



2022年7月11日

各位

会社名 株式会社三機サービス
代表者名 代表取締役社長 北越 達男
(コード番号: 6044 東証スタンダード)
問合せ先 常務執行役員経営管理本部長 川崎 理
(TEL. 079-289-4411)

新中期経営計画策定のお知らせ

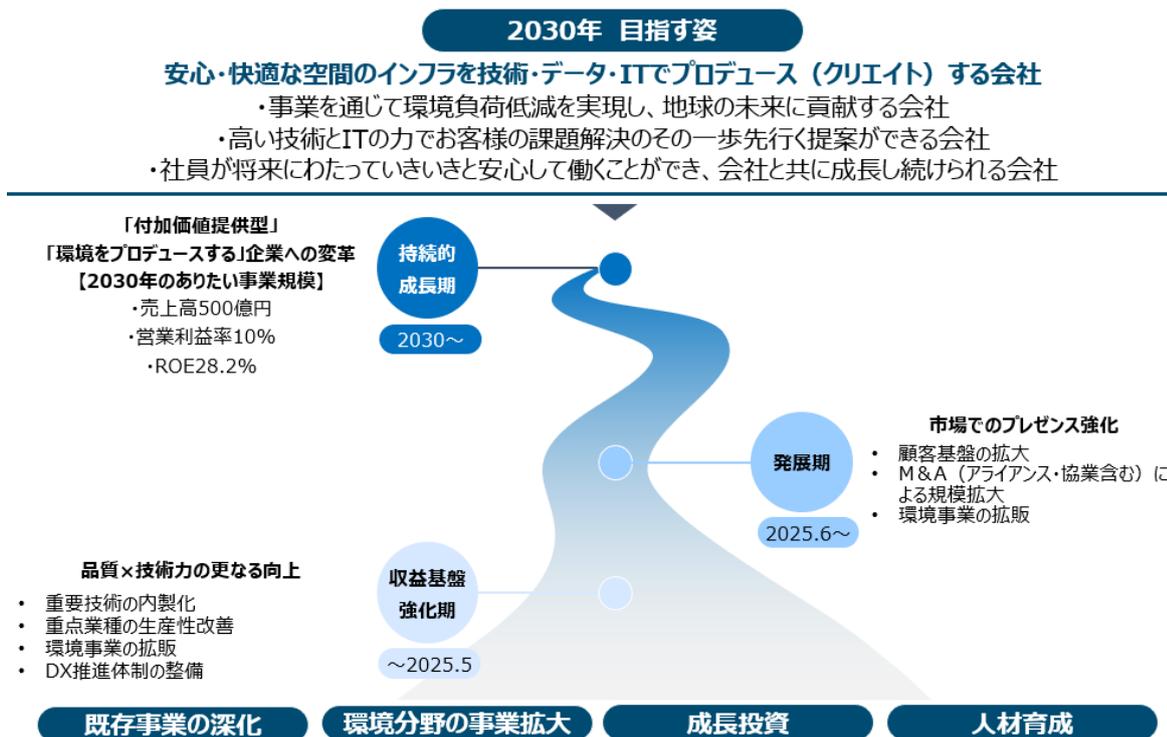
当社は、新たに、2023年5月期から2025年5月期を対象とする新中期経営計画（2023年5月期～2025年5月期）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

新中期経営計画においては、新型コロナウイルス感染症の拡大等による事業環境の変化を踏まえ、中長期に成長するための収益基盤を強化する時期と捉え、経営基盤および事業基盤の再構築を行ってまいります。

今後も 持続的・安定的な経営の確立と企業価値向上に努め、これまで以上に皆様により安心・快適な空間のインフラを提供するという当社の企業理念の実現を目指してまいります。

1. 中長期ビジョン



2. 新中期経営計画の概要

(重点施策)

0. サステナビリティ (ESG) 経営

- ① 事業活動を通じた脱炭素社会への貢献
- ② 健康経営の推進、多様な働き方の確保、ダイバーシティの推進
- ③ コーポレートガバナンス体制の強化

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 内製化の取り組み

4. 人材育成

- ① 専門技術者内製化・育成
- ② 営業体制強化

3. 新中期経営計画の数値目標

(単位：百万円)

| | 2022年5月期 予想 | 2023年5月期 | 2024年5月期 | 2025年5月期 | CAGR (年平均成長率) |
|------|----------------|----------|----------|----------|------------------|
| 売上高 | 11,581 | 14,370 | 17,900 | 21,450 | 16.7% |
| 営業利益 | 221 | 461 | 729 | 1,034 | 52.7% |

(注) 当資料には、当社の計画や戦略、業績に関する予想及び見通しに関する記述が含まれています。実際の業績は、経済動向や個人消費動向、法改正等、様々な要因により異なる結果となり得る可能性があることをご承知おきください。

以 上

SANKI NEXT STAGE 2025

～もっと快適、ずっと安心～

株式会社三機サービス
(東証スタンダード:6044)

2022年7月11日



1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

4 重点施策

1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

4 重点施策

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

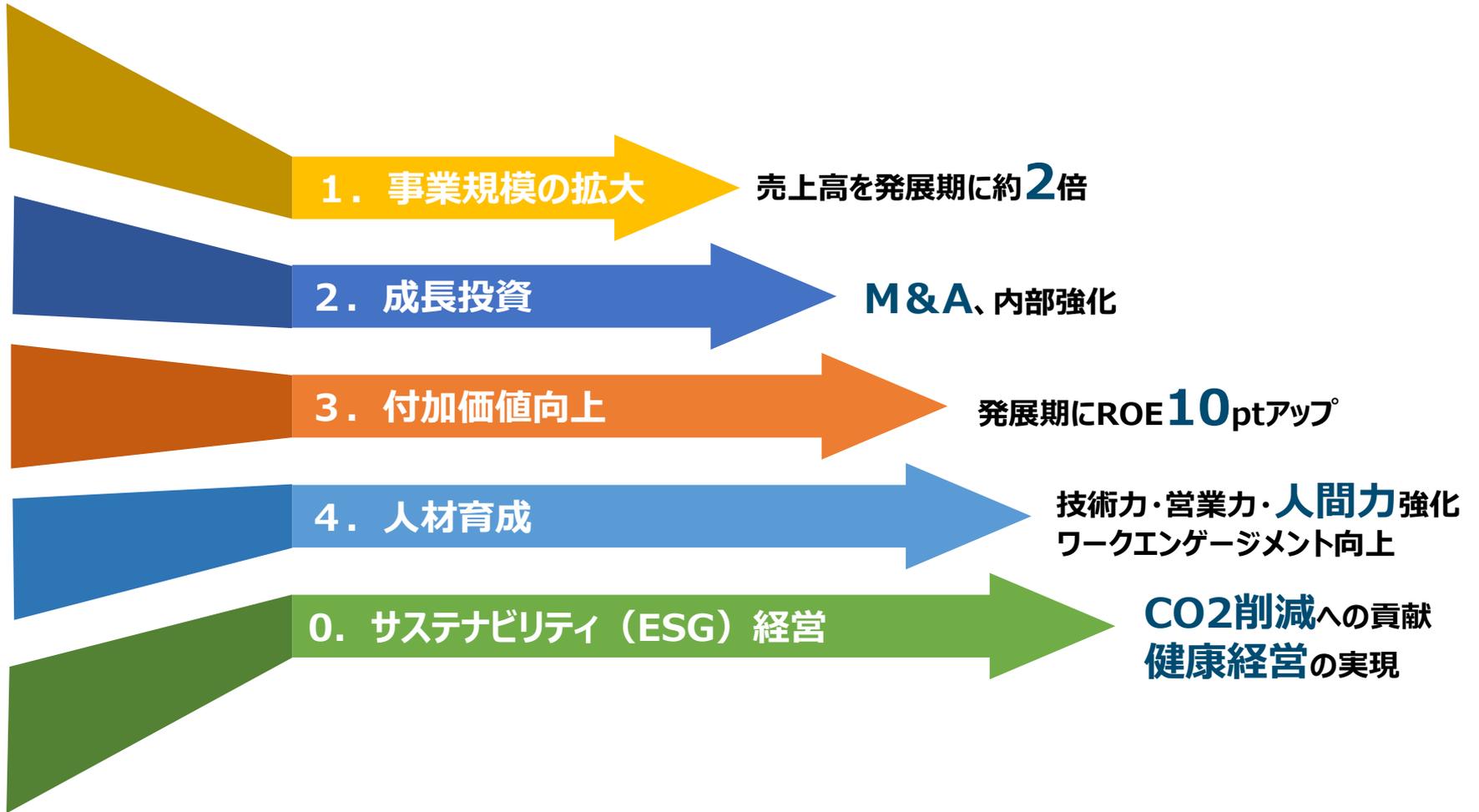
1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

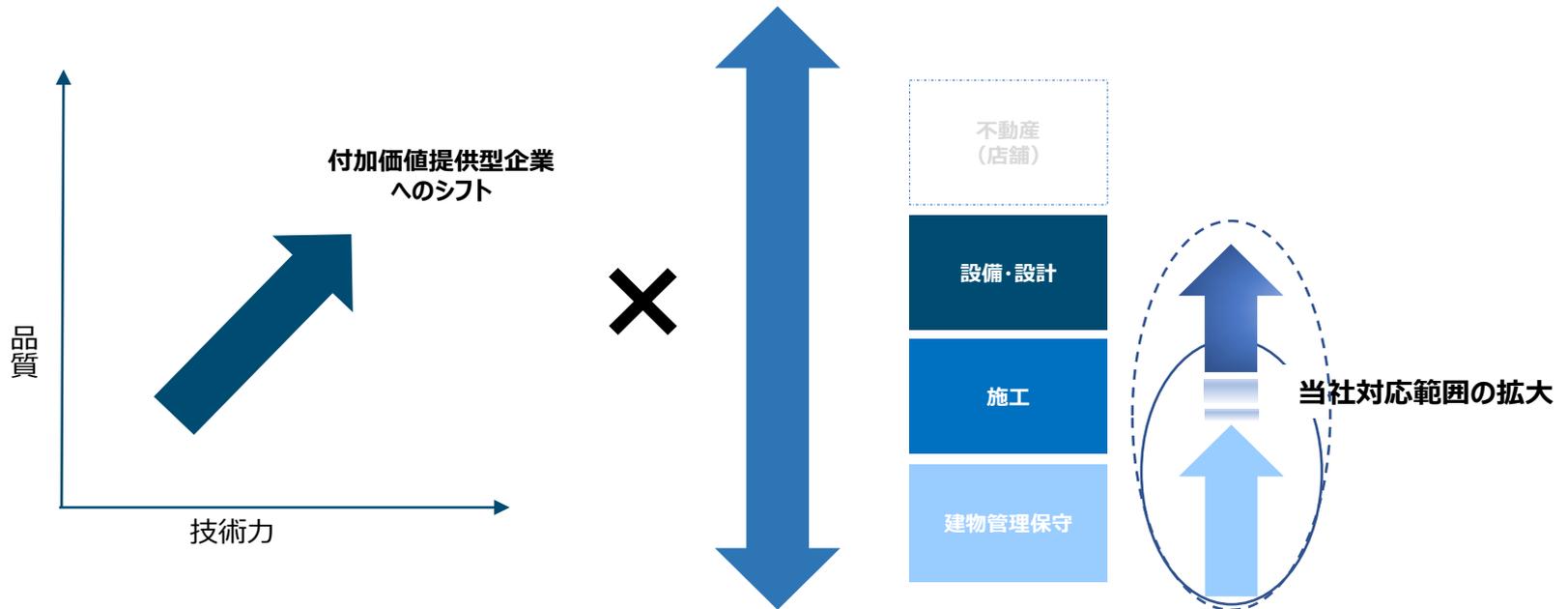
4 重点施策

●基本方針



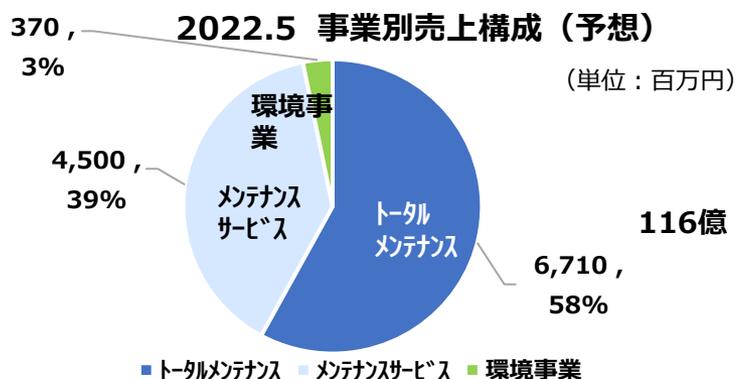
● 目指すべき方向

- ・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

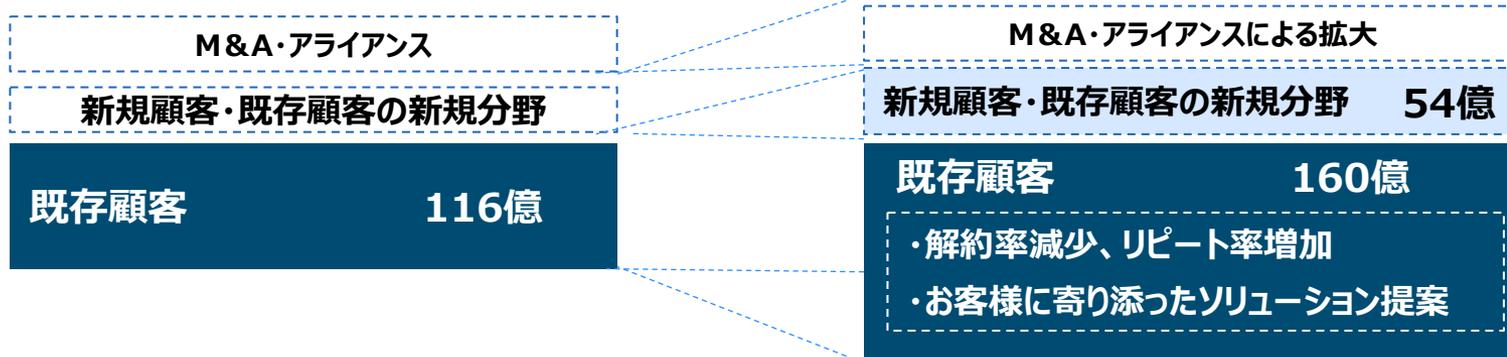
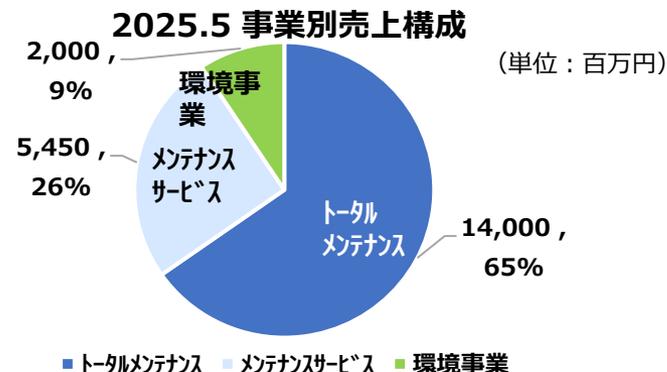


●事業構成

- ・全体に占めるトータルメンテナンスおよび環境ソリューションの割合を増やしていく
- ・製品の性能向上等により、メーカーメンテナンスの需要は今後大幅に変化がないことを想定



214億



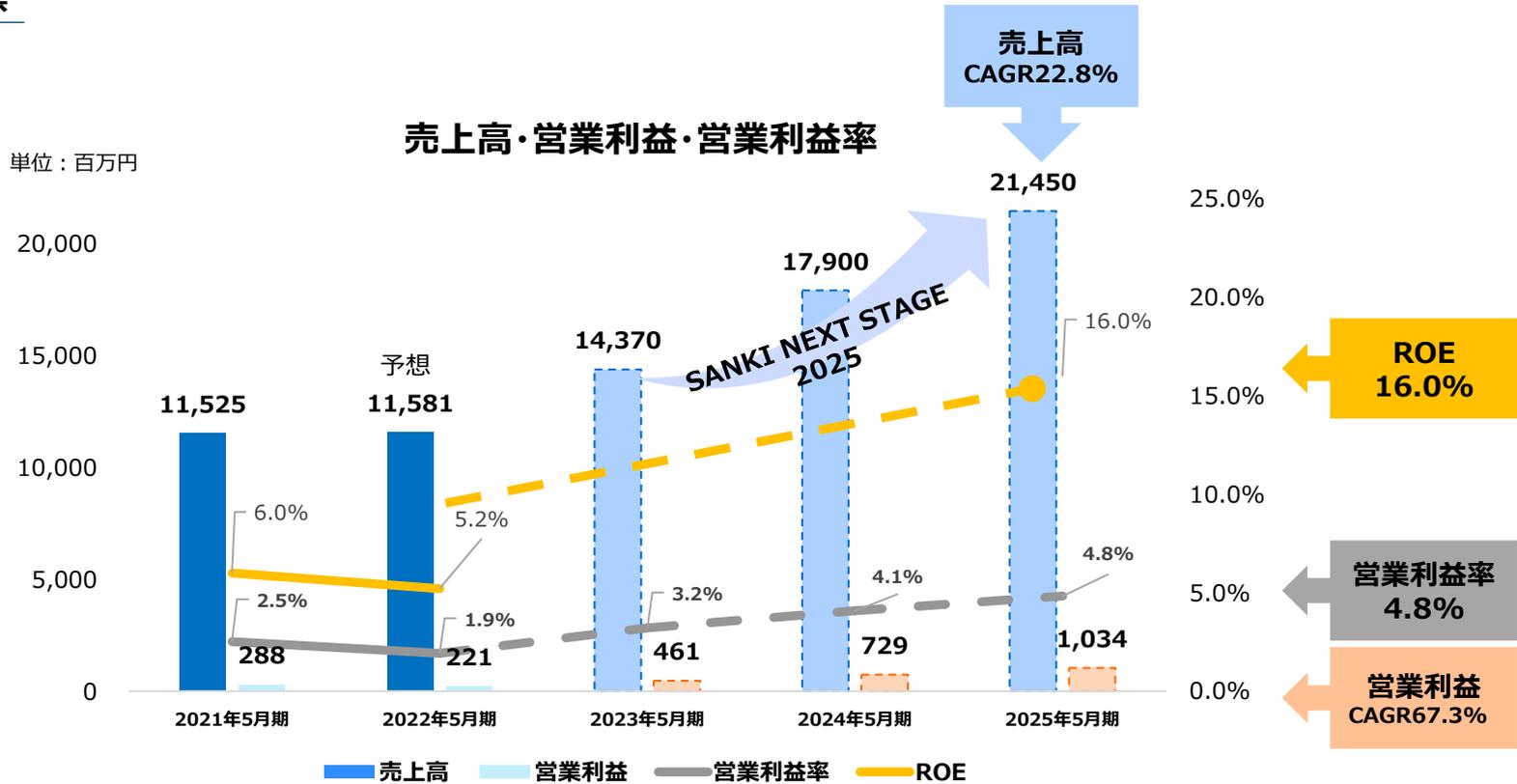
1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

4 重点施策

●数値目標



●配当方針

・継続的かつ安定的な利益配当を行う

1 中長期経営ビジョン

2 新中期経営計画の基本方針

3 新中期経営計画の数値目標

4 重点施策

サステナビリティ経営の推進



【2025年の目指す姿】

◎当社の事業活動そのものが脱炭素社会への貢献となることを深く認識し、事業活動を通じて持続可能な社会の実現を目指してまいります。そのために、ESG(Environment/環境・Social/社会・Governance/ガバナンス)に関する課題に適切に取り組むサステナビリティ経営を推進し、SDGsの達成に貢献してまいります。



Environment

- ・お客様のCO2削減目標達成への貢献を行う
- ・他社の省エネ・再エネ等の活動への積極的な協賛を行う



Social

- ・健康経営の推進、多様な働き方の確保、ダイバーシティの推進
—今後5年間で、女性管理職比率を現在の6%→12%へ



Governance

- ・社会およびステークホルダーからの信頼を高めるコーポレートガバナンス体制へ
—プライム市場上場を目指し適用範囲拡大へ

当社の貢献したco2削減量

2022年5月期

2025年5月期
(目標)



約55万本



約187万本

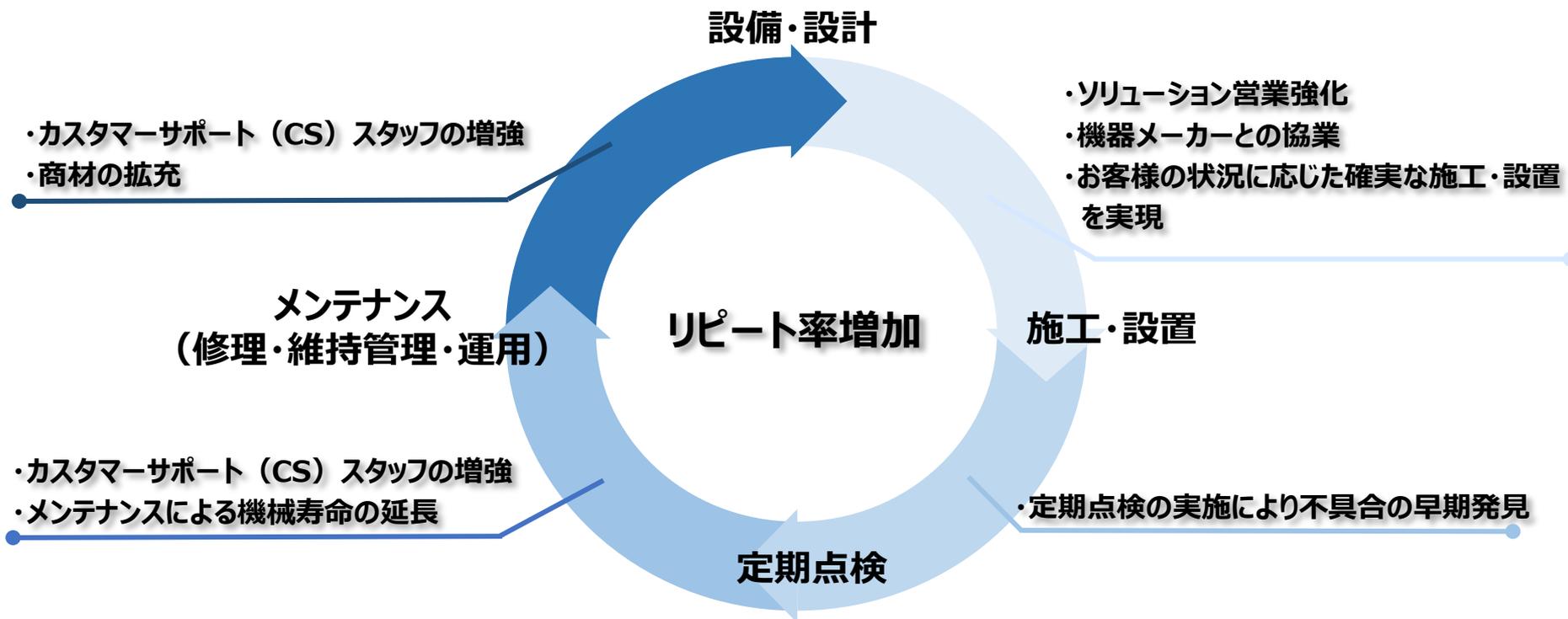
※1本あたりco2吸収量14kgとして計算

①付加価値提供型ビジネスによる既存事業の拡大

【2025年の目指す姿】

◎蓄積してきたノウハウを強みに事業領域を拡大

- 一歩先を行く提案で、お客様の実現したい未来をサポート
- ー設備設計段階からお客様に関われるように、ソリューション営業を強化
- ー設備設計⇒施工設置⇒定期点検⇒メンテナンスのサイクルを確実にまわし、サイクルそのものの拡大を行う
- ー機器メーカーとの協業により機器の施工・設置・点検・メンテナンス需要の取り込み



②環境事業拡大

【2025年の目指す姿】

- ◎ 環境事業を当社事業の第三の柱へ・・・よりSDGsを意識したソリューションへの深化
- ◎ カーボンニュートラルを見据えた付加価値の高いソリューション提案を行う

・三機省エネシステムの拡販

- －大規模病院に加えて他業種にも拡販
- －提案メニューの拡充・深化

・ソリューション提案力強化

- －環境分野の人材補強
- －お客様のお困りごとを瞬時に解決できるソリューションスタッフの増加

・エネルギーマネジメントシステム事業者登録

- －補助金申請業務の強化

・新たな取り組み

- －サービス範囲の拡大
- －熱源及び空調機器の高効率機器への置き換え提案
ex. 重油⇒電気利用等
- －新規業界（物流センター）への横展開

成長投資の実行

DX推進およびスマート化・デジタル化対応

【2025年の目指す姿】

- ◎ 出資等を伴う投資（アライアンス・M&A）
- ◎ 内部強化のための投資

M&A
アライアンス強化

・戦略的なM&Aの実行

- －事業規模拡大による市場でのプレゼンス向上
- －空調 + αの知識で既存顧客のリピート率の向上、新規顧客開拓を推進

・知識習得・技術習得を推進するための出資

- －環境事業（省エネ・再エネ）に関する知識・ノウハウの更なる習得

内部強化
（研修内容の拡充、
研修施設の充実、
人材育成・採用）

・研修施設の充実

- －冷凍・冷蔵設備機器の実機導入
- －新規商材・事業の市場投入を加速させるための実証実験場所の拡充
- －スペシャリスト人材の育成を行う環境整備

・スマート化・デジタル化対応

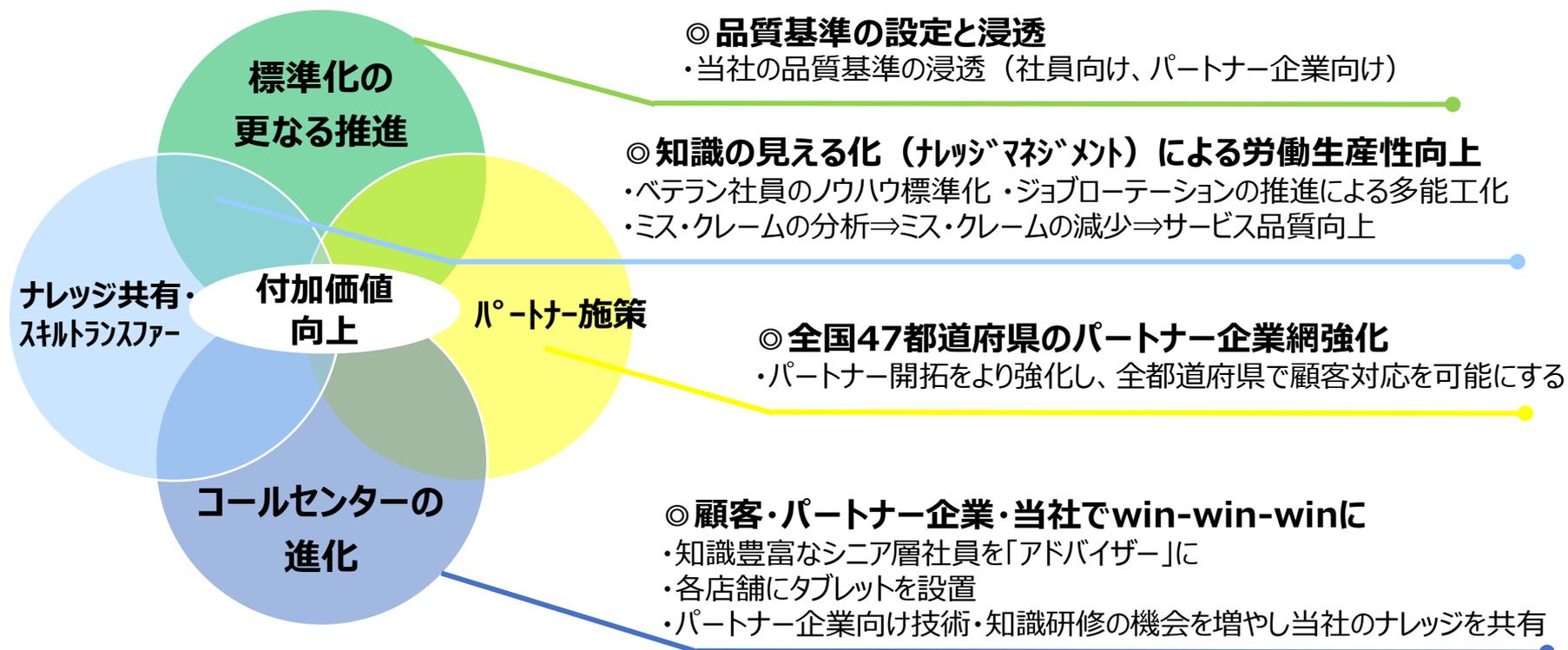
- －全顧客にタブレット導入推進
- －パートナー企業へのモバイル端末導入推進、コールセンターのマルチチャネル対応
- －サービスメニュー充実：資産管理用アプリの機能充実

品質向上施策の推進

原価低減施策の推進

【2025年の目指す姿】

◎ 各施策の推進によりROEを10ptアップ



専門技術者内製化・育成

営業体制の強化

【2025年の目指す姿】

- ◎エンジニア：空調・冷設スペシャリスト育成 営業：ソリューション営業 CS：スタッフ育成・増強
- ◎新企業理念・新人事制度の浸透により、自ら動き新しい価値を創造できる人財及び、次世代経営人財の発掘・育成
- ◎ナレッジマネジメントの推進・研修体系・採用強化

育成

・コア技術・知識に関する内製化、ソリューション営業力・企画力強化

- －エンジニア：当社独自のスキル標準を作成し、出向・研修を通じて空調・冷設スペシャリストを育成
- －営業：コンサルティング力強化のための社内外研修強化、業界に特化した営業スタッフの育成、お客様・市場のニーズを的確に読み取り、戦略的にお客様・新商材を開拓するための企画力を強化
- －CS：スタッフ育成・増強

人間力
強化

- ・新人事制度の浸透・健康経営推進・適材適所の徹底により定着率UPと組織の活性化
- ・新企業理念の浸透・実践により一人一人の人間力を強化

環境
整備

・ナレッジマネジメントの推進

- －動画によるナレッジ蓄積、スキルトランスファーの促進
- ・研修プログラム・各種研修施設の充実
- －職種別研修体系の充実と共に、社員・パートナー企業社員向け研修内容・取り扱い機械の充実

採用
強化

・必要な知識・技術を有す人財の積極的な採用

- －より垂直方向へ攻めるための人財を積極採用