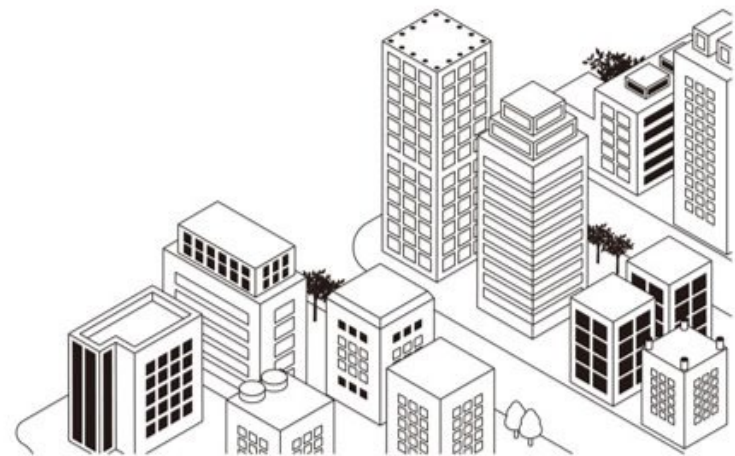


2022年5月期 決算説明会

証券コード6044／東証スタンダード

株式会社三機サービス

2022年7月20日（水）



1 **2022年5月期 通期決算概要**

2 **中期経営計画について**

3 **2023年5月期について**

4 **参考**

1

2022年5月期 通期決算概要

2

中期経営計画について

3

2023年5月期について

4

参考

2022年5月期決算概要 - 連結業績ハイライト

前期、新型コロナウイルス感染症の影響により、延期になったメンテナンスサービスの回復や各事業での新規サービス展開などにより、売上高は計画に対しては0.5%増加。

お客様との契約内容変更により利益率が低下。

(単位：百万円)

	2021年5月期 (A)	2022年5月期 (B)	(B)/(A) %	計画 (C)	(B)/(C) %
売上高	11,525	11,581	100.5%	12,500	92.6%
営業利益	288	221	76.6%	450	49.1%
営業利益率	2.5%	1.9%	-	3.6%	-
当期純利益	175	154	87.7%	-	-

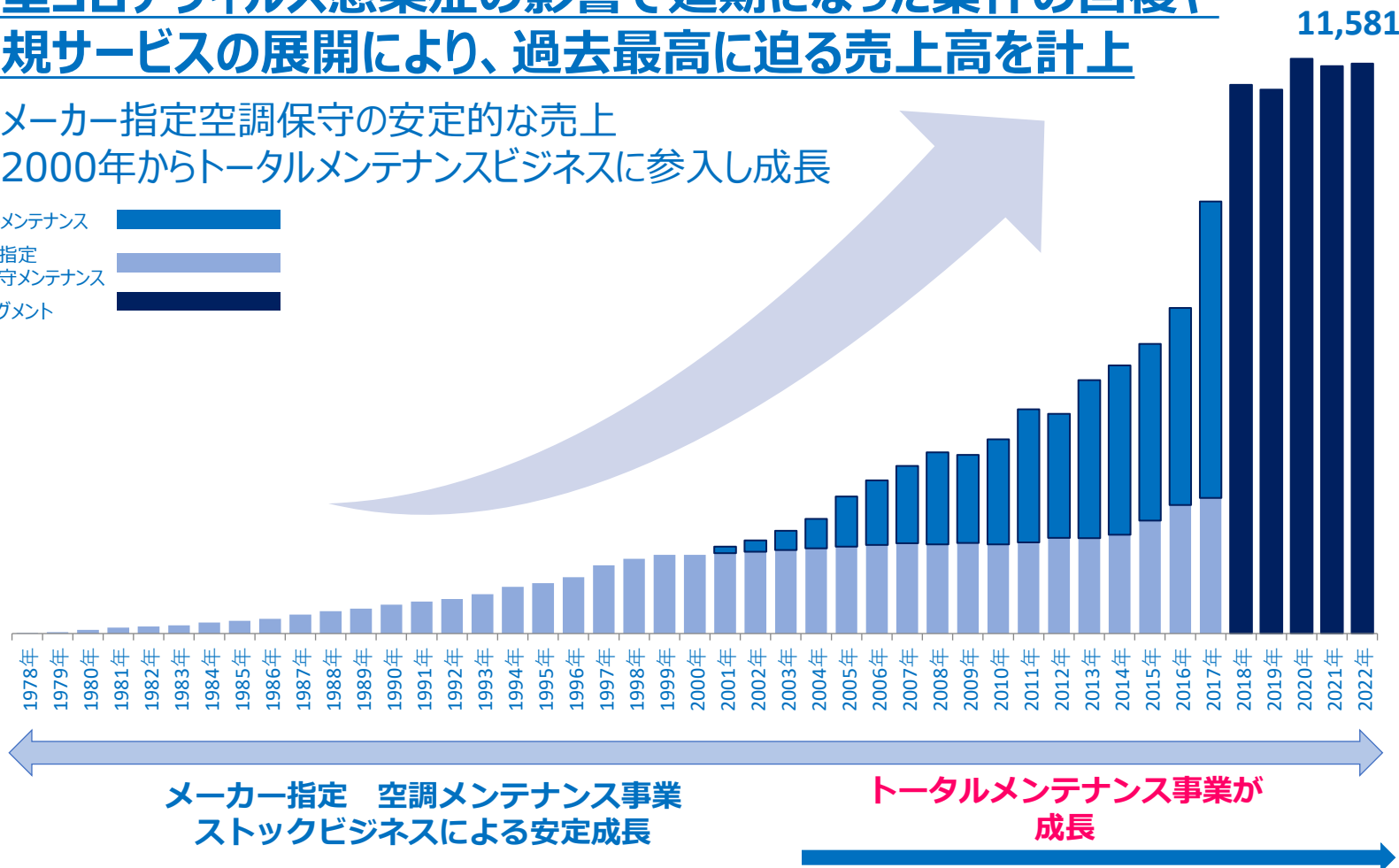
【連結売上高推移】

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

トータルメンテナンス
メーカー指定
空調保守メンテナンス
単一セグメント

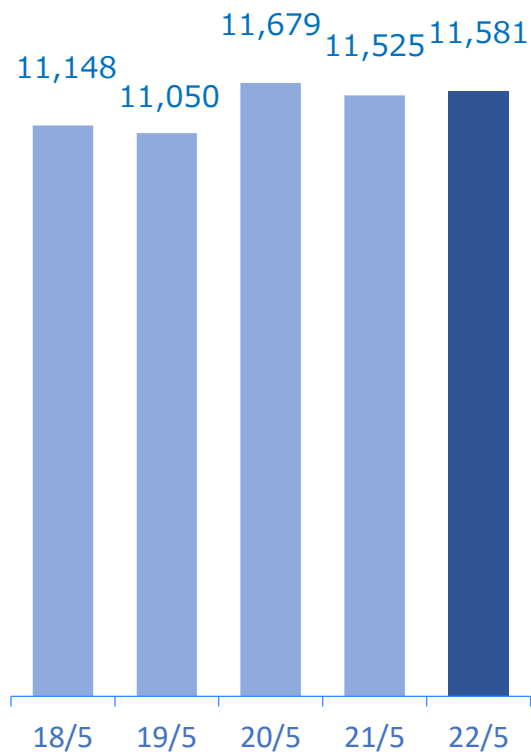


2018年5月期より単一セグメント表記

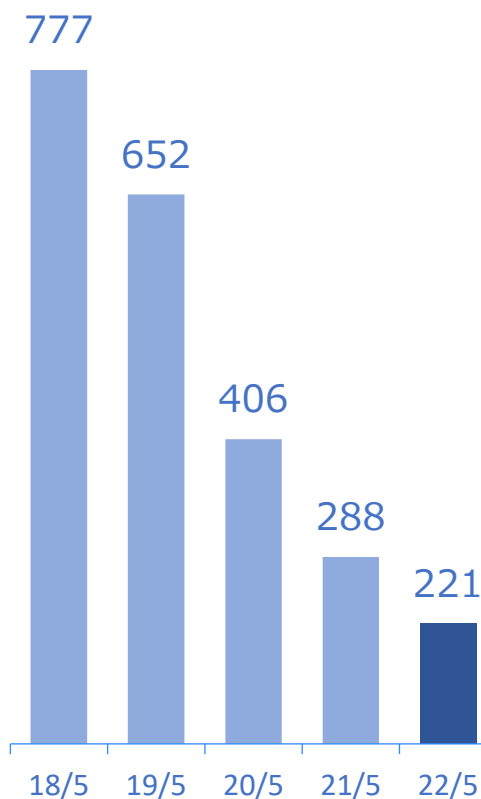
2022年5月期決算概要 - 連結業績ハイライト

(単位：百万円)

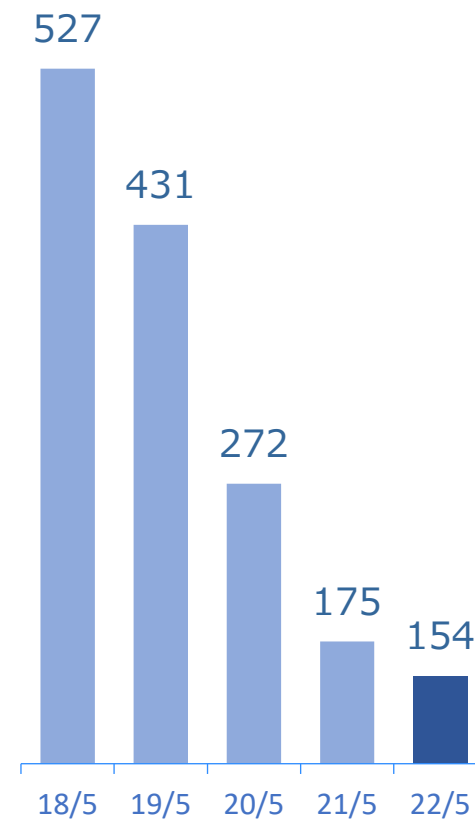
■売上高



■営業利益



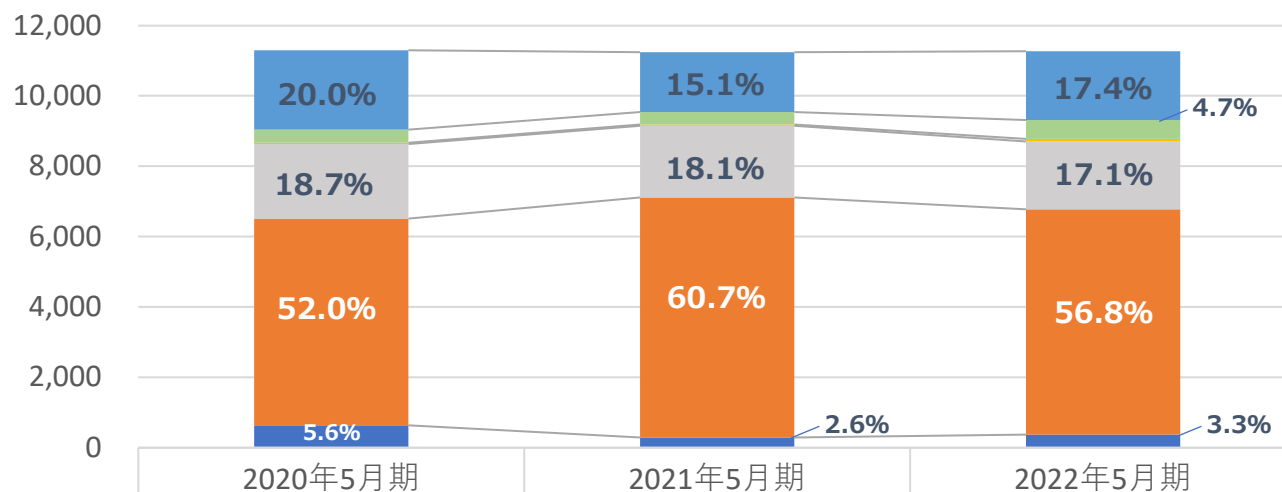
■当期純利益



2022年5月期決算概要 顧客属性別売上構成の変化

- 小売業はお客様との契約内容変更により減少。
- 新規マーケット開拓でその他が微増。

(単位：百万円)



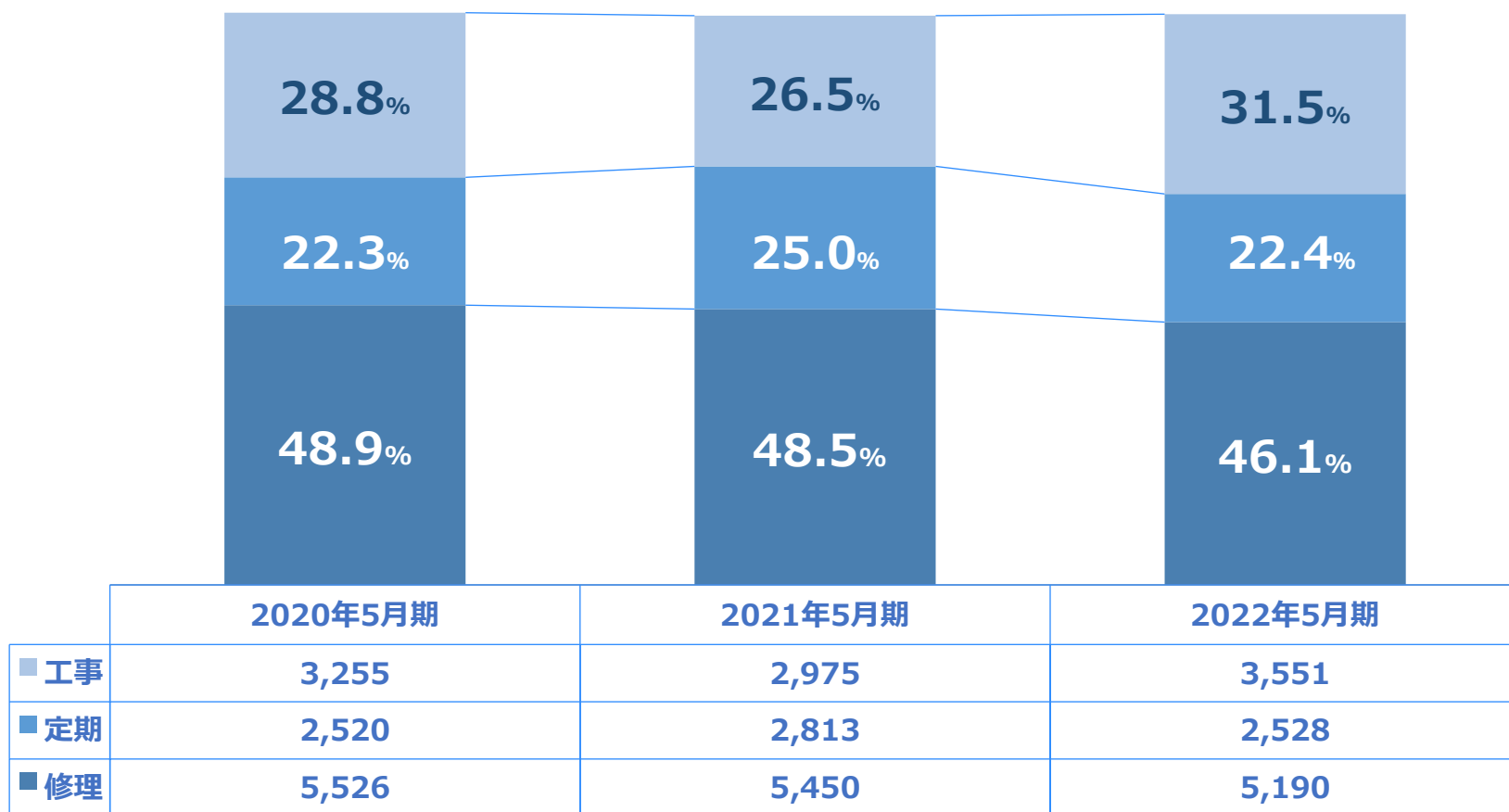
06.その他	2,264	1,699	1,960
05.医療・介護・福祉	369	349	531
04.イベント施設	39	45	78
03.設備管理・不動産	2,113	2,030	1,923
02.小売業	5,881	6,824	6,405
01.飲食	634	291	372

※数値は単体ベースで記載しています。

2022年5月期決算概要 サービス種別売上構成の変化

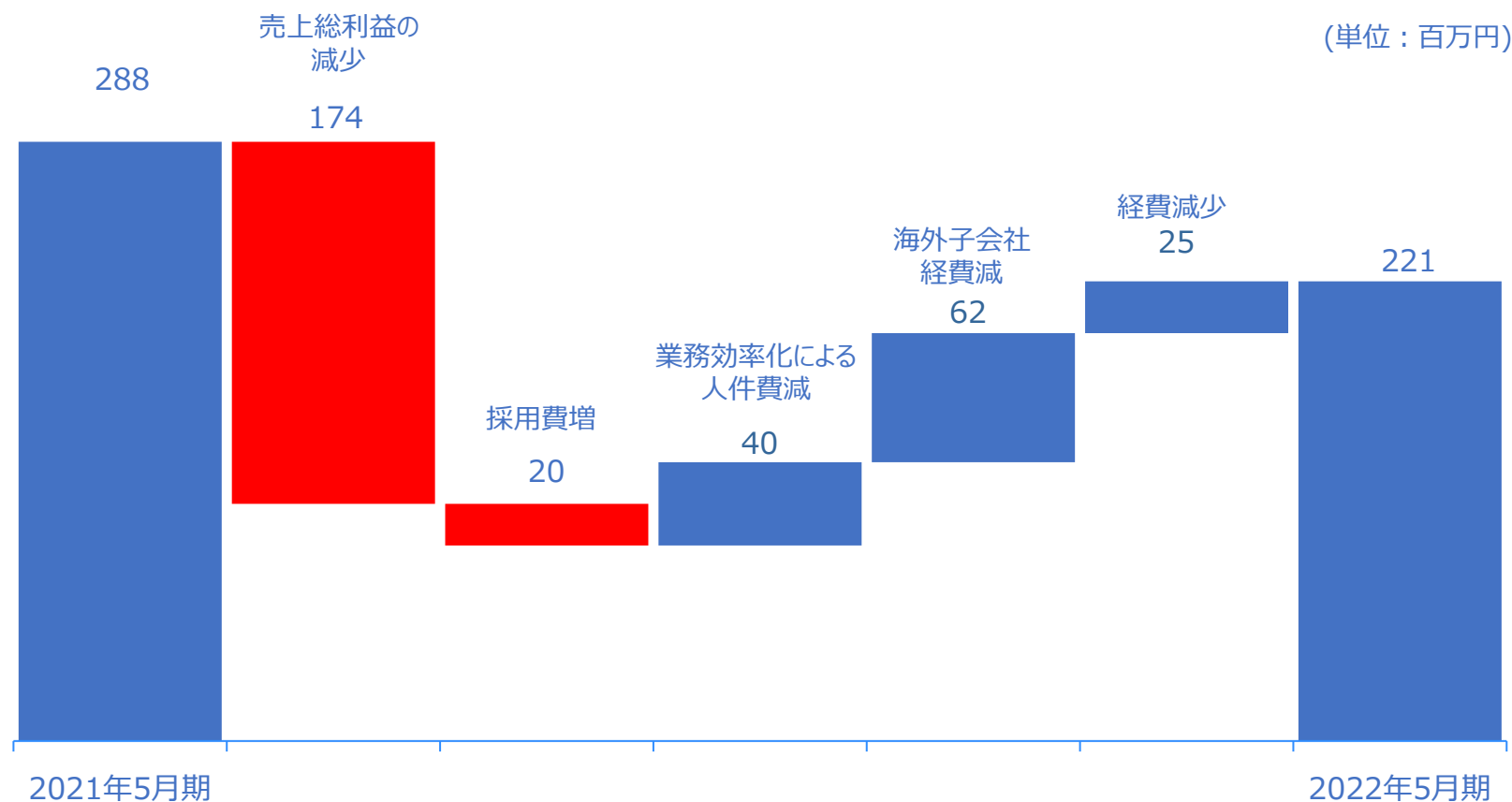
- 工事案件は、小売案件の機器更新、省エネ案件の新規獲得により5.0pt増加。

(単位：百万円)



※数値は単体ベースで記載しています。

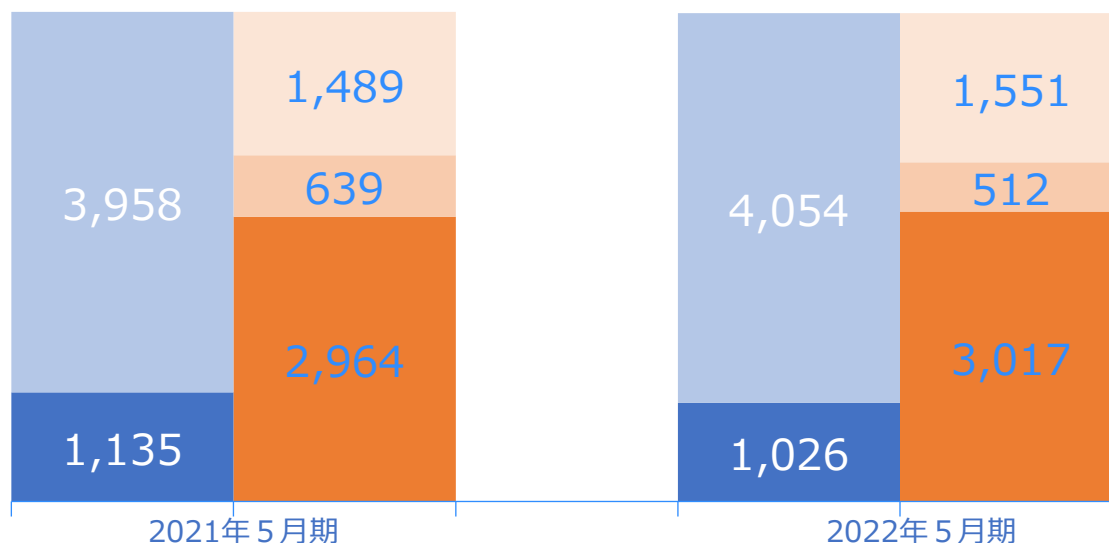
- お客様との契約内容変更により減少
- 海外子会社の経費減少により販管費が減少
- 採用費は増加する一方で業務の効率化を進めたことなどによる人件費が減少



2022年5月期決算概要 連結貸借対照表

〔連結貸借対照表〕(単位：百万円)

■ 純資産 ■ 固定負債 ■ 流動負債
■ 固定資産 ■ 流動資産



主な増減要因

(資産)

△108 現金及び預金の減少
 +222 売上債権の増加

(負債)

+129 工事未払金の増加
 △30 未払法人税及び消費税等の減少
 △65 未払金、前受金の減少
 △89 長期借入金(1年内含む)の減少

(純資産)

+154 親会社株主に帰属する当期純利益
 △89 配当金の支払
 △15 自己株式の取得

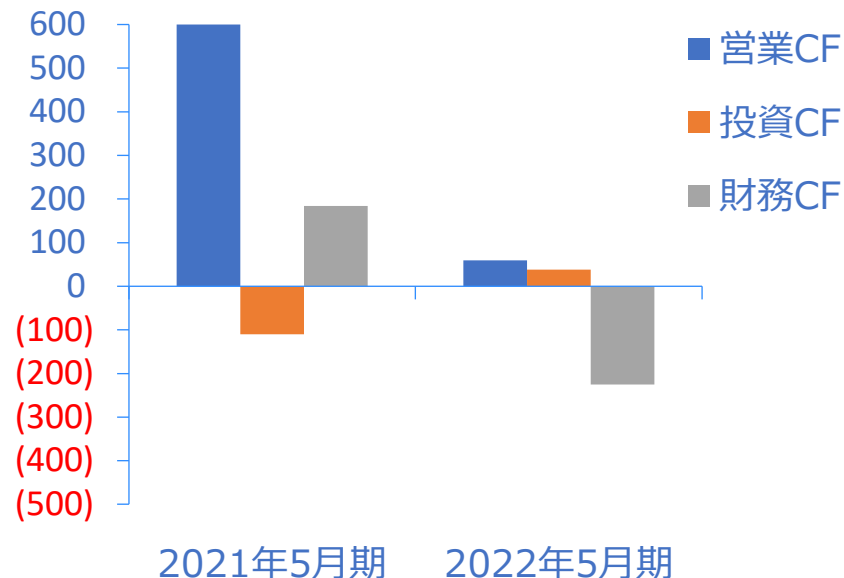
●自己資本比率：当期純利益による利益剰余金の増加等により微増

58.2% → 59.4%
 (FY21) (FY22)

●ROE： 対前年比当期純利益の減少、自己資本が増加したことにより減少

6.0% → 5.2%
 (FY21) (FY22)

〔連結キャッシュフロー計算書〕(単位：百万円)



(単位：百万円)

	2021年 5月期	2022年 5月期	増減
営業活動CF	666	59	△606
投資活動CF	△110	38	+149
財務活動CF	183	△225	△408
期末残高	1,645	1,524	△120

前年との変化の主な要因

(営業活動CF)

- △206 その他流動資産の増加
- △546 売上債権の増加
- +226 仕入債務の増加

(投資活動CF)

- +68 ソフトウェアの取得による支出の減少
- +54 投資有価証券の売却による収入の増加
- △28 固定資産売却による収入の増加

(財務活動CF)

- +53 配当金の支払額の減少
- △450 長期借入れによる収入の減少

1

2022年5月期 通期決算概要

2

中期経営計画について

3

2023年5月期について

4

参考

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)



1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

4 重点施策

1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

4 重点施策

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～

発展期

2025.6～

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

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

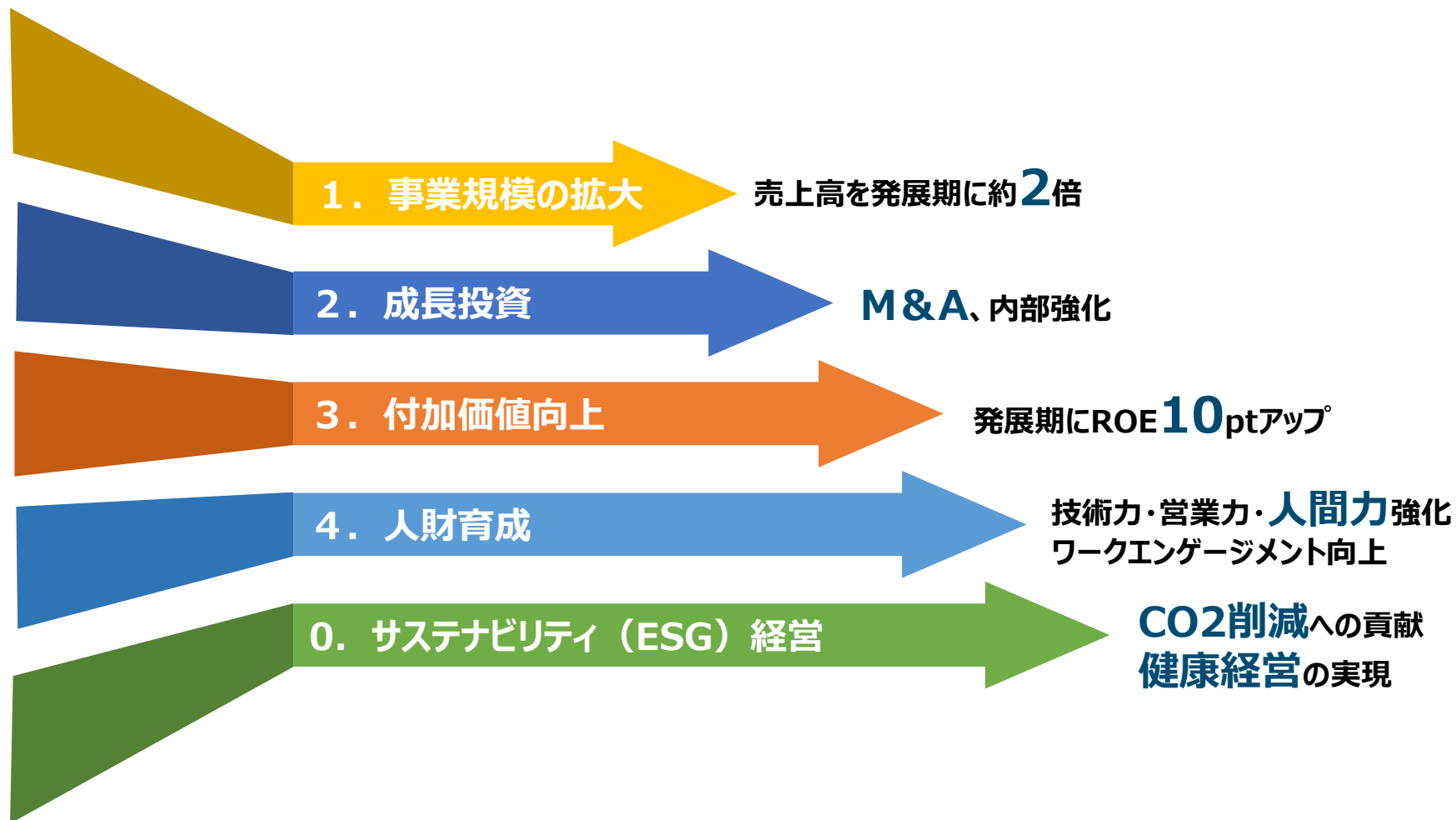
1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

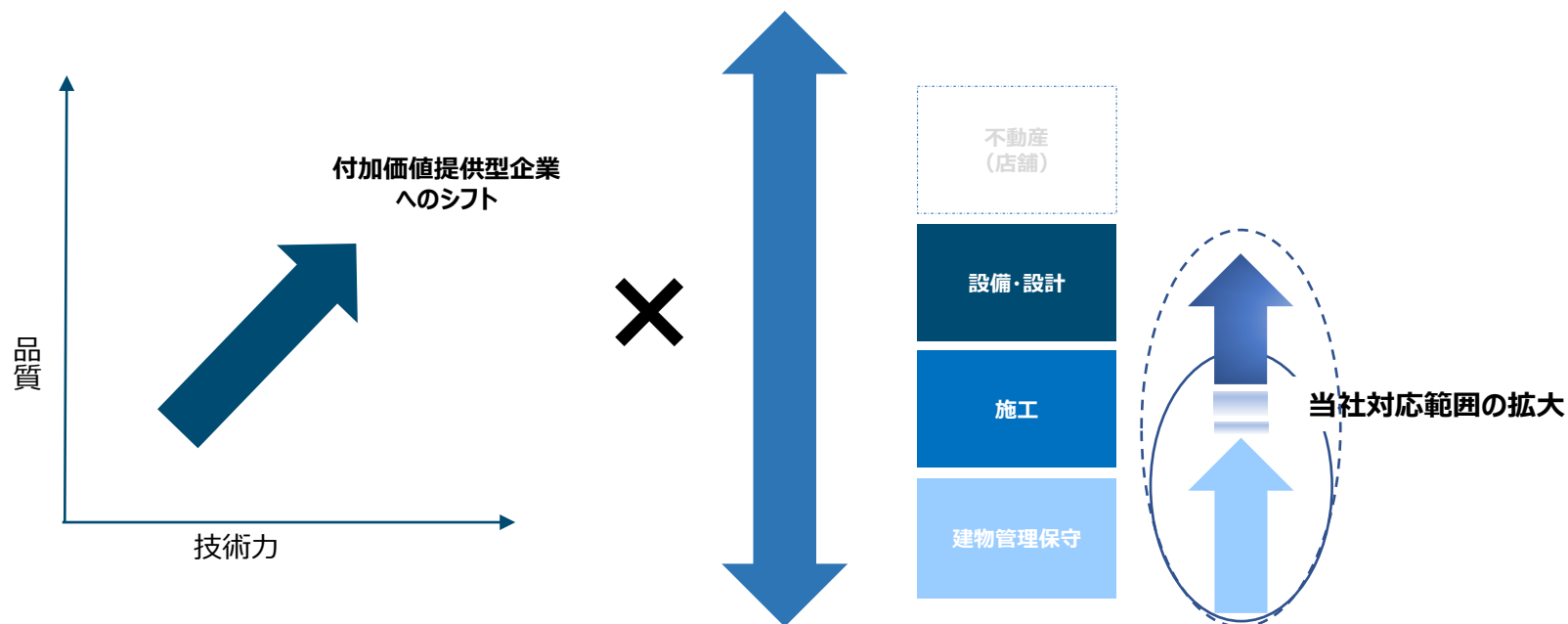
4 重点施策

●基本方針



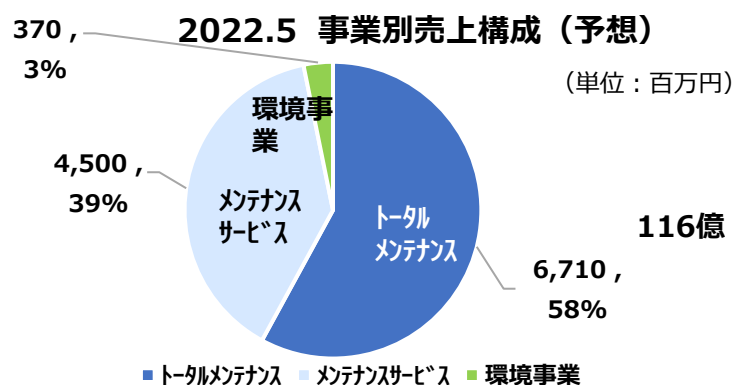
● 目指すべき方向

- 品質と技術力を高め、垂直方向ヘトータルでソリューションを提供する企業へのシフトを行う

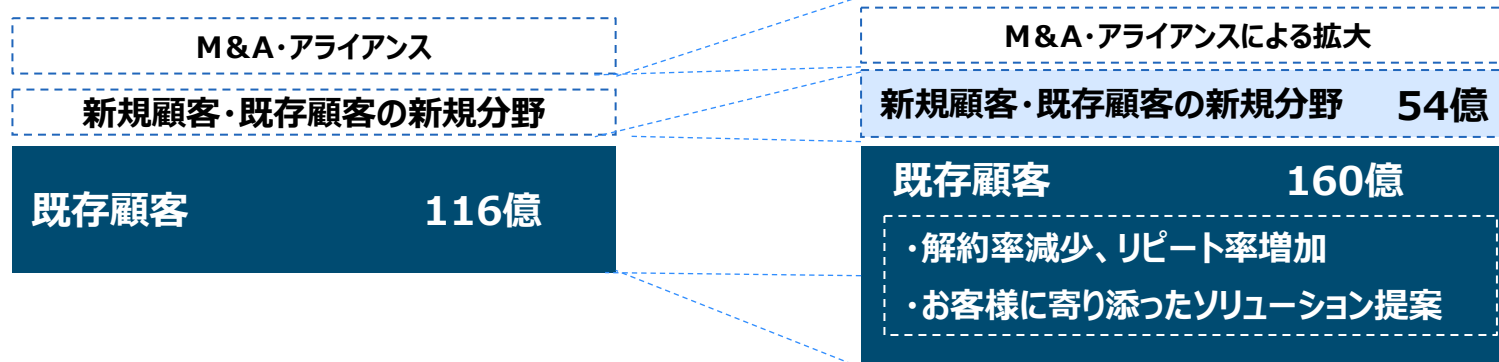
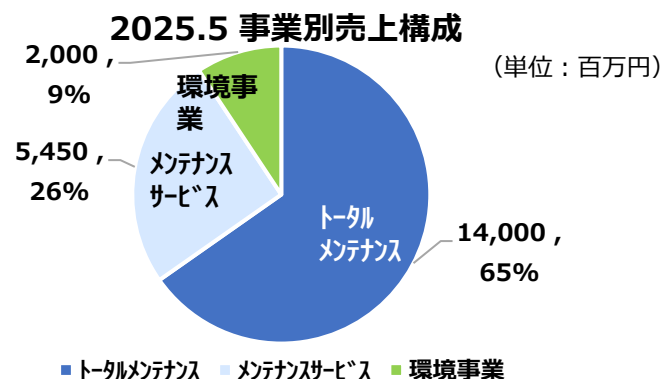


●事業構成

- ・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



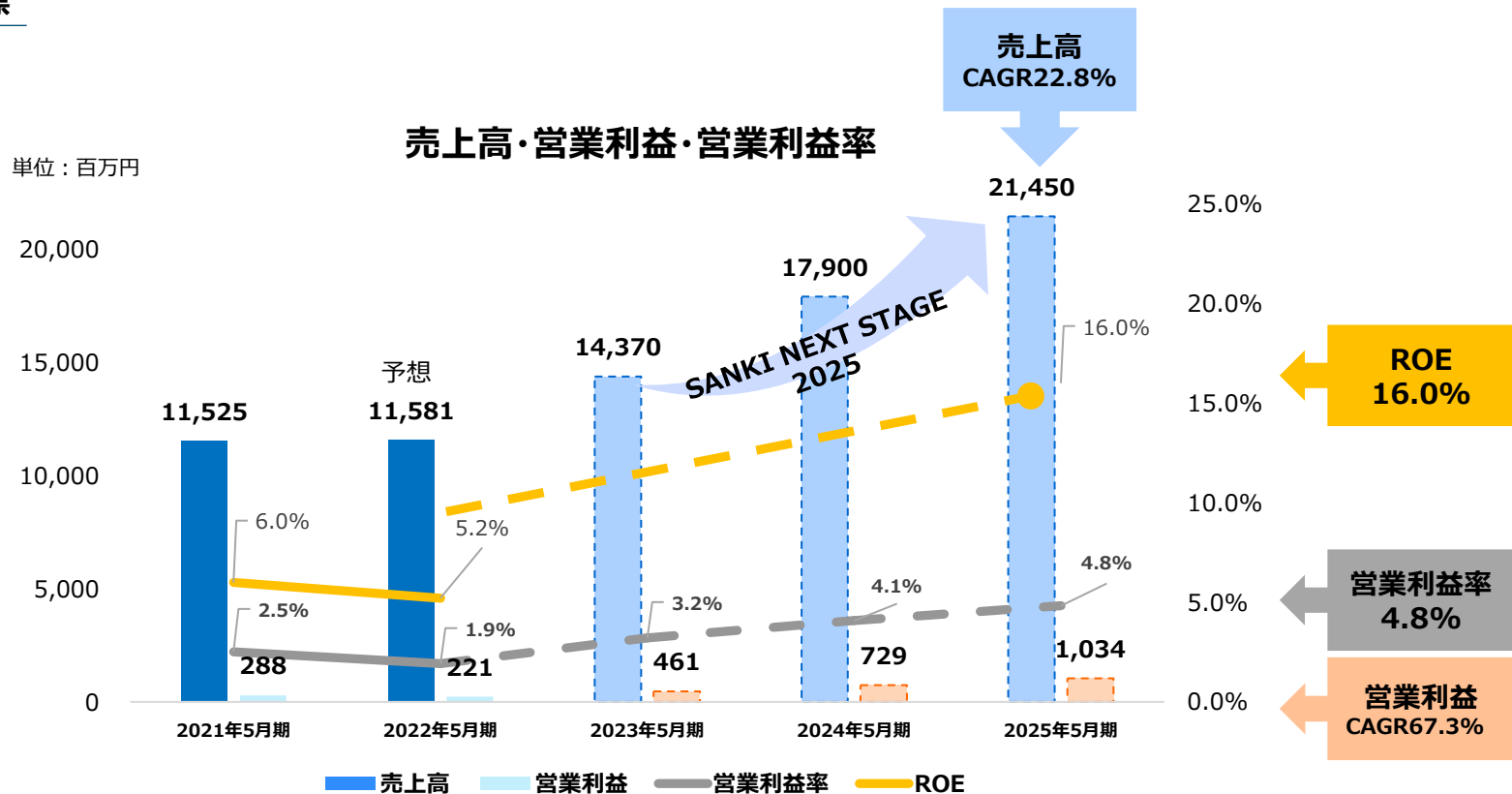
1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

4 重点施策

●数値目標



●配当方針

・継続的かつ安定的な利益配当を行う

1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

4 重点施策

0. サステナビリティ経営の推進

サステナビリティ経営の推進



【2025年の目指す姿】

◎当社の事業活動そのものが脱炭素社会への貢献となることを深く認識し、事業活動を通じて持続可能な社会の実現を目指してまいります。そのために、ESG(Environment/環境・Social/社会・Governance/ガバナンス)に関する課題に適切に取り組むサステナビリティ経営を推進し、SDGsの達成に貢献してまいります。



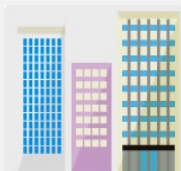
Environment

- ・お客様のCO2削減目標達成への貢献を行う
- ・他社の省エネ・再エネ等の活動への積極的な協賛を行う



Social

- ・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
ー今後5年間で、女性管理職比率を現在の6%→12%へ



Governance

- ・社会およ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へ
ープライム市場上場を目指し適用範囲拡大へ

当社の貢献したco2削減量

2022年5月期

2025年5月期
(目標)

約55万本

約187万本

※1本あたりco2吸収量14kgとして計算

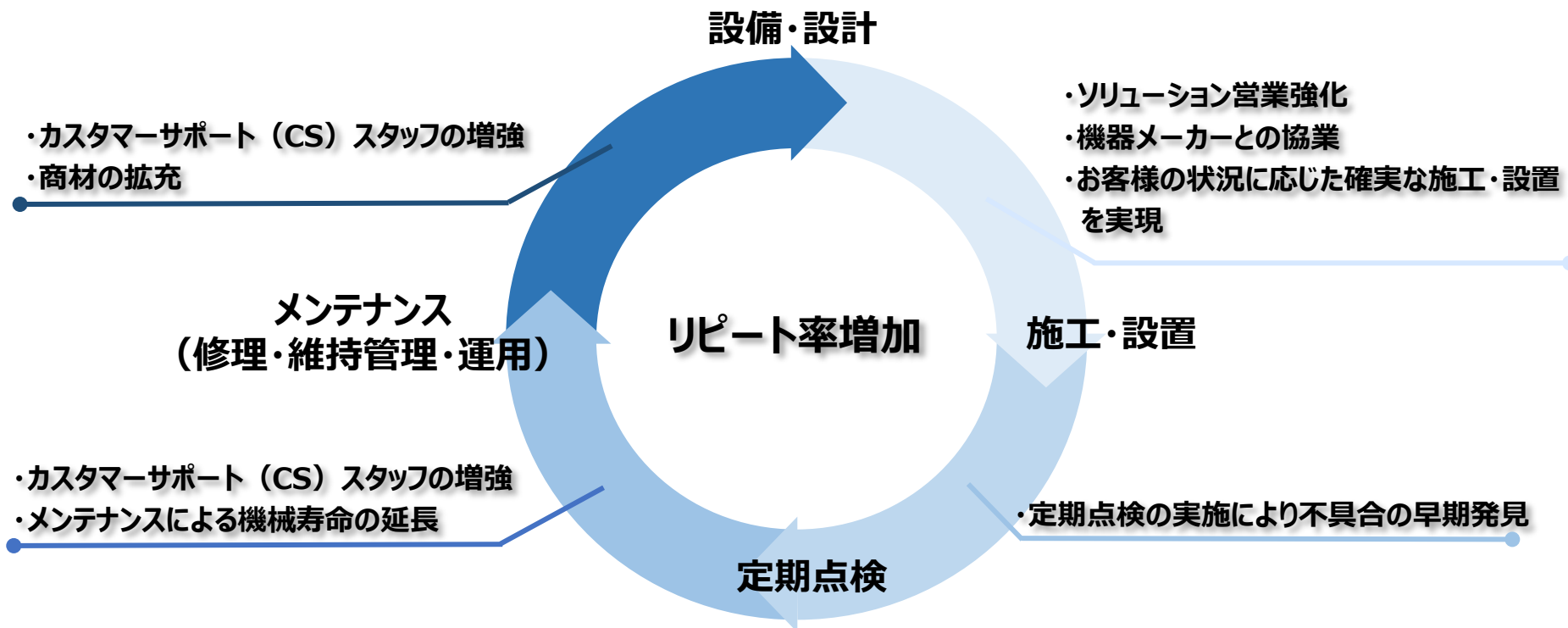
1. 事業規模の拡大

①付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大

【2025年の目指す姿】

◎蓄積してきたノウハウを強みに事業領域を拡大

- ― 一歩先を行く提案で、お客様の実現したい未来をサポート
- ― 設備設計段階からお客様に関われるように、ソリューション営業を強化
- ― 設備設計⇒施工設置⇒定期点検⇒メンテナンスのサイクルを確実にまわし、サイクルそのものの拡大を行う
- ― 機器メーカーとの協業により機器の施工・設置・点検・メンテナンス需要の取り込み



1. 事業規模の拡大

②環境事業拡大

【2025年の目指す姿】

- ◎ 環境事業を当社事業の第三の柱へ・・・よりSDGsを意識したソリューションへの深化
- ◎ カーボンニュートラルを見据えた付加価値の高いソリューション提案を行う

・三機省エネシステムの拡販

- －大規模病院に加えて他業種にも拡販
- －提案メニューの拡充・深化

・ソリューション提案力強化

- －環境分野の人材補強
- －お客様のお困りごとを瞬時に解決できるソリューションスタッフの増加

・エネルギーマネジメントシステム事業者登録

- －補助金申請業務の強化

・新たな取り組み

- －サービス範囲の拡大
- －熱源及び空調機器の高効率機器への置き換え提案
ex. 重油⇒電気利用等
- －新規業界（物流センター）への横展開

成長投資の実行

DX推進およびスマート化・デジタル化対応

【2025年の目指す姿】

- ◎ 出資等を伴う投資（アライアンス・M&A）
- ◎ 内部強化のための投資

M&A
アライアンス強化

・戦略的なM&Aの実行

- －事業規模拡大による市場でのプレゼンス向上
- －空調 + αの知識で既存顧客のリピート率の向上、新規顧客開拓を推進

・知識習得・技術習得を推進するための出資

- －環境事業（省エネ・再エネ）に関する知識・ノウハウの更なる習得

内部強化
（研修内容の拡充、
研修施設の充実、
人材育成・採用）

・研修施設の充実

- －冷凍・冷蔵設備機器の実機導入
- －新規商材・事業の市場投入を加速させるための実証実験場所の拡充
- －スペシャリスト人材の育成を行う環境整備

・スマート化・デジタル化対応

- －全顧客にタブレット導入推進
- －パートナー企業へのモバイル端末導入推進、コールセンターのマルチチャネル対応
- －サービスメニュー充実：資産管理用アプリの機能充実

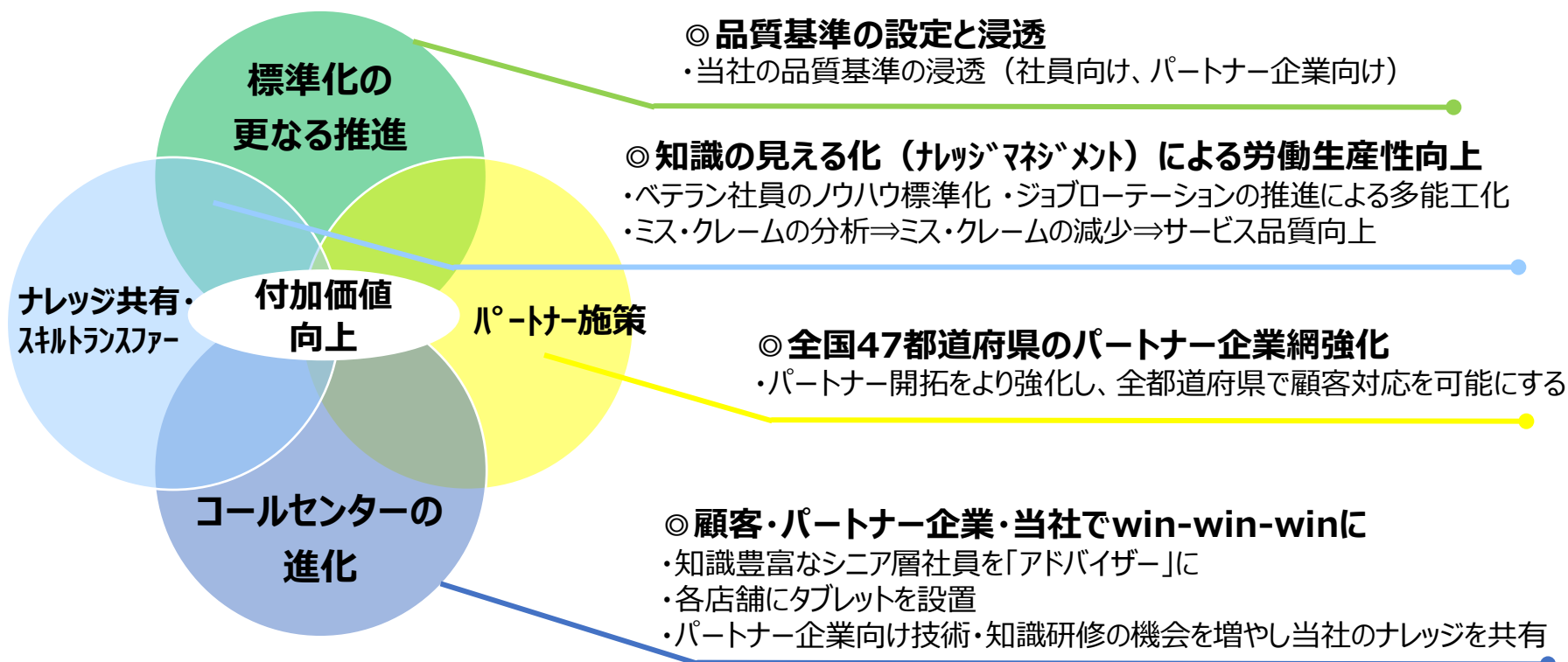
3. 付加価値向上

品質向上施策の推進

原価低減施策の推進

【2025年の目指す姿】

◎ 各施策の推進によりROEを10ptアップ



4. 人財育成

専門技術者内製化・育成

営業体制の強化

【2025年の目指す姿】

- ◎エンジニア：空調・冷設スペシャリスト育成 営業：ソリューション営業 CS：スタッフ育成・増強
- ◎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
- ◎ナレッジマネジメントの推進・研修体系・採用強化

育成

・コア技術・知識に関する内製化、ソリューション営業力・企画力強化

- －エンジニア：当社独自のスキル標準を作成し、出向・研修を通じて空調・冷設スペシャリストを育成
- －営業：コンサルティング力強化のための社内外研修強化、業界に特化した営業スタッフの育成、お客様・市場のニーズを的確に読み取り、戦略的にお客様・新商材を開拓するための企画力を強化
- －CS：スタッフ育成・増強

人間力
強化

- ・新人事制度の浸透・健康経営推進・適材適所の徹底により定着率UPと組織の活性化
- ・新企業理念の浸透・実践により一人一人の人間力を強化

環境
整備

・ナレッジマネジメントの推進

- －動画によるナレッジ蓄積、スキルトランスファーの促進
- ・研修プログラム・各種研修施設の充実
- －職種別研修体系の充実と共に、社員・パートナー企業社員向け研修内容・取り扱い機械の充実

採用
強化

・必要な知識・技術を有す人財の積極的な採用

- －より垂直方向へ攻めるための人財を積極採用

人財ポートフォリオの進化

1

2022年5月期 通期決算概要

2

中期経営計画について

3

2023年5月期について

4

参考

	2022年5月期	2023年5月期	差異
売上高	115億円	143億円	+ 28億円
営業利益	2.2億円	4.6億円	+ 2.4億円
営業利益率	1.9%	3.2%	+ 1.3 _{pt}
ROE	5.2%	9.8%	+ 4.6 _{pt}

配当政策の基本方針

健全な財務構造の維持と継続的かつ安定的な利益還元に並行して取り組む

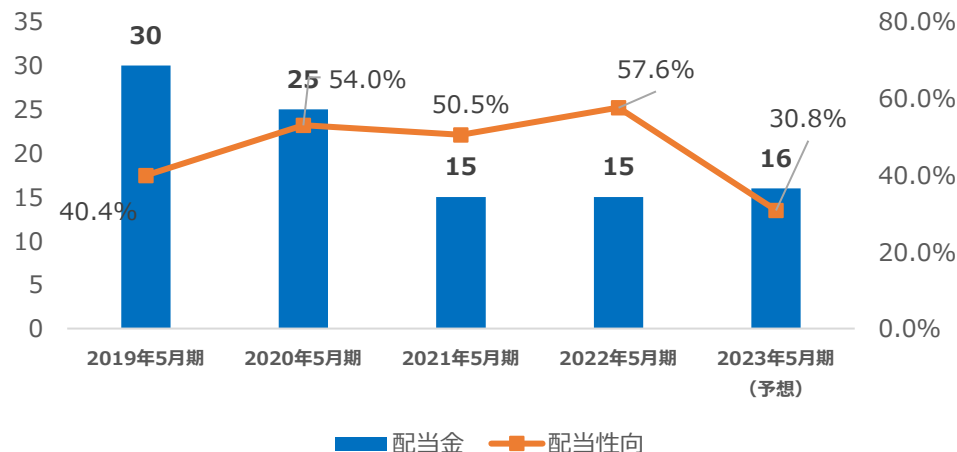
配当方針

・継続的かつ安定的な利益配当を行う

株主優待

◎ クオカード1,000円分を進呈
※年1回5月末日時点で100株
以上保有の方

一株当たり配当金と配当性向 (円、%)



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

2022年5月期 通期決算概要

2

中期経営計画について

3

2023年5月期について

4

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

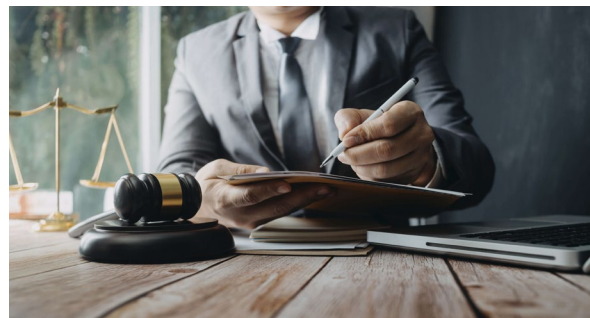


蓄積された技術力やメンテナンスノウハウを活用

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