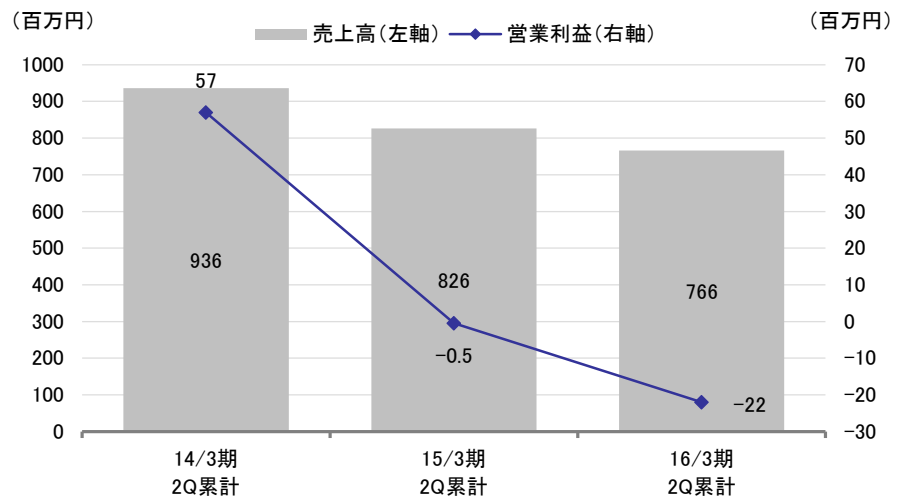
○ CM 事業

CM 事業の売上高は前年同期比 7.3% 減の 766 百万円、営業損失は 22 百万円（前年同期は 0.5 百万円の損失）となった。労務費や資材の高騰による建築予算超過に悩まれた顧客からの引き合いや、工場、研究所、医療施設等の建設を伴う新規事業のプロジェクトなどの受注を獲得したほか、バブル期に建設された建物の老朽化による空調・電気設備の更新案件なども民間、公共機関含めて幅広い顧客から受注した。

主な公共分野での受注案件としては、大阪府立大学の学舎整備事業を 6 年連続で受注したほか、横浜市立市民病院再整備事業や福島県の J ヴィレッジ復興・再整備事業を受注した。また、国交省の多様な入札方式によるモデル事業として、前期に続いて当期も東京都の府中市と清瀬市の 2 つの庁舎建設プロジェクトに関するアドバイザー業務を受託している。

売上高に関しては大阪府立大学のプロジェクトを含めアットリスク CM 案件の出来高が減少したことで減収となり、利益面でも納期の長い大型プロジェクト案件が増加したこともあって若干のマイナスとなったが、社内で管理する売上粗利益ベースでの受注は順調に拡大している。

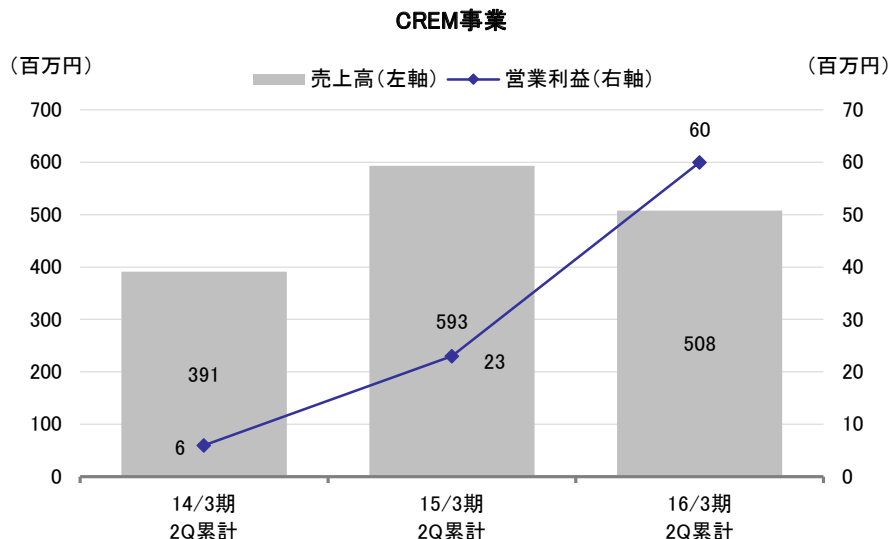
CM事業



2015 年 12 月 16 日（水）

○ CREM 事業

CREM 事業の売上高は前年同期比 14.3% 減の 508 百万円、営業利益は同 161.0% 増 60 百万円となった。同社の CM 手法を使った工事コスト管理や、顧客保有資産のデータベース化による資産情報の集中管理（「多拠点同時進行プロジェクト管理システム」）など、顧客ニーズに合わせて事業性を高めることができる同社の専門性、マネジメント能力が着実に評価を高めており、複数の商業施設、オフィスビル等を保有する大企業や首都圏、近畿圏の金融機関からのリピート受注を中心に堅調に推移した。



■今後の見通し

受注が拡大している CM 事業や CREM 事業は増益見通し

(1) 2016 年 3 月期業績見通しについて

2016 年 3 月期の業績見通しは、売上高が前期比 17.5% 減の 6,800 百万円、営業利益が同 5.7% 減の 690 百万円、経常利益が同 4.9% 増の 590 百万円、当期純利益が同 17.1% 増の 410 百万円となる見通し。期初計画に対して売上高のみ 1,000 百万円減額修正したが、これはオフィス、CREM 受注案件において、アットリスク方式よりピュア CM 方式を選択する顧客が想定よりも多かったことによる。社内で管理する売上粗利益については、ほぼ期初計画どおりに推移しており、受注も若干上回るペースとなっていることから、利益ベースでは期初計画を据え置いた格好となっている。

事業セグメント別で見ると、オフィス事業は上期の流れが続き減収減益が見込まれるものの、受注が順調に拡大している CM 事業や CREM 事業は増益となる見通しだ。CM 事業については、アットリスク CM 案件である大阪府立大学プロジェクトの売上高が前期の 2,223 百万円から 1,200 百万円程度に減少するため今期も減収が続くことが予想されるが、2017 年春に開業予定の「レゴランド・ジャパン」や、大手企業の研究開発施設、商業施設など新規案件の寄与などもあり、粗利益ベースで増益となる見通しだ。また、CREM 事業についても継続案件が順調に推移することで、通期でも増益が見込まれる。

セグメント別売上高

（単位：百万円）

	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期
オフィス事業	2,224	2,735	2,582	3,692	3,595
CM 事業	1,263	1,162	3,712	3,668	3,263
CREM 事業	767	977	834	884	1,386
合計	4,255	4,874	7,129	8,245	8,244

セグメント別営業利益

（単位：百万円）

	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期
オフィス事業	-12	131	-4	249	321
CM 事業	60	127	426	311	227
CREM 事業	21	4	31	64	182
合計	70	263	452	625	731

(2) 公共工事分野で本格普及が期待される CM 業務

2014 年 6 月に「公共工事の品質確保の促進に関する法律の一部改正」が行われ、CM サービスも含めた多様な入札・契約方式の活用を公共分野でも検討する動きが出始めている。同法律改正の目的は、公共工事に携わる末端の工事業者や設備業者など中小規模の事業者が、適正な利益を得ることができずに廃業してしまう状況が続き、こうした問題を解決するため、発注者（地方自治体）が適正な入札価格の設定を行うと同時に、旧来型の入札方式だけでなく、多様な入札方式を活用することで全体コストの最適化を図ることが狙いとなっている。同法律の改正によって発注者側は専門的な観点から適正な入札予定価格の設定や発注業務などを行う必要があるが、建設分野での専門的な知識や発注作業・管理などの運用ノウハウを持った人材が不足しているところも多く、そうした自治体を中心に今後、CM サービスなどの導入が本格化していくものと予想される。

地方財政が厳しくなるなか、国交省でもこうした取り組みを支援する動きを始めている。2014 年度に多様な入札契約方式を活用したモデル事業として 5 件を採択したほか、2015 年度も同様に 5 件のモデル事業を採択した。この中で同社は 2014 年度に 1 件、2015 年度に 2 件のプロジェクトを受託しており、「明豊の CM」のブランド力は地方自治体の中でも着実に浸透しているものと思われる。

国交省による多様な入札契約方式モデル事業（2014 年度）

地方公共団体	支援対象事業	検討中の入札契約方式	モデル事業支援者
新城市 （愛知県）	庁舎の建設に係る事業	ECI 方式*	明豊ファシリティワークス（株）
大仙市 （秋田県）	道路維持・除雪に係る事業	地域の社会資本の維持管理に資する方式**	日本工営（株）
宮城県	道路除雪に係る事業	地域の社会資本の維持管理に資する方式	日本工営（株）
相模原市 （神奈川県）	公共下水道の整備に係る事業	設計・施工一括発注方式*** ECI 方式	（株）UR リンケージ
大阪府	建築物の補修に係る事業	地域の社会資本の維持管理に資する方式	（財）建築保全センター

* ECI 方式：計画・設計の早期段階から施工者等が参画し、施工のノウハウを反映した設計を実施した後、交渉方式等で施工部分の請負契約を実施する方式。早期完成が求められる事業や、構造物の保全工事など発注時に詳細仕様の確定が困難な工事に適している。

** 地域の社会資本の維持管理に資する方式：社会資本の維持管理について、包括的な事業の契約単位（工種・工期）として、地域企業による包括的な体制で実施する方式。

*** 設計・施工一括発注方式：設計後に設計成果に基づいて施工の発注を行う従来の分離発注に対して、設計と施工と一緒に発注する方式。

出所：国交省



明豊
ファシリティワークス
1717 東証ジャスダック

2015 年 12 月 16 日（水）

国交省による多様な入札契約方式モデル事業（2015 年度）

地方公共団体	支援対象事業	検討中の入札契約方式	モデル事業支援者
府中市（東京都）	庁舎建替に	ECI方式、CM方式	明豊ファシリティワークス（株）
清瀬市（東京都）	係る事業	ECI方式、CM方式	
水戸市（茨城県）	体育館建替に	ECI方式	日建設計コンストラクション・ マネジメント（株）
四日市市（三重県）	係る事業	ECI方式	
島田市（静岡県）	病院建替に	ECI方式、 設計・施工一括発注方式	（株）プラス PM
	係る事業		

出所：国交省

また、国交省では地方自治体での CM 活用を促進するため、CM の事例集及びリーフレットを 2015 年度中に作成することを決定した。地方自治体からも「CM の導入効果や活用の仕方が分からない」と言った声が多く寄せられたためだ。こうした声を受け、国交省では公共工事のほか民間工事も対象に、CM の導入効果をコストやスケジュール管理、品質確保といった観点で体系的に整理し、事例集としてまとめることとしている。

同社の地方自治体向け CM 案件での成功事例としては、2014 年 5 月に千葉縣市原市から受注した新防災庁舎建設プロジェクトがある。基本設計段階を含めたプロジェクト全体の CM 業務を受注したが、2015 年 4 月に行われた入札で、当初予定価格を約 1 割下回る価格で契約が決まっている。ここ 1 ～ 2 年は建築コスト高騰により、入札価格が高すぎて入札不調に終わるケースが目立っていたなかでのこの結果は、他の地方公共団体からも高い注目を浴び、「明豊の CM」の認知度向上にもつながったと言える。

実際、今期に入って地方公共団体からの問い合わせも増加している。2015 年度分については既に予算が決まっているため、業績への影響はないが、2016 年度以降の受注拡大が期待できる。人的リソースも限られるため、受注が大きく拡大するわけではないが、公共分野でも今後着実に成長していく可能性が高まったと言えよう。

同社では今まで「フェアネス」と「透明性」を企業理念として、情報の可視化や高いサービス品質を提供し続けることで顧客企業からの信用を得て、継続受注や新規顧客の紹介などにつなげてきた。地方自治体においても、同社の CM サービスが評価される可能性は極めて高い。また、地方自治体においては老朽化した施設など多数保有しており、その改修あるいは転用などに頭を悩ませているところも多いだけに、CREM 事業でも受注が拡大していく可能性がある。

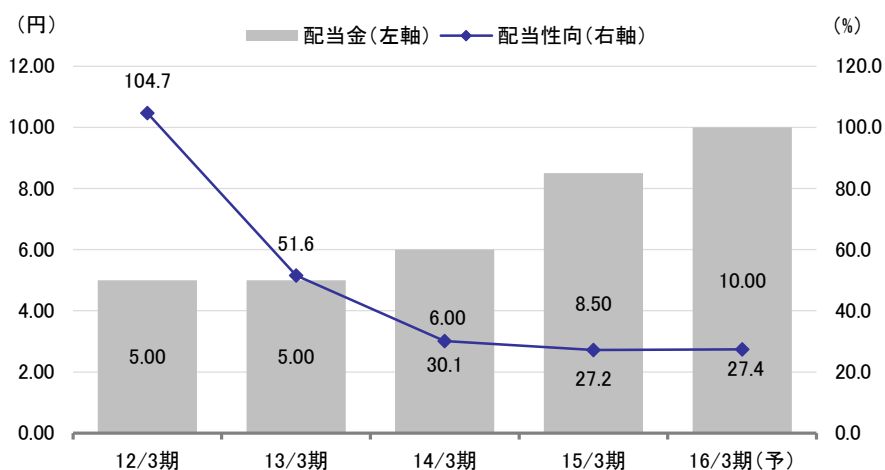
2015 年 12 月 16 日（水）

■株主還元策

中期的な業績成長に伴う配当成長に期待

配当政策としては、安定的かつ継続的な利益還元を実施していく方針としており、配当性向の水準として 30% を目安としている。2016 年 3 月期は前期比 1.5 円増配の 10.0 円（配当性向 27.4%）と 3 期連続で増配を予定している。中期的に業績成長が見込まれるなかで、配当成長も期待できそうだ。

1株当たり配当金と配当性向



ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ