

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

明豊ファシリティワークス

1717 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 12 月 28 日 (水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

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

明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要	01
2. 2023 年 3 月期の業績見通し	01
3. 今後の展開について	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	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. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要	11
2. 事業セグメント別の動向	14
3. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2023 年 3 月期の業績見通し	18
2. 2023 年 3 月期の事業方針	19
3. ESG/SDGs への取り組み	22
■ 株主還元策	25

明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

要約

建設コストの上昇や脱炭素化への関心の高まりを背景に CM サービスが好調

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。2022 年 4 月の東京証券取引所（以下、東証）市場区分再編に伴い、同市場第 1 部からスタンダード市場へ移行した。

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計（2022 年 4 ～ 9 月）の業績は、売上高で前年同期比 7.9% 増の 2,175 百万円、経常利益で同 14.6% 増の 463 百万円と、会社計画（売上高 2,050 百万円、経常利益 370 百万円）を上回り、過去最高益を連続更新した。建設資材コストの上昇や納期遅延など市場の先行き不透明感が強まるなか、同社の高品質な CM サービスの引き合いが官民間問わず増加し、CM 事業の売上高が好調に推移した。利益面では、人員増強に伴う固定費の増加があったものの、増収効果に加えて付加価値の高い案件が増加したことにより売上総利益率が上昇した。新規事業の DX（デジタルトランスフォーメーション）支援事業※が順調に拡大したほか、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引き合いも増えてきており、今後の収益貢献が期待できる。

※ DX 支援事業では、自社で 20 年の活用実績を持ち、個人のアクティビティを可視化・定量化し、気づきの確認、一人ひとり及び組織での生産性や働き方向上を支援するマンアワーシステム「Meiho Activity Management System（以下、「MeihoAMS」）」と、建設プロジェクト管理情報や多拠点の施設の維持保全に関する情報を可視化・データベース化することで、効率的なプロジェクトの推進や計画的な維持保全等を実現する情報一元管理システム「Meiho Project Management System（以下、「MPS」）」の 2 つのシステムを提供している。

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の売上高は前期比 5.6% 増の 4,500 百万円、経常利益は同横ばいの 865 百万円と期初計画を据え置いた。同社では期初において、体制強化による人件費増や DX 推進による費用増のほか、社会情勢の変化によって進行中のプロジェクトが一時中断するリスク等を保守的に織り込んでおり、現在の社会情勢を踏まえ進行中のプロジェクトが一時中断するリスク等を引き続き保守的にみているものだ。ただ、脱炭素化ニーズの高まりや建設コストの上昇により、既存顧客だけでなく新規顧客からの引き合いも増えているようだ。このため、社会情勢に大きな変化が生じなければ、経常利益は会社計画を上回り、2021 年 3 月期の最高益（910 百万円）を更新す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 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

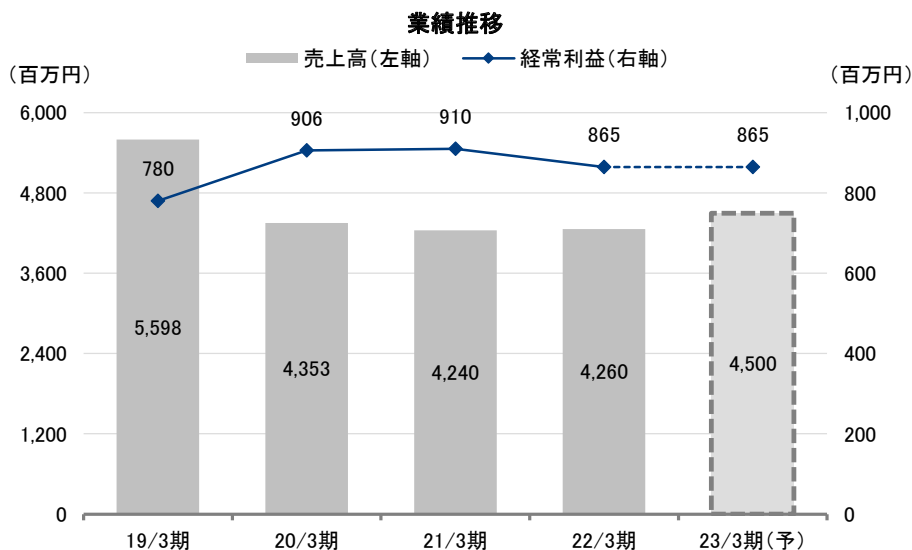
要約

3. 今後の展開について

中期的に持続的な成長のために同社は、既存顧客からの継続受注だけでなく、豊富な実績とノウハウを持つ脱炭素化支援や DX 支援などを切り口として新規顧客を開拓していく方針だ。成長を支えるための「人的資本経営の推進」としては、引き続き高いスキルを持つ人材を厳選して採用するほか、研修体系を拡充することで成長を促す。なお、株主還元方針として配当性向の目安を従来の 50% 程度から 55% 程度に引き上げており、2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 1.0 円増配の 29.0 円（配当性向 55.6%）と 10 期連続の増配を予定している。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、CM 事業の好調により過去最高益を更新
- ・ 先行き不透明感が強まるなかでも CM サービスの引き合いは好調で、2023 年 3 月期業績は会社計画を上回る公算大。この場合、配当性向 55% 程度に比例した増配も期待できる
- ・ 脱炭素化支援や DX 支援など事業領域を拡大しながら持続的な収益成長を目指す



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 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

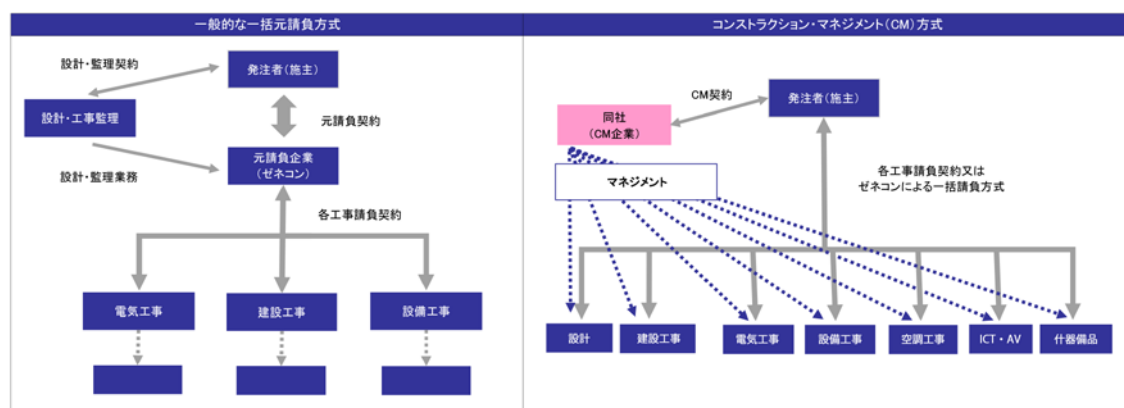
事業概要

「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（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 通りに分かれている。「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、売上総利益率は「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。

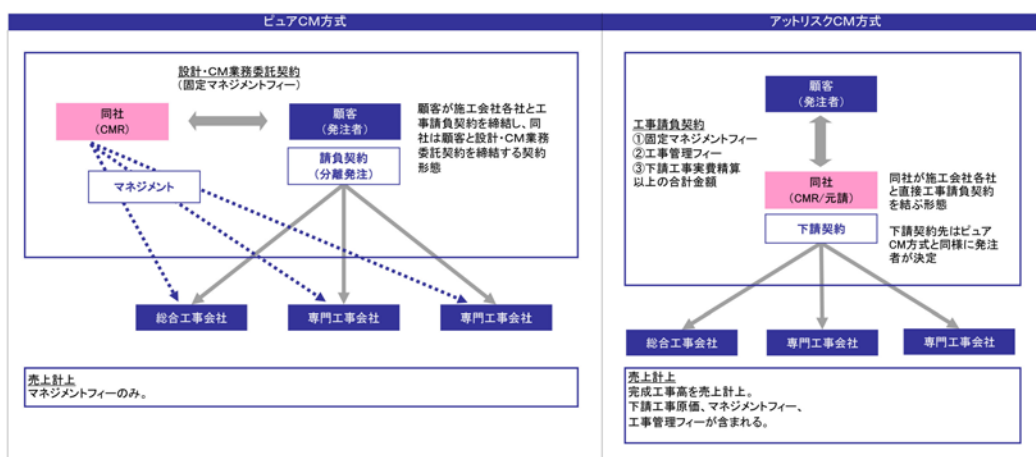
明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
https://www.meiho.co.jp/ir/

事業概要

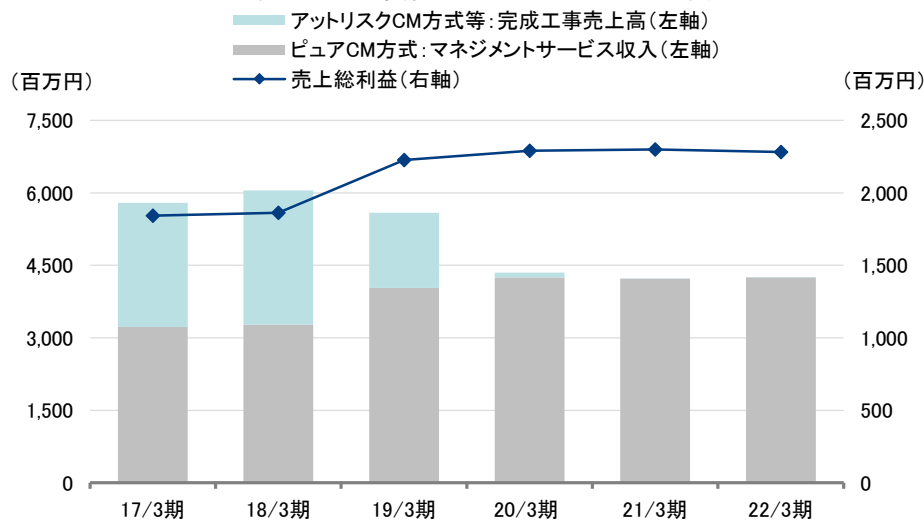
ここ数年は「アットリスク CM 方式」の案件が減少傾向となり、2021 年 3 月期以降はほぼすべてが「ピュア CM 方式」の案件となっている。2019 年 3 月期から 2021 年 3 月期まで 3 期連続で減収となったが、「アットリスク方式」の売上減少が主因であり、利益ベースでは「ピュア CM 方式」の伸長により着実に成長している。今後も「ピュア CM 方式」での契約が主流となる見通しだ。

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

明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

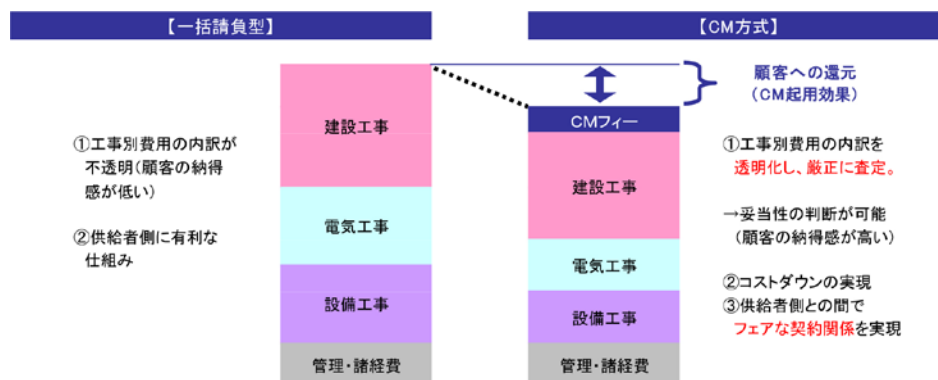
事業概要

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。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、これを顧客の予算の上限（CAP）として管理し予算内での「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、継続受注につなげている。

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である。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との交渉において対等に渡り合える経験やノウハウを持ち合わせた人材をどれだけそろえているかが重要となる。

明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

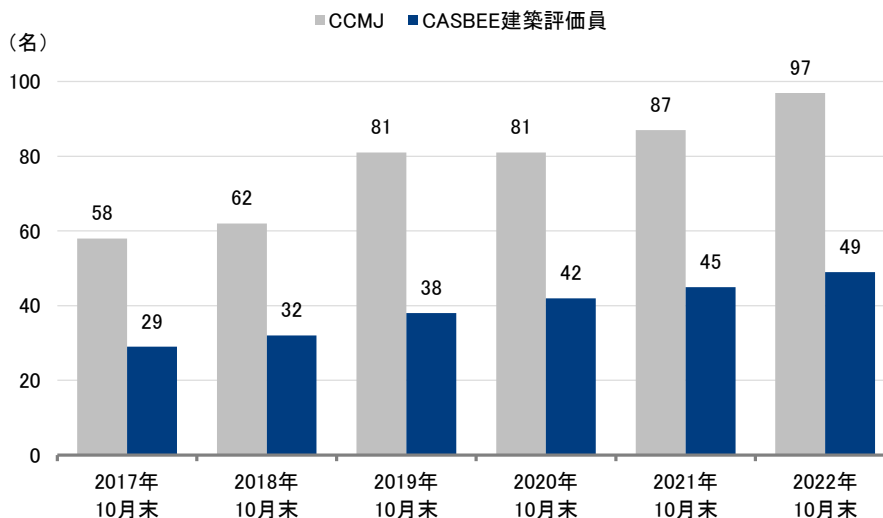
2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

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をカバーす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※¹による CM 案件では、評価基準の 1 つとして CCMJ（認定コンストラクション・マネジャー）の保有資格者をどの程度配置しているかが含まれており、重要な指標となっている。同社は 2022 年 10 月末時点で 97 名（前年同月末比 10 名増）の CCMJ が在籍しており、独立系 CM 事業会社としては最大規模となっている。このほかにも、一級建築士 81 名（同 6 名増）や、需要の増加が見込まれる環境分野に関連した資格となる LEED AP（LEED 認定プロフェッショナル）※² 3 名（同 1 名増）、CASBEE 建築評価員※³ 49 名（同 4 名増）など、多数の有資格者が在籍している。

- ※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。
- ※² 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 GA、AP、Fellow と 3 種類の資格に分かれている。
- ※³ CASBEE（建築環境総合性能評価システム）とは、建築物が地球環境・周辺環境にいかに対応しているか、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。

CCMJ及びCASBEE建築評価員資格者数



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

同社の成長の原動力となってきたのは、社員一人ひとりが経営理念である「フェアネス」と「透明性」を心掛け、高品質なサービスを提供することで、顧客からの信頼を獲得してきたことにある。社員数 254 名（2022 年 11 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、これは同社の CM サービスを利用した企業から継続してプロジェクトの依頼を受けているため、顧客からの信頼性の高さの裏付けともなっている。また、LEGOLAND Japan（同）や SAP ジャパン（株）、ロシュ・ダイアグノスティクス（株）、タイコエレクトロニクスジャパン（合）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。

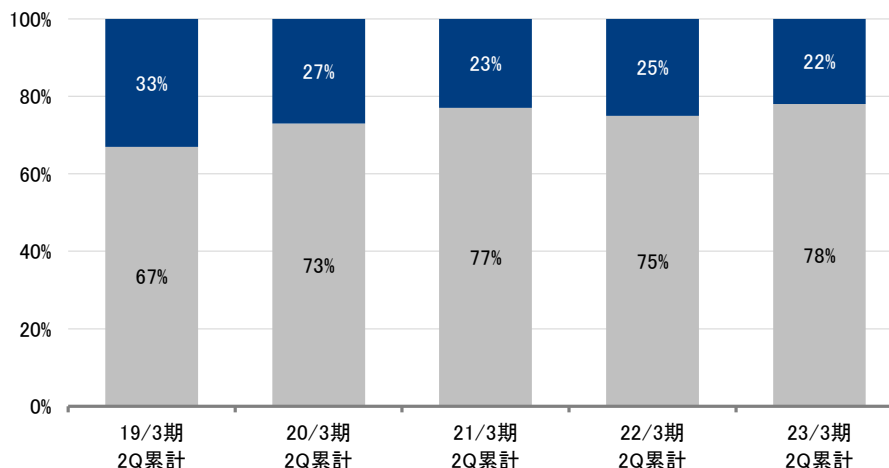
明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

新規・既存顧客比率(受注金額ベース)

■既存 ■新規



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」の経営理念が、顧客に対してだけでなくすべての関係者に対して実践されている証左と言える。

4. 事業セグメントの内容

同社の事業セグメントは CM サービスの提供目的によって、「オフィス事業」「CM 事業」「CREM（コーポレート・リアルエステート・マネジメント）事業」「DX 支援事業」の 4 つに区分している。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てプロジェクトへのアサインを調整している。発注者支援事業の普及により、多様な専門性が求められる案件がほぼ毎期発生しており、全社横断型でマルチに対応し、その習熟の結果として生産性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、オフィスづくりと運用に関する支援を行っている。具体的には、オフィスの移転・新設・改修のプロジェクトマネジメント、各顧客に最適な移転後のオフィスの床面積の提案、ICT・データセンターの構築、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）を中心に展開している。最近では、自社で実践してきたノウハウを生かして「働き方改革」の構想策定から定着支援まで行うサービスも提供しており、企業だけでなく中央官庁からの引き合いも増加している。

明豊ファシリティワークス | 2022 年 12 月 28 日 (水)
1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

(2) CM 事業

CM 事業は、公共庁舎や教育施設、生産施設、医療施設、鉄道駅施設、商業施設、オフィスビルその他各種施設の建設・運用に関して、基本計画の作成から入札仕様書作成、入札実施、設計及び施工マネジメントまでの全プロセスを CM 手法を用いて可視化し、プロジェクトを成功に導く支援を行っている。同社の CM 業務に対する評価の高まりを受け、ここ数年は構想策定段階（上流工程）からプロジェクトに参画するケースが増加しており、全体の 7 割以上を占めるまでになっている。

(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「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。顧客は多拠点展開している金融機関や大企業が多数を占めるが、最近では施設の老朽化が進んでいる自治体からも受注実績が開始している。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。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 建築評価員資格保有者の育成にも取り組んでおり、2022 年 10 月末時点で 49 名が在籍している。

※ 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。

(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、自社開発し社内でも利用していた IT システムを外販する事業となる。具体的には、多拠点プロジェクトの一元管理や建物の維持保全を可視化する「MPS」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「MeihoAMS」の外販を行っている。対象顧客は大企業や官公庁等で、「MPS」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」に取り組む企業や官公庁に対して導入が進んでいる。

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。契約件数がまだ少ないこともあり、新規導入件数の多寡により収益が変動する傾向がある。

明豊ファシリティワークス | 2022 年 12 月 28 日 (水)

1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

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
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 ・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 ・コロナ禍を契機としたオフィス改革	<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 ・コロナ禍を契機としたオフィス投資の縮小懸念
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 ・高いリピート受注率 ・IT を駆使した効率的な事業運営 ・プロジェクト構想段階から施工管理にいたるすべての工程でプロフェッショナル人材を揃えており、難易度の高い案件にも対応可能 ・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や働き方改革をテーマとした 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いる。このため、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易度の高い案件も対応可能とな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、景気が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、地方自治体など公共分野ではさらに低い水準にあることから、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、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、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ニーズへの支援が増加している。発注者にとって現在のような先を読めない中で建設投資を行うことは益々難易度が高くなっており、同社のように発注者を支援する事業へのニーズは高まっていくと考えられる。

明豊ファシリティワークス

1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)

<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「MPS」や「MeihoAMS」を使って、受注プロジェクトごとのコストを可視化し、従業員一人ひとりのマンアワーコストを定量化して管理するなど、生産性向上に対する意識が会社全体に浸透していることも強みと言える。ワークスタイル面でも、早くからテレワークを全社で導入し、社内のフリーアドレス化、ペーパーレス化を実現し、また、対外折衝においてもすべてペーパーレスで行うなど、IT を積極的に活用することで生産性向上につなげている。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、2022 年 9 月末の従業員数は、前期末比 6 名増の 249 名と過去最高水準となっている。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していく方針だ。

明豊ファシリティワークス

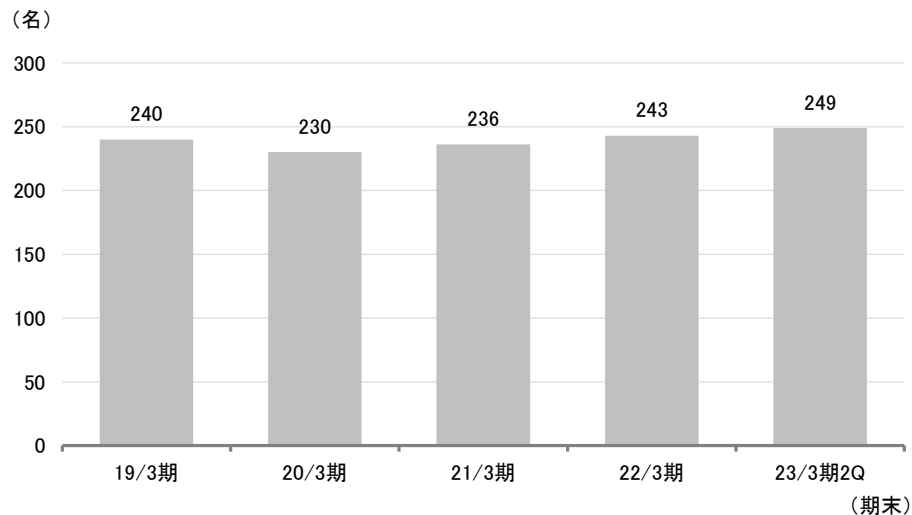
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)

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

事業概要

社員数の推移



注：役員、契約・派遣社員を含む

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、
CM 事業の好調により過去最高益を更新

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、売上高で前年同期比 7.9% 増の 2,175 百万円、売上総利益で同 10.3% 増の 1,189 百万円、営業利益で同 14.8% 増の 462 百万円、経常利益で同 14.6% 増の 463 百万円、四半期純利益で同 13.9% 増の 319 百万円となった。売上高・各利益は会社計画を上回り、2 期連続で過去最高益を更新した。CM 業界を取り巻く環境としては、建設投資や設備投資は公共投資が堅調に推移しているものの、景気の先行き不透明感が強まるなか、民間投資は慎重な姿勢が続いた。建設資材コストの上昇や納期遅延などプロジェクトの進行・管理の難易度は高まっていることから、同社の CM サービスの引き合いは活発に推移し、好業績の要因となった。

明豊ファシリティワークス | 2022 年 12 月 28 日 (水)
1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績

(単位：百万円)

	22/3 期 2Q 累計		会社計画	23/3 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	2,017	-	2,050	2,175	-	7.9%	6.1%
売上総利益	1,078	53.5%	-	1,189	54.7%	10.3%	-
販管費	675	33.5%	-	726	33.4%	7.6%	-
営業利益	403	20.0%	370	462	21.3%	14.8%	25.0%
経常利益	404	20.1%	370	463	21.3%	14.6%	25.4%
四半期純利益	280	13.9%	257	319	14.7%	13.9%	24.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率は前年同期の 53.5% から 54.7% に上昇したが、これは主にプロジェクトの上流工程から参画する付加価値の高い案件が増加したことによる。また、販管費は人件費の増加により前年同期比 51 百万円増となった。2023 年 3 月期第 2 四半期末の従業員数は 249 名（前年同期末比 12 名増、前期末比 6 名増）となった。

分野別受注粗利益※¹の構成比を見ると、CREM が前年同期の 18% から 13%、鉄道・学校他が 34% から 24% にそれぞれ低下した一方で、工場・研究所が 10% から 19%、公共が 19% から 24% にそれぞれ上昇した。CREM については特定顧客向けのプロジェクトが一巡したこと、鉄道・学校他については継続案件である JR 東日本の品川開発プロジェクト※²の受注計上時期のズレ込みが影響したものと見られる。一方、工場・研究所は既存顧客からの引き合いが活発だった。公共分野については、前年同期はコロナ禍対応に予算が優先的に振り向けられたため低調であったが、2023 年 3 月期第 2 四半期は同社が得意とする庁舎建て替えプロジェクト等を含めた主要な受注案件が大幅に増加した（大学を除いた受注件数は前年同期比 5 件増の 13 件）。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。

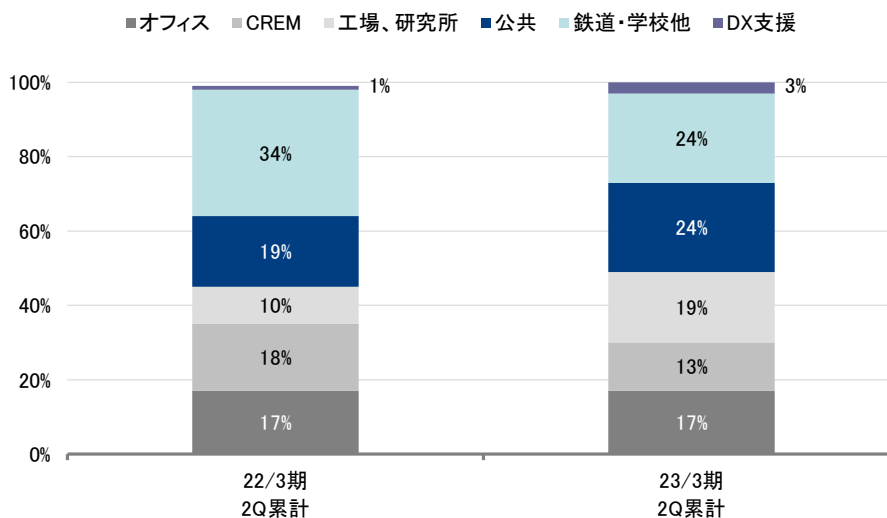
※¹ 受注粗利益は、受注高から社内コスト以外の原価（工事費等）を差し引いたもの。

※² 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（2025 年開業予定）で、2020 年より着工を開始、予定事業費は約 5,800 億円と現在進行中の建設プロジェクトで最大規模となり、同社にとっても過去最大級のプロジェクトとなる。

明豊ファシリティワークス | 2022 年 12 月 28 日 (水)
1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

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

公共分野における主な CM 業務受注実績 (2022 年 4 ～ 9 月実績)

発注者	所在地	業務名
経済産業省		令和 4 年度 業務効率化やデジタル行政に対応した執務環境の整備に向けた調査事業
外務省		外務省のオフィス改革に関するコンサルティング業務
国土交通省		令和 4 年度 入札契約改善推進事業に係る発注支援業務
筑波大学		筑波大学 IMAGINE THE FUTURE. Forum 事業基本計画策定及び設計施工者 選定段階 CM 業務
千葉市	千葉県	千葉市新庁舎の脱炭素化に資する電力調達方法に係る調査及び提案業務
渋谷区	東京都	渋谷区 ケアコミュニティ・原宿の丘基本計画作成支援等業務
玉野市	岡山県	玉野市庁舎整備基本計画策定・発注支援業務
和泉市	大阪府	富秋中学校区施設一体型義務教育学校整備事業デザインビルド事業者選定支援等業務
渋谷区	東京都	渋谷区立神南小学校建て替え総合事業支援業務
平塚市	神奈川県	平塚市中央公民館及び中央図書館劣化度等調査業務
日向市	宮崎県	日向市総合体育館整備事業者選定等支援業務
仙台市	宮城県	仙台市役所本庁舎整備事業に係る発注者支援業務委託
市原市	千葉県	市原市庁舎整備基本設計事業管理支援業務
東大阪市	大阪府	(仮称)布施分署建設事業アドバイザー業務

出所：決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

2023 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、外務省のオフィス改革に関するコンサルティング業務だ。官公庁においても「働き方改革」をテーマにしたオフィスの再構築が進められている。同社は 2020 年 1 月に経済産業省から受注して以来、一般公募入札により選定され、オフィス改革に関するコンサルティング業務を継続して受注しており、他の省庁にも広がった格好だ（2022 年 3 月期は内閣官房 内閣人事局からも一般公募入札を経て受注）。外務省では、現在のオフィス環境におけるペーパーレス化や行政コストの削減、個々人の生産性向上、優秀な人材確保の観点から、民間企業や他の省庁の事例等を踏まえてオフィスの再構築を推進していく。現行のオフィス環境について調査・分析を行い、課題等を整理し、コンセプトを提案し、2022 年度中に一部部局でのパイロット事業実施及びその後の拡張の在り方の具現化を計画している。このため、経済産業省からの受注と同様に、2023 年度以降も一般公募入札において同社の実績が評価され、継続受注となる可能性が高いと弊社では見ている。

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
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

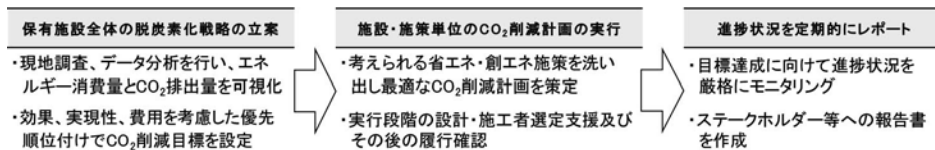
業績動向

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て、行政の DX 化を推進していく方針を打ち出している。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進むものと見られ、豊富なノウハウと実績を持つ同社にとってさらなる受注獲得が期待される。また、将来的に省庁の大規模移転などがあった場合には、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を多く手掛けてきた同社にとって受注獲得の好機になると見られる。

そのほか、SDGs に対する関心が高まるなかで、2021 年夏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の引き合いも活発化している。2022 年 5 月には千葉市から「新庁舎の脱炭素化に資する電力調達方法に係る調査及び提案業務」を受注しており、さらなる拡大が期待できる。建物の新築・改修プロジェクトについては、脱炭素化支援が必須要件となるなか、建物の環境への影響を評価する CASBEE 建築評価員を多く擁し、ZEB※¹などで豊富な実績※²とノウハウを持ち合わせた人材が豊富であることが強みとなっている。

- ※¹ ZEB (Net Zero Energy Building) の略称で、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を指す。
- ※² 同社は国内初となる ZEB を実現した宗教法人成長の家の「森の中のオフィス」プロジェクトに基本構想段階から CM 事業者として参画した(業務契約期間 2010 年 5 月～2014 年 3 月、東京本社の本部の一部を移転・併用開始)。同プロジェクトについては内容が高く評価され、(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 2017」を受賞している。

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



出所：同社ホームページよりフィスコ作成

CM 事業と DX 支援事業が増収増益に

2. 事業セグメント別の動向

(1) オフィス事業

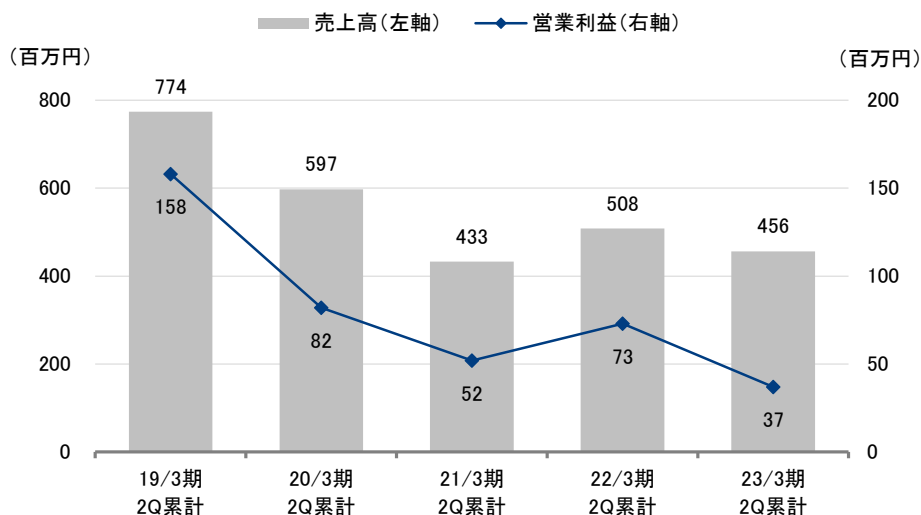
オフィス事業の売上高は前年同期比 10.2% 減の 456 百万円、営業利益は同 49.4% 減の 37 百万円となった。景気の先行き不透明感が強まるなか、民間企業における投資判断は慎重な傾向が続いており、同社が得意とする大規模オフィスの竣工時同時入居プロジェクトが減少した。また、リモートワークの普及により、移転案件の規模(床面積)が縮小傾向にあることも影響した。

ただ、大企業のグループ統合やリモート環境整備をはじめとした働き方改革支援、オフィスの再構築など、難易度の高いプロジェクトの引き合いは増加傾向にあるほか、大企業からの受注を獲得した。2023 年度は都心で複数の大規模ビルの竣工が予定されていることもあり、2024 年 3 月期に向けて収益は回復すると予想される。

明豊ファシリティワークス | 2022 年 12 月 28 日 (水)
1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

オフィス事業

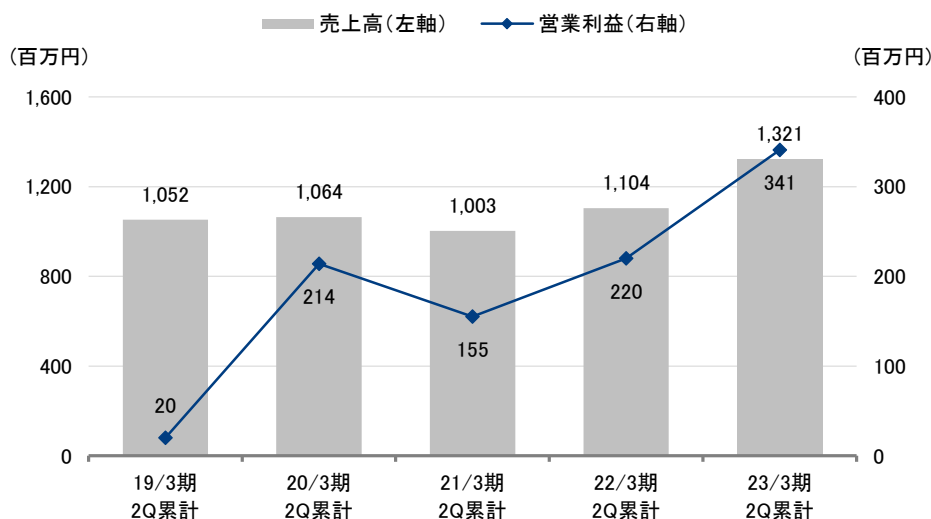


出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) CM 事業

CM 事業の売上高は前年同期比 19.7% 増の 1,321 百万円、営業利益は同 54.9% 増の 341 百万円と 2 ケタ増収増益が続いた。CM サービスの導入メリットが大企業や地方自治体などを中心に認識されはじめ、既存顧客だけでなく新規顧客からの引き合いが増加している。公共分野では、地方自治体庁舎や国立大学の学舎整備プロジェクトなどが増加した。民間分野では JR 東日本の大規模プロジェクトのほか、グローバル企業の大型研究施設や生産工場、商業施設、私立大学、大手 IT 会社等の保有施設の電気・空調・衛生設備更新案件などが増加した。また、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の引き合いも増加した。営業利益率は、既述のとおり上流工程から参画する付加価値の高い案件が増加し、前年同期の 19.9% から 25.8% に上昇した。

CM事業



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 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

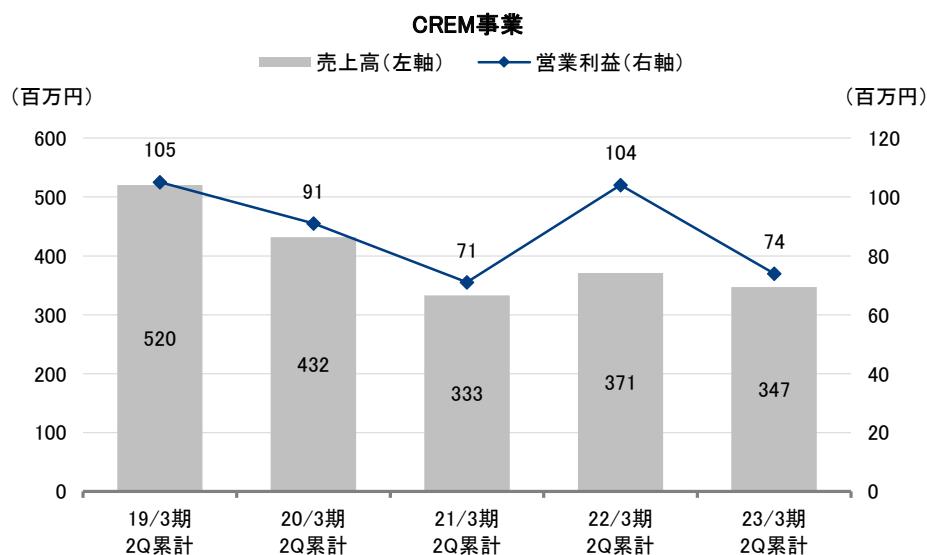
業績動向

なお、第三者機関からの評価として、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 2022」において、同社が CM 業務を行った「中野区 みなみの小学校他 2 校校舎新築工事に伴う CM 業務」「(株) 資生堂 那須工場新築工事 CM 業務」「タカノフーズ(株) 水戸第三工場新築計画 CM 業務」の 3 件で「CM 選奨」を受賞し、6 年連続の受賞となった。

「中野区 みなみの小学校他 2 校校舎新築工事に伴う CM 業務」については、3 校同時の整備事業を、品質の平準化と個別事業対応のバランスを取りながら、円滑かつ効率的に運営管理できた点が評価された。また、「(株) 資生堂 那須工場新築工事 CM 業務」については、資生堂<4911>にとって 36 年ぶりの国内新工場建設プロジェクトとなり、設計着手から工場稼働まで最短納期の実現を目標に掲げたプロジェクトであった。同社は意思決定を加速させるため、施主側との「協働プラットフォーム」の仕組みを提案すると同時に、日々変動するコストをタイムリーに可視化する予算進捗管理を行い、総工費で当初目標予算比 22% 減を達成し、プロジェクト期間 25 ヶ月という短納期を実現したことが評価された。「タカノフーズ(株) 水戸第三工場新築計画 CM 業務」については、20 年後を見据えたスマートファクトリーの建設をテーマとした基本構想段階からのプロジェクトとなり、品質だけでなくコスト及びスケジュール管理においてすべての関係者に納得感のあるプロジェクトを推進できたことが評価された。

(3) CREM 事業

CREM 事業は特定顧客の大型プロジェクトが一巡し、売上高は前年同期比 6.7% 減の 347 百万円、営業利益は同 28.8% 減の 74 百万円となった。ただし、多拠点展開している金融機関や大企業からの継続受注に加え、新規顧客も獲得していること、公共施設の維持保全・老朽化対策としての需要増加や、既存施設の脱炭素化ニーズの増加が見込まれていることから、先行きは明るいと弊社では見ている。



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 東証スタンダード市場

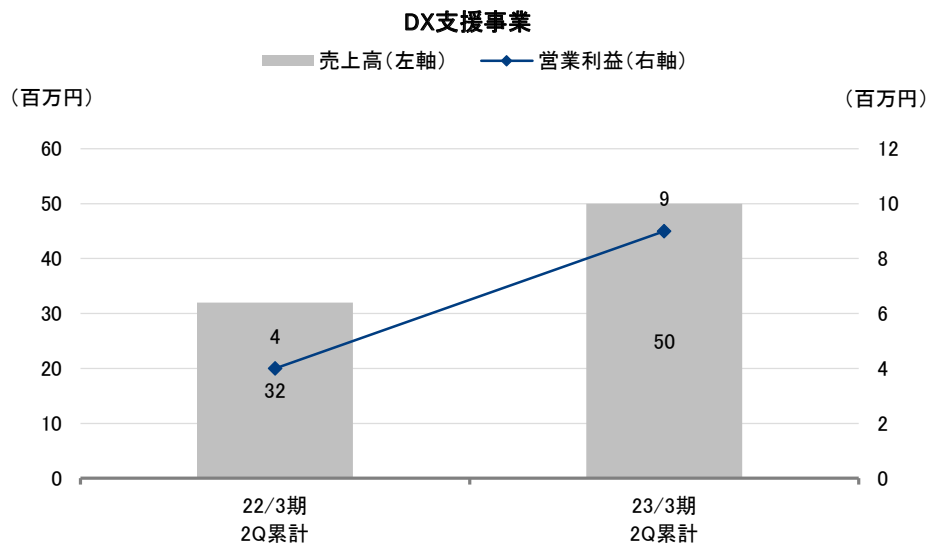
2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

(4) DX 支援事業

DX 支援事業の売上高は前年同期比 54.1% 増の 50 百万円、営業利益は同 126.9% 増の 9 百万円となった。大手企業や官公庁に対して「MPS」「MeihoAMS」の導入が進んだ。これらは顧客要望に合わせて社内開発するが、開発作業については外注している。契約件数がまだ少ないこともあり、新規導入件数の多寡により収益が変動する傾向にあるものの、これらのサービスはもともと社内用に開発したシステムで 10 年以上の運用実績があることから、契約件数が積み上がってくれば安定収益基盤になると考えられる。

「MPS」は CREM 事業のプロジェクトで利用するため、新規顧客が増えれば「MPS」の導入も連動して増えることが見込まれる。一方、「MeihoAMS」はオフィス事業での営業活動と合わせて行うことが多く、同事業の多くの新規顧客は、「MeihoAMS」を仮導入している。これは、「働き方改革」をテーマにしたオフィスの再構築の際には、生産性の可視化や効果検証ができる「MeihoAMS」の利用価値が高いためだ。これらの機能の一部を利用したいという要望も増えていることから、サービスメニューを細分化して販売することを検討している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

2023 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 23 百万円減少の 5,695 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 76 百万円増加した一方で、売上債権が 156 百万円減少した。固定資産については、有形固定資産が 6 百万円減少した一方で、無形固定資産が 18 百万円増加した。

明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

負債合計は前期末比 30 百万円減少の 1,404 百万円となった。流動負債において未払法人税等が 55 百万円増加した一方で、賞与引当金や買掛金などその他の流動負債が減少した。純資産合計は同 6 百万円増加の 4,290 百万円となった。配当金 334 百万円を支出した一方で、四半期純利益 319 百万円を計上したほか、自己株式が 15 百万円減少（増加要因）したことによる。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は 75.1% 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)

	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期 2Q 末	増減
流動資産	4,809	4,685	4,780	4,743	-37
（現金及び預金）	1,834	1,438	1,935	2,011	76
固定資産	710	819	938	952	13
総資産	5,519	5,504	5,718	5,695	-23
負債合計	1,392	1,538	1,435	1,404	-30
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	4,127	3,966	4,283	4,290	6
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	73.5%	71.0%	74.7%	75.1%	0.4pt
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

先行き不透明感が強まるなかでも CM サービスの引き合いは好調で、2023 年 3 月期業績は会社計画を上回る公算大

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 5.6% 増の 4,500 百万円、営業利益、経常利益がともに同横ばいの 865 百万円、当期純利益が同 1.0% 減の 600 百万円と期初計画を据え置いた。通期予想に対する進捗率は売上高で 48.4%、営業利益で 53.5% と直近 3 年間の平均進捗率（売上高 45.9%、39.9%）を上回るペースとなっているが、体制強化による人件費増や DX 推進による費用増のほか、社会情勢の変化によって進行中のプロジェクトが一時中断するリスク等を保守的に織り込んだ。

今後の見通し

2023 年 3 月期業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		2Q 進捗率	直近 3 年間 平均進捗率
	実績	前期比	予想	前期比		
売上高	4,260	0.5%	4,500	5.6%	48.4%	45.9%
営業利益	865	-4.9%	865	0.0%	53.5%	39.9%
経常利益	865	-5.0%	865	0.0%	53.6%	40.1%
当期純利益	606	-2.3%	600	-1.0%	53.3%	39.5%
1 株当たり当期純利益 (円)	52.99		52.19			

出所：決算短信よりフィスコ作成

(一財)建設経済研究所「建設投資見通し」(2022 年 10 月発表)によると、2022 年度の建設投資は前年度比 3.6% 増の 63.4 兆円と 2 期連続で増加する見通しとなっている。このうち、非住宅建設投資(土木除く)は同 7.5% 増の 16.1 兆円を見込み、コロナ禍で需要が拡大した倉庫・物流施設だけでなく工場への投資が拡大している。一方、公共分野の非住宅建設投資は同 2.2% 増の 16.4 兆円と増加基調が続く見通しで、CM サービスの認知度向上によって収益をさらに伸ばす好機と言える。

既述のとおり、建設資材コストの上昇や納期遅延などプロジェクトの進行・管理の難易度は高まっていることから、同社の CM サービスの引き合いは活発に推移している。加えて、建物の新築・改修プロジェクトでは脱炭素化支援が必須要件となっていることも、追い風となっている。このため、社会情勢に大きな変化が生じなければ会社計画を上回り、営業利益、経常利益で 2 期ぶり、当期純利益で 3 期振りの最高益更新となる可能性が高いと弊社では見ている。

脱炭素化支援や DX 支援など事業領域を拡大しながら 持続的な収益成長を目指す

2. 2023 年 3 月期の事業方針

同社は今後の事業方針として、発注者支援事業の社会的価値と同社の企業価値を向上させるための中長期の成長基盤を確立することを挙げている。そのために、社会の変化と発注者の課題に対応したより高度な顧客本位の CM 事業を創造し、成功事例の蓄積によってサービスレベルの一層の向上を図るとともに、それらを実現するための資産である人の成長と組織力の向上に向けて人的資本経営の推進に取り組む方針だ。

(1) CM 事業

CM 事業において従来は、顧客が自社の事業の将来像をある程度想定可能な中で発注者を質的に補完し、品質・コスト・スケジュールの最適化を図っていた。また、発注者に対するアカウントビリティを確保していくことで CM の導入拡大に取り組んできた。

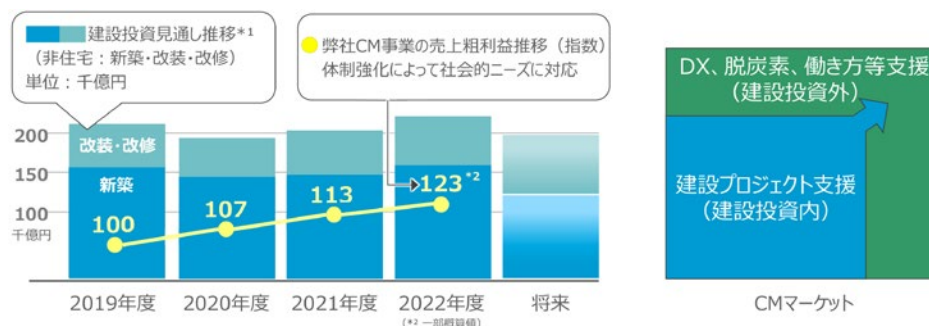
明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

2022 年以降は物価高騰や為替の円安進行、サプライチェーンリスクの高まりなど、発注者の投資判断が困難な環境となっているが、発注者から納得感を得ると同時に、事業価値の向上につながる CM サービスを提供していくことで、持続的な成長を目指す方針だ。2024 年 4 月以降は建設業界でも労働時間の上限規制が実施される予定で、人手不足による工期の長期化やコスト上昇が懸念されており、発注者単独で建設投資する難易度が高まる中で CM サービスの重要性は一段と高まると弊社では見ている。このため、中期的に建設投資が横ばいで推移したとしても、CM サービスの価値及び認知度の向上によって市場規模は拡大が見込まれる。さらには、建設投資以外の維持保全の DX 化や脱炭素化支援、働き方改革支援などの領域に注力していくことで新たな顧客ニーズを開拓し、事業を拡大していく戦略だ。

今後の見通しと CM 事業の方向性



出所: 決算説明資料より掲載

(2) DX 支援事業

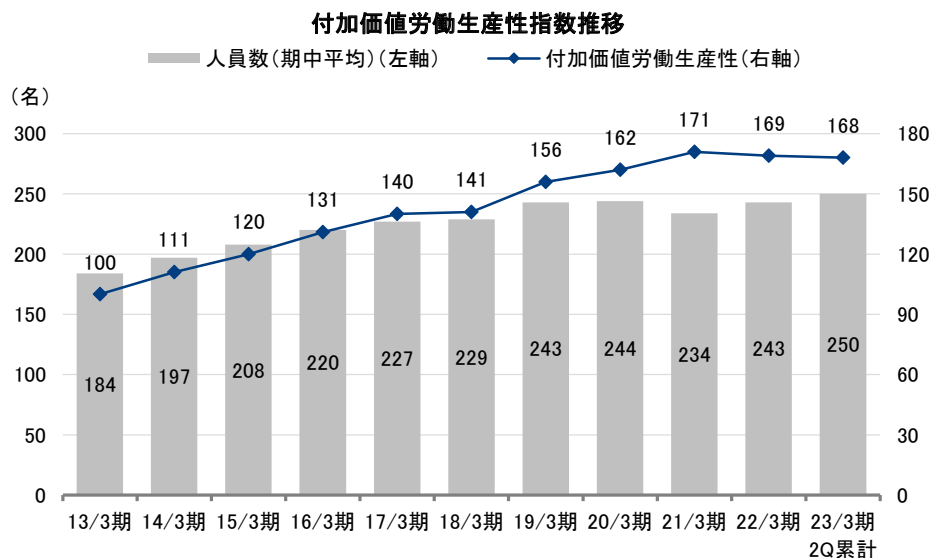
DX 支援事業では「MeihoAMS」「MPS」の 2 つのサービスを提供しているが、機能の一部を利用したいという要望も増えていることから、サービスメニューを細分化して販売することを検討している。

「MeihoAMS」は、働き方改革に取り組む企業に対して従業員の働き方を可視化・定量化し、生産性の向上を支援するマンパワーシステムである。執務環境構築プロジェクトの成功事例を基に、顧客に最適な検討プロセスと環境実現を支援する。オフィス移転プロジェクトの際に試験的に導入する企業が多く、経済産業省での導入実績もある。同社は「MeihoAMS」を活用することによって、2012 年 3 月期以降の 10 年間で付加価値労働生産性 (売上粗利益 ÷ 直接労働時間) を約 1.7 倍に引き上げた実績を持つ。分母となる直接労働時間は、1 人当たりの月平均残業時間が 46.2 時間 (2012 年 3 月期) から 16.2 時間 (2023 年 3 月期第 2 四半期累計) となり、ほぼ下限レベルに達している。今後は高度なスキルが要求される付加価値の高い案件や、人員数に律速しない DX 支援サービスを拡大していくことで、さらなる生産性向上を目指す。

明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し



注：付加価値労働生産性＝売上粗利益÷直接労働時間のことで、13/3期を100とした指数
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

「MPS」は、事業拠点の維持保全と改修プロジェクトの効率化をDXで支援するサービスとして、CREM事業での利用が進んでいる。今後は多拠点展開している金融機関や大企業、公共インフラ施設を多く持つ官公庁での導入拡大が期待される。「MPS」を活用することで、維持保全における課題及び優先順位を可視化し、経営判断を支援するほか、維持保全プロセスの可視化による業務効率化支援や、データ蓄積と活用による将来の経営計画立案支援を行う。顧客との関係構築も強化されることから、CM事業やオフィス事業への橋渡しのな位置付けにもなっている。

(3) 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

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では、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。同社内の建築、設備、DX推進チームによる、ZEBの導入をはじめとした保有施設全体の脱炭素化戦略の立案から、二酸化炭素排出量削減計画の実行、再生可能エネルギーの調達支援、「MPS」を活用した脱炭素化の進捗状況の可視化・一元管理に至るまで、顧客の脱炭素化戦略の「立案、実行、成果の確認」をワンストップで提供する。また、発注者と利益相反のない独自の公正な調達支援スキームを提供することで、発注者のアカウンタビリティを支援する。民間企業や官公庁などでサステナビリティへの取り組みが広がるなか、建築分野で多くの実績とノウハウを持つ同社の活躍余地は大きいと言える。

(4) 人的資本経営の推進

同社は成長の基盤となる人材の採用・育成を経営の重要課題と認識している。採用については、引き続きスキルの高いキャリア人材を採用していくほか、女性やCMの社会的意義に共感する人材の採用に注力する。また、育成面では、OJTに加えて2021年から研修プログラムを体系化し、拡充に取り組んでいる。社員が自己の能力をより一層伸ばすことで、顧客に提供するCMサービスの付加価値をさらに高めるとともに、ハード・ソフトスキル両面で個々の成長を促すことでエンゲージメントを高め、企業価値の向上につなげていく。

明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

研修体系としては、階層別に能力向上のための研修プログラムを組んでいるほか、全社員共通でエンゲージメント、法令遵守をテーマとした研修を実施している。能力向上のためのプログラムとしては、タレントマネジメント会議、ビジネススキル研修、次世代経営人材研修、リーダーシップ研修なども導入する予定となっている。

研修体系

		実施中の施策	今後導入予定	
研修体系	新規採用者	若手	中堅	管理職
	次世代経営人材			
能力向上	入社時研修	タレントマネジメント会議	次世代経営人材研修	
	OJT/One on One	ビジネススキル研修	リーダーシップ研修	
	CM実務研修（初級）	CM実務研修（中・上級）		
エンゲージメント	資格取得奨励制度、外部研修受講支援			
	納得感をベースにした評価制度によるパフォーマンス開発			
	エンゲージメント強化諸施策			
法令遵守	コンプライアンス研修			
	ISMS研修			

出所：決算説明資料より掲載

また、デジタル基盤上に構築されているナレッジ・センターで業務上のベストプラクティスを共有するほか、サービス品質向上に不可欠なドキュメントレベルの周知や学習が行える環境を整備していく。また、「MeihoAMS」の活用による社員自らのアクティビティ改善や、キャリアビジョン実現に向けた主体的な働き方改革を推進する。

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、2022 年 10 月末時点で CASBEE 建築評価員 49 名、LEED-AP3 名が在籍している。

明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

ESG/SDGs への取り組み

企業理念=「フェアネス」「透明性」「顧客側に立つプロ」



出所：決算説明会資料より掲載

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に関しては2019 年度比で約 30% の削減を達成しており、2030 年までに 50% 削減を目標としている。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。さらに、2050 年までにこれらの取り組みに加えて、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。

TCFD への取り組み



出所：決算説明資料より掲載

明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

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、2022 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。

一方、ダイバーシティやワークライフバランスの充実を図るため、多様性の確保に向けた人材育成や IT を活用した職場環境の整備などに取り組んでいる。女性の活躍を重要テーマの 1 つとして産休・育休制度、時短勤務、健康活動支援、リフレッシュ休暇制度などを整備しており、2022 年 6 月には「くるみん認定」※を受けた。

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

女性活躍関連目標と状況

	22/3 期末	24/3 期末目標
女性社員勤続年数	8 年 3 ヶ月	13 年
女性社員の割合	24.0%	25.0%
育休からの復職割合	100.0%	100.0%

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

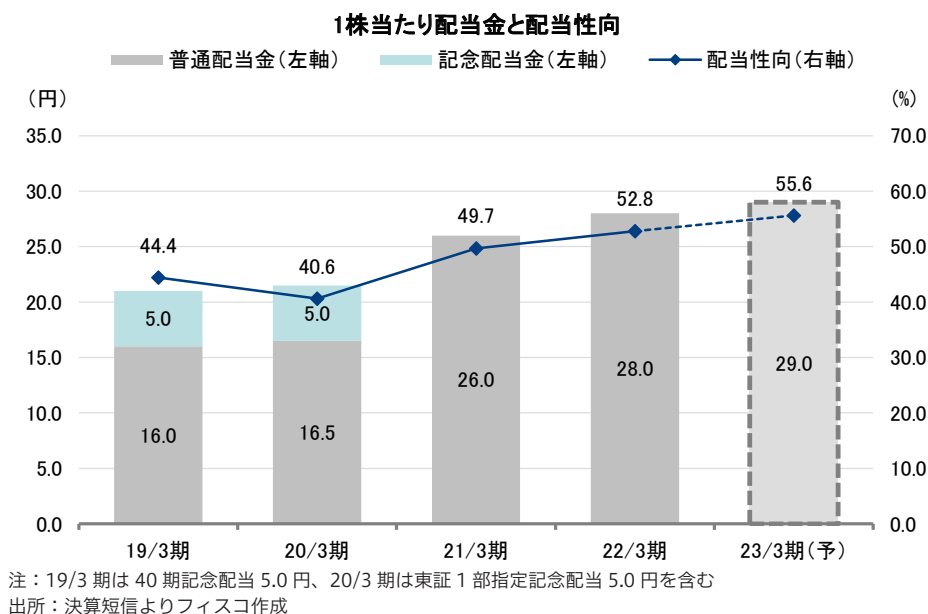
明豊ファシリティワークス
1717 東証スタンダード市場

2022 年 12 月 28 日 (水)
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

株主還元策

配当性向を 50% 程度から 55% 程度に引き上げ、 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。配当性向に関しては 2021 年 3 月期より 50% 程度を目安としてきたが、財務基盤が充実してきたこと等を踏まえて 2023 年 3 月期より 55% 程度に引き上げた。この方針に基づき、2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は、前期比 1.0 円増配の 29.0 円（配当性向 55.6%）と 10 期連続の増配となる予定だ。



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 5-13-3

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