個人投資家向け会社説明会　ミーティングメモ

日本空調サービス株式会社（4658）

開催日：2026 年 9 月 19 日（土）
場　所：札幌ビューホテル大通公園　地下 2 階『ピアリッジホール』（北海道札幌市中央区）
説明者：執行役員経営企画部長　　北川　剛　氏

1. お詫びと今後の防止策

- 2026 年 7 月 31 日に開示しましたとおり、当社の特定事業所において保守点検用測定機器の第三者発行校正証明書等を改ざんして、お客さまに提出していたという不適切な行為が判明しました。
- 背景には担当者のタイトなスケジュールや業務過多による現場のプレッシャー、校正手続きを現場任せにしていたという管理体制の不備、人事の固定化、コンプライアンス教育の一部機能不全がありました。
- 当社を信頼し支援してくださっている個人投資家の皆さまをはじめ、顧客、取引先、すべてのステークホルダーに多大なご迷惑とご心配をおかけしておりますことについて、この場を借りてお詫び申し上げます。
- 今回の事態を極めて厳粛に受け止め、発覚後、グループ全社で横断調査を実施し、他拠点での改ざん行為が行われた事実はないことを確認しております。
- 再発防止策として、ダブルチェックの義務化、品質管理部による定期点検、人事ローテーションの導入検討、内部通報窓口の強化を進めています。
- 本件の当期業績への影響は軽微と認識しておりますが、社是「誠実こそすべての基本姿勢なり」に立ち返って信頼回復に努めます。

2. 会社概要

- 当社は愛知県名古屋市に本社を置く東証プライム上場企業で、建物設備のメンテナンス・維持管理、環境診断、ソリューション提案、リニューアル工事までをトータルで支援しています。
- 従業員は約 3,300 名弱で、そのうち 8 割が技術系の社員であり、これも当社の大きな特徴です。
- 当社は 1964 年の創業で、創業者は「海外進出」「株式上場」「全都道府県への進出」の 3 つを目標に掲げておりましたが、現在はこれらをすべて達成しています。
- 2024 年に「中期 5 カ年経営計画」を策定しましたが、2 年後に最終目標の一部を達成したため、2026 年度から新しい「中期 4 カ年経営計画」を策定し、成長スピードの加速を図っています。
- 事業は PM、FM、RAC（ラック）の 3 部門で構成されます。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

- PM は技術者が拠点から顧客施設へ出向いて点検・修理修繕を行う部門、FM は顧客施設に常駐して日常点検やトラブル対応を行う部門、RAC は PM・FM から派生する老朽設備のリニューアル工事や省エネ工事を行う部門です。3 部門をバランスよく手がける企業は、当社が探した限り他に見当たらないと自負しています。
- ビジネスモデルの最大の強みは、極めて高いストック性と安定性です。受託の 9 割以上が既存顧客からであり、長年培った技術力と顧客との信頼関係により、高いリピート率を誇っています。
- 売上高の約 35%は年間契約で、期首に売上が確保されています。この年間契約を軸に、スポットメンテナンスやリニューアル工事によって収益を積み上げてきました。
- 同業他社 3 社と比較すると、当社は売上高 692 億円、営業利益 47 億円、営業利益率 6.9%と他社に比べて高い利益率を誇ります。従業員の平均年間給与は 724 万円で、1 社にはやや劣るものの高い水準にあります。高い技術力とサービス品質が顧客から評価され、適正な価格で受注できていることが、高い利益率と従業員の処遇につながっています。

3．4 つの強み

- 当社の「4 つの強み」の 1 つ目は特殊な環境を有する施設への対応力です。高い清浄度が必要な病院・研究所、温湿度管理が重要な製薬工場、半導体や自動車・機械・食品飲料などの製造工場、さらに水族館、データセンター、ドーム、アリーナなどを受託しており、これらの売上高が 7 割を超えています。空調が止められない、患者さんに影響が出てしまう、品質を左右するといった理由で高度な技術とノウハウが求められており、参入障壁が非常に高い分野です。
- 2 つ目は高度な技術力です。技術研修制度が非常に充実しており、各拠点に研修設備を設けて技術教育を実施してきました。さらに 2025 年 4 月、名古屋市に技術・研修センターを設立しました。クリーンルーム、機械室、給排水衛生設備（トイレのモックアップ）、消防設備のモックアップなど現場環境を再現した実習設備を備えています。こうした施設を使って、新入社員が一人前になるまでの期間の短縮と、既存技術者の技術力強化・平準化を図り、他社との差別化につなげています。
- 3 つ目はメーカーフリーです。当社は独立系で、メーカーやゼネコン等の資本が入っておらず、しがらみがありません。大きな施設では複数メーカー・機種の設備が組み合わさっており、あるメーカーのエアコンが故障すれば、そのメーカーのサービスを呼び、隣の別メーカーの機械が故障すれば、また別のサービスを呼ぶことになり、設備管理者の手間が非常に大きいです。当社の技術者は全メーカー・全機種に対応できるため、顧客はワンストップで完結でき、手間が省けます。
- 4 つ目は全国・海外のサービスネットワークです。北海道から沖縄まで全都道府県に拠点を置き、海外は中国、ベトナム、タイ、シンガポールに拠点があります。バングラデシュとミャンマーは国内情勢により休眠中ですが、合計 100 拠点となります。全国・世

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択･投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

界で同一のサービス品質を提供でき、緊急対応も可能です。製造工場の設備担当者が異動した先でも、近くの拠点から同様の提案・メンテナンスが受けられます。

4. 今期業績予想と直近決算

- 前期（2026 年 3 月期）の売上高は 692 億円で、5 期連続の過去最高を更新しました。内訳はメンテナンスサービスが 416 億円（15 期連続の過去最高）、リニューアル工事が 275 億円（4 期連続の過去最高）です。年平均成長率は売上高全体で 9%、リニューアル工事で 13.2%です。
- 受託施設別では製造工場等が前年比＋11.6%の 220 億円、学校を含む一般ビル・オフィスビルが＋13.1%の 186 億円と大きく伸びました。設備投資の活況に伴う空調の更新工事、省エネ対策、猛暑に伴う冷房設備の増強ニーズを捉えた結果です。
- その他特殊施設にはデータセンターも含まれ、メンテナンス需要は稼働後に大きくなるため、増加傾向にあります。
- 海外では、中国は日系企業の生産・設備投資の減少で減収となりましたが、シンガポールは政府の省エネ政策（グリーンマーク）を追い風に大型省エネ工事を継続受注して増収、ベトナムは日系工場の暑さ対策・作業環境改善工事で増収となりました。
- 今期（2027 年 3 月期）第 1 四半期は売上高 150 億円、営業利益 12.2 億円（前年比＋45.8%）、四半期純利益 8.1 億円（＋53.8%）と、昨年度をさらに大幅に上回る極めて好調なスタートとなりました。
- 今期の通期予想は売上高 740 億円、営業利益 53 億円（前年比＋11.4%）、当期純利益 39 億円（＋5.5%）で、増収増益・過去最高益の更新を目指します。年度初めは中東情勢の不安定さなど先行き不透明感がありましたが、物価上昇が続く中で顧客ニーズを捉えた省エネ・省コスト提案を進めています。

5. 2026 中期 4 カ年経営計画

- 2024 年に発表した 5 カ年計画の 2 年目（前年度）に、営業利益・当期純利益が最終年度目標を超えたため、目標を大幅に引き上げ、2030 年 3 月期を最終年度とする「2026 中期 4 カ年経営計画」を策定しました。
- 最終年度の目標は売上高 900 億円、営業利益 72 億円（営業利益率 8%）です。
- 本計画の根幹にある企業理念体系 PMVV（2024 年の中計から採用）です。パーパスは「お客さまの事業活動のサステナビリティに寄与し、社会全体の価値向上を図る」で、従業員・顧客・株主等すべてのステークホルダーの幸せ向上を目指します。
- 中計の目標を達成するための 3 つの大きな主要課題があります。
- 1 つ目は、われわれの最大の財産である従業員への投資です。営業利益率の改善を前提に、従業員の給与について年平均 5%程度の引き上げを実施してきました。2023 年度は 6.8%、2024 年度 6.5%、2025 年度 5.7%、今年度 5.2%と継続して実施しています。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択･投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

- エンゲージメントスコア 75 ポイント以上（自社基準）の実現も図りたいと考えています。エンゲージメントスコアとは会社の進むべき道を従業員が理解し、貢献意識を持って主体的に参加しているかを測る指標で、高まると帰属意識が高まり、顧客への提案の数や精度の向上を通じて業績に反映されます。
- 従業員数の年 100 名増も計画しています。メンテナンスサービスは AI に代替されにくく、しっかりと技術を持った人がお客さまのところへ出向いて部品交換や提案をしていくことが大事であると認識しています。技術者の確保が事業拡大に不可欠です。
- 女性社員比率の 12.6%から 17%への引き上げも掲げました。病院などの施設では女性が不可欠な現場業務が多く、その他、ソリューション提案部門や研究部門でも女性が活躍しています。
- 2 つ目は総合技術力の再構築です。年間契約・スポット契約・リニューアル工事の売上総利益率を毎年 0.5～1%pt 改善します。
- 公的資格保有状況を指数化した「コア技術力指数」の CAGR3%以上の実現を目指します。
- 業務をする上で必要な公的資格がないと作業できない場面が多く、資格取得を推奨しています。昨年度の実績はマイナスとなっていますが、多くの資格を持つベテランが定年退職する一方、資格未取得の新入社員の入社により資格保有者が減少したことが要因です。
- 海外売上高は現在の 25 億円から 45 億円へ持っていきたいと考えています。
- 3 つ目は資本政策の策定・実行です。営業利益率 8%への向上、政策保有株式の縮減（中計期間で純資産比率 15%以下を目指す）、ROE15%の実現を 2030 年 3 月期に向けて目指していますが、できる限り早期の達成を目指します。
- 今後、政策保有株式の売却で得た資金は成長投資に振り向ける方向ですが、そうした投資がない場合は株主還元につなげていきたいと考えています。
- 中期経営計画のキャッチフレーズは「いき、続けるために。やるべきことをやる。」で、「いき」には生命、活力、息などの意味を込め、「本業の競争優位性を高め、お客さまの事業活動のサステナビリティに寄与する」ことを目標としています。

6. 株主還元

- 株主還元は本業の持続的な成長による利益拡大をベースに、「安定的で持続可能な利益還元」を基本方針としています。
- 累進的な配当と連結配当性向 50%を掲げていますが、連結配当性向 50%は 2016 年以降継続しています。また、2030 年 3 月期に向けて ROE15%、純資産配当率（DOE）7.5%を掲げています。
- 高い配当性向に加え、株主資本に対する還元指標である DOE に高い目標を掲げることで、業績変動にかかわらず安定的で魅力的な還元を続けます。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

・ スライドの株価は 9 月 3 日時点で、前日（9 月 18 日）終値 1,652 円、時価総額約 590 億円。1 株当たり配当金は 57 円で、配当利回りは約 3.6～5.2%の高水準を維持、株主総利回りは TOPIX を大幅に上回ります。
・ 配当性向は 20 年以上の実績を示しており、長期間 50%程度を維持しています。2022 年 3 月期は政策保有株式の売却益を原資に特別還元を実施し、翌年は若干の減配となりましたが、それを除くと業績に合わせた累進配当を継続しています。
・ 株主優待は 2025 年度に導入しました。毎年 9 月末の基準日に単元株 100 株以上を保有する株主さまに QUO カード 1,000 円分を贈呈します。個人投資家の皆さまから長期保有者への特典や保有株数に応じた優待の要望が多く、今後検討していきたいと考えています。

7. 本日のまとめ

・ 愛知県名古屋市に本社を置く東証プライム上場企業で、建物設備のメンテナンスから環境診断、ソリューション提案、リニューアル工事までを一貫して手がけています。
・ 受注の 9 割以上が既存顧客からで、年間契約を基盤とした高いストック性と安定性を持ちます。
・ 強みは病院や研究所、製造工場、データセンターなど高度な技術が求められる特殊施設への対応力、高度な技術教育、メーカーに縛られない独立系企業としてのワンストップ対応、全国・海外 100 拠点に及ぶサービスネットワークです。
・ 2030 年 3 月期を最終年度とする「2026 中期 4 カ年経営計画」では、売上高 900 億円、営業利益 72 億円を目標に掲げています。
・ 本日の目的は日本空調サービスの名前と事業を認知していただくことです。将来的には多くのステークホルダーから「株主になってよかった」といわれる企業を目指します。今後も温かいご支援・ご期待をお願いします。

8. 質疑応答

Q1. 株主優待制度を導入した狙いと、個人株主の拡大への期待を教えてください。また、配当性向 50%程度を目安とする株主還元方針を含め、今後の考え方を教えてください。

A1. 個人投資家を増やしたいという狙いもあり、2025 年度に株主優待制度を導入しました。長く応援してくださる個人投資家も多く、安定株主として理解しています。ただし優待だけでは納得していただけないと考えており、最も重要なのは、やはり配当です。配当性向 50%を維持しつつ、インカムゲインとして還元していくことを基本方針として、今後も個人株主を増やしていきたいと考えています。

Q2. 収益性や資本効率の向上に取り組まれている一方で、株価を、どのように認識されていますか。また、企業価値向上に向けた施策があれば教えてください。

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択･投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

A2. 株価は市場が判断するものと認識しています。機関投資家からは割安との声をいただく一方、取引高が少ないとの指摘もあり、その向上に努めてまいります。TOPIX への組み入れも目指していましたが、今回は浮動株時価総額が不足していました。目安は 2,000 円超～2,100 円という想定でしたので、そこも目指しながら株価を上げていきたいと考えています。

Q3. 人的資本を重要な経営資源と位置付けていますが、人材の採用・育成、技術の伝承に向けた取り組みを教えてください。

A3. 従業員は当社の財産であり、最も投資すべき対象です。ただ、建設業を含め人が集まりにくい状況は変わらず、新卒・中途採用を強化しています。以前は理系大卒中心でしたが、現在の入社者は文系が 6 割、理系が 4 割程度です。技術・研修センターと研修制度により、未経験でも 1 から技術を身につけられるため、文系の学生からも応募が来ています。技術継承も同センターを活用し、技術を持つ社員に「マスター」「シニアマスター」の称号を与え、若手への研修を担ってもらっています。

Q4. 「2026 中期 4 カ年経営計画」について、どの分野が最も成長を見込めますか。また、企業価値向上に向けた第一の取り組みは何ですか。

A4. 最終年度 900 億円の内訳では設備工事が非常に伸びています。その拡大には安定基盤である保守メンテナンスが重要であり、成長率が高いのはリニューアル工事です。今後は構成比が変わりつつ、設備工事の売上・利益が伸びると見ています。顧客別では、以前は病院が伸びていましたが、現在は日本経済を牽引する大手企業の製造工場の割合が増えてきています。

Q5. データセンターの開設が国内外で増加する見込みですが、今後戦略的に取引を増やす計画はありますか。

A5. 全国、特に北海道でデータセンターの建設・稼働が進んでおり、当社にも引き合いがあります。現状は機器の新設・設置工事等で一部入っている程度で、メインはこれからです。建物の完成から約 2 年後にメンテナンスが始まるため、その後が本番と見ています。ただし、リスク分散のため、あらゆる分野に注力しており、データセンターのために何かを切り捨てることはありません。

Q6. 海外グループ会社はアジアにありますが、他の国・地域へ展開する予定はありますか。

A6. 私自身、2016 年から 2022 年までシンガポールに駐在し海外の社長を務めたため、海外を伸ばしたい思いは強くあります。しかし、海外全社が黒字化しているわけではなく、まず各拠点で安定的に稼げる基盤を築いてから、次のステップに進みたいと考えています。ヨーロッパなどでエアコンが注目されているという話は聞いており、声もかかっ

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

ていますが、人材をどこに割くかを考えると、現在は軌道に乗って稼働している国に集中している状況です。

Q7. ヨーロッパへの進出は視野に入っていますか。また、技術系外国人の採用状況はいかがですか。

A7. 東南アジアで活動する社員がおり、国内も活況なため、まずは技術者を増やして基盤を固めることを優先し、現時点でヨーロッパ進出は考えていません。ただ、将来的には可能性があります。いろいろな地域から共同での展開を打診されていますが、現在は体制づくりを優先しています。外国人については日本の大学を卒業した方が入社しており、今後のことは派遣会社等とも協議しています。インドには日本語と技術を教える学校を含む派遣会社もあります。サービスエンジニアとして顧客と接するためには言葉も必要なため、その教育を含めた体制を整えていきます。

Q8. 空調の新製品が発売された場合、全技術者が取り扱えるようになるまで、どのくらいの期間がかかりますか。

A8. 期間を申し上げるのは難しいのですが、当社は大きく成長する前に各メーカーのサービスを手がけて技術を蓄えた会社であり、メーカーからの技術提供もすべて受けられます。保守契約のうち一部をメーカーにお願いするケースもあり、双方にとって Win-Win の関係です。新しい情報をメーカーから入手し、技術・研修センターも活用して研修を実施しています。空調設備の基本構造はあまり変わらないため、基礎技術をしっかり学んだ社員であれば、あらゆるメーカーに対応が可能で、基礎教育の徹底に力を入れています。

以上

大和インベスター・リレーションズ㈱（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations