



日 時： 2021年11月17日(水) 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（2021年11月17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 第2四半期 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.25
II. 業績ハイライト	p.26-p.39
III. 長期ビジョン達成に向けて	p.40-p.48

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：2,581名

拠点：47都道府県+海外6カ国

※技術系従業員数・拠点は2021年9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。

他国でもコロナ禍の影響は続いています。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 3,186名	単体 2,270名
売上高	連結 491億円	単体 345億円
拠点数	国内 82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



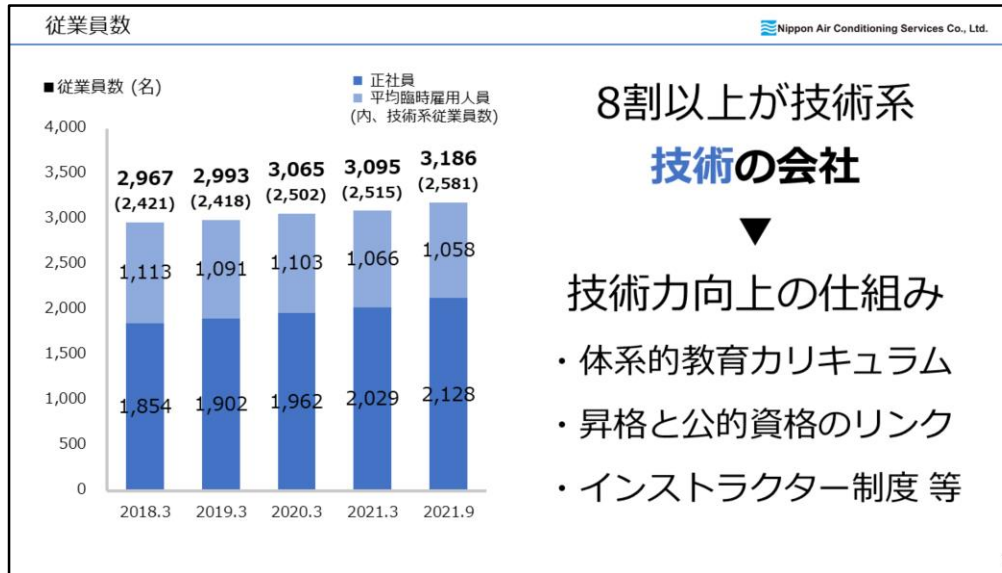
※従業員数は2021年9月末時点、売上高は2021年3月期実績、拠点数(住所ベース)は2021年3月末時点。

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。

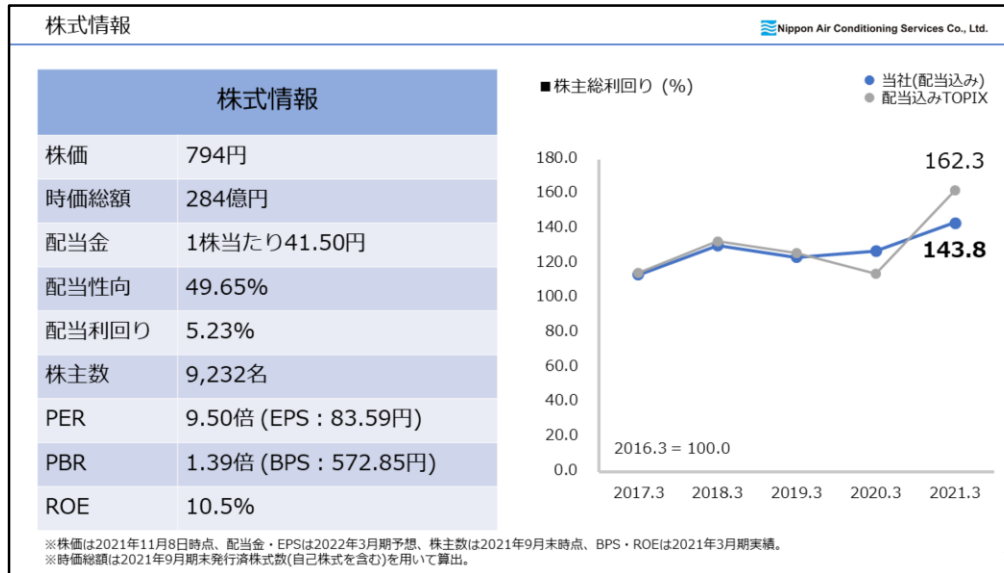
連結従業員数は3,186名、売上高は連結で491億円、拠点数は国内・海外合わせて92拠点です。



当社の従業員数は2021年9月末時点で3,186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、2022年3月期の配当予想は1株当たり41円50銭です。

前期配当実績の28円50銭から大きく増加していますが、これは、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銭を加味した金額です。

配当性向は49.65%、配当利回りは5.23%、株主数は9,232名、PERは9.50倍、PBRは1.39倍です。

右側のグラフは、株主総利回りですが、2016年を100.0とした場合、東証の配当込みTOPIXと比較して、ややアンダーパフォームで推移しています。

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。



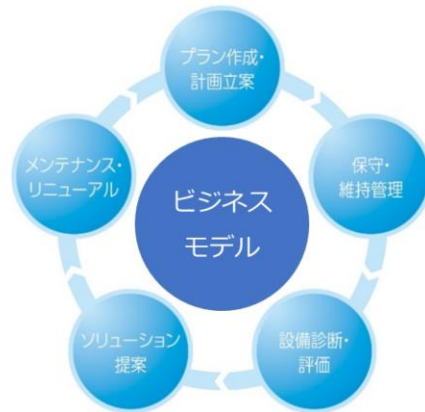
経済的価値創造

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。



どの段階からでも
自社対応可能



技術力
トータルサポート力
ソリューション力

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、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	39%
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	34%
RAC Reform and Construction	既設設備のリニューアル工事が中心	27%

※売上高構成は2022年3月期2Q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事業で、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事業です。

RACは、主にPM、FMから派生する設備の入れ替え工事を行う事業です。

事業部門別の売上高構成は、PMが39%、FMが34%、RACが27%という割合になっています。

業務内容 Nippon Air Conditioning Services Co., Ltd.

<p>中央監視業務</p>  <p>日常測定業務</p>  <p>定期メンテナンス業務</p> 	+	<p>ソリューション提案</p>  <p>環境診断業務</p>  <p>消毒・除染業務</p> 	<p>こんな環境にできないか？ どうすれば改善できるか？</p> <p style="text-align: center;">▼</p> <p>お客様との対話から ニーズを引き出し 「付加価値向上をサポート」 ESG(環境)に繋がる</p>
---	---	--	---

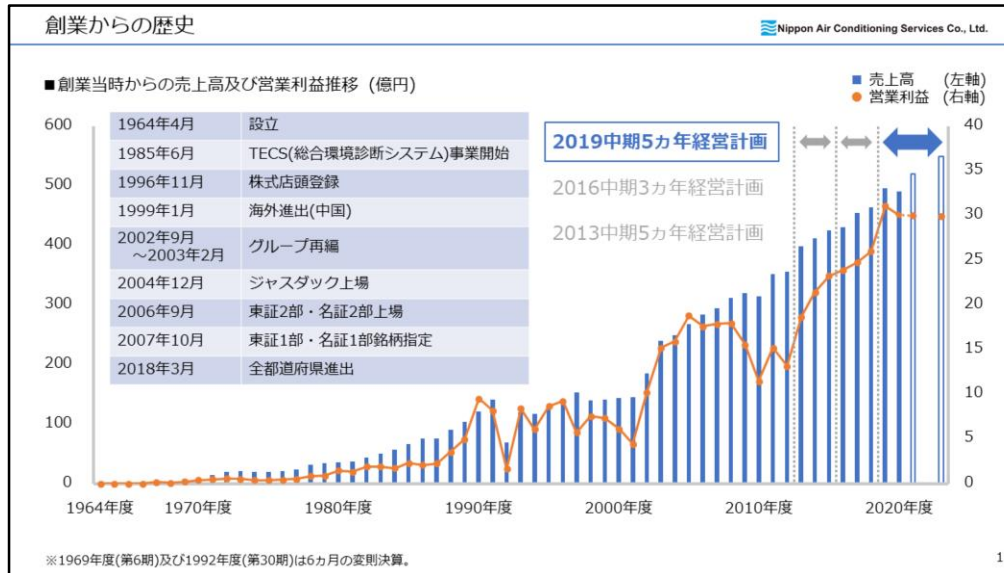
11

例えば、病院における業務例ですが、左側の中央監視・日常測定・定期メンテナンス業務は、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、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、お客様の付加価値向上をサポートし、ESGにも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。

空調・熱源システム市場

2.2兆円程度



約7割が既設案件



当社ターゲット
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。

	当社	A社	B社	C社
時価総額 (億円)	284	1,904	1,146	73
PER (倍)	9.50	16.74	18.59	7.22
PBR (倍)	1.39	2.01	1.86	0.42
ROE (%)	10.5	14.1	9.8	6.3
売上高 (億円)	491	3,000	1,041	346
営業利益 (億円)	30	152	75	11
営業利益率 (%)	6.1	5.1	7.2	3.2
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

※各社の時価総額は2021年11月8日終値、EPSは2021年度予想、BPS・ROE・売上高・営業利益・営業利益率は2020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2Q発行済株式数(自己株式を含む)を用いて算出。

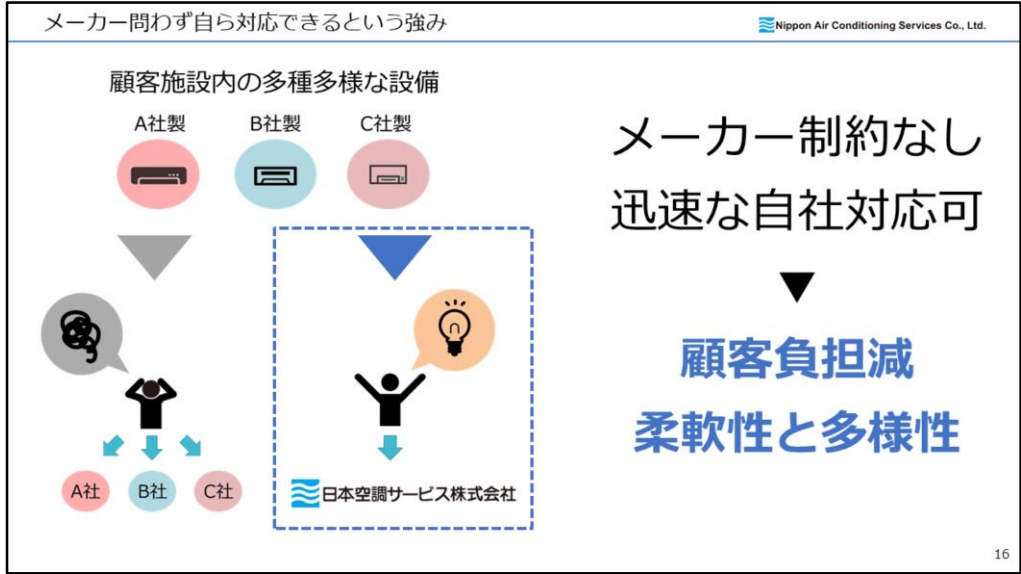
同業他社比
 割安感あり
 ▼
 付加価値創出力
 一層の向上が必要

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、平均年間給与・平均年齢は3社と比較して高い位置付けです。

PER・PBR等はA社・B社と比較して割安感があり、一層の付加価値創出力の向上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。



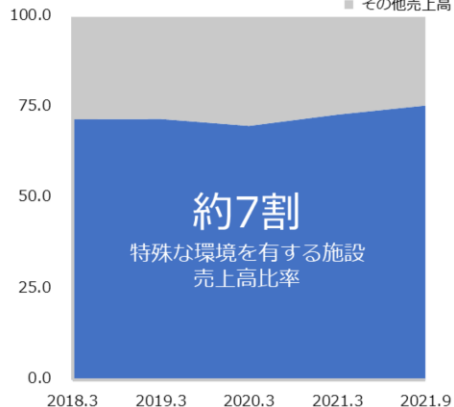
年間契約売上高比率が全体の約4割を占めており、安定性という強みがあります。

昨年からのコロナ禍では、スポットメンテナンスやリニューアル工事は小さくない影響を受けましたが、年間契約は安定的に推移しています。

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。

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いと考えています。

■ 特殊な環境を有する施設売上高比率 (%) ■ 特殊な環境を有する施設売上高 ■ その他売上高



※特殊な環境を有する施設は「病院及び研究施設」「製造工場等」「その他の特殊な施設」。

18

維持管理に
高度な技術力が必要



参入障壁が高い
スイッチングコストが高い

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。

例えば、このような**技術力**が必要です



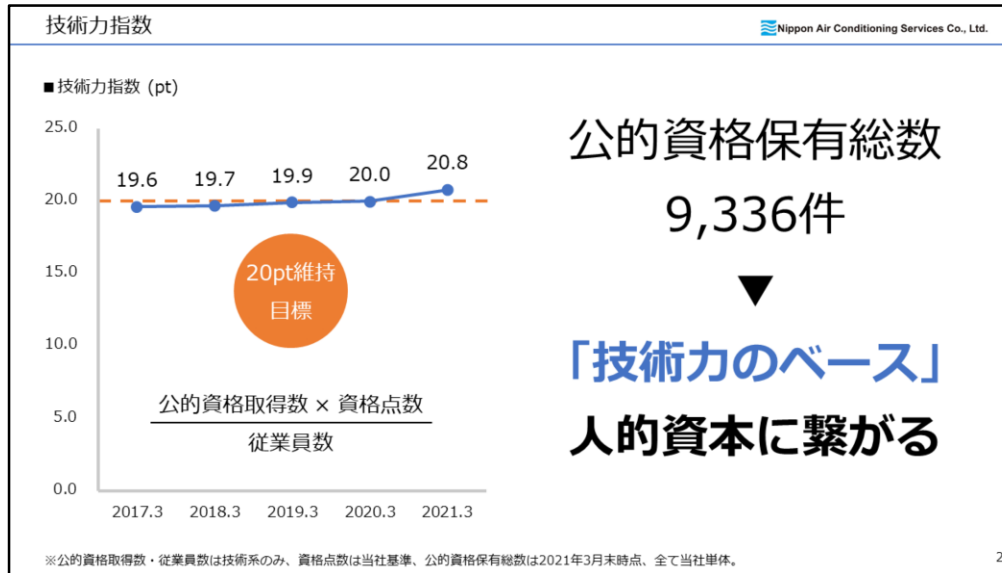
※写真は環境性能測定・診断、クリーン機器メンテナンス、環境衛生管理、高性能フィルタメンテナンス、作業環境測定、安全キャビネット性能点検・除染・滅菌・清掃、作業環境改善対策等。

19

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点数化して算出しています。

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、20pt以上の維持を中計での目標としています。

従業員の公的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。



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。

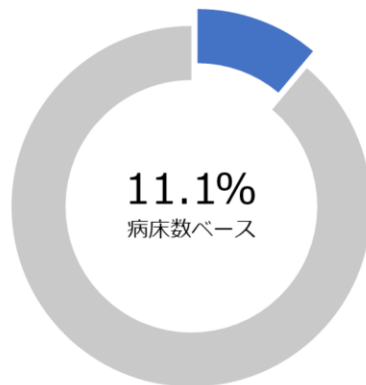
その場合、少し我慢してその部屋を使うか、別の部屋を使う等の代替が可能です。

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。

■ 600床以上の病院における受託割合 (%)



※受託割合は2021年3月末時点。

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
施設運営最適化

22

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11.1%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。

医薬品製造工場等の受注拡大を目指した
新たな切り口



バリデーション・トータルサポート



中長期的な展開を目指して、体制を構築中

※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

医薬品製造工場等の受注拡大を目指した新たな切り口として、バリデーション・トータルサポート事業の中長期的な展開を目指し、基盤づくりを進めているところです。

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たため、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。

要求される最適な環境を維持するためのサポートをワンストップで提供するため、2019年に「医薬施設管理部」を設置しました。

ただし、非常に高度な技術力が必要となるため、現在はバリデーション業務に対応できる技術者の育成を中心とした体制の構築を進めているところです。

カーボンニュートラル実現に向けて・・・
**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**



売電型から自家消費型が主流に

(株)日本空調北陸がPPAモデル等を活用し積極展開中

全国展開に向け、当社にてエネソリューション部を新設

※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。
※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。

24

当社グループでは、社会全体の価値向上に繋がるESGへの取り組みの一環として、子会社(株)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、自家消費目的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積極的に展開しております。

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。

今年の10月には、今後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。

エネソリューション部の役割

**企業への再生可能エネルギー「太陽光発電」の導入支援
省エネ・省コスト、環境改善等のソリューション提案**



主なターゲットは高圧受電且つ消費電力の多い製造工場等



**CO₂排出量やエネルギーコスト削減
突発的な停電時の電源確保(災害時のBCP対策)等**

25

エネソリューション部の役割としては、企業への再生可能エネルギーである太陽光発電システムの導入支援、省エネ・省コスト、環境改善等のソリューション提案を行うこととしています。

製造工場等をメインターゲットとして考えており、既存のお客様へのご提案や、新規顧客開拓のツールとしても活用していきたいと考えています。

I. 会社概要と強み	p.03-p.25
II. 業績ハイライト	p.26-p.39
III. 長期ビジョン達成に向けて	p.40-p.48

売上高：216億円(▲0.6%)

営業利益：9.1億円(▲12.9%)

最終利益：15億円(+154.3%)

※売上高・営業利益・最終利益(親会社株主に帰属する四半期純利益)は2022年3月期2Q実績。

27

2022年3月期第2四半期の業績は、売上高216億円（前年同期期比▲0.6%）、営業利益9.1億円（同▲12.9%）、最終利益15億円（同+154.3%）となり、最終利益を除いて前年同期比マイナスとなりました。

主軸のメンテナンスは順調に推移したものの、リニューアル工事が振るわずマイナスとなりました。

最終利益がプラスとなった理由は、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によるものです。

リニューアル工事減少及び新卒積極採用(104名)による人件費増加等により減収減益
最終利益は投資有価証券売却益(13億円)により増益

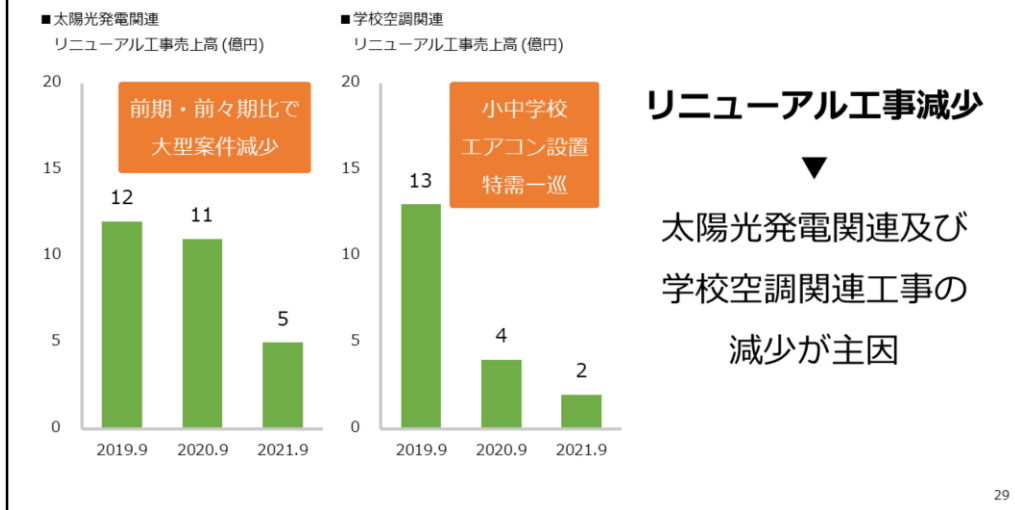
(億円、%)

連結 (累計期間)	2020年3月期2Q			2021年3月期2Q			2022年3月期2Q		
	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	235	100.0	+15.6	217	100.0	▲7.5	216	100.0	▲0.6
メンテナンスサービス売上高	155	66.0	+3.7	153	70.4	▲1.4	158	73.2	+3.4
リニューアル工事完成工事高	79	34.0	+48.8	64	29.6	▲19.3	57	26.8	▲10.2
売上総利益	45	19.2	+14.6	39	18.0	▲13.4	38	17.7	▲2.0
販売費及び一般管理費	28	12.3	+4.1	28	13.1	▲0.9	29	13.5	+2.1
営業利益	16	6.9	+39.9	10	4.8	▲35.5	9	4.2	▲12.9
経常利益	17	7.3	+38.2	11	5.1	▲35.4	9	4.6	▲10.5
親会社株主に帰属する当期純利益	10	4.6	+34.0	6	2.9	▲41.7	15	7.4	+154.3

28

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となっていますが、リニューアル工事の伸び悩みが見て取れます。

また、売上総利益も額・率ともに減少していますが、これには新卒を積極採用したことによる人件費増加等も影響していると分析しています。



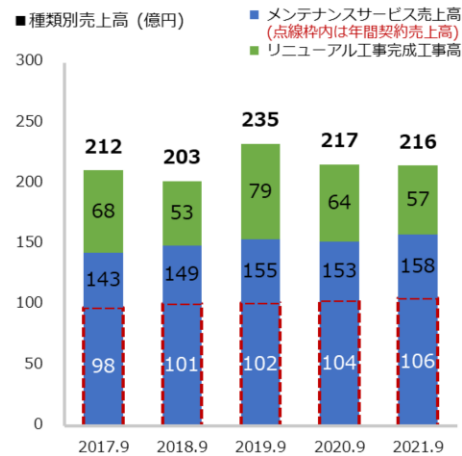
リニューアル工事の減少要因を分析すると、大型の工事案件が少なかったことが主な影響となっています。

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、今期はそれがなかったことが影響しています。

下期以降については、パネル供給不足等の不安要素はあるものの、受注環境は改善傾向です。

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、前期も一部同工事がありましたが、今期はそれがなくなりました。

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。



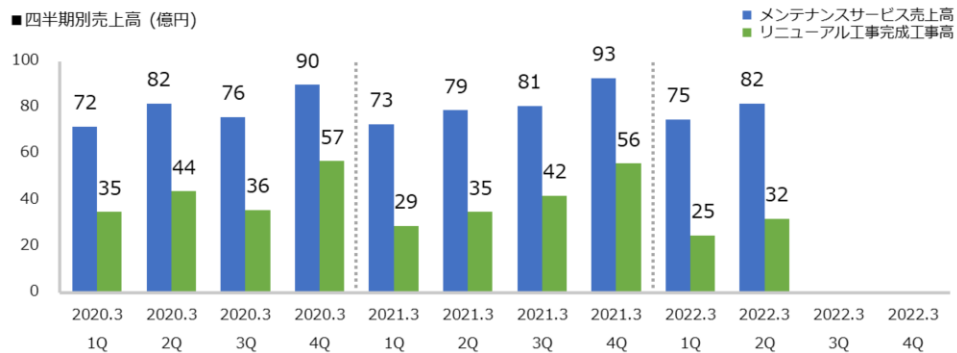
堅調なメンテと軟調な工事



年間契約はコロナ禍影響小
 スポットは病院等を中心に
 順調に推移したものの
 工事の大型案件少なく伸び悩む

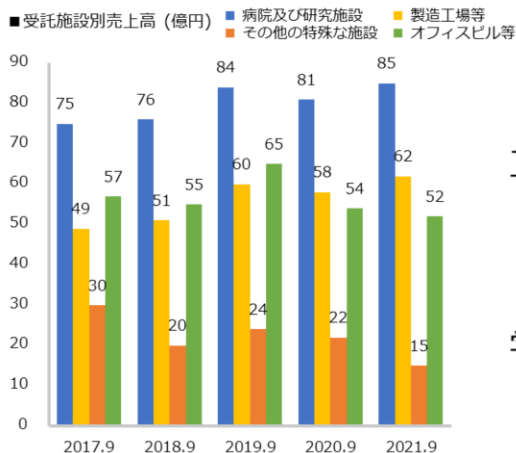
メンテナンスは、年間契約・スポットともに順調に推移しましたが、リニューアル工事の落ち込みをカバーできず、売上高全体としてはマイナスとなりました。

メンテは前期を上回るペースだが、工事の回復鈍い



31

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ていますが、リニューアル工事の回復が鈍い状況です。



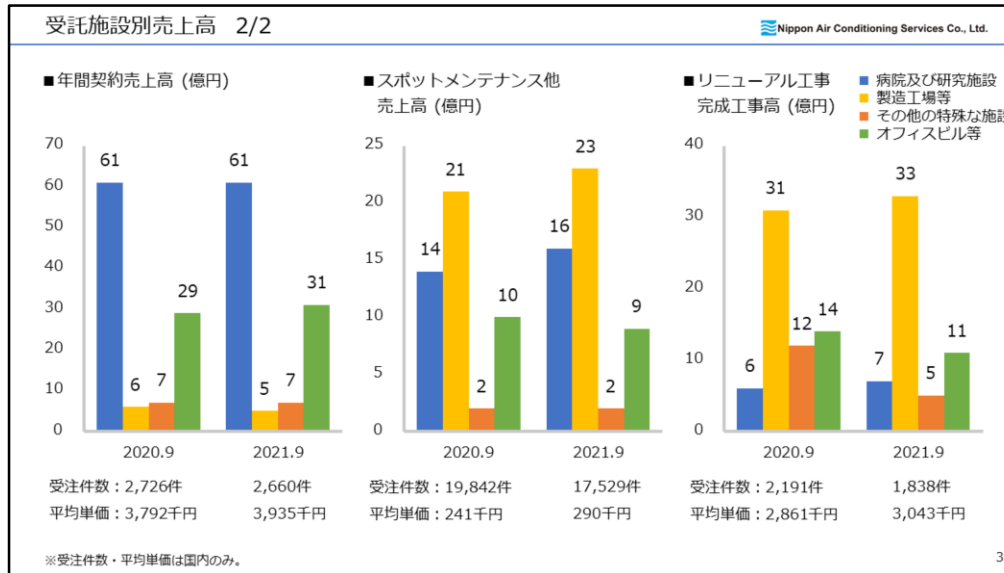
病院及び研究施設、
製造工場等はスポット及び
工事で着実に伸ばすも・・・

▼

太陽光発電関連伸び悩み
学校空調関連特需一巡の影響
カバーできず

受託施設別の売上高では、病院と工場が着実な伸びを見せております。

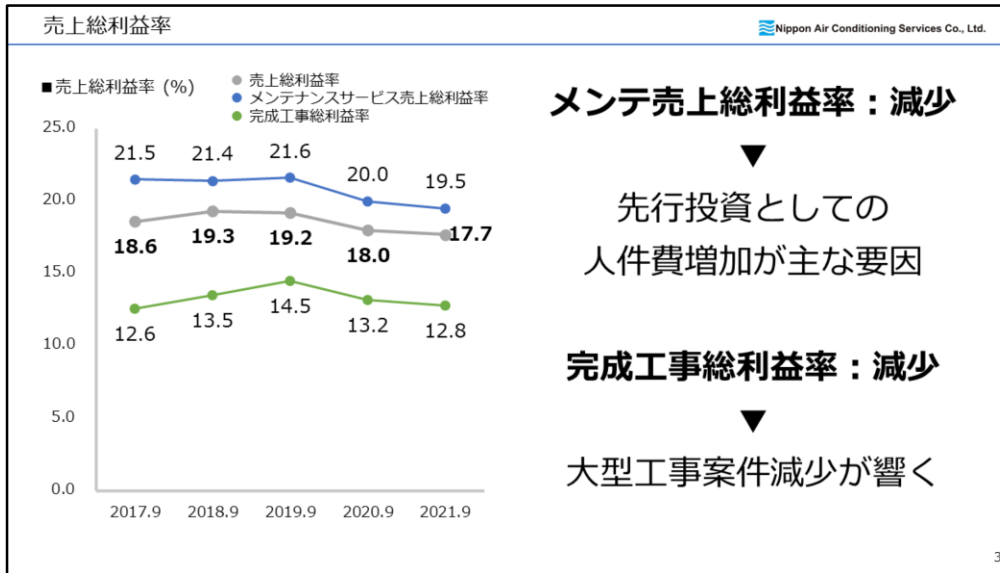
一方、その他の特殊な施設は太陽光発電関連の伸び悩み、オフィスビル等は学校空調関連特需一巡の影響でマイナスとなり、病院と工場のプラスでカバーするには至りませんでした。



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。

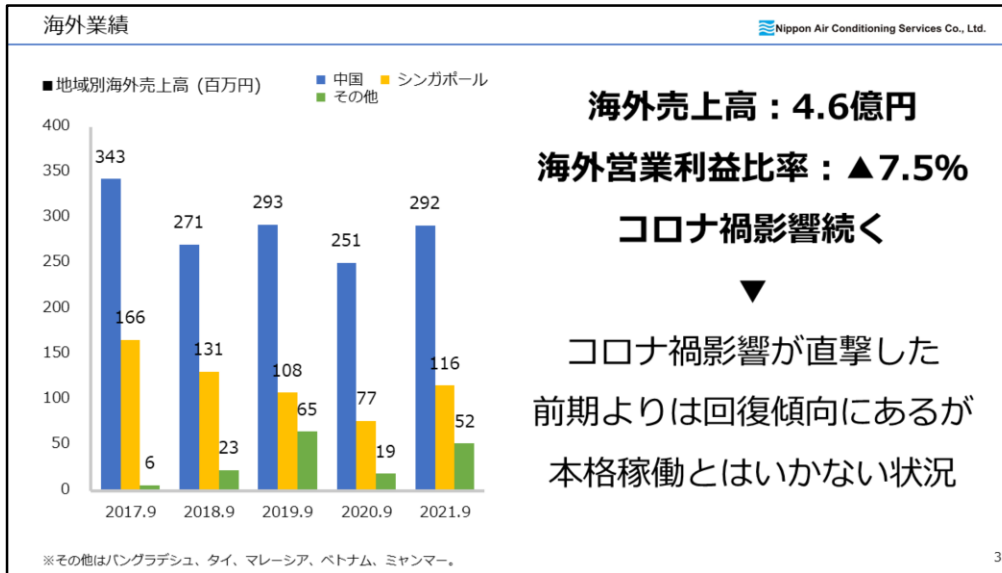
年間契約は安定、スポットメンテナンス他は病院と工場が成長を牽引しました。

リニューアル工事完成工事高も病院と工場が伸びたものの、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、学校空調関連特需一巡によるオフィスビル等の減少がマイナスの影響となりました。



メンテナンスサービス売上総利益率は、先行投資としての人件費増加が主な要因となり減少しました。

完成工事総利益率は、大型の工事案件が少なかったこともあり減少しました。



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、本格稼働及び業績向上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2Q		2022年3月期2Q	
	金額 (億円)	増減率 (%)	金額 (億円)	増減率 (%)
営業 キャッシュ・フロー	16	+137.8	17	+5.7
投資 キャッシュ・フロー	▲1	+45.1	11	+941.2
財務 キャッシュ・フロー	▲12	▲253.5	▲7	+37.5
現金及び現金同等物 増減額	2	+218.4	21	+862.0
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	58	▲15.4	83	+43.2

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

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2Q	
	金額 (億円)	増減率 (%)	金額 (億円)	増減率 (%)
流動資産	201	+2.9	194	▲3.7
固定資産	147	+9.9	138	▲6.1
資産合計	349	+5.7	332	▲4.7
有利子負債	12	▲29.4	12	▲1.4
その他負債	133	+3.8	113	▲15.0
負債合計	145	▲0.2	125	▲13.8
純資産合計	203	+10.4	207	+1.8
負債・純資産合計	349	+5.7	332	▲4.7

自己資本比率が上昇

57.4% ⇒ 61.2%



支払手形・工事未払金等

46億円 ⇒ 32億円

季節的要因による

流動負債減少

財政状態については、季節的要因による流動負債減少等を要因として、自己資本比率が上昇しました。

コロナ禍影響は前期より拡大しないと見込むものの
新卒積極採用による人件費増加等により増収減益

(億円、%)

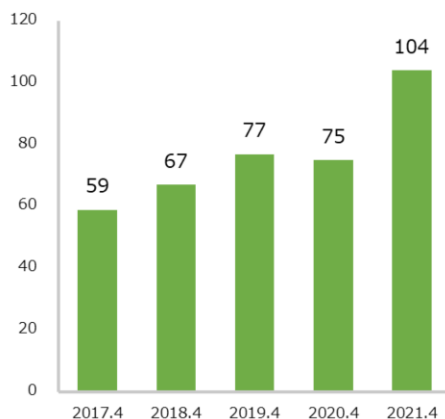
連結 (累計期間)	2020年3月期			2021年3月期			2022年3月期(予想)		
	金額	売上高 比率	増減率	金額	売上高 比率	増減率	金額	売上高 比率	増減率
売上高	496	100.0	+7.1	491	100.0	▲1.1	520	100.0	+5.8
メンテナンスサービス売上高	322	65.0	+1.0	328	66.7	+1.7	350	67.3	+6.7
リニューアル工事完成工事高	174	35.0	+20.7	163	33.3	▲6.1	170	32.7	+4.0
売上総利益	93	18.9	+9.6	91	18.5	▲2.7	92	17.7	+0.9
販売費及び一般管理費	62	12.6	+5.4	61	12.4	▲2.5	62	11.9	+1.5
営業利益	31	6.3	+19.4	30	6.1	▲3.2	30	5.8	▲0.3
経常利益	32	6.5	+18.0	31	6.4	▲2.3	31	6.0	▲1.4
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	29	5.6	+45.1

38

2022年3月期の予想について、コロナ禍の影響は前期より拡大しないと見込むものの、新卒を積極採用したこと等による人件費がかさむと予想し、増収減益としております。

なお、最終利益については、投資有価証券売却による特別利益発生を考慮し、増益修正しております。

■新卒採用人数 (名)



新卒採用人数：104名



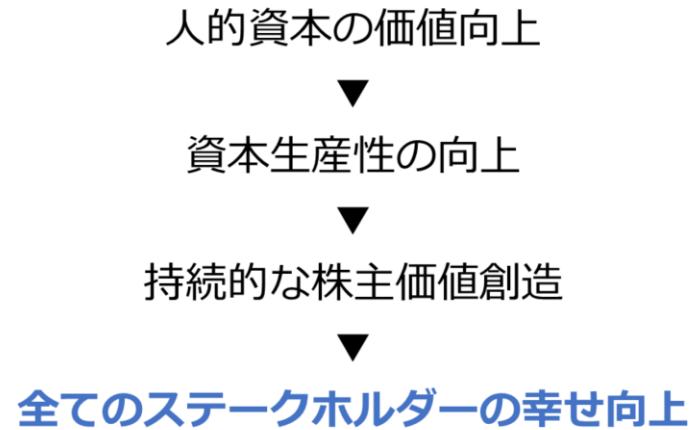
人的資本の価値向上を
目的とした先行投資

39

これは過去5年の新卒採用人数の推移ですが、今期は前期比+29名の採用数となりました。

短期的な業績へのプラスの寄与は見込めないものの、中長期的な目線で、当社の人的資本の価値向上に資する、重要な先行投資であると考えております。

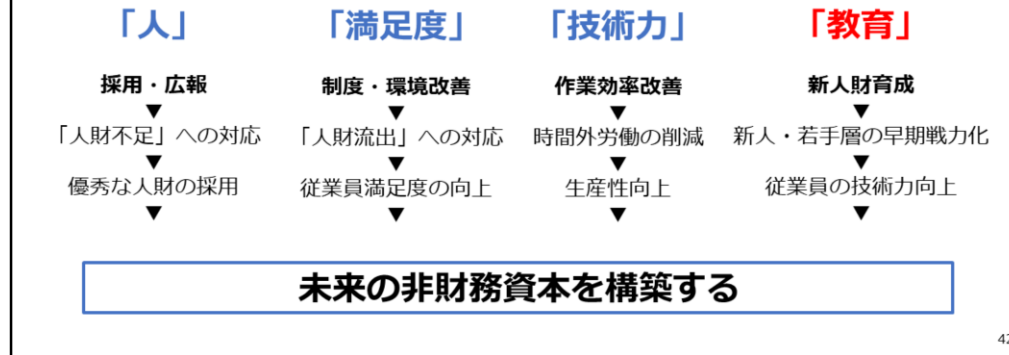
I. 会社概要と強み	p.03-p.25
II. 業績ハイライト	p.26-p.39
III. 長期ビジョン達成に向けて	p.40-p.48



長期ビジョン達成に向けての当社の考え方です。

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。

人的資本の価値向上を目指す 4つのプロジェクト

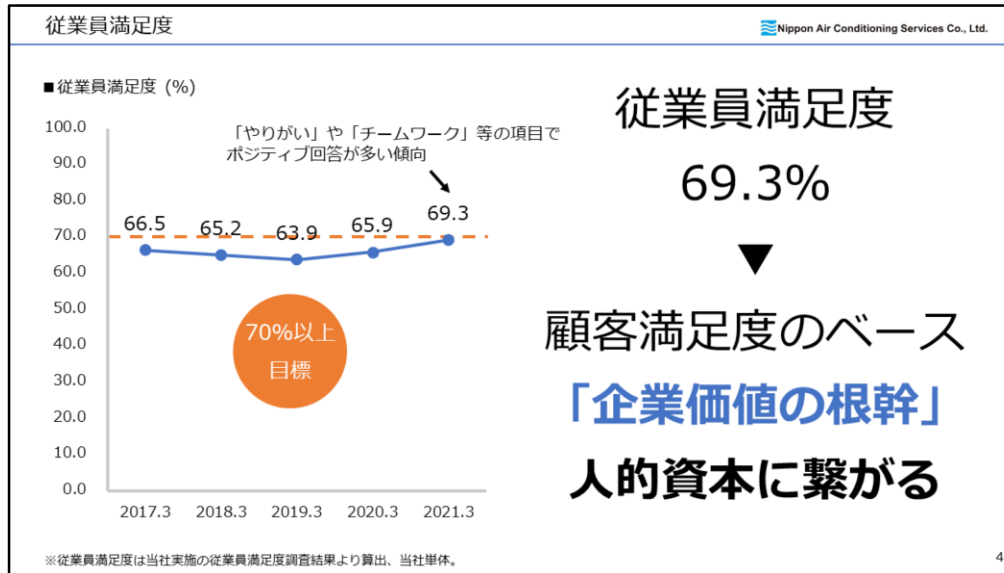


42

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、今期より「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。

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、2年連続で上昇しました。

満足度調査では、様々な項目でアンケートを実施しますが、直近では「やりがい」や「チームワーク」といった項目に対してポジティブな回答が多い傾向がありました。

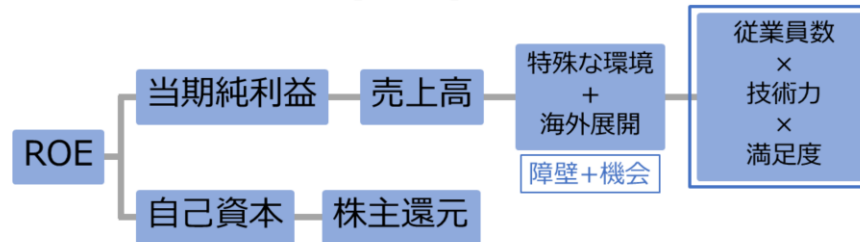
従業員満足度向上の施策を継続的に行い、中計最終年度では、満足度を70%以上にすることを目標としております。

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



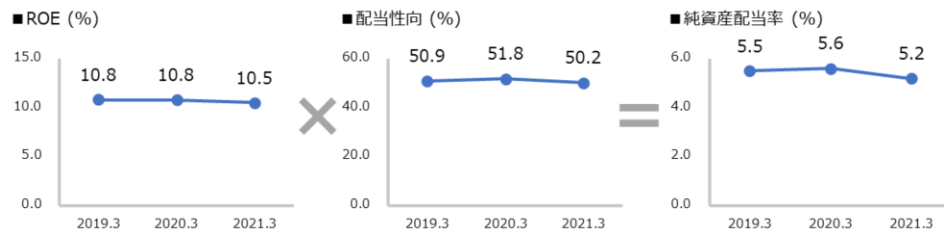
44

資本生産性向上のため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。

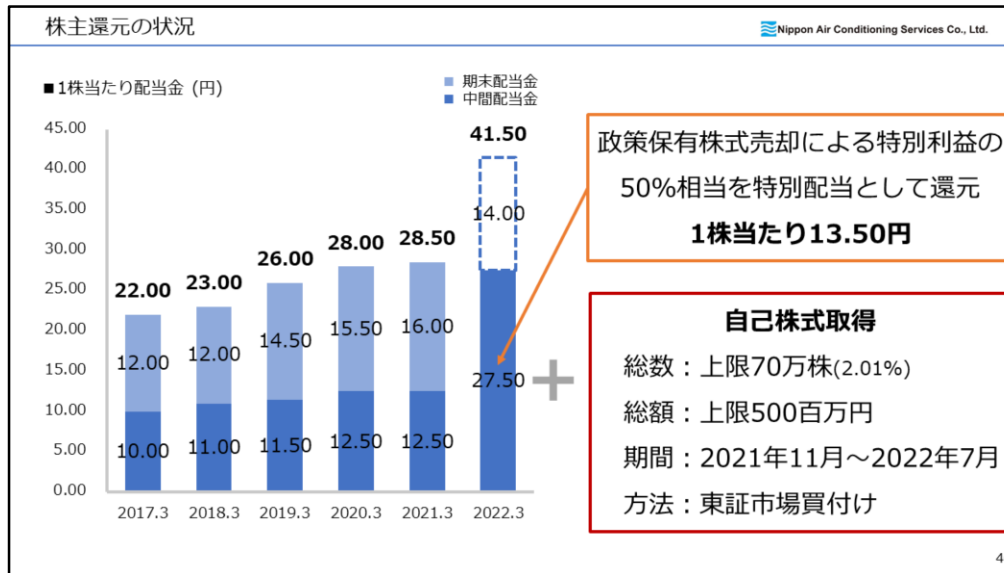
資本生産性を高めた上で
配当性向50%を維持する

▼
純資産配当率を意識した株主還元の実施



45

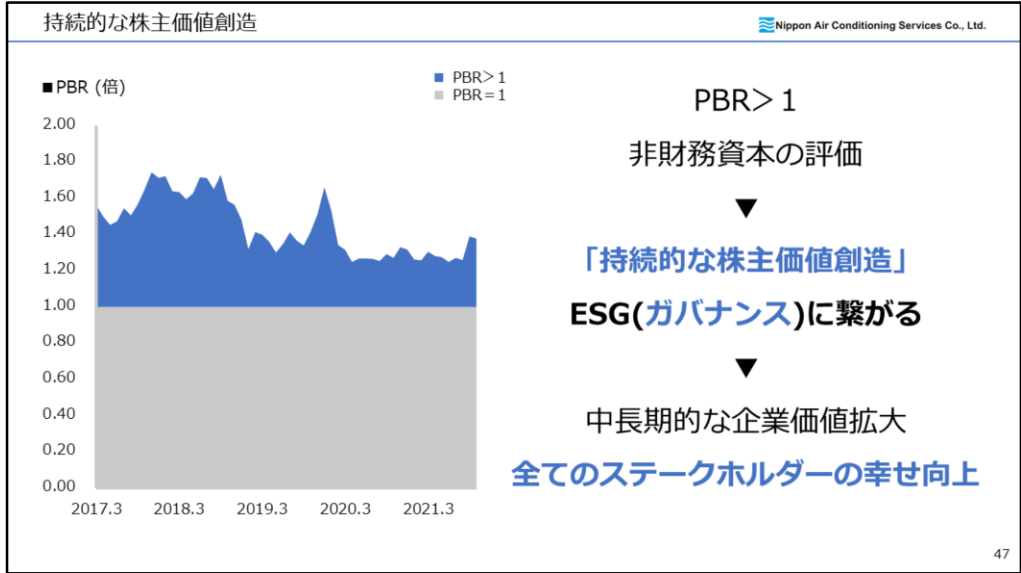
株主還元の考え方としては、資本生産性を高めた上で、配当性向50%を維持することで、純資産配当率を意識した株主還元の実施を進めていくこととしています。



2022年3月期の中間配当金は、特別配当13円50銭を含め27円50銭とさせていただき、通期では41円50銭とさせていただく予定であります。

また、昨年引き続き10月に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、来年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。

48

最後に、2019中期5カ年経営計画の最終目標です。

利益目標は達成しているものの、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。

以上で、2022年3月期第2四半期の決算説明を終了させていただきます。

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

