

|| 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7月12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月期の業績概要	01
2. 2023年3月期の業績見通し	01
3. 事業方針について	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. 2022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. 2023年3月期の業績見通し	19
2. 2023年3月期の事業方針	20
3. ESG/SDGsへの取り組み	23
■ 株主還元策	25

■ 要約

市場環境の不透明感が増すなかで、 CM サービスの重要性が一段と高まる

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。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、スタンダード市場へ移行した。

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の業績は、売上高で前期比0.5%増の4,260百万円、経常利益で同5.0%減の865百万円となり、会社計画（売上高4,370百万円、経常利益920百万円）を若干下回って着地した。鉄道・学校・その他分野を中心にCM事業が順調に拡大したほか、新規事業となるDX（デジタルトランスフォーメーション）支援事業が伸びた一方で、オフィス事業やCREM事業が新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響もあって低調に推移した。会社計画比でもコロナ禍で民間企業を中心に顧客の投資判断が慎重になり、受注時期が第3四半期から第4四半期へずれ、期中のプロジェクトの進行が後倒しになったことが下振れ要因となった。

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865百万円となる見通し。景気の先行き不透明感が強まるなか、同社を取り巻く市場環境としては公共投資が弱含みで推移するほか、民間企業の建設投資についても慎重な姿勢が継続されることを想定している。こうしたなかでも、既存顧客や自治体から同社のCM事業に対する引き合いは増加傾向にあり、なかでも2022年3月期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や、DX支援を含む働き方改革等をテーマとしたプロジェクトの引き合いは活発なようで、売上高については順調な増収を見込んでいる。一方、利益面では不透明な市場環境を考慮して保守的に策定しているものと見られる。

明豊ファシリティワークス | 2022年7月12日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

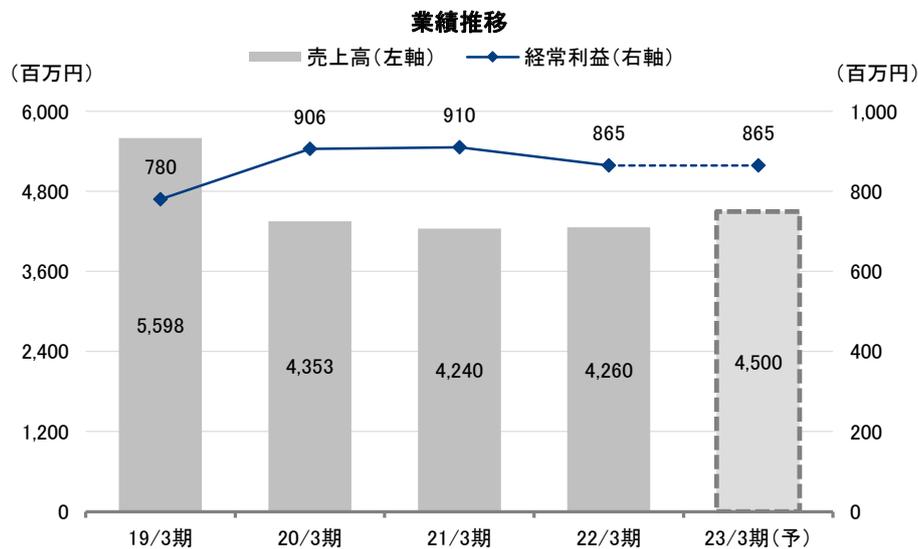
要約

3. 事業方針について

2023年3月期の取り組み方針として、「社会の変化と発注者の課題に応える新たなCM事業創造」「人的資本経営の推進」「リスク管理と情報発信」の3点を掲げている。特に、建築コストの上昇や納期遅延など発注者側にとって建設プロジェクトを遂行していくうえでの課題やリスクが高まる状況下において、同社の高品質なCMサービスに対する引き合いはさらに高まっていくものと予想され、脱炭素化支援や施設の維持保全及び働き方改革をDXで支援するプロジェクト等、難易度の高い案件に注力することで堅実な成長を目指していく。また、成長を支えるための「人的資本経営の推進」として、研修内容や頻度の充実、組織マネジメント及びOJTの推進、優秀な人材の採用、2021年4月に開設したナレッジ・センターのさらなる充実等に取り組んでいく。人材や組織力、社内の連携力などの強化にここ数年で取り組んできた結果、持続的な成長を実現していく経営基盤が整備されてきたと会社では見ており、今後も着実な成長を目指す考えだ。なお、株主還元方針として配当性向を従来の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

- ・2022年3月期はコロナ禍の影響を受け若干の減益となったものの、CM事業とDX支援事業が成長
- ・2023年3月期は景気の先行き不透明感から利益計画を保守的に策定するも、受注は順調に拡大
- ・社会の変化と発注者の課題に応える新たなCM事業の創造と人的資本経営の推進等に取り組む



出所：決算短信よりフィスコ作成

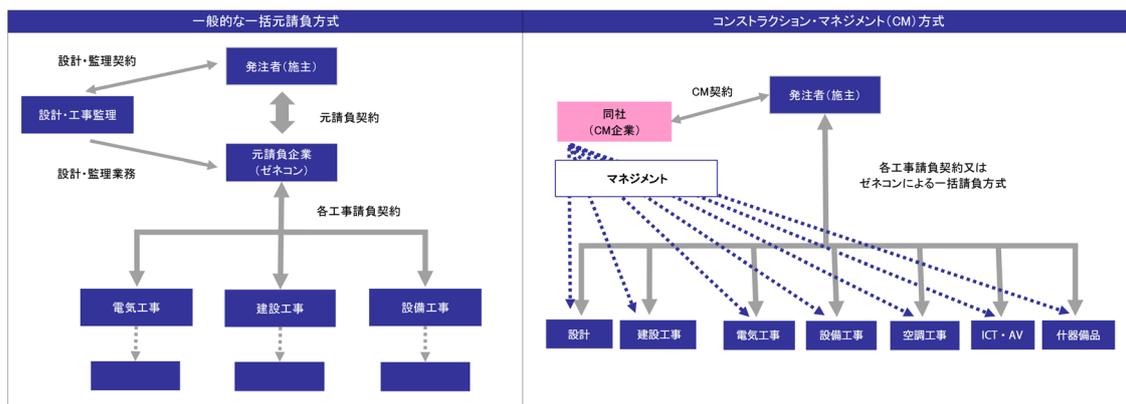
■ 事業概要

「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。

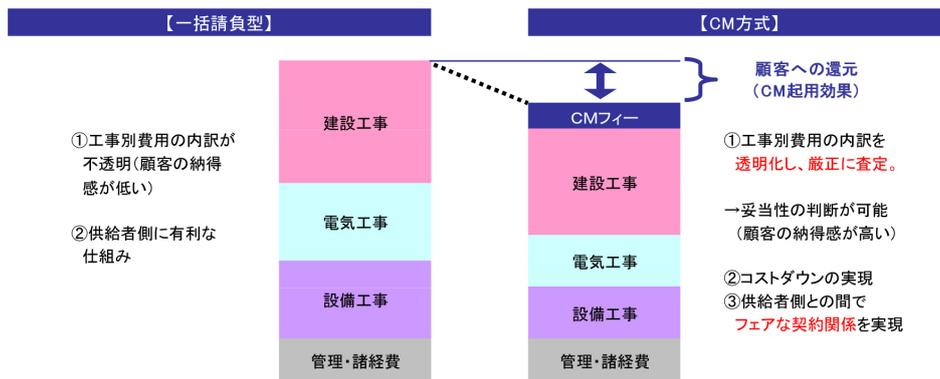
事業概要

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、これを顧客の予算の上限（CAP）として管理し予算内の「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 | 2022年7月12日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

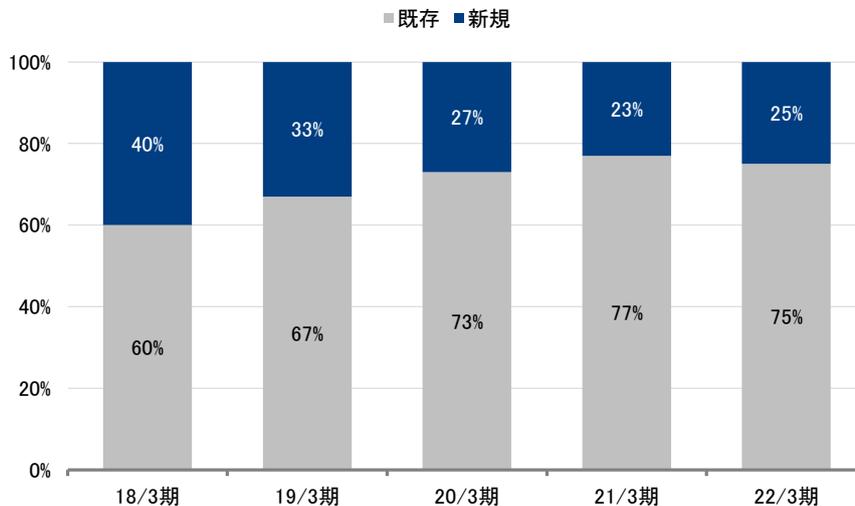
事業概要

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※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4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5名増)、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 47名(同3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。

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243名(2022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はここ数年、70%台で推移しているが(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(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

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.

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」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、企業だけでなく中央官庁からの引き合いが増加している。

(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割以上を占めるまでになってきている。

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、「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的な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も拡充しており、2022 年 4 月末時点で 47 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見える化するシステムである「MPS※¹」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、「AMS」）※²」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。「MPS」については CREM 事業の顧客に対して、また、「AMS」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見ている。

※¹ 「MPS」は建設プロジェクトや施設の維持管理業務の可視化・一元管理等、顧客の DX 化を支援するシステム。

※² 「AMS」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目的とするマンアワーシステム。

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及びシステム利用契約等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
外部環境	<機会 (Opportunity) > <ul style="list-style-type: none"> 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) > <ul style="list-style-type: none"> 建設投資循環の影響を少なからず受ける 発注者の商習慣及びCMの理解 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) > <ul style="list-style-type: none"> 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 高い生産性に基づくコスト競争力 マネジメント力の向上と人材の成長 	<弱み (Weakness) > <ul style="list-style-type: none"> 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、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、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も増加している。

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「MPS」や「AMS」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。

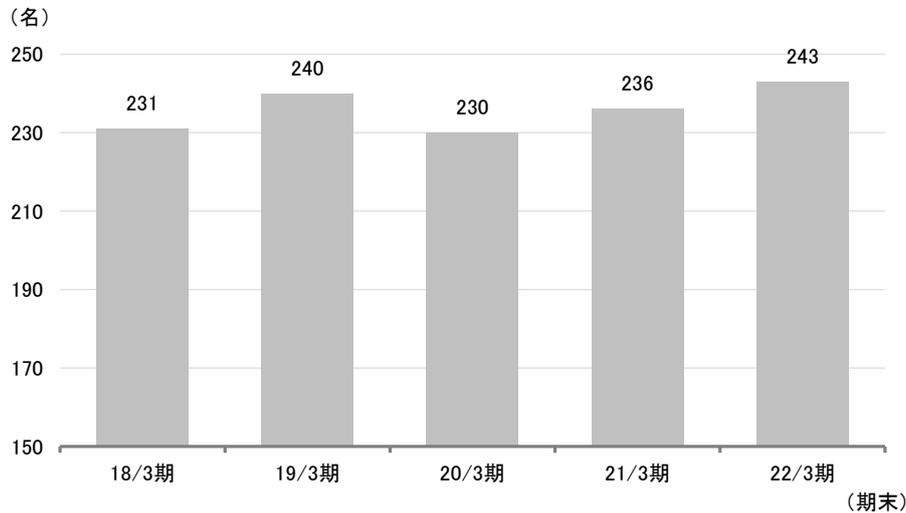
一方、内部的な「弱み」としては専門性の高い人材がプロジェクト数に比例して必要となるため、成長を持続していくためには優秀な人材の継続的な確保と組織力の強化が必要となる点が挙げられる。ここ数年で業界のなかでの同社のブランド力、知名度は格段に上昇し、大企業や設計事務所などから優秀な人材が採用できるようになるなど、人材の確保という点では以前よりも難しくはなくなっているが、それでも事業規模を一段と拡大していくためには人員のさらなる拡大と育成が必要となる。

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、2022年3月末の従業員数は前期末比で7名増の243名と3期ぶりに過去最高を更新した。2020年3月期以降はRPAの導入推進によって業務効率を向上させ、優秀な人材の採用を進めており、2022年3月期は15名の人材を採用した。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となっている。

事業概要

社員数の推移



注：役員、契約・派遣社員等を含む
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2022年3月期はコロナ禍の影響を受け若干の減益となったものの、CM事業とDX支援事業が成長

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の業績は、売上高で前期比0.5%増の4,260百万円、売上総利益で同0.8%減の2,281百万円、営業利益で同4.9%減の865百万円、経常利益で同5.0%減の865百万円、当期純利益で同2.3%減の606百万円となり、各利益については若干ながら減益に転じ、会社計画に対してもやや未達となった。コロナ禍の影響等で民間企業を中心に顧客の投資判断が慎重となり受注粗利益※が第3四半期に低迷し、受注時期の遅れによる期中のプロジェクト進行分が減少したことが、会社計画比での未達要因並びに前期比での減益要因となった。ただ、期末受注残に関しては前期末比で34%増と積み上がっており、先行きに関しては明るいと言える。

※ 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。

明豊ファシリティワークス | 2022年7月12日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

期末受注残推移



注：2015年度末（16/3期末）を100とした指数

出所：決算説明会資料より掲載

2022年3月期業績

(単位：百万円)

	21/3期		会社計画	22/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	4,240	-	4,370	4,260	-	0.5%	-2.5%
売上総利益	2,299	54.2%	-	2,281	53.6%	-0.8%	-
販管費	1,389	32.8%	-	1,416	33.2%	1.9%	-
営業利益	909	21.5%	920	865	20.3%	-4.9%	-5.9%
経常利益	910	21.5%	920	865	20.3%	-5.0%	-5.9%
当期純利益	620	14.6%	638	606	14.2%	-2.3%	-5.0%

注：22/3期会社計画は2021年10月発表の修正値

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上総利益率が前期の54.2%から53.6%に低下したが、これは主に体制強化による労務費の増加とDX支援事業における外注費の増加によるものとなっている。また、販管費は社内のIT投資増強による関連費用の増加を主因に増加した一方、人件費はおおむね横ばい水準となった。

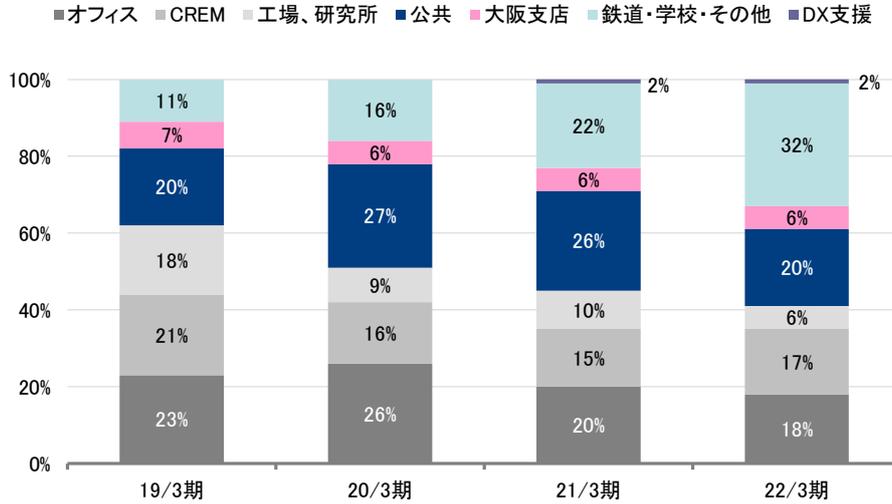
分野別受注粗利益の構成比を見ると、鉄道・学校・その他分野が前期の22%から32%と大きく伸長したことが特徴となっている。JR東日本の品川開発プロジェクト※の継続受注や、東京大学、筑波大学、大阪大学など国立大学のCM業務を多く受注したことが要因だ。東京大学については、2020年3月期に初めて受注して以降3期連続で受注し、他の国立大学でもCMサービスの活用が広がる契機ともなっている。一方でオフィス分野が前期の20%から18%に低下しているが、これは、コロナ禍の影響で顧客の設備投資に対する判断が慎重になり、プロジェクトの開始時期を延伸するケースが出たことが影響したと見られる。また、公共分野についても26%から20%に低下した。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や施設維持・改修プロジェクト等の案件が減少したことが要因だ。

※ 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（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7月12日(火)
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

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14件と前期の17件から若干減少したが、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らない。

※ 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業務受注実績(2022年3月期)

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㎡
内閣官房内閣人事局		内閣人事局の執務環境整備に関する調査業務(令和3年度)	-
国土交通省		令和3年度 入札契約改善推進事業に係る発注者支援業務	-
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	-
筑波大学		筑波大学 IMAGINE THE FUTURE. Forum 事業 基本構想段階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㎡
琉球大学		(千原)工2号館改修事業におけるZEB化検討に関する支援業務	-
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㎡
町田市	東京都	中期修繕計画画定支援業務	-
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(CM)業務	約 4,000㎡
大牟田市	福岡県	(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

明豊ファシリティワークス | 2022年7月12日(火)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

2022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、そのなかで当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(「AMS」の活用)などを支援している。経済産業省向けに関しては、2022年5月に「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」を受注している。前年度事業のフォローアップと、経済産業省別館の執務環境整備の計画策定から事業者選定支援、併せて本館で未整備となっている部分の改装を計画、実行していくことを目的としている。これらの経済産業省での取り組み実績をもとに、2022年3月期は内閣人事局での執務環境整備に関する調査業務を受注したほか、2022年5月に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を受注するなど、官庁での横展開も進みつつある。

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



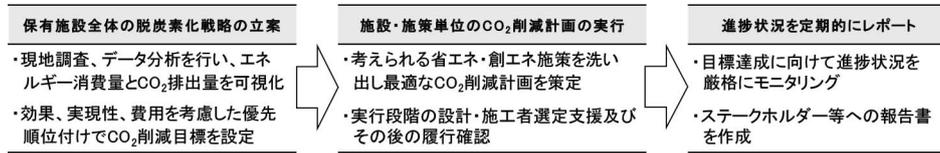
出所：決算説明会資料より掲載

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、行政の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進むものと見られ、豊富なノウハウと実績を持つ当社が発注者支援業務を受注獲得できる可能性は高いと弊社では見ている。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当社にとって受注獲得の好機になると見られる。

また、企業のSDGsに関する関心が高まるなかで、当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。引き合いは官民間問わず旺盛で、2022年5月には千葉県から「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」を受注するなど、さらなる受注拡大が期待できる。

業績動向

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：ホームページよりフィスコ作成

2022年3月期はCM事業とDX支援事業が増収増益に

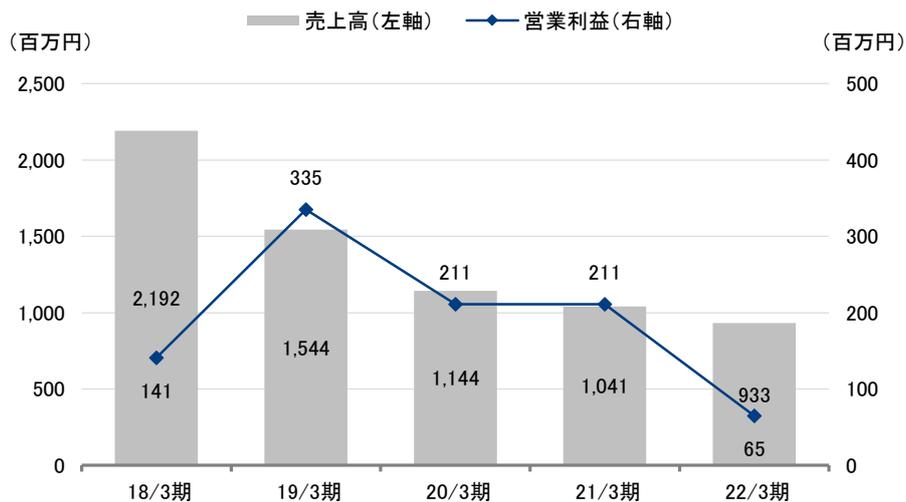
2. 事業セグメント別の動向

(1) オフィス事業

オフィス事業の売上高は前期比 10.4% 減の 933 百万円、営業利益は同 68.8% 減の 65 百万円となった。コロナ禍が長引くなかで民間企業における投資判断が慎重となり、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ことに加え、労務費の増加が減収減益要因となった。

ただ、DX 導入に取り組む先進企業としての認知度が高まり、「働き方改革」をテーマにしたオフィスの再構築に関する引き合いが大企業や自治体等から増えているほか、大規模新築ビルへの竣工時同時入居プロジェクトについても、都心における高層ビルディングの新築プロジェクトが複数進むなかで今後増加するものと見込まれていることから、2023年3月期は増収増益に転じるものと予想される。

オフィス事業

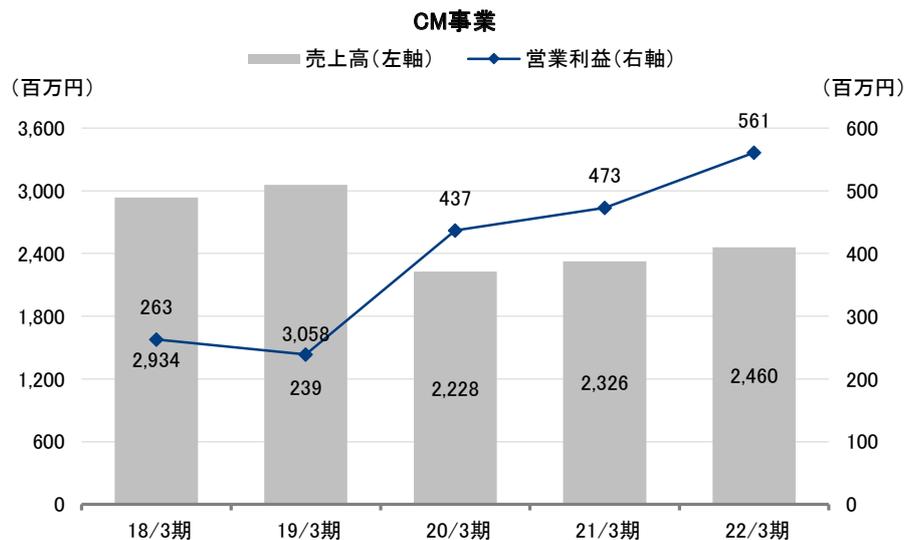


出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

(2) CM事業

CM事業の売上高は前期比5.8%増の2,460百万円、営業利益は同18.8%増の561百万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、引き合いが増加している。公共分野では既述のとおり、国立大学からの学舎整備事業や研究施設等の新築・改修支援業務などの案件を受注し、増収要因となった。また、民間分野ではJR東日本の大規模プロジェクトに加えて、グローバル企業の大型研究施設や生産工場、商業施設及び私立学校施設の再構築案件などが増加した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

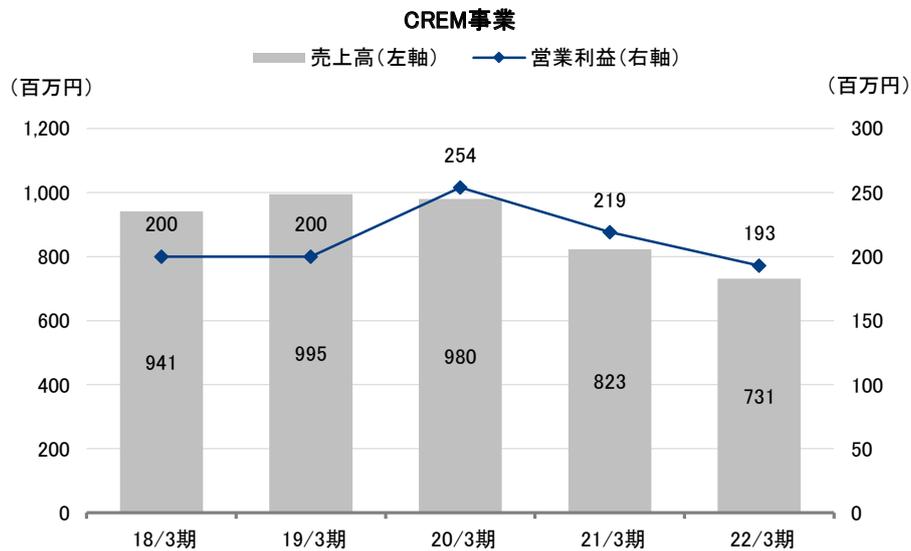
なお、第三者機関からの評価として、(一社)日本コンストラクション・マネジメント協会が主催する「CM選奨2022」において、同社がCM業務を行った「中野区みなみの小学校他2校校舎新築工事に伴うCM業務」「(株)資生堂 那須工場新築工事 CM業務」「タカノフーズ(株)水戸第三工場新築計画 CM業務」の3件で「CM選奨」を受賞し、6年連続の受賞となった。

「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。

業績動向

(3) CREM 事業

CREM 事業の売上高は前期比 11.2% 減の 731 百万円、営業利益は同 11.9% 減の 193 百万円となった。コロナ禍の影響もあり、全国に拠点も多く持つ一部顧客企業からの受注が落ち込んだことが減収減益要因となった。ただ、公共インフラの維持保全や公共施設の老朽化対策関連業務については継続的に受注した。また、第 2 四半期から基幹設備の LCC・脱炭素化を考慮した機能最適化更新支援サービスを開始し、第 3 四半期から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の専用窓口を設けるなど、新たな需要にも対応した。これらのサービスについては民間企業、自治体問わず多くの引き合いがきたようで、2023 年 3 月期以降に売上貢献してくるものと期待される。



出所：決算短信よりフィスコ作成

(4) DX 支援事業

DX 支援事業の売上高は前期比 177.1% 増の 134 百万円、営業利益は同 663.3% 増の 43 百万円となった。大手企業や官公庁に対して「MPS」「AMS」の導入が進んだ。これらは顧客要望に合わせて社内で自社開発するが、開発作業については外注している。2022 年 3 月期は導入件数が拡大したため外注費も増加したが、増収効果により営業利益率は前期の 11.9% から 32.6% に上昇した。なお、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。自社開発のため、収益性の高い事業となっている。

「MPS」については 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。従来は CREM 事業として売上計上していたが、今後はそれぞれの事業ごとに売上計上していくことも考えているようだ。一方、「AMS」について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、「AMS」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を行える同システムの利用価値が高いためだ。このほか、既存事業とは関係なく個別で提案するケースもあるようだ。

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月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比214百万円増加の5,718百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が496百万円増加した一方で、売上債権が399百万円減少した。固定資産については、有形固定資産が15百万円、無形固定資産が4百万円それぞれ減少した一方で、「東京グリーンボンド」「ソーシャルボンド」の購入により投資有価証券が120百万円増加した。

負債合計は前期末比102百万円減少の1,435百万円となった。流動負債において未払金が20百万円、未払費用が15百万円増加した一方で、未払法人税等が90百万円、賞与引当金が58百万円減少した。また、固定負債では退職給付引当金が48百万円増加した。純資産合計は同317百万円増加の4,283百万円となった。当期純利益606百万円を計上した一方で、配当金308百万円を支出したことによる。

経営指標を見ると、経営の安全性を示す自己資本比率は74.7%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。また、収益性に関してはROAで15.4%、ROEで14.8%といずれも前期比で1ポイント前後低下したものの10%台と安定した水準を維持している。また、ROIC（投下資本利益率）についても14.6%とWACC（加重平均資本コスト、7.18%）を上回っているほか、同社の属するサービス業平均の10.4%※を上回るなど高い収益力を維持していることが窺える。

※ 法人企業統計調査、その他のサービス業2020年度1,238社平均値。

貸借対照表

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	増減
流動資産	5,123	4,809	4,685	4,780	94
（現金及び預金）	2,376	1,834	1,438	1,935	496
固定資産	592	710	819	938	119
総資産	5,715	5,519	5,504	5,718	214
負債合計	2,060	1,392	1,538	1,435	-102
（有利子負債）	-	-	-	-	-
純資産合計	3,654	4,127	3,966	4,283	317
経営指標					
（安全性）					
自己資本比率	62.9%	73.5%	71.0%	74.7%	3.7pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-
（収益性）					
ROA（総資産経常利益率）	14.2%	16.1%	16.5%	15.4%	-1.1pt
ROE（自己資本当期純利益率）	16.7%	16.7%	15.6%	14.8%	-0.8pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期は景気の先行き不透明感から利益計画を保守的に策定するも、受注は順調に拡大

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600百万円を計画している。コロナ禍の収束時期が不確かなほか、ウクライナ危機に端を発するエネルギー価格高騰により景気後退懸念が高まるなど、外部環境は不透明感が強まっている。このような環境下、公共投資については弱含みで推移するほか、民間企業の建設投資についても慎重な姿勢が継続するものと想定している。

2023年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期			
	実績	前期比	上期計画	前期比	通期計画	前期比
売上高	4,260	0.5%	2,050	1.6%	4,500	5.6%
営業利益	865	-4.9%	370	-8.2%	865	0.0%
経常利益	865	-5.0%	370	-8.6%	865	0.0%
当期純利益	606	-2.3%	257	-8.5%	600	-1.0%
1株当たり当期純利益(円)	52.99		22.36		52.19	

出所：決算短信よりフィスコ作成

なお、(一財)建設経済研究所が2022年4月に発表した2022年度の建設投資見通しについては、前年度比0.5%増の61.9兆円と2年連続の増加見通しとなっている。このうち、民間の非住宅建設投資は同4.5%増の17.1兆円となり、コロナ禍の影響で冷え込んでいたオフィス投資や宿泊施設、店舗等の投資が回復する見通しとなっている。また、工場投資についても堅調な推移を見込んでいる。一方、政府建設投資については同3.3%減の5.7兆円と2年連続の減少を見込んでいる。

同社の市場想定は直近の外部環境を保守的に織り込んだ前提になっているが、そうしたなかでも売上高で5%強の伸びを見込んでいるのは、引き続き同社の提供する高品質なCMサービスに対する引き合いが強いためだ。実際、2022年4月の月次受注は過去最高を更新している。なかでも2022年3月期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や、DX支援を含む働き方改革等をテーマとしたプロジェクトの引き合いが活発なようで、会社が公表している公共分野の受注実績についても4月～6月で8件と前年同期の6件を上回るペースで進捗している。2023年3月期については4事業すべてで増収を目指している。

人材採用については10名前後と前期の15名からは若干絞る予定で、前期に採用した社員の育成及び早期戦力化に注力する。費用面では特段の支出予定はないことから、売上高が計画どおり進めば、利益ベースでは計画を若干上回る可能性があると思われ、弊社では見ている。

今後の見通し

公共分野での主な CM 業務受注実績 (2022年4月～6月実績)

発注者	所在地	業務名	規模等
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	延床 43,500㎡
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委託	-
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委託	-

出所：決算説明会資料、会社リリースよりフィスコ作成

社会の変化と発注者の課題に応える新たな CM 事業の創造と、人的資本経営の推進に取り組む

2. 2023年3月期の事業方針

同社は経営課題として、発注者支援事業の社会的価値と会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と、また、それを目的として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り、同時にそれらを実現する同社最大の資産である人の成長と組織力の向上に向け、人的資本経営の推進に取り組むことを挙げている。それぞれの課題に対して同社では以下の取り組みを推進していく方針だ。

(1) 社会の変化と発注者の課題に応える新たな CM 事業創造

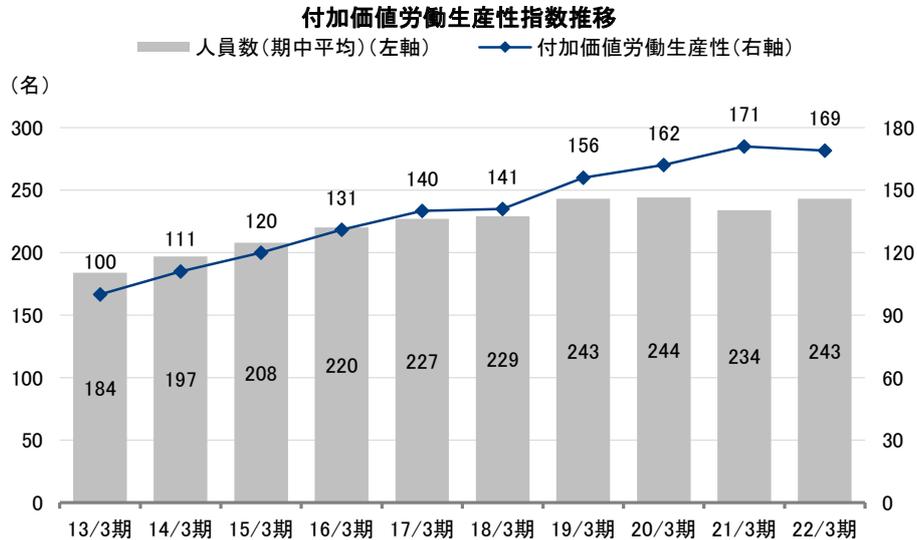
a) 発注者の事業目的実現支援

発注者の事業目的実現支援としては、CM による高度な基本計画策定に基づく「DB (設計・施工) 一括発注方式 + CM」により、プロジェクトの品質確保、コストマネジメント、スケジュール管理等を行い、発注者メリットの向上を図る。また、昨今の建築資材コスト上昇による価格転嫁などの要請に対しては、蓄積された「データベース」から最適なコストを算出し、施工者や施主側との折衝に当たることによってプロジェクトを成功に導いていく。こうした CM 成功事例を「全社の知恵の結集」としてナレッジ・センターに蓄積し、全社員で共有することで、同社の総合力を一層強化する方針だ。

b) 発注者の働き方改革を DX で支援

「働き方改革」に取り組む企業に対しては、働き方改革コンサルティングや「AMS」を活用した働き方の可視化・定量化支援サービスを提供する。また、これまでに手掛けた数多くの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していく。なお、同社は「AMS」の活用により、2012年度以降10年間で生産性(売上粗利益/直接労働時間)が約1.7倍に向上した実績を持つ。

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

c) 「MPS」活用による「維持保全のDX化支援」

効率的な維持保全の実現を支援し、顧客との持続的な関係構築に取り組んでいく。具体的には、「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。

d) 脱炭素化の実現や調達透明性等、「顧客のESG/SDGsを支援」

同社内の建築、設備、DX推進チームによる「ZEB※の導入」をはじめとした環境負荷低減や「再生可能エネルギーの調達支援」を通じて、顧客の脱炭素化、SDGsの実現に貢献するほか、「MPS」を活用した脱炭素化の「成果の可視化」の実現を目指す。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。

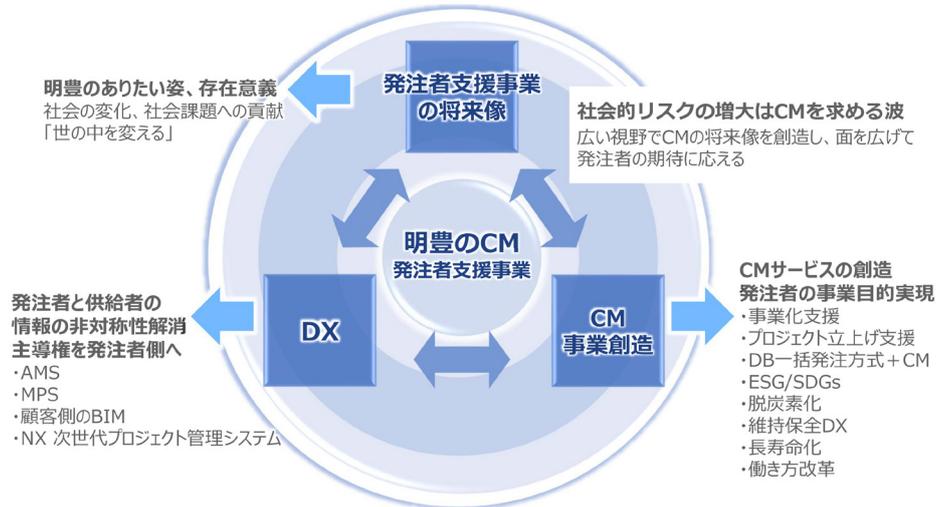
※ ZEB (Net Zero Energy Building) の略称で、快適な室内環境を実現しながら、建物で消費する年間の一次エネルギーの取支をゼロにすることを目指した建物を指す。

e) CM事業の創造とDX支援により発注者支援事業を拡大

社会的リスクの増大が懸念されるなか、発注者側に立ちプロジェクトを円滑かつ効率的に推進するCMサービスの需要は、今後も重要性が高まると予想される。同社は、DXを活用して主導権を発注者側へ移管し、発注者の業務支援改革を推進すると同時に、社会の課題に応え、発注者の変化を支える事業として新たなCM事業を創造することで、さらなる成長を目指していく方針だ。

今後の見通し

CM 採用による発注者の業務改革支援



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 人的資本経営の推進

a) 研修内容、頻度の充実

全社研修（創業者による同社独自の経営戦略、シニア役職員による CM 実務等）や新規採用者研修等の開催頻度を増やし一層の充実化を図ることで、社員のスキル向上を推進する。従来は OJT を主体に人材育成を行っていたが、2021 年から研修プログラムを体系化し、効率化に取り組んでいる。また、今後の事業拡大や人員増に合わせた体制強化と CM サービスの品質向上に対応するほか、社員一人ひとりのスキルアップや自律的なキャリア形成を促す学習機会の提供なども進めていく。

b) 組織マネジメント及び OJT の推進

リーダー層とプロジェクトメンバーのコミュニケーション推進や OJT の体系化、対面&リモートのハイブリッド型コミュニケーションの効果促進を図っていく。ここ数年で、リーダー層の人材育成や組織力強化、部署間連携が促進され、成長基盤が強化されつつある。今後もこうした取り組みを推進していくことで組織力をさらに強化していく方針だ。

c) 採用の促進

女性や若手、高い専門性を持つ人材、CM の社会的意義に共感する人材の採用を推進していく。

d) ダイバーシティ、インクルージョンの推進

多様な人材が活躍する企業風土の醸成に経営マターとして取り組む。特に女性の活躍に関しては、2021 年より社内での議論の場を設けて検討を開始している。

e) ナレッジ・センターの進化

デジタル基盤上で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。

f) デジタルな働き方をさらに充実

「AMS」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実行する。また、導入済みのペーパーレス化とデジタル基盤構築による「いつでも、どこでも」働ける環境をさらに充実させるほか、AIやRPAツールを活用した定型業務の効率化を促進していく。

(3) リスク管理と情報発信

リスク管理の取り組みとしては、発注者支援事業を「明朗経営」と称し、各プロジェクトに関するプロセスや成果等及び企業業績等に関する情報を可視化するほか、「隠し事」ができない仕組みの構築及び各種法令を遵守するための体制や規定等を整備し、内部統制システムを構築して運用する。さらに、新型コロナウイルスや気候変動、資源高騰等の情勢変化に柔軟かつ適時に対応した事業継続の体制を構築していく。

一方、情報発信の取り組みとして、CM（発注者支援事業の意義）を同社ホームページ等を通じて引き続き発信するほか、「自治体総合フェア」「インターフェックス」等各種業界イベントにてCMのPRを展開していく。そのほか、近隣地域のCSR団体に加盟し、ボランティア活動や福祉備品の寄贈を通じた社会貢献を行っている。

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、2022年4月末時点で CASBEE 建築評価員 47 名、LEED-AP3 名が在籍している。

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。

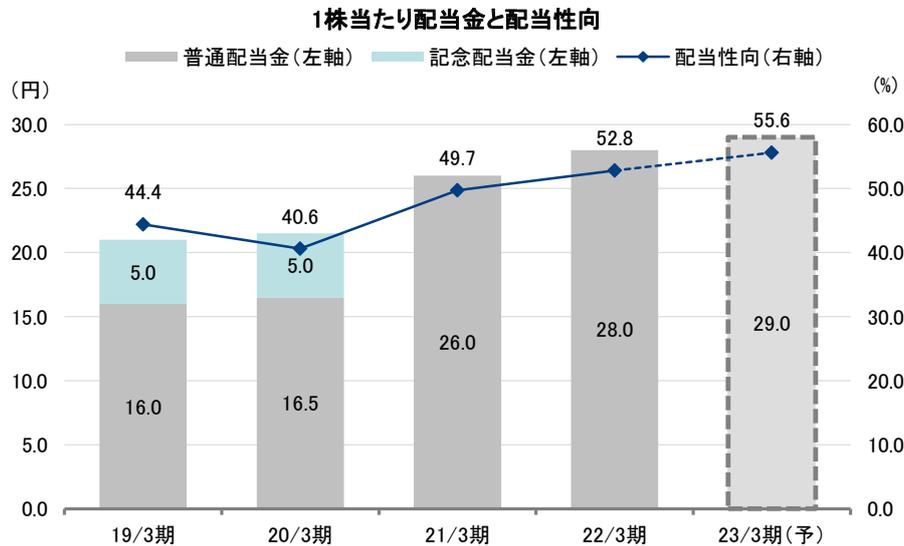
* 金融安定理事会 (FSB) によって設立された気候関連財務情報開示タスクフォースの提言。気候変動に起因する財務的影響の分析、開示が推奨されている。

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

配当性向を50%から55%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、2023年3月期よりさらなる株主還元を図るため、55%程度に引き上げる方針を明らかにした。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。



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