

|| 企業調査レポート ||

三機サービス

6044 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2020 年 8 月 25 日 (火)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2020年5月期の業績概要	01
3. 中期経営計画（2020年度～2022年度）	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	07
4. 強み	09
5. CSRの取り組み	09
■ 業績動向	10
1. 2020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	13
■ 今後の見通し	14
1. 2021年5月期の業績見通し	14
2. 中期経営計画（2020年度～2022年度）	14
3. 今後の事業環境	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

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

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通じて「コスト削減」と「環境改善」の課題を解決する。

1. 会社概要

同社の事業コンセプトは、メンテナンスを核とした「環境改善業」を実現することである。多店舗・多棟展開する顧客企業に対し、設備メーカーを問わず空調機器をはじめとした設備機器のメンテナンス対応を行い、コールセンター機能であるWEBで情報管理(データ分析)を一括することにより、直接メンテナンスコストだけでなく、設備の維持管理費用を含めたトータルコスト削減を実現し、顧客企業の収益性を高める提案を行っている。主要な事業セグメントは、「トータルメンテナンス事業(定期保守管理事業)」「空調保守メンテナンス事業」「メンテナンスサービス事業」「環境ソリューション事業」となる。

同社の強みは、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を展開していることである。また、主要顧客である小売業のチェーン店舗等を対象に、一括契約による全国規模・同一基準での集中管理を提供していることも強みである。なお、主要な取引先としては、ライフコーポレーション<8194>の関西エリア約60店舗、(株)セブン-イレブン・ジャパンの全国約20,000店舗、オークワ<8217>の約150店舗などがある。

2. 2020年5月期の業績概要

2020年5月期の連結業績は売上高が前期比5.7%増の11,679百万円、営業利益が同37.7%減の406百万円、経常利益が同38.0%減の408百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同36.8%減の272百万円となった。省エネ工事案件の増加やトータルメンテナンス契約の受注増により、売上高は過去最高を更新した。全国展開する大手小売企業と一括契約をすることにより、各機器の全国規模・同一基準での集中管理を提供しているため、小売業向けが引き続き全体の50%を超えて推移し、成長をけん引している。また、省エネ工事案件等が増加したことによって、その他(リース)が伸びた。

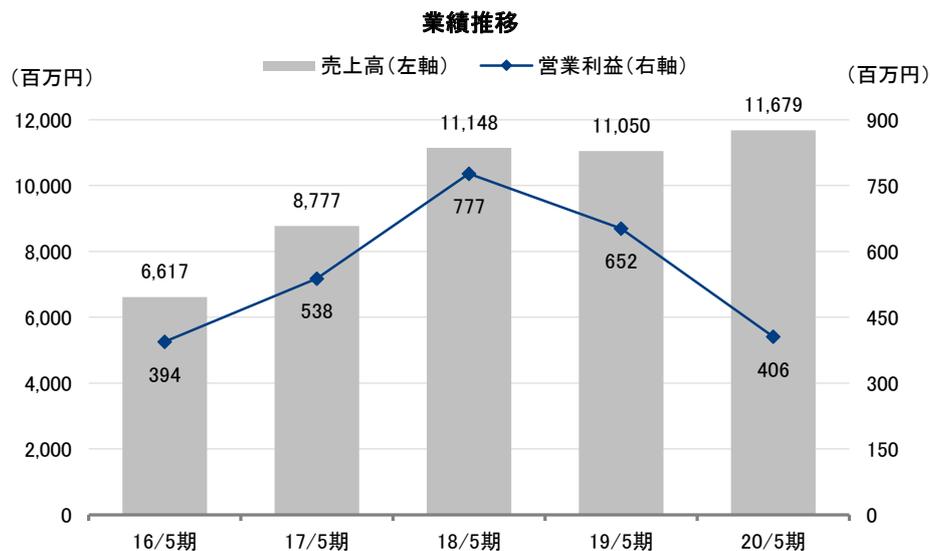
要約

3. 中期経営計画 (2020年度～2022年度)

2019年7月に同社は、「持続的な成長と変革」をテーマとした「中期経営計画(2020年度～2022年度)」を発表した。新企業理念の浸透を目的とした広報活動の強化、研修センターを活用したエンジニアの短期育成や多能工化による内製強化、新基幹システム導入によるITシステムの競争力強化、法人営業部新設による営業体制の強化などに取り組んでいる。なお、今般の新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、今後の経済情勢の予測が極めて不透明な状況となっていることから、中期経営計画は引き続き推進するものの、公表値については見直しを行い、今後予測される新型コロナウイルス感染症再拡大などによる同社グループへの影響も含め、市場環境の見通しが一定程度判断できる状況となり次第、改めて公表するとしている。

Key Points

- ・24時間365日稼働のコールセンターを核に、一括契約による全国規模・同一基準での空調機器にとどまらない設備全般のメンテナンスサービスを提供
- ・2020年5月期は過去最高の売上高を更新
- ・ライフコーポレーションやセブン・イレブン・ジャパンなど大手小売企業と一括契約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

トータルメンテナンスで、コスト削減と環境改善を実現

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多店舗展開企業向けのトータルメンテナンス事業へ参入するなど、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通じて「コスト削減」と「環境改善」の課題を解決する。

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、セブン-イレブン・ジャパン、オークワ、(株)ラムラ、アマダ<6113>、東京ガス<9531>、山陽特殊製鋼<5481>等である。

なお、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。同社にとっては初めての社長交代となる。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、同社として初の中期経営計画の発表や、新基幹システムの導入、内部統制強化など社内外の改革もけん引している。今回の異動により、新たな経営体制を構築し、変革を進め、中期経営計画を強力に推進することを目指す。

2015年にJASDAQ上場を果たし、2016年に東証二部、2017年に東証一部への指定変更を行っている。

三機サービス | 2020年8月25日(火)
6044 東証1部 | <http://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・トータルメンテナンス事業の全国展開開始
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、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社との合併会社「サンキーソナデジ(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

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

多店舗・多棟展開する顧客企業に対し 空調機器をはじめとした、設備メーカーを問わずメンテナンス対応を 行う「環境改善業」を実現

2. 事業概要

同社の事業コンセプトは、メンテナンスを核とした「環境改善業」を実現することである。多店舗・多棟展開する顧客企業に対し、設備メーカーを問わず空調機器をはじめとした設備機器のメンテナンス対応を行い、コールセンター機能であるWEBで情報管理を一括することにより、直接メンテナンスコストだけでなく、設備の維持管理費用を含めたトータルコスト削減を実現し、顧客企業の収益性を高める提案を行っている。主要な事業セグメントは、「トータルメンテナンス事業（定期保守管理事業）」「空調保守メンテナンス事業」「メンテナンスサービス事業」「環境ソリューション事業」となる。



(1) トータルメンテナンス事業（定期保守管理事業）

顧客企業の全店舗・全事業所の設備を一括管理することにより、諸課題・負担・コストを軽減し、経営をサポートする。定期保守管理は、トータルメンテナンス事業の一環として、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つ。

また、24時間365日対応のコールセンターでの受付も行っている。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・各メーカーとのネットワークを駆使した10万店舗以上の顧客にトータルメンテナンス業務を行う。機器・メーカーを問わず、同社サービスマンが対応できる環境を整えていることが特徴である。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おり、緊急で発生した機器トラブルのみならず、その他の機器の予防保全まで行うことができる。

会社概要

(2) 空調保守メンテナンス事業

「セブン-イレブン」のような全国に多店舗展開している企業向けに空調設備を中心にメンテナンスサービスを提供。近年では、給排水設備、冷設のメンテナンスも行っている。

(3) メンテナンスサービス事業

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い、現在では東名阪エリアを中心に全国対応している。主なサービス内容は、業務用設備機器・システムの販売・施工・サービスを担っているパナソニック産機システムズから受託する定期点検、修理対応、トラブルを未然に防止する保全メンテナンスである。近年では長年培ったノウハウを活かし、大型空調機器に付随する機器に対する省エネインバータ化工事及び大型空調機器を含む機器の更新工事なども行っている。

(4) 環境ソリューション事業

病院や老健施設のようなインフラ施設の案件を取り扱ってきた実績から CO₂ 削減などの環境に配慮した提案を実現。CM(コンストラクション・マネジメント)業務※を展開する。同社では、1,000 店舗以上の建設に携わったコンストラクション・マネジャーが、発注者に代わって「設計」「施工」管理などを行う。また、建物のエネルギー消費量の約半分を占めると言われている空調を中心とした電気・給排水衛生の一括施工も行う。

※「設計者」や「施工者」が個別に行うのではなく、専門の第三者がプロジェクト全体をマネジメントする方式

省エネ・節電・コスト削減といったニーズが高まるなか、環境改善事業として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提案・フルサポートする。ポンプインバータ化、熱源リプレース、省エネ商品の販売、省エネコンサルティング、エネルギー監視装置、LED 照明、太陽光発電と商材ごとに専門担当化していることが特徴である。

(5) 海外事業

海外進出も視野にいれた情報・顧客網の確立を目指し、海外営業拠点として 1998 年上海三機大樓設備維修有限公司を設立。2012 年 2 月に、海外事業として「コールセンター事業」を配置し、ローカルな視点で最適なコールセンター事業の展開を図る体制を整えている。また、2019 年 5 月には、ベトナム・ドンナイ省に、ベトナムの省営企業である SONADEZI GIANG DIEN SHARE 社との合弁会社「サンキーソナデジ(株)」を設立したが、新型コロナウイルス感染症の影響により、2020 年 8 月 17 日に撤退を発表した。

「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

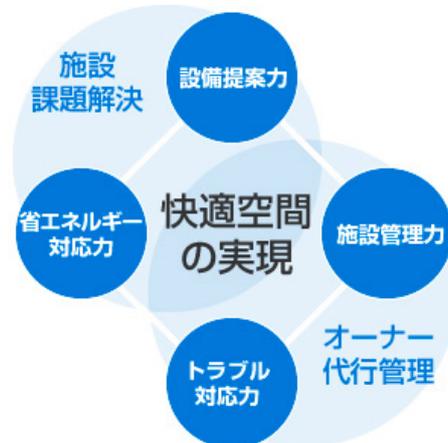
3. 主要サービス

(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徴である。

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、コールスタッフもメンテナンスのプロも待機させており、顧客企業からの評価は高い。

同社のコンサルティング



出所：ホームページより掲載

(2) 省エネルギー・コストダウン

独自のシステムとノウハウを生かした、適切な設備の設置・施工・維持管理を行うことで、省エネ・コストダウンを提供する。対応力、技術力、情報力の3つのサービスで省エネ・コストダウンを実現させる。また、メンテナンス履歴などを一括管理しているので、緊急トラブルを予防することができる。

会社概要


(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括管理できることに加え、トラブル時に24時間365日常時オペレーターが受付対応から出動～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活かした大型空調機器に付随する機器に対する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（BEMS、エコチル）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での環境改善に関する蓄積された知識・ノウハウや各補助金の情報を提供することで、初期投資にかかるコストを下げる。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を行っている。

(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基に、専門家が施設の設備が占める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、トータルでの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導入や照明のLED化など、施設、建物、設備のメンテナンス現場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一括契約による全国規模での同一基準での空調機器を中心としたメンテナンスサービスを提供

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(株)、シンメンテホールディングス(株)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、また24時間365日対応のコールセンターにより全国緊急対応が可能であること、WEBを含めたシステム化で先行していること、人材育成や多能工化に力を入れており、本合併設の研修センターでの技術研修により、メーカーの機種を問わず対応が可能であること、といった点で強みを発揮している。

同社は、主要顧客である小売業のチェーン店舗等を対象に、空調機器・厨房機器・冷凍冷蔵設備・電気設備・給排水衛生設備・消防設備等の保守・管理業務を、メーカーや機器品種を問わず一括してメンテナンスを請け負っていることも強みである。多くのチェーンストアは、チェーン本部自体または店舗ごとに、各機器それぞれの専門業者に修理や点検、トラブル対応を依頼しているが、同社ではチェーン本部と一括契約することにより、各機器の全国規模・同一基準での集中管理を提供する。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、顧客企業は適切なコスト管理を行うことができる。主要な取引先としては、ライフコーポレーションの関西エリア約60店舗、セブン-イレブン・ジャパンの全国約20,000店舗、そして2020年1月にはオークワの約150店舗などがあり、これらの大手小売企業と一括契約している。

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は強固であろう。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事業の拡大によって、需要獲得機会が高まると弊社では見ている。

5. CSRの取り組み

国の基準や社会情勢・CSRなどのことから、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は、「ポンプインバータ制御」として、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、省エネを図っている。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。

会社概要

また、2020年1月には、東京事業所にて全事業所初となる、「ISO14001」認証を取得している。なお、ISO14001は、企業活動のなかで地球環境問題に対峙し、持続可能な発展を遂げるための「環境負荷の低減」に向けて、自主的かつ積極的に環境保全の取り組みを推進する「環境マネジメントシステム」の国際規格の1つである。

なお、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活動を行っている。事業におけるCO₂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へ赴き、弦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。

業績動向

省エネ工事案件やトータルメンテナンス契約の受注増により、2020年5月期の売上高は過去最高を更新

1. 2020年5月期の業績概要

2020年5月期の連結業績は売上高が前期比5.7%増の11,679百万円、営業利益が同37.7%減の406百万円、経常利益が同38.0%減の408百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同36.8%減の272百万円となった。省エネ工事案件の増加やトータルメンテナンス契約の受注増により、売上高は過去最高を更新した。

一方で、2020年5月期第4四半期の新型コロナウイルス感染症拡大による影響が利益面を押し下げる要因となった。国内では、病院や高齢者介護施設の省エネ工事案件の中止や延期、飲食店の休業による定期業務の停止、小売業をはじめとした顧客企業の定期点検や空調工事の中止などがあった。また、海外子会社においては、日系企業を中心に新たな商材を使った省エネ提案を行っていたが、各国のロックダウン(都市封鎖)措置の影響により、当初の計画通りには進行しなかった。なお、2020年5月期第4四半期に計画されていた、利益率の高い病院や高齢者介護施設での省エネ工事案件や、定期点検業務などが相次いで停止している。

三機サービス | 2020年8月25日(火)
 6044 東証1部 | <http://www.sanki-s.co.jp/ir/>

業績動向

2020年5月期業績

(単位：百万円)

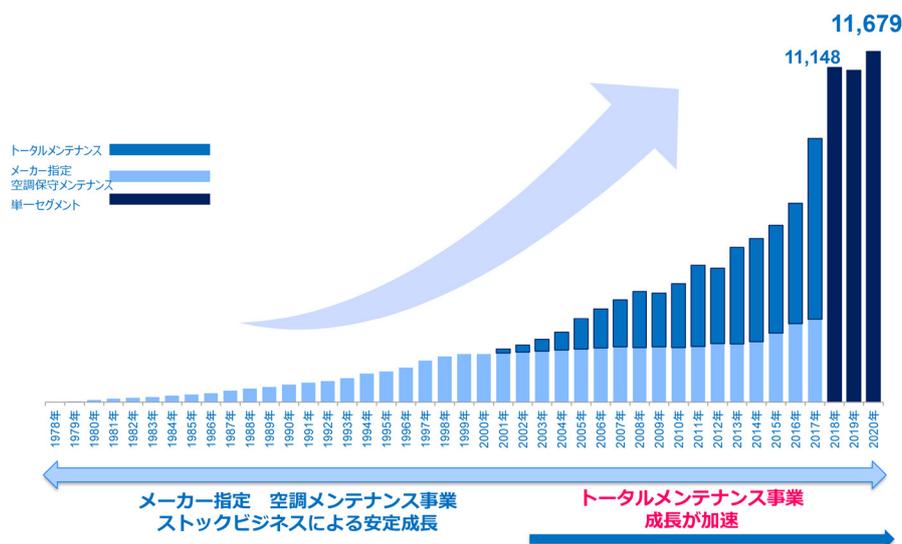
	19/5期		期初計画	20/5期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	11,050	-	12,100	11,679	-	105.7%	96.5%
売上総利益	2,411	21.8%	-	2,663	22.8%	110.5%	-
販売費及び一般管理費	1,758	15.9%	-	2,256	19.3%	128.3%	-
営業利益	652	5.9%	600	406	3.5%	62.3%	67.8%
営業利益率	5.9%	-	-	3.5	-	-2.4pt	-
経常利益	659	6.0%	597	408	3.5%	62.0%	68.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	431	3.9%	392	272	2.3%	63.2%	69.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

新型コロナウイルス感染症拡大により、2020年4月以降、省エネ工事件の施工延期や緊急事態宣言による行動自粛により保全メンテナンス等の作業が実施できないなど一部業績に影響が出ているものの、保全メンテナンスや機器入替、環境改善を考慮した提案営業を積極的に展開することによって、顧客の潜在的ニーズを掘り起こすことに注力した。この結果、省エネ工事件が増加したことや、新規のトータルメンテナンス契約の受注を獲得した。なお、売上高は、期初計画比96.5%で着地したものの、2018年5月期の11,148百万円を超え、過去最高を更新している。これは、同社は創立以降、メーカー指定の空調メンテナンス事業でストックビジネスによる安定成長を続けてきたが、トータルメンテナンス事業に参入以降、成長スピードが加速していると言える。

連結売上高推移

単位：百万円

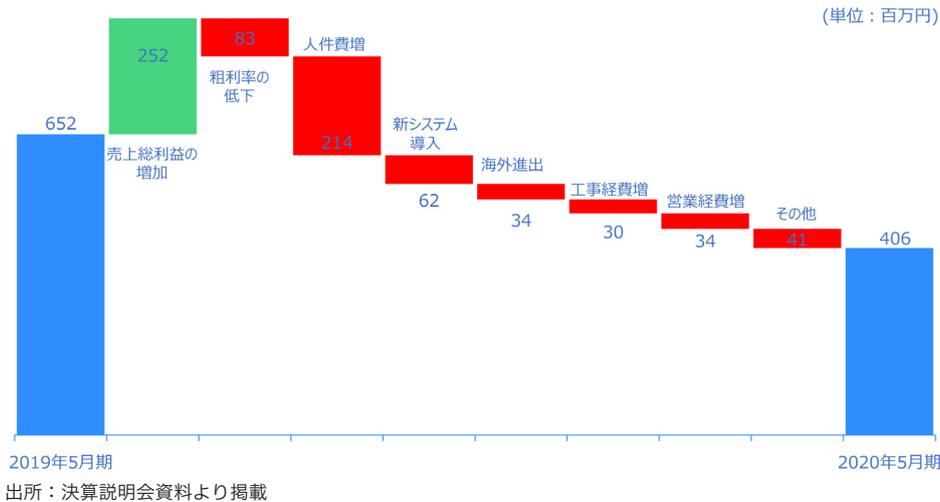


出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2020年5月期の営業利益増減要因については、売上増加に伴い、売上総利益は増加したものの、高利益率案件等の減少などにより、粗利率が低下した。また、新型コロナウイルス感染症拡大による事業活動への影響のほか、当期に導入された新基幹ITシステムの償却費が増加、中期経営計画に基づく大口顧客への対応強化のための人員補強に伴い、人件費等の販管費が増加した。ただし、新基幹ITシステムの償却費増加や中期経営計画に基づく体制強化・人件費等の増加については、一段の成長加速に向けた先行投資としている。

2020年5月期 営業利益増減要因



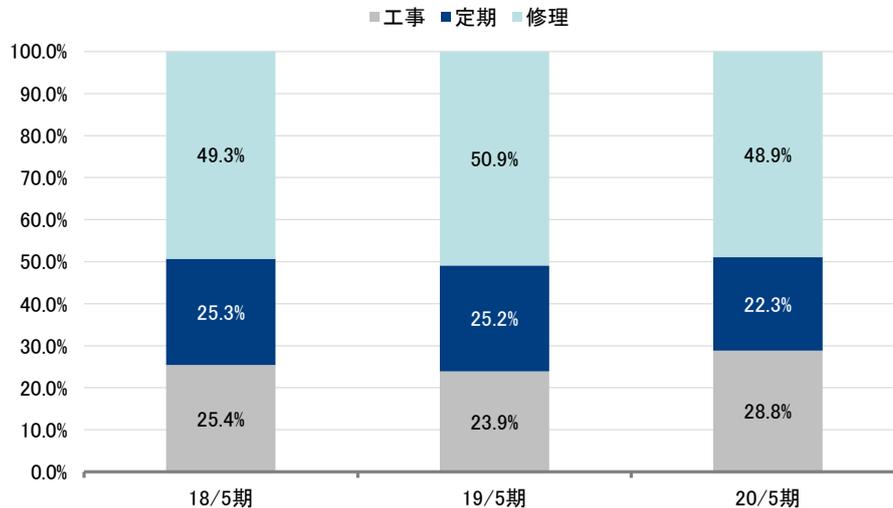
2. サービス種別売上高

工事件件は、省エネ工事件件の受注が順調に推移し、売上高は前期比 27.7% 増の 3,255 百万円、売上高構成比は同 4.9% 増の 28.8% となった。定期案件は、2020年5月期第4四半期に予定されていた定期保守業務の中止等により、売上高は同 6.4% 減の 2,520 百万円、売上構成比は同 2.9% 減の 22.3% となった。修理事件の売上高は同 1.8% 増の 5,526 百万円、売上構成比は同 2.0% 減の 48.9% となった。

三機サービス | 2020年8月25日(火)
6044 東証1部 | <http://www.sanki-s.co.jp/ir/>

業績動向

サービス種別売上構成比

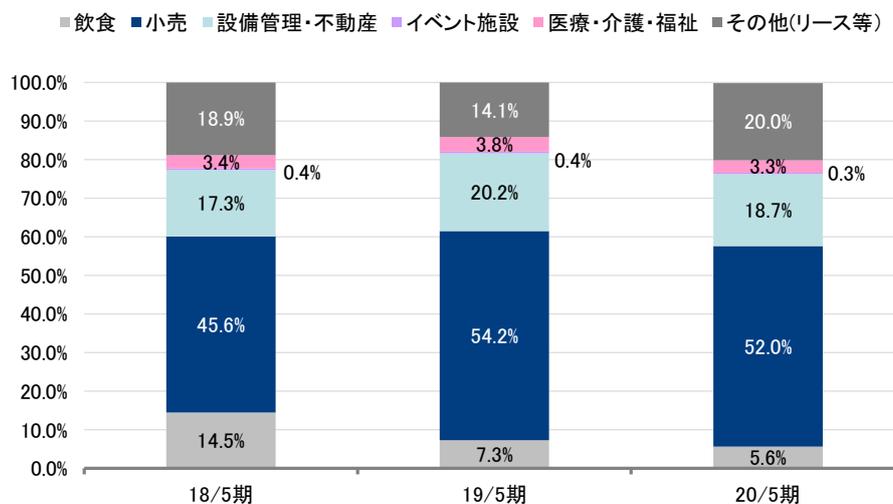


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 顧客属性別売上構成の推移

ライフコーポレーションの関西エリア約60店舗、セブン-イレブン・ジャパンの全国約20,000店舗、そして2020年1月にはオークワの約150店舗と、全国へチェーン展開する大手小売企業と一括契約をすることにより、各機器の全国規模・同一基準での集中管理を提供している。そのため、小売業向けが引き続き全体の50%を超えて推移し、成長をけん引している。また、省エネ工事案件等が増加したことによって、その他（リース）が伸びている。

顧客属性別売上構成比(単体ベース)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

「持続的な成長と変革」をテーマとした中期経営計画を推進

1. 2021年5月期の業績見通し

2021年5月期の業績予想については、新型コロナウイルス感染症による影響を現段階において合理的に算定することが困難なことから未定としている。今後の動向を見極め算定が可能となった時点で速やかに開示する。引き続き先行投資を継続するとみられるが、セブン-イレブン・ジャパン向けのエンジニア強化やシステム投資などの大型投資はピークを越えたと考えられることから、今後は利益水準が押し上げられると弊社では見ている。

2. 中期経営計画（2020年度～2022年度）

2019年7月に同社は、「持続的な成長と変革」をテーマとした「中期経営計画（2020年度～2022年度）」を発表した。基本方針としては、(1) 新企業理念の浸透、(2) 人事制度改革、(3) サービス内製化の強化、(4) トータルメンテナンスサービスの品質向上、(5) 新たな環境ビジネスの創出、(6) 営業体制の強化、(7) 海外事業収益力の強化、(8) ITシステムの競争力、の8つを掲げ、新企業理念の浸透を目的とした広報活動の強化、研修センターを活用したエンジニアの短期育成や多能工化による内製強化、新基幹システム導入によるITシステムの競争力強化、法人営業部新設による営業体制の強化などに取り組んでいる。

中期経営計画 2022 の基本戦略

経営基盤	1 新企業理念の浸透	<ul style="list-style-type: none"> ・新企業理念を様々なツールで社内に浸透させ、対外的にもPRをしていく ・新企業理念に基づく、社員教育と新規採用を実施し、理念を具現化できる社員を増やす
	2 人事制度改革	<ul style="list-style-type: none"> ・労働の価値を属人要素や時間・経験を中心とした「量」的判断から仕事への期待と成果を中心とする「質」へのシフトを前提とした制度の構築と運用 ・経営理念を具現化する「行動力」を持った社員を生み出す仕組みとして定着させる
事業成長	3 サービス内製化の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・蓄積された技術力やメンテナンスノウハウを活用し、サービスの内製化による利益率向上を図る ・本社研修センターを活用し、同社メンテナンスエンジニアの短期育成と多能工化を推進する
	4 トータルメンテナンスサービスの品質向上	<ul style="list-style-type: none"> ・コールセンターのオペレーターの教育指導を通じた知識・対応力向上及び、管理業務の標準化による多様なサービスメニューを顧客に提供 ・パートナーの新規開拓及び、品質管理の強化
	5 新たな環境ビジネスの創出	<ul style="list-style-type: none"> ・環境・省エネなどのビジネスを他企業とのアライアンスなどを通じて創出し、同社の新たな成長ドライバーに育てる
	6 営業体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・法人営業推進部を新設し、提案先の業界構造や課題を分析し、ターゲットを明確化 ・お客様のニーズや課題を的確に捉え、ソリューション活動を推進し、お客様満足度を向上させる
	7 海外事業収益力強化	<ul style="list-style-type: none"> ・海外事業部を新設し、子会社と合併会社の経営資源を管理し、最適な資源配分を行う また、顧客基盤の開拓やアライアンスを通じた新商材開発など、事業支援をする
	8 ITシステムの競争力	<ul style="list-style-type: none"> ・事業拡大を継続し、競合との差別化を図るため、営業基幹システムへの投資を継続実施し、トータルメンテナンスサービスの業務効率化や提案力をさらに向上をさせていく

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) トータルメンテナンスサービス

設備全般を対象にするトータルメンテナンスサービスにおいては、品質向上及び付加価値提案の強化を図る。具体的には、営業体制強化による新規獲得を推進することで、セブン・イレブン・ジャパンの給排水工事の新規受注やオークワとの契約締結に続く顧客獲得を目指す。また、コールセンター教育を強化することで既存顧客の顧客満足度向上を図る。さらに、新基幹システムを導入することで、品質向上によるITシステムの競争力向上を目指す。

(2) 環境ビジネス・メンテナンスサービス

新たな環境ビジネスの創出として、環境・省エネなどのビジネスをIoTや他企業とのアライアンスなどを通じて創出し、同社の新たな成長ドライバーに育てる。そのほか、蓄積された技術力やメンテナンスノウハウを活用した空調サービスの内製化や、本社研修センターを活用した研修の強化、多能工化に向けた資格取得推進によるサービス内製化強化を図る。

(3) その他

PR活動や社内広報の実施により新企業理念の浸透を目指すほか、人事制度改革など海外への最適な資源配分を行うなど、事業基盤の更なる強化を図る。

(4) 数値目標

今般の新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、今後の経済情勢の予測が極めて不透明な状況となっていることから、中期経営計画は引き続き推進するものの、公表値については見直しを行い、今後予測される新型コロナウイルス感染症再拡大などによる同社グループへの影響も含め、市場環境の見通しが一定程度判断できる状況となり次第、改めて公表するとしている。

3. 今後の事業環境

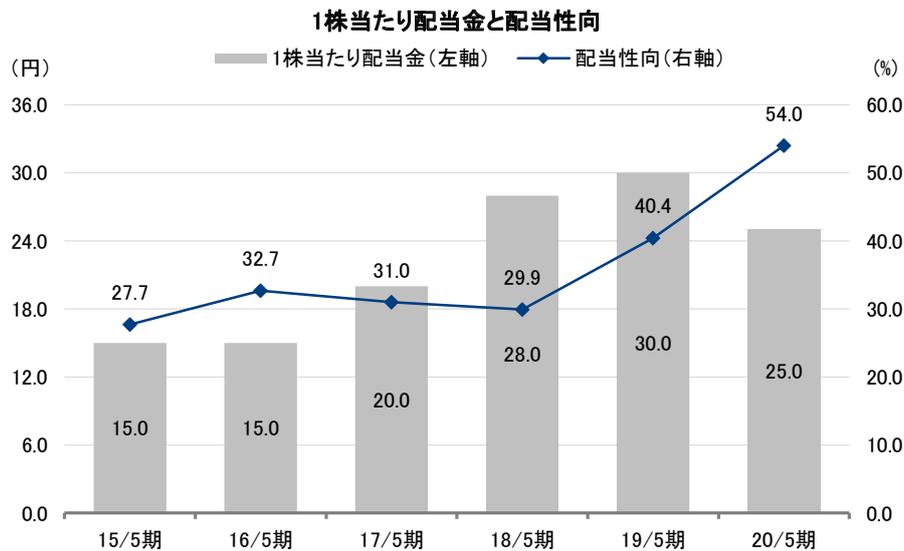
新型コロナウイルス感染症拡大防止の対策として、2020年4月7日、日本政府は「緊急事態宣言」を発令した。緊急事態宣言はその後解除されたものの、新型コロナウイルス感染症の感染者数が拡大している状況下において、本格的な経済活動の再開は見通せないところである。一方で、同社の主力顧客である小売業のうち、日常生活の必需品を扱うスーパーマーケットやコンビニエンスストアなどへの影響は、限定的であると見られる。これらのライフラインは止めることはできないため、同社が手掛けるトータルメンテナンスの需要ニーズは引き続き大きいと弊社では見ている。

また、新型コロナウイルス感染症拡大による経済活動の停止等によって、競争を勝ち抜くためにはコスト管理が最重要課題となってくるだろう。また、国の基準や社会情勢・CSRなどの観点から、社会全体で省エネ・節電・コスト削減といったニーズがより一層高まることに加え、人手不足からの効率化推進により、メンテナンス管理を一括で請け負うアウトソーシング需要が高まることになると予想される。これらの観点からも、同社事業の需要ニーズは引き続き大きいと弊社では見ている。

■ 株主還元策

配当性向 30% 程度を目安に利益配当、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ている。配当方針としては、配当性向は 30% 程度を目安に利益配当を行い、自己株式取得は株価水準や資金状況を勘案し、機動的に実施するとしている。なお、2020 年 5 月期の 1 株当たり配当金については、業績及び新型コロナウイルス感染症の再感染拡大の可能性などを鑑み、財務基盤の強化を最優先課題と判断し、1 株当たり 25.0 円（前期比 5.0 円減）とした。また、2021 年 5 月期の配当予想については、今後の業績や財務状況等を勘案したうえで判断するとして、現時点では期末の配当については未定としている。



注：2015年12月に1:3の株式分割を実施。15/5期については遡及修正済み。
 決算短信よりフィスコ作成

また、株主優待制度としては、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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp