

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

三機サービス

6044 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 8 月 24 日 (水)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 新中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業概要	05
3. 主要サービス	08
4. 強み	09
■ 業績動向	10
1. 2022 年 5 月期の業績概要	10
2. サービス種別売上高	12
3. 顧客属性別売上構成の推移	12
4. 財政状態の概況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2023 年 5 月期の業績見通し	14
2. 新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」	15
■ CSR の取り組み	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

2023 年 5 月期はトータルメンテナンスサービスのさらなる成長により、過去最高の売上高を見込む

1. 会社概要

三機サービス <6044> は、24 時間 365 日稼働のコールセンターを核に、空調機器にとどまらず電気・厨房・給排水衛生設備といったすべての設備機器を対象とする、設計 / 施工 / 保守管理 / 修理までのトータルメンテナンスサービスを展開する。オフィス / ビル、商業施設 / チェーン店舗、ホテル、病院 / 高齢者介護施設、官公庁 / 学校といった経済・企業活動に不可欠な社会のインフラである施設に対して、トータルメンテナンスを核とした環境改善に取り組んでいる。

2. 業績動向

2022 年 5 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.5% 増の 11,581 百万円、営業利益が同 23.4% 減の 221 百万円、経常利益が同 23.6% 減の 224 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.3% 減の 154 百万円となった。省エネ提案のメインターゲットである病院において、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）による緊急事態宣言・まん延防止等重点措置の断続的な適用に伴い、現地調査を含む提案や着工の延期が発生した。また、以前からの半導体や樹脂材料等の供給不足に加えて、世界情勢の不安定化の影響により、インバータやブレーカー等の納期がさらに遅延しており、省エネ提案に対する需要は多くあるものの着工が延期されている状況でもある。この状況のなか、納期が比較的短期となる商材を主とした提案等を実施した結果、売上高は増収で着地した。一方、利益面では、人件費を含めた販管費の見直しを図ったものの、顧客との契約内容変更により利益率が低下し、減益となった。

2023 年 5 月期の連結業績予想については、売上高が前期比 24.1% 増の 14,370 百万円、営業利益が同 108.2% 増の 460 百万円、経常利益が同 105.9% 増の 462 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 99.4% 増の 307 百万円、ROE が 9.8%（前期は 5.2%）の見通し。トータルメンテナンスサービスのさらなる成長により、売上高は 2020 年 5 月期以来の過去最高更新を見込んでいる。2022 年 5 月期は小売案件の機器更新及び省エネ案件の新規獲得により、工事案件が増加し、売上構成比も上昇した。トータルメンテナンスサービスの特性上、工事案件の増加が 2023 年 5 月期以降の定期案件及び修理案件に拡がり、長期的にはストック型ビジネスの収益構造になると弊社では見ている。利益面についても、新中期経営計画達成に向けた対策が加わることで改善が期待できる。

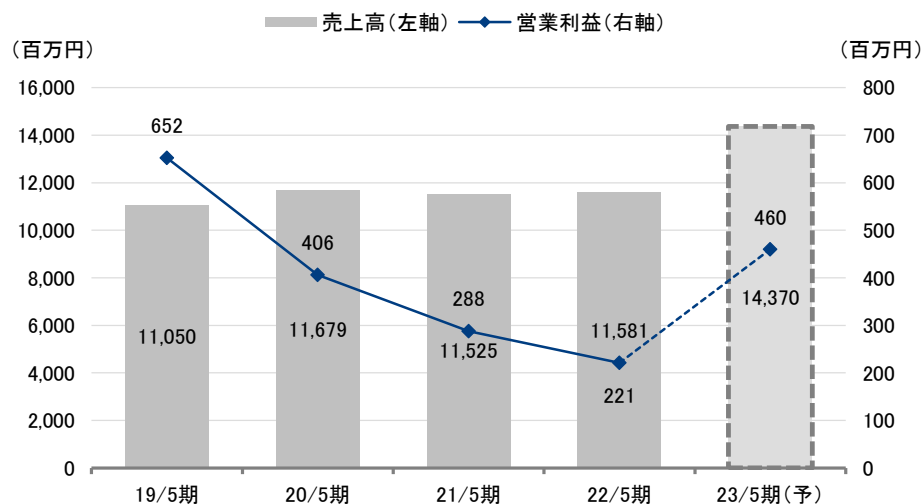
3. 新中期経営計画

同社は 2022 年 7 月、新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定した。コロナ禍等による事業環境の変化を踏まえ、2023 年 5 月期～2025 年 5 月期を中長期に成長するための収益基盤を強化する時期と捉え、経営基盤及び事業基盤の再構築を行う方針だ。また、数値目標としては、2025 年 5 月期に売上高 21,450 百万円（2022 年 5 月期は 11,581 百万円）、営業利益 1,034 百万円（同 221 百万円）を掲げている。具体的には、2025 年 5 月期までを「収益基盤強化期」と位置付け、「品質×技術力の更なる向上」として、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 推進体制の整備を推進する。また、2026 年 5 月期以降を「発展期」と位置付け、「市場でのプレゼンス強化」として、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、環境事業の拡販を目指す。2030 年以降については「持続的成長期」と位置付け、「付加価値提供型」「環境をプロデュースする」企業への変革を推進することで、2030 年のありたい事業規模として売上高 500 億円、営業利益率 10%、ROE28.2% を掲げている

Key Points

- ・ 24 時間 365 日稼働のコールセンターを核に、すべての設備機器を対象とするトータルメンテナンスサービスを提供
- ・ 2022 年 5 月期は、コロナ禍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
- ・ 2023 年 5 月期はトータルメンテナンスサービスのさらなる成長により、過去最高の売上高を見込む
- ・ 新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定。経営基盤及び事業基盤を再構築することで、収益基盤強化を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

24 時間 365 日稼働のコールセンターを核に、 すべての設備機器を対象とするトータルメンテナンスサービスを展開

1. 会社概要

同社は、24 時間 365 日稼働のコールセンターを核に、空調機器・電気・厨房・給排水衛生設備といったすべての設備機器を対象とする、設計 / 施工 / 保守管理 / 修理までのトータルメンテナンスサービスを展開する。1977 年の設立時は、三洋空調システムサービス（株）（現 パナソニック産機システムズ（株））のメーカー指定店として、大型空調機器のメンテナンス事業を中心としていたが、2000 年から事業転換をし、給排気設備、厨房設備、電気設備、給排水設備等の一般設備にもメンテナンス領域を拡大した。さらに、24 時間 365 日体制を整えたことで日本全国の多店舗展開企業向けのトータルメンテナンスサービスへ参入するなど、業容を拡大してきた。オフィス / ビル、商業施設 / チェーン店舗、ホテル、病院 / 高齢者介護施設、官公庁 / 学校といった、経済・企業活動に不可欠な社会のインフラである施設に対して、トータルメンテナンスを核とした環境改善に取り組んでいる。

主要取引先はパナソニック産機システムズ（株）、ライフコーポレーション<8194>、（株）セブン・イレブン・ジャパン、オークワ<8217>、住友不動産<8830>、アルペン<3028>、エレクトロラックス・プロフェッショナル・ジャパン（株）、ケーヨー<8168>等である。

2020 年 6 月 1 日付で創業者である中島義兼（なかしまよしかね）氏が代表取締役社長を退いて会長に就任し、北越達男（きたこしたつお）氏が代表取締役社長に昇格した。北越氏は、同社の基幹業務である大型空調機器部門等の事業部門で経験を積み、関西にある主要拠点のセンター長を歴任。その後、コールセンター責任者を経て、2013 年より本社管理部門の統括者として経営に従事するとともに IPO を主導した。また、新基幹システムの導入、内部統制強化など社内外の改革をけん引したほか、2019 年 7 月には同社として初の中期経営計画「SANKI2022」を、2022 年 7 月には新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定した。

三機サービス | 2022 年 8 月 24 日 (水)

6044 東証スタンダード市場 | https://www.sanki-s.co.jp/ir/

会社概要

沿革

1976年10月	(株)兵庫機工の機械事業部の一環として、三洋空調システムサービス(株)(現 パナソニック産機システムズ(株))との業務提携により、大型冷暖房機の据付・組立・試運転及び保守管理に関する委託業務を開始
1977年 7月	兵庫機工より分離し、兵庫県姫路市飾東町に「株式会社三機サービス」を設立 三洋空調システムサービスの大阪センター事務所内に、同社の大阪センターを開設
1977年10月	東京センター(現 東京事業所)を開設
1978年 4月	名古屋センター(現東海センター)を開設
1983年 6月	ソフトウェア開発業務を開始
1983年10月	静岡センターを開設
1986年 1月	産業機械の保守業務に関して(株)アマダメトロックス(現 アマダ<6113>)と業務提携
1986年 5月	神戸センターを開設
1987年10月	三洋電機(株)と代理店契約し、空調機器・電機製品の販売を開始
1990年 5月	空調機器の保守管理に関してダイキンプラント(株)(現(株)ダイキンアプライドシステムズ)と業務提携
1991年11月	一般建設業許可(管工事業)を登録
1995年12月	浜松ステーションを開設(現 浜松センター)
1996年11月	特定建設業許可(管工事業)を登録
1998年 9月	中国上海市に空調機器の保守・メンテナンス業務を目的とした上海三機大楼設備維修有限公司(現 連結子会社)を設立
2000年 9月	東京に 24 時間 365 日対応のコールセンターを開設し、トータルメンテナンス事業の全国展開を開始
2001年10月	札幌営業所(現 札幌センター)を開設
2002年 6月	兵庫事業開発部(現 兵庫センター)を開設
2003年 9月	特定建設業許可(建築工事業)を登録
2007年 3月	一般建設業許可(電気工事業)を登録
2012年 2月	中国上海市に 24 時間 365 日対応のコールセンターを開設
2015年 4月	東京証券取引所 JASDAQ (スタンダード) 市場に上場
2015年 6月	東京センターより分離し、横浜センターを設置
2016年 3月	本社を兵庫県姫路市阿保に移転。警備業認定取得
2016年 4月	姫路にコールセンターと研修センターを開設。東京証券取引所第二部へ市場変更
2016年 8月	特定建設業許可(内装仕上工事業)を登録
2017年 4月	東京証券取引所第一部に指定
2018年 2月	高崎営業所を開設
2019年 5月	ベトナム・ドンナイ省に SONADEZI GIANG DIEN SHARE HOLDING COMPANY との合併会社「サンキ・ソナデジ(株)」を設立
2020年 1月	東京事業所で ISO14001 の認証取得
2020年 2月	和歌山営業所を開設
2020年 6月	北越達男氏が社長に就任
2022年 4月	東京証券取引所市場区分再編に伴い、スタンダード市場へ移行

出所：有価証券報告書、会社資料よりフィスコ作成

なお、2022 年 7 月に 45 周年を迎えることに先立ち、同年 1 月にコーポレートロゴのデザインを一新した。社名の「三」を建物(ビル)に見立てたロゴマークで、建物(ビル)にまつわるメンテナンスを一括で請け負うことができるという同社の意気込みを表現している。また、これまでよりも一段濃いブルーとすることで、より安心感と信頼感を与えられる企業を目指すという決意も表している。

コーポレートロゴデザイン



出所：会社リリースより掲載

コールセンターを核とし蓄積された技術とノウハウをもとに、 高品質なメンテナンスサービスを提供

2. 事業概要

同社は、「メンテナンスを核とした環境改善」を事業コンセプトとし、顧客に快適な空間と時間、そして安心を提供するために、設備機器の修理対応だけでなく、多店舗多棟展開している小売・飲食・医療・介護・福祉・設備管理業等を中心に、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の提案も積極的に行っている。また、設備メンテナンスだけでなく設備機器更新工事、店舗改装工事、省エネ提案等の店舗運営に関わる設備全般を幅広くサポートしている。

なお、同社はメンテナンス事業の単一セグメントであるが、主要な事業は、多店舗・多棟展開企業を中心に設備全般の一元管理を行う「トータルメンテナンス」、複数店舗を展開する顧客の空調設備を中心にメンテナンスサービスを提供する「空調保守メンテナンス」、学校・病院等を中心に省エネ等のソリューション提案、設計・施工を行う「設備・環境ソリューション」、大型施設の大型空調機器を中心にメンテナンスサービスを提供する「メンテナンスサービス」からなる。

(1) トータルメンテナンス

多店舗・多棟展開する顧客企業の全店舗・全事業所のメンテナンス管理をワンストップで一元管理することで、コスト削減と環境改善を実現する。また、定期保守管理では、トータルメンテナンスの一環として、建物設備（空調・電気・厨房・消防・給排水・衛生設備等）を対象に、「予防保全」の観点に立った点検を進めており、事故の未然防止のほか、設備の長寿命化も視野に入れ、建物の設備機器を常に最善の状態に保っている。

トータルメンテナンスの特長として、24 時間 365 日対応のコールセンター受付が挙げられる。常時オペレーターを配置し、同社サービスエンジニア約 200 名（2022 年 5 月時点）と全国の協力パートナー 2,500 社（同）・各メーカーとのネットワークを駆使し、顧客へトータルメンテナンスを行う。機器・メーカーを問わず、同社サービスエンジニアが対応できる環境を整えていることが強みとなっている。具体的には、データベースとの連携により顧客側の設備内容を把握していることから、緊急で発生した機器トラブルのみならず、機器の予防保全まで行うことができる。さらに、メンテナンス業務の委託先であるパートナーを顧客店舗等へ派遣することにより、日本全国でメンテナンスサービスを提供できる体制を構築しており、顧客の様々な要望に対応できる。なお、同社の顧客は、多店舗・多棟展開企業である小売業、飲食業、イベント施設、医療・介護・福祉施設と多岐にわたる。

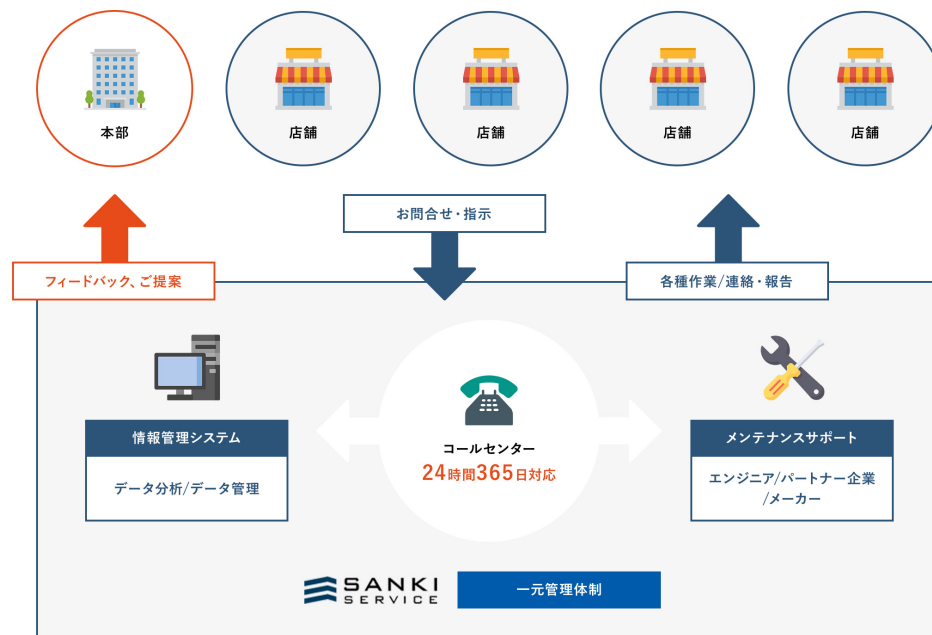
三機サービス | 2022 年 8 月 24 日 (水)
6044 東証スタンダード市場 | <https://www.sanki-s.co.jp/ir/>

会社概要

トータルメンテナンスの概要

すべての施設管理・設備保守の一括管理
トラブル時に 24 時間 365 日受付対応 ～出勤～進捗確認～請求までの一元管理
受付内容に応じて、各機器メーカー・協力会社・自社サービス員を手配 (厨房機器、空調機器、給排水衛生設備、看板、電気設備、内外装破損、防災設備不具合など)
保守点検データや修理履歴に基づき設備管理表を作成し、適切に資金管理
WEB システムにより、修理手配状況や金額のリアルタイム把握が可能
修理履歴を分析し、設備問題点を抽出することで、効果的な対策を提案 (保守点検・メンテナンス講習会の実施)
新店舗の機器選定からアドバイスをし、最適な機器選定及びメンテナンスアフターフォロー対策を構築
定期清掃等の一括管理により、すべてのメンテナンスアウトソーシング管理を行い、各施設・本部様の一元化した窓口となる
間接コストも含めたコスト削減の実現
出所：会社ホームページよりフィスコ作成

メンテナンス業務 一元管理イメージ



出所：会社ホームページより掲載

会社概要

(2) 空調保守メンテナンス

同社は、設立当初よりパナソニックグループのメーカーサービス指定店として、大型空調機器（主に吸収式冷温水機）を中心としたメンテナンスを行っている。現在では複数店舗を展開する小売業の顧客を中心に、全国各地・設備メーカーを問わず空調・給排水設備を中心としたメンテナンスサービスを提供する。同サービスでも 24 時間 365 日対応のコールセンターが稼働している。修理分析を提供し修理件数・コスト削減の提案をするほか、フロン排出抑制法対象機器のフロン点検や修繕等で発生するフロン漏洩量の管理をサポートしている。

空調保守メンテナンスの概要

	導入前	導入後
データ管理	メーカーが修理対応し、日報で管理 メーカー対応の為、分析データが出てこない	1 社にてデータの一元管理 第三者として、修理データの分析、フェアな分析が可能
料金体系	各社価格にばらつきがある 部品価格等で不透明なところがある	一律料金にて対応 部品価格の見える化
進捗管理	Excel 日報で状況を把握 点検日程は、葉書にて通知	WEB システムにて、進捗管理 点検日程も、WEB カレンダーにて確認可能

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

(3) 設備・環境ソリューション

病院・学校等を中心に省エネ・省コスト・CO₂ 削減のソリューションを提案し、設計・施工まで行う。エネルギーの専門スタッフが顧客の建物設備を診断、問題点を明確化し、問題点を解決するために必要な設備の選定や改善数値など様々な具体的な施策を提案する。また、省エネ、コスト削減につながる補助金情報の提供や、空調機器の新設・更新工事対応や改善提案のほか、設備機器に伴う電気工事にも対応しており、電気設備の改善提案も行っている。

(4) メンテナンスサービス

様々なメーカーの設備機器にジャンルを問わずメンテナンス対応しており、海外製品メーカーのメンテナンスにも専門エンジニアが請け負っている。主な業務としては、メーカーのフロント業務委託、機器メンテナンス体制構築業務、メーカーの日本法人とのアライアンス業務、機器技術資料作成代行業務などがある。

同社独自の WEB データベースに顧客の各店舗・施設で発生したすべての情報を蓄積・管理し、履歴をデータ分析することで緊急対応などのトラブルを大幅に低減する。設備の維持管理コストのみならず、機会損失などの利益損失をなくすことに繋がり、コスト削減効果を高めることが可能となる。

なお、海外メーカーメンテナンスの導入事例としては、北欧スウェーデンに本社を置く家電のリーディングカンパニーであるエレクトロラックスのフードサービス機器、コインランドリー機器等のメンテナンスサービスに対応している。全国の販売店及びエンドユーザーからの技術相談や、不具合の内容を遠隔サポートしている。また、訪問修理が必要な場合、全国のサービスネットワーク網を利用し最短の日程で訪問修理を行う。

「メンテナンスを核とした環境改善業」として、 多彩かつ高品質なサービスを展開

3. 主要サービス

(1) 設備コンサルティング

施設の規模や業務形態に合わせ、設備の環境改善・法令対策、保守管理など、より良い空間の実現を目的としたコンサルティングを行う。顧客の状況に合わせて付加価値を付けた社内環境改善策の提案や、設備のトータルメンテナンスによるコストダウンが特長である。

設備コンサルティングの内容としては、施設課題解決として、同社のノウハウ・実績を生かし、設備の提案や法令を活用した対策などを様々な角度から提案する「設備提案力」、設備の省エネルギー化はビルや施設管理における重大な問題であることから、省エネ対策のほか、同社保有商材であるインバータ制御導入や照明のLED化などによって省エネ・コストダウンを提供する「省エネルギー対応力」が挙げられる。また、オーナー代行管理として、施設の総合管理における業務環境を自社で保有する「施設管理力」、同社保有のコールセンターによる「トラブル対応力」が挙げられる。なお、コールセンターについては、コールスタッフやメンテナンスのプロも待機しており、顧客企業からの評価は高い。

(2) 省エネルギー・コストダウン

独自のシステムと「対応力・技術力・情報力」といったノウハウを生かし、設備の設置・施工・維持管理を適切に行うことで、省エネ・コストダウンを実現する。

a) 対応力

自社コールセンターが持つ独自システムにより、すべての施設内の設備保守を一元管理できることに加え、トラブル時に24時間365日オペレーターが受付対応し出勤～進捗確認～請求までを一元管理できる。このようにメンテナンスを一元化することで、店舗ごとのメンテナンス履歴の管理が容易となり、結果として管理者の手間を省き、メンテナンスコストと管理者コストのトータルコスト削減に貢献する。

b) 技術力

自社のサービスエンジニアを有し、メーカー指定店として長年培ったノウハウを生かして大型空調機器に付随する機器の省エネ工事を行っている。空調用ポンプにインバータを導入することで無駄な流量を制御したり、業務用エアコン節電対策商品を導入して室外機の消費電力を抑制する技術力により、電力コストの削減を図る。

c) 情報提案力

修理の未然予防や設備全体の環境改善に関する蓄積された知識・ノウハウを提供することで、初期投資にかかるコストを下げる。具体的には、設備の更新や整備といった費用の一部が助成される補助金活用の提案など、事前の準備と情報の提供のほか、メンテナンス履歴などの一元管理により、緊急トラブルを予防することもできる。

会社概要

(3) 保守・管理・施工（メンテナンス）

オフィス / ビル / マンションでは、トータルメンテナンスの考えをもとに、専門家がエネルギー消費構造（空調設備や照明設備など）から調査・分析・検証までを行い、重点ポイントやコスト対策など、最適な保守・管理方法を提案する。病院 / 高齢者施設では、利用者にストレスを与えないよう、施設の状況に合わせた一括保守管理プランを提案する。ホテルでは、設備保守管理、工事、各種メンテナンス、緊急コールセンター受付手配等、トータルで建物管理を実施することに加え、費用対効果・維持管理のコスト削減を重視し、安心できる利用環境をサポートする。商業施設 / チェーン店舗では、全国の商業施設 / チェーン店舗を中心に、店舗の設計企画、施工、緊急コールセンター受付手配、設備維持管理業務をトータルに実施する。

(4) 商材

空調機器に使われるポンプの無駄な消費電力を削減するインバータ制御の導入や照明の LED 化など、施設、建物、設備のメンテナンスをトータルでサポートする商材を手掛けている。

24 時間 365 日稼働のコールセンターを核に、 メーカーの機種を問わず対応が可能なメンテナンスサービスを提供。 大手小売企業と一括契約

4. 強み

メーカー指定店として長年培ってきた空調メンテナンス技術など、蓄積された技術力やメンテナンスノウハウを活用し、24 時間 365 日稼働のコールセンターを核としたトータルメンテナンスが、同社の強みである。上場企業では日本空調サービス <4658>、シンメンテホールディングス <6086> などが競合となるが、これら競合に対し同社は内製のサービスエンジニアを抱え、24 時間 365 日対応のコールセンターによる全国緊急対応、Web を含めたシステム化で先行している。また、人材育成や多能工化※に力を入れており、本社併設の研修センターで技術研修を実施している。

※大型吸収式冷温水機をはじめとして小型パッケージエアコン等の各種空調機器を扱うことができること。

同社は、主要顧客である小売業や飲食業を中心とした多店舗・多棟展開企業を対象に、空調機器・給排水衛生設備・電気設備・消防設備・警備 / 保全・厨房機器等の施設管理・設備保守業務を、メーカーや機器品種を問わず一括して請け負っていることも強みである。加えて、全国 13 拠点にセンターを設け、専門性の高い技術力を有する同社のサービスエンジニアを配備するとともに、メンテナンス業務の委託先であるパートナーを顧客店舗等へ派遣することにより、日本全国でメンテナンスサービスを提供できる体制を構築し、顧客の多種多様な要望に対応している。また、同社が開発した Web 管理システムを利用することで、顧客の店舗管理者がメンテナンス状況をリアルタイムで把握でき、管理業務における煩雑な手間を軽減できる。これらの強みによって、各地に広がる多くの店舗や施設の一元管理ができるため、多店舗・多棟展開する企業にとっては適切なコスト管理につながる。

会社概要

また、パナソニックグループであるパナソニック産機システムズのメーカーサービス指定店として、業務用大型空調機器等の定期点検、修理対応も行っている。創業時からパナソニック製の空調機器メンテナンスを手掛けてきたことから、パナソニックグループとの関係が強固である点も強みである。また、環境問題による省エネニーズが高まっており、大型空調機器に付随した省エネインバータ化工事、大型空調機器以外の電気設備や給排水衛生設備などのメンテナンス、大型機器のリニューアルといったトータルメンテナンスサービスの拡大によって、需要獲得機会が高まると弊社では見ている。

業績動向

コロナ禍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

1. 2022 年 5 月期の業績概要

2022 年 5 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.5% 増の 11,581 百万円、営業利益が同 23.4% 減の 221 百万円、経常利益が同 23.6% 減の 224 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.3% 減の 154 百万円となった。省エネ提案のメインターゲットである病院において、コロナ禍による緊急事態宣言・まん延防止等重点措置の断続的な適用に伴い、現地調査を含む提案や着工の延期が発生した。また、以前からの半導体や樹脂材料等の供給不足に加えて、世界情勢の不安定化の影響により、インバータやブレーカー等の納期がさらに遅延しており、省エネ提案に対する需要は多くあるものの着工が延期されている状況でもある。この状況のなか、納期が比較的短期となる商材を主とした提案等を実施した結果、売上高は増収で着地した。一方、利益面では、人件費を含めた販管費の見直しを図ったものの、顧客との契約内容変更により利益率が低下し、減益となった。

2022 年 5 月期 連結業績

(単位：百万円)

	21/5 期		期初計画	22/5 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	期初計画比
売上高	11,525	-	12,500	11,581	-	0.5%	-7.3%
売上総利益	2,628	22.8%	-	2,454	21.2%	-6.6%	-
販管費	2,340	20.3%	-	2,233	19.3%	-4.6%	-
営業利益	288	2.5%	450	221	1.9%	-23.4%	-50.8%
経常利益	293	2.6%	452	224	1.9%	-23.6%	-50.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	175	1.5%	286	154	1.3%	-12.3%	-46.1%

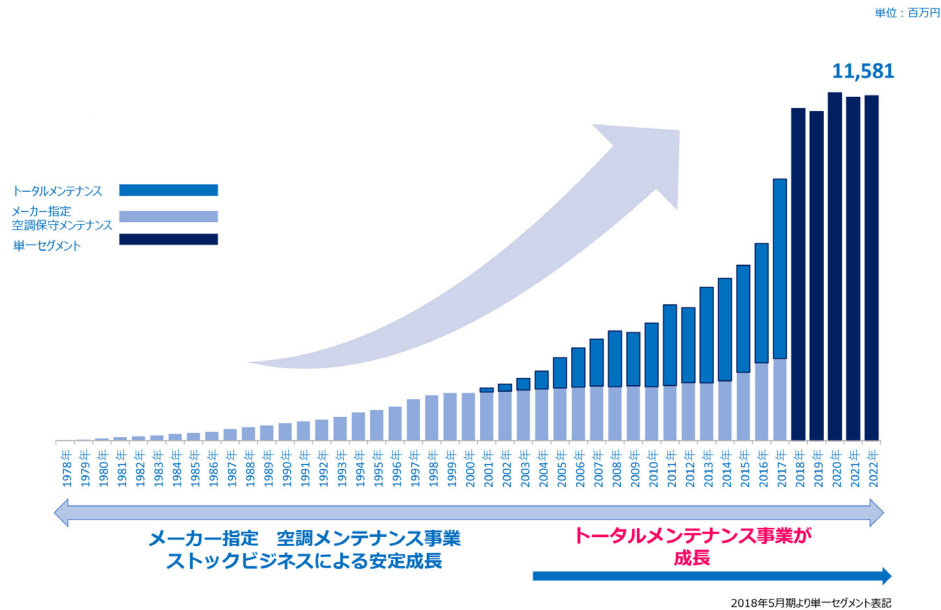
出所：決算短信よりフィスコ作成

三機サービス | 2022 年 8 月 24 日 (水)
6044 東証スタンダード市場 | <https://www.sanki-s.co.jp/ir/>

業績動向

売上高は、コロナ禍の影響で延期になった案件が回復したほか、新規サービスの展開により、過去最高（2020年5月期の11,679百万円）に迫る売上高を計上した。また、創業時からの売上高推移では、メーカー指定空調保守の安定的な売上加え、2000年以降はトータルメンテナンスビジネスに参入し成長している。

連結売上高推移



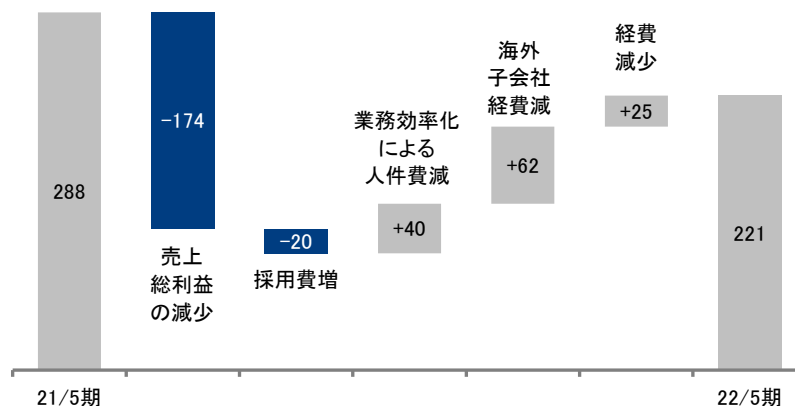
出所：決算説明会資料より掲載

営業利益増減要因については、小売業の顧客との契約内容変更に伴い売上総利益が174百万円減少したことが主な減少要因となる。また、採用強化に伴い採用費が20百万円増加したものの、業務効率化を推進したことなどにより人件費が40百万円減少した。このほか、海外子会社の経費が62百万円減少したことなどにより、販管費は106百万円減少した。同社は、コスト削減のために引き続き社内メンテナンスエンジニアの多能工化を推進し内製化率を上げるとともに、設備機器の実機による研修等で人材を育成することで事業拡大を図っていく方針であることから、弊社では今後の利益改善に期待している。

業績動向

2022年5月期 営業利益増減要因

(百万円)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. サービス種別売上高

工事案件は、小売案件の機器更新や省エネ案件の新規獲得により、売上高は前期比 19.4% 増の 3,551 百万円、売上構成比は同 5.0 ポイント上昇し 31.5% となった。一方、定期案件の売上高は同 10.1% 減の 2,528 百万円、売上構成比は同 2.6 ポイント低下し 22.4% となった。また、修理案件の売上高は同 4.8% 減の 5,190 百万円、売上構成比は同 2.4 ポイント低下し 46.1% となった。

サービス種別売上高の推移

(単位：百万円)

	20/5 期		21/5 期		22/5 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
工事	3,255	28.8%	2,975	26.5%	3,551	31.5%	19.4%
定期	2,520	22.3%	2,813	25.0%	2,528	22.4%	-10.1%
修理	5,526	48.9%	5,450	48.5%	5,190	46.1%	-4.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 顧客属性別売上構成の推移

小売業は、顧客との契約内容変更により、売上高は前期比 6.1% 減の 6,405 百万円、売上構成比は同 3.9 ポイント低下し 56.8% となった。一方、新規マーケット開拓により、その他の売上高は同 15.4% 増の 1,960 百万円、売上構成比は同 2.3 ポイント上昇し 17.4% となった。なお、小売業の契約内容変更については、基本的なベースは減っているものの、他の小売業の顧客で伸ばしていく考えだ。コロナ禍の 2 年で新規顧客を仕込んだこともあり、2023 年 5 月期以降は小売業が回復基調となる可能性が高いと弊社では考えている。

業績動向

顧客族性別売上高の推移（単体ベース）

（単位：百万円）

	20/5 期		21/5 期		22/5 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
飲食	634	5.6%	291	2.6%	372	3.3%	27.8%
小売業	5,881	52.0%	6,824	60.7%	6,405	56.8%	-6.1%
設備管理・不動産	2,113	18.7%	2,030	18.1%	1,923	17.1%	-5.3%
イベント施設	39	0.3%	45	0.4%	78	0.7%	73.3%
医療・介護・福祉	369	3.3%	349	3.1%	531	4.7%	52.1%
その他（リース等）	2,264	20.0%	1,699	15.1%	1,960	17.4%	15.4%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

4. 財政状態の概況

2022 年 5 月期末の資産合計は前期末比 12 百万円減少し 5,081 百万円となった。このうち、流動資産は同 96 百万円増加し 4,054 百万円となった。主な要因は、現金及び預金が 108 百万円減少した一方で、受取手形、売掛金及び契約資産が 71 百万円増加したこと等による。固定資産は同 109 百万円減少し 1,026 百万円となった。負債合計は同 65 百万円減少し 2,063 百万円となった。このうち、流動負債は工事未払金が 129 百万円増加したこと等により、同 61 百万円増加し 1,551 百万円となった。固定負債は同 127 百万円減少し 512 百万円となった。純資産合計は利益剰余金が 65 百万円増加したこと等により、同 53 百万円増加し 3,017 百万円となった。

これらの結果、自己資本比率は 59.4%（前期は 58.2%）となった。一方、ROE（自己資本当期純利益率）は、親会社株主に帰属する当期純利益の減少及び自己資本の増加により 5.2%（前期は 6.0%）に低下した。

財政状態

（単位：百万円）

	21/5 期末	22/5 期末	増減
流動資産	3,958	4,054	96
固定資産	1,135	1,026	-109
資産合計	5,093	5,081	-12
流動負債	1,489	1,551	61
固定負債	639	512	-127
負債合計	2,129	2,063	-65
純資産合計	2,964	3,017	53

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 5 月期はトータルメンテナンスサービスのさらなる成長により、過去最高の売上高を見込む

1. 2023 年 5 月期の業績見通し

2023 年 5 月期の連結業績予想については、売上高が前期比 24.1% 増の 14,370 百万円、営業利益が同 108.2% 増の 460 百万円、経常利益が同 105.9% 増の 462 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 99.4% 増の 307 百万円、ROE が 9.8%（前期は 5.2%）の見通し。トータルメンテナンスサービスのさらなる成長により、売上高は 2020 年 5 月期以来の過去最高更新を見込んでいる。

2023 年 5 月期 連結業績見通し

（単位：百万円）

	22/5 期		23/5 期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	11,581	-	14,370	-	24.1%
営業利益	221	1.9%	460	3.2%	108.2%
経常利益	224	1.9%	462	3.2%	105.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	154	1.3%	307	2.1%	99.4%
ROE	5.2%	-	9.8%	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

コロナ禍による影響については、主要顧客である小売業はスーパーやコンビニエンスストアがメインであり、ライフラインを確保する業態であることから、影響は軽微であると弊社では見ている。また、半導体や樹脂材料等の供給不足については、納期が比較的長期となる商材の在庫確保対応を進めていることから、2023 年 5 月期業績への影響は解消に向かうと弊社では見ている。

一方、2022 年 5 月期は、小売案件の機器更新及び省エネ案件の新規獲得により工事案件が増加し、売上構成比も上昇した。トータルメンテナンスサービスの特性上、工事案件の増加が定期案件及び修理案件に拡がり、長期的にはストック型ビジネスの収益構造になると弊社では見ている。また、2022 年 5 月期に拡大した新規マーケット開拓についても、2023 年 5 月期以降のさらなる成長が期待できる。このほか、省エネ提案に対する需要は引き続き多いことから、同社の受注拡大が見込まれる。利益面についても、新中期経営計画達成に向けた対策が加わることで改善が期待できると弊社では見ている。

三機サービス | 2022 年 8 月 24 日 (水)
6044 東証スタンダード市場 | <https://www.sanki-s.co.jp/ir/>

今後の見通し

新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定。 経営基盤及び事業基盤を再構築することで、収益基盤強化を目指す

2. 新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」

同社は 2022 年 7 月、2023 年 5 月期～2025 年 5 月期を対象とする新中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」を策定した。コロナ禍等による事業環境の変化を踏まえ、2023 年 5 月期～2025 年 5 月期を中長期に成長するための収益基盤を強化する時期と捉え、経営基盤及び事業基盤の再構築を行う方針だ。

(1) 中長期経営ビジョン

2030 年の目指す姿として、「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（クリエイト）する会社」とし、「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」を目指している。2030 年以降については、「持続的成長期」と位置付け「付加価値提供型」「環境をプロデュースする」企業への変革を推進する。また、2030 年のありたい事業規模として、売上高 500 億円、営業利益率 10%、ROE28.2% を掲げている。

また、これを達成するために、「既存事業の深化」「環境分野の事業拡大」「成長投資」「人材育成」を基本方針とし、2023 年 5 月期～2025 年 5 月期を「収益基盤強化期」、2026 年 5 月期以降を「発展期」、2030 年以降を「持続的成長期」とした。



(2) 重点施策と数値目標

目指すべき方向としては、品質と技術力を高め、垂直方向へ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。また、重点施策として、事業規模の拡大（2026 年 5 月期以降の発展期に売上高約 2 倍）、成長投資（M&A、内部強化）、付加価値向上（2026 年 5 月期以降の発展期に ROE10% アップ）、人材育成（技術力・営業力・人間力強化、ワークエンゲージメント向上）の 4 つに加え、サステナビリティ（ESG）経営として CO₂ 削減への貢献及び健康経営の実現を掲げている。なお、事業構成としては、全体に占めるトータルメンテナンス及び環境ソリューションの割合を増やしていくほか、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している。

また、数値目標としては、最終年度の 2025 年 5 月期に売上高 21,450 百万円（2022 年 5 月期は 11,581 百万円）、営業利益 1,034 百万円（同 221 百万円）を掲げている。

新中期経営計画の数値目標

(単位：百万円)

	22/5 期 実績	23/5 期 計画	24/5 期 計画	25/5 期 計画	CAGR (年平均成長率)
売上高	11,581	14,370	17,900	21,450	16.7%
営業利益	221	461	729	1,034	52.7%

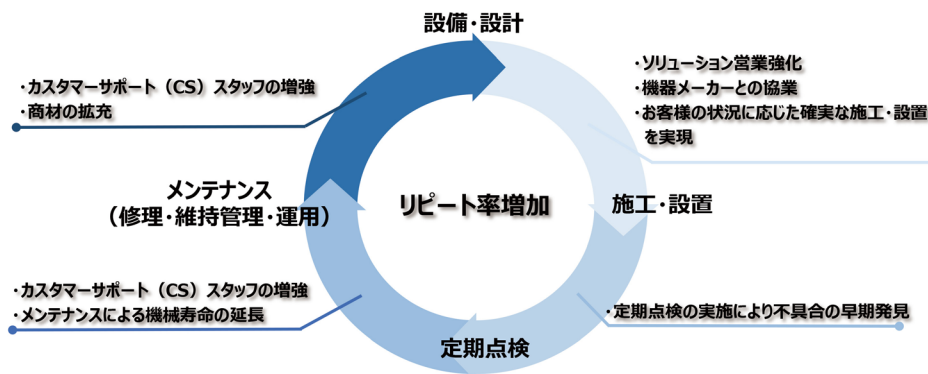
出所：会社リリースよりフィスコ作成

a) 事業規模の拡大

付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大と環境事業拡大により、発展期に売上高約 2 倍を目指す。

このうち、付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大では、2025 年の目指す姿として、蓄積してきたノウハウを強みに事業領域の拡大を掲げ、一歩先を行く提案で顧客の実現したい未来をサポートしていく。具体的には、設備設計段階から顧客に関われるようにソリューション営業を強化するほか、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回し、サイクルそのものを拡大する。また、機器メーカーとの協業により機器の施工・設置・点検・メンテナンス需要を取り込んでいく。

付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大



出所：決算説明会資料より掲載

今後の見通し

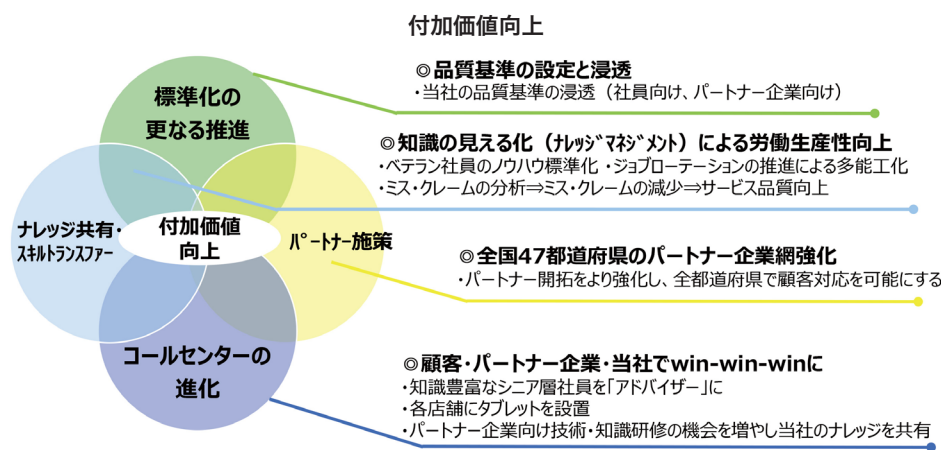
環境事業拡大では、2025 年の目指す姿として、環境事業を第三の柱にすべく、より SDGs を意識したソリューションへ深化させるほか、カーボンニュートラルを見据えた付加価値の高いソリューション提案を行う。具体的には、省エネシステムの拡販として、大規模病院に加えて他業種にも拡販するほか、提案メニューの拡充・深化を図る。ソリューション提案力強化としては、環境分野の人材補強、顧客対応を瞬時に解決できるソリューション、スタッフの増加を推進する。また、エネルギーマネジメントシステム事業者登録によって補助金申請業務を強化する。このほか、新たな取り組みとして、サービス範囲の拡大、熱源及び空調機器の高効率機器への置き換え提案（重油から電気利用等など）、新規業界（物流センター）への横展開を計画している。

b) 成長投資

2025 年の目指す姿として、出資等を伴う投資（アライアンス・M&A）や内部強化のための投資を掲げ、成長投資の実行や DX 推進及びスマート化・デジタル化対応を進めていく方針だ。具体的には、戦略的な M&A の実行や知識習得・技術習得を推進するための出資をすることで M&A 及びアライアンス強化を図る。また、研修内容の拡充や研修施設の充実、人材育成・採用、スマート化・デジタル化対応により、内部強化を図る。

c) 付加価値向上

品質向上施策及び原価低減施策を推進することで、発展期に ROE10%アップを目指す。具体的には、標準化の更なる推進（品質基準の設定と浸透）、ナレッジ共有・スキルトランスファー（知識の見える化による労働生産性向上）、パートナー施策（全国のパートナー企業網強化）、コールセンターの進化（顧客・パートナー企業・同社で win-win-win を目指す）を進める方針だ。



出所：決算説明会資料より掲載

d) 人材育成

専門技術者内製化・育成及び営業体制の強化を図ることで、人財ポートフォリオを進化させる。2025 年の目指す姿としては、エンジニアでは空調・冷設スペシャリスト育成、営業ではソリューション営業、カスタマーサポートではスタッフ育成・増強を挙げているほか、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・育成を目指す。また、ナレッジマネジメントの推進・研修体系・採用強化も推進していく。

e) サステナビリティ経営

同社では、新中期経営計画の重点施策の1つとして、サステナビリティ（ESG）経営を掲げ、CO₂削減への貢献及び健康経営の実現を目指している。Environment（環境）では、顧客のCO₂削減目標達成への貢献として、2022年5月期に約55万本※のCO₂削減に貢献した。2025年5月期には約187万本※のCO₂削減を目標に掲げている。また、他社の省エネ・再エネ等の活動への積極的な協賛も引き続き行っていく。Social（社会）では、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に向けて、今後5年間で女性管理職比率を現在の7%から12%へ引き上げる方針だ。Governance（ガバナンス）では、社会及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を推進している。また、東京証券取引所プライム市場上場を目指し適用範囲の拡大を進めている。

※1本あたりCO₂吸収量14kgとして計算。

サステナビリティ経営の推進



出所：決算説明会資料より掲載

CSR の取り組み

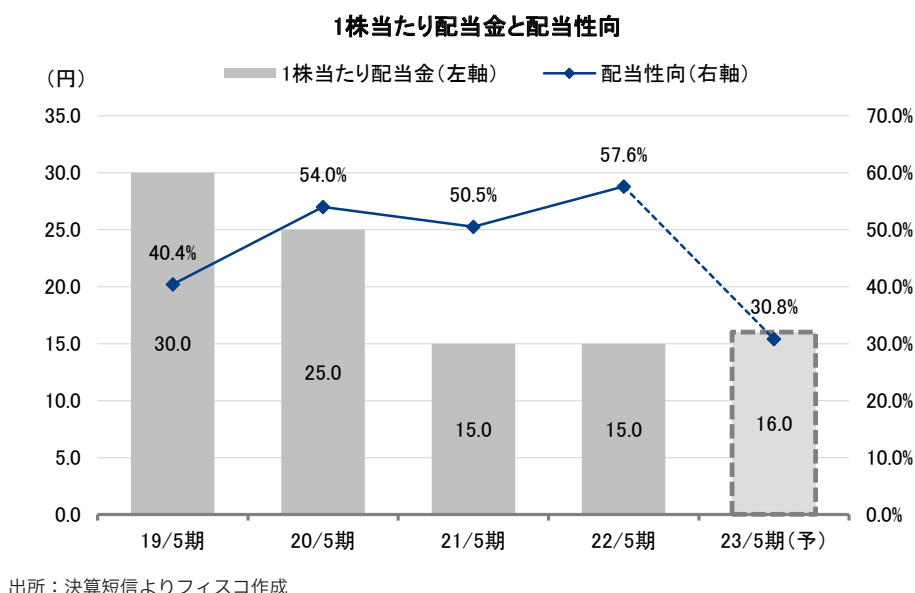
国の基準や社会情勢・CSRの観点などから、社会全体で省エネ・節電・コスト削減といったニーズが高まっているなか、同社では、新規での設備投資だけではなく、既存の設備を使ったコスト削減を環境改善事業において提案・フルサポートしている。設備コストダウンの提案例としては、「ポンプインバータ制御」が挙げられる。これは、ポンプをインバータ制御化することで無駄な水量を制御抑制し、消費電力を負荷容量に応じてダウンさせ、省エネを図る。また、「省エネコンサルティング」として、法令に対する対処、アドバイス、省エネルギー提案を中心に、顧客と一体となって環境対策を進め、運用改善と設備改善をトータルにサポートしている。さらに、「熱源リプレース」として、熱源設備の導入提案や設備の更新などに適用する補助金の活用についてもアドバイスするほか、LED照明の導入にあたっての設計や商品の選び方などを提案し、電力の省力化を図っている。

同社では、森林環境の美化・保全のために「三機サービスの森」というCSR活動も行っている。事業におけるCO₂排出量の削減に加え、未来の地球環境を守ることを目的としたCSR活動の一環として、設立40周年である2017年9月に、千葉県富津市富津海岸（0.21ha）に植樹を実施した。毎年全国の社員が現地に赴き、つる切りや下刈りなどの環境整備により森の保全活動を行っている。なお、既述のとおり、新中期経営計画においても「サステナビリティ経営の推進」を重点施策に掲げている。

株主還元策

2023 年 5 月期の配当は年 16.0 円に増配予想、株主優待も実施

同社は、健全な財務構造の維持と積極的な利益還元と並行して取り組むことを配当政策の基本方針とし、安定した配当を継続して実施することを配当方針としている。2022 年 5 月期の配当については、前期と同額の 1 株当たり 15.0 円とし、配当性向は 57.6% となった。また、2023 年 5 月期の配当予想については、前期比 1.0 円増配の 1 株当たり 16.0 円、配当性向は 30.8% を予定している。



また、株主優待制度として、毎年 5 月末日現在の株主名簿に記載または記録された株式 1 単位（100 株）以上を保有している株主を対象として、QUO カード 1,000 円分を進呈している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp