

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2024年10月25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. 2024年5月期の業績 | 01 |
| 3. 2025年5月期の業績予想 | 02 |
| 4. 中期経営計画の進捗状況 | 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 | 08 |
| 4. 強み | 09 |
| ■ 業績動向 | 10 |
| 1. 2024年5月期の業績概要 | 10 |
| 2. セグメント別業績 | 12 |
| 3. サービス種別売上高 | 12 |
| 4. 顧客属性別売上構成の推移 | 13 |
| 5. 財政状態の概況 | 14 |
| ■ 今後の見通し | 15 |
| 1. 2025年5月期の業績見通し | 15 |
| 2. 中期経営計画の進捗状況 | 16 |
| ■ CSRの取り組み | 18 |
| ■ 株主還元策 | 19 |

■ 要約

2024年5月期はトータルメンテナンスサービスなどが堅調で 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. 2024年5月期の業績

2024年5月期の連結業績は、売上高 19,430 百万円（前期比 31.9% 増）、営業利益 736 百万円（同 28.1% 増）、経常利益 758 百万円（同 31.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 467 百万円（同 3.3% 増）と増収増益となった。業績予想に対する達成率は、売上高が 108.6%、営業利益が同 101.0%、経常利益は同 103.7%、親会社株主に帰属する当期純利益が同 99.6% と、親会社株主に帰属する当期純利益を除くすべてが計画を達成した。なお売上高は過去最高を更新し、親会社株主に帰属する当期純利益は過去 2 番目となる利益額を達成した。売上面については、トータルメンテナンスサービスや空調設備改善工事の受注が順調に進捗したことに加え、2024年5月期より通期で連結対象となった（株）兵庫機工の貢献も大きく、2 ケタ増収を確保した。利益面では、サービスエンジニアの多能工化[※]や作業効率化による粗利改善策、M&A 効果による生産性向上策を進めた。また契約先企業との値上げ交渉も進めたが、売上高に対する価格転嫁の効果は前期比軟調に推移し、粗利率としては 21.3%（前期比 1.7 ポイント減）とほぼ前期並みに留まった。販管費については人的資本の拡充に取り組んだものの、増収効果により、販管費率は 17.5%（同 1.6 ポイント減）と前期比同水準となった。この結果、営業利益及び経常利益は前期比大幅増益につながった。なお親会社株主に帰属する当期純利益は、損害補償引当金その他の一過性の損失繰入があったことにより前期比 3.3% の増加に留まった。

※ サービスエンジニアがメンテナンスだけでなく多種多様な空調工事にも対応できること。

要約

3. 2025年5月期の業績予想

2025年5月期の連結業績予想については、売上高 21,450 百万円（前期比 10.4% 増）、営業利益 1,034 百万円（同 40.4% 増）、経常利益 1,037 百万円（同 36.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 633 百万円（同 35.3% 増）を計画している。現 中期経営計画の最終年度 2025 年 5 月期の計画を踏襲しており、引き続き同計画に定める重点施策を推進することで達成を目指す。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、顧客の人手不足などを背景に、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。同社は引き続き全国展開する保全メンテナンスの積極的な提案や、設備機器・店舗改装・省エネなどに関する提案活動を進めることで需要の取り込みを図り、売上増加につなげる。2023 年 12 月に子会社化した長沼冷暖房（株）とのシナジーも追求し、業績の伸長を図る。利益面では人件費などの上昇に伴う価格転嫁を引き続き粘り強く進めると同時に、確実に機を捉えて交渉を行い、成約につなげていく。コスト面では社内人材の多能化による内製化を推進し、各種工事や作業に関する業務効率化によりコストダウンを図るなどの施策を継続する。

4. 中期経営計画の進捗状況

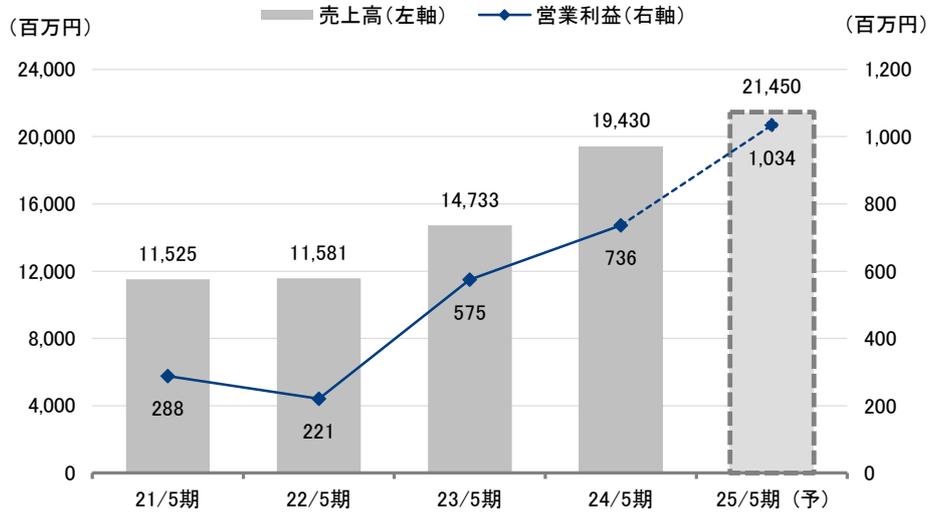
同社は 2022 年 7 月、新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定した。コロナ禍などによる事業環境の変化を踏まえ、2023 年 5 月期～2025 年 5 月期を中長期に成長するための収益基盤を強化する時期と捉え、経営基盤及び事業基盤の再構築を行う方針である。数値目標として 3 ヶ年の売上高年平均成長率 22.8% を目指し、2025 年 5 月期に売上高 21,450 百万円（2023 年 5 月期実績 14,733 百万円）、営業利益 1,034 百万円（同 575 百万円）を掲げている。中期経営計画の数値目標として掲げた売上高及び営業利益については、2023 年 5 月期と 2024 年 5 月期では、売上高・営業利益ともに計画を達成した。ROE についてもそれぞれ 13.2%、11.6% と上場企業の平均値を超える実績を上げた。2025 年 5 月期は中期経営計画で当初計画したとおりの業績予想としており、計画達成に向けて順調に進捗している。2025 年 5 月期は事業の売上構成として、トータルメンテナンスで 65%、メンテナンスサービスで 26%、環境事業で 9% を想定している。トータルメンテナンスサービスでは、2022 年 5 月期比で 7 ポイント増を目指す。同社にとって「第 3 の柱」となる環境事業については、SDGs を意識したソリューションビジネスとして、省エネシステムの拡販やカーボンニュートラルを目的とする付加価値の高いソリューション提案を積極的に行うことで、受注拡大を目指す。

Key Points

- ・ 2024 年 5 月期は過去最高の売上高及び、親会社株主に帰属する当期純利益は過去 2 番目の利益額に
- ・ 2025 年 5 月期は、省エネ工事などの需要増や兵庫機工と長沼冷暖房の統合効果などにより、増収・増益を見込む
- ・ 中期経営計画は順調に進捗、2025 年 5 月期での計画達成を目指す
- ・ 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～ホワイト 500～」に認定

要約

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、給排水設備など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>などである。

会社概要

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など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月には現中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定した。

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)アマダメトロックス(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 |
| 2023年12月 | 長沼冷暖房(株)を株式交換で連結子会社化 |
| 2024年9月 | 医療機器及び付帯設備に関するメンテナンス事業を開始 |

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・設備管理業など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、省エネ提案など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、同社は元来「メンテナンス事業」の単一セグメントであったが、2024年5月期第3四半期末より兵庫機工を株式交換完全子会社として連結子会社化したことに伴い、「建設関連製品サービス事業」を新たに報告セグメントとして追加し、「メンテナンス事業」及び「建設関連製品サービス事業」の2区分に変更した。メンテナンス事業においては、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・病院などを中心に省エネなど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」を展開する。建設関連製品サービス事業においては、主に各種建物を対象とした金属製ドア・シャッター・サッシの製造及び販売、取付工事を行っている。

(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など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 etc
- 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、**効果的な対策をご提案**
(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行い、**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：同社ホームページより掲載

(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などで発生するフロン漏洩量の管理をサポートしている。

会社概要

空調保守メンテナンスの概要

| 現状 | 導入後 |
|--|---|
| <p style="text-align: center; background-color: white; padding: 5px;">データ管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 | <p style="text-align: center; background-color: white; padding: 5px;">データ管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 |
| <p style="text-align: center; background-color: white; padding: 5px;">料金体系</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 | <p style="text-align: center; background-color: white; padding: 5px;">料金体系</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 一律料金にて対応 ■ 部品価格の見える化 |
| <p style="text-align: center; background-color: white; padding: 5px;">進捗管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Excel日報で状況を把握 ■ 点検日程は、葉書にて通知 | <p style="text-align: center; background-color: white; padding: 5px;">進捗管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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：同社ホームページより掲載

(3) 設備・環境ソリューション

病院・学校などを中心に省エネ・省コスト・CO₂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。

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など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窓口も待機しており、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。

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。

会社概要

(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など、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、本合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・厨房機器などの施設管理・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14拠点にセンター営業所を設け、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など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などの定期点検、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などにより純利益は過去2番目の利益額に

1. 2024年5月期の業績概要

2024年5月期の連結業績は、売上高19,430百万円（前期比31.9%増）、営業利益736百万円（同28.1%増）、経常利益758百万円（同31.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益467百万円（同3.3%増）と増収増益となった。業績予想に対する達成率は、売上高が108.6%、営業利益が同101.0%、経常利益は同103.7%、親会社株主に帰属する当期純利益が同99.6%と、親会社株主に帰属する当期純利益を除くすべてが計画を達成した。なお売上高は過去最高を更新し、親会社株主に帰属する当期純利益は過去2番目となる利益額を達成した。同社を取り巻く事業環境は、エネルギーコストの上昇などに伴って顧客企業の省エネ対策に向けた関心が高まっており、設備維持管理費用の削減ニーズも高い。同社は顧客企業の設備状況に合わせた最適な省エネサービスを提案したほか、全国での営業活動強化に努めた。売上面については、トータルメンテナンスサービスや空調設備改善工事の受注が順調に進捗したことに加え、2024年5月期より通期で連結対象となった兵庫機工の貢献も大きく、結果として2ケタ増収を確保した。

利益面ではサービスエンジニアの多能工化を推進し、メンテナンスだけでなく多様な空調工事にも対応できる体制を強化したほか、保守や修繕作業の効率化による粗利改善策や、M&A効果による生産性向上策を進めた。また人件費などの高騰に伴い、契約先企業との値上げ交渉を進めたが、売上高に対する価格転嫁の効果は前期比軟調に推移し、粗利率としては21.3%（前期比1.7ポイント減）とほぼ前期並みに留まった。今後はこれら施策をさらに強化して継続し、改善に努める。販管費については中期経営計画の一環として人的資本の拡充に取り組み、採用や教育面の投資を進めたが、一方で増収効果もあり、販管費率としては17.5%（同1.6ポイント減）と前期比同水準となった。この結果、営業利益及び経常利益は前期比大幅増益につながった。なお親会社株主に帰属する当期純利益は、損害補償引当金その他の一過性の損失計上があったことにより前期比3.3%の増加に留まったが、利益額としては過去2番目に高い実績となった。

三機サービス | 2024年10月25日(金)
 6044 東証スタンダード市場 | <https://www.sanki-s.co.jp/ir/>

業績動向

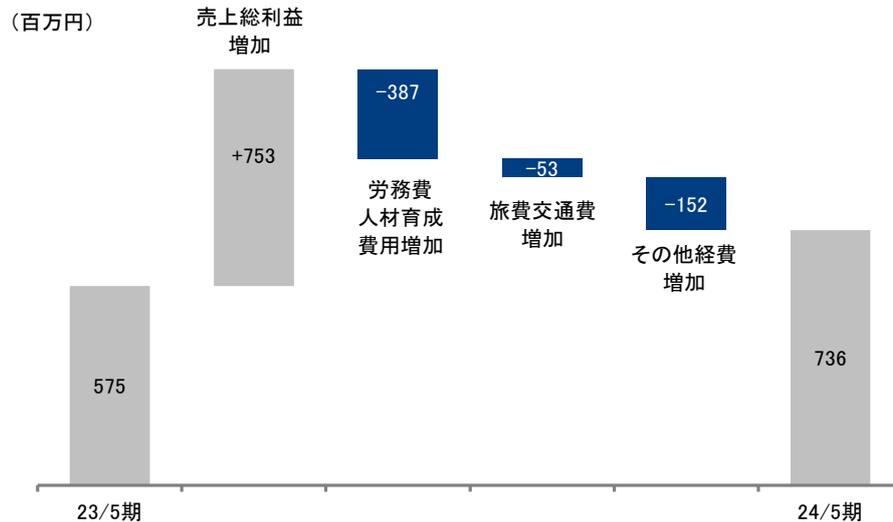
2024年5月期 連結業績

(単位：百万円)

| | 23/5期 | | 計画 | 24/5期 | | 前期比 | 計画比 |
|---------------------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | | 実績 | 売上比 | | |
| 売上高 | 14,733 | - | 17,900 | 19,430 | - | 31.9% | 8.6% |
| 売上総利益 | 3,383 | 23.0% | - | 4,137 | 21.3% | 22.3% | - |
| 販管費 | 2,808 | 19.1% | - | 3,400 | 17.5% | 21.1% | - |
| 営業利益 | 575 | 3.9% | 729 | 736 | 3.8% | 28.1% | 1.0% |
| 経常利益 | 579 | 3.9% | 732 | 758 | 3.9% | 31.0% | 3.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 452 | 3.1% | 470 | 467 | 2.4% | 3.3% | -0.4% |

出所：決算短信よりフィスコ作成

2024年5月期 営業利益増減要因



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社は「人的資本経営は企業価値向上の源泉」と考え、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、中期経営計画においても「専門技術者内製化・育成」と「営業体制の強化」を2本の柱として目標達成に向けた施策を展開している。

電気工事や管工事などの建築工事においては、建設業法により現場毎に主任技術者や監理技術者の設置が義務付けられており、さらに工事内容に応じた専門の資格を有する者の作業への従事が必要になることから、事業規模に応じた資格保有者を有することは企業にとって必須となる。同社は、現在の人手不足による人員確保が困難な業界にあって、2024年5月期には工事メンテナンス部門及び管理部門を中心に100名を超える人材採用を実現した。また従業員の処遇面の改善にも力を入れており、2025年5月期の平均年収は前期比38万円増の589万円となる見込みである。業界平均(472万円)との差は100万円以上となり、従業員満足度向上の一因となっているものと考えられる。また資格取得の奨励にも熱心であり、約100種類の資格を対象に資格手当を支給している。また2025年5月期の従業員の平均年齢は40.4歳となる見込み(業界平均は50.3歳)であり、2023年5月期に比べ1歳下回っており、組織の若返りが進んでいる。

業績動向

これらの施策は、1) 教育・研修などを通じた人材育成、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、などの人的資本拡充のための取り組みを着実に進めてきていることの証左であると言えます。また 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、4 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、有給休暇取得率など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、2024 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～ホワイト 500～」に認定された。

2. セグメント別業績

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、前述のとおり兵庫機工の連結子会社化に伴い、2023 年 5 月期より「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。

メンテナンス事業においては、同社が従来から手掛けている建物設備のメンテナンス・維持管理、ソリューション提案を行うメンテナンスサービス、及びそこから派生する工事を手掛けるメンテナンス事業が対象となる。メンテナンス事業の売上高は 17,459 百万円（前期比 21.3% 増）、セグメント利益は 696 百万円（同 12.5% 増）と増収増益となった。建設関連製品サービス事業は、兵庫機工が手掛ける、各種建物を対象とする金属製ドア・シャッター・サッシの製造・販売、及び取付工事が対象となるが、2024 年 5 月期は子会社化後初めて通期の業績が反映したこともあり、売上高は 1,971 百万円（同 474.0% 増）、セグメント利益は 39 百万円（前期は 44 百万円の損失）と大幅に増加した。

セグメント別業績

(単位：百万円)

| | 23/5 期 実績 | 24/5 期 | |
|--------------|--------------|--------|--------|
| | | 実績 | 前期比 |
| 売上高 | 14,733 | 19,430 | 31.9% |
| メンテナンス事業 | 14,389 | 17,459 | 21.3% |
| 建設関連製品サービス事業 | 343 | 1,971 | 474.0% |
| 営業利益 | 575 | 736 | 28.1% |
| メンテナンス事業 | 619 | 696 | 12.5% |
| 建設関連製品サービス事業 | -44 | 39 | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. サービス種別売上高

工事案件は、学校関係や市役所などの官公庁施設関連の大型案件が増加し、売上高は前期比 13.9% 増の 5,440 百万円、売上構成比は同 1.5 ポイント低下し 32.5% となった。同社が近年進めてきた官工事関連資格の取得や、工事で必要となる専任技術者数の確保が功を奏し、複数の大型官工事の受注が増加している。定期案件は、トータルメンテナンスサービスが順調に伸びたことなどにより、売上高は同 10.0% 増の 3,247 百万円、売上構成比は 1.6 ポイント低下し 19.4% となった。修理案件はコンビニエンスストア向けの営業拡充により保守対象店舗数が増加したほか、保守契約先の冷凍・冷蔵設備や空調設備などの更新需要を捉えた修理案件を受注したことなどにより、売上高は同 27.3% 増の 8,051 百万円、売上構成比は 3.1 ポイント上昇し 48.1% と大きく伸びた。

業績動向

サービス種別売上高の推移

(単位：百万円)

| | 22/5期 | | 23/5期 | | 24/5期 | | 前期比 |
|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | 実績 | 構成比 | |
| 工事 | 3,572 | 31.7% | 4,778 | 34.0% | 5,440 | 32.5% | 13.9% |
| 定期 | 2,524 | 22.4% | 2,951 | 21.0% | 3,247 | 19.4% | 10.0% |
| 修理 | 5,172 | 45.9% | 6,324 | 45.0% | 8,051 | 48.1% | 27.3% |

注：数値は単体ベース

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

4. 顧客属性別売上構成の推移

売上構成比で52.5%に上る「小売業」は、前述のコンビニエンスストア向け受注の増加などが寄与し、売上高は前期比21.8%増の8,785百万円となり、売上構成比は1.2ポイント上昇した。「設備管理・不動産」は売上高2,690百万円(同22.7%増)で売上構成比は16.1%(同0.5ポイント増)、「医療・介護・福祉」は売上高1,315百万円(同26.0%増)で売上構成比7.9%(同0.5ポイント増)となり、これらの業種を中心に売上高が伸長した。リースの取り扱いを中心にした「その他」は、学校等や官公庁関連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25.3%増の1,708百万円、売上構成比は0.5ポイント上昇し10.2%となった。

顧客属性別売上構成の推移

(単位：百万円)

| | 22/5期 | | 23/5期 | | 24/5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) | 1,237 | 11.0% | 1,363 | 9.7% | 1,708 | 10.2% | 25.3% |
| 学校・教育 | 154 | 1.4% | 1,484 | 10.6% | 1,252 | 7.5% | -15.6% |
| 医療・介護・福祉 | 603 | 5.4% | 1,044 | 7.4% | 1,315 | 7.9% | 26.0% |
| イベント施設 | 294 | 2.6% | 299 | 2.1% | 381 | 2.3% | 27.4% |
| 設備管理・不動産 | 2,114 | 18.8% | 2,192 | 15.6% | 2,690 | 16.1% | 22.7% |
| 小売業 | 6,465 | 57.4% | 7,213 | 51.3% | 8,785 | 52.5% | 21.8% |
| 飲食 | 402 | 3.6% | 459 | 3.3% | 608 | 3.6% | 32.5% |

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

5. 財政状態の概況

2024年5月期の資産合計は前期末比259百万円増加し8,612百万円となった。このうち、流動資産は同81百万円増加し7,033百万円となった。主な要因は、現金及び預金が549百万円増加した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が112百万円減少、未成工事支出金が295百万円減少したことなどによる。固定資産は、機械装置及び運搬具が34百万円増加、土地が120百万円増加、ソフトウェアなどの無形固定資産が39百万円減少、投資有価証券が71百万円増加したことなどにより、同177百万円増加し1,578百万円となった。負債合計は同121百万円減少し4,398百万円となった。このうち、流動負債は仕入債務（支払手形及び工事未払金）が142百万円増加、未払法人税等が210百万円減少したことなどにより同55百万円減少し3,520百万円となった。固定負債は、長期借入金が137百万円減少したことなどにより同65百万円減少し、877百万円となった。純資産は当期純利益467百万円による増加、配当金の支払147百万円のほか、株式交換に伴う自己株式の減少9百万円などにより、同380百万円増加し4,214百万円となった。

これらの結果、自己資本比率は48.9%と前期比3.0ポイント上昇した。一方、ROE（自己資本当期純利益率）は、11.6%と前期比1.6ポイント低下した。

財政状態

(単位：百万円)

| | 23/5 期末 | 24/5 期末 | 増減額 |
|--------------|--------------|--------------|-------------|
| 流動資産 | 6,952 | 7,033 | 81 |
| 固定資産 | 1,400 | 1,578 | 177 |
| 資産合計 | 8,353 | 8,612 | 259 |
| 流動負債 | 3,575 | 3,520 | -55 |
| 固定負債 | 943 | 877 | -65 |
| 負債合計 | 4,519 | 4,398 | -121 |
| 純資産合計 | 3,833 | 4,214 | 380 |

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年5月期は中期経営計画最終年度。達成に向け重点施策を推進

1. 2025年5月期の業績見通し

2025年5月期の連結業績予想については、売上高 21,450 百万円（前期比 10.4% 増）、営業利益 1,034 百万円（同 40.4% 増）、経常利益 1,037 百万円（同 36.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 633 百万円（同 35.3% 増）を計画している。2025年5月期は現 中期経営計画の最終年度に当たるが、中期経営計画で策定した業績予想を踏襲しており、引き続き同計画に定める重点施策を推進することで達成を目指す。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、顧客の人手不足などを背景に、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。同社は引き続き全国展開する保全メンテナンスの積極的な提案や、設備機器・店舗改装・省エネなどに関する提案活動を進めることで需要の取り込みを図り、売上増加につなげる考えである。

2023年12月に長沼冷暖房を子会社化した狙いは、長沼冷暖房が有する冷暖房・換気・給排水衛生などの設備工事に関するノウハウや技術力・顧客層の獲得のほか、新潟周辺地域における人材確保である。各種工事では管工事施工管理技士や電気工事施工管理技士をはじめとする資格保有者の参画が必須であり、同地域へ進出するにあたり課題となっていたが、子会社化で課題を解消した。将来的に目指す北陸・東北エリアでの地盤構築に向けた足掛かりとなり、業績拡大へ大きく前進したと言える。さらに両社の持つノウハウや技術力、人材を相互に活用することでさらなる業績の伸長を図っていく。また利益面では人件費などの上昇に対処した価格転嫁を引き続き粘り強く進める。メンテナンスサービスに関しては、契約の性質上、顧客企業が年間予算で費用を計画するため、価格交渉受結後の収益への反映は翌年以降となる場合が多い。確実に機を捉えて交渉することで、成約につなげていく。コスト面では、社内人材の多能工化による業務の内製化を推進し、各種工事や作業に関する業務効率化によりコストダウンを図るなどの施策を継続する。

同社のトータルメンテナンスサービスはその特性上、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、リピート率を向上させていく戦略だ。兵庫機工や長沼冷暖房の子会社化によるエリア単位の事業基盤強化策も、それらを補完して強化すると考えられる。

今後の見通し

2025年5月期 業績見通し

(単位：百万円)

| | 24/5期 | | 25/5期 | | |
|---------------------|--------|------|--------|------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 計画 | 売上比 | 前期比 |
| 売上高 | 19,430 | - | 21,450 | - | 10.4% |
| 営業利益 | 736 | 3.8% | 1,034 | 4.8% | 40.4% |
| 経常利益 | 758 | 3.9% | 1,037 | 4.8% | 36.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 467 | 2.4% | 633 | 3.0% | 35.3% |
| ROE | 11.6% | - | 16.0% | - | - |

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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. 中期経営計画の進捗状況

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。コロナ禍など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。数値目標として3ヶ年の売上高年平均成長率22.8%を目指し、最終年度の2025年5月期については、売上高21,450百万円(2023年5月期実績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。2025年5月期は本計画の最終事業年度にあたるが、当初計画通りの業績予想を目標としている。

(1) 数値目標の進捗状況

2023年5月期と2024年5月期では、売上高・営業利益ともに計画を達成した。ROEについてもそれぞれ13.2%、11.6%と上場企業の平均値を超える実績を上げており、計画達成に向けて順調に進捗している。

2024年5月期は事業の売上構成として、トータルメンテナンスで65%、メンテナンスサービスで26%、環境事業で9%を想定している。トータルメンテナンスサービスでは、2022年5月期比で7ポイント増を目指す。同事業に対する顧客ニーズは元来高く、業績拡大寄与への期待値は高い。例えばコンビニエンスストアでは、電気設備・空調設備・冷凍設備などメンテナンスが必須な設備が多数ある。これらのメンテナンスを一手に請け負うのがトータルメンテナンスサービスであり、人手不足に悩む顧客は一括してアウトソーシングすることで事業効率を上げられるなどメリットは多いことから、同社は営業活動を強化する。さらにコンビニエンスストアは広域に店舗を展開しているため、新規受注獲得をトリガーに顧客基盤を拡大できる可能性があり、同社は市場余地の大きい領域と見ている。同社にとって「第3の柱」となる環境事業については、2022年5月期比で6ポイント増を目指す。SDGsを意識したソリューションビジネスとして、省エネシステムの拡販やカーボンニュートラルを目的とする付加価値の高いソリューション提案を積極的に行うことで、受注拡大を目指す。

今後の見通し

中期経営計画・数値目標の進捗状況

(単位：百万円)

| | 22/5期 | | | 23/5期 | | | 24/5期 | | | 25/5期 | CAGR (年平均成長率) |
|------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------------|
| | 計画 | 実績 | 達成率 | 計画 | 実績 | 達成率 | 計画 | 実績 | 達成率 | 計画 | |
| 売上高 | 12,500 | 11,581 | 92.7% | 14,370 | 14,733 | 102.5% | 17,900 | 19,430 | 108.6% | 21,450 | 22.8% |
| 営業利益 | 450 | 221 | 49.2% | 460 | 575 | 125.0% | 729 | 736 | 101.0% | 1,034 | 67.2% |

出所：決算短信フィスコ作成

(2) 重点施策の進捗状況

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（2026年5月期以降）に売上高約2倍を目指すことを重点施策の柱としている。付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大については、これまで蓄積してきたノウハウを強みにして事業領域の拡大を図る。2024年9月には、新たに「医療機器及び付帯設備に関するメンテナンス事業」に参入することを表明した。同事業では医療機器、歯科医療機器、動物用医療機器及び介護用医療機器の販売・貸与・修理及び輸出入を手掛ける。同社は、病院などの設備機器のメンテナンスなどについて既に実績があり、これまで手掛けてこなかった「医療」という専門機器領域へサービス対象範囲を広げて需要を取り込み、収益基盤の拡大を図る。事業の推進方法や今後の業績面への寄与度は現時点で未知数ではあるが、同社の発展期に向けた施策の1つとして注目したい。環境事業については、同社の強みとする省エネ・カーボンニュートラルに関するノウハウを生かした提案型ビジネスの推進を継続しており、中期経営計画最終年度での一層の成果が期待される。

b) 成長投資

2025年の目指す姿として、出資などを伴う投資（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。戦略的なM&Aとして、2023年12月に長沼冷暖房を子会社化した。2025年5月期の計画達成に向けて、M&Aや他社とのアライアンスを重要ツールと考えており、今後の動向が注目される。内部強化に関しては、人材の採用や育成に注力する。人材採用については、2024年5月期に工事メンテナンス部門や管理部門を中心に100名を超える人材を採用したほか、賃上げなどの処遇面の改善などに取り組んでいる。人材育成に関しては、工事やメンテナンス事業に必要な各種資格取得に伴う資格手当の支給や、エンジニアの多能工化などのための研修制度の拡充などを行っている。同社によれば、直近の従業員の離職率は、サービス業の上場企業の平均値を大きく下回っているとのことであり、従業員から働き甲斐のある職場との評価を得ているようだ。

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ROE10ポイントアップを目指している。サービスエンジニアの多能工化による内製化推進や、メンテナンス作業などにおける作業効率の改善による作業時間の短縮とコスト削減などの施策により、粗利改善が進んでいる。また兵庫機工や長沼冷暖房との協業による生産性向上策も進行中だ。このような施策の効果は2025年5月期の業績予想に織り込まれている。2024年5月期のROE実績は自己資本比率が上昇したこともあって前期比で減少し、11.6%となったが、中期経営計画の最終年度となる2025年5月期にはROE16.0%の達成を目指す。

d) 人財育成

人財ポートフォリオの進化に向けて、専門技術者内製化・育成及び営業体制の強化を図る。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。また従業員とのエンゲージメント強化の一環として、経営計画発表会の開催や、経営計画に基づき11項目の従業員表彰制度を設けるなどの施策も実施中である。さらにコンプライアンス室を新設したほか、健康・安全対策として「事故対応ワークフロー（SHL）」の活用を進めている。

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、CO₂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※分のCO₂削減を実現し、顧客のCO₂削減目標達成へ貢献した。2025年5月期には約187万本分のCO₂削減を目標に掲げる。また、他社の省エネ・再エネなど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、2023年5月期からの5年間で女性管理職比率を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 CO₂ 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CO₂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。

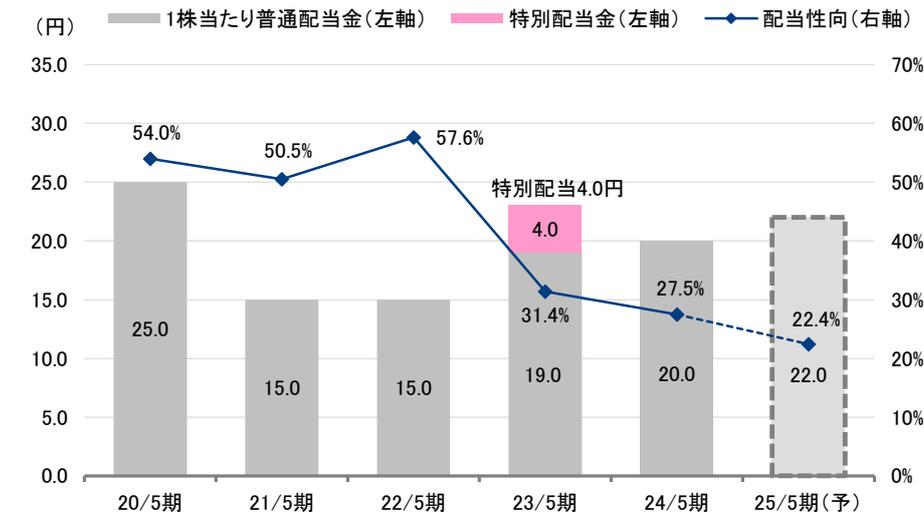
株主還元策

2025年5月期の配当は年22.0円予想、実質3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に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。2024年5月期の配当については、業績好調を背景に普通配当として前期比1.0円増配の1株当たり20.0円とした。これにより配当性向は27.5%となった。また、2025年5月期の配当予想については前期比2.0円増配の1株当たり22.0円を予定しており、配当性向は22.4%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に対し、QUOカード1,000円分を進呈している。

1株当たり配当金と配当性向



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