

株式会社 **三機サービス** (証券コード:6044)

2017年5月期 第2四半期

決算説明会

2017年1月17日



(姫路研修センター)

| | |
|------------------------|----|
| I. 会社の概要 | 2 |
| II. 2017年5月期第2四半期 決算概要 | 8 |
| III. 2017年5月期 業績予想 | 16 |
| IV. 今後の取組み | 20 |
| V. 株主還元について | 22 |

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 323名 (2016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) | 兵庫県姫路市阿保甲576番地 1 |
| 売上高 | 連結 6,617百万円 (2016年5月期) |
| 経常利益 | 連結 357百万円 (2016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> (以降TMと記載する場合有) 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

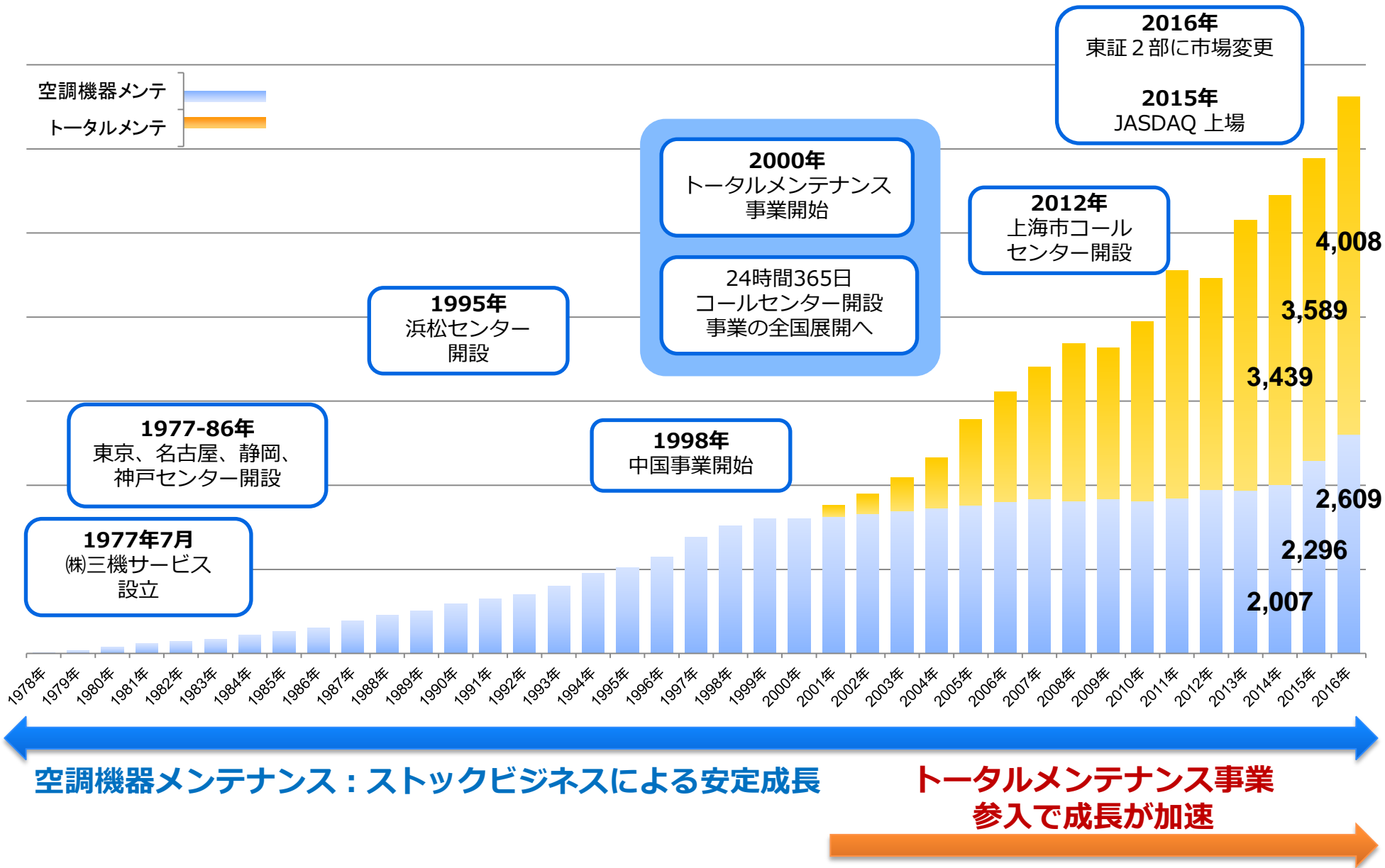
- ・空調機器メンテナンス事業からスタート、業務施設のトータルメンテナンス事業への参入成功でさらなる拡大を目指す

ストック型モデルで積み上げた着実・安定した成長

- ・価格競争のほとんどないニッチ業界で、高い技術力を背景に信頼を獲得し40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

- ・空調機器メンテナンス事業で長きにわたり積み重ねた“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



2016年5月期

売上高

営業利益

トータル
メンテナンス

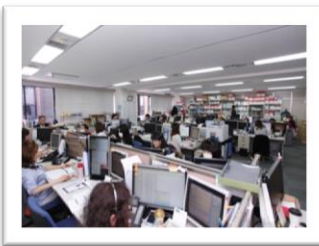
61%

空調機器
メンテナンス

39%

トータル
メンテナンス
37%
(前年度30%)

空調機器
メンテナンス
63%
(前年度70%)



| | 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 成長の規模・スピード に限界 | <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. 2017年5月期第2四半期 決算概要

- ◆ 売上高 4,249百万円
(計画比 112.1% 前年同期比 134.4%)
- ◆ 営業利益 271百万円
(計画比 129.9% 前年同期比 151.1%)
- ◆ 経常利益 269百万円
(計画比 136.1% 前年同期比 155.5%)

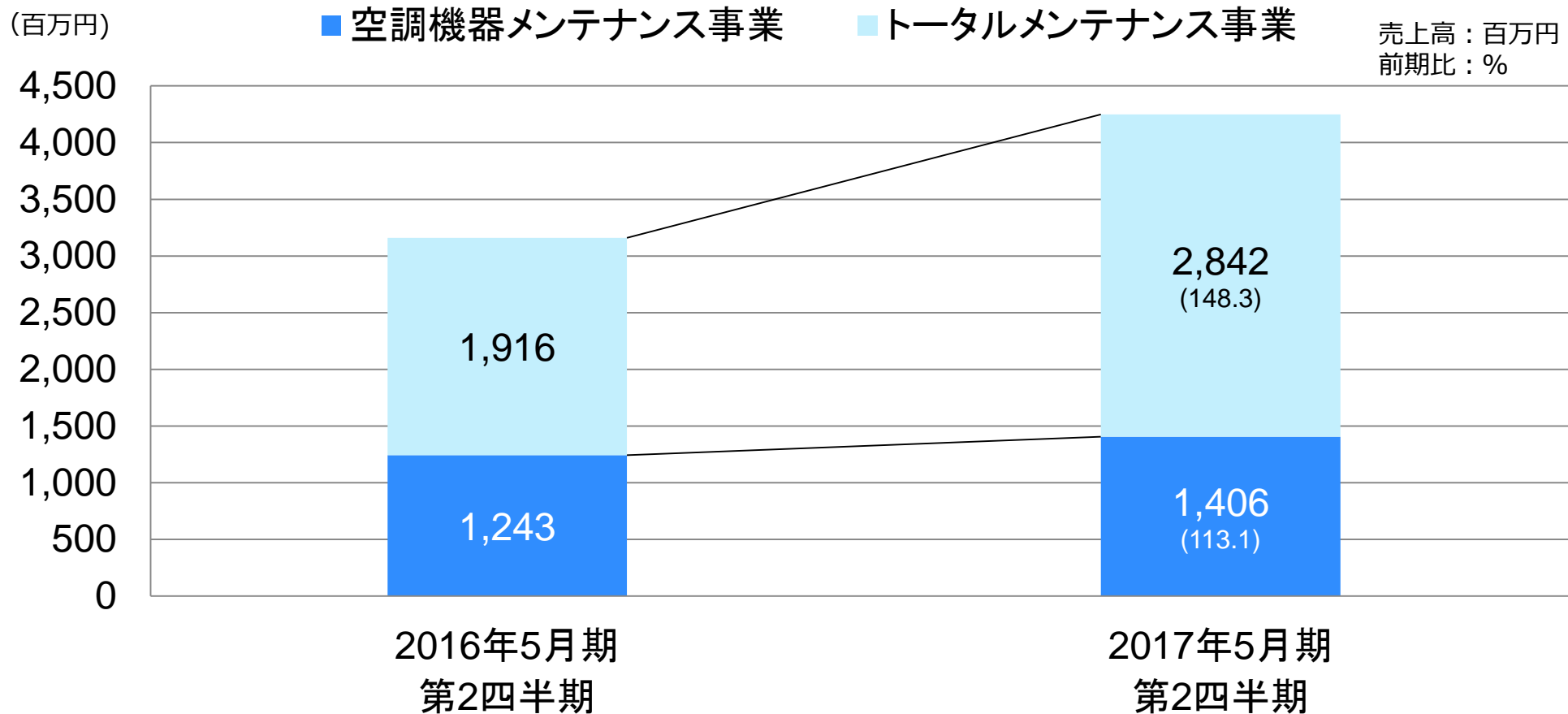
- 売上高、営業利益、経常利益共に前年同期と比べ大幅増、計画対比でも大幅増となり、**第2四半期において上方修正を実施**
- 通期の予測は下期計画のウェイトが高いことと、見通しが不透明なため据え置く。

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
トータルメンテナンス事業の大幅な収益増と利益率改善が全体を牽引

(百万円、%)

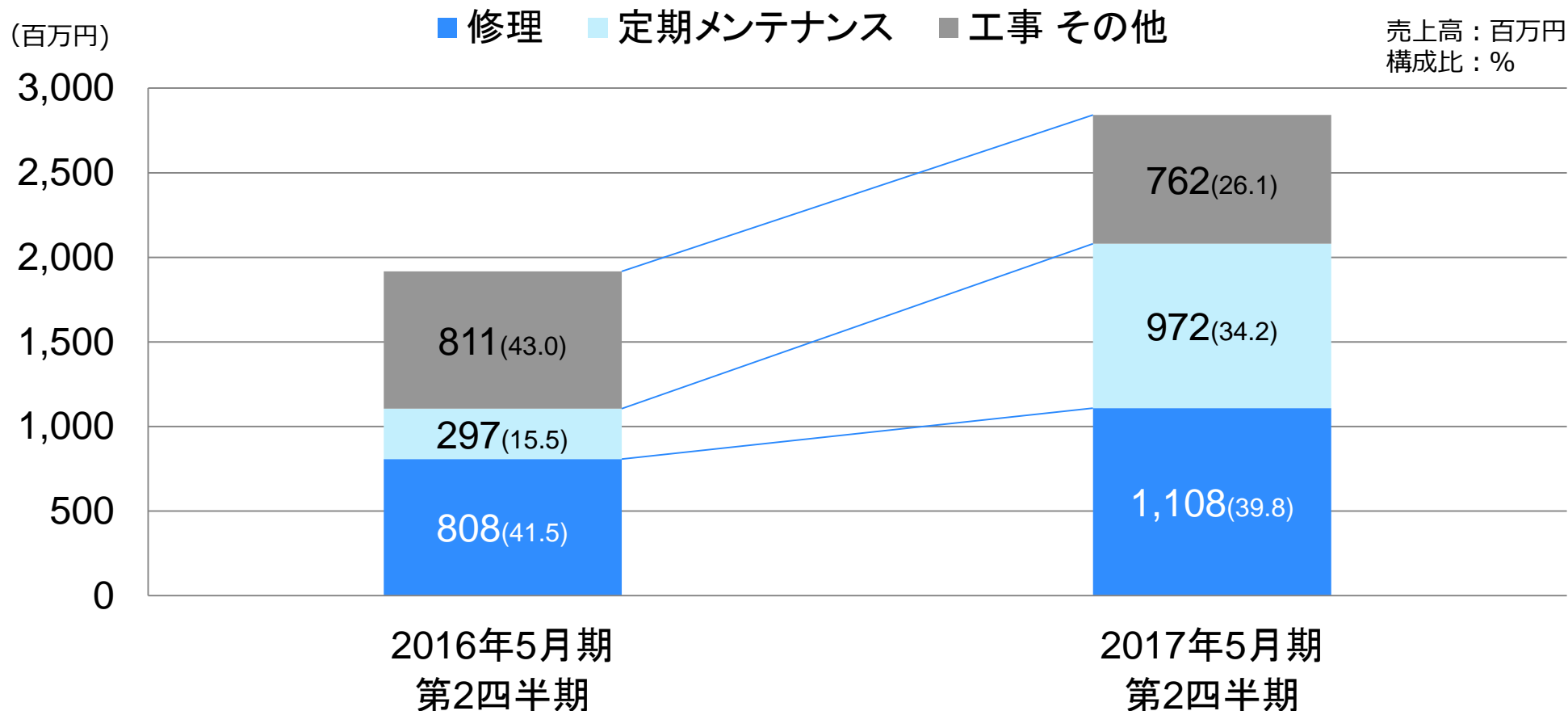
| | 2016年5月期 | | 2017年5月期 | | 計画比 | | 前年同期比 | | |
|-------|------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-----|-------|-------|------|
| | 第2四半期 | 構成比 (利益率) | 第2四半期 | 構成比 (利益率) | 差異 | 達成率 | 増減 | 増減率 | |
| 売上高 | 空調機器メンテナンス | 1,243 | 39.3 | 1,406 | 33.1 | 88 | 106.8 | 163 | 13.1 |
| | トータルメンテナンス | 1,916 | 60.7 | 2,842 | 66.9 | 370 | 115.0 | 926 | 48.3 |
| | 計 | 3,160 | - | 4,249 | - | 459 | 112.1 | 1,089 | 34.4 |
| 営業利益 | 空調機器メンテナンス | 103 | 57.9 (8.4) | 131 | 48.4 (9.3) | 14 | 112.7 | 27 | 26.4 |
| | トータルメンテナンス | 75 | 42.1 (3.9) | 139 | 51.6 (4.9) | 47 | 151.7 | 64 | 85.1 |
| | 計 | 179 | (5.7) | 271 | (6.4) | 62 | 129.9 | 91 | 51.1 |
| 経常利益 | | 173 | (5.5) | 269 | (6.4) | 71 | 136.1 | 96 | 55.5 |
| 当期純利益 | | 117 | (3.7) | 188 | (4.4) | 56 | 142.4 | 71 | 60.6 |

空調機器メンテナンス事業においては、**省エネ更新工事**増加により増収
 トータルメンテナンス事業においては、**大手多店舗店のTM開始**、
 及び**R22冷媒を使用した空調機の入替工事**増加により大幅に増収

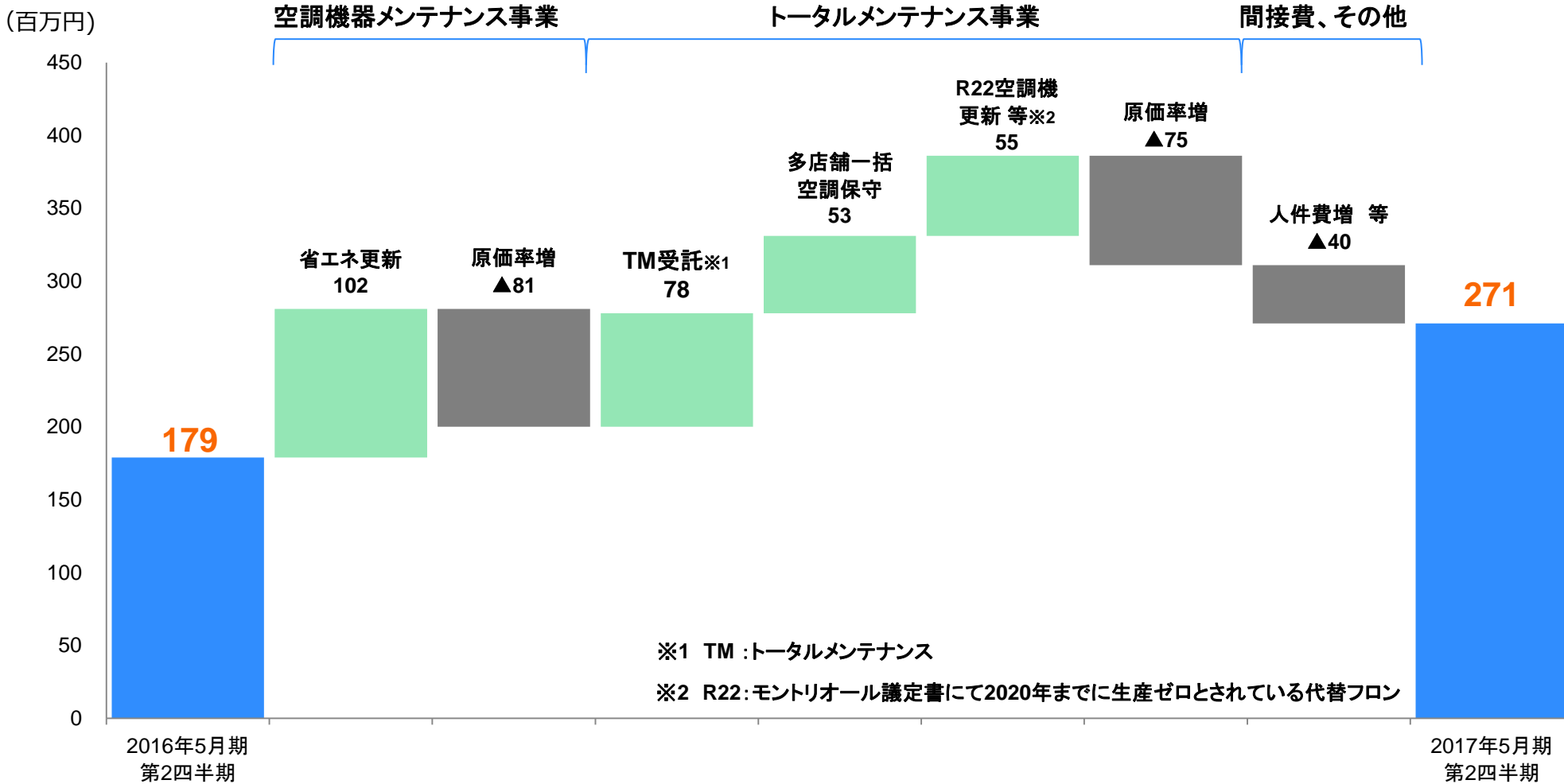


従来のトータルメンテナンス業務範囲を警備業等の
 ファシリティマネジメントの分野に広げたことにより

大幅増収となり定期メンテナンスの売上構成比も増加し利益率が改善



両事業部とも収益拡大による利益増となったが、
内製率低下による原価率の増加を今後の課題に残す。



主な増減要因

(百万円)

| | 2016年 5月期 | 2017年 5月期 第2四半期 | 増減額 | | 2016年 5月期 | 2017年 5月期 第2四半期 | 増減額 |
|--------|--------------|-----------------------|-----|--------------|--------------|-----------------------|-----|
| 流動資産 | 2,484 | 2,754 | 269 | 流動負債 | 1,161 | 1,356 | 195 |
| 固定資産 | 612 | 618 | 6 | 固定負債 | 512 | 493 | △19 |
| 有形固定資産 | 407 | 398 | △8 | 負債合計 | 1,674 | 1,849 | 175 |
| 無形固定資産 | 9 | 17 | 7 | | | | |
| 投資等 | 194 | 202 | 7 | 純資産合計 | 1,422 | 1,523 | 100 |
| 資産合計 | 3,096 | 3,373 | 276 | 負債・純資産 合計 | 3,096 | 3,373 | 276 |

(資産)
 + 94 現金及び預金
 + 120 売掛債権
 + 52 未成工事支出金
 + 9 リース資産

(負債)
 + 191 工事未払金
 + 33 未払消費税
 △ 51 長期借入金

(純資産)
 + 188 当期純利益
 △ 83 配当金

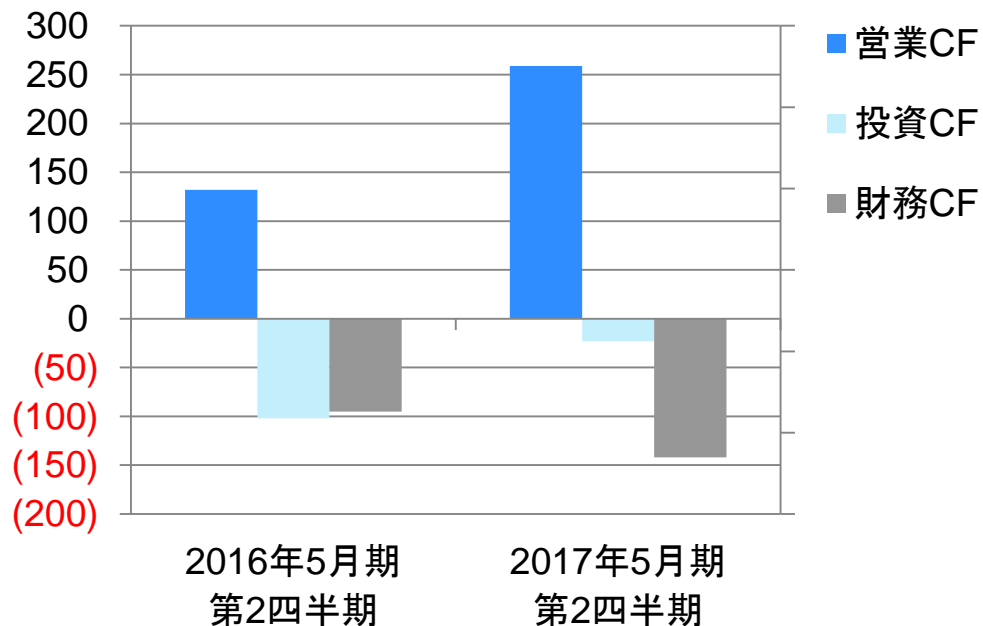
自己資本比率

45.9% → 45.1%

D/Eレシオ

0.22倍 → 0.17倍

(百万円)



(百万円)

| | 2016年 5月期 第2四半期 | 2017年 5月期 第2四半期 | 増減 |
|--------|-----------------------|-----------------------|-----|
| 営業活動CF | 132 | 259 | 127 |
| 投資活動CF | △102 | △23 | 79 |
| 財務活動CF | △95 | △142 | △46 |
| 期末残高 | 620 | 685 | 64 |

営業活動CF 259百万円

主な要因

- +269 税引前当期純利益
- △126 売上債権の増加
- △ 55 棚卸資産の増加
- +198 仕入債務の増加

投資活動CF △23百万円

主な要因

- △ 12 有形固定資産の取得
- △ 6 定期預金の預入

財務活動CF △142百万円

主な要因

- △ 51 長期借入金の返済
- △ 82 配当金の支払い

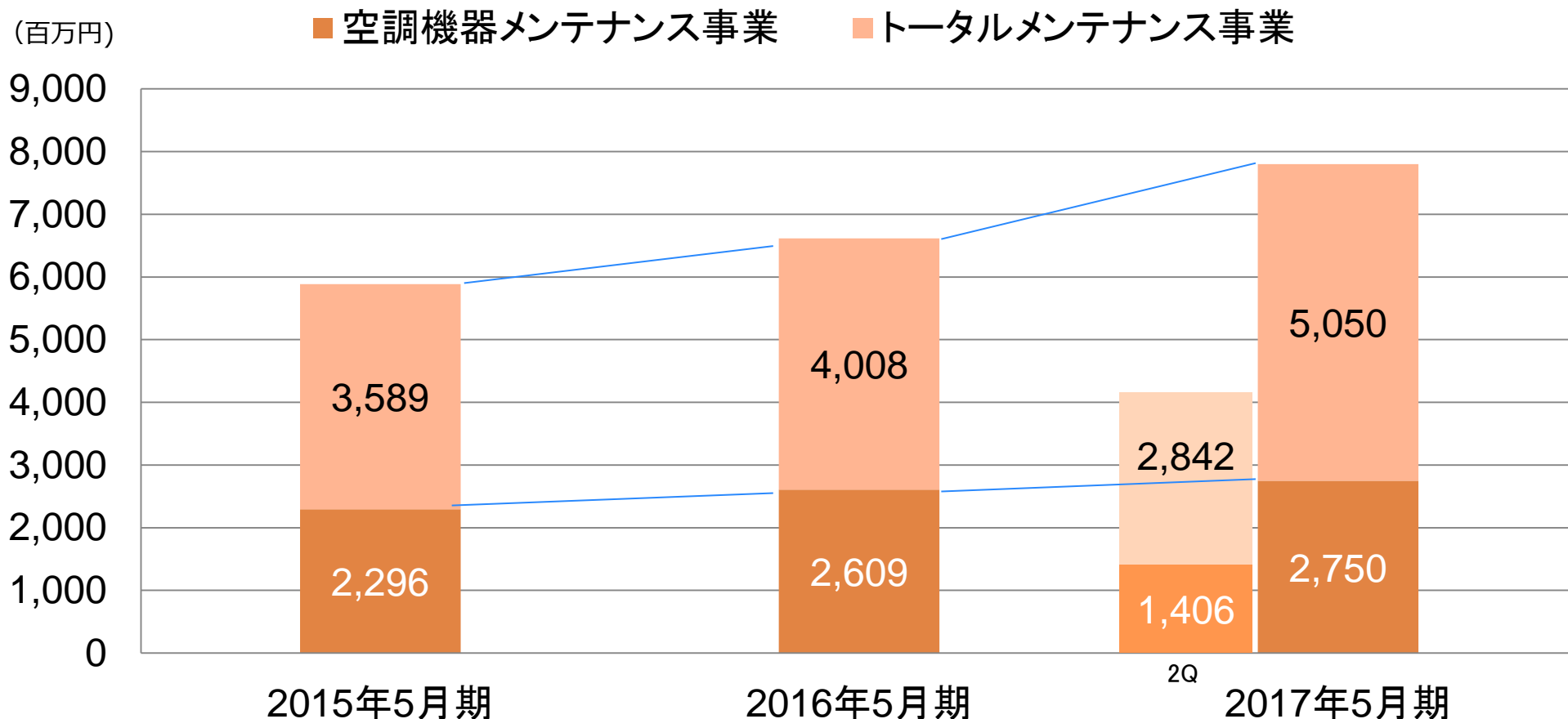
Ⅲ. 2017年5月期 業績予想

トータルメンテナンス事業において、前期受託した大型案件の増収と
 パートナー企業の見直しにより利益率改善を計画
 上期上方修正となったが、通期予測は下期ウェイトが高く据え置いています。

(百万円)

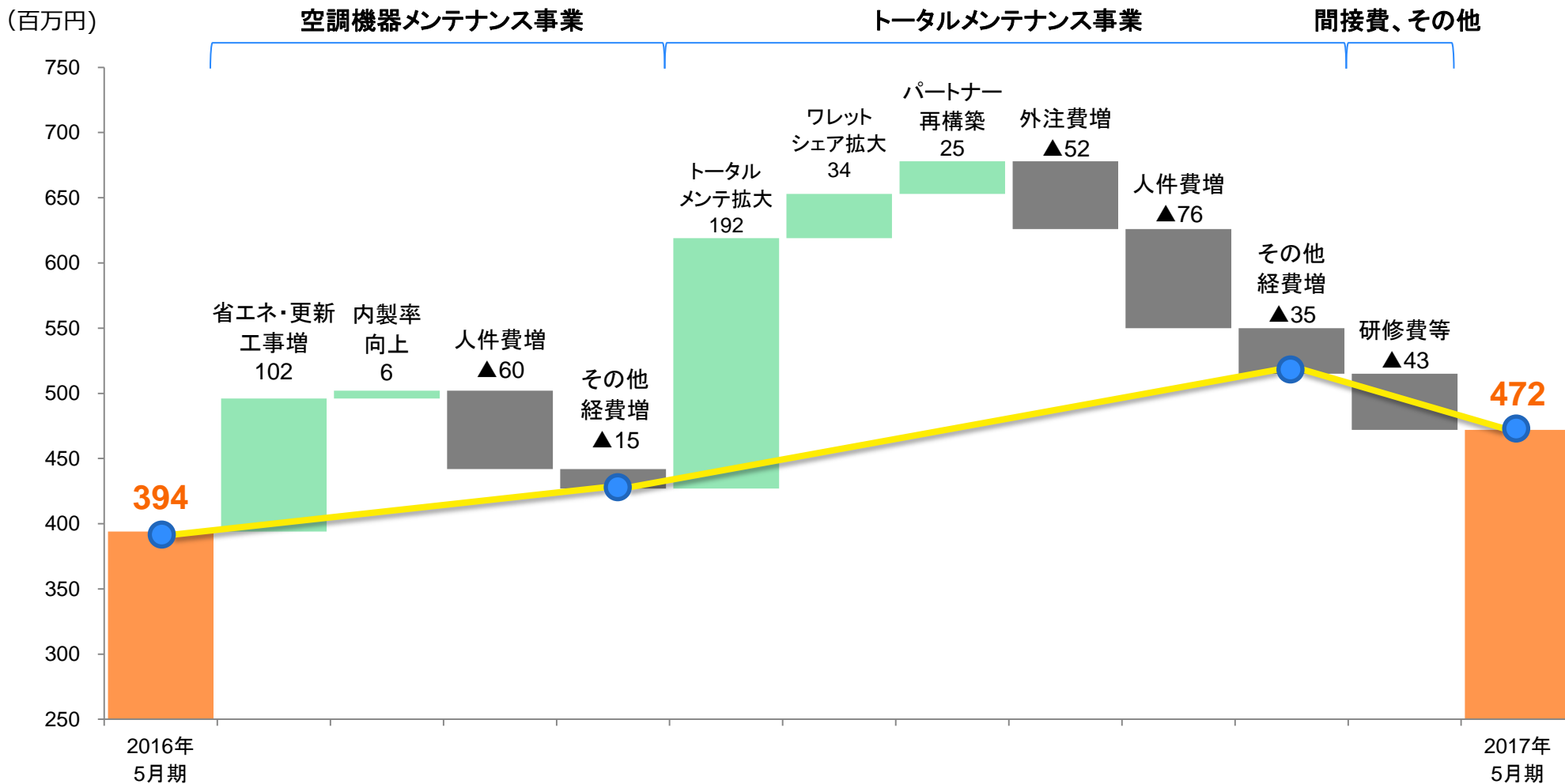
| | 2016年5月期 | | 2017年5月期 | | 対前期 | | |
|-------|------------|--------------|-----------------|--------------|------------------|-------|--------|
| | | 構成比 (利益率) | | 構成比 (利益率) | 増減 | 前期比 | |
| 売上高 | 空調機器メンテナンス | 2,609 | 39.4% | 2,750 | 35.3% | 141 | 105.4% |
| | トータルメンテナンス | 4,008 | 60.6% | 5,050 | 64.7% | 1,042 | 126.0% |
| | 計 | 6,617 | - | 7,800 | - | 1,183 | 117.9% |
| 営業利益 | 空調機器メンテナンス | 247 | 62.8% (9.5%) | 278 | 59.0% (10.1%) | 31 | 112.6% |
| | トータルメンテナンス | 146 | 37.2% (3.7%) | 193 | 41.0% (3.8%) | 47 | 131.9% |
| | 計 | 394 | (6.0%) | 472 | (6.1%) | 78 | 119.8% |
| 経常利益 | | 357 | (5.4%) | 447 | (5.7%) | 90 | 125.0% |
| 当期純利益 | | 251 | (3.8%) | 298 | (3.8%) | 47 | 118.3% |

空調機器メンテナンス事業では、前年度同様安定的な成長を計画
 トータルメンテナンス事業では、大型案件の受託により大きな成長を計画
 第2四半期で進捗率54.4%



空調機器メンテナンス事業：省エネ・更新工事が前年に引き続き増加し、安定成長

トータルメンテナンス事業：前期獲得した大型案件が利益化、既存取引先の拡大も見込む



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）
 - ✓ 分析機能の強化については今期中に実施

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）
 - ✓ TM事業と連携し独自の販売ルートを作り、パナソニック商品販売を強化

トータルメンテナンス事業では

- 中大型店舗・施設の**トータルメンテナンス受託拡大**
- 受託したトータルメンテナンスから派生する**更新工事 等の取込み**
- 受託したトータルメンテナンス案件の**内製率向上による利益率の改善**

V. 株主還元について

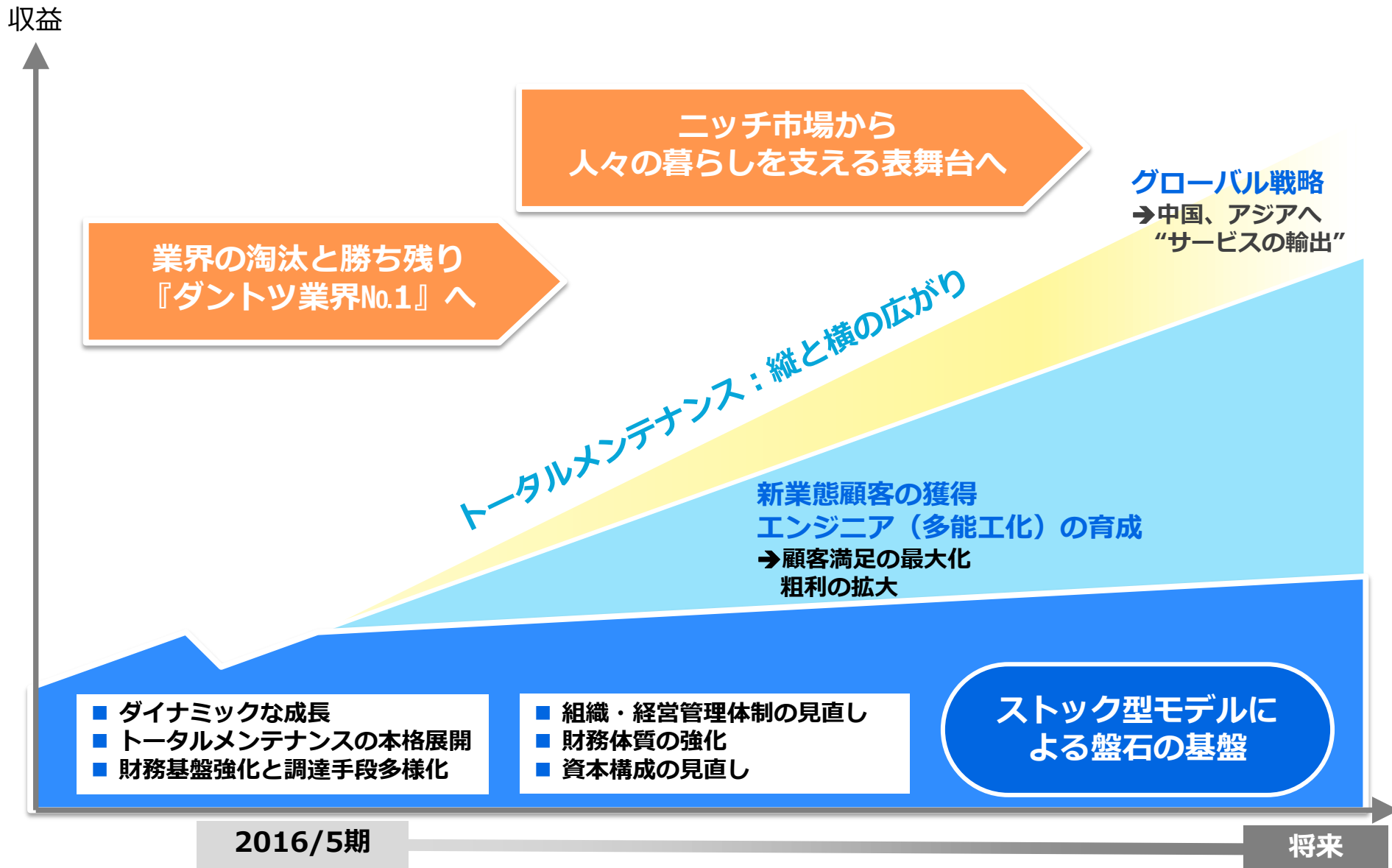
株主優待制度

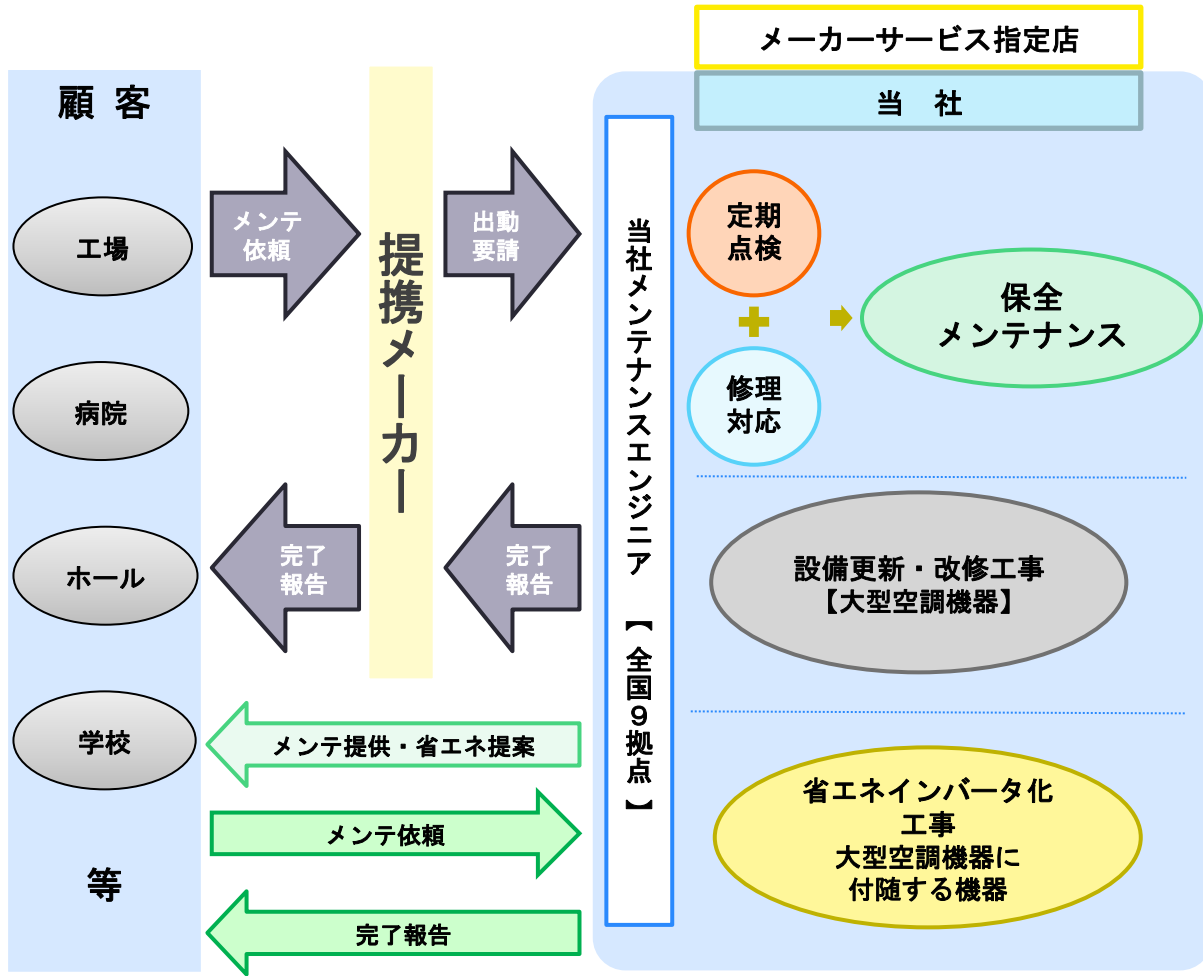
長期的に当社の株式を保有して頂く株主様の増加を目的として、
保有株式数 1 単元（100株）以上に対し、1,000円分のクオカードを配布

配当政策

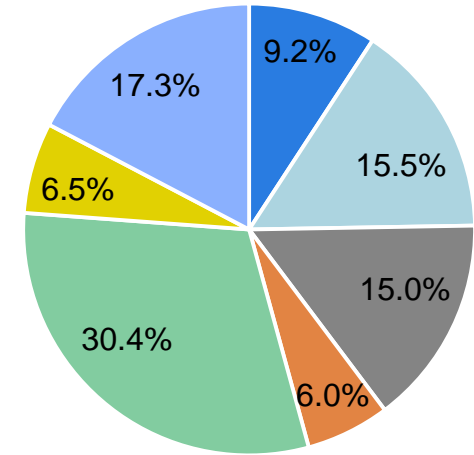
- 経営成績及び財政状態を勘案したうえで、**配当性向30%**を目途に利益還元
- 2017年5月期は一株当たり**15円 → 16円の1円増配**を予定
- 内部留保については、企業体質の強化及び将来の事業展開のための財源として利用

参考資料





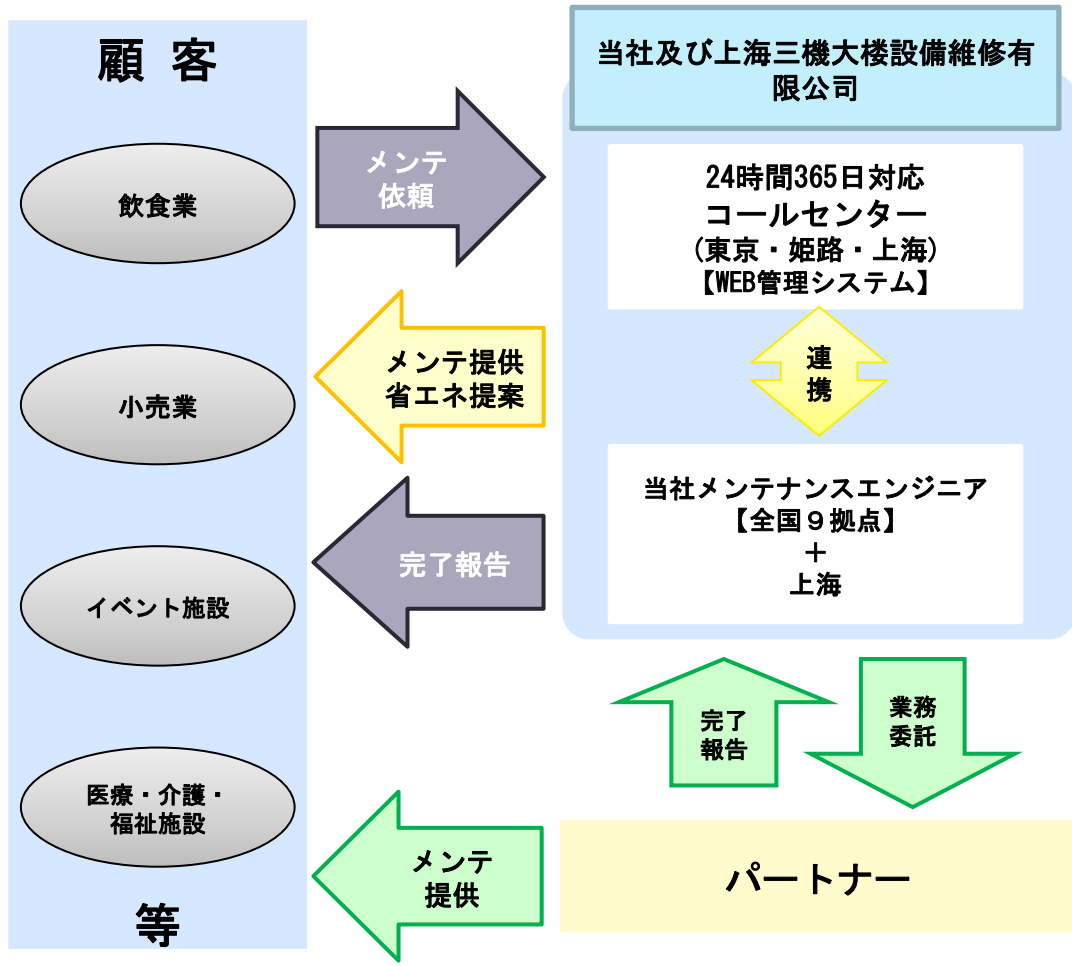
訪問先の業態別売上構成



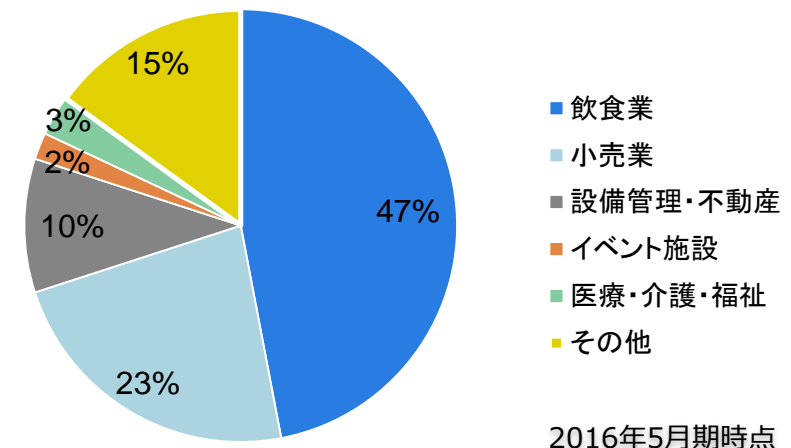
- 学校・教育
- 医療・介護・福祉
- 工場
- 物販・小売施設
- オフィスビル
- 宿泊施設
- 多目的施設

2016年5月期時点

- 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



顧客業態別売上構成

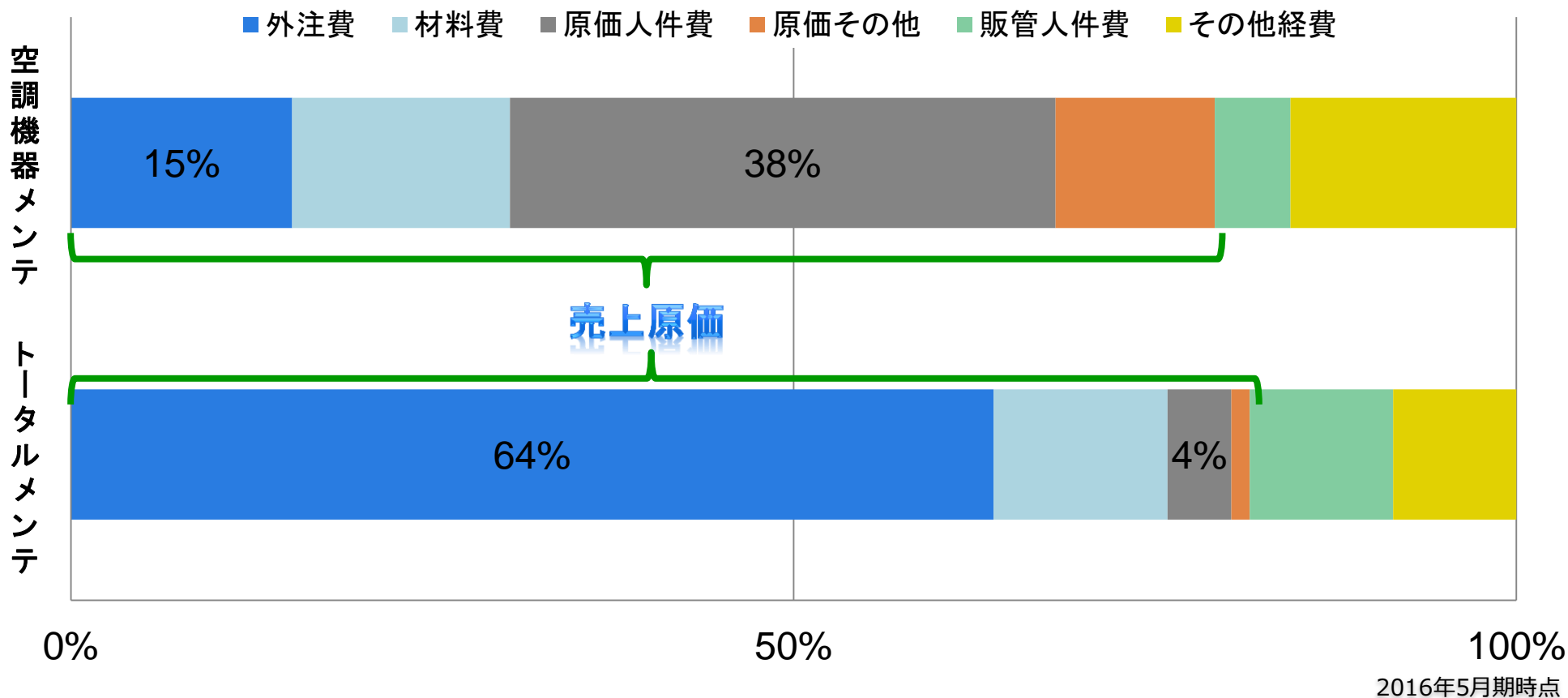


2016年5月期時点

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」「効率」改善の利便を提供
- 「24H 365日」のコールセンターを媒介に全国対応

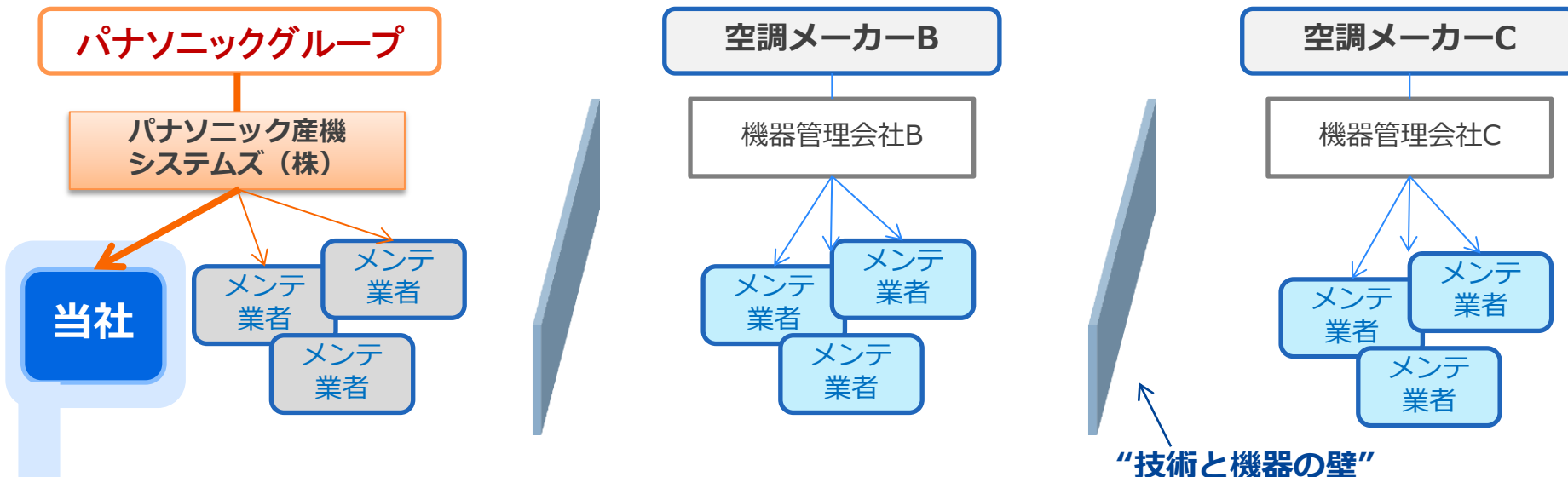


空調機器メンテナンス事業は内製率が高いため、大半のコストが売上原価となり、その中でも人件費が一番多いというコスト構造をしている事業です。

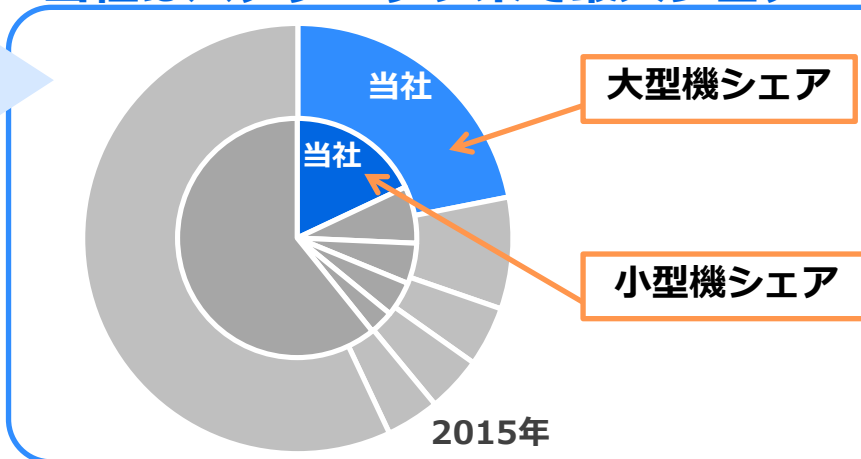
一方、トータルメンテナンス事業は、自社での営業活動が必要なため販管費の割合が多くなり、売上原価の内、外注費が多くを占めています。

今後は内製率を高め、外注費を圧縮していく取組が重要と捉えています。

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

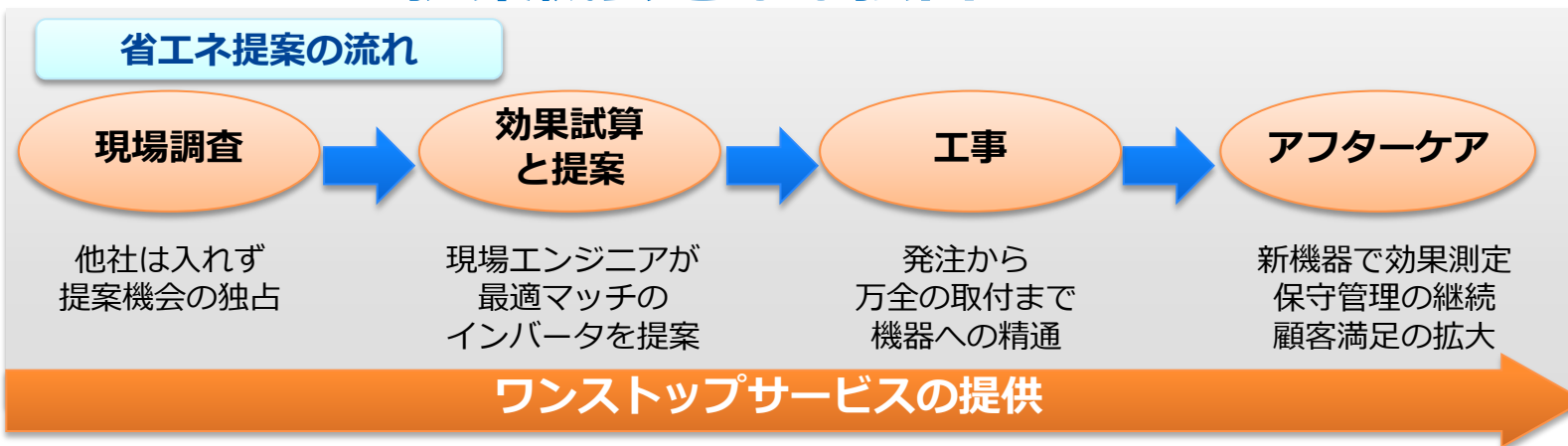


パナソニック系空調機器メンテで従業員250名以上の規模は当社のみ

機器が存在する限り切れない契約

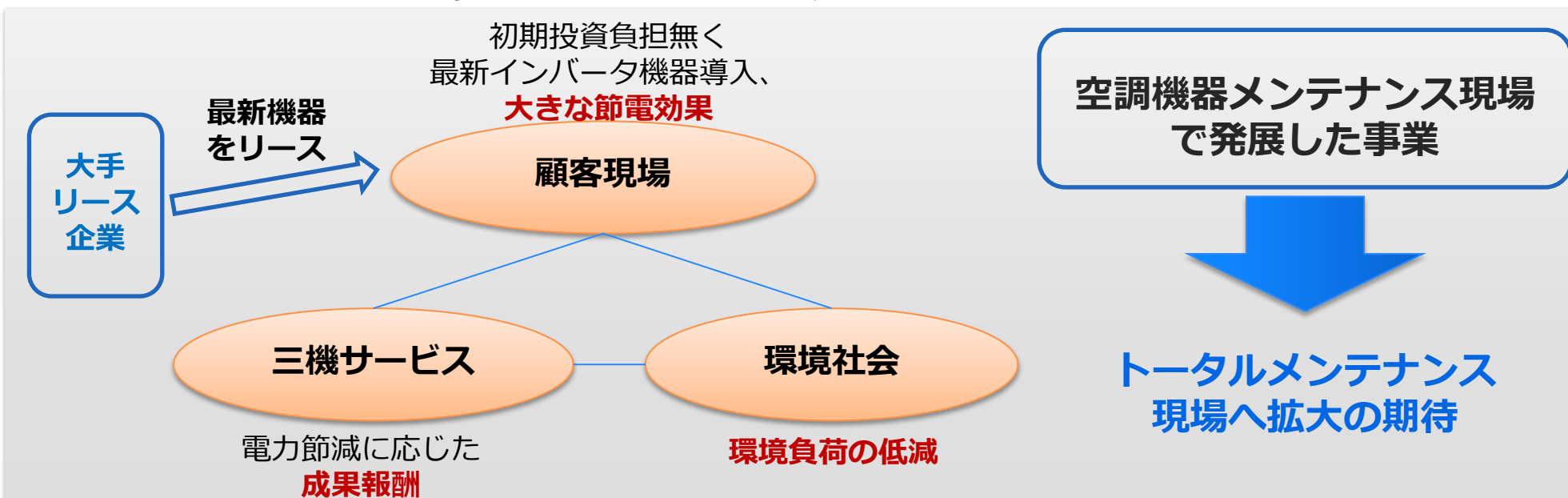
メーカーは実績ある大型企業に管理を集中する傾向

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

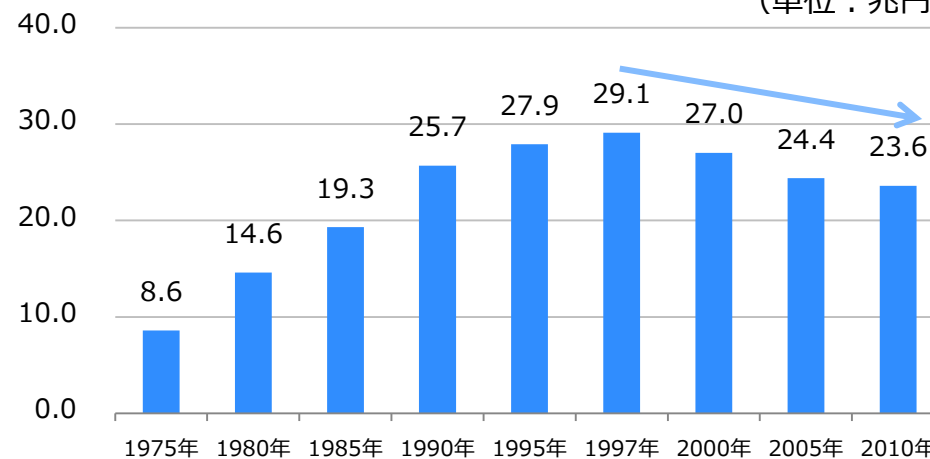
トータルメンテナンス事業の市場規模

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

(単位：兆円)



(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

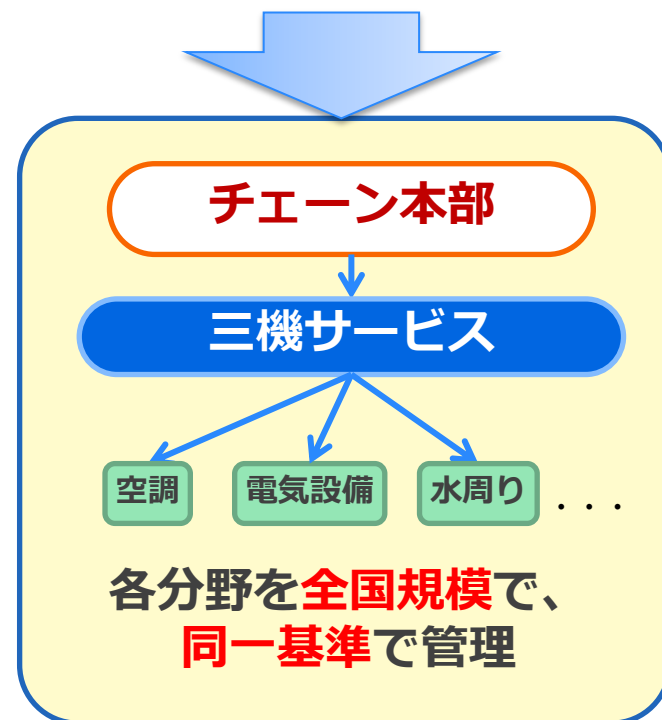
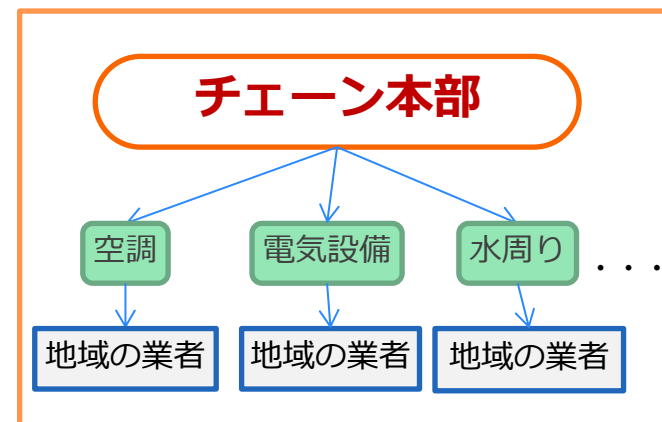
⇒トラブル発生と処理から、リアルタイムのWeb活用報告

・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

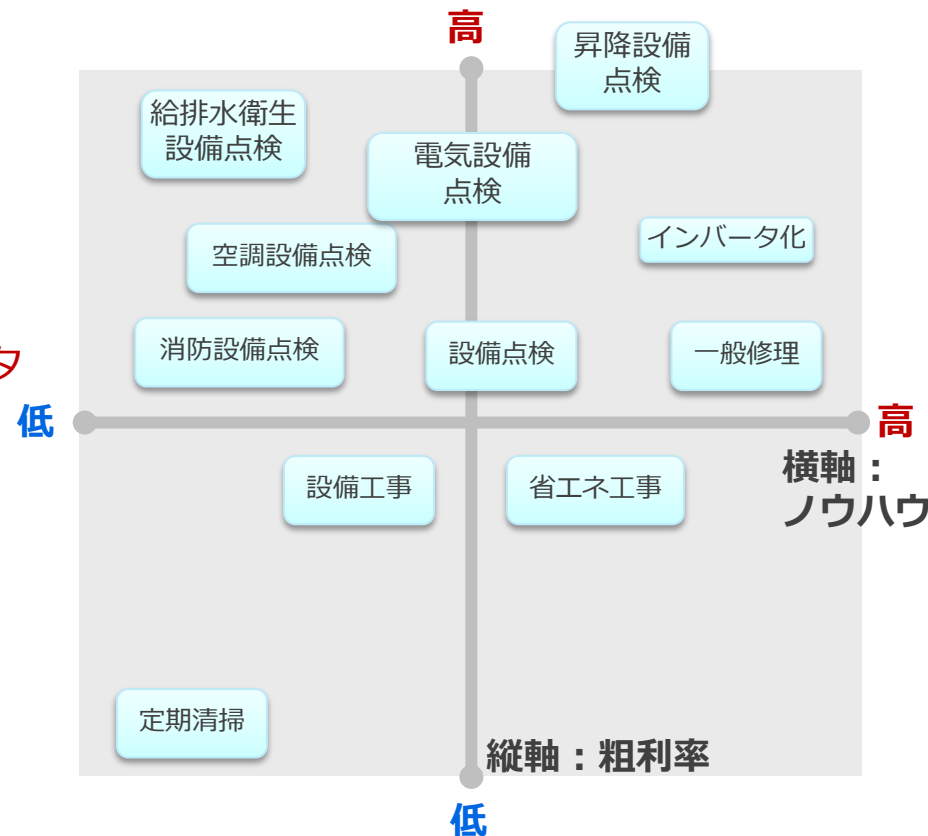
修理報告・リスク予測フォーマットをWeb提供

⇒**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

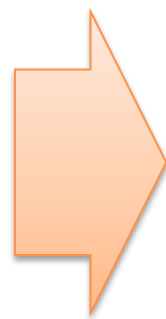


| 店番 | 項目名 | 数量 | 単位 | 今年年月 | 作業予定日 | ステータス | 実施日 | 完了日 | 再コマ |
|--------|--------------------|----|----|---------|------------|-------|------------|------------|-----|
| 000100 | タンク清掃(標準)(更新 3/4回) | 1 | 式 | 2011/03 | 2011/03/04 | 作業完了 | 2011/03/04 | 2011/03/04 | |
| | 送紙清掃(給) | 8 | 巻 | 2011/03 | 2011/03/25 | 作業完了 | 2011/03/25 | 2011/03/25 | |
| | 複写清掃 | 1 | 巻 | 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 | |
| | 定額清掃 | 1 | 式 | 2011/03 | 2011/03/06 | 作業完了 | 2011/03/06 | 2011/03/06 | |
| 000100 | 定額清掃 | 1 | 式 | 2011/01 | 2011/01/29 | 契約日確定 | | | |
| | 送紙清掃(給) | 5 | 巻 | 2011/04 | 2011/04/11 | 作業完了 | 2011/04/11 | 2011/04/11 | |
| | 排紙清掃 | 1 | 式 | 2011/04 | 2011/04/19 | 作業完了 | 2011/04/19 | 2011/04/19 | |
| | 複写清掃 | 1 | 式 | 2011/04 | 2011/04/08 | 作業完了 | 2011/04/08 | 2011/04/08 | |
| | 排紙清掃 | 1 | 式 | 2011/01 | 2011/01/05 | 作業完了 | 2011/01/05 | 2011/01/05 | |

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

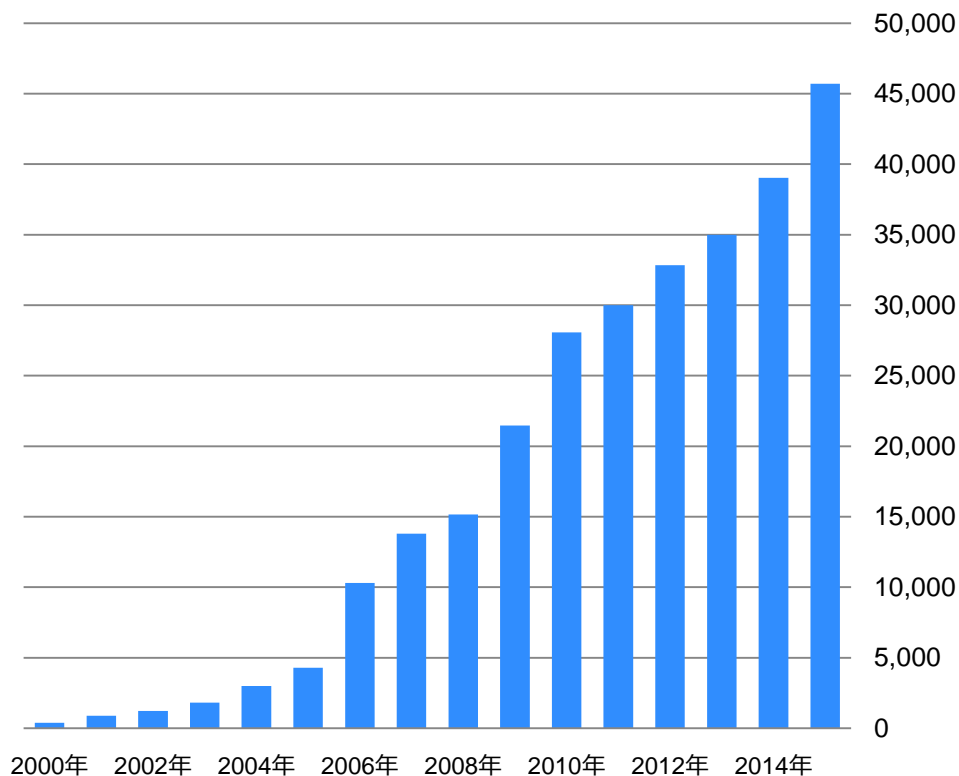
各分野の機器を一括管理することによって、機器同士の互換性とトラブル発生の可能性を予測



『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

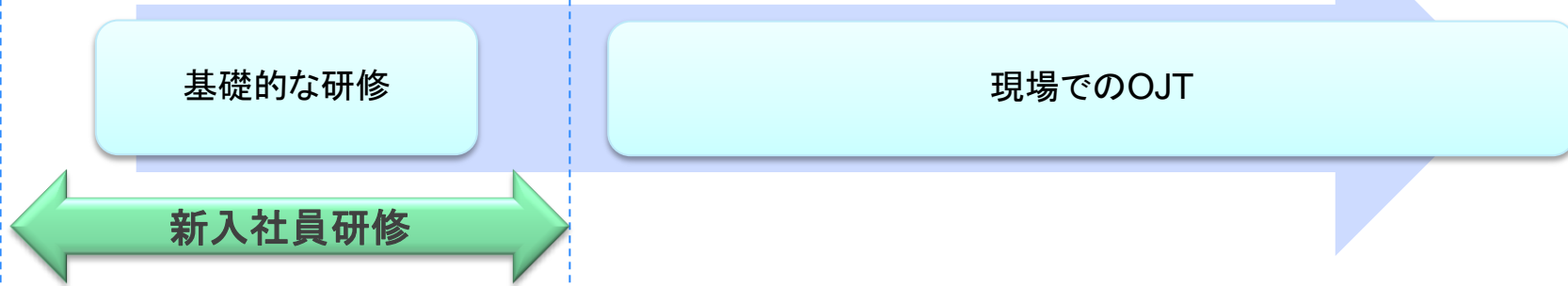
- ◆ 東京のコールセンターから全国（北海道～沖縄）の顧客をカバー
- ◆ 自社エンジニアのほか、パートナー業者を各地域に持ち、サービス地域全体をカバー

空調機器メンテナンス事業との最大の違い

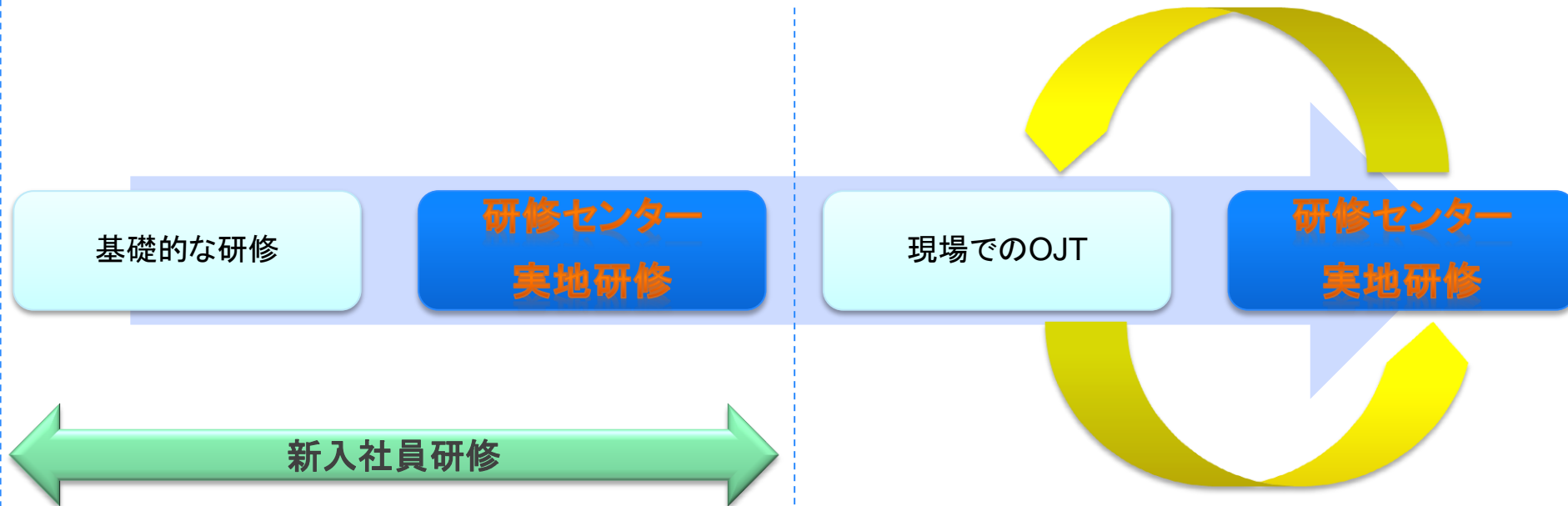
- ◆ 不特定多数客への対応、営業力が必要
- ◆ コールセンター、エンジニアセンターなど初期投資が必要

「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

従来



これから



現場投入前の実地研修により、現場での戦力化のスピードアップ

OJTと研修センターでの実地研修を繰り返すことにより、多能工化と技術レベルアップを加速

1人前になるまでの期間 従来: 2~3年
今後: 1年