



2025 年 9 月 30 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)		

「日経・東証 IR フェア 2025」にて会社説明会を開催しました

当社は、9 月 26 日（金）及び 27 日（土）に東京ビッグサイトにて開催された「日経・東証 IR フェア 2025」に出展いたしました。

当日は、ブース内にて会社説明セミナーを実施し、代表取締役社長・北越及び専務取締役・川崎等が事業内容や成長戦略についてご説明しました。セミナーには、投資家様約 150 名（2 日間合計/当社調べ）にご出席いただきましたことを、厚く御礼申し上げます。

下記にてセミナーで頂戴しました主な質問とその回答をご紹介します。

記

【質疑応答】

質問 1：今年 7 月 15 日に 2025 年 5 月期決算開示を行った後、当社株価が上昇した要因を何と認識しているか。（下図は当社株価推移。2025 年 9 月 29 日終値は 1,905 円。）



回答 1：前中期経営計画「SANKI NEXT STAGE 2025」の集大成にあたる前期・2025 年 5 月期決算において、当社が過去最高益及び 3 期連続で最高売上高を記録したことで、市場の期待感が寄せられているものと認識している。また、同日開示した「新中期経営計画 2026-2028【人の三機】」では翌 26 年 5 月期より 3 か年の成長戦略を掲げているが、投資家様より一層のご理解を賜れるよう、IR を通じた情報発信の充実・強化が必要だと考えている。

質問 2：貴社の強みは何と認識しているか。

回答 2：主な強みは、300 名超と多数の自社サービスエンジニアが在籍していること。これは、当社単独の従業員数 607 名（2025 年 5 月期末時点）の半分近くを占めている。また、設備のメンテナンスに加え、設計・施工に始まる一連のサービスをワンストップで提供できることも強み。この強みとサービスエンジニア増員という拡大戦略とを組み合わせた結果、今年 2 月に開示した通り、大阪府枚方市様より、「小中学校教室等空調設備更新 DBO 事業」を当社史上過去最高額にて受注するに至った。また、ビジネスモデルの面では、安定した収益を期待できるストック型ビジネスであることも特徴と認識している。

質問 3：新中期経営計画における成長ドライバーについてどのように考えるか。

回答 3：メンテナンスサービス事業においては、自社サービスエンジニアによる内製サービスに拡大余地がある。そのため、前中期経営計画で推進した採用の強化に加え、今回は「人の三機」をテーマに掲げている通り、人財育成の強化を通して内製サービスの割合を向上させていく。また、トータルメンテナンス事業においては、これまで、自社コールセンターや全国規模のパートナーネットワークを通じた迅速対応を成長要因としてきた。加えて、今後は、DX 化によりサービスの付加価値を高め、成長を加速させていく。

質問 4：次回 IR 情報発信の機会はいつか。

回答 4：10 月 27 日（月）19 時開始にてオンライン IR セミナーを実施予定。機関投資家様・個人投資家様の両方を対象とし、当社事業の概要と合わせて、第 1 四半期決算結果についてご説明する。下記ログミー社ウェブサイトより登録いただきたい。

事前登録 URL：https://finance.logmi.jp/ir_live/848

（※視聴には会員登録が必要です。）

【ご参考】

- ・「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」

(今年 2 月 14 日開示)

開示文書 URL : <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6044/tdnet/2566215/00.pdf>

- ・「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」

(今年 7 月 31 日開示)

開示文書 URL : <https://ssl4.eir-parts.net/doc/6044/tdnet/2662186/00.pdf>

【本件に関するお問合せ先】

株式会社三機サービス 経営企画部 IR・経営戦略課

E-mail : s.keiki@sanki-sv.com

以上