

**2022年2月期**

**決算補足説明資料**

2022年4月14日

シンメンテホールディングス株式会社  
(東証グロース：6086)

## ■ 過去最高の売上・利益へ伸長

売上高 **164億34百万円** (前期比 14.0%増)

経常利益 **9億23百万円** (前期比 31.0%増)

## ■ 原価低減による売上総利益の向上

継続的に行っている適正原価の精査等により売上総利益が順調に推移した。

## ■ 自己株式の取得

資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とすることを目的とし41万株取得。

- 1. シンメンテホールディングスについて**
- 2. 2022年2月期 決算報告**
- 3. 2023年2月期 業績予想**
- 4. 今後の見通し**
- 5. Q&A**

# 1

## シンメンテホールディングスについて

# 経営理念 ビジネスモデル

## 経営理念

### 夢新（むしん、ゆめあらた）

豊かな人生、豊かな社会の実現という夢をもち、新たな挑戦を続ける集団でありたいと考えております。

## ビジネスモデル

- チェーン展開している店舗・施設の設備・機器のトータルメンテナンスサービスを提供。
- 業界最大規模の全国メンテキーパーネットワークを駆使した迅速かつローコストサービスを提供する仕組みが強み。



# お客様の業態

■ 飲食業界で培った経験・ノウハウを活用し、物販等、チェーン展開をしている様々なお客様の店舗・施設設備の不具合を解決し続けている。

## 飲食

- ・居酒屋
- ・カジュアルレストラン
- ・高級レストラン
- ・ファーストフード
- ・弁当、総菜
- ・喫茶、カフェ
- ・焼肉、ステーキハウス
- ・寿司
- ・中華
- ・料亭
- ・定食、そばうどん
- ・ビアホール



## 物販

- ・ドラッグストア
- ・調剤薬局
- ・家電量販店
- ・家具・インテリア専門店
- ・ホームセンター
- ・100円ショップ
- ・紳士服専門店
- ・カジュアル衣料専門店
- ・メガネ専門店
- ・生活雑貨
- ・書店
- ・靴専門店
- ・スポーツ用品専門店
- ・パソコン専門店
- ・サイクルショップ
- ・自動車販売業
- ・中古車販売
- ・ガソリンスタンド
- ・リカーショップ
- ・食品スーパー
- ・コンビニ



## 介護・理美容・その他

- ・介護（施設系サービス）
- ・介護（在宅系サービス）
- ・美容室
- ・理容室
- ・エステ
- ・温浴施設
- ・フィットネス
- ・整体マッサージ
- ・カラオケ、漫画喫茶
- ・ペットショップ
- ・パチンコ
- ・学習塾
- ・ホテル
- ・コインランドリー
- ・社員寮
- ・自治体、公共事業
- ・医療施設



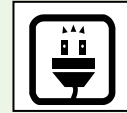
チェーン展開している店舗・施設にサービスを提供

# メンテナンス サービスアイテム

■24時間365日 幅広いメンテナンスサービスを提供。主に、緊急メンテ、Pメンテ、保守サービス。



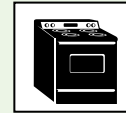
厨房機器



電気設備



グリストラップ清掃  
浄化槽保守



ガス設備



内外装・外構



廃棄物管理



水まわり



扉・鍵  
ガラス



害虫駆除



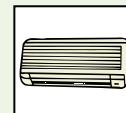
衛生設備  
トイレ



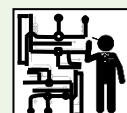
看板・ネオン



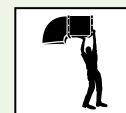
店舗清掃



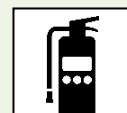
エアコン



電気保守

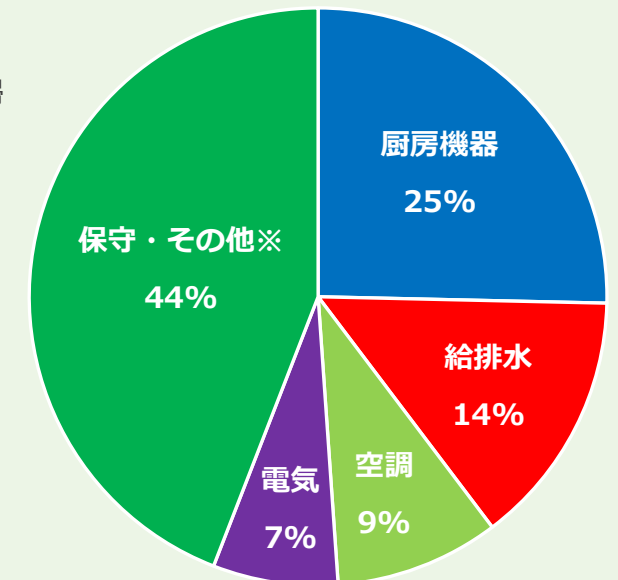


給排気設備  
ダクト



消防点検

2021年3月～2022年2月の  
対応依頼案件の内訳



※その他の内訳  
内外装・外構、扉・鍵・ガラス、看板・ネオンなど

# 2

## 2022年2月期 決算報告



# 決算の概況

(単位：百万円、%)

損益	2021年2月期 実績		2022年2月期 予想		2022年2月期 実績	
	構成比		構成比		構成比	
売上高	14,420	100.0	16,300	100.0	<b>16,434</b>	100.0
売上総利益	3,094	21.5	3,590	22.0	<b>3,626</b>	22.1
販管費	2,405	16.7	2,710	16.6	<b>2,721</b>	16.6
営業利益	688	4.8	880	5.4	<b>904</b>	5.5
経常利益	704	4.9	897	5.5	<b>923</b>	5.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	436	3.0	551	3.4	<b>571</b>	3.5
1株当たり配当金	15.00円	—	18.00円	—	※ <b>19.00円</b>	—

上方修正後の数字を記載

※2022年5月開催の定時株主総会  
に付議予定

## ■売上高

コロナ禍においても顧客に寄り添う体制を維持し、新規顧客の獲得、既存顧客のエリア及びメンテナンス対象種類の増加により過去最高の売上高となった。

## ■売上総利益

顧客の環境変化に即して受注金額等の対応をする一方、適正な原価の精査等を継続推進したことで、売上総利益率が0.5ポイント増加した。

## ■その他

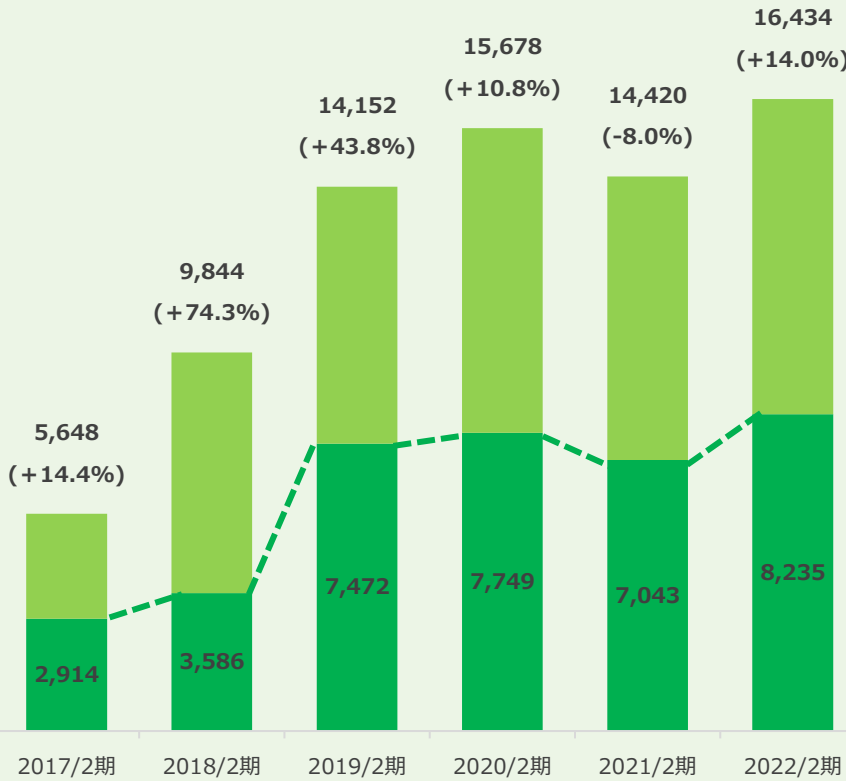
営業外収益に保険解約返戻金22百万円、特別利益に係る会社株式売却益9百万円を計上した。

# 売上高/経常利益の推移

■ 新型コロナウイルス感染症の影響により、2021年2月期は一時的に落ち込んでいるが、安定的に成長している。

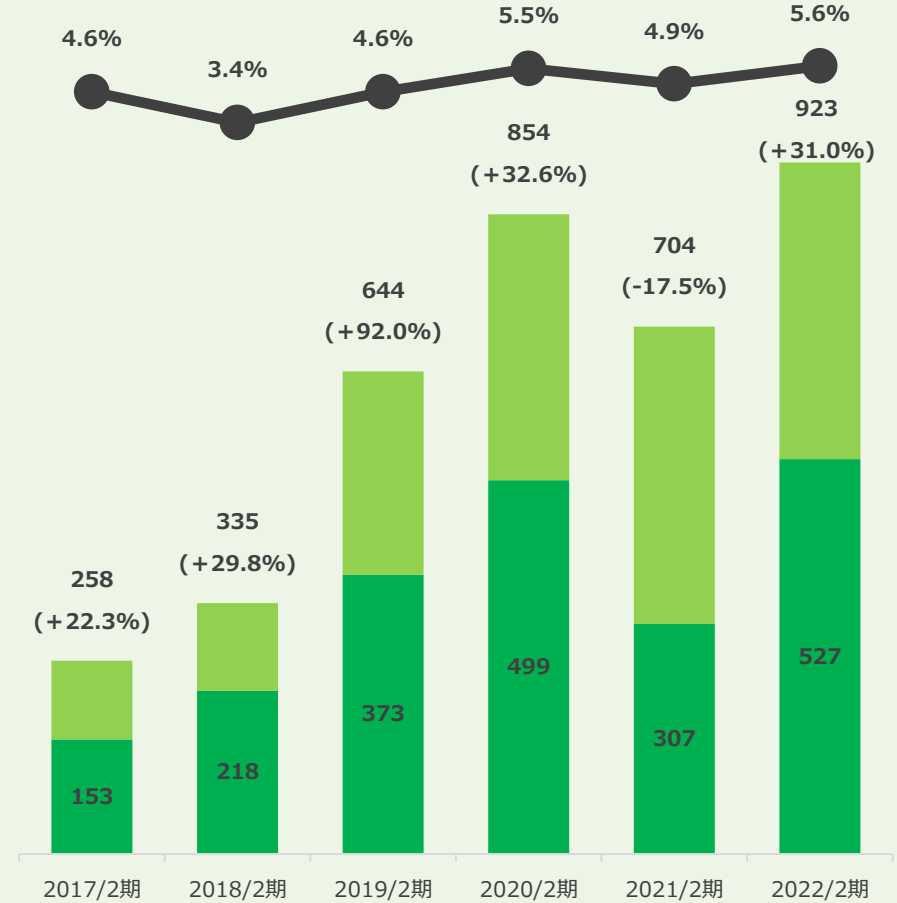
【売上高】

(百万円)



【経常利益・経常利益率】

(百万円,%)



■ 上半期 ■ 下半期 ( ) は前年増減率

■ 上半期 ■ 下半期 ( ) は前年増減率

# 貸借対照表

(単位：百万円)

## ■ 資産

- ・ 当期純利益の計上により、現金及び預金が769百万円増加。
- ・ のれんは順調に償却。

## ■ 負債

- ・ 自己株式取得資金として、借入金が340百万円増加。
- ・ 当期純利益の計上により、未払法人税等が286百万円増加。

## ■ 純資産

- ・ 自己株式の取得により577百万円減少。
- ・ 当期純利益の計上により571百万円増加。

	2021年2月期 実績	2022年2月期 実績	前期増減
資産	5,886	6,746	860
流動資産	5,190	6,074	884
固定資産	696	672	△24
(内、のれん)	77	55	22
負債	3,023	4,038	1,015
流動負債	2,554	3,218	664
固定負債	469	820	351
純資産	2,862	2,708	△154

# 3

## 2023年2月期 業績予想

# 2023年2月期 業績予想

(単位：百万円、%)

- 業績予想**  
 コロナ禍という不安定な要素はあるが、増収増益を見込む。
- 売上高**  
 これまで同様、飲食業界は勿論のこと、物販・小売業、介護業界など幅広くサービスを提供し8%超の増収を見込む。
- 売上総利益**  
 コロナ禍、ウクライナ情勢がもたらした経済・物価への影響による資材価格の上昇に伴うコスト増を見込む。

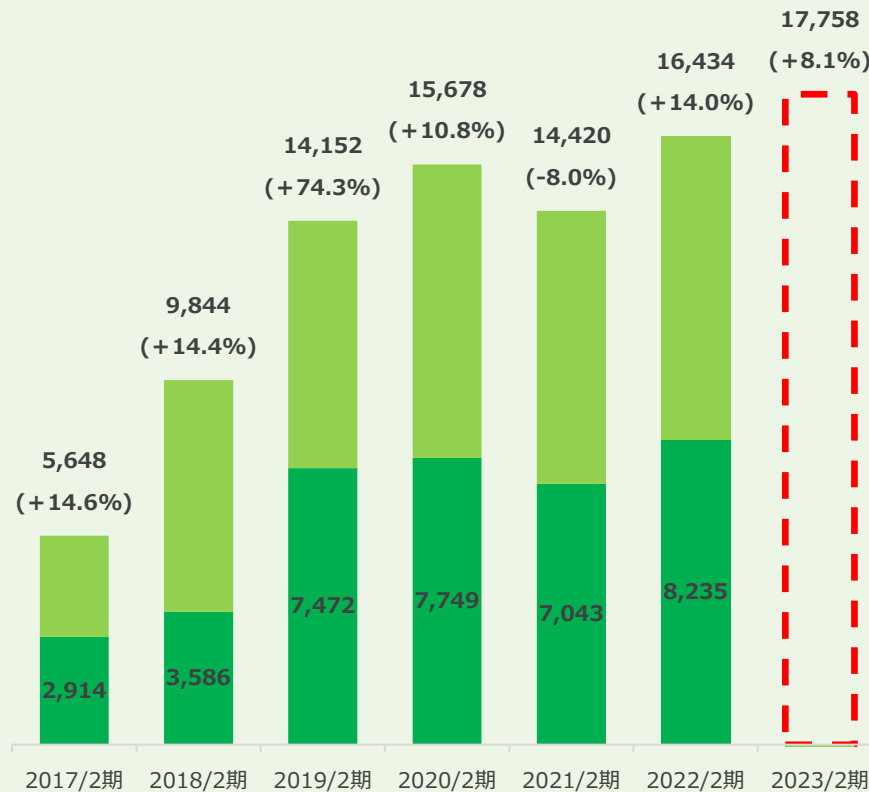
損益	2022年2月期 実績		2023年2月期 予想		前期増減	
		構成比		構成比		増減率
売上高	16,434	100.0	<b>17,758</b>	<b>100.0</b>	<b>1,323</b>	8.1
売上総利益	3,626	22.1	<b>3,875</b>	<b>21.8</b>	<b>249</b>	6.9
販管費	2,721	16.6	<b>2,896</b>	<b>16.4</b>	<b>175</b>	6.4
営業利益	904	5.5	<b>978</b>	<b>5.5</b>	<b>74</b>	8.2
経常利益	923	5.6	<b>977</b>	<b>5.5</b>	<b>53</b>	5.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	571	3.5	<b>603</b>	<b>3.4</b>	<b>31</b>	5.6
1株当たり配当金	※ 19.00円	-	<b>20.00円</b>	-	1.00円	-

※2022年5月開催の定時株主総会  
に付議予定

# 業績予想を含む 売上高/経常利益 の推移

【売上高】

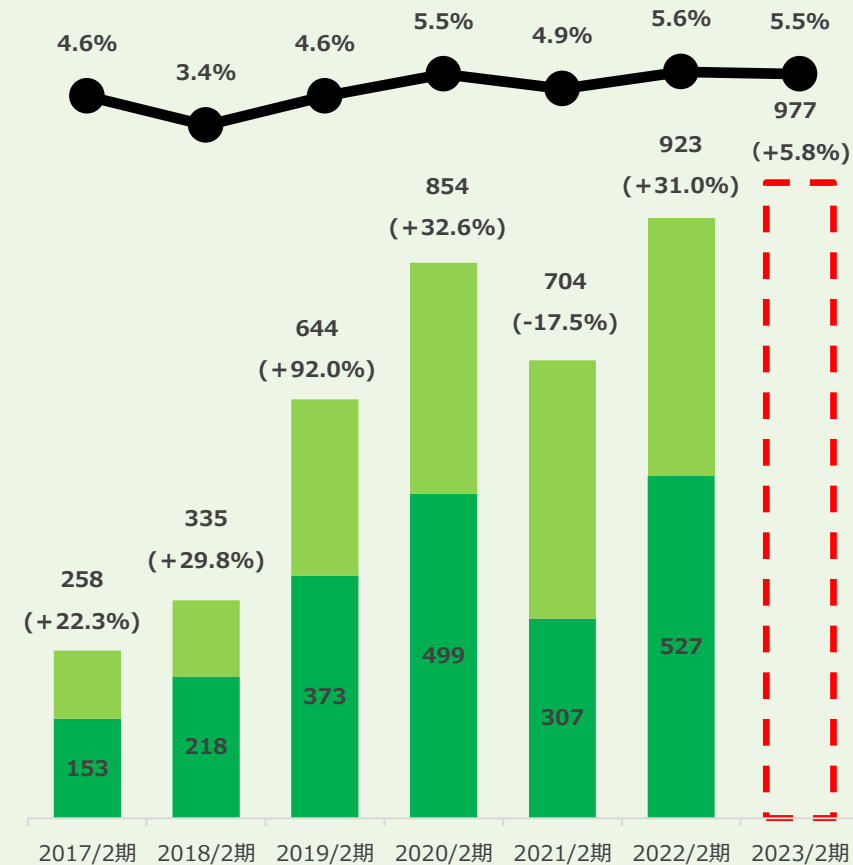
(百万円)



■ 上半期 ■ 下半期 ( ) は前年増減率

【経常利益・経常利益率】

(百万円,%)



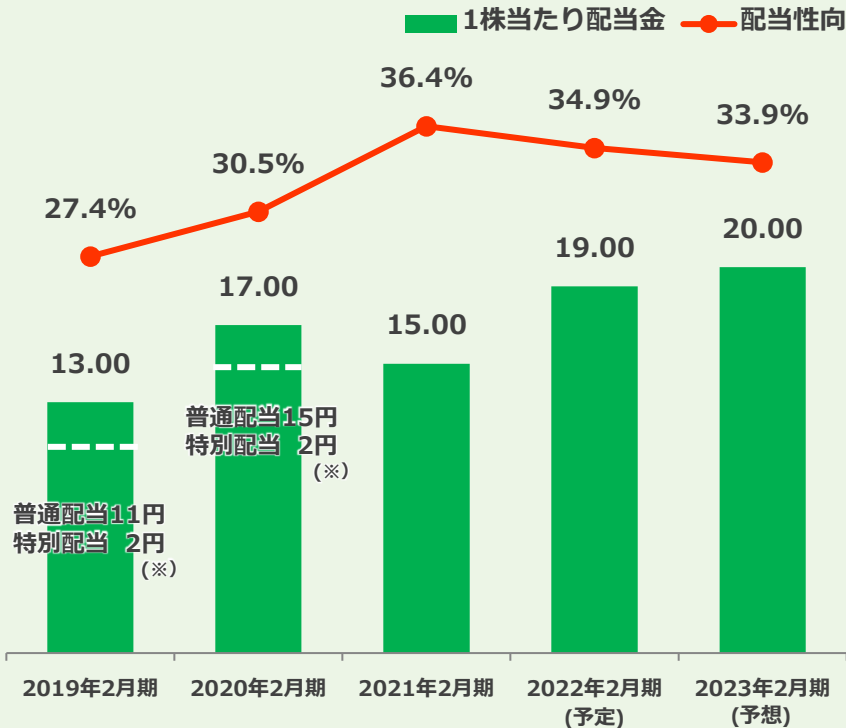
■ 上半期 ■ 下半期 ( ) は前年増減率

# 株主還元状況

## ■ 配当方針

株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つとして、配当原資確保のための収益力を強化し継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とする。

【1株当たり配当金と配当性向】



(注) 2020年3月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。本チャートにおける配当金は、遡及修正を行い表示しております。

(※) 各期とも、当初予算を超過したことによる特別配当を実施いたしました。

【株主優待】

保有株数	優待内容
100株以上 500株未満	ジェフグルメカード 500円相当
500株以上 1,000株未満	ジェフグルメカード 1,000株相当
1,000株以上	ジェフグルメカード 3,000円相当



# 4

## 今後の見通し



# 成長戦略

■当社のメンテナンス事業において、国内5000億円超のマーケットがあると考えており、拡大余地は大きく、さらなるシェアの拡大を図る。

## 戦略Ⅰ

着実に成長

### 既存業界市場から8-10%の成長

安定成長を実現してきた営業力・経営力を生かし着実に成長していく。

## 戦略Ⅱ

戦略的に  
新市場を開拓

### 市場動向を踏まえた綿密なビジネスプラン

拡大させる市場を見極めつつ、新市場開拓による企業価値向上を目指していく。

## 戦略Ⅲ

M&A等で急拡大

### 規模の経済、時間を買う

安定成長を実現してきた営業力、経営力M&Aを成功させるノウハウを生かし、企業成長を図る。

- 業界を分析し、優先順位をつけて拡大を図ることで、迅速・確実な成長を目指す。

## 飲食業界

- ・ 中食や新興の企業
- ・ テイクアウト中心の企業

食の楽しみを支える

- シェアの小さな顧客が多数存在している為、丁寧に当社メリットを訴求して拡大を図る。
- 飲食企業のニーズである計画修繕、予防保全の需要に対応。

## 飲食以外の業界 (新市場)

- ・ スーパー、家電量販店等
- ・ 保育、カラオケ、漫画喫茶、ホテル等
- ・ 自治体/公共事業、自動車等

豊かな生活/健康と娯楽/  
社会インフラを支える

- アフターコロナに復調する可能性のある業界を見定め、さらなる拡大を図る。
- 経験、ノウハウを積み上げつつ、依頼アイテムを獲得していく。

# 既存/新規サービスの提供

## ■ 既存顧客

ご利用いただいていないサービスのクロスセリングを実施。

## ■ 新規顧客

新サービスをテコに拡大。

## ■ すべての顧客

要望の多いPメンテの需要に確実に対応していく。

新規顧客

### 既存サービス

- ・ 業界内シェアを拡大
- ・ 自治体、公共事業向けサービス

### 新サービス

- ・ ロボットによるエアコン洗浄
- ・ ロボットによるダクト清掃
- ・ MK向け保険サービス
- ・ メンテナンスシェアサービス

計画修繕/予防保全



**Pメンテ**

既存顧客

- ・ サービスのクロスセリング  
(保全を、緊急メンテ顧客に)  
(緊急メンテを、保全顧客に)

- ・ ロボットによるエアコン洗浄
- ・ ロボットによるダクト清掃
- ・ 顧客向けメンテ保険サービス

# Pメンテ(計画修繕)

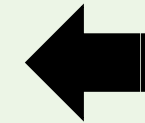
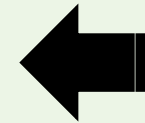
## ■メリット

- ・営業機会損失の低減。
- ・突発的な修理・修繕コストの圧縮。
- ・メンテナンスに関する資金の計画的な確保。
- ・計画的に店舗の好環境を維持。



データに基づき、各店舗に合わせた最適なメンテナンス計画を提案、実施

工種、部位ごとに過去10年で約140万件以上のビッグデータやAIを活用実績に基づき、メンテナンス計画を分析



# ロボットによる エアコン洗浄サービス

- 3K（きつい、汚い、危険）と言われる業務用エアコンの分解洗浄業務。
- 電力コスト削減、綺麗な空気に対する要求が高まる中、労働人口減少・洗浄の担い手不足が懸念される。
- ロボットによるエアコン洗浄は「誰でも」「均一品質」を実現できる画期的な解決策。

## これまで

- 2019年 東京都立産業技術研究センターとの共同事業により、モーター、制御装置の改善開発を実施。
- 2020年 試作機にて、運用面での使いやすさを追求し、改善開発を継続。
- 2021年 PSE試験終了、量産型機が完成。しかし、コロナ禍における半導体不足により、部品調達が困難に。

## 現在

- 2022年 量産準備を進めるも、一部の部品について納期確定できず。納期確定次第、量産機の現場投入を加速。

## これから

現場での実稼働を推進。コアとなる協力業者の育成を進める。

保守体制等を整え、業容拡大に向けて活動を本格化。

業務用エアコン洗浄サービスで圧倒的なシェアを獲得。



5

**Q&A**

質問	回答
業績変動は季節の影響が関係しているか。	関係している。夏場の猛暑や台風の影響で機器故障が多く発生する。
緊急事態宣言やまん延防止措置の影響はあるか。	営業時間短縮やコロナ発生による修繕費の抑止などが発生したが、幅広い業界・お客様にビジネスを広げた為、大きな影響は受けなかった。
機器や部品の供給不足による影響はあるか。	影響はうけたが、事前に在庫確保等の対策を行っていた。
外食の店舗数減少による影響はあるか。	店舗数減少により依頼件数は減少したが、外食以外にも幅広く参入していたため影響はあまり受けなかった。
競争優位性はあるか。	自社でサービスマンを抱えず、全国メンテキーパーネットワークを駆使し、迅速に解決する。また、規模の経済によりメンテナンスコストを最適化している。
中期経営計画を出す予定はあるか。	コロナの影響による今後の動向を見定め、ある程度見通しがつき次第、作成を検討している。

# IRに関する免責事項

- 当資料は、投資家の皆様にシンメンテホールディングス株式会社への理解を深めていただくことを目的として、経営や財務に関する情報を提供するものです。
- また、以下の点をご了解の上、ご覧ください。
- 見通し等は、作成時点において当社が予測する範囲内で作成したものです。
- 記載の見通し等とは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおりますことをご承知ください。
- 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。
- 掲載内容について細心の注意を払っておりますが、不可抗力によって情報に誤りを生ずる可能性もございますので、ご注意ください。

## 問い合わせ先

シンメンテホールディングス株式会社  
I R担当

E-mail : [info@shin-pro.com](mailto:info@shin-pro.com)

Tel. : 03-5767-6461

Fax. : 03-5767-6462

ホームページ : <https://www.shin-pro.com/>