

|| 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 >>>](#)

2026年6月30日 (火)

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. 2026年3月期の業績概要	01
3. 2027年3月期の業績見通し	01
4. 新中期経営計画	02
■ 事業概要	03
1. 建物総合管理サービス事業	03
2. 人材サービス事業	03
■ 沿革	04
■ 企業特長	04
1. ワンストップソリューションの提供	04
2. エリア管理体制の構築	05
3. 新技術の導入に向けたアライアンスの強化	05
■ 業績動向	06
■ 決算概要	08
1. 2026年3月期の業績概要	08
2. 2026年3月期の総括	10
■ 主な活動実績	10
1. 新規案件の獲得・警備サービスの高度化	10
2. 事業拡大に向けた組織強化	10
3. DX・AI活用による成長戦略の推進	11
■ 業績見通し	11
1. 2027年3月期の業績見通し	11
2. 弊社の見方	12
■ 新中期経営計画の方向性	12
1. 前中期経営計画の振り返り	12
2. 新中期経営計画の概要	13
3. キャッシュ・アロケーション	14
4. 数値目標	14
5. 中長期の注目点	15
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 新中期経営計画を公表。 人と技術の融合や共創型サービスモデルで成長加速を目指す

#### 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。

#### 2. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比6.9%減の8,232百万円、営業利益が同27.8%減の217百万円と減収減益となった。主力の「建物総合管理サービス」(警備、清掃等)が新規案件の受注や既存事業所での契約条件の見直し(価格改定)により順調に伸長した。ただ、前期比で減収となったのは、「人材サービス」において、前期業績に寄与した大型周年イベントの反動減が理由であり、その点は想定内である。損益面でも減収による収益の押し下げに加え、人的資本投資(賃上げ等)や物価上昇による影響、将来に向けた先行費用等により減益となった。活動面では、大型複合施設での警備業務開始や関西地区での清掃業務の受託のほか、AI警備ソリューションの共同推進を目的とするソフトバンクロボティクス(株)\* (以下、SBR)との資本業務提携などの成果を上げた。

\*ソフトバンクグループ<9984>のロボット事業及びフィジカルAI領域の中核を担う。業務用清掃ロボット市場や配膳ロボット市場での実績を有する。

#### 3. 2027年3月期の業績見通し

新中期経営計画初年度となる2027年3月期の連結業績については、売上高を前期比1.9%増の8,392百万円、営業利益を同46.2%減の117百万円と増収ながら減益を見込んでいる。前期に受注した大型案件の通年寄与や新規受注等により増収を確保する。一方、損益面で大幅な減益となるのは、新中期経営計画における投資フェーズに当たり、AI・ロボティクスへの投資やバックオフィスのDXに関わる先行費用によるものである。

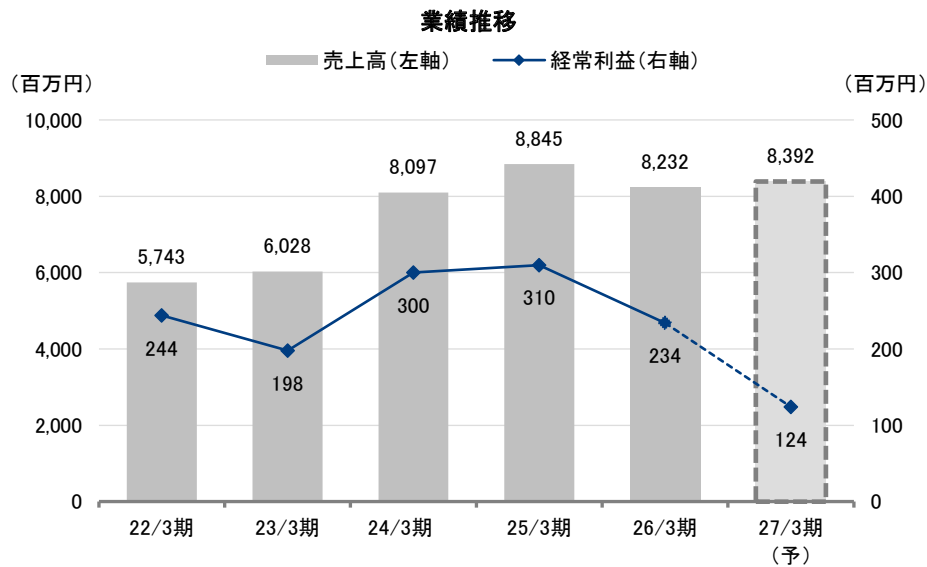
要約

4. 新中期経営計画

同社は2026年3月に中期経営計画(2027年3月期~2031年3月期)を公表し、1) 既存事業の拡大・筋肉質化、2) M&A戦略、3) 人的資本投資×AI警備を中心としたDX投資を基本戦略に掲げた。最終年度に売上高140億円(5年間の平均年成長率11.2%)、営業利益7億円(営業利益率5.0%)、ROE13%以上を目指す。また、前半2年間で成長基盤構築のための投資フェーズと位置付け、後半3年間で回収及び成長加速を図る。特にAIやDX、ロボティクスなど新技術の活用により、高付加価値化や生産性の改善、業務効率の向上等を進め、大型複合施設の受注やエリア管理の強化、ワンストップソリューションの高度化につなげる。

Key Points

- ・ 2026年3月期は減収減益も、既存事業は堅調に推移。大型複合施設での警備業務開始やAI警備ソリューションに関わる業務提携などで成果
- ・ 2027年3月期は将来を見据えた先行費用により減益の見通し
- ・ 新中期経営計画では、既存事業の拡大と、M&A及びDXへの戦略投資により、売上高140億円・営業利益率5%以上を目指す



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。AI・ロボット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」が売上高全体の大部分を占める。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

官公庁や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・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2023年2月にグループインした友和商工（株）、2025年1月に清掃品質の向上を目的としてグループインした（株）クリーンフォース、2号警備（交通誘導・雑踏警備など）やイベント警備に特化した（株）RSCセキュリティ（2025年9月設立）を有し、東京地区における売上構成比が高い。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<9735>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（株）アジラと業務提携契約を締結すると、2024年9月から「サンシャインシティ」の各エリアにおいてAI警備システムの本格運用を開始した。さらに2025年11月にはSBRとのAI警備ソリューションの共同推進を目的とする資本業務提携を公表するなど、次世代型警備サービスの確立に向けて着々と布石を打っている。

#### 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でもある。

## 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上がった。また、地方へは、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「(株)アール・エス・シー」に変更すると、1997年には(認)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)した。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・販売を行うアジラ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に向けて着々と取り組んでいる。さらに2025年11月にはSBRとAI警備ソリューションの共同推進を目的とする資本業務提携を締結した。

## 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場所は、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である。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良く、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る。

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関わ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、日本のビジネスの中心地である丸ノ内・有楽町地区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る。

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月にはセコムとの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。2022年6月にはセコムから最先端技術を活用したセキュリティロボット「cocobo (ココボ)」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8月には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企業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。「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により、今後さらに発展することが期待される。加えて、サンシャインシティのみならず、ビルオーナーやデベロッパーとの長期的な信頼関係は同社の強みであり、SBRを含む様々なDXサプライヤーとの連携が、同社が目指す「共創型サービスモデル」の基盤をなしている。

アール・エス・シー | 2026年6月30日 (火)  
 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 (ココボ)」



出所：同社ニュースリリースより掲載

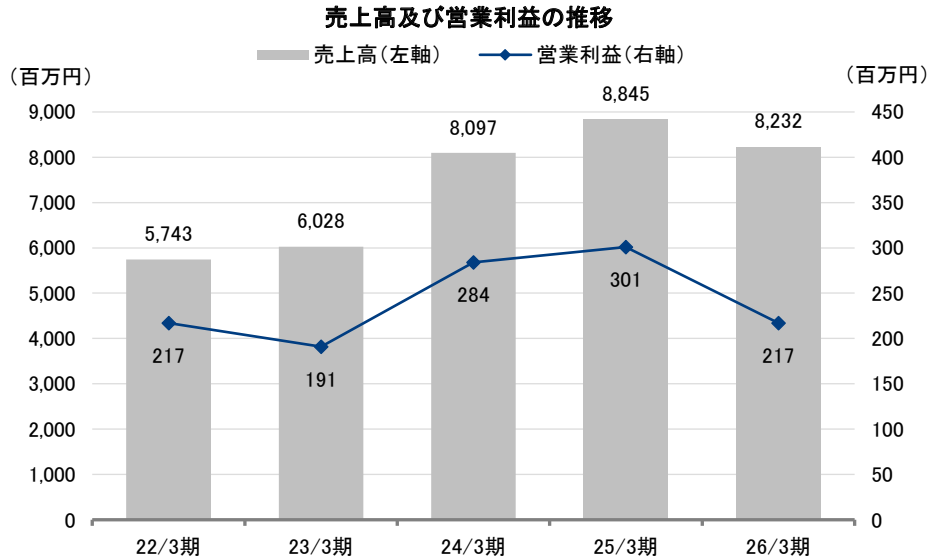
## 業績動向

### 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、売上高は継続受託施設を軸として安定推移してきた。違った見方をすれば、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、労働集約的な事業特性により社内リソースの制約を受けてきたことが、その要因と考えられる。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、丸ビ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などに関わ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。ただ、2026年3月期は既存事業が好調であったものの、人的資本投資や物価上昇等により利益率が悪化したことに加え、大型スポット売上の反動減により減益となった。

アール・エス・シー | 2026年6月30日 (火)  
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

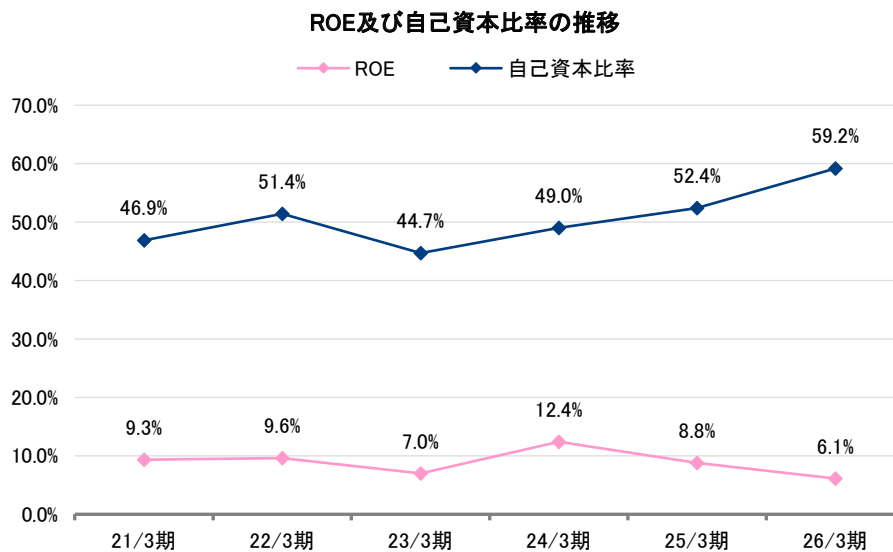
## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

財政状態を見ると、資産合計は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。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、2026年3月期の自己資本比率は60%水準となり、M&Aに関わるのれん計上額も80百万円にとどまることから、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。ただ、2025年3月期以降は原価増や先行費用等により低下傾向にある。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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.

## ■ 決算概要

### 2026年3月期は既存事業が好調に推移するも、 大型スポット売上の反動減により減収減益

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比6.9%減の8,232百万円、営業利益が同27.8%減の217百万円、経常利益が同24.7%減の234百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.1%減の140百万円と減収減益となり、期初予想(売上高8,300百万円、営業利益300百万円、経常利益300百万円、親会社株主に帰属する当期純利益205百万円)に対してもそれぞれ下回って着地した。

売上高は、主力の「建物総合管理サービス」(警備、清掃等)が新規案件の受注や既存事業所での契約条件の見直し(価格改定)により順調に伸長した。減収となったのは、「人材サービス」において、前期業績に寄与した大型周年イベントの反動減(約13億円)があり臨時契約(スポット売上)が大きく落ち込んだことが理由であり、その点は想定内である。それ以外の臨時契約についても伸び悩み売上高は期初予想を下回った。

損益面でも減収による収益の押し下げに加え、人的資本投資(賃上げ等)や想定を上回る物価上昇等の影響、さらには将来に向けた先行費用等※により減益となり、期初予想に対しても下振れた。

※ 大型複合施設警備の立ち上げ費用のほか、2号警備に特化した新会社設立やSBRとの資本業務提携に関わる費用を含む。

財政状態について特筆すべき動きはなく、資産合計は前期末比2.6%減の4,052百万円に縮小した。一方、自己資本は利益剰余金の積み増しや第三者割当に伴う新株発行※により同10.2%増の2,399百万円に拡大し、自己資本比率は59.2%(前期末は52.4%)に改善した。

※ SBRとの資本業務提携に伴うもの。調達資金は約117百万円。

アール・エス・シー | 2026年6月30日 (火)  
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

## 決算概要

## 2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	8,845	-	8,232	-	-613	-6.9%
建物総合管理サービス事業	6,879	77.8%	7,569	91.9%	690	10.0%
人材サービス事業	1,966	22.2%	663	8.1%	-1,303	-66.3%
売上原価	7,325	82.8%	6,725	81.7%	-599	-8.2%
売上総利益	1,520	17.2%	1,507	18.3%	-14	-0.9%
販管費	1,219	13.8%	1,289	15.7%	70	5.7%
営業利益	301	3.4%	217	2.6%	-84	-27.8%
建物総合管理サービス事業	626	9.1%	669	8.8%	43	6.8%
人材サービス事業	119	6.1%	13	2.0%	-105	-88.8%
調整額	-444	-	-465	-	-21	-
経常利益	310	3.5%	234	2.8%	-76	-24.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	187	2.1%	140	1.7%	-47	-25.1%

注：各値は百万円未満を四捨五入

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2026年3月期末の財政状況

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	前期末比	
			増減額	増減
資産合計	4,160	4,052	-107	-2.6%
自己資本	2,178	2,399	222	10.2%
自己資本比率	52.4%	59.2%	-	6.8pp

注：各値は百万円未満を四捨五入

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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10.0%増の7,569百万円、セグメント利益は同6.8%増の669百万円と順調に伸長した。前期受注案件の通年寄与に加え、新規案件の受注や既存事業所での価格改定などが増収に寄与した。損益面では、人件費や物価上昇による影響、先行費用の増加などが利益を圧迫したものの、増収効果により増益を確保した。また、活動面では、警備部門において、大阪・関西万博の警備業務や丸ノ内でのイベント警備などの大型スポット案件を受託したほか、大型複合施設では「豊洲セイルパークビル」や「ミタマチテラス」などで警備業務を開始した。清掃部門については、関西地区で大阪の大型複合施設の清掃業務を開始した。

**(2) 人材サービス事業**

売上高は前期比66.3%減の663百万円、セグメント利益は同88.8%減の13百万円と大幅な減収減益となった。前期業績に寄与した大型周年イベント案件の反動減により大幅な減収となった。また、派遣単価は上昇傾向にあるものの、一部の業務においては迅速な人員確保が難しかったことが、業績を押し下げた。損益面でも、減収による収益の下押しのほか、人件費や採用コストの増加などにより大幅な減益となった。

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.

## 2. 2026年3月期の総括

2026年3月期を総括すると、業績面では減収減益となったものの、既存事業が順調に伸び、ストック型のベース利益が底上げされた点は高く評価できる。一方、人件費や採用コストの増加、物価上昇等の影響が利益を押し下げたことはネガティブな材料であった。もっとも、人件費やその他費用の増加には今後の成長に向けた先行投資的な要素が含まれているため、今後いかに売上増（付加価値の拡大）に結び付け、回収していくのかがポイントと言える。活動面では、大型複合施設での警備業務開始や関西地区での清掃業務の受託のほか、AI警備ソリューションの共同推進を目的とするSBRとの資本業務提携など、警備DXの実現に向けても様々な進展があり、前中期経営計画の最終年度として次につながる実績を残した。

## ■ 主な活動実績

### 大型複合施設警備の受注や、AI警備ソリューションに関わる提携などで大きな成果

#### 1. 新規案件の獲得・警備サービスの高度化

「豊洲セイルパークビル」（2025年6月業務開始）や「ミタマチテラス」（2025年8月業務開始）といった大型の複合施設警備を受注した。特に「ミタマチテラス」は、AIを搭載したセキュリティロボット「cocobo（ココボ）」の導入が決め手であり、「サンシャインシティ」に次ぐ2番目の事案である。今後も複合施設警備のノウハウを活用し、都市型大型案件の受注を拡大するとともに、人的警備とロボットを組み合わせた次世代警備サービスの推進により、警備品質と効率を高めていく。

#### 2. 事業拡大に向けた組織強化

2025年9月には、2号警備・イベント警備に特化した新会社RSCセキュリティを設立した。社会インフラ整備の進展や多様なイベント開催の増加に伴い、交通誘導警備・雑踏警備のニーズが一層高まっていることに対応するものであり、徹底した隊員教育（独自の教育プログラム）や幅広い人材の活用（採用力の強化や戦略的な配置等）、現場密着型の体制構築（柔軟な運用体制等）などにねらいがある。

### 3. DX・AI活用による成長戦略の推進

2025年11月にはSBRとのAI警備ソリューションの共同推進を目的とする資本業務提携を締結した。本件に伴い、SBRは同社の普通株式180,000株(持ち株比率5.89%)を取得し、第3位の株主となった。今後、両社はSBRが持つ最先端のAI・ロボットなどの技術力と同社の特長であるホスピタリティを持った警備力を組み合わせた次世代警備ソリューションを共同で展開し、日本の人手不足問題を抜本的に解決すると同時に、社会インフラのさらなる安全性を目指す。また、今回の資本業務提携により調達する資金(約117百万円)については、SBRが提供するAI警備ソリューション「SBX AI警備」や清掃ロボット「Whiz」に充当する予定である。主な業務提携内容は、以下の3点である。

#### (1) AI・ロボットによる業務効率の飛躍的な向上

同社は、SBRから先進的な「SBX AI警備」及び「清掃ロボット」を調達し、受注提案する新たな施設及び契約中の既存ビルや施設に本格導入することにより、従来人手に依存していた警備・清掃業務を自動化し、業務効率の飛躍的な向上とサービス品質の均一化・高水準化を目指す。

#### (2) 共同出資会社によるAI遠隔警備サービスの提供

同社とSBRは共同出資会社を設立し、施設の監視カメラを遠隔で制御、問題が発生した際に警備員が駆けつけるAI遠隔警備サービスを提供する。遠隔での監視カメラモニタリングに「SBX警備AI」を活用することでインシデント予兆の100%早期発見を少人数で可能にする。

#### (3) 次世代警備サービスの共創

警備事業におけるDXは未知数であるが、あらゆる可能性を検討するためSBRが提供する技術・データを活用して実証実験を繰り返すことにより、新たなビジネスモデルを構築し、業界スタンダードの確立を目指す。

## ■ 業績見通し

### 2027年3月期は先行費用の増加により 増収ながら減益の見通し

#### 1. 2027年3月期の業績見通し

新中期経営計画の初年度となる2027年3月期の連結業績については、売上高を前期比1.9%増の8,392百万円、営業利益を同46.2%減の117百万円、経常利益を同46.9%減の124百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同51.4%減の68百万円と増収ながら減益を見込んでいる。

アール・エス・シー | 2026年6月30日 (火)  
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

業績見通し

売上高は、前期受注した大型案件の通年寄与に加え、都内大型複合施設の警備業務、高層マンションの清掃業務、大型官公庁の受付業務等の新規受注により増収を確保する。一方、損益面で大幅な減益となるのは、新中期経営計画における投資フェーズにあたり、AI・ロボティクスへの投資（減価償却費の増加等）に加え、バックオフィスのDXに関わる費用増によるものである。

### 2027年3月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	8,232	-	8,392	-	160	1.9%
営業利益	217	2.6%	117	1.4%	-100	-46.2%
経常利益	234	2.8%	124	1.5%	-110	-46.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	1.7%	68	0.8%	-72	-51.4%

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

同社の業績予想は、原価増や先行費用などの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、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る傾向を考慮すれば、その部分が業績のアップサイドとなる可能性に注意する必要がある。注目すべきは、新中期経営計画の初年度（投資フェーズ）として、どのような先行費用を投下するのかがあり、今後の成長加速を占ううえでも重要な判断材料となる。また、AI警備ソリューションの実現に向けたSBRとの連携や積極姿勢のM&A戦略がどのような形で具体化していくのかについても、今後の動向を見守りたい。

## ■ 新中期経営計画の方向性

### 人と技術（AI・DX・ロボティクス）の融合による 共創型サービスモデルへの転換により成長加速を目指す

#### 1. 前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画については、1) 収益力の向上（ワンストップ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きた。

## 新中期経営計画の方向性

その結果、業績目標については、友和商工のM&A効果もあり、売上高は大幅に計画を超過することができたものの、営業利益(率)は想定以上の賃金上昇や物価高の影響と、先行投資負担により計画を下回った。

一方、戦略的な取り組みでは、中期経営計画が2021年4月にスタートしてから主に以下の実績を上げた。

- 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) 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
- 6) 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)
- 7) 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)
- 8) 関西地区の新規複合施設での清掃業務の開始(2025年6月)
- 9) 2号警備、イベント警備に特化した新会社RSCセキュリティの設立(2025年9月)
- 10) AI警備ソリューションの共同推進を目的とするSBRとの資本業務提携(2025年11月)

したがって、将来を見据えた事業基盤の強化・拡大では一定の成果があったものの、人手不足や賃金上昇などへの対応は今後の課題となった。

## 2. 新中期経営計画の概要

2026年3月に5ヶ年の中期経営計画(2027年3月期~2031年3月期)を公表した。長期ビジョンとして掲げた「安全・安心・快適な未来を『人×技術』でつくる共創型社会インフラ企業へ」の実現に向け、人的資本の強化やDX推進、M&A等への成長投資を積極的に行うことで、持続的成長とサービス品質の高度化を目指す。特に警備業界を取り巻く環境変化を見据え、人(人的資本)と技術(AI・DX・ロボティクス)の融合や、デベロッパーやDXサプライヤーとの連携による「共創型サービスモデル」への転換を打ち立てた。

### (1) 環境認識(前提)

都心部での大規模・複合施設の開発が続く一方、警備人材は構造的に不足しており、拡大する需要を取り込むためには、人材の確保はもちろん、AIやデジタル技術など先端技術の利用がカギを握る。一方、採用市場では労働人口の減少を背景に、働き手に選ばれる必要性が高まっており、同社は働きやすく、働きがいのある環境整備がますます重要な差別化要因と認識している。

### (2) 3つの基本戦略

同社では、前中期経営計画における課題や環境認識、同社が培ってきた強みなどを踏まえ、環境変化へ対応し、需要を取り込むため以下の3つの基本戦略に取り組む。

アール・エス・シー | 2026年6月30日 (火)  
4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

#### 新中期経営計画の方向性

### 1) 既存事業の拡大・筋肉質化

AI業務を中心とするDX投資やM&A、人的資本投資による人財の拡充などを通じて、「大都市・都心部エリア特化型」「大規模複合施設へのワンストップソリューションの提供」「ストック顧客となる優良顧客との長期リレーションの構築」といった既存事業の特長をさらに高度化し、より高付加価値なサービスを展開する。特に、デベロッパーやDXサプライヤーとの連携による「共創型サービスモデル」への転換を目指す。

### 2) M&A戦略

人財及びナレッジの獲得、サービスの拡大、売上増による業界ポジショニング強化を目的に、ビルメンテナンス業界の同業を対象としたM&Aを推進する方針だ。また、DXサプライヤーなど技術サプライヤーとの資本提携を含む、業務提携にも積極的に取り組む。

### 3) 人的資本投資×AI警備を中心としたDX投資

「共創型サービスモデル」への転換には、人と技術(AI・DX・ロボティクス)の融合が不可欠であり、人的資本投資とDX投資に積極的に取り組む。

## 3. キャッシュ・アロケーション

5年間の累計キャッシュ・イン(原資)として、既存事業からの営業キャッシュ・フロー(人件費控除前)を中心に、外部調達や手元資金の一部活用も図りながら総額40~50億円を想定している。一方、その配分(キャッシュ・アウト)については、人的資本投資やDX投資のほか、M&Aにも積極的に投下する考えである。株主還元にも意欲的であり、最低配当額を設定しつつ、配当性向30%以上により利益成長に伴う増配を目指す。

## 4. 数値目標

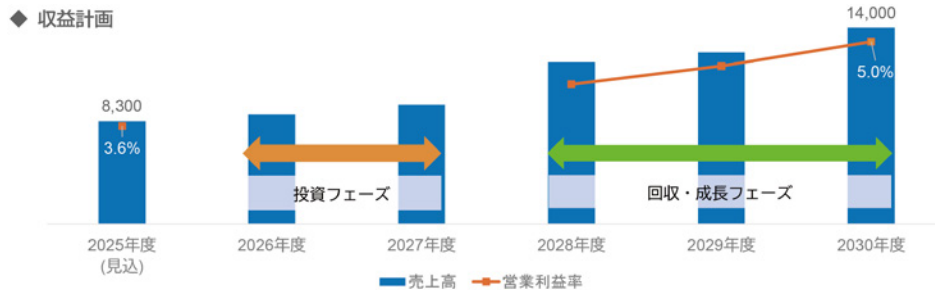
最終年度(2031年3月期)の業績目標として、M&Aによるインオーガニック成長(20億円)を含む売上高140億円(5年間の平均年成長率は11.2%)、営業利益7億円(営業利益率5.0%)※、ROE13%以上、ROIC10%以上を目指す。また、前半2年間で成長基盤構築のための投資フェーズと位置付け、後半3年間での回収及び成長加速を図る。特にAIやDX、ロボティクスなど新技術の活用により、高付加価値化や生産性の改善、業務効率の向上を進めることで、利益ある成長を目指す。

※ 営業利益目標については予測困難なれん償却費を織り込んでいない。

アール・エス・シー | 2026年6月30日 (火)  
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

新中期経営計画の方向性

### 中期経営計画 (数値目標)



◆ 財務KPI

	2025年度	2030年度
売上高	8,300百万円	14,000百万円
売上総利益(百万円)/率	1,600百万円/19.2%	2,800百万円/20.0%
営業利益(百万円)/率	300百万円/3.6%	700百万円/5.0%
ROE	8.8%	13%以上
ROIC	6.7%	10%以上
WACC	5.5%	5.6%
自己資本比率	57.3%	50%以上

出所：中期経営計画資料より掲載

## 5. 中長期の注目点

弊社においても、AIやDX、ロボットの活用により、様々なパートナーとともに新たな警備ソリューションを創出する「共創型サービスモデル」を目指す戦略は、警備業界の進むべき方向性として説得力があり、大きなポテンシャルを秘めていると評価している。警備DXの本格的な実用化に向けては、人とAIの高次元の融合がカギを握ることは明らかであり、その点からも同社と各種パートナーとの連携は十分に機能する可能性が高い。また、新中期経営計画においては、投資から回収・成長への道筋が時間軸とともに描かれており、現実的で合理性のある戦略シナリオと捉えることができる。特に投資フェーズにおいても減配とならないように配当下限値を設定しているところは、株主重視の姿勢と成長に向けた自信の表れとの見方もできる。

中長期の注目点は、AI警備ソリューションの創出や共創型サービスモデルへの転換により、ソリューションの中身とそれに伴う収益構造がどのように変化するかである。たとえば、データやAI活用による人員の最適配置（配置人数の削減）、実効性のある未然防止策の施行、業務負担の軽減、警備の質や精度、対応スピードの向上などにより、人手不足の解消はもちろん、コストと付加価値の両面から収益性改善への寄与が期待できる。また、データやノウハウを先駆けて蓄積することにより、簡単には真似できない圧倒的な競争力（及び交渉力）を得ることも可能になるだろう。とはいえ、足元での施設警備やイベント警備等の需要の拡大をいかに取り込むかといったところも、人材確保を含めて大きな課題であり、足元と中長期の両にらみで取り組む必要がある。さらに言えば、積極姿勢のM&Aをはじめ、数値目標には入っていない、SBRとの合併会社AI Remote Security(株)（以下、ARS）からの持分法利益が、今後どのように業績に寄与するのかも気になるところである。ARSにデータやノウハウを集約し、その一部をシステム（プラットフォーム）化して外販する収益モデルを確立すれば、社会課題解決型のビジネスとして大きくスケールアップするとともに、同社にとっても新たな収益の柱になる可能性がある。いずれにしても、データを集め、AIの精度を高め、人と融合させていくことがポイントとなるため、本格的な実用化には一定の時間がかかるが、今後どのような形でソリューションを具体化していくのか、その動向を見守りたい。

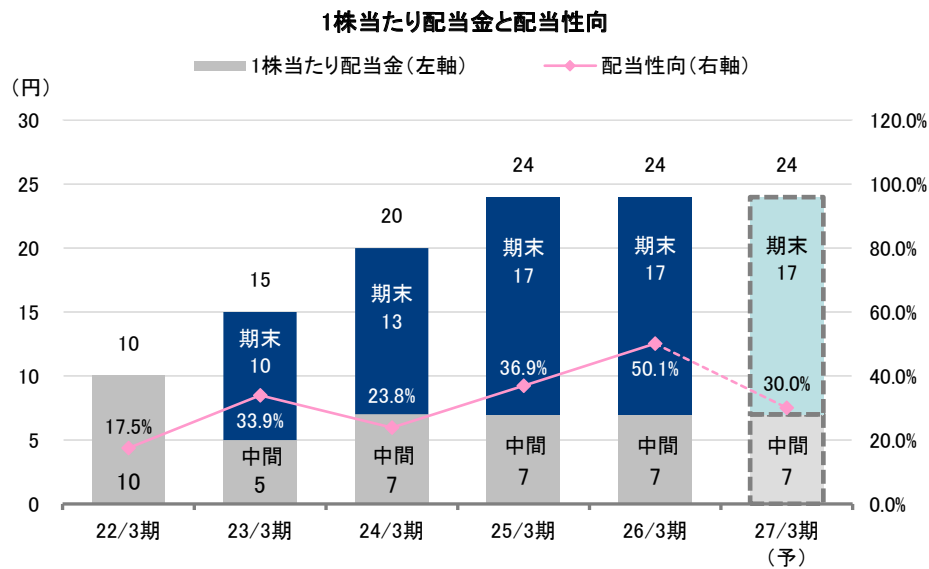
アール・エス・シー | 2026年6月30日 (火)  
 4664 東証スタンダード市場 | <https://www.trsc.co.jp/ir>

## 株主還元策

### 配当性向30%以上の継続と、1株当たり配当金の下限24円が目標

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(連結ベース)30%以上を継続して実施することを目標としている。また、新たに1株当たり年間24円の配当下限を設定した。

2026年3月期の年間配当については、前期と同額の1株当たり24円(中間7円、期末17円)に決定した。2027年3月期においても、減益予想の下で配当下限である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