

2016年5月期第2四半期 決算説明会

2016年1月14日

株式会社 **三機サービス**

I. 会社の概要

II. 2016年5月期第2四半期 決算概要

III. 2016年5月期 業績予想

IV. 今後の取組み

V. 将来への展望

I. 会社の概要

社名	株式会社三機サービス
設立	1977年7月
資本金	383,927千円
従業員数	連結 319名（2015年5月末現在）
代表者名	代表取締役社長 中島 義兼
本社（事業拠点）	兵庫県姫路市東延末三丁目12番地白鷺ビル6階
売上高	連結 5,897百万円（2015年5月期）
経常利益	連結 359百万円（2015年5月期）
事業内容	<p><u>空調機器メンテナンス事業</u> パナソニック空調機器のメーカーサービス指定店</p> <p><u>トータルメンテナンス事業</u> 店舗・施設等を対象としたトータルメンテナンスサービス</p>

人々の快適で安全な生活を支えるビル管理・メンテナンス事業者

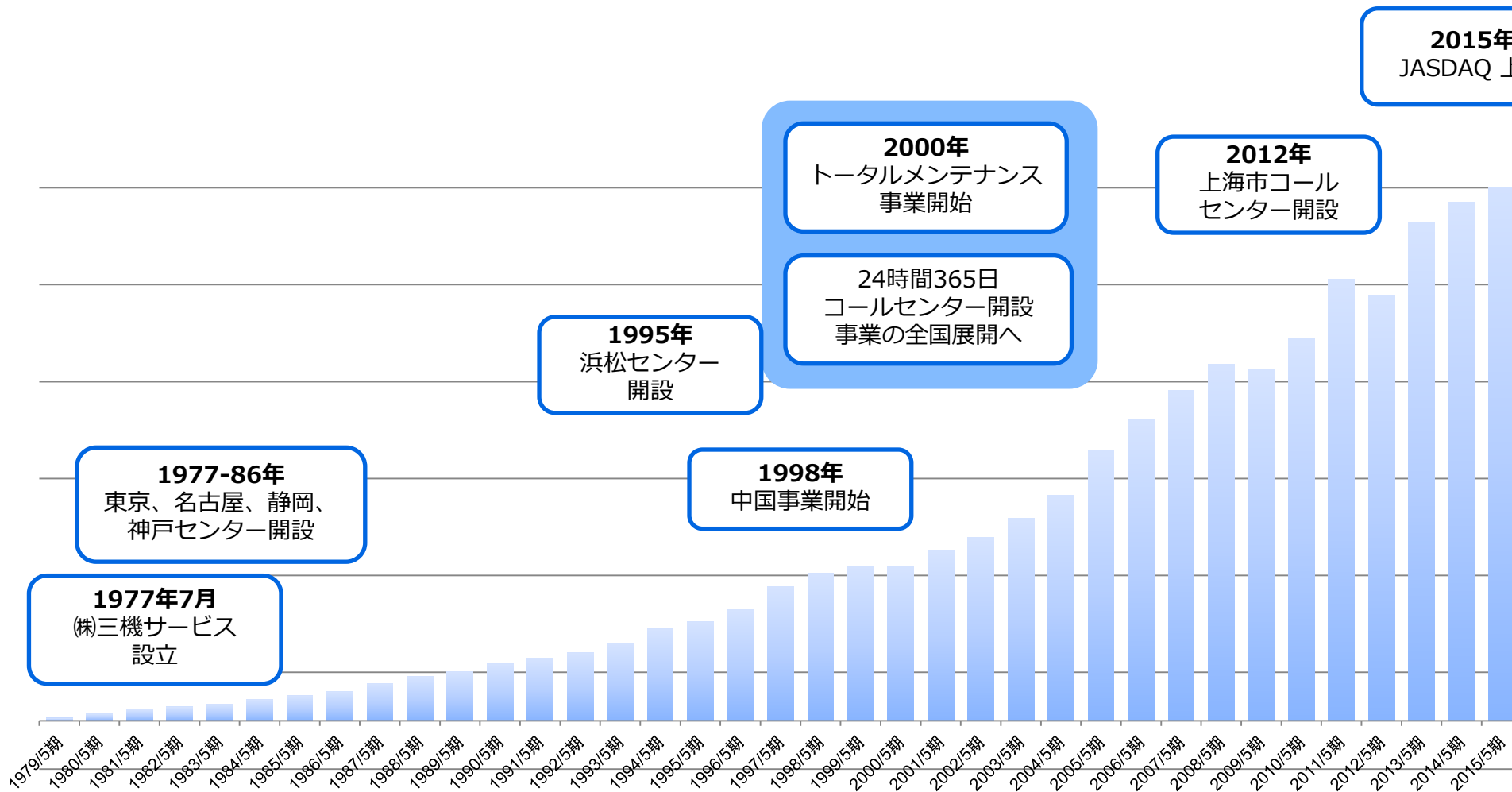
- ・空調機器メンテナンス事業からスタート、業務施設のトータルメンテナンス事業への参入成功でさらなる拡大を目指す

ストック型モデルで積み上げた着実・安定した成長

- ・価格競争から免疫化されたニッチ業界で、高い技術力を背景に信頼を獲得し30年にわたって安定した収益を維持

コールセンターを軸に、トータルメンテナンス事業を全国展開へ

- ・伝統の空調機器メンテナンス事業で積み重ねた“技術力とノウハウ”を活かし、活動分野の大幅拡大を目指す



空調機器メンテナンス：ストックビジネスによる安定成長

トータルメンテナンス事業
参入で成長が加速

2015/5期

売上高

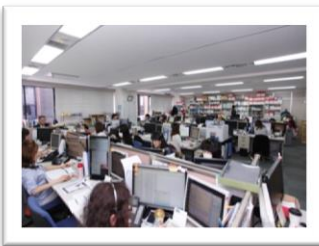
空調機器
メンテナンス 39%

トータル
メンテナンス 61%

営業利益

空調機器
メンテナンス 70%

トータル
メンテナンス 30%



	事業内容	顧客の状況	備考
<p>空調機器メンテナンス事業 (当社創業事業)</p> <p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> 大型空調機器をメイン —定期点検、修理対応 省エネ機器の提案 技術者⇒ほぼ100%内製 	<ul style="list-style-type: none"> 実質的に1社 メーカー内シェア向上 ⇒成長 <p>しかし規模に限界</p>	<ul style="list-style-type: none"> 価格競争無し 新規営業は無し 新規参入のほぼない ニッチ市場 ストック型ビジネス 深耕営業によって業務範囲をさらに拡大
<p>トータルメンテナンス事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 多店舗・多棟の業種を中心に保守契約 コールセンター ⇒現場で保守修繕 空調、厨房、給排水、 電気設備、など多岐 技術者⇒内製 +ローカルパートナー 	<ul style="list-style-type: none"> 飲食、小売業中心の 多店舗展開業種に強み 市場は黎明期 ポテンシャル広大 	<ul style="list-style-type: none"> 強い営業力と 設備投資が必要 先行投資が終われば 損益分岐点が大きく低下

Ⅱ. 2016年5月期第2四半期 決算概要

- ◆ 売上高 3,160百万円
(計画比 102.4% 前年同期比 115.3%)
- ◆ 営業利益 179百万円
(計画比 108.6% 前年同期比 148.5%)
- ◆ 経常利益 173百万円
(計画比 110.0% 前年同期比 133.9%)

- ◆ トータルメンテナンス事業を中心に**大型受注が増加**、計画を上回る増益
- ◆ 省エネ**インバータ工事**や省エネ補助金工事などの**省エネ関連工事**が収益・利益牽引
- ◆ 人件費の増加や、社員研修等の人材にかかるコストの増加はあったが、**営業利益・経常利益・当期純利益すべてにおいて計画を達成**

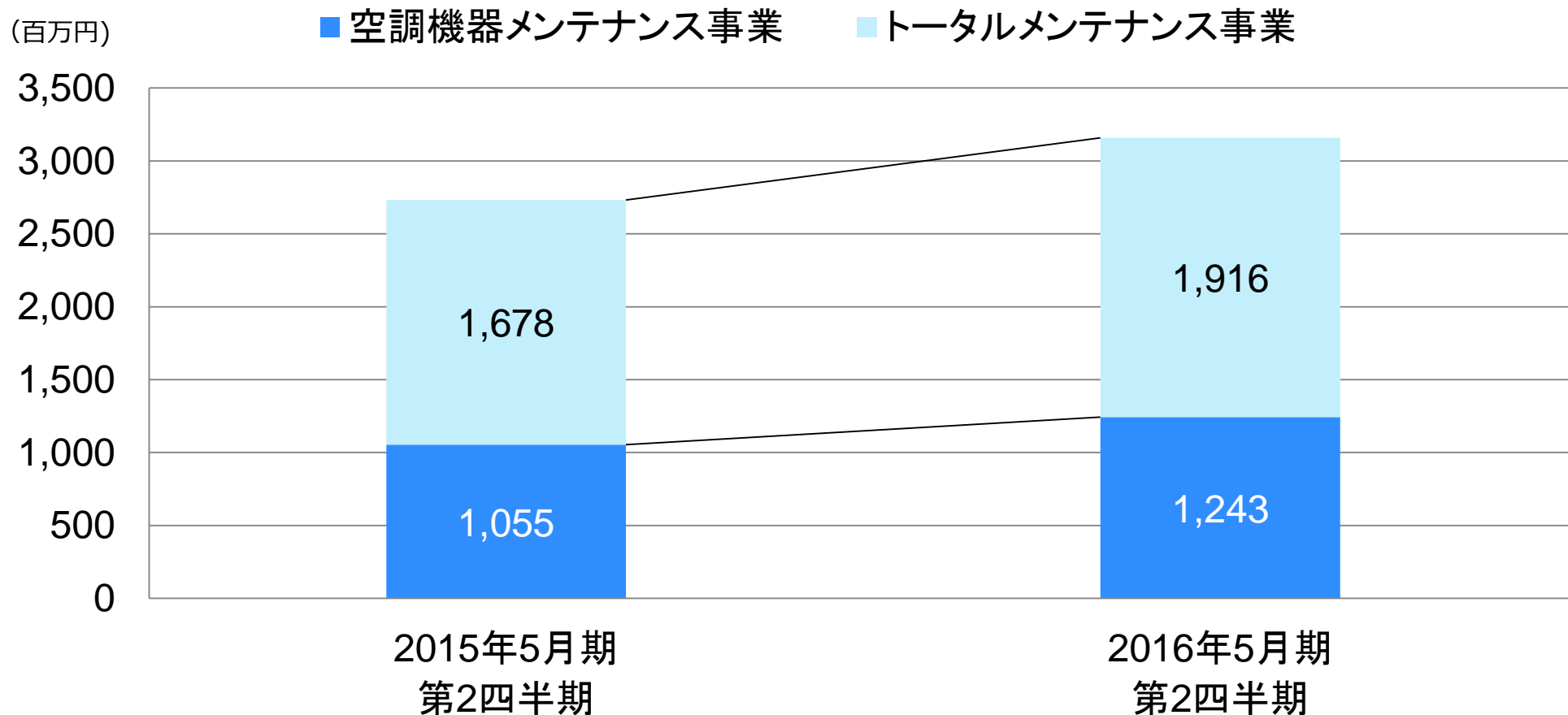
空調機器メンテナンス事業、トータルメンテナンス事業共に増収増益を達成

(百万円、%)

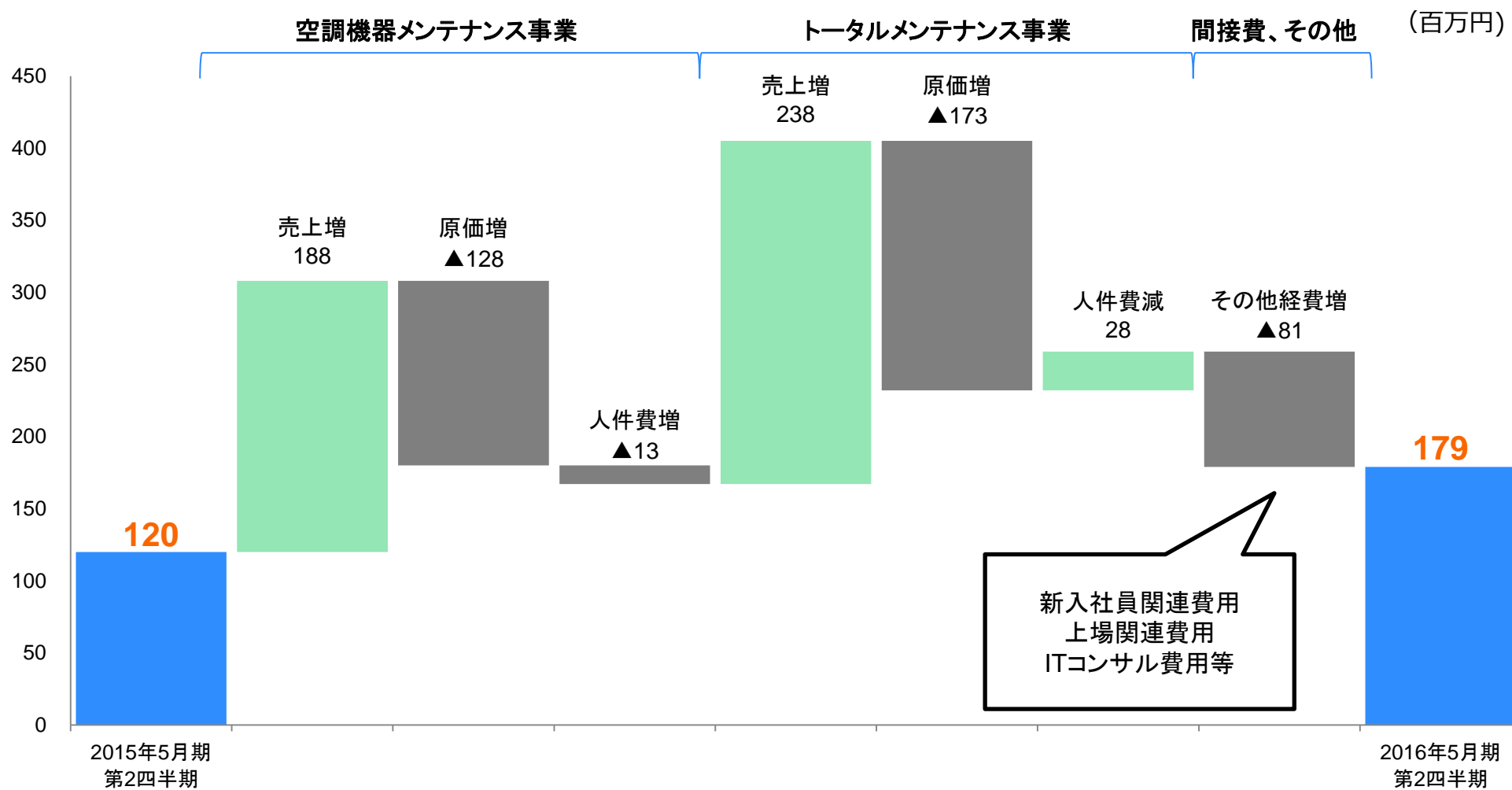
	2015年5月期		2016年5月期		計画比		前年同期比		
	第2四半期	構成比 (利益率)	第2四半期	構成比 (利益率)	差異	達成率	増減	増減率	
売上高	空調機器メンテナンス	1,055	38.5	1,243	39.3	97	108.5	188	17.8
	トータルメンテナンス	1,678	61.2	1,916	60.7	-23	98.8	238	14.2
	その他	8	0.3	0	0.0	0	-	△7	-
	計	2,741	-	3,160	-	74	102.4	419	15.3
営業利益	空調機器メンテナンス	86	71.9 (8.2)	103	57.9 (8.4)	1	101.0	17	19.6
	トータルメンテナンス	34	28.8 (2.1)	75	42.1 (3.9)	13	121.6	40	116.9
	その他	△0	-0.7 (-10.8)	0	0.0 (0.0)	0	-	0	-
	計	120	(4.4)	179	(5.7)	14	108.6	58	48.5
経常利益		129	(4.7)	173	(5.5)	16	110.0	43	33.9
当期純利益		91	(3.3)	117	(3.7)	12	111.2	25	28.1

空調機器メンテナンス事業においては、管理機器の増加及び設備更新工事増加により増収

トータルメンテナンス事業においては、小売店などの大型案件、省エネ工事案件増加により増収



新入社員、ベースアップ等の人件費や研修費の増加をこなし、前期比148.5%を達成



主な増減要因

(百万円)

	2015年 5月	2015年 11月	増減額		2015年 5月	2015年 11月	増減額
流動資産	2,408	2,439	31	流動負債	1,134	1,145	11
固定資産	318	401	83	固定負債	384	403	18
有形固定資産	86	168	82	負債合計	1,518	1,549	30
無形固定資産	14	12	△2				
投資等	217	220	2	純資産合計	1,207	1,291	84
資産合計	2,726	2,841	114	負債・純資産 合計	2,726	2,841	114

(資産)

- + 94 現預金
- + 20 受取手形、売掛金
- 154 有価証券
- + 57 たな卸資産
- + 87 **土地及び建物**

(負債)

- + 266 工事未払金
- 60 短期借入金
- 195 **その他流動負債**
- + 33 長期借入金

(純資産)

- + 46 資本金・資本剰余金
- + 43 利益剰余金

D/Eレシオ 26.5% → 20.1%

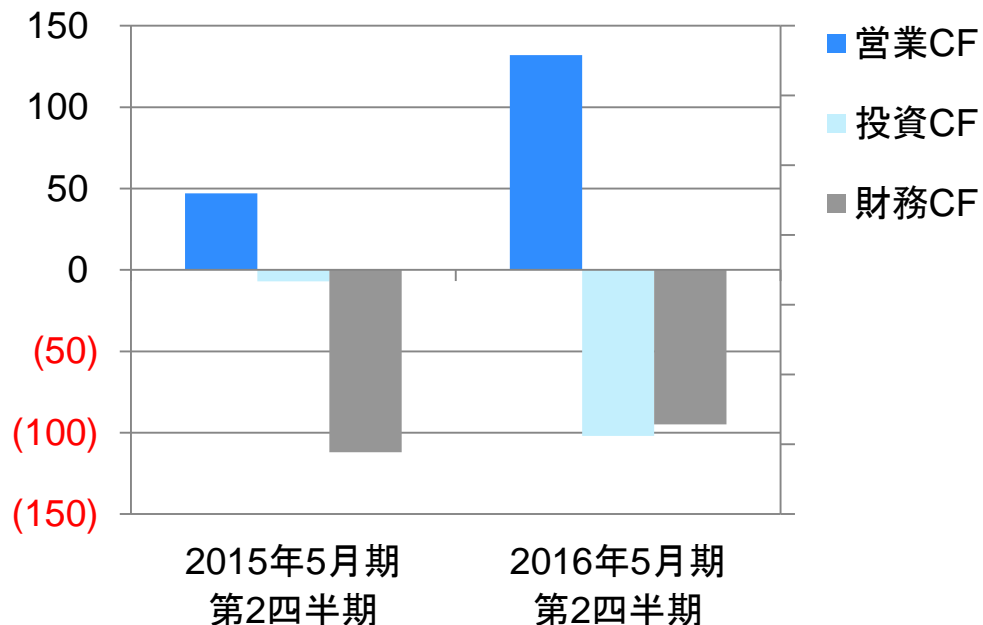
土地及び建物

- 建設中の研修センターによる増加

その他流動負債

- 未払消費税、未払法人税、未払費用等の減少

(百万円)



営業活動CF 132百万円

主な要因

- +267 仕入債務の増加
- 101 その他流動負債の減少
- 21 売上債権の増加

投資活動CF △102百万円

主な要因

- 87 有形固定資産の取得

財務活動CF △95百万円

主な要因

- +100 長期借入金による収入
- 101 長期借入金の返済による支出
- 73 配当金の支払い
- 60 短期借入金の純減
- + 44 新株予約権の行使

	2015年 5月期 第2四半期	2016年 5月期 第2四半期	増減
営業活動CF	47	132	84
投資活動CF	△7	△102	△95
財務活動CF	△112	△95	16
期末残高	291	620	329 (百万円)

＜株式分割＞

普通株式 1株⇒3株

2015年12月1日実施

目的:投資単位当たりの金額引き下げと、流動性向上

＜研修センターを設置＞

姫路市内に延床面積1,200㎡の研修センターを本社(姫路)近くに建設スタート

2016年3月完成予定、4月から稼働開始、投資額約3億円、

目的:多能工化した技術者の育成と、技術習得の短期化



Ⅲ. 2016年5月期 業績予想

営業利益 対前年59百万円の増加
 パナソニックシェアを拡大及びトータルメンテナンス受託を増やし
 過去最高益425百万円を計画

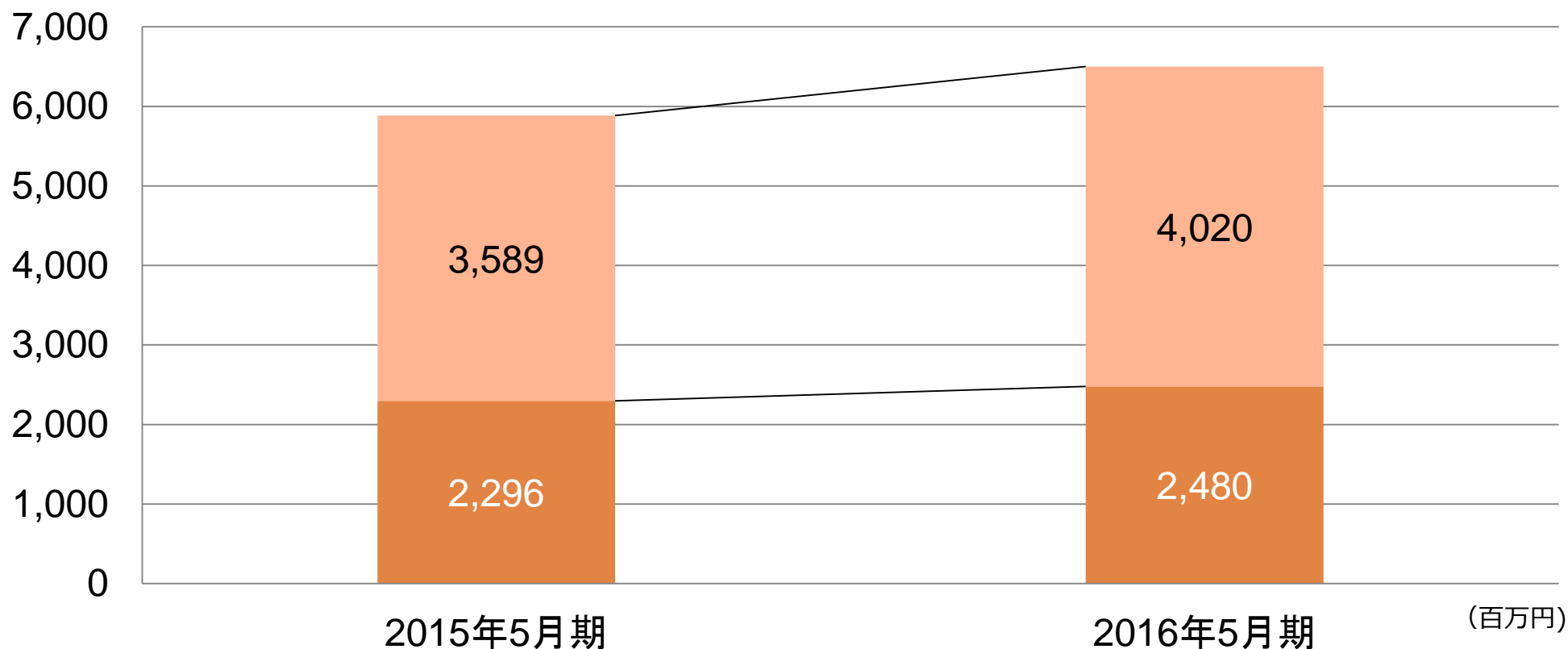
(百万円)

	2015年5月期		2016年5月期		前年比		
		構成比 (利益率)		構成比 (利益率)	増減	増減率	
売上高	空調機器メンテナンス	2,296	39%	2,480	38%	183	8%
	トータルメンテナンス	3,589	61%	4,020	62%	430	12%
	その他	12	0%	0	-	△11	-
	計	5,897	-	6,500	-	602	10%
営業利益	空調機器メンテナンス	258	70% (11.3%)	265	62% (10.7%)	7	3%
	トータルメンテナンス	109	30% (3.1%)	160	38% (4.0%)	49	45%
	その他	△1	0%	0	-	1	-
	計	366	(6.2%)	425	(6.5%)	58	16%
経常利益		359	(6.1%)	384	(5.9%)	25	7%
当期純利益		213	(3.6%)	248	(3.8%)	35	16%

空調機器メンテナンス事業では直接取引工事に注力し183百万円の増収を計画

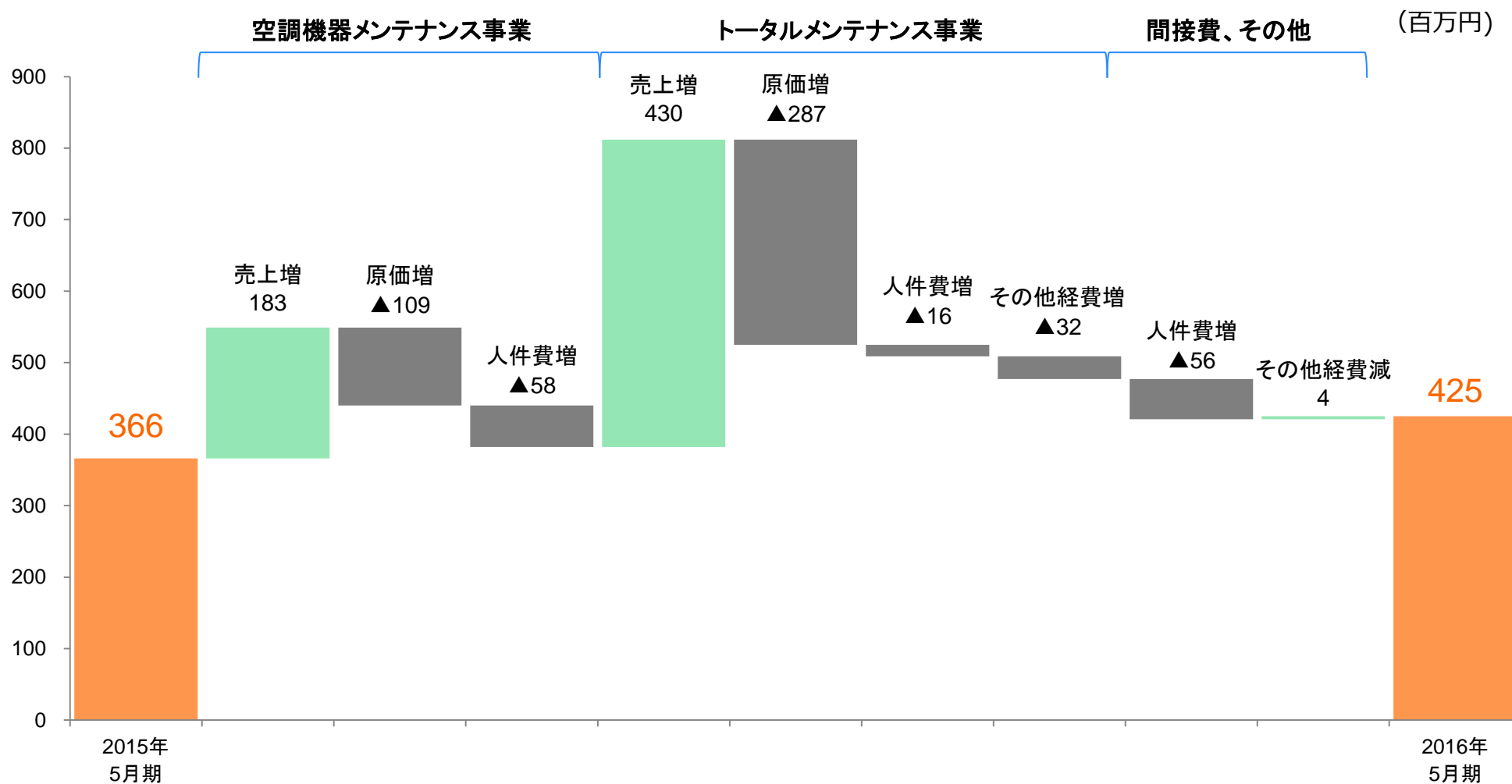
トータルメンテナンス事業では新マーケットを開拓し430百万円の増収を計画

■ 空調機器メンテナンス事業 ■ トータルメンテナンス事業



空調機器メンテナンス事業では新たな分野の売上獲得とともにコストも増加

トータルメンテナンス事業は売上増加とともに利益も増加



主要な今期見込み案件

- 大手コンビニチェーンのトータルメンテナンス受託1（稼働中）
- 大手コンビニチェーンのトータルメンテナンス受託2（1月より300店舗試験開始）
- 大手カラオケチェーンのトータルメンテナンス受託（テスト運用 → 8月本格稼働）
- 大手大型スーパーのトータルメンテナンス受託（4月より開始）

IV. 今後の取組み

全体的な取組

- インバータ、補助金を活用した機器更新工事の**省エネビジネス拡大**
- エンジニアの**短期育成・多能工化の推進**
- **ITシステムの強化**（コールセンターWeb機能、分析機能、効率改善）

事業部ごとの取組

空調機器メンテナンス事業では

- パナソニック内**シェアの向上**（提案力・対応力で圧倒的No.1を目指す）

トータルメンテナンス事業では

- **専属パートナー化による効率、利益率の向上**
- **中大型店舗・施設のトータルメンテナンス受託拡大**

海外事業

- **中国事業（上海子会社）**は、今期日本の**一拠点程の利益**が出る事業に成長
→ より一層の拡大を目指す
- **日本水準のメンテナンスサービスの輸出**を視野に入れ、新たな海外進出先の検討と人材の育成
 - 新たな進出先は東南アジアを予定（時期は未定）
 - 今後は進出事業の具体化と人材獲得を目指す

アジア新興国市場で
省エネ意識の高まり

V. 将来への展望



株主優待制度の新規導入

- 2016年5月期末を基準に開始
- 保有株式数 100株以上に対し、1,000円分のクオカードを配布

配当政策

- 経営成績及び財政状態を勘案したうえで、**配当性向30%**を目途に利益還元
- 2016年5月期は一株当たり**15円配当**を継続予定
- 内部留保については、企業体質の強化及び将来の事業展開のための財源として利用

事業の拡大と拡充に向けて

新業態顧客の開拓

多能工化したエンジニアの育成

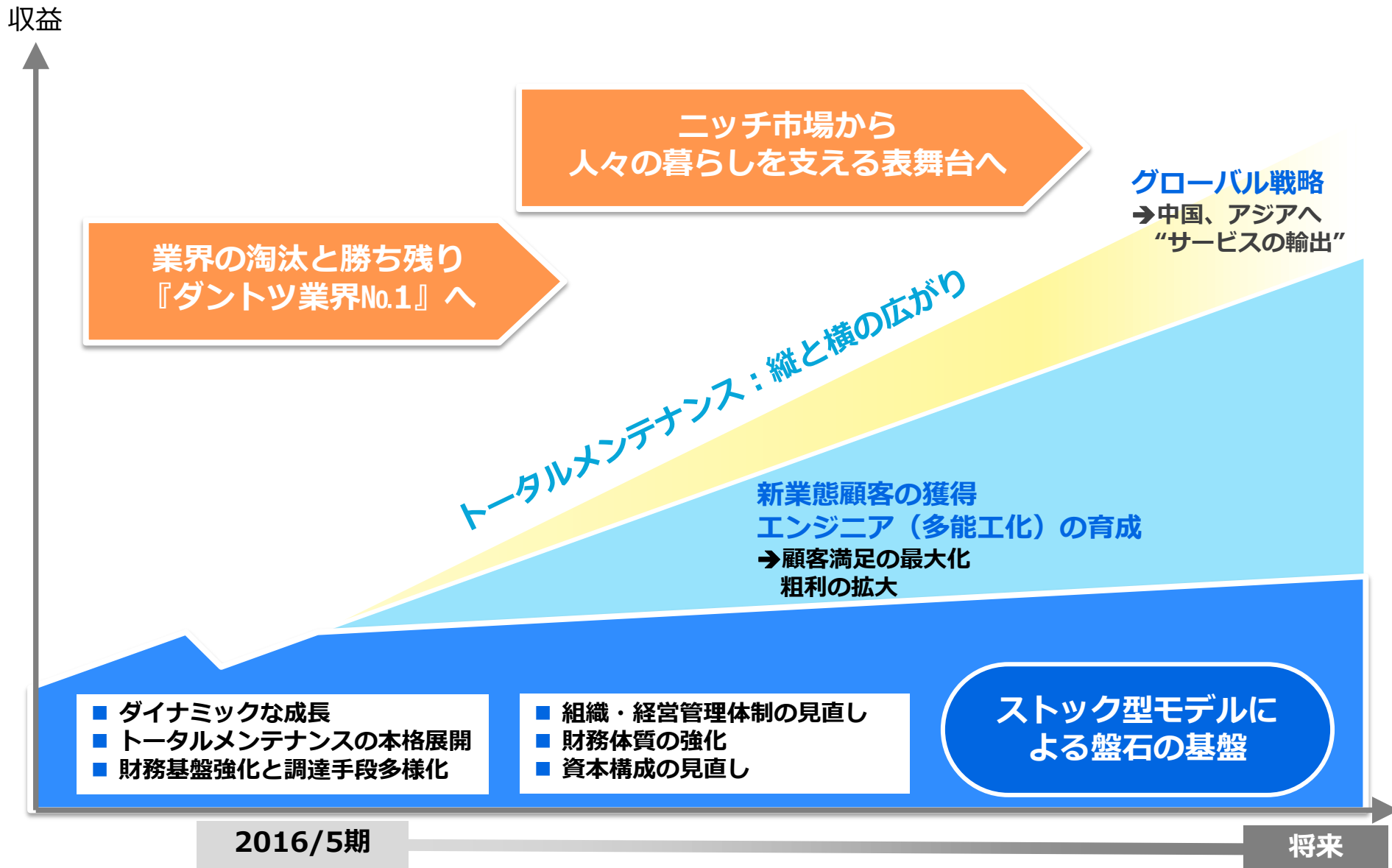
新たな事業展開の地平へ

省エネ提案の強化

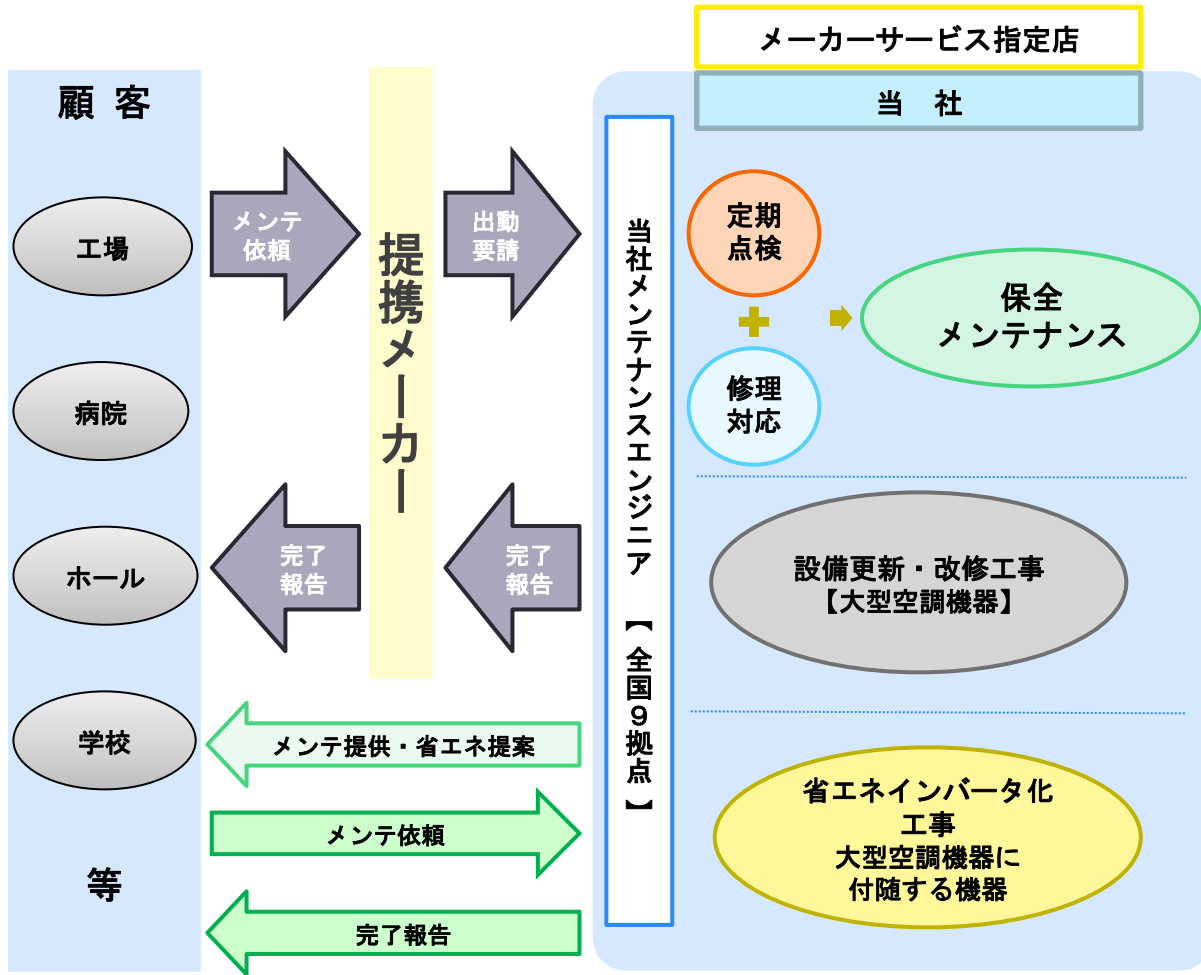
コールセンター機能拡大

メンテナンス事業を通して顧客価値を創造する

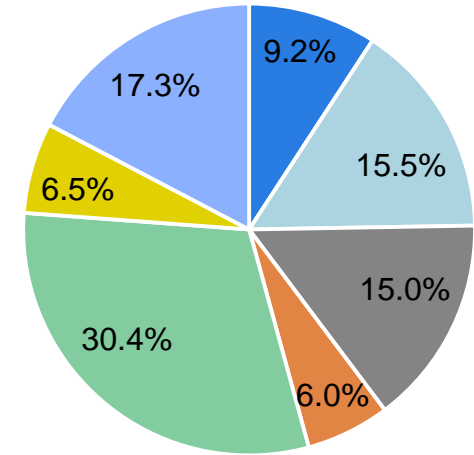
- 自社エンジニアの育成：トータルメンテナンス事業の内製化率を50%に
- エンジニア発信の営業・提案力の強化：省エネ提案を収益源に
- 間接部門のスリム化
- 購買力の一本化、成長企業としてのオペレーション体制の確立



参考資料

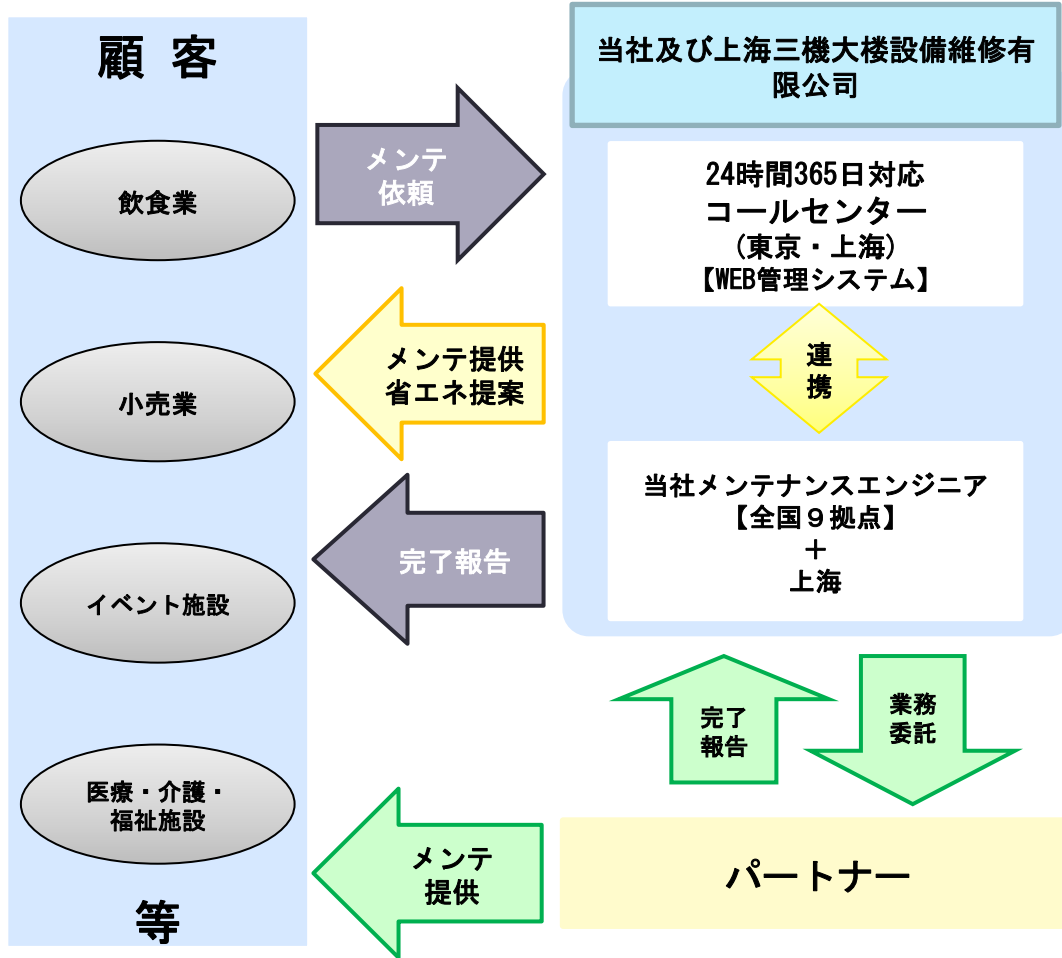


訪問先の業態別売上構成

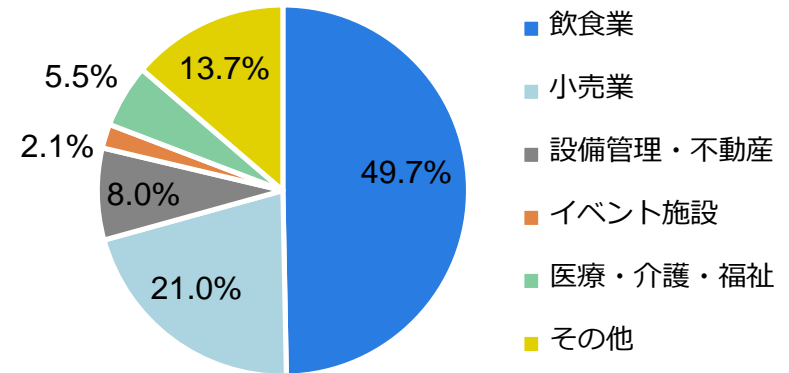


- 学校・教育
- 医療・介護・福祉
- 工場
- 物販・小売施設
- オフィスビル
- 宿泊施設
- 多目的施設

- 顧客は基本的に「パナソニック産機システムズ」の1社
- (旧) 三洋電機、及びパナソニック社製空調機器の「メーカーサービス指定店」
- エンジニアは100%内製、ルーチン管理業務のほか「省エネ提案」行う (P13で後述)



2015.5期 顧客業態別売上構成

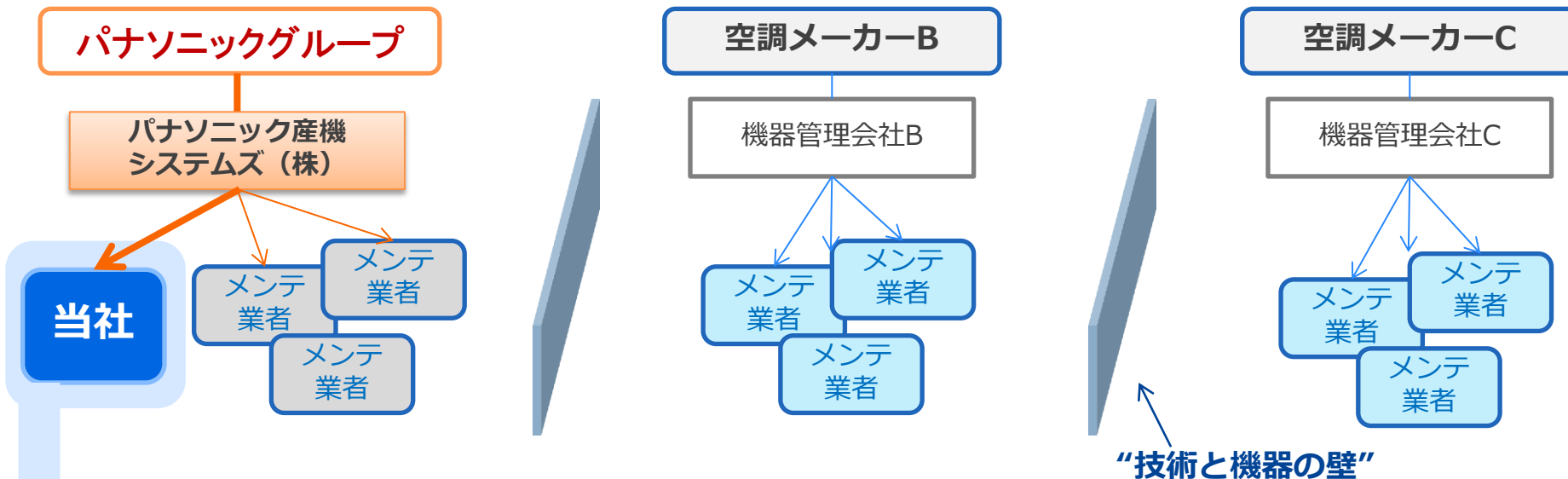


主なカバー業務

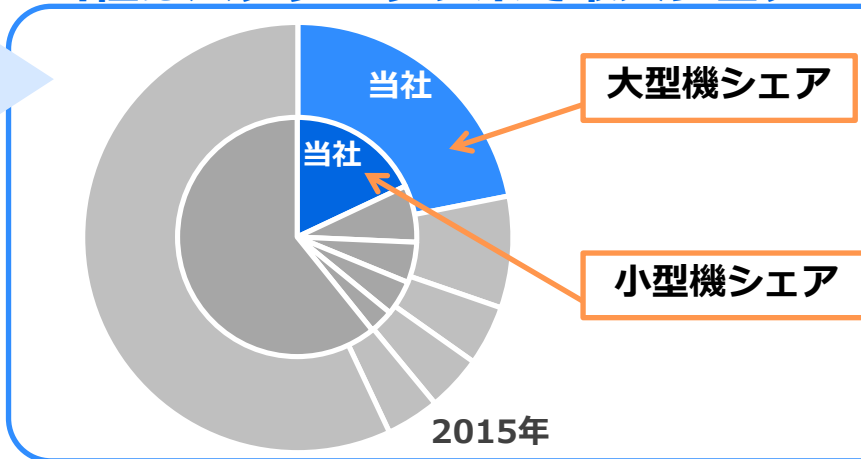
空調設備	厨房機器	冷凍・冷蔵設備
給排水衛生設備	電気設備	消防設備

- 主な顧客は飲食、小売事業のチェーン店
- 必要な保守・管理業務を一括して請け負うことで「コスト的」、「効率的」利便を提供
- 「24H 365日」のコールセンターを媒介に全国対応

概要：空調機器管理は“縦割り構造”：新規参入がほぼ無いニッチ産業



当社はパナソニック系で最大シェア

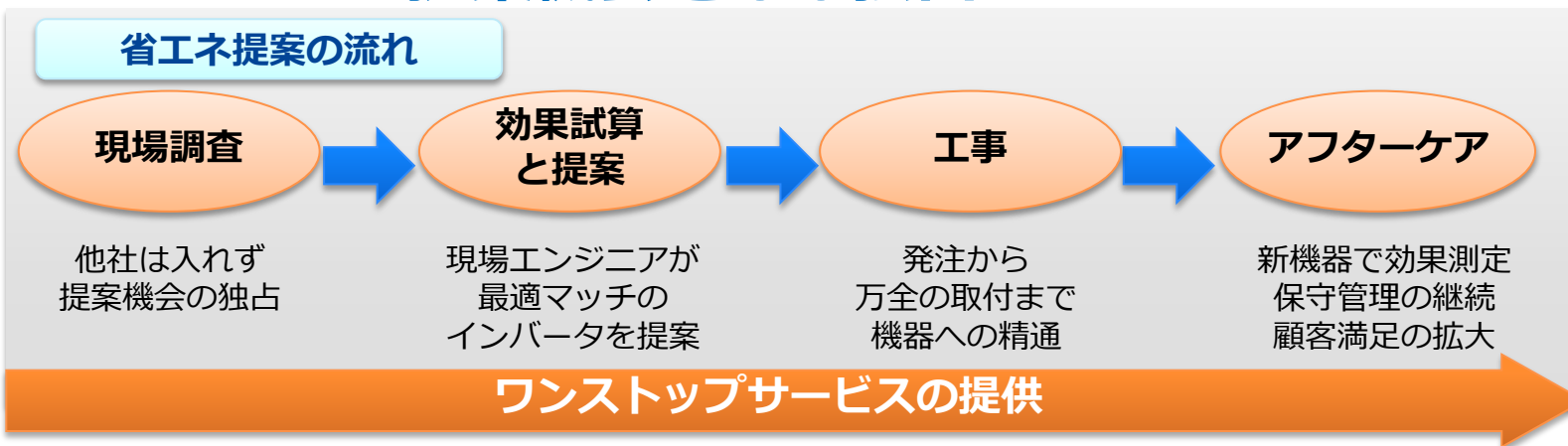


パナソニック系空調機器メンテで従業員250名以上の規模は当社のみ

機器が存在する限り切れない契約

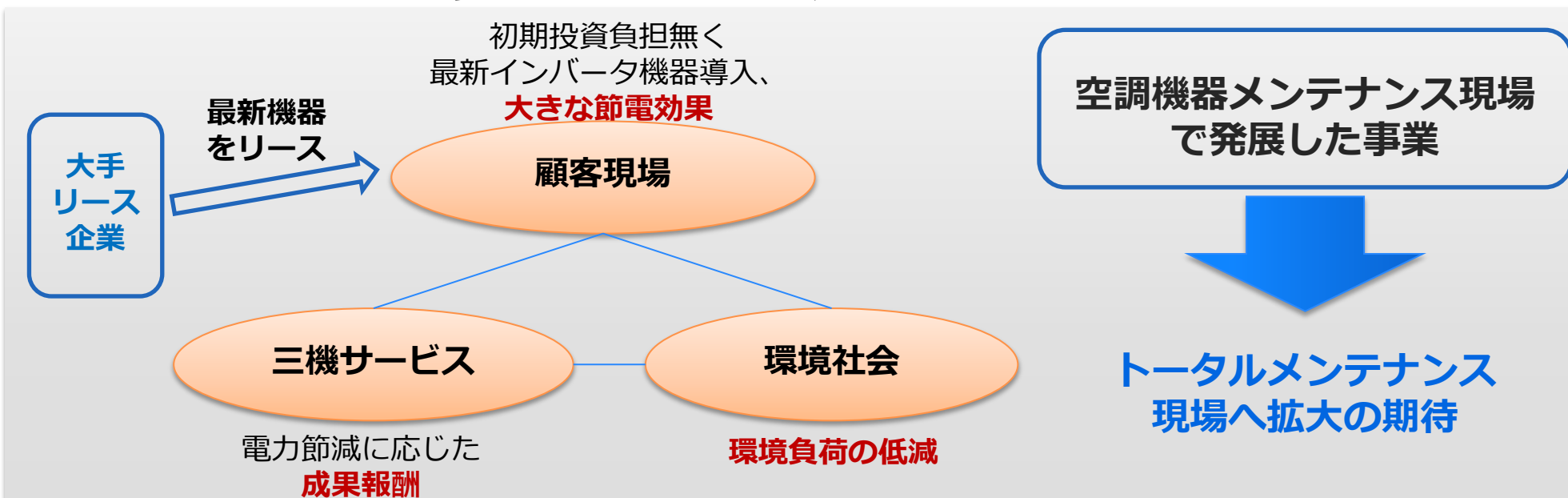
メーカーは実績ある大型企業に管理を集中する傾向

機器管理現場で、提案機会をほぼ独占



インバータ制御導入

大手リースとの提携により、初期投資負担なく最新インバータ機器導入



トータルメンテナンス事業進出を後押しするマクロの風

飲食・小売業界のチェーンストア化の強まり

飲食・小売業界全体の売上低迷のなか、チェーンストア企業がシェアを拡大

多店舗展開企業では中小業者の淘汰と大手への集中

小売産業の優勝劣敗、寡占化が鮮明に

店舗当り売上高の急拡大は望みがたい

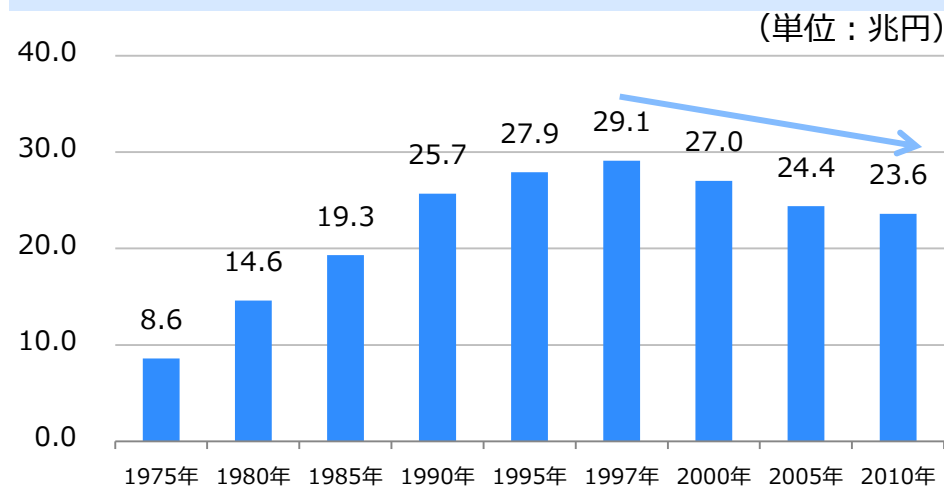
⇒チェーン店勝ち残りのためには、コスト管理が“生命線”に

トータルメンテナンス事業の市場規模

約3兆円

主要顧客とする3業態
(飲食・流通・娯楽関連)の
全国チェーン売上高の3%を
メンテナンスコストと仮定

外食産業の市場規模



(出所) 社団法人日本フードサービス協会

顧客が求めるもの

・営業を止めるわけにはいかない！

⇒24H365日のコールセンターでトラブルへの即応体制

・個別サービスでなく、一括管理

⇒施設管理に関わるほとんどのメンテナンスに対応

・迅速な処理と報告

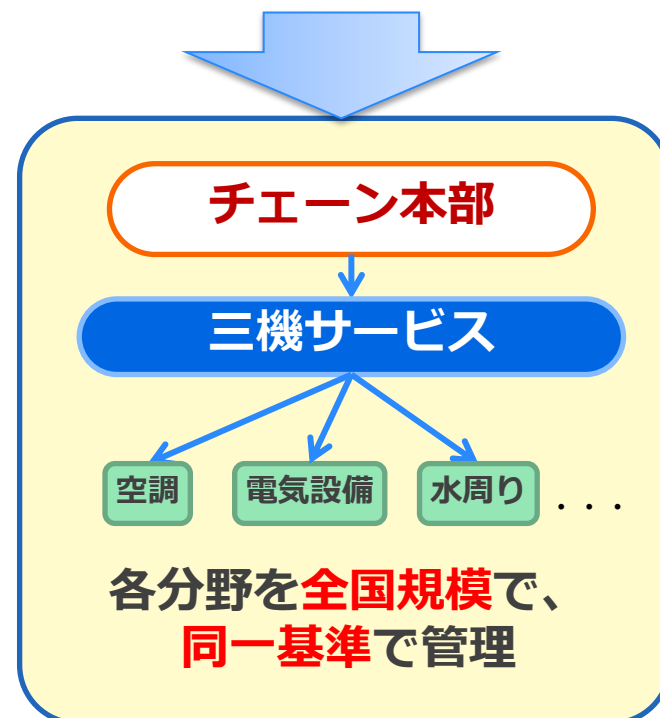
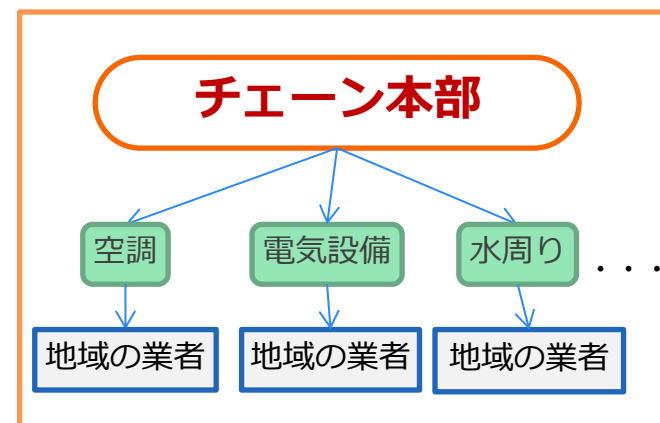
⇒トラブル発生と処理から、リアルタイムのWeb活用報告

・未然のリスク対応

⇒あらゆる機器の管理と、長期にわたるデータの積上げが、
“次に起こること”への対応を可能に、最終的に
＜トラブルで営業を止めない店舗管理へ＞

一括管理とデータ、ノウハウの積上げが
トータルコストの削減へ

これが一括管理



30年以上のメンテナンス業務で培ったノウハウ

施設、ビル管理の多くの業務に応用が可能

初期投資に耐える財務体力

メンテナンス業界の多くは中小・零細企業
(ビルメン市場規模 3.6兆円に対し、
大手上場ビルメン会社5社でシェア9.4%) 出典：ビルメンテナンス協会

当社は
「全国対応・自社エンジニアによる対応・膨大なデータ蓄積」を最大の差別化に

Webサイトをフル活用したリアルタイム対応

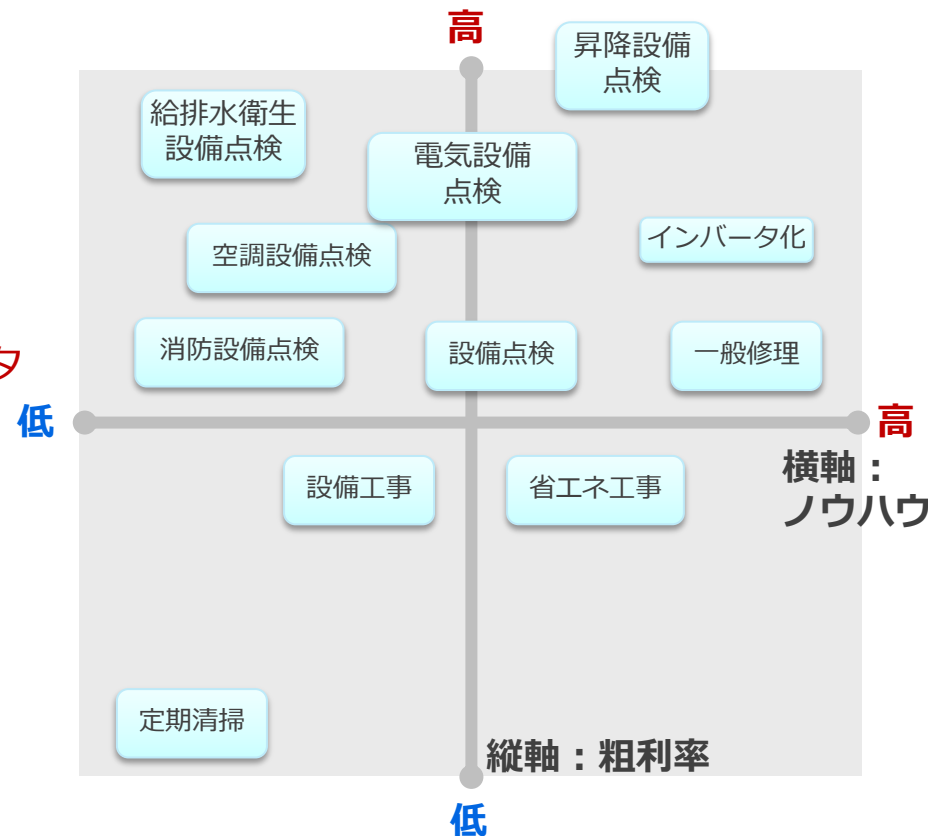
修理報告・リスク予測フォーマットをWeb提供

⇒**対策予防メンテナンス**まで含めた
最適コスト管理の実現

顧客が求めるものに
変化が...

以前⇒きわめて強かった価格重視
直近では⇒得意分野に資源を集中、アウトソーシングを活用して
トータルコストを最適管理したい

各業務のポジション



顧客本部へのWeb報告書と、機器コンディション現状と今後の対応推奨

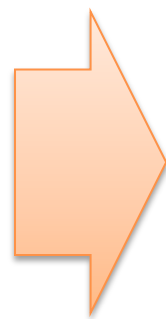


店番	項目名	数量	単位	今年年月	作業予定日	スケジュール	実施日	完了日	再コマ
000100	トナー補充(標準)(更新 3/200)	1	式	2011/03	2011/03/04	作業完了	2011/03/04	2011/03/04	
	定額洗浄(付)	8	台	2011/03	2011/03/25	作業完了	2011/03/25	2011/03/25	
	複写検出	1	部	2011/03	2011/03/10	作業完了	2011/03/10	2011/03/10	
	排紙検出洗浄	1	式	2011/03	2011/03/10	作業完了	2011/03/10	2011/03/10	
	排紙清掃	1	式	2011/03	2011/03/10	作業完了	2011/03/10	2011/03/10	
000100	定期洗浄	1	式	2011/01	2011/01/29	定期日確定			
	定額洗浄(付)	5	台	2011/04	2011/04/11	作業完了	2011/04/11	2011/04/11	
	排紙管清掃	1	式	2011/04	2011/04/19	作業完了	2011/04/19	2011/04/19	
	複写検出	1	部	2011/04	2011/04/19	作業完了	2011/04/19	2011/04/19	
	排紙清掃	1	式	2011/04	2011/04/19	作業完了	2011/04/19	2011/04/19	

Webを活用したビジュアル・リアルタイムのトラブル処理と報告

業界先駆者として多数のケーススタディの積上げと分析

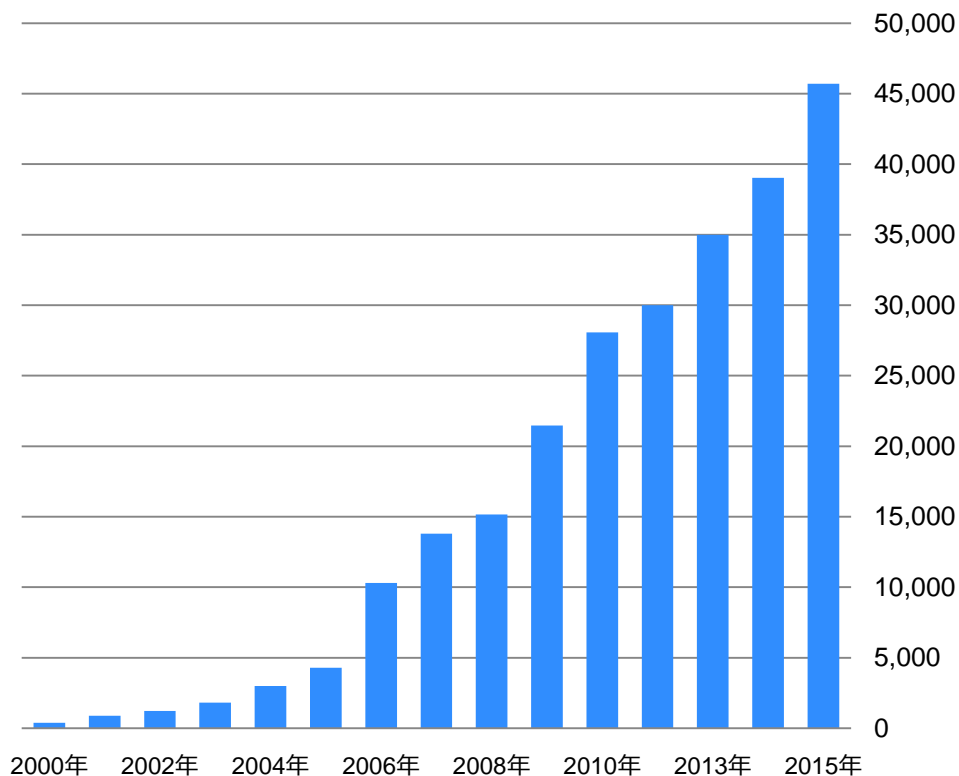
各分野の機器を一括管理することによって、機器同士の互換性とトラブル発生の可能性を予測



『対策予防メンテナンス』
 ートラブルごとの対処に留まらず、起こり得るトラブルの種類と時期を予測し未然に防ぐことでトータルコストを削減

トラブルが起こってからでは**店舗の大損害、起こる前に手を打つ!**

契約店舗数の推移



コールセンターとカバー地域

- ◆ 東京のコールセンターから全国（北海道～沖縄）の顧客をカバー
- ◆ 自社エンジニアのほか、パートナー業者を各地域に持ち、サービス地域全体をカバー

空調機器メンテナンス事業との最大の違い

- ◆ 不特定多数客への対応、営業力が必要
- ◆ コールセンター、エンジニアセンターなど初期投資が必要

「24H365日」対応のコールセンターを設置、全国の顧客をカバー
自社メンテナンスエンジニアを各拠点に配置のほか、パートナー企業とも連携
あらゆる施設管理のニーズに即応

主要顧客

	会社売上高	契約形態	備考	Web利用
外食A社	1,500億円	トータルメンテナンス	全てのメンテナンス業務をまるごと一括管理。	○
外食B社	400億円	トータルメンテナンス	同上	○
スポーツ用品チェーンC社	2,300億円	コールセンター、補助金工事	コールセンター各種修繕及び省エネの補助金申請代行、年5件ペース。	○
大手不動産D社	7,800億円	コールセンター、工事	コールセンター各種修繕及び当社担当ビルのテナント入退去に伴う工事。	-
大手ウェディングE社	600億円	定期メンテナンス	定期的なメンテナンス業務の一括管理。	○

同業他社の特徴：当社は「**コールセンター・全国緊急対応・システム化**」に強み

	上場・売上規模	業態	当社との違い
A社	マザーズ上場 約40億円	コールセンター設置、飲食店に特化、 低価格戦略 に特徴	本格的な 全国展開 で当社に分、トラブル処理だけでなく省エネ提案、トラブル未然防止などトータルな管理
B社	未上場、 約650億円	マーケティング関連巨大グループのビル事業部が独立。設備管理のほか、 証券化まで含めた不動産戦略全般 。	ビル管理会社の為定期メンテナンスは体制・価格共強いが、後発のため 緊急対応力（体制・価格）が弱い 。
C社	未上場	コールセンターを持ち、店舗運営の効率管理を提供。 巨大小売チェーングループ 。	グループ系列会社には強みがあるが、 WEB等のシステムは構築途上 で当社に分がある。