

|| 企業調査レポート ||

## 三機サービス

6044 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月8日(金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2023年5月期の業績	01
3. 2024年5月期の業績予想	01
4. 新中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業概要	05
3. 主要サービス	07
4. 強み	08
■ 業績動向	09
1. 2023年5月期の業績概要	09
2. サービス種別売上高	11
3. 顧客属性別売上構成の推移	12
4. 財政状態の概況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2024年5月期の業績見通し	13
2. 新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」	14
■ CSRの取り組み	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 2023年5月期はトータルメンテナンスサービス堅調で 売上高は過去最高を更新

#### 1. 会社概要

三機サービス <6044> は、24 時間 365 日稼働のコールセンターを核に、空調機器に留まらず電気・厨房・給排水衛生設備といったすべての設備機器を対象とする、設計 / 施工 / 保守管理 / 修理までのトータルメンテナンスサービスを展開する。トータルメンテナンスサービスの提供を通して、オフィス / ビル、商業施設 / チェーン店舗、ホテル、病院 / 高齢者介護施設（以下、老健施設）、官公庁 / 学校といった経済・企業活動に不可欠な社会のインフラである施設の環境改善に取り組んでいる。

#### 2. 2023年5月期の業績

2023年5月期の連結業績は、売上高 14,733 百万円（前期比 27.2% 増）、営業利益 575 百万円（同 160.0% 増）、経常利益 579 百万円（同 157.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 452 百万円（同 193.7% 増）となった。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）に伴う行動制限の緩和等により社会・経済活動が正常化に向かうなかで、コロナ禍で一時的に着工が保留されていた病院や老健施設等を中心に省エネ工事案件が増加した。トータルメンテナンスは、小売業の新規大口顧客との取引を開始する等堅調に推移。また、2022年12月に金属製ドア・シャッター・サッシ等鋼製建具製造と付随する建具工事、建具類の仕入販売事業を行う（株）兵庫機工を連結子会社化し、売上高は過去最高を更新した。一方、利益面では、付加価値の高い環境ソリューションサービスにおける省エネ工事の増加や、メンテナンスエンジニアの多能工化※等により内製化率が高まり、生産性が向上した結果、売上総利益が増加。サービス拡大に対応するための積極的な採用活動により増加した人件費等をカバーし、営業利益は同 2.6 倍となった。

※ 大型吸気式冷温水機をはじめとして小型パッケージエアコン等の各種空調機器を扱うことができること。

#### 3. 2024年5月期の業績予想

2024年5月期の連結業績予想については、売上高 17,900 百万円（前期比 21.5% 増）、営業利益 729 百万円（同 26.7% 増）、経常利益 732 百万円（同 26.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 470 百万円（同 3.9% 増）を計画している。コロナ禍の行動制限撤廃、エネルギーコストの高騰やカーボンニュートラルへの関心の高まり、顧客の人手不足等を背景に、環境ソリューションサービスにおける省エネ工事やトータルメンテナンスサービスの需要は継続的な増加が見込まれる。また、兵庫機工の通年での業績寄与もあり、連結売上高は連続で過去最高更新を見込んでいる。工事案件が増加し、売上構成比も上昇したが、トータルメンテナンスサービスの特性上、工事案件が定期案件・修理案件につながり、長期的にはストック型ビジネスモデルの収益構造になると弊社では見ている。利益面でも、エンジニアを中心とした積極的な採用と多能工化等の教育の強化により、内製化率を高め、生産性を向上させて利益を伸長させていく計画である。

要約

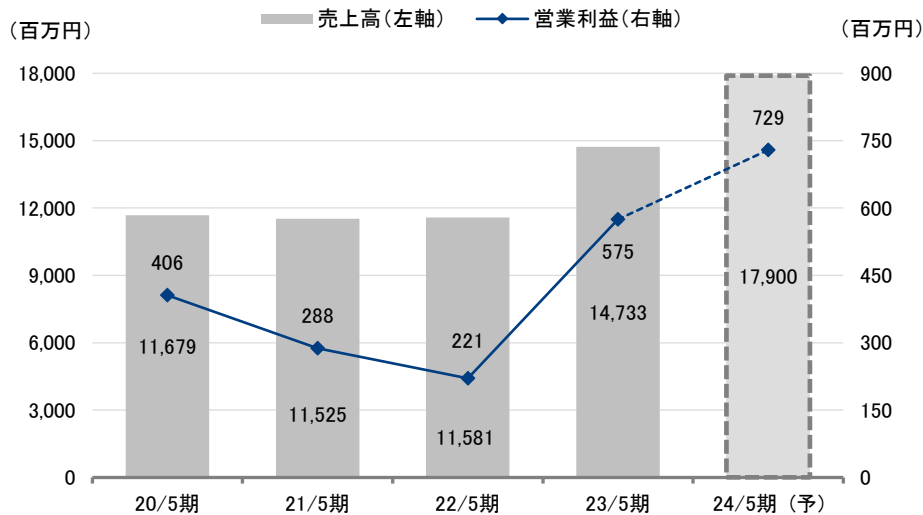
#### 4. 新中期経営計画

同社は2022年7月、新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定した。コロナ禍等による事業環境の変化を踏まえ、2023年5月期～2025年5月期を中長期に成長するための収益基盤を強化する時期と捉え、経営基盤及び事業基盤の再構築を行う方針である。また、数値目標としては、2025年5月期に売上高21,450百万円(2023年5月期は14,733百万円)、営業利益1,034百万円(同575百万円)を掲げている。具体的には、2025年5月期までを「収益基盤強化期」と位置付け、「品質×技術力の更なる向上」として、重要技術の内製化、重点業種の生産性改善、環境事業の拡販、DX推進体制の整備を推進する。また、2026年5月期以降を「発展期」と位置付け、「市場でのプレゼンス強化」として、顧客基盤の拡大、M&A(アライアンス・協業含む)による規模拡大、環境事業の拡販に取り組む。2030年以降については「持続的成長期」と位置付け、「付加価値提供型」「環境をプロデュースする」企業への変革を推進することで、2030年のありたい事業規模として掲げる売上高500億円、営業利益率10%、ROE28.2%の達成を目指す。

#### Key Points

- ・2023年5月期は、コロナ禍で一時保留となっていた病院等の省エネ工事等が動き出す
- ・2024年5月期は、省エネ工事等の需要増、兵庫機工の通年寄与により、増収・増益を見込む
- ・新中期経営計画では経営基盤及び事業基盤を再構築することで、収益基盤強化を目指す
- ・「人的資本への考え方と取り組み」を、2023年5月期の有価証券報告書より明文化
- ・人的資本拡充の一環として健康経営を推し進め、「健康経営優良法人2023」に認定された

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### すべての設備機器を対象とするトータルメンテナンスサービスを展開

#### 1. 会社概要

同社は、24時間365日稼働のコールセンターを核に、空調機器・電気・厨房・給排水衛生設備といったすべての設備機器を対象とする、設計/施工/保守管理/修理までのトータルメンテナンスサービスを展開する。1977年の設立時は、三洋空調システムサービス(株)(現 パナソニック産機システムズ(株))のメーカー指定店として、大型空調機器のメンテナンス事業を中心としていたが、2000年から事業転換を図り、給排気設備、厨房設備、電気設備、給排水設備等の一般設備にもメンテナンス領域を拡大した。さらに、24時間365日体制を整えたことで日本全国の多店舗展開企業向けのトータルメンテナンスサービスへ参入するなど、業容を拡大してきた。オフィス/ビル、商業施設/チェーン店舗、ホテル、病院/老健、官公庁/学校といった、経済・企業活動に不可欠な社会のインフラである施設に対して、トータルメンテナンスを核とした環境改善に取り組んでいる。

主要取引先はパナソニック産機システムズ(株)、ライフコーポレーション<8194>、(株)セブン-イレブン・ジャパン、オークワ<8217>、住友不動産<8830>、等である。

2020年6月1日付で創業者である中島義兼(なかしまよしかね)氏が代表取締役社長を退いて会長に就任し、北越達男(きたこしたつお)氏が代表取締役社長に昇格した。北越氏は、同社の基幹事業を担う大型空調機器部門等の事業部門で経験を積み、関西にある主要拠点のセンター長を歴任。その後、コールセンター責任者を経て、2013年より本社管理部門の統括者として経営に従事するとともにIPOを主導した。また、新基幹システムの導入、内部統制強化など社内外の改革をけん引したほか、2019年7月には同社として初の中期経営計画「SANKI2022」を、2022年7月には新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定した。

**三機サービス** | 2023年9月8日(金)  
 6044 東証スタンダード市場 | <https://www.sanki-s.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

1976年10月	(株)兵庫機工の機械事業部の一環として、三洋空調システムサービス(株)(現パナソニック産機システムズ(株))との業務提携により、大型冷暖房機の据付・組立・試運転及び保守管理に関する委託業務を開始
1977年7月	兵庫機工より分離し、兵庫県姫路市飾東町に「株式会社三機サービス」を設立 三洋空調システムサービスの大阪センター事務所内に、同社の大阪センターを開設
1977年10月	東京センター(現東京事業所)を開設
1978年4月	名古屋センター(現東海センター)を開設
1983年6月	ソフトウェア開発業務を開始
1983年10月	静岡センターを開設
1986年1月	産業機械の保守業務に関して(株)アマダメトレックス(現アマダ<6113>)と業務提携
1986年5月	神戸センターを開設
1987年10月	三洋電機(株)と代理店契約し、空調機器・電機製品の販売を開始
1990年5月	空調機器の保守管理に関してダイキンプラント(株)(現(株)ダイキンアプライドシステムズ)と業務提携
1991年11月	一般建設業許可(管工事業)を登録
1995年12月	浜松ステーション(現浜松センター)を開設
1996年11月	特定建設業許可(管工事業)を登録
1998年9月	中国上海市に空調機器の保守・メンテナンス業務を目的とした上海三機大樓設備維修有限公司(現連結子会社)を設立
2000年9月	東京に24時間365日対応のコールセンターを開設し、トータルメンテナンス事業の全国展開を開始
2001年10月	札幌営業所(現札幌センター)を開設
2002年6月	兵庫事業開発部(現兵庫センター)を開設
2003年9月	特定建設業許可(建築工事業)を登録
2007年3月	一般建設業許可(電気工事業)を登録
2012年2月	中国上海市に24時間365日対応のコールセンターを開設
2015年4月	東京証券取引所JASDAQ(スタンダード)市場に上場
2015年6月	東京センターより分離し、横浜センターを設置
2016年3月	本社を兵庫県姫路市阿保に移転。警備業認定取得
2016年4月	姫路にコールセンターと研修センターを開設。東京証券取引所第二部へ市場変更
2016年8月	特定建設業許可(内装仕上工事業)を登録
2017年4月	東京証券取引所第一部に指定
2018年2月	高崎営業所を開設
2019年5月	ベトナム・ドンナイ省にSONADEZI GIANG DIEN SHARE HOLDING COMPANYとの合併会社「サンキ・ソナデジ(株)」を設立
2020年1月	東京事業所でISO14001の認証取得
2020年2月	和歌山営業所を開設
2020年6月	北越達男氏が社長に就任
2022年4月	東京証券取引所市場区分再編に伴い、スタンダード市場へ移行
2022年12月	(株)兵庫機工を株式交換で連結子会社化

出所：有価証券報告書、会社資料よりフィスコ作成

## 蓄積された技術とノウハウを基に、 高品質なメンテナンスサービスを提供

### 2. 事業概要

同社は、「メンテナンスを核とした環境改善」を事業コンセプトとし、多店舗多棟展開している小売・飲食・医療・介護・福祉・設備管理業等を中心とした顧客向け、快適な空間と時間、そして安心を提供するため、設備機器の修理対応だけでなく、突発的な故障の発生を減少させるための保全メンテナンスの提案も積極的に行っている。また、設備メンテナンスのほか、設備機器更新工事、店舗改装工事、省エネ提案等の店舗運営に関わる設備全般を対象に、幅広くサポートしている。

なお、同社はメンテナンス事業の単一セグメントであるが、主要な事業は、多店舗・多棟展開企業を中心に設備全般の一元管理を行う「トータルメンテナンス」、複数店舗を展開する顧客の空調設備を中心にメンテナンスサービスを提供する「空調保守メンテナンス」、学校・病院等を中心に省エネ等のソリューション提案、設計・施工を行う「設備・環境ソリューション」、大型施設の大型空調機器を中心にメンテナンスサービスを提供する「メンテナンスサービス」からなる。

#### (1) トータルメンテナンス

多店舗・多棟展開する顧客企業の全店舗・全事業所のメンテナンス管理をワンストップで一元管理することで、コスト削減と環境改善を実現する。また、定期保守管理では、トータルメンテナンスの一環として、建物設備（空調・電気・厨房・消防・給排水・衛生設備等）を対象に、「予防保全」の観点に立った点検を進めており、事故の未然防止のほか、設備の長寿命化も視野に入れ、建物の設備機器を常に最善の状態に保っている。

トータルメンテナンスの特長として、24時間365日対応のコールセンター受付が挙げられる。常時オペレーターを配置し、同社サービスエンジニア約200名と全国の協力パートナー2,500社・各メーカーとのネットワークを駆使し、顧客へトータルメンテナンスを提供する。機器・メーカーを問わず、同社サービスエンジニアが対応できる環境を整えていることが強みとなっている。具体的には、データベースとの連携により顧客側の設備内容を把握していることから、緊急で発生した機器トラブルのみならず、機器の予防保全まで行うことができる。さらに、メンテナンス業務の委託先であるパートナーを顧客店舗等へ派遣することにより、日本全国でメンテナンスサービスを提供できる体制を構築しており、顧客の様々な要望に対応できる。なお、同社の顧客は、多店舗・多棟展開企業である小売業、飲食業、イベント施設、医療・介護・福祉施設と多岐にわたる。

会社概要

トータルメンテナンスの概要

すべての施設管理・設備保守の一括管理
トラブル時に 24 時間 365 日受付対応 ～出勤～進捗確認～請求までの一元管理
受付内容に応じて、各機器メーカー・協力会社・自社サービス員を手配 (厨房機器、空調機器、給排水衛生設備、看板、電気設備、内外装破損、防災設備不具合など)
保守点検データや修理履歴に基づき設備管理表を作成し、適切に資金管理
Web システムにより、修理手配状況や金額のリアルタイム把握が可能
修理履歴を分析し、設備問題点を抽出することで、効果的な対策を提案 (保守点検・メンテナンス講習会の実施)
新店舗の機器選定からアドバイスをし、最適な機器選定及びメンテナンスアフターフォロー対策を構築
定期清掃等の一括管理により、すべてのメンテナンスアウトソーシング管理を行い、各施設・本部様の一元化した窓口となる
間接コストも含めたコスト削減の実現
出所：会社ホームページよりフィスコ作成

(2) 空調保守メンテナンス

同社は、設立当初よりパナソニックグループのメーカーサービス指定店として、大型空調機器（主に吸収式冷温水機）のメンテナンスを中心に事業を展開してきた。現在では主に複数店舗を展開する小売業の顧客を対象に、全国各地で設備メーカーを問わず空調・給排水設備を中心としたメンテナンスサービスを提供する。同サービスでもコールセンターが 24 時間 365 日対応している。修理分析を提供し修理件数・コスト削減の提案をするほか、フロン排出抑制法対象機器のフロン点検や修繕等で発生するフロン漏洩量の管理をサポートしている。

空調保守メンテナンスの概要

	導入前	導入後
データ管理	メーカーが修理対応し、日報で管理 メーカー対応の為、分析データが出てこない	1 社にてデータの一元管理 第三者として、修理データの分析、フェアな分析が可能
料金体系	各社価格にばらつきがある 部品価格等で不透明なところがある	一律料金にて対応 部品価格の見える化
進捗管理	Excel 日報で状況を把握 点検日程は、葉書にて通知	Web システムにて、進捗管理 点検日程も、Web カレンダーにて確認可能

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

(3) 設備・環境ソリューション

病院・学校等を中心に省エネ・省コスト・CO<sub>2</sub>削減のソリューションを提案し、設計・施工まで行う。エネルギーの専門スタッフが顧客の建物設備を診断、問題点を明確化し、その解決に必要な設備の選定や改善数値など様々な具体的な施策を提案する。また、省エネ、コスト削減につながる補助金情報の提供や、空調機器の新設・更新工事対応や改善提案のほか、設備機器に伴う電気工事への対応や電気設備の改善提案も行っている。

(4) メンテナンスサービス

様々なメーカーの設備機器にジャンルを問わずメンテナンス対応しており、海外製品メーカーのメンテナンスにも専門エンジニアが請け負っている。主な業務としては、メーカーのフロント業務委託、機器メンテナンス体制構築業務、メーカーの日本法人とのアライアンス業務、機器技術資料作成代行業務などがある。

同社独自の Web データベースに顧客の各店舗・施設で発生したすべての情報を蓄積・管理し、履歴をデータ分析することで緊急対応などのトラブルを大幅に低減する。設備の維持管理コストのみならず、機会損失などの利益損失をなくすことにつながり、コスト削減効果を高めることが可能となる。



## 会社概要

なお、海外メーカーメンテナンスの導入事例としては、北欧スウェーデンに本社を置く家電のリーディングカンパニーである Electrolux<ELUX> のフードサービス機器、コインランドリー機器等のメンテナンスサービスに対応している。全国の販売店及びエンドユーザーからの技術相談や、不具合の内容を遠隔サポートしている。また、訪問修理が必要な場合、全国のサービスネットワーク網を利用し最短の日程で訪問修理を行う。

## 「メンテナンスを核とした環境改善業」として、多彩かつ高品質なサービスを展開

### 3. 主要サービス

#### (1) 設備コンサルティング

施設の規模や業務形態に合わせ、設備の環境改善・法令対策、保守管理など、より良い空間の実現を目的としたコンサルティングを行う。顧客の状況に合わせて付加価値を付けた社内環境改善策の提案や、設備のトータルメンテナンスによるコストダウンが特長である。

設備コンサルティングでは、施設課題解決として、同社のノウハウ・実績を生かし、設備の提案や法令を活用した対策などを様々な角度から提案する「設備提案力」、ビルや施設管理における重大な問題である設備の省エネルギー化に向けた省エネ対策のほか、同社保有商材であるインバータ制御導入や照明のLED化などによって省エネ・コストダウンを提供する「省エネルギー対応力」を備えている。また、オーナー代行管理として、施設の総合管理における業務環境を自社で保有する「施設管理力」、同社保有のコールセンターによる「トラブル対応力」が挙げられる。なお、コールセンターについては、コールスタッフのみならずメンテナンスのプラモも待機しており、顧客企業からの評価は高い。

#### (2) 省エネルギー・コストダウン

独自のシステムと「対応力・技術力・情報力」といったノウハウを生かし、設備の設置・施工・維持管理を適切に行うことで、省エネ・コストダウンを実現する。

##### a) 対応力

自社コールセンターが持つ独自システムにより、すべての施設内の設備保守を一元管理できることに加え、トラブル時に24時間365日オペレーターが受付対応し、出勤～進捗確認～請求までを一元管理できる。このようにメンテナンスを一元化することで、店舗ごとのメンテナンス履歴の管理が容易となり、結果として管理者の手間を省き、メンテナンスコストと管理者コストのトータルコスト削減に貢献する。

##### b) 技術力

自社のサービスエンジニアを有し、メーカー指定店として長年培ったノウハウを生かして大型空調機器に付随する機器の省エネ工事を行っている。空調用ポンプにインバータを導入することで無駄な流量を制御し、業務用エアコン節電対策商品を導入して室外機の消費電力を抑制する技術力により、電力コストの削減を図る。

## 会社概要

**c) 情報提案力**

修理の未然防止や設備全体の環境改善に関する蓄積された知識・ノウハウを提供することで、初期投資にかかるコストを下げる。具体的には、設備の更新や整備といった費用の一部が助成される補助金活用の提案など、事前の準備と情報の提供のほか、メンテナンス履歴などの一元管理により、緊急トラブルを予防することもできる。

**(3) 保守・管理・施工（メンテナンス）**

オフィス / ビル / マンションでは、トータルメンテナンスの考えを基に、専門家が空調設備や照明設備などのエネルギー消費構造から調査・分析・検証を行い、重点ポイントやコスト対策など、最適な保守・管理方法を提案する。病院 / 高齢者施設では、利用者にストレスを与えないよう、施設の状況に合わせた一括保守管理プランを提案する。ホテルでは、設備保守管理、工事、各種メンテナンス、緊急コールセンター受付手配等、トータルで建物管理を実施することに加え、費用対効果・維持管理のコスト削減を重視し、安心して利用できる施設環境をサポートする。商業施設 / チェーン店舗では、全国の商業施設 / チェーン店舗を中心に、店舗の設計企画、施工、緊急コールセンター受付手配、設備維持管理業務をトータルに実施する。

**(4) 商材**

空調機器に使われるポンプの無駄な消費電力を削減するインバータ制御の導入や照明のLED化など、施設、建物、設備のメンテナンスをトータルでサポートする商材を手掛けている。

## メーカーの機種を問わず対応が可能なメンテナンスサービスを提供

**4. 強み**

メーカー指定店として長年培ってきた空調メンテナンス技術など、蓄積された技術力やメンテナンスノウハウを活用し、24時間365日稼働のコールセンターを核としたトータルメンテナンスが、同社の強みである。上場企業では日本空調サービス<4658>、シンメンテホールディングス<6086>などが競合となるが、これら競合に対し、同社は内製のサービスエンジニアを抱え、24時間365日対応のコールセンターによる全国緊急対応、Webを含めたシステム化で先行している。また、人材育成や多能工化に力を入れており、本社併設の研修センターで技術研修を実施している。

同社は、主要顧客である小売業や飲食業を中心とした多店舗・多棟展開企業を対象に、空調機器・給排水衛生設備・電気設備・消防設備・警備 / 保全・厨房機器等の施設管理・設備保守業務を、メーカーや機器品種を問わず一括して請け負っていることも強みである。加えて、全国13拠点にセンターを設け、専門性の高い技術力を有する同社のサービスエンジニアを配備するとともに、メンテナンス業務の委託先であるパートナーを顧客店舗等へ派遣することにより、日本全国でメンテナンスサービスを提供できる体制を構築し、顧客の多種多様な要望に対応している。また、同社が開発したWeb管理システムを利用することで、顧客の店舗管理者がメンテナンス状況をリアルタイムで把握でき、管理業務における煩雑な手間を軽減できる。これらの強みによって、各地に広がる多くの店舗や施設の一元管理ができるため、多店舗・多棟展開する企業にとっては適切なコスト管理につながる。

会社概要

また、創業時からパナソニック製の空調機器メンテナンスを手掛けてきたことから、パナソニックグループとの関係が強固である点も強みである。パナソニックグループであるパナソニック産機システムズのメーカーサービス指定店として、業務用大型空調機器等の定期点検、修理対応を行っている。また、環境問題による省エネニーズが高まっており、大型空調機器に付随した省エネインバータ化工事、大型空調機器以外の電気設備や給排水衛生設備などのメンテナンス、大型機器のリニューアルといったトータルメンテナンスサービスの拡大によって、需要獲得機会が広がると弊社では見ている。そして、最大の強みとしては、循環型ビジネスモデルであることであろう。設備・設計→施工・設置→定期点検→メンテナンス（修理・維持管理・運用）から再び設備・設計へと循環することでリピート率の向上につながる。

## 業績動向

### 売上高は過去最高を更新、 エンジニアの多能工化等により営業利益は 2.6 倍

#### 1. 2023年5月期の業績概要

2023年5月期の連結業績は、売上高 14,733 百万円（前期比 27.2% 増）、営業利益 575 百万円（同 160.0% 増）、経常利益 579 百万円（同 157.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 452 百万円（同 193.7% 増）となった。コロナ禍に伴う行動制限の緩和等により社会・経済活動が正常化に向かうなかで、コロナ禍で取り組んできた技術力の強化や省エネ等の提案営業活動の成果が現れ、環境ソリューションサービスにおける省エネ工事が順調に増加した。特にコロナ禍や半導体不足による設備機器の供給不足等の影響で一時的に着工が保留されていた病院や老健施設等の省エネ工事案件が動き出した。また、トータルメンテナンスは、小売業の新規大口顧客との取引を開始する等堅調に推移した。さらに 2022年12月、金属製ドア・シャッター・サッシ等鋼製建具製造とそれに付随する建具工事、並びに建具類の仕入・販売事業を行う兵庫機工を連結子会社化し、売上高は過去最高を更新した。

利益面では、付加価値の高い環境ソリューションサービスにおける省エネ工事の増加に加え、サービスエンジニアの多能工化や研修センターでの実機研修による新入社員の早期育成等により内製化率が高まり、生産性が向上した結果、粗利率は 23.0% と前期比 1.8 ポイント増となった。一方、サービスの拡大に対応するため積極的な採用活動により人件費等が増加。販管費は同 25.8% 増加したが、売上総利益の増加でカバーし、営業利益は前期の 2.6 倍となった。なお、特別利益には、企業結合に伴う負ののれん発生益 73 百万円を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は前期の約 3 倍となった。

**三機サービス** | 2023年9月8日(金)  
 6044 東証スタンダード市場 | <https://www.sanki-s.co.jp/ir/>

業績動向

2023年5月期 連結業績

(単位：百万円)

	22/5 期		期初計画	23/5 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	期初計画比
売上高	11,581	-	14,370	14,733	-	27.2%	2.5%
売上総利益	2,454	21.2%	-	3,383	23.0%	37.9%	-
販管費	2,233	19.3%	-	2,808	19.1%	25.8%	-
営業利益	221	1.9%	460	575	3.9%	160.0%	25.0%
経常利益	224	1.9%	462	579	3.9%	157.9%	25.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	154	1.3%	307	452	3.1%	193.7%	47.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、事業の拡大には人材の拡充が不可欠であるとの認識の下、人員確保が困難な業界にあって、2023年5月期にはエンジニアを中心に中途採用も含めて100名超と初の3ケタ台の人材採用を実現している。これは、1) 教育・研修等を通じた人材育成、2) 人材の採用強化、エンゲージメント向上による人材確保・定着、3) 健康と安全、4) ダイバーシティ & インクルージョン、5) 労働環境の公平化、等の人的資本拡充のための取り組みを着実に進めてきたことが奏功していると言えよう。なかでも、24時間365日コールセンターによる相談体制を敷くために健康経営には力を入れており、3年前より「三機サービス健康宣言」を行い、健康診断受診率、離職率、時間外労働時間、有給休暇取得率等の具体的な目標数値を毎年設定し改善施策を実施してきた。これが評価され、2023年3月に経済産業省及び日本健康会議が主催する健康経営優良認定法人制度において「健康経営優良法人2023(大規模法人部門)」に認定された。

同社グループのセグメントはこれまで「メンテナンス事業」の単一セグメントであったが、兵庫機工の連結子会社化に伴い、「建設関連製品サービス事業」を新たにセグメントとして追加した。建設関連サービス事業の業績は、兵庫機工の企業結合日(みなし取得日)である12月20日より、決算期である3月末までの業績を反映している。セグメント利益は、企業結合の株式取得関連費用(アドバイザー費用等)34百万円を計上したため、44百万円の損失となった。なお、連結決算の特別利益には、負ののれん発生益73百万円を計上している。同社は兵庫機工より1977年に分離独立しており、以来お互いに独立した事業を手掛けてきた。今般のグループ化により、兵庫機工の有する建具・消防設備関連の技術を活用し、グループの提供するサービスを進化させ、それぞれの既存顧客に双方の既存サービス・製品のクロスセルを実施していくことで、企業グループの価値を向上させていく計画である。

セグメント別業績

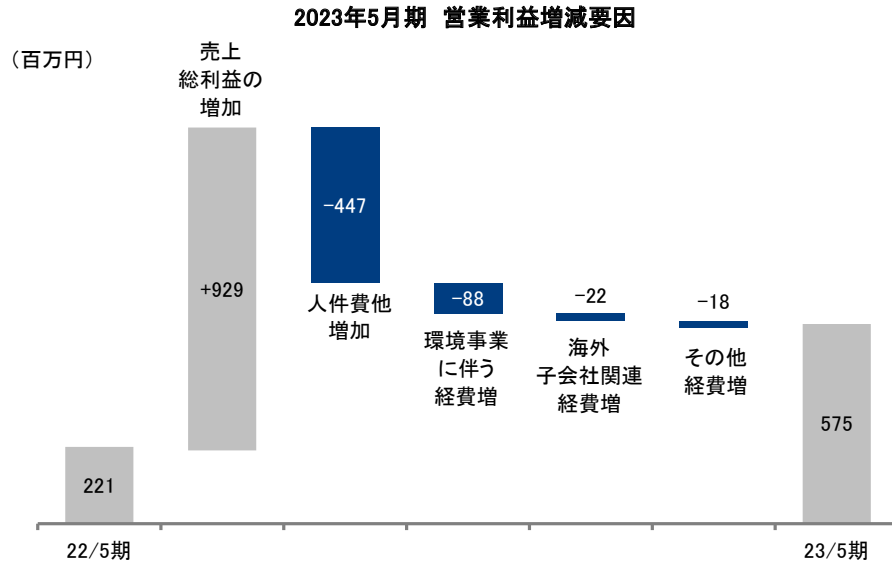
(単位：百万円)

	22/5 期	23/5 期	
	実績	実績	前期比
売上高	11,581	14,733	27.2%
メンテナンス事業	11,581	14,389	24.2%
建設関連製品サービス事業	-	343	-
営業利益	221	575	160.0%
メンテナンス事業	221	619	180.1%
建設関連製品サービス事業	-	-44	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

営業利益増減要因については、付加価値の高い省エネ工事が増加したこと、メンテナンスエンジニアの多能工化の推進により内製化率が上がり、生産性が向上したことなどにより売上総利益が929百万円増加した。一方、採用強化により人件費等が447百万円増加したほか、環境事業に伴う経費が88百万円増加、海外子会社関連の費用が22百万円増加したことなどにより、販管費は575百万円増加した。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2. サービス種別売上高

工事案件は、病院等の省エネ工事や既設の空調工事等が増加し、売上高は前期比 34.8% 増の 4,785 百万円、売上構成比は同 2.5 ポイント上昇し 34.0% となった。定期案件は、新規大口取引先のトータルメンテナンスサービス開始等により、売上高は同 16.5% 増の 2,946 百万円、売上構成比は 1.4 ポイント低下し 21.0% となった。修理案件も定期案件と同様の要因により、売上高は同 21.8% 増の 6,323 百万円、売上構成比は 1.1 ポイント低下し 45.0% となった。

### サービス種別売上高の推移

(単位：百万円)

	21/5 期		22/5 期		23/5 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
工事	2,975	26.5%	3,551	31.5%	4,785	34.0%	34.8%
定期	2,813	25.0%	2,528	22.4%	2,946	21.0%	16.5%
修理	5,450	48.5%	5,190	46.1%	6,323	45.0%	21.8%

注：数値は単体ベース

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

### 3. 顧客属性別売上構成の推移

売上構成比で50%を超える「小売業」は、新規大口取引先のトータルメンテナンスサービス開始等により、売上高は前期比13.6%増の7,276百万円、売上構成比は5.0ポイント低下し51.8%となった。また、リースの取り扱いを中心とした「その他」は、病院等の省エネ工事や学校等の大型空調更新工事をはじめ、建物の維持に必要な設備更新工事が増加し、売上高は同91.0%増の3,743百万円、売上構成比は9.2ポイント上昇し26.6%となった。

#### 顧客属性別売上構成の推移（単体ベース）

（単位：百万円）

	21/5期		22/5期		23/5期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
その他（リース等）	1,699	15.1%	1,960	17.4%	3,743	26.6%	91.0%
医療・介護・福祉	349	3.1%	531	4.7%	346	2.5%	-34.8%
イベント施設	45	0.4%	78	0.7%	149	1.1%	91.0%
設備管理・不動産	2,030	18.1%	1,923	17.1%	2,105	15.0%	9.5%
小売業	6,824	60.7%	6,405	56.8%	7,276	51.8%	13.6%
飲食	291	2.6%	372	3.3%	435	3.1%	16.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

### 4. 財政状態の概況

2023年5月期の資産合計は前期末比3,271百万円増加し8,353百万円となった。このうち、流動資産は同2,897百万円増加し6,952百万円となった。主な要因は、現金及び預金が247百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が2,692百万円増加、未成工事支出金が342百万円増加したこと等による。固定資産は、土地が83百万円増加、投資有価証券が93百万円増加したこと等により、同374百万円増加し1,400百万円となった。負債合計は同2,455百万円増加し4,519百万円となった。このうち、流動負債は仕入債務が920百万円増加、未払法人税・消費税等が415百万円増加したこと等により同2,024百万円増加し3,575百万円となった。固定負債は、長期借入金343百万円増加したこと等により同430百万円増加し、943百万円となった。純資産は当期純利益452百万円による増加、配当金の支払88百万円のほか、株式交換に伴う新株発行で資本剰余金が576百万円増加、同じく株式交換に伴う自己株式の取得135百万円等により同816百万円増加し3,833百万円となった。

これらの結果、自己資本比率は45.9%（前期は59.4%）に低下した。一方、ROE（自己資本当期純利益率）は、親会社株主に帰属する当期純利益の増加により13.2%（前期は5.2%）と上昇した。

業績動向

財政状態

(単位：百万円)

	22/5 期末	23/5 期末	増減
流動資産	4,054	6,952	2,897
固定資産	1,026	1,400	374
資産合計	5,081	8,353	3,271
流動負債	1,551	3,575	2,024
固定負債	512	943	430
負債合計	2,063	4,519	2,455
純資産合計	3,017	3,833	816

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年5月期は環境ソリューション、 トータルメンテナンスのさらなる成長を見込む

#### 1. 2024年5月期の業績見通し

2024年5月期の連結業績予想については、売上高 17,900 百万円（前期比 21.5% 増）、営業利益 729 百万円（同 26.7% 増）、経常利益 732 百万円（同 26.4% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 470 百万円（同 3.9% 増）を計画している。ROE は 12.3%（前期は 13.2%）を見込んでいる。コロナ禍の行動制限撤廃、エネルギーコストの高騰やカーボンニュートラルへの関心の高まり、顧客の人手不足等を背景に、環境ソリューションサービスにおける省エネ工事やトータルメンテナンスサービスの需要は継続的な増加が見込まれ、また、兵庫機工の通年での業績寄与もあり、売上高は過去最高更新を計画。トータルメンテナンスサービスの特性上、工事案件が定期案件・修理案件につながり、長期的にはストック型ビジネスモデルの収益構造になると弊社では見ている。同社では、環境ソリューションサービス、空調メンテナンスサービス、トータルメンテナンスサービスといった、事業ごとに分かれていた営業組織を集約することで、各事業間で顧客情報を共有し、複数のサービスを提案するなど、組織体制の強化を図っている。各事業の相乗効果により、設備・設計に始まり、施工・設置、定期点検、メンテナンスにつながるビジネスサイクルにおいて、リピート率を向上していく戦略だ。利益面でも、事業の拡大に合わせて、エンジニアを中心として前期並みの積極的な人材採用を進め、多能工化等の人材教育の強化により内製化率を高めるなど、生産性を向上させ利益を伸長させていく計画である。

なお、兵庫機工は直近 3 ヶ年平均で売上高 1,875 百万円、営業利益 79 百万円の業績をあげており、売上高は 17 億円～ 21 億円と受注に波はあるものの、同社の計画達成には強い追い風となる。

今後の見通し

**2024年5月期 業績見通し**

(単位：百万円)

	23/5期		24/5期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	14,733	-	17,900	-	21.5%
営業利益	575	3.9%	729	4.1%	26.7%
経常利益	579	3.9%	732	4.1%	26.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	452	3.1%	470	2.6%	3.9%
ROE	13.2%	-	12.3%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 経営基盤及び事業基盤を再構築することで、収益基盤強化を目指す

### 2. 新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」

同社は2022年7月、2023年5月期～2025年5月期を対象とする新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定した。コロナ禍等による事業環境の変化を踏まえ、2023年5月期～2025年5月期を中長期に成長するための収益基盤を強化する時期と捉え、経営基盤及び事業基盤の再構築を行う方針だ。

#### (1) 中長期経営ビジョン

2030年の目指す姿として、「安心・快適な空間のインフラを技術・データ・ITでプロデュース（クリエイト）する会社」とし、「事業を通じて環境負荷低減を実現し、地球の未来に貢献する会社」「高い技術とITの力でお客様の課題解決のその一歩先行く提案ができる会社」「社員が将来にわたっていきいきと安心して働くことができ、会社と共に成長し続けられる会社」を目指している。2030年以降については、「持続的成長期」と位置付け「付加価値提供型」「環境をプロデュースする」企業への変革を推進する。また、2030年のありたい事業規模として、売上高500億円、営業利益率10%、ROE28.2%を掲げている。

また、これを達成するために、「既存事業の深化」「環境分野の事業拡大」「成長投資」「人材育成」を基本方針とし、2023年5月期～2025年5月期を「収益基盤強化期」、2026年5月期以降を「発展期」、2030年以降を「持続的成長期」とした。



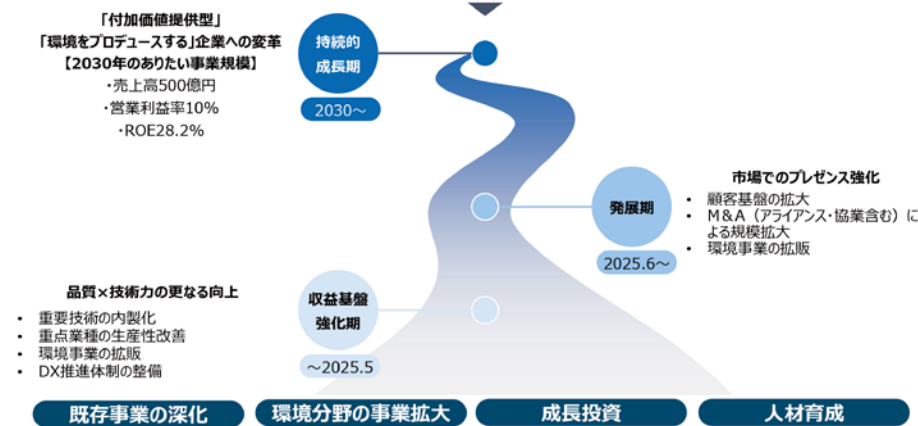
今後の見通し

中期経営ビジョン

2030年 目指す姿

安心・快適な空間のインフラを技術・データ・ITでプロデュース（クリエイト）する会社

- ・事業を通じて環境負荷低減を実現し、地球の未来に貢献する会社
- ・高い技術とITの力でお客様の課題解決のその一歩先行く提案ができる会社
- ・社員が将来にわたっていきいきと安心して働くことができ、会社と共に成長し続けられる会社



出所：決算説明会資料より掲載

(2) 重点施策と数値目標

目指すべき方向としては、品質と技術力を高め、垂直方向へトータルでソリューションを提供する企業へのシフトを行う。また、重点施策として、事業規模の拡大（2026年5月期以降の発展期に売上高約2倍）、成長投資（M&A、内部強化）、付加価値向上（2026年5月期以降の発展期にROE10%アップ）、人材育成（技術力・営業力・人間力強化、ワークエンゲージメント向上）の4つに加え、サステナビリティ（ESG）経営としてCO<sub>2</sub>削減への貢献及び健康経営の実現を掲げている。なお、事業構成としては、全体に占めるトータルメンテナンス及び環境ソリューションの割合を増やしていく。なお、製品の性能向上等により、メーカーメンテナンスの需要は今後大幅に変化がないことを想定している。

また、数値目標としては、最終年度の2025年5月期に売上高21,450百万円（2023年5月期は14,733百万円）、営業利益1,034百万円（同575百万円）を掲げている。

新中期経営計画の数値目標

(単位：百万円)

	22/5期 実績	23/5期 実績	24/5期 計画	25/5期 計画	CAGR (年平均成長率)
売上高	11,581	14,733	17,900	21,450	22.8%
営業利益	221	575	729	1,034	67.3%

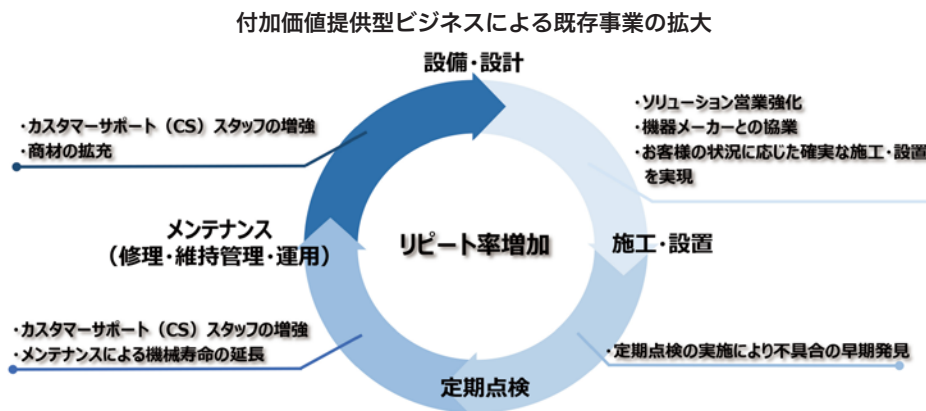
出所：会社リリースよりフィスコ作成

今後の見通し

**a) 事業規模の拡大**

付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大と環境事業拡大により、発展期に売上高約2倍を目指す。

このうち、付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大では、2025年の目指す姿として、蓄積してきたノウハウを強みに事業領域の拡大を掲げ、一歩先を行く提案で顧客の実現したい未来をサポートしていく。具体的には、設備設計段階から顧客に関われるようにソリューション営業を強化するほか、設備設計・施工設置・定期点検・メンテナンスのサイクルを確実に回し、サイクルそのものを拡大する。また、機器メーカーとの協業により機器の施工・設置・点検・メンテナンス需要を取り込んでいく。



出所：決算説明会資料より掲載

環境事業拡大では、2025年の目指す姿として、環境事業を第三の柱にすべく、よりSDGsを意識したソリューションへ深化させるほか、カーボンニュートラルを見据えた付加価値の高いソリューション提案を行う。具体的には、省エネシステムの拡販として、大規模病院に加えて他業種にも拡販するほか、提案メニューの拡充・深化を図る。ソリューション提案力強化としては、環境分野の人材補強、顧客の問題を瞬時に解決できるソリューションスタッフの増加を推進する。また、エネルギーマネジメントシステム事業者登録によって補助金申請業務を強化する。このほか、新たな取り組みとして、サービス範囲の拡大、熱源及び空調機器の高効率機器への置き換え提案（重油から電気利用など）、新規業界（物流センター）への横展開を計画している。

**b) 成長投資**

2025年の目指す姿として、出資等を伴う投資（アライアンス・M&A）や内部強化のための投資を掲げ、成長投資の実行やDX推進及びスマート化・デジタル化対応を進めていく方針だ。具体的には、戦略的なM&Aの実行や、知識習得・技術習得を推進するための出資に向け、M&A及びアライアンス強化を図る。また、研修内容の拡充や研修施設の充実、人材育成・採用、スマート化・デジタル化対応により、内部強化を図る。

**c) 付加価値向上**

品質向上施策及び原価低減施策を推進することで、発展期にROE10ptアップを目指す。具体的には、標準化の更なる推進（品質基準の設定と浸透）、ナレッジ共有・スキルトランスファー（知識の見える化による労働生産性向上）、パートナー施策（全国のパートナー企業網強化）、コールセンターの進化（顧客・パートナー企業・同社でwin-win-winを目指す）を進める方針だ。

#### d) 人材育成

専門技術者内製化・育成及び営業体制の強化を図ることで、人財ポートフォリオを進化させる。2025年の目指す姿としては、エンジニアでは空調・冷設スペシャリスト育成、営業ではソリューション営業、カスタマーサポートではスタッフ育成・増強を挙げているほか、新企業理念・新人事制度の浸透により、自ら動き新しい価値を創造できる人財及び次世代経営人財の発掘・育成を目指す。また、ナレッジマネジメントの推進・研修体系・採用強化も進めていく。

#### e) サステナビリティ経営

同社では、新中期経営計画の重点施策の1つとして、サステナビリティ（ESG）経営を掲げ、CO<sub>2</sub>削減への貢献及び健康経営の実現を目指している。Environment（環境）では、2022年5月期に約55万本\*のCO<sub>2</sub>削減を実現し、顧客のCO<sub>2</sub>削減目標達成へ貢献した。また、他社の省エネ・再エネ等の活動への積極的な協賛も引き続き行っていく。Social（社会）では、健康経営の推進、多様な働き方の確保、ダイバーシティの推進に向けて、今後5年間で女性管理職比率を現在の6%から12%へ引き上げる方針だ。Governance（ガバナンス）では、社会及びステークホルダーからの信頼を高めるコーポレートガバナンス体制を構築していく。また、東京証券取引所プライム市場上場を目指し適用範囲の拡大を進めている。

※1 本当たり CO<sub>2</sub> 吸収量 14kgとして計算。

## CSR の取り組み

国の基準や社会情勢・CSRの観点などから、社会全体で省エネ・節電・コスト削減といったニーズが高まっているなか、同社では環境改善事業において、新規での設備投資だけでなく、既存の設備を使ったコスト削減を提案・フルサポートしている。省エネ商材としては、空調の吸気口に置くだけで吸気流速や熱交換効率を高め、空調の消費電力を10%～25%下げる「Eco Plate」を拡販している。このプレート1枚の設置により、スキの木換算で年間約20本分相当のCO<sub>2</sub>削減効果が期待できる。

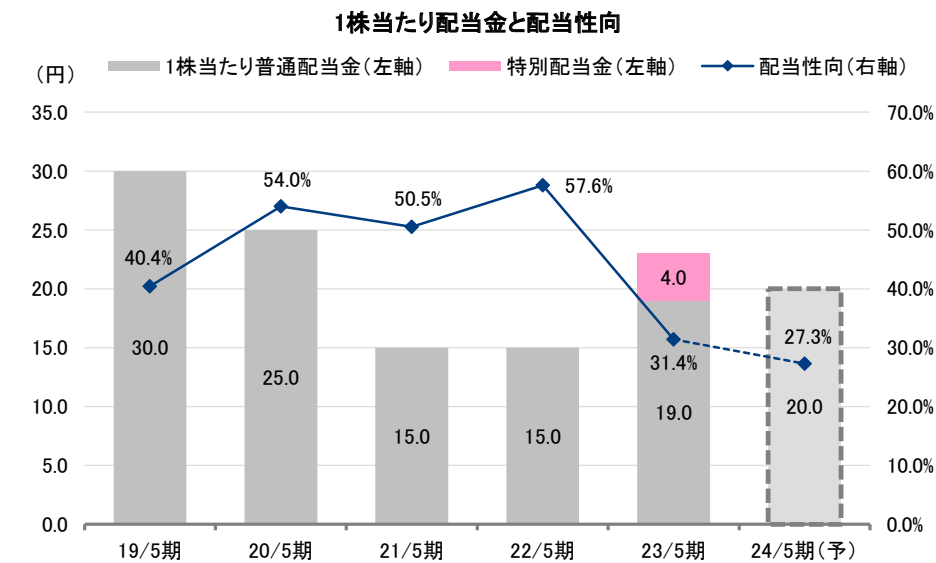
設備コストダウンの提案例としては、「ポンプインバータ制御」が挙げられる。ポンプをインバータ制御化することで、無駄な水量を抑制すると同時に、消費電力を負荷容量に応じてダウンさせ、省エネを図る。また、「省エネコンサルティング」として、法令に対する対処、アドバイス、省エネルギー提案を中心に、顧客と一体となって環境対策を進め、運用改善と設備改善をトータルにサポートしている。さらに、「熱源リプレース」として、熱源設備の導入提案や設備の更新などに適用する補助金の活用についてもアドバイスするほか、LED照明の導入にあたっての設計や商品の選び方などを提案し、省電力化に寄与している。また、2023年1月より、国内の食品製造事業者が排出する「揚げカス」を回収・加工し、資源として飼料や燃料、電気に変える循環型の再生エネルギープロジェクト「エコリオステーションプロジェクト」に参画した。同社は、この環境関連事業の企画・運営を行う（株）エコリオが製作し、全国の食品製造業者が設置する、揚げカス搾り機の据付・保守メンテナンスを担当していく計画である。

## 株主還元策

### 2024年5月期の配当は年20.0円予想、実質2期連続増配

同社は、健全な財務構造の維持と積極的な利益還元と並行して取り組むことを配当政策の基本方針とし、安定した配当を継続して実施することを配当方針としている。2023年5月期の配当については、業績好調を背景に前期比1.0円増配とした従来計画の1株当たり16.0円から3.0円増配の19.0円にするとともに、特別配当4.0円を加え、同8.0円増配の1株当たり23.0円とした。これにより配当性向は31.4%となった。また、2024年5月期の配当予想については、1株当たり20.0円を予定しており、特別配当を除くと実質1.0円増配となる。配当性向は27.3%となる。

また、株主優待制度として、毎年5月末日現在の株主名簿に記載または記録された株式1単元（100株）以上を保有している株主を対象として、QUOカード1,000円分を進呈している。



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