

# 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 >>>

2025 年 7 月 22 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. 2025 年 3 月期の業績概要   | 01 |
| 2. 2026 年 3 月期の業績見通し  | 01 |
| 3. 成長戦略と株主還元策         | 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        | 04 |
| 3. 同社の強み              | 05 |
| 4. 事業セグメントの内容         | 06 |
| 5. SWOT 分析            | 08 |
| ■ 業績動向                | 11 |
| 1. 2025 年 3 月期の業績概要   | 11 |
| 2. 事業セグメント別の動向        | 14 |
| 3. 財務状況と経営指標          | 16 |
| ■ 今後の見通し              | 17 |
| 1. 2026 年 3 月期の業績見通し  | 17 |
| 2. 成長戦略               | 19 |
| ■ 株主還元策               | 21 |

明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

## ■ 要約

### 建設プロジェクトの難度が高まるなか、 CM サービスの引き合いが活発化

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。DX 化の推進によりプロジェクトのすべてのプロセスを可視化し、「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」という企業理念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、顧客から高い信頼を獲得し成長を続けている。

#### 1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 8.6% 増の 5,716 百万円、経常利益で同 14.9% 増の 1,230 百万円と 4 期連続増収、過去最高益を 3 期連続で更新した。建設コストの上昇や人材不足によるプロジェクトの円滑な進行が難しくなるなど、発注者自身が単独で建設投資を実行することの難度が上昇するなかで、同社の高品質な CM サービスを活用する動きが民間、公共分野問わずに増加していることが要因だ。また、難度の高いプロジェクトを多く手掛け、そのノウハウの蓄積が進んだことで生産性も向上しており、経常利益率も前期の 20.3% から 21.5% に上昇するなど過去最高水準を更新した。

#### 2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 3.0% 増の 5,890 百万円、経常利益で同 2.4% 増の 1,260 百万円を計画している。引き続き CM サービスに対する引き合いは旺盛で、増収増益が続く見通しだ。同社は計画を保守的に策定する傾向にあり、直近 3 期間は期初計画を上回る業績を達成してきた。2026 年 3 月期は、建設コストの上昇等を背景に民間の新規プロジェクトが停滞するリスクがあるものの、地方自治体における公共施設の老朽化対策や公立学校の統廃合プロジェクトなど CM サービスに対する潜在需要は依然旺盛なことから、業績は引き続き堅調に推移するもの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

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

## 要約

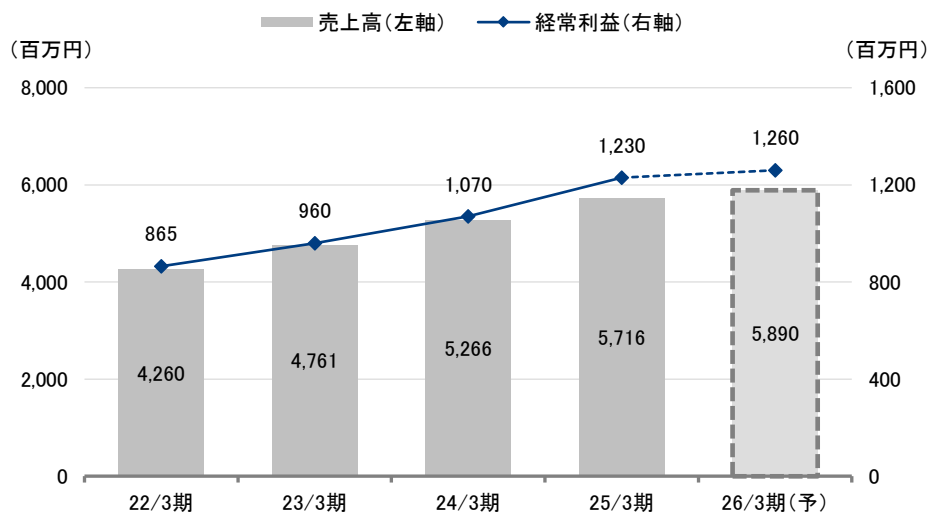
### 3. 成長戦略と株主還元策

同社は「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」を企業理念とし、優秀な人材の育成を図りながら発注者にとって常に価値のある意思決定プロセスを提供することで CM の価値向上を図り、また、CM サービスに DX を融合することで新たな価値の創造にも取り組んでいる。社会変化とともに CM サービスを進化させ、サービス価値の向上を図ることで顧客との持続的な関係を構築し収益成長を目指す方針だ。成長の源泉となる人材の採用については引き続き厳選して進めていく方針のため、年率 1 ケタ台の増員ペースとなる見通しである。なお、配当方針は配当性向 55% 程度を目安としており、2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 5.0 円増配の 42.5 円（配当性向 54.4%）と 12 期連続の増配を実施した。2026 年 3 月期も同 0.5 円増配の 43.0 円（同 54.9%）を予定しており、2027 年 3 月期までは期間業績が損失計上となった場合を除いて、1 株当たり配当金の下限を 43.0 円以上とする方針も併せて公表している。

#### Key Points

- ・ 2025 年 3 月期業績は計画を上回る増収増益となり過去最高益を 3 期連続更新
- ・ 2026 年 3 月期も CM サービスの需要拡大により増収増益が続く見通し
- ・ CM サービスと DX を融合するなど CM サービスの価値を進化させながら持続的成長を目指す
- ・ 配当性向 55% 程度を目安に、43.0 円以上の配当下限を設け安定的かつ継続的な配当を実施

#### 業績推移



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

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

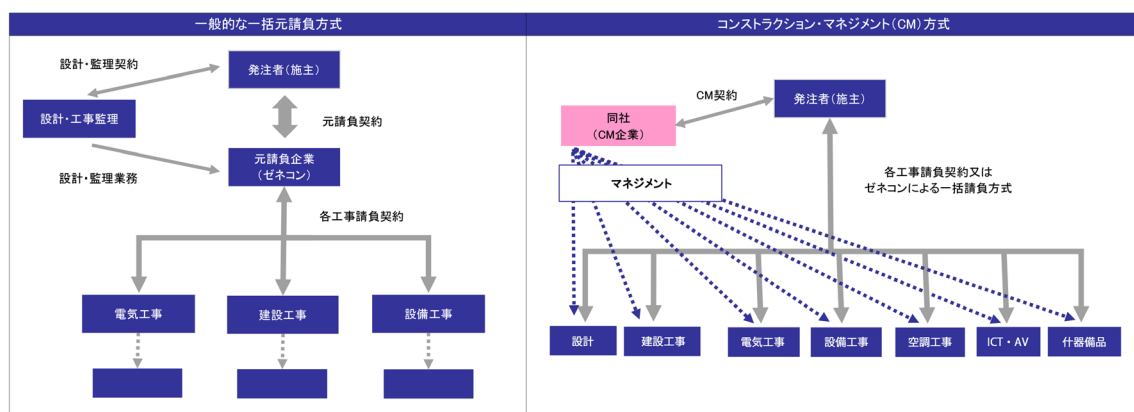
## 事業概要

### 「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」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

同社のサービス契約形態の主流である「ピュア CM 方式」とは、同社と発注者が 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発注者が直接行う。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であり、売上原価としてマネジメントに関わるコスト（主に労務費）などが計上される。

2019 年 3 月期までは売上高の一定割合を「アットリスク CM 方式」※で占めていたが、2021 年 3 月期以降はほぼすべてが「ピュア CM 方式」の案件に切り替わっている。このため、売上高は 2014 年 3 月期をピークに 2021 年 3 月期まで減少傾向が続いたが、「ピュア CM 方式」にほぼすべて切り替わった 2022 年 3 月期以降は増収基調が続いている。経常利益については「ピュア CM 方式」の拡大により、2022 年 3 月期を除いて増益を続けており、2025 年 3 月期までの 10 年間の年平均成長率は 8.1% となっている。

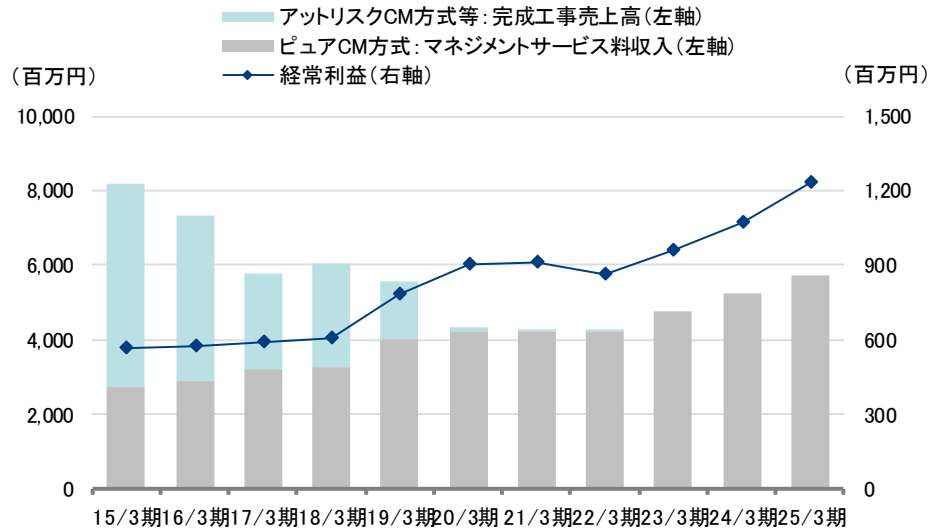
※「アットリスク CM 方式」とは同社が発注者に代わって施工会社と直接、工事請負契約を結ぶ方式で、売上高はマネジメントフィーに工事管理フィー、建設工事の実費額（コスト）が加算されることになる。売上原価にはマネジメントフィーや工事管理フィーにかかる社内コストと、発注者が承認した建設工事の実費額（オープンブック方式）が含まれる。工事実費額が売上高と売上原価に同額で計上されるため、「アットリスク CM 方式」の売上総利益率は低くなる。

明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

#### 事業概要

#### 売上高(サービス契約形態別)と経常利益の推移



出所: 有価証券報告書、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. 「明豊の CM」の特徴

同社は企業理念に「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」を掲げ、プロが供給側に偏在するなかで、発注者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。発注者における CM 方式活用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支援会社から可視化され、複数の選択肢から納得できる最適な方法を自ら選択し、プロジェクトを実行させることができる点にある。同社は今まで手掛けてきた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、発注者側に立った適正な費用の査定ができることを強みとしている。

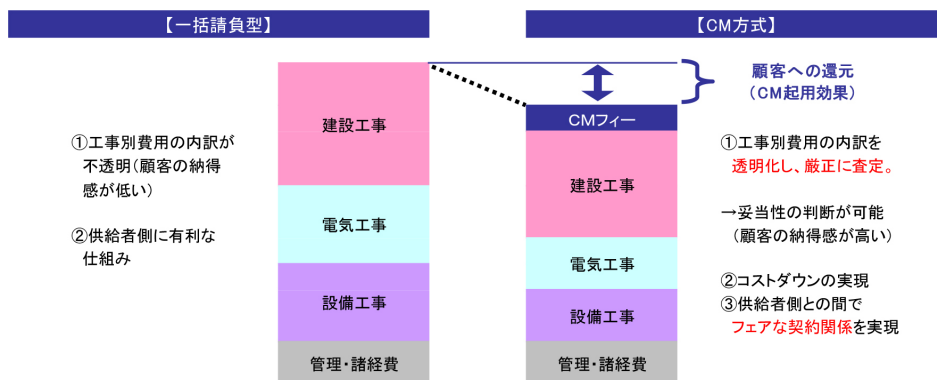
「明豊の CM」方式では基本計画や、建築、電気・空調・情報通信・AV 機器などの設備工事、環境評価に至るまであらゆる分野の専門家を社内に配置しており、顧客側に立った適正な基本計画づくりやコスト管理・査定を行っている。このため、過大に見積もられた費用があれば発注者へ説明し、発注者が元請け業者に指摘し改善させる。また、顧客が事業の検討を開始した基本構想段階で精緻な予算を作成し、これを顧客の予算の上限 (CAP) として管理し予算内での「プロジェクトの早期立ち上げ」に貢献するなど、顧客目標を確実に達成することで強い信頼関係を構築しており、高い継続受注率につなげている。

明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

## 事業概要

### 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、発注者側に立ち、設計要件の整理やコスト管理・精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などを持ち合わせた人材をどれだけ揃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もり・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揃えていることが同社の強みである。特に、公共分野のプロポーザル方式※<sup>1</sup>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指標となっている。同社は 2025 年 6 月末時点で 109 名と直近 5 年間で約 1.3 倍に増員しており、独立系 CM 事業会社としては最大規模だ※<sup>2</sup>。また公共工事の品質確保の促進において、発注関係事務を適切に実施する公共建築工事項品質確保技術者の資格取得者も 6 名在籍している。このほかにも、脱炭素化ニーズの高まりによって重要性が増している環境分野に関連した資格となる CASBEE 建築評価員※<sup>3</sup>が 46 名、LEED AP (LEED 認定プロフェッショナル) ※<sup>4</sup>が 3 名、脱炭素アドバイザー※<sup>5</sup> (ベーシック) が 9 名在籍するなど、多数の有資格者が揃っている。

※<sup>1</sup> 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。

※<sup>2</sup> 独立系以外も含めると、大手設計会社の子会社である日建設計コンストラクション・マネジメント (株) 及び (株) 山下 PMC が同社を含めて 3 社が業界トップ 3 と位置付けられている。

※<sup>3</sup> 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などの環境性能を客観的に評価するためのシステムで、評価を正しく実施できる者を評価委員として (一財) 住宅・建築 SDGs 推進センターが認証している。

※<sup>4</sup> 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 Green Associate、AP、Fellow と 3 種類の資格に分かれている。

※<sup>5</sup> 脱炭素アドバイザーとは、企業の脱炭素化に向けた取り組みに関して専門的なアドバイスができる知識・ノウハウを環境省認定の資格によって習得した者を指す。

## 明豊ファシリティワークス

1717 東証スタンダード市場

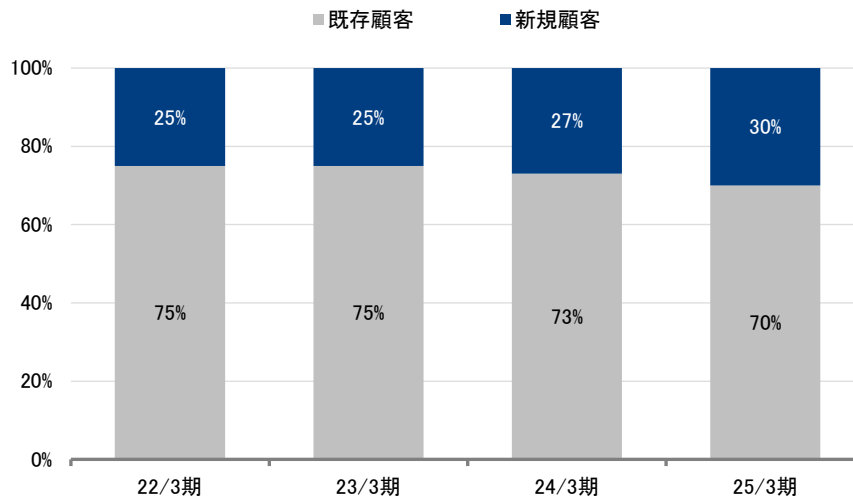
2025 年 7 月 22 日 (火)

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

## 事業概要

同社の成長の原動力となってきたのは、社員一人ひとりが企業理念である「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」を常に心掛け、高品質なサービスの提供によって、顧客から高い信頼を得てきたことにある。社員数 273 名（2025 年 6 月末時点）の独立系企業において、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 割近くが大手メーカーや金融機関、学校・医療法人、官公庁で占められており、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。特にここ最近では、建設プロジェクトの難度が高まっており、発注者自身でプロジェクトを遂行することが困難になってきており、従来であれば自前でプロジェクトを推進してきた大企業からも頼られる存在になってきている。2025 年 3 月期の新規顧客の比率が 30% と 2 年前の 25% から上昇しているのは、こうしたことが理由となっている。

## 新規・既存顧客比率(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

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発注者側が理解しにくい専門的な検討事項についても、同社が間に立って発注者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」「顧客側に立つプロ」の企業理念が、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・リアルエーステート・マネジメント）事業」「DX 支援事業」の 4 つに区分している。また、同社は各社員が複数の事業セグメント案件にマルチに対応できる柔軟な組織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。

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

2025 年 7 月 22 日 (火)

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

## 事業概要

### (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、優秀な人材の確保等につながる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 や AV、セキュリティなど顧客が直接的に活用する最新テクノロジーの提案、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度の高い事業所移転（大規模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やその外郭団体からの受注実績も増え始めている。

### (2) CM 事業

CM 事業は、公共庁舎や教育施設、生産・研究施設、鉄道会社の施設、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 手法によって可視化し、発注者の意思決定を支援し、プロジェクトを成功に導く支援を行っている。また、脱炭素化支援のニーズの高まりを受けて会社として ZEB プランナー※の資格を持ち、オフィスビル等の ZEB 認証取得を支援している。同社の CM 業務に対する評価の高まりを受け、ここ数年は建設コスト高騰の背景とともにプロジェクトの実現性検証や構想策定段階等の上流工程から参画するケースが増え、全体の 7 割以上を占めるまでになっている。

※ 環境省との連携のもと、(一社)環境共創イニシアチブ(以下、SII)が推進するネット・ゼロ・エネルギー・ビル(ZEB)実証事業を推進していくために、SII が公募している登録制度で、一般に向けて広く ZEB 化実現に向けた相談窓口を有し、業務支援(建築設計・その他設計、コンサルティング等)を行い、その活動を公表する企業を対象としている。ZEB プランナーから支援を受け、建築物の ZEB 認証を受けることで建築主は ZEB 補助金を申請・受領できる。

### (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、同社が開発した情報一元管理システム「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の受注実績も増え始めている。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など、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コンサルティング(以下、LCC)※に関するサービスなども行っている。ここ数年で ESG/SDGs への関心が高まるなか、政府が示した脱炭素社会の実現に向けて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、2025 年 6 月末時点で 46 名が在籍している。

※ ライフサイクルコンサルティングとは、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。

明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

#### 事業概要

#### (4) DX 支援事業

ここ数年で DX 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同社が開発し社内で活用していた IT システムを外販する事業となる。具体的には、建設プロジェクト管理情報や多拠点施設の維持保全に関する情報の可視化・データベース化により、顧客が効率的にプロジェクトを推進し、計画的に維持保全等を行うことを支援する「MPS」、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」）」の 2 つのシステムを外販している。「MPS」については CREM 事業の顧客で利用するケースが多いが「MPS」だけを利用する企業もある。一方、「MeihoAMS」については「働き方改革」に取り組む企業や官公庁などで利用されている。

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。顧客要望に沿ってシステムをカスタマイズするケースもあり、その場合は上流工程を自社で対応したうえで、システム開発会社を外注することもある。現状は「MPS」が売上の大半を占めており、規模もまだ小さいため新規導入件数や外注費の多寡によって収益及び利益が変動する傾向にある。

#### 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 | <p>&lt;機会 (Opportunity) &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・建設投資における品質、コスト、スピードへの発注者の意識の高まり</li> <li>・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（「品確法」）」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、ZEB 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、働き方改革</li> <li>・建設コストの高騰や長納期化など、発注者自身で建設投資を遂行するうえでの難度が飛躍的に高まっていること</li> </ul> | <p>&lt;脅威 (Threat) &gt;</p> <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>・金利政策転換や建設コスト高騰による建設投資マインドの冷え込み</li> </ul> |
| 内部環境 | <p>&lt;強み (Strength) &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・独立系で「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」の企業理念に基づく行動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>・高いリピート受注率</li> <li>・IT を駆使した効率的な事業運営</li> <li>・プロジェクト構想段階から施工管理に至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、難度の高い案件にも対応可能</li> <li>・40 年にわたり蓄積してきた豊富なノウハウと高い生産性に基づくコスト競争力</li> </ul>                                             | <p>&lt;弱み (Weakness) &gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・受注処理能力が人的資源に依存</li> <li>・さらなる認知度の拡大</li> </ul>                                                                                |

出所：同社資料よりフィスコ作成

明豊ファシリティワークス

1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)

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

#### 事業概要

外部環境面での成長機会としては、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や企業のコンプライアンス意識の高まりにより、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 サービスを活用する発注者が民間、公共分野問わず、増加傾向にある点が挙げられる。特に、ここ 2～3 年は、長納期化、品質確保への対応及び建設コストの上昇が続くなかで発注者自身がコストの妥当性などを判断するのが非常に困難となっており、発注者において建設投資を遂行するうえでの課題の難度が高まっている。さらに、脱炭素化への取り組みも必要となっており、プロジェクトの難度が高まるなかで豊富なノウハウやデータベースを持つ同社に対する引き合いが増えている。また、コロナ禍を契機に働き方改革を含めてオフィスの在り方を見直す動きも出てきており、大企業のオフィス移転・統合などにおいて同社の活躍する機会が広がっている。

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、同社は上流工程となる建設プロジェクト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。これは同社が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度の高い案件において、顧客にとって価値のある対応が可能であるということを意味し、同社の強みと言える。

一方、外部環境面でのリスク要因として、CM 事業者の新規参入による競争激化や建設投資循環の影響を少なからず受けること、また、金利の動向や景気が悪化した場合は発注者側の投資判断が慎重になる可能性がある。ここ最近では建設コストの高騰により、発注者側の投資に対する意思決定が慎重になるといった傾向も出てきている。事業費の高騰で東京都中野区が「中野サンプラザ」の再開発計画を白紙に戻したことが記憶に新しいが、同様のケースが今後増える可能性もある。ただ、対象とな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り CM の普及が広がりつつある点を考えると、仮に全体の建設投資が冷え込んだとしても、マイナス影響は限定的と考えられる。

内部環境における「強み」としては、独立系であり「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」の企業理念に基づく行動について既存顧客から高い信頼を得て、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。

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ってきたが、一方でコロナ禍以降はテレワークが推進されたこともあり、社会全体の傾向として人材の流動化も激しくなっている。CM への期待がサービスの高度化につながり、習得の難度が高まっているが、入社後の教育研修や OJT のプログラムを刷新し、転職者の個別特性にあわせたきめ細かな対応を実施することで、定着化の向上と成長への期待が会社と本人で一致するよう全社で人材の育成を最重要視して取り組んでいる。新人着任後における関係者を含めた出社奨励や、全社コミュニケーション施策の実施、テレワークブース導入による働きやすいオフィス環境の構築なども行っている。

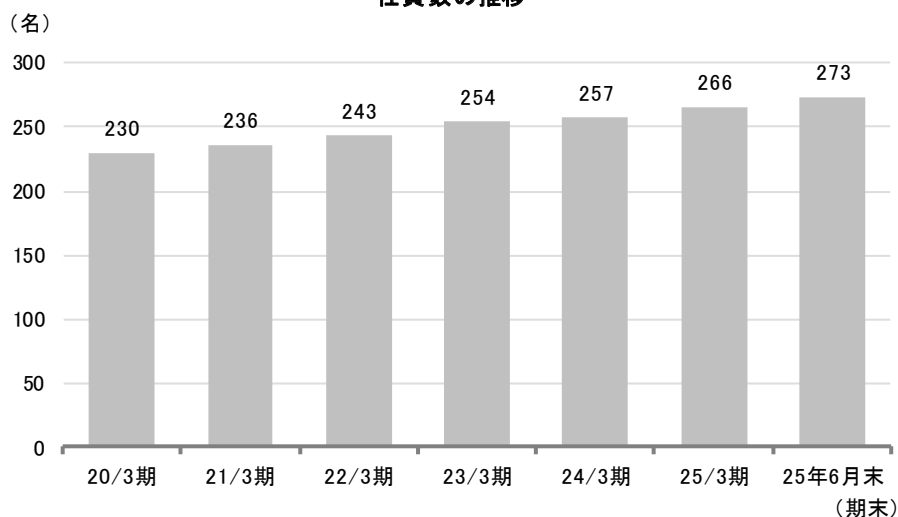
明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

#### 事業概要

従業員の増員ペースについては年間 10 名前後を継続していく考えで、採用に関しては企業理念への高い共感がある人材を対象として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実践して順調に育ち、プロジェクト・マネジャーの人員体制の拡充が進んでおり、今後さらなる生産性向上が期待される。なお、2025 年 6 月末の社員数は、前期末比 7 名増の 273 名となっている。

社員数の推移



注：役員、契約・派遣社員含む

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  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

## 業績動向

### 2025 年 3 月期は計画を上回る増収増益となり 過去最高益を 3 期連続更新

#### 1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 8.6% 増の 5,716 百万円、営業利益で同 14.8% 増の 1,226 百万円、経常利益で同 14.9% 増の 1,230 百万円、当期純利益で同 15.1% 増の 910 百万円といずれも期初計画を上回る増収増益となり、各利益については過去最高を 3 期連続で更新した。優秀な人材の確保を目的とした社員の処遇向上と新規採用によって体制を強化したことなどにより販管費が同 10.7% 増加したものの、建築コストの上昇が続くなかで高い専門性を持って発注者を支援する同社 CM サービスに対する引き合いが一段と増えたこと、並びにプロジェクトの生産性向上により売上総利益率が前期の 52.6% から 54.4% に上昇したことが増収増益要因となった。

#### 2025 年 3 月期の業績

(単位：百万円)

|       | 24/3 期 |       | 期初計画  | 25/3 期 |       |       |       |
|-------|--------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|
|       | 実績     | 売上比   |       | 実績     | 売上比   | 前期比   | 計画比   |
| 売上高   | 5,266  | -     | 5,300 | 5,716  | -     | 8.6%  | 7.9%  |
| 売上総利益 | 2,771  | 52.6% | -     | 3,112  | 54.4% | 12.3% | -     |
| 販管費   | 1,702  | 32.3% | -     | 1,885  | 33.0% | 10.7% | -     |
| 営業利益  | 1,068  | 20.3% | 1,090 | 1,226  | 21.5% | 14.8% | 12.5% |
| 経常利益  | 1,070  | 20.3% | 1,090 | 1,230  | 21.5% | 14.9% | 12.9% |
| 当期純利益 | 790    | 15.0% | 800   | 910    | 15.9% | 15.1% | 13.8% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

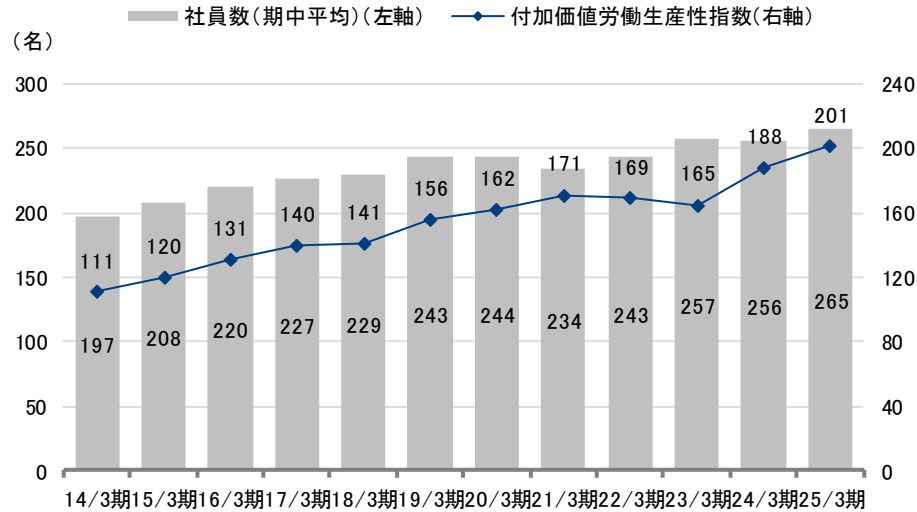
付加価値労働生産性（売上粗利益÷直接労働時間）については、難度の高いプロジェクトが増加するなかでコロナ禍以降に入社した人材の育成に取り組んできたこともあり、2022 年 3 月期から 2023 年 3 月期にかけて一時的に低下したが、これら人材が経験を積んだことで生産性が向上したことや、1 つの自治体から継続して受注を獲得できるようになり業務の効率化が進んだこと、堅調な受注により稼働率が年度を通じて高水準で推移したことなどが生産性向上に寄与したものと見られる。付加価値労働生産性を指数で見ると、2025 年 3 月期は前期比で 6.9% 上昇し、2013 年 3 月期との比較においては約 2 倍に上昇している。

明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

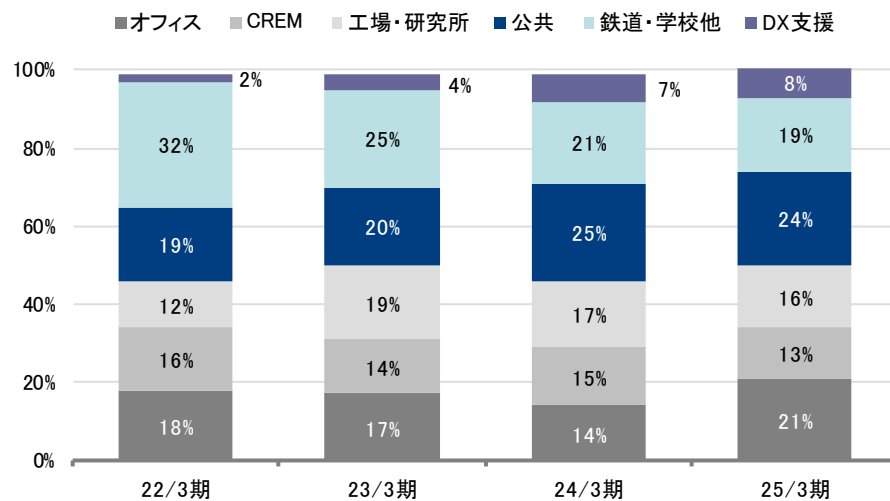
業績動向

### 付加価値労働生産性指数推移



分野別受注粗利益の構成比を見ると、オフィスが前期の 14% から 21%、DX 支援が 7% から 8% にそれぞれ上昇した一方で、公共が 25% から 24%、鉄道・学校他が 21% から 19%、工場・研究所が 17% から 16%、CREM が 15% から 13% に低下したが、金額ベースでは全分野ともに増加した。

### 事業分野別構成比率(受注粗利益)



明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
https://www.meiho.co.jp/ir/

# 業績動向

公共分野については、コロナ禍が収束に向かうなかで予算が建設プロジェクトに振り分けられるようになり、着実に新規案件を受注した。同社が決算説明会資料で開示した受注実績だけでも 2025 年 3 月期は 40 件と前期から 18 件増加している。落札率についてもほぼ 100% 近い水準だったようで前期からさらに上昇した。傾向としては同社が得意としている庁舎建替えプロジェクトに加えて、少子化を見据えた公立学校の統廃合や改築、空調設備の整備や公共施設の維持保全に係る支援業務などが増えた印象だ。また、官公庁のオフィス改革に関する調査事業も経済産業省での成功事例を基に、外務省のほか独立行政法人など外郭団体にも広がりを見せており、今後のさらなる受注拡大が期待できる状況だ。

## 公共分野における主な CM 業務受注実績（2025 年 3 月期）

| 発注者                   | 所在地     | 業務名                                                                                                                   |
|-----------------------|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 国土交通省                 |         | 2024 年度地方公共団体における入札契約改善に向けたハンズオン支援業務                                                                                  |
| 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（2024 年度分）                                                                                    |
| （国研）新エネルギー・産業技術総合開発機構 |         | オフィス環境整備計画の立案に係る調査                                                                                                    |
| （独）エネルギー・金属鉱物資源機構     |         | 令和 6 年度オフィス環境整備計画の立案に係る調査                                                                                             |
| （独）経済産業研究所            |         | （独）経済産業研究所における執務室改装工事のための調達等支援業務に係る役務請負                                                                               |
| （独）労働政策研究・研修機構        |         | （独）労働政策研究・研修機構施設建物保有方針策定支援業務委託                                                                                        |
| 宮城県                   | 仙台市     | 仙台市役所本庁舎整備事業に係る発注者支援業務委託 その 2                                                                                         |
| 栃木県                   | 佐野市     | 佐野市立小中学校等空調設備設置に係る整備手法検討支援業務委託<br>佐野市立小中学校等屋内運動場エアコン設置に係る事業者選定支援業務委託                                                  |
| 埼玉県                   | 北本市     | 北本市立小中学校屋内運動場空調設備設置事業発注支援業務委託                                                                                         |
| 千葉県                   |         | 県立学校トイレ先行改修事業発注者支援業務委託（R6 年度）                                                                                         |
| 千葉県                   | 市原市     | 市原市公共施設個別施設計画円滑化推進支援業務委託<br>市原市庁舎整備事業発注支援業務委託                                                                         |
| 神奈川県                  |         | 令和 6 年度神奈川県立学校等施設包括修繕業務委託等に係る発注者支援業務委託                                                                                |
| 神奈川県                  | 川崎市     | 学校施設長期保全計画改定業務支援委託                                                                                                    |
| 東京都                   | 渋谷区     | 初台地区公共施設整備基本計画作成支援等業務委託<br>学校施設フィジビリティスタディ支援等業務委託<br>小中一貫教育校 2 校の整備基本計画作成支援等業務委託<br>公園整備に伴う整備費検証ほか業務委託（美竹公園）          |
|                       | 千代田区    | 議員控室レイアウト再編検討補助業務                                                                                                     |
|                       | 世田谷区    | 世田谷区学校改築に係る標準設計仕様書改訂等支援業務委託<br>世田谷区公共施設等総合管理計画（第 2 期【前期中期】）の推進に向けた検討支援業務委託                                            |
|                       | 墨田区     | 八広小学校改築事業 CM 業務委託                                                                                                     |
|                       | 目黒区     | 目黒区立中学校統合新校 2 校の新校舎整備に係る CM 業務委託（その 2）                                                                                |
|                       | 練馬区     | 練馬区立美術館・貫井図書館再整備事業に係る CM 業務                                                                                           |
|                       | 中野区     | 中野区立小中学校施設整備計画の見直しにかかる検討支援業務委託                                                                                        |
| 富山県                   | 魚津市     | 魚津市新庁舎整備事業基本計画 CM 業務委託                                                                                                |
| 岐阜県                   | 岐阜市     | 岐阜薬科大学新キャンパス整備要求水準書等作成及び事業者選定支援業務委託                                                                                   |
| 長野県                   | 上伊那郡箕輪町 | 令和 6 年度 町単独地域脱炭素移行・再エネ推進交付金事業<br>公共施設整備事業設計・工事段階 CM 業務委託<br>令和 6 年度 町単独地域脱炭素移行・再エネ推進交付金事業<br>令和 7 年度分公共施設整備事業 CM 業務委託 |
| 愛知県                   | 豊川市     | 豊川市本庁舎等整備事業 CM 業務委託                                                                                                   |
| 大阪府                   | 高槻市     | 高槻市立市民プール他複合施設空調設備等最適化事業調査業務<br>高槻市立葬祭センター他 2 施設 空調設備等最適化事業発注支援等業務                                                    |
|                       | 茨木市     | 公共施設天井改修発注方針検討ほか業務委託                                                                                                  |
| 岡山県                   | 倉敷市     | 倉敷市水島地区公共施設再編整備基本計画策定等支援業務委託<br>倉敷市児島地区公共施設再編整備事業管理支援業務                                                               |
|                       | 玉野市     | 玉野市庁舎整備基本計画策定・発注支援業務委託                                                                                                |
| 徳島県                   | 鳴門市     | 鳴門市文化会館耐震改修工事 DB 対象事業者選定等 CM 業務                                                                                       |
| 愛媛県                   | 今治市     | 今治市立小中学校特別教室空調設備導入支援業務                                                                                                |
| 宮崎県                   | 日向市     | 日向市総合体育館整備事業 設計段階 CM 業務委託                                                                                             |

出所：決算説明会資料、会社リリース等よりフィスコ作成

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.

## 業績動向

そのほか、SDGs に対する企業の関心が高まるなかで、2021 年夏より開始した脱炭素化支援 CM サービスの引き合いも引き続き好調だ。2023 年 4 月に脱炭素 CM 部を新設し、GX ソリューションチームを中心とした専門技術者によって、脱炭素化ロードマップ策定や具体的な脱炭素化施策を支援するとともに、ZEB などの認証取得においても基本計画段階からの顧客の高い環境要求水準に対応している。オフィス、工場・研究所などすべての建設プロジェクトにおいて、脱炭素化への取り組みは必須のテーマとなっており、今までよりも高い専門性が求められる。従来、自前で建設プロジェクトを推進してきた大企業も建設コストの高騰や専門性の高まりから、同社のような CM 事業者を活用するケースが増えており、2025 年 3 月期に新規顧客の受注比率が前期の 27% から 30% に上昇した要因となっている。

## 2025 年 3 月期はオフィス事業、CM 事業、CREM 事業で増収増益に

### 2. 事業セグメント別の動向

#### 事業セグメント別売上高

(単位：百万円)

|         | 21/3 期 | 22/3 期 | 23/3 期 | 24/3 期 | 25/3 期 | 伸び率   |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| オフィス事業  | 1,041  | 933    | 926    | 1,004  | 1,134  | 13.0% |
| CM 事業   | 2,326  | 2,460  | 2,880  | 3,047  | 3,250  | 6.7%  |
| CREM 事業 | 823    | 731    | 774    | 851    | 924    | 8.6%  |
| DX 支援事業 | 48     | 134    | 180    | 363    | 406    | 11.9% |
| 合計      | 4,240  | 4,260  | 4,761  | 5,266  | 5,716  | 8.6%  |

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 事業セグメント別営業利益

(単位：百万円)

|         | 21/3 期 | 22/3 期 | 23/3 期 | 24/3 期 | 25/3 期 | 伸び率    |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| オフィス事業  | 211    | 65     | 75     | 108    | 114    | 4.7%   |
| CM 事業   | 473    | 561    | 703    | 717    | 839    | 17.0%  |
| CREM 事業 | 219    | 193    | 137    | 150    | 201    | 34.3%  |
| DX 支援事業 | 5      | 43     | 41     | 92     | 71     | -22.9% |
| 合計      | 909    | 865    | 958    | 1,068  | 1,226  | 14.8%  |

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (1) オフィス事業

オフィス事業は売上高で前期比 13.0% 増の 1,134 百万円、営業利益で同 4.7% 増の 114 百万円と 2 期連続増収増益となった。都心を中心に大規模オフィスビルの新築が続くなかで、難度の高い新築ビル竣工時同時入居型の大型移転プロジェクトを受注したほか、ラボ施設構築などの設備要件が重視されるプロジェクトを受注するなど民間企業向けが増加したほか、公共分野でも外務省の「オフィス改革に関するコンサルティング業務 (2025 年度分)」を受注したほか、独立行政法人等の外郭団体向けでも執務環境整備プロジェクトで複数の案件を受注したことが増収増益要因となった。都心では 2030 年に向けて大型ビルの竣工が相次ぐことから、大規模オフィス移転プロジェクトで豊富な実績を持つ同社にとって当面は好環境が続く見通しだ。

## 明豊ファシリティワークス

1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)

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

## 業績動向

## (2) CM 事業

CM 事業は売上高で前期比 6.7% 増の 3,250 百万円、営業利益で同 17.0% 増の 839 百万円と増収増益基調が続く。営業利益は過去最高を 6 期連続更新した。公共分野で地方公共団体庁舎や国立大学をはじめとする多くの公共施設において同社の CM サービスが採用されたほか、民間分野でもグローバル企業の大型研究施設や食品・製薬企業等の工場、データセンター等の建設プロジェクトに CM サービスが採用された。また、商業施設や教育施設の再構築、東日本旅客鉄道<9020>による品川開発プロジェクト（第 I 期）など様々な分野で既存顧客からの継続受注を獲得するとともに、建設プロジェクトの難度が高まるなかで発注者の意思決定をきめ細かく支援する同社サービスの社会的役割が一層高まり、大手国内企業等の新規顧客からの引き合いも増加し、増収増益要因となった。また、営業利益率も生産性向上に伴い前期の 23.5% から 25.8% に上昇し、利益率でも過去最高水準となった。

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 2025」において、同社が CM 業務を行った「ジブリパーク整備事業 CM 業務」が優秀賞、「墨田区新保健施設等複合施設整備事業」と、都内自治体庁舎初の「ZEB Ready」を取得した「中野区新庁舎整備事業」が CM 選奨を受賞し、9 年連続の受賞となった。

## (3) CREM 事業

CREM 事業は売上高で前期比 8.6% 増の 924 百万円、営業利益で同 34.3% 増の 201 百万円となり、営業利益率も生産性向上により前期の 17.6% から 21.8% に上昇した。新規顧客を含む大企業等からの多拠点改修同時進行プロジェクトや地方自治体の公立学校改築や空調設備更新計画、金融機関の事業拠点再編等を中心に、「MPS」を活用した同社独自の効率的なプロジェクト管理サービスの採用が広がった。なお、「MPS」の利用料については原則として DX 支援事業で売上計上している。

## (4) DX 支援事業

DX 支援事業は売上高で前期比 11.9% 増の 406 百万円、営業利益で同 22.9% 減の 71 百万円となった。DX 化による働き方改革に取り組む企業が増加するなかで、顧客側での人材不足に伴う保有施設の維持保全プロセスの効率化や専門性補完を目的として、同社の「MPS」に新機能を追加するシステム開発を顧客とともに行うケースが増えており、CREM 事業における「MPS」活用の増加に伴い、売上高は高成長が続いた。新機能の一例として、保有施設の LCC をシミュレーションする機能などが挙げられる。一方、利益面では先行投資としての体制強化（エンジニアを 3 名増員）に伴う人件費の増加やシステム開発費に係る減価償却費の増加（同 10 百万円増）等により減益となった。

明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

## 無借金経営で財務内容は良好、 ROE も 10% 台半ばの水準を安定してキープ

### 3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 703 百万円増加の 8,027 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 878 百万円減少した一方で、契約資産が 1,178 百万円増加した。期末にかけて売上が集中したため現金及び預金が減少したが、売上債権等の回収により 4 月末の残高は 2,544 百万円に増加している。固定資産では、ソフトウェア資産（仮勘定含む）が同 88 百万円増加したほか、繰延税金資産が同 78 百万円増加した。なお、同社は SDGs の取り組みの一環として、グリーンボンドへの投資を継続して行っており、2024 年は 10 月に東京都発行の「東京グリーン・ブルーボンド※」への投資を行った。

※ グリーン・ブルーボンドは、環境事業に要する資金を調達するために発行する債券で、東京都として 8 回目の発行となる。主に、都有施設への太陽光発電設備の導入や下水道事業におけるエネルギー・地球温暖化対策費用に充当される。5 年満期で利率は 0.644%。

負債合計は前期末比 191 百万円増加の 2,430 百万円となった。流動負債において買掛金が 72 百万円減少し、増益に伴い未払法人税等が 74 百万円、賞与引当金が 164 百万円それぞれ増加した。純資産は同 512 百万円増加の 5,597 百万円となった。配当金 453 百万円を支出した一方で、当期純利益 910 百万円を計上したほか、ストック・オプションの行使に伴い自己株式が 39 百万円減少（純資産の増加要因）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 69.5% と高水準を維持しており、有利子負債もないことから財務内容は健全な状態にあると判断される。収益性についても、ROA が 16.0%、ROE が 17.1%、売上高経常利益率が 21.5% といずれも高い水準を安定して維持している。また、ROIC（投下資本利益率）は 15.9% で WACC（加重平均資本コスト）の 5.7% を上回る水準であり、サービス業平均（10.0%）※に対しても上回る水準を維持している。今後の財務戦略としては、健全な状態を維持したうえで成長投資を行いつつ、収益水準に見合った社員並びに株主への還元を実施していく方針だ。

※ 法人企業統計調査、その他のサービス業 2023 年度 1,425 社平均値。

明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

### 貸借対照表

(単位：百万円)

|                 | 22/3 期 | 23/3 期 | 24/3 期 | 25/3 期 | 増減    |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| 流動資産            | 4,780  | 5,472  | 5,872  | 6,324  | 452   |
| （現金及び預金）        | 1,935  | 1,598  | 1,707  | 829    | -878  |
| 固定資産            | 938    | 1,148  | 1,451  | 1,702  | 251   |
| 資産合計            | 5,718  | 6,620  | 7,323  | 8,027  | 703   |
| 負債合計            | 1,435  | 1,996  | 2,238  | 2,430  | 191   |
| （有利子負債）         | -      | -      | -      | -      | -     |
| 純資産             | 4,283  | 4,624  | 5,084  | 5,597  | 512   |
| 経営指標            |        |        |        |        |       |
| （安全性）           |        |        |        |        |       |
| 自己資本比率          | 74.7%  | 69.6%  | 69.2%  | 69.5%  | 0.3pp |
| 有利子負債比率         | -      | -      | -      | -      | -     |
| （収益性）           |        |        |        |        |       |
| ROA（総資産経常利益率）   | 15.4%  | 15.6%  | 15.4%  | 16.0%  | 0.6pp |
| ROE（自己資本当期純利益率） | 14.8%  | 14.7%  | 16.3%  | 17.1%  | 0.8pp |
| 売上高経常利益率        | 20.3%  | 20.2%  | 20.3%  | 21.5%  | 1.2pp |

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026 年 3 月期も CM サービスの需要拡大により 増収増益が続く見通し

#### 1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の業績は、売上高で前期比 3.0% 増の 5,890 百万円、営業利益で同 2.5% 増の 1,257 百万円、経常利益で同 2.4% 増の 1,260 百万円、当期純利益で同 1.0% 増の 920 百万円と増収増益を見込んでいる。引き続き発注者単独で建設投資を実行することが困難な状況が続く、同社 CM サービスに対する社会からの期待が一段と高まる一方で、建設コストの高騰や人材不足に起因する工期の長期化リスクが高まるなかで、民間企業の建設投資判断が慎重になってきている現状を鑑み、保守的な計画とした。なお、直近 3 期間は期初計画に対して売上高、各利益ともに上振れて着地していることや、公共分野に関しては引き続きプロポーザル入札方式での案件が豊富にあることなどから、2026 年 3 月期においても計画を上積みできる可能性は十分にあると弊社では見ている。なお、当期純利益の増益率が 1.0% と小幅に留まるのは、大阪支店の移転増床に伴い（2025 年 6 月）、17 百万円の特別損失計上を見込んでいることや、賃上げ促進税制による税額控除分が 2025 年 3 月期の 65 百万円に対して、2026 年 3 月期は 48 百万円と減少を見込んでいるためである。

明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

## 2026 年 3 月期業績見通し

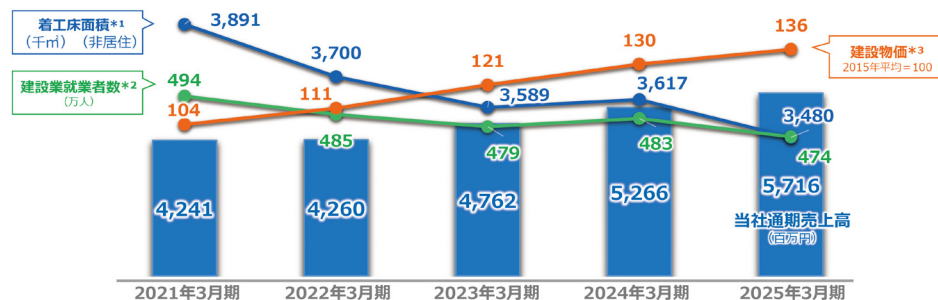
(単位：百万円)

|                 | 25/3 期 |       | 26/3 期 |       |       |       |      |
|-----------------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|------|
|                 | 通期実績   | 売上比   | 中間期計画  | 前年同期比 | 通期計画  | 売上比   | 前期比  |
| 売上高             | 5,716  | -     | 2,782  | 4.7%  | 5,890 | -     | 3.0% |
| 営業利益            | 1,226  | 21.5% | 698    | 0.3%  | 1,257 | 21.3% | 2.5% |
| 経常利益            | 1,230  | 21.5% | 700    | 0.3%  | 1,260 | 21.4% | 2.4% |
| 当期純利益           | 910    | 15.9% | 503    | -1.8% | 920   | 15.6% | 1.0% |
| 1 株当たり当期純利益 (円) | 78.16  |       | 42.93  |       | 78.29 |       |      |

出所：決算短信よりフィスコ作成

(一財) 建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」(2025 年 4 月発表)によると、2025 年度の建築投資(非住宅)は前年度比 4.4% 増の 15.8 兆円(うち政府は同 3.5% 増の 4.7 兆円、民間は同 4.7% 増の 11.0 兆円)と伸び率は 2024 年度の 5.7% からやや減速するが、建設物価の上昇もあって 5 年連続で拡大が続く見通しとなっている。建設物価についてはここ数年、建設資材価格の上昇や人材不足による労賃の上昇もあって上がり続けており、直近 4 年間で見ると年率 6.9% の上昇ペースとなっている。2025 年 4 月以降は前年同月比で上昇率が 3% 前後に鈍化してきたとはいえ、なお上昇傾向が続いている。とりわけ就業者数が減少傾向をたどっており、工事現場での慢性的な人手不足と労賃上昇によるコストアップは当面、解消しそうになく、施工管理も含めてプロジェクトの難度はますます上昇することが見込まれている。こうした状況のなかで、建設コストに関わる 40 年以上にわたるデータと豊富なノウハウに裏打ちされた同社の高品質な CM サービスに対する引き合いは引き続き活発に推移するものと弊社では見ている。

## 建設市場の動向



※ 1 建築着工統計調査 2024 年度 (非居住用)

※ 2 総務省統計局労働力調査 (基本集計) 2025 年 3 月分

※ 3 (一社) 建設調査会

出所：決算説明会資料より掲載

明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

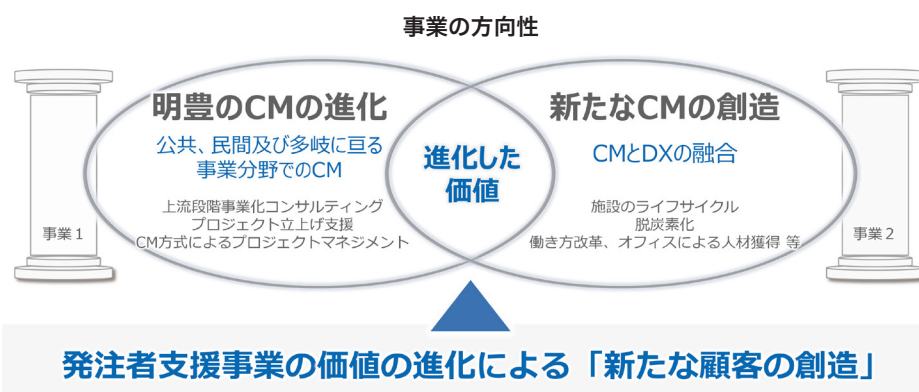
2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

## CM サービスと DX を融合させるなど CM サービスの価値を進化しながら持続的成長を目指す

### 2. 成長戦略

同社は発注者の建設プロジェクト構想段階から参画し、プロジェクトの早期立ち上げ支援や CM 方式による円滑なプロジェクトマネジメントを推進する「明豊の CM の進化」と、「MPS」や「MeihoAMS」といった DX 支援サービスと CM サービスを融合した「新たな CM の創造」を推進することで、社会の変化に対応した価値の進化による顧客創造を追求するとともに、競合他社との差別化を図り持続的な成長を目指す方針だ。建設コストの上昇や脱炭素社会の実現に向けた LCC に対する意識の高まり、公共施設の老朽化問題など、発注者が単独でプロジェクトを推進していくには困難な情勢となるなかで、同社の企業理念である「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」を軸とし、DX を融合した付加価値の高い CM サービスを提供している同社の成長余地は大きいと弊社では見ている。



出所：決算説明会資料より掲載

持続的成長を実現するためには、人的資本の強化が最重要ポイントとなる。同社の人材育成プロセスは、「フェアネス・透明性・顧客側に立つプロ」の企業理念を行動に落とし込むための理念研修や、スキルアップを図るため個々の社員の適性にあった OJT プログラムの実施や資格取得奨励制度の強化、新技術習得機会の提供などを行っている。生産性向上に向けた取り組みとしては、ナレッジセンター※<sup>1</sup>の活用やデータ、各種資料の体系的整備と RPA の活用による業務効率の向上などを推進している。また、社員のエンゲージメント向上に向けては、人事評価制度の深化と発展、福利厚生制度の充実、社員の声による業務効率化案推進などに取り組んでいるほか、女性活躍推進に向けた環境整備にも取り組んでおり、2022 年 6 月には「くるみん認定」※<sup>2</sup>を取得した。

※<sup>1</sup> デジタル基盤上に構築したナレッジセンターにおいて、業務上のベストプラクティスが共有できるほか、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ようになっている。

※<sup>2</sup> 「くるみん認定」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ることができる制度。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。

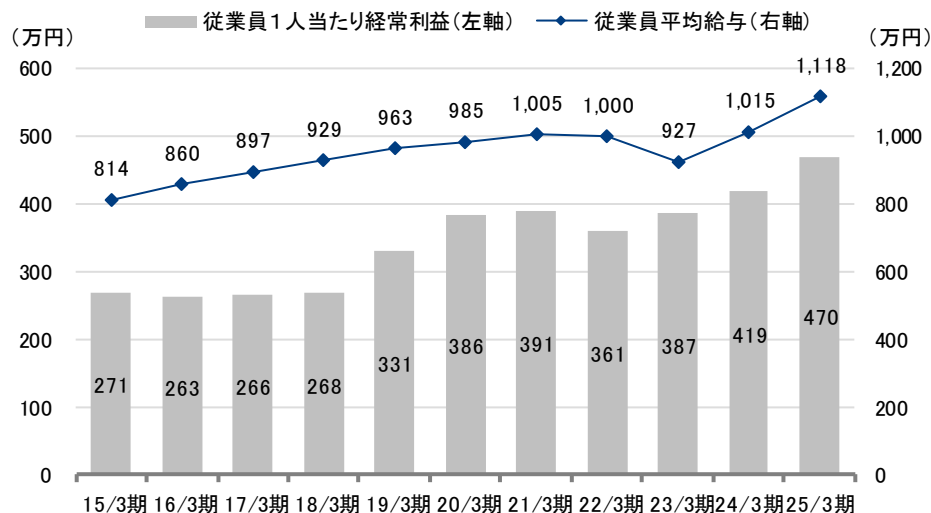
明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

今後の見通し

人材の採用環境については、売り手市場が続くなかで厳しい状況に変わりはない。同社では採用ルートとして自社ホームページからの応募や人材サービス会社からの紹介が中心となっている。同社の企業理念に共感し「明豊のCM サービス」を手掛けたいとの希望を持って応募する人材ばかりではなく、CM サービス提供会社を候補の1つとして転職活動を行っている人材も多く、こうした人材のなかから厳選して優秀な人材を採用している。社員の平均給与については賞与を中心とした継続的な賃上げにより既に大手ゼネコン並みの水準までに達しているが、優秀な人材を多く獲得していくためには、処遇のさらなる向上も検討課題となつてこよう。同社の従業員1人当たり経常利益は2015年3月期の271万円から2025年3月期は470万円と1.7倍に拡大しているのに対して、平均給与は1.4倍に留まっており余力はあると言える。同社では利益配分の考え方について、内部留保を確保しつつ、社員、株主への還元を安定的かつ継続的に充当していくとしているため、今後も1人当たり経常利益が増加すれば平均給与も上昇し、結果的に人材採用力の強化につながっていくものと弊社では見ている。

従業員平均給与と1人当たり経常利益



注：従業員1人当たり経常利益は経常利益÷期中平均従業員数（役員・契約社員含む）で算出  
出所：決算短信、有価証券報告書、決算説明会資料よりフィスコ作成

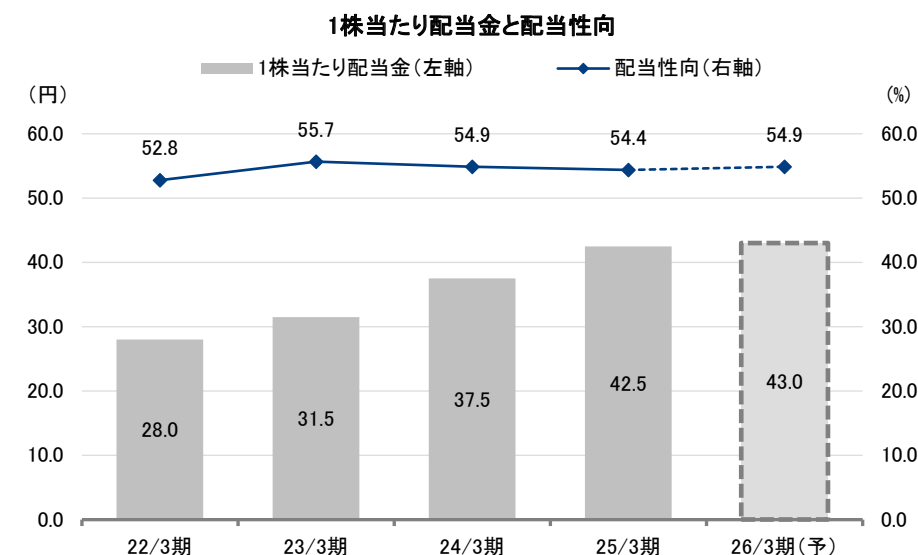
明豊ファシリティワークス  
1717 東証スタンダード市場

2025 年 7 月 22 日 (火)  
<https://www.meiho.co.jp/ir/>

## 株主還元策

### 配当性向 55% 程度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。配当性向は財務基盤が充実してきたことなどを踏まえて 2023 年 3 月期より従来の 50% 程度から 55% 程度に引き上げている。2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 5.0 円増配の 42.5 円（配当性向 54.4%）と 12 期連続の増配を実施した。2026 年 3 月期も同 0.5 円増配の 43.0 円（同 54.9%）を予定しており、業績が計画を上回れば配当性向 55% 程度に基づきさらなる増配が期待される。なお、2027 年 3 月期までは期間業績が損失計上となった場合を除いて、1 株当たり配当金の下限を 43.0 円以上とすることを公表している。



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、企業から報酬を受け取って作成されています。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