

|| 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 >>>](#)

2023年12月21日(木)

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. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
3. 中長期ビジョンと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	04
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. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要	11
2. 事業セグメント別の動向	15
3. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	19
1. 2024年3月期の業績見通し	19
2. 中長期ビジョン	20
■ 株主還元策	24

要約

脱炭素化支援の引き合いも活発で、 2024年3月期業績は上振れの公算大

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。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、「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、顧客から高い信頼を得て成長し続けている会社だ。

1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要

2024年3月期第2四半期累計（2023年4月～9月）の業績は、売上高で前年同期比10.7%増の2,409百万円、経常利益で同17.9%増の546百万円であり、期初計画（売上高2,158百万円、経常利益410百万円）をいずれも上回り、第2四半期累計として過去最高益を更新した。建築コスト上昇への対応や脱炭素化の要素を取り入れた建設プロジェクトが一般化し難度がますます高まるなかで、同社の高品質なCMサービスに対する引き合いが第2四半期以降に活発化し、CM事業を中心に収益が拡大した。また、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援事業※についても、多拠点施設の維持保全・改修プロジェクトを効率的に推進するための情報一元管理システム「MPS」の利用が増加し、利益増に貢献した。

※ 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. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績見通しは、売上高で前期比0.8%増の4,800百万円、経常利益で同1.0%増の970百万円とし、期初計画を据え置いた。建築コストの上昇や景気の先行き不透明感が続くなか、発注者の建設投資の意思決定について引き続き慎重な状況が続くとこの保守的な想定である。ただ、第2四半期までの進捗率が売上高で50.2%、経常利益で56.4%と直近3年間平均（売上高45.1%、経常利益41.9%）よりも好進捗となっており、第3四半期においても稼働率は高水準な状況が続いていると予想され、下期に特段の費用増は予定していないことから、通期業績も会社計画を上回る公算が大きいと弊社では見ている。

要約

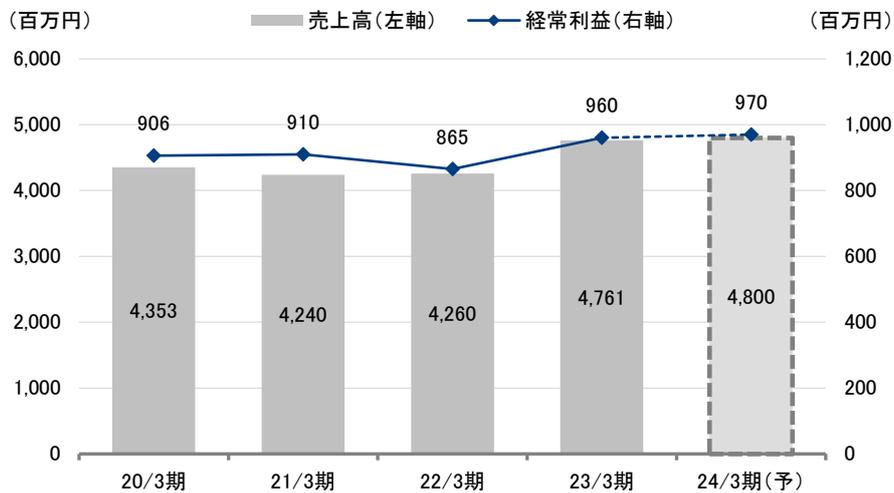
3. 中長期ビジョンと株主還元策について

同社は発注者支援事業の社会的貢献と人的資本経営に関する考えを踏まえて、10年後の明豊ビジョンを策定している。「顧客側に立つプロ」という軸を貫き、発注者支援事業を多面的に進化させることで持続的な成長を図るとともに持続可能な社会の実現に貢献していく考えだ。特に、最近では脱炭素化が建設プロジェクトには欠かせない要素となっており、豊富な実績と専門人材を持つ同社の活躍余地は大きい。また、公共施設の老朽化対策、少子化に対応した公立学校の統廃合プロジェクトの策定支援などをテーマとした案件の増加や、DX支援サービスの利用増加が見込まれており、今後人的リソースの拡充を進めながらこれらの需要を取り込み、着実な成長を目指している。なお、配当方針は1株当たり配当金で年間30円を下限とし、配当性向55%程度を目安に各期の業績の伸びに応じた配当を行うことを基本方針としている。2024年3月期の1株当たり配当金については、同方針に基づき前期比2.5円増配の34.0円(配当性向55.1%)と11期連続の増配を予定しており、下限も34.0円としている。なお、業績がさらに上回ることであればさらなる増配も期待される。

Key Points

- ・ 2024年3月期第2四半期累計業績はCM事業がけん引し、過去最高益を更新
- ・ 2024年3月期業績計画は保守的。市場環境の急変がなければ上振れする公算大
- ・ 発注者支援事業の進化と脱炭素化支援、DX支援の取り組みにより持続的成長を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

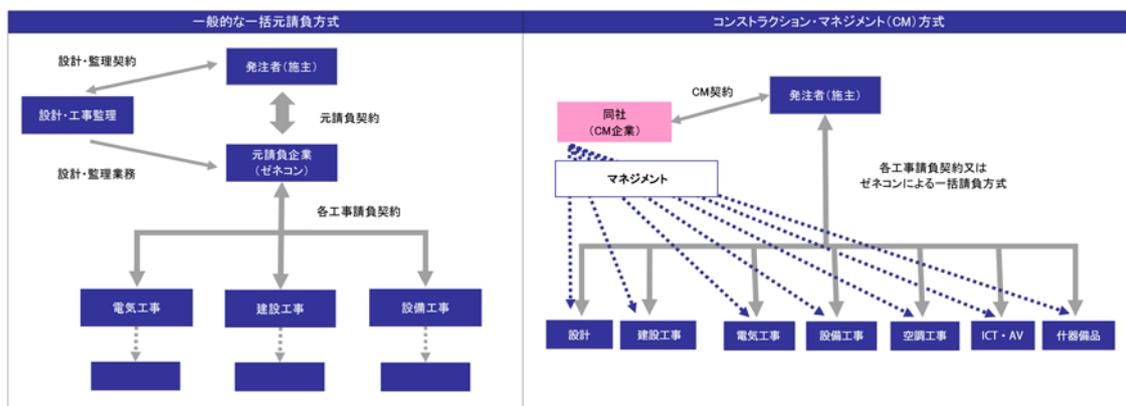
事業概要

「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（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



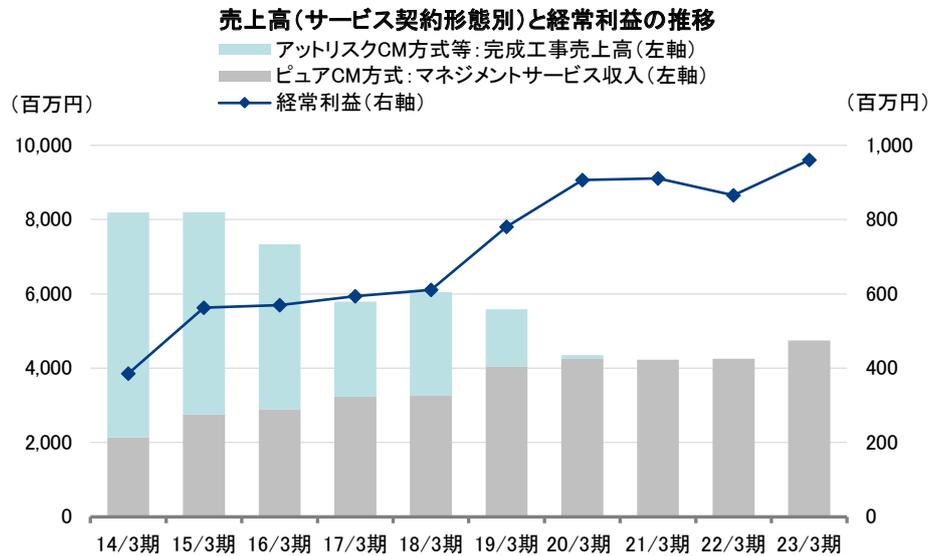
出所：会社資料よりフィスコ作成

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。売上高は2015年3月期をピークに「アットリスク方式」の案件が減少したことにより減収傾向を辿ってきた一方で、利益ベースで成長が続いていたのは「ピュア CM 方式」の売上が順調に増加してきたことが要因である。今後も「ピュア CM 方式」での契約が主流になると見られる。

※「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。

事業概要



出所: 有価証券報告書よりフィスコ作成

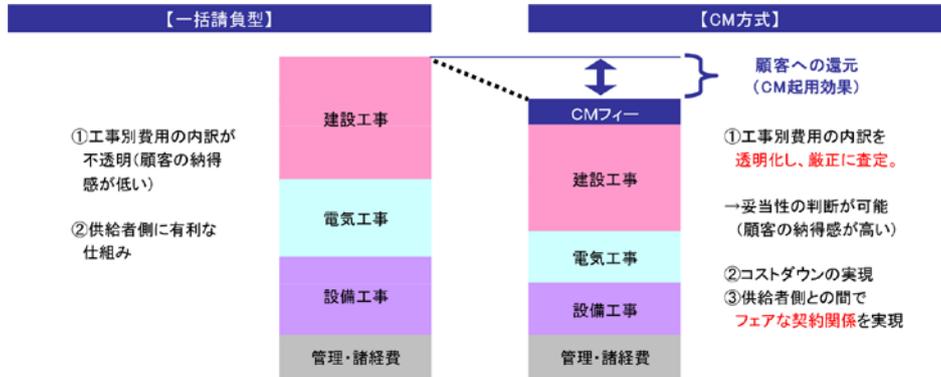
2. 「明豊のCM」の特徴

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、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。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、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信頼を得て、高い継続受注率につなげている。

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

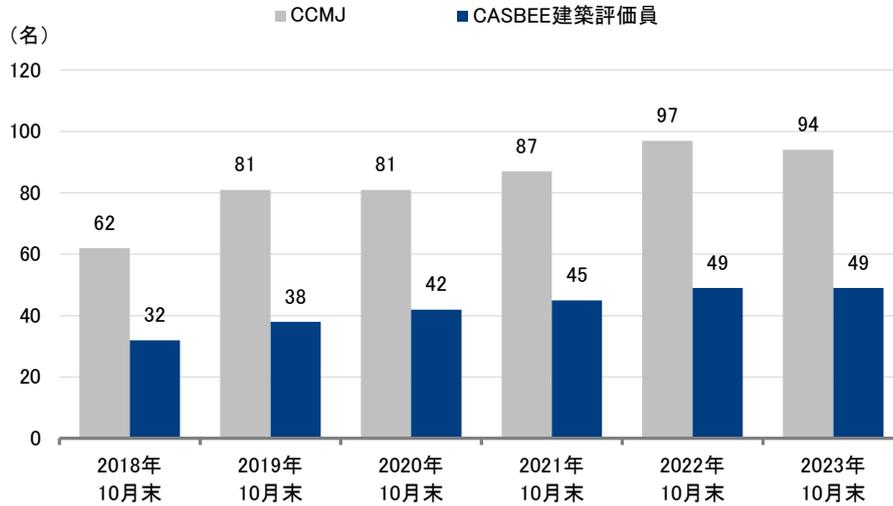
CM 事業者にとって競争力の源泉は人材である。特に大規模プロジェクトに対応するためには、発注者側に立ち、設計要件の整理やコスト管理・精査ができる専門家や工期管理などトータルマネジメントができる人材、大手施工会社や設計事務所などの交渉において対等に渡り合える経験やノウハウなどを持ち合わせた人材をどれだけ揃えているかが重要である。

同社は、建設会社や施工会社、設計事務所など実際の現場を経験した人材を中途採用により厳選して獲得しており、建設プロジェクトの基本計画策定からコスト見積り・工期管理まですべての工程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^{※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指標となっている。同社は2023年10月末時点で94名と直近5年間で1.5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^{※2}。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^{※3}が49名、LEED AP（LEED 認定プロフェッショナル）^{※4}が3名在籍するなど、多数の有資格者が揃っている。

※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 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）が197名（2023年3月末）、（株）山下PMCが113名（2023年11月末）とそれぞれ同様のペースで増員しており、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。
 ※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（財）住宅・建築SDGs推進センターが認証している。
 ※4 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。

事業概要

CCMJ及びCASBEE建築評価員資格者数

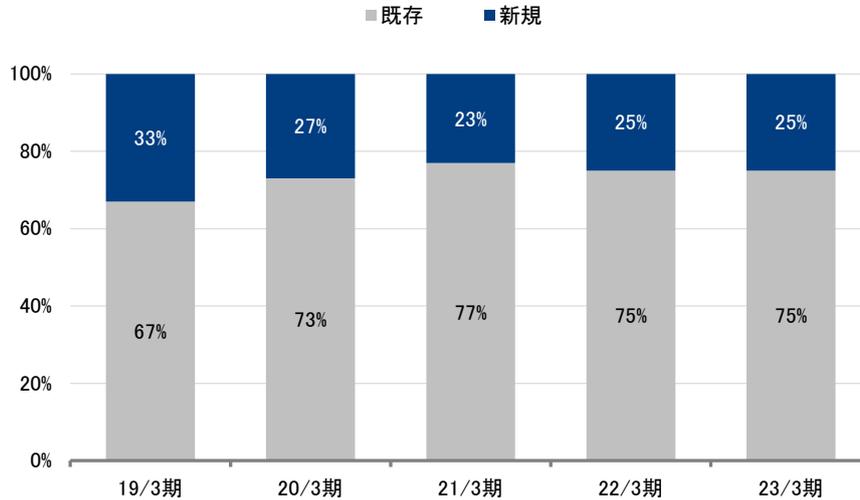


出所：同社ホームページよりフィスコ作成

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」を常に心掛、高品質なサービスを提供することで、顧客から高い信頼を得てきたことにある。社員数 255 名（2023 年 9 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。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)、タイコエレクトロニクスジャパン(同)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の 1 つである。

事業概要

新規・既存顧客比率(受注全額ベース)



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、発注者側が理解し難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」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。

(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からの引き合いも増加している。

事業概要

(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。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。

※ 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 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・受領することができる。

(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「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出始めている。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マネジメント※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、また、政府が示した脱炭素化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、2023 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 に取り組む企業や団体が増えるなか、こうした企業や団体に対して、自社開発し社内で利用していた IT システムを外販する事業となる。具体的には、CREM 事業で利用するケースが多い「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。「MPS」については CREM 事業の顧客だけでなく、「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。

明豊ファシリティワークス | 2023年12月21日(木)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

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、システム開発会社に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	<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 ・さらなる認知度の拡大

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、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業務の需要も引き続き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点が挙げられる。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も対応可能であるということを意味し、同社の強みと言える。

明豊ファシリティワークス | 2023年12月21日(木)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

事業概要

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循環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発注者側の投資判断が慎重になる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が一部見られたが、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。また、建設コストの上昇が続き、職人不足を背景とした施工ミスや事故が増えつつある状況下では、発注者が建設投資を行うことは益々難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に対するニーズは確実に高まっていくと考えられる。

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」と「透明性」にお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パ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。コロナ禍以降、経営のDXに取り組む企業が増えているが、コロナ禍以前からこうした体制を構築してきた同社は業界のなかでもDXの先進企業として位置付けられる。

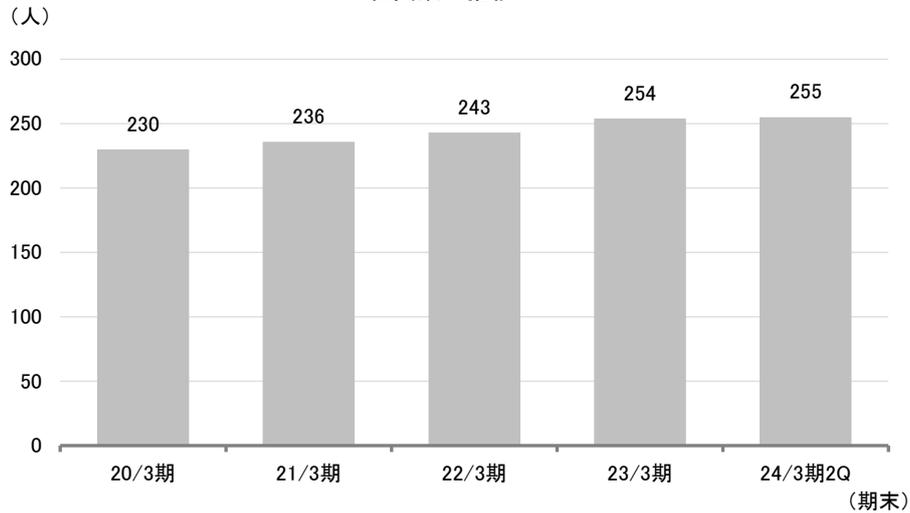
一方、内部的な「弱み」としては専門性の高い人材がプロジェクト数に比例して必要となるため、成長を持続していくためには優秀な人材の継続的な確保と組織力の強化が必要となる点が挙げられる。ここ数年で業界のなかでの同社のブランド力、知名度は格段に上昇し、大企業や設計事務所などから優秀な人材が採用できるようになるなど、人材の確保という点では以前よりも難しくはなくなっているが、それでも事業規模を一段と拡大していくためには人材のさらなる確保と育成が必要となる。

同社は人材確保に関して年間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、2023年9月末の社員数は、前期末比1名増の255名となっている。採用が順調に進んだ一方で退職者も一定数発生したことで微増にとどまった。採用方針としては、従来から一貫しており、高いスキルを持つだけでなく同社の経営理念に共感する人材を厳選して採用していく方針だ。

事業概要

社員数の推移



注：役員、契約・派遣社員含む
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2024年3月期第2四半期累計業績はCM事業がけん引し、過去最高益を更新

1. 2024年3月期第2四半期累計業績の概要

2024年3月期第2四半期累計業績は、売上高で前年同期比10.7%増の2,409百万円、営業利益で同17.9%増の545百万円、経常利益で同17.9%増の546百万円、四半期純利益で同25.7%増の402百万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。景気の先行き不透明感や建設資材価格の高騰、職人不足による建築コストの上昇を背景に、建設投資や設備投資など発注者の意思決定が慎重な姿勢が続くなかで、受注高は前年同期の水準が高かった反動もあり若干減少したが、豊富な受注残の消化や第2四半期に入って受注が活発化しこともあり、CM事業を中心に社内で管理する売上粗利益は計画を上回り、過去最高を更新した。

明豊ファシリティワークス | 2023年12月21日(木)
 1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

2024年3月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	23/3期2Q累計		期初計画	24/3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	2,175	-	2,158	2,409	-	10.7%	11.7%
売上総利益	1,189	54.7%	-	1,312	54.5%	10.5%	-
販管費	726	33.4%	-	767	31.8%	5.6%	-
営業利益	462	21.3%	410	545	22.6%	17.9%	33.0%
経常利益	463	21.3%	410	546	22.7%	17.9%	33.3%
四半期純利益	319	14.7%	284	402	16.7%	25.7%	41.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

費用面では、優秀な人材確保を目的とした社員の処遇向上による人件費の増加や、将来の売上安定に寄与するDXのさらなる推進に伴う開発費の増加があったものの、その他経費を抑制できたことにより販管費の増加を同5.6%増に抑えることができ、この結果、営業利益率は前年同期の21.3%から22.6%に上昇、過去最高を更新した。なお、四半期純利益の増益率が高くなったのは、期初から実施した社員の処遇向上の取り組みにより、賃上げ促進税制の適用要件に該当することになり、税額控除が見込めることになったためである。

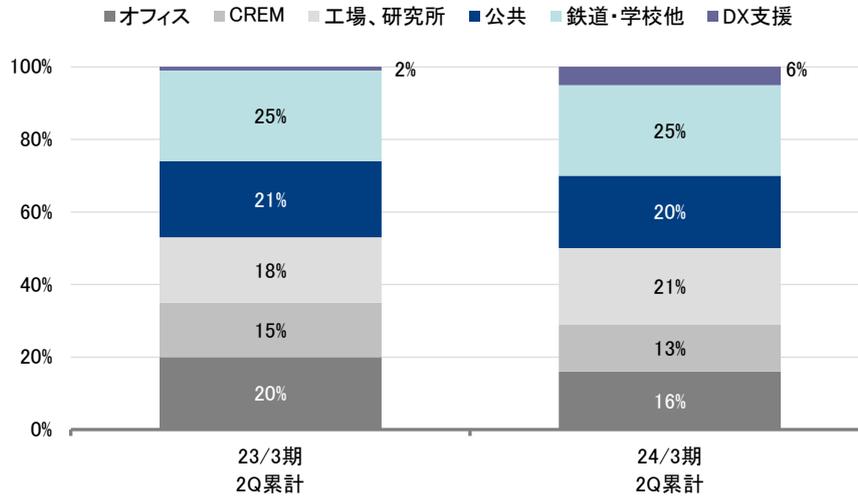
(1) 分野別の売上粗利益の動向

分野別売上粗利益の構成比を見ると、オフィスが前年同期の20%から16%に、CREMが15%から13%に低下した一方で、工場・研究所が18%から21%、DX支援が2%から6%にそれぞれ上昇した。公共や鉄道・学校他についてはおおむね前年同期と構成比は変わらなかったが、実額ベースだと増加した。オフィスについては都心でのオフィス移転需要が一段落したことが影響した。CREMについては既存案件の更新に加えて新規案件を獲得したが、同案件の「MPS」に関する売上をDX支援部門で計上していることが低下の要因であり、実際には堅調に推移したと見られる。工場・研究所については同社が豊富な実績を持つ製薬、食品等の工場や研究所向けを中心に、脱炭素化(CO₂排出量削減)の要素を取り入れた難度の高いプロジェクトが増加した。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※が寄与した。また、大阪大学から感染症総合教育研究拠点整備事業も新たに受注し、売上に貢献した。

※ 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。

業績動向

事業分野別構成比率(売上粗利益)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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向けられるようになったことで、着実に新規案件を受注した。同社が会社ホームページ上で開示した受注実績だけでも 2023 年 11 月 27 日までに 14 件となっている。傾向としては自治体の庁舎建替えプロジェクトが減少し、逆に少子化を見据えた公立学校の統廃合を目的とした基本計画策定プロジェクト等の受注件数が増加した。また、目新しい案件として文部科学省から「グローバル・スタートアップ・キャンパスフラッグシップ拠点（仮称）整備に係る基本計画策定に関する調査・検討事業」を受注した。日本におけるイノベーション創出を強化していく観点から、海外大学と連携しつつ、ディープテック分野に特化した研究機能とスタートアップ・インキュベーション機能を兼ね備えたグローバル・スタートアップ・キャンパスのフラッグシップ拠点を整備するための基本計画策定を目的とした調査・検討事業(事業期間は 2024 年 3 月末)となる。同プロジェクトが順調に進めば、次のステップとしてフラッグシップ拠点の建設プロジェクトに関する CM 業務も受注できる可能性があり、今後の動向が注目される。

明豊ファシリティワークス | 2023年12月21日(木)
1717 東証スタンダード市場 | <https://www.meiho.co.jp/ir/>

業績動向

公共分野における主な CM 業務受注実績 (2023年4月1日～11月27日発表分)

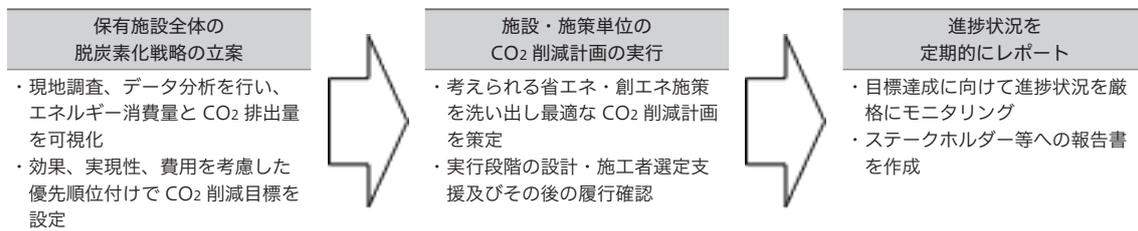
発注者	所在地	業務名
国土交通省		2023年度地方公共団体における入札契約改善に向けたハンズオン支援業務
文部科学省		グローバル・スタートアップ・キャンパスフラッグシップ拠点(仮称)整備に係る基本計画策定に関する調査・検討事業
大阪大学		大阪大学(吹田)ラボ棟(仮称)整備事業 基本計画策定・発注支援 CM 業務委託 大阪大学(豊中)アゴラ棟(仮称)整備事業 基本計画策定・発注支援 CM 業務委託
千代田区	東京都	教育施設・児童福祉施設等の整備・改修の技術的支援業務
渋谷区	東京都	広尾中学校ほか2施設基本・実施設計支援業務委託
目黒区	東京都	目黒区立中学校統合新校2校の新校舎整備に係るコンストラクション・マネジメント業務委託
世田谷区	東京都	世田谷区学校改築に係る各種検討支援業務委託
北区	東京都	北区新庁舎新築基本設計等発注者支援業務委託
千葉県	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
愛知県	愛知県	ジブリパーク長寿化計画策定業務委託
倉敷市	岡山県	倉敷市庁舎等再編整備事業(行政ゾーン整備)管理支援業務
鳴門市	徳島県	鳴門市文化会館耐震改修工事 DB 対象事業者選定等の CM 業務
日向市	宮崎県	日向市総合体育館整備事業設計段階 CM 業務委託

出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

また、「働き方改革」をテーマとしてオフィス改革に関するコンサルティング業務を経済産業省や外部省などで既に受注しているが、こうした取り組みが他の省庁にも広がる兆しが期待され、公募が始まれば入札していく方針だ。実績が評価されることから、他の省庁でも受注す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も、難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は、受注獲得の好機となる。

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好調で、2023年4月には脱炭素 CM 部(10名)を新設、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。

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



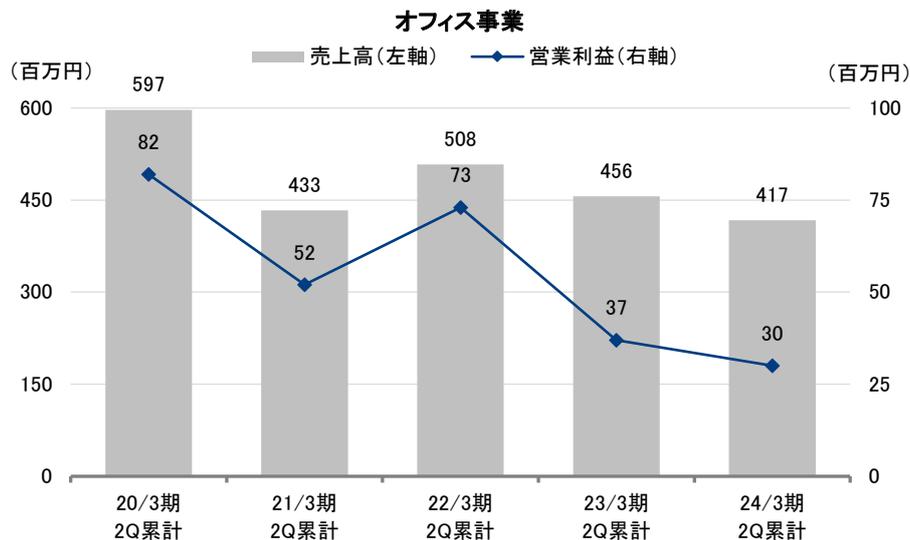
出所: 同社ホームページよりフィスコ作成

CM事業とDX支援事業が好調

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 8.6% 減の 417 百万円、営業利益は同 18.1% 減の 30 百万円となった。大企業のグループ統合や中央官庁における「働き方改革」支援及び執務環境整備プロジェクトの引き合いが増加した。しかし一方で、在宅勤務の定着化によって東京都心オフィスビルの空室率が上昇するなど、民間企業の移転プロジェクトが総じて減少傾向となるなかで、同社の受注も弱含みで推移し減収減益となった。官公庁向けでは、経済産業省に続き外部省のオフィス改革に関するコンサルティング業務（2023 年度分）が公募にて選定されるなど、着実に実績を積み重ねてきており、今後も他省庁への横展開が期待できる状況である。



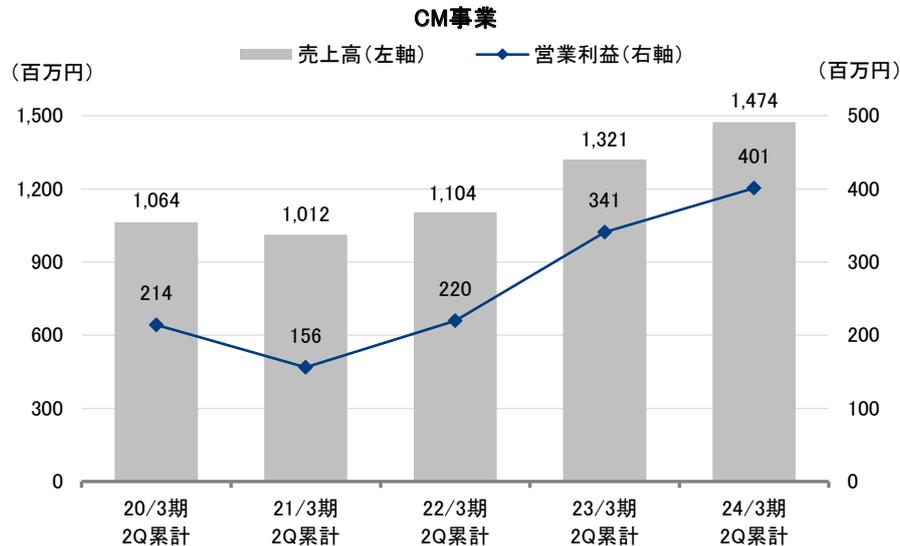
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(2) CM事業

CM事業の売上高は前年同期比 11.5% 増の 1,474 百万円、営業利益は同 17.8% 増の 401 百万円と好調を持続した。公共分野で多くの自治体庁舎や国立大学等の公共施設における CM プロジェクトを受注したほか、民間分野でも工場や大型研究施設、学校法人施設等の再構築や、大規模商業施設などの電気・空調・衛生設備更新等の案件を既存顧客だけでなく、新規顧客からも受注した。ここ最近では、同社が豊富なノウハウを持つ脱炭素化施策も盛り込んだプロジェクトの引き合いが増えており、受注が好調な一因となっている。

なお、国土交通省からは「2023 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業務」を受注した。受注実績としては 10 年連続となり、公共分野での CM の普及に貢献している。同業務は茨城県、長野県及び岐阜県における管内市町村が、発注者体制や地域の実情等に応じて入札契約制度を推進できるよう、課題の整理、新たに導入あるいは改善すべき入札契約制度等において必要となる検討の支援等（ハンズオン支援）を行うことで、対象団体の入札契約の適正化を推進することを目的としたものだ。

業績動向



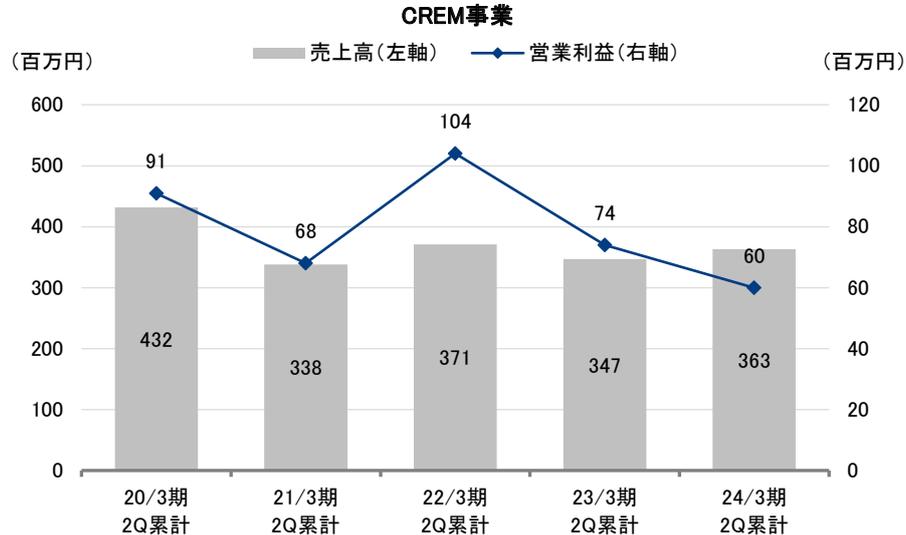
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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 2023」において、同社が CM 業務を行った「千葉商科大学付属高等学校 新校舎整備計画 CM 業務」「森永製菓 <2201> 鶴見サイト再構築 CM 業務」「(株)プラニック プラスチックリサイクル工場建設プロジェクト」の応募した 3 件すべてで受賞し、7 年連続の受賞となった。このうち「千葉商科大学付属高等学校 新校舎整備計画 CM 業務」は高校校舎で国内初の ZEB Ready を実現し、基本構想策定段階から 6 年にわたり支援してきたプロジェクトとなる。また、「プラニック プラスチックリサイクル工場建設プロジェクト」は国内最大級のプラスチックリサイクル工場建設を外資系 PMO 支援型 CM で実行支援したもので、ドイツ・ミュンヘンで 2023 年 6 月に開催さ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 (ICPMA: International Construction Project Management Association) 主催のカンファレンスにおいて優秀賞 (Overall Project Achievement) を受賞した。

(3) CREM 事業

CREM 事業の売上高は前年同期比 4.6% 増の 363 百万円、営業利益は同 19.5% 減の 60 百万円となった。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計画、金融機関の事業拠点再編等を中心に受注が堅調に推移したほか、多拠点施設の新築・改修・移転や脱炭素化実現に向けた長寿命化等をテーマとした引き合いも増加し増収要因となった。利益面で若干の減益となったが、プロジェクトにおいて活用している「MPS」の利用料について、DX 支援事業で売上計上しているケースが多いことが要因と思われる。DX 支援事業の売上の大半は「MPS」関連であるため、DX 支援事業の業績と合わせて見た方が CREM 事業の実態に近くなると弊社では考えている。

業績動向

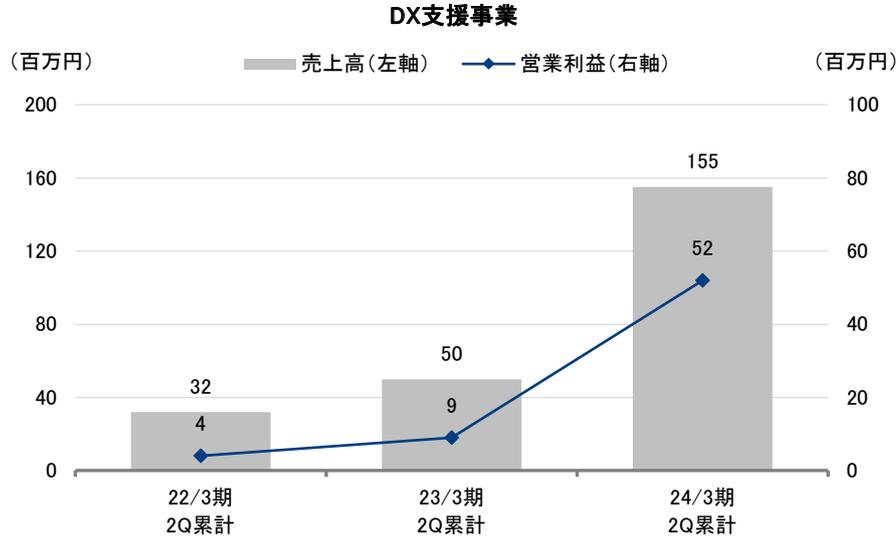


出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(4) DX 支援事業

DX 支援事業の売上高は前年同期比 207.3% 増の 155 百万円、営業利益は同 456.9% 増の 52 百万円と急成長した。顧客の DX 化支援を推進するため、2023 年 1 月に DX 支援事業を全社横断で推進する「DX 推進部」を新設したことに加え、独自システムに機能を追加するシステム開発等を顧客と共同で行い、受注拡大に取り組んだことが奏功した。「MeihoAMS」については省庁のオフィス改革コンサルティング業務等で活用しているほか、新築ビル入居プロジェクトにおいて期間限定で利用するケースが多いため売上高としてはまだ小さく、増収分の大半は「MPS」の利用顧客数の増加による。CREM 事業において新規顧客が増えれば「MPS」の利用料収入も連動して増えることになる。また、「MPS」だけを利用する顧客も増えたようだ。ストック型ビジネスに近いため、顧客数が増えれば売上高も積み上がることになり、今後も高い収益性が期待できる。

業績動向



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

自己資本比率は 70% 前後の水準で推移。 無借金経営で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2024年3月期第2四半期の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 315 百万円減少の 6,305 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 186 百万円減少したほか、受取手形、売掛金及び契約資産が 170 百万円減少した。固定資産では、無形固定資産が 32 百万円増加した。

負債合計は前期末比 384 百万円減少の 1,612 百万円となった。流動負債において賞与引当金が 211 百万円減少したほか、未払法人税等が 140 百万円、株式給付引当金が 30 百万円減少した。純資産は同 68 百万円増加の 4,692 百万円となった。配当金 379 百万円を支出した一方で、四半期純利益 402 百万円を計上したほか自己株式が 38 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 74.2% 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できる。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期 2Q	増減額
流動資産	4,809	4,685	4,780	5,472	5,123	-348
（現金及び預金）	1,834	1,438	1,935	1,598	1,412	-186
固定資産	710	819	938	1,148	1,181	32
総資産	5,519	5,504	5,718	6,620	6,305	-315
負債合計	1,392	1,538	1,435	1,996	1,612	-384
（有利子負債）	-	-	-	-	-	-
純資産	4,127	3,966	4,283	4,624	4,692	68
経営指標						
（安全性）						
自己資本比率	73.5%	71.0%	74.7%	69.6%	74.2%	4.6pt
有利子負債比率	-	-	-	-	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期業績計画は保守的。 市場環境の急変がなければ上振れする公算大

1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の業績見通しは、売上高で前期比0.8%増の4,800百万円、営業利益で同1.2%増の970百万円、経常利益で同1.0%増の970百万円、当期純利益で同9.8%増の715百万円である。第2四半期累計で計画を上回ったが、物価上昇や建築コスト上昇等によって発注者の意思決定が引き続き慎重になるとの保守的な想定を変えていないことが要因だ。ただ、当期純利益については賃上げ促進税制の適用による法人税額控除が約45百万円適用される見込みとなったことから、同額分を上方修正している。

2024年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期				2Q進捗率
	通期実績	対売上比	期初計画	修正計画	対売上比	前期比	
売上高	4,761	-	4,800	4,800	-	0.8%	50.2%
営業利益	958	20.1%	970	970	20.2%	1.2%	56.2%
経常利益	960	20.2%	970	970	20.2%	1.0%	56.4%
当期純利益	651	13.7%	670	715	14.9%	9.8%	56.2%
1株当たり当期純利益(円)	56.53		57.88	61.70			

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

しかしながら、第2四半期以降、受注が活発化したことにより第3四半期に入っても稼働率は高水準で推移していることと見込まれること、第2四半期までの業績進捗率が売上高で50.2%、営業利益で56.2%と直近3期間平均（売上高45.1%、営業利益41.8%）を上回って推移していることなどから、第4四半期に急激に市場環境が悪化するなど想定外のことが無い限りは、会社計画を上回る公算が大きいと弊社では見ている。なお、人員については前期と同様に10数名の純増を計画に織り込んでいる。

（一財）建設経済研究所「建設投資見通し」（2023年10月発表）によると、2023年度の建築投資は前年度比4.4%増の45.0兆円となり、このうち非住宅分野の投資が同4.4%増の15.6兆円、建築改修投資が同7.4%増の11.6兆円とそれぞれプラス成長が続く見通しとなっている。物価上昇の影響を除いた実質ベースでも非住宅分野が1.4%増と6期振りのプラス成長に転じるほか、建築改修投資も4.3%増と2期ぶりの増加に転じ、企業や公共分野における建築投資は堅調に推移する見通しだ。コロナ禍が収束したことや円安進展に伴い製造業の国内回帰の動きが出始めていることや、施設の老朽化に伴う改修需要などが増えてきていることが要因と見られる。

また、建設資材の高騰や職人不足による建築コストの上昇、脱炭素化への取り組みなど建設プロジェクトの難度が上昇していることもあり、CMサービスに対する需要は高まっており、同社への引き合いは引き続き活発に推移することが予想される。また、ここ最近では職人不足が原因で施工ミスや工事現場での事故といったニュースも目立つようになっており、同社の顧客も施工段階のリスクを不安視している。同社でも確認、助言の機会を増やし、施工リスクの抑止につながるよう対応している。こうした状況は、建設プロジェクトにおける発注者の意思決定をより慎重にさせる可能性もあるが、一方でリスク軽減を図るためにCMサービスを利用したいというニーズが増加することも考えられる。いずれにしてもCMの普及率はまだ低く、建築投資が頭打ちになったとしても利用率の上昇による成長余地は大きいと弊社では見ている。

なお、国策として半導体の新工場建設計画が九州や北海道で進んでおり、大規模な半導体工場が完成すれば周辺に関連企業の工場も集積していく可能性があり、こうした周辺企業の建設プロジェクトにおけるCMサービスの機会を狙っていく考えだ。一方、データセンターの建設プロジェクトも今後増加する見通しで、こちらは過去に複数件実績もあることから、今後の受注が期待される。

発注者支援事業の進化と脱炭素化支援、DX支援の取り組みにより持続的成長を目指す

2. 中長期ビジョン

同社は発注者支援事業の社会的貢献と人的資本経営に関する考え方を踏まえ、事業創造会議「将来像セッション」を実施し、社員とともに10年後の明豊ビジョンを策定した。具体的なビジョンとして、事業面では「唯一無二の存在として」透明で納得感の高い社会へ導くこと、発注者に伴走して新しい価値を共創することを掲げた。また人的資本経営の面では、正しいことをやり抜き生き生きと働く職場環境を形成し、個人の成長や成果に見合う高収入を得られる「家族が誇れる会社」を目指す。社会還元テーマとしては、透明で納得感の高い社会への貢献や、ESG投資及び株主還元の充実を通じて社会に貢献する「発注者支援事業が社会還元」をビジョンとして掲げた。

今後の見通し

(1) 事業戦略

2021年度以降、建設資材の高騰や人手不足を背景に建設コストの上昇傾向が続くなか、発注者の意思決定も一層難しくなり、CMに求められるサービスレベルの要求も格段と高まる状況にある。こうした発注者ニーズの変化を見据えて、従来の発注者と受注者の二者による標準の建設プロジェクトに対して公正な競争環境を醸成し、発注者側に立つプロ（CM）を加えた三者体制によって、より高い価値を発注者に提供していくことでCM事業を拡大していく戦略だ。

CM事業の基本的役割として、1) プロジェクト立ち上げ支援・リスク検証（建物方針及び予算、工期、発注スキームの早期検証）、2) 基本計画策定及び設計・施工者選定支援（早期の意思決定支援と設計・施工者選定条件整理）、3) 顧客の合意形成支援（専門性を補完し、選択肢を提示しながら納得感の醸成を図る）、4) コスト推移管理（コストの妥当性、物価スライド条件の検証）、5) アカウンタビリティ向上・品質確保（顧客の社内外への説明責任向上、現場確認等による気づきの提供）があり、こうした発注者支援を軸としながらも、受注者の環境も良く理解したうえで建設プロジェクト全体を円滑に推進し、成功に導くことが重要となってきている。同社では、こうしたサービス品質の高い業務を遂行できる人材の育成とデジタル技術を組み合わせることで、CMサービスの付加価値向上に取り組んでいく。そのための人材育成とDX投資については、今後も優先的に継続していく方針だ。

建設プロジェクトでは「脱炭素化」が必須のテーマとなってきており、専門的な知識も必要となることから今まで以上にCMサービスの重要性が高まっている。加えて、公共施設の老朽化による維持保全対策、あるいは学校の統廃合といった案件も今後増加することが予想され、こうした案件を取り込んでいくことで事業拡大を目指していく。



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 人的資本経営の取り組み

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の社会的意義並びに同社の企業理念（フェアネス、透明性）に共感する人材の採用に注力する。また、育成面では代表取締役会長をトップとした社員教育のほか、社内研修やナレッジセンター※による社内教育のコンテンツ充実を図り、社員が互いの成長を支援する組織マネジメント及びOJTの推進に全社で取り組み、社員一人ひとりの成長と組織力の強化を図っていく。社員のエンゲージメント向上に向けては、社員が効率の良い働き方を選択できるデジタルワークスタイルのさらなる進化や、男女育児休業制度活用の奨励、ダイバーシティ・インクルージョンを推進していく。これらの取り組みを継続していくことで人的資本を拡充し、企業価値の向上につなげていく考えだ。なお、今後も人材採用については厳選して実施していく方針であり、年間10名弱程度の増員ペースになるものと予想される。

※ 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。

(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。環境面での取り組みとしては、社内にCASBEE 建築評価員48名、LEED AP3名が在籍しており、顧客側に立つプロが顧客の環境対策を環境CMによって支援することで、企業価値の向上と地球環境の保全に貢献している。具体的には、社内技術チームによる脱炭素化CM支援の提供を行っており、環境に配慮した施設の導入・運用支援（ZEB、オフグリッド等脱炭素化に資するCMの提供）や、施設の長寿命化のための各種提案、実現支援（MSPの運用等）を行うなど、発注者支援事業を通じて顧客の環境対策ニーズに貢献している。

さらに、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2020年3月期比で2024年3月期は35.4%の削減を達成しており、2031年3月期までに50%削減、2051年3月期までに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：各国の金融関連省庁及び中央銀行からなり、国際金融に関する監督業務を行う機関）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。

今後の見通し

TCFD への取り組み



出所: 決算説明会資料より掲載

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、2023 年 10 月）への投資を継続的に実施している。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	23/3 期末	24/3 期末目標
女性社員勤続年数	8年3カ月	8年0カ月	13年
女性社員の割合	24.0%	25.9%	25.0%
育休からの復職割合	100.0%	100.0%	100.0%

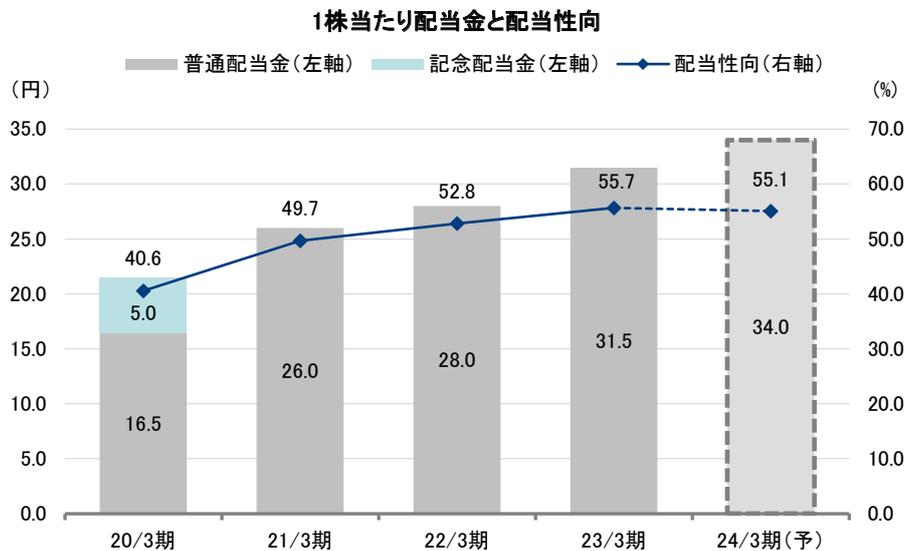
出所: 同社ホームページよりフィスコ作成

■ 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などを踏まえて2023年3月期より55%程度に引き上げ、また配当金の下限を30.0円以上にする方針を決定した。2024年3月期の1株当たり配当金は同方針に基づき、前期比2.5円増配の34.0円（配当性向55.1%）とし、11期連続の増配とする予定だ。配当性向が55%を下回る状況になればさらなる増配も期待される。

なお、配当の基本方針については、事業環境の変化などにより損失計上となった場合を除き一時的に同社の業績が悪化した場合でも下限である30.0円の配当を維持することに努めるが、中長期継続的に業績が悪化した場合には、財政状態、利益水準などを総合的に勘案したうえで利益配当の変更を行う可能性もあるとしている。



注：20/3期は東証1部指定記念配当5.0円を付与
 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