

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 >>>](#)

2025年8月25日(月)

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. 2025年5月期の業績概要	01
3. 2026年5月期の業績見通し	02
4. 新中期経営計画の策定	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. 2025年5月期の業績概要	10
2. セグメント別業績	11
3. サービス種別売上高	12
4. 顧客属性別売上構成の推移	12
5. 財政状態の概況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2026年5月期の業績見通し	14
2. 新中期経営計画の策定	15
■ 株主還元策	20

■ 要約

2025年5月期は売上高、営業及び最終利益で過去最高、 人財育成効果で収益性向上を果たし成長継続

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、空調機器に留まらず電気・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。トータルメンテナンスサービスの提供を通して、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の環境改善に取り組んでいる。

2. 2025年5月期の業績概要

2025年5月期の連結業績は、売上高 20,636 百万円（前期比 6.2% 増）、営業利益 1,020 百万円（同 38.6% 増）、経常利益 1,021 百万円（同 34.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 689 百万円（同 47.3% 増）と増収増益となり、売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益については過去最高を記録する好決算となった。一方、3ヶ年中期経営計画の最終年度で、売上高、営業利益について中期経営計画と同じ業績予想を掲げていたものの、わずかに届かず着地した。売上面は、小売業向けを中心とした工事や修理案件の増加や、教育機関等への空調機器の入替工事案件が好調に推移した。定期メンテナンスにおいては一部顧客都合による受注額の減少により単体ベースの売上構成比は低下した。利益面では、工事等のストック型案件の増加による増収効果や、定期メンテナンス等のフロー案件での利益率向上が増益につながった。販管費においては、今後の大型総合メンテナンスの施工管理及び販路拡大を見込んだ人財投資を活発化させてはいるが、増収効果や利益率改善が上回った。

要約

3. 2026年5月期の業績見通し

2026年5月期の連結業績予想については、売上高 23,300 百万円（前期比 12.9% 増）、営業利益 1,130 百万円（同 10.7% 増）、経常利益 1,130 百万円（同 10.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 710 百万円（同 3.0% 増）を見込む。2025年5月期に落札した、大阪府枚方市の「枚方市立小中学校教室等空調設備更新 DBO※事業」は、落札金額約 81 億円のうち約半分は設計・施工業務となり、およそ 3 年間にわたり継続的に収益計上され、2026年5月期は十数億円規模の売上寄与が見込める。過去にない大型案件の受注であり、同案件の実績を踏まえた教育機関への横展開から受注増が期待される。各事業別の重点施策としては、メンテナンスサービス事業では地方中核都市を中心にエリア拡大し、新規顧客獲得を図る予定だ。トータルメンテナンス事業については、ストック型売上の割合を高めるため、案件規模の大きいオフィスビルや倉庫等を中心とする大型施設を有する顧客の開拓や、工事案件受注顧客へのメンテナンスサービスのクロスセル・アップセルにより顧客単価向上施策を進める。環境事業では、公共案件等を受注した顧客に対して、同社独自の三機型省エネソリューションの提案を拡大する。医療事業については有資格者の増員等により長期契約モデルを確立し、病院等の攻略を図る。また各事業においては、サービスエンジニアの多能工化のほか、DX 推進としてデジタルツールの活用や定型業務の自動化等の施策を進める。これにより、販管費の抑制と業務効率化を両立させるとともに、顧客満足度上昇からの顧客単価アップで収益性向上を図る。

※ Design-Build-Operate：設計・施工に加え、施設の維持管理を一括して発注する方式

4. 新中期経営計画の策定

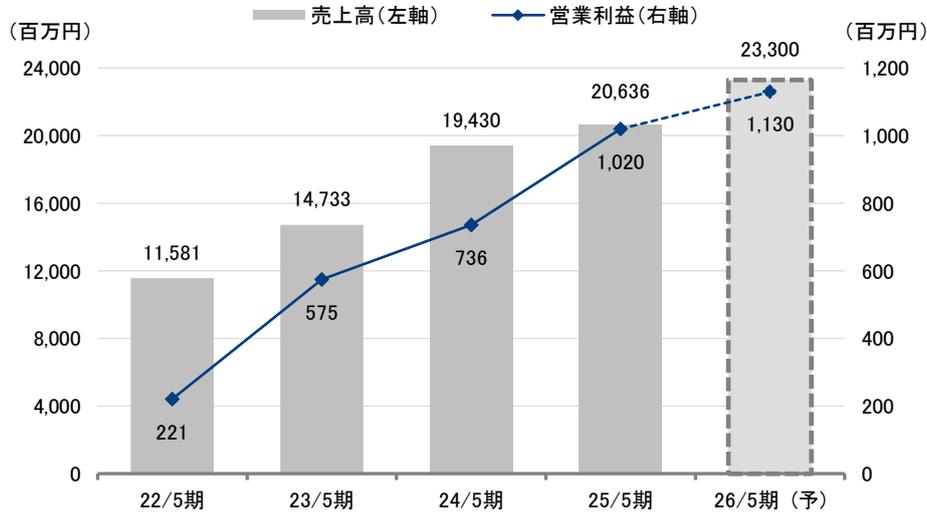
2025年7月、2026年5月期～2028年5月期を対象とする新中期経営計画「中期経営計画 2026-2028【人の三機】～『ビジョン 2030』実現に向けた成長加速～」を策定した。2030年のあるべき姿を示した「ビジョン 2030」の実現に向けて成長加速期を支える位置付けとなる。2025年5月期までの前中期経営計画は「ビジョン 2030」実現に向けた収益基盤強化期にあたり、「品質×技術力の更なる向上」をテーマとして、重要技術の内製化や重点業種の生産性改善、環境事業の拡販、DX 推進体制の整備に取り組み、売上高、営業利益ともに最終年度の 2025年5月期において過去最高と、定量目標をおおむね達成した。新中期経営計画では、「人の三機」をテーマとし、人的資本への積極的な投資を通じて人財価値の最大化と事業拡大の両立を図る。これらの達成により、2029年5月期～2030年5月期の成果収穫期において収益構造転換と企業価値の飛躍的向上を図る。新中期経営計画はビジョン実現のための重要期間となると考えられる。財務目標として、売上高は、M&A 等による増加分を除き、2028年5月期に 32,650 百万円（2025年5月期比 58.2% 増）、営業利益 2,200 百万円（同 115.2% 増）、営業利益率 6.7%（同 1.8 ポイント増）、ROE18.0%（同 2.7 ポイント増）の達成を目指す。

Key Points

- ・ 2025年5月期は過去最高の売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益を達成
- ・ 新中期経営計画初年度の 2026年5月期は、各種重点施策を積極的に推進
- ・ 新中期経営計画では、2028年5月期に売上高 32,650 百万円、営業利益 2,200 百万円を目指す

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

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年から事業転換を図り、給排気設備、厨房設備、電気設備、給排水設備など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、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>などである。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、同社の基幹事業を担う大型空調機器部門など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」を策定し、2025年7月からは「ビジョン2030」の実現に向け「中期経営計画2026-2028」を推進している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

三機サービス | 2025年8月25日(月)
 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(現 浜松センター)を開設
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樓設備維修有限公司(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
2022年12月	(株)兵庫機工を株式交換で連結子会社化
2023年12月	長沼冷暖房(株)を株式交換で連結子会社化
2024年 9月	医療機器及び付帯設備に関するメンテナンス事業を開始
2025年 4月	京都営業所を開設

出所：有価証券報告書、会社資料よりフィスコ作成

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、多店舗多棟展開している小売・飲食・医療・介護・福祉・設備管理業などを中心とした顧客に向け、快適な空間と時間、そして安心を提供するため、設備機器の修理対応だけでなく、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、設備メンテナンスのほか、設備機器更新工事、店舗改装工事、省エネ提案などの店舗運営に関わる設備全般を対象に、幅広くサポートしている。なお、同社は元来「メンテナンス事業」の単一セグメントであったが、2024年5月期第3四半期末より(株)兵庫機工を株式交換完全子会社として連結子会社化したことに伴い、「建設関連製品サービス事業」を新たに報告セグメントとして追加し、「メンテナンス事業」及び「建設関連製品サービス事業」の2区分に変更した。メンテナンス事業においては、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・病院などを中心に省エネなど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」を展開する。建設関連製品サービス事業においては、主に各種建物を対象とした金属製ドア・シャッター・サッシの製造及び販売、取付工事を行っている。

(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名と全国の協力パートナー2,500社・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提供する。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おり、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、緊急で発生した機器トラブルから機器の予防保全まで行うことを強みとしている。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などへ派遣することで、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、顧客の様々な要望に対応している。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。

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 etc
- 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、**効果的な対策をご提案**
(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行い、**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：同社ホームページより掲載

(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）のメンテナンスを中心に事業を展開してきた。現在では主に複数店舗を展開する小売業の顧客を対象に、全国各地で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している。同サービスでもコールセンターが24時間365日対応しており、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点検や修繕などで発生するフロン漏洩量の管理をサポートしている。

会社概要

空調保守メンテナンスの概要

現状	導入後
<p style="text-align: center; background-color: #f1f3f4; padding: 5px;">データ管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<p style="text-align: center; background-color: #f1f3f4; padding: 5px;">データ管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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
<p style="text-align: center; background-color: #f1f3f4; padding: 5px;">料金体系</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<p style="text-align: center; background-color: #f1f3f4; padding: 5px;">料金体系</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 一律料金にて対応 ■ 部品価格の見える化
<p style="text-align: center; background-color: #f1f3f4; padding: 5px;">進捗管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Excel日報で状況を把握 ■ 点検日程は、震書にて通知 	<p style="text-align: center; background-color: #f1f3f4; padding: 5px;">進捗管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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：同社ホームページより掲載

(3) 設備・環境ソリューション

病院・学校などを中心に省エネ・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、その解決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への対応や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の低減によるコスト削減効果の向上につながる。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 Electrolux<ELUX> のフードサービス機器、コインランドリー機器など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では、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」、ビルや施設管理における重大な問題である設備の省エネルギー化に向けた省エネ対策のほか、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」を備えている。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、コールスタッフのみならずメンテナンスのプラモ待機しており、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、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

修理の未然防止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、緊急トラブルの予防にもつながる。

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、専門家が空調設備や照明設備などのエネルギー消費構造から調査・分析・検証を行い、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、施設の状態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など、トータルで建物管理を実施しており、費用対効果・維持管理のコスト削減を重視した安心して利用できる施設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。

最大の強みは設備・設計から、施工・メンテナンス事業まで一貫した「循環型ビジネスモデル」

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。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・厨房機器などの施設管理・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15拠点にセンター営業所を設け、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などへ派遣することで、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して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るため、管理業務における煩雑な手間を軽減できる。各地に広がる多くの店舗や施設の一元管理を強みとしており、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。

また、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。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などの定期点検、修理対応を行っている。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、需要獲得機会が広がると弊社では見ている。そして、最大の強みとしては、循環型ビジネスモデルであることであろう。設備・設計→施工・設置→定期点検→メンテナンス（修理・維持管理・運用）から再び設備・設計へと循環することでリピート率の向上につながる。

業績動向

売上高、営業利益及び最終利益は過去最高、教育機関向けが伸びる

1. 2025年5月期の業績概要

2025年5月期の連結業績は、売上高 20,636 百万円（前期比 6.2% 増）、営業利益 1,020 百万円（同 38.6% 増）、経常利益 1,021 百万円（同 34.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 689 百万円（同 47.3% 増）と増収増益となり、売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益については過去最高を記録する好決算となった。業績予想に対する達成率は、売上高が 96.2%、営業利益が 98.6%、経常利益が 98.5% と計画をやや下回ったものの、親会社株主に帰属する当期純利益は 108.8% と計画を達成した。なお、2025年5月期は、2023年5月期からの3ヶ年中期経営計画の最終年度で、売上高、営業利益について中期経営計画と同じ業績予想を掲げていたものの、わずかに届かず着地した。

同社を取り巻く事業環境は、エネルギーコストの上昇などに伴って顧客企業の省エネ対策への関心が高まっており、設備維持管理費用の削減ニーズは引き続き高い状況にある。同社はこのような状況を追い風としつつ、長年培ってきた技術力を活用し、建物、電気設備、空調設備、給排水衛生設備等のあらゆるメンテナンスで不要なエネルギー消費の削減に取り組み、顧客ニーズに応えた。メンテナンスを広範囲に一括して請け負うトータルメンテナンスサービスのほか、データに基づく予防保全、省エネ設備更新等の事業拡大に注力し、業績寄与につなげた。売上面を見ると、小売業向けを中心とした工事や修理事件の増加や、教育機関等への空調機器の入替工事案件が好調に推移し、業績向上に寄与した。単体ベースの売上構成比は、工事分野が 34.5% と前期比 2.0 ポイント上昇、修理分野は 48.6% と同 0.5 ポイント上昇した。定期メンテナンスにおいては、一部顧客都合による受注額の減少から 16.9% と同 2.5 ポイント減少し、金額ベースでも他の受注の堅調により微減となった。利益面では、工事等のストック型案件の増加による増収効果や、定期メンテナンス等のフロー案件での利益率向上が増益につながった。中期経営計画で推進した、顧客に寄り添った高いソリューションの提案力や、品質向上施策が奏功したことで顧客への適正価格でのサービス提供が進み、売上総利益率が改善した。また、サービスエンジニアの多能工化や新入社員の早期育成に取り組んできた効果が現れ、受注増に対して安定したサービス提供が可能となった点も寄与しただろう。販管費においては、今後の大型総合メンテナンスの施工管理及び販路拡大を見込み、採用や人材育成等の人材投資を活性化させているものの、増収効果や利益率改善が上回り利益向上につながった。その結果、営業利益率は前期比 1.1 ポイント増の 4.9% となった。

業績動向

2025年5月期 連結業績

(単位：百万円)

	24/5期		計画	25/5期		前期比	達成率
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	19,430	-	21,450	20,636	-	6.2%	96.2%
売上総利益	4,137	21.3%	-	4,693	22.7%	13.5%	-
販管費	3,400	17.5%	-	3,673	17.8%	8.0%	-
営業利益	736	3.8%	1,034	1,020	4.9%	38.6%	98.6%
経常利益	758	3.9%	1,037	1,021	4.9%	34.6%	98.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	467	2.4%	633	689	3.3%	47.3%	108.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

同社は「人的資本経営は企業価値向上の源泉」と考え、事業の拡大には人財の拡充が不可欠であるとの認識の下、「専門技術者内製化・育成」と「営業体制の強化」を2本の柱として目標達成に向けた施策を展開している。電気工事や管工事などの建築工事においては、建設業法により現場ごとに主任技術者や監理技術者の設置が義務付けられており、さらに工事内容に応じた専門の資格を有する者の作業への従事が必要になることから、事業規模に応じた資格保有者を有することは企業にとって必須となる。同社は、現在の人手不足による人員確保が困難な業界にあって、2024年5月期には工事メンテナンス部門及び管理部門を中心に100名を超える人財採用を実現した。また2025年5月期には工事メンテナンス部門を38名増員して434名体制に、営業部門を26名増員して114名体制とした。全体の社員数は2024年5月期の534名から2025年5月期は598名と64名増加し、同社の目指す、ソリューション営業力と内製力の強化に向けて体制強化が図られた。さらにサービス提供の担い手となるエンジニアに対しては、同社の研修センターにおいて、実際に顧客が導入している機器を用い、修理の研修・指導を実施しているほか、社内のベテランエンジニアが若手エンジニアに対してマン・ツー・マンで指導するなどの施策を推進している。これら施策によりエンジニア間でのノウハウ共有や技術の高度化・標準化を進め、エンジニアの多能工化を含めた能力向上が図られている。

2. セグメント別業績

メンテナンス事業においては、同社が従来から手掛けている建物設備のメンテナンス・維持管理、ソリューション提案を行うメンテナンスサービス、及びそこから派生する工事を手掛けるメンテナンス事業が対象となる。メンテナンス事業の売上高は18,573百万円(前期比6.4%増)、セグメント利益は909百万円(同30.5%増)と増収増益となった。建設関連製品サービス事業は、兵庫機工が手掛ける各種建物を対象とする金属製ドア・シャッター・サッシの製造・販売、及び取付工事が対象となるが、売上高は2,072百万円(同5.1%増)、セグメント利益は111百万円(同180.1%増)と大幅な増益となった。この要因は高利益率のスポット案件によるものである。

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/5期	25/5期	
	実績	実績	前期比
売上高	19,430	20,636	6.2%
メンテナンス事業	17,459	18,573	6.4%
建設関連製品サービス事業	1,971	2,072	5.1%
(調整額)	-	-10	-
営業利益	736	1,020	38.6%
メンテナンス事業	696	909	30.5%
建設関連製品サービス事業	39	111	180.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. サービス種別売上高

工事案件は、教育機関等への空調機器の入替工事のほか、2024年5月期以前から継続しているコンビニエンスストア向け大型設備の入替工事が好調だったことなどにより、売上高は前期比10.8%増の6,029百万円、単体ベースの売上構成比は同2.0ポイント上昇し34.5%となった。有資格者やエンジニアの増員により、各種大型工事の受注が可能な体制を整えた成果といえる。定期案件は、売上高が同9.1%減の2,953百万円、売上構成比は同2.5ポイント減の16.9%となった。一部顧客の契約見直しの影響はあったが、他案件の受注状況は過去比堅調な状況にあり、一時的と見られる。修理案件は、コンビニエンスストア向けの保守対象店舗数増加等の理由で、売上高は同5.4%増の8,493百万円、売上構成比は0.5ポイント上昇し48.6%と堅調に推移した。

サービス種別売上高の推移

(単位：百万円)

	23/5期		24/5期		25/5期		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	前期比
工事	4,778	34.0%	5,440	32.5%	6,029	34.5%	10.8%
定期	2,951	21.0%	3,247	19.4%	2,953	16.9%	-9.1%
修理	6,324	45.0%	8,051	48.1%	8,493	48.6%	5.5%

注：数値は単体ベース

出所：決算説明会資料等よりフィスコ作成

4. 顧客属性別売上構成の推移

主力の「小売業」は、コンビニエンスストア向け受注の増加などが寄与したが、売上高は前期比0.8%減の8,714百万円、売上構成比は同2.6ポイント低下の49.9%となった。2番目に高い「設備管理・不動産」は売上高が同6.7%減の2,511百万円で売上構成比は同1.7ポイント減の14.4%となった。続く3番目のリース取り扱いを中心にした「その他」は、学校等や官公庁関連の大型空調更新工事をはじめ、建物の維持に必要な設備更新工事が増加し、売上高は同23.3%増の2,106百万円、売上構成比は1.9ポイント上昇の12.1%と躍進した。4番目の「学校・教育」も売上高が同25.7%増の1,574百万円と、受注拡大の成果が顕著に現れた。その他、「医療・介護・福祉」は売上高が同9.4%減、「飲食」は同57.6%増、「イベント施設」は同10.8%増となった。

業績動向

顧客属性別売上構成の推移

(単位：百万円)

	23/5 期		24/5 期		25/5 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
その他（リース等）	1,363	9.7%	1,708	10.2%	2,106	12.1%	23.3%
学校・教育	1,484	10.6%	1,252	7.5%	1,574	9.0%	25.7%
医療・介護・福祉	1,044	7.4%	1,315	7.9%	1,191	6.8%	-9.4%
イベント施設	299	2.1%	381	2.3%	422	2.4%	10.8%
設備管理・不動産	2,192	15.6%	2,690	16.1%	2,511	14.4%	-6.7%
小売業	7,213	51.3%	8,785	52.5%	8,714	49.9%	-0.8%
飲食	459	3.3%	608	3.6%	958	5.5%	57.6%

注：数値は単体ベース

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

5. 財政状態の概況

2025年5月期末の資産合計は前期末比1,335百万円増加し9,948百万円となった。このうち、流動資産は同1,333百万円増加し8,367百万円となった。主な要因は、現金及び預金が426百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が736百万円増加したことなどによる。固定資産は、投資有価証券が37百万円、繰延税金資産が16百万円増加したが、ソフトウェアが48百万円減少したことなどにより、同1百万円増加し1,580百万円となった。負債合計は同736百万円増加し5,135百万円となった。流動負債は仕入債務（支払手形及び工事未払金）が336百万円、未払法人税等が236百万円増加したことなどにより同933百万円増加し4,454百万円となった。固定負債は、長期借入金が172百万円減少したことなどにより同196百万円減少し、680百万円となった。純資産合計は親会社株主に帰属する当期純利益689百万円による増加、配当金の支払128百万円のほか、譲渡制限付株式報酬に伴う自己株式の減少12百万円などにより同598百万円増加し4,812百万円となった。これらの結果、自己資本比率は48.4%と前期末比0.5ポイント低下した一方、ROE（自己資本当期純利益率）は15.3%と前期比3.7ポイント上昇し資本効率は向上した。

財政状態

(単位：百万円)

	24/5 期末	25/5 期末	増減額
流動資産	7,033	8,367	1,333
固定資産	1,578	1,580	1
資産合計	8,612	9,948	1,335
流動負債	3,520	4,454	933
固定負債	877	680	-196
負債合計	4,398	5,135	736
純資産合計	4,214	4,812	598

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年5月期は新中期経営計画の初年度、各事業の重点施策を積極推進

1. 2026年5月期の業績見通し

2026年5月期の連結業績予想については、売上高 23,300 百万円（前期比 12.9% 増）、営業利益 1,130 百万円（同 10.7% 増）、経常利益 1,130 百万円（同 10.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 710 百万円（同 3.0% 増）を見込む。2026年5月期は後述する中期経営計画 2026-2028（2026年5月期～2028年5月期）の初年度となるが、同計画で定める各事業の重点施策達成に向けて、弾みをつける期間となることが期待される。また 2025年5月期に落札した、大阪府枚方市の「枚方市立小中学校教室等空調設備更新 DBO 事業」は、枚方市内におけるすべての小中学校（計 62 校）の空調設備設計・工事監理・施工及び維持管理を請け負うもので、2025年3月から 2043年3月末までの長期に及ぶ契約となる。落札金額約 81 億円のうち約半分は設計・施工業務となり、およそ 3 年間にわたり継続的に収益計上され、2026年5月期は十数億円規模の売上寄与が見込める。過去にない大型案件の受注であり、同案件の実績を踏まえた教育機関への横展開からの受注増が期待される。各事業別の重点施策としては、メンテナンスサービス事業では、地方中核都市を中心にエリアを拡大し、新規顧客獲得を図る予定だ。建物の老朽化や労働力不足の影響で、メンテナンスサービスへの高いニーズが見込める地域を優先的に開拓し、新規顧客の飛躍的な増加を図ると考えられる。地方進出にあたり顧客に密着したサービス提供を重視しており、自社で養成したサービスエンジニアを保守人財のキーマンとして地方拠点に配置し、地域のパートナー企業との連携によるサービス体制を敷く方針である。そのため内製化率を高める工夫を継続しており、結果として高い利益率を実現し安定した収益基盤を構築すると考えられる。ストック収益を支えるトータルメンテナンス事業については、中期経営計画 2026-2028 でのストック型売上比率拡大の方針に従い、施策を進める。具体的には、案件規模の大きい、オフィスビルや倉庫等を中心に大型施設を有する顧客の開拓や、工事案件受注顧客に対するメンテナンスサービスのクロスセル・アップセルにより顧客単価向上施策を進める。顧客開拓にあたっては、サービスエンジニアが同行して顧客に高度な提案活動を進め、成約率アップを図る。環境事業では、公共案件等を受注した顧客に対して、同社独自の三機型省エネソリューションの提案を拡大する。医療事業については、有資格者の増員等により長期契約モデルを確立し、病院等の攻略を図る。また各事業においては、サービスエンジニアの多能工化のほか、DX 推進としてデジタルツールの活用や定型業務の自動化等の施策を進める。これにより、販管費の抑制と業務効率化を両立させるとともに、顧客満足度上昇からの顧客単価アップで収益性向上を図る。

今後の見通し

2026年5月期 業績見通し

(単位：百万円)

	25/5期		26/5期		
	実績	売上比	計画	売上比	前期比
売上高	20,636	-	23,300	-	12.9%
営業利益	1,020	4.9%	1,130	4.8%	10.7%
経常利益	1,021	4.9%	1,130	4.8%	10.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	689	3.3%	710	3.0%	3.0%
ROE	15.3%	-	15%程度	-	-

出所：決算短信、中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

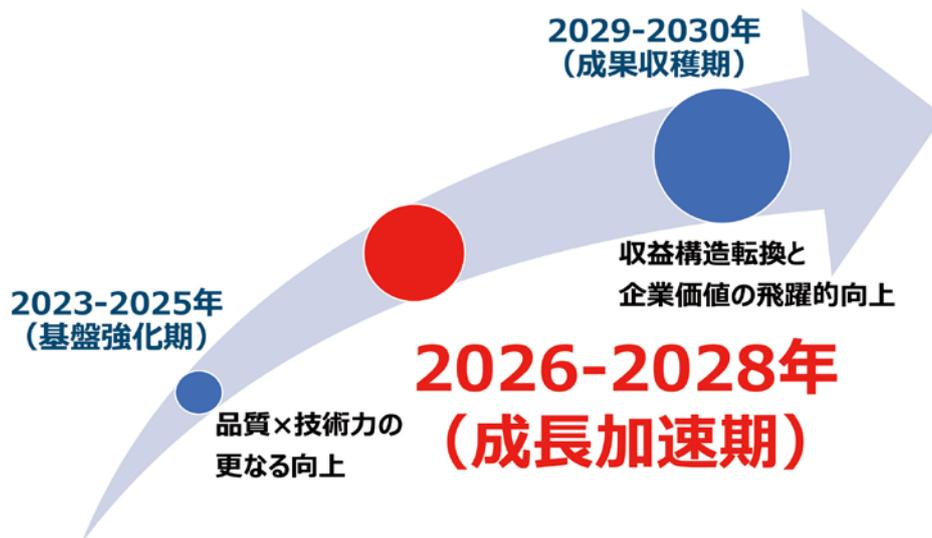
新中期経営計画を公表、ビジョン2030達成に向け成長を加速

2. 新中期経営計画の策定

2025年7月、2026年5月期～2028年5月期を対象とする新中期経営計画「中期経営計画2026-2028【人の三機】～『ビジョン2030』実現に向けた成長加速～」を策定した。2030年のあるべき姿を示した「ビジョン2030」では「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」の実現を目指している。新中期経営計画は、経営方針である「持続可能な成長と収益性のバランス確保」を前提に、現実的かつ意欲的な財務目標を策定し、「ビジョン2030」の実現に向けて成長加速期を支える。2025年5月期までの前中期経営計画は「ビジョン2030」実現に向けた収益基盤強化期にあたり、「品質×技術力の更なる向上」をテーマとして、重要技術の内製化や重点業種の生産性改善、環境事業の拡販、DX推進体制の整備に取り組み、売上高は年平均約20%の継続成長を達成した。営業利益は毎年平均75%超の継続成長、ROEは2025年5月期において15.3%を記録した。売上高、営業利益ともに最終年度の2025年5月期において過去最高と、定量目標をおおむね達成した。新中期経営計画では、「人の三機」をテーマとして、人的資本への積極的な投資を通じて人財価値の最大化と事業規模拡大の両立を図る。これらの達成により、2029年5月期～2030年5月期の成果収穫期において収益構造転換と企業価値の飛躍的向上を図る。新中期経営計画「中期経営計画2026-2028」はビジョン実現のための重要期間となると考えられる。

今後の見通し

「ビジョン 2030」の実現に向けたステップ



出所：決算説明会資料より掲載

(1) 基本戦略

新中期経営計画では、内部及び外部環境を分析の上、各事業に関する機会とリスクを整理し、各事業の基本戦略を策定している。

1) 人材育成・教育の強化

人材育成・教育の強化を新中期経営計画の最重要戦略と位置付け、「人が育つことで、サービスが育ち、会社が成長する」という成長原則を前提に、人事戦略や人材活用策を進める。人事戦略として人員基盤をさらに強化し、企業価値向上につなげる。人材活用策では「育成・活用・定着」のサイクル循環によりサービス品質の向上を図る。人材育成では教育投資予算に年間1億円を投入するほか、専門部署新設による全社レベルの育成体制を整備する。人材活用ではタレントマネジメントシステム導入による適材適所の政策を進める。人材定着では職場環境の向上や、社員のエンゲージメント向上施策を展開する。

2) 事業規模の拡大強化

「地域展開」と「新規市場開拓」施策を展開する。トータルメンテナンス事業、環境事業、医療事業の各分野において、地方中核都市の未開拓エリアを対象に地域展開することで新規顧客獲得を推進し、地方マーケットにおけるシェア拡大を目指す。内製化により多能工化したエンジニアを活用し、地域密着のサービス提供体制を構築することで、案件の利益率改善と安定した収益基盤の確立を実現する。保守人材については地方拠点への配属等、戦略的な対応を図る。トータルメンテナンス事業では、オフィスビル、倉庫等の大型施設を中心に新規顧客の発掘と獲得を進める。同社の強みとする、顧客のニーズに寄り添った提案を武器に、サービスエンジニア同行による質の高い提案活動を推進し、新規顧客獲得のみならず、既存の工事案件顧客に対してメンテナンスサービスをクロスセル・アップセルし、事業拡大につなげる。環境事業では、学校等の公共機関への三機型省エネソリューションの提案を推進する。医療事業では、大規模病院を中心に目標に掲げる20施設の新規顧客獲得を達成し、長期契約モデルを確立する。これら施策により、高収益基盤を獲得して収益のさらなる成長を目指す。

3) 提案営業力の高度化

新中期経営計画の策定にあたっての環境分析において、技術ノウハウの属人化やサービスエンジニアの偏り、デジタルツールによる業務最適化が進んでいないことが明らかになった。これらへの対応として、デジタルツールの活用と営業体制の整備を進める。前者では、顧客管理データ（CRM）と案件情報（SFA）を統合し、営業支援体制を再構築することで、効率的な営業活動と顧客への的確な提案を実現する。また、商談の進捗管理と予実差異分析の整備によりデータに基づく営業活動の評価と改善サイクルを確立し、営業力の継続的向上を図る。さらにサービスエンジニア同行営業で、社内の技術ノウハウを共有して専門的技術知識に裏付けられた説得力のある顧客提案を行い、受注率向上を図る。

4) DX 推進による収益力向上

デジタル技術活用による業務効率化と顧客満足度向上の両立を目指す。具体的施策として、タブレット受付アプリの導入拡大、DX 人材育成の推進、業務効率化ツールの全社展開を行う。タブレット受付アプリは顧客接点強化の中核ツールで、2025年5月期に1,000店舗を目標に導入を進めたが、実績は500店舗にとどまったことから、顧客の利用実態を踏まえた機能追加を行い継続的な導入拡大を目指す。DX 人材育成の推進では、2026年5月期よりDXリテラシー研修を開始しており、外部教育ツール活用による基礎から応用まで網羅した教育を進めている。全社員対象の公募制で、有望なDX人材を数多く育成する機会を創出している。業務効率化ツールについては、RPA※や施工現場向け業務デジタルツール等を全社展開し定型業務を自動化し、付加価値の高い業務に人材を集中させる。これらの施策で販管費を抑制し、業務効率化と顧客満足度及び顧客単価の向上を両立させ、収益性改善につなげる。

※ Robotic Process Automation の略で、ロボットによるプロセスの自動化を意味する。

5) 資本効率重視の経営の実現

株主期待に応える収益力の確立に向け、株主資本コストを超えるリターンを安定的に上げる「資本効率」を戦略の中核に据え、ROE15%を目安に収益力の確立を目指す。株主資本コストは過去3年で最大7.2%と試算され、2025年5月期のROEが15.3%であることから、現状は健全な水準と考えられる。収益力強化のため、人材教育投資に5億円、その他の成長投資に10億円を計画する。人材教育投資は研修施設や研修機会の充実、新規採用、報酬水準の向上を実施し、その他成長投資はM&A、DX推進、設備投資に振り向ける。株主還元については9億円のキャッシュ・アウトで、配当性向30%、DOE（株主資本配当率）3.0%を計画する。

(2) 財務目標

財務目標として、売上高、営業利益、営業利益率、及び事業部別売上高、ストック売上高の数値目標を掲げた。売上高は、M&A等による増加分除き、2028年5月期に32,650百万円（2025年5月期比58.2%増）、営業利益2,200百万円（同115.5%増）、営業利益率6.7%（同1.8ポイント増）、ROE18.0%（同2.7ポイント増）の達成を目指す。また事業部別売上高として、主力事業のメンテナンスサービス事業（環境事業を含む）は15,379百万円（同64.3%増）、トータルメンテナンス事業は13,620百万円（同68.1%増）を計画する。医療事業は具体的な数値を定めていないが、組織基盤強化で成長事業への育成を図る。ストック売上高は19,738百万円（同75.6%増）の成長を目指す。

今後の見通し

新中期経営計画の数値目標

(単位：百万円)

	25/5 期 実績	28/5 期	
		目標値	25/5 期比
全体指標			
売上高	20,636	32,650	58.2%
営業利益	1,020	2,200	115.5%
営業利益率	4.9%	6.7%	1.8pp
ROE	15.3%	18.0%	2.7pp
事業部別売上高			
メンテナンス事業	9,359	15,379	64.3%
トータルメンテナンス事業	8,102	13,620	68.1%
その他子会社など	3,175	3,650	15.0%
ストック売上高			
ストック売上高 (単体)	11,242	19,738	75.6%

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(3) 重点施策

1) メンテナンスサービス事業

安定収益基盤の深化を目指す。重点施策として、地方中核都市を中心としたエリア拡大による未開拓市場での顧客獲得、内製化による利益率改善、保守人材の育成と戦略的な拠点配置の3つを進める。同社の提供するサービスへの高いニーズが認められる地域を優先して顧客開拓を進めるとともに、人材の継続的な育成により地域に密着したサービス体制を確保し、多能工化された人材を適所に配置することで利益率の改善と顧客満足度向上の両立を図る。

2) トータルメンテナンス事業

事業基盤拡大に向け4点の施策を展開する。1点目はオフィスビルや倉庫等、顧客単価の高い大型施設の新規開拓である。また、工事受注顧客に対するメンテナンスサービスのクロスセルを強化して取引拡大を図る。2点目は顧客単価アップ施策で、サービスエンジニアの同行による高度な提案活動を受注率向上につなげる。顧客単価を1件当たり5%アップする目標を定め、商品組み合わせ施策を展開する。3点目についてはパートナー企業とリアルタイム連携システムを導入し、修理依頼、見積、作業報告等の業務についてスマートフォンによるペーパーレス処理を推進するとともに、作業進捗の見える化や報告漏れの防止、二重入力といったミスの削減を図る。4点目に関してはデジタルツールを活用した効率的な提案プロセスを構築し、提案業務をデジタル化して生産性向上を図る。これらの施策を進め、中期経営計画の目標の1つであるストック型売上の拡大を目指す。トータルメンテナンス事業の強みは、サービスエンジニア及び全国のパートナー企業のネットワーク、24時間365日対応可能なコールセンターの迅速対応、IT活用による付加価値向上能力といった点が挙げられ、これらの強みを有効活用する。

3) 環境事業

三機型省エネソリューションの展開を柱に、新たな収益源となるべく育成施策を進める。顧客の設備投資・運用改善・制度対応までを一体で支援する体制を整備し、独自の商材とノウハウを生かして顧客へ最適な省エネソリューションを提供する。また、省エネ制御システムと遠隔監視サービスを組み合わせたパッケージ提案を強化し、エネルギー使用の最適化と運用コスト削減を同時に実現する総合ソリューションを提供する。現在同社で進める産学連携及び建築設計領域とのアライアンスによる AI 空調技術の研究成果を段階的に取り入れ、ソリューションをレベルアップし、高度な省エネ制御を実現する。さらに、初期投資負担軽減に資する業務リースや PPA（電力販売契約）モデルの導入を促進し、顧客の資金負担を抑えつつ、環境対応を進める新事業モデルを展開する。

4) 医療事業

「安定高単価×継続収益モデルへの転換」を目指し、医療施設に特化した専門性の高いサービス提供を通じて、高収益事業への成長を図る。医療機関ならではの特殊なニーズに対応できる技術力と信頼関係の構築に注力することで、医療分野での競争優位性を確立する。具体的施策としては、官公立病院向け長期契約モデルを確立し、安定的な収益基盤を構築する。また、医療機関特化型のサービスメニューを確立し、感染対策や空気清浄度・温湿度・水質管理等の医療機関に特化したサービス提供を図る。さらに、製薬会社向けのサービスメニューとして稼働性能適正点検、機器バリデーション（検証）等の提供や、地域中核病院とのアライアンス推進による地域医療ネットワークとの連携で効率的な事業展開を進める。

5) 人財、教育への投資

前中期経営計画で大幅に人員増強したにもかかわらず、業務品質や顧客対応力、収益性の面に対する育成に課題を残したことから、新中期経営計画では人財育成をさらに強化する。重点施策として、早期戦力化・業務標準化・多能工化といった3本柱の人財育成を図るため、階層別研修プログラムの策定、タレントマネジメントシステムの導入、ナレッジ動画化、OJT教材の標準整備、多能工化に向けたローテーション育成と評価制度の再設計、拠点ごとの「教育リーダー」制度創設を実施し、人財価値の最大化を目指す。「中期経営計画2026-2028」では改めて「人の三機」を前面に掲げており、300名を超える自社育成のサービスエンジニアの存在や、設計・施工からメンテナンスサービスまでの一貫提供、及び独立系企業であることを強みの源泉としており、強みを一層強化して事業基盤の拡大につなげる。

6) 配当方針・株主施策

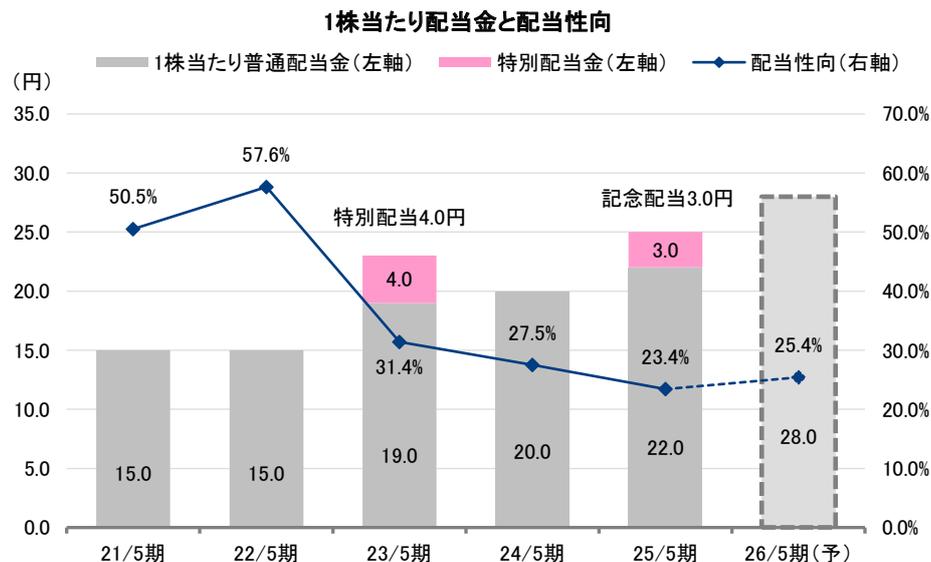
配当方針として、配当性向30%、DOE3.0%を目標とする。安定的かつ持続的な配当を基本方針に、業績向上に伴い段階的に配当水準の引き上げを目指す。株主施策として、長期保有の優遇制度やIR活動の強化を行う。

株主還元策

新中期経営計画の方針を反映し、 2026年5月期の配当は年28.0円を予想

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。2025年5月期の配当については、上場10周年に伴い、普通配当22.0円に記念配当3.0円を加え、前期比5.0円増配の1株当たり25.0円とし、配当性向は23.4%となった。2026年5月期の配当予想については、新中期経営計画における配当性向30%、DOE3.0%の目標に従い、前期比6.0円増配（記念配当を除く）の1株当たり28.0円を予定する。配当性向は25.4%の見込みである。

また、株主優待制度として、2025年5月期までは、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単元（100株）以上を保有している株主に対し、QUOカード1,000円分を進呈していたが、2026年5月期より見直し、保有株式数及び継続保有期間に応じてQUOカードの贈呈金額を増加させる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待の新制度

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

出所：決算説明会資料より掲載

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・表示したのですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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