

|| 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 6 月 23 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>

目次

| | |
|-----------------------|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. 2021年3月期の業績概要 | 01 |
| 2. 2022年3月期の業績見通し | 01 |
| 3. 事業戦略 | 02 |
| 4. 株主還元策について | 02 |
| ■ 事業概要 | 03 |
| 1. コンストラクション・マネジメントとは | 03 |
| 2. 「明豊のCM」の特徴 | 05 |
| 3. 同社の強み | 05 |
| 4. 事業セグメントの内容 | 07 |
| 5. SWOT分析 | 08 |
| ■ 業績動向 | 11 |
| 1. 2021年3月期の業績概要 | 11 |
| 2. 事業セグメント別の動向 | 15 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 18 |
| ■ 今後の見通し | 19 |
| 1. 2022年3月期の業績見通し | 19 |
| 2. 今後の事業方針について | 20 |
| ■ 株主還元策 | 21 |
| ■ 情報セキュリティ対策 | 22 |

■ 要約

SDGs への関心が高まるなか、 環境や働き方改革をテーマとした CM 業務の増加に期待

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。完成工事高（アットリスクCM方式による売上高）がなくなり、すべての売上がマネジメントサービス収入（ピュアCM方式による収入）になったことを受け、2020年10月に東京証券取引所における所属業種が「建設業」から「サービス業」に移っている。

1. 2021年3月期の業績概要

2021年3月期の業績は、売上高で前期比2.6%減の4,240百万円、経常利益で同0.5%増の910百万円となった。売上高はアットリスク方式の案件がなくなり、すべてピュアCM方式の案件になったため減収となったが、経常利益は11期連続の増益を達成した。大企業や公共団体などでCMの導入メリットが浸透し、既存顧客からのリピート受注だけでなく、新規顧客からの引き合いも増加したことが要因だ。プロジェクトの基本計画策定段階から参加する案件も増加傾向にあり、付加価値の向上につながっている。

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0.7%増の4,270百万円、経常利益は同1.0%増の920百万円となる見通し。CM事業については民間・公共ともに旺盛な需要があり、着実な成長が見込まれるものの、オフィス事業については新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響も鑑みて保守的に見ているようだ。また、費用面では競争優位性を高めるためのDX投資や、増員に伴う人件費増を見込んでいる。ただ、同社の業績計画は期初段階で保守的に策定する傾向にあり、今後、市場環境が悪化しなければ、会社計画を上振れする可能性もあると弊社では見ている。

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たことや、大手企業・自治体などで CM 業務の導入メリットが浸透してきたことを背景に、発注者ニーズも多様化、複雑化する傾向となっている。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生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。また、ESG/SDGs に関する取り組みが企業や自治体などで今後活発化していくものと想定されるなか、同社における脱炭素等に関する対応実績を横展開する等して、こうした需要も取り込んでいく。具体的には、環境に配慮した施設の導入・運用支援や施設の長寿命化のための提案、支援業務などに注力する。競争優位性を高めていくために、DX を重視し、自社システムの開発強化を図るとともに、人材育成などにも注力して更なる生産性向上を図っていく。新たな取り組みとして、CM 業務において個々の知見とデータを融合してナレッジ化し、CM サービスの付加価値向上につなげていくための新組織であるナレッジ・センターを 2021 年 4 月に開設している。

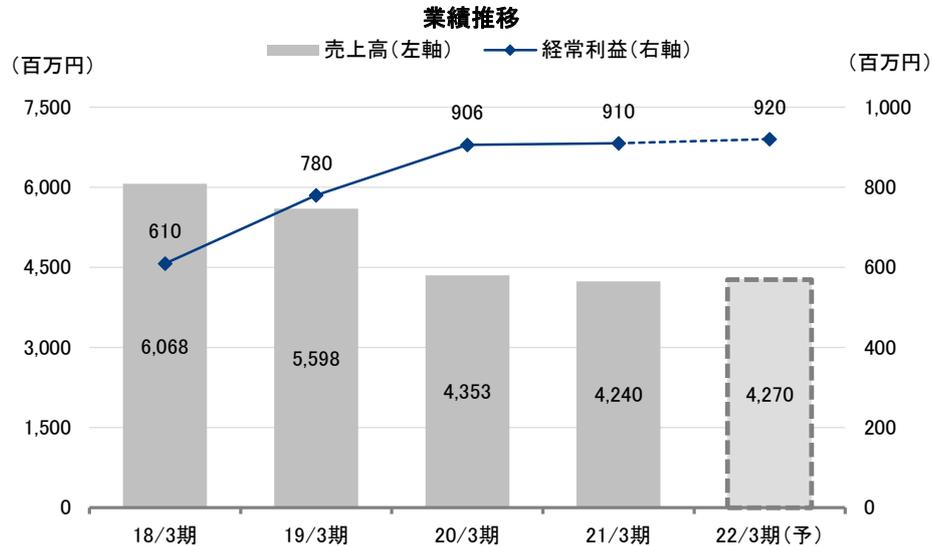
4. 株主還元策について

同社は 2021 年 4 月に配当方針の変更を発表した。内部留保の充実が図られたこと、並びに今後多額の運転資金が必要となるアットリスク CM 方式のサービス提供がなくなったことから、株主還元率を高めることとした。具体的には、配当性向基準を従来は 35% を目安としていたものを 50% に引き上げた。これにより、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 期連続の増配となる見込みだ。

Key Points

- ・ 2021 年 3 月期は営業利益、経常利益で過去最高を更新
- ・ 2022 年 3 月期の業績は DX 投資や人材投資を継続しつつ増収増益を見込む
- ・ ESG/SDGs をテーマとした新たな CM 需要の取り込みと、生産性向上による競争優位性の確保を推進していく

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

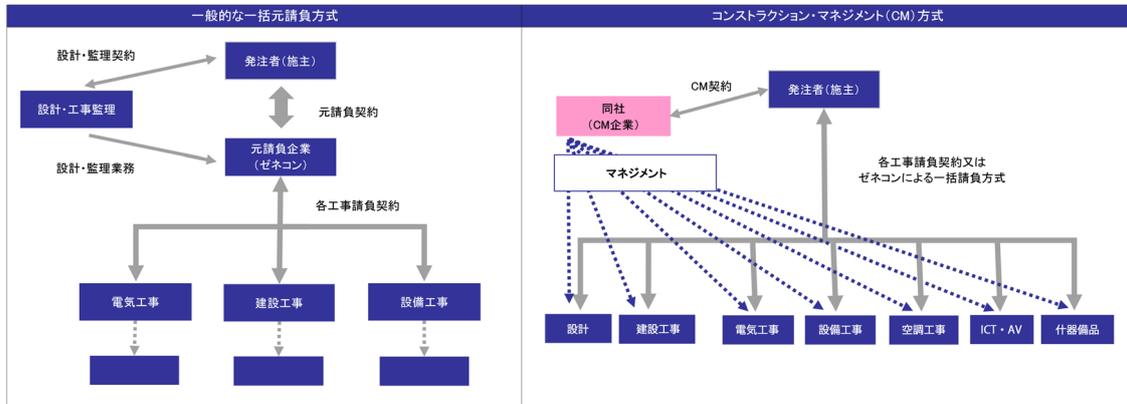
「フェアネス」と「透明性」を企業理念として掲げる CM 業界のパイオニア

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。

事業概要

建設工事の発注方法



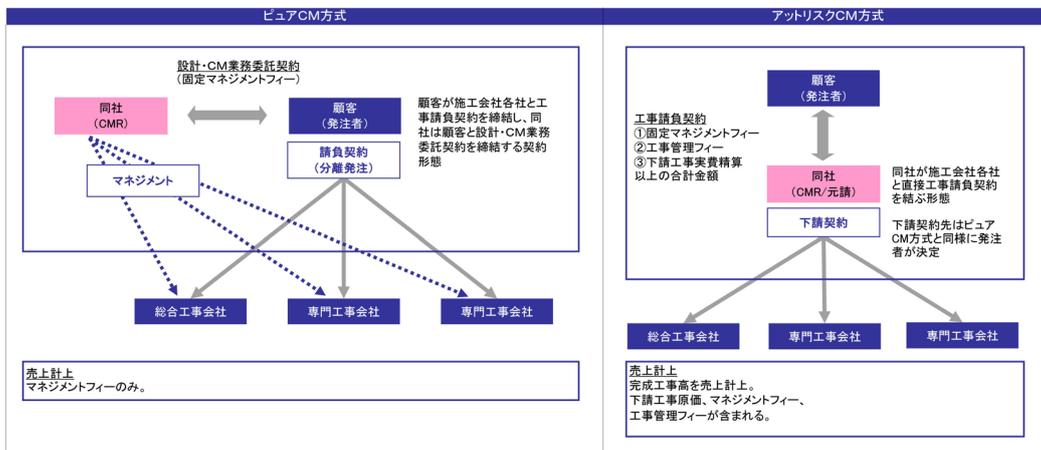
出所：会社資料よりフィスコ作成

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。

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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

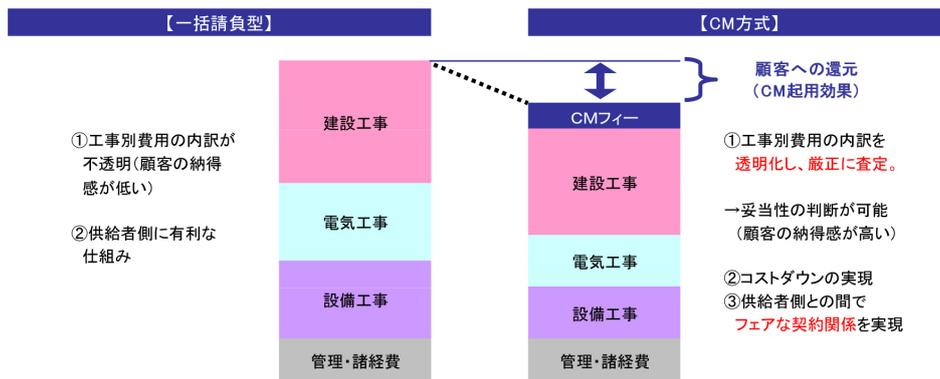
事業概要

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。

明豊ファシリティワークス | 2021年6月23日(水)
 1717 東証1部 | <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。同社は2021年5月末時点で87名の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。

有資格者在籍数

(単位：人)

| 資格 | 2020年 5月末 | 2021年 5月末 | 資格 | 2020年 5月末 | 2021年 5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* | 39 | 44 |
| 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 | 公共建築工事項目品質確保技術者 | 2 | 5 |
| 一級建築士 | 74 | 77 | CCMJ（認定コンストラクションマネージャー） | 81 | 87 |
| 一級施工管理技士（建築） | 30 | 30 | CFMJ（認定ファシリティマネージャー） | 37 | 34 |
| 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 | 14 | 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 | 20 | 情報処理技術者 | 12 | 16 |

*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

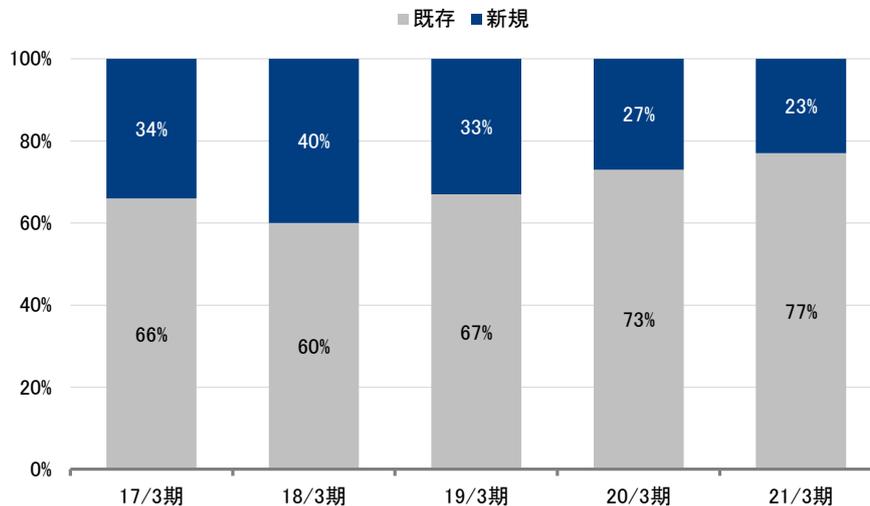
**LEED：米国グリーンビルディング協会（USGBC）が開発・運用している環境に配慮した建物に与えられる認証システム。LEED 認証に関する知識・経験年数によって GA, AP, Fellow と 3 種類の資格に分かれている

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 236 名（2021 年 3 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で見ると、2020 年 3 月期以降は既存顧客で 7 割前後の水準で推移している（2021 年 3 月期はコロナ禍で新規受注活動が制限されたため 77% 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、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。

事業概要

新規・既存顧客比率(受注金額ベース)



出所：決算説明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。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。

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。

事業概要

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。なお、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、同社が開発したMeiho Project Management System（以下「MPS※」という）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。

※ MPS (Meiho Project Management System) とは、同社が自社開発した多拠点プロジェクト管理システム。

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※¹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※²建築評価員資格保有者も拡充しており、2021年4月末時点で44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、管理を行なう考え方。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

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 | 2021年6月23日(水)
 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 ・SDGs/ESG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面積の縮小懸念 |
| 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 ・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ほか、ESG/SDGsへの関心の高まりもあって、環境・再エネルギーをテーマとした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が民間で全体の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、オフィスの在り方を「働き方改革」への取り組みを含めて再構築するといった動きも出てくるものと予想され、プラスマイナス両面での影響が出てくるものと弊社では見ている。

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プロジェクトマネジメントシステム及び「Meiho Activity Management System」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がっている。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づけられる。

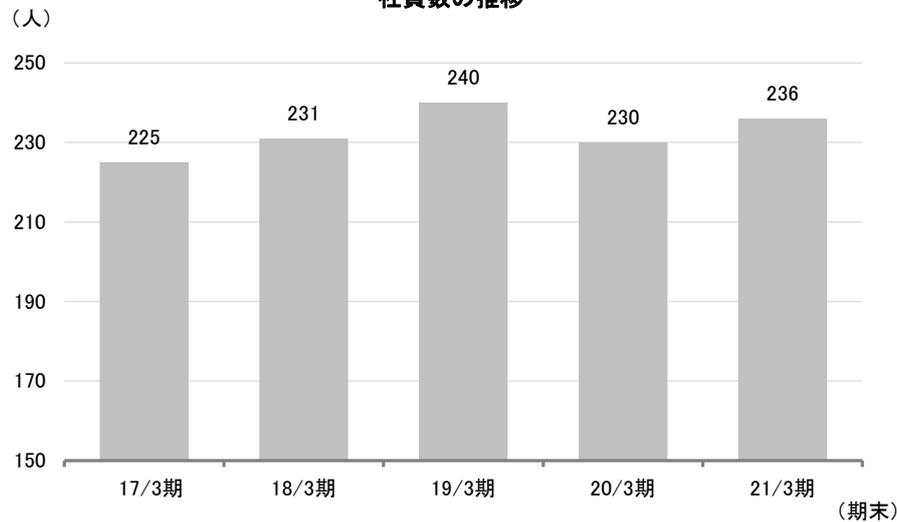
一方、内部的な「弱み」としては専門性の高い人材がプロジェクト数に比例して必要となるため、成長を持続していくためには優秀な人材の継続的な確保と組織力の強化が必要となる点が挙げられる。ここ数年で業界のなかでの同社のブランド力、知名度は格段に上昇し、大企業や設計事務所などから優秀な人材が採用できるようになるなど、人材の確保という点では以前よりも難しくはなくなっているが、それでも事業規模を一段と拡大していくためには人員のさらなる拡大と育成が必要となる。

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3月末の従業員数は前期末比で6名増の236名となっている。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を進めている。

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

2021年3月期は営業利益、経常利益で過去最高を更新

1. 2021年3月期の業績概要

2021年3月期の業績は、売上高で前期比2.6%減の4,240百万円、営業利益で同0.8%増の909百万円、経常利益で同0.5%増の910百万円、当期純利益で同3.0%減の620百万円となり、営業利益と経常利益は僅かながらも過去最高を連続更新した。また、2021年2月に発表した修正計画に対しても、売上高、各利益ともに上回って着地している。

2021年3月期業績

(単位：百万円)

| | 20/3期 | | 会社計画 | 21/3期 | | 前期比 | 計画比 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 対売上比 | | 実績 | 対売上比 | | |
| 売上高 | 4,353 | - | 3,945 | 4,240 | - | -2.6% | 7.5% |
| 売上総利益 | 2,290 | 52.6% | - | 2,299 | 54.2% | 0.4% | - |
| 販管費 | 1,387 | 31.9% | - | 1,389 | 32.8% | 0.1% | - |
| 営業利益 | 902 | 20.7% | 700 | 909 | 21.5% | 0.8% | 30.0% |
| 経常利益 | 906 | 20.8% | 700 | 910 | 21.5% | 0.5% | 30.1% |
| 特別損益 | 0 | - | - | -14 | - | - | - |
| 当期純利益 | 639 | 14.7% | 474 | 620 | 14.6% | -3.0% | 30.9% |

注：21/3期会社計画は2021年2月発表の修正値
 出所：決算短信よりフィスコ作成

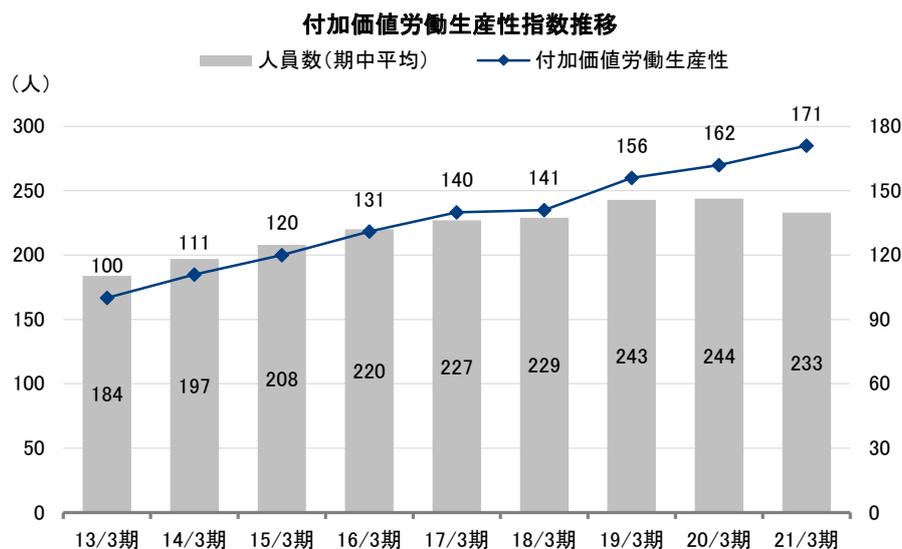
明豊ファシリティワークス | 2021年6月23日(水)
1717 東証1部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

コロナ禍において2020年4～5月に政府から緊急事態宣言が発出されたことで、企業の投資意欲が一時的に冷え込み、引き合いから受注に至るまでの期間が一部で長期化するなどの影響もあったが、期後半にかけては受注プロジェクトも遅延することなく順調に進捗したことが前期比、並びに計画比での増益要因となった。

売上高が減収となった要因は、前期まで売上計上していたアットリスク方式の案件（前期実績で100百万円）がなくなったことによるもので、同社が管理する売上粗利益※ベースでは増収、過去最高を更新している。アットリスク方式の案件がなくなったことにより、売上総利益率も前期の52.6%から54.2%に上昇している。また、前期のピュアCM方式（マネージメントサービス収入）の売上総利益率は53.9%だったことから、ピュアCM方式の案件だけで見ても売上総利益率は0.3ポイントほど上昇したことになる。同社では自社開発システム（MHS、MPS等）に加えて、ここ数年はAI技術やRPA等も積極活用しており、付加価値労働生産性が上昇していることが要因と考えられる。

※売上粗利益は、売上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。



注：付加価値労働生産性 = 売上粗利益 ÷ 直接労働時間

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

販管費については前期比0.1%増とほぼ横ばい水準となった。テレワーク体制の導入により各種経費の削減が図られた。また、当期純利益は本社近隣にあった事務所の本社への統合費用として14百万円を特別損失として計上したことが減益要因となった。

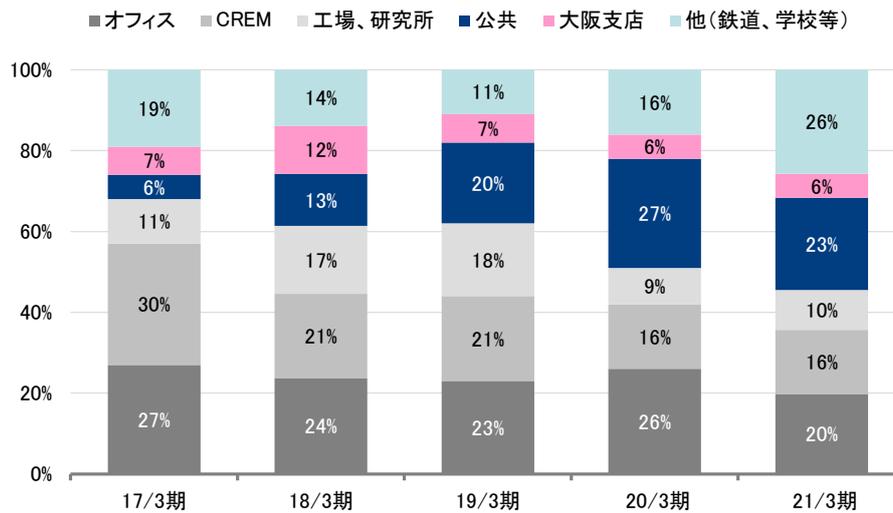
明豊ファシリティワークス | 2021年6月23日(水)
 1717 東証1部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

分野別受注粗利益の構成比を見ると、オフィス分野が前期の26%から20%に、公共分野が27%から23%にそれぞれ低下した一方で、工場・研究所分野が9%から10%に、その他分野（鉄道、学校、病院等）が16%から26%に上昇した。オフィス分野についてはコロナ禍の影響で期の前半に顧客の投資マインドが冷え込んだことが影響した。また、公共分野については、建築プロジェクトよりもコロナ禍対応を優先する自治体が増えたことが影響したが、中期的には上昇トレンドが継続するとの見方に変わりない。一方で、工場・研究所分野は既存顧客からの継続受注や新規顧客からの受注が堅調に推移した。また、その他分野についてはJR東日本の品川開発プロジェクト※の継続受注や、琉球大学、東京大学など国立大学のCM業務、公立小中学校の空調設備更新に関連したCM業務などを受注したことが上昇要因となっている。

※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：決算説明資料よりフィスコ作成

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17件と前期の19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、需要は増加しているとの認識だ。

※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 | 2021年6月23日(水)
 1717 東証1部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

公共分野での主な CM 受注実績 (2021年3月期)

| 発注者 | 所在地 | 業務名 |
|-------|------------------|--|
| 経済産業省 | | 令和2年度業務効率化や生産性向上を目的としたオフィス環境の導入に関する調査事業 |
| 国土交通省 | | 2020年度入札契約改善推進事業に係る発注者支援等業務 |
| 鎌倉市 | 神奈川県 | 鎌倉市本庁舎等整備基本計画 CM 業務 |
| 善通寺市 | 香川県 | 香川県善通寺市 総合会館等改修事業 CM 業務 |
| 琉球大学 | 沖縄県 | 琉球大学医学部研究棟他整備発注支援業務 |
| 市原市 | 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 |
| 千葉市 | 千葉県 | 千葉市幕張新都心若葉住宅地区小学校新設に係る基本計画策定支援業務 |
| 春日部市 | 埼玉県 | 春日部市新本庁舎移転計画作成等支援業務 |
| 高槻市 | 大阪府 | 高槻市立小中学校エアコン更新等調査業務 |
| 大牟田市 | 福岡県 | 大牟田市総合体育館建設に伴う事業者選定等支援業務 |
| 東京大学 | 東京都 (予定地 岐阜県) | 東京大学 (岐阜県神岡) 素粒子観測施設整備事業に関する設計・技術協力段階 CM 業務 |
| | | 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 ECI 事業者選定及び設計段階 コンストラクション・マネジメント業務 |
| 愛知県 | 愛知県 | 愛・地球博記念公園設計技術協力業務 (その2) に関するコストマネジメント業務 |
| 富田林市 | 大阪府 | 富田林市新庁舎整備 CM 業務 |
| 下妻市 | 茨城県 | 下妻市庁舎等整備工事発注者支援業務委託 |
| 福島県 | 福島県 | 新たな乳児院整備計画策定支援業務 |
| 長岡京市 | 京都府 | 長岡京市立小中学校空調設備更新等検討業務 |

出所：会社資料よりフィスコ作成

2021年3月期に受注した案件で注目されるのは、経済産業省から2020年8月に受注した「令和2年度業務効率化や生産性向上を目的としたオフィス環境の導入に関する調査事業」だ。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」に続くプロジェクトとなる。前回のプロジェクトでは、経済産業省の現行オフィスにおける様々な課題・問題意識について調査・分析を行い、経済産業省が目指すべきオフィス環境及び働き方のコンセプトモデルの構築を支援した。今回受注したプロジェクトでは、前回構築したコンセプトモデルを踏まえつつ、テレワークやペーパーレスの推進などコロナ禍における社会的な働き方の変化を見据えて、新たなオフィス環境の実現と生産性向上に向けた多様な働き方への取り組みを具体化し、その実現に向けた計画を行うことを目的としたプロジェクトとなる。

さらに、2021年5月には「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」を受注したことを発表している。これまで実施した調査結果等に基づき、経済産業省において執務環境整備事業を実施するプロジェクト全体のマネジメント、執務環境整備と働き方改革の推進を並行して取り組む手法の試行、執務環境整備事業における職員の働き方の変化等の定量的把握等の調査などを行い、令和4年度以降の執務環境整備の在り方の提案等を行う業務となっている。

業績動向

経済産業省では現状、約4,000人の職員が勤務する本庁舎において、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・情報管理のためのさら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、菅政権でも新たにデジタル庁を創設するなど官公庁のDX化に対して積極的な姿勢を見せている。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た実績もあるだけに、今後の動向が注目される。

また、2017年に山形県米沢市から受注した「新庁舎建替事業管理支援業務」では自治体向けでは初となる設計施工一括発注(DB)方式をCM支援によって実施した案件で、同社は基本計画段階からプロジェクトに参画し、基本計画の策定と網羅性・妥当性のある総事業費を算出、設計・施工者の選定支援に携わり、DB事業者の技術力・企業努力を引き出すことで、当初提案した上限価格の80%の予算で発注し、地域振興につながる工事発注の実現につなげている。今後こうした成功事例を参考にして、他の自治体でもCM業務の導入が一段と進むものと予想される。

2021年3月期はCM事業のみ増収に

2. 事業セグメント別の動向

(1) オフィス事業

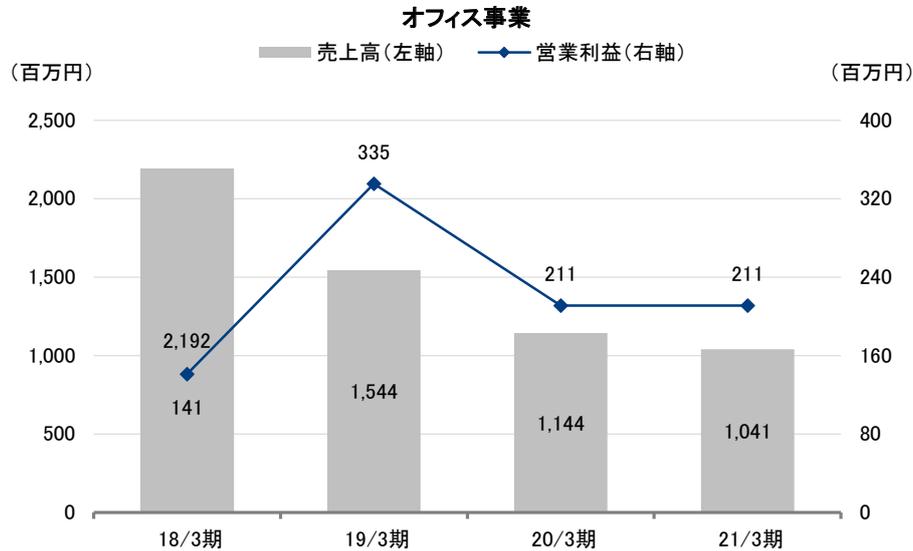
オフィス事業の売上高は前期比9.0%減の1,041百万円、営業利益は同0.1%増の211百万円となった。売上高がここ数年減少傾向を続けているのは、ピュアCM方式を選択する企業が増えたことが主因で、2021年3月期はすべての案件がピュアCM方式となり、売上粗利益ベースで見ると前期比横ばい水準だったと見られる。

上期はコロナ禍において企業のオフィス移転ニーズが一時的に冷え込んだため減収減益となったが、ポストコロナを見据えて、「働き方改革」を伴うオフィス再編の引き合いは増加しており、こうした分野ターゲットを絞って受注活動を進めている。サトーホールディングスのHUB(本社)移転プロジェクト(2020年11月)では、顧客要望を受けて急遽ソーシャルディスタンスに配慮したレイアウトに変更するなど、迅速な対応を実施したことで高い評価を受けた。

そのほか、自社開発システムであるホワイトカラーの生産性を定量化する「Meiho Activity Management System」を用いたアクティビティの可視化・定量化と、蓄積されたデータの有効活用について18年に亘る社内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、同システムのサービス化も検討している。

明豊ファシリティワークス | 2021年6月23日(水)
 1717 東証1部 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

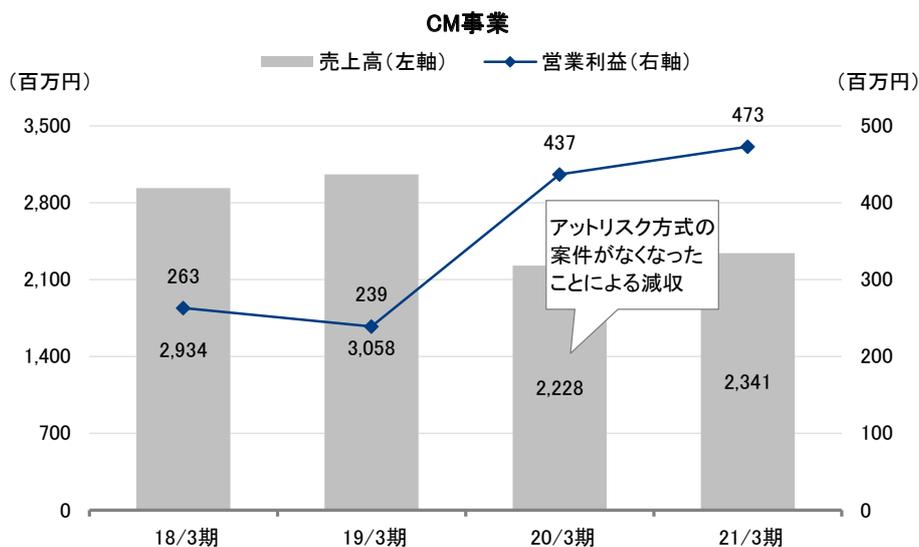
業績動向



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5.1%増の2,341百万円、営業利益は同8.3%増の473百万円と増収増益が続いた。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、庁舎や大型商業施設、鉄道、学校、工場等、様々な分野で新規顧客からの引き合いが増加し、また、鉄道、学校、工場、研究所分野では既存顧客からの継続受注や新規受注なども増加した。また、従来はCMの導入を検討するにあたって、サービスフィーが発生することや導入に当たって社内で稟議にかけする必要があり、業務負担が増えることから導入に慎重になる企業や自治体なども多かったが、ここ数年でこれら課題を解消するための提案ノウハウも蓄積されてきたことも、CM受注拡大の一因となっている。



出所：決算短信よりフィスコ作成

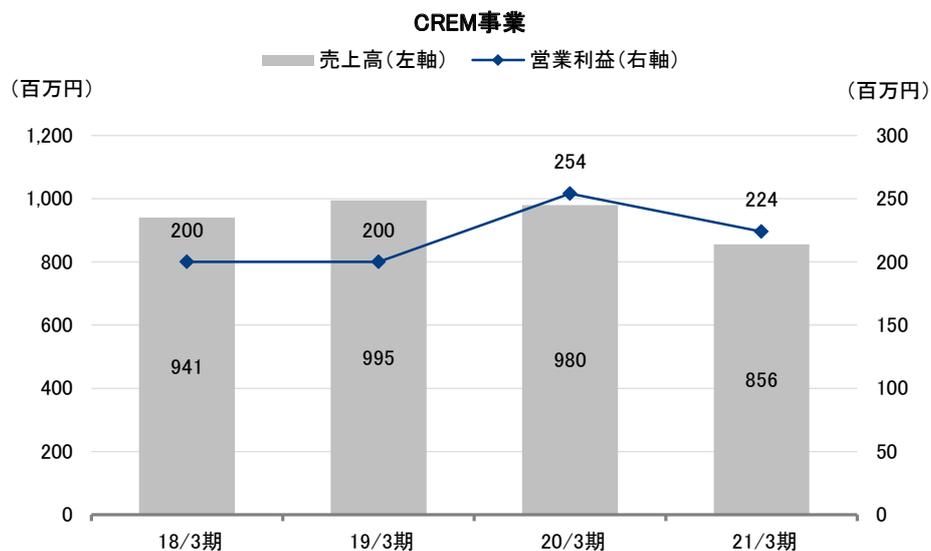
業績動向

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。また、2020 年 6 月に行われた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のプロジェクト賞において、「資生堂グローバルイノベーションセンター」が、IQ (Innovation (革新性) & Quality (品質)) 賞で優秀賞を受賞し、2019 年の「レゴランドジャパン (愛知県名古屋市) 新築プロジェクト発注者支援業務」の Alliance 賞の最優秀賞受賞に続く 2 年連続の受賞となり、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確立している。

(3) CREM 事業

CREM 事業の売上高は前期比 12.6% 減の 856 百万円、営業利益は同 11.7% 減の 224 百万円となった。一部の既存顧客において投資計画や予算の見直しがあったことが減収要因となっている。ただ、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サービスのメリットについては、顧客から引き続き高く評価されており、複数の商業施設や拠点を保有する大企業・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」、2020 年 3 月期に神奈川県三浦郡葉山町から受注した「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」など、公共施設の老朽化対策に関する案件において、継続的な受注が入っている。これらの案件は公共施設の老朽化対策として、長寿命化のための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。2021 年 3 月期はコロナ禍対応に予算が振り向けられた影響もあり、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ライフサイクルマネジメントサービスのノウハウも強みにした受注拡大が期待される。



出所：決算短信よりフィスコ作成

自己資本比率は70%台と財務の健全性は高く、ROEも10%台半ばで安定して推移

3. 財務状況と経営指標

2021年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比14百万円減少の5,504百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権が267百万円増加した一方で、自己株式取得に伴い現預金が395百万円減少した。また、固定資産については有形固定資産が40百万円、投資その他の資産が72百万円増加している。

負債合計は前期末比145百万円増加の1,538百万円となった。未払法人税等が48百万円増加したほか、退職給付金引当金が54百万円、未成工事受入金が53百万円増加した。また、純資産合計は同160百万円減少の3,966百万円となった。当期純利益620百万円を計上した一方で、配当金の支払で259百万円、自己株式の取得で695百万円を支出したことが減少要因となっている。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は自己株式の取得等によって、前期末の73.5%から71.0%に低下したものの、有利子負債はなく財務内容は健全な状態にあると判断される。また、ROAで16.5%、ROEで15.6%とここ数年は10%台半ばの水準で安定して推移している。ICTを活用した生産性の向上や、CM業務のサービス品質向上による競争力強化に継続的に取り組んでいることが、収益性の安定性の高さにつながっているものと評価される。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

| | 18/3期 | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期 | 増減 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 流動資産 | 4,784 | 5,123 | 4,809 | 4,685 | -123 |
| (現金及び預金) | 2,397 | 2,376 | 1,834 | 1,438 | -395 |
| 固定資産 | 459 | 592 | 710 | 819 | 108 |
| 総資産 | 5,243 | 5,715 | 5,519 | 5,504 | -14 |
| 負債合計 | 2,063 | 2,060 | 1,392 | 1,538 | 145 |
| (有利子負債) | - | - | - | - | - |
| 純資産合計 | 3,179 | 3,654 | 4,127 | 3,966 | -160 |
| 経営指標 | | | | | |
| (安全性) | | | | | |
| 自己資本比率 | 59.4% | 62.9% | 73.5% | 71.0% | -2.5pt |
| 有利子負債比率 | - | - | - | - | - |
| (収益性) | | | | | |
| ROA(総資産経常利益率) | 13.1% | 14.2% | 16.1% | 16.5% | 0.4pt |
| ROE(自己資本利益率) | 14.7% | 16.7% | 16.7% | 15.6% | -1.1pt |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022年3月期の業績はDX投資や 人材投資を継続しつつ増収増益を見込む

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0.7%増の4,270百万円、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638百万円と増収増益を見込む。売上高はアットリスクCM方式が前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、経常利益については過去最高を連続更新する見通しだ。

2022年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

| | 21/3期 | | 22/3期 | |
|---------------|-------|-------|-------|------|
| | 実績 | 前期比 | 会社計画 | 前期比 |
| 売上高 | 4,240 | -2.6% | 4,270 | 0.7% |
| 営業利益 | 909 | 0.8% | 920 | 1.1% |
| 経常利益 | 910 | 0.5% | 920 | 1.0% |
| 当期純利益 | 620 | -3.0% | 638 | 2.8% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 52.30 | | 55.73 | |

出所：決算短信よりフィスコ作成

市場環境としては、コロナ禍が続くなかで先行き不透明な状況にあるものの、CM業務については、大手企業や公共分野において導入メリットが浸透してきたことにより、発注者ニーズも多様化、複雑化してきており、今まで以上にコスト縮減や工期短縮への強い要請などに対する関心が高まるものと予想している。また、SDGsに取り組む企業が増えるなかで、脱炭素化や環境共生、BCP、長寿命化等をテーマとした案件の増加や、同社が得意とする働き方改革をベースとしたオフィス改革を支援する業務の需要増加も見込まれる。会社側では、コロナ禍におけるリモートワークの導入により、オフィス面積を縮小する動きが見られることもあり、オフィス事業の売上計画に関して厳しめに見積もっているものと見られる。このため、今後市場環境が一段と冷え込むことがなければ、売上高は上振れする可能性もあると弊社では見ている。

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)投資を実施するほか、人員の増員に伴う費用増を見込んでおり、営業利益率で前期の21.5%から21.6%とほぼ同水準を見込んでいる。人員の採用計画は10~15名を予定しており、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ていく方針となっている。

ESG/SDGs をテーマとした新たな CM 需要の取り込みと、生産性向上による競争優位性の確保を推進していく

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づけ、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。

(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自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たいして、サービス提供分野ごとの専門性を高め、CM 業務の品質向上を推進していく方針だ。

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）を推進していく。

※ 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旨とした建物のこと。

DX を活用した事業創造に関しては、同社の CM 業務の基盤となる自社開発システムのさらなる機能強化を進めていくほか、AI 技術や RPA 等の連携、データベースへの実装による生産性向上を図っていく。自社開発システムとしては、アクティビティの可視化・定量化等を行う「Meiho Activity Management System」や、社内での情報の一元管理と維持保全を行う「Business Process Collaboration」、リアルタイムかつ正確な経営管理情報の可視化を行う「Meiho Database Analysis System」などがある。

これら自社開発システムの一部は顧客と共有しながらプロジェクトを進めている。また、システムを外部販売する事例も若干ではあるが出てきている。建築業界とはまったく別の業界の企業からの依頼があり、カスタマイズして導入したほか、試験的に導入する企業も出てきている。同社では社内利用を優先にシステム開発を進めているが、今後リソースに余裕が出てくれば、外販用としてサービス展開していくことも視野に入れており、その際には Sier と連携して展開していく可能性も考えられる。

また、新たな取り組みとして 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。コロナ禍でテレワーク率が 90% を超え、社内での新たな OJT 推進の施策の 1 つと考えられる。

今後の見通し

(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、同社では、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、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すべく、社員からの新たな提案も組み込み、働く環境を日々進化させている。加えて、自社開発した「Meiho Activity Management System」によって、社員自らが働き方を向上させ、労働時間を自己管理できるシステムを構築している。

人材育成制度

| | |
|-----------|--|
| 入社時 | <ul style="list-style-type: none"> 適応支援 OJT (会社を知り、企業風土を共有することを主眼にしたチームによる組織的な育成) 人事部門による定着化サポート |
| 日々の業務 | <ul style="list-style-type: none"> プロジェクト内のレビューミーティング (パフォーマンスに対する適時フィードバック) ナレッジセンター (ベストプラクティス提供、ナレッジマネジメント統括) |
| 中長期キャリアパス | <ul style="list-style-type: none"> 評価会議 (社員一人一人の成長について経営陣が時間をかけて詳細に議論) 資格取得奨励制度 外部研修 |

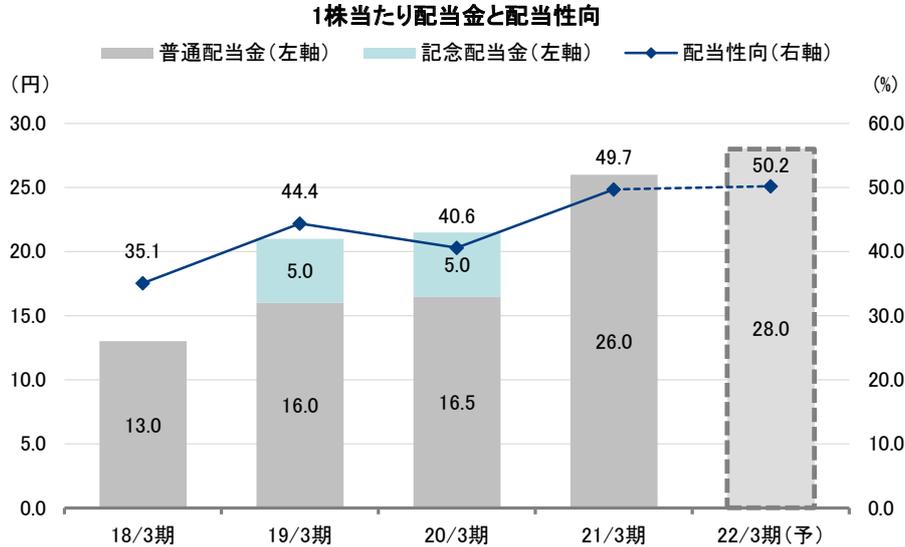
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

配当性向基準を 35% から 50% に引き上げ

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、今後は50%とすることを2021年4月に発表した。理由は、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ためだ。この方針変更によって、2021年3月期の1株当たり配当金は前期比4.5円増配の26.0円となり、2022年3月期の配当金は同2.0円増配の28.0円(配当性向50.2%)と9期連続の増配となる見通しだ。

株主還元策



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

■ 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