



日 時： 2022年6月10日(金) 15：30～16：30

場 所： オンライン開催

プレゼンター： 代表取締役社長 田中 洋二

※ 説明会開催日（2022年6月10日）時点の情報に基づく内容です。

※ 内容につきましては、ご理解いただきやすいよう当社で加筆・修正
しておりますことをご了承ください。

皆様、こんにちは。日本空調サービス(株) 代表取締役社長の田中 洋二でございます。
本日はお忙しい中、決算説明会をご視聴いただきありがとうございます。
これより、当社の2022年3月期 決算説明をさせていただきます。

本資料は、日本空調サービス株式会社(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として当社が作成したものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる内容の更新・修正を行う義務を負うものではありません。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

本資料に記載の数値は、別途注記がある場合を除き、全て連結で表記しております。

本資料は、提供されましたご本人様限りでご利用ください。本資料のいかなる部分についても一切の権利は当社に帰属しており、電子的もしくは機械的にまたはその他の方法を問わず、本資料の全部または一部を、無断で引用、複製または転送等により使用しないようお願いします。

I. 会社概要と強み	p.03-p.24
II. 業績ハイライト	p.25-p.37
III. 長期ビジョン達成に向けて	p.38-p.47

まず、当社グループの概要と強みについてご説明いたします。

建物設備メンテナンス

技術系従業員：2,523名

拠点：47都道府県+海外6カ国

※技術系従業員数・拠点は2022年3月末時点。

4

当社グループの中核事業は、既存の建物における設備メンテナンスです。

当社グループには2,500名以上もの技術系従業員がおり、拠点は国内47都道府県+海外6カ国にあります。

海外は従来7カ国に展開していましたが、2020年の夏に、事業開始の遅れやコロナ禍の影響等を総合的に判断してマレーシアを閉鎖することとし、6カ国となりました。

現在、海外事業はコロナ禍の影響を受けておりますが、将来の企業価値向上に繋がる基盤構築に向け、事業活動を継続しています。

会社概要 Nippon Air Conditioning Services Co., Ltd.

会社概要		
本社	名古屋市名東区照が丘239-2	
資本金	1,139百万円	
事業内容	総合建物設備 メンテナンスサービス業	
従業員数	連結 3,132名	単体 2,303名
売上高	連結 498億円	単体 355億円
拠点数	国内 83拠点	海外 10拠点

1964年4月
ひがしじゆくちょう
名古屋市中村区東宿町に設立



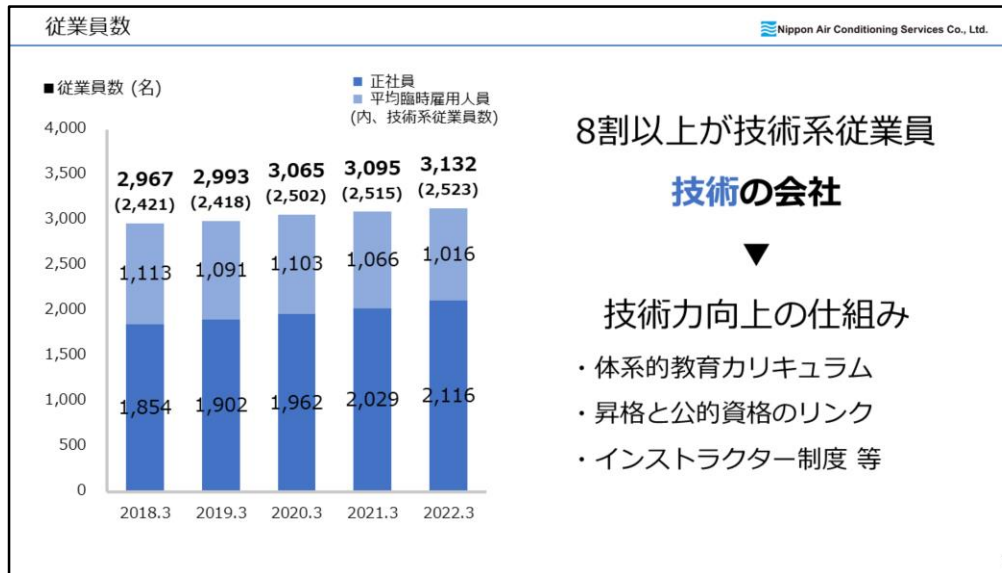
※従業員数は2022年3月末時点、売上高は2022年3月期実績、拠点数(住所ベース)は2022年3月末時点。

5

当社は、前々回の東京オリンピックが開催された1964年4月に、名古屋市中村区東宿町で事業を開始しました。

現在、本社は名古屋市名東区にあります。

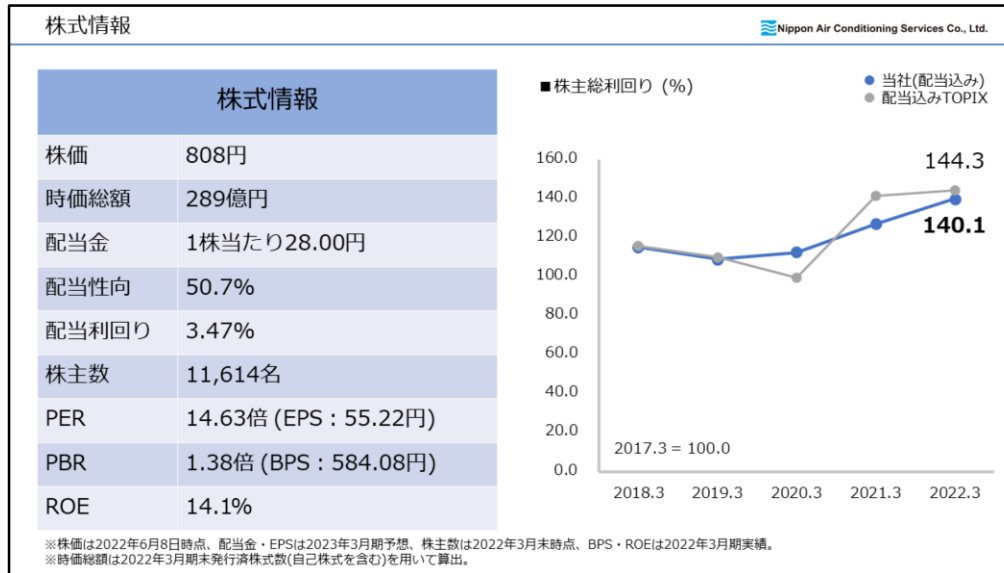
連結従業員数は3,132名、売上高は連結で498億円、拠点数は国内・海外合わせて93拠点です。



当社の従業員数は2022年3月末時点で3,132名ですが、その内8割以上が技術系従業員です。

新卒に対する10年カリキュラム等を中心とした教育に力を入れ、技術力の向上に取り組んでいます。

また、公的資格の取得と昇格制度をリンクさせることや、インストラクター制度等の仕組みを取り入れることで、新卒からベテランの従業員までが常に能力向上に取り組める仕組みを構築しています。



直近の株価は800円前後で推移しており、2023年3月期の年間配当予想は1株当たり28円です。

2022年3月期の年間配当41円50銭から減少予想ですが、これは、2022年3月期に投資有価証券売却による特別利益を原資とする、特別配当13円50銭を実施しましたが、2023年3月期はその特別配当が剥落するためです。

配当性向は50.7%、配当利回りは3.47%、株主数は11,614名、PERは14.63倍、PBRは1.38倍です。

右側のグラフは、2017年を100.0とした場合の株主総利回りの推移です。

配当込みTOPIXと比較して、当社は近年、TOPIXよりアンダーパフォームですが、ここ最近では、TOPIXが横ばい傾向にもかかわらず、当社の株主総利回りは上昇しており、当社は景気の動向に左右されにくく、安定しているディフェンシブ株であるといえます。

全てのステークホルダーの幸せ向上



社会的価値創造

経営理念

お客様に安心感を与える最適な環境を維持するために、
技術力と人的資源を結集させ、高品質サービスを提供する。



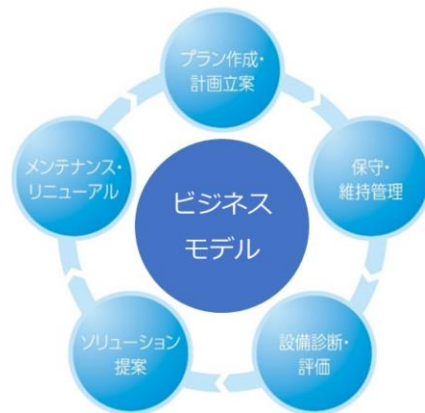
経済的価値創造

8

当社の長期ビジョンは「全てのステークホルダーの幸せ向上」です。

それを達成するために「お客様に安心感を与える最適な環境を維持するために、技術力と人的資源を結集させ、高品質サービスを提供する」という経営理念に基づいた事業活動を行い、お客様の事業活動におけるサステナビリティに寄与することで、社会的価値の創造に努めています。

その結果として、経済的価値が創造されていくものと考えております。



維持管理サイクルの
どの段階からでも自社対応可能




▼
技術力
ソリューション提案
トータルサポート

▲
同業他社とは一線を画す特長

当社のビジネスモデルは、お客様の建物設備を維持管理するにあたり常に行っていることであり、どの段階からでも自社対応できるという特徴があります。

保守・維持管理やメンテナンス・リニューアルだけに留まらず、各種設備・環境診断やソリューション提案も含めてトータルで管理できることを強みとしています。

日頃からお客様とのコミュニケーションを充実させ、適格にニーズを把握して対応することで、高い評価をいただいております。

事業部門		Nippon Air Conditioning Services Co., Ltd.	
事業部門	概要		売上高構成
PM Preventive Maintenance	空調を中心とした建物の設備システム全般に対する点検・整備・修理・交換等		38%
FM Facility Management	メンテナンスサービスと日常の維持管理を合理的に組み合わせた統括マネジメント		30%
RAC Reform and Construction	空調設備や給排水衛生設備等の既設設備に対するリニューアル工事が中心		32%

※売上高構成は2022年3月期末実績。

事業部門は大きく分けて3つあります。

PMは、当社の営業所からお客様の施設へ赴き、保守点検やメンテナンス等を行う部門で、当社グループの営業所は47都道府県全てにあり、全国をカバーしています。

FMは、病院等、お客様の施設に当社社員が常駐し、設備の維持管理を行う部門です。

RACは、主にPM、FMから派生する設備の入れ替え工事を行う部門です。

事業部門別の売上高構成は、PMが38%、FMが30%、RACが32%という割合になっています。

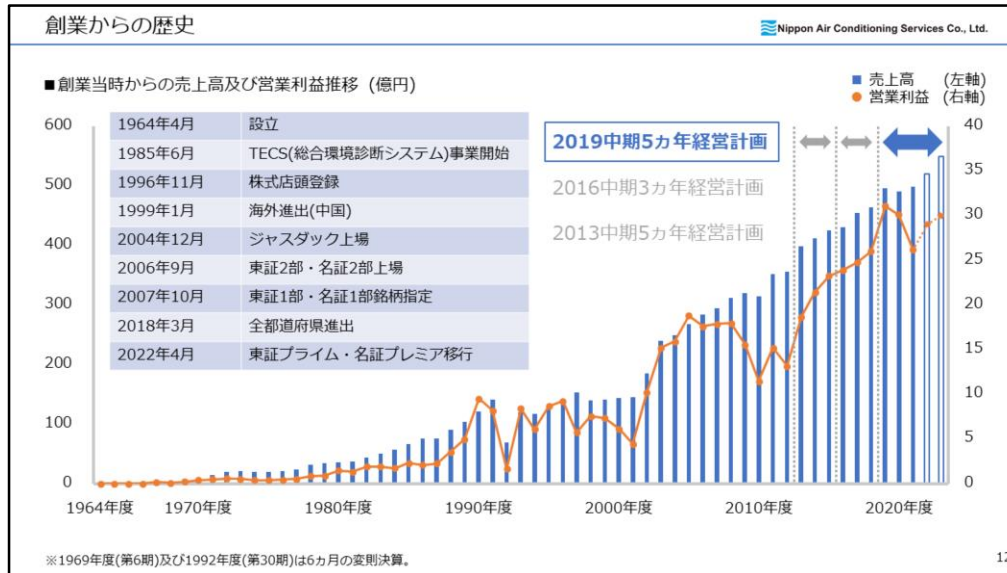


例えば、病院における業務例ですが、左のグレーで囲んだ部分の、中央監視・日常測定・定期メンテナンスは、当社以外の設備管理会社でも行っています。

当社の強みは、青色で囲んだ部分の、省エネルギーや効率化について提案できる能力や、「手術室の環境が適正であるか」といった環境診断ができる、消毒・除染についても自社対応可能なノウハウを持っていることです。

この強みを生かし、「この作業をいくらでできるか？」ではなく、お客様との対話から「こんな環境にできないか？」「どうすれば改善できるか？」というニーズを引き出し、最適な改善提案を行っています。

その積み重ねが、お客様の事業活動におけるサステナビリティに繋がり、社会への貢献、ESGに繋がると考えております。



当社は1964年4月の設立以来、徐々にではありますが、右肩上がり成長してきました。

棒グラフの一番右側が、現在進行中の「2019中期5カ年経営計画」の終了年度である、2023年度の売上高目標550億円です。

コロナ禍の発生等、計画策定当初からは状況が大きく変わっていますが、目標達成を目指して、長期ビジョンと経営理念を軸に事業活動を進めています。

創業当時からの3つの目標

- ①海外進出 (1999年1月)
- ②東証・名証上場 (2006年9月)
- ③全都道府県進出 (2018年3月)

全て達成

全てのステークホルダーの幸せ向上

- ①【お客様】高付加価値サービスの提供
- ②【従業員】満足度と技術力の向上
- ③【株主様】安定した還元の実施

社会全体の価値向上

創業当時、創業者は海外進出、東証・名証上場、全都道府県進出という3つの目標を掲げましたが、2018年3月に全都道府県進出を果たしたことで、全ての目標を達成しました。

現在は新たな目標として「全てのステークホルダーの幸せ向上」を掲げ、お客様には一層の高付加価値サービスを提供し、従業員の満足度と技術力を向上させ、株主様への安定した還元を実施することで、社会全体の価値向上に繋げ、世の中の発展に貢献していきたいと考えています。

日本国内の空調・熱源システム市場は
2.2兆円程度と推計



そのうちメンテナンスの主戦場となる既設案件は約7割



当社がターゲットとする市場は
1.5兆円程度と推測

※富士経済「2020年版 空調・熱源システム市場の構造実態と将来展望」より推計。

14

当社の属する空調・熱源システム市場の規模は、調査会社の情報によると2.2兆円程度とのことです。

その内、約3割は新設案件で、残り約7割が既設案件と推定され、当社は既設案件に特化しているため、ターゲット市場は1.5兆円程度と推測しています。

当社の現在の売上高は約500億弱ですが、シェアとしては2～3%程で、まだ伸びる余地があると考えています。

同業他社比較					Nippon Air Conditioning Services Co., Ltd.
	当社	A社	B社	C社	
時価総額 (億円)	289	1,573	1,081	71	<p>同業他社比による当社の特徴</p> <p>①売上高・利益の規模は劣る</p> <p>②平均年間給与は3社平均を大きく上回る(事業内容が異なるため単純比較はできない)</p> <p>③ROEは3社平均を上回る</p> <p>④各種株価指標は割安感あり</p> <p>▼</p> <p>付加価値創出力の一層の向上と</p> <p>IR活動強化が必要</p>
PER (倍)	14.63	13.58	17.54	5.36	
PBR (倍)	1.38	1.54	1.63	0.38	
ROE (%)	14.1	11.7	10.7	7.7	
売上高 (億円)	498	3,176	1,037	313	
営業利益 (億円)	26	157	75	14	
営業利益率 (%)	5.2	5.0	7.2	4.5	
平均年間給与 (万円)	594	493	349	368	
平均年齢 (歳)	39.3	46.1	53.6	52.3	
<small>※各社の時価総額は2022年6月8日終値、EPSは2022年度予想、BPS・ROE・売上高・営業利益・営業利益率は2021年度実績、平均年間給与・平均年齢は2020年度実績。 ※各社の時価総額は2021年度末発行済株式数(自己株式を含む)を用いて算出。</small>					

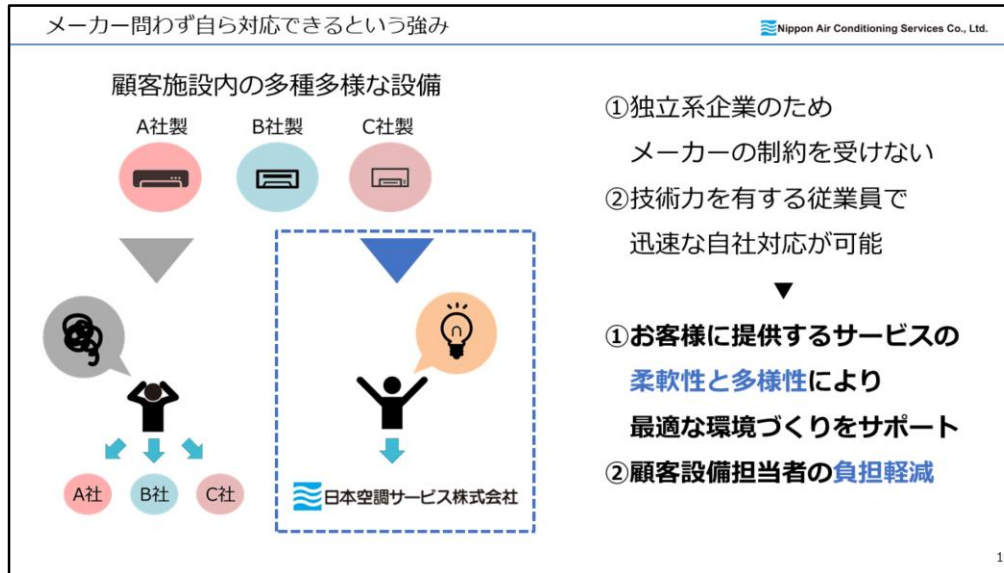
同業他社比較ですが、A社、B社、C社は東証に上場しているビルメンテナンス会社です。

ただし、3社ともに設備管理も行っていますが、メインは清掃や警備業務等であり、当社とビジネスモデルが合致する上場企業はほとんどありません。

売上規模等では劣る面もありますが、当社の平均年間給与は3社平均を大きく上回り、平均年齢は若い位置付けです。

ROEも3社平均を上回っております。

PER・PBRについては割安感があり、付加価値創出力の一層の向上とIR活動の強化が必要であると考えています。

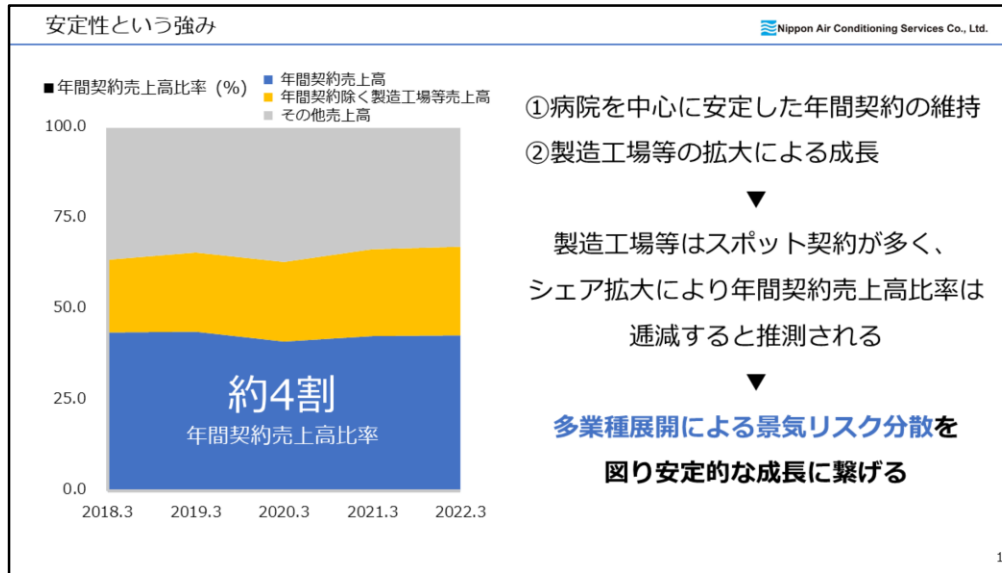


当社の強みのひとつは、メーカー問わず様々な設備に自社対応できることです。

大病院や工場には、様々なメーカーの設備が入っており、各メーカー毎にメンテナンス・修理等を依頼しなければならないことは、設備担当者にとって非常に煩雑な作業となります。

また、大手のゼネコン・サブコンですと、実際の修理業務は協力会社が行う場合も多く、タイムリーな対応ができません。

当社の技術者は様々なメーカーの機器に自社対応できる技術力を持っており、何かあれば即時にお客様の所へ伺い、その場で応急処置を実施する等、レスポンスが非常に早く、お客様から高い評価をいただいています。

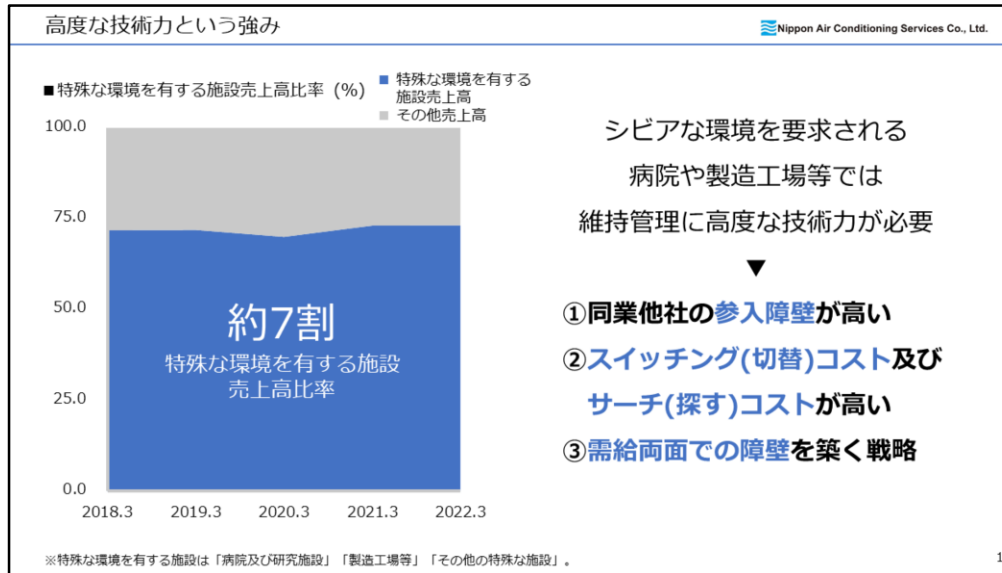


また、当社の売上高は年間契約が約4割を占めており、安定性という強みがあります。

近年、製造工場等の新規開拓を積極的に実施していますが、製造ライン停止時にまとまった修繕を行うという特性上、その多くが大型連休やお盆・正月休み等でのスポット契約となります。

その関係で、製造工場のシェアを拡大することで、売上高全体に占める年間契約比率は逡減すると考えられます。

コロナ禍で一時的に成長スピードが鈍化したものの、当社の成長の鍵は製造工場等の開拓であると考え、今後も様々な業種に展開することで景気リスクを分散しつつ、安定的な業績拡大を図っていきたくと考えています。



競合他社との差別化・付加価値向上のために、他社にとって参入障壁が高い「特殊な環境を有する施設」の仕事に傾注しております。

特殊な環境を有する病院や工場等は、一般のオフィスビル等に比べて、設備の維持管理に高度な技術力が必要となります。

他のメンテナンス会社にとって参入しづらい「特殊な環境を有する施設」の仕事は、お客様にとってもスイッチングコストが高く、付加価値の高い仕事です。

この分野に傾注することで、利益向上、従業員の待遇・満足度向上に繋がると考え、「特殊な環境を有する施設」の売上高比率を向上させることを、ひとつの目標としています。



特殊な環境を有する施設に傾注する理由について詳しくご説明します。

例えば、オフィスビルでは空調が故障しても、セパレート式であるケースが多いため、基本的にはその部屋が快適に使えなくなるだけです。その場合、少し我慢してその部屋を使うか、別の部屋を使う等の代替が可能です。

しかし、病院の手術室で空調が止まった場合、手術ができず人命に影響する可能性があります。

また、製造工場で空調が故障した場合は、製品の品質不良や製造ライン停止という、非常に大きな影響が出る可能性もあります。

このような施設の維持管理には高度な技術力が必要であり、当社は参入障壁が高い「特殊な環境を有する施設」の仕事を中心に行うことで競争力を高めております。

一般的な設備維持管理以外にも、以下のような**技術力**が要求されます



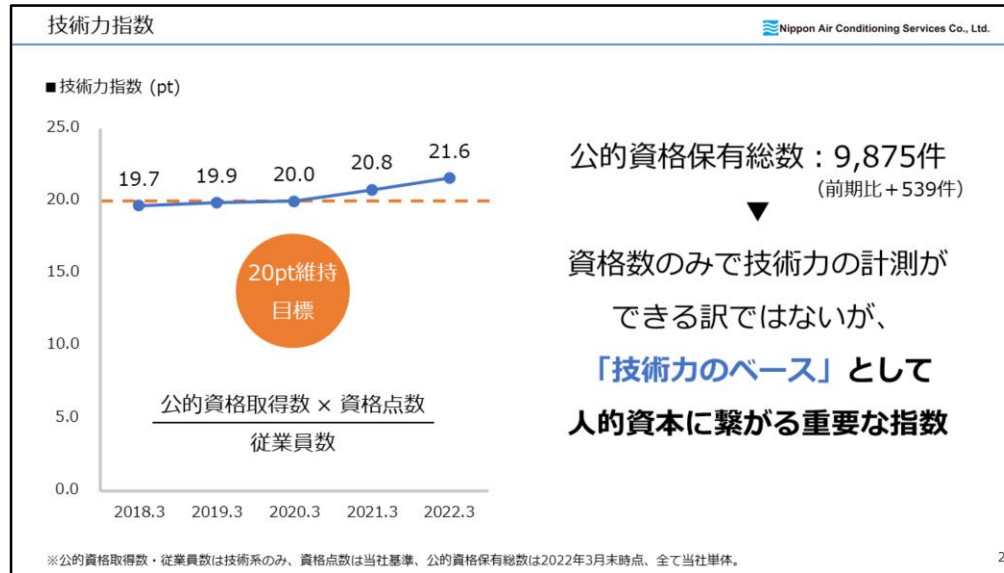
※写真は環境性能測定・診断、クリーン機器メンテナンス、環境衛生管理、高性能フィルタメンテナンス、作業環境測定、安全キャビネット性能点検・除染・滅菌・清掃、作業環境改善対策等。

20

当社が行っている仕事の一部を写真で紹介させていただきます。

この写真を見ていただくだけでも、一般的にイメージされる設備メンテナンスとは異なると思います。

環境性能測定・診断、クリーン機器のメンテナンス、環境衛生管理、高性能フィルタメンテナンス等、一般的な設備機器の保守点検やメンテナンスだけでなく、幅広く且つ、難易度の高い業務にも対応することで、トータルサポートという付加価値を生み出しています。



当社の技術系従業員の技術力を可視化するために、「技術力指数」というものを独自に設定しています。

これは、従業員が保有する公的資格を当社独自のルールで点数化して算出したものです。

勿論、資格だけで技術力が評価できる訳ではありませんが、ひとつの指標として技術力指数を活用し、20ポイント以上の維持を中計での目標としています。

従業員の資格取得を奨励することで、技術力の底上げ、人的資本の価値向上を目指しています。

■ 600床以上の病院における受託割合



■ 同受託割合推移 (%)



※受託割合は厚生労働省「医療施設動態調査」を用いて算出。

特殊な環境を有する施設における
長年の実績をベースとした
大規模病院の施設維持管理に強み

▼
統括管理・環境性能維持

▼
施設の安定稼働と省エネの
両立による施設運営最適化を実現させる

大病院の管理を得意としている当社の、国内の600床以上の病院における受託割合は、病床数ベースで11.7%です。

これは、それなりに大きなシェアであり、維持管理に高度な技術力が必要とされる病院において、当社の強みが発揮できていると考えています。

病院では、統括管理を行うと同時に、病院毎のニーズに応じた省エネ提案等も積極的に実施することで施設運営の最適化を図り、お客様からの高い評価をいただいております。

太陽光発電関連

製造工場等をターゲットとした

自家消費型の太陽光発電システム導入

※売電型から自家消費型が主流に



(株)日本空調北陸がPPAモデル等で
積極展開しており、当社でも全国展開
に向け、**エネソリューション部を新設**

バリデーション関連

医薬品製造工場等の受注範囲拡大に

に向けたバリデーション・
トータルサポート展開



高水準の技術レベルが要求されるため
中長期的な展開を目指し
慎重に体制を構築中

※自家消費型太陽光発電：工場等の施設に太陽光パネルを設置することで、事業等で消費する電力の一部を太陽光発電によって賄うシステム。
※PPAモデル：第三者が電力需要家の敷地や屋根等を借り受けて太陽光発電システムを設置し、発電した電力を需要家に供給する事業モデル。
※バリデーション・トータルサポート：医薬品等製造の設備・工程・方法等が最適な条件であることを科学的に検証・保証すること。

23

また、当社グループでは、社会全体の価値向上に繋がるESGの取り組みの一環として、子会社の日本空調北陸を中心に太陽光発電関連事業を展開しています。

売電型の太陽光発電システムはピークアウトしましたが、カーボンニュートラルの実現に向け、自家消費型の太陽光発電システムを製造工場の屋根等に設置する事業を展開しております。

この事業は、お客様の再生可能エネルギー利用をサポートすることで、お客様の事業活動におけるサステナビリティに寄与し、ひいては環境負荷低減に繋がると考えています。

昨年10月に、当事業の全国展開を視野に入れ、当社にてエネソリューション部を新設し、本事業の取り組み強化に向けた準備を進めています。

医薬品製造工場等の受注拡大に向けた「バリデーション・トータルサポート」についても、引き続き、専門部署を中心として、基盤づくりを進めております。

「GMP」という医薬品を製造するためのルールが国際基準に準拠し、日本国内でもバリデーション・サポートの需要が高まっています。

ただし、高水準の技術レベルが要求されるため、中期的な展開を目指し、慎重に体制の構築を進めているところです。

■ 自家消費型太陽光発電事業

【対 象】 高圧受電・消費電力の多い製造工場等
 【目 標】 製造工場等の受注拡大
 【状 況】 エネソリューション部を新設し、全国展開に向け注力

対応可能技術者を
 養成しつつ、
 早期の本格稼働を
 目指す

■ バリデーション・トータルサポート

【対 象】 医薬品製造工場等
 【目 標】 医薬品製造工場等の受注範囲拡大
 【状 況】 技術者育成及び体制構築と、案件対応によるノウハウ蓄積に注力

リスクに注意しつつ、
 要求される
 高水準の技術レベルを
 獲得する

■ 海外展開

【対 象】 海外進出日系製造工場等
 【目 標】 新たな収益基盤の構築
 【状 況】 海外営業利益は現状赤字だが、選択と集中で収益基盤構築に注力

各国の状況・ニーズを
 把握しつつ、
 日本国内と同レベルの
 サービスを展開する

中長期的な成長戦略を総括しますと、建物設備メンテナンスという中核事業は安定的に成長させながら、

「自家消費型太陽光発電事業」については、製造工場等の受注拡大を目標に、対応可能技術者を養成しつつ、全国展開に向けて注力してまいります。

「バリデーション・トータルサポート」については、医薬品製造工場等の受注拡大を目標に、リスクに注意しつつ、要求される高水準の技術レベルを獲得するべく、技術者育成及び体制構築と、案件対応によるノウハウ蓄積に注力してまいります。

また、「海外展開」についても、各国の状況・ニーズを把握しつつ、日本国内と同レベルのサービスを展開する効果的なグループネットワークの活用、技術力及び提案力の強化を継続し、積極的な新規顧客開拓等による収益基盤確立を目指します。

I. 会社概要と強み	p.03-p.24
II. 業績ハイライト	p.25-p.37
III. 長期ビジョン達成に向けて	p.38-p.47

次に、業績ハイライトについてご説明させていただきます。

売上高：498億円(+1.5%)
営業利益：26億円(▲13.0%)
最終利益：28億円(+41.2%)

※売上高・営業利益・最終利益(親会社株主に帰属する当期純利益)は2022年3月期実績。

26

2022年3月期の業績は、売上高は498億円（前年同期期比+1.5%）となり過去最高を更新したものの、営業利益は26億円（同▲13.0%）で前期比マイナスとなりました。
最終利益は、投資有価証券売却益が13億円発生し、特別利益を計上したことで28億円（同+41.2%）となり、プラスとなりました。

売上高は主力のメンテナンスが堅調に推移し過去最高

利益は新卒積極採用(104名)による人件費増加や原材料価格の高騰等により減少

最終利益は投資有価証券売却益(13億円)の計上等により過去最高

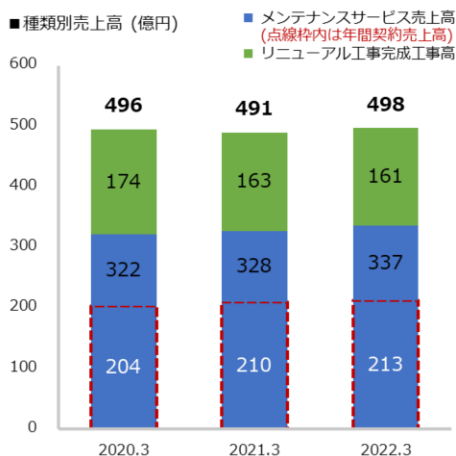
(億円、%)

連結 (累計期間)	2020年3月期			2021年3月期			2022年3月期		
	金額	売上高 比率	増減率	金額	売上高 比率	増減率	金額	売上高 比率	増減率
売上高	496	100.0	+7.1	491	100.0	▲1.1	498	100.0	+1.5
メンテナンスサービス売上高	322	65.0	+1.0	328	66.7	+1.7	337	67.7	+2.9
リニューアル工事完成工事高	174	35.0	+20.7	163	33.3	▲6.1	161	32.3	▲1.4
売上総利益	93	18.9	+9.6	91	18.5	▲2.7	88	17.7	▲3.4
販売費及び一般管理費	62	12.6	+5.4	61	12.4	▲2.5	61	12.4	+1.3
営業利益	31	6.3	+19.4	30	6.1	▲3.2	26	5.2	▲13.0
経常利益	32	6.5	+18.0	31	6.4	▲2.3	28	5.6	▲10.8
親会社株主に帰属する当期純利益	18	3.8	+5.9	19	4.1	+5.2	28	5.7	+41.2

27

2022年3月期の売上高を種類別で見ると、メンテナンスは前期・前々期を上回るペースで順調に推移していますが、リニューアル工事が伸び悩んでおります。

また、利益については、先行投資として新卒を積極採用したことによる人件費増加や原材料価格の高騰等が影響し、額・率ともに減少しました。



堅調なメンテと軟調な工事

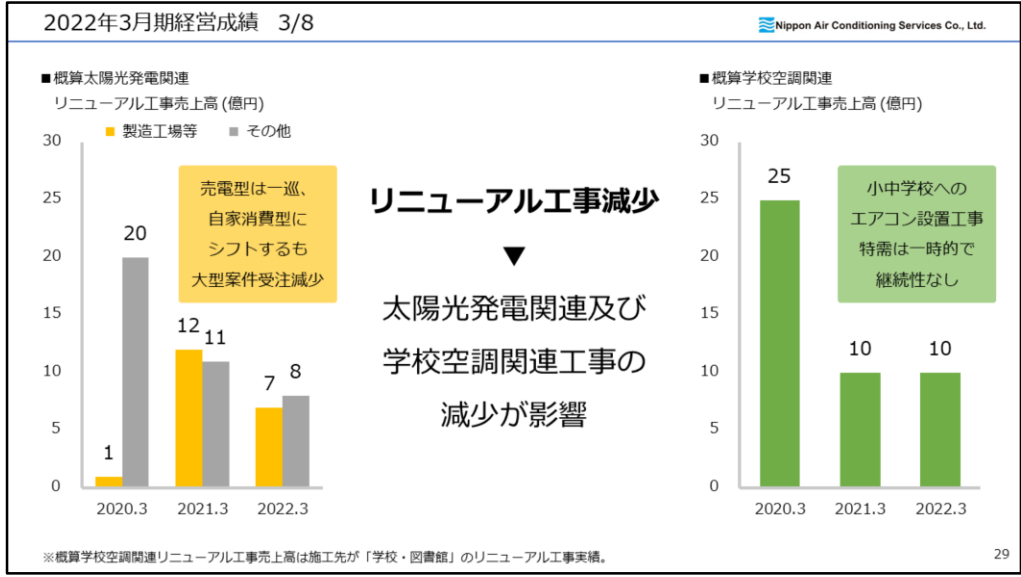
- ▼
- 年間契約：コロナ禍影響は限定的
 スポット：病院・工場を中心に拡大
 工事：①太陽光発電関連の大型案件
 受注減少
 ②前々期にあった学校空調関連
 特需の影響をカバーしきれず

28

種類別の売上高です。

メンテナンスが年間契約・スポットともに順調に推移したことにより、売上高全体として過去最高を更新いたしました。

リニューアル工事は、太陽光発電関連の大型案件の受注減少や、前々期にあった学校空調関連特需の影響をカバーしきれず、前期比マイナスとなりました。



リニューアル工事の減少要因を分析すると、大型の工事案件が少なかったことが主な影響となっています。

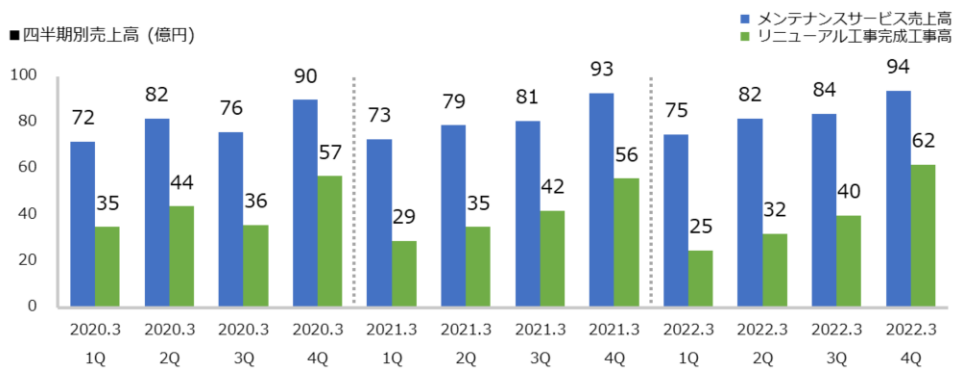
太陽光発電関連は、前期・前々期と大型の案件がありましたが、2022年3月期はそれが少なかったことが影響しています。

2022年3月期は特に、太陽光パネル等部材の供給不足もあり、工事案件延期等の影響を受けました。

学校空調関連は、前々期に小中学校へのエアコン設置工事の特需がありましたが、前期以降、それが無くなったことによる反動減です。

学校空調関連特需は一巡しており、今後受注が拡大する可能性は低いと考えています。

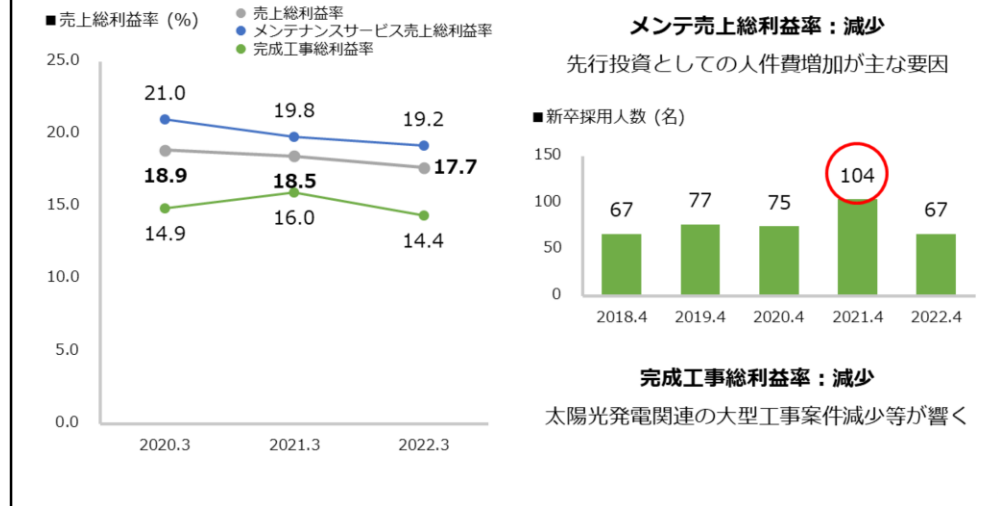
メンテは前期を上回るペースであったが、工事は4Q以外前期を下回る
 上半期はコロナ禍による前期の種蒔き不足等も影響したと考えられる



30

四半期別売上高を見ても、メンテナンスは前期・前々期を上回るペースで推移しましたが、リニューアル工事は特に上半期が苦戦しました。

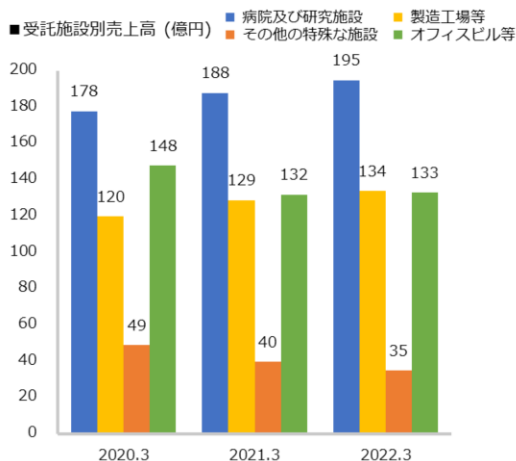
コロナ禍で、前期に十分な営業活動が実施できなかったことも一因かと推察されます。



メンテナンスサービス売上総利益率は、重要な先行投資として、新卒を積極的に採用したこと等による人件費増加が主な要因となり、減少しました。

2022年3月期は、例年よりも30名程度多い採用数となりましたが、3～5年後には当社成長の中核となる人材であり、今後もしっかりと育てていきたいと考えています。

完成工事総利益率は、特に太陽光発電関連の大型工事案件が少なかったこともあり減少しました。



①病院及び研究施設

▶ スポット及び工事が堅調に推移

②製造工場等

▶ スポットは増加するも、工事は主に太陽光発電関連の伸び悩みを受けて成長ペースが鈍る

③その他の特殊な施設

▶ 太陽光発電関連が製造工場等を中心とした自家消費型案件へシフトし、売電型案件の需要が減少した影響

④オフィスビル等

▶ 学校空調関連特需一巡

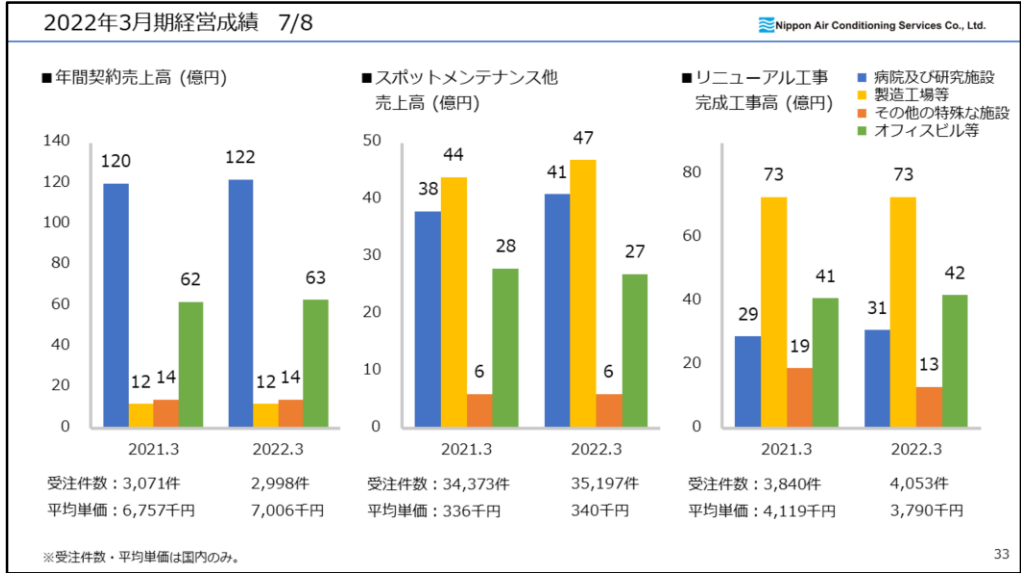
32

受託施設別の売上高では、病院及び研究施設において、スポット案件と工事が堅調に推移いたしました。

製造工場等は、スポット案件が増加したものの、資材調達の遅れを受けて、成長ペースが鈍化しております。

その他の特殊な施設については、太陽光発電関連の売上が製造工場等の自家消費型案件へシフトした関係で減少し、また、売電型太陽光発電関連の需要も減少した影響でマイナスとなりました。

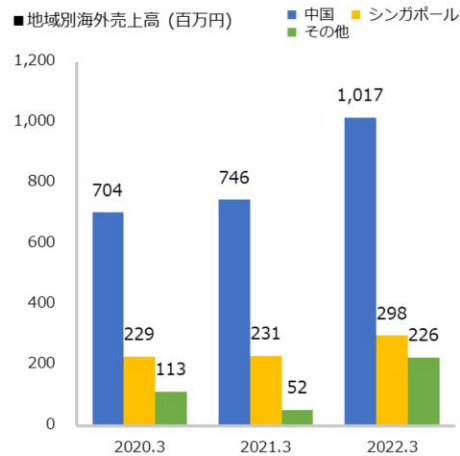
オフィスビル等については、2020年3月期の学校空調特需が2021年3月期以降は一巡したため、横ばいです。



受託施設別売上高を年間契約、スポットメンテナンス他、リニューアル工事完成工事高に分解したグラフです。

年間契約は安定、スポットメンテナンス他は病院と工場が成長を牽引しました。

リニューアル工事完成工事高は病院が伸びたものの、太陽光発電関連の伸び悩みによるその他の特殊な施設の減少、部材不足・半導体不足の影響による機器の納期遅延などによる工事案件の延期等の影響により、マイナスとなりました。



※その他はバングラデシュ、タイ、マレーシア、ベトナム、ミャンマー。
 ※海外営業利益比率は海外グループ各社の単純合算営業利益数値を用いて算出。

海外売上高：15億円

海外営業利益比率：▲2.8%

業績回復の兆しがあるものの、
 コロナ禍や不透明な国際情勢による
 厳しい状況が続く



34

海外業績について、コロナ禍の影響が直撃した前期よりは回復傾向にあるものの、まだ影響は継続しており、本格稼働及び収益化には繋がっていない状況です。

苦しい状況は続いています。将来の企業価値向上に繋がる基盤構築の時期と考え、しっかりと状況を見極めながら対応していきたいと考えています。

連結 (累計期間)	2021年3月期		2022年3月期	
	金額 (億円)	増減率 (%)	金額 (億円)	増減率 (%)
営業 キャッシュ・フロー	27	+2,425.3	17	▲34.6
投資 キャッシュ・フロー	▲2	+11.5	9	-
財務 キャッシュ・フロー	▲18	▲75.6	▲23	▲30.5
現金及び現金同等物 増減額	6	-	4	▲31.4
現金及び現金同等物 期首残高	56	▲17.8	62	+11.0
現金及び現金同等物 四半期末残高	62	+11.0	66	+6.8

投資CFが増加



コーポレート・ガバナンス
コードに基づく
政策保有株式の見直し及び
資本効率向上を目的とした
投資有価証券売却

35

キャッシュ・フローについては、コーポレート・ガバナンスコードに基づく政策保有株式の見直し及び資本効率向上を目的とした投資有価証券売却により、投資キャッシュ・フローが大きく増加しました。

連結 (期末現在)	2021年3月期		2022年3月期	
	金額 (億円)	増減率 (%)	金額 (億円)	増減率 (%)
流動資産	201	+2.9	216	+7.4
固定資産	147	+9.9	134	▲8.6
資産合計	349	+5.7	351	+0.7
有利子負債	12	▲29.4	8	▲26.4
その他負債	133	+3.8	137	+3.4
負債合計	145	▲0.2	146	+0.9
純資産合計	203	+10.4	204	+0.5
負債・純資産合計	349	+5.7	351	+0.7

自己資本比率

57.4% ⇒ 57.2%



その他有価証券評価差額金

31億円 ⇒ 23億円

自己株式

▲3.5億円 ⇒ ▲8.0億円

財政状態については、政策保有株式の一部売却によるその他有価証券評価差額金が減少したこと及び、売却益を原資とする特別配当や自己株式取得等の積極的な利益還元の実施により、自己資本比率が57.4%から57.2%に低下しました。

新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等の影響による設備投資先送りの懸念、原材料価格や人件費の高騰、半導体不足による機器の納期遅延等の厳しい状況が続くものの、省エネや省コスト等に関する潜在ニーズを掘り起こし、増収増益を目指す (億円、%)

連結 (累計期間)	2021年3月期			2022年3月期			2023年3月期(予想)		
	金額	売上高 比率	増減率	金額	売上高 比率	増減率	金額	売上高 比率	増減率
売上高	491	100.0	▲1.1	498	100.0	+1.5	520	100.0	+4.2
メンテナンスサービス売上高	328	66.7	+1.7	337	67.7	+2.9	350	67.7	+3.7
リニューアル工事完成工事高	163	33.3	▲6.1	161	32.3	▲1.4	170	32.3	+5.5
売上総利益	91	18.5	▲2.7	88	17.7	▲3.4	93	17.9	+5.6
販売費及び一般管理費	61	12.4	▲2.5	61	12.4	+1.3	64	12.3	+3.4
営業利益	30	6.1	▲3.2	26	5.2	▲13.0	29	5.6	+10.8
経常利益	31	6.4	▲2.3	28	5.6	▲10.8	30	5.8	+7.1
親会社株主に帰属する当期純利益	19	4.1	+5.2	28	5.7	+41.2	19	3.7	▲32.7

※2023年3月期(予想)の最終利益(親会社株主に帰属する当期純利益)は前期計上の投資有価証券売却益剥落により減益予想。

37

2023年3月期の予想について、

新型コロナウイルス感染症やウクライナ情勢等の影響による、設備投資の先送りの懸念や、原材料価格・人件費の高騰、半導体不足による機器の納期遅延等の厳しい状況が続くものの、省エネや省コスト等に関するお客様の潜在ニーズを掘り起こすことで、増収増益を目指してまいります。

なお、最終利益については、2022年3月期計上の投資有価証券売却による特別利益が剥落するため、減益予想としております。

I. 会社概要と強み	p.03-p.24
II. 業績ハイライト	p.25-p.37
III. 長期ビジョン達成に向けて	p.38-p.47

次に、長期ビジョン達成に向けての当社グループの考えについてご説明させていただきます。

全てのステークホルダーの幸せ向上



持続的な株主価値向上

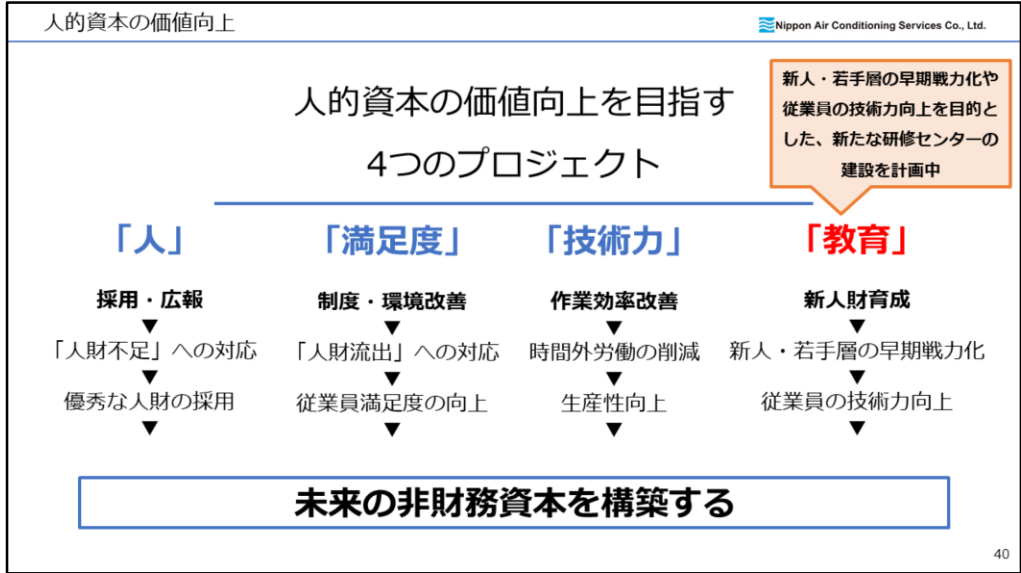


資本生産性の向上



人的資本の価値向上

当社グループは、「人的資本の価値向上」による「資本生産性の向上」に取り組み、「株主の皆様にとっての価値向上」へ繋げ、「全てのステークホルダーの幸せ向上」を実現できるよう努めてまいります。

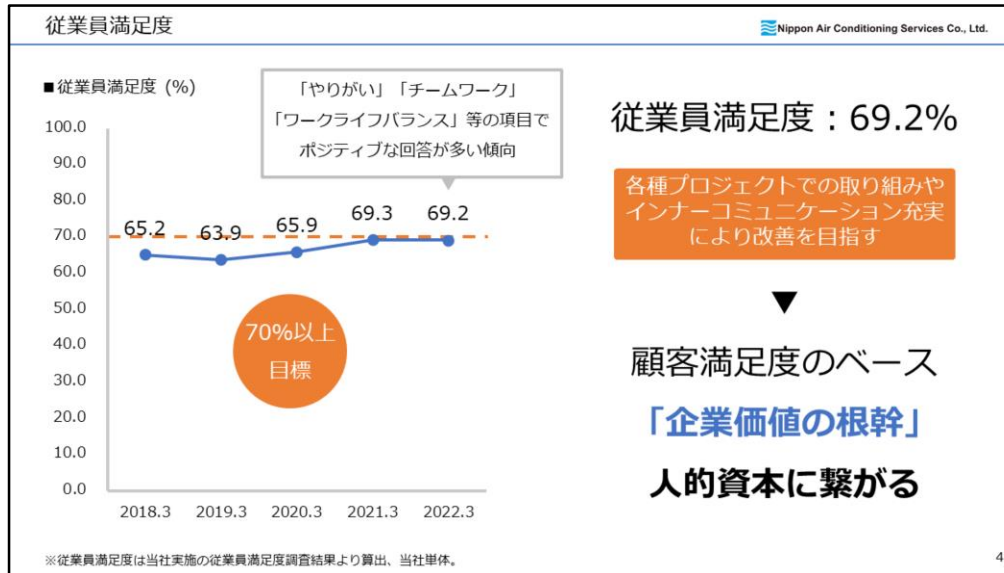


長期ビジョン達成に向けた人的資本の価値向上のための各種プロジェクトを遂行中ですが、2021年4月より「教育」に関するプロジェクトを新たに設置しました。

他のプロジェクトとも深く関係しますが、人財の育成に一層注力し、早期戦力化や技術力向上をバックアップすることで、更なる人的資本の価値向上に繋がります。

なお、「教育」のプロジェクトでは、現在、新人・若手層の早期戦力化や従業員の技術力向上を目的とした、新たな研修センターの建設を計画中です。

未来の非財務資本に繋がる人的資本の価値向上のために、引き続き、各種プロジェクトの遂行を重要な経営課題と捉え、積極的に取り組んでいきます。



中計の重要なKPIとしている「従業員満足度」は、残念ながら、前期比で0.1%減少いたしました。

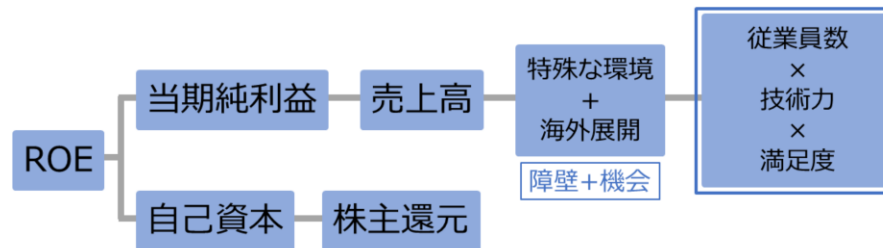
各種プロジェクトでの取り組みやインナーコミュニケーションを充実させ、中計最終年度では、目標値の70%以上とすることを目指して取り組んでまいります。

従業員満足度は当社事業の根幹になる部分であると考えているため、引き続き各種プロジェクトを中心とした満足度の向上に努めていきます。

資本生産性向上の最重要ファクター

「人的資本の価値向上」

ESG(社会)に繋がる



42

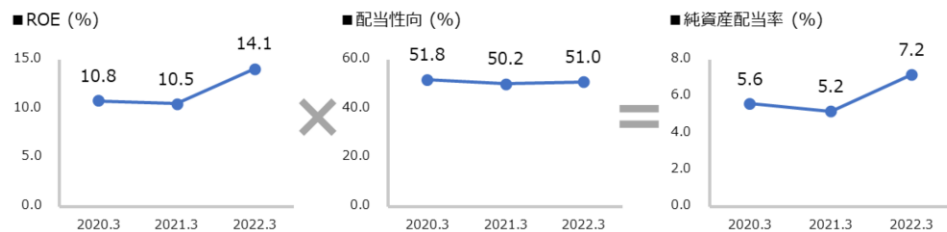
全てのステークホルダーの幸せ向上に必要な資本生産性向上の最重要ファクターは、人的資本の価値向上です。

当社の企業価値の源泉は従業員であり、「従業員数 × 技術力 × 満足度」を向上させることで、売上高・利益の増加に繋がり、最終的に、株主様への還元へと繋がっていくという考えで経営しております。

資本生産性(ROE)を高めた上で
配当性向50%を維持する

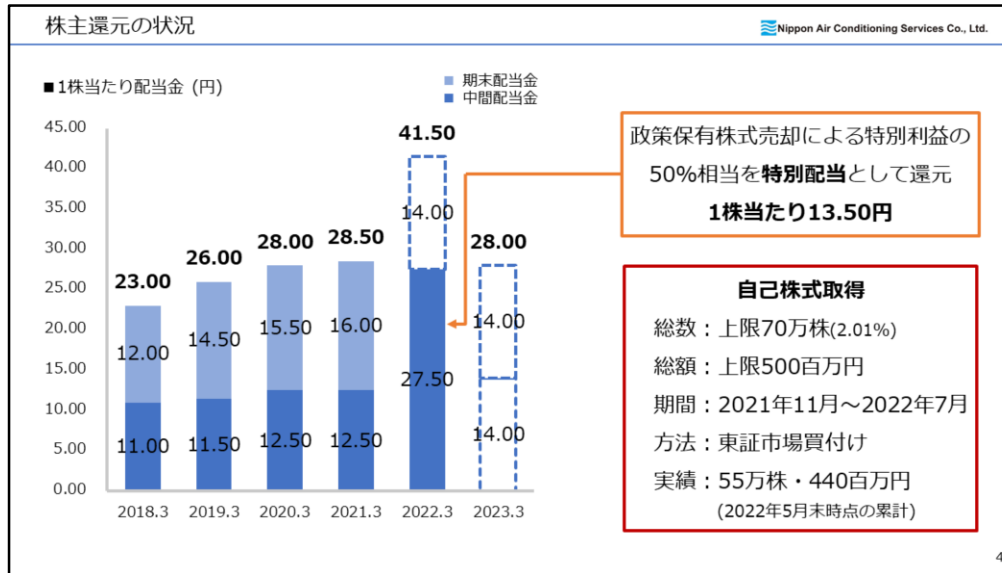


純資産配当率(DOE)を意識した株主還元の実施



43

株主還元の方としては、資本生産性を高めた上で、配当性向50%を維持することで、純資産配当率を意識した株主還元の実施を進めていくこととしています。

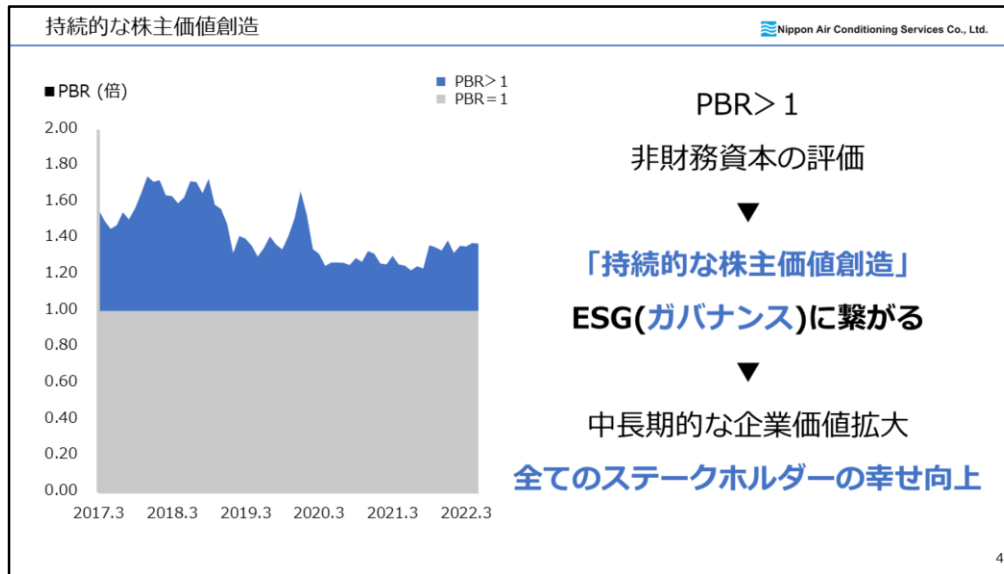


2022年3月期の配当は、政策保有株式の売却益を含む最終利益に対して、配当性向51%となる41円50銭を実施する予定です。

2023年3月期の配当は、配当性向50%の基本方針に則り、中間・期末ともに14円、年間28円とする予想といたしました。

また、昨年10月に、株主還元の充実等を目的とした、自己株式取得に関する開示を行いました。

上限70万株・5億円とし、今年の7月末までを期限として自己株式の取得を実施しています。



PBRについては、当社の非財務資本に対する評価と考えています。

「持続的な株主価値創造」のためにPBR1倍以上を維持できるよう努力し、長期的に企業価値を拡大させ、全てのステークホルダーの幸せ向上に努めてまいります。

売上高：**550**億円 (特殊な環境を有する施設**75%**)

営業利益：**30**億円 (海外営業利益比率**5%**)

最終利益：**19**億円

EPS：**54**円 (配当性向**50%**維持)

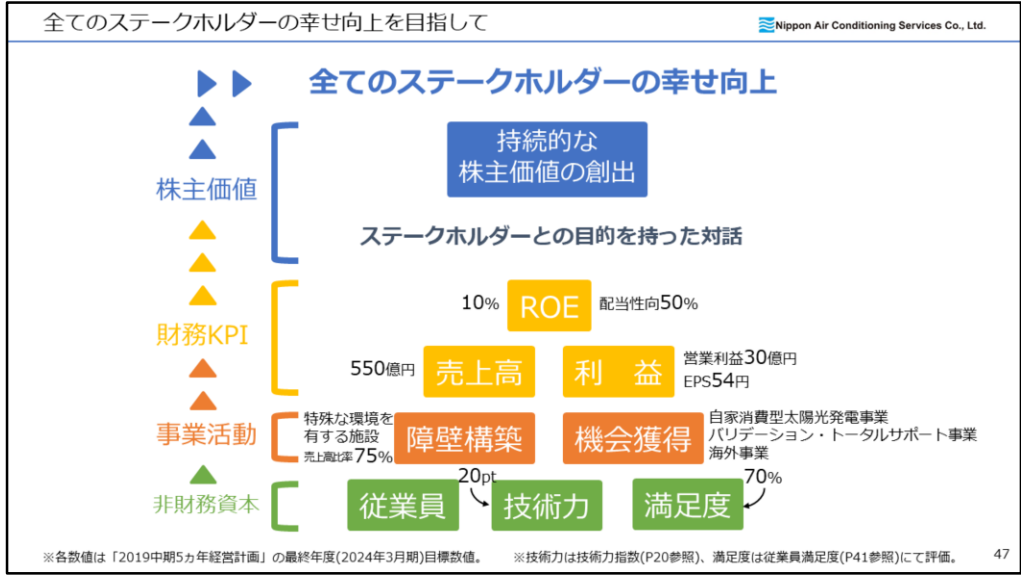
ROE：**10%**維持

※売上高・営業利益・最終利益(親会社株主に帰属する当期純利益)・EPS・ROEは2024年3月期目標。

46

「2019中期5カ年経営計画」の財務KPIに関する最終目標です。

中長期的な課題として打ち出している各項目について、引き続き注力していくことで、企業価値向上に繋げていきます。



最後に、長期ビジョン実現のための当社の考え方について総括させていただきます。

当社の企業価値の源泉である「人的資本」すなわち、「従業員数、技術力、従業員満足度」を向上させることで、事業活動による「社会的価値の創造」を図り、売上高・利益の増加へ繋げ、株主様への還元へ繋げていくという考えで、経営しております。

ROE10%以上と配当性向50%を維持し、各ステークホルダーとの目的を持った対話を通じて、持続的な株主価値を創出することで、「全てのステークホルダーの幸せ向上」を実現してまいります。

今年4月から、当社は「東証プライム市場」、「名証プレミア市場」に移行しました。

企業価値向上に向け、一層、邁進してまいりますので、引き続きご支援・ご指導のほど、お願いいたします。

ステークホルダーの皆様に
ヨロコバ
4658れる企業を目指します。

www.nikku.co.jp

IR担当：経営企画部

TEL：052-773-2513 FAX：052-771-9790

E-mail：ir4658@nikku.co.jp



以上で、2022年3月期決算説明を終了させていただきます。

ご清聴いただきまして、ありがとうございました。