

株主様向け
アンケート

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様のお声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
 アクセスコード入力後に表示される
 アンケートサイトにてご回答ください。
 所要時間は5分程度です。

 <http://www.e-kabunushi.com>
 アクセスコード **6044**

いいかぶ

検索

 空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
 アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

 携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から
 抽選で薄謝(図書カード500円)
 を進呈させていただきます



*本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
 (株式会社 a2mediaについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)
 *ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問合せ TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30)
 「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com



トータルメンテナンスで、コスト削減と環境改善を実現します。

SANKI SERVICE REPORT

第40期 年次報告書

2016年6月1日▶2017年5月31日

証券コード 6044

おかげさまで、株式会社三機サービスは 東京証券取引所市場第一部に指定されました。

株主・投資家の皆様には、平素より格別のご厚情を賜り、心より御礼申し上げます。
当社株式は2017年4月27日に、東京証券取引所市場第一部に指定されました。

これもひとえに、株主の皆様をはじめ、お客様、お取引先様など、
多くの関係者の方々の温かいご支援の賜物と心より感謝申し上げます。
今後も皆様のご期待にお応えできますよう、更なる業容の拡大と企業価値の向上に努めて参りますので、
引き続き変わらぬご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。



東証一部指定による ブランド認知と信頼獲得を追い風に、 メンテナンス業界の日本一を目指します。

Q.1 2017年5月期決算について
ご報告ください。

代表取締役社長
中島義兼



本年4月27日に、私共、株式会社三機サービスの株式が、東京証券取引所市場第一部に指定されました。一昨年のJASDAQ上場から昨年の東証二部、そしてこの度の東証一部と、計画通りに昇格できましたのは、ひとえに株主の皆様のご支援の賜物と、心より御礼申し上げます。今後も皆様のご期待にお応えするため、更なる業容の拡大と企業価値の向上に努めて参りますので、引き続き変わらぬご支援、ご指導を賜りますよう、重ねてお願い申し上げます。

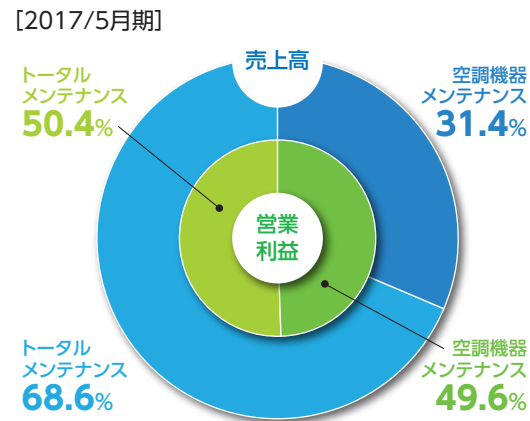
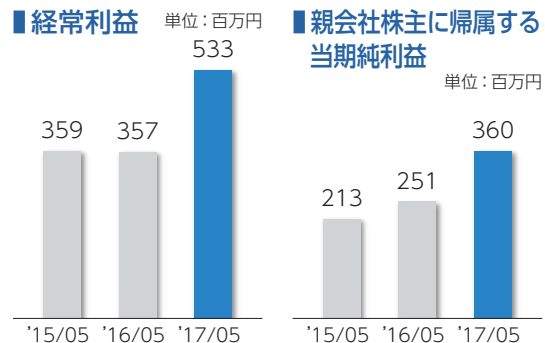
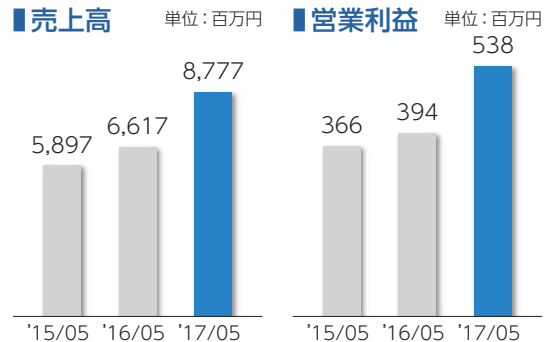
では、当社第40期となります2017年5月期決算について、ご報告させていただきます。

売上高は87億77百万円(前期比32.6%増)、営業利益5億38百万円(前期比36.7%増)、経常利益5億33百万円(前期比49.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益3億60百万円(前期比43.1%増)と、すべてにおいて過去最高を達成することができました。特にそれぞれの指標において計画値を上回ることができたのは、従業員一同の大きな自信につながったのではないかと思います。

事業セグメント別の比率では、空調機器メンテナンス事業が売上高27億57百万円(前期比5.7%増)、営業利益2億67百万円(前期比8.0%増)、トータルメンテナンス事業

が売上高60億20百万円(前期比50.2%増)、営業利益2億71百万円(前期比85.2%増)となり、両事業とも増収増益となったことに加え、喫緊の課題であったトータルメンテナンス事業の収益率の改善が大きく進んだことにより、空調機器メンテナンス事業とトータルメンテナンス事業の売上高比率が31.4%:68.6%、営業利益比率も49.6%:50.4%という構成になり、結果、2事業の営業利益比率の逆転を達成することができました。これは、トータルメンテナンス事業において、前期に契約を締結した大手多店舗案件が本格稼働したことや、従来のご契約の業務範囲を清掃や警備といったファシリティマネジメント分野に拡大したことなど、これまでの取り組みの成果によるもので、今後の業容拡大のための大きなターニングポイントになると考えております。



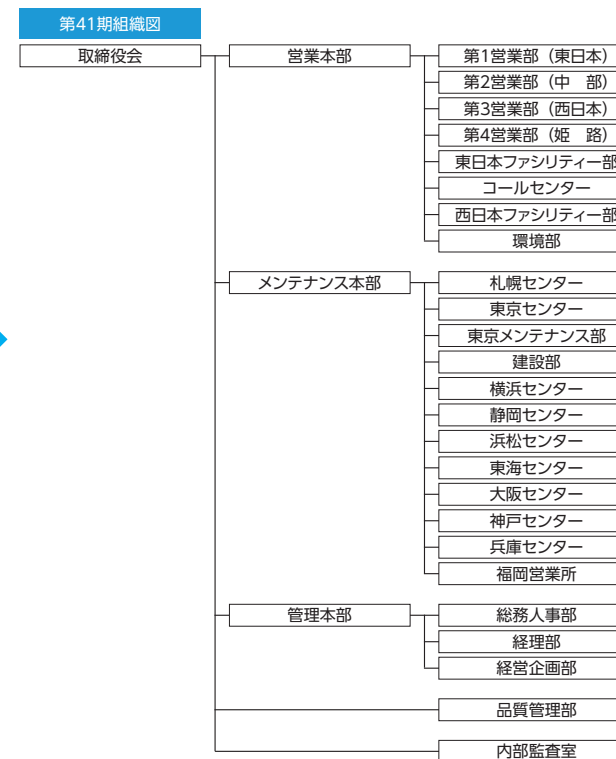
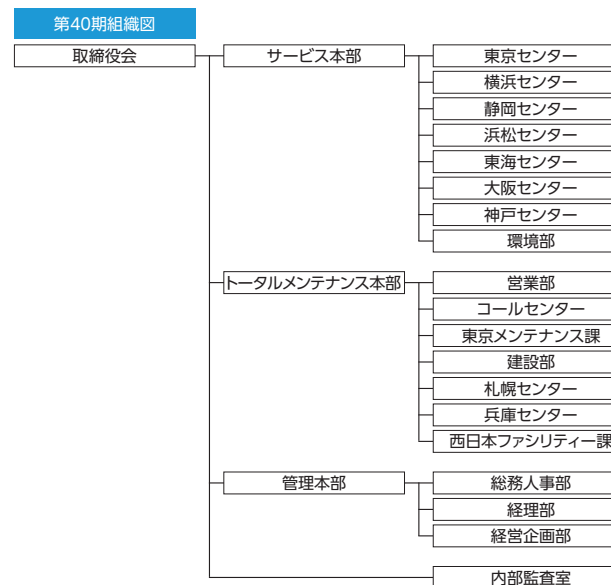


Q.2 今期以降の計画と、中長期の成長イメージについてお聞かせください。

この度の2事業の営業利益比率逆転を契機に、今期6月より空調機器メンテナンス事業をトータルメンテナンス事業に組み込んで、事業セグメントを1本化することにいたしました。これに伴い、組織を改編。両事業の営業部門とコールセンター及びファシリティー部を集約した「営業本部」を新たに設置したうえで、サービス部門は、「メンテナンス本部」として全国のセンターを統括いたします。事業の垣根を取り払い、それぞれの職務においてより幅広い能力を発揮することで、よりスピーディー、より付加価値の高いサービスのご提供を目指して参ります。

メンテナンス事業の市場は、今後ますます拡大すると予想されます。当社がメインターゲットとしている外食業や小売業は、チェーン展開している中大手を狙い、営業強化を図っています。WEBシステムによって各店舗の状況がリアルタイムに共有できる当社のトータルメンテナンスサービスは、多店舗展開されている企業様に大きなメリットをご享受いただけます。また、近年は、当社の24時間365日体制が医療・介護業界からも注目されてきています。くしくも政府主導によって“働き方改革”が推し進められており、メンテナンス管理のアウトソーシング化のニーズは高まる一方です。

こうした市場環境の中、当社は今後、売上高500億円、技術者1,000名体制を擁する「日本一のメンテナンス企業」に成長することを目標としております。これを実現するために大切なことは、付加価値の向上、例えば女性向けの店舗には女性の技術者が伺うなど、お客様の立場にたったサービスをいかにご提供できるかということに尽きます。確かな技術力、対応力をもった技術者の育成を急ぎ、内製化を進めていくことを最重要課題と捉え、新しい組織で精力的に取り組んで参ります。



Q.3 最後に、株主様へのメッセージをお願いいたします。

今期の株主配当は30%の還元ポリシーにより、1株当たり配当を前期比5円増配の20円とさせていただきます。内部留保分は、当社サービスの要であるWEBシステムの改修やコールセンターの増強などに充てて参ります。また、株主優待制度は前期同様で継続いたします。当社の経営方針にご理解をいただきますようお願いいたしますと共に、今後も末永いご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



■ 営業本部長 インタビュー

「トータル」の内容は、お客様が決めること。
 どんなご要望にも「できます!」で応える
 そんな営業チームを創り上げていきたい。

取締役営業本部長
 鈴木尚人



Q.1 新組織「営業本部」の
 編成と役割は?

今期6月の組織改編で発足した「営業本部」は、新規開拓営業、コールセンター、ファシリティ部を擁する組織です。まず新規開拓営業ですが、東日本・中部・西日本の各エリアを担当する第1～4の営業部で構成されています。トータルメンテナンスの需要が見込める企業様のリストに対して、営業マン自らがテレアポを実施。訪問時にはお客様の課題をクリアするご提案をして、新規の契約獲得を目指します。次にコールセンターですが、当社のビジネスモデルの特長である24時間365日対応の窓口となります。お客様の情報はすべてWEBシステムで管理されており、その情報を見ながらコールセンターのスタッフが対応。

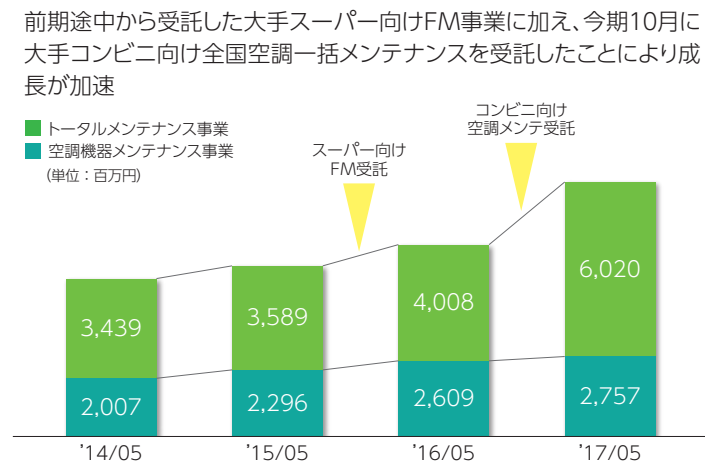
ファシリティ部の担当者やメンテナンス本部の技術者といち早く情報を共有します。ファシリティ部は、簡単に言うと既存顧客担当で、問題解決のための対応手配から進捗管理、請求処理までを一貫して受け持ちます。まだスタートしたばかりの組織ですので、課題は山積していますが、この第1クォーターでは、これまで空調機器メンテナンスを担当していた営業マンがトータルメンテナンスについて学び、個々のお客様のニーズに対応できる知識を得るため、先輩同行によるOJTをベースに、1泊2日の合宿研修を毎月実施するなど、メンバーの戦力強化に注力しています。第2クォーターからは、見込み案件をしっかりと刈り取り、今期の計画数字をクリアしなければなりません。そのために今、力を合わせて取り組んでいるところです。

Q.2 中長期目標達成のために、
 「営業本部」が成すべきことは?

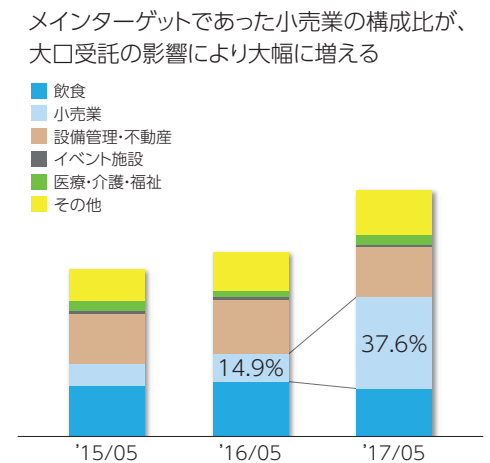
中長期という少し先の目標と、今期の計画クリアという目の前の目標を並行して進めていくことが重要で、そのためには“営業戦略”と“人材”がキーワードになってくると思います。東証一部上場によってお客様からのお問い合わせが増えてきていますので、この機運を逃さないようにしたいですね。まず“営業戦略”についてですが、設備機器のメンテナンスといった個々の案件の積み上げでなく、ファーストアタックからトータルメンテナンスをご提案していくこと。そして決裁権をお持ちの方に直接訴えていくことが、目的達成の近道だと思います。個店よりチェーン店、小規模施設より大

規模施設と、より大きな案件獲得を目指します。省エネ提案のESCOスキームという多くの企業様に喜んでいただけるサービスがありますので、こちらを突破口にして、お客様の課題解決をサポートしていきたいですね。トータルメンテナンスのトータルとは何か、その定義はお客様ごとに違ってしかるべきで、当社の都合でサービス範囲を決めるのではなく、常にお客様にとっての最善をご提供していきたいと思います。そうしたチャレンジが実を結んで数字に表れることこそ、営業の醍醐味だと言えます。そして、成長スピードを加速するためには、優秀な人材の確保と、短期間での人材育成が必須だと考えます。特に売上の拡大には、ファシリティ部のメンバー増員が急がれます。人材獲得が難しい時代ではありますが、全社を挙げて取り組み、目標達成に向けて邁進していきます。

売上高の増加要因 ポイント



顧客属性別 売上高構成比の変化



連結貸借対照表

(単位：千円)

科 目	当連結会計年度末 (2017年5月31日)	前連結会計年度末 (2016年5月31日)
資産の部		
流動資産	2,855,774	2,484,561
固定資産	616,807	612,192
有形固定資産	386,508	407,726
無形固定資産	14,394	9,632
投資その他の資産	215,905	194,833
資産合計	3,472,582	3,096,754

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

連結貸借対照表

(単位：千円)

科 目	当連結会計年度末 (2017年5月31日)	前連結会計年度末 (2016年5月31日)
負債の部		
流動負債	1,305,735	1,161,441
固定負債	469,062	512,916
負債合計	1,774,797	1,674,357
純資産の部		
株主資本	1,691,680	1,414,858
その他の包括利益累計額	5,123	7,537
新株予約権	981	—
純資産合計	1,697,784	1,422,396
負債・純資産合計	3,472,582	3,096,754

連結損益計算書

(単位：千円)

科 目	当連結会計年度 (自 2016年6月 1日 至 2017年5月31日)	前連結会計年度 (自 2015年6月 1日 至 2016年5月31日)
売上高	8,777,946	6,617,787
売上原価	6,899,684	5,074,480
売上総利益	1,878,261	1,543,307
販売費及び一般管理費	1,339,479	1,149,208
営業利益	538,781	394,099
営業外収益	7,709	4,756
営業外費用	13,236	41,386
経常利益	533,255	357,469
特別損失	—	1,397
税金等調整前当期純利益	533,255	356,072
当期純利益	360,687	251,982
親会社株主に帰属する当期純利益	360,687	251,982

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

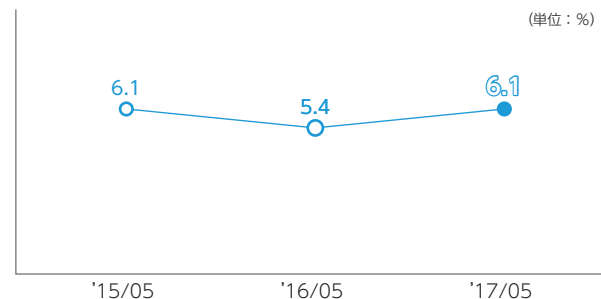
(単位：千円)

科 目	当連結会計年度 (自 2016年6月 1日 至 2017年5月31日)	前連結会計年度 (自 2015年6月 1日 至 2016年5月31日)
営業活動による キャッシュ・フロー	453,416	313,579
投資活動による キャッシュ・フロー	△43,099	△352,035
財務活動による キャッシュ・フロー	△191,166	△47,171
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△4,365	△2,124
現金及び現金同等物の 増減額(△は減少)	214,784	△87,752
現金及び現金同等物の 期首残高	598,463	686,215
現金及び現金同等物の 期末残高	813,248	598,463

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。

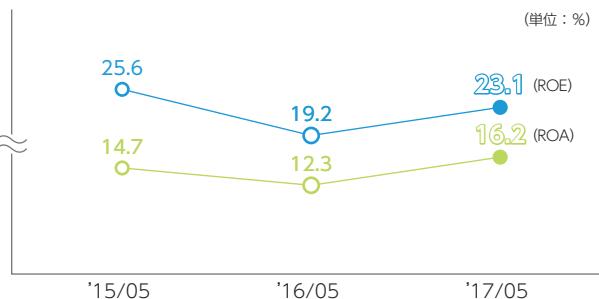
売上高経常利益率

(単位：%)



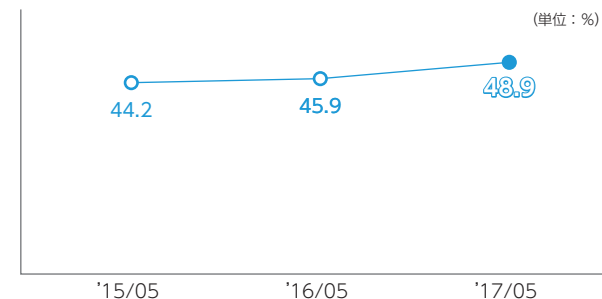
自己資本当期純利益率 (ROE)・総資産経常利益率 (ROA)

(単位：%)



自己資本比率

(単位：%)



当社の配当政策

▶ 年1回の期末配当が基本方針

- 経営成績及び財政状態を勘案したうえで、**配当性向30%**を目標に利益還元
- 2017年5月期は1株当たり**20円配当**
- 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

会社概要 (2017年5月31日現在)

会社名 株式会社三機サービス
 英文名 SANKI SERVICE CORPORATION
 設立 1977年7月11日
 本社所在地 兵庫県姫路市阿保甲576番地1
 資本金 38,392万円
 従業員数 単体:337名 連結:361名

国内拠点

本社 兵庫県姫路市阿保甲576番地1
 札幌センター 北海道札幌市東区北十二条東14丁目3番地8号
 東京センター 東京都江東区亀戸2丁目26番10号タチバナビル5階
 埼玉営業所 埼玉県鴻巣市箕田1346-4
 横浜センター 神奈川県川崎市多摩区西生田2丁目3番地1号
 静岡センター 静岡県静岡市駿河区石田3丁目13番地23号
 浜松センター 静岡県浜松市南区安松町1873番地の1
 東海センター 愛知県名古屋市市中川区十番町4丁目9番地アソシエビル3階
 大阪センター 大阪府吹田市南吹田5丁目22番10号
 江坂営業所 大阪府吹田市江坂町1丁目22番22号盟友ビル8階 B号室
 神戸センター 兵庫県神戸市長田区神楽町2丁目3番地1号第2丸鹿ビル4階
 兵庫センター 兵庫県姫路市野里109番地の17
 福岡営業所 福岡県福岡市博多区博多駅東3-11-14 アバンダント90 6階

海外子会社

上海三機大樓設備維修有限公司

中国上海市浦東新区浦東南路3456号江天大廈605室

※当社における「センター」は各地域の営業拠点であります。

取締役及び監査役 (2017年8月29日現在)

代表取締役社長 中島 義兼
 取締役 越智 玲緒奈
 取締役 北越 達男
 取締役 鈴木 尚人
 取締役 小田 重廣
 取締役 桑田 始
 常勤監査役 松本 邦雄
 監査役 北岡 昭
 監査役 荻野 正和

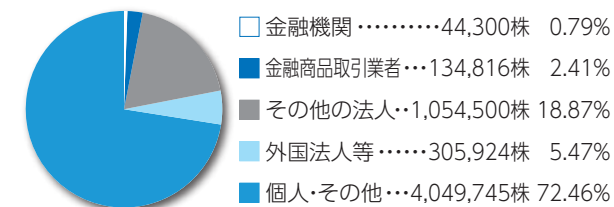
1. 取締役小田重廣及び桑田始の両氏は、社外取締役であります。
2. 監査役北岡昭及び荻野正和の両氏は、社外監査役であります。



株式の状況 (2017年5月31日現在)

発行可能株式総数 15,000,000株
 発行済株式の総数 5,589,285株
 株主数 5,673名
 単元株式数 100株

所有者別株式分布状況



大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社中島産業	975,000	17.4
中島 義兼	964,750	17.3
三機サービス従業員持株会	349,933	6.3
中島 諒子	316,500	5.7
中島 薫子	225,000	4.0
山口 貴弘	144,300	2.6
後神 秀継	100,000	1.8
中島 杏菜	99,000	1.8
中島 悠希	75,000	1.3
MSIP CLIENT SECURITIES	68,600	1.2

※持株比率は自己株式(43株)を控除して計算しております。

株主メモ

事業年度 毎年6月1日から翌年5月31日まで
 定時株主総会 毎事業年度終了後3ヶ月以内
 基準日 定時株主総会 毎年5月31日
 期末配当金 毎年5月31日
 中間配当金 毎年11月30日
 (中間配当を実施する場合)
 単元株式数 100株
 公告方法 電子公告により行う。
 やむを得ない事由により、電子公告による
 ことができない場合は、日本経済新聞に掲載す
 る方法により行う。
 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
 同事務取扱場所 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
 (郵便物送付先) 〒541-8502
 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
 (電話照会先) 0120-094-777(フリーダイヤル)
 各種事務手続き 詳しくは、こちらのホームページにてご確認ください。
<http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

(ご注意)

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。