



# 2025年3月期 決算説明

株式会社アール・エス・シー  
(東証スタンダード 4664)



01

**2025年3月期決算の概要**

02

2026年3月期の業績見通しと株主還元

03

中期経営計画の進捗と具体的な取り組み

# 2025年3月期 連結業績ハイライト

01

## 業績

	【売上高】	【営業利益】
期初予想比	+9.2%	+98.1%
前年比	+9.2%	+6.0%

大型周年イベントの受注により利益が大幅に伸長

02

## 増配

【中間配当金】	【期末配当金】
+2円	+7円

期初予想比で中間配当2円、期末配当7円の増配  
年間配当は1株当たり24円を決定

03

## 警備DX化の進展

【技術力の強化】  
**サンシャインシティ°リンクホテルにて警備DX  
を取り入れた警備業務を開始**

サンシャインシティの各エリアにAI警備システム  
『AI Security asilla』の導入を実現

04

## 経営基盤の強化

【投資戦略】  
**清掃専門会社(クリーンフォース)のグルー  
プインによる清掃品質の向上**

2025年1月31日 クリーンフォースの全株式取得 (M&A)

# 連結 損益計算書

2024年3月期の臨時業務受注が好調であったグループ会社友和商工の工事業務の反動および官公庁大型長期案件の契約満了等による売上約10億円の減少に対し、警備・清掃部門等の建物総合サービスでの新規業務の開始や人材サービスにおける大型周年イベント業務の受託により増収増益を確保することができました。その結果、売上・利益ともに期初予想を上回ることができました。

## 損益計算書

単位：百万円

	24/3期 ※		25/3期 期初予想		25/3期		前年 同期比		期初 予想比	
		構成比		構成比		構成比		増減率		増減率
売上高	8,097		8,103		8,845		+748	+9.2%	+742	+9.2%
売上原価	6,616	81.7%	—	—	7,325	82.8%	+708	+10.7%	—	—
売上総利益	1,481	18.3%	—	—	1,520	17.2%	+40	+2.7%	—	—
販売管理費	1,197	14.8%	—	—	1,219	13.8%	+23	+1.9%	—	—
営業利益	284	3.5%	152	1.9%	301	3.4%	+17	+6.0%	+149	+98.0%
経常利益	300	3.7%	152	1.9%	310	3.5%	+10	+3.4%	+158	+103.9%
当期利益	245	3.0%	79	1.0%	187	2.1%	△58	△23.6%	+108	+136.7%

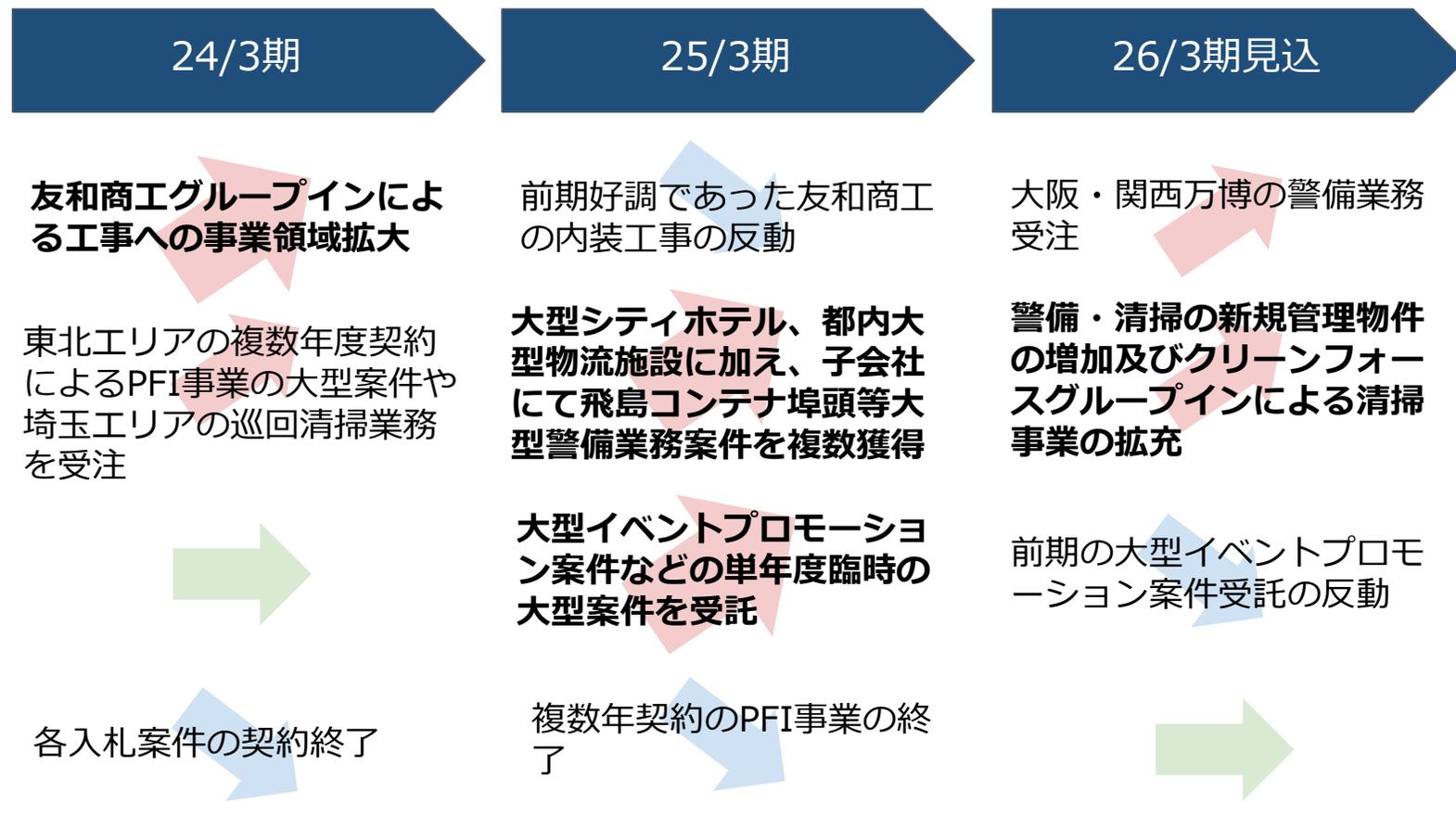
※ 24/3期は投資有価証券売却益71,461千円の特別利益を計上

# セグメントごとの事業進捗

当社グループの主力事業である**建物総合サービスの年間契約案件は、その売上を着実に伸ばしております**。一方で利益率の高い臨時契約案件は各年度での変動はあるものの、総じてトップラインや利益の向上に貢献しております。加えて業務DX化と併せた新規提案の受注も業績に寄与しております。

単位：百万円

サービス	24/3期	25/3期	増減	臨時
	建物総合サービス	7,179	6,879	△300
サービス	24/3期	25/3期	増減	臨時
	人材	918	1,966	+1,048



# 連結 貸借対照表

## 貸借対照表

単位：百万円

	24/3期	25/3期	増 減	主な増減要因
現金・預金	1,934	1,767	△ 167	長期借入金の返済
受取手形及び売掛金	925	1,111	186	
その他の資産	1,342	1,282	△ 60	
資産合計	4,201	4,160	△ 41	
買掛金	360	391	31	
短期・長期借入金	447	381	△ 66	借入金の返済
その他の負債	1,337	1,210	△ 127	退職給付に係る負債、未払法人税等の減少
負債合計	2,144	1,982	△ 162	
資本金	302	302	0	
資本剰余金	245	246	1	
利益剰余金	1,452	1,581	129	
自己株式	△ 13	△ 42	△ 29	自己株式の取得、譲渡制限株式報酬の支払い
その他の純資産	71	91	20	
純資産合計	2,057	2,178	121	
負債・純資産合計	4,201	4,160	△ 41	

※ 2025年3月期よりクリーンフォースの貸借対照表を連結

## キャッシュフロー計算書

	24/3期	25/3期	主な増減要因
営業活動によるキャッシュ・フロー	325	22	売上債権の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	43	23	定期預金の払戻し
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 157	△ 165	長期借入金の返済による支出
現金及び現金同等物の期末残高	1,452	1,333	

01

2025年3月期決算の概要

02

2026年3月期の業績見通しと株主還元

03

中期経営計画の進捗と具体的な取り組み

# 2026年3月期の連結業績予想

2025年3月期は大型周年イベントの受託により売上高約13億円が計上され、売上高・利益共に好調でした。2026年3月期はその反動減を大阪・関西万博の警備を受注したことに加え、**前期に開始した警備・清掃部門における新規受託案件が通年で寄与することでカバー**し、減収ながら営業利益は前期並みを確保する見込みです。さらに新たに**竣工する大型複合施設の警備業務および関西エリアの清掃業務の受注**により業績に貢献する見込です。

単位：百万円

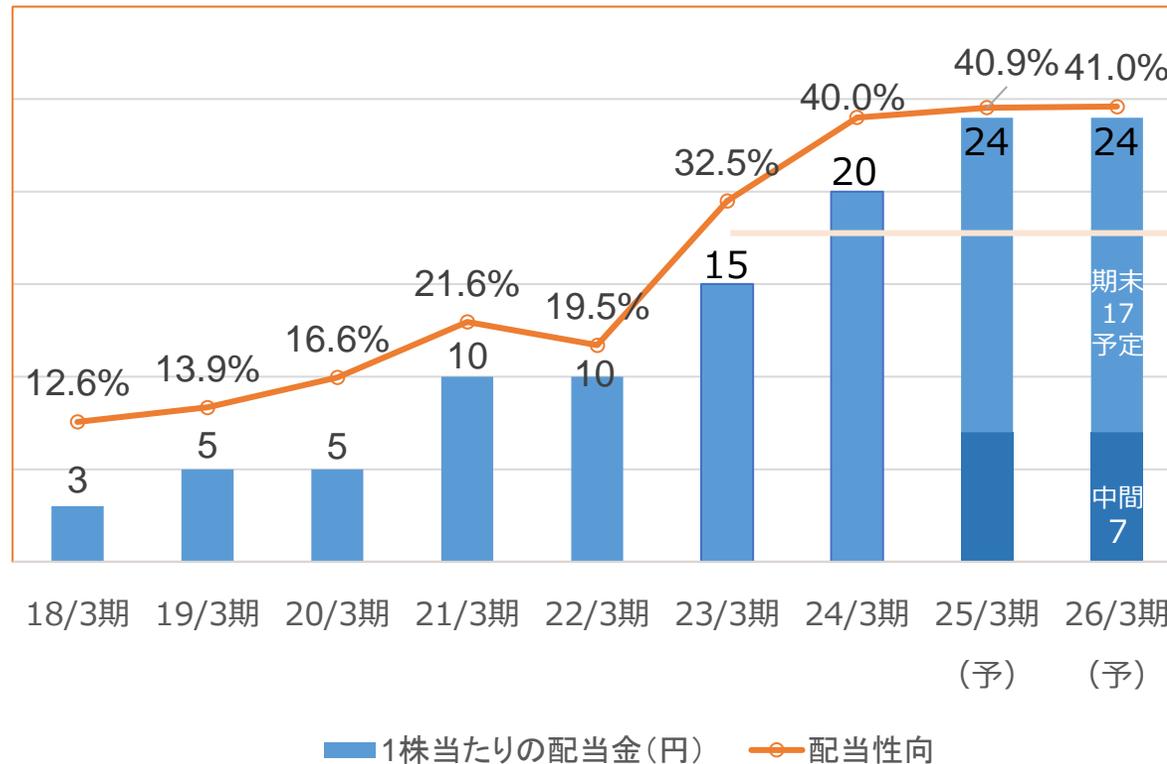
	25/3期実績	26/3期予想	前年実績比
(連結) 売上高	8,845	8,300	△545
営業利益	301	300	△1
経常利益	310	300	△10
当期純利益	187	205	18
(個別) 売上高	6,924	6,400	△524
経常利益	245	240	△5
当期純利益	169	167	△2
配当額 (1株当たり)	24円 (見込) ※	24円 (見込)	—

※ 25/3期は連結業績予想の上方修正により、中間配当を2円、期末配当を7円、計9円の増配見込

# 株主還元方針と配当予想

2025年3月期の配当額は前期比4円増配、期初予想比では9円増配となる1株当たり24円(中間7円、期末17円)に決定しました。なお、**2026年3月期においても同水準を維持する**予定です。

## 【配当実績と今後の配当イメージ】



### 配当性向30%ライン

単体の配当性向の目安を20%以上から  
**30%以上**を継続

※ 配当性向は期中平均株式数による個別の配当性向見込

01

2025年3月期決算の概要

02

2026年3月期の業績見通しと株主還元

03

中期経営計画の進捗と具体的な取り組み

# 数値目標の達成見込み

中期経営計画の最終年度である2026年3月期においては、売上高は**警備・清掃部門において新規の管理物件の増加と大阪・関西万博の警備を受注したことにより、本中期経営計画の連結売上高目標である75億円は大きく上回る見込みです。**また、利益面においても積極的な価格交渉により、計画を達成する見通しとなっております。一方、営業利益率では計画を下回るものの収益力の向上により利益率の改善を図り、さらなる利益の確保を目指し、次期中期経営計画(2026-2030年度)に繋げて参ります。

【損益計画】	【実績】					【予算】	【計画】	
	21/3期 (基準期)	22/3期 (1年目)	23/3期 (2年目)	24/3期 (3年目)	25/3期 (4年目)	26/3期 (5年目)	26/3期 (5年目)	増減 (21/3期比)
連結売上高	5,935	5,742	6,027	8,097	8,845	8,300	7,500	+1,565
売上総利益	1,070	1,092	1,103	1,450	1,520	1,541	1,500	+430
売上総利益率	18.0%	19.0%	18.3%	18.0%	17.2%	18.6%	20.0%	+2.0 pp
営業利益	202	216	191	284	301	300	300	+98
営業利益率	3.4%	3.8%	3.2%	3.5%	3.4%	3.6%	4.0%	+0.6 pp
経常利益	218	243	198	300	310	300	310	+92
経常利益率	3.7%	4.2%	3.3%	3.7%	3.5%	3.6%	4.1%	+0.4 pp
当期純利益	147	164	127	245	187	205	217	+70
当期純利益率	2.5%	2.9%	2.1%	3.0%	2.1%	2.5%	2.9%	+0.4 pp

# 中期経営計画における基本戦略と進捗

経営基盤及び技術力の強化を目的とした M&Aにより『友和商工』と『クリーンフォース』の2社がグループインした他、AI警備システム『AI Security asilla』や清掃ロボットを導入によるDX化を進め、競争力の強化および収益力の向上に寄与しております。

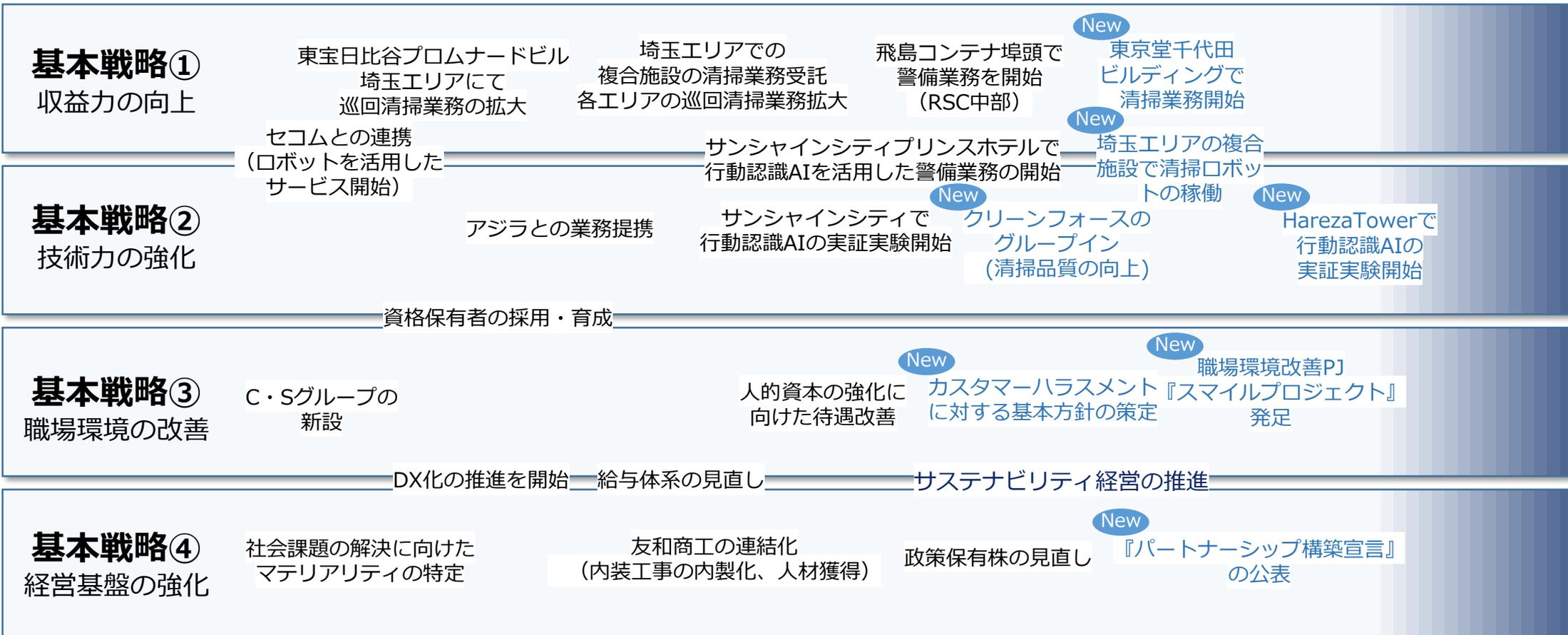
**ホップ**  
(22/3期～23/3期)



**ステップ**  
(24/3期～26/3期)



**ジャンプ**  
(27/3期～)



次期中期経営計画(2026-2030) <

# サステナビリティ経営への取り組み～マテリアリティに紐づく取組実績～

当社は2024年度にサステナビリティ基本方針を策定し、5つのマテリアリティ(重要課題)を制定いたしました。下記の通り各マテリアリティに紐づく取り組みを実施しました。

## マテリアリティ

## 主要な取り組み例

1

お客様からの信頼を  
礎にした事業活動と  
法令遵守意識の徹底

- M & Aの実施による清掃事業の品質強化
- パートナーシップ構築宣言の公表
- 警備隊に対する所轄消防署からの表彰
- 社員待遇改善への取り組み
- カスハラ対策への方針策定
- 働きやすい職場環境作り(プロジェクト発足)

2

人的資本経営と  
ダイバーシティの推進

- RSC中部の子供向け就労体験イベントへの出展
- IKEBUKURO LIVINGLOOPサポーター参加
- PR活動の活性化、ホームページのリニューアル
- アジラのサンシャインシティ(池袋)への本格導入
- アジラのハレザ(池袋)への実証実験開始

3

地域社会への  
積極的な関わり

- ペーパーレスの推進(web明細の導入)
- 『ごみゼロ活動(周辺清掃)』への積極参加

4

DXによる  
ナレッジ蓄積とサービス  
クオリティの向上

5

地球環境への配慮



HAREZA  
IKEBUKURO

Hareza 池袋にて  
実証実験  
スタート

asilla

RSC

Al Security  
asilla

Hareza Towerにて『asilla』実証実験



就労体験イベント『きっずタウン北なごや』  
でのレクチャーの様子

# 26年3月期の重点取組①

## ①収益力の向上

### ●新たな顧客の獲得と事業領域の拡大

- ・新たに竣工する大型複合施設の警備業務(2棟)および関西エリアの清掃業務(1棟)の安定稼働と収益化

### ●利益率の改善と安定的な利益の確保

- ・労務費上昇に伴う適正な価格転嫁への取り組みによる利益改善
- ・事業機会獲得のための安定した優良人材の確保(300名を計画)

### ●大阪・関西万博の警備業務の確実な遂行

- ・大阪・関西万博警備業務の収益最大化

## ②技術力の強化

### ●DXを進めた業務サービスの提供

- ・大規模施設へのDX化を進めた効率の良い業務サービスの導入
- ・前期より引き続き業務のDX化を進め、新たなサービスを開発

## 26年3月期の重点取組②

### ③ 職場環境の改善

#### ● 活力ある、働きやすい職場環境への改善取り組み

- ・ 従業員の待遇改善
- ・ スマイルプロジェクトによる女性の職域拡大と働きやすい職場環境の整備を推進

#### ● 全般的な人材育成のスピードアップと採用活動の活性化

- ・ 資格取得の推奨とサポート
- ・ 自社研修施設を活用した教育の実施
- ・ 採用活動における地域採用の推進と多角化

### ④ 経営基盤の強化

#### ● M&A及びアライアンス戦略の活性化による事業・業績の拡大

- ・ 警備部門の人材確保と業態拡大
- ・ 警備・清掃業務のDX化の加速

#### ● コンプライアンス経営の徹底とサステナビリティ推進活動の全社化

# RSCグループの成長戦略

当社グループの成長戦略については、質の高いビルマネジメント業務、ビルメンテナンスサービスを顧客に提供することを目的に、**M&Aを中心とした投資戦略と人を活かすDX化戦略を武器に総合的な提案力を活かしたワンストップソリューションサービス(サンシャインシティモデル)を提供して参ります。**

## ①M&Aを中心とした積極投資

引き続き警備事業を基盤としながらも、他事業への投資も強化し、事業ポートフォリオを拡充

【本中期経営計画中のM&A実績】



友和商工(2023年2月)  
ビルフロア内装仕上工事業



クリーンフォース(2025年1月)  
日常・定期清掃事業

## ②DX技術の獲得とそれらを活用した高付加価値サービス

外部企業との協業を通じたDX技術の獲得により、より生産性が高くより高価値なサービス提供を推進



・セキュリティロボット  
cocoboの導入  
(セコム社との業務提携)



・AI セキュリティカメラ  
の導入  
(アジラ社との業務提携)



・清掃ロボットの導入  
(アトグレイス大宮)

# 免責事項

- 本資料の作成に当たり、当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、作成しております。
- また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及びユーザーの嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。