



2025 年 7 月 31 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 専務取締役
経営管理本部長 川崎 理
(TEL079-289-4411)

2025 年 5 月期決算及び中期経営計画説明会 書き起こし記事

2025 年 7 月 24 日に実施しました「2025 年 5 月期決算説明会及び中期経営計画説明会」につきまして書き起こし記事を作成いたしましたので、お知らせいたします。

本開示は投資家様への情報発信の強化とフェアディスクロージャーを目的とするものです。質疑応答（60 ページ）も合わせてご参照ください。なお、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

記

1. 「2025 年 5 月期決算及び中期経営計画説明会」概要

- ・開催日：2025 年 7 月 24 日（木） 13：30～14：30
- ・登壇者：代表取締役社長 北越達男
- ・開催方法：オンライン配信及び会場参加のハイブリッド型開催

2. 参考資料（過去開示資料）

- ・「枚方市立小中学校教室等空調設備更新 DBO 事業落札のお知らせ」

[00.pdf](#)

- ・「中期経営計画 2026-2028【人の三機】 ～『ビジョン 2030』実現に向けた成長加速～の策定について」

[00.pdf](#)

- ・「過去最大施工案件における施工管理支援ツール導入による DX 強化につきまして」

[00.pdf](#)

株式会社三機サービス

東京証券取引所 スタンダード市場上場
証券コード6044

「2025年5月期 決算説明会」

2025年7月24日（木）



ただいまご紹介に預かりました、

三機サービスの代表、北越でございます。

本日は、WEB や来場を問わず、当社の決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

早速ですが、当社の『2025 年 5 月期 決算説明会』を始めます。

- 1 2025年5月期 通期決算/財務情報と概要**
- 2 「中期経営計画 2026-2028【人の三機】」概要**
- 3 2026年5月期 通期目標/財務情報と概要**

本日の説明項目は、次の通りです。

上から、『2025 年 5 月期、通期決算の財務情報と概要』、『中期経営計画 2026-2028【人の三機】の概要』、『2026 年 5 月期、通期目標』、こちらの構成にて、ご説明いたします。

- 1 2025年5月期 通期決算/財務情報と概要
- 2 「中期経営計画 2026-2028【人の三機】」概要
- 3 2026年5月期 通期目標/財務情報と概要

こちらのパートでは、『2025 年 5 月期、通期決算の財務情報と概要』についてお話しします。

会社概要

SANKI SERVICE

設立	1977年7月
資本金	616,652千円
代表者	代表取締役社長 北越 達男
本社所在地	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 証券コード/6044
事業内容	空調機器・電気・厨房・給排水衛生設備などの設計施工保守 管理メンテナンス等



4

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

当社は、1977年7月に、兵庫県の姫路市にて創業。
空調メンテナンスを行う会社としてスタートを切り、今年で創立49年目を迎えております。
空調機器メンテナンスをはじめ、設計・施工・保守管理も手掛けており、サービスの対象は、
空調機器以外にも、電気・厨房・給排水衛生設備など、幅広いものとなっております。

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

ビジョン

国内はじめ東南アジアにおいて、安心・快適な空間の
インフラを技術・データ・ITでプロデュースする会社

バリュー

社員一人ひとりがオーナーシップと勇気・挑戦の心と
他者への尊敬の念を胸にして、ひたむきに仕事に向き合い、
ステークホルダーの幸せに貢献する

5

次に、企業理念をご紹介します。

ミッションは、『空間インフラのもっと快適・ずっと安心を提供すること』。

ビジョンは、『国内はじめ、東南アジアにおいて安心・快適な空間のインフラを、技術・データ・ITでプロデュースする会社』。

バリューは『社員一人ひとりが、オーナーシップと勇気、挑戦の心と、他者への尊敬の念を胸にして、ひたむきに仕事に向き合い、ステークホルダーの幸せに貢献する』と定めております。

この共通認識のもと、日々の業務を実践しております。



事業内容といたしまして、当社は主に3つを展開しております。

1つ目は、パナソニック社製の業務用/大型空調機器を中心にメーカーや機種を限定せずに、メンテナンスを行う「空調メンテナンス事業」。

2つ目は、各施設におけるメンテナンスを一括に担う「トータルメンテナンス事業」。

3つ目の「新規事業」では、省エネ化工事等、環境改善事業を主として行う「設備・環境ソリューション事業」と、昨年度参入した「医療機器メンテナンス事業」を展開しています。

【お伝えしたいこと】**1. 売上高・営業利益・当期純利益ともに
過去最高を更新****→持続的な成長及び収益性の向上****2. 「成長投資」強化****→人的資本拡充により当社強みの
さらなる発揮を目指す**

7

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

今回の決算説明において、特にお伝えしたいポイントは大きく2点ございます。

まず1点目は、当社は、売上高・営業利益・当期純利益のすべてにおいて前期を上回る成果を上げ、過去最高を更新したことです。

この後、ご紹介する過去3か年の実績とあわせて、当社の持続的な成長と収益性の向上をご確認いただけるものと考えております。

2点目は、2025年5月期においても、引き続き将来を見据えた成長投資を着実に実行できたことです。

当社は、「ヒト」を付加価値の源泉と位置づけており、採用強化をはじめとする人的資本の拡充が、事業成長をけん引する原動力となっております。

この姿勢は、今年度より始動した新たな中期経営計画においても変わることなく、今後も引き続き、持続的な成長の加速に取り組んでまいります。

中期経営計画につきましては、後半のパートで詳しくご説明いたします。

【2025年5月期 連結決算】

(単位：百万円)

	2024年5月期 (A)	2025年5月期 (B)	前期比 (B/A %)	業績予想 (C)	達成率 (B/C %)
売上高	19,430	20,636	106.2%	21,450	96.2%
売上総利益	4,137	4,693	113.4%	-	-
営業利益	736	1,020	138.6%	1,034	98.6%
経常利益	758	1,021	134.7%	1,037	98.5%
当期純利益	467	689	147.5%	633	108.8%

8

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

こちらのスライドでは、2025年5月期における連結決算の概要をお伝えします。

まず、売上高に関して、トータルメンテナンスが堅調に推移したと共に、小売業を対象とした工事や修繕などの貢献が大きく、売上高は、『206億3千万円』を計上。

営業利益は、『10億2千万円』。

最終、期間内の当期純利益は『6億8千9百万円』となりました。

売上高は計画目標に届かなかったものの、過去最高に到達しました。

また、各種活動によってコスト上昇を抑制できたことで、営業利益・経常利益との計画差異はわずかにとどまり、当期純利益は目標値を上回りました。

もちろん、これらのいずれも過去最高の成績です。

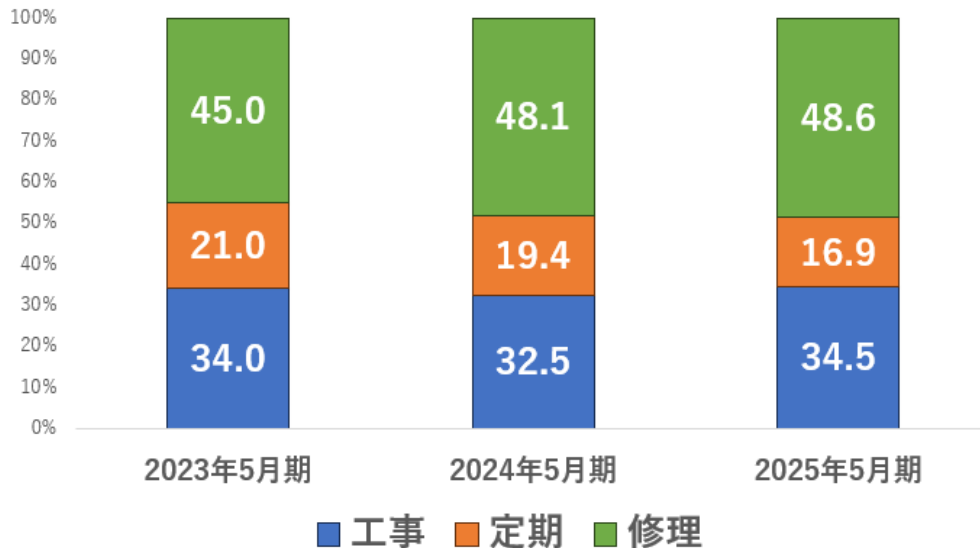
このように、前期は計画未達の項目があったものの、社員一丸となり業務に励んだことで、成長を継続できたと認識しております。

なお、当社の会計方針においてグループ各社の単体決算は開示しておりません。

何卒ご理解ください。

【セグメント別の売上構成比率】

(単位：%)



※数値は単体ベース

9

続きまして、セグメント別の売上構成比をご説明いたします。

緑色で示されている修理に関して、大手顧客をはじめとした小売業からの修理依頼を中心に、期を通じて堅調を維持。

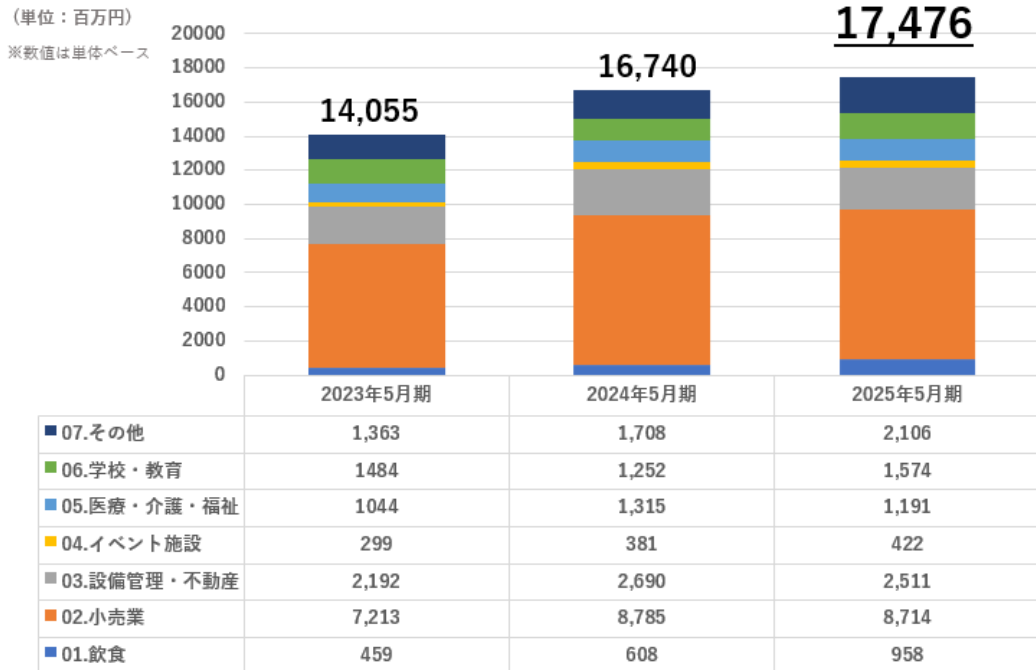
結果、売上は約4.3億円の増収となり、構成割合も0.5ポイントの増加となりました。

オレンジ色の定期に関しては、一部顧客の方針変更の影響を受け、売上は約3億円の減収となり、構成割合も2.5ポイントの減少となりました。

青色の工事に関して、サービスエンジニアの内製化が貢献し、各種案件に対応できたことによって、前期より約6億の増収。

構成割合は2ポイント上昇しました。

【受注先/業種別の売上高】



10

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

続きまして、顧客属性別の売上高についてご説明いたします。

主力である小売業の売上をオレンジ色で示しております。

こちら、2025年5月期の成績は、前年比でほぼ横ばいとなりました。

この業種で一部のお客様においては方針転換により受注額が減少しました。

一方で、多店舗展開されているお客様で、店舗の使用年数が10年を超えたことにより、空調などの大型機器の更新が一斉に発生。

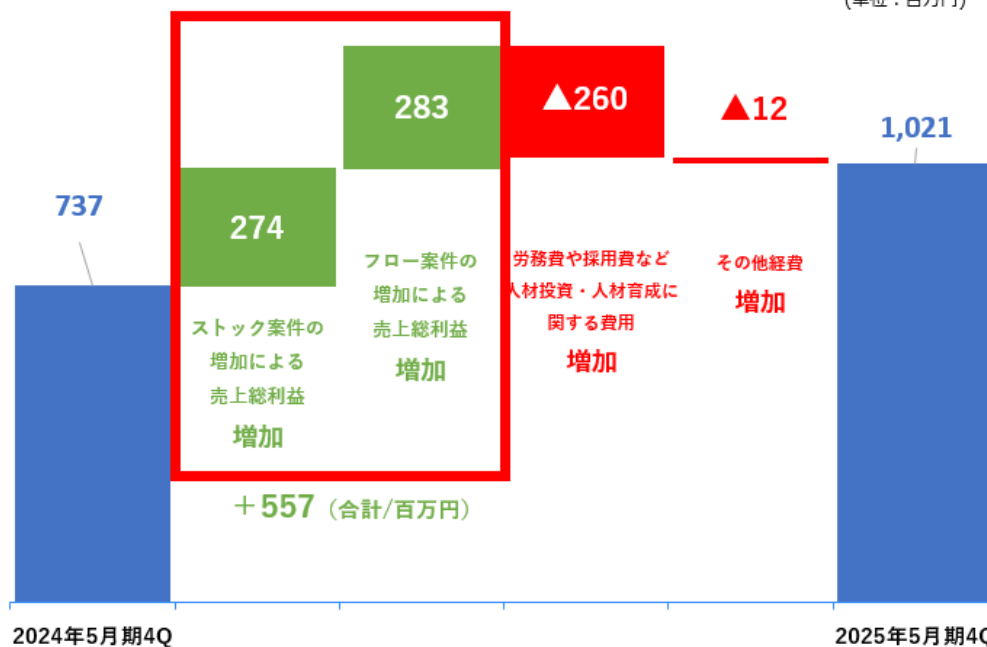
さらに、修理案件の受注も重なりました。

小売業については、2023年5月期からの2年間での平均成長率を見ても、全体平均とほぼ同じ水準であり、売上は堅調に推移していると捉えております。

また、2025年5月期は、空調や省エネといった「工事系」の案件が増えたことを背景に、学校・教育分野や飲食業、その他の業種における売上構成比が、それぞれ1~2ポイント拡大しております。

【連結営業利益の増減グラフ】

(単位：百万円)



次に、連結営業利益の増減分析について、ご説明いたします。

前期は多店舗を展開する大手顧客を中心に修理が増加したのに加え、教育機関などへの空調機器の入替工事が好調に推移し、売上総利益は『5億5千7百万円』増加。

このうち、ストック案件による増加額は『2億7千4百万円』、フロー案件による増加額は『2億8千3百万円』を計上しました。

ストック案件とは、定期点検による点検・清掃や定期メンテナンスによる事前修理等、継続した収益を期待できる案件を指します。

対して、フロー案件は設備機器の入れ替えなど工事によるものです。

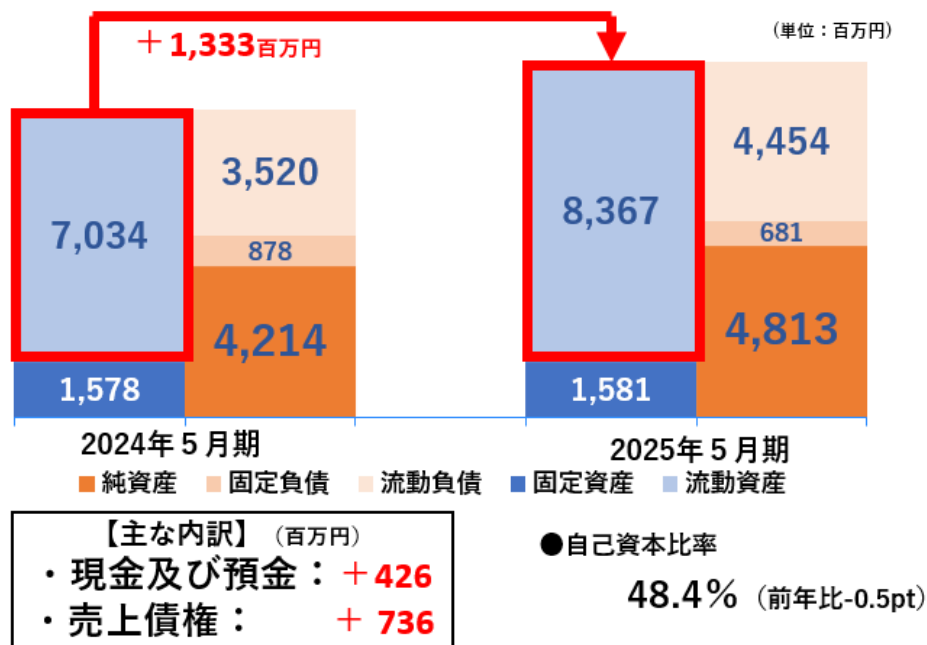
経費に関しては、採用活動を中心とした人的資本の拡充に伴うものが『2億6千万円』増加しました。

ただ、この増加は当社事業をこなす上で必要であり、計画通りであると認識しております。

その他目立った費用は発生いたしませんでした。

この結果、『10億2千1百万円』の営業利益を確保できました。

【連結貸借対照表】



12

次に、当社の財務状況について、ご説明いたします。

貸借対照表の構成は、スライドの通りとなります。

左が2024年5月期、右が昨年度・2025年5月期の実績です。

昨年度は流動資産が『83億6千7百万円』となり前期より『13億3千3百万円』増加しました。

この変動の主な内訳として、現金および預金の『4億2千6百万円』に加え、売上債権が『7億3千6百万円』、増加しました。

昨年度では、工事による売上が伸びたことで、売上債権が増加するに至りました。

しかしながら、当社のお客様は業界大手のお客様が多く、回収にほぼ問題は生じていないことから、債権の健全性は担保されています。

また、負債に関しては、流動負債が『44億5千4百万円』を計上しました。

仕入債権は前年度より『3億3千6百万円』増加しております。

また、固定負債は『6億8千百万円』を計上。

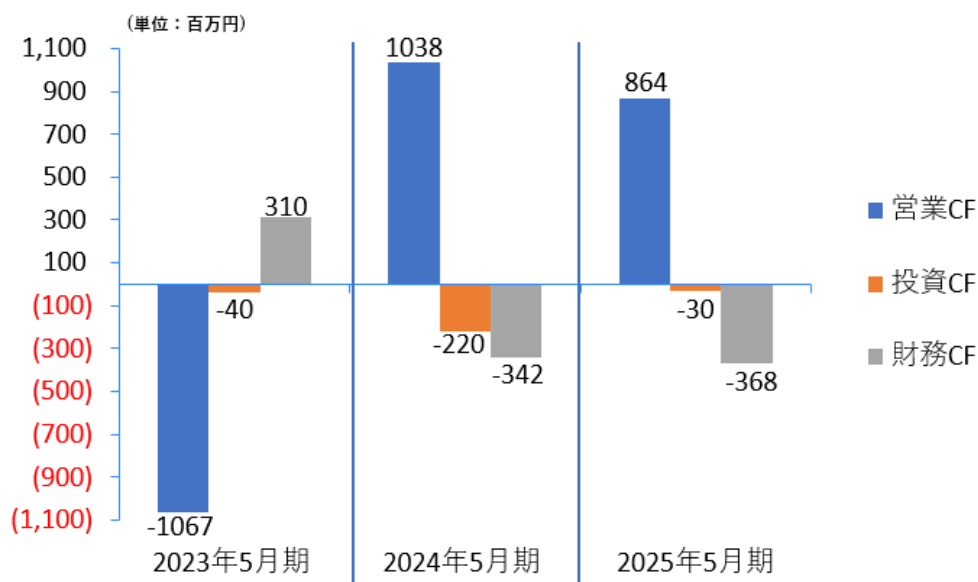
長期借入金は前年度比で『1億7千3百万円』減少しました。

純資産に関しては、純利益の計上により『5億9千9百万円』増加し、『48億1千3百万円』となりました。

総資産は、『99億4千8百万円』を計上。

自己資本比率は、『48.4パーセント』となりました。

【連結キャッシュ・フロー計算書】



13

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

次に、連結のキャッシュフローについてご説明いたします。

過去3年間のキャッシュフローの実績を左から順に示しております。

一番右・2025年5月期は、営業活動の結果得られたキャッシュが、8億6千4百万円となり、中央に表示されている前年度に比べ1億7千4百万円減少しました。

この減少の主な要因は、先ほどお伝えした売上債権の増加によるもので、回収に支障はないものと考えております。

今後も、通期を通じて安定的なキャッシュを維持できるよう戦略的に財務の健全化に努めます。

- 1 2025年5月期 通期決算/財務情報と概要
- 2 「中期経営計画 2026-2028【人の三機】」 概要
- 3 2026年5月期 通期目標/財務情報と概要

次に、「中期経営計画 2026 - 2028【人の三機】」の概要につきましてご説明します。

1 「ビジョン2030」（中長期経営ビジョン）について

2 前中期の振り返りと強みの分析

3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

こちらのパートでは、以下4つの項目に沿ってご説明します。

「『ビジョン 2030』・中長期経営ビジョンにつきまして」、

「前中期の振り返りと当社強みの分析」、

「本中期経営計画の財務目標」、

最後に、「本中期経営計画の戦略」、

こちらの構成にて、ご説明いたします。

1 「ビジョン2030」（中長期経営ビジョン）について

2 前中期の振り返りと強みの分析

3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

まず「『ビジョン 2030』・中長期経営ビジョンにつきて」をご説明します。

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**

社会に対して

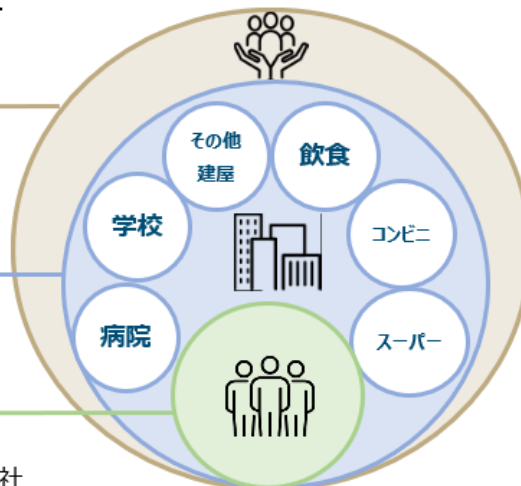
事業を通じて環境負荷低減を実現し、
地球の未来に貢献する会社

お客様に対して

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

社員に対して

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



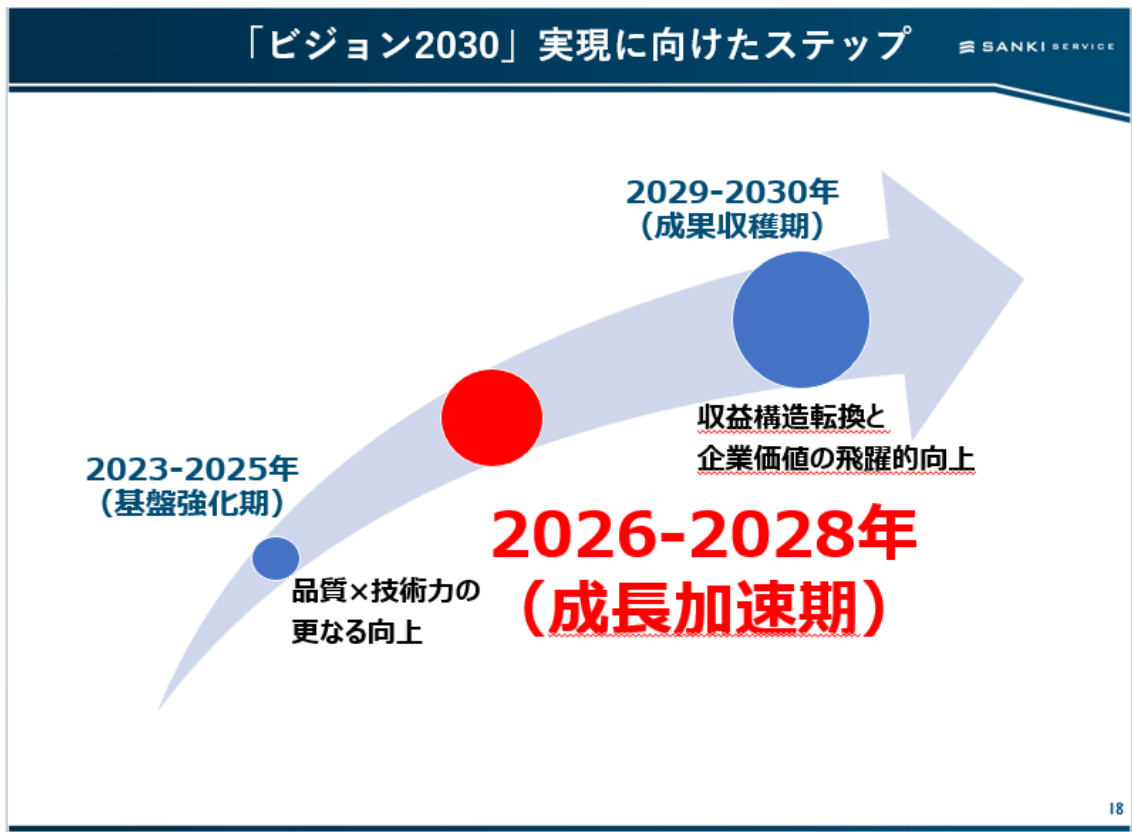
当社の 2030 年に目指す姿は、「安心・快適な空間のインフラを、技術・データ・IT で、プロデュース・クリエイトする会社」です。

具体的には、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、ならびに、各お客様における課題解決に際し創業より培ってきた高い技術と IT の力で、その一歩先ゆくご提案ができる会社であることを追求しております。

お客様の一歩先の提案をすることが当社の成長出来るポイントでもあり、競合他社様との差別化を図れる要素であると考えております。

もちろん、『人的資本の拡充』により、

多くの仲間をつのり、より多くの定着を実現させることも、重要視していることです。



この「ビジョン 2030」の実現に向け、当社は、2023 年 5 月期より始まる 3 つのステップを定めております。

その第一歩が、前中期の 3 年間です。

この期間を「基盤強化期」と定義し、当社の価値基盤であるサービス品質と技術力の向上に取り組みました。

この「基盤強化期」での足固めを踏まえ、本中期での 3 年間を「成長加速期」と位置付けております。

そしてこの先、2029 年 5 月期以降、投資の成果を本格的に刈り取る「成果収穫期」において、収益構造転換と企業価値の飛躍的向上を目指します。

「人の三機」

～人材価値の最大化と事業拡大の両立～

19

また、本中期では、人的資本をはじめとした各種資源への投資を強化し、人材価値の最大化と事業拡大の両立を図ります。

そこで、本計画のテーマに「人の三機」を掲げ、社長の私自らが人材育成の陣頭指揮を取ることといたしました。

詳細は、後ほど、「中期経営計画の戦略」のパートにてお伝えします。

1 「ビジョン2030」（中長期期経営ビジョン）について

2 前中期の振り返りと強みの分析

3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

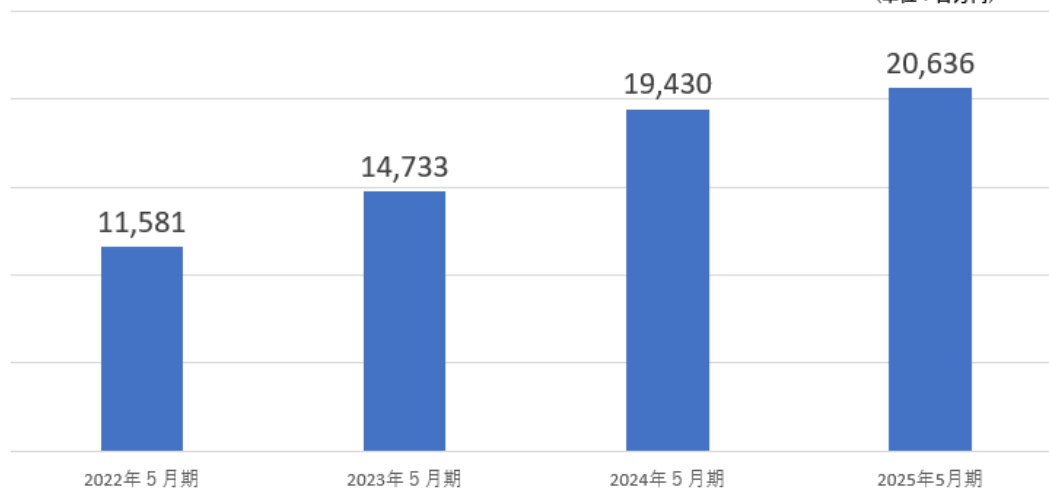
4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

次に、「前中期の振り返りと強みの分析」をご説明します。

このパートでは、「基盤強化期」と位置付けた前中期経営計画・3 か年の振り返りと、本中期経営計画の前提となる「当社の強み」についてお話しします。

売上高の推移

(単位：百万円)



年平均約20%の継続成長を達成

21

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

まず、「前中期の振り返り」についてです。

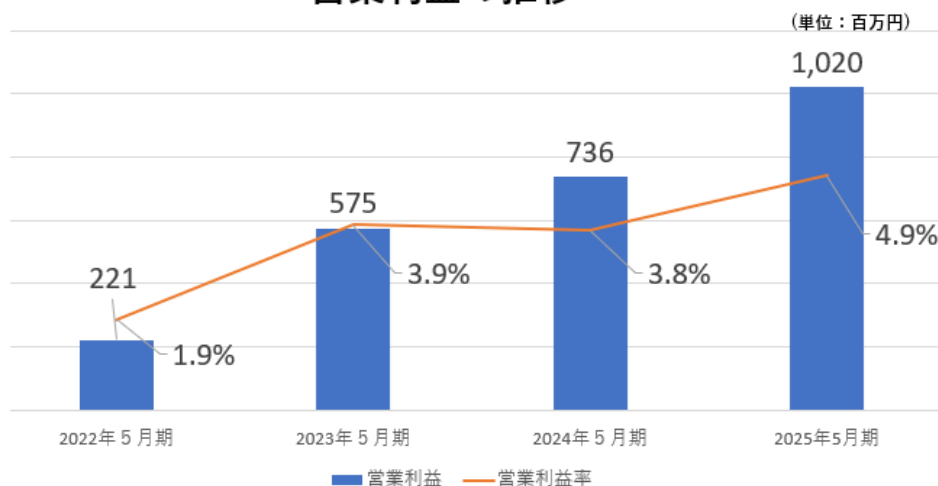
こちらのグラフは過去4年間の売上高の推移に関するものです。

一番左、前中期経営計画の前年度・2022年5月期の実績は「115億8千万円」でした。

一方、一番右側の昨年度は、その約2倍の「206億3千万円」まで成長。

この間、売上高は毎年平均で約20%増加しました。

営業利益の推移



毎年平均73%超の継続成長を記録

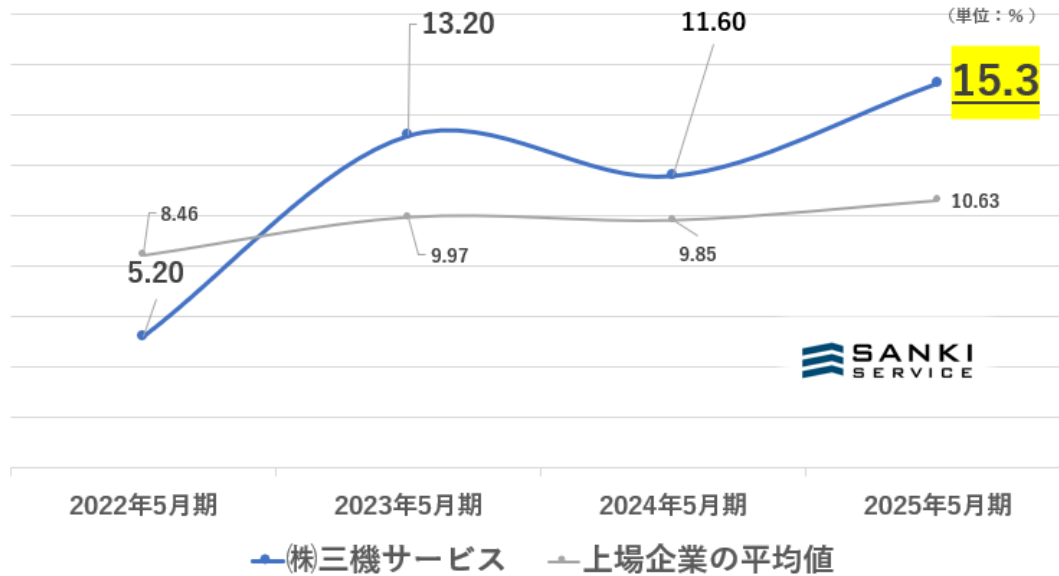
22

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

こちらは、棒グラフが過去4年間の営業利益、折れ線グラフが営業利益率の推移を表しています。

営業利益は前中期の前年度・2022年5月期で「2億2千万円」であったのに対し、昨年度は「10億2千万円」。この間、営業利益は約4.6倍、年平均で約73%成長しました。加えて、営業利益率もこの4年間で3ポイント上昇しました。

【ROE（自己資本当期純利益率）の推移と比較】

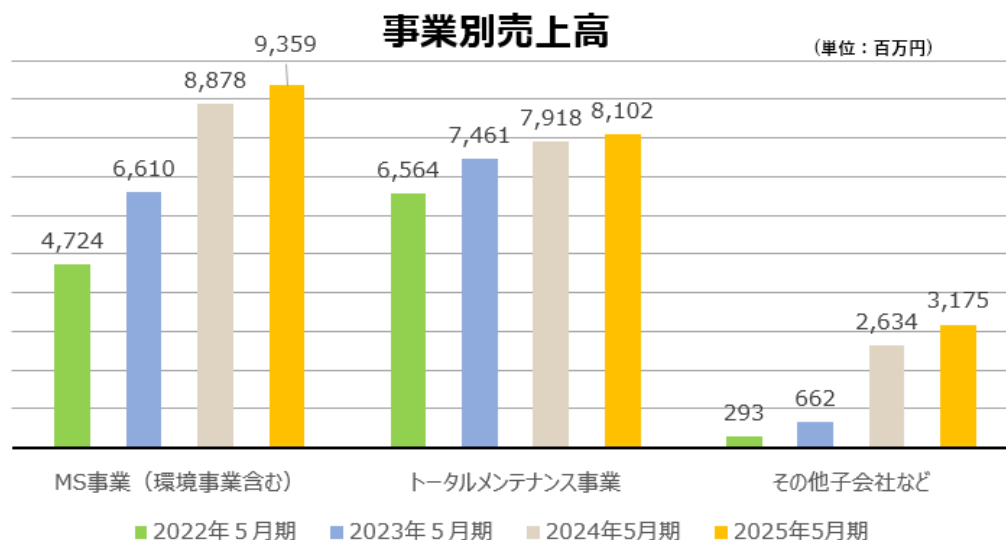


※東京証券取引所がWEB公開している「その他統計資料」を参考に経営企画部が作成

23

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

加えて、ROE・自己資本当期純利益率の推移と相対的な比較についてもお伝えします。
 こちらは、企業の収益性を測る指標でございます。
 図表の比較は、当社と全ての上場企業における非製造業の平均値でございます。
 旧来は東証一部からジャスダック、現在においてはプライム市場からグロース市場までが対象となります。
 一番左・2022年5月期は、コロナ禍の業績低迷の影響により平均値を下回りました。
 しかしながら、前中期の1年目・2年目は平均値を超え、昨年度も15.3%を記録。
 平均値を大きく上回りました。



各事業で堅調に推移

24

次に、当社事業別における売上高の変化についてご説明します。

左側から右に、メンテナンスサービス事業及び環境事業、トータルメンテナンス事業、その他子会社等として分類しております。

また、事業ごとに、前中期以前の2022年5月期の実績を左側に、その右側に前中期の1年目・2年目・最終年度の実績を示しております。

メンテナンスサービス事業及び環境事業では、当社サービスエンジニア数の増加に伴い、学校や国立病院等での空調入れ替え案件の受託数が上昇。

2022年5月期が「47億2千万円」であったところを、昨年度は売上高「93億5千万円」を計上。

トータルメンテナンス事業では、小売業を中心にメンテナンスサービスを拡大。加えて、コンビニエンスストアにおいては多店舗展開型で改装工事を一括受注しました。

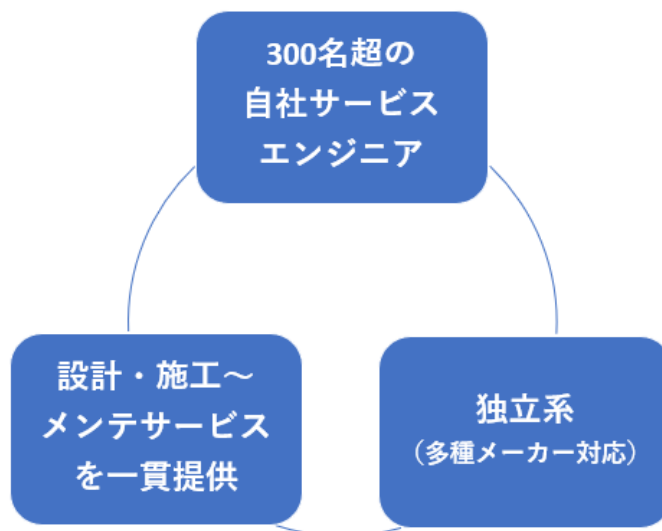
売上高は2022年5月期の「65億6千万円」から、昨年度で「81億円」に成長しました。

(次項へ続く)

最後に、子会社等の売上高をご説明します。

前中期において、2022 年には兵庫機工・2023 年に長沼冷暖房の 2 社を子会社化しました。これにより、2022 年 5 月期の「2 億 9 千万円」から、昨年度は「3 1 億 7 千万円」に増加しました。

今回の中期経営計画では、直近の 3 か年で得た成果をさらに積み上げると同時に、この後ご説明しますように、各事業のさらなる拡大に努めてまいります。



高付加価値サービスによる顧客とのパートナーシップ構築

25

次に、前中期 3 年間を通じて当社の成長に貢献した強みを、「メンテナンスサービス事業」と「トータルメンテナンス事業」の 2 つに分けて、それぞれご説明します。

まずは、メンテナンスサービス事業における強みです。

当社は、300 名を超えるサービスエンジニアを擁しており、

高度な現場力と技術力に裏打ちされた対応力を強みとしています。

この技術力について、当社はパナソニックグループ社様の指定代理店として創業し、成長を重ねてきました。

現在では、当社調べではありますが、パナソニックグループ社様の代理店の中で最大シェアを誇っており、これも当社の技術力が評価されている結果だと考えております。

また、当社は、パナソニック社代理店として培った技術を他メーカーにも展開。特定メーカーに依存しない独立系企業として、幅広い製品への対応が可能です。

さらに、設備の設計・施工から、メンテナンスサービスまでを一貫して提供できる点も強みです。

当社は、指定代理店として『保守や修繕』を起点に事業を行ってまいりました。

一方、近年においては、建築建設の起点である『工事』にも着手。

（次項へ続く）

また、省エネ案件においては、『設計』を担う頻度も増えております。

その結果、現在では、設備のメンテナンスにとどまらず、様々なフェーズでサービスを提供するビジネスモデルを構築するにいたりました。

以上、多数の自社エンジニアによる対応力・独立系会社としてのマルチメーカー対応・一貫したサービス提供という 3 つの特長を組み合わせることで、付加価値の高いサービスを実現。

当社独自のサービスにより、お客様にとってのスイッチングコスト、つまり、他社への乗り換えコストが高まる仕組みを確立していると考えております。

また、この強みを発揮するために、サービスの多くを自社で賄うこの事業では、現場で技術を発揮するサービスエンジニアこそが、大切な「資本」であり、事業を推進するうえで欠かせない存在となっております。

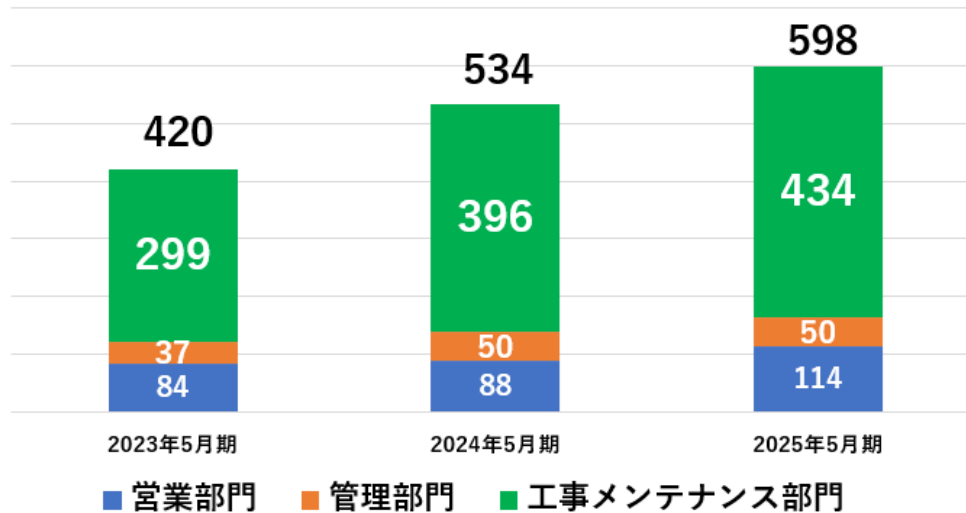
そこで、前中期にて、当社は、サービスエンジニアをはじめとした採用強化に注力し、事業を拡大。

あわせて、人的資本の拡充にも取り組みました。

社員数の推移（振り返り）

SANKI SERVICE

単位：人



※本資料における「社員数」は契約社員・パートタイム労働者等を含みます。
また、組織改編等により各年度で分類（部門区分）の定義に一部変更があります。

26

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

サービスエンジニアをはじめとした、採用強化の実績につきまして、こちらのグラフは、前中期3年間の社員数の推移を示しております。

過去3年間に於いて、採用強化や人的資本拡充といった地道な取り組みによって、企業価値が上がり、社員数も、年々増え続けております。

年々採用が厳しい情勢であるものの、働きやすい環境、そして、自己成長をサポートする会社風土を、前面に打ち出すことにより、円滑な人財採用を実現。

これからも、全ての人々にとって魅力的な環境の創造に、全力で取り組んでまいります。



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health

大規模法人部門

ホワイト500

2年連続



2025
健康経営銘柄
KENKO Investment for Health

初選定

(全上場企業中53社のみ)

※「健康経営®」はNPO法人健康経営研究会の登録商標です。

27

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

あわせて、人的資本拡充への取り組みへの成果につきましてもご紹介します。

当社は、2022年に『社員が心身ともに健康であることこそが、会社の長期的な利益を生む』といった考えをもとに、『三機サービス健康宣言』を、宣誓（せんせい）いたしました。以後、当社では、この従業員等の健康管理を経営的な視点でとらえ、企業価値の向上につながるべく、様々な取り組みを行いました。

この取り組みが評価され、2023年より毎年、経済産業省の「健康経営優良法人」の認定を受けております。また、昨年と本年においては、「健康経営優良法人/ホワイト500」に、2年連続で、認定をいただきました。

経済産業省による「健康経営度調査」における、大企業部門の上位500法人を、「ホワイト500」と呼びます。

加えて、本年は、経済産業省と東京証券取引所が共同で実施する「健康経営銘柄」にも初めて、選定されております。

大型空調案件の受注（振り返り）

SANKI SERVICE



「枚方市立小中学校教室等空調設備更新DBO事業」

- ・ 事業期間：2043年3月末まで
- ・ 落札金額：約81億円
- ・ 事業内容：枚方市内における全ての小中学校（計62校）の
空調設備設計・工事監理・施工及び維持管理

28

こうした採用の強化と人的資本拡充による拡大戦略により、大型案件の獲得に至った事例を、ご説明いたします。

すでに今年2月、東京証券取引所を通じて開示いたしました通り、大阪府枚方市さまより、小中学校におけるDBO事業を、受注いたしました。

本事業の受注金額は、当社における史上最大の約81億円に上ります。

本件は、空調設備の大規模な入替工事はもちろん、その後15年間にわたって維持・管理を担う長期プロジェクトです。

内製でメンテナンスを提供できるという、当社の強みをご評価いただくことで、落札・契約に至ったものと考えております。

本事業を通して技術力の向上を図るとともに、付加価値の源泉である「ヒト」への投資を継続し、さらなる案件獲得に努めてまいります。

ストックビジネスを支える成長ドライバー



自社サービス部隊 +
全国パートナー網（約3,100社）



コールセンターの迅速対応
（24時間365日体制）



IT活用による付加価値向上

メンテナンスサービス事業に続いて、トータルメンテナンス事業の強みについてご紹介いたします。

この事業には、大きく3つの強みがあります。

まず1つ目は、全国規模の対応力です。

自社のメンテナンス部隊に加え、約3,100社にのぼるパートナー企業とのネットワークを構築しており、全国で質の高いサービスを提供できる体制を整えています。

2つ目は、24時間365日稼働の自社コールセンターです。

お客様からのご依頼に対し、スピーディーかつ的確な対応を可能にしています。

そして3つ目が、ITの活用による業務効率化と価格競争力の強化です。

前中期に注力してきたIT投資の成果として、依頼処理から作業手配、請求に至るまでのプロセスを効率化し、業務工数を削減。

さらに、データを活用した契約設定価格の最適化にも取り組み、価格競争力の向上に努めました。

これら、前中期で培ってきた成長の土台をもとに、本中期でもお客様への提供価値のさらなる向上を目指してまいります。

1 「ビジョン2030」（中長期期経営ビジョン）について

2 前中期の振り返りと強みの分析

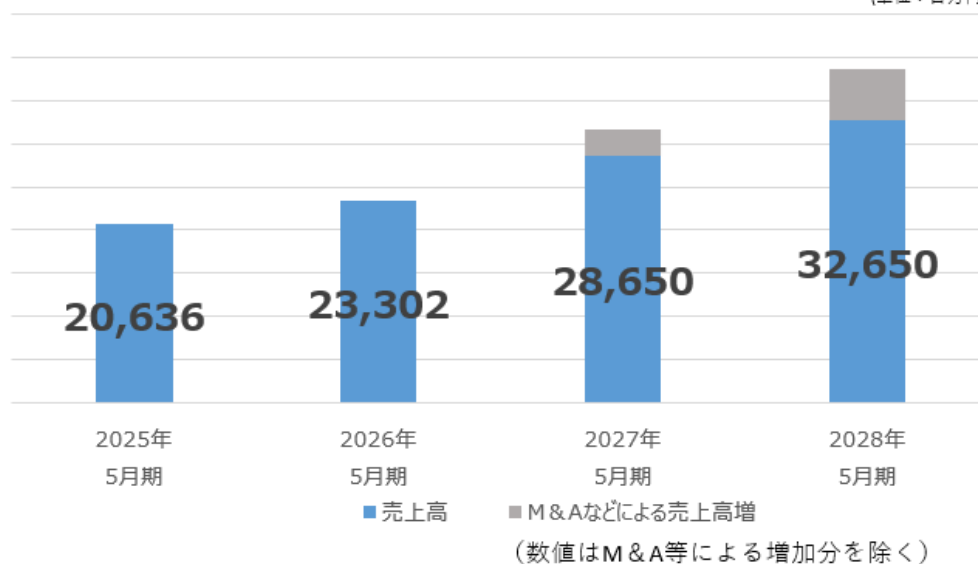
3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

次に本中期経営計画の財務目標をご説明します。

売上高

(単位：百万円)



31

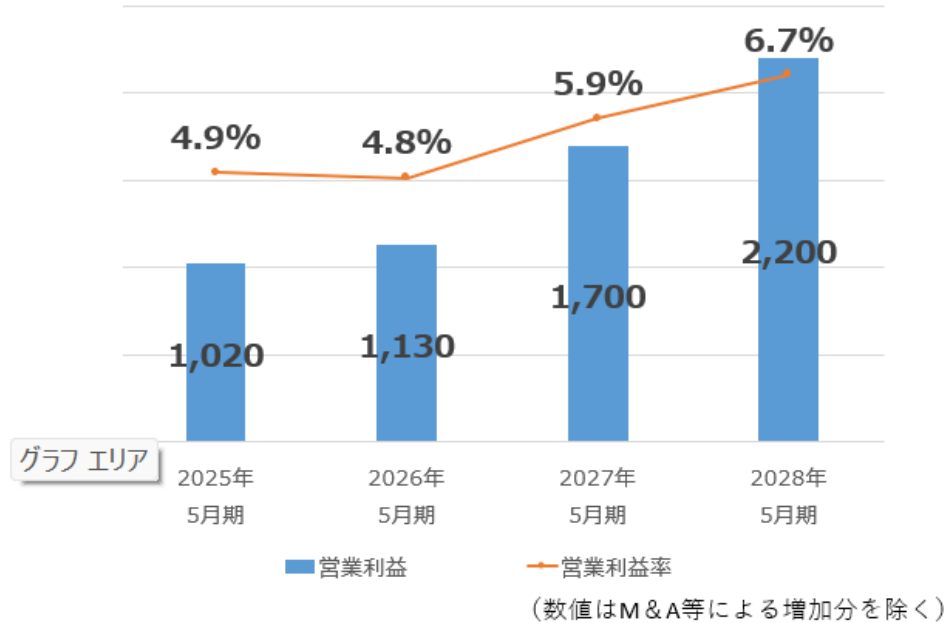
まず、本中期経営計画の売上高、営業利益及び営業利益率の目標をご紹介します。

こちらのページは売上高目標に関するものです。

一番左にある昨年度の実績「206 億 3 千万円」に対し、本計画の目標値として、その右・1 年目を「233 億円」、2 年目を「286 億 5 千万円」、3 年目を「326 億 5 千万円」と設定しております。

営業利益及び営業利益率

(単位：百万円)



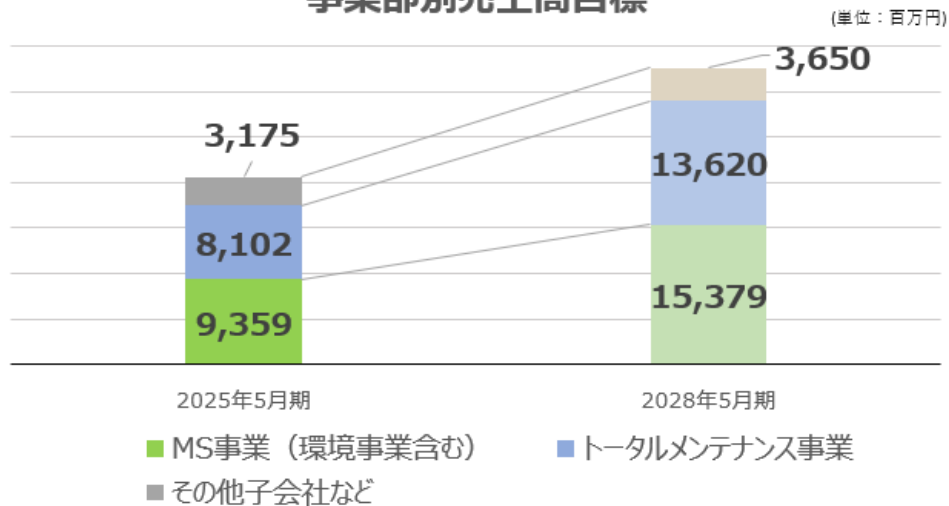
32

次にこちらは、棒グラフが営業利益、折れ線グラフが営業利益率を示しています。

営業利益は、昨年度の実績「10 億 2 千万円」に対し、本計画 1 年目を「11 億 3 千万円」、2 年目を「17 億円」、最終年を「22 億円」と設定。営業利益率は、それぞれ約 4.8%、5.9%、6.7%となっております。

なお、本目標は、売上高・営業利益ともに新たな M&A 等による成長を除いた数値であることをお含みおきくださいますと幸いです。

事業部別売上高目標



各事業において事業規模拡大を図る

また、2つ目の財務目標として、事業部別の売上高とストック案件による売上高をご説明します。

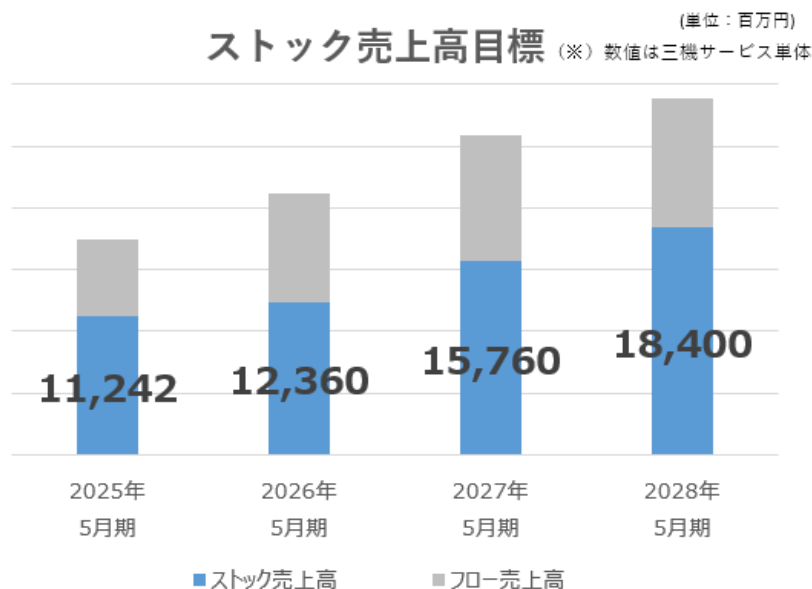
こちらのページは事業部別の売上高を示しています。

左が昨年度の実績、右が本中期最終年度の目標です。

緑色のメンテナンスサービス事業及び環境事業は昨年度が「93億5千万円」に対し、目標が「153億7千万円」、青のトータルメンテナンス事業は実績・「81億円」に対し、目標値に「136億2千万円」を設けております。

グレーのその他子会社等においては、「31億7千万円」の実績に対し、「36億5千万円」を計画しております。

このようにすべての事業において拡大を図ります。



ストック案件獲得強化により収益基盤拡大を目指す

34

こちらは、ストック案件による売上高の計画について説明しております。

メンテナンス契約等は安定的な収益が期待できることから、本中期では、ストック案件の獲得に一層注力いたします。

こちらのグラフでは、青で色付けしたストック売上高について目標値を設定し、工事等、単発・一時的に発生するフロー案件とで区別しております。

一番左の昨年度・実績値「112億4千万円」より、一番右の本中期最終年度は「184億円」を目標といたしました。

今後も収益基盤の強化に邁進いたします。

1 「ビジョン2030」（中長期期経営ビジョン）について

2 前中期の振り返りと強みの分析

3 「中期経営計画2026-2028」の財務目標

4 「中期経営計画2026-2028」の戦略

このパートの最後に、本中期経営計画における戦略についてお話しします。

5つの戦略

1. 人材育成の強化
2. 事業規模の拡大強化
3. 提案営業力の高度化
4. DX推進による収益性向上
5. 資本効率重視の経営の実現

+ 「配当方針」（重点施策）を今回ご説明

36

本計画における主な戦略は次の5つです。

1つ目に「人材育成・教育の強化」、

2つ目に「事業規模の拡大強化」、

次に「提案営業力の高度化」、

4つ目に「DX 推進による収益性向上」

5つ目に「資本効率重視の経営の実現」です。

これに加えて、本日は、重点施策の一つである「配当方針」に関しましてもご説明します。



人財活用

“育成・活用・定着”によるサービス品質の向上と
企業成長の好循環創造



人事戦略

- ・「人財」に焦点を当てた戦略構築
- ・人員基盤のさらなる強化

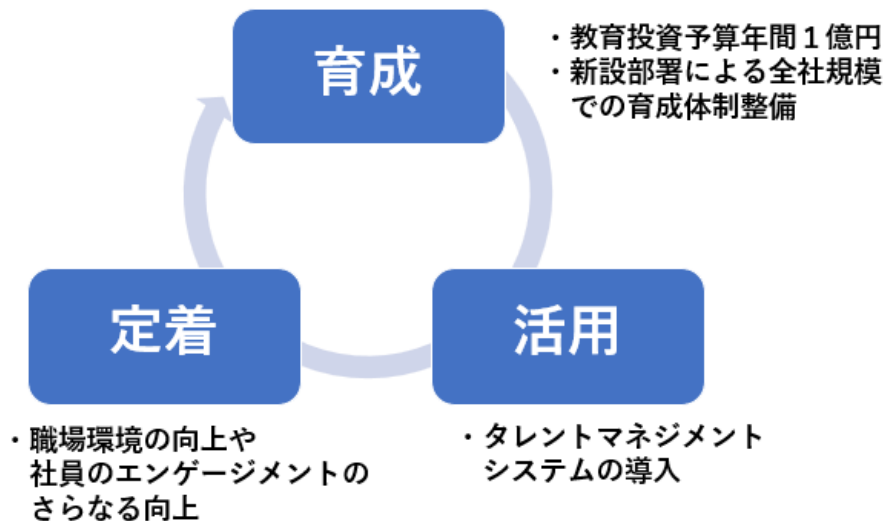


成長原則

「人が育つことで、サービスが育ち、会社が成長する」

まず、一つ目の戦略として、「人材育成・教育の強化」についてお話しします。
この戦略は、今回の中期経営計画で最重要項目に位置付けております。
先ほど当社の強みについてご説明しましたが、前中期では、ヒトを付加価値の源泉とし、採用や育成の強化に取り組んだ結果、事業拡大に至りました。
本計画の3年間でも、「人が育つことで、サービスが育ち、会社が成長する」という成長原則に立ち、「人事戦略」を展開いたします。
今後も、人財に重点を置いた戦略を構築し、人員基盤のさらなる強化に邁進いたします。
さらに、本計画で注力するのは、採用のみならず、「育成・活用・定着」といった一連のプロセスを強化する「人財活用」です。

人財活用



この「人財活用」のうち、まず「育成」については、今期より「社員を育成する部」という部門を新たに立ち上げました。

私・北越が部長となり、教育投資額として年間 1 億円の予算を確保。

全社一丸となった育成をリードいたします。

これまで、一部の技術やスキルについて、教育や伝承が各部門や現場に任されていました。

しかし、今後はこの部署が中心となり、育成の仕組みを統合・整備していきます。

これにより、「社員を育成する部」と、管理部門、事業部門とが一体となり、全社規模で育成を加速させます。

今期は、「1 年で 2 年分育てる」をテーマに掲げ、入社 2～3 年目までの若手社員がより幅広いケースで現場を担えるよう研修メニューを強化いたします。

次に、「活用」については、タレントマネジメントシステムを導入いたします。各人のスキルやキャリアへの志向性を「見える化」することで、より効率的かつ適切な人材活用を実現するとともに、個人の希望に沿ったキャリアパスをサポートいたします。

(次項へ続く)

加えて、「定着」に向けては職場環境の向上や社員のエンゲージメントのさらなる向上に努めます。

このように、「育成・活用・定着」のプロセスをより強化することで、サービス品質の向上と企業成長の好循環を確立いたします。

戦略②：事業規模の拡大強化

SANKI SERVICE

地域展開

メンテナンスサービス事業



新規市場開拓

トータルメンテナンス事業
環境事業/医療機器メンテ事業



39

次に、第二の戦略として「事業規模の拡大」を掲げております。

こちらの戦略において、メンテナンスサービス事業では地域展開、トータルメンテナンス及びその他事業では新規市場開拓に取り組めます。

戦略②：事業規模の拡大強化

SANKI SERVICE

メンテナンスサービス事業

外部環境（機会）

- ・ 少子高齢化による労働力不足
- ・ 建物の老朽化
- ・ 業界再編の加速
（地方展開余地）



拡大施策

地方中核都市を中心としたエリア拡大による新規顧客獲得



内製化による利益率改善
安定収益基盤の確立



未開拓市場への進出



保守人財の戦略的な拠点配置

40

まず、メンテナンスサービス事業では、成長ドライバーを自社サービスエンジニアによる内製サービスであるとみなしております。

この事業の外部環境として、特に地方での少子高齢化による労働力不足や建物の老朽化によるメンテナンス機会の増加、業界再編の加速・進行による地方展開余地があります。

これらの機会を活用すべく、本中期では「地方中核都市を中心としたエリア拡大による新規顧客獲得」を拡大施策といたします。

このエリア拡大に伴い、サービスエンジニアを新たな拠点に戦略的に配置することで、サービスの内製化を促進し、利益率の向上を図ります。

トータルメンテナンス事業

外部環境（機会）

- ・ 少子高齢化による労働力不足
- ・ 多店舗展開型顧客からの高頻度需要

拡大施策



大型施設の新規開拓

- ・ オフィスビルや倉庫等を中心に開拓強化
- ・ 工事受注顧客のメンテナンス受注強化



パートナー連携プラットフォームの導入推進

ペーパーレス処理化による業務負荷軽減



顧客単価アップ施策

サービスエンジニアの訪問同行での商品組み合わせ提案強化



提案業務のデジタル化

帳票、施工計画の自動化等を通じ
工数削減

41

また、トータルメンテナンス事業には、メンテナンスサービス事業と同じく労働力不足、加えて、多店舗展開型の顧客からの引き合いが多いことから、全国各地で同様のメンテナンスニーズが発生するという特徴があります。

これを踏まえ、今回主な拡大施策を4点掲げました。

1つ目に、「大型施設の新規開拓」があります。

当社は、これまでコンビニエンスストアやドラッグストア、スーパーといった小売業者を中心に幅広いお客様に引き合いをいただいております。

これは当社が全国規模で質の高いメンテナンスサービスを提供できるという強みによるものです。

今後3年間では、この強みを発揮し、全国に拠点を持つオフィスビルや倉庫といった大型施設にもアプローチし、新規顧客の獲得に努めます。

また、合わせて、工事受注顧客に対するメンテナンス提案の強化にも注力します。

（次項へ続く）

2つ目に、「顧客単価アップ施策」を説明します。

サービスエンジニアの提案営業への同行訪問を増やします。サービスエンジニアは、現場設備や運用に精通していることから、より技術的な視点からのヒアリングや課題解決を行うことが可能です。この施策により、顧客の潜在的なニーズを把握する同時に、中長期視点で当社サービスのメリットをご理解いただける、付加価値の高いソリューションの提供に努めます。

この2点以外にも、「パートナー連携プラットフォームの導入推進」や「提案業務のデジタル化」といった施策を交え、事業拡大に邁進します。

環境ソリューション事業/ 医療機器メンテナンス事業

外部環境（機会）

- ・ カーボンニュートラル需要の高まり
- ・ 公共案件需要・補助金活用
- ・ 高単価継続収益

拡大施策

- ・ 環境事業：
公共案件等の顧客への三機型省エネソリューションの提案の拡大
- ・ 医療事業：
人員体制強化による長期契約モデルの確立

最後に、環境ソリューション事業と医療機器メンテナンス事業についてご説明します。

まず外部環境についてです。

カーボンニュートラル需要が高まっていること。

それから、国立病院などの公共施設を中心に、省エネや設備投資のニーズが増えてきていること。

さらに、省エネ関連の補助金が活用しやすいという環境があります。

こうした追い風を受けて、環境ソリューション事業では、設備投資・運用の改善・制度対応までをワンストップで支援する「三機型省エネソリューション」を整備しています。

公共事業案件を含めた顧客に対し、当社独自の商材とノウハウを生かし、環境対応ニーズに応える総合的なソリューションを提供します。

続いて、医療機器メンテナンス事業についてです。

こちらは昨年度、新たに参入した事業ですが、本計画では、国公立病院向けの長期契約モデルの確立に取り組みます。

この分野では、利益率の高い長期案件に恵まれていることが特徴です。

そのため、有資格者の確保・育成を進めながら、顧客の特殊なニーズに応える技術力の向上と信頼関係の構築に取り組んでまいります。

デジタルツールの活用



1. CRM（顧客管理データ）とSFA（案件情報）の統合 顧客情報と案件進捗の一元管理



2. 商談進捗管理と予実差異分析 データに基づく営業活動評価と改善サイクル確立

営業体制の整備



3. サービスエンジニア同席型営業の標準化 専門的な技術・知識を活かした提案

次に第3の戦略「提案営業力の高度化」をご紹介します。

この戦略は、「デジタルツールの活用」と「営業体制の整備」を柱としております。

「デジタルツールの活用」につきまして、施策を2点ご紹介します。

第一の施策は、「CRM（顧客管理データ）とSFA（案件情報）の統合」です。

当社の営業課題の一つに、データの一元管理と活用があります。

これまで、顧客情報と案件情報の管理に課題を残していたことから、情報収集や分析に労力を要し、機会損失や提案精度のばらつきにつながるケースがありました。

本計画にて、CRM・顧客管理システムと、SFA・営業支援システムの情報を一元化することで、最新の案件進捗と過去の顧客接点の整理・統合を図ります。

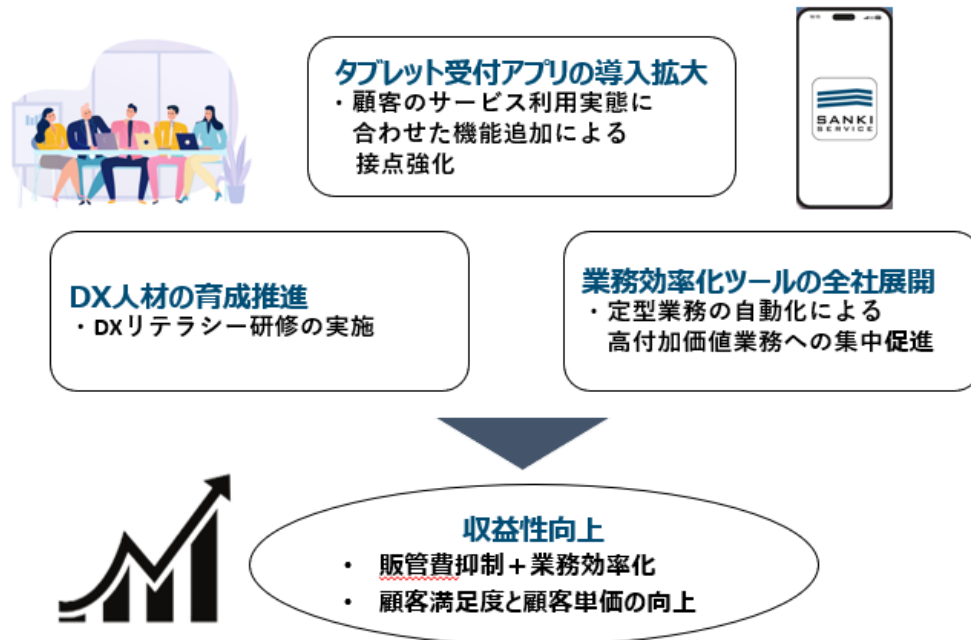
これにより、営業活動のスピード化と顧客に応じた的確なアプローチを実現します。

第二の施策、すなわち「商談進捗管理と予実差異分析」に関しましては、案件の見込み度に応じた営業戦略の策定と評価に改善の余地があります。

（次項へ続く）

支援ツールの導入により、データに基づく客観的な振り返りを行うとともに、効果的な打ち手を講じることで、営業活動において継続的な評価・改善プロセスを確立することを目指します。

加えて、商談進捗の可視化により、見通し予測の精度向上を含めた予実管理を強化します。また、もう一つの柱である「営業体制の整備」の「サービスエンジニア同席型営業の標準化」につきましては、トータルメンテナンス事業の拡大施策にてお伝えした通りです。



第4の戦略は「DX推進による収益性向上」です。

この戦略は、「タブレット受付アプリ」の導入拡大、DX人材の育成推進、そして、業務効率化ツールの全社展開を中心としております。

「タブレット受付アプリ」は、顧客がアプリからメンテナンスの依頼を行えるサービスです。こちらのアプリについて、現在、顧客の利用実態に応じた機能の追加を進めており、今後、顧客との接点強化の中核として、ツールの展開に取り組んでまいります。

また、「DX人材の育成」につきましては、DXリテラシー底上げと対応力向上を目的に、昨年度より社内研修を開始しました。今後も、教育・研修体制を強化させます。

さらに、「業務効率化ツールの全社展開」につきましては、部門毎にツールの活用具合に差が生じていることから、活用部署の成功事例をモデルケースとし、活用の標準化・向上を図ります。

これにより、定型業務に対する時間や労力を、コア業務に費やすよう促進します。

以上、これらの施策を通じた業務効率化により今後事業成長に伴う販管費増加を抑制しつつ、顧客満足度向上による収益性強化を目指します。

目標

ROE（自己資本当期純利益率）：18%

- ・ 昨年度実績15.3%
- ・ 株主資本コストとして過去3年間のCAPM
（資本資産評価モデル）を最大7.2%と試算

また、第5の戦略「資本効率重視の経営の実現」をご説明します。

昨年度の貸借対照表実績でもお伝えした通り、事業成長の加速を目指す本中期では、これまで積み重ねた資本の効果的な投下を重要課題の一つとしております。

株主の皆様のご期待に応え得る資本効率性を実現するべく、本中期にて ROE（自己資本当期純利益率）については、18%を目標といたします。

こちらの数値は、株主資本コストとして過去3年間の CAPM を最大 7.2%と試算し、参考としたものです。すでにお伝えした通り、昨年度の実績は 15.3%ですが、今後安定的に ROE15%以上を確保できるよう努めます。

本中期における各施策へのキャッシュアウト合計額（目標値）

成長投資	人財教育への投資	5億円	・ 研修施設の充実 ・ 研修機会の充実 ・ 新規採用 ・ 報酬水準の向上
	その他成長投資	10億円	・ M&A ・ DX推進 ・ 設備投資
	株主還元	9億円	・ 配当性向30% ・ DOE3.0%

46

また、こちらのスライドでは、先ほどの目標を踏まえ、策定したこの3年間における各施策へのキャッシュアウトの合計額を表しています。

成長投資に約15億円を投下いたします。

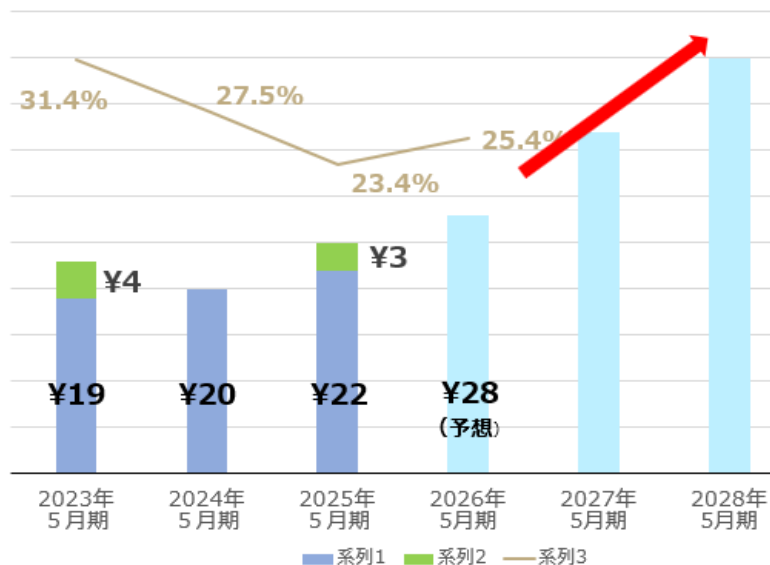
内訳は、研修施設などの教育体制の強化や新規採用に5億円、M&A、DX推進及び設備投資から成る「その他の成長投資」に約10億円を配分いたします。

また、これらを勘案した結果、株主還元には約9億の割り当てを想定しております。詳細は次のページで説明いたします。

重点施策：配当方針

SANKI SERVICE

配当性向30%、DOE3.0%を目標とした安定的かつ持続的な配当の実現



SANKI SERVICE

47

最後に、配当方針につきましてご説明します。

グラフは過去5年間に於ける当社の配当実績を示しています。

棒グラフ、つまり1株当たりの配当額について、緑色の特別配当分を除く青色の部分は、前中期より毎年着実に引き上げを行ってまいりました。

本中期においても、安定的かつ持続的な配当を基本方針とし、予期している業績の向上にあわせ、段階的に配当水準の引き上げを目指します。

また、目標としましては、配当性向30%とDOE(株主資本配当率)3%とを組み合わせ、株主の皆様への適切な利益還元を実施します。

- 1 2025年5月期 通期決算/財務情報と概要
- 2 「中期経営計画 2026-2028【人の三機】」概要
- 3 2026年5月期 通期目標/財務情報と概要

最後に、2026 年 5 月期、通期目標について、ご説明いたします。

数値目標【連結ベース】

SANKI SERVICE

	【実績】 2025年5月期	【目標】 2026年5月期	差異
売上高	206億円	233億円	+27億円
営業利益	10.2億円	11.3億円	+1.1億円
営業利益率	4.9%	4.8%	

49

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

2026年5月期の目標数字は、売上は対前年プラス27億円の233億円、営業利益は対前年プラス1.1億円の11億3千万円、

営業利益率は昨年度の4.9%とほぼ横ばいの4.8%となっております。

以上が、2025年5月期の業績予想となります。

もちろん、これは、記載の項目全てにおいて、過去最高の業績となります。

この大きな目標に向けて、社員一同、徹底した業務改善に取り組む所存です。

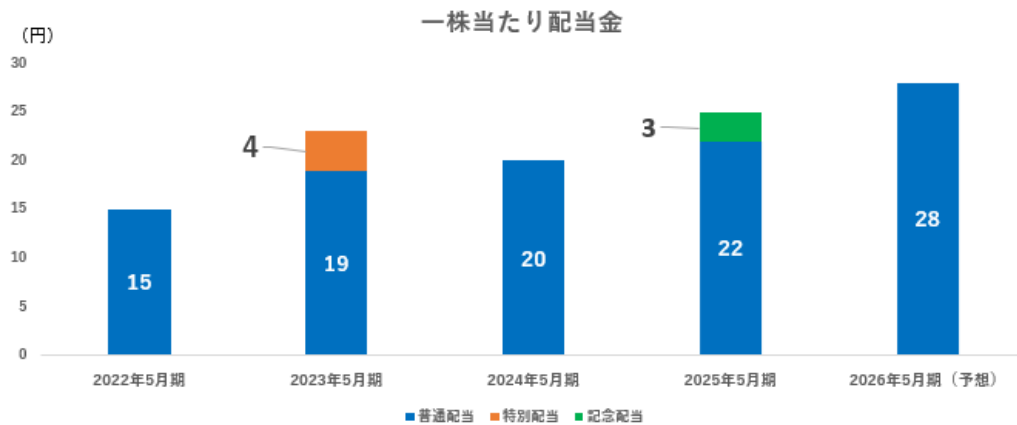
株主還元方針

SANKI SERVICE

配当政策の基本方針

健全な財務構造の維持と安定的かつ持続的な利益還元に並行して取り組む

配当方針



50

Financials as of 2024 SANKI SERVICE Corporation All Rights Reserved

次に、当社の配当方針と株主優待について、ご説明いたします。

配当方針につきまして先ほどご説明しました通り、安定的かつ持続的な利益還元を目指しております。

2026年5月期においては普通配当額を1株あたり28円にすることを目標に、業績予想の達成に向けて、取り組みます。

株主優待制度

SANKI SERVICE

旧制度

- クオカード1,000円分を進呈
※年1回 期末日時点で『100株以上』保有の方



新制度 (2026年5月末権利確定日より適用)

保有株式数/ 継続保有期間	優待内容 (クオカード贈呈金額)		
	1年未満	1年以上3年未満	3年以上
100株以上200株未満	500円分	1,000円分	2,000円分
200株以上500株未満		2,000円分	4,000円分
500株以上		5,000円分	8,000円分

51

Copyright © 2024 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

また、株主優待制度につきましては2026年5月末分より「長期保有優遇制度」を導入。
これまで当社株式を、100株以上お持ちの株主様に対し、一律でクオカード1,000円分を贈呈していたところ、2026年5月末日の権利確定日より、新制度を適用いたします。
株式を3年以上継続保有いただいた方には、100株以上・200株未満所有で、クオカード2,000円分、500株以上所有で、8,000円分を贈呈いたします。
今後も、株主様からのご支援を賜れる制度運営に、励んでまいります。

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。

最後に、注意事項を記載しております。

ご確認くださいませよう、お願いいたします。



ご清聴ありがとうございました

長時間のご清聴、誠にありがとうございました。

今後とも、三機サービスへのご愛顧を何卒宜しくお願い申し上げます。

【質疑応答】

質問１：長沼冷暖房株式会社の子会社化（2023 年）や、「大阪府枚方市立小中学校教室等空調設備更新 DBO 事業」における施工管理ツールの導入によって、どのような変化がもたらされたか。

回答１：長沼冷暖房株式会社は工事の内製化を手がけており、子会社化により大型案件における現場調査から仕様決定・積算等といった専門性を要する業務の取り込みに寄与している。また、施工管理ツールの導入については、従前ペーパーやエクセル等個々で属人的に行っていた業務処理の統合・自動化を図るもので、個人による処理のバラツキやミスの軽減を目的としている。現在、運用フェーズにあり、今後運用が安定してくれば、効率性や品質の向上にもつながる。

質問２：空調機器の最新化に伴いメンテナンス機器の難易度が上がるかと考えるが、採用する人材の技術レベルも上がるのか。

回答２：空調機器の中でも難易度は多様で、コンビニエンスストア等に使われる空調は比較的習得しやすく、研修センターでの指導により比較的早期に独り立ちが可能。一方、超大型ビルに設置されている高難度な空調機器については育成に時間を要するため、近年、研修制度を大きく見直し、ベテラン社員による１～２年目の若手社員へのマンツーマン指導を強化している。その結果、直近２年ほどでは、１年で本当に高難度な作業点検や試運転に対応できるところまでレベルが上がっている。また、今年代表取締役社長・北越が兼務をして育成部門を新設し、育成制度の整備・強化や設備投資に取り組むことで、育成を加速させる。

質問３：人材の定着に関し、待遇改善や昇給制度運用の実績を教えてください。

回答３：政府の方針を参考に給与の見直しや、年間休日数の改定に取り組んでいる。また、年間賞与額についても、予算を確保し年々上昇させている。このような施策を行いつつも、一定程度の利益が得られていることから、人財投資により十分なリターンを確保できていると理解している。

質問4：枚方市立小中学校等空調設備 DBO 事業のような長期間の契約において、原価が上昇した場合の対策は取られているか。

回答4：近年、空調機器等の原価が上昇していることから、本事業の契約期間においても原価上昇を見込んだ上で応札金額を決定している。しかし、実際に想定を超える国内での物価上昇率を大きく超える場合には、枚方市と別途協議という形になっており、全て私どもが負担するという仕組みでは動いていない。

質問5：中期経営計画に関してですが、前期の売上は10%弱の増加だったが、向こう3年ではかなりチャレンジングな数値を出されていると感じている。現在、御社がいる市場では何か追い風状況にあるのか。

回答5：設備メンテナンス市場全体において、当社のシェアはコンマ何%しかなく、今後事業規模を拡大してシェアを取りに行く状況。当社が成長する範囲での市場は潤沢にあると認識している。実際、小売業等多店舗展開している顧客は多数存在している。また、お客様からは、多店舗化やコスト削減・工事等メンテナンスのみならず設備に係る様々なご要望をいただく。当社は、メンテナンス以外にも様々な提案ができる、また、社内の300名を超えるエンジニアが非常に評価いただいているという点において、優位性を持ったサービスが提供できると考えていることから、成長余地が多く残されていると考えている。

質問6：質問5に関連して、前中期経営計画ではトータルメンテナンスサービスの売上高を伸ばすという想定だったが、今回の計画ではメンテナンスサービスの成長を見込んでいると感じている。過去の中期経営計画で何か大きなマーケット上の変化や読み違いがあったのかを教えてほしい。

回答6：トータルメンテナンスに関しては、市場が縮小しているわけではなく、顧客の方針転換によりニーズが変化することがある。これは当社にとってリスクとなり得る一方で、新たなビジネス機会とも捉えている。また、大型工事案件については、当社の実績が積み重なったことで認知度が向上し、それに伴い引き合いも増加した結果、順調に成長している。メンテナンス・工事のいずれにおいても需要は堅調であり、当社が掲げる施策を着実に実行していくことで、中期経営計画に掲げた目標は十分に達成可能であると認識している。

(※以下は、説明会当日にオンライン参加出席者様よりいただいたものの、時間の都合によりその場でお答えできなかったご質問に対するご回答です。)

質問7：前期4Qに定期メンテナンスで一部顧客の方針変更で受注が減ったとのことですが、方針変更とは具体的にどのようなことか。

回答7：個別のお客様事情のため詳細は回答できかねるが、自社で対応するとの方針となったと伺っている。

質問8：中計では2027年5期から大きく利益率が改善する計画となっているが、主によどのような変化によるものか。

回答8：新中期経営計画パートでご説明した通り、重要施策に人材育成を掲げている。当社は、前期3か年において多くの人財の採用を実施したうえで、約10.2億という営業利益を計上した。新規で採用した人財はまだ育成途中であり、彼らを育成し更に「稼げる人財」へと育成することで利益率の改善を想定している。

また、主にトータルメンテナンス事業におけるDXにも取り組んでおり、この効果による利益率改善を見込んでいる。

トップラインについては、主に昨年度に過去最大の受注額となる81億で落札した「枚方市立小中学校教室等空調設備更新DBO事業」の売上が2027年、2028年に寄与してくるため、受注高も確保できるものと考えている。

質問9：2028年中計達成をする確度について非常に高い利益成長を見込んでいますが、何が寄与すると考えているか。特に25年時点での結果はM&A2件があって中計達成になっているが、当初はM&Aを除いての作られた中計目標だったので未達成とも言える。何が予想を下回ったと考えているか。

回答9：利益成長に関しては、上記質問で回答済み。また、前中期の実績が予想を下回った内容については、主にトータルメンテナンス事業において一部顧客の方針変更により受注が減少した。当然新規獲得も増加し、全体としては伸長したものの、上記方針変更を想定していなかったため、結果的に予想を下回った。

質問 10：M&A を実施した場合、中期経営計画の営業利益はどれくらい伸びる見込みか。

回答 10：M&A は相手企業との交渉や条件等に大きく依存することもあり、現時点では中期経営計画における営業利益への具体的な効果については開示していない。

以上