

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2024年7月4日(木)

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月期の業績概要     | 01 |
| 3. 2025年3月期の業績見通し    | 01 |
| 4. 今後の成長戦略           | 02 |
| ■ 事業概要               | 03 |
| ■ 沿革                 | 04 |
| ■ 企業特長               | 04 |
| ■ 業績動向               | 06 |
| ■ 決算概要               | 08 |
| 1. 2024年3月期の業績概要     | 08 |
| 2. 2024年3月期の総括       | 09 |
| ■ トピック               | 10 |
| ■ 業績見通し              | 11 |
| 1. 2025年3月期の業績予想     | 11 |
| 2. 弊社の見方             | 12 |
| ■ 今後の成長戦略            | 13 |
| 1. 中期経営計画の方向性        | 13 |
| 2. これまでの進捗           | 14 |
| 3. 今後(2025年3月期)の取り組み | 14 |
| ■ サステナビリティ経営         | 15 |
| ■ 株主還元策              | 16 |

## ■ 要約

**2024年3月期はM&A効果や設備工事の上振れにより、大幅な増収増益。  
2025年3月期は増収確保も、人的投資により減益となる見通し**

### 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。今後は業界におけるDX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3年が経過したが、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着々と実績を積み上げてきた。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月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上が前期比34.3%増の8,097百万円、営業利益が同48.5%増の284百万円と計画を上回る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が、PMI（買収後の統合プロセス）の順調な進展により増収に大きく寄与した。また、同社単体についても、旺盛な店舗改装や設備リニューアル需要を取り込んだ設備工事の伸び等により堅調に推移した。特に計画を大きく上回ったのは、期初時点で読み切れない性質のスポット的な設備工事（主に友和商工）の上振れによるものである。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達成した。活動面では、東宝日比谷プロムナードビルの警備業務開始や巡回清掃業務の拡大、「サンシャインシティプリンスホテル」でのAI警備システムを活用した警備業務の提案を行い、2024年4月に開始するなど大きな成果を残すことができた。

### 3. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績予想について同社は、売上高を前期比0.1%増の8,103百万円、営業利益を同46.5%減の152百万円と増収減益を見込んでいる。売上高は、前期の上振れ要因となったスポット的な設備工事（主に友和商工）の反動減に加え、官公庁大型長期案件の契約満了等が約10億円のマイナス要因となるものの、新たな大型イベント業務及びサンシャインシティプリンスホテル警備の新規受注等により打ち返し、増収を確保する想定である。一方、利益面で減益となるのは、成長投資として約1億円の人的投資を見込んでいることが理由である。人材不足が成長の足かせとなるなかで、来期以降の持続的成長を実現するところに狙いがあるようだ。

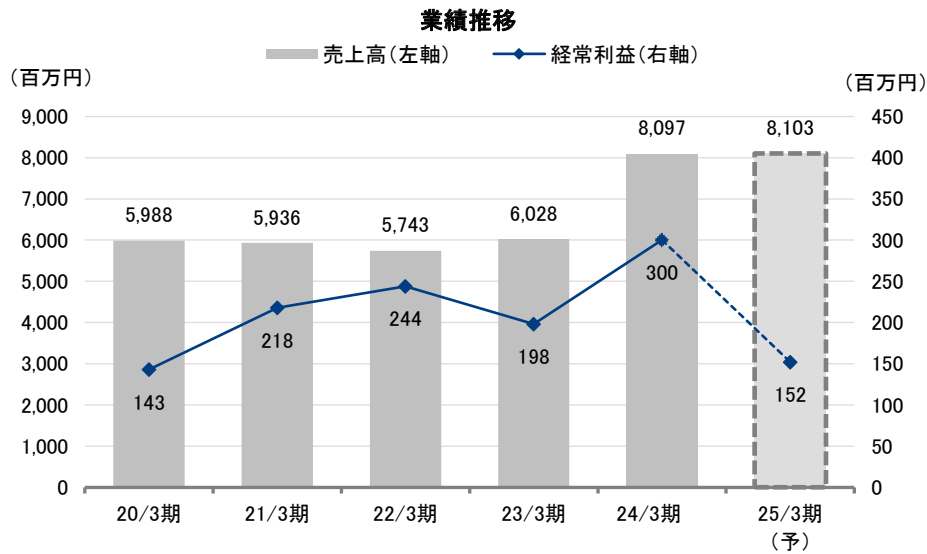
要約

4. 今後の成長戦略

中期経営計画では、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んでいる。2026年3月期の数値目標として、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。また、サステナビリティ経営に向けた基本方針及びマテリアリティを公表し、今後はKGI・KPIを作成する予定としている。

Key Points

- ・2024年3月期はM&A効果や好調な設備工事等の上振れにより大幅な増収増益
- ・「サンシャインシティプリンスホテル」にてAI警備システムを活用した警備業務を開始するなど、警備DXに向けて大きく前進
- ・2025年3月期は増収確保ながら、将来を見据えた人的投資により減益を見込む
- ・中期経営計画では、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



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」と「セキュリティロボット・AI等の新技術の活用」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。

### (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（東京）を有するが、東京地区における売上構成比が高い。また、任意団体「警備員研修所」の運営にも携わっており、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。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も締結した。

### (2) 人材サービス事業

1986年から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」との親和性が高く、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)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した。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)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でき上がった。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

### 総合力を生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る

#### (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ところは、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良く、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。

企業特長

サンシャインシティモデルの概要



出所：決算説明資料より掲載

(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



## 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、有効性や安全性等が確認できたため、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契約を締結し、サンシャインシティでの実証実験並びにサンシャインシティプリンスホテルにて AI 警備システムを活用した警備業務を開始するなど、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ほかならない。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

## 業績動向

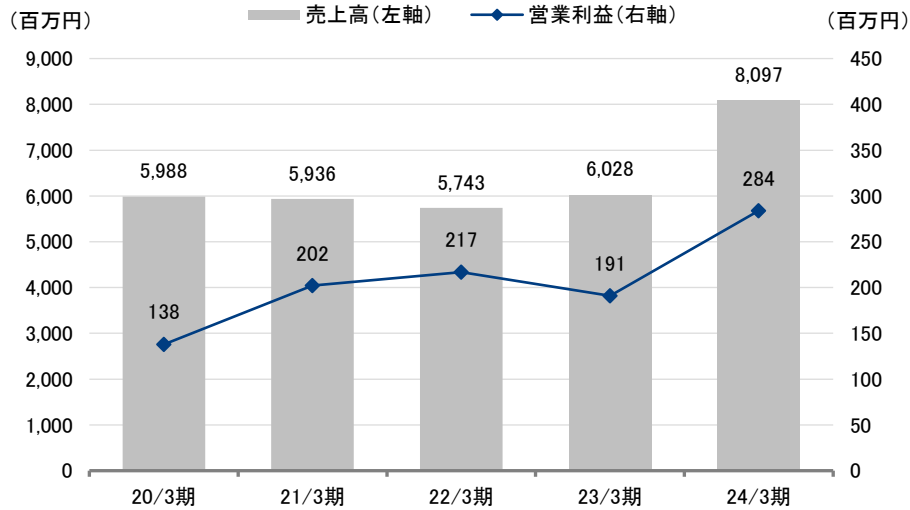
### 売上高はコア施設を軸に安定推移する一方、収益体質の強化を図る方針の下、着実な利益成長を実現

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、丸ビ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が、2024年3月期は大幅な増益を実現した。



業績動向

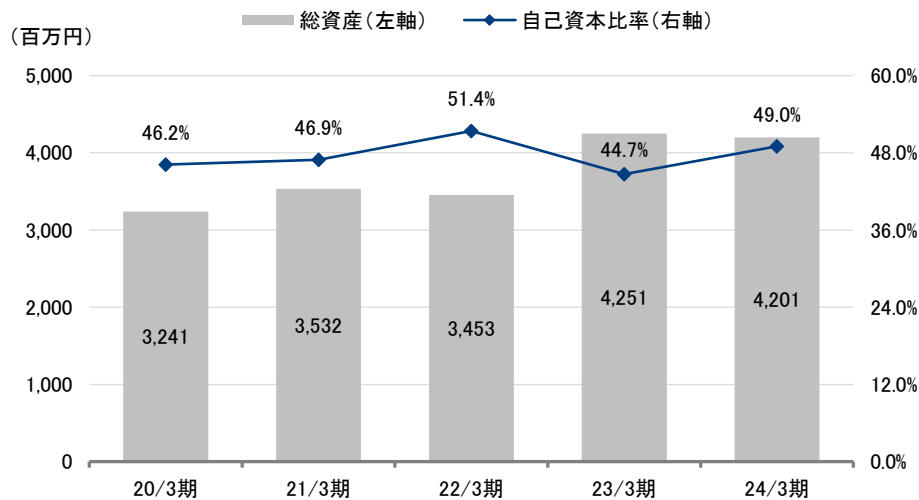
売上高及び営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

財政状態を見ると、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122百万円(2024年3月末時点)に留まることから、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。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、2024年3月期は12.4%に大きく改善している。

総資産及び自己資本比率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 決算概要

### 2024年3月期はM&A効果や設備工事の上振れにより、2度目の増額修正予想をさらに上回る大幅な増収増益

#### 1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高が前期比34.3%増の8,097百万円、営業利益が同48.5%増の284百万円、経常利益が同51.2%増の300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同91.4%増の245百万円と、2度目の増額修正予想をさらに上回る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がPMI（買収後の統合プロセス）の順調な進展により増収に大きく寄与した。また、同社単体については、人材サービスが新型コロナウイルス感染症ワクチン接種会場の案内業務の終了などで落ち込んだが、旺盛な店舗改装や設備リニューアル需要を取り込んだ設備工事の伸びなどにより堅調に推移した。なお、計画を大きく上回ったのは、期初時点では読み切れない性質のスポット的な設備工事（主に友和商工）の上振れによるものである。

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達成した。特に、相対的に利益率の高い設備工事の伸びにより営業利益率は3.5%（前期は3.2%）に改善した。

財政状態については大きな動きはなく、総資産は前期末比1.2%減の4,201百万円とわずかに減少した。一方、自己資本は利益剰余金の積み増しにより同8.9%増の2,057百万円に増加し、自己資本比率は49.0%（前期末は44.7%）に改善した。

#### 2024年3月期の連結業績

(単位：百万円)

|                 | 23/3期 |       | 24/3期 |       | 増減    |        |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
|                 | 実績    | 構成比   | 実績    | 構成比   | 額     | 率      |
| 売上高             | 6,028 | -     | 8,097 | -     | 2,069 | 34.3%  |
| 建物総合管理サービス事業    | 5,001 | 83.0% | 7,179 | 88.7% | 2,178 | 43.6%  |
| 人材サービス事業        | 1,027 | 17.0% | 918   | 11.3% | -109  | -10.6% |
| 売上原価            | 4,925 | 81.7% | 6,616 | 81.7% | 1,691 | 34.4%  |
| 売上総利益           | 1,103 | 18.3% | 1,481 | 18.3% | 377   | 34.2%  |
| 販管費             | 912   | 15.1% | 1,197 | 14.8% | 285   | 31.2%  |
| 営業利益            | 191   | 3.2%  | 284   | 3.5%  | 93    | 48.5%  |
| 建物総合管理サービス事業    | 556   | 9.2%  | 672   | 8.3%  | 116   | 20.9%  |
| 人材サービス事業        | 40    | 0.7%  | 36    | 0.4%  | -4    | -10.0% |
| 調整額             | -405  | -     | -424  | -     | -19   | -      |
| 経常利益            | 198   | 3.3%  | 300   | 3.7%  | 102   | 51.2%  |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 128   | 2.1%  | 245   | 3.0%  | 117   | 91.4%  |

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

決算概要

2024年3月期末の財政状態

(単位：百万円)

|        | 23/3期<br>実績 | 24/3期<br>実績 | 増減    |       |
|--------|-------------|-------------|-------|-------|
|        |             |             | 額     | 率     |
| 総資産    | 4,251       | 4,201       | -50   | -1.2% |
| 自己資本   | 1,899       | 2,057       | 158   | 8.3%  |
| 自己資本比率 | 44.7%       | 49.0%       | 4.3pt | -     |

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

セグメントごとの業績及び活動実績は以下のとおりである。

**(1) 建物総合管理サービス事業**

売上高は前期比 43.6% 増の 7,179 百万円、セグメント利益は同 20.9% 増の 672 百万円と大きく拡大した。友和商工のグループインに伴う設備工事の伸びが業績に大きく寄与した。同社単体についても、警備部門において、東宝日比谷プロムナードの警備業務を開始したほか、清掃部門では名古屋、埼玉などにおける新規受注や巡回清掃業務（埼玉、名古屋、大阪エリア）※が着実に増加した。設備部門においては、サンシャインシティにおける店舗改装に伴うシャッター更新工事や大型家電量販店における昇降機設備等のリニューアル作業、学校給食センターにおける設備機器の修繕作業など多数の案件を受注することができた。利益面でも、原材料費や人件費の上昇などがコスト増加要因となったものの、受注拡大や価格の見直し、コストコントロールにより吸収し大幅な増益を実現した。

※ 巡回清掃とは月や週に何回など、頻度を決めて定期的に行う清掃のこと。人手不足の下、需要が拡大するなかで、同社にとっても集積度を高めながら、巡回エリアを広げていくことにより、限られたリソースで効率的に受注件数を増やすことができるため、今後も注力する業務の1つとなっている。

**(2) 人材サービス事業**

売上高は前期比 10.6% 減の 918 百万円、セグメント利益は同 10.0% 減の 36 百万円と減収減益となった。イベントプロモーション運営業務やアミューズメント施設の案内誘導業務、施設駐車場の管理業務などの臨時案件を受注したものの、新型コロナウイルス感染症ワクチン接種会場の案内業務の終了が大きく影響した。利益面でも、派遣スタッフの待遇改善と並行して、登録スタッフの採用・教育手法の見直し、イベント制作業務の内製化など原価管理の徹底を継続実施したものの、減収による収益の下押しにより減益となった。

**2. 2024年3月期の総括**

2024年3月期を総括すると、友和商工の連結化をしっかりと業績の伸びに結び付け、計画を上回る増収増益を実現した点で大いに評価できる結果となった。ただ、上振れの要因がスポット的な設備工事の伸びであった点には注意が必要であり、後述する業績予想の見方でも触れるが、その部分をどのように判断すべきかについては、今後もフォローしていきたい。また、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を締結し、サンシャインシティにおいて実証実験を開始したことに加え、サンシャインシティプリンスホテルでのAI警備システムを活用した警備サービスの受注に結び付けたところは、警備DXの進展に向けて大きな前進と言えるだろう。さらに、東宝日比谷プロムナード（丸ノ内・有楽町エリア）の警備業務の開始や巡回清掃業務の拡大などについても、エリア管理体制の構築により業務の効率化を図る同社戦略に沿ったものと評価することができる。

## ■ トピック

### 「サンシャインシティプリンスホテル」にて、 業務提携先のアジラと AI 警備システムを活用した警備業務を開始

2023年11月9日より、業務提携先であるアジラと、「サンシャインシティ」において AI 警備システム「AI Security asilla」を活用した施設警備の実証実験を開始した。行動認識 AI を使用した「asilla」は、防犯カメラの映像から、瞬時に人の行動を解析し通知を行うため、不審行動の早期発見や転倒事故などへの迅速な対応を可能にする。事故発生時の即時対応を可能にするシステムの活用によって、一層の安全・安心・快適なサービスの提供を目指すとともに、警備員の省人化や警備員による顧客対応時間の拡充により警備全体の品質向上を図る考えだ。

さらに 2024年4月1日からは、「サンシャインシティプリンスホテル」で AI 警備システムを活用した警備業務を開始した。同社として改めてホテル業界の警備に参入するものであり、「AI Security asilla」のホテル業界への本格導入は初となる。本件を足掛かりに革新的な警備サービスによる差別化を図り、ホテル業界を開拓していく戦略を描いている。

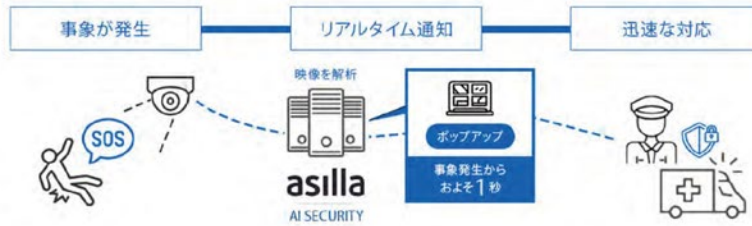
トピックス

AI Security asilla (アジラ)

1) 実証実験の運用イメージ

発生から検知まで約1秒

ポップアップ、メール、パトランプ等さまざまな通知方法



※「アジラ」の名称は、日本国およびその他各国において株式会社アジラの登録商標です。

2) 検知可能な行動一覧

|   |                              |                      |
|---|------------------------------|----------------------|
| <b>迷惑行為の検知</b>  | <b>見守り</b>                   | <b>人数検知</b>          |
| 喧嘩・暴力行為<br>侵入<br>長時間たむろ<br>   | 転倒・急病人<br>ふらつき<br>白杖・車椅子<br> | 混雑状況検知<br>人数カウント<br> |
| <b>違和感行動の検知</b><br>予期しない危険行動を網羅的に補足→事件事故の予兆検知に!<br><span style="background-color: red; color: white; border-radius: 50%; padding: 5px;">特許技術</span> |                              |                      |

出所：決算説明資料より掲載

## 業績見通し

### 2025年3月期は増収確保なるも、将来に向けた人的投資により減益となる見通し

#### 1. 2025年3月期の業績予想

2025年3月期の連結業績予想については、売上高が前期比0.1%増の8,103百万円、営業利益が同46.5%減の152百万円、経常利益が同49.3%減の152百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同67.7%減の79百万円と、増収減益を見込んでいる。

業績見通し

売上高は、前期の上振れ要因となったスポット的な設備工事（主に友和商工）の反動減に加え、官公庁大型長期案件の契約満了が約10億円のマイナス要因となるものの、新たな大型イベント業務及びホテル警備の新規受注等により打ち返し、増収を確保する想定である。

一方、利益面で減益となるのは、成長投資として約1億円の人的投資を見込んでいることが理由である。人材不足が成長の足かせとなっているなかで、来期以降の成長を実現するところに狙いがある。

**2025年3月期連結業績予想**

(単位：百万円)

|                     | 24/3期 |      | 25/3期 |      | 増減   |        |
|---------------------|-------|------|-------|------|------|--------|
|                     | 実績    | 構成比  | 期初予想  | 構成比  | 額    | 率      |
| 売上高                 | 8,097 | -    | 8,103 | -    | 6    | 0.1%   |
| 営業利益                | 284   | 3.5% | 152   | 1.9% | -132 | -46.5% |
| 経常利益                | 300   | 3.7% | 152   | 1.9% | -148 | -49.3% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 245   | 3.0% | 79    | 1.0% | -166 | -67.7% |

注：各値は百万円未満を四捨五入

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 弊社の見方

同社の業績予想は保守的な前提に基づくものであり十分に達成可能であると、弊社では見ている。むしろ、前期のようにスポット的な設備工事の受注が上振れ要因になる可能性も否定できない。前期は期初時点で読み切れなかった設備工事（オフィス入替や店舗レイアウト変更など）の受注が約6億円の上振れ要因となった。もともと同社の業績予想には保守的な傾向が見られるが、友和商工の連結化に伴ってスポット的な設備工事が増えたことにより、その部分が新たな業績の変動要因となる可能性については今後も注意深く見守る必要がある。また、約1億円の人的投資についても足元の利益を圧迫する要因とはなるものの、今後の成長を見据えれば理にかなった戦略と言える。特に来年は大阪・関西万博などが予定されているため、しっかりと需要拡大に向けた体制を準備する必要がある。いずれにしても、人材不足が足かせとなっている業界において、中期経営計画の最終年度である2026年3月期、そしてその先の持続的成長に向けて、人的投資の強化と警備DXをどこまで形にできるかが大きなテーマになるだろう。加えて、後述する基本戦略（経営基盤の強化）にも掲げられているM&A・アライアンス戦略の動きについても注目すべきポイントである。警備DXについてはアライアンスを中心に必要となるテクノロジーを追加していく戦略が想定される一方、巡回清掃業務などが軌道に乗ってきた清掃事業については事業拡大の余地も大きく、展開エリアにおける人的リソースの確保を目的としたM&Aに踏み切る可能性は十分にあると見ている。



## ■ 今後の成長戦略

### 「サンシャインシティモデル」を軸とするソリューション提案や、 エリア管理体制の構築、新技術の導入により成長基盤づくりに取り組む

#### 1. 中期経営計画の方向性

5ヶ年の中期経営計画がスタートとしてから3年が経過した。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。特に、競争力や収益性の向上に向けては、「サンシャインシティモデル」を軸とするワンストップソリューションの提供、池袋エリア及び丸ノ内・有楽町エリアを中心とするエリア管理体制の拡充、他社との連携による警備業務 DX の推進などに注力していく。

#### 中期経営計画における数値目標（2023年5月公表）

(単位：百万円)

|          | 基準期<br>21/3期<br>実績 | 1年目<br>22/3期<br>実績 | 2年目<br>23/3期<br>実績 | 3年目<br>24/3期<br>実績 | 4年目<br>25/3期<br>(予想) | 最終年<br>26/3期<br>(計画) |
|----------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------------------|----------------------|
| 売上高      | 5,936              | 5,743              | 6,028              | 8,097              | 8,103                | 7,500                |
| 売上総利益    | 1,071              | 1,093              | 1,103              | -                  | -                    | 1,500                |
| (売上総利益率) | 18.0%              | 19.0%              | 18.3%              | -                  | -                    | 20.0%                |
| 営業利益     | 202                | 217                | 191                | 284                | 152                  | 300                  |
| (営業利益率)  | 3.4%               | 3.8%               | 3.2%               | 3.5%               | 1.9%                 | 4.0%                 |
| 経常利益     | 218                | 244                | 198                | 300                | 152                  | 310                  |
| (経常利益率)  | 3.7%               | 4.2%               | 3.3%               | 3.7%               | 1.9%                 | 4.1%                 |
| 当期純利益    | 147                | 164                | 128                | 245                | 79                   | 217                  |
| (当期純利益率) | 2.5%               | 2.9%               | 2.1%               | 3.0%               | 1.0%                 | 2.9%                 |
| ROIC     | 6.7%               | 7.0%               | 5.4%               | 7.9%               | -                    | 7.0%                 |
| ROA      | 4.3%               | 4.7%               | 3.3%               | 5.8%               | -                    | 7.0%                 |
| ROE      | 9.3%               | 9.6%               | 7.0%               | 12.4%              | -                    | 10.0%                |
| 自己資本比率   | 46.9%              | 51.4%              | 44.7%              | 49.0%              | -                    | 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

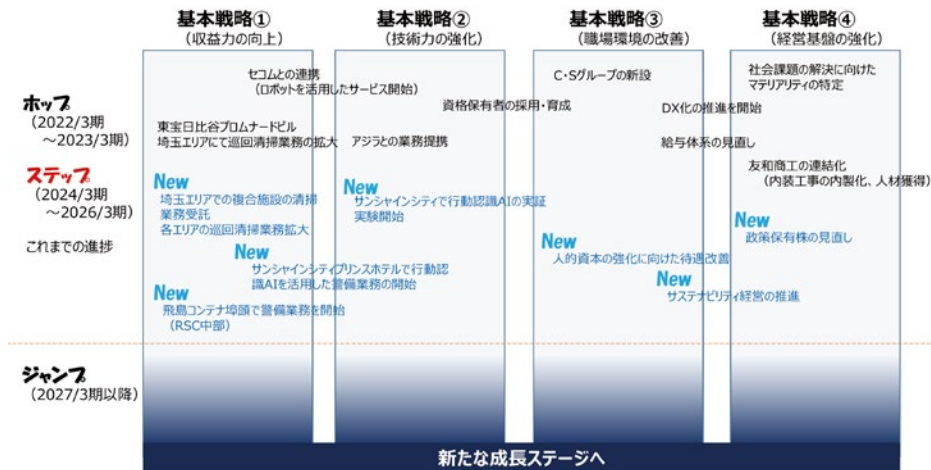
出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成説明

今後の成長戦略

2. これまでの進捗

中期経営計画が2021年4月にスタートしてから、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)、2) 巡回清掃管理における埼玉エリアの拡大(2022年3月)、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)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。前期においても、1) 埼玉エリアでの複合施設の清掃業務受託並びに各エリアの巡回清掃業務拡大、2) AI警備システムの開発・販売を行うアジラとの業務提携によるサンシャインシティでの行動認識AIの実証実験開始、並びにサンシャインシティプリンスホテルで行動認識AIを活用した警備業務の開始、3) 飛鳥コンテナ埠頭での警備業務開始などで実績を上げることができた。

中期経営計画(基本戦略)の全体像と進捗



出所：決算説明資料より掲載

3. 今後(2025年3月期)の取り組み

(1) 基本戦略1 収益力の向上

1) 2025年4月開催予定の大阪・関西万博への対応準備、2) 大型イベントの受注、3) 清掃業務の拡大などに取り組む方針だ。具体的には、1) 大阪支店を中心に警備業務、派遣業務の受注に向けた活動の強化、2) 大型イベントの運営、ブース施工業務の受注に向けた活動の推進、3) 巡回清掃のエリア拡大(埼玉、名古屋、大阪エリア)を掲げている。

(2) 基本戦略2 技術力の強化

1) AI警備システム「AI Security asilla」の活用、2) 警備ロボット「cocobo」の活用拡大、3) 各業務におけるDX化などに取り組む方針だ。具体的には、1) サンシャインシティ内での本格稼働に向けた実証実験及びサンシャインシティプリンスホテルでの本格稼働、2) サンシャインシティ内での巡回エリアの拡大、3) 業務DX化プロジェクトの推進を掲げている。

### (3) 基本戦略3 環境職場の改善

人的資本経営の推進に取り組む方針だ。具体的には、従業員の待遇改善、自社研修所における独自教育と外部教育の活用、資格取得のサポート、女性従業員の職域拡大を掲げている。

### (4) 基本戦略4 経営基盤の強化

1) グループ会社とのシナジー創出、2) M&A・アライアンス戦略の推進、3) サステナビリティ経営の推進（詳細は後述）に取り組む方針だ。具体的には、1) 友和商工との内装工事業務におけるクロスセル、アール・エス・シー中部との連携による中部エリアの開拓、2) 警備 DX を実現するアライアンス戦略、清掃事業の体制強化を掲げている。

## ■ サステナビリティ経営

### サステナビリティ基本方針を策定するとともに、 マテリアリティ（重点課題）を特定

同社は、「人」と「地域との関係性」を重視し、お客さまに信頼されるサービスを提供することにより、企業価値の向上と地域発展に貢献する」ことを念頭にサステナビリティ基本方針を定めるとともに、「1) お客さまからの信頼を礎にした事業活動と法令遵守意識の徹底、2) 人的資本経営とダイバーシティの推進、3) 地域社会への積極的な関わり、4) DX によるナレッジ蓄積とサービスクオリティの向上、5) 地球環境への配慮」の5項目をマテリアリティ（重点課題）として特定した。KGI（重要目標指標）及び KPI（重要達成度指標）については今後作成する方針としている。

#### サステナビリティ基本方針

RSCは、池袋・丸の内などの日本の都心部を担う大規模複合施設を中心にした総合ビルマネジメント会社です。エリア特化型で、施設警備をコアに 清掃、設備管理、建築工事、人材サービスなど幅広いビルマネジメントサービスをワンストップで提供してまいります。

「安全・安心・快適」な環境を創造する社会インフラとしての役割を果たすべく、R「Reliance(信頼)」S「Service(サービス)」C「Corporation(会社)」の企業名に込められているような、お客さまに信頼いただける、ホスピタリティ溢れるサービスを提供していきたいと考えております。そのためにも、そのサービスを提供する「人材」への積極的な投資を行い、人的資本経営を推進してまいります。

RSCは、取引先・従業員・投資家など全てのステークホルダーの皆様と共に、ビルで働く人、訪れる人を中心に关わる人全ての、安全・安心の先にあるウェルビーイングを実現し、持続可能な地域社会の発展に貢献します。

出所：決算説明資料より掲載

サステナビリティ経営

マテリアリティ（重点課題）の特定

|   |        |
|---|--------|
| 1. お客様からの信頼を礎にした事業活動と法令遵守意識の徹底  | 基本戦略①④ |
| これまで培ってきたお取引先企業の皆様からの「信頼」を礎にした、安全・安心・快適なサービスを提供すべく、法令遵守の徹底と共に誠実な企業活動に努めます。          |        |
| 2. 人的資本経営とダイバーシティの推進  | 基本戦略③  |
| グループ事業の根幹となる「人材」への積極的な投資を行い、誰もが特長的に活躍し、ウェルビーイングを実現できる職場環境を目指します。                    |        |
| 3. 地域社会への積極的な関わり  |        |
| 事業活動の基盤となる各地域の社会活動に積極的に参加し、地域社会の発展に貢献いたします。   |        |
| 4. DXによるナレッジ蓄積とサービスクオリティの向上   | 基本戦略②  |
| DXを推進することにより、総合ビルマネジメントのナレッジを蓄積すると共に、サービスクオリティの向上を追求いたします。                          |        |
| 5. 地球環境への配慮   | 基本戦略④  |
| 地球環境に配慮した事業活動を行うため、グループだけでなく、サンシャインシティのサステナビリティ活動にも積極的に協力することで、より効果的な活動になることを目指します。 |        |

出所：決算説明資料より掲載

## 株主還元策

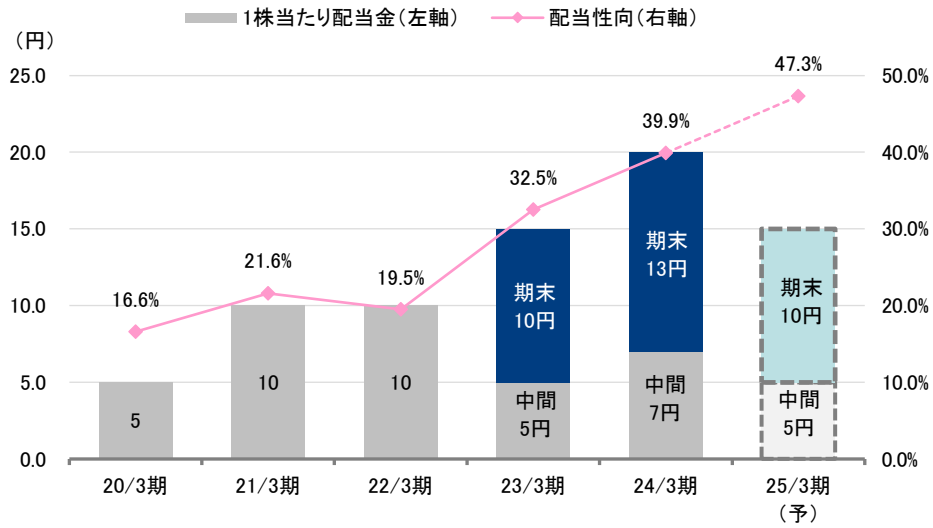
**2024年3月期は、前期比5円増配の1株当たり年間20円を実施。  
2025年3月期の年間配当は1株当たり15円を予定**

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（単体ベース）30%以上を継続して実施することを目標としている。

2024年3月期の年間配当については前期比5円増配となる1株当たり20円（中間7円、期末13円）を実施した。2025年3月期については、減益予想となったことから、期初時点で1株当たり15円（中間5円、期末10円）を予定している。弊社では、今後の利益成長に伴う増配余地は十分にあると評価している。

株主還元策

1株当たり配当金及び配当性向(単体ベース)



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