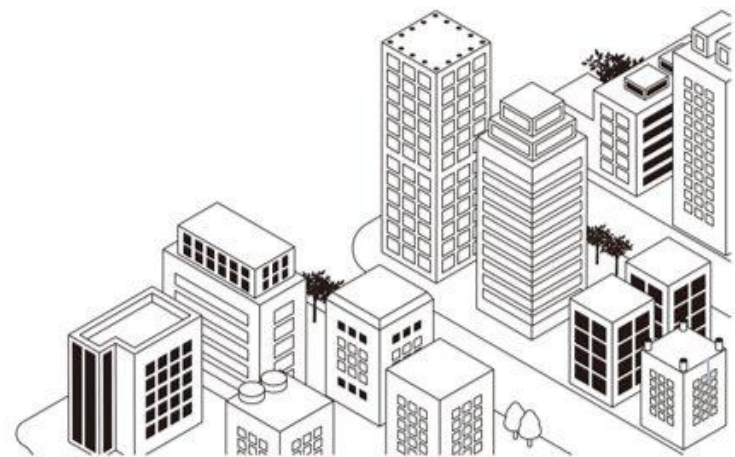


株式会社三機サービス

東京証券取引所 スタンダード市場上場
証券コード6044

「2025年5月期 決算説明会」

2025年7月24日（木）



- 1 2025年5月期 通期決算/財務情報と概要
- 2 「中期経営計画 2026-2028 【人の三機】」 概要
- 3 2026年5月期 通期目標/財務情報と概要

- 1 2025年5月期 通期決算/財務情報と概要
- 2 「中期経営計画 2026-2028【人の三機】」 概要
- 3 2026年5月期 通期目標/財務情報と概要

設立	1977年7月
資本金	616,652千円
代表者	代表取締役社長 北越 達男
本社所在地	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 証券コード/6044
事業内容	空調機器・電気・厨房・給排水衛生設備などの設計施工保守 管理メンテナンス等



SANKI SERVICE

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

メンテナンスサービス事業



SANKI
SERVICE

トータルメンテナンス事業

新規事業

(設備・環境ソリューション事業
医療機器メンテナンス事業)

【お伝えしたいこと】

1. 売上高・営業利益・当期純利益ともに
過去最高を更新

→持続的な成長及び収益性の向上

2. 「成長投資」強化

→人的資本拡充により当社強みの
さらなる発揮を目指す

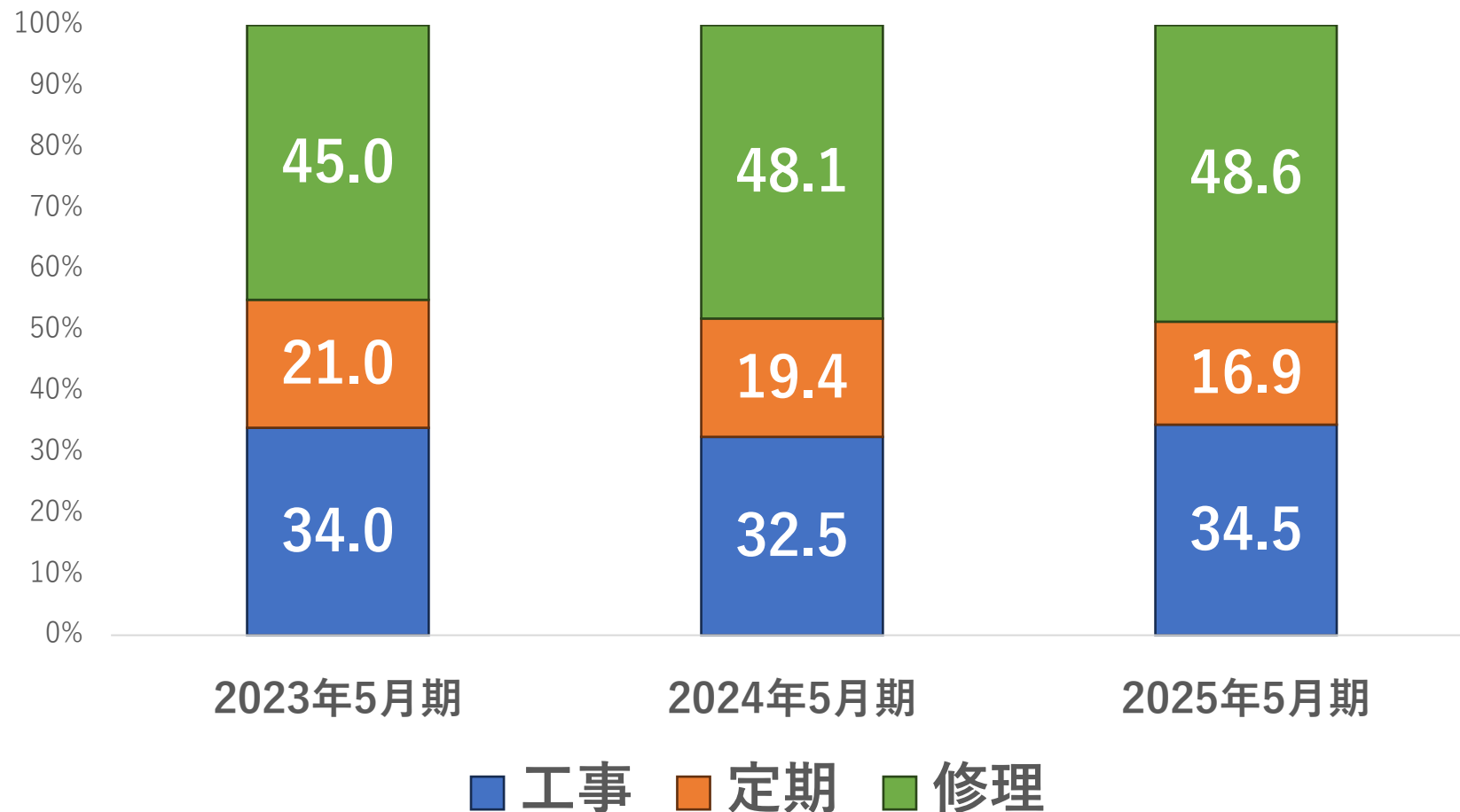
【2025年5月期 連結決算】

(単位：百万円)

	2024年5月期 (A)	2025年5月期 (B)	前期比 (B/A %)	業績予想 (C)	達成率 (B/C %)
売上高	19,430	20,636	106.2%	21,450	96.2%
売上総利益	4,137	4,693	113.4%	-	-
営業利益	736	1,020	138.6%	1,034	98.6%
経常利益	758	1,021	134.7%	1,037	98.5%
当期純利益	467	689	147.5%	633	108.8%

【セグメント別の売上構成比率】

(単位：%)

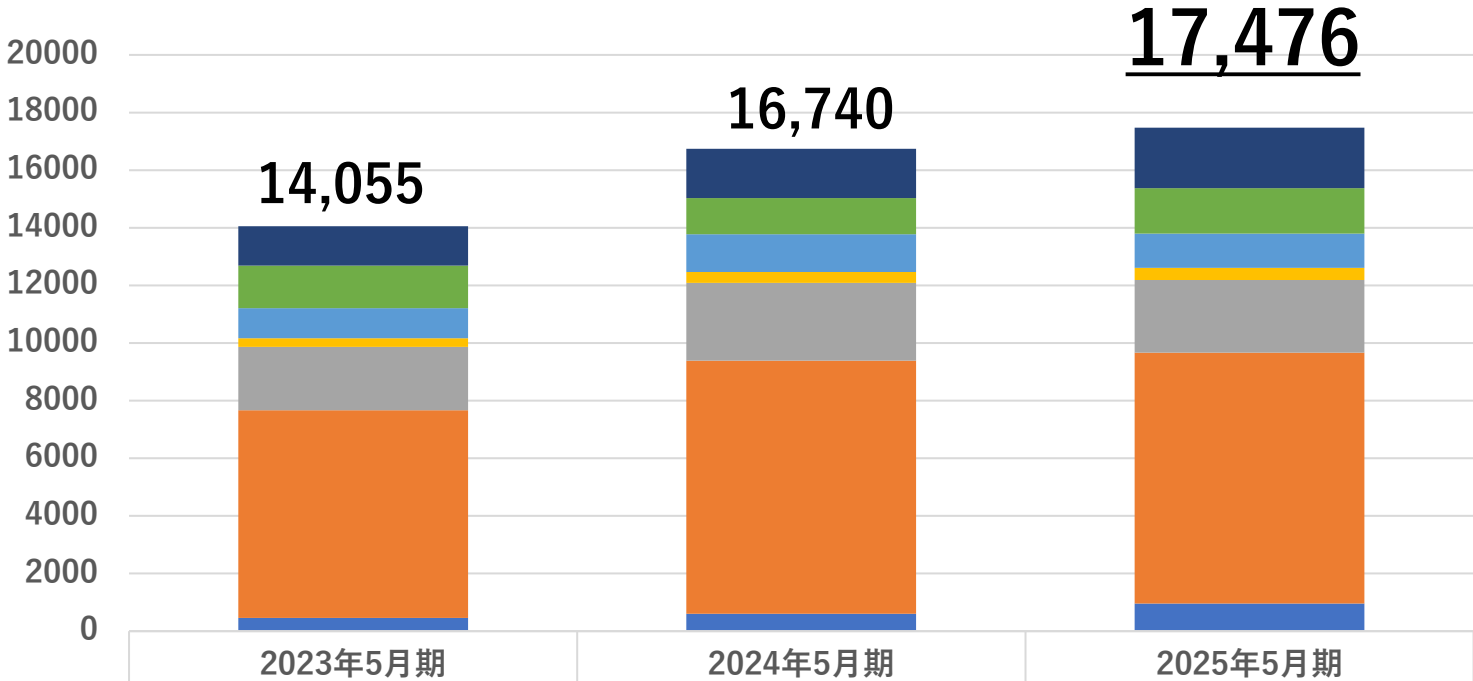


※数値は単体ベース

【受注先/業種別の売上高】

(単位：百万円)

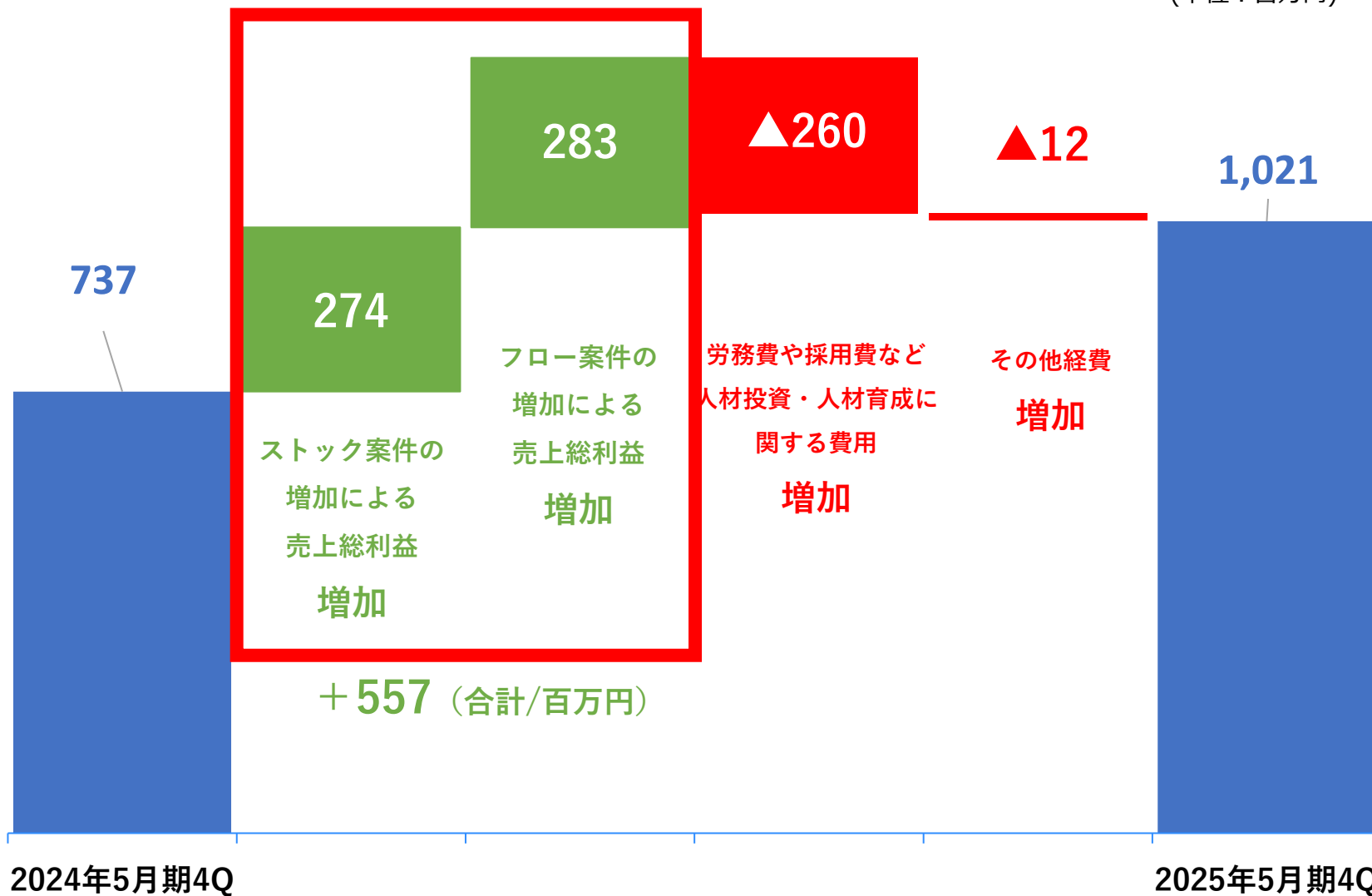
※数値は単体ベース



	2023年5月期	2024年5月期	2025年5月期
07.その他	1,363	1,708	2,106
06.学校・教育	1484	1,252	1,574
05.医療・介護・福祉	1044	1,315	1,191
04.イベント施設	299	381	422
03.設備管理・不動産	2,192	2,690	2,511
02.小売業	7,213	8,785	8,714
01.飲食	459	608	958

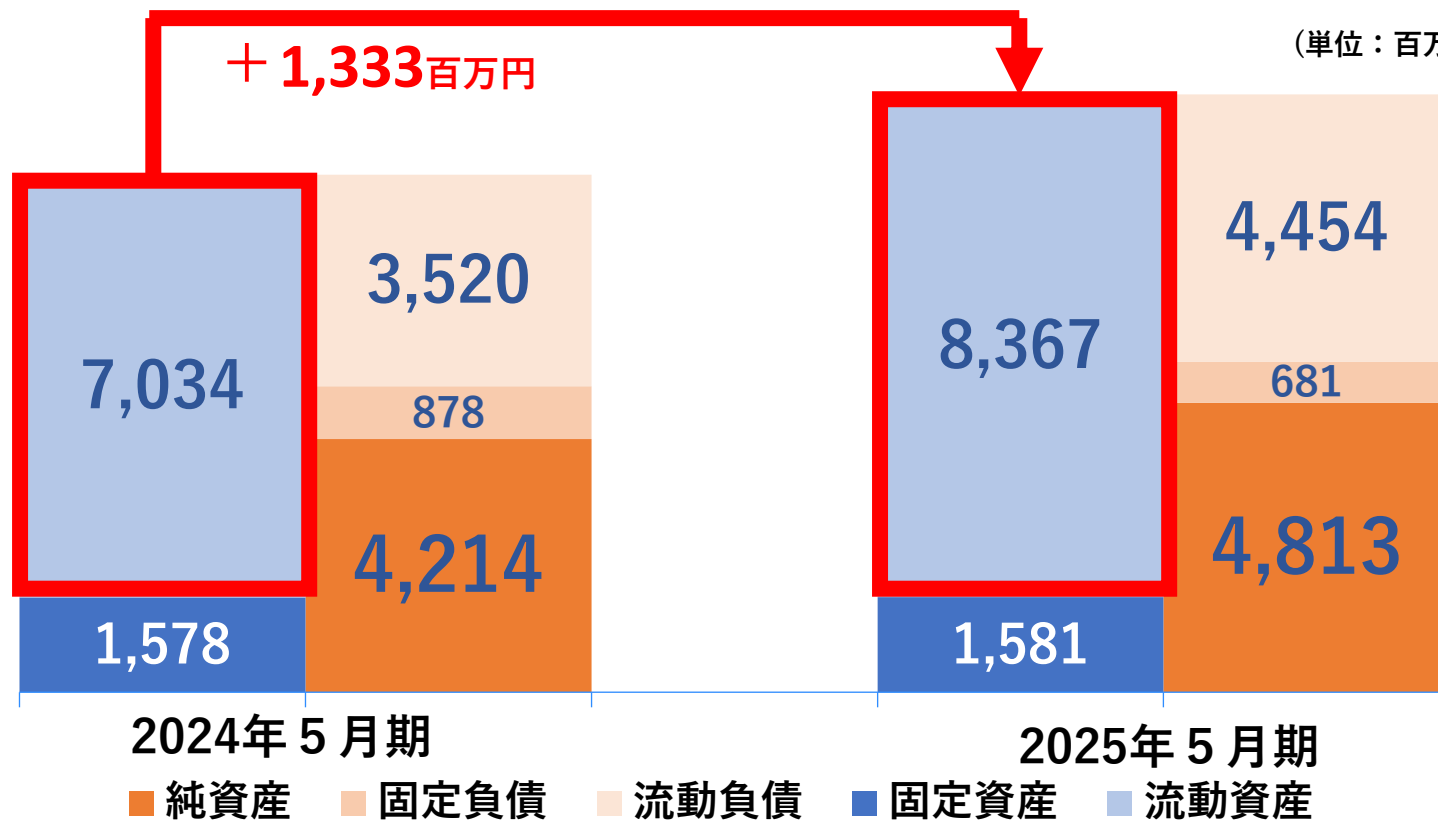
【連結営業利益の増減グラフ】

(単位：百万円)



【連結貸借対照表】

(単位：百万円)



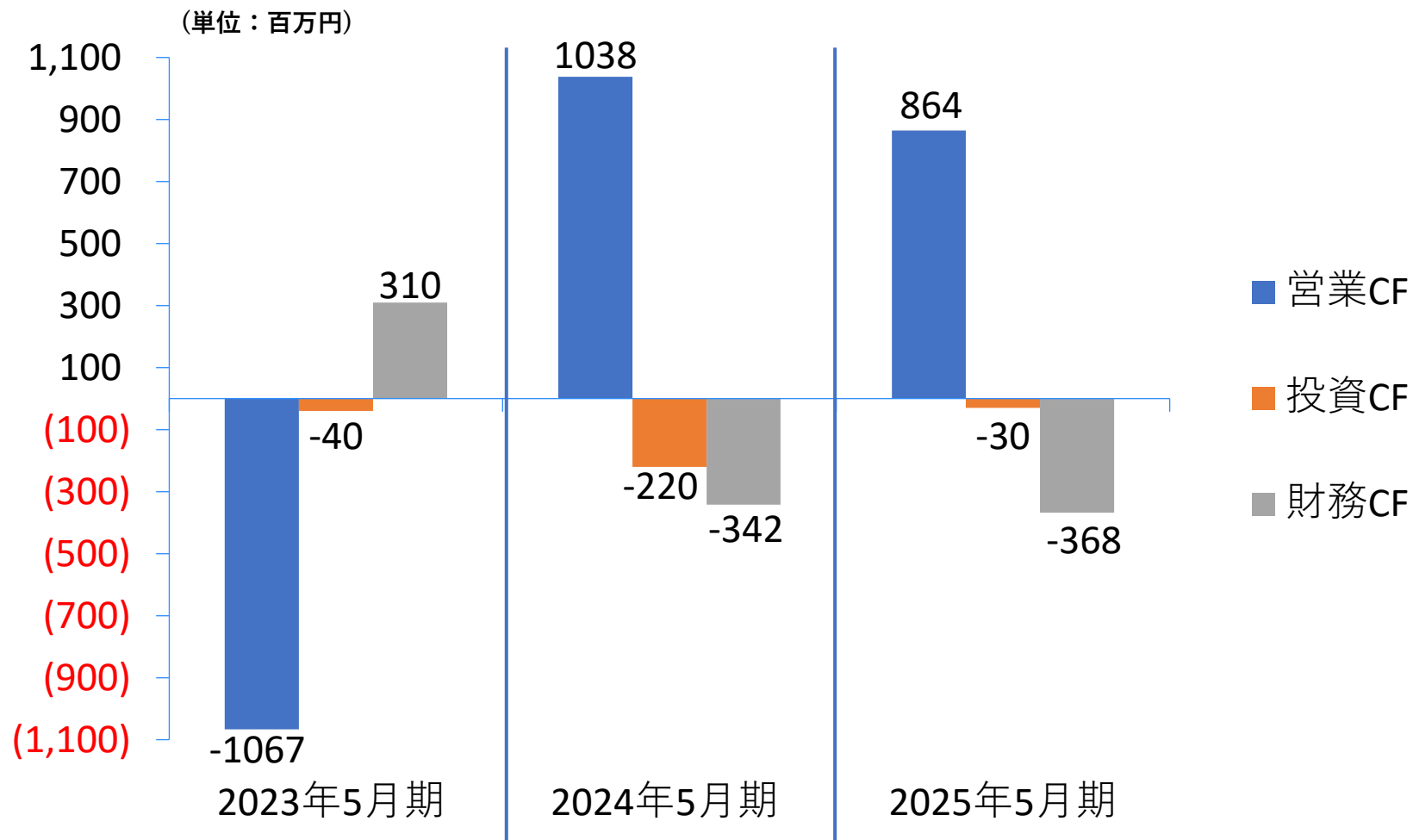
【主な内訳】 (百万円)

- ・ 現金及び預金 : +426
- ・ 売上債権 : +736

● 自己資本比率

48.4% (前年比-0.5pt)

【連結キャッシュ・フロー計算書】



- 1 2025年5月期 通期決算/財務情報と概要
- 2 「中期経営計画 2026-2028 【人の三機】」 概要
- 3 2026年5月期 通期目標/財務情報と概要

1 「ビジョン2030」（中長期期経営ビジョン）について

2 前中期の振り返りと強みの分析

3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

1 「ビジョン2030」（中長期期経営ビジョン）について

2 前中期の振り返りと強みの分析

3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

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**

社会に対して

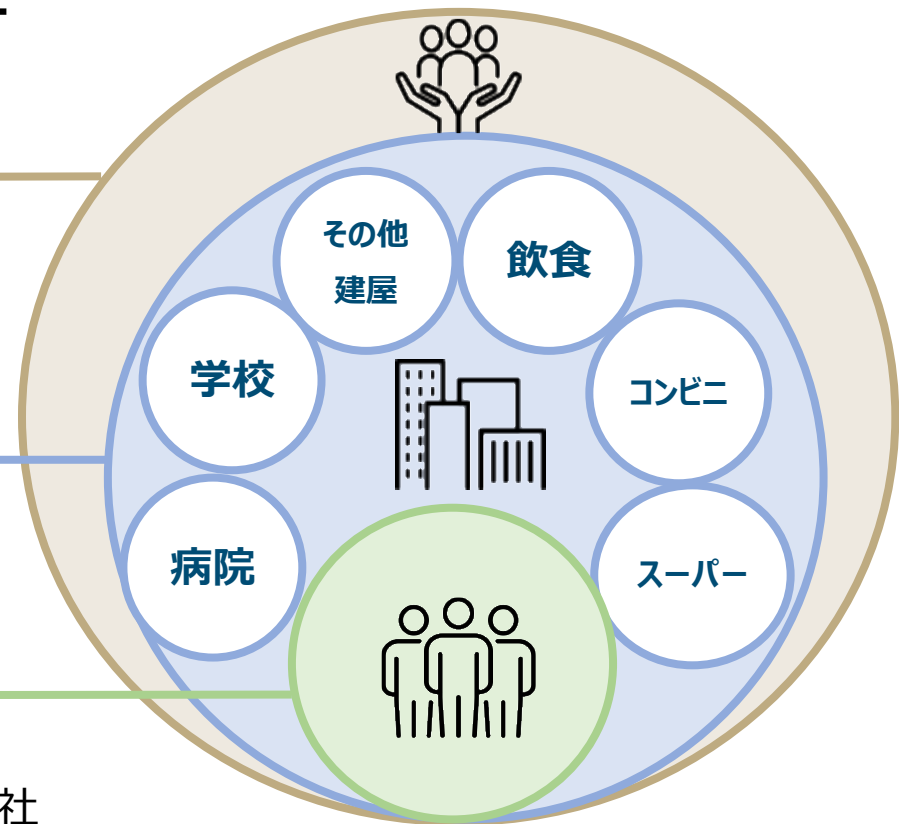
事業を通じて環境負荷低減を実現し、
地球の未来に貢献する会社

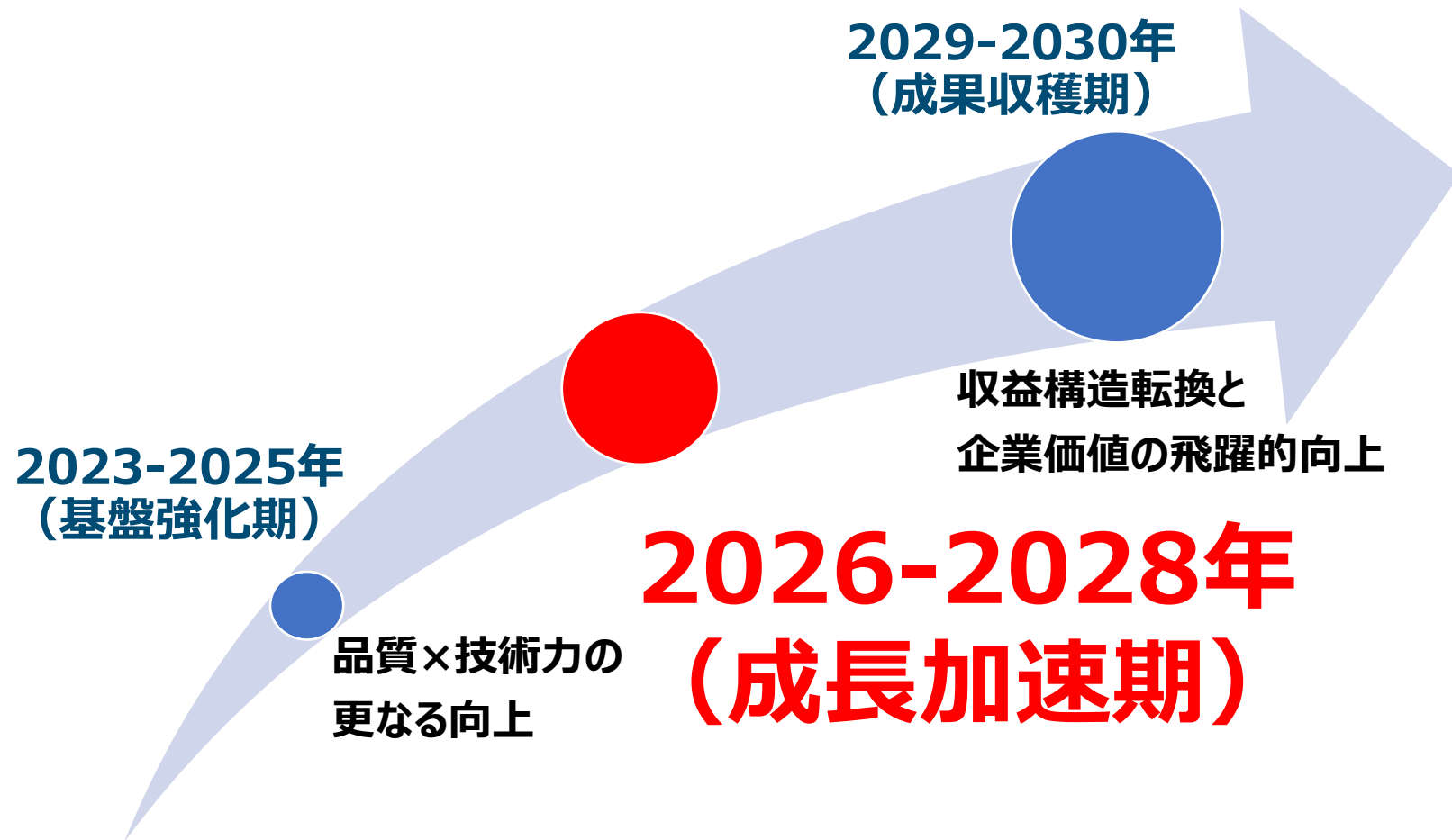
お客様に対して

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

社員に対して

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





「人の三機」

～人材価値の最大化と事業拡大の両立～

1 「ビジョン2030」（中長期期経営ビジョン）について

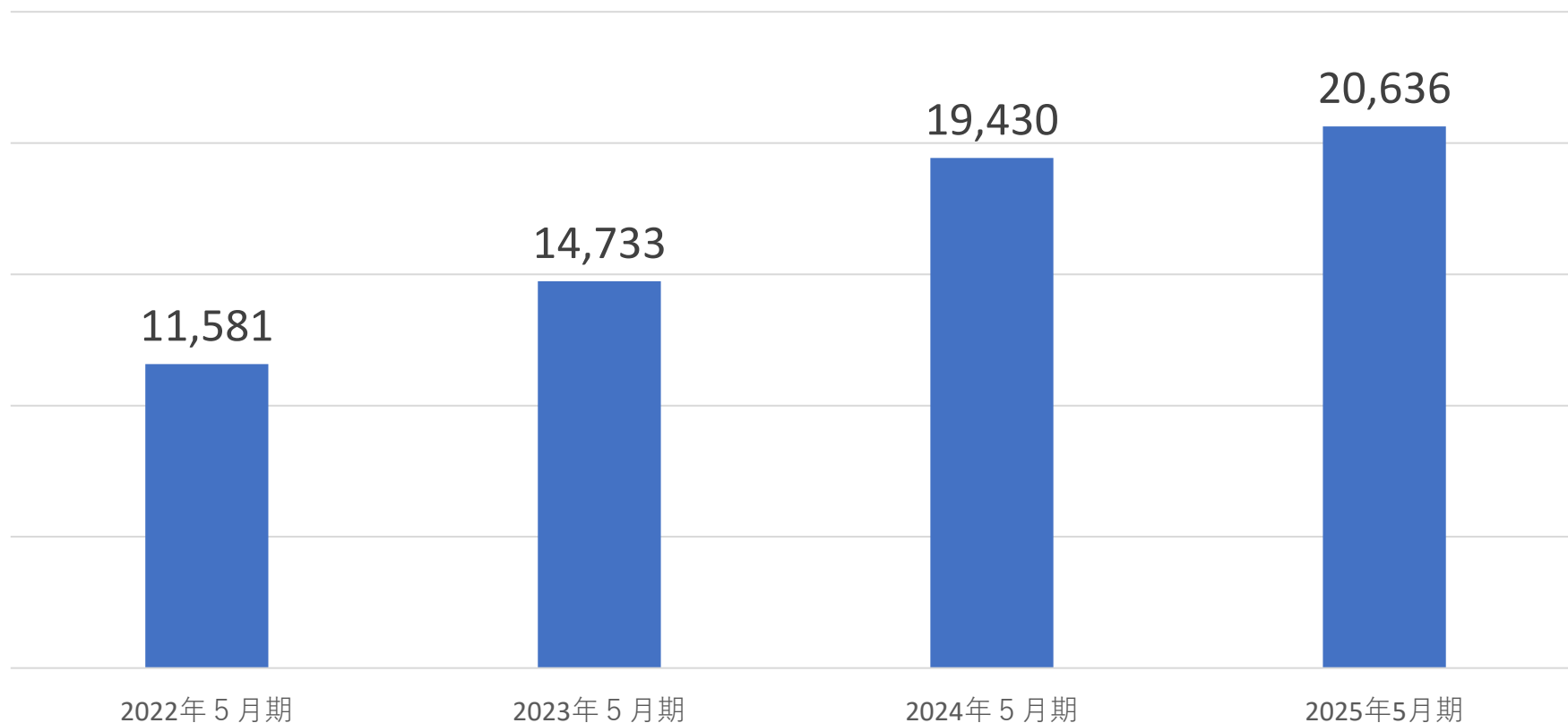
2 前中期の振り返りと強みの分析

3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

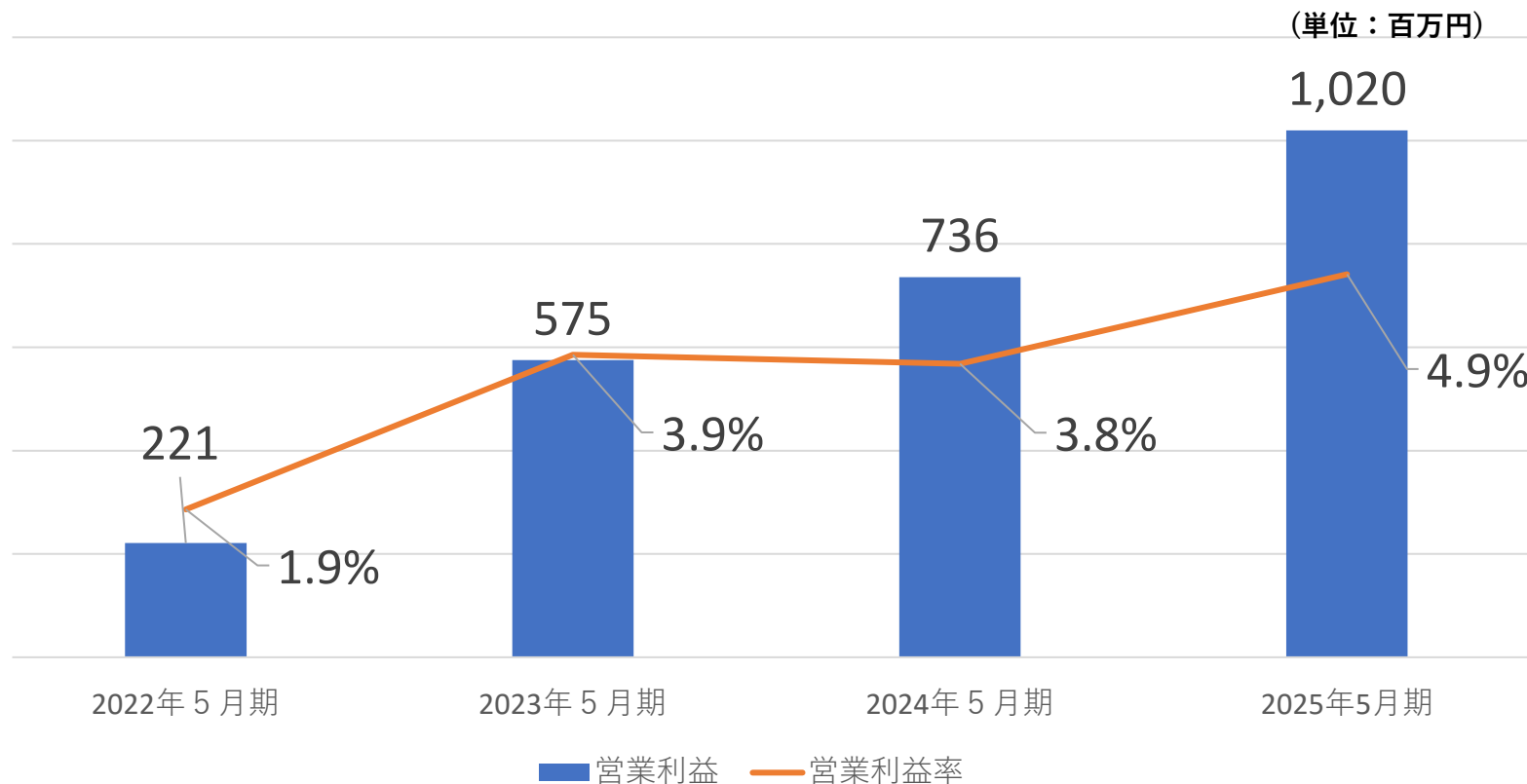
売上高の推移

(単位：百万円)



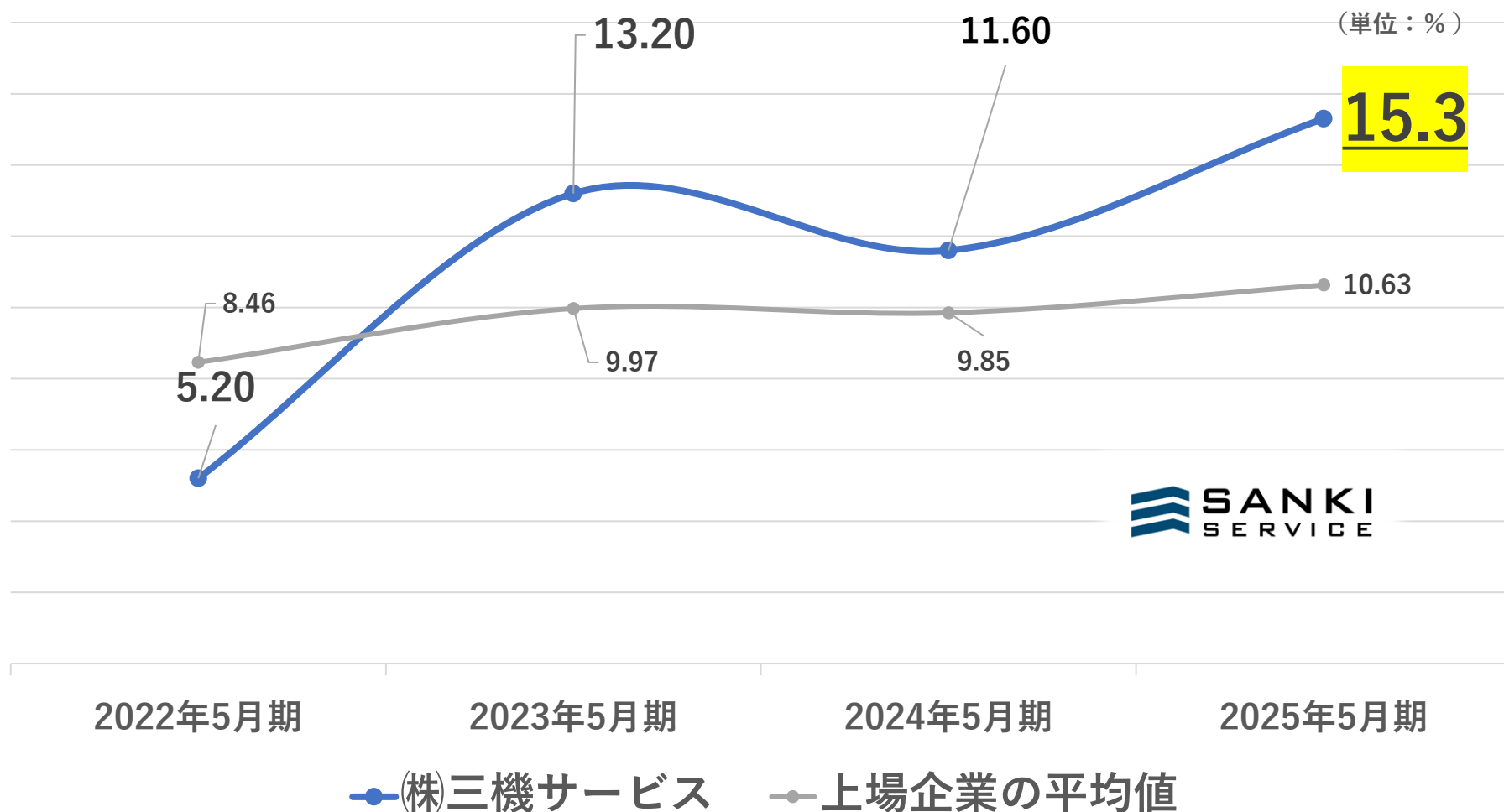
年平均約20%の継続成長を達成

営業利益の推移



毎年平均73%超の継続成長を記録

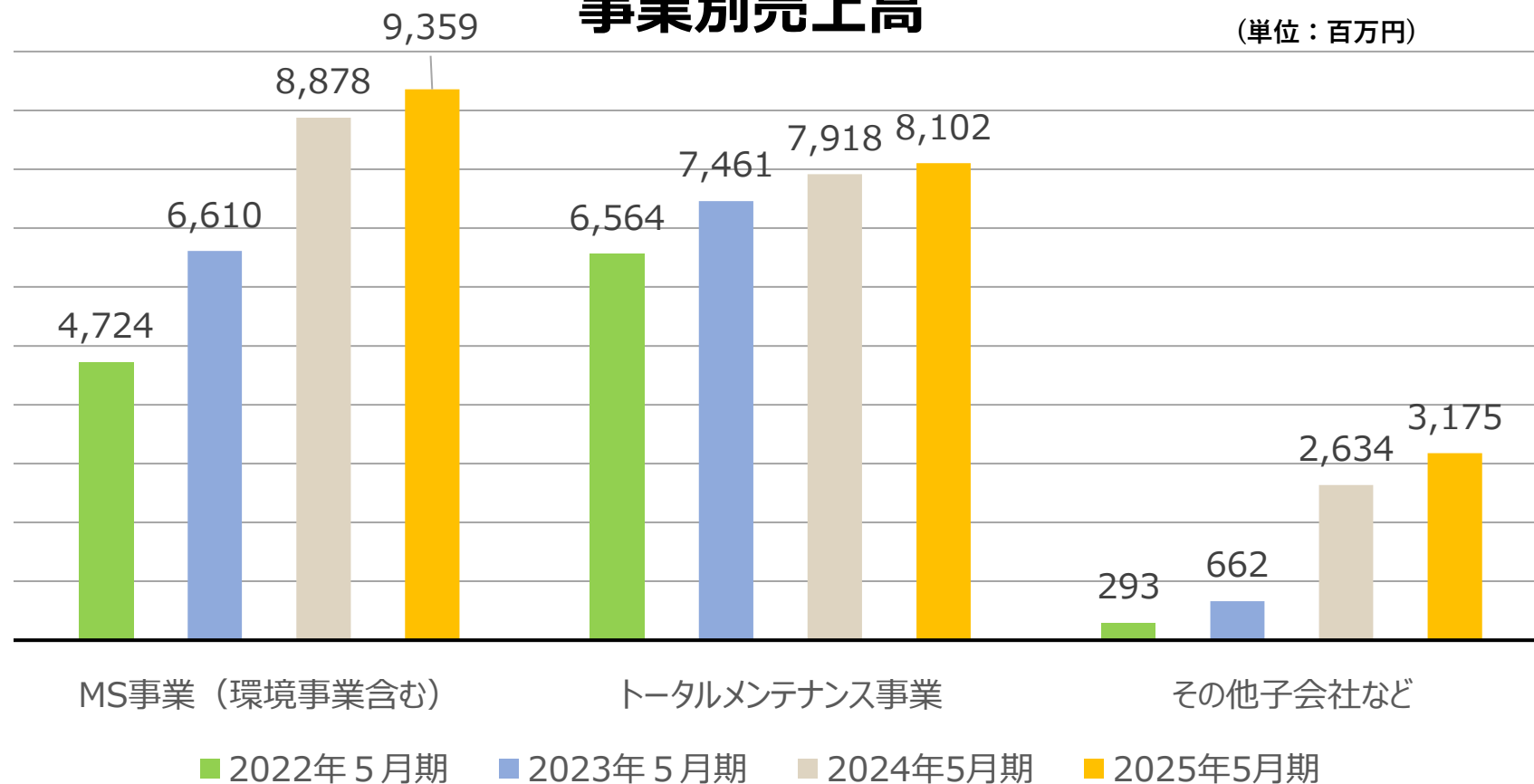
【 ROE（自己資本当期純利益率）の推移と比較】



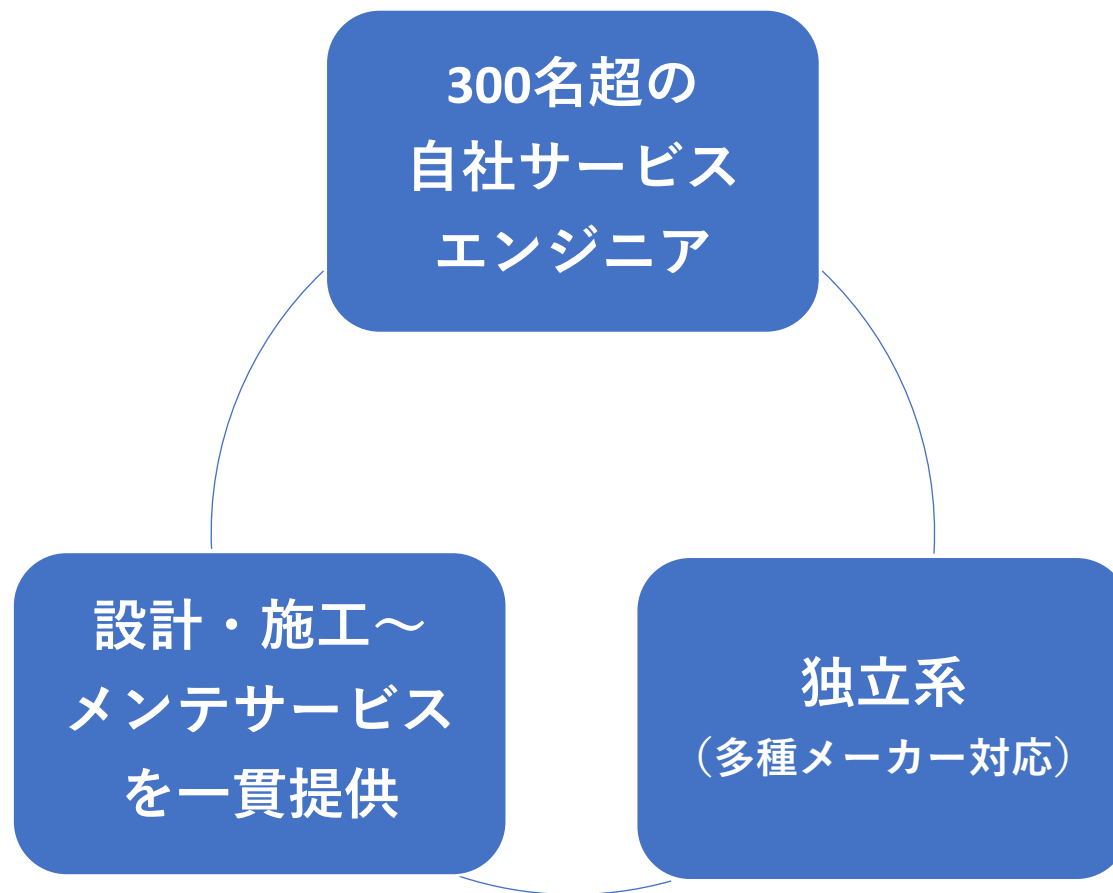
※東京証券取引所がWEB公開している「その他統計資料」を参考に経営企画部が作成

事業別売上高

(単位：百万円)



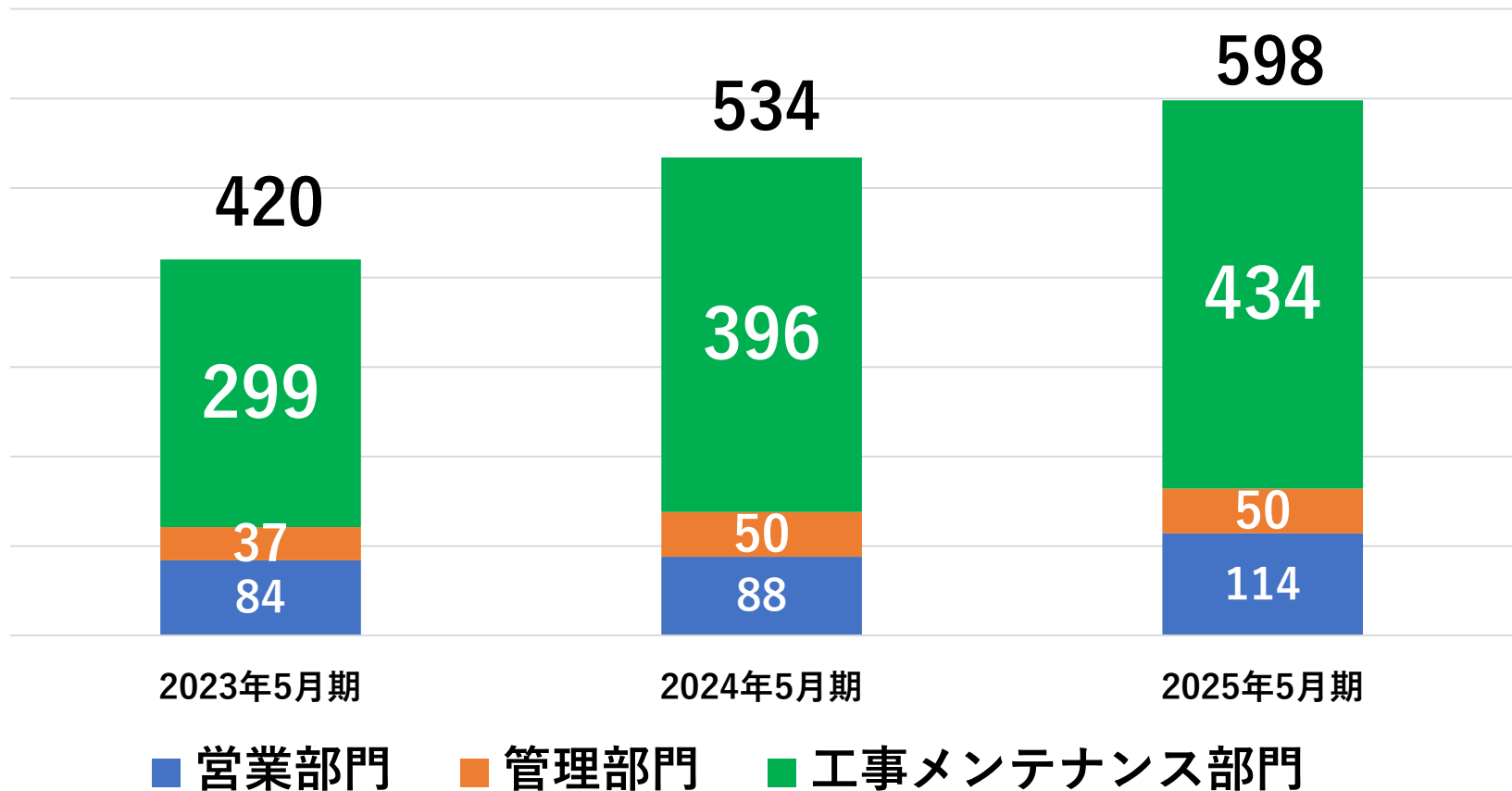
各事業で堅調に推移



高付加価値サービスによる顧客とのパートナーシップ構築

社員数の推移（振り返り）

単位：人



※本資料における「社員数」は契約社員・パートタイム労働者等を含みます。
また、組織改編等により各年度で分類（部門区分）の定義に一部変更があります。



2025

健康経営優良法人

KENKO Investment for Health

大規模法人部門

ホワイト500

2年連続



2025

健康経営銘柄

KENKO Investment for Health

初選定

（全上場企業中53社のみ）

※「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。



「枚方市立小中学校教室等空調設備更新DBO事業」

- ・ 事業期間：2043年3月末まで
- ・ 落札金額：約81億円
- ・ 事業内容：枚方市内における全ての小中学校（計62校）の
空調設備設計・工事監理・施工及び維持管理

ストックビジネスを支える成長ドライバー



自社サービス部隊 +
全国パートナー網（約3,100社）



コールセンターの迅速対応
（24時間365日体制）



IT活用による付加価値向上

1 「ビジョン2030」（中長期期経営ビジョン）について

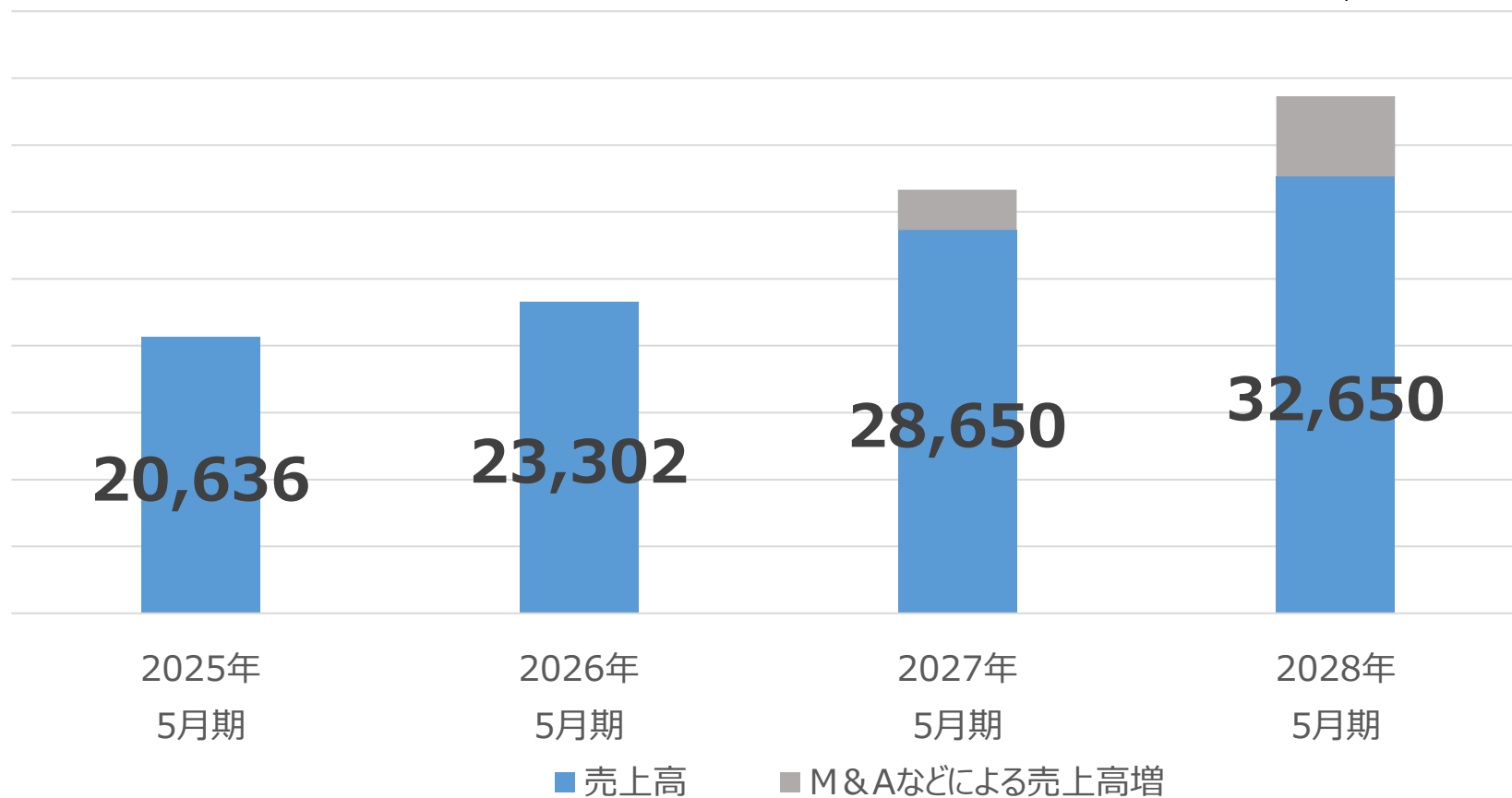
2 前中期の振り返りと強みの分析

3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

売上高

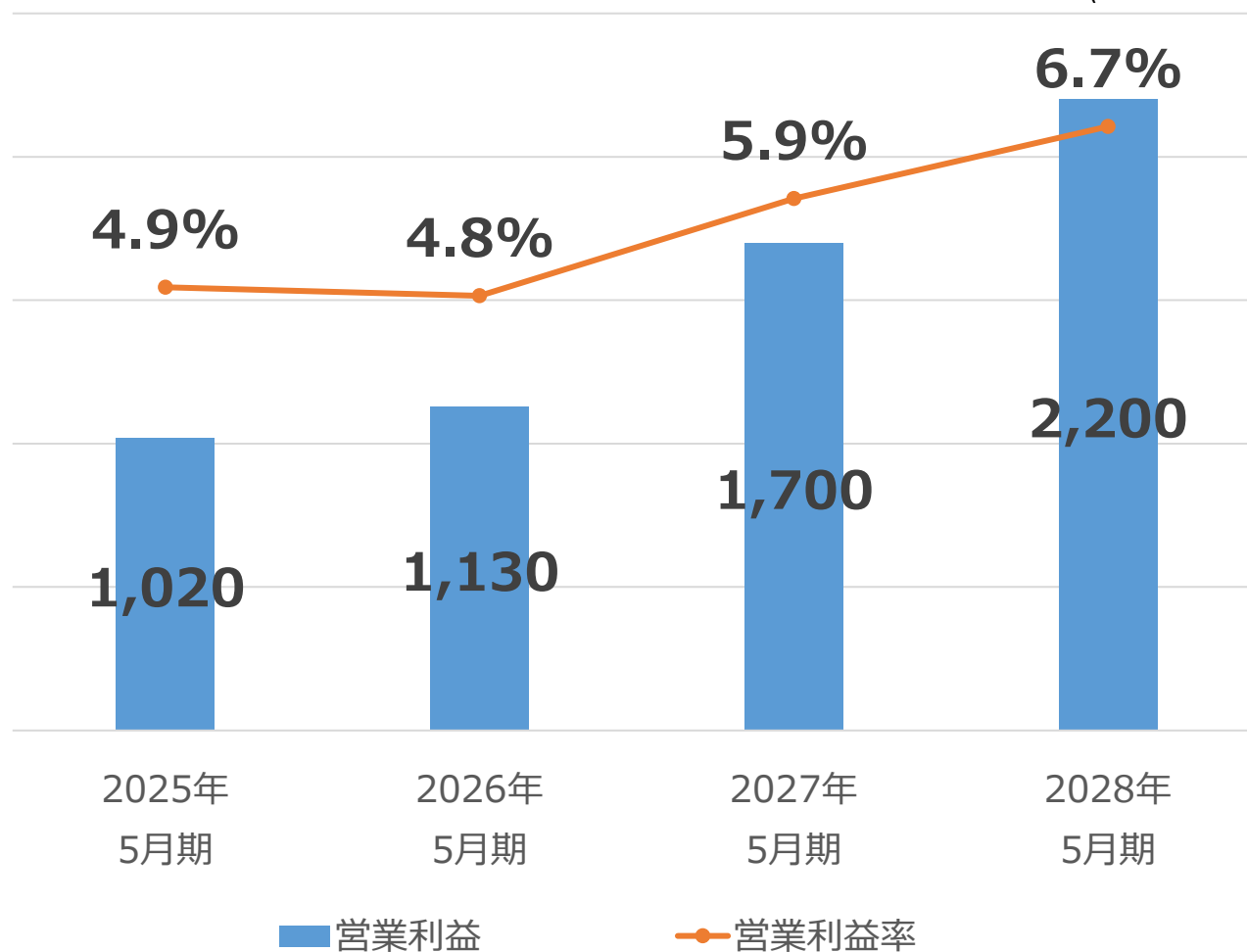
(単位：百万円)



(数値はM & A等による増加分を除く)

営業利益及び営業利益率

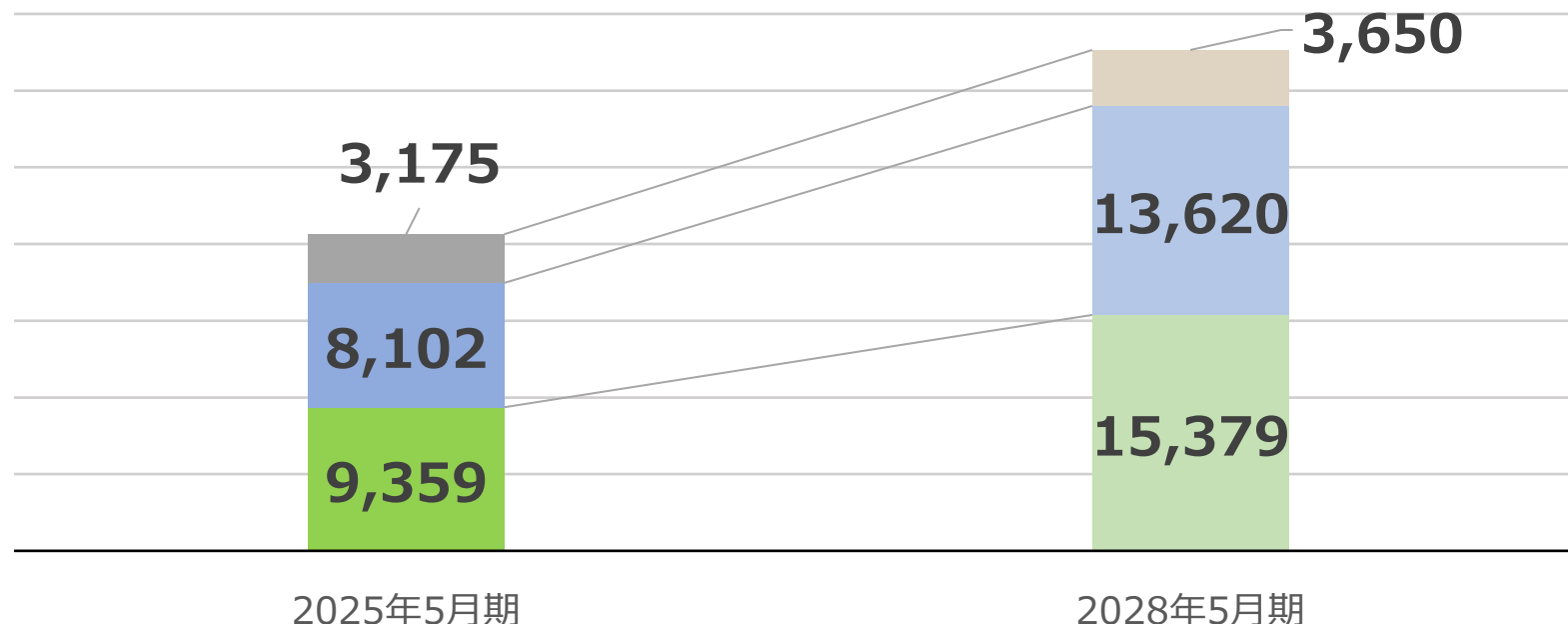
(単位：百万円)



(数値はM&A等による増加分を除く)

事業部別売上高目標

(単位：百万円)



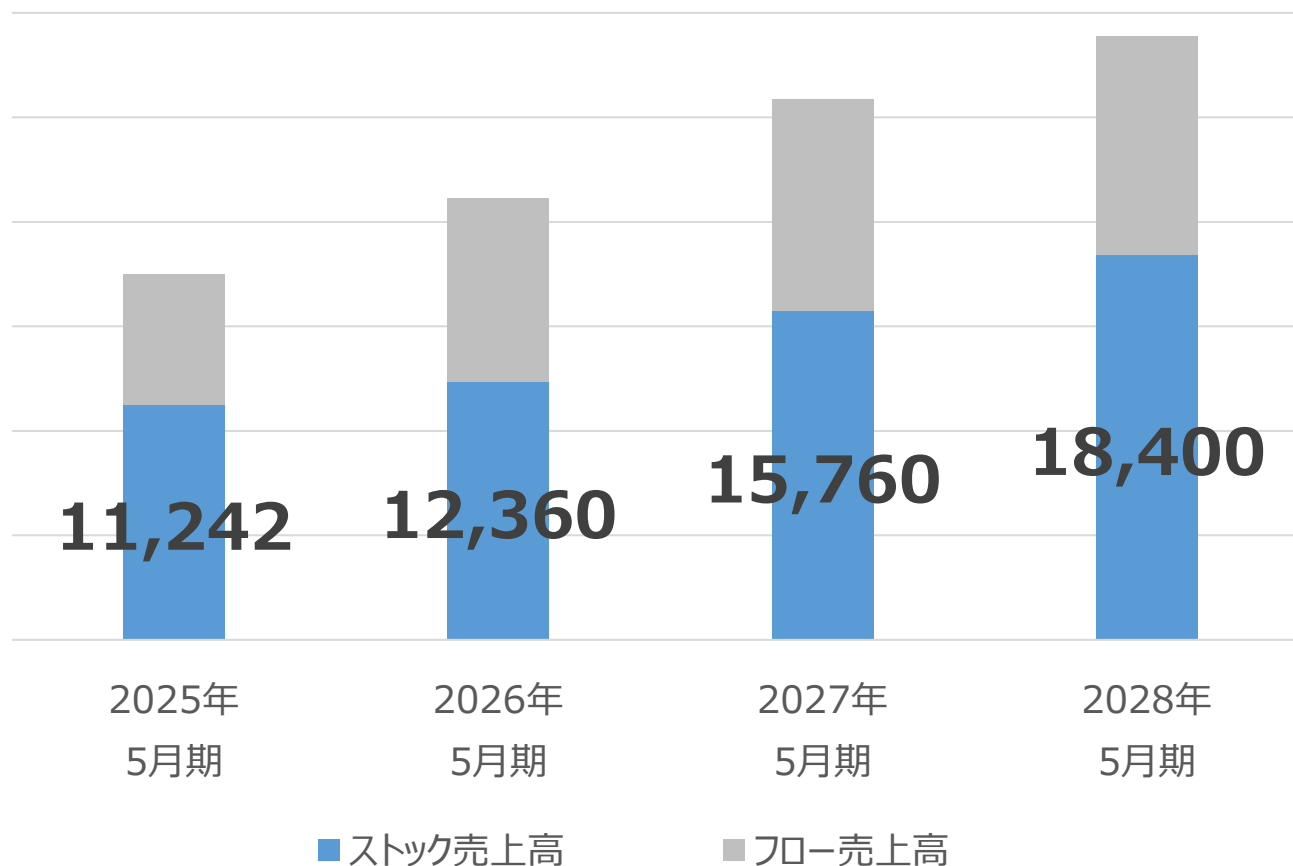
- MS事業（環境事業含む）
- トータルメンテナンス事業
- その他子会社など

各事業において事業規模拡大を図る

(単位：百万円)

ストック売上高目標

(※) 数値は三機サービス単体



ストック案件獲得強化により収益基盤拡大を目指す

1 「ビジョン2030」（中長期期経営ビジョン）について

2 前中期の振り返りと強みの分析

3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

5つの戦略

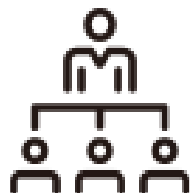
1. 人材育成の強化
2. 事業規模の拡大強化
3. 提案営業力の高度化
4. DX推進による収益性向上
5. 資本効率重視の経営の実現

+ 「配当方針」（重点施策）を今回ご説明



人財活用

“育成・活用・定着”によるサービス品質の向上と
企業成長の好循環創造



人事戦略

- ・「人財」に焦点を当てた戦略構築
- ・ 人員基盤のさらなる強化



成長原則

「人が育つことで、サービスが育ち、会社が成長する」



人財活用



育成

- ・教育投資予算年間 1 億円
- ・新設部署による全社規模での育成体制整備

定着

- ・職場環境の向上や社員のエンゲージメントのさらなる向上

活用

- ・タレントマネジメントシステムの導入

地域展開

メンテナンスサービス事業



新規市場開拓

トータルメンテナンス事業
環境事業/医療機器メンテ事業



メンテナンスサービス事業

外部環境（機会）

- ・ 少子高齢化による労働力不足
- ・ 建物の老朽化
- ・ 業界再編の加速
（地方展開余地）



拡大施策

地方中核都市を中心としたエリア拡大による新規顧客獲得



内製化による利益率改善
安定収益基盤の確立



未開拓市場への進出



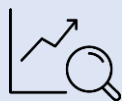
保守人財の戦略的な拠点配置

トータルメンテナンス事業

外部環境（機会）

- ・ 少子高齢化による労働力不足
- ・ 多店舗展開型顧客からの高頻度需要

拡大施策



大型施設の新規開拓

- ・ オフィスビルや倉庫等を中心に開拓強化
- ・ 工事受注顧客のメンテナンス受注強化



パートナー連携プラットフォームの導入推進

ペーパーレス処理化による業務負荷軽減



顧客単価アップ施策

サービスエンジニアの訪問同行での商品組み合わせ提案強化



提案業務のデジタル化

帳票、施工計画の自動化等を通じ
工数削減

環境ソリューション事業/ 医療機器メンテナンス事業

外部環境（機会）

- ・ カーボンニュートラル需要の高まり
- ・ 公共案件需要・補助金活用
- ・ 高単価継続収益

拡大施策

- ・ 環境事業：
公共案件等の顧客への三機型省エネソリューションの提案の拡大
- ・ 医療事業：
人員体制強化による長期契約モデルの確立

デジタルツールの活用



1. **CRM（顧客管理データ）とSFA（案件情報）の統合**
顧客情報と案件進捗の一元管理



2. **商談進捗管理と予実差異分析**
データに基づく営業活動評価と改善サイクル確立

営業体制の整備



3. **サービスエンジニア同席型営業の標準化**
専門的な技術・知識を活かした提案



タブレット受付アプリの導入拡大

- ・顧客のサービス利用実態に合わせた機能追加による接点強化



DX人材の育成推進

- ・DXリテラシー研修の実施

業務効率化ツールの全社展開

- ・定型業務の自動化による高付加価値業務への集中促進



収益性向上

- ・販管費抑制＋業務効率化
- ・顧客満足度と顧客単価の向上

目標

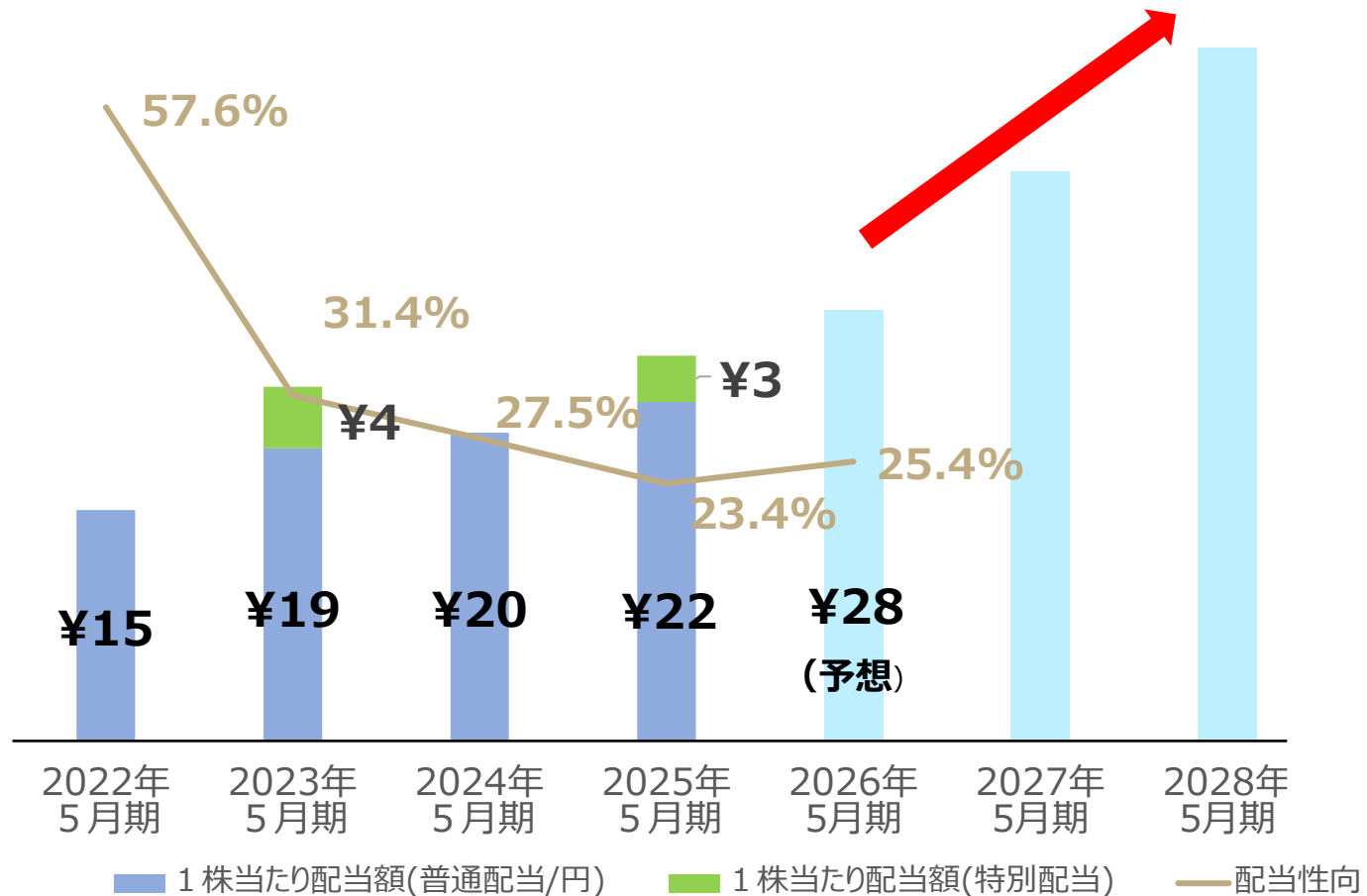
ROE（自己資本当期純利益率）：18%

- 昨年度実績15.3%
- 株主資本コストとして過去3年間のCAPM
（資本資産評価モデル）を最大7.2%と試算

本中期における各施策へのキャッシュアウト合計額（目標値）

成長投資	人財教育への投資	5億円	• 研修施設の充実 • 研修機会の充実 • 新規採用 • 報酬水準の向上
	その他成長投資	10億円	• M&A • DX推進 • 設備投資
	株主還元	9億円	• 配当性向30% • DOE3.0%

配当性向30%、DOE3.0%を目標とした安定的かつ持続的な配当の実現



- 1 2025年5月期 通期決算/財務情報と概要
- 2 「中期経営計画 2026-2028【人の三機】」 概要
- 3 2026年5月期 通期目標/財務情報と概要

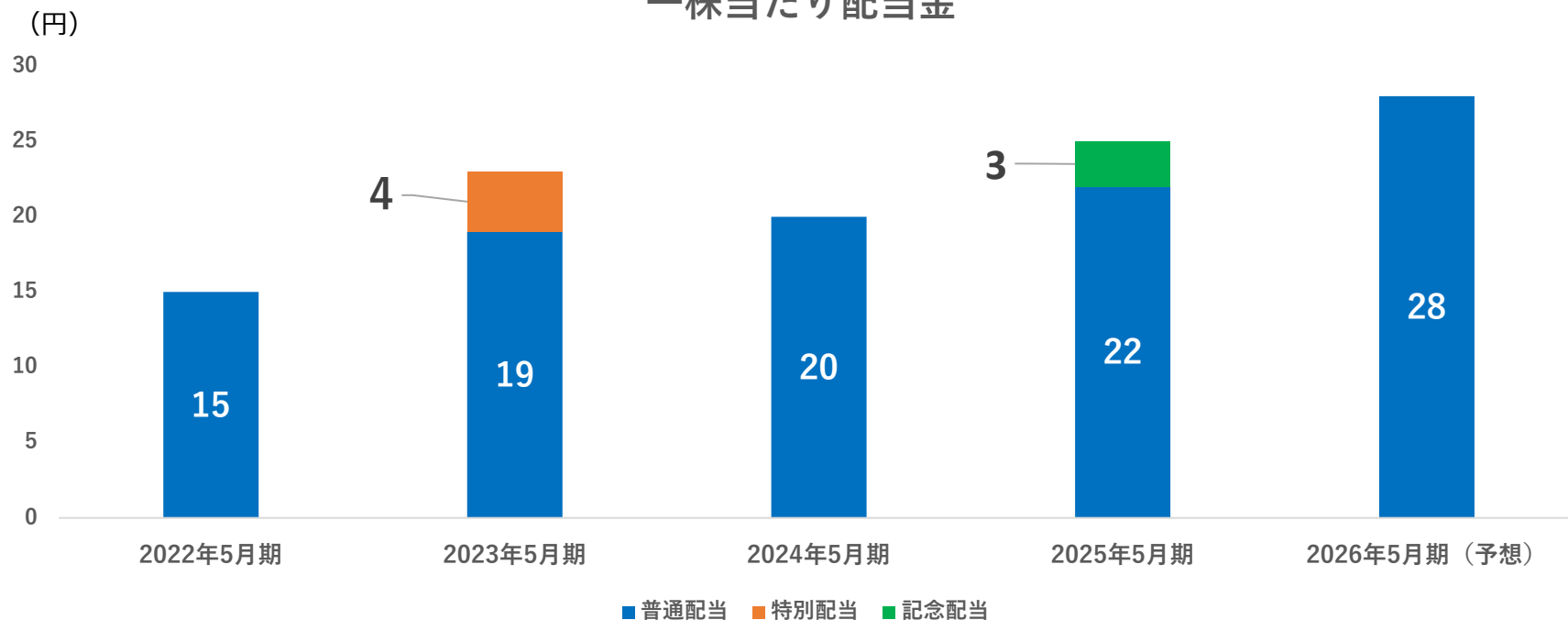
	【実績】 2025年5月期	【目標】 2026年5月期	差異
売上高	206億円	233億円	+ 27億円
営業利益	10.2億円	11.3億円	+ 1.1億円
営業利益率	4.9%	4.8%	

配当政策の基本方針

健全な財務構造の維持と安定的かつ持続的な利益還元に並行して取り組む

配当方針

一株当たり配当金



旧制度

- クオカード1,000円分を進呈
※年1回 期末日時点で『100株以上』保有の方



新制度（2026年5月末権利確定日より適用）

保有株式数/ 継続保有期間	優待内容（クオカード贈呈金額）		
	1年未満	1年以上3年未満	3年以上
100株以上200株未満	500円分	1,000円分	2,000円分
200株以上500株未満		2,000円分	4,000円分
500株以上		5,000円分	8,000円分

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。



ご清聴ありがとうございました

質疑応答



ご清聴ありがとうございました