



2023年5月期 第2四半期決算説明会

株式会社三機サービス
(東証スタンダード：6044)

2023年1月17日

- 1 当社の事業について**
- 2 2023年5月期 第2四半期実績**
- 3 2023年5月期 通期業績予想**
- 4 新しい取り組みの紹介**
- 5 中期経営計画の進捗**

1 当社の事業について

2 2023年5月期 第2四半期実績

3 2023年5月期 通期業績予想

4 新しい取り組みの紹介

5 中期経営計画の進捗

設立	1977年7月
資本金	616,652千円
売上高	連結115.8億円（2022年5月）
従業員数	連結438名（2022年5月）
代表者名	代表取締役社長 北越 達男
本社	兵庫県姫路市
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場
ミッション	空間インフラのもっと快適・ずっと安心を提供すること



代表取締役社長
北越 達男

メーカー指定店としての

メンテナンス サービス事業



メンテナンス一括受託
施設の資産価値向上

トータルメンテナンス サービス事業



インバータ化等
環境改善に貢献

環境ソリューション 事業





吸収式冷温水機

- ・パナソニックのサービス指定店としての
大型空調機器を中心とした空調保守メンテナンス
- ・設備更新、改修工事
- ・自社の約200名のサービスエンジニアが
対応することにより内製化



EHP（電気式ヒートポンプ）



GHP（ガス式ヒートポンプ）



チラー（冷却水循環装置）

全国の全ての施設管理・設備保守の一括管理

- ・自社の12拠点、2500社以上のパートナー会社とのネットワークにより、
全国であらゆる設備を一括管理

空調機器

厨房機器

給排水衛生設備

フロン点検

警備・保全

水質検査

防虫防鼠

電気設備

消防設備

エレベーター点検

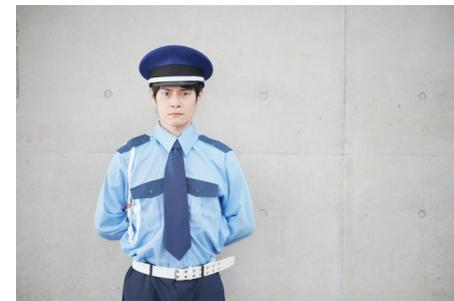
受変電設備

定期清掃

日常清掃

etc

- ・修繕受付対応（24時間365日対応のメンテナンスコールセンター・WEBシステム）
- ・自社の約200名のサービスエンジニアがメーカー・大きさ問わず対応可能な空調保守サービス



多棟展開企業の安心を守る

【主なお客様】

スーパー



コンビニ



飲食店



オフィスビル



コインランドリー



ショッピングモール





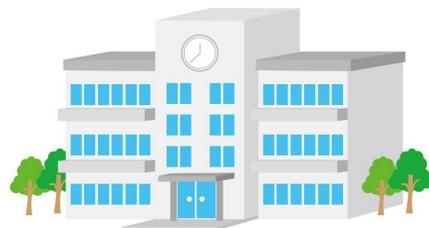
- ・空調・熱源機器の更新
- ・インバータ化による省エネルギー提案
- ・環境に配慮したLED化・太陽光発電の導入
- ・空調室外機のドレン水冷却システムによる省エネ
- ・電力量ピークカット 等

【主なお客様】

病院



学校



老健施設



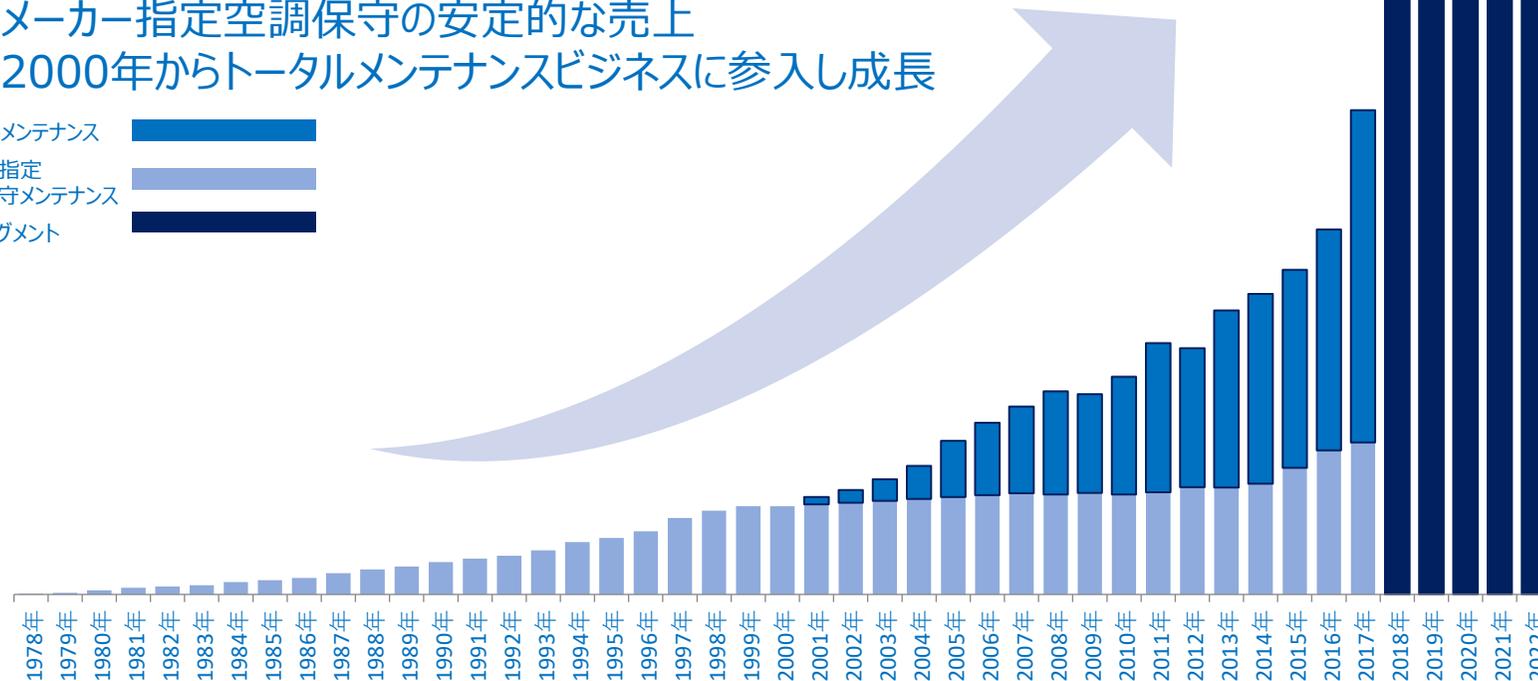
【連結売上高推移】

新型コロナウイルス感染症の影響で延期になった案件の回復や新規サービスの展開により、過去最高に迫る売上高を計上

単位：百万円

11,581

- メーカー指定空調保守の安定的な売上
- 2000年からトータルメンテナンスビジネスに参入し成長



メーカー指定 空調メンテナンス事業
ストックビジネスによる安定成長

トータルメンテナンス事業が
成長

2018年5月期より単一セグメント表記

1 当社の事業について

2 **2023年5月期 第2四半期実績**

3 2023年5月期 通期業績予想

4 新しい取り組みの紹介

5 中期経営計画の進捗

- 付加価値の高い環境ソリューションサービスにおける省エネ工事が順調に増加したことや、新たに大口取引先のトータルメンテナンスサービスが始まったことにより、売上高・営業利益・四半期純利益の各指標は前期を上回っている
- 計画比では売上高は上回っている一方で、営業利益及び四半期純利益は下回っている。これは2022年12月1日の企業結合に伴う株式取得関連費用が連結業績においてのみ反映されるためであり、当該影響を除けば計画達成となる

	2022年5月期 2Q (A)	2023年5月期 2Q (B)	(B)/(A) %	計画 (C)	(B)/(C) %
売上高	5,383	6,291	116.9%	6,220	101.2%
営業利益	53	79	149.1%	101	78.3%
営業利益率	1.0%	1.3%	-	1.6%	-
四半期 純利益	57	61	106.0%	85	72.3%
EBITDA	116	139	119.8%		

- 付加価値の高い環境ソリューションサービスにおける省エネ工事が順調に増加したことや、新たに大口取引先のトータルメンテナンスサービスが始まったことにより、売上高・営業利益・四半期純利益の各指標は対前年・計画ともに上回っている

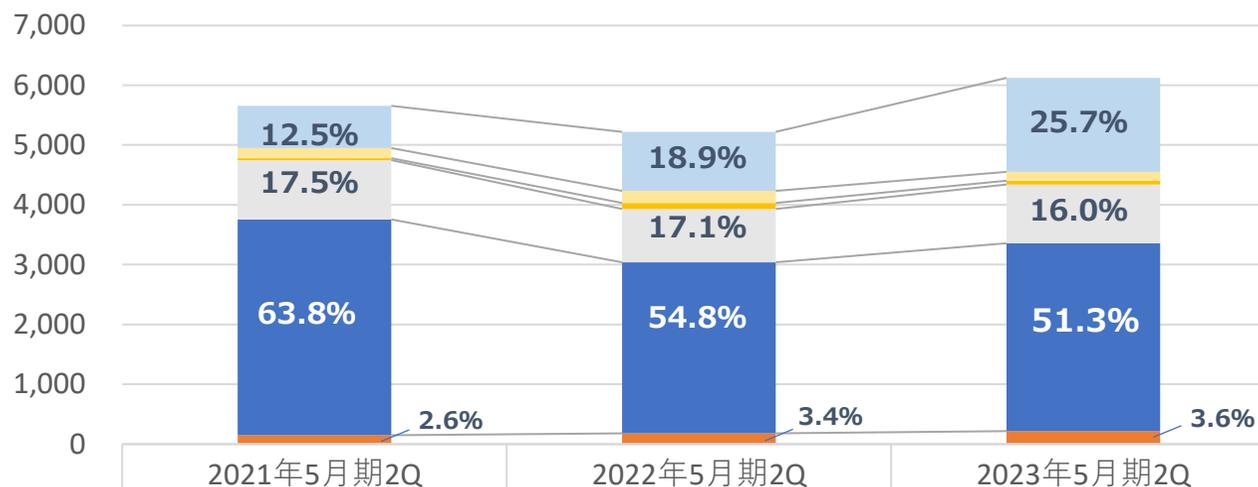
	2022年5月期 2 Q (A)	2023年5月期 2 Q (B)	(B)/(A) %	計画 (C)	(B)/(C) %
売上高	5,219	6,123	117.3%	6,090	100.5%
営業利益	55	123	221.1%	100	123.4%
営業利益率	1.1%	2.0%	-	1.6%	-
四半期 純利益	48	103	212.9%	84	123.4%
EBITDA	118	183	155.5%		

● 第1四半期で人員補強などの先行投資を行い、第2四半期では前年同期比では大幅な業績UP

	2022年5月期 1Q	2023年5月期 1Q	1Qの 増減率	2022年5月期 2Q	2023年5月期 2Q	2Qの 増減率
売上高	2,507	2,688	107.2%	2,876	3,603	125.3%
営業利益	△71	△141	—	124	220	177.5%
営業利益率	△2.8%	△5.3%	—	4.3%	6.1%	141.7%
純利益	△38	△78	—	96	140	145.3%
EBITDA	△39	△111	—	156	251	160.5%

- コンビニ向けサービス拡大により小売業が増加
- その他が大幅増の要因は、空調更新及び省エネ案件（学校や病院等）の増加

(単位：百万円)



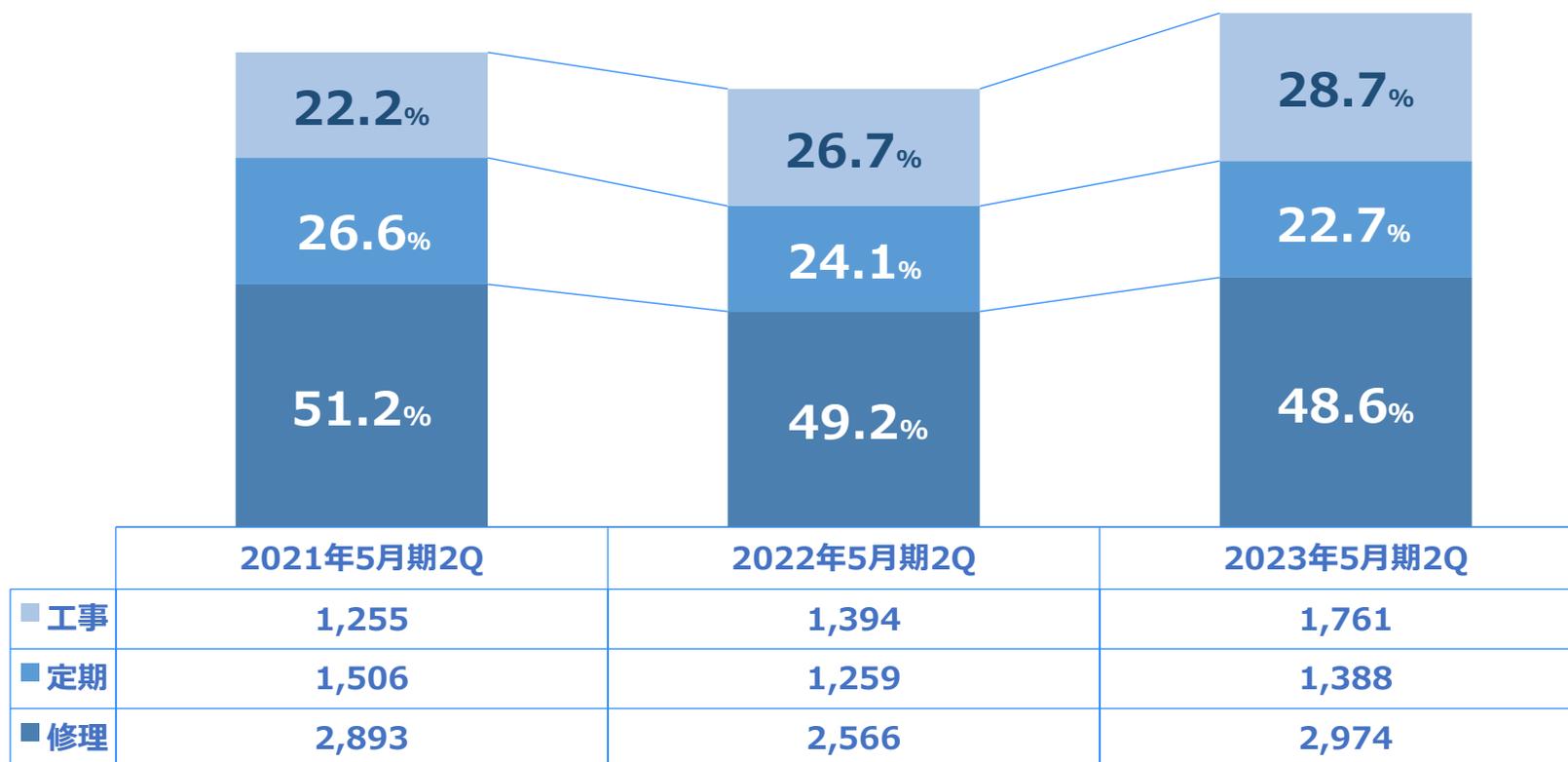
	2021年5月期2Q	2022年5月期2Q	2023年5月期2Q
06.その他	706	988	1,573
05.医療・介護・福祉	169	201	145
04.イベント施設	31	99	68
03.設備管理・不動産	992	892	977
02.小売業	3,611	2,861	3,141
01.飲食	145	178	219

※数値は単体ベースで記載しています。 15

前年同期と比較して、

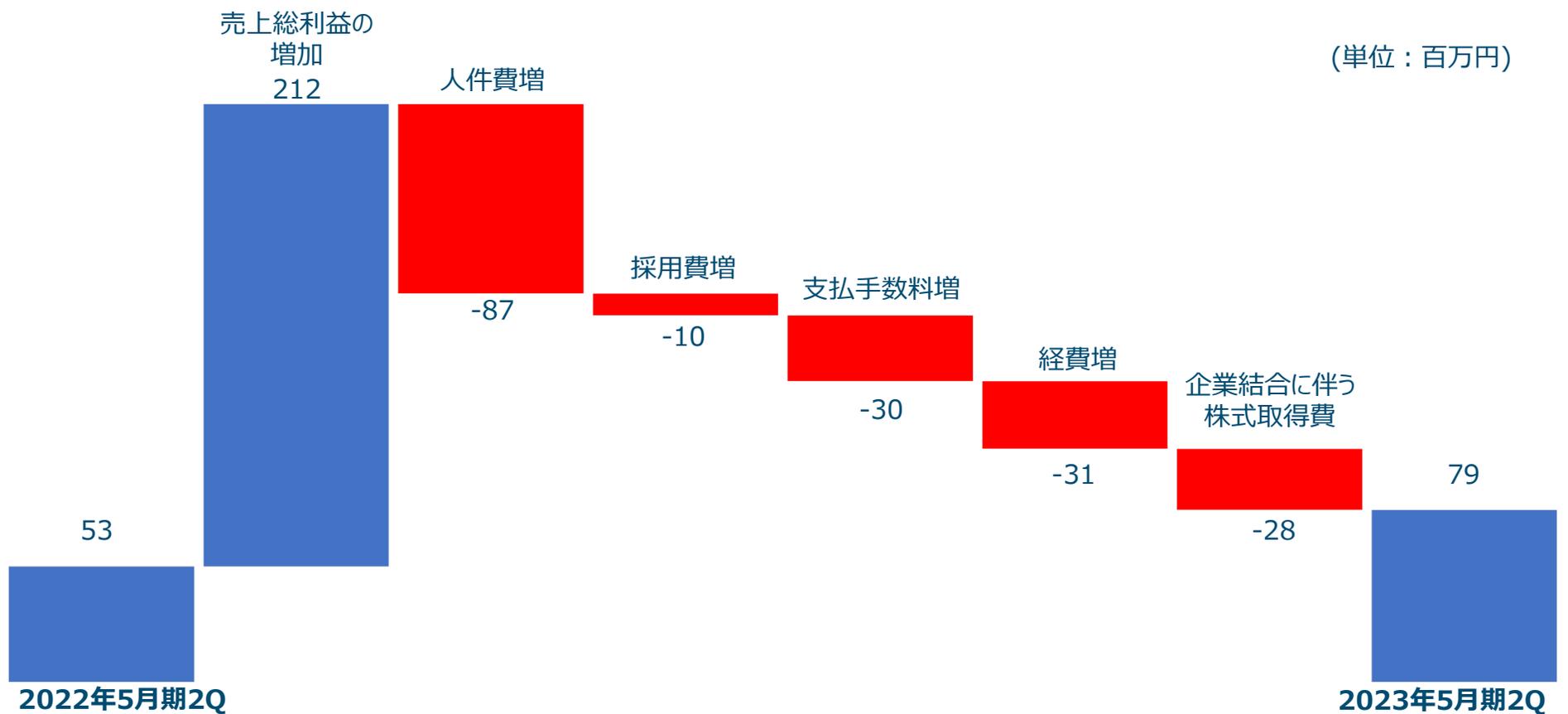
- 工事案件は、小売業の新店・改装工事が増加し、2.0pt増加
- 定期案件は、全体に占める割合が減少したことにより1.4pt減少
- 修理案件は、0.6ptの減少

(単位：百万円)

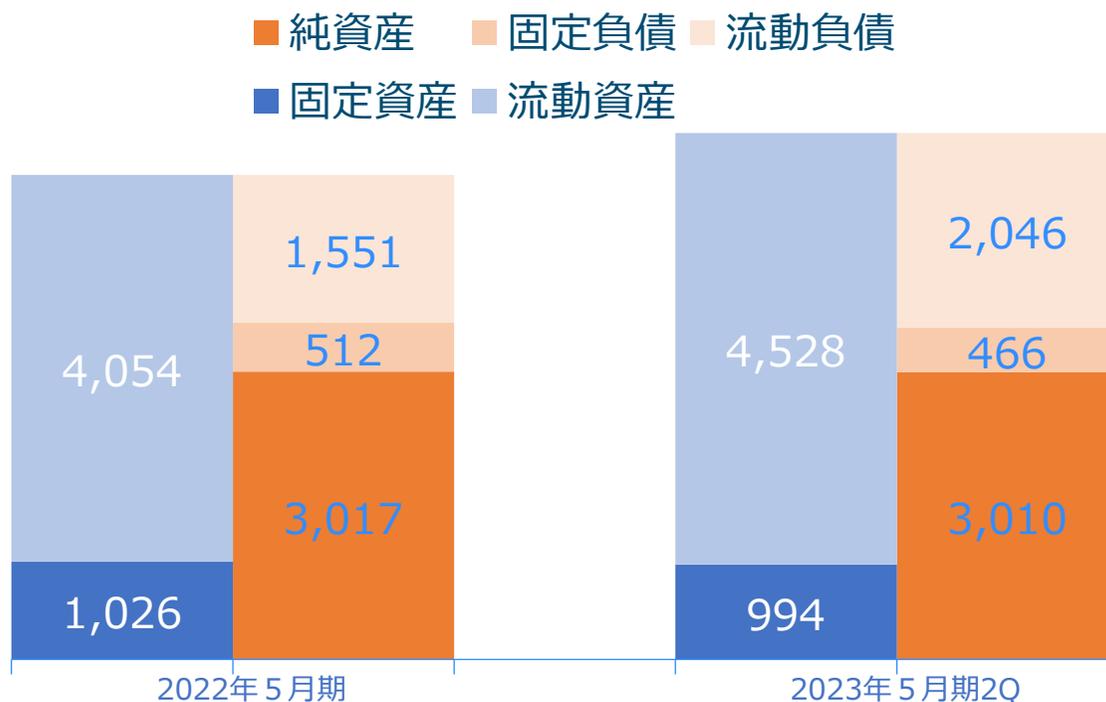


※数値は単体ベースで記載しています。16

- 売上高の増加による売上総利益の増加
- 下期に向けて拡大が想定されるサービス対応のため積極的な採用活動による人件費の増加
- 支払手数料増加は、取引拡大のための外部への業務委託費用による増加



〔連結貸借対照表〕 (単位：百万円)



主な増減要因

(資産)

- △426 現金及び預金の減少
- +945 売上債権の増加

(負債)

- +454 工事未払金の増加
- +16 未払金、未払費用の増加
- +25 未払法人税及び消費税等の増加
- △44 長期借入金(1年内含む)の減少

(純資産)

- +61 親会社株主に帰属する四半期純利益
- △88 配当金の支払

- 自己資本比率：売上債権の増加および工事未払金の増加により、やや減少
59.4% → 54.5%

〔連結キャッシュフロー計算書〕 (単位：百万円)



(単位：百万円)

	2022年 5月期2Q	2023年 5月期2Q	増減
営業活動CF	△231	△281	△50
投資活動CF	54	△13	△68
財務活動CF	△168	△141	27
期末残高	1,302	1,092	△210

2023年5月期第2四半期の主な内容

(営業活動CF)

- +104 税金等調整前四半期純利益
- △945 売上債権の増加
- +454 仕入債務の増加

(投資活動CF)

- △6 定期預金の預入れによる支出

(財務活動CF)

- △88 配当金の支払額
- △44 長期借入金の返済による支出

- 1 当社の事業について
- 2 2023年5月期 第2四半期実績
- 3 2023年5月期 通期業績予想**
- 4 新しい取り組みの紹介
- 5 中期経営計画の進捗

- 通期予想は、期初計画を据え置く

	2022年5月期 (実績)	2023年5月期 (予想=計画)	前期比
売上高	115億円	143億円	+28億円
営業利益	2.2億円	4.6億円	+2.4億円
営業利益率	1.9%	3.2%	+1.3pt
ROE	6.0%	9.8%	+3.8pt

- 1 当社の事業について
- 2 2023年5月期 第2四半期実績
- 3 2023年5月期 通期業績予想
- 4 新しい取り組みの紹介**
- 5 中期経営計画の進捗

当社で取り扱っている省エネ商材（一部掲載）

空調機器更新



BEMS



LED



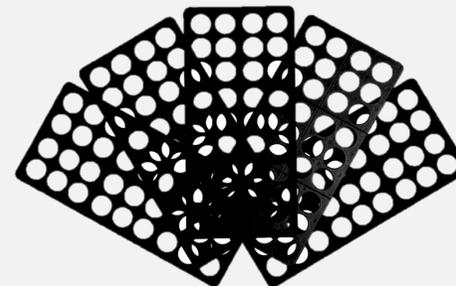
インバータ制御



E mizu Shower

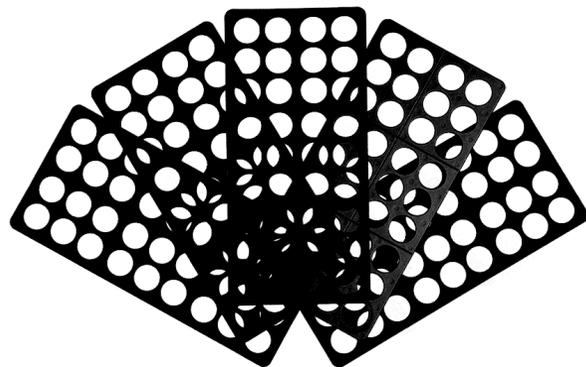


新商材



自社の研修センターにて効果検証を行い、商材提案を行っています

～空調機に設置するだけで節電！省エネ新商材～



【設置のメリット】

- 空調機器の熱交換率を高め、消費電力を抑えることで省エネ効果が期待出来る。（-10%～-25%の効果）
- 1枚設置するだけで年間スギの木換算で約20本分相当のCO2削減効果
- 空調の稼動時間が減り、空調自体の耐用年数が伸びる

実績と今後の展望

■ 昨今の電気代の高騰により、売上は好調

空調機器が10台以上設置されている小売業のお客様を中心に導入

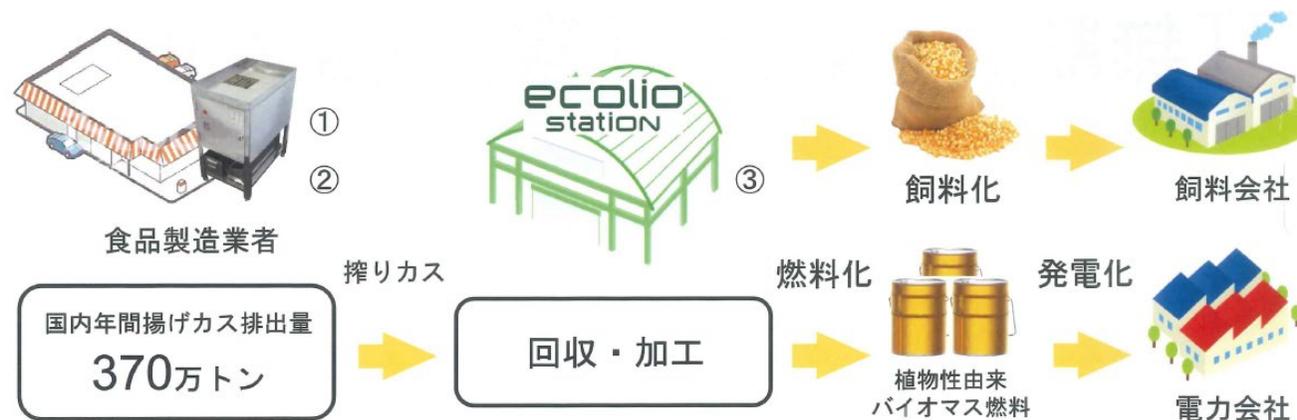
フック商材として、トータルメンテナンスや空調更新の新規顧客の獲得し、保守案件の創出に繋がっている

株式会社エコリオの揚げカス再資源化による「エコリオステーションプロジェクト」に参画し、揚げカス搾り機の据付工事・保守の**メンテナンス契約**を締結



「エコリオステーションプロジェクト」とは？

国内の食品製造事業者が排出する「揚げカス」を回収・加工し、資源として飼料や燃料、電気に変える業界初の循環型の再生エネルギープロジェクト



食品製造業者に設置された揚げカス搾り機で処理した油は再利用、揚げカスは、エコリオが買い取ります
その後、揚げカスは、エコリオステーションと呼ばれる二次加工工場にて回収・加工し、発電化、飼料化されます

「エコリオステーションプロジェクト」での当社の取り組み



当社は、本プロジェクトを通じ環境負荷低減を実現し、
地球の未来に貢献する会社として揚げカス搾り機の据付・保守メンテナンスを担当

今後の展望



今後、エコリオステーションは企業からの投資で増設予定
5年後に20拠点、10年後には120拠点を計画しており、
既に大手企業からのオファーもあり、更なる発展が見込まれる

会社名：株式会社エコリオ

所在地：東京都千代田区大手町1-2-1 Otemachi Oneタワー6F

代表：浦野由紀夫

設立：2011年

事業内容：環境関連事業の企画・運営

揚げカス搾り機【エコリオ】の開発・製造、揚げカス搾り機【エコリオ】の販売(海外)、揚げカス搾り機【エコリオ】の保守・メンテナンス

- 1 当社の事業について
- 2 2023年5月期 第2四半期実績
- 3 2023年5月期 通期業績予想
- 4 新しい取り組みの紹介
- 5 中期経営計画の進捗**

2030年 目指す姿

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

- ・事業を通じて環境負荷低減を実現し、地球の未来に貢献する会社
- ・高い技術とITの力でお客様の課題解決のその一歩先行く提案ができる会社
- ・社員が将来にわたっていきいきと安心して働くことができ、会社と共に成長し続けられる会社

「付加価値提供型」
「環境をプロデュースする」企業への変革
【2030年のありたい事業規模】

- ・売上高500億円
- ・営業利益率10%
- ・ROE28.2%

持続的
成長期

2030~

発展期

2025.6~

市場でのプレゼンス強化

- ・顧客基盤の拡大
- ・M&A（アライアンス・協業含む）による規模拡大
- ・環境事業の拡販

品質×技術力の更なる向上

- ・重要技術の内製化
- ・重点業種の生産性改善
- ・環境事業の拡販
- ・DX推進体制の整備

収益基盤
強化期

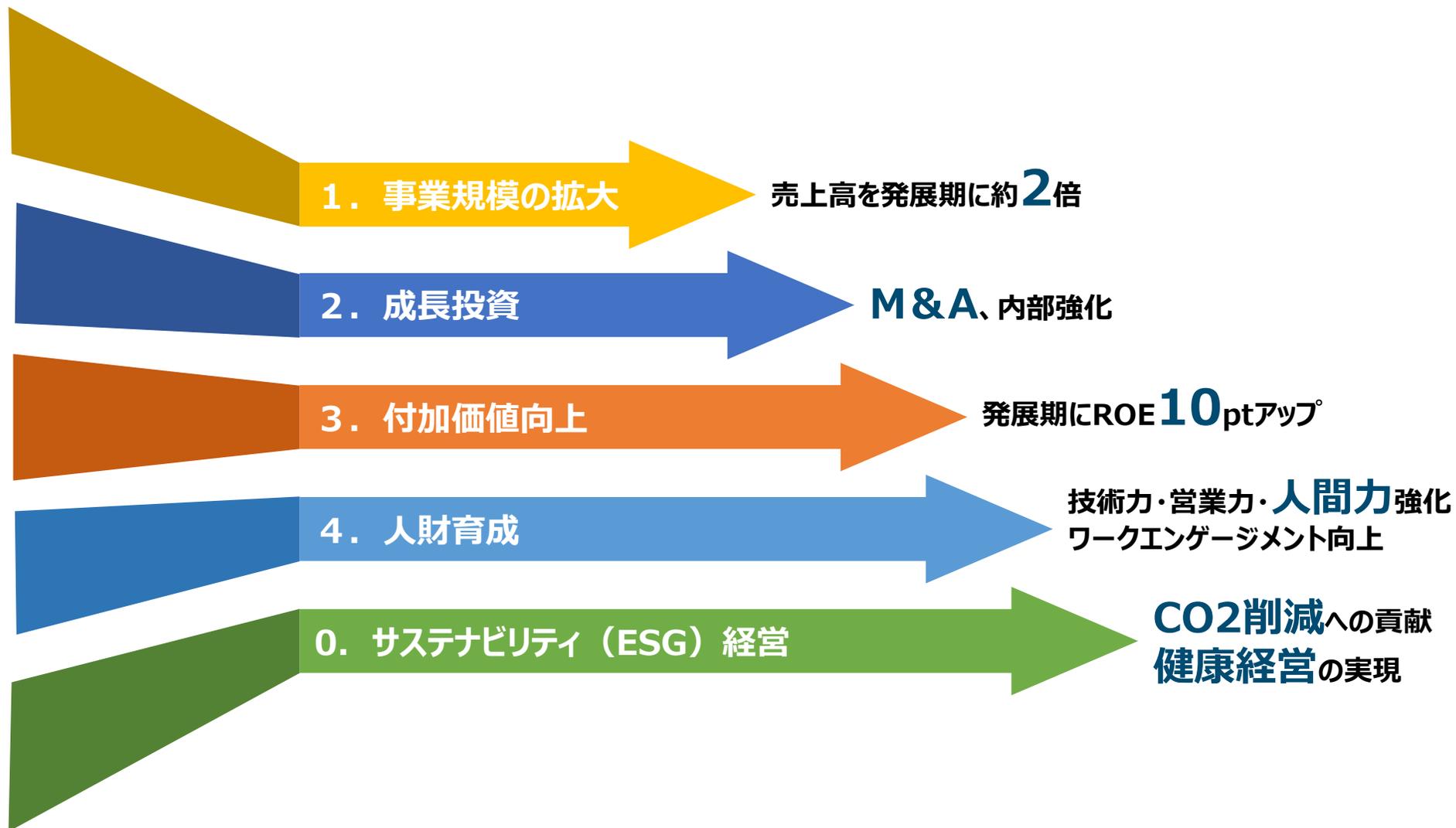
~2025.5

既存事業の深化

環境分野の事業拡大

成長投資

人材育成





0. サステナビリティ (ESG) 経営

- ① 事業活動を通じたCo2削減への貢献
- ② 健康経営の推進
- ③ ダイバーシティの推進
今後5年間で、女性管理職比率を6%→12%



1. 事業規模の拡大

- ① 付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大
- ② 環境事業の拡大



2. 成長投資

- ① 出資等を伴う投資 (アライアンス・M&A)
- ② 内部強化のための投資
- ③ DX化推進体制の整備
- ④ スマート化・デジタル化対応



3. 付加価値向上

- ① 品質基準設定・標準化の更なる推進
- ② ナレッジ共有・スキルトランスファー
- ③ コールセンターの進化
- ④ 適正単価の設定
- ⑤ パートナー網の拡充
- ⑥ 内製化への取り組み

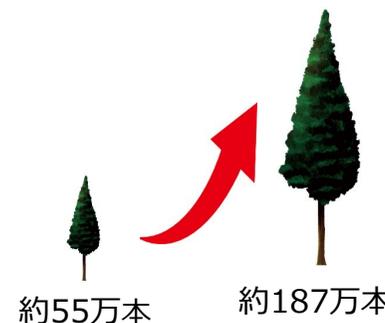


4. 人財育成

- ① 専門技術者 (空調・冷凍冷蔵設備のスペシャリスト) 内製化・育成
- ② 営業体制強化

当社の貢献したco2削減量

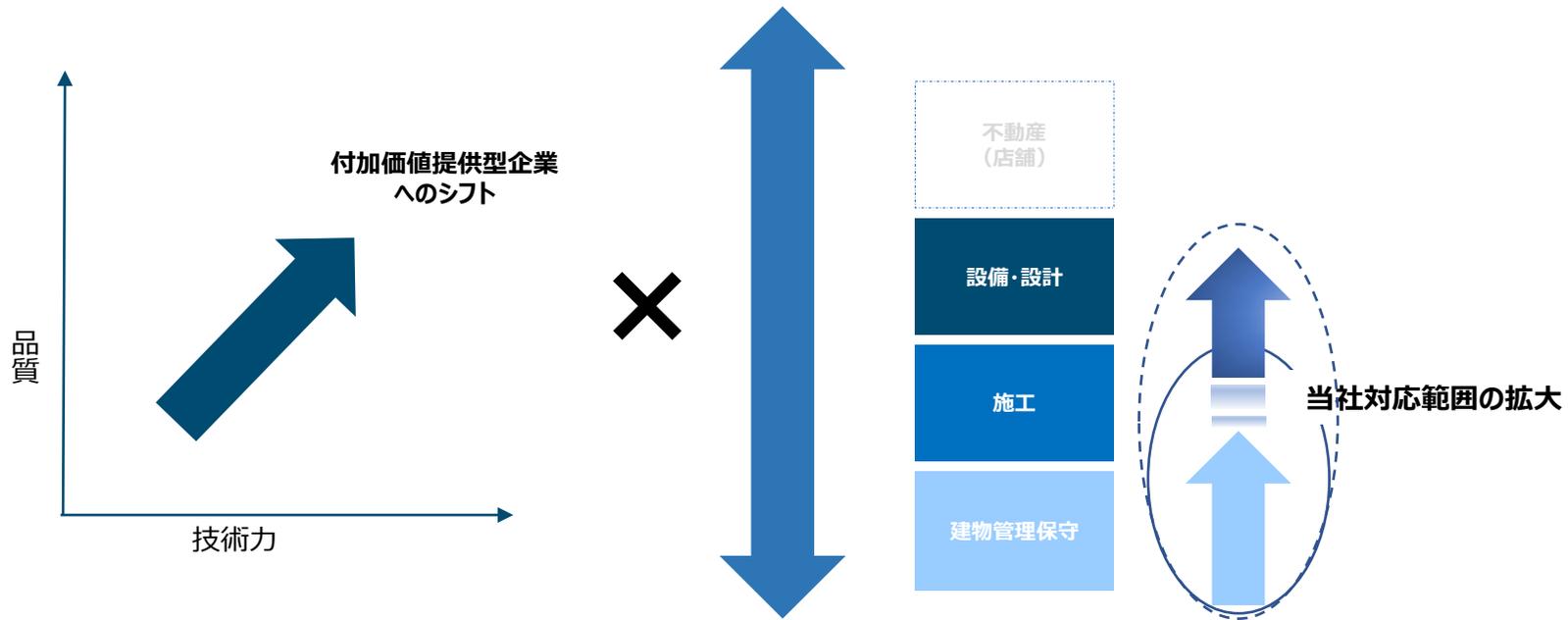
2022年5月期 2025年5月期
(目標)



※1本あたりco2吸収量14kgとして計算

● 目指すべき方向

- ・品質と技術力を高め、垂直方向へトータルでソリューションを提供する企業へのシフトを行う



① 当社サービスエンジニアの技術力を活かした大規模・中規模案件の受注

- メーカーメンテナンスで培った技術力を活かし、学校（設備工事の中では大規模）や大手コンビニの工事案件の内製化が実現

ポイント①



自社の約200名のサービスエンジニアが中規模な工事をいくつも対応

ポイント②



メーカーメンテナンスで培った熟練エンジニアの技術力の活用

ポイント③



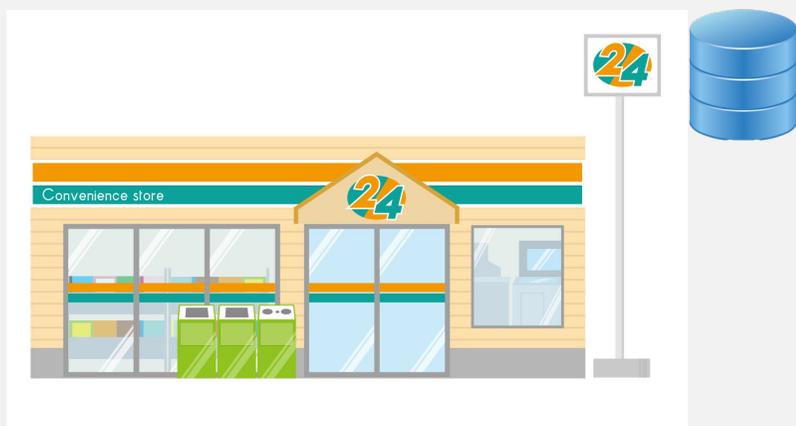
自社の研修センターを活用した若手エンジニアの早期育成による組織力・対応力の強化



今後も今期の蓄積されたノウハウと技術力を活かし、工事案件受注を見込む

② データを活用した新たな付加価値提案、フルメンテナンス契約

① お客様の過去のメンテナンスデータ



② 三機サービスに蓄積されたデータ



蓄積されたデータを分析し最適な予防保全計画とメンテナンスコストを算出
お客様の状況に合わせた予防保全計画と定額でのメンテナンス契約

①株式会社兵庫機工に対するM&A

中期経営計画の達成に向けて、株式会社兵庫機工を当社の完全子会社化



【兵庫機工の会社概要】

拠点：兵庫県姫路市（本社）、神戸営業所

創業/資本金：1961年10月/資本金35百万円

事業内容：昭和36年設立と長年の業歴を誇る鋼製建具メーカー

鋼製建具製造と付随する建具工事、各種建物を対象とした金属製ドア・シャッター・サッシの製造及び取付工事

（強み）

- ・新規参入が少なく年間売上高18億円、営業利益5千万円と安定した利益を出している
- ・大手ゼネコンとの繋がりが強く、**兵庫・大阪エリア**でのシェア率が高い

～兵庫機工に対するM&Aでのシナジー効果～

一方の弱みを、もう一方の強みでカバー

- ①メンテナンス子会社等を持たないゼネコンに対し、自動ドア、シャッター等の緊急性の高い修理、メンテナンスの提案ができる
- ②当社のターゲット顧客に、兵庫機工の製品であるフレアブロックの入替や省エネ効果が高いウェービーの提案ができる
- ③当社で行っている保険会社を利用した空調機器の7年保証などを、特殊扉にも適用し、ゼネコン等に提案できる
- ④兵庫機工の事業に付随する事業に参入することで、ゼネコン業界への足掛かりが得られ、顧客基盤が拡充される

耐熱ガラス入り特定防火設備 フレアブロック



高強度

安全性

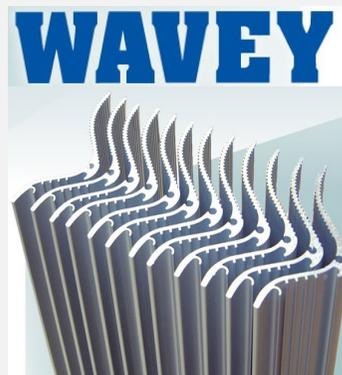
明るさと開放感

高い防火性能

これらを兼ね備えた防火戸



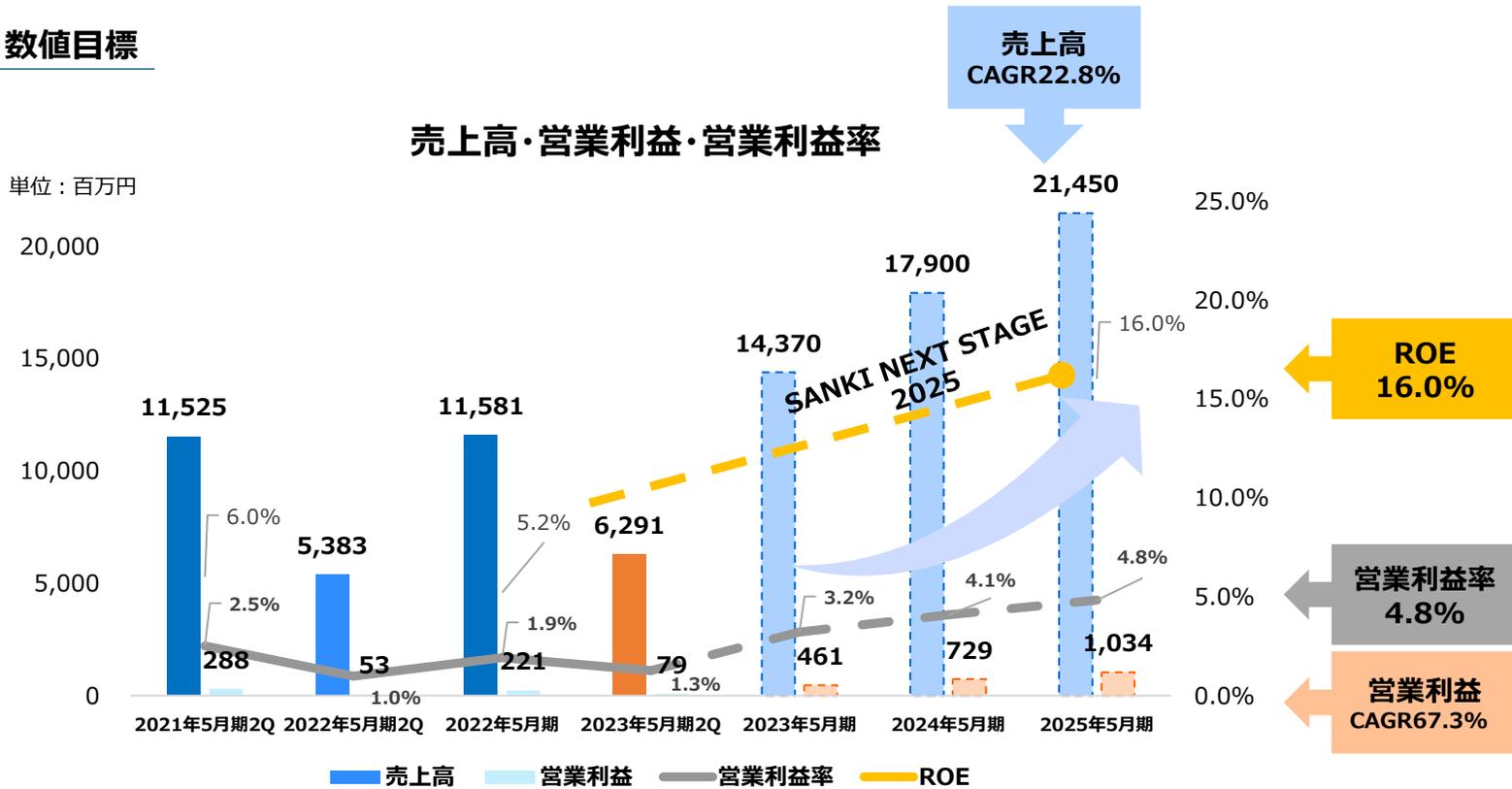
縦型ガリ ウェービー



従来のガリに比べ、防水性、防音性、耐久性に優れている

流線型の羽根を使用しているため通風抵抗が小さく、動力低減、省エネに貢献

●数値目標



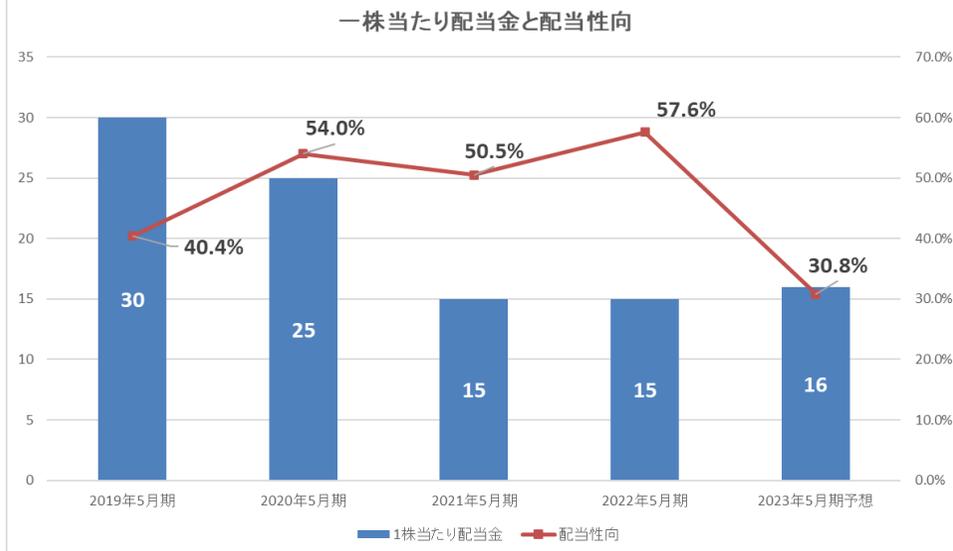
	2021年5月期 実績	2022年5月期 実績	2023年5月期 計画	2024年5月期 計画	2025年5月期 計画
売上高	11,525	11,581	14,370	17,900	21,450
営業利益	288	221	460	729	1,034
営業利益率	2.5%	1.9%	3.2%	4.1%	4.8%

配当政策の基本方針

健全な財務構造の維持と継続的かつ安定的な利益還元を並行して取り組む

配当方針

◎継続的かつ安定的な利益配当を行う



株主優待

- ◎ クオカード1,000円分を進呈
- ※年1回5月末日時点で100株以上保有の方



本資料に記載されている業績予想及び将来予測につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、記載の見通しとは異なる可能性があります。

投資に関する決定は、投資家ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

掲載内容については細心の注意を払っておりますが、記載された情報の誤りや第三者によるデータの改ざん等、本資料に関連して生じる障害・損害について、その理由の如何にかかわらず当社は一切責任を負うものではありません。