


2013年3月期（第50期） 決算説明会資料



 日本空調サービス株式会社

2013年6月3日

2013/3 連結業績(1)

2期連続過去最高売上高を更新

(百万円)

	2013/3			2012/3		2011/3	
	金額	構成比	対前年増減率	金額	構成比	金額	構成比
売上高合計	35,574	100.0	+1.2	35,156	100.0	31,446	100.0
メンテナンスサービス売上高	26,717	75.1	+5.1	25,419	72.3	24,683	78.5
リニューアル工事完成工事高	8,857	24.9	-9.0	9,736	27.7	6,763	21.5
売上総利益	5,761	16.2	-2.6	5,914	16.8	5,254	16.7
販売費・一般管理費	4,443	12.5	+1.2	4,390	12.5	4,104	13.1
営業利益	1,317	3.7	-13.6	1,524	4.3	1,149	3.7
営業外収益	117			112		89	
営業外費用	30			25		28	
経常利益	1,404	3.9	-12.8	1,611	4.6	1,209	3.8
特別利益	42			11		113	
特別損失	51			149		255	
当期純利益	711	2.0	-0.0	712	2.0	438	1.4

※ 2012/3より、セグメントを単一としておりますが、ここでは種類別として表示しております。

2013/3 連結業績(2)

売上

〈メンテナンスサービス〉

(対前期比:百万円)

	期間契約業務	スポット業務	その他	合計
東日本エリア	+ 976	+ 17	+ 14	+ 1,008
中日本エリア	+ 323	+ 42	▲ 43	+ 321
西日本エリア	▲ 180	+ 80	▲ 9	▲ 109
海外	+ 8	+ 1	+ 67	+ 77
計	+ 1,127	+ 141	+ 29	+ 1,298

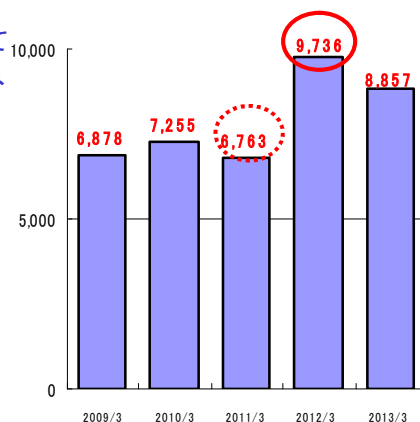
新規に複数の大型病院におけるFM(統括管理)業務を受注

既存の大型病院におけるFM(統括管理)業務を失注

〈リニューアル工事〉

震災の影響による繰越案件が含まれていた前期に対して、コンビニ向け省エネ高圧化工事も一巡し、▲362百万円となった。(対前期比:百万円)

東日本エリア	▲1,128
中日本エリア	▲ 2
西日本エリア	+ 181
海外	+ 70
計	▲ 879



利益

〈営業利益〉 ▲207百万円(対前期比)

・売上総利益額 ▲153百万円(同)

震災による繰越案件がなく、新規受注のFM業務の初年度採算性が低かったため売上総利益率が低下。

売上総利益率 … メンテナンスサービス ▲1.0ポイント
リニューアル工事 ▲0.4ポイント

・販管費増加 +53百万円

東京新社屋関連費用の計上等。

〈経常利益〉 ▲207百万円(対前期比)

営業利益の減少に伴う。

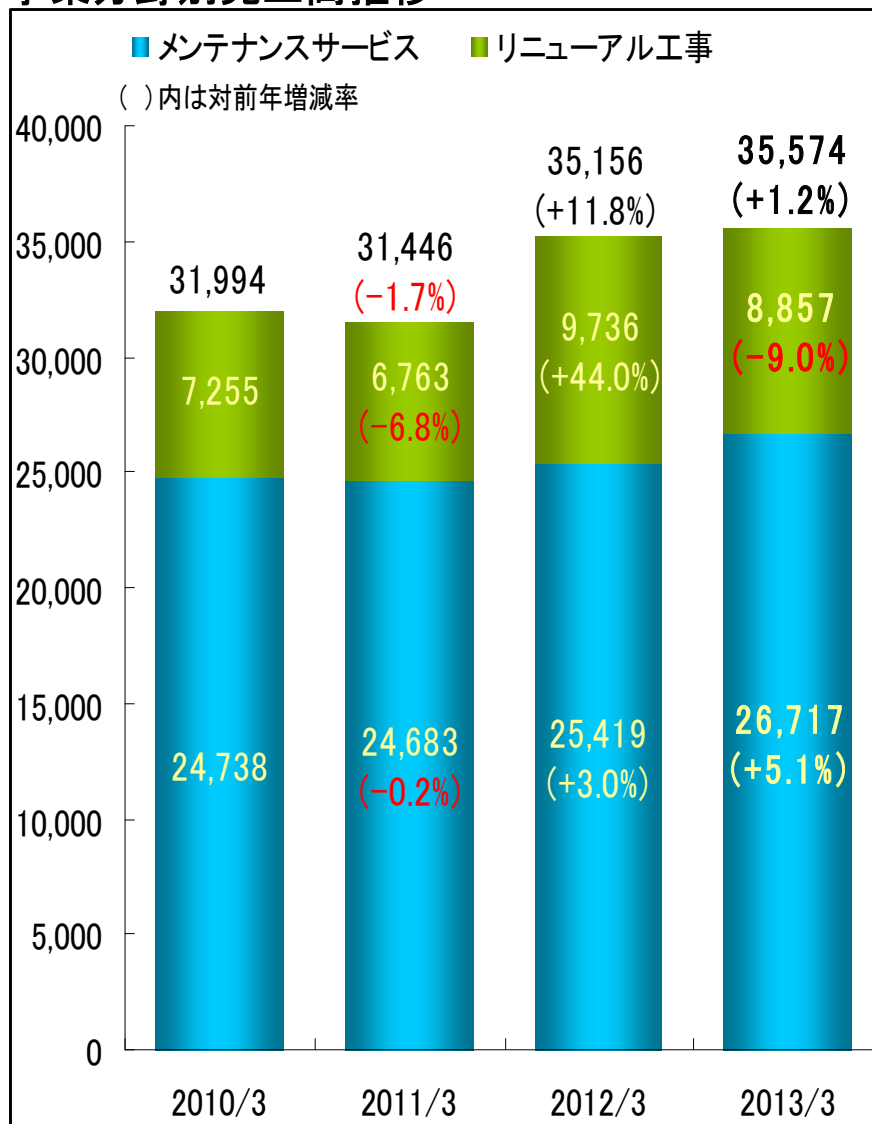
〈当期純利益〉 ▲1百万円(対前期比)

前期に計上した退職給付費用がなくなったことで特別損失が縮小、また、法人税等の減少もあり、前期並み。

連結売上高推移

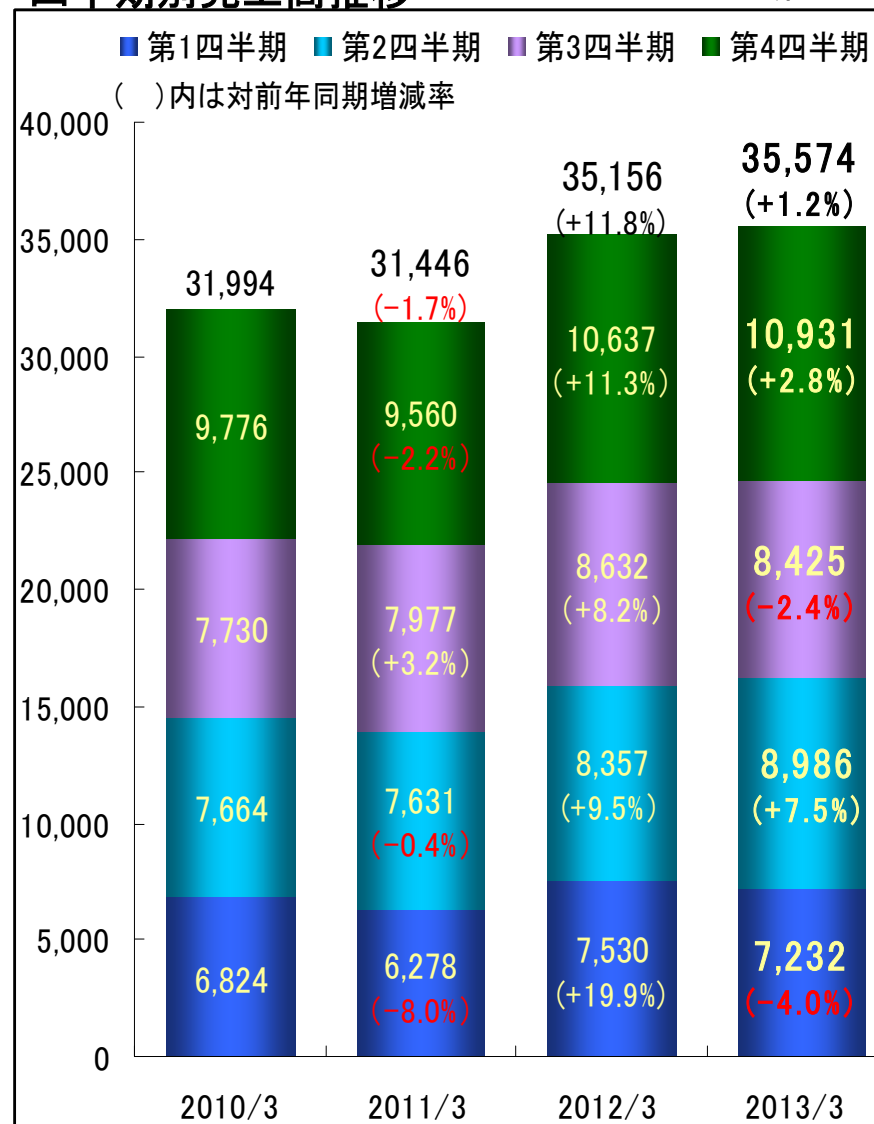
事業分野別売上高推移

(百万円)



四半期別売上高推移

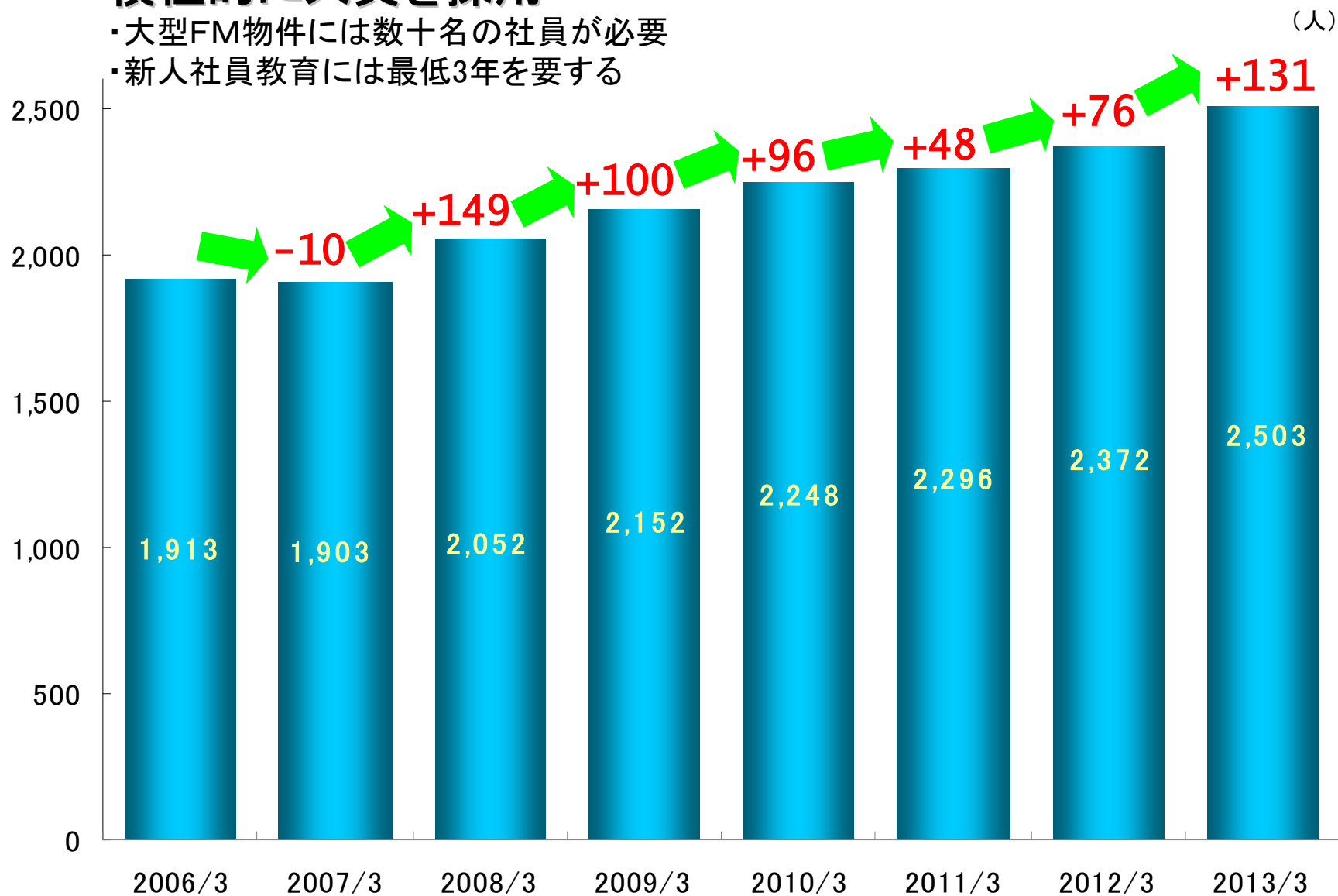
(百万円)



従業員数推移

積極的に人員を採用

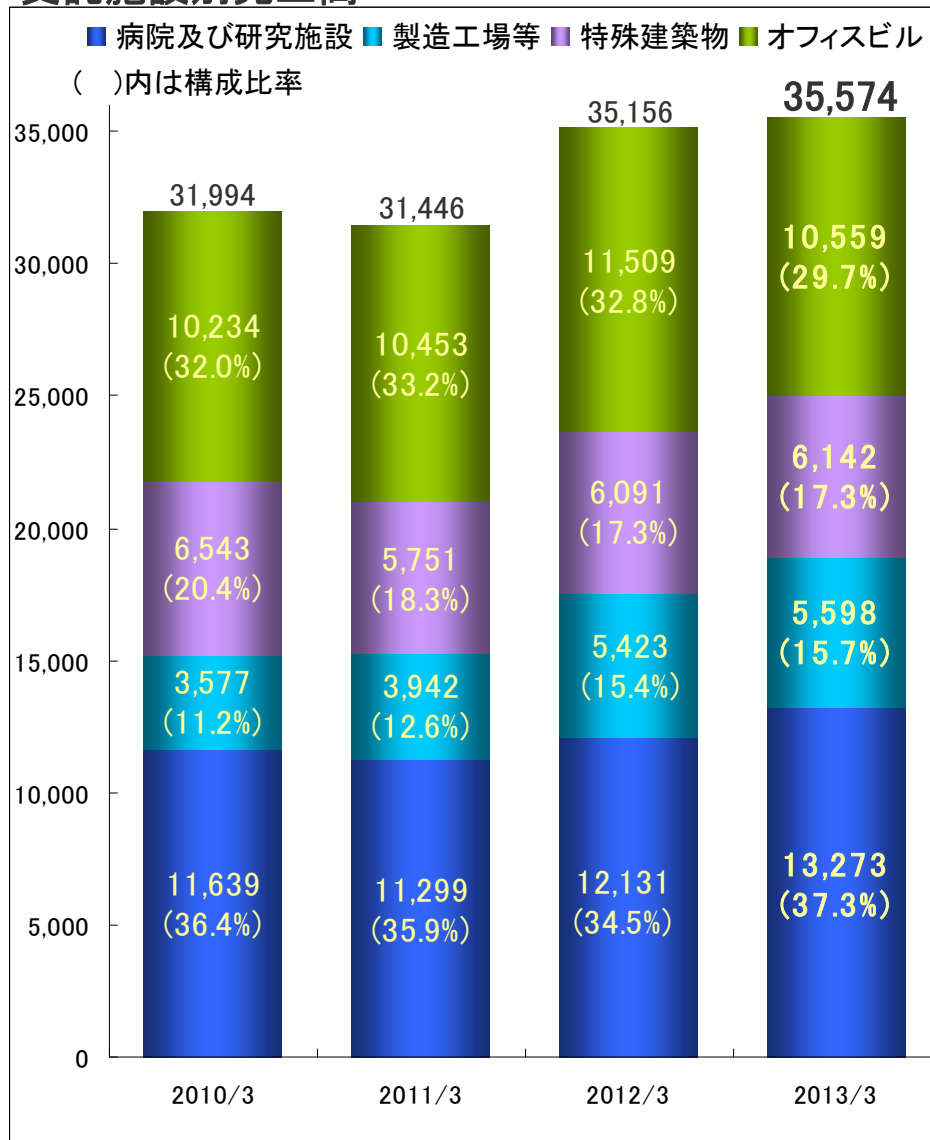
- ・大型FM物件には数十名の社員が必要
- ・新人社員教育には最低3年を要する



連結売上構成

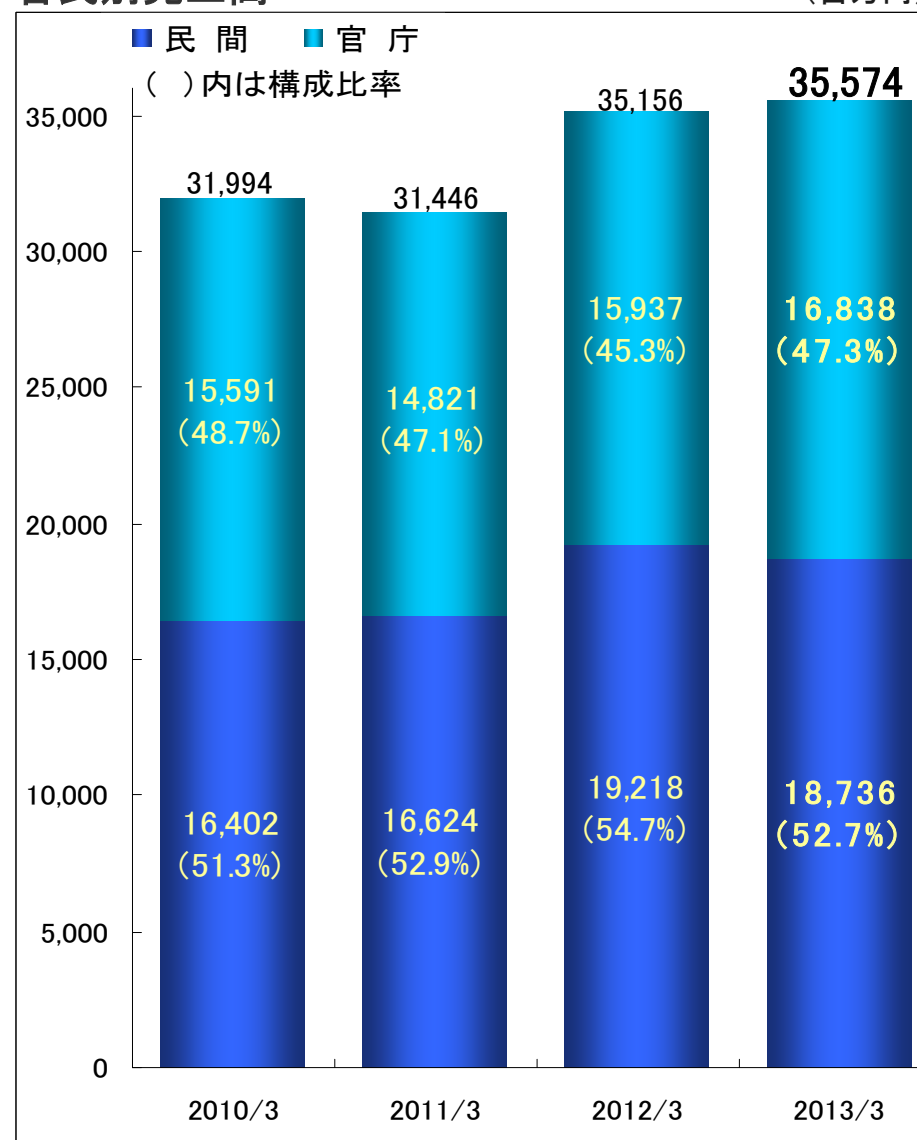
受託施設別売上高

(百万円)

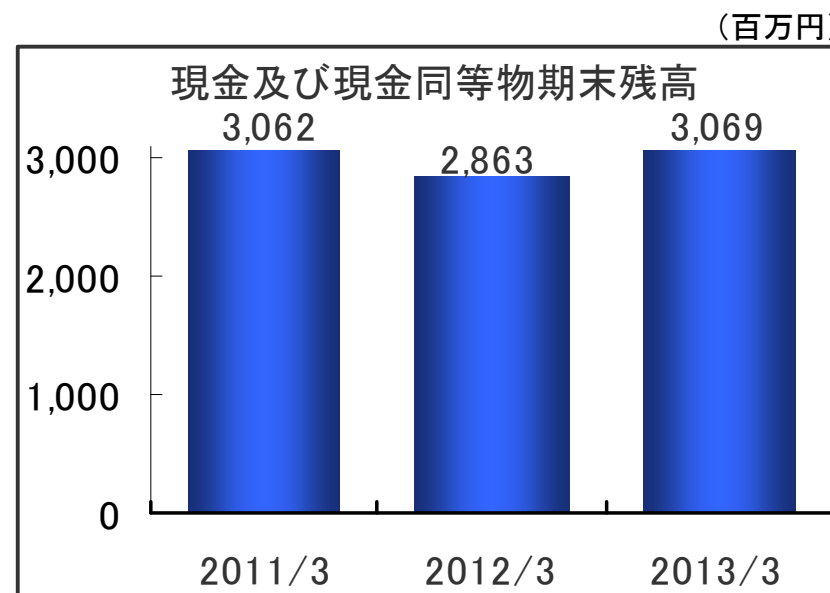
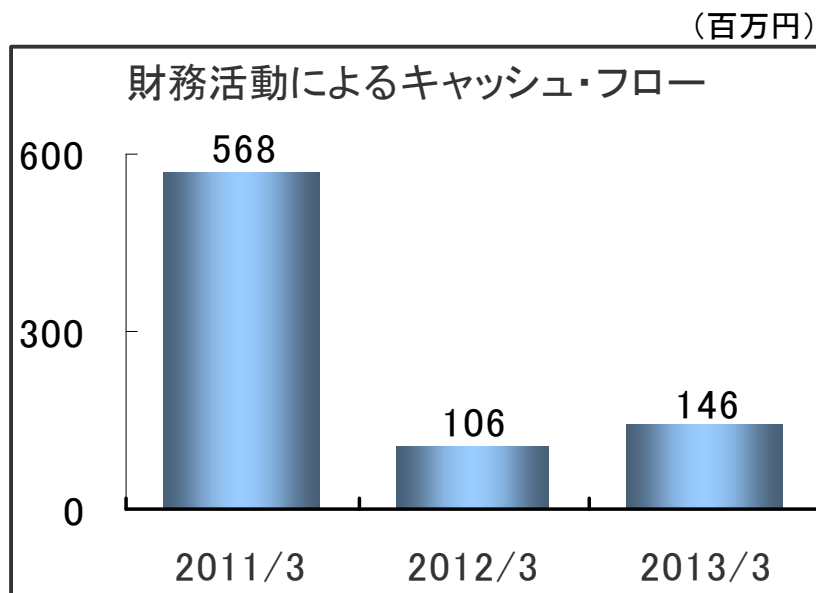
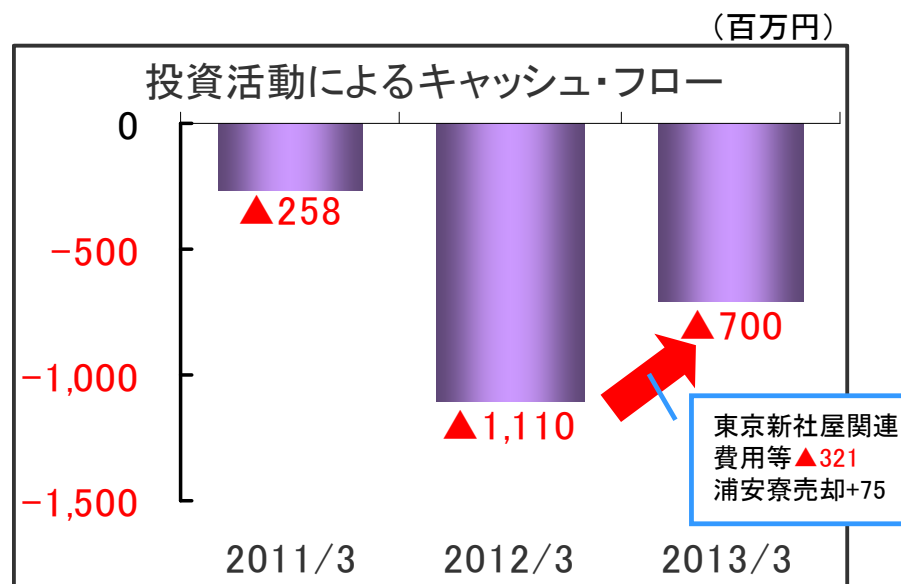
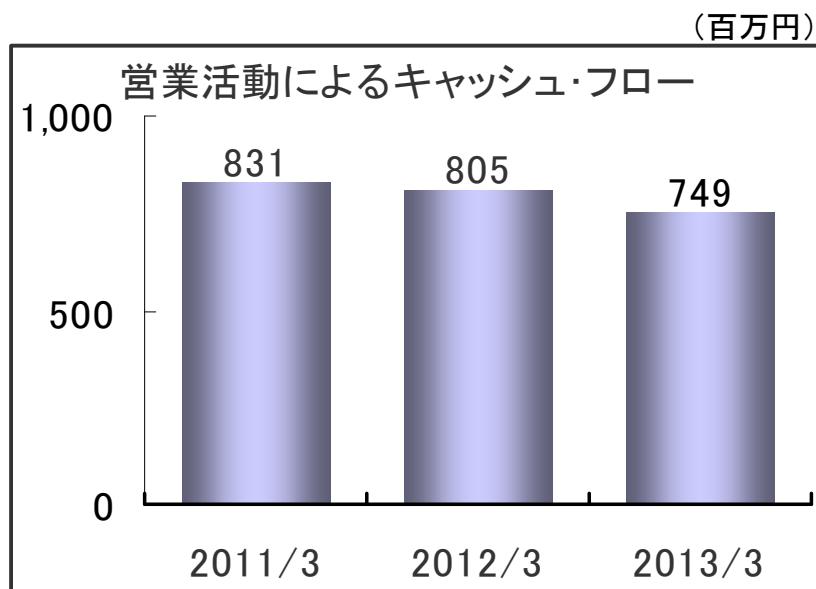


官民別売上高

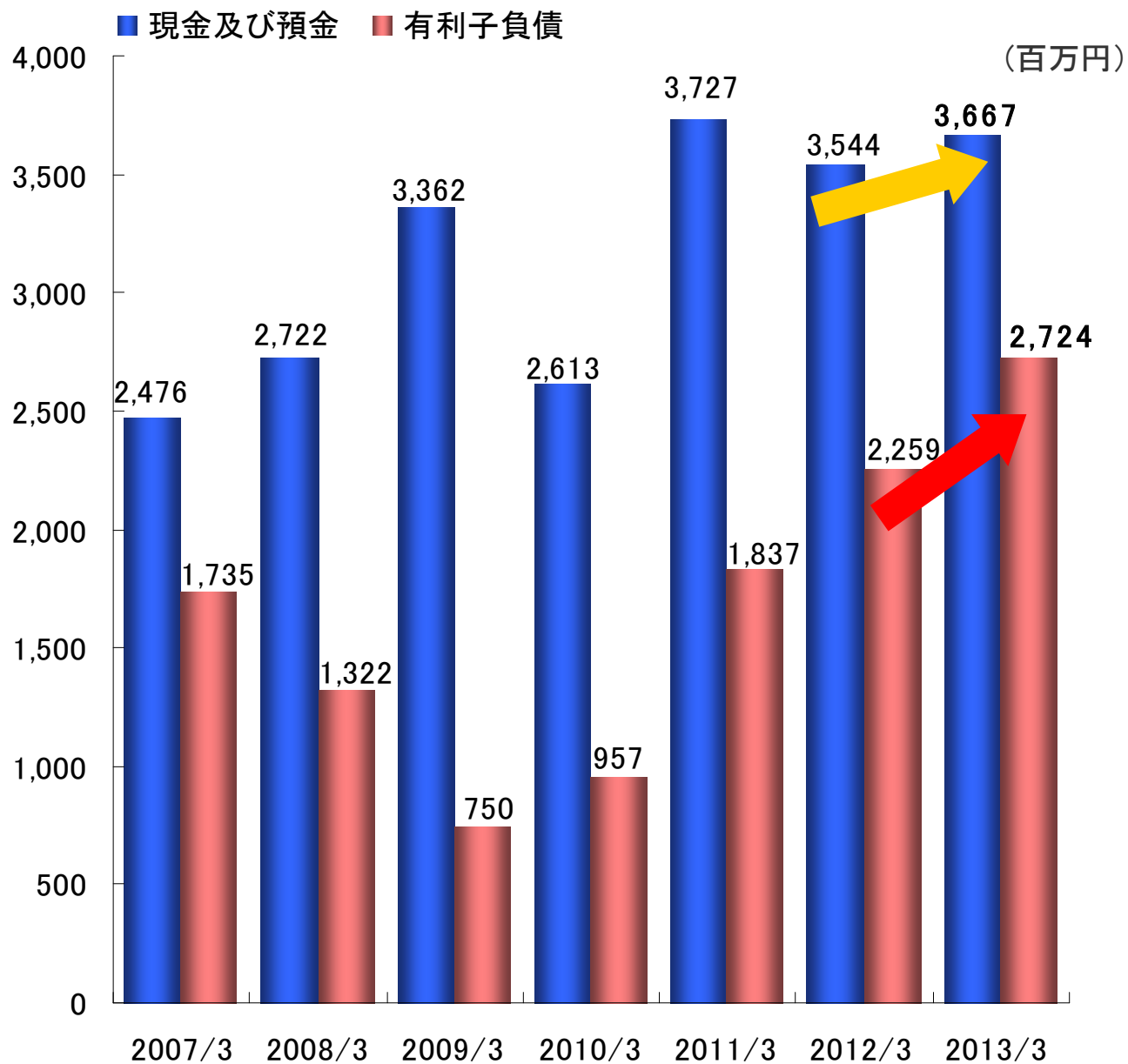
(百万円)



2013/3 連結キャッシュ・フロー



連結財務状況



**2013/3
連結財務状況**

現金・預金
+ 123百万円

【主な要因】
期末回収増加

有利子負債
+ 465百万円

【主な要因】
東京新社屋に係る
費用の支払い

①2012年4月 社長就任

②営業所開設

2012年4月 国内82番目となる滋賀営業所開設

③社外役員の実、役員報酬体系の見直し

- ・社外取締役を1名増員し、2名体制とした(取締役6名中、社外取締役2名)
- ・役員退職慰労金制度を廃止し、株式報酬型ストックオプション(1円ストックオプション)を導入

④2012年9月 東京新社屋竣工(江東区潮見)

東京支店 他 事業部、グループ会社などを集結

⑤2013中期5カ年経営計画を公表

中期5カ年経営計画を策定、2013年2月1日に公表。

5年後の業績目標、新たな配当方針を掲げる

連結配当性向の目途を現在の30%から50%に段階的に引き上げる

2014/3 連結業績予想(1)

(百万円、%)

	2014/3予想			2013/3実績	
	金額	構成比	対前年増減率	金額	構成比
売上高合計	36,000	100.0	+1.2	35,574	100.0
メンテナンスサービス売上高	27,800	77.2	+4.1	26,717	75.1
リニューアル工事完成工事高	8,200	22.8	-7.4	8,857	24.9
売上総利益	6,140	17.1	+6.6	5,761	16.2
販売費・一般管理費	4,640	12.9	+4.4	4,443	12.5
営業利益	1,500	4.2	+13.9	1,317	3.7
営業外収益	160			117	
営業外費用	60			30	
経常利益	1,600	4.4	+13.9	1,404	3.9
特別利益	-			42	
特別損失	-			51	
当期純利益	800	2.2	+12.4	711	2.0

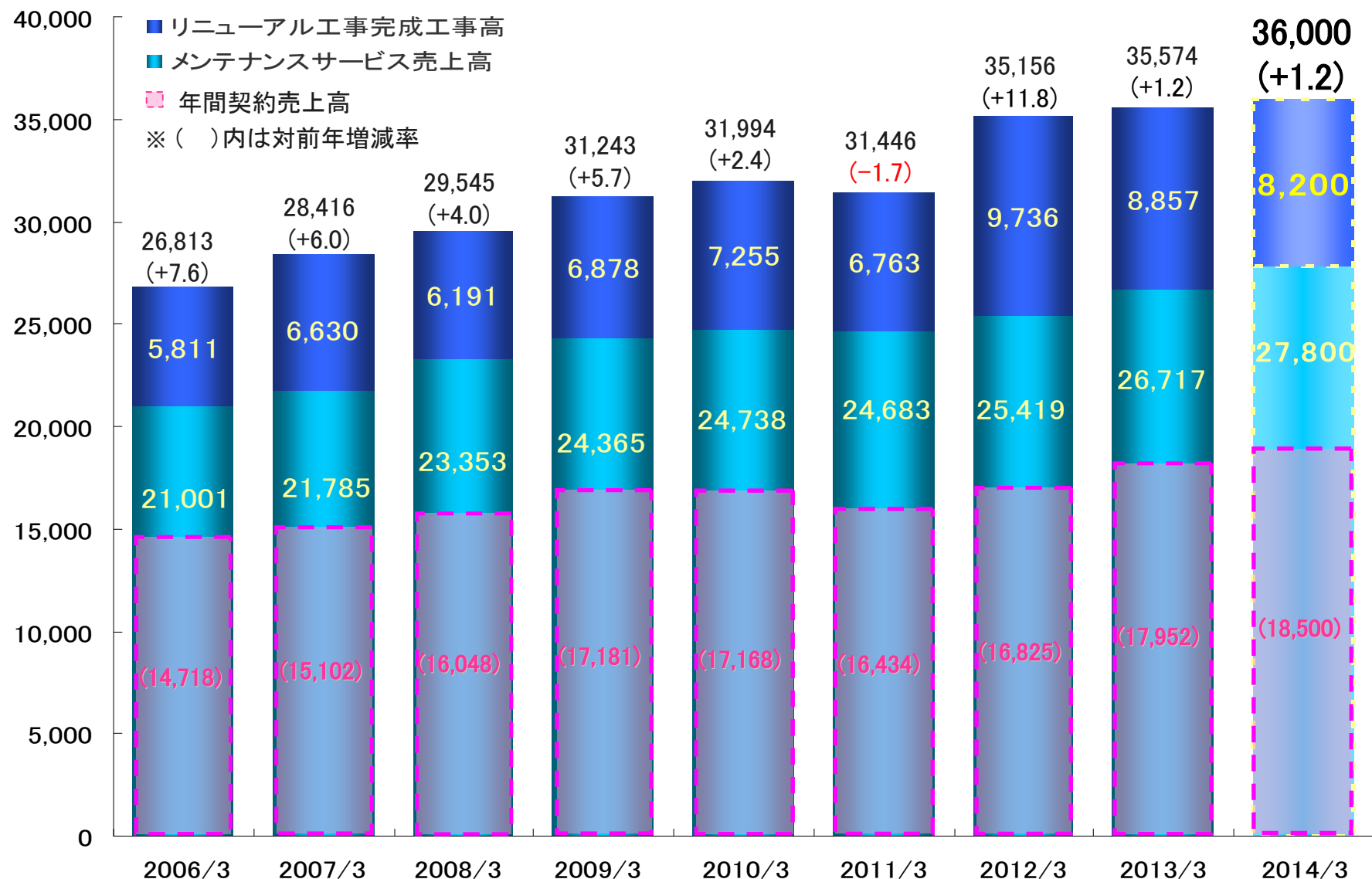
※ 2012/3より、セグメントを単一としておりますが、ここでは種類別として表示しております。

2014/3 連結業績予想(2)

売 上	利 益												
<p>〈メンテナンスサービス〉 対前期比で+1,083百万円</p> <p>●計画</p> <p>①期間契約 約 +550百万円(対前期比)</p> <p>②スポットメンテナンス 約 +500百万円(同)</p> <p>●足元の状況</p> <p>①大型期間契約物件における確定分</p> <div style="border: 1px solid #0070c0; padding: 5px; display: inline-block;"> <ul style="list-style-type: none"> ・新規受注(病院1ヶ所) ・今期フル契約(病院1ヶ所) ・契約内容変更に伴う受注額増減 </div> <p style="text-align: right; margin-right: 20px;">約+450百万円</p> <p>②スポットメンテナンス 前期比、若干プラスで推移</p>	<p>〈営業利益〉 対前期比で+183百万円</p> <p>●売上は微増の計画であるが、比較的利益率の高いメンテナンスサービスのウエイトが高くなること、および選別受注を強化し、低採算案件の受注見送りを進める。</p> <p>売上総利益については、金額で+379百万円、 率で+0.9ポイントを見込む。</p> <p>【売上総利益率】</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">2014/3</td> <td style="width: 25%;">17.1%(計画)</td> <td style="width: 25%;">2013/3</td> <td style="width: 25%;">16.2%(実績)</td> </tr> </table> <p>●販管費については、+197百万円(対前期比)の計画であるが、2012/10月竣工の東京新社屋関連の減価償却費フル計上および、基幹システム刷新費用等の計上。</p>	2014/3	17.1%(計画)	2013/3	16.2%(実績)								
2014/3	17.1%(計画)	2013/3	16.2%(実績)										
<p>〈リニューアル工事〉 対前期比で▲657百万円</p> <p>●対前期比▲7.4%の計画。</p> <p>震災の影響による繰越案件、復旧関連工事等により、2012/3期および2013/3期はリニューアル工事の比率がやや高まっていたが、今期は選別受注を徹底することで、利益率の維持、向上を優先させる。</p> <p>●売上に占めるリニューアル工事の比率</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">2014/3</td> <td style="width: 25%;">22.8%(計画)</td> <td style="width: 25%;">2013/3</td> <td style="width: 25%;">24.9%(実績)</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td style="width: 25%;">2012/3</td> <td style="width: 25%;">27.7%(実績)</td> </tr> </table>	2014/3	22.8%(計画)	2013/3	24.9%(実績)			2012/3	27.7%(実績)	<p>〈経常利益〉 対前期比で+196百万円</p> <p>営業利益の増加に伴ない、経常利益率で0.5ポイントの改善を図る計画。</p> <p>【経常利益率】</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">2014/3</td> <td style="width: 25%;">4.4%(計画)</td> <td style="width: 25%;">2013/3</td> <td style="width: 25%;">3.9%(実績)</td> </tr> </table>	2014/3	4.4%(計画)	2013/3	3.9%(実績)
2014/3	22.8%(計画)	2013/3	24.9%(実績)										
		2012/3	27.7%(実績)										
2014/3	4.4%(計画)	2013/3	3.9%(実績)										
	<p>〈当期純利益〉 対前期比で+89百万円</p> <p>【当期純利益率】</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">2014/3</td> <td style="width: 25%;">2.2%(計画)</td> <td style="width: 25%;">2013/3</td> <td style="width: 25%;">2.0%(実績)</td> </tr> </table>	2014/3	2.2%(計画)	2013/3	2.0%(実績)								
2014/3	2.2%(計画)	2013/3	2.0%(実績)										

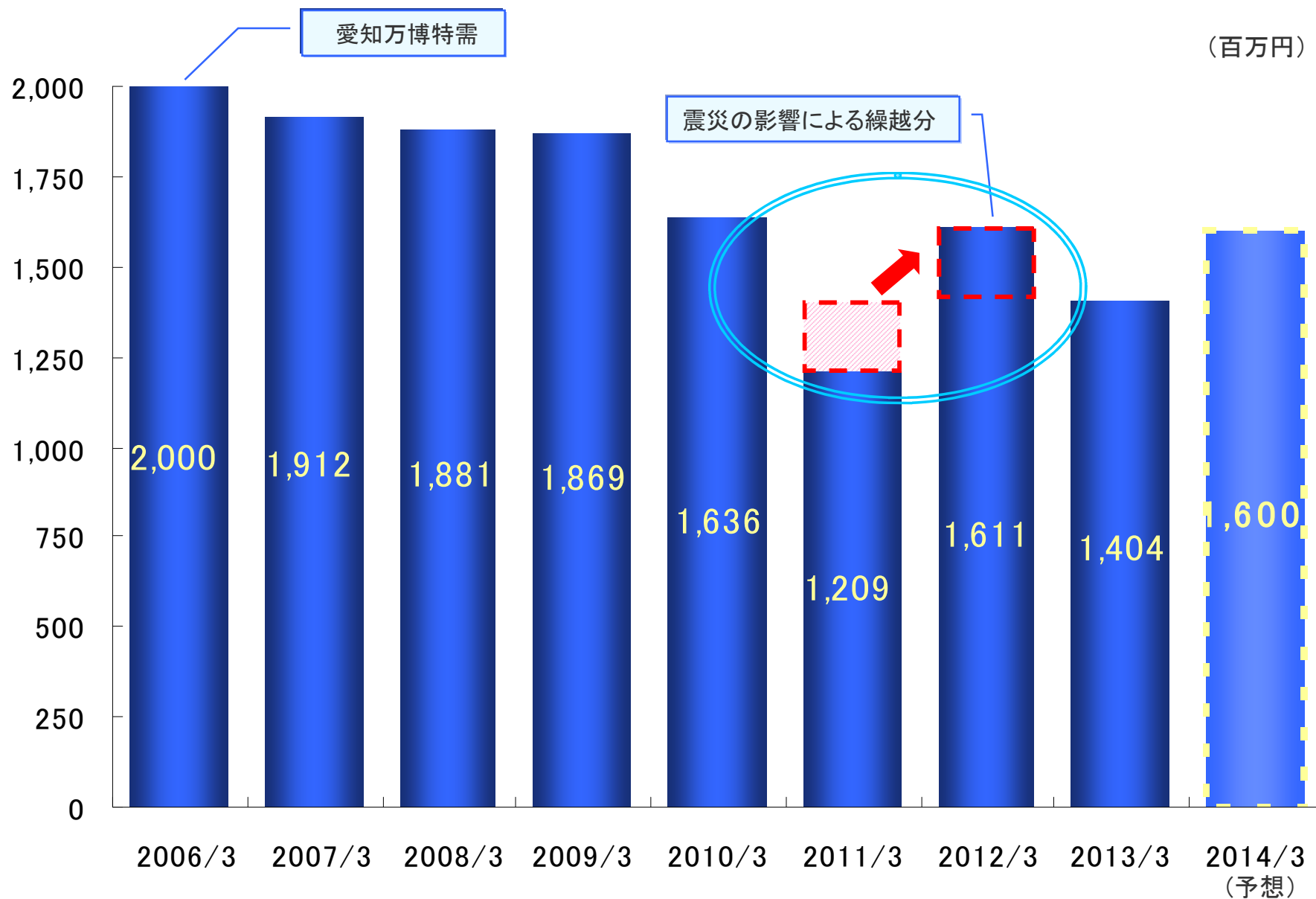
連結売上高推移

(百万円)



※ 2012/3より、セグメントを単一としておりますが、ここでは種類別として表示しております。

連結経常利益推移

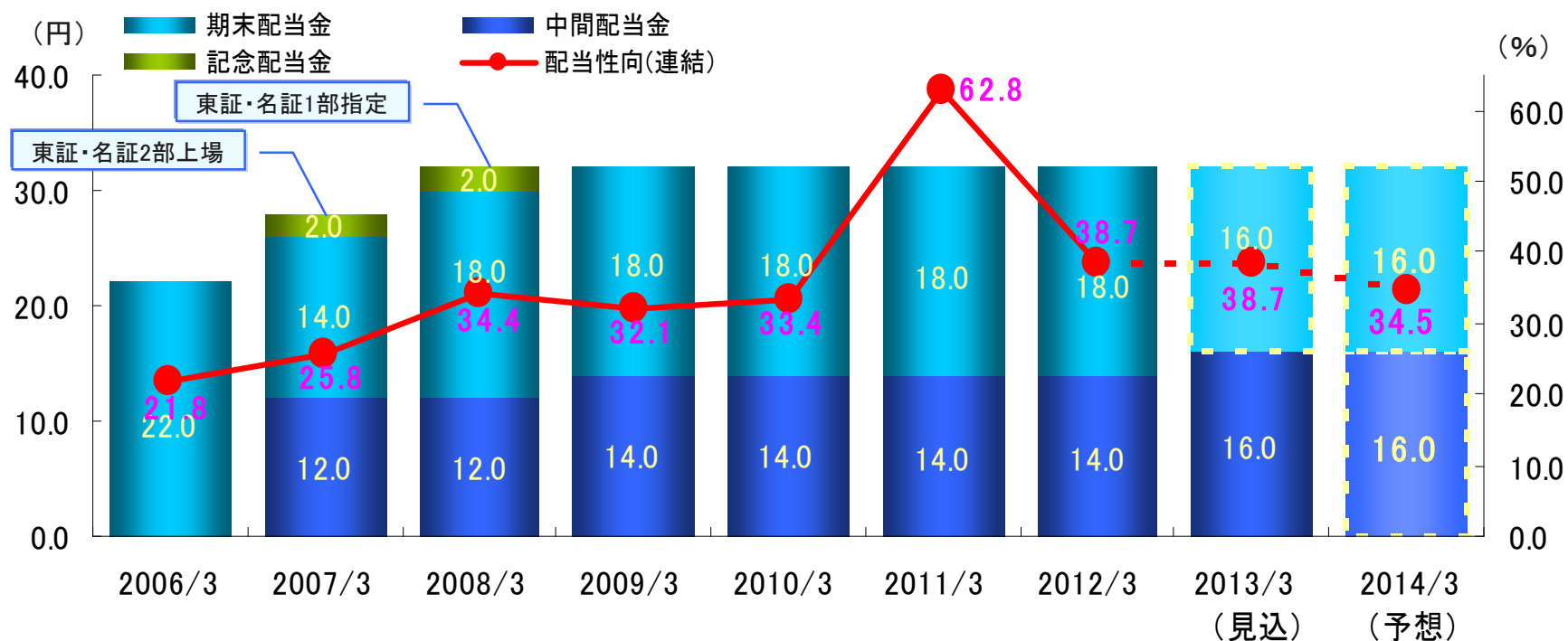


配当の基本方針

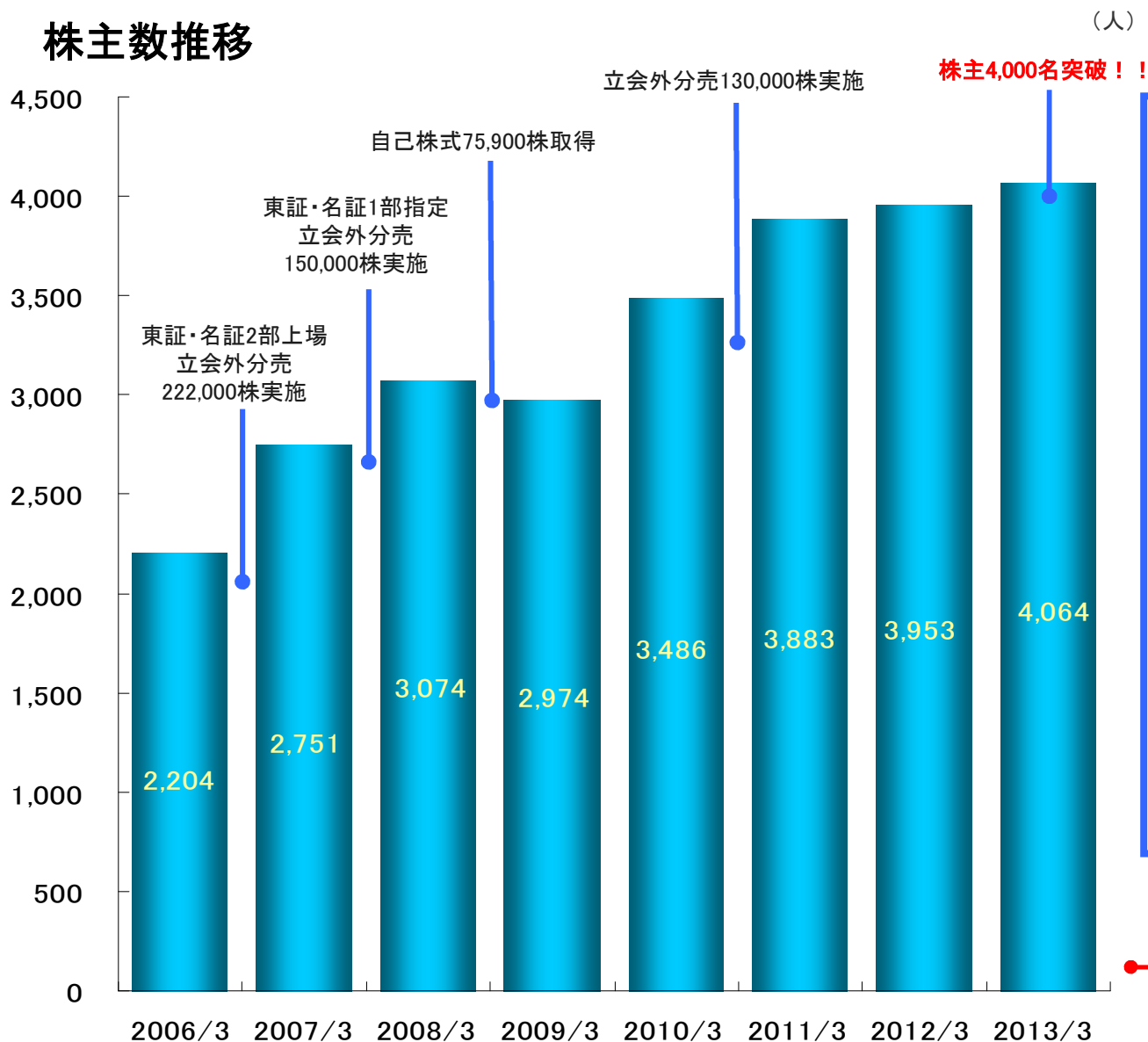
「連結配当性向30%を目途に安定した配当の継続」

2018年3月期には連結配当性向の目途を現在の30%から50%にする

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3(見込)	2014/3(予想)
配当金(円)	22.0	28.0	32.0	32.0	32.0	32.0	32.0	32.0	32.0



株主数推移



(注)自己・機構名義含む

個人投資家向けIR活動

中期的目標

地道な個人投資家向けIR活動を続け株主数5,000名突破を目指す



機関投資家向けIR活動

長期的目標

株価形成のけん引役であり、市場における影響力が大きい機関投資家のウエイトを高くする

◆最適株主構成を模索◆

2013中期5カ年経営計画の推進

経営戦略

- (1) 今後も高い技術力が必要とされる特殊施設、特殊空間等に対し高品質サービスを提供し、既存のお客様に満足していただくとともに、新たなお客様の獲得につなげる
- (2) 全国拠点のネットワークを最大限活用することで迅速かつ高いレベルでの連携強化・コストの効率化を進め、環境創生企業として、最適な環境を想像することで社会に貢献する
- (3) 当社グループのガバナンスをより強化することで、企業価値を高め、株主の皆様への利益還元と従業員の待遇の更なる充実を目指す

数値目標(連結)

(百万円、円)

	2012/3 (実績)	2013/3 (実績)	2014/3 (予想)	2018/3 (目標)
売上高	35,156	35,574	36,000	41,500
営業利益	1,524	1,317	1,500	2,200
経常利益	1,611	1,404	1,600	2,300
当期純利益	712	711	800	1,050
1株当たり当期純利益	82.61	82.58	92.81	120.00

配当方針

現在の基本方針「連結配当性向30%を目途に安定した配当の継続」より、配当性向の水準を段階的に引き上げ、**2018年3月期には連結配当性向の目途を50%**とすることで、株主及び投資家の期待に応えていく

※一部抜粋・省略しております。

※記載されている内容は、種々の前提に基づくものであり、将来の計画数値・施策の実現を確約したり、保証したりするものではありません。

新規事業の取り組み

メガソーラー発電による売電事業に参入

〈 目的 〉

「きれいにしよう日本の空を」をコーポレート・スローガンとする当社グループとして、自然エネルギーの供給を通して、低炭素型社会の実現に貢献する

〈 計画概要 〉

日本空調北陸(連結子会社)において、民間企業が所有する土地に大規模太陽光発電システムを設置し、発電した電力を売電する

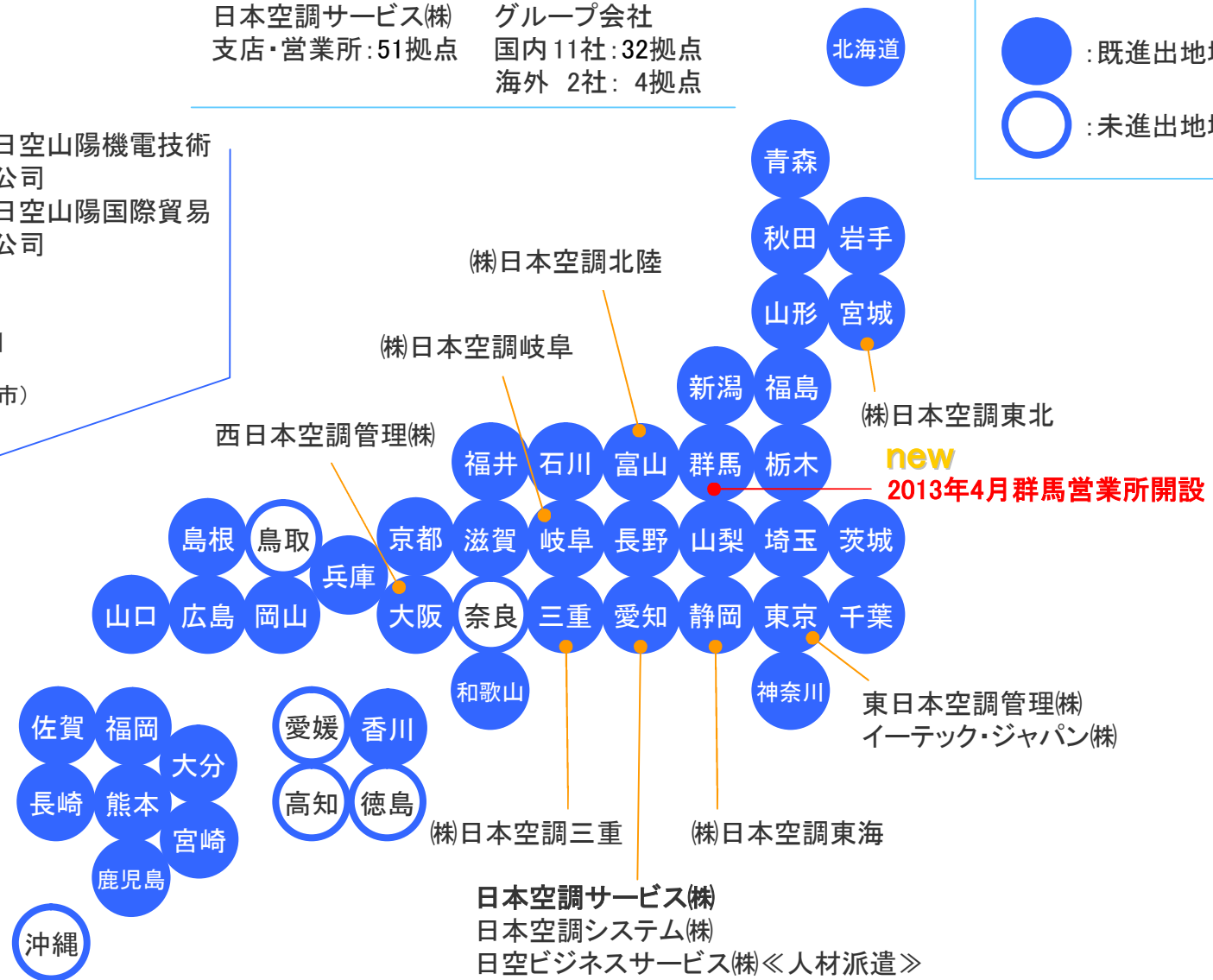
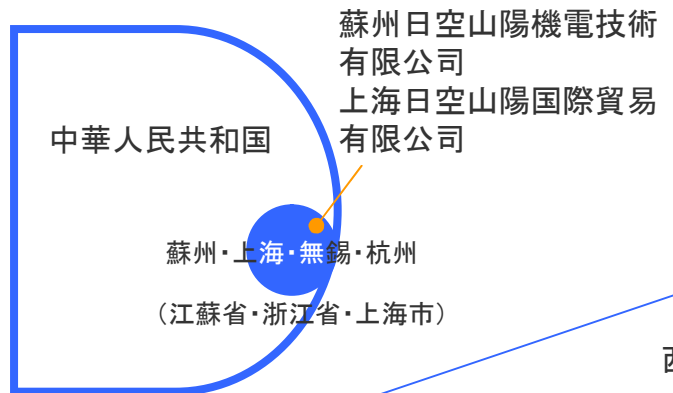
投資計画 約 5億円(イニシャルコスト)
2~3億円(20年間ランニングコスト)

収益計画 約 5億円(20年間)

- ・時期 2014年着工、2014年夏頃より運用開始
- ・場所 富山県
- ・面積 24,000㎡
- ・パネル 7,500枚前後
- ・出力 1.75Mw

営業拠点網

日本空調サービス(株) グループ会社
支店・営業所: 51拠点 国内 11社: 32拠点
海外 2社: 4拠点



日本空調サービス(株)
日本空調システム(株)
日空ビジネスサービス(株)《人材派遣》

※ 2012年12月1日付で、株式会社横浜日空をイーテック・ジャパン株式会社へ吸収合併しております。



きれいにしよう日本の空を

日本空調サービス株式会社

— 環境創生企業 —

IR担当:総務部広報チーム

TEL:(052)773-2513 FAX:(052)778-4554

E-mail:ir@nikku.co.jp HP:<http://www.nikku.co.jp>

本資料に記載されている業績の予想・計画は、本資料作成時点において入手可能な情報に基づくものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想・計画数値と異なる場合があります。