

株式会社三機サービス (証券コード:6044)

2019年5月期 決算説明会

2019年7月17日



社名	株式会社三機サービス
設立	1977年7月
資本金	568,940千円
従業員数	連結 418名 (2019年5月末現在)
代表者名	代表取締役社長 中島 義兼
本社	兵庫県姫路市阿保甲576番地 1
主な事業内容	<p><u>トータルメンテナンス事業</u> 主に小売店・外食店等の多店舗展開企業から、 様々な設備・機器の一括メンテナンスアウトソーシングを受託する事業</p> <p><u>メーカーメンテナンス事業</u> 主にパナソニック社製の業務用空調機器のメーカーサービスを行っている事業</p> <p><u>省エネ事業</u> 当社が得意とする業務用大型空調機向けの省エネ化工事や、 LED工事などの省エネ化に関する事業</p>
ビジョン	環境世紀のリーディングカンパニーとして、顧客満足のさらなる高みと、働く一人ひとりの人生の充実をめざしながら、当社が提供する価値を世界へと広げていきます。

① 2019年5月期 通期決算概要

② 2019年5月期 主なトピックス

③ 中期経営計画 (2020年度～2022年度)

①2019年5月期 通期決算概要

利益率の高い省エネ工事案件の多くが翌期以降に期ずれを起こした事や、新規のトータルメンテナンス契約の交渉が長期化したことにより売上高が減少

また、新たな海外進出先としてベトナムでの合併会社設立の準備を行ったことによる費用増加、及び大口取引先への対応力強化のため体制強化を行った事による費用の増加等の影響を受け販管費率が増加したことにより、営業利益が減少

(単位：百万円)

	2018年5月期(A)	2019年5月期(B)	(B)/(A) %
売上高	11,148	11,050	99.1%
営業利益	777	652	84.0%
営業利益率	7.0%	5.9%	-
当期純利益	527	431	81.8%

2019年5月期決算概要 5年間の成長

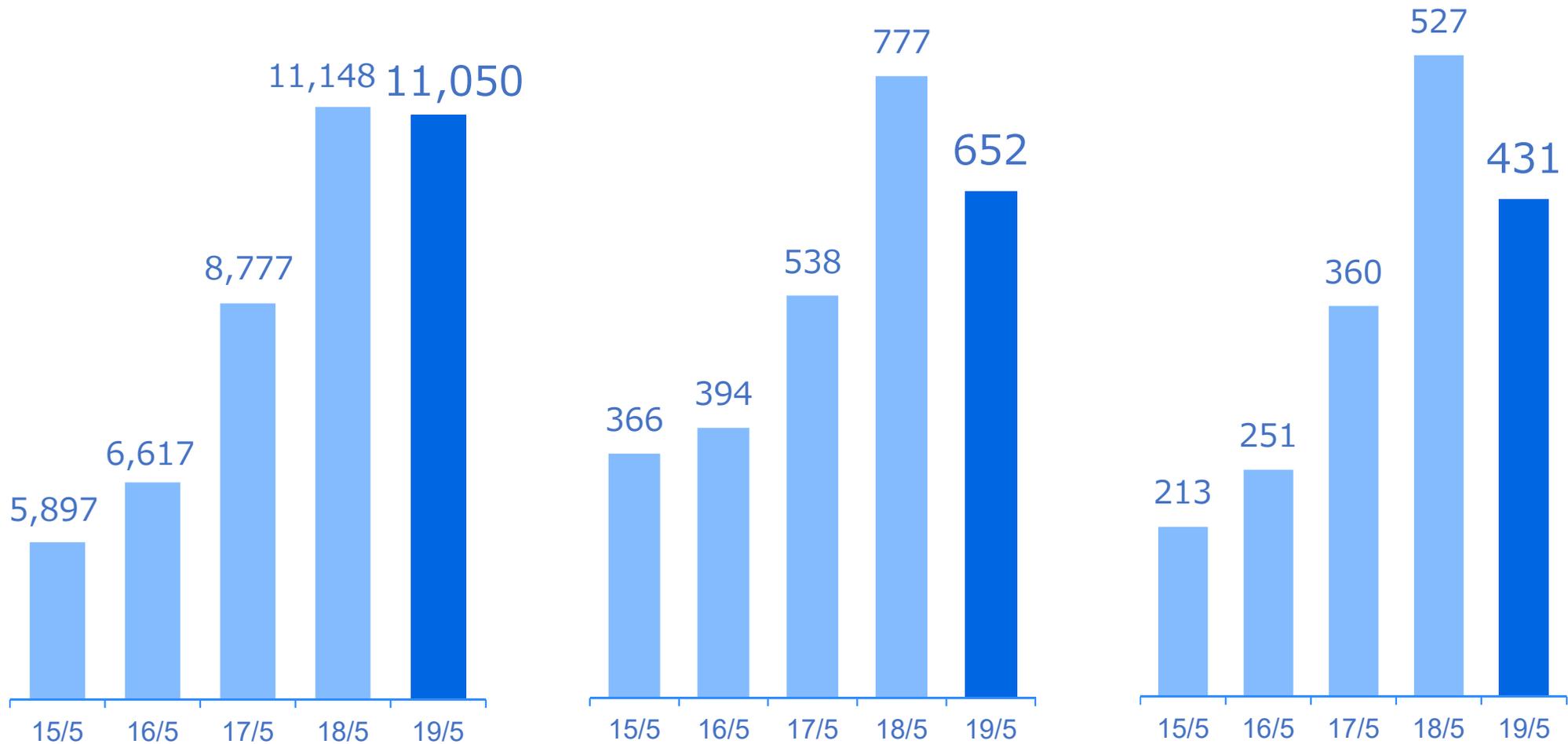
〔連結業績 ハイライト〕

(単位：百万円)

■売上高

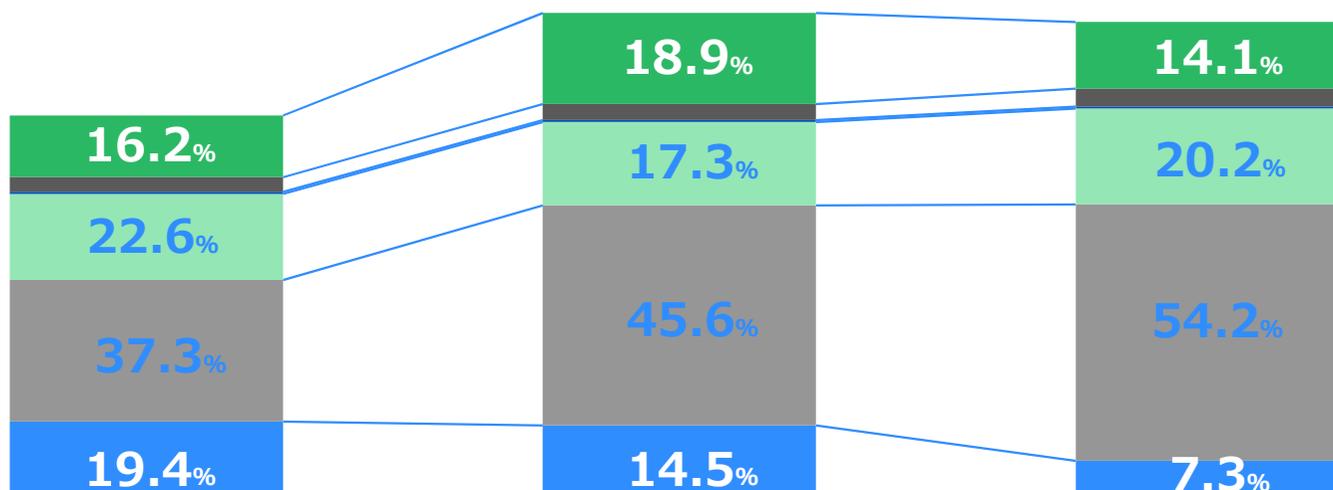
■営業利益

■当期純利益



- 小売業向けの取引が引き続き拡大全体の50%を超える規模に拡大
- 病院向け省エネ工事が期ずれ等の影響により減少

(単位：百万円)

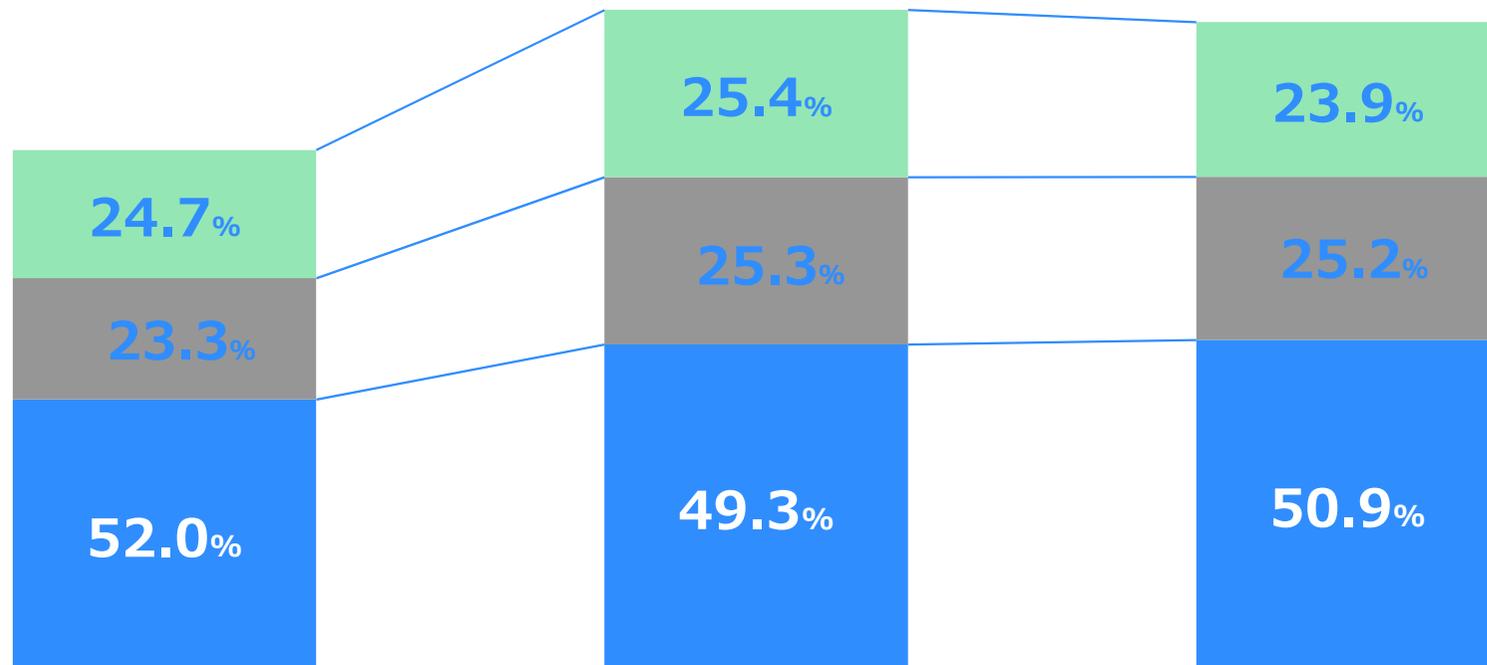


	2017年5月期	2018年5月期	2019年5月期
■ 06.その他	1,389	2,049	1,504
■ 05.医療・介護・福祉	330	365	406
■ 04.イベント施設	48	44	44
■ 03.設備管理・不動産	1,938	1,876	2,157
■ 02.小売業	3,189	4,959	5,778
■ 01.飲食	1,663	1,575	779
合計	8,558	10,868	10,668

※数値は単体ベースで記載しています。

● 工事が期ずれ等により減少、他の種目はほぼ前期並みとなる

(単位：百万円)

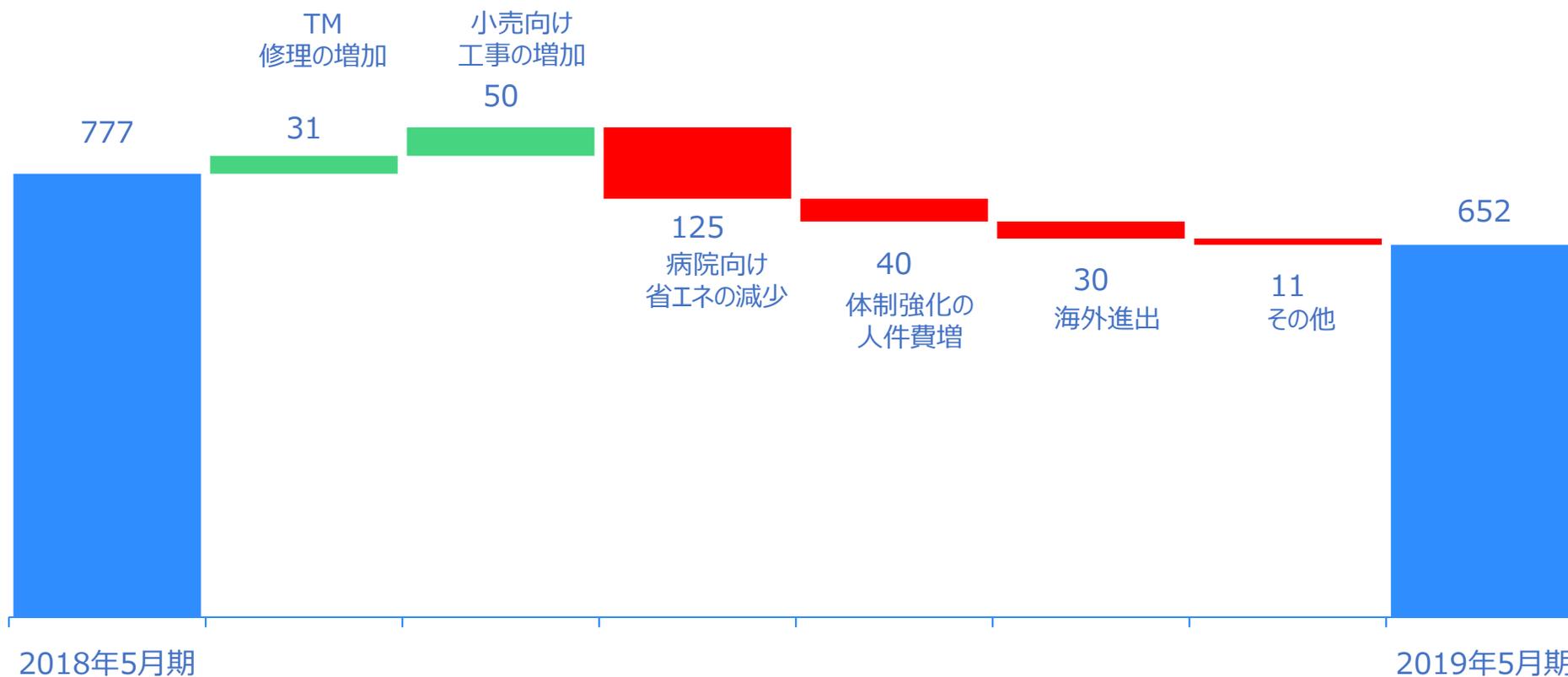


	2017年5月期	2018年5月期	2019年5月期
■ 工事	2,112	2,757	2,548
■ 定期	1,998	2,756	2,691
■ 修理	4,448	5,355	5,427

※数値は単体ベースで記載しています。

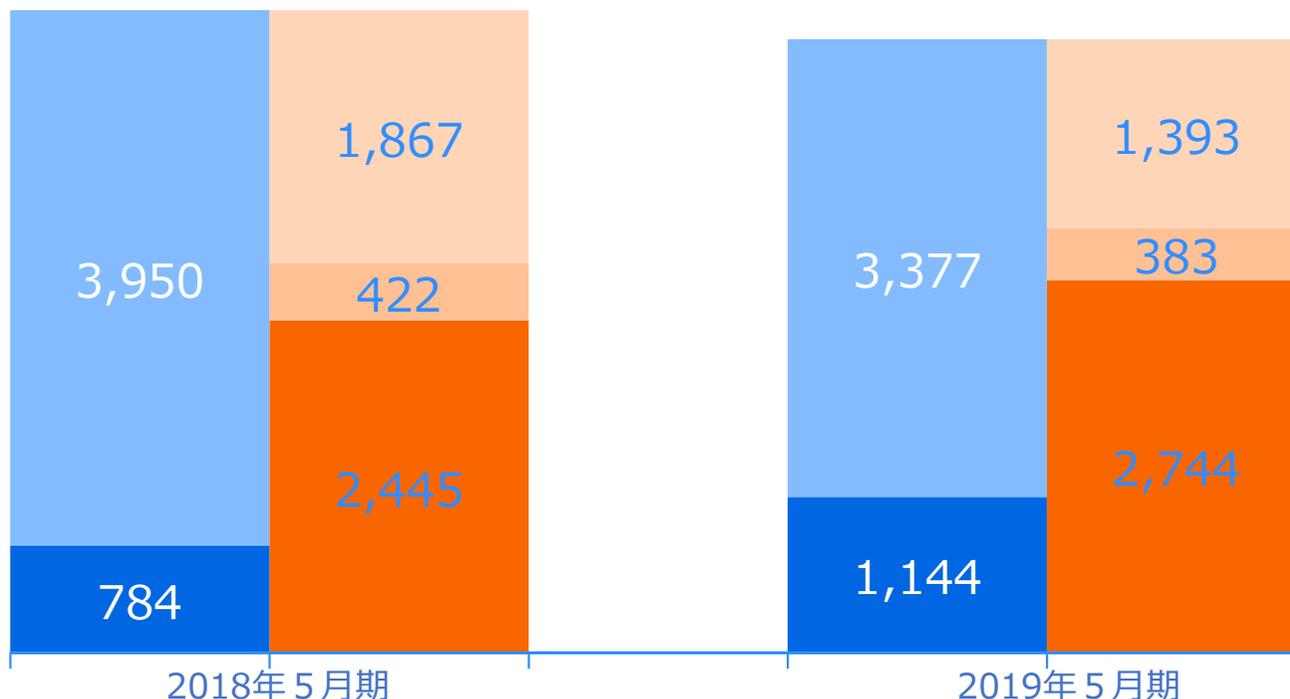
- トータルメンテナンスの修理は微増
- 工事の分類の中の利益率が高い省エネ工事減少が利益率低下に影響
- 体制強化のためのコスト、海外進出コストなども増加

(単位：百万円)



〔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)

- △ 272 現金及び預金の減少
- △ 344 売上債権の減少
- + 263 ソフトウェアの増加

(負債)

- △ 327 工事未払金の減少
- △ 111 未払法人税等の減少
- + 156 長期未払金の増加
- △ 164 役員退職慰労引当金の減少

(純資産)

- + 431 当期純利益
- △ 162 配当金の支払
- + 36 新株発行

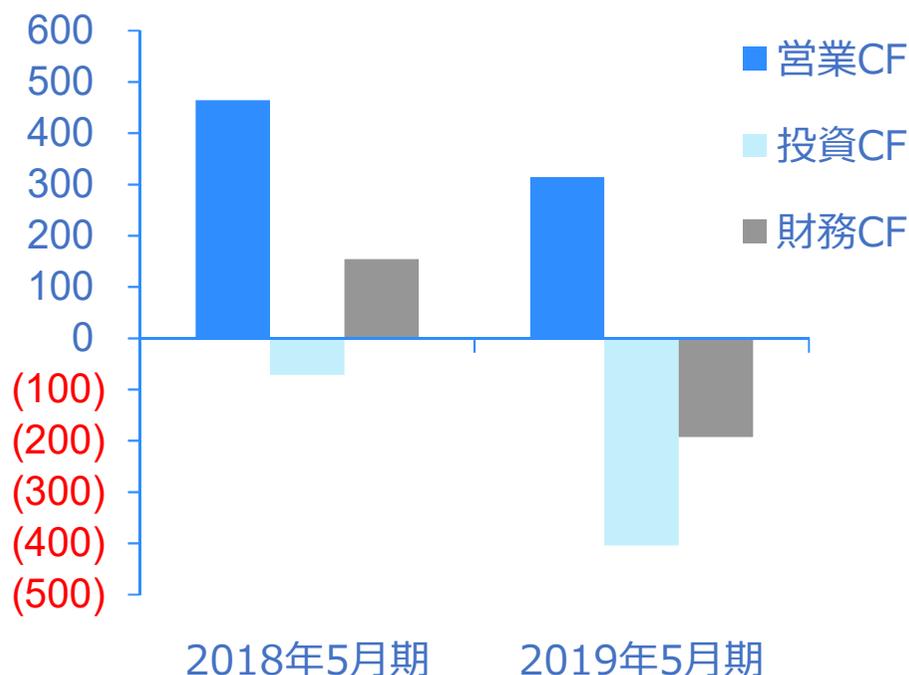
● 自己資本比率：当期純利益による利益剰余金の増加、総資産の減少により増加

51.6% → 60.7%
(FY18) (FY19)

● ROE：対前年比当期純利益が減少し、資本金、利益剰余金が増加したことにより前年に比べ減少

25.5% → 16.6%
(FY18) (FY19)

〔連結キャッシュフロー計算書〕 (単位：百万円)



(単位：百万円)

	2018年 5月期	2019年 5月期	増減
営業活動CF	464	314	△150
投資活動CF	△72	△ 404	△332
財務活動CF	154	△ 193	△347
期末残高	1,361	1,077	△284

前年との変化の主な要因

(営業活動CF)

- △ 1 1 7 税引前当期純利益の減少
- + 8 9 5 売上減に伴う売上債権の減少
- △ 7 4 6 売上減に伴う仕入債務の減少
- △ 1 1 2 法人税等の支払額の増加

(投資活動CF)

- △ 5 5 定期預金の払戻による収入の減少
- △ 2 4 9 ソフトウェアの取得による支出
- △ 4 3 投資有価証券の取得による支出

(財務活動CF)

- △ 3 2 8 株式の発行による収入の減少
- + 2 7 新株発行権の行使による株式の発行による収入
- △ 5 1 配当金の支払額の増加

②2019年5月期 主なトピックス

成長著しいASEAN地域への進出

2019年5月30日、都市開発・工業団地開発に強い
ベトナム・ドンナイ省立のソナデジ社の建設事業子会社
ソナデジジャンディエン社との合併により
「サンキ-ソナデジ株式会社」を設立（日本側出資比率51%）



安定成長を続けているベトナムにおいて、当社の
技術・ノウハウを用い、早期に事業拡大をスタート

5年後にメンテナンス事業の売上高10億円を目標

女性取締役の就任 (2019年8月28日就任予定)



ささ お よし こ
笹尾 佳子氏
(1960年4月2日)

<経歴>

株式会社リクルート 出身
株式会社キャリアライズ 取締役
株式会社TEPCOコールアドバンス 取締役
東電パートナーズ株式会社 代表取締役
株式会社レオパレス21 社外取締役 (現任)
シダックスビューティケアマネジメント株式会社 代表取締役
HITOWAソーシャルワークス 代表取締役
日本国土開発株式会社 執行役員 働き方改革推進室長
同社常務執行役員働き方改革推進室長 (現任)

初の女性社外取締役としてお迎えする笹尾氏
豊富な経営経験と知見を活かし、当社の経営戦略の推進とビジョンの実現を加速させ、
また、働き方改革や女性の活躍推進等の経験が当社に有用な意見をいただけることを期待

企業ブランド向上のためメディア露出

■ 週刊「東洋経済」(7月13日発売) 掲載

■ 「賢者の選択」(7月21日・22日) TV放映

**環境世紀のリーディングカンパニー
トータルメンテナンス事業を国内外に積極展開**

空間・電気・暖房・消防・給排水・衛生設備等メンテナンス事業を軸とする株式会社三樹サービス。高品質なサービスで高コストダウンを実現し、社内に蓄積したノウハウが成長を続ける同社の展開について、代表取締役社長の中島 義典氏が語った。

株式会社三樹サービス
代表取締役社長 中島 義典

【本社】〒630-0244 大阪府大阪市東淀川区西中島5-1-1
【支社】〒545-8645 大阪府大阪市東淀川区東中島5-1-10
【本社】〒592-8072 大阪府堺市東区東中島5-1-10
【支社】〒592-8072 大阪府堺市東区東中島5-1-10
【支社】〒592-8072 大阪府堺市東区東中島5-1-10



全国放送 7/22 放送 BS12 毎週月曜 21:00~21:29

全国放送 7/21 放送 MIPRO/ CNBC 毎週日曜 12:00~12:29

兵庫・大阪 7/22 放送 SUN-TV 毎週月曜 22:00~22:55

ビジネス情報番組 賢者の選択 FUTURE
一人の思いが世界を変える。
<https://kanja.jp/>
賢者の選択

企業/矢野丸プロジェクト

総合経済誌 週刊「東洋経済」(東洋経済新報社)の見開きで当社代表取締役社長 中島のトップインタビュー記事が掲載

BS・CS・地上波 3波で放送される企業リーダーのインタビュー番組「賢者の選択」に当社代表取締役社長の中島が出演

③ 中期経営計画 (2020年度～2022年度)

	2020年度	2021年度	2022年度
売上高	121億円	133億円	150億円
営業利益	6.0億円	7.2億円	9.5億円
営業利益率	5.0%	5.4%	6.3%
ROE	13.7%	14.9%	17.6%

次なる成長のための営業基盤の強化

フェーズ1

2020年度

- ・新経営理念の浸透
- ・次世代リーダーの育成
- ・自社エンジニアの多能工化
- ・内製化強化に伴うエンジニアの採用強化
- ・営業体制の強化
- ・IT基盤の強化
- ・人事制度改革

変革と持続的成長

フェーズ2

2021~22年度

- ・空調内製化の拡大
- ・設備、工事案件の対応力強化
- ・トータルメンテナンスの更なる品質向上
(コールセンター・パートナー品質管理)
- ・トータルメンテナンスの大口案件の横展開

事業成長の機会

省エネニーズの拡大、
省エネ意識の向上
(コスト, Co2排出, ESG経営)

高齢化社会により、
病院・老人介護施設
市場の拡大

景気に左右されにくい業界

温暖化による小中学校
冷暖房機器設置の拡大

台風、地震等の自然災害
への対応需要拡大

働き方改革による設備管理の
一括アウトソーシングニーズ
の増大 (コア業務への集中)

事業リスク

大手企業、異分野からの新規参入
(グループ事業領域の拡大)

AI・IoTによる
メンテナンス技術の変化

設備機器のメンテナンスフリー加速
(修理需要の減少)

コンビニをはじめとした小売店舗の出店鈍化

労働市場の活性化による採用難

戦略の方向性

- メーカー指定店として**メンテナンスサービス**：空調内製化の拡大とエンジニアの多能工化
- 設備全般を対象にする**トータルメンテナンスサービス**：品質向上及び、付加価値提案の強化
- インバーター化等環境改善を目的とした**省エネサービス**：企業アライアンスによる事業創出

経営基盤	1	新企業理念の浸透	<ul style="list-style-type: none"> ・新企業理念を様々なツールで社内に浸透させ、対外的にもPRをしていく ・新企業理念に基づく、社員教育と新規採用を実施し、理念を具現化できる社員を増やす
	2	人事制度改革	<ul style="list-style-type: none"> ・労働の価値を属人要素や時間・経験を中心とした「量」的判断から仕事への期待と成果を中心とする「質」へのシフトを前提とした制度の構築と運用 ・経営理念を具現化する“行動力”を持った社員を生み出す仕組みとして定着させる
事業成長	3	サービス内製化の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・蓄積された技術力やメンテナンスノウハウの活用し、サービスの内製化による利益率向上を図る ・本社研修センターを活用し、自社メンテナンスエンジニアの短期育成と多能工化を推進する
	4	トータルメンテナンスサービスの品質向上	<ul style="list-style-type: none"> ・コールセンターのオペレーターの教育指導を通じた知識・対応力向上および、管理業務の標準化による多様なサービスメニューを顧客に提供 ・パートナーの新規開拓および、品質管理の強化
	5	新たな環境ビジネスの創出	<ul style="list-style-type: none"> ・環境・省エネなどのビジネスを他企業とのアライアンスなどを通じて創出し、当社の新たな成長ドライバーに育てる
	6	営業体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・法人営業推進部を新設し、提案先の業界構造や課題を分析し、ターゲットを明確化 ・お客様のニーズや課題を的確に捉え、ソリューション活動を推進し、お客様満足度を向上させる
	7	海外事業収益力強化(中国・ベトナム)	<ul style="list-style-type: none"> ・海外事業部を新設し、子会社と合併会社の経営資源を管理し、最適な資源配分を行う また、顧客基盤の開拓やアライアンスを通じた新商材開発など、事業支援をする
	8	ITシステムの競争力	<ul style="list-style-type: none"> ・事業拡大を継続し、競合との差別化を図るため、営業基幹システムへの投資を継続実施し、トータルメンテナンスサービスの業務効率化や提案力をさらに向上をさせていく

5つの事業戦略

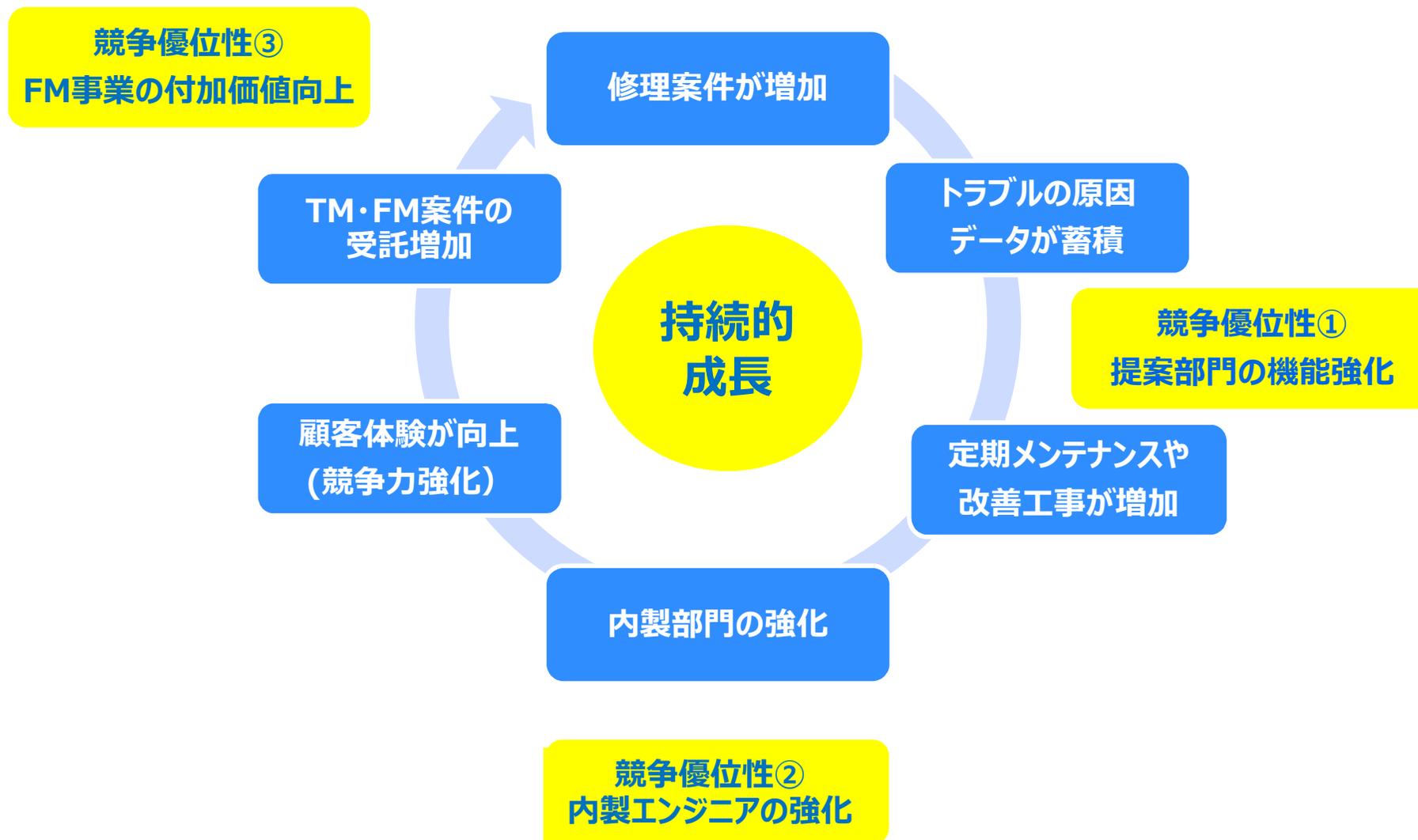
空調内製化の
徹底拡大

設備改善・工事案件
対応力強化

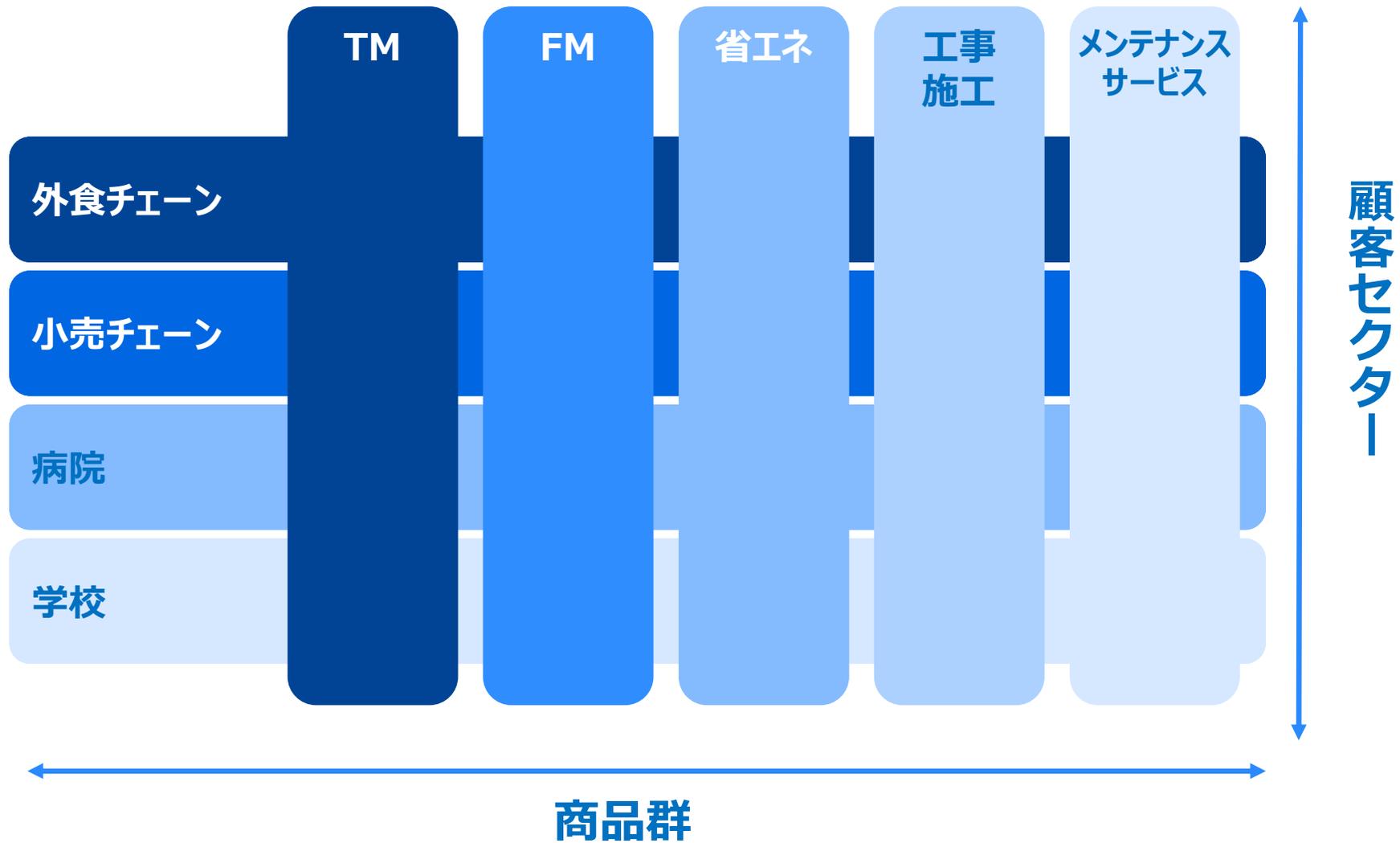
全方位での
営業体制構築

各事業個別の拡大

重要顧客への
体制強化

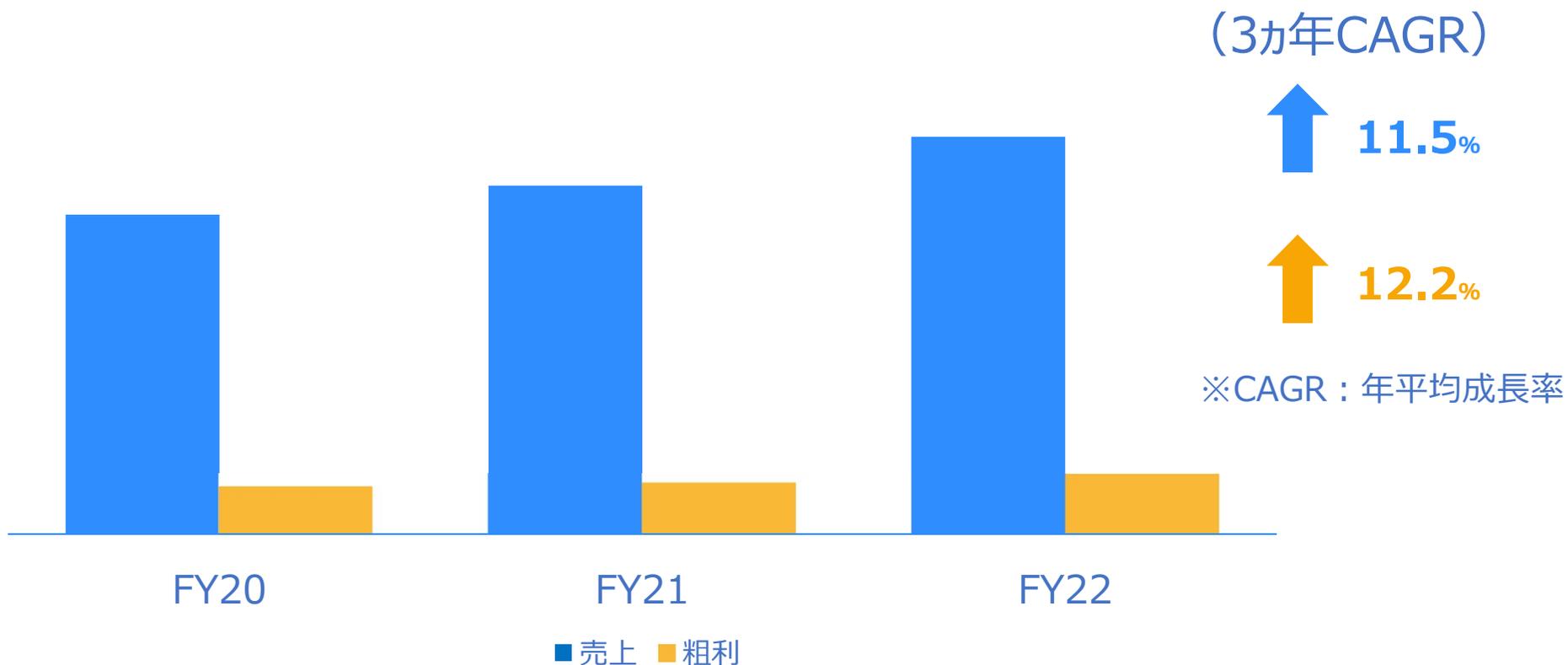


営業戦略



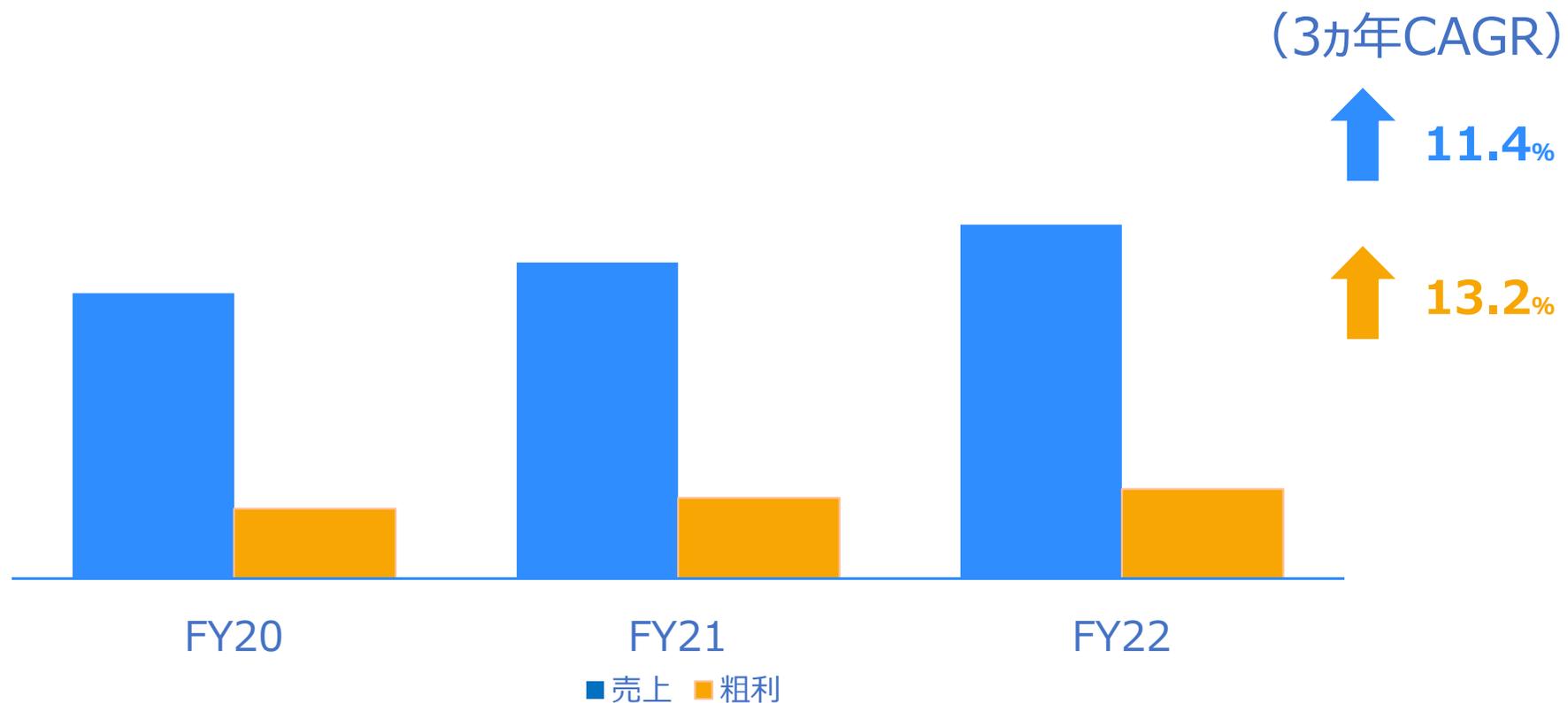
1. トータルメンテナンス事業

1. トータルメンテナンス受託会社としてのサービス品質の意識強化
2. 付加価値提案の実施と強化
3. 新規顧客獲得・競合他社からの顧客奪還



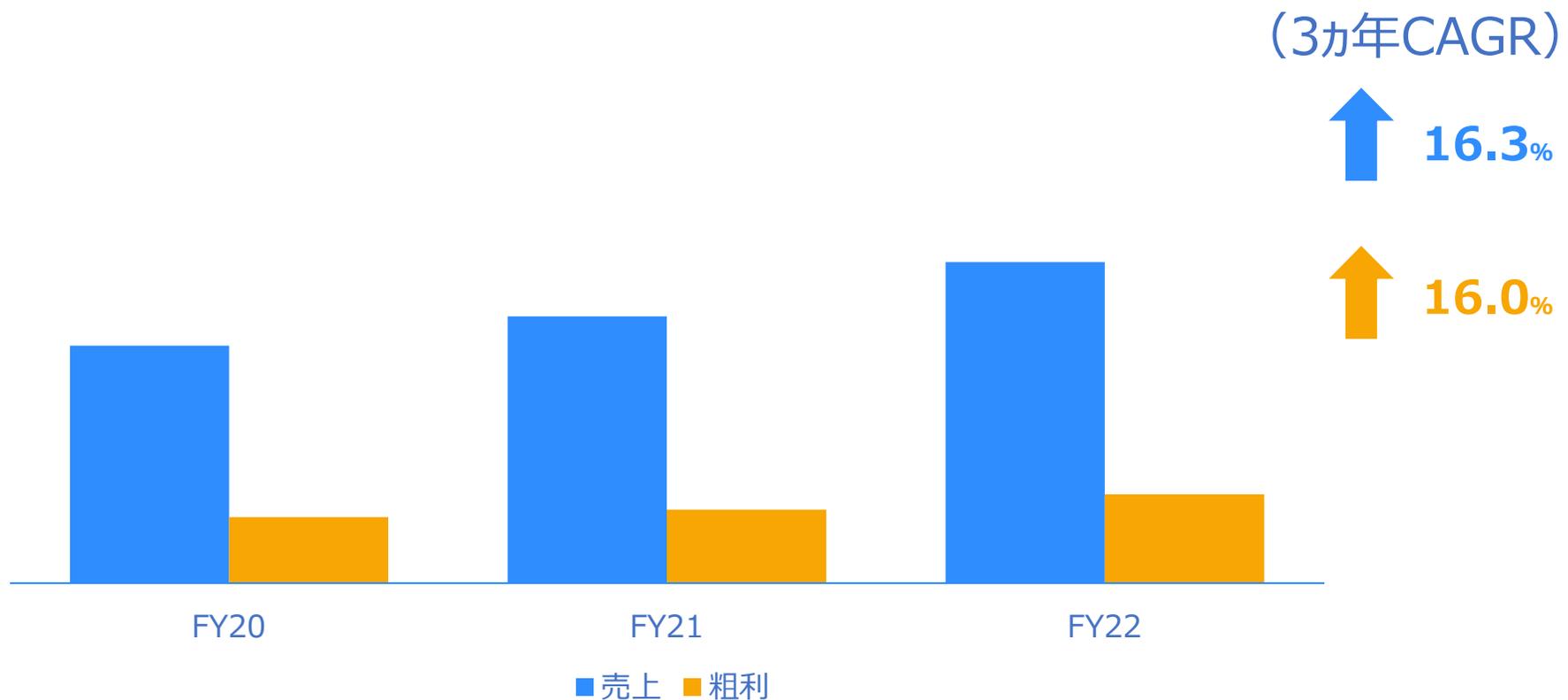
2.空調保守メンテナンス事業

1. セブン-イレブン様との取引安定化
2. 多くの店舗数から発生する修理データを活用したデータ分析・提案力の強化
3. 同じビジネススキームを横展開し、効率よく空調保守メンテナンスの取引高拡大を目指す



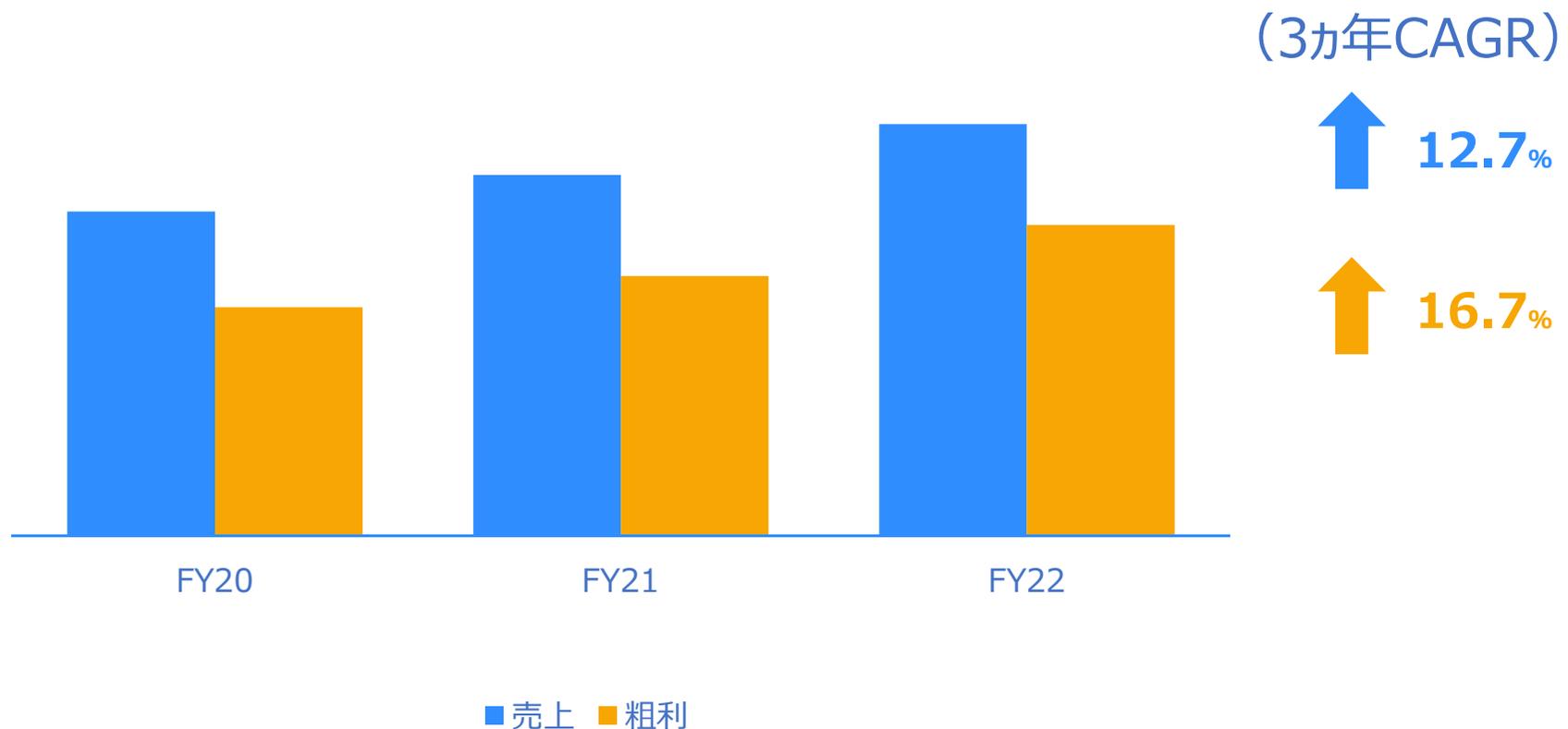
3.設備・環境ソリューション事業

1. 既存・新規顧客に対しての、設備改善提案力・提案スピードの強化
2. 工事監理・品質のレベルアップ
3. 新たな環境ビジネスの創出



4.メンテナンスサービス事業

1. 内製率の徹底改善
2. 多能工化の推進
3. サービスマンの業務効率化推進



健全な財務構造の維持と積極的な利益還元に並行して取り組むことを、配当政策の基本方針としています。

○配当性向は30%程度を目安に利益配当

○自己株式取得は株価水準や資金状況を勘案し、機動的に実施

本開示資料に記載されている将来の計画等に関する内容につきましては、当社が本資料の発表日現在において入手可能な情報と合理的であると判断する前提条件に基づき判断した予測であり、リスクや不確定要素を含んでいます。

従いまして、記載されている将来の計画数値、施策の実現を当社として確約あるいは保証するものではありません。

実際の業績は今後の様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。