



2026 年 1 月 27 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)

2026 年 5 月期第 2 四半期決算説明会 書き起こし記事

2026 年 1 月 22 日に実施しました「2026 年 5 月期第 2 四半期決算説明会」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（44 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. 「2026 年 5 月期第 2 四半期決算説明会」概要

- ・開催日：2026 年 1 月 22 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. ご参考

- ・決算説明会動画：当社公式 YouTube（下記 URL）よりご視聴いただけます。

URL：<https://www.youtube.com/watch?v=LZPgE-i-cew>

株式会社三機サービス

証券コード6044／東証スタンダード

「2026年5月期第2四半期 決算説明会」

2026年1月22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、当社決算説明会を始めます。

- 1 会社概要**
- 2 2026年5月期 第2四半期決算/財務情報と概要**
- 3 2026年5月期 通期目標**
- 4 補足説明資料**

本日の説明項目は、次の通りです。

1 会社概要

2 2026年5月期 第2四半期決算/財務情報と概要

3 2026年5月期 通期目標

4 補足説明資料

こちらのパートでは、当社の概要をご説明します。

会社概要

SANKI SERVICE

設立	1977年7月
資本金	616,652千円
売上高	20,636,072千円（2025年5月期 連結）
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
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
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」

4

Copyright © 2025 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し、今期で49期目を迎えております。事業は、空調機器のメンテナンスのみならず設計・施工・保守管理も手掛け、前期の売上高が連結で206億に到達しました。また、サービスの対象は空調機器ではありません。電気、厨房、給排水・衛生設備など、幅広い分野にわたっています。



5

事業内容といたしまして、当社はおもに3つを展開しております。

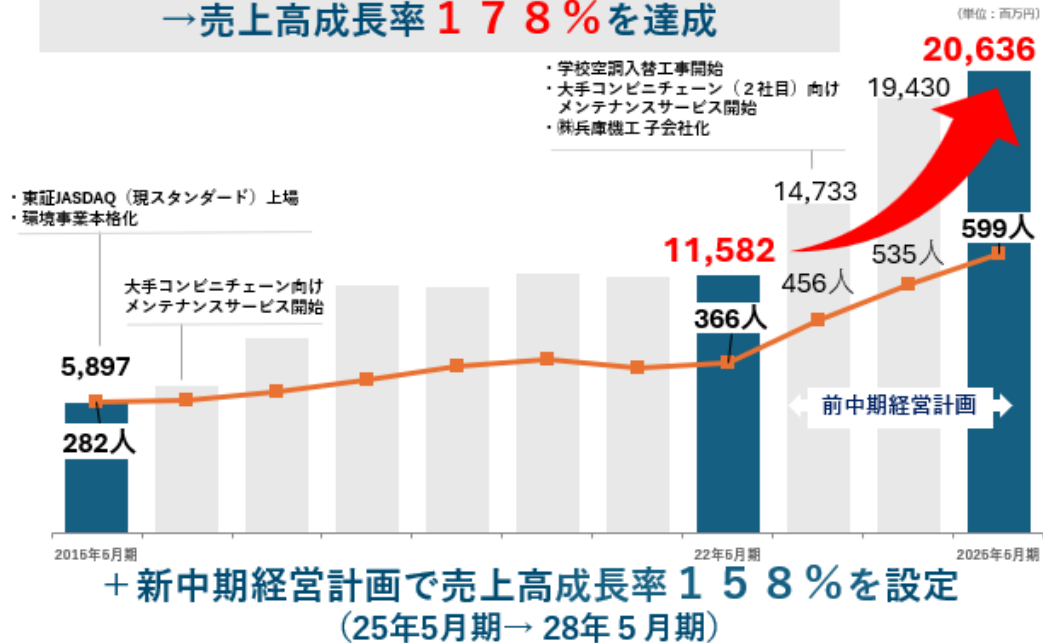
- 1つ目は、パナソニック社製の業務用大型空調機器をはじめ様々なメーカーや、機種を限定せずに、メンテナンスを行う「メンテナンスサービス事業」、
- 2つ目は、小売業様等全国展開しているお客様に対し空調機器のみならず様々な設備のメンテナンスを一括して担う「トータルメンテナンス事業」、
- 3つ目は、「新規事業」。こちらでは、省エネ工事といった環境改善を中心に手掛ける「設備・環境ソリューション事業」などを展開しています。

上場来の売上高及び社員数の推移（連結）

SANKI SERVICE

前中期経営計画にて人的資本拡充に注力

→売上高成長率 **178%** を達成



※ 社員数は有価証券報告書に記載の従業員数にもとづく

6

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

当社は11年前の2015年・東京証券取引所のジャスダックに新規上場し、現在はスタンダード市場に上場しております。

こちらのグラフでは、新規上場から前期までの10年間における連結売上高と社員数の推移を表しております。上場当時売上高は58億円でしたが、この10年間で着実に成長を重ね、前期の売上高は連結で約3.5倍の206億円に到達しました。特に、前中期経営計画の3年間では売上高が約1.8倍に拡大しております。

また、当社では、この期間を成長期の始まりととらえ、人的資本の拡充に注力した結果、社員数はこの3年間で約1.6倍の599名となりました。

今期より始動した新・中計の3年間では最終年度・28年5月期の売上高を前期比で約1.6倍とする計画を定めております。

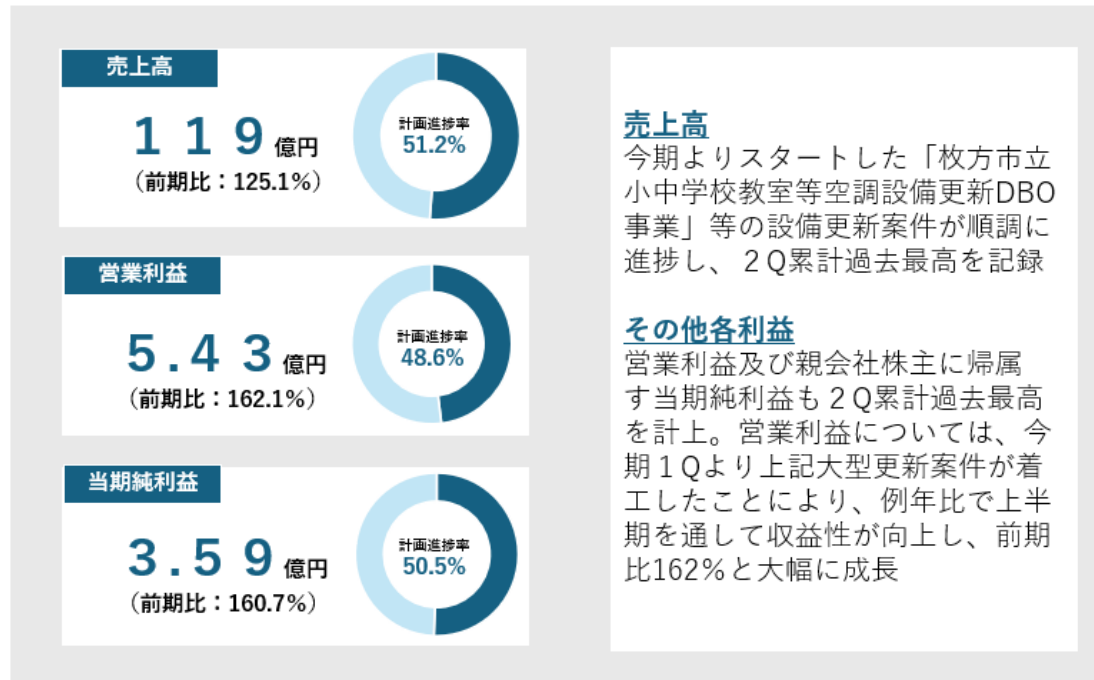
1 会社概要

2 2026年5月期 第2四半期決算/財務情報と概要

3 2026年5月期 通期目標

4 補足説明資料

こちらのパートでは『第2四半期の財務情報と概要』についてお話しします。



8

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

はじめに、第2四半期の連結での決算概要をお話します。

売上高は前年同期比で、125%の『119億2千万円』となりました。これは、今期より着工した大阪府枚方市の学校空調更新等の設備更新案件が順調に進捗したことによるもので、第2四半期としては過去最高の実績を記録しました。

また、各利益については営業利益と当期純利益も第2四半期の過去最高額を計上しました。営業利益について、例年は、当社事業の季節性から、第1四半期は控えめに数字が出る傾向にあります。しかしながら、今期は先ほど申し上げた通り設備更新案件が順調に売上を伸ばしたことから上半期を通して収益性を確保でき、計上額は『5億4千万円』と前年同期比162%となりました。

【2026年5月期 第2四半期 連結決算】

(単位：百万円)

	2025年5月期 2Q(A)	2026年5月期 2Q(B)	前期比 (B/A %)	業績予想 (C)	計画進捗率 (B/C %)※
売上高	9,532	11,926	125.1%	23,300	51.2%
売上総利益	2,104	2,421	115.1%	-	-
営業利益	335	543	162.1%	1,130	48.1%
経常利益	356	549	154.2%	1,130	48.6%
当期純利益	223	359	160.7%	710	50.5%

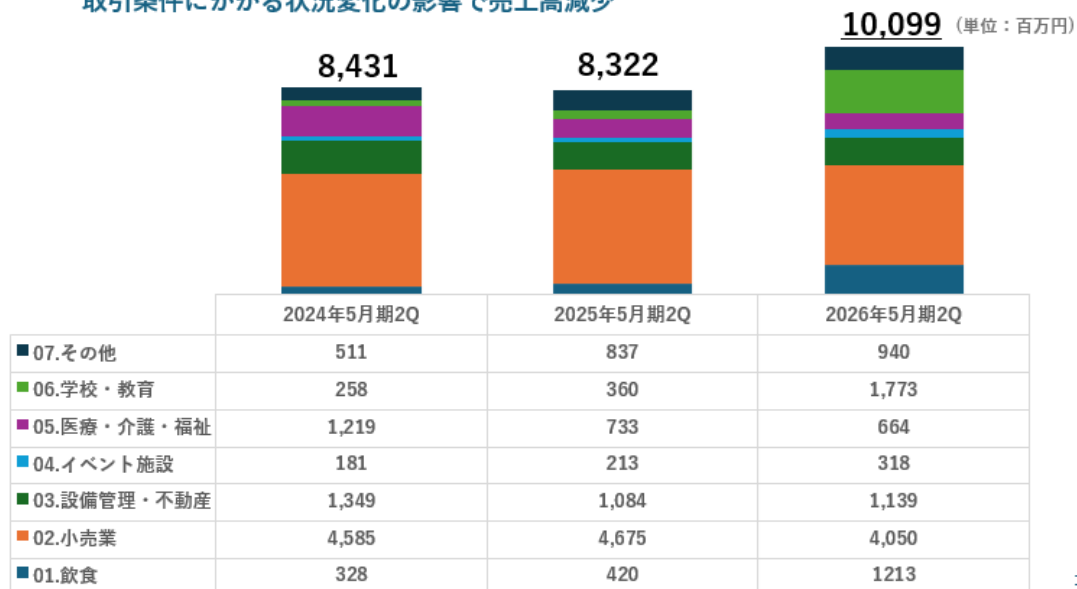
※2025年5月期第2四半期時点の計画進捗率は売上高が40.9%、営業利益及び経常利益が29.6%、当期純利益が31.4%

次に業績の詳細は以下の通りです。

売上高が『119億2千万円』、売上総利益が『24億2千万円』、営業利益が『5億4千万円』、当期純利益は『3億5千万円』を計上しました。第2四半期時点の対通期計画の進捗率については、売上高が51.2%、営業利益が48.1%、当期純利益が50.5%と、いずれも50%付近となっています。こちらは売上高・各利益ともに前年同期の進捗率より10ポイント以上増加しており、前期を上回るペースで計画が進行しております。

【顧客業種別の売上高（単体）】

- ・設備更新案件が好調に推移し「学校・教育」「飲食」で売上高増加
- ・「小売業」はトータルメンテナンス事業において前期に発生した一部顧客の取引条件にかかる状況変化の影響で売上高減少



10

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

続きまして、当社単体における顧客業種別の売上高についてご説明します。

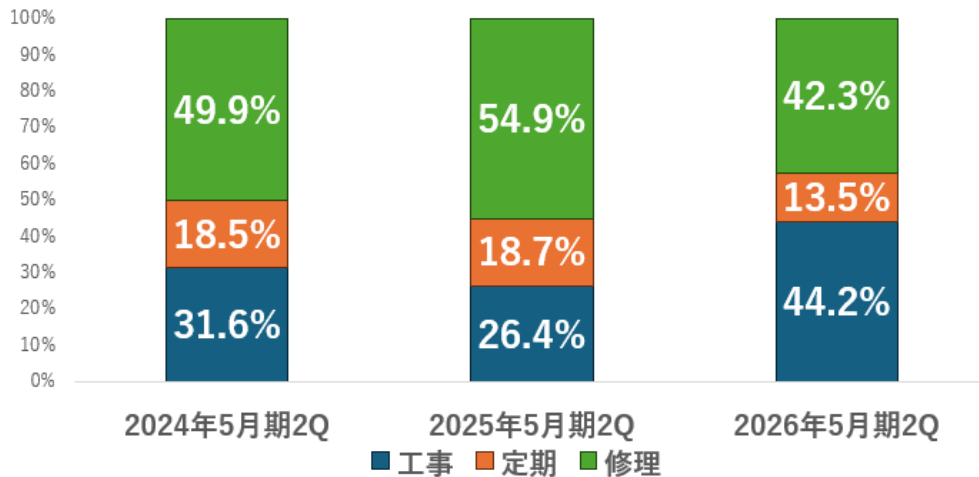
前年同期比で大きく成長したのが青色の「飲食」と緑色の「学校・教育」です。多店舗展開のお客様にサービスを提供する「飲食」分野では空調等の設備更新が一斉に発生。さらに、修理案件の受注も重なり売上高が前年同期比で『7億9千万円』増加した結果、今期は『12億1千万円』に達しました。

また、「学校・教育」分野についても大型の設備更新案件により売上高が『14億1千万円』増加し、今期は『17億7千万円』を計上しております。

一方、オレンジ色の「小売業」については、トータルメンテナンス事業において前期に発生した一部顧客の取引条件にかかる状況変化の影響を受け『6億2千万円』減少し、売上高は『40億5千万円』となりました。

【サービス種類別の売上構成比率】

大型更新案件着工に伴い「工事」の比率が上昇



※各サービス種類の定義は以下の通りです。
 定期：定期契約による点検・清掃等
 修理：定期メンテナンスによる事前修理、突発的な緊急修理等
 工事：設備機器の更新工事、建物設備の設置工事等

11

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

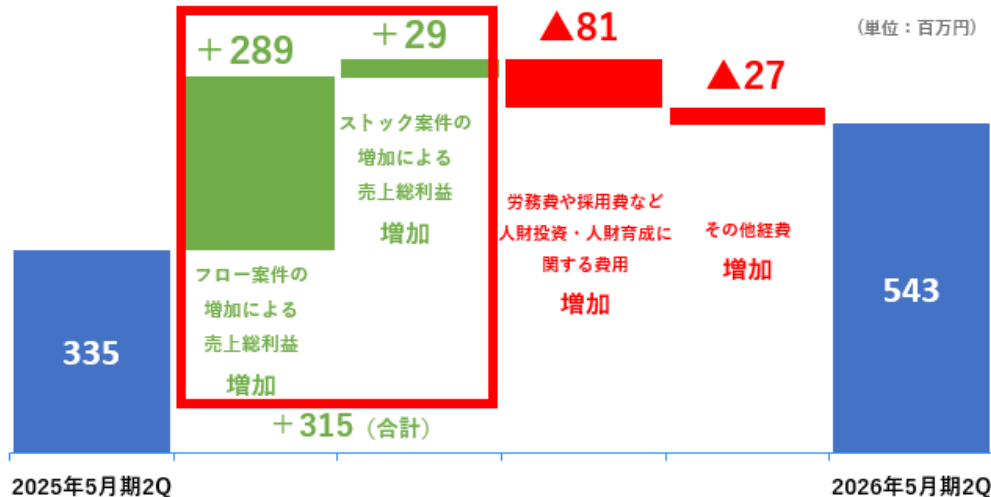
続きまして、サービス種類別の売上構成比をご説明します。

緑色で示されている「修理」とオレンジ色の「定期」については前年同期比で売上高がそれぞれ『2億9千万円』、『1億9千万円』減少しました。売上構成比もそれぞれ「12.6ポイント」、「5.2ポイント」低下しております。

一方、青色の工事に関しては売上高が『22億6千万円』増加しました。構成比も「17.8ポイント」上昇しております。

【連結営業利益の増減グラフ】

- ・フロー案件（※）は大型更新案件着工により大幅増加
- ・ストック案件（※）は前期に発生した一部顧客の取引条件に係る状況変化の影響を受けながらも、その他既存顧客及び新規顧客との取引拡大が進捗した結果、全体としての売上総利益は横ばいの水準で推移



※フロー案件は設備機器の入替等工事により一時的・単発的な収益が発生する案件、ストック案件は定期的な点検・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。

12

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved

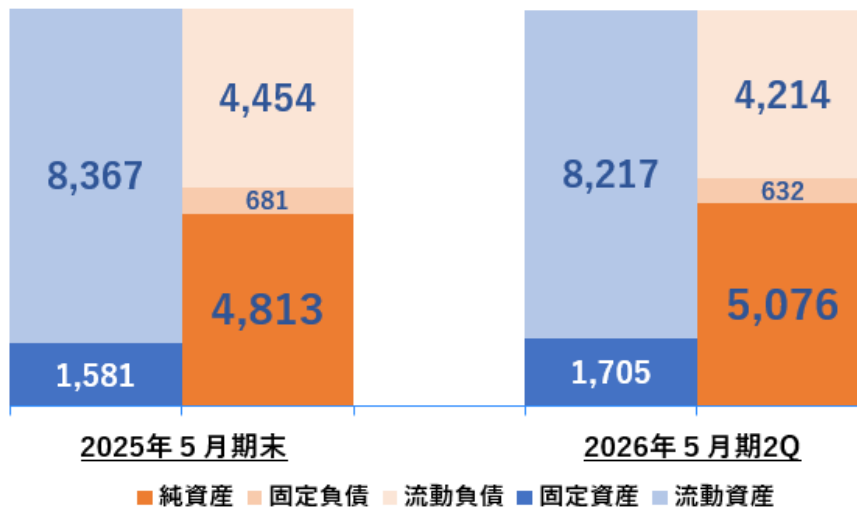
次に、連結営業利益の増減分析についてご説明します。

前期第2四半期の営業利益『3億3千万円』に対し、今期第2四半期は『5億4千万円』でした。この内訳として、売上総利益が『3億1千万円』増加しつつも、労務費や採用費が『8千万円』、その他経費が『2千万円』増加しました。

この売上総利益の増加分のうち、フロー案件による増加額は『2億8千万円』であった一方、ストック案件による増加額は『3千万円弱』にとどまりました。ストック案件については先ほどお伝えした通り、トータルメンテナンス事業での状況変化の影響を受けながらも、その他既存顧客及び新規顧客との取引拡大が進捗した結果、ストック案件全体の売上総利益は横ばいで推移しました。

【連結貸借対照表の比較】

(単位：百万円)



●自己資本比率 **51.2%** (前期末比+2.8pt)

13

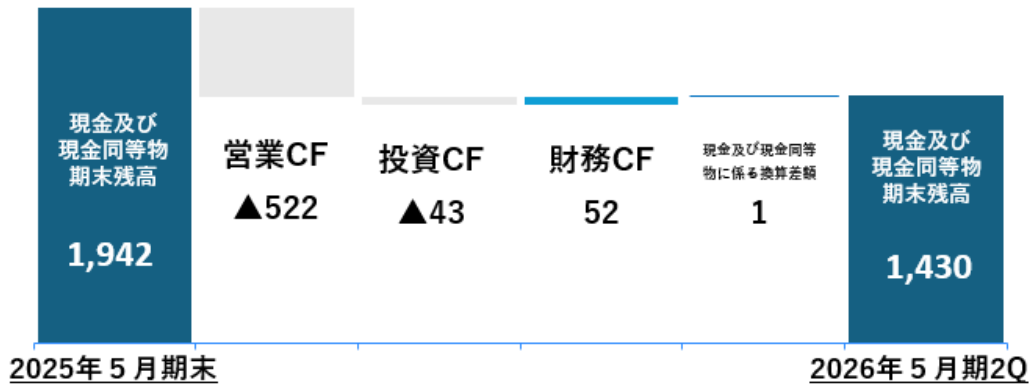
Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

次に、当社の財務状況についてご説明します。

今期第2四半期の貸借対照表の構成はスライドの通りです。今期は流動資産が『82億1千万円』、固定資産が『17億円』、流動負債が『42億1千万円』、固定負債が『6億3千万円』、純資産が『50億7千万円』を計上しました。また、自己資本比率は前期末より2.8ポイント上昇し、51.2%となりました。

【連結キャッシュフローの推移】

(単位：百万円)



営業CF：枚方案件をはじめとした設備更新案件着工に伴う支払金額増加▲398百万円
 (今期2Qより協力会社への支払い等による一時的なキャッシュアウトが発生するも
 翌3Q内には安定水準に戻る見通し)
 投資CF：例年通り
 財務CF：上記支払いを目的とした短期借入金により+300百万円

14

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

こちらのパートの最後に、連結キャッシュフローの推移についてご説明します。

前期末における現金及び現金同等物の残高は19億4千万円でしたが、今期第2四半期末の残高は5億1千万円減少し、14億3千万円となりました。内訳として、営業キャッシュフローは5億2千万円のマイナスとなっております。

これは、今期よりスタートした枚方案件をはじめとする設備更新案件の拡大により、今期第2四半期に協力会社等への支払いが先行したためです。また、この一時的な支払いの先行に伴い昨年11月に立替資金確保のために3億円の短期借入を行ったことから、財務キャッシュフローは5千万円プラスとなりました。

しかしながら、この支払い先行は一時的なものであります。第3四半期中には運転資金が安定した水準に戻り、短期借入金の返済を行うことから、通常の水準に戻る見通しです。

1 会社概要

2 2026年5月期 第2四半期決算/財務情報と概要

3 2026年5月期 通期目標

4 補足説明資料

こちらのパートでは、『2026年5月期の通期目標』をご説明します。

2026年5月期 通期目標

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%	

16

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

まず、今期の計画目標をご紹介します。

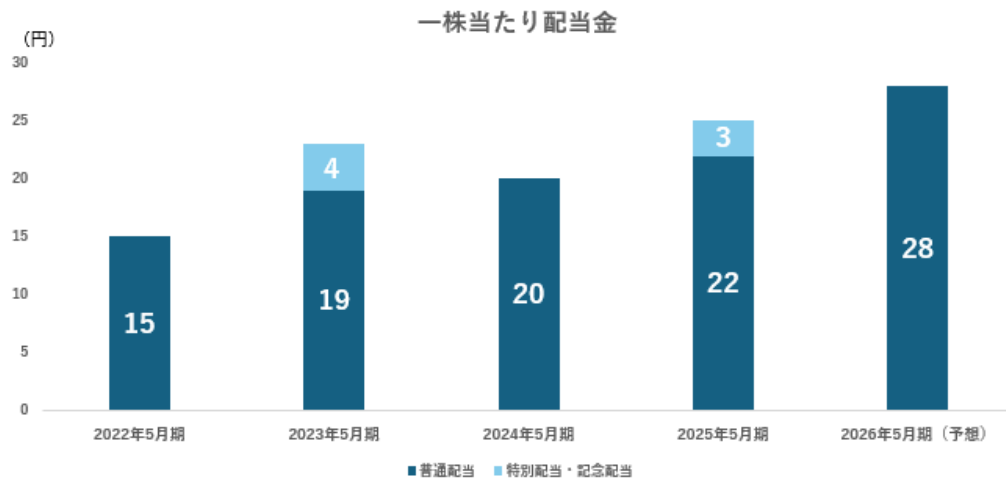
通期の売上高目標は対前年プラス『27 億円』の『233 億円』、営業利益はプラス『1.1 億円』の『11 億 3 千万円』、営業利益率は、昨年度の 4.9%とほぼ横ばいの 4.8%を設定しております。

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



17

次に、当社の配当方針と株主優待についてご説明します。

配当方針につきまして安定的かつ持続的な利益還元を目指しており、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しております。

なお、方針の詳細は後ほど中計のパートでご説明します。

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

18

Copyright © 2024 SANKI SERVICE. All Rights Reserved.

また、株主優待制度につきましては今期 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。

1 会社概要

2 2026年5月期 第2四半期決算/財務情報と概要

3 2026年5月期 通期目標

4 補足説明資料

最後に『補足説明資料』の内容につきましてお話しします。

1

成長戦略 「中期経営計画2026-2028【人の三機】」

2

人的資本への取り組みと進捗

3

第2四半期のトピックス

4

投資家様からの質問

説明項目は次の通りです。

1

成長戦略 「中期経営計画2026-2028【人の三機】」

2

人的資本への取り組みと進捗

3

第2四半期のトピックス

4

投資家様からの質問

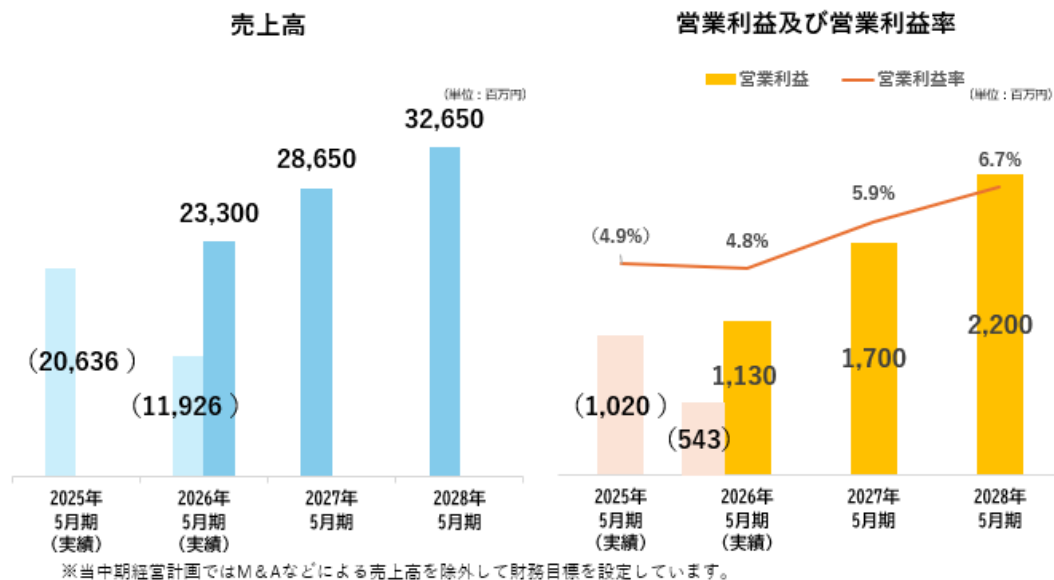
21

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

このパートでは、中期経営計画に掲げている成長戦略について、財務目標と戦略をご説明します。

【財務目標①（売上高及び営業利益・営業利益率）】

計画成長率：売上高 1 5 8 %、営業利益 2 1 5 %（25年5月期→ 28年 5月期）



22

まず、中期経営計画の売上高及び営業利益・営業利益率の目標をご紹介します。

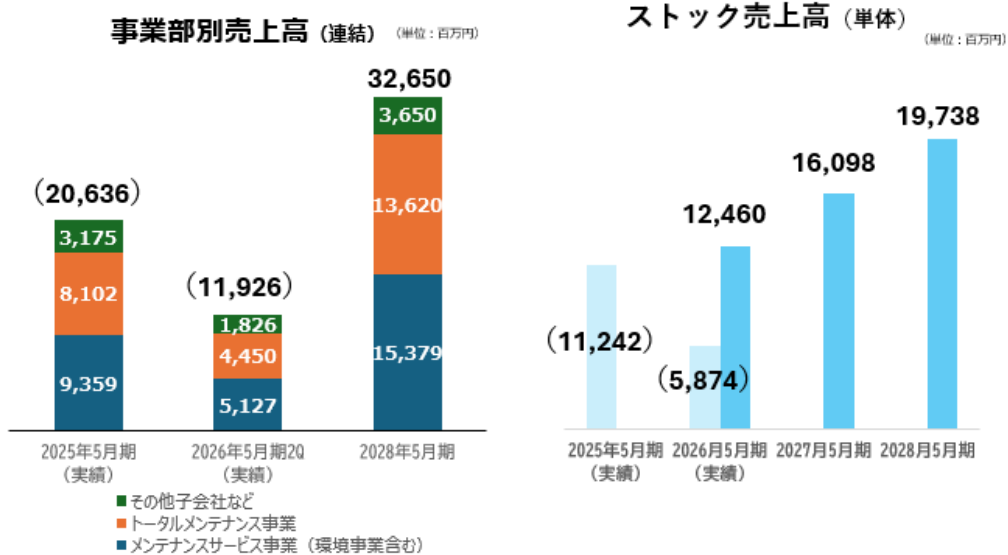
売上高・営業利益ともにグラフの色が薄い箇所を実績、濃い箇所を計画としています。また、数値についてはカッコで囲んだものを実績、カッコなしを計画としています。

売上高目標については、昨年度実績の『206 億円』より中計 1 年目の今期を『233 億円』、最終年度を『326 億円』としております。一方、営業利益は昨年度実績の『10 億円』より中計 1 年目の今期を『11 億円』、最終年度を『22 億円』と計画しております。

これに伴い、営業利益率は昨年度実績の「4.9%」より中計 1 年目を横ばいの「4.8%」としているものの、最終年度は「6.7%」まで成長させます。

【財務目標②（事業部別売上高及びストック売上高）】

全事業での規模拡大とともにストック案件獲得強化による
収益基盤拡大を目指す



23

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

続いて、事業部別の売上高とストック案件による売上高目標をご紹介します。

事業別売上高については、青色で示されているメンテナンスサービス事業、オレンジ色のトータルメンテナンス事業、緑色のその他子会社、すべてにおいて規模拡大に努めます。

また、継続した収益を期待できるストック案件については、売上高を昨年度実績の『112 億円』より計画最終年度は『197 億円』に拡大させます。

【中期経営計画の戦略】

1. 人財育成の強化
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

24

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

次に、中計の戦略をご紹介します。

今回は最重要戦略の「人財育成の強化」と「資本効率重視の経営」についてご説明します。



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、「人財育成の強化」についてお話しします。こちらは本中計の最重要戦略となっております。

冒頭で「上場来の売上高及び社員数の推移」をご説明した通り、前回の中計では人的資本拡充に注力した結果大幅な成長を実現しました。

今回も「人が育つことで、サービスが育ち、会社が成長する」という成長原則のもと、人財に焦点を当てた「人事戦略」を推進してまいります。

さらに、本中計では「人財活用」として社員の「育成・活用・定着」のサイクルのさらなる強化を図ります。具体的に、「育成」の部分については、今期より育成専門部署を新設しました。私・北越が部長を務め全社横断で育成を統括しております。

「内製工事研修」の実施

実際の作業環境を模した「ミニコンビニ」で、空調設備更新にかかる一連の作業を習得する（5日間/回）



メンテナンスと工事の「二刀流」が可能なサービスエンジニアを育成し
売上原価の増加抑制・削減を図る



こちらのスライドでは、この育成専門部署による主導の下新たに導入した研修プログラムをご紹介します。

様々なプログラムの中の今回目玉としてご説明するのが「内製工事研修」です。

こちらの研修の目的は、すでにメンテナンス業務に携わっているサービスエンジニアが、空調設備の入替工事における作業の基礎を習得することにあります。

研修を導入するにあたり、現場での作業を体験できるよう今期はじめに本社1階に併設している研修センターを改修しました。

今回の中計でメンテナンスサービス事業の重点施策に「内製化による利益率改善」を掲げております。

工事においてはその一部を外部業者に依存しているのが現状で、今後売上高の成長に合わせて売上原価の増加が懸念されます。そこで、売上原価の増加を抑制することを目的とし、サービスエンジニアが施工作業を経験できるようこちらの研修をスタートしました。研修を修了したサービスエンジニアは、実際に新規で受注した施工現場で稼働しており、今後は活躍できる現場を広げるべく、受講者を増やしつつ研修の難易度を上げていきます。

このように、サービスエンジニアをはじめとし目下、様々な職種や階層に向けた研修を整備・実施しております。

今後も、こうした育成の進捗を皆さまにお伝えできればと存じます。

成長戦略⑤「資本効率重視の経営の実現」

SANKI SERVICE

中計ROE目標（自己資本当期純利益率）

18%（25年5月期実績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7.8%と試算

中計における各施策へのキャッシュアウト合計額（目標）

成長投資	人財教育への投資	5億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 研修施設の改修 ・ 研修機会の拡充 ・ 新規採用 ・ 報酬水準の向上
	その他成長投資	10億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A ・ DX推進 ・ 設備投資
株主還元		9億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 配当性向30% ・ DOE3.0%

上記を目標とし大型案件施工にかかる一時的なキャッシュアウトにかかる運転資金の確保の必要性等実際の状況を勘案し施策を実行します

27

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

加えて、第5の戦略「資本効率重視の経営の実現」をご紹介します。

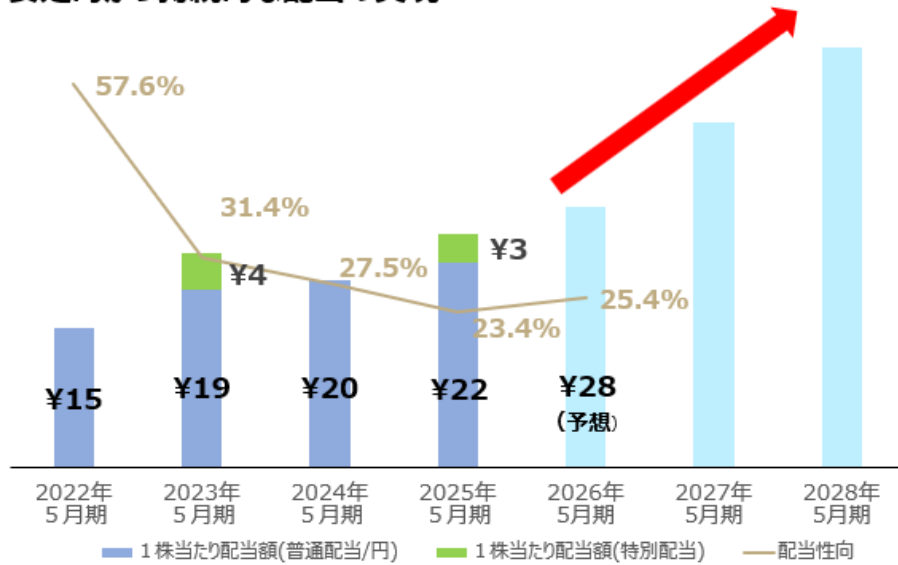
本中計では、株主の皆様のご期待に応え得る資本効率性を実現するべく、ROE（自己資本当期純利益率）の目標を「18%」としております。

この目標を達成すべく、3年間の合計としてスライドに記載してあります金額を各施策に投資いたします。具体的には、成長投資に『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『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『9億円』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。

配当性向30%、DOE(株主資本配当率)3.0%を目標とした
安定的かつ持続的な配当の実現



29

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

先ほどの説明に関連して、配当方針をご説明します。

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・記念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 成長戦略 「中期経営計画2026-2028【人の三機】」

2 人的資本への取り組みと進捗

3 第2四半期のトピックス

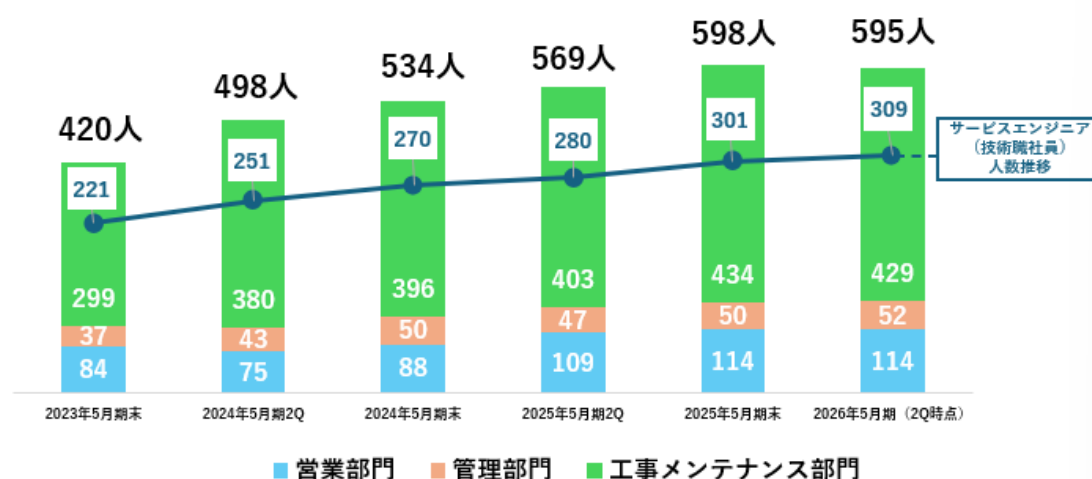
4 投資家様からの質問

次に、「人的資本への取り組みと進捗」についてお話しします。

社員数の推移（単体）

SANKI SERVICE

前中計での社員数増加を考慮し、今期上半期は期首から採用のペースを見極めつつ中途採用を実施した結果、入社数が一時的に落ち着く。
採用活動は順調に進捗しており、新卒者が入社する下半期は期末にかけて例年通り社員数が伸長する見通し



※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。

30

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

こちらのパートでは、最新の社員数の推移をご説明します。

当社は前中計の3年間より持続的な成長に向け、人員拡充に注力してまいりました。前期末の社員数は598名でしたが、今期第2四半期末時点の社員数は595人です。前中計の3年間では期初より採用活動を積極的に行い、入社数は上半期より大きく伸長しておりました。一方で、これまで社員数が増加してきたことを踏まえ、今期は期首からペースを見極めつつ採用活動を行った結果、例年に比べ今期の上半期は入社数が一時的に落ち着く結果となりました。

これが、今期、社員数がほぼ横ばいで推移している要因です。

しかし、すでに下半期となっている現在、採用のペースをやや上げて活動を行っているのに加え4月には新卒者が入社することから、通期で見た採用人数・入社数は順調に着地すると見ております。

1 成長戦略 「中期経営計画2026-2028【人の三機】」

2 人的資本への取り組みと進捗

3 第2四半期のトピックス

4 投資家様からの質問

続いて「今期第2四半期のトピックス」をご紹介します。

子会社の設立（Sanki Next Repair）

- ・「センドバック方式（※）」による修理サービスを通した店舗機器の廃棄ロス削減及び修理リードタイムの短縮
- ・当社事業の既存リソースを活用し、新たなニーズを開拓

名称	株式会社Sanki Next Repair
事業内容	小売業・飲食業向け店舗機器（電子レンジ、温蔵機等）の修理・整備および関連サービスの提供
資本金	5,000万円（当社100%出資）
拠点	リファーマービッシュセンター（千葉県船橋市）を皮切りに全国展開予定

（※）センドバック方式：不具合が生じた機器を回収して修理センターで修理し、返送する修理サービス方式



32

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

次に、今期の主要トピックとして、子会社設立および新たな事業の開始についてご説明します。

昨年12月に「Sanki Next Repair」という子会社を設立いたしました。

本事業では、当社グループのメンテナンスノウハウや既存のお客様とのネットワーク等を活用し、小売業や飲食業の店舗に設置された電子レンジ等の什器を対象に修理サービスを提供いたします。

従来、店舗で機器に不具合が発生した場合、サービスエンジニアが現地に赴いて対応するため修理完了までに時間を要し、店舗のオペレーションに影響が出るケースがありました。これに対し、本サービスでは故障品を回収し、修理後に返送する「センドバック方式」を採用します。修理期間中は代替機をご利用いただくことで、店舗のオペレーションを止めるリスクを最小限にとどめることができます。

また、これまでは、修理が長期化することで機器を廃棄して新品を調達せざるを得ないといった場合もありました。このような廃棄・調達コストの削減にもつながります。

初期フェーズでは、特定の小売チェーン様の一定機種を対象を絞り、在庫負担を抑えることで安定的な収益モデルの構築を進めます。

現在は、今期中のサービス稼働に向けて準備を進めている段階です。

1

成長戦略

2

人的資本への取り組みと進捗

3

第2四半期のトピックス

4

投資家様からの質問

最後に「投資家様からよくいただく質問」をご紹介します。

投資家様からの質問①

SANKI SERVICE

Q. 今期における「枚方市立小中学校教室等空調設備更新DBO事業」の進捗を教えてください。

A. 今期分の設備入替はほぼ完了しており、売上高の大半を第1四半期に計上済み。



事業概要

- ・ 事業期間：2043年3月末まで
- ・ 受注金額：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

34

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

この後質疑応答に入る前に、投資家様からよくいただく質問を4つご紹介します。
一つ目は、「今期における大阪府枚方市の学校空調更新案件の進捗を教えてください」というものです。

まず、こちらの案件について概要をご説明します。

本事業は、昨年から2043年までの約18年間を期間とし、受注金額は当社史上最大の約81億円となっております。この事業期間・18年間のうち、本中計期間にあたる最初の3年間で市内すべての小中学校の空調設備の入替を行い、その後の15年で設備の維持・管理を担うという、大規模かつ長期間にわたるプロジェクトです。本件は、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・契約に至りました。今期は、この3年間の施工期間の1年目にあたりますが、設備入替はほぼ完了しており、今期分の売上高の大半はすでに計上されております。

あわせて、本件でお伝えしたいことが、受注額・約81億円のうちおよそ半分の40億強が施工期間、つまり本中計の期間に計上されるということです。

よく、投資家様から中計における売上成長の根拠についてご質問をいただきますが、この売上増加分を計画に織り込んでいることから、中計売上成長目標は十分に達成可能であると考えております。

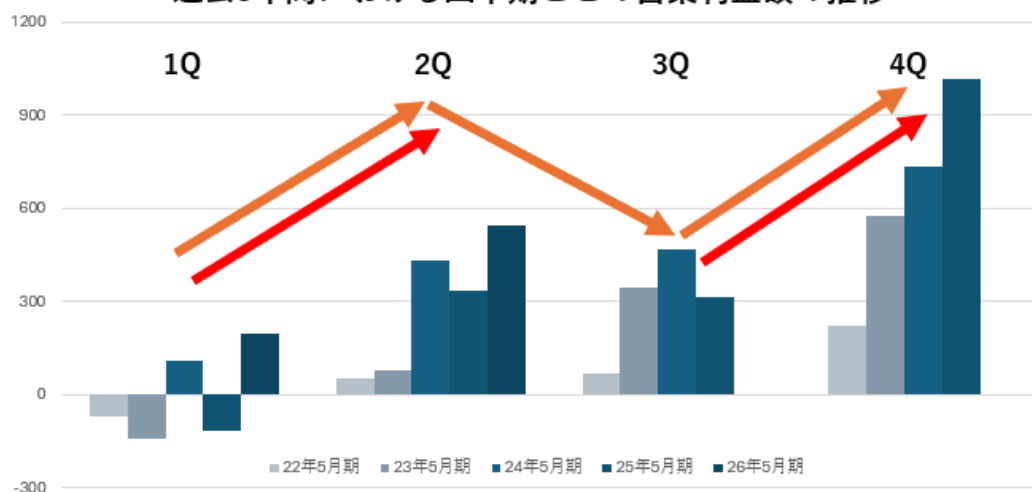
投資家様からの質問②

SANKI SERVICE

Q. 下半期の見通しに関連して業績の季節性を教えてほしい。

A. 毎期高収益のメンテナンス案件が第2四半期（2Q）と第4四半期（4Q）に集中する傾向にあり、今期下半期においても同様の動きを織り込んでいます。

過去5年間に於ける四半期ごとの営業利益額の推移



※26年5月期実績は第2四半期までの数値

35

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

2つ目にいただく質問が「下半期の見通しに関連して業績の季節性を教えてほしい」というものです。

こちらに対しては、毎年高収益のメンテナンス案件が2Qと4Qに集中する傾向にあり、今期下半期においても同様の動きを織り込んでいます。

こちらの棒グラフは、当社の過去5年間に於ける、四半期ごとの営業利益額の推移を示しています。全体的な傾向として、一番左の第1四半期、つまり、6月から8月と、左から3番目の第3四半期、つまり、12月から2月は、計上金額が下がります。

この理由としては、第1四半期と第3四半期は、季節柄、空調機器を長時間にわたり稼働させざるを得ないため、メンテナンスの機会に乏しくなるためです。その反面、左から2番目の第2四半期と、一番右の第4四半期は、メンテナンスが行われやすいことから、好調となる傾向にあります。

今期もこの傾向に即した数字の出方をし、通年通して計画通りに成長していくものと見込んでおります。

投資家様からの質問③

SANKI SERVICE

Q. 他の独立系メンテナンス会社との違いを教えてください。

A. 各社独自のノウハウをもとにニッチな領域でサービスを提供する中
当社は多店舗展開型の顧客中心に自社チームを交えた高度な技術力を
展開しています。

企業名	前期売上高 (百万円)	顧客・領域	サービス提供方法
当社	20,636	飲食業・小売業・教育施設 (小売に優位) メーカーメンテナンス 環境・省エネ工事も強み	・ 自社内製部隊 ・ パートナー
A社	25,707	飲食業・小売業・介護施設 (外食に優位)	・ パートナーのみ
B社	64,438	オフィスビル・工場・ クリーンルーム (1棟毎の管理受託)	・ 自社内製部隊 ・ パートナー

※当社独自見解によるものです。

36

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

続いての質問は「他の独立系メンテナンス会社との違いを教えてください」というものです。

こちらの表に、当社と比較されることが多い A 社、B 社と当社の特徴を整理しました。これらの企業は、どのメーカーにも属さない「独立系」と呼ばれるメンテナンス会社です。「企業名」の右に「前期売上高」、その右に「顧客・領域」、その横に、「サービス提供方法」という項目があります。

当社と A 社に関して、「顧客・領域」は一部で競合しています。「飲食業」と「小売業」がその例です。しかし、それぞれ優位性をもつ顧客が異なっており、競合しない領域も存在しています。当社は、パナソニックグループ系の指定業者であること、そして、空調ノウハウから生まれた省エネ化において独自の強みがあります。また、ビルの管理業務も行う B 社については、A 社以上に競合の度合いが低いです。

次に、一番右の「サービス提供方法」をご覧ください。

当社と B 社は自社部隊と協力会社を組み合わせたサービスを提供しています。一方、A 社は 100 パーセントを外注しています。すでにお伝えした通り、メンテナンス業界のパートナー企業は比較的、地場の小企業が多いです。

そのため、長期間にわたる大規模案件への対応については、自社チームを抱えている方が優位であると考えます。

このように、「競合」とされる他社との比較について、当社が顧客ターゲットやサービスの提供方法といった面で、特色があることがお分かりいただけるかと思います。

投資家様からの質問④

SANKI SERVICE

- Q. 設備工事に従事するサブコン各社との違いを教えてください。
- A. サブコンが新築物件を主とした「設備設計」及び施工を行うのに対し
当社は既存物件のメンテナンスから派生する空調設備の入替提案・
施工を強みとしています。



※当社独自見解によるものです。 37

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

最後の質問は、「設備工事に従事するサブコン各社との違いを教えてください」というものです。

基本的な商流として、サブコン各社はゼネコン・元請となる建設業者を通して、お客様から工事の依頼を受けます。そして、新築物件において建物の用途や広さ、そこに収容される人数などを勘案し必要な空調の出力を計算し、導入する機器の種類や台数等を計画する「設備設計」を行い、施工を行うことを強みとしています。

これに対して、当社はメンテナンスをメインに事業を展開し、すでに導入・稼働している空調機器のデータを豊富に有しております。このため、省エネ・省コストの観点にもとづいた設備入替の提案や施工を強みとしております。この強みにより、当社は空調設備を中心とした設備の入替からメンテナンスまでをワンストップで行い、新たな設備の更新・メンテナンスを継続して行う「循環型ビジネスモデル」を展開しております。

以上、質問4点をご紹介します。

お知らせ：公式SNSチャンネル

SANKI SERVICE



個人投資家向けIRセミナー質疑応答まとめ(2025年11月25日分)

note



三機サービス



38

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

質疑応答の前に、お知らせです。

昨年9月にIR活動の一環として当社公式YouTubeチャンネル及びnoteの当社ページを開設いたしました。YouTubeでは、わたくし・北越等役員が当社の成長にかける想いを語ったインタビュー等を配信中です。加えて、noteでは過去に開催したIRセミナーの質疑応答等を紹介しております。

今後も、順次投資家の皆様に向けたコンテンツを発信してまいります。ぜひご視聴ください。

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。

また、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

【説明会の内容に関するお問い合わせ先】

メールアドレス：s.keiki@sanki-sv.com

(株式会社三機サービス 経営企画部 IR・経営戦略課)

オンラインでご参加の方はお手数ですが、下記URLもしくは右記QRコードより
アンケートへのご回答をお願いできますと幸いです。

<https://forms.office.com/r/dPLRrV0LCQ>



42

Copyright © 2025 SANKI SERVICE Corporation. All Rights Reserved.

以上を決算の説明とさせていただきます。

長時間のご清聴まことにありがとうございました。

【質疑応答】

質問 1：今期通期計画から逆算した場合、前期に比べて下半期の成長が弱い想定になっているように見える。上半期の実績への評価や下半期の見通しについて見解を教えてください。

回答 1：業績の季節性や（売上構成比が増加してきた）工事案件の進捗に左右されやすいという事情から、上場時と異なり、現状は通年の計画のみを開示している。通期の見通しに関して、これまでの当社の業績傾向として、上半期に通期計画の半分の進捗に達しているというケースは稀で、下半期に業績が集中することが多い。このことから、今期計画自体は順調に進捗している。また、例年、特に第 4 四半期に収益性の高い案件が集中することから、今期下期も一定の業績を確保し、予定通りに計画を達成するものとの見通しである。

質問 2：中期経営計画の「中計における各施策へのキャッシュアウト合計額（目標）」（資料 27 ページ）について、計画が順調に進捗した場合、キャッシュインの金額は策定しているキャッシュアウトの金額を上回るのではないかと。この上振れ額が発生した場合、内部留保となるのか、または何らかの投下方針があるのか。

回答 2：計画 3 か年の業績予測をもとにキャッシュインの金額を試算しており、その中で投資方針を策定している（※）。投資方針については、戦略の一つに M&A が組み込まれているが、実施タイミングやキャッシュアウトの金額を具体的に予測することが難しく、このような変則的なケースに備え資金を確保しておきたい。また、M&A に限らず、単にキャッシュを溜め込むのではなく投資に回す想定でいる。

（※計画に記載のキャッシュアウト合計額は、3 か年の業績予測に基づき予測されるキャッシュの水準を前提に、事業成長に伴う運転資金の増加を考慮したうえで設定しております。実際の資本投下にあたっては、運転資金の状況や投資機会を踏まえ、柔軟に判断してまいります。）

質問 3：第 1 四半期に比べて第 2 四半期の利益率が低下しているように見えるが、この要因を資材費用の増加、もしくは高採算の案件比率の低下と見るべきか。またこの数字の出方は計画通りであるか否かを教えてください。

回答3：第2四半期単体の売上総利益率の低下については、工事案件の売上構成比増加に伴う売上原価（外注費や機器仕入）上昇が主要因であり、計画内と見ている。

利益率改善に向けた施策として、本編で「内製工事研修」の導入をご紹介した通り、今期より継続的に内製化率向上による外注費の抑制に取り組んでいる。

質問4：本編説明にあった「一部顧客への取引の状況変化」及び今期第2四半期の決算短信に記載があった「提供体制の見直し」について詳細を説明してほしい。

回答4：トータルメンテナンス事業におけるトレンドを説明すると、顧客社内でメンテナンスを統括している本部が、人財の採用難や後継者不足により作業をアウトソースする流れにあり、当社はその受け皿として顧客をサポートしている。

このトレンドの中で、今回の「一部顧客への取引の状況変化」については、アウトソースに伴う管理料の発生を抑えるため、顧客社内の管理に切り替える方針転換がなされたものだとして認識している。

サービス品質や提供価格等当社に起因する要因ではないものの、比較的大口の顧客による方針転換であれば、当社業績への影響が少なからず発生することがあり、今回がこれに該当するケースであった。

しかしながら、「提供体制の見直し」に関して、本件を当社サービスとは全く無関係と捉えるのではなく、今後も顧客にとって長期にわたるパートナーであり続けるべく、自社専門部隊のサービス向上やパートナー企業の組み換え等の施策に取り組んでいる。

質問5：センドバック事業に従事する子会社設立について、トータルメンテナンス事業でのニーズに対し新たなサービスを提供する目的なのか。

回答5：トータルメンテナンス事業は、修理依頼にもとづきサービスエンジニアを派遣し、不具合を特定し、修理コストや日数を提示する等のプロセスを伴う。このサービス対象となる機器の中で、コンセントを挿すような機器は現場で本格的な修理に着手する前に、故障機を自社に持ち帰りつつ現場では代替機を利用した方が、作業が効果的・効率的に進むという発想はこの業界の人間であれば誰しもが持っていた。今回顧客からご要望をいただいたことで、実際に事業化するに至った。センドバック事業は、現場で修理を行う当社サービスの付加価値向上に資するもののサービス内容が異なるため、専門の子会社を設立した。

以上