

|| 企業調査レポート ||

## アール・エス・シー

4664 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月25日(月)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2024年3月期第1四半期の業績概要	01
3. 2024年3月期の業績予想	01
4. 今後の成長戦略	02
■ 事業概要	03
■ 沿革	04
■ 企業特長	04
■ 業績推移	06
■ 決算概要	08
1. 2024年3月期第1四半期の業績概要	08
2. 2024年3月期第1四半期の総括	09
■ 主な活動実績	10
1. 友和商工の子会社化とPMIの進捗	10
2. AI警備システムに係る業務提携の締結	10
■ 業績見通し	10
1. 2024年3月期の業績予想	10
2. 弊社の見方	11
■ 今後の成長戦略	11
1. これまでの進捗	11
2. 中期経営計画の見直し	12
3. 今後の投資方針	12
4. 数値目標（修正後）	12
5. 今後の注目点	13
■ 株主還元	14

## ■ 要約

**2024年3月期第1四半期はM&A効果を含めて、  
大幅な増収増益を実現。  
中間配当の増額修正を公表。  
新技術の導入に向けた業務提携でも注目すべき成果**

### 1. 会社概要

アール・エス・シー<4664>は2021年に創業50周年を迎えた総合ビルメンテナンス企業であり、人材サービスも展開している。「信頼されるサービスを提供し、人が生活するあらゆる場面において、常に安全・安心・快適な環境を創造していきます」を経営理念に掲げ、「サンシャインシティ」や「丸の内ビルディング（以下、丸ビル）」など、日本を代表するビルの管理業務を手掛けている。創業来の主力である警備保障に加え、清掃、設備・受付、人材サービスなどを組み合わせた総合的なサービス提案に強みがあり、業績は堅調に推移している。今後は業界DX（デジタルトランスフォーメーション）化に向けて、機械化や新技術（セキュリティロボットやAI等）を積極的に活用し、持続的な成長を目指す方針である。

5ヶ年の中期経営計画については2年間が経過したが、セコム<9735>との業務提携によるセキュリティロボットの導入、内装工事等を手掛ける友和商工（株）の子会社化、（株）アジラとの業務提携（AI警備システムの導入）など、経営基盤の強化や将来を見据えた取り組みでも着々と実績を積み上げており、DX化の流れや再編の動きが加速するなかで、同社はまさに変革期を迎えている。

### 2. 2024年3月期第1四半期の業績概要

2024年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比58.2%増の2,226百万円、営業利益が同157.3%増の143百万円と大幅な増収増益となった。新たにグループインした友和商工による上乗せ分が増収に大きく寄与した。また、同社単体についても人材サービスが出遅れたものの、設備工事部門の伸びなどにより堅調に推移した。利益面でも、増収による収益の押し上げや固定費吸収により大幅な営業増益を実現し、営業利益率も6.4%（前年同期は3.9%）に大きく改善した。また、活動面では、友和商工に対するPMI（買収後の統合プロセス）を進めたほか、2023年8月にはAI警備システム「AI Security asilla」の開発・販売を手掛けるアジラとの業務提携を締結するなど、今後の成長に向けた事業基盤の強化でも一定の成果をあげることができた。

### 3. 2024年3月期の業績予想

2024年3月期の連結業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比21.4%増の7,318百万円、営業利益を同14.0%増の218百万円と増収増益を見込んでいる。引き続き友和商工の連結化や同社単体の着実な伸びが増収に寄与する想定となっている。利益面でも、将来に向けた先行費用の負担増などを見込んでいるものの、増収による収益の押し上げにより増益を確保する。また、年間配当については、中間配当の増額修正により、前期比2円増配となる1株当たり17円を予定している。

要約

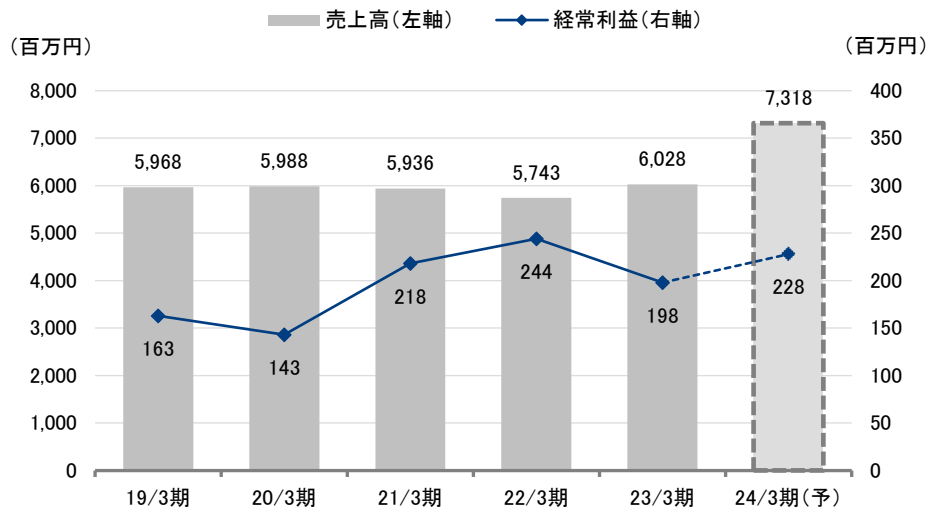
#### 4. 今後の成長戦略

想定よりも大型のM&A（友和商工）の実現や、将来を見据えた成長投資をさらに積極化する方針としたことなどから、2023年5月に中期経営計画の見直しを公表した。ただ、基本的な戦略の方向性に変更はない。すなわち、1) 収益力の向上（ソリューション提案、エリア管理体制の構築）、2) 技術力の強化（サービス品質の維持/向上、新技術の導入）、3) 職場環境の改善（従業員エンゲージメントの向上、女性の活躍推進）、4) 経営基盤の強化（持続的な成長の実現、環境への配慮）を基本戦略として、持続的な利益成長の基盤づくりに取り組む方針である。2026年3月期の数値目標（修正後）として、売上高を7,500百万円、営業利益を300百万円、ROE10%を掲げている。

#### Key Points

- ・ 2024年3月期第1四半期は新たにグループインした友和商工が寄与したことで大幅な増収増益を実現
- ・ AI警備システムの開発・販売を手掛けるアジラとの業務提携を締結するなど、今後に向けた取り組みでも一定の成果
- ・ 2024年3月期の連結業績については増収増益を見込んでおり、中間配当を2円増額修正
- ・ 中期経営計画の見直しを公表。ただし、今後の方向性に変化はなく、収益力の向上や新技術の強化などにより、持続的な利益成長の基盤づくりに取り組む方針

#### 業績推移



注：各値は百万円未満を四捨五入  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 「サンシャインシティ」や「丸ビル」などのビル管理業務のほか、 人材サービスも展開。 機械化や新技術（セキュリティロボットやAI等）の活用にも積極姿勢

事業セグメントは、「建物総合管理サービス事業」と「人材サービス事業」の2つ※で、「建物総合管理サービス事業」が売上高全体の約90%を占める。各事業の概要は以下のとおりである。

※ 2000年より開始した「介護サービス事業」については、収益化の遅れから2021年6月に撤退した。

#### (1) 建物総合管理サービス事業

官公庁、民間企業の事務所ビルをはじめ、店舗、ホテル、病院等各種建物に対する警備保障、清掃、オフィスサービス（受付など）、設備管理などを行っている。「サンシャインシティ」や「丸ビル」など、日本を代表するビルの管理業務を含め、コアとなる継続受託施設数は200を上回る（臨時受託並びに巡回警備を除く）。仙台支店、名古屋支店、大阪支店のほか、子会社には（株）アール・エス・シー中部（名古屋）や新たにグループインした友和商工を有するが、東京地区における売上構成比が高い。また、研修施設としてRSC研修所を運営しており、サービスの品質向上や人材育成にも注力している。2018年1月には警備品質の向上や新サービスの創造等を目的にセコムと業務提携契約を締結し、セキュリティロボットやAI活用などで連携を図っている。

#### (2) 人材サービス事業

1986年よりスタートした事業であり、オフィス・事務関連、営業・販売・サービス関連、IT関連、製造・物流・軽作業、イベント関連などで構成されている。「建物総合管理サービス事業」との親和性も高く、総合的な提案力を形成する要素にもなっている。

## 沿革

### 1971年に設立。 サンシャインシティとともに実績を積み上げてきた歴史

1971年9月に建物内外の安全及び維持管理を目的として、東京都港区に総合ビル管理株式会社として設立された。設立当初は、官公庁や民間企業の事務所ビルをはじめ、公共機関の警備等を受託することで安定した事業基盤を確立。1978年にサンシャインシティが完成すると、以降、今日に至るまで重要顧客かつパートナーとして株式会社サンシャインシティと強固な関係を築いてきた。1981年には人材派遣事業に参入（本格的なサービス展開は1986年より）し、総合提案力の基盤が出来上がった。また、地方への進出は、1972年の名古屋営業所（現アール・エス・シー中部）を皮切りに、1987年の大阪営業所（現大阪支店）、1999年の仙台営業所（現仙台支店）へと展開してきた。1995年に事業拡大、イメージ向上を目的として商号を現在のアール・エス・シーに変更すると、1997年には日本証券業協会に株式を店頭登録（現在は東京証券取引所スタンダード市場に上場）。2000年に新規参入した介護サービス事業については収益化の遅れにより2021年に撤退したものの、セコムとの業務提携締結（2018年1月）及びセキュリティロボット「cocobo（ココボ）」の導入に関する合意（2022年2月）、丸ビル・三菱ブロックの常駐警備業務開始（2021年7月）、内装工事等を手掛ける友和商工の子会社化（2023年2月）など、今後の事業拡大や付加価値の向上に向けて着々と取り組んでいる。

## 企業特長

### 総合力を活かしたワンストップソリューションに加え、 新技術の導入でも差別化を図っていく

#### (1) ワンストップソリューションの提供

警備保障、清掃、設備・工事はもとより、受付、イベント運営等の人材サービスなど、施設や入居するオフィス・テナント向けに幅広いサービスをワンストップで提供できる場所は、とりわけ大規模複合施設を受託するうえで大きな差別化要因となっている。顧客にとっては、それぞれを別々に委託し管理するよりはるかに効率がよく、同社にとっても施設当たりの単価向上や収益性向上につなげることができる。同社では、重要なパートナーとして強固な関係を築いてきたサンシャインシティへの総合的なソリューション提供を「サンシャインシティモデル」としてモデル化し、他の大規模総合施設等へも展開していく考えである。

アール・エス・シー | 2023年9月25日(月)  
4664 東証スタンダード市場 | https://www.trsc.co.jp/ir/

企業特長

サンシャインシティモデルの概要



出所：中期経営計画資料より掲載

(2) エリア管理体制の構築

同社のコア事業である警備保障を中心に、個々施設への配置から、エリア単位での管理により省人化を推進しているところも戦略的な特長と言える。すなわち、前述したワンストップソリューションを点から面へ展開するイメージである。業界として人材不足が課題となるなかで、エリア単位で集積度を高めていくことは効率的な警備員の配置や管理・運営が可能となり、その結果、顧客にとっても警備保障に係るコスト効果を高めることが可能となる。同社では、重点エリアである池袋地区(合計 29 施設)、日本のビジネスの中心地である丸ノ内・有楽町地区(合計 12 施設)を中心にエリア管理体制の拡充を図る考えであり、特に池袋地区においては、サンシャインシティとの連携を進めていく。

エリア管理体制の構築



当社の重点エリアである池袋、日本のビジネスの中心地である丸ノ内・有楽町地区を中心にエリア管理体制の拡充を図る。特に池袋エリアにおいてはサンシャインシティとの連携を進めていく。

出所：中期経営計画資料より掲載



アール・エス・シー | 2023年9月25日(月)  
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir/>

#### 企業特長

### (3) 新技術の導入に向けたアライアンスの強化

業界 DX 化に向けて、機械化や新技術の導入にも積極的である。2019年9月にはセコムと締結した業務提携契約に基づき、サンシャインシティで自律走行型巡回監視ロボット「セコムロボット X2」を活用した実証実験を開始し、有効性や安全性等を確認すると、2022年6月にはセコムから最先端技術を活用して業務を行うセキュリティロボット「cocobo (ココボ)」を導入し、サンシャインシティでのサービスを開始した。また、2023年4月には監視カメラによる実証実験を開始したほか、2023年8月には AI 警備システムの開発・販売を行うアジラとの業務提携を締結するなど、新技術の導入に向けたアライアンスに積極的に取り組んでいる。なお、このような独自技術を有するアライアンス先との業務提携を可能としているのは、サンシャインシティとの相互に戦略的な関係があるからに他ならない。アライアンス先にとっては、日本有数の集客力を誇るサンシャインシティにおいて、自ら開発した技術を導入し、さらに完成度を高める機会を得ることは大きなステップになる。前述した「サンシャインシティモデル」についても、新技術の導入という新たな価値提案が加わることにより、今後さらに発展していくことが期待される。

#### セキュリティロボット「cocobo」



セキュリティロボット「cocobo」

出所：中期経営計画資料より掲載

「cocobo」の活用により、人の目だけでは見つけることが難しい危険を察知して、施設・利用客の安全を早期に確保したり、警備員の立哨・巡回業務の負担軽減（その分、来訪客への対応をより充実させることが可能）や、夜間における配置効率化が期待できる

## 業績推移

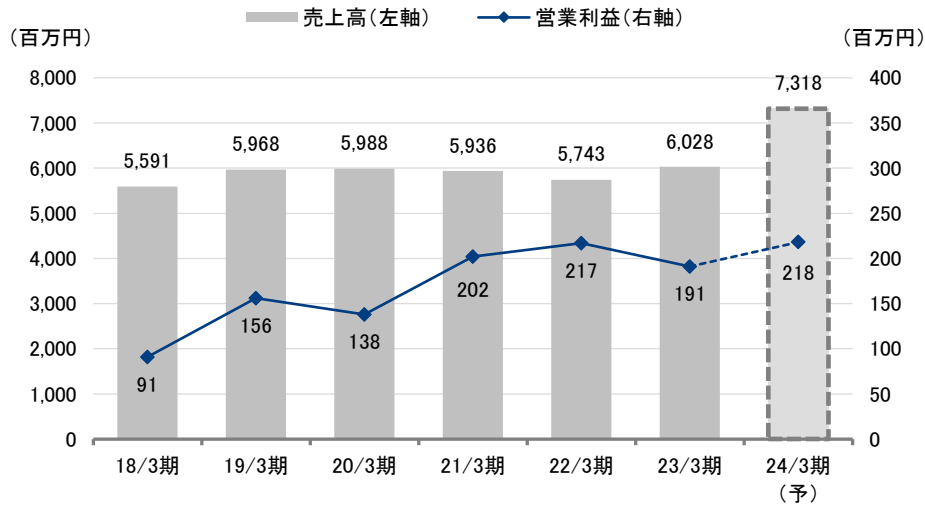
### 売上高はコア施設を軸に安定推移する一方、収益体質の強化を図る方針の下、着実な利益成長を実現

これまでの業績を振り返ると、売上高はコアとなる継続受託施設を軸として安定推移してきた。逆の見方をすれば、成長性に欠けるとの評価もできるが、この数年はトップラインの伸びよりも収益性の改善に注力してきたことや、そもそも労働集約的な事業特性であることから社内リソースの制約を受けてきたことも、その要因として考えられる。利益面では、2017年3月期に新規受注業務への先行費用などにより営業損失を計上したものの、その後は収益体質の強化に取り組み、着実な利益成長を実現してきた。特に2021年3月期に収益化が遅れていた介護サービス事業から撤退すると、丸ピルの警備業務を開始した2022年3月期には上場以降、過去最高水準の営業利益となり、営業利益率も3.8%の水準にまで引き上がってきた。2023年3月期はM&Aなどに係る先行費用により一旦減益となったものの、2024年3月期以降は再び増益基調へと回帰する見通しである。



## 業績推移

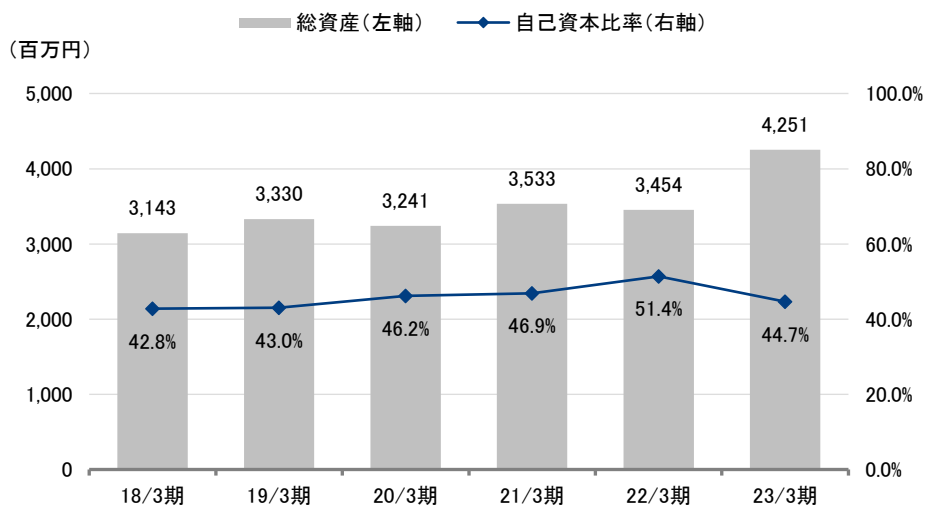
## 売上高及び営業利益の推移



注：各値は百万円未満を四捨五入  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

財政状態に目を向けると、総資産は2022年3月期まで大きな変動なく推移してきた。一方、自己資本は内部留保を着実に積み増してきたことから自己資本比率は上昇傾向をたどってきた。なお、2023年3月期に総資産が拡大した一方、自己資本比率が低下したのは、友和商工の連結化によるものである。もっとも、自己資本比率は約45%の水準を確保するとともに、M&Aに係るのれん計上額も152百万円にとどまることから、財務の安全性に懸念はない。また、資本効率を示すROEについては、ほぼ営業利益率と連動して改善傾向をたどり、2022年3月期には10%近くの水準に到達した。ただ、2023年3月期は先行費用により減益となったことでROEも低下したが、今後は営業利益率の回復とともに、ROEも改善に向かうものと考えられる。

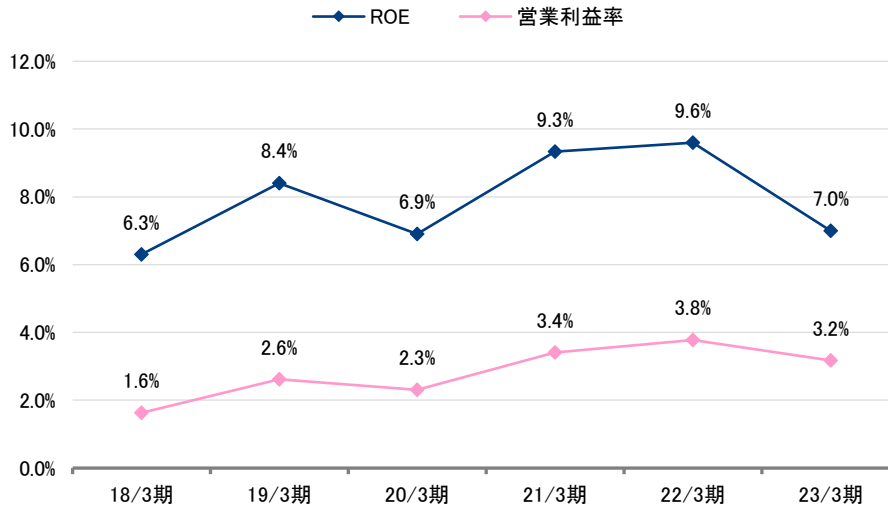
## 総資産及び自己資本比率の推移



注：各値は百万円未満を四捨五入  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績推移

## ROE(自己資本当期純利益率)及び営業利益率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 決算概要

### 2024年3月期第1四半期はM&A効果を含めて、大幅な増収増益を実現。

#### 1. 2024年3月期第1四半期の業績概要

2024年3月期第1四半期の連結業績は、売上高が前年同期比58.2%増の2,226百万円、営業利益が同157.3%増の143百万円、経常利益が同156.3%増の150百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同146.0%増の104百万円と大幅な増収増益となった。

売上高は、新たにグループインした友和商工による上乘せ分が増収に大きく寄与した。また、同社単体についても、人材サービスが新型コロナウイルスワクチン職域接種運営業務のはく落などにより出遅れたものの、設備工事部門の伸びなどにより堅調に推移した。

利益面でも、増収による収益の押し上げや固定費吸収により大幅な営業増益を実現し、営業利益率も6.4%(前年同期は3.9%)に大きく改善した。

一方、財政状態について大きな変動はなく、総資産は前期末比0.8%減の4,216百万円と僅かに減少した一方、自己資本は内部留保の積み増しにより同4.0%増の1,974百万円に増加したことから、自己資本比率は46.8%(前期末は44.7%)に上昇した。

## 決算概要

## 2024年3月期第1四半期の連結業績

(単位：百万円)

	23/3期1Q		24/3期1Q		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	額	率
売上高	1,407		2,226		819	58.2%
建物総合管理サービス事業	1,145	81.4%	2,001	89.9%	856	74.7%
人材サービス事業	262	18.6%	225	10.1%	-37	-14.0%
売上原価	1,134	80.6%	1,792	80.5%	658	58.0%
売上総利益	273	19.4%	434	19.5%	161	59.0%
販管費	218	15.5%	291	13.1%	74	33.9%
営業利益	56	3.9%	143	6.4%	87	157.3%
建物総合管理サービス事業	139	12.2%	239	12.0%	100	72.0%
人材サービス事業	11	4.4%	11	4.8%	-1	-5.4%
調整額	-95	-	-107	-	-12	-
経常利益	59	4.2%	150	6.8%	92	156.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	42	3.0%	104	4.7%	62	146.0%

注：各値は百万円未満を四捨五入  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2024年3月期第1四半期末の財政状態

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期1Q末	増減	
	実績	実績	額	率
総資産	4,251	4,216	-36	-0.8%
自己資本	1,899	1,974	76	4.0%
自己資本比率	44.7%	46.8%	2.1pt	

注：各値は百万円未満を四捨五入  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 2024年3月期第1四半期の総括

以上から、2024年3月期第1四半期を総括すると、友和商工の連結化をしっかりと業績の伸びに結び付けたところはもちろん、活動面においてもAI警備システムの開発・販売を行うアジラとの業務提携（詳細は後述）を締結するなど、今後に向けて注目すべき成果を上げることができたと評価できる。

## ■ 主な活動実績

### 友和商工に対する PMI に加え、 AI 警備システムに係る業務提携でも注目すべき成果

#### 1. 友和商工の子会社化と PMI の進捗

2023年2月28日に全株式取得によりグループインした友和商工（内装工事業）については、2023年4月1日から連結化されると、第1四半期の業績の伸びに大きく寄与しており、順調なスタートを切ったと言える。友和商工は創業50年以上の実績を持ち、オフィス内のレイアウト変更から大規模ビルのフロア工事まで請け負っており、そのノウハウから長年の間、高い品質と顧客との信頼関係を築いてきた。本件により、テナント入居工事からオフィスレイアウトの変更、テナント退去における原状回復工事に至るまでワンストップで対応できるようになり、設備工事部門の強化につながることはもちろん、顧客基盤の共有によるクロスセルの推進、優秀な技術者の確保や人材交流を通じた技術力の向上など、シナジー創出を図るところにも狙いがある。本格的なシナジーの実現にはある程度時間を要するものと見られるが、PMI（買収後の統合プロセス）は着実に進んでおり、人材や顧客の離反もなく、しっかりと融合が図られてきたようだ。

#### 2. AI 警備システムに係る業務提携の締結

2023年8月には、AI 警備システム「AI Security asilla」を開発・販売するアジラとの業務提携を締結した。同社が成長戦略に掲げる「新技術の導入」（警備 DX 化の実現）に向けた動きとして捉えることができる。アジラは、行動認識 AI を軸とした技術の力で、安全で快適な世界を目指すスタートアップ企業であり、ニコン<7731> やセコム、キヤノンマーケティングジャパン（株）との資本業務提携に加え、三菱地所<8802> や東京建物<8804> など数多くの企業との取引実績があり、この分野で大きな注目を集めている。今後、同社の運営管理する施設等へ AI 警備システムの導入を進めることで、データやノウハウを蓄積し、次世代のセキュリティシステムの構築を共同で実現していく考えのようだ。

## ■ 業績見通し

### 2024年3月期の連結業績については、期初予想を据え置き、 通期でも大幅な増収増益を見込む

#### 1. 2024年3月期の業績予想

2024年3月期の連結業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高を前期比21.4%増の7,318百万円、営業利益を同14.0%増の218百万円、経常利益を同14.9%増の228百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同30.5%増の167百万円と増収増益を見込んでいる。

業績見通し

売上高は、引き続き友和商工の連結化や同社単体の着実な伸びが増収に寄与する想定となっている。利益面でも、先行費用の負担増などを見込むものの、増収による収益の押し上げにより増益を確保する。

### 2024年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		増減	
	実績	構成比	期初予想	構成比	額	率
売上高	6,028		7,318		1,290	21.4%
営業利益	191	3.2%	218	3.0%	27	14.0%
経常利益	198	3.3%	228	3.1%	30	14.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	128	2.1%	167	2.3%	39	30.5%

注：各値は百万円未満を四捨五入  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2. 弊社の見方

第1四半期業績の通期予想に対する進捗率を見ると、売上高が約30%、営業利益では約66%と高い水準にあることから、通期予想の達成は十分に可能であると見ている。もちろん、今後の先行費用のかけ方や一時的な季節要因などによる業績への影響には注意する必要があるものの、想定外の費用等の発生がない限り、業績が上振れる可能性も視野に入ってくると考えられる。注目すべきは、友和商工とのシナジー創出や、アジラとの業務提携を始めとする新技術の導入など、来期以降の事業拡大に向けた動きであり、中長期的な視点から同社の成長戦略の進捗をフォローしたい。

## ■ 今後の成長戦略

**大型 M&A の実現や成長投資の積極化方針に伴い、  
 中期経営計画の見直しを公表。  
 引き続きソリューション提案や、  
 新技術の導入による成長基盤づくりに取り組む方針**

### 1. これまでの進捗

同社は、2022年3月期より5ヶ年の中期経営計画をスタートし、2年が経過した。これまでの進捗を振り返ると、業績面では計画を上回って推移するとともに、活動面においても、1) 丸ノ内エリアにおけるエリア管理体制の構築(2021年7月より)、2) 巡回清掃管理における埼玉エリアの拡大(2022年3月より)、3) セコムとの業務提携によるセキュリティロボット「cocobo(ココボ)」の導入(2022年6月)、4) 内装工事等を手掛ける友和商工の子会社化(2023年2月)、5) 有楽町地区における東宝日比谷プロムナードビルの警備業務開始(2023年2月)、6) AI警備システムの開発・販売を行うアジラとの業務提携締結(2023年8月)など、成長基盤づくりに向けて着々と実績を積み上げてきた。

今後の成長戦略

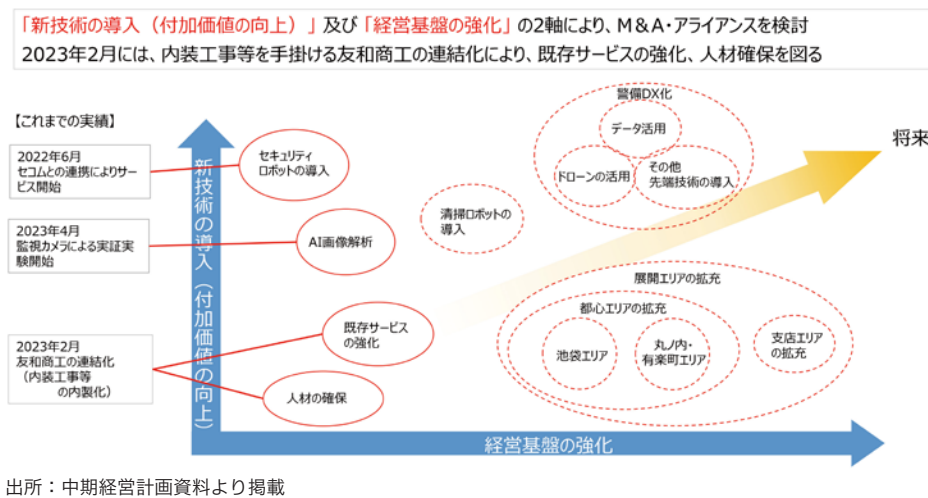
2. 中期経営計画の見直し

想定よりも大型の M&A (友和商工) の実現や、DX 化の流れや業界再編の動きなど環境変化をチャンスと捉え、将来を見据えた成長投資をさらに積極化する方針としたことなどから、2023 年 5 月に中期経営計画 (数値目標) の見直しを公表した。ただ、基本的な戦略の方向性に変更はない。すなわち、1) 収益力の向上 (ソリューション提案、エリア管理体制の構築)、2) 技術力の強化 (サービス品質の維持 / 向上、新技術の導入)、3) 職場環境の改善 (従業員エンゲージメントの向上、女性の活躍推進)、4) 経営基盤の強化 (持続的な成長の実現、環境への配慮) を基本戦略として、持続的な利益成長の基盤づくりに取り組む方針である。

3. 今後の投資方針

中長期的な成長加速に向けて、事業基盤の整備や技術革新 (DX 化) を推進する期間を位置づけ、将来を見据えた成長投資や業務提携等に戦略的に取り組む方針である。特に、人材確保や展開エリアの拡大、新技術の獲得などを目的とした投資を推進し、そのための M&A や資本業務提携にも意欲的である。2023 年 2 月に実施した友和商工の子会社化もその一環であり、今後も「新技術の導入 (付加価値の向上)」及び「経営基盤の強化」の 2 軸により、M&A やアライアンスを検討していく。

M&A・アライアンス戦略の方向性



4. 数値目標 (修正後)

最終年度 (2026 年 3 月期) の売上高を 7,500 百万円 (修正幅 + 500 百万円) に引き上げた一方、営業利益については、将来を見据えた先行費用増を想定し 300 百万円 (修正幅 -50 百万円) に引き下げた。ただ、ROE10% については修正なく、利益率の着実な改善や株主還元の充実等により ROE の向上を目指す方針である。



## 今後の成長戦略

## 中期経営計画における数値目標（修正後）

（単位：百万円）

	基準期 21/3 期 実績	1 年目 22/3 期 実績	2 年目 23/3 期 実績	3 年目 24/3 期 予想	最終年 26/3 期 計画
売上高	5,936	5,743	6,028	7,318	7,500
売上総利益	1,071	1,093	1,103	1,410	1,500
（売上総利益率）	18.0%	19.0%	18.3%	19.3%	20.0%
営業利益	202	217	191	218	300
（営業利益率）	3.4%	3.8%	3.2%	3.0%	4.0%
経常利益	218	244	198	228	310
（経常利益率）	3.7%	4.2%	3.3%	3.1%	4.1%
当期純利益	147	164	128	167	217
（当期純利益率）	2.5%	2.9%	2.1%	2.3%	2.9%
ROIC	6.7%	7.0%	5.4%		7.0%
ROA	4.3%	4.7%	3.3%		7.0%
ROE	9.3%	9.6%	7.0%		10.0%
自己資本比率	46.9%	51.4%	44.7%		45.0%

注：ROIC のリターンは税引後営業利益、ROA、ROE のリターンは当期純利益を使用  
 出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

## 5. 今後の注目点

ビルメンテナンス業界を取り巻く環境は、新型コロナウイルス感染症の拡大による一時的な影響（人流制限等）は回復に向かっているものの、人手不足や採用難、DX 化や技術革新への対応など構造的な課題を抱えるなかで、中小・零細事業者には後継者問題なども顕在化しており、今後ますます二極化の動きが加速するとの見方もある。もっとも、事業基盤や財務基盤が盤石な同社にとって、このような再編の動きはむしろチャンスと捉えるべきであり、厳しい業界環境のなかでいかに成長機会を見出していくのが最大のテーマと言えるだろう。そういった意味でも総合力を活かしたワンストップソリューション提案や新技術の導入により量と質の両面で成長を目指す方向性には合理性があると評価できる。また、具体的な戦略については、今後も M&A や他社との連携など外部リソースの活用が重要なカギを握ると見ており、そのためにも今回の M&A（友和商工）に加え、セコムとの連携（セキュリティロボットの導入）やアジラとの業務提携（AI 警備システム）をいかに具体的な成果に結び付けるかがポイントになるだろう。

## 株主還元

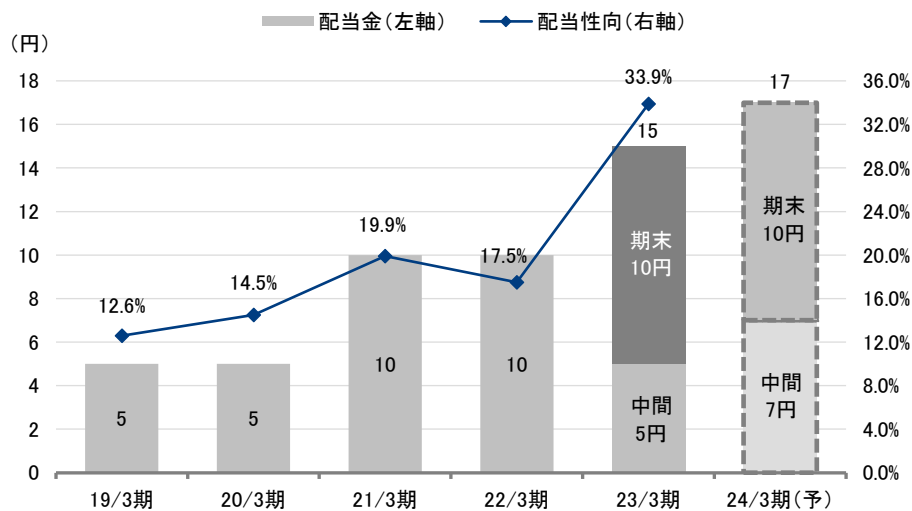
2024年3月期の年間配当については、中間配当の増額修正により、前期比2円増配となる1株当たり17円を予定。  
 配当性向目標についても20%以上から30%以上へ引き上げ

同社は、安定的な経営成績の確保及び経営基盤の維持増強に努めるとともに、株主に対する利益配分を最重要事項の1つと認識し、配当性向30%以上※を継続して実施することを目標としている。

※ 2023年5月に公表した中期経営計画の見直しとともに、配当性向の目標についても20%以上から30%以上へと引き上げた。

2024年3月期の年間配当については、中間配当を5円から7円へ増額修正したことに伴い、前期比2円増配となる1株当たり17円(中間7円決定済、期末10円)を予定している。弊社では、業績の伸びとともにさらなる増配の余地も大きいと判断している。

1株当たり配当金及び配当性向



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