

|| 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 >>>](#)

2021 年 8 月 24 日 (火)

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. 2021年5月期の業績概要	01
3. 2022年5月期の業績見通し	01
■ 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
■ 業績動向	10
1. 2021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	12
4. 財政状態の概況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2022年5月期の業績見通し	13
2. アフターコロナを見据えた取り組み	14
■ CSRの取り組み	14
■ 株主還元策	15

■ 要約

メンテナンスを核とした「環境改善業」を実現することをコンセプトに、 トータルメンテナンスによるアウトソーシング事業を展開

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。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。

2. 2021 年 5 月期の業績概要

2021 年 5 月期の連結業績は売上高が前期比 1.3% 減の 11,525 百万円、営業利益が同 29.0% 減の 288 百万円、経常利益が同 28.0% 減の 293 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 35.5% 減の 175 百万円となった。新たな大口顧客に対するサービスの提供開始及び既存顧客に対するメンテナンスサービスの提供範囲の拡大等による増加要因はあったものの、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響により飲食業を中心に定期保守などの売上げが減少したほか、病院などの老健介護老人保健施設（以下、老健施設）向けの省エネ工事の延期や、新設・更新工事等の伸び悩み等により減収となった。ただし、当初見込んでいなかった省エネ工事や空調機器の新設・更新工事等で新規案件を獲得し、新基幹システムの導入による業務効率の向上やコスト抑制に努めたことにより期初計画からは 2 度の上方修正を行っている。期初計画比では 172.5% 営業増益、売上高については過去最高に迫る売上高を計上した。

3. 2022 年 5 月期の業績見通し

2022 年 5 月期の業績予想については、売上高が前期比 8.5% 増の 12,500 百万円、営業利益が同 55.8% 増の 450 百万円、経常利益が同 53.8% 増の 452 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 63.0% 増の 286 百万円、ROE が 9.4%（前期は 6.0%）を見込んでいる。「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、引き続き設備機器の修理対応だけでなく、多店舗多棟展開している小売・飲食・医療・介護・福祉・設備管理業等を中心に、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う方針だ。また、設備メンテナンスだけでなく設備機器更新工事、店舗改装工事、省エネ提案等の店舗運営に関わる設備全般を幅広くサポートする。一方で、コスト削減のために、引き続き社内メンテナンスエンジニアの多能工化を推進し、内製化を図っていく。

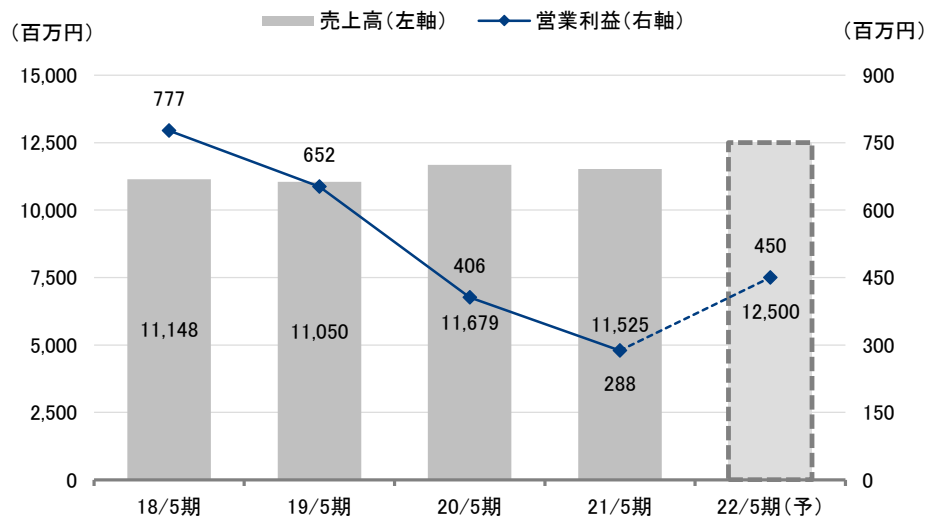
また、コロナ禍収束後（以下、アフターコロナ）を見据えた取り組みとして、これまで培ってきた技術・ノウハウについて、業界の垣根を越えた横展開を行うほか、環境ビジネスを第 3 の事業の柱として育成させる方針だ。そのほか、引き続き IT 投資や人材育成に注力することにより、経営基盤の強化も行う。

要約

Key Points

- ・24時間365日稼働のコールセンターを核に、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提供
- ・2022年5月期は過去最高の売上高、前期比55.8%営業増益を見込む
- ・環境に配慮した省エネに関するノウハウを横展開することで、環境ビジネスを第3の事業の柱に育成へ

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

24時間365日稼働のコールセンターを核に、 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<8194>、(株)セブン-イレブン・ジャパン、オークワ<8217>、住友不動産<8830>、アルペン<3028>、サミット(株)、(株)ヤマダデンキ等である。

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「SANKI2022」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。

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 | 2021年8月24日(火)
6044 東証1部 | <https://www.sanki-s.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

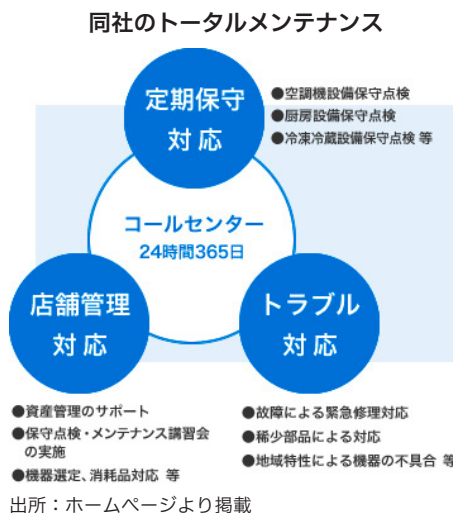
1976年10月	(株)兵庫機工の機械事業部の一環として、三洋空調システムサービス(株)(現パナソニック産機システムズ(株))との業務提携により、大型冷暖房機の据付・組立・試運転及び保守管理に関する委託業務を開始
1977年7月	兵庫機工より分離し、兵庫県姫路市飾東町に「株式会社三機サービス」を設立 三洋空調システムサービスの大坂センター事務所内に、同社の大坂センターを開設
1977年10月	東京センターを開設
1978年4月	名古屋センター(現東海センター)を開設
1983年6月	ソフトウェア開発業務を開始
1983年10月	静岡センターを開設
1986年1月	産業機械の保守業務に関して(株)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

出所：有価証券報告書、会社資料よりフィスコ作成

事業コンセプトは、 メンテナンスを核に「環境改善業」を実現すること

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。保守管理や修理といった手間を省くことで、施設管理担当者がコア業務に注力できる環境を作るためにトータルメンテナンスによるアウトソーシング事業を展開する。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。なお、同社はメンテナンス事業の単一セグメントであるが、主要な事業は、メンテナンス一括受託による施設の資産価値向上を担う「トータルメンテナンス」、メーカー指定店としての「空調メンテナンスサービス」、インバータ化など環境改善に貢献する「省エネサービス」からなる。



(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。

会社概要

また、24時間365日対応のコールセンター受付も行っている。常時オペレーターを配置し、同社サービスエンジニア約250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、顧客へトータルメンテナンスを行う。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いることが特徴であるとともに強みとなっている。具体的には、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いることから、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。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等へ派遣することにより、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ており、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。

主なサービス内容は以下のとおり。

a) メンテナンス

コールセンターによる緊急修理対応だけでなく、空調機器をはじめとした厨房機器・電気設備・給排水衛生設備等の定期メンテナンスを提供している。メンテナンスエンジニアが不具合箇所を早期に発見し、事前に修理を行うことにより、突発的な緊急修理の発生を抑制する保全メンテナンスも展開する。

b) 工事

メンテナンスにより設備機器の状況を把握することで、設備機器の更新・改修時期を的確に判断し、建物設備（空調・電気・厨房・給排水衛生設備等）のリニューアル工事及び新店舗工事、改装工事の提案・施工を行う。

c) 省エネ

インバータ制御化によるエネルギー改善や改正省エネ法対策サポートの提案及び施工、LED照明導入提案及び施工、SEMS（ストア・エネルギー・マネジメント・システム：最適な省エネプランを提案するシステム）提案及び販売促進など、環境改善に貢献する業務を幅広く行っている。

(2) 空調メンテナンスサービス

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生かし、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。

(3) 省エネサービス

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排出量の削減などの環境に配慮した提案を行っており、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ら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っている。

※「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。

「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

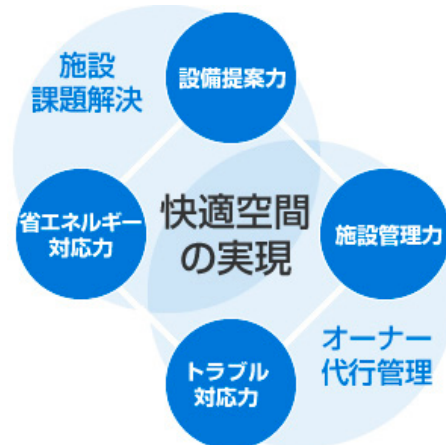
3. 主要サービス

(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生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、 メーカーの機種を問わず対応が可能なメンテナンスサービスを提供。 大手小売企業と一括契約

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、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。また、人材育成や多能工化に力を入れており、本社併設の研修センターでの技術研修を実施している。これによりメーカーの機種を問わず対応が可能となることは、メンテナンス業界にとって強みになると弊社では考えている。

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・厨房機器等の施設管理・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13拠点にセンターを設け、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等へ派遣することにより、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することで、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、管理業務における煩雑な手間を軽減させることが可能となる。これらの強みによって、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ことは、多店舗・多棟展開する企業にとって需要が大きいだろう。

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る点も強みである。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。

業績動向

コロナ禍の影響により案件獲得に苦戦しながらも、過去最高に迫る売上高を計上

1. 2021年5月期の業績概要

2021年5月期の連結業績は売上高が前期比1.3%減の11,525百万円、営業利益が同29.0%減の288百万円、経常利益が同28.0%減の293百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.5%減の175百万円となった。売上高については、新たな大口顧客に対するサービスの提供開始及び既存顧客に対するメンテナンスサービスの提供範囲の拡大等による増加要因はあったものの、コロナ禍の影響により飲食業を中心に定期保守などの売上げが減少したほか、病院などの老健施設向けの省エネ工事の延期や、新設・更新工事等の伸び悩み等により減収となった。利益面では、利益率の高い省エネ工事が落ち込んだことにより売上総利益が減少したほか、減価償却費や海外子会社に関する調査費用の増加等の影響により販管費が増加し、減益となった。ただし、当初見込んでいなかった省エネ工事や空調機器の新設・更新工事等で新規案件を獲得し、新基幹システムの導入による業務効率の向上やコスト抑制に努めたことにより期初計画からは2度の上方修正を行っている。なお、期初計画比では172.5%営業増益となった。

2021年5月期 連結業績

(単位：百万円)

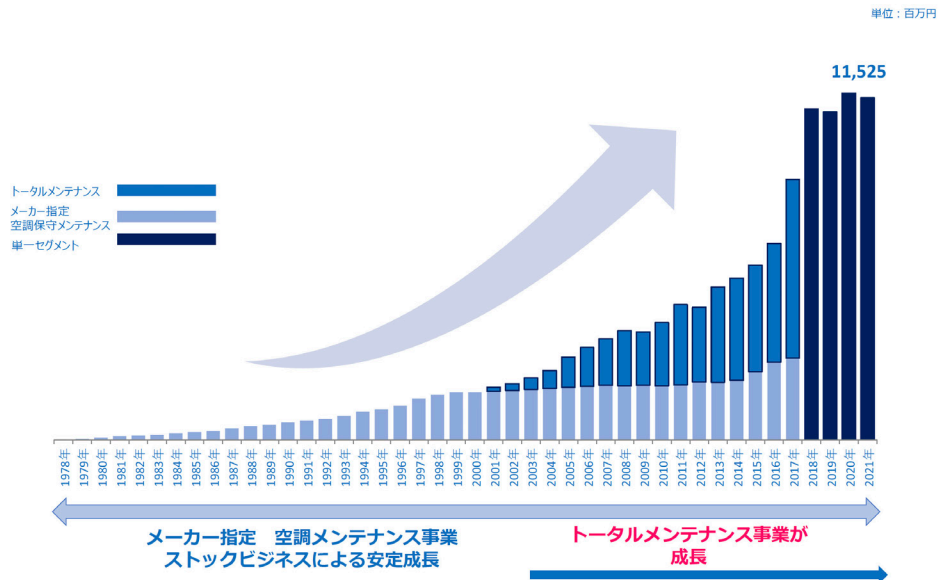
	20/5期		期初計画	21/5期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	期初計画比
売上高	11,679	-	11,800	11,525	-	-1.3%	-2.3%
売上総利益	2,663	22.8%	-	2,628	22.8%	-1.3%	-
販管費	2,256	19.3%	-	2,340	20.3%	3.7%	-
営業利益	406	3.5%	106	288	2.5%	-29.0%	172.5%
経常利益	408	3.5%	105	293	2.6%	-28.0%	179.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	272	2.3%	64	175	1.5%	-35.5%	174.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2021年5月期の事業環境については、全世界でコロナ禍が蔓延し、国内でも2020年秋頃から再び拡大ペースが加速し、経済は減速傾向となった。同社においても、病院や老健施設では立入り制限に伴う工事の延期や中止、飲食業では緊急事態宣言中の営業停止による定期点検の見合わせなどの影響を受けた。また、売上げシェアの高い小売業では、来店制限のほか、新規出店や定期点検の見合わせにより、当初想定していた工事案件等が延期されるなどの影響を受けた。一方で、新型コロナウイルス感染症対策としての「コロナ消毒」や、強制換気によるカビ発生を防ぐ「防カビ対策」のサービス需要が高まるなど、ニューノーマルにおいて新たな需要が生まれている。なお、2021年5月期の売上高については、コロナ禍により案件獲得に影響が出たものの、過去最高に迫る売上高を計上した。これは、メーカー指定空調保守の安定的な売上げに加えて、2000年以降はトータルメンテナンスビジネスに参入し成長したことで売上成長が加速していることによる。

業績動向

連結売上高推移

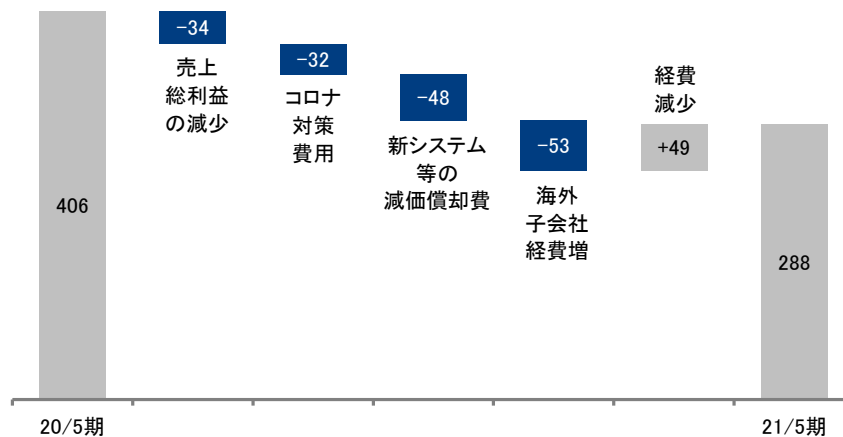


出所：決算説明会資料より掲載

2021年5月期の営業利益増減要因については、売上高減少により売上総利益が減少したほか、前期に導入された新基幹 IT システムの減価償却費や、海外子会社の経費が増加したことにより、販管費が前期比 3.7% 増加した。なお、新基幹 IT システムの減価償却費増加については、一段の成長加速に向けた先行投資であることに注意したい。また、コロナ禍対策費用として 32 百万円を計上した一方で、採用費等の経費は大幅に減少した。

2021年5月期 営業利益増減要因

(百万円)



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2. サービス種別売上高

工事案件は、更新・省エネ案件の工事中止等により、売上高は前期比 8.6% 減の 2,975 百万円、売上高構成比は同 2.3pt 減少の 26.5% となった。定期案件は、小売業向けで前期に延期になった案件が再開したほか、案件の増加により、売上高は同 11.6% 増の 2,813 百万円、売上構成比は同 2.7pt 増の 25.0% となった。修理案件の売上高は同 1.4% 減の 5,450 百万円、売上構成比は同 0.4pt 減の 48.5% となった。

サービス種別売上高の推移

(単位：百万円)

	19/5 期		20/5 期		21/5 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
工事	2,548	23.9%	3,255	28.8%	2,975	26.5%	-8.6%
定期	2,691	25.2%	2,520	22.3%	2,813	25.0%	11.6%
修理	5,427	50.9%	5,526	48.9%	5,450	48.5%	-1.4%

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

同社は、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。この結果、小売向けの売上高は前期比 16.0% 増の 6,824 百万円、売上高構成比は同 8.7pt 増の 60.7% となった。一方で、コロナ禍の影響により、飲食の売上高は同 54.1% 減の 291 百万円、売上構成比は同 3.0pt 減の 2.6%、医療・介護・福祉向けの売上高は同 5.4% 減の 349 百万円、売上構成比は同 0.2pt 減の 3.1% となった。

顧客属性別売上高の推移 (単体ベース)

(単位：百万円)

	19/5 期		20/5 期		21/5 期		前期比
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
飲食	779	7.3%	634	5.6%	291	2.6%	-54.1%
小売	5,778	54.2%	5,881	52.0%	6,824	60.7%	16.0%
設備管理・不動産	2,157	20.2%	2,113	18.7%	2,030	18.1%	-3.9%
イベント施設	44	0.4%	39	0.3%	45	0.4%	15.4%
医療・介護・福祉	406	3.8%	369	3.3%	349	3.1%	-5.4%
その他(リース等)	1,504	14.1%	2,264	20.0%	1,699	15.1%	-25.0%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

4. 財政状態の概況

2021年5月期末の流動資産は、前期末比 295 百万円増加し 3,958 百万円となった。主な要因は、現金及び預金が 744 百万円増加した一方で、売上債権が 468 百万円減少したこと等による。

業績動向

流動負債は、前期末比 133 百万円減少し 1,489 百万円となった。主な要因は、工事未払金が 91 百万円、未払消費税等が 39 百万円減少したこと等による。また、固定負債は 293 百万円増加し 639 百万円となった。主な要因は、長期借入金が 295 百万円増加したこと等による。

純資産合計は、前期末比 86 百万円増加し 2,964 百万円となった。主な要因は、利益剰余金が 28 百万円増加したことと、資本金及び資本剰余金がそれぞれ 25 百万円増加したこと等による。

これらの結果、自己資本比率は 58.2%（前期は 59.2%）となったが、これは新株発行による資本金などの増加や親会社株主に帰属する当期純利益による利益剰余金の増加、借入金の増加等による。ROE は 6.0%（前期は 9.7%）となったが、これは親会社株主に帰属する当期純利益が減少し、新株発行や親会社株主に帰属する当期純利益による自己資本が増加したことによる。

■ 今後の見通し

2022 年 5 月期は過去最高の売上高、前期比 55.8% 営業増益を見込む。環境に配慮した省エネに関するノウハウを横展開することで、環境ビジネスを第 3 の事業の柱に育成へ

1. 2022 年 5 月期の業績見通し

2022 年 5 月期の連結業績予想については、売上高が前期比 8.5% 増の 12,500 百万円、営業利益が同 55.8% 増の 450 百万円、経常利益が同 53.8% 増の 452 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 63.0% 増の 286 百万円、ROE が 9.4%（前期は 6.0%）を見込んでいる。

「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、引き続き設備機器の修理対応だけでなく、多店舗多棟展開している小売・飲食・医療・介護・福祉・設備管理業等を中心に、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う方針だ。また、設備メンテナンスだけでなく設備機器更新工事、店舗改装工事、省エネ提案等の店舗運営に関わる設備全般を幅広くサポートする。一方で、コスト削減のために、引き続き社内メンテナンスエンジニアの多能工化を推進し、内製化を図っていく。

今後の見通し

2022年5月期 連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/5期		22/5期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	11,525	-	12,500	-	8.5%
営業利益	288	2.5%	450	3.6%	55.8%
経常利益	293	2.6%	452	3.6%	53.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	175	1.5%	286	2.3%	63.0%
ROE	6.0%	-	9.4%	-	3.4pt

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2. アフターコロナを見据えた取り組み

アフターコロナを見据えた取り組みについては、これまで培ってきた技術・ノウハウについて、業界の垣根を越えた横展開を行うほか、環境ビジネスを第3の事業の柱として育成させる方針だ。そのほか、引き続きIT投資や人材育成に注力することにより、経営基盤の強化も行う。

事業基盤強化として、飲食では定期・保守案件の再開への対応に取り組む。スーパー・小売では、既存顧客向けで培った技術・知識を生かせる新規顧客を開拓するほか、病院向け等の提案で培った、環境に配慮した省エネに関するノウハウを横展開し、取り扱い商材の一層の拡充やきめ細かな提案に取り組む。

経営基盤強化として、システム競争力の取り組みとしては、市場で一層の競争力強化のため、基幹システムへの必要な機能追加等の投資を実施し、さらなる業務効率の向上を目指す。また、人材育成・確保の取り組みとしては、人材の多能工化を強化し、案件の対応力強化に取り組むほか、優秀な人材確保のために、働き方改革や戦略的な人事制度の導入を行う方針である。

CSRの取り組み

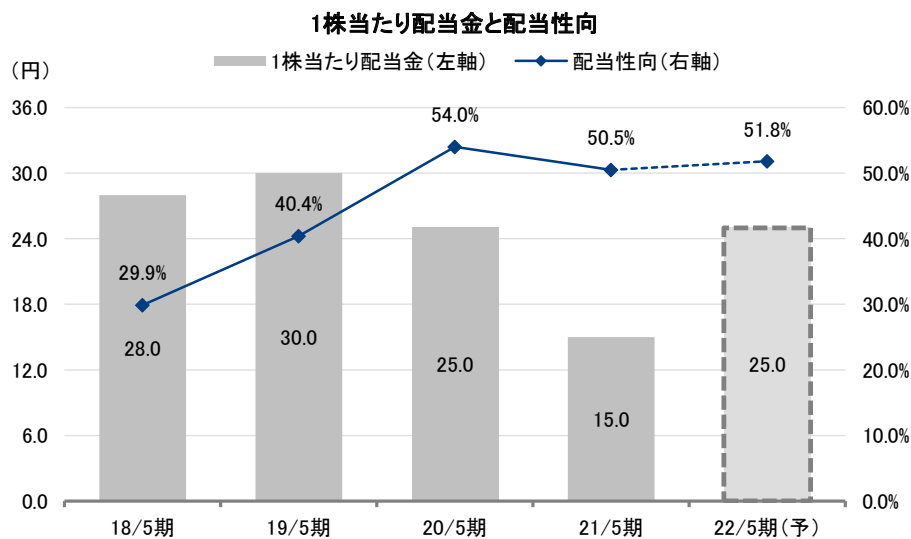
国の基準や社会情勢・CSRの観点などから、社会全体で省エネ・節電・コスト削減といったニーズが高まっているなか、同社では、新規での設備投資だけでなく、既存の設備を使ったコスト削減を環境改善事業において提案・フルサポートしている。設備コストダウンの提案例としては、「ポンプインバータ制御」が挙げられる。これは、ポンプをインバータ制御化することで無駄な水量を制御抑制し、消費電力を負荷容量に応じてダウンさせ、省エネを図る。また、「省エネコンサルティング」として、法令に対する対処、アドバイス、省エネルギー提案を中心に、顧客と一体となって環境対策を進め、運用改善と設備改善をトータルにサポートしている。さらに、「熱源リプレイス」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。

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活動も行っている。事業におけるCO₂排出量の削減に加え、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に赴き、つる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。

株主還元策

2022年5月期の配当は年25.0円に増配予想、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、安定した配当を継続して実施するとしている。なお、2021年5月期の1株当たり配当金については、業績及びコロナ禍の可能性などに鑑み、1株当たり10.0円(前期比15.0円減)としていたが、上方修正を受けて1株当たり15.0円(同10.0円減)に増額した。また、2022年5月期の配当予想については、1株当たり25.0円(同10.0円増)と増配を予定している。



出所：決算短信よりフィスコ作成

また、株主優待制度として、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 5-13-3

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