

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 >>>

2026年9月7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. 2026年5月期の業績概要	01
3. 2027年5月期の業績見通し	01
4. 経営統合の発表	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. 2026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	13
5. 財務状況	13
■ 今後の見通し	14
1. 2027年5月期の業績見通し	14
2. 中期経営計画の進捗状況	15
■ トピックス	16
1. 経営統合の目的	17
2. 株式交換について	17
3. 持株会社の体制	17

要約

2026年5月期は前期に続き過去最高業績。 シンメンテホールディングスとの経営統合を発表

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。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. 2026年5月期の業績概要

2026年5月期の連結業績は、売上高24,253百万円(前期比17.5%増)、営業利益1,170百万円(同14.6%増)、経常利益1,174百万円(同15.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益853百万円(同23.8%増)と2ケタの増収増益となり、売上高、営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に続き過去最高を更新した。期初予想に対しては、売上高が104.1%、営業利益が103.5%、経常利益が103.9%、親会社に帰属する当期純利益が120.1%といずれも達成し、好調な業績推移となった。空調設備等のメンテナンス業界において、国際情勢等を背景としたエネルギーコストの高まりから、関連設備の維持管理費用削減へのニーズが高い水準で推移するなか、2025年2月の大阪府枚方市立小中学校の空調設備更新事業落札をはじめとする設備更新案件の受注が好調に進捗し、好調な業績につながった。売上面では、主力のメンテナンス事業において、設備機器の更新に係る工事案件の受注が進み、特に「学校・教育」や「飲食」部門の売上が大きく伸長し同16.8%増となった。建設関連製品サービス事業では個別案件の受注獲得の増加で同25.0%増と増収となった。利益面では、大型の工事案件受注等による収益増や子会社の高収益案件の受注増によりフロー案件の売上総利益が増加した。一方、一部顧客の取引条件見直しにより定期メンテナンス契約に係るストック案件の売上総利益が減少したほか、人財採用の積極化に伴う労務費や販管費の増加があった。結果、トータルで営業利益は増益、営業利益率は4.8%となり中期経営計画で掲げる目標水準を達成した。

3. 2027年5月期の業績見通し

シンメンテホールディングス<6086>との経営統合の発表に伴い、同社は2027年5月期の連結業績予想を非開示としている。2027年5月期は現中期経営計画の2期目として、引き続き同計画で定める重点施策を推進していくものと予想される。具体的には、メンテナンス事業においては、内製化を通じた安定収益基盤の確立、地方中核都市等における新規顧客獲得、保守人財の育成と戦略的な配置、トータルメンテナンス事業においては、提案型営業の高度化による大型施設案件の開拓、顧客単価アップ施策、パートナー企業との連携強化(リアルタイム連携システム導入)が挙げられる。その他医療事業や環境事業における計画の進捗が期待される。

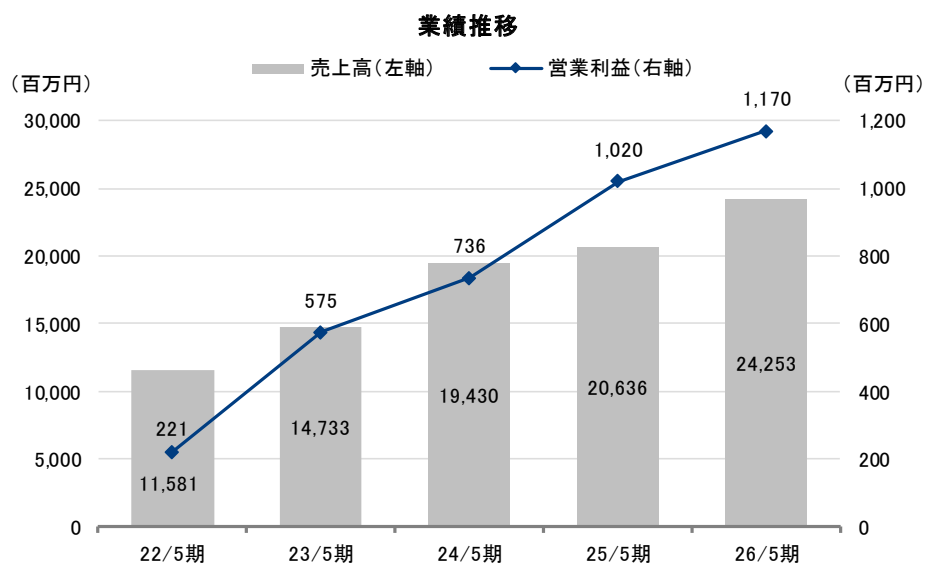
要約

4. 経営統合の発表

同社は、2026年5月期業績の発表に合わせ、シンメンテホールディングスとの経営統合を発表した。同社での定時株主総会(2026年8月28日開催)、並びにシンメンテホールディングスでの臨時株主総会(2026年9月4日開催)における決議を経て、2026年12月1日を効力発生日として経営統合契約が発効する。既に持株会社体制を敷くシンメンテホールディングスを持株会社に、その傘下に同社とシンメンテホールディングスの子会社であるシンプロメンテ(株)及び(株)テスコが置かれる。なお持株会社の名称は「三機シンメンテホールディングス(株)」となる。

Key Points

- ・ 2026年5月期は前期に続き売上高、営業利益、最終利益は過去最高を更新
- ・ 学校向け空調設備更新の大型案件等、設備更新案件や多店舗展開顧客向けサービスの受注が好調
- ・ シンメンテホールディングスとの経営統合を発表



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」を推進した。なお、2026年8月28日付で北越氏は退任し、越智玲緒奈(おちれおな)氏が代表取締役社長に就任した。また、シンメンテホールディングスとの経営統合に伴い、今後は新しい経営体制になる(詳細後述)。

三機サービス | 2026年9月7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)ダイキンアブライドシステムズ)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
2025年12月	(株)Sanki Next Repair(同社100%出資)を設立
2026年 8月	越智玲緒奈氏が社長に就任

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、300名以上の同社サービスエンジニアと全国の協力パートナー2,900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
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	データ管理 ■ 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	料金体系 ■ 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、震書にて通知	進捗管理 ■ 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、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。

(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/高齢者介護施設では、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などが競合となる。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。なお、シンメンテホールディングスとは、顧客基盤や技術の共有によるシナジー創出に向け、2026年12月1日に経営統合する予定である。

会社概要

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、循環型ビジネスモデルを最大の強みとしており、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げている。

業績動向

2026年5月期は過去最高の売上高、営業・最終利益を継続。 教育機関向け、飲食関連の受注が伸長

1. 2026年5月期の業績概要

2026年5月期の連結業績は、売上高24,253百万円(前期比17.5%増)、営業利益1,170百万円(同14.6%増)、経常利益1,174百万円(同15.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益853百万円(同23.8%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は、前期に続き過去最高を更新した。期初予想に対しては、売上高(23,300百万円)が104.1%、営業利益(1,130百万円)が103.5%、経常利益(1,130百万円)が103.9%、親会社に帰属する当期純利益(710百万円)が120.1%といずれも達成し、好調な業績推移となった。

同社の属する空調設備等のメンテナンス業界においては、国際情勢等を背景としたエネルギーコストの高まりから、関連設備の維持管理費用削減へのニーズが高い水準で推移している。同社においても、2025年2月の大阪府枚方市立小中学校の空調設備更新事業落札をはじめとする設備更新案件の受注が好調に進捗しており、2026年5月期の好調な業績につながった。売上面では、主力のメンテナンス事業において、設備機器の更新に係る工事案件の受注が進み、特に「学校・教育」や「飲食」部門の売上が大きく伸長し同16.8%増となった。建設関連製品サービス事業では個別案件の受注獲得の増加で同25.0%増と増収となった。利益面では、大型の工事案件受注等による収益増や子会社の兵庫機工での高収益案件の受注増によりフロア案件の売上総利益が増加した。一方、一部顧客における取引条件見直しにより定期メンテナンス契約に係るストック案件の売上総利益が減少したほか、人材採用の積極化に伴う労務費や販管費の増加があった。結果、トータルで営業利益は増益、営業利益率は4.8%となり中期経営計画で掲げる目標水準(4.8%)を達成した。

業績動向

2026年5月期連結業績

(単位：百万円)

	25/5期		期初予想	26/5期		前期比	達成率
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	20,636	-	23,300	24,253	-	17.5%	104.1%
売上総利益	4,693	22.7%	-	5,066	20.9%	7.9%	-
販管費	3,673	17.8%	-	3,896	16.1%	6.1%	-
営業利益	1,020	4.9%	1,130	1,170	4.8%	14.6%	103.5%
経常利益	1,021	4.9%	1,130	1,174	4.8%	15.0%	103.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	689	3.3%	710	853	3.5%	23.8%	120.1%

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、事業の拡大には人材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。好調な受注動向を受けて現場業務を熟知した多数のエンジニアへの需要が高まっているほか、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が喫緊の課題となっている。2025年5月期までの前中期経営計画においては大幅な人員増強を果たした一方で、十分な育成が追いついていないとの認識から、2026年5月期からの現中期経営計画では教育投資額として年1億円を継続して投下していくとともに、重点施策として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(TMS)の導入、ナレッジ動画化、OJT教材の標準装備、エンジニアの多能化に向けたローテーション育成と評価制度の再設計等を進めている。具体的な施策事例としても、現場作業の習熟のため、研修センターに実際の作業現場となる、営業中のコンビニエンスストアを模した環境を設定し、そこで実際の作業対象となる機器を用いた研修・指導を行うなど、実効性の高い教育を行っている。また、従業員の資格取得奨励のため、資格試験の受験料負担や資格手当支給等の制度を整備している。加えて、各種施工管理者については未経験者の中途採用を積極化させている。

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21,696百万円(前期比16.8%増)、セグメント利益は1,070百万円(同17.7%増)と増収増益となった。枚方市小中学校の空調設備更新事業においては、受注総額81億円のうち約2分の1が工事受注額(残り2分の1は工事後15年間の保守費用)となり、2026年5月期より3事業年度にわたって収益計上される。その効果に加えて、他の教育関連の受注や全国展開する飲食業向けの設備更新案件の受注増が増収増益に結び付いた。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2,591百万円(同25.0%増)、セグメント利益は103百万円(同7.2%減)と増収ながら、前期の大幅な増益の反動で減益となった。

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/5期 実績	26/5期	
		実績	前期比
売上高	20,636	24,253	17.5%
メンテナンス事業	18,573	21,696	16.8%
建設関連製品サービス事業	2,072	2,591	25.0%
(調整額)	-10	-34	-
営業利益	1,020	1,170	14.6%
メンテナンス事業	909	1,070	17.7%
建設関連製品サービス事業	111	103	-7.2%
(調整額)	-	-3	-

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、飲食業向けの設備更新案件が好調に推移し、売上高は前期比57.3%増の9,482百万円、単体ベースの売上構成比は同11.7ポイント上昇し46.2%と大きく伸長した。大型案件受注に加え、受注体制を支える施工管理の有資格者やエンジニアの増員、施工管理支援ツール「Photoruction」の導入等による管理業務のデジタル化やペーパーレス化といった業務の効率化策を進めたことも寄与した。定期案件は、売上高が同2.0%減の2,894百万円、売上構成比は同2.8ポイント減の14.1%となった。一部顧客の契約見直しの影響はあったが、他案件の受注がカバーした状況である。修理案件は、一部顧客のトータルメンテナンスサービス関連の減収影響により、売上高は同4.1%減の8,148百万円、売上構成比は8.9ポイント減少し39.7%となった。

サービス種別売上高の推移

(単位：百万円)

	24/5期		25/5期		26/5期		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	前期比
工事	5,440	32.5%	6,029	34.5%	9,482	46.2%	57.3%
定期	3,247	19.4%	2,953	16.9%	2,894	14.1%	-2.0%
修理	8,051	48.1%	8,493	48.6%	8,148	39.7%	-4.1%

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

4. 顧客属性別売上構成の推移

主力の「小売業」が、トータルメンテナンス事業における一部顧客の取引条件見直しの影響から売上高は前期比6.9%減の8,116百万円、売上構成比は同10.4ポイント減の39.5%となった。一方で「学校・教育」が大型案件受注効果で売上高3,121百万円(前期比98.3%増)、売上構成比は同6.2ポイント増の15.2%に伸びた。3番目に高い構成比を占める「設備管理・不動産」は売上高2,659百万円(同5.9%増)、売上構成比13.0%(同1.4ポイント減)だった。4番目の「その他」は売上高2,451百万円(同16.4%増)、売上構成比11.9%(同0.2ポイント減)となった。5番目の「飲食」は売上高2,394百万円(同149.9%増)、売上構成比11.7%(同6.2ポイント増)と大きくシェアを伸ばした。その他「医療・介護・福祉」は売上高1,377百万円(同15.6%増)、売上構成比6.7%(同0.1ポイント減)、「イベント施設」は売上高406百万円(同3.8%減)、売上構成比2.0%(同0.4ポイント減)となった。

顧客属性別売上構成の推移

(単位: 百万円)

	24/5期		25/5期		26/5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)	1,708	10.2%	2,106	12.1%	2,451	11.9%	16.4%
学校・教育	1,252	7.5%	1,574	9.0%	3,121	15.2%	98.3%
医療・介護・福祉	1,315	7.9%	1,191	6.8%	1,377	6.7%	15.6%
イベント施設	381	2.3%	422	2.4%	406	2.0%	-3.8%
設備管理・不動産	2,690	16.1%	2,511	14.4%	2,659	13.0%	5.9%
小売業	8,785	52.5%	8,714	49.9%	8,116	39.5%	-6.9%
飲食	608	3.6%	958	5.5%	2,394	11.7%	149.9%

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. 財務状況

2026年5月期末の資産合計は前期末比203百万円増加し10,151百万円となった。このうち、流動資産は同48百万円減少し8,319百万円となった。主な要因は、現金及び預金が208百万円減少、受取手形、売掛金及び契約資産が40百万円減少したことによる。固定資産は、投資有価証券が170百万円増加、有形固定資産が51百万円増加したことなどにより、同248百万円増加し1,829百万円となった。負債合計は同613百万円減少し4,521百万円となった。流動負債は仕入債務(支払手形及び工事未払金)が183百万円減少、未払法人税等が172百万円減少したことなどにより同517百万円減少し3,937百万円となった。固定負債は、長期借入金が115百万円減少したことなどにより同96百万円減少し、584百万円となった。純資産合計は、親会社株主に帰属する当期純利益853百万円を計上したことで利益剰余金が692百万円増加し、同816百万円増加の5,629百万円となった。これらの結果、自己資本比率は55.5%と前期末比7.1ポイント上昇、ROE(自己資本当期純利益率)は16.3%と前期比1.0ポイント上昇し資本効率は向上した。

業績動向

財務状況

(単位：百万円)

	25/5期末	26/5期末	増減額
資産合計	9,948	10,151	203
流動資産	8,367	8,319	-48
固定資産	1,580	1,829	248
負債合計	5,135	4,521	-613
流動負債	4,454	3,937	-517
固定負債	680	584	-96
純資産合計	4,812	5,629	816

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

経営統合発表に伴い2027年5月期の予想は非開示。 引き続き中期経営計画の下、各事業の重点施策を推進

1. 2027年5月期の業績見通し

同社は2026年5月期の決算発表と同時に、シンメンテホールディングスとの経営統合を発表した。これに伴い、同社は2027年5月期の連結業績予想を非開示としている。2027年5月期は現中期経営計画の2期目として、引き続き同計画で定める重点施策を推進していくものと予想される。具体的には、メンテナンスサービス事業においては、内製化を通じた安定収益基盤の確立、地方中核都市等における新規顧客獲得、保守人材の育成と戦略的な配置、トータルメンテナンス事業においては、提案型営業の高度化による大型施設案件の開拓、顧客単価アップ施策、パートナー企業との連携強化(リアルタイム連携システム導入)が挙げられる。医療事業では、「安定高単価×継続収益」への転換を目指し、官公立病院向け長期契約モデルを確立するほか、医療機関特化や製薬会社向けサービスを確立する。環境事業では、「三機型省エネソリューション」を軸に省エネ制御やPPA(電力販売契約)モデル導入を推進する。

2. 中期経営計画の進捗状況

2026年5月期～2028年5月期を対象とする中期経営計画「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～」は、2030年のあるべき姿を示した「ビジョン2030」に基づく「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」の実現を目指すための成長加速期と位置付けられている。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、収益基盤を強化すべく、人的資本への積極的な投資による人財価値の最大化を通じて事業拡大を図る。2028年5月期の財務目標として、売上高32,650百万円、営業利益2,200百万円、営業利益率6.7%、ROE18.0%を掲げている。事業別売上高は、メンテナンスサービス事業(環境事業含む)で15,379百万円、トータルメンテナンス事業で13,620百万円、その他(子会社等)で3,650百万円としている。売上計上形態別では、ストック売上高を19,738百万円とした。計画初年度である2026年5月期の実績は、売上高24,253百万円(達成率104.1%)、営業利益1,170百万円(同103.5%)となり、営業利益率は4.8%と計画どおり進捗した。2027年5月期は経営統合という大きなイベントを控えており、現中期経営計画の取り扱いについては今後同社から具体的な方針が示されるものと思われる。

中期経営計画の進捗状況

(単位: 百万円)

	25/5期 実績	26/5期		28/5期	
		目標値	実績	目標値	25/5期比
全体指標					
売上高	20,636	23,300	24,253	32,650	58.2%
営業利益	1,020	1,130	1,170	2,200	115.0%
営業利益率	4.9%	4.8%	4.8%	6.7%	1.8pp
ROE	15.3%	-	16.3%	18.0%	2.7pp

出所: 決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

重点施策の進捗状況として、メンテナンスサービス事業においては、安定的な収益基盤の整備や保守人財の育成と戦略的な拠点配置施策が進行中だ。その一環として、業務用空調機器等の保守を担うエンジニアの採用や、空調設備の入替工事等を担う各種施工管理者の採用を進めている。保守エンジニアについては新卒・中途採用を進めている。特に中途採用では未経験者を積極採用している。未経験者の早期現場対応に加え、多能工化を目指し、同社研修センターにおいて、実際に修理や新規導入の対象となる機器を用いた研修・指導を行っている。これにより、エンジニア各人が設備・設計やメンテナンス等のサービスを一貫して対応できる体制を築く。ほかに、OJTによるONE ON ONE型教育に加え、集合研修により現場での実地作業に近い指導を展開している。また、案件増加に伴って管工事施工管理技師資格保有者の増員も必要となっているが、経験者の中途採用に加え、社内における資格取得の奨励により対応している。同資格保有者は2025年11月現在で80名を超えており、さらに建設、電気系の資格保有者を含めると400名を超える社員(のべ人数)が各種資格を保有し、その専門知識を生かして業務に従事している。これら人財育成施策が安定した収益基盤の確立に寄与する要因となっている。

今後の見通し

またメンテナンスサービスの新たな形として、同社は「センドバック方式」による機器修理サービスを行うべく、子会社(株) Sanki Next Repairを設立し2026年5月期より業務を開始している。センドバック方式とは、不具合の発生した機器を現場で修理するのではなく、現場には交換用機器を設置し、不具合機器を持ち帰って修理する方式である。コンビニエンスストアに設置された電子レンジやホットウォーマー等、顧客対応があるために現場での修理が不向きな機器にとっては好都合な方式である。実際同社は一部のコンビニエンスストアとの間でサービスを開始している。同社の得意とする小売業や飲食業向けのサービスとして今後高いニーズが期待できる分野と思われる、同社としては修理データや運用ノウハウ等を蓄積しながらサービスを最適化し、業績向上につなげる方針である。

その他、メンテナンスサービス事業、トータルメンテナンス事業の各事業において「DX推進による収益性向上」に向けた施策を展開中だ。DX施策として、「受付アプリ」「営業支援システム」「工事管理ツール」「ウェアラブルカメラ・映像クラウドサービス」「AI活用研修」を進めている。「受付アプリ」は、従来顧客から電話により受け付けていたメンテナンス依頼等をタブレットやスマートフォン端末のアプリケーションで受け付けるもので、導入店舗数は2026年5月期末時点で828店舗となり、2025年6月から約1.6倍に拡大している。これにより、パートナー企業とのリアルタイム連携が可能となり、修理依頼・見積・作業報告といった業務処理のペーパーレス化と業務負荷の軽減が進んでいる。「営業支援システム」はクラウドベースの顧客管理や営業支援製品である「Salesforce」を活用したもので、顧客情報や案件情報の管理を高度化する。これにより、提案営業力の高度化と営業生産性の向上、並びにトータルメンテナンスサービスの拡大によるストック型収益率の向上に取り組んでいる。「工事管理ツール」は施工管理支援のための製品である「Photoruction」を大阪府枚方市から受注した大型案件対応のために導入、現場の管理業務において作業のペーパーレス化による業務効率化や工品質の強化、工事情報のデジタル化によるデータ改ざんリスクの排除といったコンプライアンス面を強化している。また「ウェアラブルカメラ・映像クラウドサービス」も同様に工事現場で活用しており、作業の様子を遠隔の事務所等から手軽に録画することで、作業手順の見える化やエンジニア向け研修に役立てている。今後は空調設備入替工事等においてもこれらの施策を展開するほか、ツール群の導入に加え、社内でのAI活用に向けて役員向けの研修や従業員向け研修を積極的に開催し、AI活用を含めたDX人材育成の推進を併せて行っている。

■ トピックス

シンメンテホールディングスとの経営統合を発表

シンメンテホールディングスとの経営統合については、同社での定時株主総会(2026年8月28日開催)、並びにシンメンテホールディングスでの臨時株主総会(2026年9月4日開催)における決議を経て、2026年12月1日を効力発生日として経営統合契約が発効する。既に持株会社体制を敷くシンメンテホールディングスを持株会社に、その傘下に同社とシンメンテホールディングスの子会社であるシンプロメンテ、テスコが置かれる。なお持株会社の名称は三機シンメンテホールディングスとなる。

1. 経営統合の目的

シンメンテホールディングスは、大手飲食業界や物販・小売業、介護業等を主要顧客とし、店舗・施設の設備・機器及び内外装の不具合に対して、顧客の本部組織に代わってメンテナンスを行うことを主たる事業としている。日本全国の店舗・施設からのメンテナンス依頼を受け付け、依頼の種類、地域、内容等に応じて協力業者(メンテキーパー)から適切な業者を選定・手配し、不具合を解決するといったメンテナンスサービスをワンストップで提供できる強みを有している。両社が事業を展開するメンテナンスサービス市場では、建物・設備の老朽化に伴う改修・更新需要に加え、省エネ・カーボンニュートラルへの対応や、電力コストの削減等の必要性を背景に、建物・設備に対するメンテナンス需要は底堅く推移している状況である。一方で顧客は、メンテナンス事業者に対して故障対応や単発工事ではなく、点検・修理・更新需要への対応や、予防保守・省エネ等の提案を含めた継続的なパートナー関係を求める傾向が強まっている。このような状況下、協力業者や専門人財を安定的に確保することは、両社にとっての共通課題である。この認識の下、ともに全国規模でトータルメンテナンスサービスを展開する企業同士で経営統合の意向が固まってきたようだ。

経営統合の実施により、両社がこれまで培ってきた顧客基盤、専門人財、技術・ノウハウその他の経営資源を相互に活用し、サービス品質の向上及び経営効率の改善を可能とする強固な経営基盤を構築する。これにより、顧客への提供価値の最大化と両社グループのさらなる企業価値の向上につなげる方針である。シンメンテホールディングスの有する全国の多店舗顧客に対する受付・手配・案件管理等の司令塔機能に関する強みと、同社の有する300名を超える技術者集団の持つ技術力や現場での実行力に関する強みを融合させ、顧客基盤の拡大と既存顧客における取扱領域の拡大を推進し、顧客への提供価値の最大化と企業価値の向上を目指す。なお現時点で想定するシナジーとして、「顧客基盤の相互活用によるクロスセル機会の創出」「技術やノウハウの共有によるサービス品質の向上」「サービス提供体制に係るノウハウの相互活用による事業基盤の強化」「営業拠点の相互活用及び最適化による営業エリア拡大とコスト効率化」「経営基盤の効率化」「成長投資の加速」の6点を挙げている。

2. 株式交換について

本経営統合は株式交換方式により実施される。株式の割当比率は、同社株式1株に対してシンメンテホールディングス株式1.920株が割当交付される(ただし株式交換時の直前にシンメンテホールディングスが保有する同社株式については、割当は行わない)。株式交換の実施に伴い、同社株式は2026年11月27日付で上場廃止(最終売買日は2026年11月26日)となる予定である。なお、同社株式の上場廃止に伴い、現行の株主優待制度は2026年5月31日を基準日とする優待贈呈をもって廃止された。

3. 持株会社の体制

持株会社の代表取締役会長には同社の代表取締役会長の中島義兼氏が就任する予定である。また代表取締役社長にはシンメンテホールディングスの代表取締役会長兼社長の内藤秀雄氏が就任する予定である。また役員構成は両社が指名する役員が同数ずつとなるよう、シンメンテホールディングス側の役員4名に新任取締役として同社側から中島義兼氏を含む4名が就任する予定である。また社外取締役2名、常勤監査役2名、非常勤監査役2名が就任する予定で、こちらも両社の指名で半数ずつとする予定である。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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、配布等することは強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