



2026年5月13日

各位

会社名 日本空調サービス株式会社
代表者名 代表取締役社長 依藤 敏明
(コード： 4658、東証プライム・名証プレミア)
問合せ先 執行役員経営企画部長 北川 剛
(TEL. 052-773-2875)

「2026 中期 4 ヶ年経営計画」の策定に関するお知らせ (2027 年 3 月期～2030 年 3 月期)

当社は、2025 年 3 月期を初年度とする「2024 中期 5 ヶ年経営計画」を策定し現在遂行中ですが、2 年目にあたる 2026 年 3 月期において数値目標の一部が達成されたことから、その内容を見直すとともに、2030 年 3 月期を加えた「2026 中期 4 ヶ年経営計画」を新たに策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 「2024 中期 5 ヶ年経営計画」の進捗

(1)数値目標の達成状況

(百万円)

	2026 年 3 月期 連結 (実績)	2029 年 3 月期 連結 (目標)	達成状況
売上高	69,245	74,000	93.6%
営業利益	4,758	4,300	110.7%
経常利益	5,108	4,500	113.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,696	3,200	115.5%

(2)目標との差異の理由

コロナ禍以降、特に製造工場等を中心に働く環境の改善を目的とした暑熱対策需要の拡大、省エネや省コスト等に関する顕在及び潜在ニーズの高い状況が継続しています。加えて、お客様の設備投資需要に対して供給サイドが不足している状況が継続していることから、高品質サービスの提供を前提とした適正価格での受注が奏功しており、「2024 中期 5 ヶ年経営計画」の 2 年目にあたる 2026 年 3 月期において、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益が最終年度 (2029 年 3 月期) の目標数値を上回る結果となりました。

(3)現状に対する課題認識

人的資本経営の推進に伴い人件費等が増加しているものの、それ以上の売上単価上昇により利益額・率ともに改善しています。しかし、前述のとおり外部環境の好転に依拠するところが大きく、これに依存しない強固な収益基盤の構築が急務であると認識しています。

2. 「2026 中期 4 ヶ年経営計画」の策定目的

当社グループは、「お客様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」ことがパーパス（存在意義）であると認識しており、「サステナブルな全てのステークホルダーの幸せ向上」を長期ビジョン（ありたい姿）としています。その長期ビジョンを実現させるために、経営理念である「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」をミッション（果たすべき使命）とした事業活動を展開することで、社会的価値の創造に努めております。そして、その結果として経済的価値が創造されるという考えを経営の基本方針としております。

本計画は、当社グループが長期ビジョンを実現させる上でのバリュー（行動指針）として策定しており、本計画を着実に遂行することで企業価値の拡大を推進してまいります。

3. 経営戦略

当社グループは、パーパスである「お客様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」について、「いき、続けるために。」という言葉で表現しております。この「いき」には「息」「生き」「活き」等の意味が含まれております。建物設備メンテナンスを通じて、お客様の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ことで、人々の「生きる（活きる）」を支えるという「目指すべき方向」を堅持し、企業価値の拡大を推進してまいります。その源泉となる人的資本の価値向上こそが最重要経営戦略であり、従業員への還元拡充とパフォーマンスの継続的改善という好循環を加速させることで、「サステナブルな全てのステークホルダーの幸せ向上」の実現を目指します。

経営戦略の遂行においては、以下に掲げる「対処すべき課題」に取り組むとともに、その目的と手段を間違えることなく、企業価値の拡大に資する成長戦略（本業の競争優位性の強化）に注力し、中長期的な視点の経営を行うためのコーポレート・ガバナンスの充実を進めてまいります。また、「何事にも誠実であることを基本姿勢とし、よりよい結果を目指す努力を惜しまず、あらゆるステークホルダーと納得いくまで対話を行い、最後まで成し遂げる信念をもって実現させる」という当社グループが正しいと考えるあり方をもとに、フェアにやるという企業風土の醸成を一層推進するためのコンプライアンスを充実させてまいります。

これらの取り組みを中心として、本業の競争優位性を高めるために「やるべきことをやる。」ことで、業界におけるポジションを一層高め、「建物設備メンテナンス業界のリーダー」として、企業価値拡大に資する当社グループ独自のビジネスモデルの構築を進めてまいります。

【対処すべき課題】

(1) 人的資本の強化：エンゲージメントとリクルーティングの拡充による人的資本の強化

① 本業の競争優位性の強化を示す営業利益率の継続的な改善を前提とした、最重要ステークホルダーである従業員に対する処遇の改善

KPI: 継続的な営業利益率の改善を前提とした平均 5 % 程度の給与水準の引き上げの実現 (2026 年 3 月期実績：平均 5.7%)
--

※給与水準：全正社員を対象とした定期昇給を含む数値。

②最大の財産である従業員のパフォーマンスを最大化させるエンゲージメントの向上

KPI：エンゲージメントスコア 75pt 以上の実現
(2026 年 3 月期実績：72.6pt)

※エンゲージメントスコア：エンゲージメント（組織や仕事に対し貢献意識を持ち、主体的に参加しているか）の計測を目的とした数値。

③企業価値を生み出す源泉となる従業員数の増加

KPI：従業員純増数+100 名／年の実現
(2026 年 3 月期実績：+69 名)

④企業価値拡大の加速に不可欠な女性社員数の増加

KPI：正社員における女性社員比率 17%の実現
(2026 年 3 月期実績：12.6%)

(2)総合技術力の再構築：現場対応能力、管理能力、提案能力、交渉能力、事務処理能力等、総合的な技術力の再構築

①本業である年間契約、スポット契約、リニューアル工事の売上総利益率の改善

KPI：売上総利益率（年間契約+0.5%pt／年、スポット契約+1.0%pt／年、リニューアル工事+1.0%pt／年）の改善
(2026 年 3 月期実績：年間契約 20.3%、スポット契約 26.2%、リニューアル工事 19.6%)

②高品質サービスの中核となる従業員の技術力を向上させるためのコア技術力指数の向上

KPI：コア技術力指数 CAGR 3 %以上の実現
(2026 年 3 月期：-1.4%)

※コア技術力指数：中長期的に本業を成長させる上で重要な位置付けとなる公的資格にて算出（技術系公的資格取得数×資格点数÷技術系従業員数）する数値。

③特殊な環境を有する施設を中心とした、事業活動のサステナビリティ向上（環境改善や省エネ等による）を目指すお客様への傾注

KPI：特殊な環境を有する施設と一般的な施設の売上高比率 7：3 程度の維持
(2026 年 3 月期実績：特殊な環境を有する施設売上高比率 73.1%)

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

④将来の収益基盤としての役割を担う海外事業の拡充

KPI：海外売上高 45 億円、海外営業利益 2.25 億円の實現
(2026 年 3 月期実績：海外売上高 25.0 億円、海外営業利益-0.03 億円)

※海外売上高及び海外営業利益：単純合算数値。

(3)資本政策の策定と実行：企業価値の最大化を目指す複合的なマネジメントの推進

①長期ビジョンを達成するための利益水準の引き上げ

KPI：営業利益率8%の実現
(2026年3月期実績：6.9%)

②資本効率向上を目的とした投資有価証券の縮減

KPI：投資有価証券の純資産比率15%以下の実現
(2026年3月期実績：32.2%、投資有価証券9,967百万円、純資産30,940百万円)

③正のエクイティ・スプレッドの拡大を目指す資本生産性の改善

KPI：ROE15%の実現
(2026年3月期実績：13.1%)

④積極的かつサステナブルな株主還元の実施

KPI：累進的な配当を前提とした配当性向50%、DOE7.5%、従業員持株会加入率60%
の実現
(2026年3月期実績：配当性向50.6%、DOE6.6%、従業員持株会加入率37.8%)

※投資有価証券の売却益が発生した場合には、当該利益も含めたEPSを基に株主還元を実施いたします。

※【対処すべき課題】の(1)①②、(2)②のKPIは当社単体の数値目標となります。

4. 数値目標

当社グループは、長期ビジョン達成に向けた企業価値の拡大に資する成長戦略（本業の競争優位性の強化）に最大限注力してまいります。良質なサービスを適正な価格で提供できる人的資本の価値向上を加速させ、本業による持続的な成長を実現することで、結果として資本生産性及び全てのステークホルダーへの還元も拡充できるものと考えております。

本業による持続的な成長を確認する指標として、売上高の持続的な成長を前提とした営業利益率8%の実現を目標としております。また、資本効率を意識した経営の指標として、投資家との対話等から想定される8%程度の株主資本コストを大幅に上回る15%のROEの実現を目標とし、利益を追求した結果としての持続的な正のエクイティ・スプレッドの創出に努めてまいります。

(百万円)

	2026年3月期 連結（実績）	2027年3月期 連結（予想）	2030年3月期 連結（目標）
売上高	69,245	74,000	90,000
営業利益	4,758	5,300	7,200
経常利益	5,108	5,600	7,600
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,696	3,900	5,300

5. 利益配分に関する基本方針

当社グループは、本業の持続的な成長による利益拡大を前提とした、株主の皆様に対する利益還元を重視しております。また、安定的な利益還元を重要な経営課題のひとつと認識しており、経営基盤の強化に向けた内部留保の充実を勘案しつつ、利益配分を決定することとしております。

前述の認識に基づき、株主の皆様への安定した利益還元の実現を目的として、累進的な配当を実施してまいります。それと同時に、連結配当性向を 50%とする基本方針を継続し、ROE 15%の目標と併せることで、DOE 7.5%を目標とした株主の皆様への持続的な利益還元を実現させてまいります。

また、企業価値の拡大に資する成長投資の機会を模索しつつも、正のエクイティ・スプレッドの拡大に寄与する投資機会が見込めない場合には、経営基盤の安定性を損なわないレベル（自己資本比率 50~60%程度）において、自己株式取得等による資本構成の適正化に努めます。

なお、株主還元を広義の従業員への還元と位置付け、従業員がその恩恵を最大限に享受できる仕組みとして機能する従業員持株会への加入促進を図り、エンゲージメントの更なる向上、人的資本の価値向上の加速、企業価値の拡大という好循環を目指してまいります。

※本資料に記載の内容は、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。

以 上