

SANKI NEXT STAGE 2025

～もっと快適、ずっと安心～

株式会社三機サービス
(東証スタンダード:6044)

2022年8月8日



1 業績状況

2 中期経営計画

3 2023年5月期のTOPICS

4 ご参考

1 業績状況

2 中期経営計画

3 2023年5月期のTOPICS

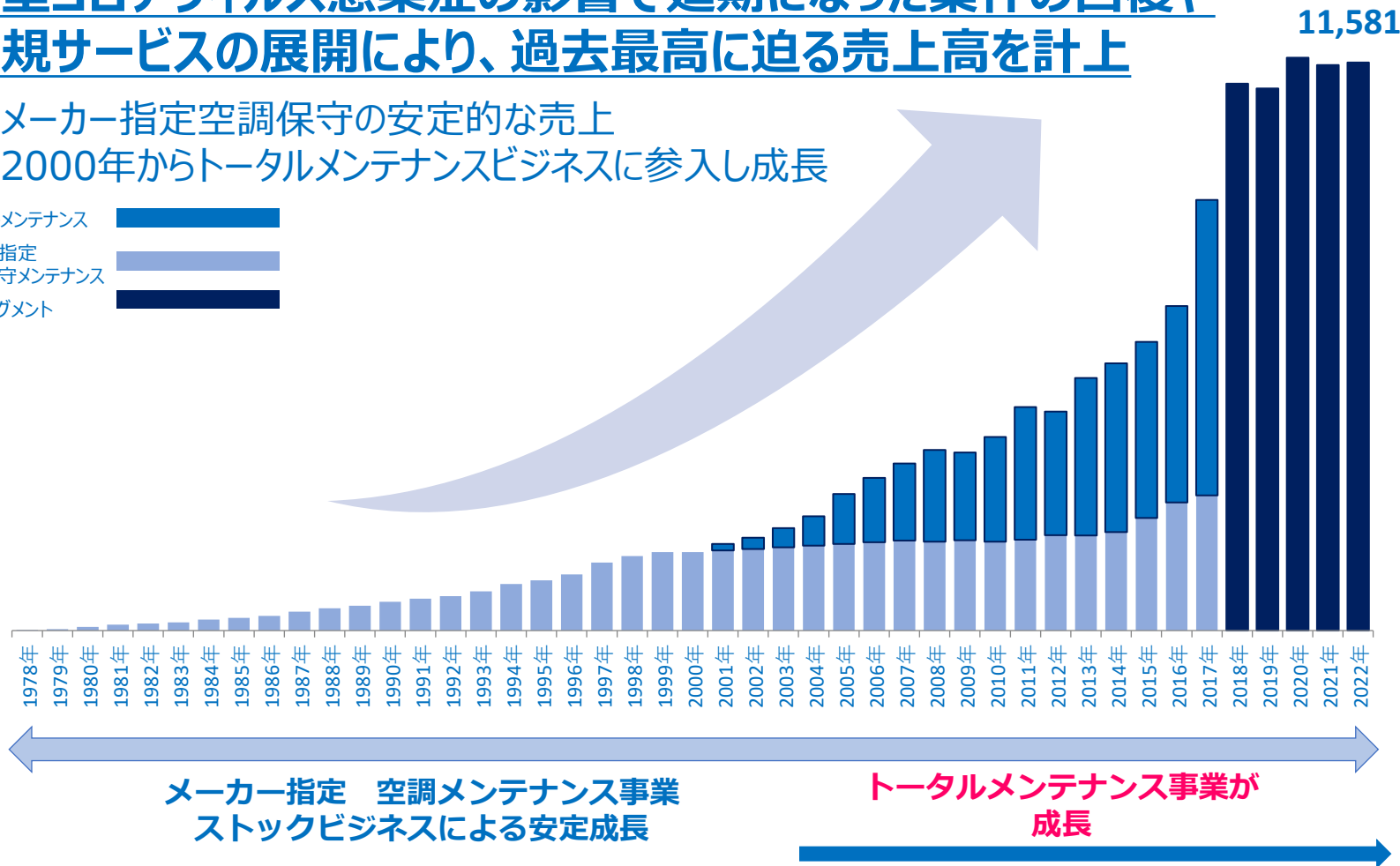
4 ご参考

【連結売上高推移】

単位：百万円

新型コロナウイルス感染症の影響で延期になった案件の回復や新規サービスの展開により、過去最高に迫る売上高を計上

- メーカー指定空調保守の安定的な売上
- 2000年からトータルメンテナンスビジネスに参入し成長



2018年5月期より単一セグメント表記

1

業績状況

2

中期経営計画

3

2023年5月期のTOPICS

4

ご参考

2030年 目指す姿

安心・快適な空間のインフラを技術・データ・ITでプロデュース（クリエイト）する会社

- ・事業を通じて環境負荷低減を実現し、地球の未来に貢献する会社
- ・高い技術とITの力でお客様の課題解決のその一歩先行く提案ができる会社
- ・社員が将来にわたっていきいきと安心して働くことができ、会社と共に成長し続けられる会社

「付加価値提供型」
「環境をプロデュースする」企業への変革

【2030年のありたい事業規模】

- ・売上高500億円
- ・営業利益率10%
- ・ROE28.2%

持続的
成長期

2030～

市場でのプレゼンス強化

- ・顧客基盤の拡大
- ・M&A（アライアンス・協業含む）による規模拡大
- ・環境事業の拡販

発展期

2025.6～

品質×技術力の更なる向上

- ・重要技術の内製化
- ・重点業種の生産性改善
- ・環境事業の拡販
- ・DX推進体制の整備

収益基盤
強化期

～2025.5

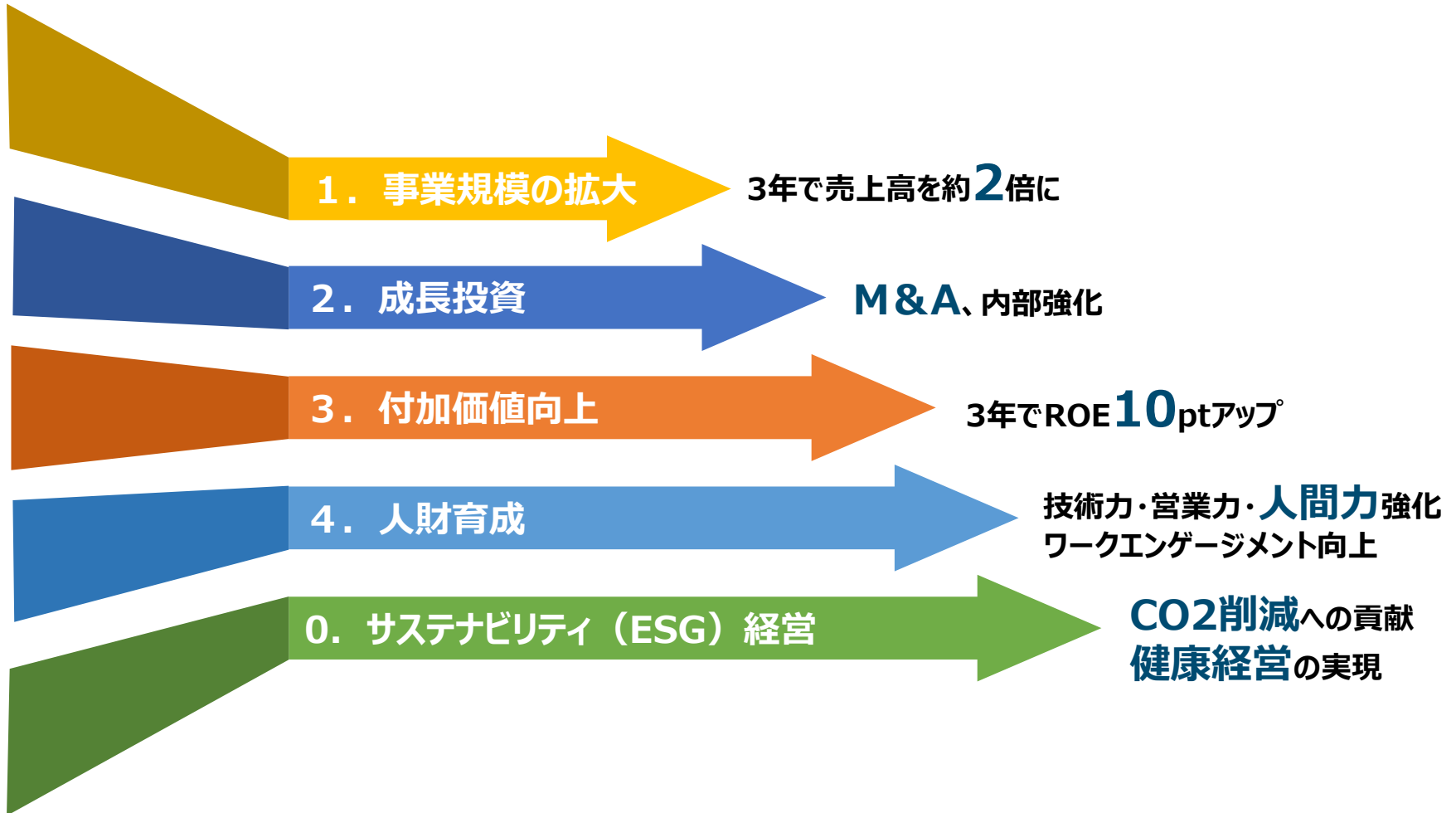
既存事業の深化

環境分野の事業拡大

成長投資

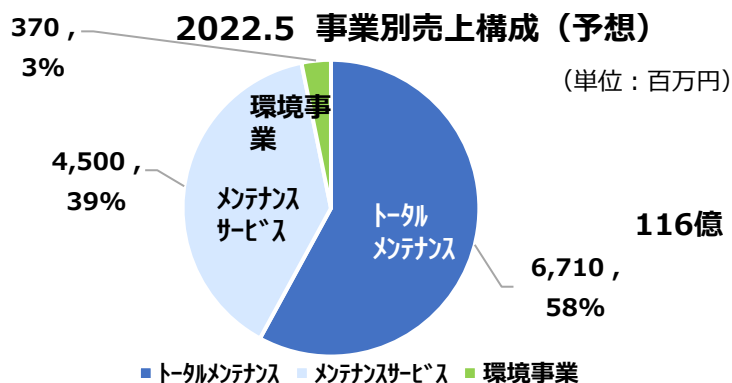
人材育成

●基本方針

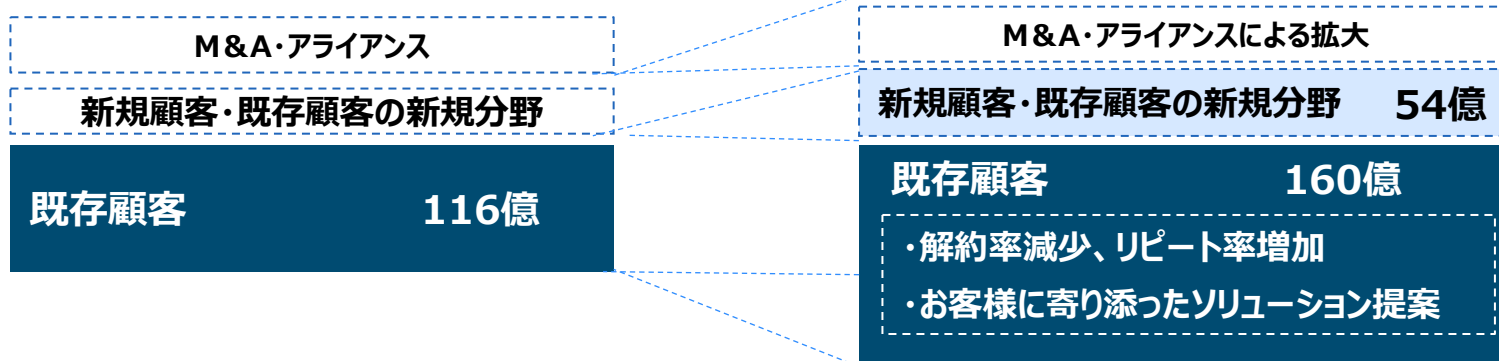
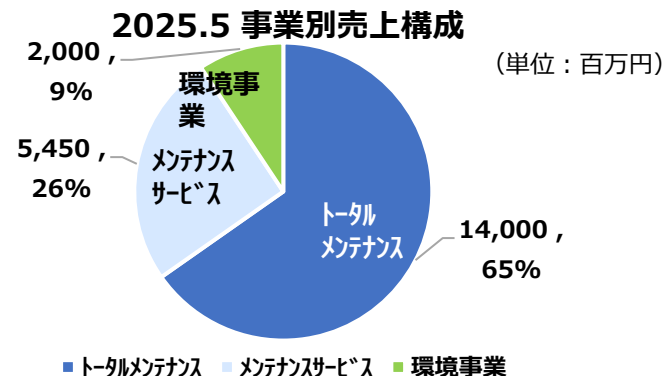


●事業構成

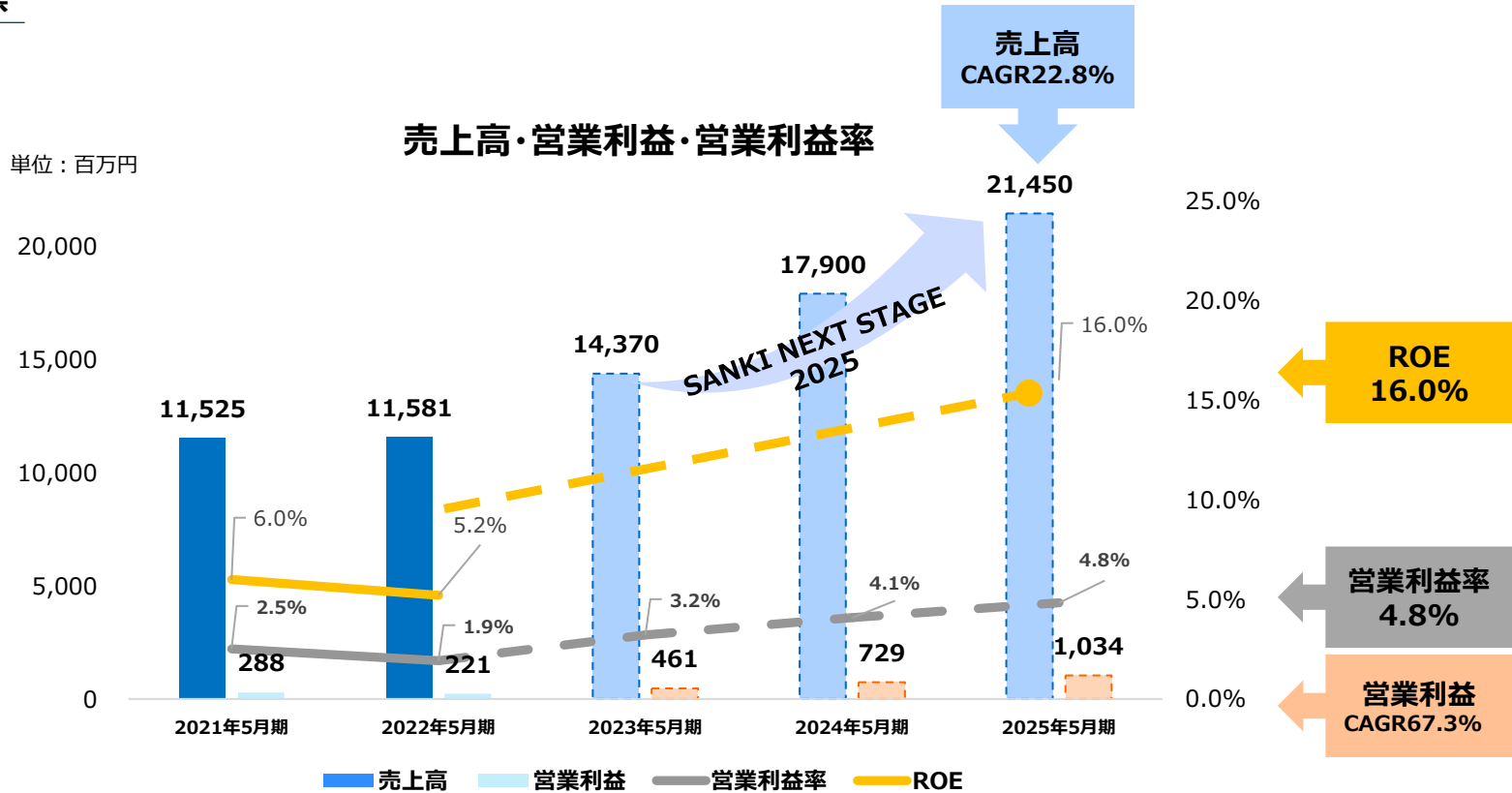
- ・全体に占めるトータルメンテナンスおよび環境ソリューションの割合を増やしていく
- ・製品の性能向上等により、メーカーメンテナンスの需要は今後大幅に変化がないことを想定



214億



●数値目標



●配当方針

・継続的かつ安定的な利益配当を行う



0.サステナビリティ (ESG) 経営

- ①事業活動を通じたCo2削減への貢献
- ②健康経営の推進
- ③ダイバーシティの推進
今後5年間で、女性管理職比率を6%→12%



1.事業規模の拡大

- ①付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大
- ②環境事業の拡大



2.成長投資

- ①出資等を伴う投資 (アライアンス・M&A)
- ②内部強化のための投資
- ③DX化推進体制の整備
- ④スマート化・デジタル化対応



3.付加価値向上

- ①品質基準設定・標準化の更なる推進
- ②ナレッジ共有・スキルトランスファー
- ③コールセンターの進化
- ④適正単価の設定
- ⑤パートナー網の拡充
- ⑥内製化への取り組み

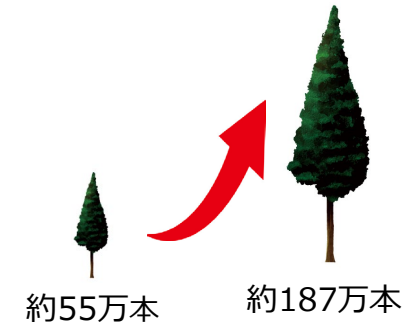


4.人財育成

- ①専門技術者 (空調・冷凍冷蔵設備のスペシャリスト) 内製化・育成
- ②営業体制強化

当社の貢献したco2削減量

2022年5月期 2025年5月期
(目標)



※1本あたりco2吸収量14kgとして計算

1 業績状況

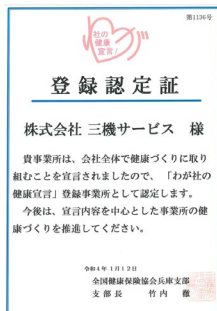
2 中期経営計画

3 2023年5月期のTOPICS

4 ご参考

0.サステナビリティ（ESG）経営

・健康経営の推進



●「わが社の健康宣言」の登録

(取り組みの一部)

- ・福利厚生の実施
- ・運動キャンペーンの実施
- ・健康セミナーの開催

・2022年5月期の事業内におけるco2削減効果

7,692t-co2 削減電力量:16,803,786kwh



549,444本



28機

- ※削減量は電力、都市ガス、灯油、重油の内、電力削減量を示した数値
- ※代替値0.000453t-CO2/kWhで計算
- ※1本あたりco2吸収量14kgとして計算
- ※ボーイング747-400国内線仕様1機272.2t（離陸時）として計算

1.事業規模の拡大

～冷凍冷蔵設備の内製化を一部エリアにてスタート～



- ・自社の研修施設の充実 (冷凍冷蔵設備の実機導入)
- ・人材育成の強化

2.成長投資

～DX推進およびスマート化・デジタル化対応～



- ・サービスエンジニアの遠隔サポート体制構築
- ・スマート化・デジタル化対応

本資料に記載されている業績予想及び将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、記載の見通しとは異なる可能性があります。

投資に関する決定は、投資家ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

掲載内容については細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤りや第三者によるデータの改ざん等、本資料に関連して生じる障害・損害について、その理由の如何にかかわらず当社は一切責任を負うものではありません。

1 業績状況

2 中期経営計画

3 今期のTOPICS

4 **ご参考**

設立	1977年7月
資本金	616,652千円
売上高	連結115.8億円（2022年5月）
従業員数	連結438名（2022年5月）
代表者名	代表取締役社長 北越 達男
本社	兵庫県姫路市
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場
事業方針	メンテナンスを核とした環境改善により社会に貢献する

ミッション

空間インフラのもっと快適・ずっと安心を提供すること

ビジョン

国内はじめ東南アジアにおいて、安心・快適な
空間のインフラを技術・データ・ITで
プロデュースする会社

バリュー

社員一人ひとりがオーナーシップと勇気・挑戦の心と
他者への尊敬の念を胸にして、ひたむきに仕事に向き合い
ステークホルダーの幸せに貢献する



代表取締役社長
北越 達男



設備の維持管理コスト減少やSDGs実現のための

➤ **省エネ提案**

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**

小売業や飲食業を中心とした**多店舗展開企業**

メンテナンス管理の

➤ **一括アウトソーシング化**

ニーズの高まり

メーカー指定店としての

空調メンテナンス サービス



メンテナンス一括受託
施設の資産価値向上

トータルメンテナンス サービス



インバータ化等
環境改善に貢献

省エネサービス

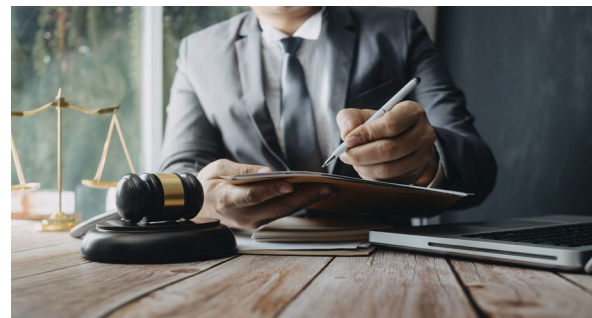


蓄積された技術力やメンテナンスノウハウを活用

事業拡大・業務効率化による利益率の向上



コールオペレーターの
知識・対応力の向上



専属部署による
パートナーの品質確認・教育

品質向上・付加価値提案の強化

コールセンター及び業務部門の
効率化と顧客満足度向上

パートナーの**新規開拓**、
サービスレベルの**維持・向上**



省エネ商材の範囲拡大



他企業とのアライアンス

新たな
成長ドライバー

設備全体の省エネ化
環境・省エネビジネスの事業拡大

内製化
多能工化
短期育成

当社研修センター活用

人材レベルに応じた **研修・指導**

蓄積した **ノウハウの継承**

新規技術・知識獲得