

診ているのは、
見えない空気です。



きれいにしよう日本の空を

日本空調サービス株式会社

Nippon Air Conditioning Services Co., Ltd.

2019今後の成長戦略について

2019年2月

東証1部・名証1部：4658

日 時： 2019年2月20日(水) 15：30～16：30

場 所： サピアタワー(東京都)

プレゼンター： 代表取締役社長 田中 洋二

※ 説明会開催日（2019年2月20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弊社で加筆・修正しておりますことをご了承ください。

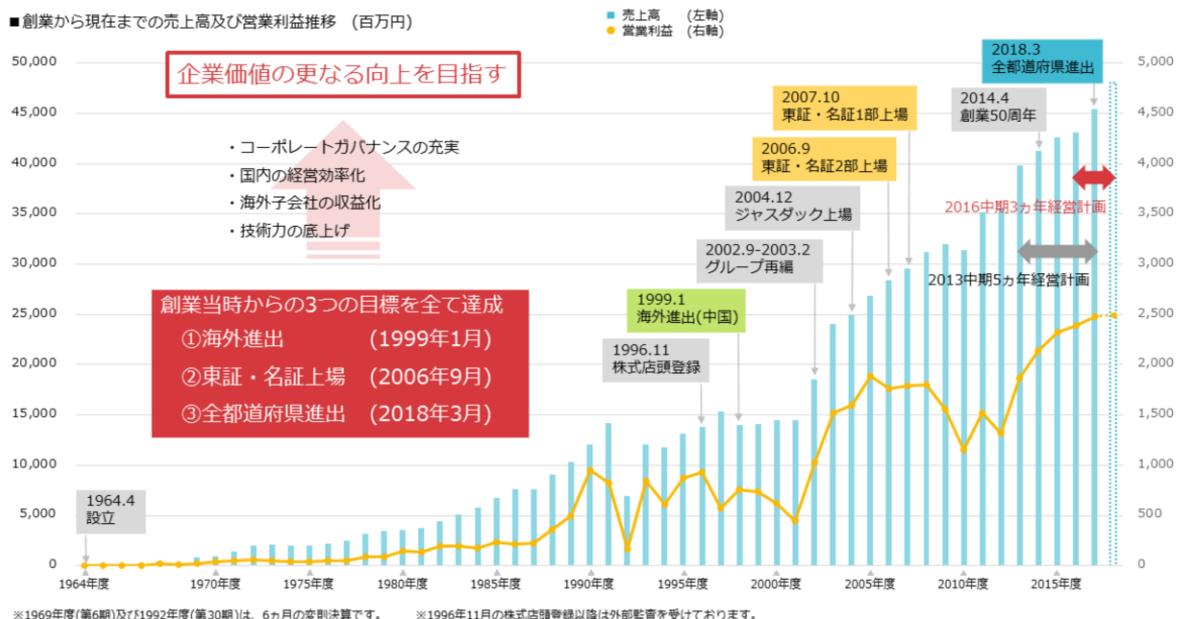
当社は先日(2019年2月14日)、2019年度を初年度とする「2019中期5カ年経営計画」を公表いたしました。

これから、本計画の実現を通して当社グループが今後どのように成長していくのか、皆様にご説明させていただきます。

1. 2016中期3カ年経営計画の振り返り
2. 日本空調グループの長期ビジョン
3. 2019中期5カ年経営計画

まず初めに、今年度(2018年度)を最終年度としている「2016中期3カ年経営計画」(2016年4月～2019年3月)を振り返ります。

1. 2016中期3カ年経営計画の振り返り①



当社グループは、2013 年度から「2013中期5カ年経営計画」を推進してまいりましたが、2015 年度に数値目標が達成見込みとなったことから、新たに「2016中期3カ年経営計画」を策定し、達成に向け邁進してまいりました。

今年度(2018年度)が「2016中期3カ年経営計画」最終年度です。

「2016中期3カ年経営計画」を振り返ると、2018年3月に全都道府県進出を達成したことにより、創業当時からの3つの目標、「海外進出」、「東証・名証上場」、「全都道府県進出」すべてを達成したことが大きな実績の一つです。

ビジョンと戦略・数値目標

●ビジョン

全てのステークホルダーの幸せ向上

●戦略

①技術力の底上げ

- 高度な技術の習得や提案力強化
⇒社内ネットワーク活用
- 経験・技術の伝承
⇒マスター制度等
- 新人・社員教育
⇒10年カリキュラム
- OJT
⇒個々の実態に即した対策
- デスクワークの効率化
⇒基幹システム更新

②グループの連携強化

- お客様のニーズに確実に応えられる体制の構築を図る
- 連携強化
⇒関連会社をエリア毎に分けることで連携強化
- 拠点進出
⇒全都道府県に拠点進出
- 拠点効率化
⇒連結子会社の事業統合

③海外展開

- 近い将来、経常利益における海外比率10%を目指し努める
- 拠点進出
⇒東南アジアを中心に7カ国に進出
- 海外業績
⇒中国とシンガポールの業績は好調だが他国の費用かさむ
⇒海外経常利益比率は1.1%にとどまる(2018年3月期現在)

④コーポレートガバナンスの充実

- 代表取締役の在任期間
⇒通算6年まで
- 代表取締役候補者の選定
⇒社外取締役を中心とした指名諮問委員会を選定
- 取締役の在任期間
⇒通算10年まで
- 役員候補者推薦の条件
⇒5親等までの親族が従業員に在籍していないこと等

終えているのは、見えない空想です。

当社グループのビジョン「全てのステークホルダーの幸せ向上」を達成するために「2016中期3カ年経営計画」で掲げた4つの戦略について、成果を振り返ります。

①「技術力の底上げ」

- ・社内ネットワークを活用することで社員の技術習得や提案力強化に繋がりました。
- ・マスター制度等により、ベテラン社員から若手社員へ技術を伝承する体制を整えました。
- ・10年カリキュラムで新人社員を育成する体制を整えました。
- ・若手社員に対して現場で実践的な教育（OJT）を行っております。
- ・新基幹システムを導入し、デスクワークを効率化することで現場社員の負担を軽減いたしました。

②「グループの連携強化」

従来は官庁物件の受注が多く、地元には本社があることが受注の条件であったため、各地区に子会社を設立し、官庁物件を中心に仕事を行ってまいりました。しかし、近年は官庁よりも民間物件の受注比率が高くなったことから、2016年4月に子会社の(株)日本空調三重を、2017年4月に東日本空調管理(株)を、2018年4月に西日本空調管理(株)・日本空調四国(株)を吸収合併し、当社静岡支店・岐阜支店を開設したことで、効率化を図りました。

(株)日本空調岐阜につきましては、今年(2019年)4月1日付で吸収合併を予定しております。また、当社グループは2018年3月に全都道府県進出を達成し、全国展開している工場等への営業体制を強化いたしました。

③海外展開

現在、東南アジアを中心に7カ国に進出しております。現在黒字化している国は、中国とシンガポールです。タイ、ベトナム、マレーシアについては人件費がかさみ、予定より黒字化に時間がかかっております。

今後は営業体制を強化し、現地に進出している日系企業の製造工場に対して、日本と同様の高付加価値サービスを提供することにより、実績を積み重ねてまいります。

④「コーポレートガバナンスの充実」

権力者が長年留まると、様々な問題が噴出するという考えから、代表取締役の在任期間は通算6年とするルールを作りました。また、代表取締役候補の選定につきましても、指名諮問委員会が選ぶという公正な体制を構築いたしました。

●数値目標



諦めているのは、見えない空気です。

5

2019年3月期までの目標のうち、売上高480億円達成についてはやや厳しい数値となりますが、利益の目標は達成できると考えております。

2018年3月期までの目標であった「連結配当性向50%」と「全都道府県に営業拠点網展開」は達成しておりますが、「特殊な環境を有する施設の売上高比率75%以上」については、シンガポールのメンテナンス会社をM&A（2015年11月）したことによるオフィスビル比率の増加や、関東圏でのオフィスビル関連リニューアル工事が好調であること等により、2018年9月時点では達成しておりません。

長期ビジョン

全てのステークホルダーの幸せ向上

今回、2019中期5カ年経営計画を策定するにあたり、長期ビジョンを「全てのステークホルダーの幸せ向上」といたしました。

顧客

高付加価値サービスを提供する

従業員

満足度と技術力を高める

株主

安定した還元を実施する

ステークホルダーのうち、
顧客に対しては 「高付加価値サービスを提供する」
従業員に対しては 「満足度と技術力を高める」
株主に対しては 「安定した還元を実施する」
を長期ビジョンとして実現を目指してまいります。

10年後に向けて

	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦
何を	特殊な環境を有する施設	海外展開	従業員満足度	熟練技術者	国内外での業容拡大	1株当たり当期純利益 (EPS)	自己資本当期純利益率 (ROE)
どうする	同売上高比率 80%以上	海外営業利益比率 10%以上	満足度 80%以上	技術力指数 22P以上	外国籍従業員数 200名以上	EPS 60円以上	ROE 10%以上維持
どのように	ワンストップ対応強化	提案力強化	処遇改善	資格取得促進及び技術教育強化	グローバル経営の推進	営業利益率 5.5%以上維持	配当性向 50%以上維持

※特殊な環境を有する施設とは「病院及び研究施設」「製造工場等」「その他の特殊な施設」を指しています。
 ※技術力指数は当社の「技術系公的資格取得数×資格点数(当社基準)+技術系従業員数」で算出しています。

※従業員満足度は当社実施の従業員満足度調査の結果を基に算出しています。
 ※外国籍従業員数は当社及び海外グループ会社の外国籍の従業員数を指しています。

※除いているのは、見えない空調です。

8

10年後に向け、7つの経営戦略を立てました。

① **特殊な環境を有する施設**・・・同売上高比率**80%以上**

ワンストップサービス対応を強化し、特殊な環境を有する施設に重点を置くことで、安定的な収益に繋がりたいと考えております。

② **海外展開**・・・海外営業利益比率**10%以上**

国内と同様に技術力だけではなく提案力を強化することで、実現を目指します。

③ **従業員満足度**・・・**80%以上**

当社が一番の財産は従業員です。現在の従業員満足度63.9%という結果に対して処遇を改善し、従業員が満足して働ける環境を整備してまいります。

④ **熟練技術者**・・・技術力指数**22P以上**

技術力指数とは当社で決めたルール※により算出したものですが、資格取得の促進や技術教育の強化により指数22P以上を目指します。

現状は18.5Pです。

※技術系公的資格取得数×資格点数(当社基準)÷技術系従業員数

⑤ **国内外での業容拡大**・・・外国籍従業員数**200名以上**

昨今、国内人口が減少する中で安定的に経営していくには、グローバル経営の推進が必要となってきます。現在、外国籍の従業員は126名ですが、これを200名以上にします。

⑥ **1株あたり当期純利益(EPS)**・・・**60円以上**

達成のためには、営業利益率5.5%以上の維持が必要です。現在も5%台で推移しておりますので、今後も維持してまいります。

⑦ **自己資本当期純利益率(ROE)**・・・**10%以上維持**

配当性向50%以上を維持することにより、ROEは10%以上を維持してまいります。

長期ビジョンの達成は
社会全体の価値向上にも繋がり
全てのステークホルダーの幸せ向上に結び付く

Environment

本業(メンテナンス)
による
環境負荷低減

Social

ダイバーシティの一環として
国内外での雇用創出による
社会の活性化

Governance

ガバナンスの
継続的な充実による
企業価値向上

長期ビジョンの達成は、社会全体の価値向上にも繋がり全てのステークホルダーの幸せ向上に結び付きます。

「環境」については本業のメンテナンスにより環境負荷軽減に、
「社会」についてはダイバーシティの一環として国内外での雇用創出による社会の活性化に、「ガバナンス(企業統治)」については当社グループにおいてガバナンスを継続的に充実させることにより企業価値向上へ繋げてまいります。

長期ビジョン達成の指針である 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。

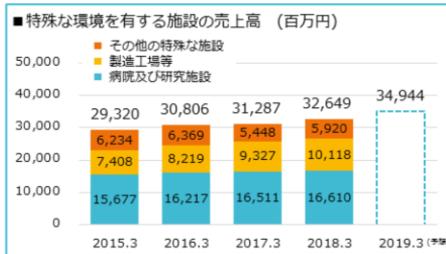
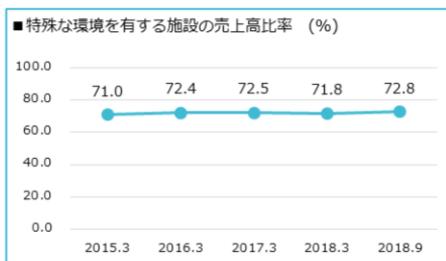
長期ビジョン達成の指針である経営理念「お客様に安心感を与える最適な環境を維持するために技術力と人的資源を結集させ、高品質サービスを提供する。」に基づき、目標達成を目指してまいります。

長期ビジョン達成に向け これから5年間で何をするのか？

長期ビジョンの達成に向け、これから5年間で何をするのか？について
お話しいたします。

特殊な環境を有する施設の売上高比率 75%を目指す

これまで



これから

5年後に
75%を目指す

5年後に
412億円を目指す

※特殊な環境を有する施設とは「病院及び研究施設」「製造工場等」「その他の特殊施設」を指しています。

※2019.3(予想)の特殊な環境を有する施設の売上高は2018.9の同比率を用いて算出しています。

12

診ているのは、見えない空気です。

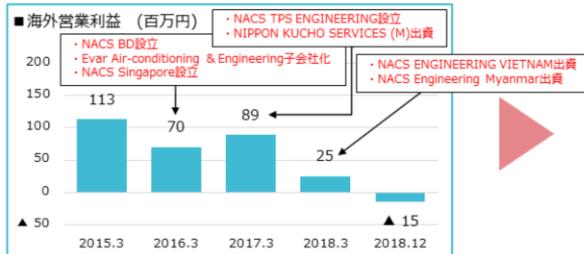
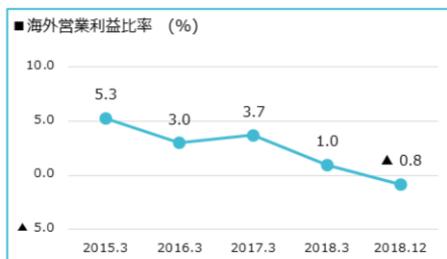
(1つ目) 5年後に「特殊な環境を有する施設の売上高比率75%、特殊な環境を有する施設の売上高412億円」を目指します。

2018年9月時点では、特殊な環境を有する施設の売上高比率は72.8%ですが、5年後に、同比率75%達成を目指します。

病院における売上高は、少しずつ伸びておりますが、一番伸びる可能性があるのが製造工場等の売上高です。現在、製造工場等に対して営業活動を強化しており、この部分を伸ばすことで75%を達成したいと考えております。

海外営業利益比率 5%を目指す

これまで



5年後に
5%を目指す



5年後に
1.5億円を目指す

これから

(2つ目) 5年後に「海外営業利益比率5%、海外営業利益1.5億円」を目指します。

現状、2018年12月時点で海外営業利益はマイナスに転じてしまいました。5年後に海外営業利益比率5%を達成するために、着実に顧客数を増やし、収益を上げる体制を整えてまいります。

そのためにどうするのか？

①ワンストップ対応率を高める

- ・特殊な環境を有する施設では建物設備のトータルサポートが重要となる
- ・当社グループのビジネスモデルによるトータルサポート対応を強化する

②全国ネットワークの活用による成長加速

- ・全都道府県に展開している拠点網を最大限活用し、点から線そして面へと営業展開を加速させる
- ・海外展開においても、効果的なネットワークの活用、技術力及び提案力の強化に注力し、積極的な新規顧客開拓による既存海外グループ会社の収益化を目指す

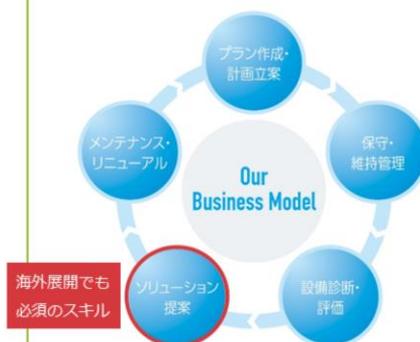
③人材育成の強化

- ・技術力の底上げのための施策を引き続き継続及び強化していく
- ・医薬品製造施設の最適化を追求するバリケーションサポート事業に対応できるエンジニアの養成を強化する

※特殊な環境を有する施設とは「病院及び研究施設」「製造工場等」「その他の特殊な施設」を指しています。

除いているのは、見えない空気です。

■ビジネスモデル



当社グループは、建物設備のメンテナンス・維持管理、設備・環境診断、ソリューション提案を行うサービス部門を中核に、リニューアル工事を主体とする設備工事部門を併せ持つ、建物設備のトータルサポート企業です。中核事業のメンテナンスサービスで培った技術力を生かし、お客様の立場に立ったきめ細かなサービスを提供します。

そのためにどうするのか、ということに関してご説明させていただきます。

①「特殊な環境を有する施設」では建物設備のトータルサポートが重要となるため、ワンストップ対応を強化してまいります。

②全国ネットワークの活用により成長を加速させます。

当社は全都道府県に拠点網を展開しており、それらを最大限活用して営業展開を加速させてまいります。

海外においても、効果的なネットワークの活用、技術力及び提案力の強化に注力し、積極的な新規顧客開拓により海外グループ会社の収益化を目指します。

③人材育成を強化してまいります。

人材育成は当社の根幹に関わるものです。技術力底上げのための施策を引き続き継続・強化してまいります。

また、2019年4月より、「医薬・再生医療エンジニアリング部」を新設いたします。こちらは医薬や再生医療に関する工場等へのバリケーションサポート業務を専門的に行う部門であり、医薬品製造工場等に対する営業活動を強化したいと考えております。

これらのことを踏まえながら、全国の製造工場関係の仕事を増やすことによって、目標数値の達成を目指してまいります。

従業員満足度 70%を目指す



これから

5年後に
70%を目指す

そのためにどうするのか？

①採用・広報プロジェクト

- ・採用方法の見直しの検討
- ・新卒・中途採用の応募に繋がる施策の検討
- ・企業PR方法、知名度UPに繋がる施策の検討
- ・採用に有効な施策の検討

②制度・環境改善プロジェクト

- ・給与基準、手当等の見直し検討
- ・人事制度全体の見直し検討
- ・仕事・会社満足度の向上に繋がる施策の検討
- ・魅力ある会社作りについての検討

③作業効率改善プロジェクト

- ・作業効率化ツールの導入検討
- ・仕事内容の見直し、改善の検討

採用

働き方

効率化

※従業員満足度は当社実施の従業員満足度調査の結果を基に算出しております。

診ているのは、見えない空気です。

15

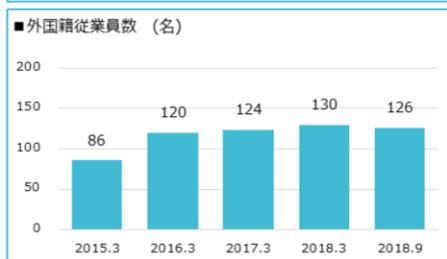
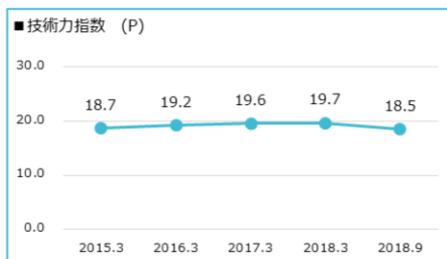
(3つ目) 5年後に「従業員満足度70%」を目指します。

「従業員が満足して働ける」環境を作りたいと考えております。現在、「採用・広報プロジェクト」、「制度・環境改善プロジェクト」、「作業効率改善プロジェクト」の3つのプロジェクトを推進し、従業員の福利厚生や給与水準、手当等を充実させること、また作業効率化ツールの導入を検討すること等によって、従業員満足度向上を図ってまいります。

毎年、全従業員に対し実施している「従業員満足度調査」において、満足度を70%まで引き上げられるよう改革を進めてまいります。

技術力指数 20P、外国籍従業員数 150名を目指す

これまで



5年後に
20Pを目指す



5年後に
150名を目指す

これから

※技術力指数は当社の「技術系公的資格取得数×資格点数(当社基準)+技術系従業員数」で算出しています。

※外国籍従業員数は当社及び海外グループ会社の外国籍の従業員数を指しています。

16

診ているのは、見えない空気です。

(4つ目) 5年後に「技術力指数20P、外国籍従業員数150名」を目指します。

「技術力指数」は、新人社員が増えた関係等で下がっておりますが、5年後に20Pを目指して従業員の資格取得を推進していきたいと考えています。外国籍従業員数は5年後に150名を目指して採用を強化してまいります。

そのためにどうするのか？

①人材育成

新入社員から幹部社員まで、確立された研修体系による徹底した人材育成

- ・体系的教育カリキュラムによる徹底したフォロー体制
- ・公的資格取得と昇格がリンクした昇格制度
- ・スキルの見える化を図るスキルチェック制度

②技術力向上

コア・コンピタンスである建物設備のトータル管理力とソリューション提案力を向上させる

- ・OJTに有効な技術情報の社内展開による技術力の平準化
- ・各地に設置の技術研修センターによる実践的な技術力の養成
- ・必須技術を競う技術オリンピックの開催による上昇志向醸成

③技術力伝承

マスター・シニアマスター制度、インストラクター制度等による技術力向上活動

- ・技術の優れた社員をマスターに認定
- ・定年後の社員で技術力に秀でた社員をシニアマスターに任命
- ・若手社員が新入社員を育て自らも成長するインストラクター制度の採用

④グローバル経営

国内外での業容拡大に向けた積極的な雇用創出に努める

- ・国内外において、積極的な外国籍従業員の採用を目指す
- ・ダイバーシティを念頭に置き、国籍やジェンダーにとらわれないヒューマンリソースマネジメントを展開していく

そのためにどうするのか、ということに関してご説明させていただきます。

①「人材育成」

新入社員から幹部社員まで、確立された研修体系による徹底した人材育成を目指します。

②「技術力向上」

コア・コンピタンスである建物設備のトータル管理力とソリューション提案力を向上させます。

従業員に対してOJTや研修センターによる実践的な技術力の養成を行い、社内で技術オリンピックを開催することによって上昇志向を醸成し、技術力向上に繋げてまいります。

③「技術力伝承」

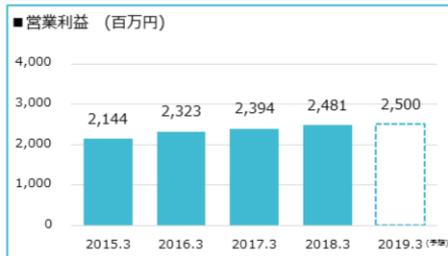
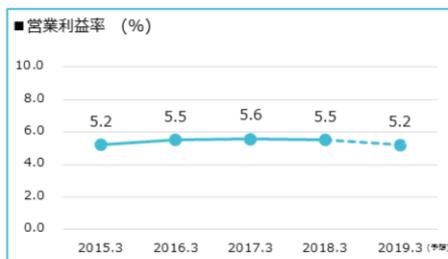
マスター・シニアマスター制度、インストラクター制度等によるベテラン・中堅社員から若手社員への技術伝承、技術力向上に努めます。

④「グローバル経営」

国内外での業容拡大に向け、日本人に限らず、様々な外国籍の方々の積極的な雇用に努めます。

営業利益率 5.5%維持、営業利益 30億円を目指す

これまで



**5.5%維持
を目指す**



**5年後に
30億円を目指す**

これから

診ているのは、見えない空気です。

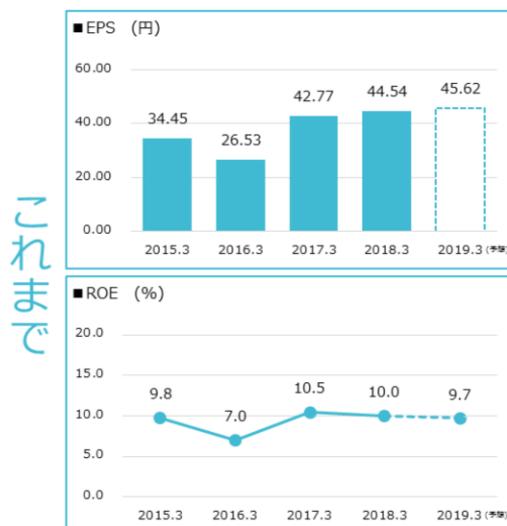
18

(5つ目) 5年後に「営業利益率5.5%維持、営業利益30億円」を目指します。

営業利益率は、現在5%台を維持しておりますが（2018年3月期現在）、営業利益率5.5%を維持していくことで、当社が安定的に発展すると考えております。

そして、営業利益を現在の25億円から5年後に30億円とすることを目指してまいります。

EPS 54円、ROE 10%維持を目指す



5年後に
54円を目指す

10%維持
を目指す

これから

※2016.3以前のEPSは2014年4月1日付及び2016年4月1日付で株式分割(1:2)を実施したことによる調整をしています。

※2019.3(予想)のROEは2018.3と2018.9の自己資本の平均を用いて算出しています。

19

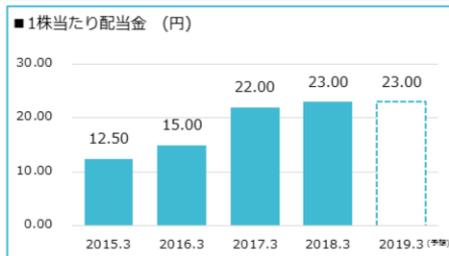
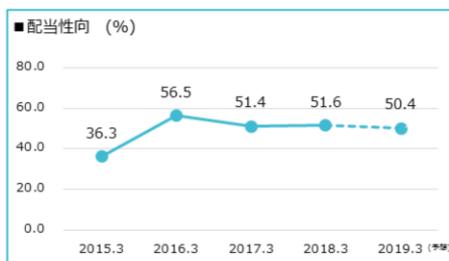
診ているのは、見えない空です。

(6つ目) 5年後に「EPS (一株当たり当期純利益) 54円、ROE (自己資本利益率) 10%維持」を目指します。

今回の計画で初めてROEを経営指標に取り入れました。現在、10%のROEを維持しておりますが(2018年3月期時点)、利益水準の向上に努め、これを5年後も維持してまいります。

配当性向 50%維持、1株当たり配当金 27円を目指す

これまで



これから

50%維持
を目指す

5年後に
27円を目指す

※2016.3以前の1株当たり配当金は2014年4月1日付及び2016年4月1日付で株式分割(1:2)を実施したことによる調整をしています。

診ているのは、見えない空気で。

(7つ目) 5年後に「連結配当性向50%維持、1株当たり配当金27円」を目指します。

連結配当性向50%維持につきましては、これからも継続して維持していきたいと考えており、その結果として、現在23円の配当金を5年後に27円とすることを目指し努めてまいります。

そのためにどうするのか？

- ①長期ビジョン実現に向けて、中長期的な企業価値の最大化を図るための戦略の実行と数値目標の達成により、社会全体の価値を高めることに注力し、株主の皆様の期待に応えてまいります。
- ②営業利益を収益力の重要な指標と認識し、それを増加させるための戦略として、当社ビジネスモデルの強みを最大限発揮し、ワンストップ対応が必要とされる特殊な環境を有する施設の比率を高めます。
また、現在積極的に展開している海外進出について、進出拠点の収益化を早期に実現することで、営業利益増加のドライバーとしての役割を担わせていきたいと考えております。
- ③当社グループの最大の財産である従業員について、その満足度を着実に高めるべく、各種プロジェクトによる成果を最大限に引き出ししていきます。また、従業員の技術力を高める施策への積極的な投資により熟練技術者を増やし、更なる収益力の強化に努めてまいります。そして、国内外での外国籍従業員の積極採用による雇用の拡大とダイバーシティ等を通して、あらゆるステークホルダーの幸せ向上に繋げていきます。

※特殊な環境を有する施設とは「病院及び研究施設」「製造工場等」「その他の特殊な施設」を指しています。

除いているのは、見えない空です。

21

そのためにどうするのか、ということに関してご説明させていただきます。

- ①長期ビジョン実現に向けて、中長期的な企業価値の最大化を図るための戦略の実行と数値目標の達成により、社会全体の価値を高めることに注力し、株主の皆様の期待に応えてまいります。
- ②「営業利益」を収益力の重要な指標と認識し、それを増加させるために、現在進出している海外拠点の早期収益化を実現させます。
- ③当社グループの最大の財産である従業員について、その満足度を着実に高めるべく、各種プロジェクト（採用・広報プロジェクト、制度・環境改善プロジェクト、作業効率改善プロジェクト）により、その成果を最大限に引き出し、さらなる収益力の強化に努めてまいります。
そして、国内外での外国籍従業員の積極採用による雇用拡大等により、あらゆるステークホルダーの幸せ向上に繋げてまいります。

2019中期5カ年経営計画の財務・非財務数値目標まとめ

- ・ 特殊な環境を有する施設の売上高比率：**75%**
- ・ 海外営業利益比率：**5%**
- ・ 従業員満足度：**70%**
- ・ 技術力指数：**20P**、外国籍従業員数：**150名**
- ・ 営業利益率：**5.5%維持**、営業利益：**30億円**
- ・ EPS：**54円**、ROE：**10%維持**
- ・ 配当性向：**50%維持**、1株当たり配当金：**27円**

※特殊な環境を有する施設とは「病院及び研究施設」「製造工場等」「その他の特殊な施設」を指しています。

※技術力指数は当社の「技術系公的資格取得数×資格点数(当社基準)+技術系従業員数」で算出しています。

※従業員満足度は当社実施の従業員満足度調査の結果を基に算出しています。

※外国籍従業員数は当社及び海外グループ会社の外国籍の従業員数を指しています。

語っているのは、見えない空です。

22

2019中期5カ年計画の財務・非財務の数値目標まとめです。

- ・ 特殊な環境を有する施設の売上高比率:**75%**
- ・ 海外営業利益比率:**5%**
- ・ 従業員満足度:**70%**
- ・ 技術力指数:**20P**、外国籍従業員数:**150名**
- ・ 営業利益率:**5.5%維持**、営業利益:**30億円**
- ・ EPS:**54円**、ROE:**10%維持**
- ・ 配当性向:**50%維持**、1株当たり配当金:**27円**

(百万円)

連結 (累計期間)	2018年3月期			2019年3月期(予想)			2024年3月期(目標)		
	金額	売上高 比率 (%)	前年 同期比 増減率 (%)	金額	売上高 比率 (%)	前年 同期比 増減率 (%)	金額	売上高 比率 (%)	2019年3月期 (予想)比 増減率 (%)
売上高	45,467	100.0	5.4	48,000	100.0	5.6	55,000	100.0	14.6
メンテナンスサービス 売上高	30,792	67.7	0.3	33,000	68.8	7.2	37,500	68.2	13.6
リニューアル工事 完成工事高	14,675	32.3	17.9	15,000	31.2	2.2	17,500	31.8	16.7
売上総利益	8,224	18.1	5.4	8,500	17.7	3.4	9,500	17.3	11.8
販売費及び一般管理費	5,743	12.6	6.1	6,000	12.5	4.5	6,500	11.8	8.3
営業利益	2,481	5.5	3.6	2,500	5.2	0.8	3,000	5.5	20.0
経常利益	2,579	5.7	3.9	2,600	5.4	0.8	3,100	5.6	19.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,561	3.4	4.2	1,600	3.3	2.5	1,900	3.5	18.8

※2011年3月期より、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。

23

診ているのは、見えない空気です。

5年後（2024年3月期）の目標は売上高**550億円**（メンテナンスサービス売上高**375億円**、リニューアル工事完成工事高**175億円**）、売上総利益**95億円**、販売費及び一般管理費**65億円**、営業利益**30億円**、経常利益**31億円**、親会社株主に帰属する当期純利益**19億円**としております。

今期（2019年3月期）予想と比較すると、営業利益は5年後に20%増を目指すということで、安定的な利益の増加が必要です。

そのためには、国内では製造工場等を中心とした、特殊な環境を有する施設における売上高の増加を、海外では省エネルギー・省コスト提案等、当社の強みを生かして収益増加を図り、10年後を見据えながらより良い会社にしていきたいと思っております。

以上で、今後の成長戦略についてのご説明を終了いたします。
ご清聴ありがとうございました。

www.nikku.co.jp

IR担当：総務部広報チーム

TEL：052-773-2513 FAX：052-778-4554

E-mail：ir4658@nikku.co.jp

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、全て連結で表記しております(別途、注記がある場合を除く)。

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。