



2025 年 12 月 4 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)

投資家の皆様からのご質問への回答 (2025 年 11 月・個人投資家向けセミナー)

平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

先日 11 月 25 日（火）に当社代表取締役社長・北越達男が登壇しました「個人投資家向けセミナー」（Kabu Berry 主催）において、投資家の皆様より頂戴しましたご質問と回答をご紹介します。本開示は、投資家様への情報発信強化とフェア・ディスクロージャーを目的にしております。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がある点ご了承ください。

また、今回記載する内容は、当日頂戴しましたご質問の一部です。その他の質問は当社公式 note（下記）に記載しております。ぜひご参照ください。

【ご参考】

- ・ 当社公式 note 記事
https://note.com/sanki_service/n/n176c12e105e2
- ・ 当社 IR セミナー動画（Kabu Berry 主催 YouTube ページ）
<https://youtu.be/9b7Epy3fzic?si=vcR9SF5CBuKr7uro>

【質疑応答】

質問 1：大型空調案件の受注が増えている背景と、枚方市案件のような今後のビジョンを教えてください。

回答 1：枚方市の学校空調案件（81 億円）は、決して「たまたま急に取れた」案件ではありません。ここ 3～5 年ほど、パートナー会社様とタッグを組み、各都道府県や市町村の学校空調案件に継続的に取り組んできた積み重ねの結果です。

今回の枚方市は小中学校向けでしたが、今後も高校や体育館、災害時に避難場所となる施設の空調案件など、さまざまなご相談をいただいています。こうした案件で当社が選ばれる理由は、工事だけでなくメンテナンスまで一貫して対応できることです。発注側から見ると、「工事は工事会社」「メンテナンスはメンテナンス会社」と分かれていると管理が煩雑になりますが、当社であれば両方をまとめて任せることができます。

このようなワンストップでのサービス体制を構築したことで、当社が「工事もメンテナンスも任せられる会社」として評価されてきました。設計会社様やメーカー様、当社を含めた「連合体」で案件にチャレンジし、結果として今回の枚方市案件のような大口案件の獲得につながっています。

背景には、長年蓄積してきたサービスエンジニアの技術力と人員体制、対応エリアの広さ、メンテナンスから設計・施工、省エネ提案までトータルでサポートできるビジネスモデルがあります。こうした強みが評価され、足元の大型案件受注や今後のビジョンにつながっていると認識しています。

質問 2：上場後 10 年間の売上高推移を見るとここ 3 年間で売上が急拡大していますが、その主な要因は何でしょうか。

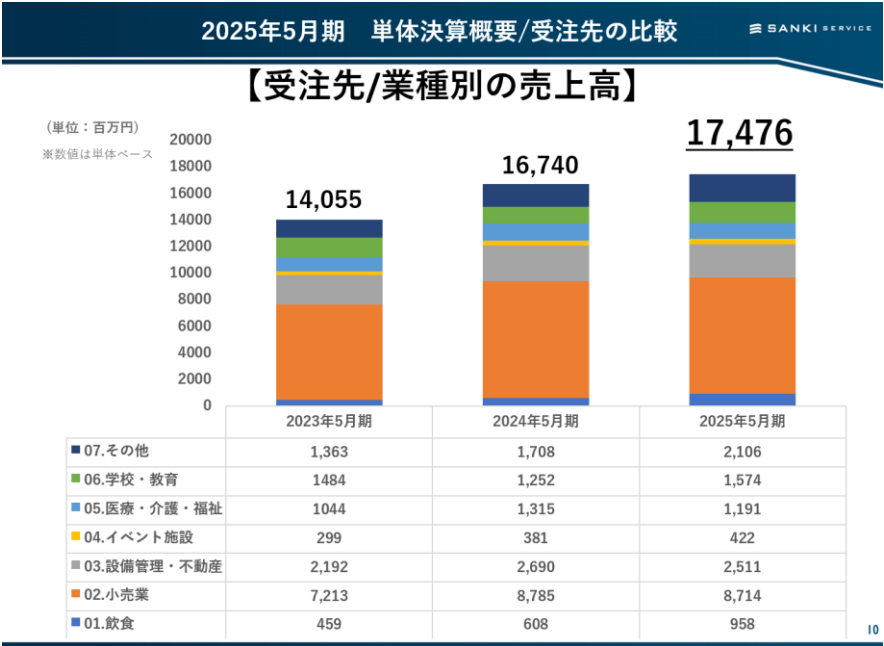
回答 2：もちろん、人財への投資を行い受注可能な仕事の量を増やしたことによるものですが、その上で主な要因が 2 つあります。

1 つ目は、メンテナンス業界の中で当社の知名度・認知度が高まり、コンビニエンスストアやスーパーマーケットなどの小売業、学校空調案件などで新たな取引が大きく増えたことです。また、他社様との協業などを通じて新しいタイプの案件も増加しました。

もう1つの要因はM&Aです。この3年間で2社をグループに迎え入れており、その売上が約20億円程度上乘せされています。今後もM&Aについては、タイミングは読みにくいものの、「やらない」という選択肢は取っておらず、積極的に検討・推進していく方針です。

質問3：小売向け売上が前々期（2024年5月期）に急拡大していますが、その要因を教えてください。

回答3：小売向け売上の急拡大要因としては、コンビニエンスストアとの取引拡大が大きいです。大手コンビニは3社しかありませんが、そのうちローソン様・セブンイレブン様からは、メンテナンスだけでなく、店舗改装や新店オープンに伴う工事・施工案件も多くいただいています。当初は修理や定期点検といったメンテナンス中心でしたが、この3年間で工事領域が大きく増え、お客様数の増加と案件バリエーションの拡大が相まって、小売向け売上が大きく伸びました。



(「2025年5月期通期決算説明会」資料)

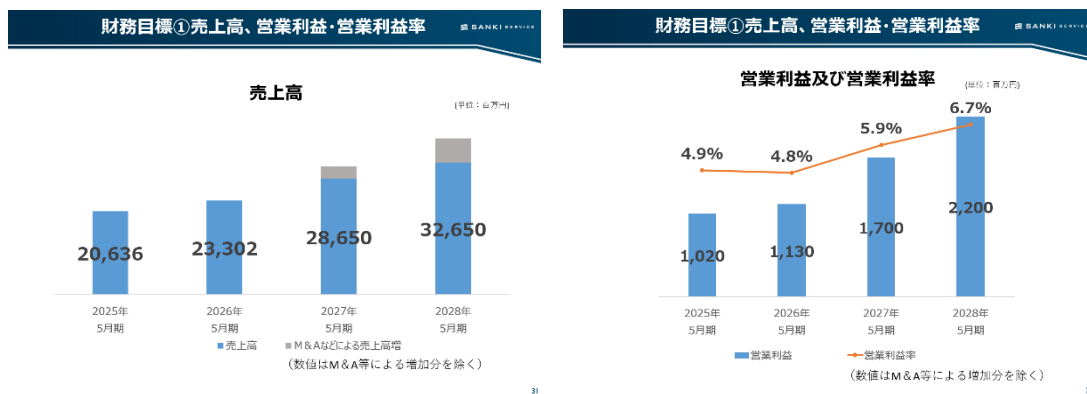
質問4：2028年5月期（中期経営計画の最終年度）に売上高326億円・営業利益22億円（営業利益率6.7%）を目指されていますが、どのように利益率を引き上げる計画でしょうか。

回答4：利益率向上施策として以下のアプローチに取り組んでおります。

1つ目は内製化率の向上です。社内で工事まで完結できるエンジニアを増やし、売上原価に計上される外注費の比率を下げることで、粗利率・営業利益率の改善を図ります。このために、今期より社長の北越を責任者とする専門部署を新設いたしました。社員の育成を加速させることで、各サービスエンジニアによる稼働範囲の拡大・向上に努めます。

2つ目は、DX推進による生産性の向上です。業務プロセスを効率化し、「同じ人数でどれだけ多くの仕事をこなせるか」を高めていくことで、販管費の上昇を抑制し、利益率を押し上げていきます。あわせて、スケールメリットを生かした仕入れ条件の改善を交え、収益性向上を図ります。

以前の当社は、儲かった後で投資するという発想が強く、先行投資には慎重でした。しかし直近3年間の人財投資（年間1億円の教育投資など）で、「適切な投資が成長と利益に結びつく」ことを経営陣・社員ともに実感しました。今後は人財とシステムに計画的に投資し、交渉力・生産性・利益率のすべてを高めていく方針です。



（左：中期経営計画における売上高目標、右：同計画の営業利益・営業利益率目標
「2025年5月期通期決算説明会」資料）

質問5：中期計画において、どの事業が特に成長を牽引するとお考えでしょうか。

回答5：大きく伸びしろがあるのは、トータルメンテナンス事業、つまり多店舗展開企業向けのビジネスだと考えています。店舗数の増加や対応範囲の拡大に応じて売上を積

み上げやすく、まだ開拓余地が大きく残されている領域です。一方で、メンテナンスサービス事業もお客様から継続的に案件をいただいております、安定した収益源として重要です。こちらは急激な成長ではなく「安定成長」を想定しており、全体としては、トータルメンテナンス事業が成長ドライバーとなりつつ、メンテナンスサービス事業が収益基盤を支える構図をイメージしています。

-
以上