

|| 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 >>>](#)

2021年12月21日(火)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2022年3月期の業績見通し	01
3. 事業戦略	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	05
3. 同社の強み	05
4. 事業セグメントの内容	07
5. SWOT分析	09
■ 業績動向	11
1. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要	11
2. 事業セグメント別の動向	15
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2022年3月期の業績見通し	18
2. 今後の事業方針について	19
3. ESG/SDGsへの取り組み	21
■ 株主還元策	22

## ■ 要約

### ESG/SDGs をテーマとした CM 需要の拡大に加え、DX 支援事業が順調に立ち上がる

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。

#### 1. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要

2022年3月期第2四半期累計（2021年4月～9月）の業績は、売上高で前年同期比13.0%増の2,017百万円、経常利益で同45.1%増の404百万円と、いずれも期初計画（売上高1,830百万円、経常利益330百万円）を上回って着地した。鉄道・学校・その他分野を中心に新規案件、リピート案件の受注が想定を上回り、社内で管理する受注粗利益並びに経常利益は過去最高を更新した。また、2022年3月期より新たな事業セグメントとして展開しているDX（デジタルトランスフォーメーション）支援事業についても、売上高で同124.8%増の32百万円、営業利益で4百万円（前年同期は2百万円の損失）と順調に立ち上がっている。

#### 2. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の売上高は前期比3.1%増の4,370百万円、経常利益は同1.0%増の920百万円となる見通し。第2四半期までの進捗状況から、売上高のみ100百万円上方修正した。主力のCM事業を中心に需要は引き続き堅調に推移しているものの、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が不透明なため、利益面では期初計画を据え置いている。ただ、通期計画に対する第2四半期までの経常利益進捗率は44.0%と直近3年間の平均進捗率37.0%を上回っており、第3四半期以降にコロナ禍の状況がさらに深刻化し業績面でマイナスの影響を与えるような状況が生じなければ、利益面でも会社計画を上振れする可能性があると考えられている。

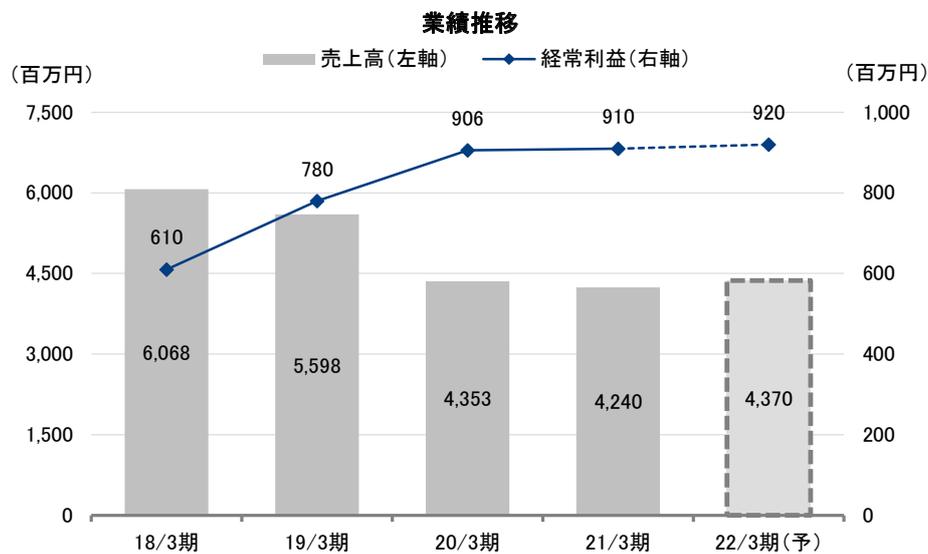
## 要約

## 3. 事業戦略

同社は今後の事業戦略として、視野を広げたCM事業の創造と新たな価値の提供、並びに競争優位性としての生産性向上に取り組んでいく方針だ。社会環境がコロナ禍で大きく変化し、大企業・自治体などでCM業務の導入メリットが浸透すると同時に、SDGsを意識した取り組みも活発化するなど発注者ニーズが多様化、複雑化する傾向にある。こうしたなかで同社は、中立性、高い技術力、幅広い技術的網羅性、デジタル活用など独自の強みを活かして顧客ニーズを取り込むだけでなく、個々の要求を上回る価値（品質、コスト、スピード）を提供していくことで、さらなる成長につなげていく戦略だ。2021年8月には脱炭素化支援コンストラクション・マネジメントサービスも開始しており、DX支援事業とともに今後の受注拡大が期待される。当面の課題は成長を支えるためのプロフェッショナル人材の育成にあるが、2021年4月よりナレッジ・センターを開設し、体制の構築を図っている。

## Key Points

- ・2022年3月期第2四半期累計業績は各利益段階で過去最高を更新
- ・2022年3月期業績見通しは保守的な印象で、上振れ余地残す
- ・ESG/SDGsをテーマとした新たなCM需要の取り込みと、DX支援事業の育成に注力



出所：決算短信よりフィスコ作成

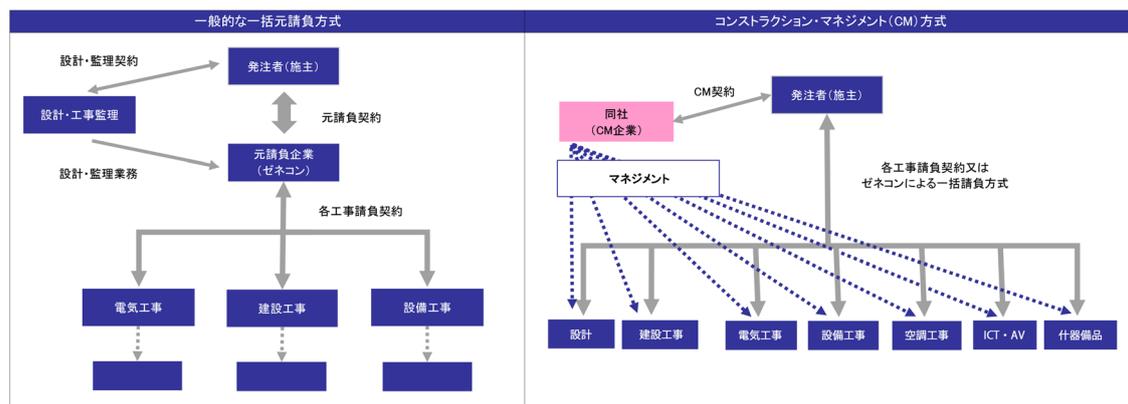
## ■ 事業概要

### 「フェアネス」と「透明性」を企業理念として掲げる CM 業界のパイオニア

#### 1. コンストラクション・マネジメントとは

コンストラクション・マネジメント（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

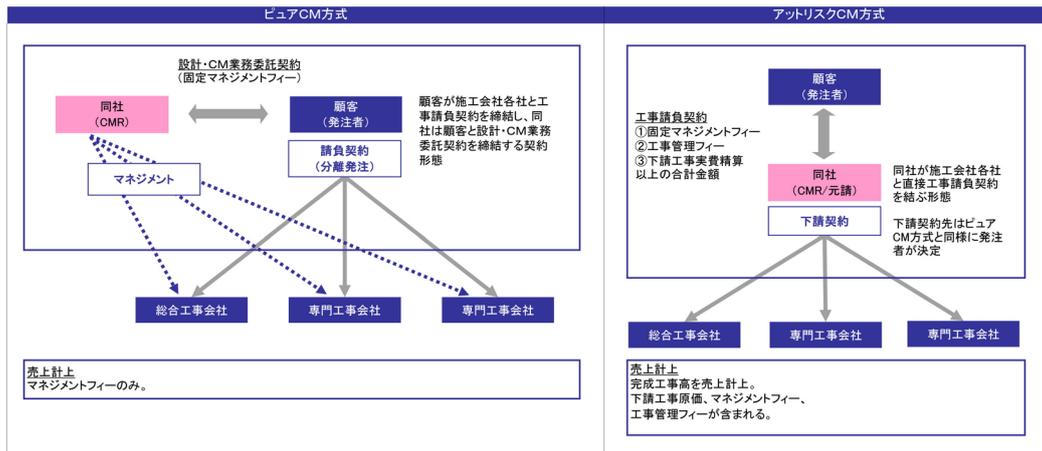
同社サービスの契約形態は「ピュア CM 方式」と「アットリスク CM 方式」の 2 通りに分かれています。「ピュア CM 方式」とは同社と施主が CM 業務委託契約（マネジメントフィー契約）を結ぶ方式で、設計や施工会社との契約は施主が直接行う格好となる。同社の売上高に計上されるのはマネジメントフィーのみとなり、売上原価としてマネジメントに関わるコストなどが計上される。

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。工事実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。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。

事業概要

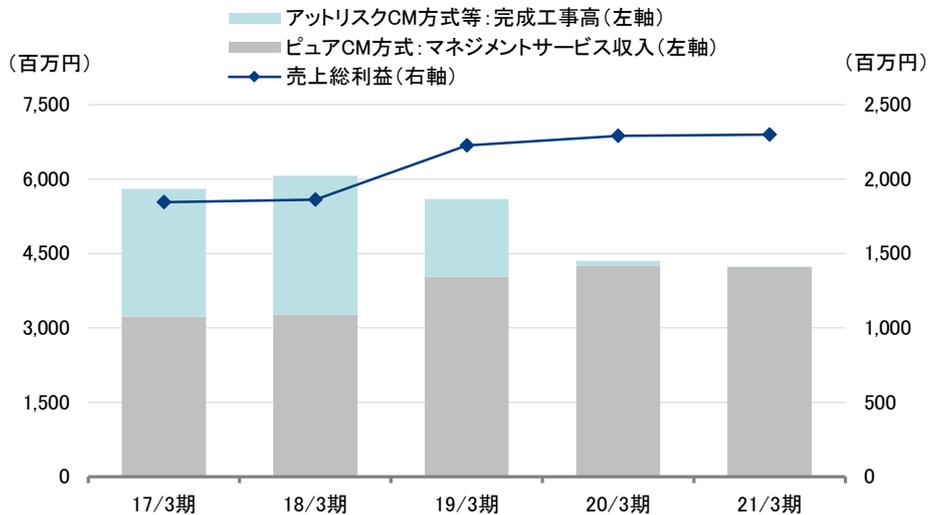
ここ数年は、「アットリスク CM 方式」が減少し、「ピュア CM 方式」が増え、2021 年 3 月期以降は、ほぼすべてが「ピュア CM 方式」の案件となっている。経常利益が過去最高を更新している中、売上が減少している理由は、同社サービスの契約形態の変化によるものである。

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

売上高(サービス契約形態別)と売上総利益の推移



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

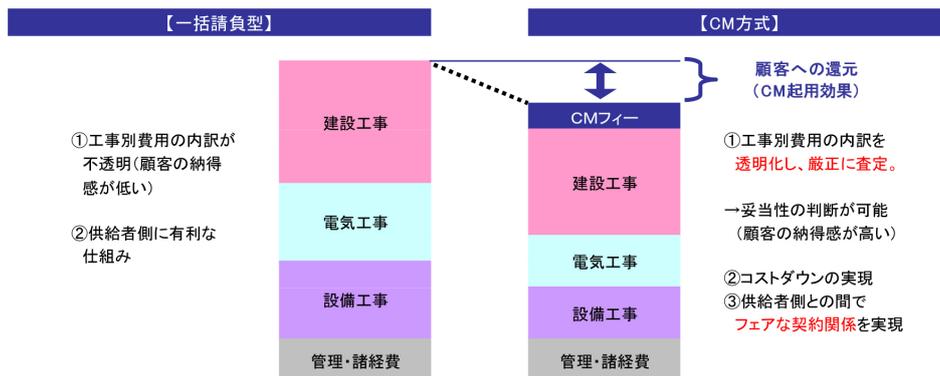
## 事業概要

## 2. 「明豊のCM」の特徴

同社は経営理念に「フェアネス」と「透明性」を掲げ、プロが供給側に偏在するなかで、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）と可視化されたなかで共有し、複数の選択肢から顧客が納得する最適な方法を選択、実行できることにある。同社は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、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。

## 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。同社は2021年10月末時点で87名のCCMJが在籍しており、独立系CM事業者としては最大規模となっている。

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 | 2021年12月21日(火)  
1717 東証1部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

## 事業概要

## 有資格者在籍数

(単位：人)

資格	2020年 10月末	2021年 10月末	資格	2020年 10月末	2021年 10月末
技術士（総合技術監理 / 電気・電子 / 衛生工学）	6	7	CASBEE 建築評価員 *	42	45
構造設計一級建築士	2	1	LEED AP (LEED 認定プロフェッショナル) **	2	2
設備設計一級建築士	11	12	公共建築工事事業確保技術者	2	5
一級建築士	76	78	CCMJ (認定コンストラクション・マネジャー)	81	87
一級施工管理技士（建築）	32	31	CFMJ (認定ファシリティマネジャー)	37	33
一級施工管理技士（電気工事）	15	17	VE リーダー、VE スペシャリスト	15	16
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）	19	19	情報処理技術者	16	17

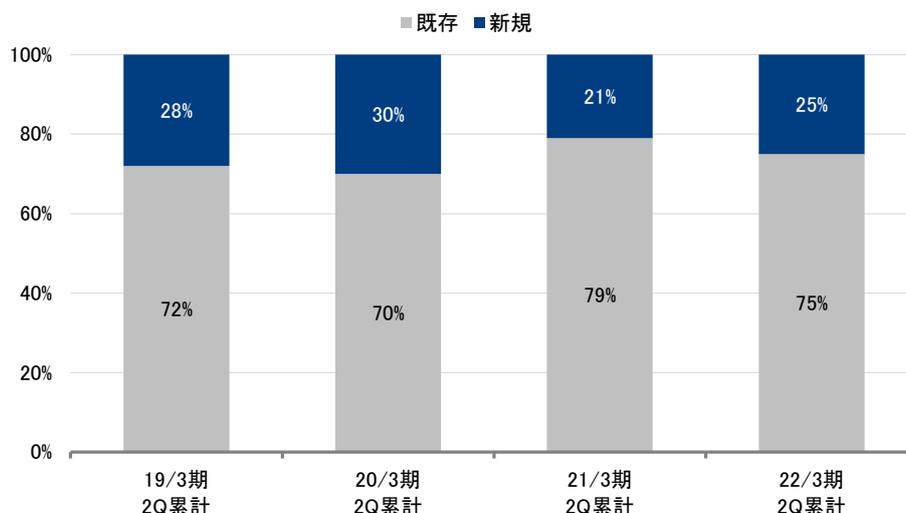
\*CASBEE：建築環境総合性能評価システム。建築物が地球環境・周辺環境にいかに対応しているか、ランニングコストに無駄がないか、利用者にとって快適か等の性能を客観的に評価するシステム

\*\*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

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 237 名（2021 年 9 月末時点）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はここ数年、70% 台で推移しているが（2021 年 3 月期第 2 四半期累計はコロナ禍で新規受注活動が制限されたため 79% と高い）、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(同) や SAP ジャパン(株)、ロシュ・ダイアグノスティックス(株)、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

#### 事業概要

一方で、同社は信頼関係の構築に関して、顧客だけでなく利害関係者となる元請けの建設会社とも良好な関係を構築している。最近では、着工後における施工者からの改善提案など、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・リアルエーステート・マネジメント) 事業」の 3 つに区分しているほか、2022 年 3 月期より新たに「DX 支援事業」を追加している。なお、同社は各社員が複数の事業案件にマルチに対応できる柔軟な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、同社の特徴であり強みでもある。

##### (1) オフィス事業

オフィス事業は、オフィスの移転・新設・改修を計画している企業に対して、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難易度の高い事業所移転（大規模な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、2020 年 3 月期までは一括請負型の「アットリスク CM 方式」で受注するケースもあったが、2021 年 3 月期以降は「ピュア CM 方式」にてサービスを提供している。

##### (2) CM 事業

CM 事業は、対象マーケット規模の大きさから同社のなか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行う上流工程と、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下流工程がある。上流工程のみ参画するケースや下流工程のみ参画するケース、すべての工程を担当するケースと案件によって様々だが、同社の CM 業務に対する評価の高まりを受け、ここ数年は上流工程からプロジェクトに参画するケースが全体の 7 割以上にまで増えてきている。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。

## 事業概要

**(3) CREM 事業**

CREM 事業では、金融機関や大企業を中心に保有資産の最適化を支援するサービスを提供している。具体的には、顧客が保有する多拠点施設の新築・改修において、CM 手法を用いて工事コストの削減を図るほか、同社が開発した Meiho Project Management System (以下、「MeihoPMS」) 上で保有資産をデータベース化し、資産情報の一元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<sup>※1</sup>に関するサービスなども行っている。特に、環境・省エネに対するニーズは ESG/SDGs への関心が高まるなか、また、政府が示した脱炭素化社会の実現に向けて、今後需要が増大するものと予想される。このため、同社は CASBEE<sup>※2</sup> 建築評価員資格保有者も拡充しており、2021 年 10 月末時点で 45 名が在籍している。

※1 ライフサイクルマネジメントとは、ファシリティの企画段階から、設計・建設・運営そして解体までのファシリティの生涯に着目して計画、管理を行う考え方。ファシリティに依存する効用の最大化、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。

※2 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環境性能を客観的に評価するシステム。

**(4) DX 支援事業**

ここ数年で DX 化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自社開発し社内で利用していた IT システムを外販する事業となる。具体的には、プロジェクト一元管理システムの「MeihoPMS」のほか、従業員一人ひとりのアクティビティを時間単位でデータ化し、可視化・定量化、分析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」) 等の外販を始めている。対象顧客は大企業や官公庁等となる。「MeihoPMS」については CREM 事業の顧客に対して、また、「MeihoAMS」については働き方改革に取り組む顧客に対して需要があると考えている。

売上計上方法については顧客によって異なるが、現状では年間利用契約により月分割で売上計上し、カスタマイズ要望があった場合などは、都度売上として計上することになる。

## 事業概要

## 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
<b>外部環境</b>	<機会 (Opportunity) > <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>内外からの企業モラル・コンプライアンス意識の高まり</li> <li>「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</li> <li>ESG/SDGsへの関心の高まりにより、環境・省エネに対するニーズが増加</li> <li>コロナ禍を契機としたオフィス改革</li> </ul>	<脅威 (Threat) > <ul style="list-style-type: none"> <li>建設投資循環の影響を少なからず受ける</li> <li>新規参入CM事業者との競争激化</li> <li>企業収益悪化による工場等への投資抑制</li> <li>コロナ禍を契機としたオフィス面積の縮小懸念</li> </ul>
<b>内部環境</b>	<強み (Strength) > <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>ITを駆使した効率的な事業運営</li> <li>高い生産性に基づくコスト競争力</li> </ul>	<弱み (Weakness) > <ul style="list-style-type: none"> <li>受注処理能力が人的資源に依存</li> <li>同社の認知度がまだ低い</li> </ul>

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ほか、ESG/SDGsへの関心の高まりもあって、環境・再生可能エネルギーの活用をテーマとしたCM業務の需要も今後拡大していくことが予想される。

同業他社との差別化という点においては、一般的なCM事業者の場合、設計工程完了後にプロジェクトに参画するケースがほとんどだが、同社は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、今回のコロナ禍のように何らかの理由で景気が大きく悪化した場合は、顧客側の投資意欲が冷え込む可能性があることなどが挙げられる。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は民間で全体の20～25%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。なお、コロナ禍でリモートワークが普及したことにより、オフィス面積を縮小する動きも出てきており、オフィス事業におけるリスク要因となるが、一方で、「働き方改革」を含めてオフィスの在り方を再構築するといった動きも出てきている。

明豊ファシリティワークス | 2021年12月21日(火)  
 1717 東証1部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

内部環境における「強み」としては、独立系であり「フェアネス」と「透明性」において既存顧客から高い信頼を獲得し、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「MeihoPMS」や「MeihoAMS」を使って、受注プロジェクトごとのコストを可視化し、従業員一人ひとりのマンアワーコストを定量化して管理するなど、生産性向上に対する意識が会社全体に浸透していることも強みと言える。ワークスタイル面でも、早くからテレワークを全社で導入し、社内のフリーアドレス化、ペーパーレス化を実現し、また、対外折衝においてもすべてペーパーレスで行うなど、ITを積極的に活用することで生産性向上につなげている。こうした取り組みが評価されて総務省が実施・選出する「2019年度テレワーク先駆者百選 総務大臣賞」を受賞した。最近では経営のDX化に取り組む企業が増えているが、同社は業界のなかでもDX化の先進企業として位置付けられる。

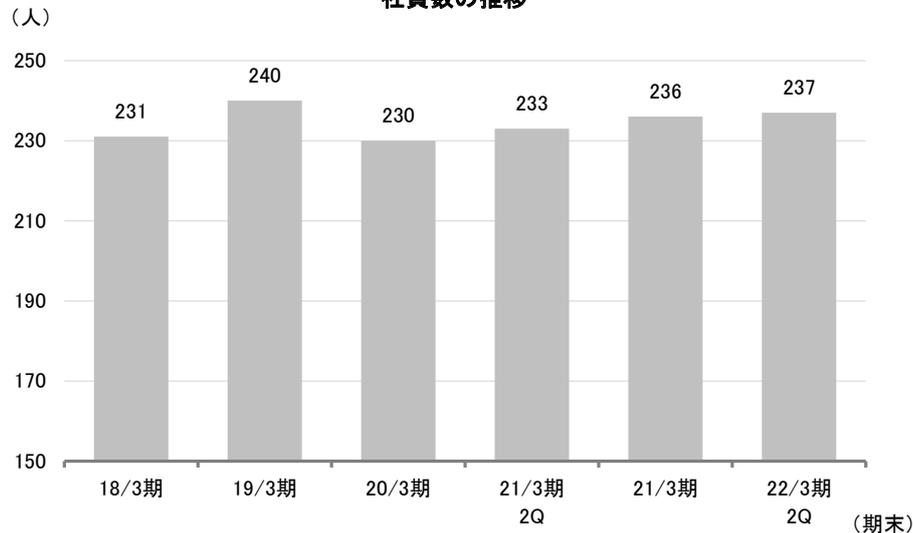
一方、内部的な「弱み」としては専門性の高い人材がプロジェクト数に比例して必要となるため、成長を持続していくためには優秀な人材の継続的な確保と組織力の強化が必要となる点が挙げられる。ここ数年で業界のなかでの同社のブランド力、知名度は格段に上昇し、大企業や設計事務所などから優秀な人材が採用できるようになるなど、人材の確保という点では以前よりも難しくはなくなっているが、それでも事業規模を一段と拡大していくためには人員のさらなる拡大と育成が必要となる。

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人当たり生産性のさらなる向上を目指している。また、組織力についてもコミュニケーションスキルの向上を中心とした人材育成に取り組んでいる。CM業務ではプロジェクトごとに複数のメンバーが集まって業務を遂行するが、メンバーを束ねるプロジェクト・マネージャーの資質によって、プロジェクト品質に差が生じることを認識しており、プロジェクト・マネージャーとしての能力を見出すこと、あるいは育成することで組織力が強化され、全体の生産性向上につながると考えている。

ここ数年で採用した若手社員も同社の理念を吸収して順調に育ち、プロジェクト・マネージャーの人員体制の拡充が進んでいることから、今後さらなる生産性向上が期待される。なお、2021年9月末の従業員数は前期末比で1名増の237名となっている。2020年3月末の230名から悩んでいるように見えるが、RPAの導入推進による派遣社員の減少が要因と見られる。退職率に関しては数%程度と変わりはなく、引き続き高いスキルを持つ人材を厳選して採用を進めていく方針だ。

## 事業概要

## 社員数の推移



注：役員、契約・派遣社員等含む  
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2022年3月期第2四半期累計業績は各利益段階で過去最高を更新

#### 1. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要

2022年3月期第2四半期累計業績は、売上高で前年同期比13.0%増の2,017百万円、売上総利益で同16.6%増の1,078百万円、営業利益で同45.1%増の403百万円、経常利益で同45.1%増の404百万円、四半期純利益で同53.1%増の280百万円となり、各利益については2年ぶりに過去最高を更新した。また、期初会社計画に対してもCM案件の受注が想定を上回ったことにより、売上高、各利益ともに上振れて着地した。

#### 2022年3月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	21/3期2Q累計			22/3期2Q累計			
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年同期比	期初計画比
売上高	1,785	-	1,830	2,017	-	13.0%	10.2%
売上総利益	924	51.8%	-	1,078	53.5%	16.6%	-
販管費	647	36.2%	-	675	33.5%	4.4%	-
営業利益	277	15.6%	330	403	20.0%	45.1%	22.1%
経常利益	279	15.6%	330	404	20.1%	45.1%	22.7%
四半期純利益	183	10.3%	228	280	13.9%	53.1%	23.2%

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 | 2021年12月21日(火)  
1717 東証1部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

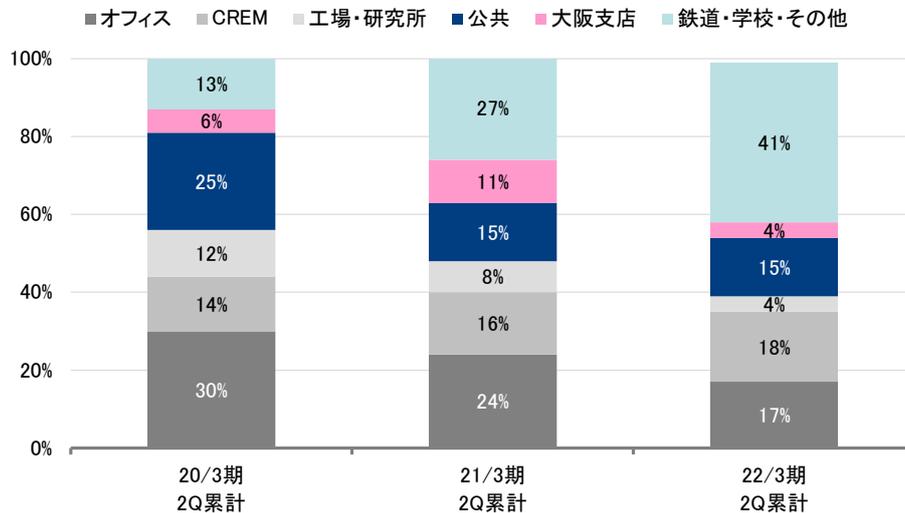
コロナ禍が続くなかで公共投資は底堅く推移しているものの、民間の建設投資は慎重姿勢が強まる状況となったが、CMに対する認知度向上や同社のブランド力向上等により、公共民間ともに引き合いが増加し、社内管理する受注粗利益※ベースでも過去最高を更新した。増収効果や生産性向上に伴い売上総利益率は前年同期の51.8%から53.5%に上昇し、販管費率は同様に36.2%から33.5%に低下した。この結果、営業利益率も20.0%とコロナ禍前(2020年3月期第2四半期累計で18.5%)の水準を上回り、過去最高水準となっている。ここ数年、AI技術やRPA等を積極的に活用しており、生産性向上の一因になっているものと考えられる。

※ 受注粗利益は、受注高から社内コスト以外の原価(工事費等)を差し引いたもの。

分野別受注粗利益の構成比を見ると、鉄道・学校・その他が前年同期の27%から41%と大きく伸長したことが特徴となっている。JR東日本の品川開発プロジェクト※の継続受注や、東京大学、大阪大学など国立大学のCM業務を受注したことが要因だ。一方でオフィス分野が前年同期の24%から17%に、工場・研究所が8%から4%にそれぞれ低下している。コロナ禍の影響で顧客の投資マインドが冷え込んでいることが影響したと見られる。また、公共分野については15%と前年同期並みの水準となった。実額ベースでは増加しているが、コロナ禍対策に予算を優先的に振り向ける自治体が多く、同社が得意とする庁舎建替えプロジェクト等の案件が少なかった。

※ 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し、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。2020年12月にプロジェクトエリア内で日本初の鉄道遺構「高輪築堤」が出土されている。

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

**明豊ファシリティワークス** | 2021年12月21日(火)  
 1717 東証1部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

なお、公共分野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。公表された受注案件数は10件と前年同期の14件よりも若干減少したが、ここ数年でCM業務の導入メリットが認識されるようになり、需要が増加しているとの認識に変わりない。

※プロポーザル方式とは、発注者が業務の委託先を選定する際に、入札を希望する事業者に対して目的物に対する企画を提案してもらい、そのなかから優れた提案を評価項目別にポイント化し、総合点数が最も高かった事業者を選定する入札方式。

公共分野での主なCM受注実績(2022年3月期第2四半期累計)

発注者	所在地	業務名	規模等
経済産業省		令和3年度デジタル行政に対応した本省庁舎執務環境整備に関する調査事業	本館延床約53,000㎡
国土交通省		令和3年度入札契約改善推進事業支援等業務	-
東京大学		東京大学(岐阜県神岡)ハイパーカミオカンデ水槽等整備事業にかかる設計・技術協力段階CM業務	-
大阪大学		大阪大学(吹田)感染症総合教育研究拠点整備事業 基本計画策定・発注支援CM業務委託	約16,200㎡
市原市	千葉県	地磁気逆転地層整備事業管理支援業務	計画対象範囲38,500㎡
国分寺市	東京都	国分寺市新庁舎建設工事コンストラクション・マネジメント業務	-
府中市	東京都	新庁舎備品購入等支援業務	約32,000㎡
静岡県	静岡県	新県立中央図書館整備事業設計者選定等アドバイザー業務	約19,600㎡
宇和島市	愛媛県	新伊達博物館設計支援業務	約4,000㎡
大牟田市	大分県	(仮称)総合体育館等実施設計・施工支援業務	約9,800㎡

出所：決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

2022年3月期第2四半期累計期間に受注した案件で注目されるのは、経済産業省から2021年5月に受注した「令和3年度 デジタル行政に対応した本省庁舎執務環境整備に関する調査事業」となる。これは2020年1月に受注した「令和元年度 産業経済研究委託事業」から続いているプロジェクトで、経済産業省の本庁舎における執務フロアの刷新における基本構想・基本計画の策定からプロジェクトマネジメント、働き方改革を支援する事業となっている。経済産業省でもDXの活用により組織力・個々の能力を最大限発揮するためのオフィス改革に取り組んでおり、そのなかで同社がノウハウを持つペーパーレス化推進やアクティビティの可視化(「MeihoAMS」の活用)などを支援している。同社では、今回の調査事業を踏まえて、2022年度以降の執務環境整備の在り方の提案等を行っていく予定にしている。

業績動向

経済産業省の事例

「METI トランスフォーメーション」の中で組織力・個々の能力を最大限発揮するために執務環境を刷新

3年度に亘り基本構想・基本計画、プロジェクトマネジメント、働き方改革を支援



デジタル化を積極的に推進

- ①ペーパーレス化推進
  - ・公文書管理原則に則った保有書類の削減
  - ・会議・打ち合わせのペーパーレス化 等
- ②アクティビティ可視化
  - ・Meiho-AMS 活用

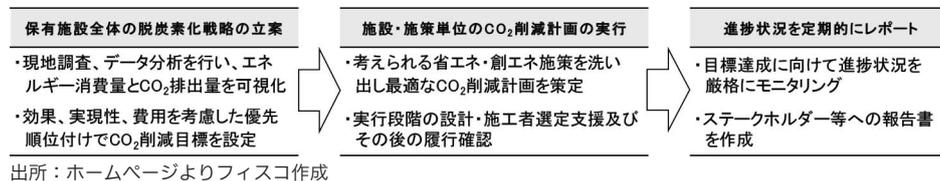


出所：決算説明会資料より掲載

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、2021 年 9 月に新設されたデジタル庁を司令塔とし、今後官公庁の DX 化を推進していく方針となっている。このため、今後は他の省庁でも「働き方改革」を踏まえたオフィス再構築の動きが期待され、実際にオフィス移転などの需要が発生した場合には、発注者支援業務の受注獲得につながる可能性がある。同社は難易度の高い大規模オフィスの竣工時同時入居プロジェクトなどを多く手掛けきた実績もあるだけに、今後の動向が注目される。

また、企業の SDGs に関する関心が高まるなかで、同社にも関連した問い合わせが急速に増えてきたことから、2021 年 8 月より脱炭素化支援コンストラクション・マネジメントサービスの専用相談窓口を新設し、温室効果ガスの削減や再生可能エネルギーの導入を検討する企業や自治体向けに、顧客の保有施設全体の脱炭素化を支援するサービスを開始している。

脱炭素化支援コンストラクション・マネジメントサービスの概要



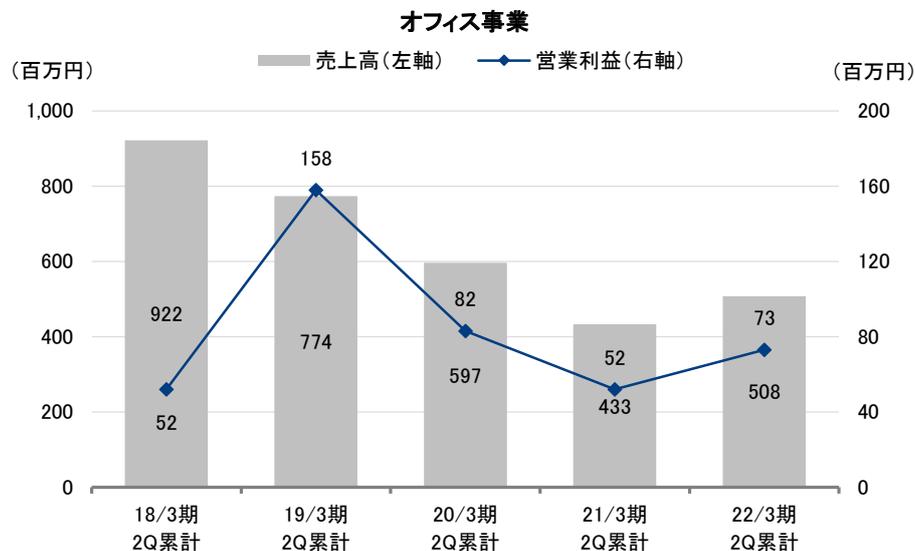
## 2022年3月期第2四半期累計はすべての事業セグメントで増収増益に

### 2. 事業セグメント別の動向

#### (1) オフィス事業

オフィス事業の売上高は前年同期比 17.3% 増の 508 百万円、営業利益は同 39.6% 増の 73 百万円と 5 年ぶりの増収、3 年ぶりの増益に転じた。売上高がここ数年減少傾向を続けていたのは、「ピュア CM 方式」を選択する企業が増えたことや CM 事業にリソースを振り向けたことが主因となっている。2021 年 3 月期以降はほぼすべての案件が「ピュア CM 方式」となっており、実態に即した動きとなっている。

2022 年 3 月期第 2 四半期累計では、コロナ禍やアフターコロナ（コロナ禍収束後）を見据えたオフィス再編プロジェクトや DX 導入に取り組む企業や団体からの引き合いが増加したほか、経済産業省プロジェクト、大規模な新築ビルの竣工同時入居プロジェクト等が増収要因となった。特に、「働き方改革」を伴うオフィス再編プロジェクトについては、同社がテレワーク先駆者として総務大臣賞を受賞したことや、コロナ禍において DX 導入に取り組む先進企業としての認知度が高まったことを受け引き合いが増加しており、こうした分野にターゲットを絞って受注活動を進めている。



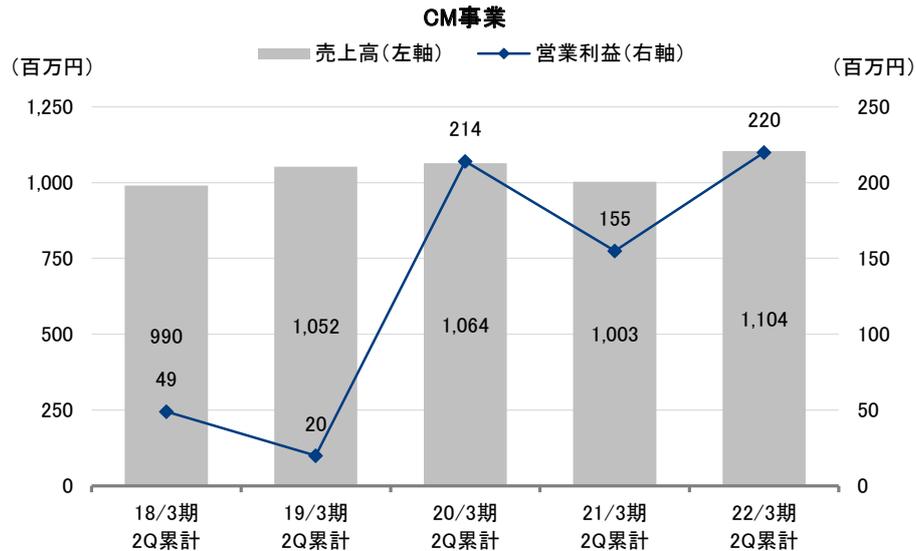
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (2) CM 事業

CM 事業の売上高は前年同期比 10.1% 増の 1,104 百万円、営業利益は同 41.4% 増の 220 百万円と 2 年ぶりの増収増益に転じた。CM の導入メリットが大企業や公共分野を中心に認識されはじめ、公共分野では小田原市の市民ホール整備事業 CM 業務や中野区の小学校校舎新築に伴う CM 業務（3 校舎）、国立大学の学舎整備事業等が売上増に貢献した。また、民間分野では鉄道会社による大型開発案件のほか各拠点施設での電気・機械設備更新案件のほか、大型研究施設や生産工場、物流センター等の新築工事 CM 業務等が売上貢献した。また、新規顧客についても増加している。

## 業績動向

なお、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2021」において、同社がCM業務を行った「セイバン新工場建設に関するCM業務」「東京農業大学世田谷キャンパス新研究棟整備」の2件で「CM選奨」を受賞した。



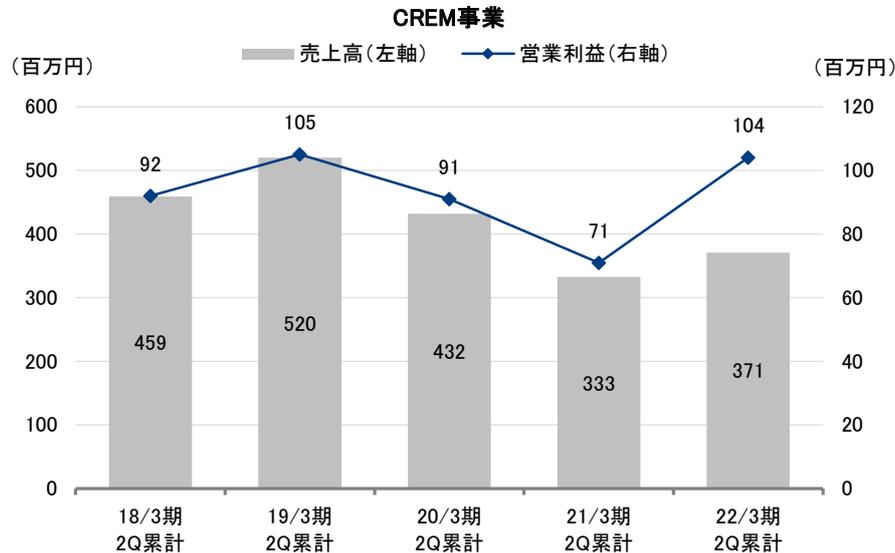
出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

### (3) CREM 事業

CREM 事業の売上高は前年同期比 11.4% 増の 371 百万円、営業利益は同 45.7% 増の 104 百万円と 3 年ぶりの増収増益に転じた。ここ数年は一部の既存顧客で、投資計画や予算の見直しがあった影響で減収が続いていたが、これら既存顧客からの受注が回復した。

また、公共分野においても公共インフラの維持保全等、公共施設の老朽化対策において過去に受注したプロジェクトの継続受注により売上貢献している。これらの案件は、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。自治体ではコロナ禍対策に予算を優先的に振り向けていることから、新規自治体からの受注はなかったが、公共施設の老朽化対策が大きな社会課題であることに変わりなく、また、脱炭素化社会の実現といった政府方針もあり、今後は環境面に配慮した脱炭素化支援コンストラクション・マネジメントサービス等の引き合いも増えていくものと予想される。

## 業績動向



出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

#### (4) DX 支援事業

DX 支援事業の売上高は前年同期比 124.8% 増の 32 百万円、営業利益は 4 百万円（前年同期は 2 百万円の損失）となった。大手企業数社に対して「MeihoAMS」「MeihoPMS」を導入した。顧客要望に合わせて社内で自社開発するが、開発の作業については外注しており、外注費が増加したものの増収効果により収益化している。なお、「MeihoAMS」については、無料トライアルで導入している企業も複数あり、今後本契約に切り替われればさらに売上が増加していくものと見られる。

同社では既存顧客を中心に、現在利用している他社システムのリプレースのタイミングを見計らいながら、同社システムのメリットを説明して拡販していく戦略をとっている。営業活動においては、IT 部門に在籍する 10 数名のスタッフのうち、半分程度が協力して同行営業している。現在は直販営業のみだが、今後事業を拡大していくためには Sler など代理店を活用していくことも選択肢の 1 つと考えている。また、商品戦略としては現在の 2 つのサービスを、機能ごとに分割してサービス提供していくことも考えている。

## 自己資本比率は 70% 台で推移、 無借金経営を継続しており財務の健全性は高い

### 3. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比 307 百万円減少の 5,197 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 347 百万円増加した一方で、売上債権が 704 百万円減少した。固定資産については、投資その他の資産が 43 百万円増加（うち、20 百万円はグリーン債券、ソーシャルボンドの購入）している。

## 業績動向

負債合計は前期末比 300 百万円減少の 1,237 百万円となった。流動負債において賞与引当金が 156 百万円、未払法人税等が 53 百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は同 7 百万円減少の 3,959 百万円となった。四半期純利益 280 百万円を計上した一方で、配当金 307 百万円を支出した。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は 75.6% と高水準を維持しており、有利子負債もなく財務内容は健全な状態にあると判断される。

## 貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期 2Q	増減
流動資産	5,123	4,809	4,685	4,341	-344
（現金及び預金）	2,376	1,834	1,438	1,786	347
固定資産	592	710	819	856	37
総資産	5,715	5,519	5,504	5,197	-307
負債合計	2,060	1,392	1,538	1,237	-300
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	3,654	4,127	3,966	3,959	-7
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	62.9%	73.5%	71.0%	75.6%	4.6pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年3月期業績見通しは保守的な印象で、上振れ余地残す

#### 1. 2022年3月期の業績見通し

2022年3月期の業績は、売上高が前期比 3.1% 増の 4,370 百万円、営業利益が同 1.1% 増の 920 百万円、経常利益が同 1.0% 増の 920 百万円、当期純利益が同 2.8% 増の 638 百万円と期初計画から売上高のみ 100 百万円上方修正し、各利益は据え置いた。売上高は「アットリスク CM 方式」が 2021 年 3 月期でなくなったことにより 4 期ぶりの増収に転じ、営業利益、経常利益は過去最高を連続更新する見通した。経常利益に関しては 12 期連続増益となる。

明豊ファシリティワークス | 2021年12月21日(火)  
 1717 東証1部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

第2四半期累計業績を上方修正したにもかかわらず通期の利益を据え置いたのは、コロナ禍がまだ収束しておらず今後の業績に与える影響が不透明なためだ。ただ、第2四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で46.2%、営業利益で43.8%と直近3年間の平均進捗率(売上高43.9%、営業利益36.7%)を上回っており、第3四半期以降にコロナ禍の状況がさらに深刻化し業績面でマイナスの影響を与えるような状況が生じなければ、利益面でも上振れする可能性があるが弊社では見ている。これは、受注は引き続き順調で、下期に特段の費用増要因があるわけではないためだ。

2022年3月期の業績見通し

(単位:百万円)

	21/3期		22/3期			2Q進捗率	直近3年間 平均進捗率
	実績	前期比	期初計画	修正計画	前期比		
売上高	4,240	-2.6%	4,270	4,370	3.1%	46.2%	43.9%
営業利益	909	0.8%	920	920	1.1%	43.8%	36.7%
経常利益	910	0.5%	920	920	1.0%	44.0%	37.0%
当期純利益	620	-3.0%	638	638	2.8%	44.0%	36.0%
1株当たり当期純利益(円)	52.30		55.73	55.73			

注: 22/3期修正計画は2021年10月発表の値

出所: 決算短信よりフィスコ作成

市場環境としては、CM事業の対象となる2021年度の建設投資額は非住宅、建築補修投資合わせて前年度比2.6%増の22.5兆円が見込まれており、これら対象市場におけるCM事業採用率の上昇により今後も拡大余地があると見ている。また、建設業界の環境は需給軟化と建設資材の高騰等もあって厳しくなっているものの、費用対効果の高いサービスを提供する同社に影響はないと考えられる。また、環境対応や建物の長寿命化、働き方改革やDX支援等のニーズが高まっていることも追い風となる。CM市場の拡大余地に加えてこうした経営環境の変化により、発注者のニーズも多様化、複雑化しており、同社のCMサービスに対する引き合いは今後も増加していくものと予想される。

費用面では、同社の競争優位性をさらに高めるためのDX(システム開発)投資を継続するほか、人員の増員に伴う費用増を見込んでいる。人員の採用計画については下期に8名程度を見込んでいるが、引き続きスキルが高く同社の経営理念に合致した人材を厳選して採用し、数よりも質を重視する方針に変わりない。

## ESG/SDGsをテーマとした新たなCM需要の取り込みと、DX支援事業の育成に注力

### 2. 今後の事業方針について

同社は2022年3月期の経営方針として、2021年を社会的な転換点となる一年と位置付け、より広い視野で発注者支援事業としての需要を高めることを目標とし、以下の2点に取り組む方針を示している。

今後の見通し

### (1) 視野を広げた CM 事業の創造と新たな価値の提供

中立性、高い技術力、幅広い技術的網羅性、デジタル活用力など同社独自の競争優位性を生かし、多様化、複雑化する顧客の課題解決を支援し、個々の要求を上回る価値（品質、コスト、スピード）の提供に取り組んでいく。特に、多様化するニーズに対して、サービス提供分野ごとの専門性を高めていくと同時に、これらのニーズを複合的に支援する「面」の事業を推進することで、社会・地域への貢献や事業の競争優位性確保といった発注者のプロジェクト目的の達成を支援していく考えだ。

競争優位戦略として、ESG/SDGs の視点及び DX を活用した事業創造によって、新たな CM 需要の創出と価値提供を図っていく。企業理念でもある「フェアネス」「透明性」「顧客側に立つプロ」としての強固なガバナンス体制を維持しながら、環境に配慮した施設の導入・運用支援（ZEB※、オフグリット等脱炭素化に資する CM の提供）のほか、施設の長寿命化のための各種提案、実現支援（CREM の提供）を推進しており、2021年8月より開始した脱炭素化支援コンストラクション・マネジメントサービスもその1つとなる。DX を活用した事業創造に関しては、自社開発した「MeihoAMS」や「MeihoPMS」の拡販を進めていく予定だ。ストック型ビジネスであることに加え、既に社内で活用したシステムを外販するため（一部カスタマイズ開発あり）、開発に係るコスト負担は少なく、導入社数が拡大すれば安定収益源となる可能性がある。

※ Net Zero Energy Building 略称で、快適な室内環境を実現しながら、建物で消費する年間の一次エネルギーの収支をゼロにすることを目指した建物のこと。

また、CM 業務の価値向上を目的とした新組織「ナレッジ・センター」を2021年4月より立ち上げている。CM 業務で蓄積した全社のドキュメンテーション（ノウハウ）と各種データを融合することで、CM のナレッジを共有化していく組織となり、社内の人材教育システムとして活用していくことにしている。

### (2) 競争優位性としての生産性向上

競争優位性を確保するための施策として、同社では人材育成と働く環境や働き方の進化による生産性の向上を推進していく。高品質な CM サービスを提供できる人材育成のための取り組みとして、企業文化や発注者支援業務への適応を支援する OJT の充実（ナレッジセンターの活用含む）、優秀な人材の積極的な採用、時間をかけて多くの人の目を通す納得性の高い人事評価制度と処遇、の3点を推進している。

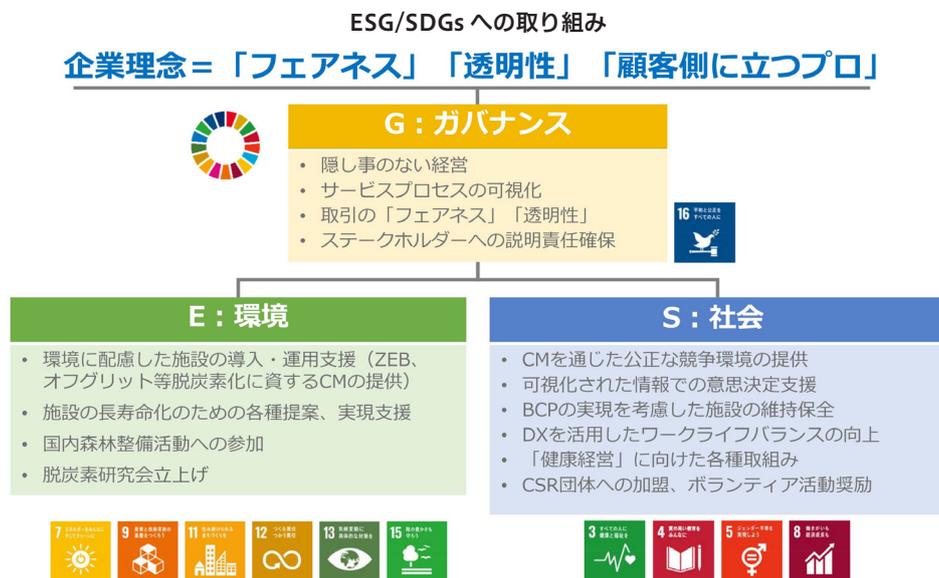
また、働く環境や働き方の進化としては、すべての業務を社内のデジタル基盤上で実行できるよう構築しており、90% 超の高いテレワーク率でも高い生産性を維持できる環境整備を構築し、現場の声もくみ上げながら日々進化させている。また、女性の活躍をはじめダイバーシティに基づく同社人材や企業風土を議論し、人的資本のさらなる可能性の研究も行っている。

## 環境 CM により、発注者支援事業を通じた顧客の SDGs 実現に貢献

### 3. ESG/SDGs への取り組み

同社は、企業理念である「フェアネス」「透明性」「顧客側に立つプロ」のもと、持続可能な社会の実現に向けて社会課題の解決に取り組んでいる。また、「環境 CM 方針」を定め、建築や設備のプロがオフィスやビルの環境負荷の低減、環境に配慮した技術の導入・運用等に関する支援を行う等、発注者支援事業を通じて顧客の SDGs 関連ニーズ（脱炭素化、環境共生、BCP、長寿命化等）や DX を活用した働き方改革の実現に貢献している※。

※ 環境 CM に関わる有資格者は、2021年10月時点で CASBEE 建築評価員 45 名、LEED -AP2 名が在籍している。



出所：決算説明資料より掲載

また、同社は気候変動に関するリスク等への対応について、TCFD 提言※の趣旨に賛同し、TCFD コンソーシアムに加盟し、気候変動に関する推奨されたフレームワークの整備と透明性向上に取り組んでいる。開示基礎項目であるガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標を策定しており、このうち二酸化炭素排出量削減目標に関しては、2030年までに2019年度比50%削減を目指している。各事業所での働き方の見直しや、照明のLED化等によってオフィスの電力使用による炭素排出量を低減していく。また、2050年までにこれら取り組みに加えて、再生可能エネルギーの活用等により、カーボンニュートラルの達成を目指している。

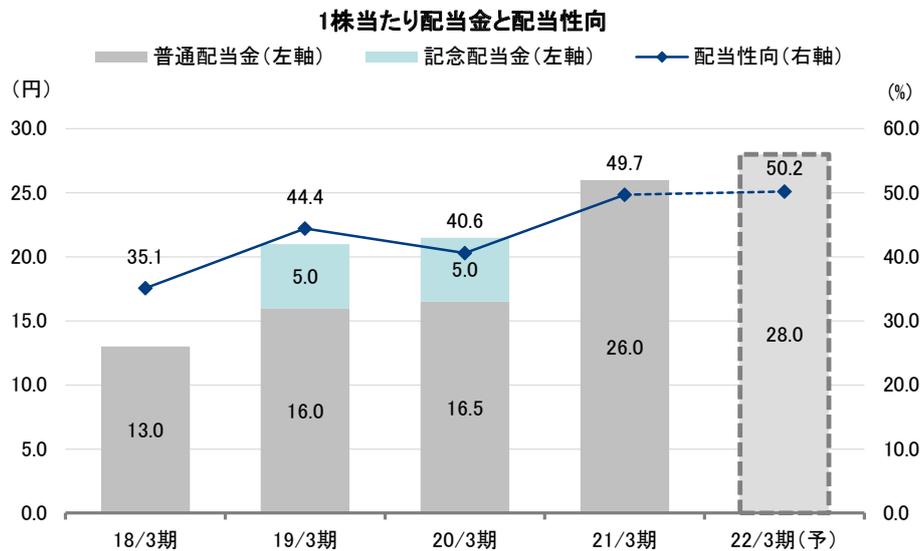
※ 金融安定理事会（FSB）によって設立された気候関連財務情報開示タスクフォースの提言。気候変動に起因する財務的影響の分析、開示が推奨されている。

そのほか、ESG 投資として東京都発行のグリーンボンド（2019年10月、2021年10月）への投資を実施している。同グリーンボンドは気候変動への適応、自然環境の保全、生活環境の向上に関連した事業等に充当されている。また、日本学生支援機構が奨学金事業の財源を目的に発行したソーシャルボンドにも、2021年5月に投資した。

## ■ 株主還元策

### 配当性向 50% を目安に安定的かつ継続的な配当を実施

同社は株主還元策として配当を実施しており、配当の基本方針としては、安定的かつ継続的な利益還元を実施していくことを掲げている。配当性向基準に関しては従来、35% を目安としてきたが、2021 年 3 月期より 50% に引き上げた。これは、内部留保の充実が図られたこと、「アットリスク CM 方式」の案件がなくなり運転資金について、今後大きな負担が発生する懸念がなくなったことによる。この方針に基づき、2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金は、前期比 2.0 円増配の 28.0 円（配当性向 50.2%）と 9 期連続の増配を予定している。なお、配当性向が 50% を下回るようであれば増配が期待できることになる。



注：19/3 期は 40 期記念配当 5.0 円、20/3 期は東証 1 部指定記念配当 5.0 円を含む  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp