

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アール・エス・シー

4664 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 7 月 2 日 (水)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2025 年 3 月期の業績概要	01
3. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
4. 中期経営計画	02
■ 事業概要	03
■ 沿革	04
■ 企業特長	04
■ 業績動向	06
■ 決算概要	08
1. 2025 年 3 月期の業績概要	08
2. 2025 年 3 月期の総括	10
■ 主な活動実績	10
1. 警備 DX (AI 警備システム) の導入実績	10
2. 清掃業務を手掛けるクリーンフォースの子会社化	12
■ 業績見通し	12
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	12
2. 弊社の見方	13
■ 中期経営計画	13
1. 中期経営計画の方向性 (今後の成長戦略)	13
2. これまでの進捗	14
3. 2026 年 3 月期の重点取り組み	15
4. 中長期の注目点	16
■ サステナビリティ経営	16
■ 株主還元策	17

要約

2025 年 3 月期は期初計画を上回る増収増益。 警備 DX の取り組みにも大きな進展

1. 会社概要

アール・エス・シー <4664> は 2021 年に創業 50 周年を迎えた総合ビルメンテナンス企業であり、人材サービスも展開している。「信頼されるサービスを提供し、人が生活するあらゆる場面において、常に安全・安心・快適な環境を創造していきます」を経営理念に掲げ、「サンシャインシティ」や「丸の内ビルディング（以下、丸ビル）」など、日本を代表するビルの管理業務を手掛けている。創業来の主力である警備保障に加え、清掃、設備・受付、人材サービスなどを組み合わせた総合的なサービス提案に強みがあり、業績は堅調に推移している。今後は業界における DX 化に向けて、機械化や新技術（セキュリティロボットや AI 等）を積極的に活用し、持続的な成長を目指す方針である。

5 ヶ年の中期経営計画は最終年度に入っているが、業績目標を達成する見込みである。また、戦略面でも、セコム <9735> との業務提携によるセキュリティロボットの導入、内装工事等を手掛ける友和商工（株）の子会社化、（株）アジラとの業務提携（AI 警備システムの導入）など、経営基盤の強化や将来を見据えた取り組みで着々と実績を積み上げてきた。警備 DX の流れや業界再編の動きが加速するなかで、同社はまさに変革期を迎えている。

2. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 9.2% 増の 8,845 百万円、営業利益が同 6.0% 増の 301 百万円と、期初計画（売上高 8,103 百万円、営業利益 152 百万円）を上回る増収増益となった。売上高は、前期好調だった臨時業務受注（グループ会社友和商工の工事業務）の反動減、並びに予定されていた官公庁大型長期案件の終了による影響があったものの、建物総合サービス（警備・清掃部門等）での新規業務の開始や、大型周年イベント業務の受託等により、増収となった。損益面については、期初計画に沿った人的投資（賃上げ等）や建築資材等の高騰がコスト増大要因となったものの、増収による収益の底上げより増益を確保した。活動面では、サンシャインシティプリンスホテルにて AI 警備システムを取り入れた警備業務を開始したほか、サンシャインシティ各エリアにおける本格運用、さらには HarezaTower（池袋）での実証実験の開始など、警備 DX の実現に向けて進展を図った。

3. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 6.2% 減の 8,300 百万円、営業利益が同 0.3% 減の 300 百万円と見込んでいる。減収要因は、前期業績に大きく寄与した大型周年イベントの反動減によるものだ。一方、その反動減を大阪・関西万博の警備を受注したことに加え、前期開始した警備・清掃部門の新規受託案件による通年寄与、さらには新たに竣工する大型複合施策の警備業務並びに関西エリアの清掃業務の受注によりカバーし、減収ながら営業利益は前期並みを確保する見通しである。営業利益率もコスト増に見合う価格改定により改善を図る。

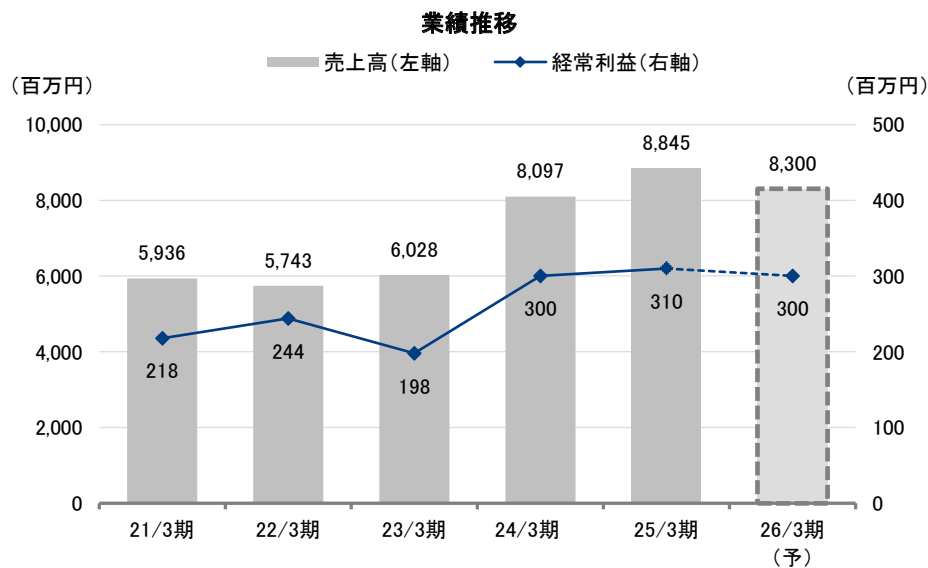
要約

4. 中期経営計画

最終年度を迎えた中期経営計画では、1) 収益力の向上（ソリューション提案、エリア管理体制の構築）、2) 技術力の強化（サービス品質の維持 / 向上、新技術の導入）、3) 職場環境の改善（従業員エンゲージメントの向上、女性の活躍推進）、4) 経営基盤の強化（持続的な成長の実現、環境への配慮）を基本戦略として、持続的な利益成長の基盤づくりに取り組んでいる。業績目標はおおむね達成する見込みであるが、加えて、戦略面では M&A による経営基盤の強化や他社との連携を通じた AI 警備システムの導入などで大きな成果を上げた。次のステージに向けてどのように仕上げをしていくのか、次の中期経営計画ではどのような方向性が示されるのかに注目したい。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期はマイナス要因を打ち返し、期初計画を上回る増収増益。活動面では AI 警備システムの導入に向けて進展
- ・ 2026 年 3 月期は大型案件の反動減により減収減益も、中期経営計画をおおむね達成する見込み
- ・ 中期経営計画の最終年度を迎え、引き続き警備 DX の推進や人的資本の強化、M&A 等により持続的な利益成長の基盤づくりに取り組む方針



注：各値は百万円未満を四捨五入
 出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

**「サンシャインシティ」や「丸ビル」などのビル管理業務のほか、
 人材サービスも展開。
 「機械化」と「セキュリティロボット・AI等の新技術の活用」にも
 積極姿勢**

事業セグメントは、「建物総合管理サービス事業」と「人材サービス事業」の2つで、「建物総合管理サービス事業」が売上高全体の約80%を占める。各事業の概要は以下のとおりである。

(1) 建物総合管理サービス事業

官公庁、民間企業の事務所ビルをはじめ、店舗、ホテル、病院等各種建物に対する警備保障、清掃、オフィスサービス（受付など）、設備管理などを行っている。「サンシャインシティ」や「丸ビル」など、日本を代表するビルの管理業務を含め、コアとなる継続受託施設数は200を上回る（臨時受託並びに巡回警備を除く）。仙台支店、名古屋支店、大阪支店のほか、子会社には（株）アール・エス・シー中部（名古屋）や友和商工（株）（東京）、新たにグループインした（株）クリーンフォース（東京）を有するが、東京地区における売上高構成比が高い。また、任意団体「警備員研修所」の運営にも携わっており、サービスの品質向上や人材育成にも注力している。2018年1月には警備品質の向上や新サービスの創造等を目的にセコムと業務提携契約を締結し、セキュリティロボットやAI活用などで連携を図っている。2023年8月にはAI警備システムの開発・販売を行うアジラとの業務提携を締結した。

(2) 人材サービス事業

1986年からスタートした事業であり、オフィス・事務関連、営業・販売・サービス関連、IT関連、製造・物流・軽作業、イベント関連などで構成されている。「建物総合管理サービス事業」との親和性が高く、総合的な提案力を形成する要素にもなっている。

沿革

1971 年に設立。 サンシャインシティとともに実績を積み上げてきた歴史

1971 年 9 月に建物内外の安全及び維持管理を目的として、東京都港区に総合ビル管理（株）として設立された。設立当初は、官公庁や民間企業の事務所ビルをはじめ、公共機関の警備等を受託することで安定した事業基盤を確立した。1978 年にサンシャインシティが完成すると、以降、今日に至るまで重要顧客かつパートナーとして（株）サンシャインシティと強固な関係を築いてきた。1981 年には人材派遣事業に参入（本格的なサービス展開は 1986 年より）し、総合提案力の基盤ができた。また、地方への進出は、1972 年の名古屋営業所（現 アール・エス・シー中部）を皮切りに、1987 年の大阪営業所（現 大阪支店）、1999 年の仙台営業所（現 仙台支店）へと展開してきた。1995 年に事業拡大、イメージ向上を目的として商号を現在のアール・エス・シーに変更すると、1997 年には日本証券業協会に株式を店頭登録（現在は東京証券取引所スタンダード市場に上場）。2000 年に新規参入した介護サービス事業については収益化の遅れにより 2021 年に撤退したものの、セコムとの業務提携締結（2018 年 1 月）及びセキュリティロボット「cocobo（ココボ）」の導入に関する合意（2022 年 2 月）、丸ビル・三菱ブロックの常駐警備業務開始（2021 年 7 月）、内装工事等を手掛ける友和商工の子会社化（2023 年 2 月）、AI 警備システムの開発・販売を行うアジアとの業務提携によるサンシャインシティプリンスホテルでの行動認識 AI を活用した警備業務の開始（2024 年 4 月）など、今後の事業拡大や警備 DX への対応に向けて着々と取り組んでいる。

企業特長

総合力を生かしたワンストップソリューションに加え、 新技術の導入でも差別化を図る

(1) ワンストップソリューションの提供

警備保障、清掃、設備・工事はもとより、受付、イベント運営等の人材サービスなど、施設や入居するオフィス・テナント向けに幅広いサービスをワンストップで提供できることは、とりわけ大規模複合施設を受託するうえで大きな差別化要因となっている。顧客にとっては、それぞれを別々に委託し管理するよりはるかに効率が高く、同社にとっても施設当たりの単価向上や収益性向上につなげることができる。同社では、重要なパートナーとして強固な関係を築いてきたサンシャインシティへの総合的なソリューション提供を「サンシャインシティモデル」としてモデル化し、他の大規模複合施設等へも展開していく考えである。

アール・エス・シー | 2025 年 7 月 2 日 (水)
4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

企業特長

サンシャインシティモデルの概要



出所：決算説明資料より掲載

(2) エリア管理体制の構築

同社のコア事業である警備保障を中心に、個々施設への配置から、エリア単位での管理により省人化を推進しているところも戦略的な特長と言える。すなわち、前述したワンストップソリューションを点から面へ展開するイメージである。業界として人材不足が課題となるなかで、エリア単位で集積度を高めていくことで効率的な警備員の配置や管理・運営が可能となり、その結果、顧客にとっても警備保障に係るコスト効果を高めることが可能となる。同社では、重点エリアである池袋地区（合計 29 施設）、日本のビジネスの中心地である丸ノ内・有楽町地区（合計 12 施設）を中心にエリア管理体制の拡充を図る考えであり、特に池袋地区においては、サンシャインシティとの連携を進めていく。

(3) 新技術の導入に向けたアライアンスの強化

業界 DX 化に向けて、機械化や新技術の導入にも積極的である。2019 年 9 月にはセコムと締結した業務提携契約に基づき、サンシャインシティで自律走行型巡回監視ロボット「セコムロボット X2」を活用した実証実験を開始し、有効性や安全性等が確認できたため、2022 年 6 月にはセコムから最先端技術を活用して業務を行うセキュリティロボット「cocobo」を導入し、サンシャインシティでのサービスを開始した。また、2023 年 4 月には監視カメラによる実証実験を開始したほか、2023 年 8 月には AI 警備システムの開発・販売を行うアジラとの業務提携契約を締結し、サンシャインシティでの実証実験（2024 年 9 月から本格運用）、並びにサンシャインシティプリンスホテルにて AI 警備システムを活用した警備業務を開始するなど、新技術の導入に向けたアライアンスに積極的に取り組んでいる。なお、このような独自技術を有するアライアンス先との業務提携を可能としているのは、サンシャインシティとの相互に戦略的な関係があるからにほかならない。アライアンス先にとっては、日本有数の集客力を誇るサンシャインシティにおいて、自ら開発した技術を導入し、さらに完成度を高める機会を得ることは大きなステップになる。前述した「サンシャインシティモデル」についても、新技術の導入という新たな価値提案が加わることで、今後さらに発展していくことが期待される。

アール・エス・シー | 2025 年 7 月 2 日 (水)
4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

企業特長

セキュリティロボット「cocobo」



出所：中期経営計画資料より掲載

「cocobo」の活用により、人の目だけでは見つけることが難しい危険を察知して、施設・利用客の安全を早期に確保したり、警備員の立哨・巡回業務の負担軽減（その分、来訪客への対応をより充実させることが可能）や、夜間における配置効率化が期待できる

業績動向

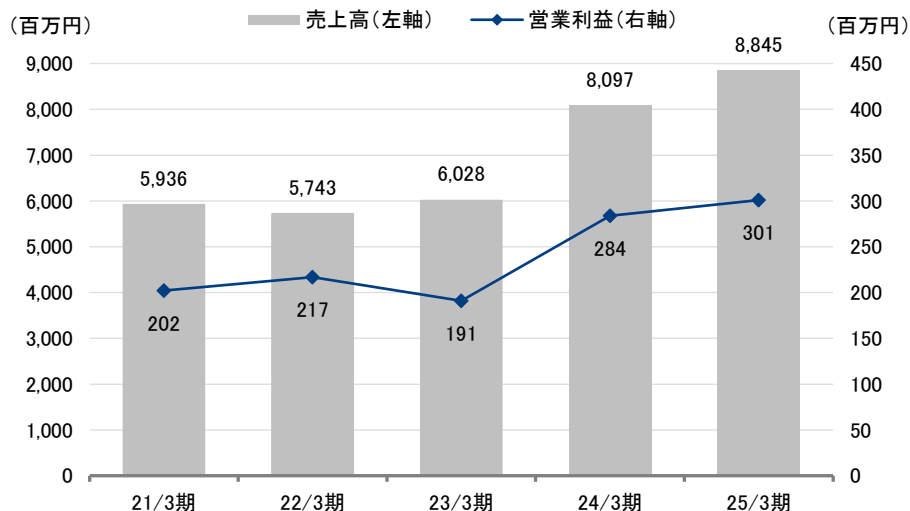
売上高はコア施設を軸に安定推移する一方、収益体質の強化を図る方針の下、着実な利益成長を実現

これまでの業績を振り返ると、売上高はコアとなる継続受託施設を軸として安定推移してきた。逆の見方をすれば、成長性に欠けるとの評価もできるが、この数年はトップラインの伸びよりも収益性の改善に注力してきたことや、そもそも労働集約的な事業特性であることから社内リソースの制約を受けてきたことも、その要因として考えられる。利益面では、2017 年 3 月期に新規受注業務への先行費用などにより営業損失を計上したものの、その後は収益体質の強化に取り組み、着実な利益成長を実現してきた。特に 2021 年 3 月期に収益化が遅れていた介護サービス事業から撤退すると、丸ピルの警備業務を開始した 2022 年 3 月期には上場以降、過去最高水準の営業利益となり、営業利益率も 3.8% の水準にまで引き上がった。2023 年 3 月期は M&A などに係る先行費用により一旦減益となったが、2024 年 3 月期は内装工事を手掛ける友和商工の連結効果等により大幅な増益を実現した。2025 年 3 月期は人的資本投資や原価上昇等により利益率はやや停滞したものの、増収による収益の底上げにより高い利益水準を確保した。

アール・エス・シー | 2025 年 7 月 2 日 (水)
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

業績動向

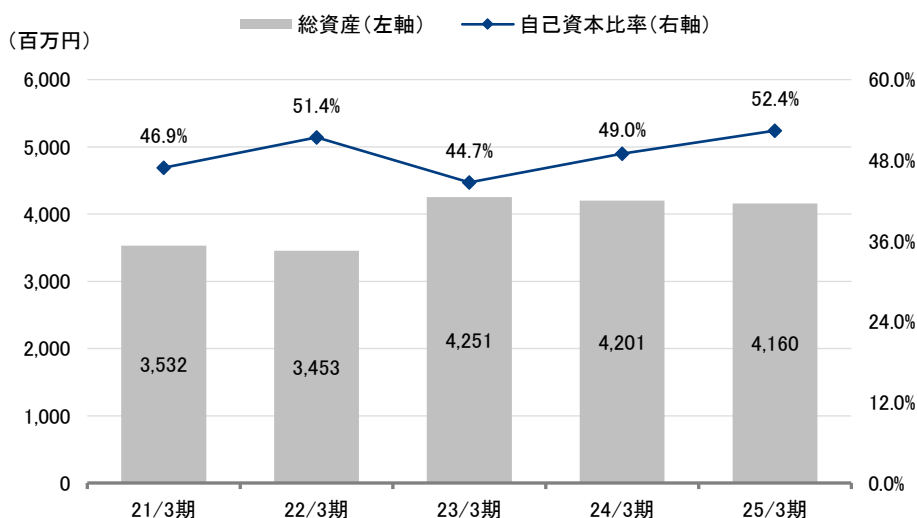
売上高及び営業利益の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

財政状態を見ると、総資産は2022年3月期まで大きな変動なく推移してきた。一方、自己資本は内部留保を着実に積み増してきたことから自己資本比率は上昇傾向をたどってきた。なお、2023年3月期に総資産が拡大した一方、自己資本比率が低下したのは、友和商工を連結化したことによる。もっとも、自己資本比率は約45%の水準を確保するとともに、M&Aに係るのれん計上額も122百万円(2024年3月末時点)に留まることから、財務の安全性に懸念はない。また、資本効率を示すROEについては、ほぼ営業利益率と連動して改善傾向をたどり、2022年3月期には10%近くの水準に到達した。2023年3月期は先行費用により減益となったことでROEも低下したが、2024年3月期は営業利益率の改善と有価証券売却益(一過性要因)が重なり12.4%に大きく上昇した。2025年3月期は一過性要因のはく落や原価増により8.8%の水準に落ち着いた。

総資産及び自己資本比率の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

決算概要

2025 年 3 月期はマイナス要因を打ち返し、 期初計画を上回る増収増益

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 9.2% 増の 8,845 百万円、営業利益が同 6.0% 増の 301 百万円、経常利益が同 3.4% 増の 310 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益（以下、最終利益）が同 23.6% 減の 187 百万円と、期初計画（売上高 8,103 百万円、営業利益 152 百万円、経常利益 152 百万円、最終利益 79 百万円）を上回る増収増益となった。なお、最終利益のみが前期比で減益となったのは、投資有価証券売却益（特別利益）のはく落によるものである。

売上高は、前期好調だった臨時業務受注（グループ会社友和商工の工事業務）の反動減、並びに予定されていた官公庁大型長期案件の終了による影響（約 10 億円の減収要因）があったものの、建物総合サービス（警備・清掃部門等）での新規業務の開始や、大型周年イベント業務の受託（約 13 億円の増収要因）により増収となった。特に期初計画を上回ったのは、大型周年イベントにおける仕様変更による影響が大きかったほか、建設工事や設備部門が上振れたことが要因である。

損益面については、期初計画に沿った人的資本投資（賃上げ等）や物価上昇に伴う建設資材等の高騰がコスト要因となったものの、増収による収益の底上げより増益を確保した。営業利益率は 3.4%（前期は 3.5%）とほぼ横ばいで推移した。

財政状態について大きな動きはなく、長期借入金の返済に伴う現預金の減少等により総資産は前期末比 1.0% 減の 4,160 百万円とわずかに縮小した。一方、自己資本は利益剰余金の積み増しにより同 5.9% 増の 2,178 百万円に拡大したことから、自己資本比率は 52.4%（前期末は 49.0%）に改善した。

アール・エス・シー | 2025 年 7 月 2 日 (水)
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

決算概要

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	8,097	-	8,845	-	748	9.2%
建物総合管理サービス事業	7,179	88.7%	6,879	77.8%	-300	-4.2%
人材サービス事業	918	11.3%	1,966	22.2%	1,048	114.2%
売上原価	6,616	81.7%	7,325	82.8%	709	10.7%
売上総利益	1,481	18.3%	1,520	17.2%	39	2.7%
販管費	1,197	14.8%	1,219	13.8%	22	1.9%
営業利益	284	3.5%	301	3.4%	17	6.0%
建物総合管理サービス事業	672	8.3%	626	7.1%	-46	-6.8%
人材サービス事業	36	0.4%	119	1.3%	83	231.2%
調整額	-424	-	-444	-	-20	-
経常利益	300	3.7%	310	3.5%	10	3.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	245	3.0%	187	2.1%	-58	-23.6%

注：各値は百万円未満を四捨五入
 出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 3 月期末の財政状態

(単位：百万円)

	24/3 期末 実績	25/3 期末 実績	前期末比	
			増減額	増減率
総資産	4,201	4,160	-41	-1.0%
自己資本	2,057	2,178	121	5.9%
自己資本比率	49.0%	52.4%	-	3.4pp

注：各値は百万円未満を四捨五入
 出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメントごとの業績及び活動実績は以下のとおりである。

(1) 建物総合管理サービス事業

売上高は前期比 4.2% 減の 6,879 百万円、セグメント利益は同 6.8% 減の 626 百万円と減収減益となった。売上高は、前期好調だった友和商工による内装工事の反動減や官公庁との長期大型契約の終了により減収となった。ただ、建物総合サービス（警備・清掃部門等）での新規案件※¹の開始に加え、設備部門における臨時案件※²や工事部門における大型工事※³などを数多く受注したことで計画を上回った。損益面では、減収による収益の下押しに加え、人的資本投資及び建築資材等の高騰により減益となり、セグメント利益率は 7.1%（前期は 8.3%）に低下した。一方、活動面では、サンシャインシティプリンスホテルにて AI 警備システムを取り入れた警備業務を開始したほか、サンシャインシティ各エリアにおける本格運用、さらには HarezaTower（池袋）での実証実験の開始など、警備 DX の実現に向けて進展を図った。

※¹ 大型シティホテル、都内大型物流施設に加え、グループ会社 RSC 中部による飛鳥コンテナ埠頭等の大型警備業務案件を複数獲得。

※² 大型家電量販店の昇降機設備等のリニューアル業務並びに学校給食センターの設備機器の修繕業務など。

※³ サンシャインシティのシャッター改修工事など。

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

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

決算概要

(2) 人材サービス事業

売上高は前期比 114.2% 増の 1,966 百万円、セグメント利益は同 231.2% 増の 119 百万円と大幅な増収増益となった。こちらも官公庁大型長期案件の終了による影響が大きかったものの、大型周年イベント業務の受託（及び仕様変更）などにより大きく伸長し、計画を上回る増収となった。損益面でも、人件費等の費用増を増収によりカバーし大幅な増益となった。セグメント利益率も 1.3%（前期は 0.4%）に改善した。

2. 2025 年 3 月期の総括

2025 年 3 月期を総括すると、官公庁との長期大型契約（警備保障・人材サービス）の終了による影響があったなかで、それを打ち返すだけの受注を獲得できたことは、好調な受注環境と同社の幅広い需要を取り込む総合力（警備保障のほか、イベント運営、清掃業務、設備・建設工事等）を実証したものと評価できる。収益基盤である施設設備は年間契約ということで比較的安定しているが、最近の社会情勢を背景に需要が高まっているイベント関連業務や設備工事等のスポット受注が業績の上振れ要因となっている点には今後も注意が必要となろう。活動面では、他社との連携による AI 警備システムの本格運用などで注目すべき成果を上げることができ、人材不足が課題となっている警備業界において、業務効率や差別化を図るうえでも大きなアドバンテージとなる可能性が高い。また、今後の伸びしろの 1 つとして取り組んでいる清掃業務の体制強化に向けては、M&A の実現（(株) クリーンフォースのグループイン）や清掃ロボットの導入（埼玉エリアの複合施設）など具体的な動きが出てきた。今後いかに規模拡大や新技術の導入等により効率化を図っていくのかがカギを握ると弊社では見ており、これからの展開に期待したい。

■ 主な活動実績

ホテルや大型複合施設への AI 警備システムの導入などに注目すべき進展あり

1. 警備 DX（AI 警備システム）の導入実績

業務提携先であるアジラ※¹との連携により、サンシャインシティプリンスホテルで AI 警備システム『AI Security asilla』（以下、asilla）を活用した警備業務を開始（2024 年 4 月）すると、これまで実証実験を進めてきたサンシャインシティの各エリアにおいても AI 警備システムの本格運用を開始（2024 年 9 月）した。さらに、2025 年 3 月からは、HazeraTower（池袋）※²でも AI 警備システムの実証実験を開始しており、着々と段階を上がってきた。

※¹ 同社とアジラは 2023 年 8 月 16 日に業務提携契約を締結した。アジラの開発する AI 警備システム『asilla』を同社が運用管理する施設などに導入することにより、次世代セキュリティシステムの構築を目指している。

※² 2020 年 7 月にグランドオープンした、東京都豊島区東池袋に位置する複合施設であり、オフィスビル、商業施設、劇場、公園などで構成される。

アール・エス・シー | 2025 年 7 月 2 日 (水)
4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

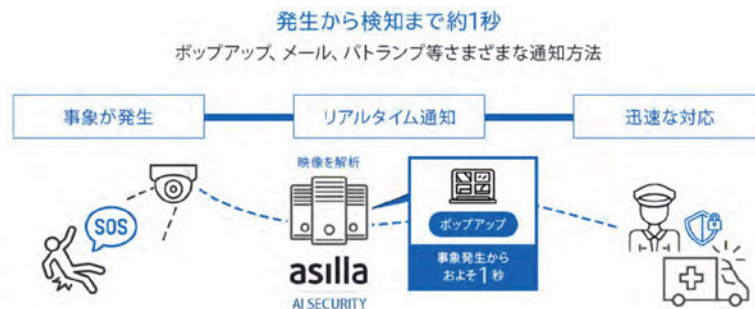
主な活動実績

行動認識 AI を使用した『asilla』は、防犯カメラの映像から、瞬時に人の行動を解析し通知を行うため、不審行動の早期発見や転倒事故などへの迅速な対応を可能にする。事故発生時の即時対応を可能にするシステムの活用によって、一層の安全・安心・快適なサービスの提供を目指すとともに、警備員の省人化や警備員による顧客対応時間の拡充により警備全体の品質向上を図る考えだ。

また、「サンシャインシティプリンスホテル」への導入については、同社としてあらためてホテル業界の警備に参入するものであり、『asilla』のホテル業界への本格導入は初となる。これを足掛かりに革新的な警備サービスによる差別化を図り、ホテル業界を含め、様々な施設警備を DX 提案により、開拓していく戦略であり、既に一定の手応えをつかんでいるようだ。

AI Security asilla (アジラ)

1) 実証実験の運用イメージ



※「アジラ」の名称は、日本国およびその他各国において株式会社アジラの登録商標です。

2) 検知可能な行動一覧



出所：決算説明資料より掲載

アール・エス・シー | 2025 年 7 月 2 日 (水)
4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

主な活動実績

2. 清掃業務を手掛けるクリーンフォースの子会社化

2025 年 1 月に、ビル、店舗、マンション、住宅等の清掃業を手掛けるクリーンフォースの株式取得により子会社化した。同社では、清掃業務の売上拡大・品質改善などによる体制強化を戦略テーマの 1 つに掲げており、2024 年 4 月にはビルマネジメント事業部内に「清掃グループ」を新設した。クリーンフォースの子会社化は、その取り組みの一環であり、業績への影響は軽微であるものの、クリーンフォースと同社清掃グループとの協業による清掃業務の事業拡大及び品質向上に狙いがある。

業績見通し

2026 年 3 月期は減収も営業利益は前期並みを確保し、 中期経営計画の業績目標を達成する見通し

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

中期経営計画の最終年度となる 2026 年 3 月期の連結業績については、売上高を前期比 6.2% 減の 8,300 百万円、営業利益を同 0.3% 減の 300 百万円、経常利益を同 3.3% 減の 300 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同 9.6% 増の 205 百万円と見込んでおり、売上高、営業利益は中期経営計画を達成する見通しだ。

減収となるのは、前期業績に大きく寄与した大型周年イベントの反動減によるものである。一方、その反動減を大阪・関西万博の警備を受注したことに加え、前期に開始した警備・清掃部門の新規受託案件による通年寄与、さらには新たに竣工する大型複合施策の警備業務並びに関西エリアの清掃業務の受注によりカバーし、減収ながら営業利益は前期並みを確保する見通しだ。営業利益率も労務費上昇に対応する適正な価格転嫁等により 3.6%（前期は 3.4%）への改善を図る。

2026 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	8,845	-	8,300	-	-545	-6.2%
営業利益	301	3.4%	300	3.6%	-1	-0.3%
経常利益	310	3.5%	300	3.6%	-10	-3.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	187	2.1%	205	2.5%	18	9.6%

注：各値は百万円未満を四捨五入

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

同社の業績予想の前提はマイナス要因を合理的に見積もる一方、プラス要因については慎重に見極めた保守的な水準であると見ている。特に、例年、期初時点では読み切れない臨時契約の受注が上振れ要因となっていることを考慮すれば、その部分が業績のアップサイドとなる可能性については今後も注意深く見守る必要がある。また、原価上昇分の価格転嫁の進捗も収益性の改善に向けて重要な材料と捉えている。中長期で注目すべきは、中期経営計画の最終年度として、次のステージに向けてどのような仕上げをしていくのかにある。特に、次期中期経営計画の目玉になると考えられる警備 DX の動きには目が離せない。サンシャインシティプリンスホテルにおける AI 警備システムの導入等を契機に、他のホテルや施設等への提案力、さらには相手側からの関心も格段に高まっているようで、今後いかに具体的な案件に結び付けていくのかがポイントになるだろう。また、実績が積み上がってくれば、様々な技術やノウハウを持つ有望なパートナーを惹きつけ、アライアンスや M&A のチャンスも増えてくることが予想される。警備業界では人手不足問題が大きなボトルネックとなっており、日本有数の集客力を誇る大型複合施設の建物総合管理サービスを手掛けるアドバンテージを生かし、DX 化で先行することができれば、これからの大きな飛躍に向けて視界が開けてくると見ている。

■ 中期経営計画

「サンシャインシティモデル」を軸とするソリューション提案や、エリア管理体制の構築、新技術の導入により成長基盤づくりに取り組む

1. 中期経営計画の方向性（今後の成長戦略）

5 ヶ年の中期経営計画の最終年度である 2026 年 3 月期を迎え、1) 収益力の向上（ソリューション提案、エリア管理体制の構築）、2) 技術力の強化（サービス品質の維持 / 向上、新技術の導入）、3) 職場環境の改善（従業員エンゲージメントの向上、女性の活躍推進）、4) 経営基盤の強化（持続的な成長の実現、環境への配慮）を基本戦略として、持続的な利益成長の基盤づくりに引き続き取り組んでいる。特に、競争力や収益性の向上に向けては、「サンシャインシティモデル」を軸とするワンストップソリューションの提供、池袋エリア及び丸の内・有楽町エリアを中心とするエリア管理体制の拡充、他社との連携による警備 DX の推進などに注力している。

また、今後の成長戦略については、質の高いビルマネジメント業務、ビルメンテナンスサービスの提供を目指し、M&A を中心とした投資戦略（基盤事業の強化と事業ポートフォリオの拡充）、及び人を生かす DX 戦略（他社との協業を軸とする生産性・付加価値の高いサービス）の推進により、総合的な提案力を生かしたワンストップソリューションサービス（サンシャインシティモデル）を提供していくことを掲げている。

アール・エス・シー | 2025 年 7 月 2 日 (水)
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

中期経営計画

中期経営計画における数値目標（2023 年 5 月公表）

（単位：百万円）

	基準期 21/3 期 実績	1 年目 22/3 期 実績	2 年目 23/3 期 実績	3 年目 24/3 期 実績	4 年目 25/3 期 実績	最終年 26/3 期	
						予想	計画
売上高	5,936	5,743	6,028	8,097	8,845	8,300	7,500
売上総利益	1,071	1,093	1,103	1,481	1,520	1,541	1,500
（売上総利益率）	18.0%	19.0%	18.3%	18.3%	17.2%	18.6%	20.0%
営業利益	202	217	191	284	301	300	300
（営業利益率）	3.4%	3.8%	3.2%	3.5%	3.4%	3.6%	4.0%
経常利益	218	244	198	300	310	300	310
（経常利益率）	3.7%	4.2%	3.3%	3.7%	3.5%	3.6%	4.1%
当期純利益	147	164	128	245	187	205	217
（当期純利益率）	2.5%	2.9%	2.1%	3.0%	2.1%	2.5%	2.9%
ROIC	6.7%	7.0%	5.4%	7.9%			7.0%
ROA	4.3%	4.7%	3.3%	5.8%	4.5%		7.0%
ROE	9.3%	9.6%	7.0%	12.4%	8.8%		10.0%
自己資本比率	46.9%	51.4%	44.7%	49.0%	52.4%		45.0%

注：ROIC のリターンは税引後営業利益、ROA、ROE のリターンは当期純利益を使用

出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

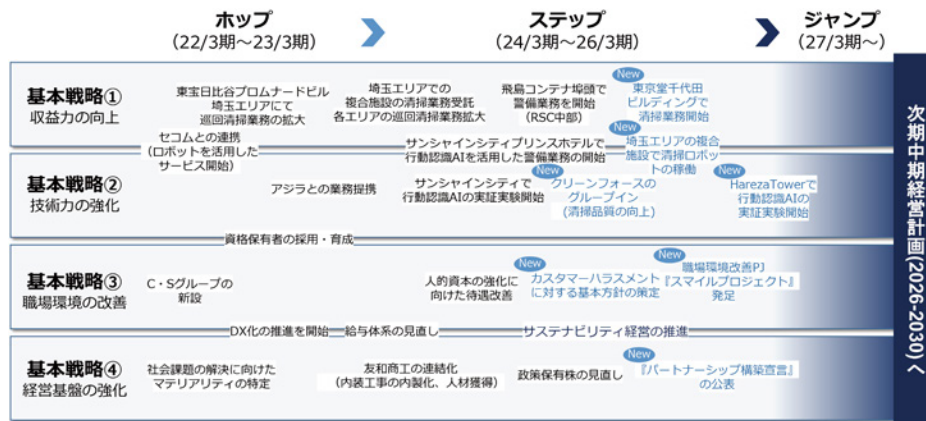
2. これまでの進捗

中期経営計画が 2021 年 4 月にスタートしてから、1) 丸ノ内エリアにおけるエリア管理体制の構築（2021 年 7 月）、2) 巡回清掃管理における埼玉エリアの拡大（2022 年 3 月）、3) セコムとの業務提携によるセキュリティロボット「cocobo」の導入（2022 年 6 月）、4) 内装工事等を手掛ける友和商工の子会社化（2023 年 2 月）、5) 有楽町地区における東宝日比谷プロムナードビルの警備業務開始（2023 年 2 月）、6) 埼玉エリアでの複合施設の清掃業務受託並びに各エリアの巡回清掃業務拡大、7) AI 警備システムの開発・販売を行うアジラとの業務提携によるサイシャインシティでの行動認識 AI の実証実験開始（2024 年 9 月から本格運用）、並びにサンシャインシティプリンスホテルで行動認識 AI を活用した警備業務の開始（2024 年 4 月）、8) 飛鳥コンテナ埠頭での警備業務開始（2024 年 4 月）、9) 清掃業務を手掛けるクリーンフォースのグループイン（2025 年 1 月）などで実績を上げることができた。また、業績目標についてもおおむね達成見込みである。

アール・エス・シー | 2025 年 7 月 2 日 (水)
4664 東証スタンダード市場 | https://www.trsc.co.jp/ir

中期経営計画

中期経営計画における基本戦略と進捗



3. 2026 年 3 月期の重点取り組み

(1) 基本戦略 1 収益力の向上

1) 新たな顧客の獲得と事業領域の拡大、2) 利益率の改善と安定的な利益の確保、3) 大阪・関西方面の警備業務の確実な実行に取り組む。1) については、既に、新たに竣工する大型複合施設の警備業務（2 棟）及び関西エリアの清掃業務（1 棟）などを獲得しており、今後の業績への寄与が期待できる。また、2) については、労務費上昇に対応する価格転嫁の推進、並びに事業機会を確実に取り込むための人材確保（300 名を計画）を計画している。

(2) 基本戦略 2 技術力の強化

DX を進めた業務サービスの提供に注力する。引き続き、大規模施設への警備 DX の導入による警備業務の効率化、省人化を進めるとともに、新たなサービスの開発にも取り組む。

(3) 基本戦略 3 環境職場の改善

1) 活力ある、働きやすい職場環境への改善取り組み、2) 全般的な人材育成のスピードアップと採用活動の活性化に取り組む。1) については、従業員の待遇改善、スマイルプロジェクトによる女性の職域拡大と働きやすい職場環境の整備の推進、2) については、資格取得の推奨とサポート、自社研修施設を活用した教育の実施、採用活動における地域採用の推進と多角化などを掲げている。

(4) 基本戦略 4 経営基盤の強化

1) M&A 及びアライアンス戦略の活性化による事業・業績の拡大、2) コンプライアンス経営の徹底とサステナビリティ推進活動の全社化に取り組む。特に 1) については、警備部門の人材確保と業態拡大、並びに警備・清掃業務の DX 化の加速を目的としたものを構想しているようだ。

4. 中長期の注目点

中期経営計画は最終年度を迎えたが、引き続き警備・清掃 DX の推進や人的資本の強化、外部リソースの活用（アライアンス・M&A）等により持続的な利益成長の基盤づくりに取り組む方向性に変更はないと弊社では見ている。特に、警備・清掃 DX の加速が最大の目玉になるものと見ており、次の中期経営計画でどのような戦略が打ち出されるのかに注目したい。優位性を確固たるものにしていくためには、アライアンスや M&A への取り組み、DX を活用した「サンシャインシティモデル」の進化が大きなカギを握ることは明らかであり、そういった視点から今後の動向をフォローする必要があるだろう。

■ サステナビリティ経営

サステナビリティ基本方針を策定するとともに、マテリアリティ（重点課題）を特定

同社は、「人」と「地域との関係性」を重視し、お客さまに信頼されるサービスを提供することにより、企業価値の向上と地域発展に貢献する」ことを念頭にサステナビリティ基本方針を定めるとともに、1) お客さまからの信頼を礎にした事業活動と法令遵守意識の徹底、2) 人的資本経営とダイバーシティの推進、3) 地域社会への積極的な関わり、4) DX によるナレッジ蓄積とサービスクオリティの向上、5) 地球環境への配慮の 5 項目をマテリアリティ（重点課題）として特定した。2025 年 3 月期も各マテリアリティに対して様々な取り組みを行ってきた。

マテリアリティと主な取り組み例



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

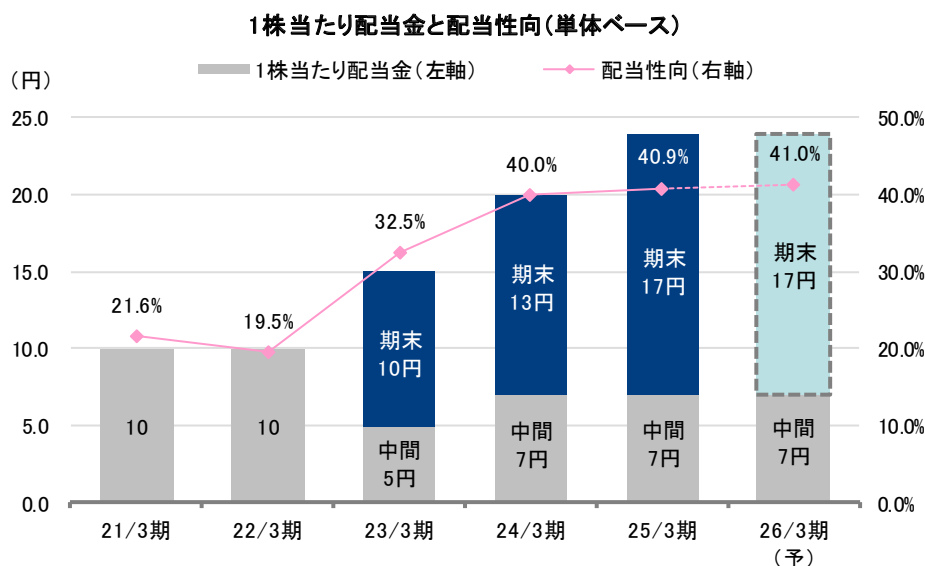
アール・エス・シー | 2025 年 7 月 2 日 (水)
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

株主還元策

2025 年 3 月期は前期比 4 円増配の 1 株当たり年間 24 円を実施。
 2026 年 3 月期も同水準を維持する予定

同社は、安定的な経営成績の確保及び経営基盤の維持増強に努めるとともに、株主に対する利益配分を最重要事項の 1 つとして認識し、配当性向（単体ベース）30% 以上を継続して実施することを目標としている。

2025 年 3 月期の年間配当については、前期比 4 円増配、期初予想比 9 円増配となる 1 株当たり 24 円（中間 7 円、期末 17 円）を実施した。2026 年 3 月期においても前期と同額の 1 株当たり 24 円（中間 7 円、期末 17 円）を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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