



## ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社

2026年3月期 第2四半期 決算説明会

2025年11月14日

## イベント概要

---

[企業名]	ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社		
[企業 ID]	6544		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会		
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期		
[日程]	2025 年 11 月 14 日		
[ページ数]	20		
[時間]	16:02 – 16:36 (合計：34 分、登壇：17 分、質疑応答：17 分)		
[開催場所]	103-6004 東京都中央区日本橋 2-7-1 東京日本橋タワー ベルサール東京日本橋 5 階		
[会場面積]	188 m <sup>2</sup>		
[出席人数]	30 名		
[登壇者]	2 名		
	代表取締役会長兼社長 CEO	石田 克史 (以下、石田)	
	取締役副社長 CFO 経営管理本部長	今村 公彦 (以下、今村)	

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



[アナリスト名]*	UBS 証券	佐々木 翼
	みずほ証券	長尾 真伸
	立花証券	大牧 実慶

\*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

---

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 登壇

---

**司会：**皆様、大変長らくお待たせいたしました。ただ今から、ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。本日はご多用の中、ご出席を賜りまして誠にありがとうございます。

はじめに、当社出席者をご紹介します。皆様から向かって左側より、代表取締役会長兼社長 CEO 石田克史、取締役副社長 CFO 今村公彦、以上 2 名でございます。

次に、配布資料についてご案内いたします。本日、皆様のお手元には資料をご用意しております。まず 1 点目が 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会、2 点目が 2026 年 3 月期第 2 四半期決算補足資料、3 点目が適時開示資料 2 点、4 点目が 2026 年 3 月期第 2 四半期決算短信、5 点目がアンケートでございます。

本日の流れでございますが、最初に会長の石田より、2026 年 3 月期の事業進捗についてご説明させていただきます。次に副社長の今村より、2026 年 3 月期第 2 四半期の決算概要および 2026 年 3 月期の業績予想についてご説明し、最後に質疑応答に移らせていただきます。全体で約 1 時間、17 時頃の終了を予定しております。

それでは石田会長、よろしく願いいたします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 売上高、利益ともに順調な進捗を確認

- ・ 保全・リニューアル好調続く
- ・ 安定的に高成長を達成、中間期は前年同期比16%増

- ・ 契約増に伴う生産性の向上、販管費のコントロールで前年同期比31%増と大幅増益

- ・ のれん償却前営業利益率は前年同期から2.1ポイント改善の19.6%となり大幅増益に寄与



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

石田：代表取締役の石田でございます。本日はご多用の中、ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社2026年3月期第2四半期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

早速、私から26年3月期第2四半期決算の振り返りと、事業年度の事業戦略の進捗状況についてご説明いたします。

次の3ページをご覧ください。2026年3月期第2四半期の決算の概要についてご説明いたします。売上高は前年同期比16%増の269億円、営業利益は同31%増の51億円、中間純利益も30%増の32億円となり、5月に開示した通期業績予想に対して順調に進捗いたしました。

売上高は契約数の増加に伴い、保守売上が順調に拡大していることに加え、保全営業を積極的に展開した結果、保守・保全業務売上の高い伸びが続いております。加えて、リニューアル業務は引き続き好調であり、前年同期比で20%を超える増収となりました。

利益面では保守契約の増加に伴う技術員の生産性の向上やリニューアル単価の上昇、また販管費においても適正支出が効果を奏し、利益率向上につながりました。のれん償却前営業利益率は前年同

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

期より 2.1 ポイント改善し、19.6%となりました。この結果、営業利益、中間純利益は売上の伸びを大幅に上回る高い伸びとなりました。

## 2026年3月期業績予想修正

4



- 契約数の順調な拡大、保全・リニューアルの好調に伴う収益性向上を背景に通期予想を上方修正
- 2026年3月期の配当は、順調な業績拡大を背景に前期実績15.5円※から19円へ増額を予想。前期比3.5円増配、配当性向は51.3%へ

※2025年10月1日に実施した株式分割(1:2)考慮後

### 業績予想修正

(百万円)

	期初予想	修正予想	修正率
保守・保全	33,000	33,600	1.2%
リニューアル	20,600	21,500	4.4%
その他	1,400	1,400	-
売上高	55,000	56,500	2.7%
営業利益	10,000	10,600	6.0%
当期利益	6,000	6,600	10.0%
EPS (円) ※	33.68	37.06	10.0%
DPS (円)	-	19.00	-

※2025年10月1日に実施した株式分割(1:2)考慮後

### 配当性向 (%) 推移



### 修正後DPS (円) 推移



\*2025年10月1日株式分割(1:2)を実施。グラフは2018年3月期より遡及調整

Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の4ページをご覧ください。中間期で契約数が順調に拡大し、保全、リニューアルも好調で収益性が向上できております。今後も良好な事業環境が続くと予想されることから、5月に開示した通期業績予想を上方修正することとし、昨日決算発表にあわせて適時開示を行っております。詳細は私の後、CFOの今村からご説明いたします。

未定としておりました株主還元につきましても予想を開示いたしましたので、ご説明させていただきます。当社の株主還元方針は配当性向40%以上を原則として、利益成長とともに上場来継続している増配を続けることを目指すものです。

今期の業績について、順調に進捗していることが確認できたことから、配当を前期比3.5円増配の19円と、その順調さを裏付ける水準といたしました。配当性向は50%を超える見込みです。

## サポート

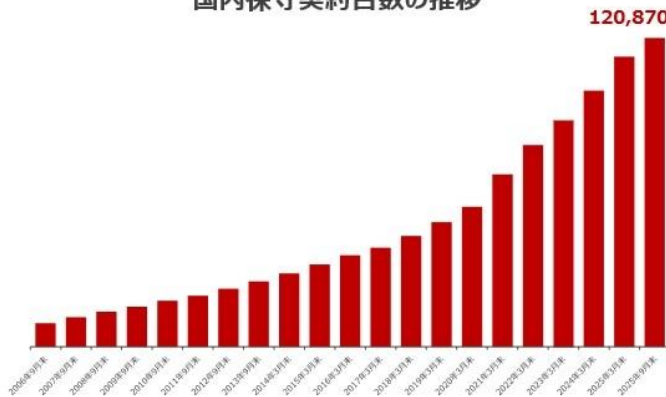
日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**事業環境は追い風、保守契約台数・保全工事ともに堅調**

- 2025年9月末時点の国内保守契約台数は12万台を突破
- 国内のエレベーターメンテナンス市場における当社シェアは10%超と推計
- ビル管理会社、金融機関、入札等幅広いチャネルで契約数は順調に伸長し、当中間期の純増数はオーガニックで最高であった前年同期と同水準。通期では前年実績を上回る目標に対して順調に推移
- データ活用による予防保全強化、保全営業の積極化で保全は成約・完工ともに前期を大きく上回る
- 物件管理システムの更なる拡張などシステム刷新を進め、作業効率向上、お客様満足度の向上を図る

**国内保守契約台数の推移**



**オーガニック年間純増数の推移**



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次、6 ページをご覧ください。5 月の決算説明会で今期の事業戦略の取り組みポイントについてご説明いたしました。中間期を過ぎたところで、その進捗状況をお話しさせていただきます。

保守・保全業務は順調に推移しています。9 月末の保守契約台数は 12 万台を突破し、国内のエレベーター保守市場における当社のシェアは 10%を超えたと推測しております。

昨今の人手不足や物価上昇に伴い、ビル管理に係るさまざまな費用の上昇が顕著になっております。ビルオーナー様や管理会社様がエレベーター利用者の安全を担保しながらコスト抑制に苦労される中で、メーカー並みの安全、品質を適正価格で提供できる当社の強みが存分に発揮できる環境が続いていると考えております。

加えて、従前からのビル管理会社の他、金融機関や事業法人、入札など、組織的に販売チャネルの多様化を進めることで、中間期のオーガニック純増台数は過去最高を記録した前年同期と同水準を達成いたしました。通期で前年を上回る社内目標に対して順調に推移していると判断しております。

**サポート**

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



保全業務では 12 万台のエレベーターの運行・管理状況をデータ化し、適正な部品交換時期を予測、停止を未然に防ぐために、提案営業を積極的に行っています。この結果、当中間期も前年同期を大きく上回る成約・完工を達成することができました。

また基幹システムの高度化の一環として、物件管理システムの機能を拡張しており、業務効率化とお客様満足度の向上を目指してまいります。

## リニューアル業務



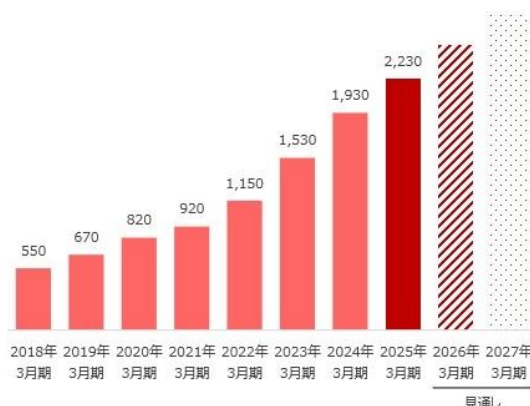
### 当中間期は、過去最大の完工台数1,200台を記録

- 引き続きリニューアル需要は高く、当社保守契約台数の増加に伴いリニューアル対象物件も増加
- 積極的な単価引き上げが浸透し、数量増とあわせリニューアル業務売上は20%超の増収
- 保守営業と連携して、大口取引先への一括提案を促進
- 商品開発、施工体制強化は継続、リニューアル業務の収益性向上を進める

#### 契約台数分布



#### リニューアル完工台数



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の7ページをご覧ください。次にリニューアル業務についてご説明いたします。

エレベーターは設置から 25 年から 30 年も経つと経年劣化が進み、大規模改修が必要になります。メーカーが 1990 年から 2000 年代に設置されたエレベーターの部品供給を停止していることや、エレベーターの新設価格が大幅に上昇していることの影響もあり、リニューアルに対するニーズは大変強い状況が続いています。

また当社の保守契約台数も 12 万台を突破し、既存のお客様からのニーズやリニューアルを契機に当社への切り替えを検討されるお客様も増えております。

こうした状況を背景に、当中間期のリニューアル台数は 1,200 台と、前年より 140 台、13%増となりました。積極的な単価引き上げが浸透し、増収率は 20%を超えております。今期は保守営業と

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連携して、大口取引先の一括提案を進めるなどの施策を展開し、さらなる拡大を目指してまいります。また以前より進めております新たな商品開発、自社施工体制の強化を進め、収益性向上を目指してまいります。

## さらなる成長・収益性向上を支える経営資源最適化



- 拠点数は2025年3月末の148拠点から増加し、2025年11月1日時点で151拠点。契約数の増加に伴いネットワークを拡充
- M&A子会社は統合作業の進捗に応じてグループ地域会社に統合するなど、経営効率の最適化を進めるとともに経営スピードを高め、グループのシェア拡大を支える
- 新卒に加えて中途採用も積極採用、今後の年間1万台を超える保守契約台数の増加を支える

**2025年11月1日**  
**営業所数 151拠点**

- JESグループの対応可能エリア
- 協力会社の対応可能エリア



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

8ページをご覧ください。拠点数は九州、沖縄などで営業所を開設し、11月1日時点で151拠点となりました。全国での契約数増加に伴い、各地のサービスネットワークを拡充しております。

単に拠点数を増やすだけでなく、さらなる成長、収益性向上を図るため、経営資源の最適化も積極的に進めてまいります。

M&A子会社は、技術員の研修や給与体系の整理など統合作業の進捗に応じてグループ地域会社に統合するなど、経営効率の最適化を進めております。7月には昨年買収いたしました昌和輸送機東北をジャパンエレベーターサービス東北に商号変更し、ジャパンエレベーターサービス城西の東北支社と統合いたしました。

また、10月にはジャパンエレベーターサービス中四国が、四国昇降機サービスと四国エレベーターサービスを吸収合併いたしました。両社ともに意思決定などの経営スピードを高め、効率的にシェアを拡大する体制を構築しております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



従業員数は9月末で2,223名と、前期末より195名増加いたしました。4月に新卒153名を採用いたしました。それ以降も積極的に中途採用を実施し、人員確保が難しいと言われる中で、当社の従業員数は順調に推移しております。こうした人材が中長期にわたり保守契約の台数増を支えることになるため、今後も積極的な人材確保を続けていきたいと考えております。

私からの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

## 2026年3月期第2四半期（中間期）業績概要

10



### 売上・利益とも順調な拡大続く

- 保守・保全、リニューアルとも順調に拡大を続け、売上は着実に成長
- 保守契約台数の増加に伴う生産性向上効果に加え、リニューアルの単価上昇効果もあり、粗利益率は前年同期比で改善
- 販管費の抑制も効果を発揮し、のれん償却前営業利益率は19.6%と前年同期比2.1ポイントの大幅改善で、中期経営計画の目標に向けて順調に推移

(百万円、円、%)

	2025年3月期 第2四半期		2026年3月期 第2四半期		前年同期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	%
売上高	23,264	100.0	26,912	100.0	3,647	15.7
営業利益	3,926	16.9	5,131	19.1	1,204	30.7
経常利益	3,946	17.0	5,139	19.1	1,193	30.2
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,522	10.8	3,291	12.2	769	30.5
(減価償却費)	756	3.3	724	2.7	-31	-4.2
(のれん償却額)	133	0.6	134	0.5	0	0.3
のれん償却前営業利益	4,059	17.5	5,265	19.6	1,205	29.7
一株当たり中間純利益 <sup>※</sup>	14.16	--	18.48	--	4.32	30.5

※2025年10月1日に株式分割(1:2)を実施。一株当たり中間純利益は前連結会計年度の期首に株式分割が行われたと仮定して算出。

Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

**今村**：取締役副社長 CFO の今村でございます。私からは2026年3月期第2四半期の決算概要、また2026年3月期の業績予想、こういったところの説明をさせていただきます。

次の10ページをご覧ください。まず2026年3月期第2四半期決算の振り返りとなります。

売上高は269億円となりまして、前年同期の232億円と比べますと36億円の増収、前期比でいうと116%となりました。保守・保全、リニューアル、すべての売上のセグメントで順調に拡大続けておりまして、売上高は堅調に増収しております。

営業利益ですが51億3,100万円となりまして、前期の39億2,600万から12億円ほどの増益、前期比でいうと130%となっています。保守契約台数の増加に伴う生産性の向上、これに加えまして

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



リニューアルですね。単価の上昇、台数増加、そして販管費抑制、すべての売上の増加とコストの抑制によって利益は伸びている状況でございます。

のれん償却前営業利益率、こちら中計のターゲットにしている数字ですけれども、上期で19.6%ということで、前年の17.5%からは大幅にプラス2%ほど伸びています。中計の目標値が20%というところで、順調に推移しているかなと思います。

## 当中間期営業利益増減要因（前期比）

11



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

売上高と営業利益の変動要因分析について、次のスライドでご説明いたします。前期比での営業利益の増加要因について説明いたします。

グラフのまず左端ですね。39億2,600万、これが前年同期の営業利益です。ここからスタートしまして、増加要因で売上の拡大により36億4,700万が増えていると。

減少要因といたしまして材料費が8億8,800万、それから従業員数が226名増加していますので、労務費人件費が7億4,200万増加。さらにリニューアルが増えますと連動する外注費も増えますので、こちら2億5,800万増えているという状況です。

減価償却は前年とほぼ同水準なんですけど、その他経費が5億8,400万増加しておりまして、結果としては51億3,100万円で着地したという状況になります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



上半期ですね、やはり保守台数、堅調であったということと、保全の売上もそれに伴い順調に推移しています。リニューアルに関しましても台数増および単価上昇、こちらも実現できておりまして、増収額の36億円に対して増益額が12億円ということで、売上の伸び幅に対して営業利益率が33%というかたちで進捗できております。

## 2026年3月期連結業績予想

12



### 契約数の順調な拡大、保全・リニューアルの好調に伴う収益性向上を背景に通期予想を上方修正

- 保守・保全業務では保守契約台数の純増ペース維持、リニューアル業務も出荷台数・単価の伸長を見込む
- 契約台数増に伴う生産性向上に加え、販管費のコントロールを続けのれん償却前営業利益率は19%超を見込む。結果、売上・利益共に過去最高を更新する見込み

(百万円、%)

	2025年3月期		2026年3月期				
	金額	構成比	期初予想 金額	構成比	修正予想 金額	構成比	前期比
保守・保全業務	30,538	61.8	33,000	60.0	33,600	59.5	110.0
リニューアル業務	17,325	35.1	20,600	37.5	21,500	38.1	124.1
その他の	1,511	3.1	1,400	2.5	1,400	2.5	92.7
合計	49,375	100.0	55,000	100.0	56,500	100.0	114.4

(百万円、%)

	2025年3月期		2026年3月期				
	金額	売上比	期初予想 金額	売上比	修正予想 金額	売上比	前期比
売上高	49,375		55,000		56,500		114.4
営業利益	8,624	17.5	10,000	18.2	10,600	18.8	122.9
経常利益	8,621	17.5	10,000	18.2	10,600	18.8	123.0
親会社株主に帰属する当期純利益	5,530	11.2	6,000	10.9	6,600	11.7	119.3
(減価償却費)	1,562	3.2	1,500	2.7	1,500	2.7	96.0
(のれん償却額)	276	0.6	267	0.5	267	0.5	96.9
のれん償却前営業利益	8,900	18.0	10,267	18.7	10,867	19.2	122.1

Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

では、次の12ページをご覧ください。2026年3月期の着地業績予想となります。

保守・保全、リニューアル、いずれも好調でして、また下期もこの良好な事業環境が続くと予想しております。したがって、5月に開示した通期業績予想を今回上方修正いたしました。売上高は550億円の予想から565億円へ15億円上方修正しました。

また成長のための投資というものも、もうある程度一巡してございまして。特に大幅に増加する費用もない状況でございますので、営業利益は100億円の予想から106億円ということで、6億円の着地予想の増加、売上の伸びを上回る増加率と見込んでおります。

その結果、着地ののれん償却前営業利益率は19.2%に達すると予想しております。

## サポート

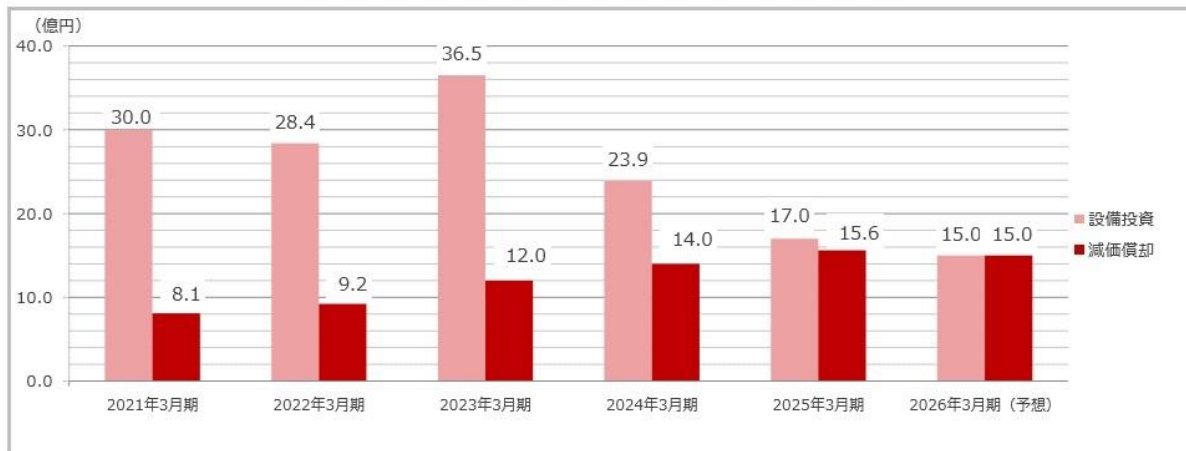
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



(億円)

	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (予想)	備考
設備投資	17.0	15.0	リモート遠隔点検サービス「PRIME」に関する投資等
減価償却費	15.6	15.0	

設備投資と減価償却費の推移



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

では、次の13ページをご覧ください。説明の最後のスライドになりますが、設備投資、減価償却の見通しですね。

こちら、期初に発表させていただいた数値から変更ございません。下のグラフを見ていただければお分かりになると思うんですが、設備投資は2023年の3月期、ここがピークですね。36億円ほど設備投資していましたが年々減ってきておまして、今後大幅な設備投資は見込んでおりません。

結果として、フリーキャッシュフローが大幅に積み上がっている状況でございますので、今回同様ですね、今後も株主還元の強化、これは進めていきたいと考えております。

今期の配当予想ですが、1株当たり19円、配当性向は51.3%を見込んでおります。中長期的にはM&Aですとか従業員への投資、さらに株主還元の強化、こういったものを検討してまいりたいと思っております。

私からの説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、これより質疑応答に移ります。質疑応答につきましては、一問一答で進めさせていただきます。最初に会社名とお名前をお伝えいただき、その後、ご質問をお願いいたします。

**佐々木 [Q]**：本日はありがとうございます。UBS 証券の佐々木と申します。いつもありがとうございます。私から簡単に三つお伺いできればと思います。

一つがリニューアルのところですが、今回いただいたこの決算を見ると、単価上昇がかなり進んでいると思ひまして。ぜひそこでお伺いしたいのが、リニューアルのこの単価上昇が、特にマージン、営業利益率が 19%まで上がってきていますが、これがどのようにこの御社の利益率改善につながっているのか。

また改めて、インフレ環境であります、御社のこのリニューアルに対する価格政策を今後どのように考えるべきか。ぜひそこについてお考えを解説していただけないでしょうか。まず 1 問目ですが、どうぞよろしくお願ひいたします。

**石田 [A]**：私から説明させていただきます。そうですね。リニューアルの売上単価、前期も前々期と比べますと上昇しておりますが、今期も引き続き上昇傾向でございます。当社だけが引き上げているというよりも、メーカーさんですね。このインフレ環境におきまして、メーカーさんのほうで、まずしっかり初めから高い見積もりを出されていると。ですので、そこに追随するかたちで当社としても単価を上げさせていただいております。

この環境がいつまで続くかというのは、なかなか見込みづらいんですけども。今のこのメーカーさんの状況、かなりの人件費のベアも上げられてますし、部材費等々も諸々高騰している中、メーカーさんが今の価格で止まるという可能性は薄いんじゃないかなとは、われわれとしては見ております。なので、しっかりとした売上と利益が取れている状況で、利益率の上昇にも、こちらは一定程度入っているという状況でございます。

**佐々木 [Q]**：ありがとうございます。仮にこうした状況が続くと、リニューアルの単価上昇というのが、かなり御社のこれからの利益率引き上げ要因になっていくと考えてしまってよろしいでしょうか。いかがでしょうか。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**石田 [A]**：そうですね。おっしゃる通りだと思っておりますし、リニューアルの単価上昇だけではなくて保全工事の単価の引き上げも、メーカーさんの場合、引き上げてきておりますので。保全とリニューアルの単価上昇は、今後も当社としても続けていきたいと考えております。それで必然的に利益率の向上にはつながると思っております。

**佐々木 [Q]**：ありがとうございます。2点目が今回、石田会長のプレゼン中にあったと思いますが、12万台のエレベーターが設置されて、そのデータを活用して、その最適化を進めていくというお話がありましたけれども。これ、具体的にどういうことをお考えなのかというのを、ぜひお教えいただけないでしょうか。

さらに言うと昨今、すみません。ちょっと浮ついたように聞こえるかもしれませんが、結構OEMさんなんかですと、AIも使って保全をやっていくみたいな話なんかも直近で出てきたりしていますので。

その、御社のこういうデータ活用とかをどのように考えればいいのか、ぜひお考えとご見解を教えてくださいませんか。以上二つ目、よろしくお願いいたします。

**石田 [A]**：12万台は超えてきました。これで120万台あるうちの12万台が当社の管理物件になったということになっております。

データ活用と言いましても、日本にある、いろいろなお客様がおりまして。特にビル管理会社の方方で大体何台、管理台数があるのか。その会社自体にあるのか。そのうち、当社は何台契約しているのか、残、どのくらいメーカーで契約しているのかというのをデータ化したり。それから、この管理会社、ここのお客様に関しては、何年何月から契約をしているとか。

そういうものも、セールスフォースを使ったりしてね。そういうのをやるようにしております。AIについては今村からご説明します。

**今村 [A]**：ありがとうございます。これ、OEMさんも一緒だと思うんですが、まずAIに学習をさせないと当然何もスタートしていませんので、過去の当社の故障ログだったり修繕の履歴だったり、こういったものをしっかり読み込ませながら、一定程度活用しております。

ただ、AIがもう直せと言うから直すわけではなくて、AIをツールとして使いながら、まだまだしっかり現場ではそれぞれのエレベーターの1台1台のコンディションを見ながら、AIと人のツールの掛け算でやらせていただいているような状況で。おそらくOEMさんも同じようなスタンスで今、とられているんじゃないかなと思います。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



これが進んでいくと、当然故障をまだしてないんだけど、今後、来年、再来年には起きる可能性があるという、例えばその故障の予測ですね。そういったものを立てながらメンテナンスをすることにより、メンテナンス効率も上がってきますし、お客様にも良い提案ができるという状況にあると思っております。以上です。

**佐々木 [Q]**：ありがとうございます。最後に3点目です。今回、石田会長のプレゼンでも、海外進出についてのプレゼンがなかったんですけども。従前から、営業利益100億を超えていくと、本格的に検討していきたいというお話があったと思いますが、今回通期ご計画も106億と大台に持ってきたと思います。

改めて現状の海外展開の戦略のアップデートを、ぜひわれわれに共有していただけないでしょうか。最後に3点目です。どうぞよろしく願いいたします。

**石田 [A]**：以前から私、申している通り、100億円を超えてきたその使い途について、海外戦略というのを申し上げてきました。おっしゃる通りでございますが、今、特に以前ですとアジアだけと考えておりましたが、欧米も含めて、独立系の会社がどういうところがあるのかというリサーチはもう既にしております。

そこで会社、どこでどういう会社が良いという絞り込みまではまだ行っておりませんが、いかんせん海外の情報ですので、上場会社も少ないもんですから。少ないというか、ほぼございませんので、正確な日本にある帝国データのようなものがないもんですから、いろいろなところを使って調べているのが現状でございます。ですので、必ず今後やっていこうとは考えております。

**佐々木 [Q]**：大変よく分かりました。どうもありがとうございました。

**司会 [M]**：それでは、その他ご質問のある方。

**長尾 [Q]**：ご説明ありがとうございました。みずほ証券の長尾です。私から2点お願いいたします。

1点目は保守台数の純増数について教えてください。この上期が6,350台で、大体前年並みだったと思うんですけども。これ、まあ高い水準ではあるんですが、過去に石田さんがどんどん純増数を増やしていきたいとおっしゃっていたところから踏まえると、やや物足りない数字になったのかなと思います。この背景をどう考えていらっしゃるのかについて教えてください。お願いいたします。

**石田 [A]**：6,000台、このままいきますと、このラップでいくと前年同期と同じような、前年と同様な増え率になっていきます。ただ、今期のスタートの段階で、前期よりスタートがだいぶ遅かつ

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



たんですね。ここの8月、9月の辺りでだいぶ追いついてきたと。だいぶ加速はしてきたなと私は実感しております。ですので、この下期からの契約の営業のやり方によっては、もうちょっとプラスアルファできるだろうとは考えております。

**長尾 [Q]**：4月とかに集中する入札とかが、あんまり上手くいかなかったけど、昨今の2カ月ぐらいは上手くいってると。そういうことで捉えて良いのでしょうか。

**石田 [A]**：おっしゃる通りです。

**長尾 [Q]**：ありがとうございます。2点目は技術員数の推移について教えてください。保守台数が増えていますし、修理だったりリニューアルも増える状況にあって、人員の負担は増えていく状況だと思います。実際にこの上期も大体165名、技術員数が増えています。過去、新卒の方が辞めちゃうとか、そういう問題もあった中で、今年のこの165名をどう受け止めていらっしゃるのか。そこのところについて教えてください。

**石田 [A]**：新卒の採用は結構上手くいったなとは考えております。これは200名取ればいいのかということでもございませんので、やはり面談をして、当社のビジネスモデルに合う学生を選んでいるということもございます。それで、どうしても足りない部分に関しては中途採用を行うということでやっておりますので。採用はするけれど教育の場もありますので、そういうことのバランスを見ながらやっております。

**長尾 [Q]**：よく分かりました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：その他、ご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。

**大牧 [Q]**：お世話になります。立花証券の大牧といいます。御社の業績を見ていると本当に順調で、右肩上がりで、技術者の方の育成というのも順調に進んでいって。来期、中期経営計画の最終年度になると思います。

目標として掲げられている償却前の営業利益率で20%ということで、大体毎年1%は改善しているようなイメージなんです。来期中計達成に向けての確度、多分それを上回っていきそうな勢いだと思うんですけども。

来期ではなくてその先を見据えてですね。海外では独立系が5割とか6割ですとか、そういったマーケット、プレーヤーということなので、御社はまだ伸びしろがあると思うんですけども。来期、それ以降、どういうスピード感を持って成長されていくのか、そのイメージ。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



あと、リスク。例えば半導体が手に入らないとまずいですとか、何か良いことと悪いほうのリスク、両方をお願いします。

**石田 [A]**：中計の達成度合いとお聞きしましたが、今期で 19%を超えてくる見込みとなっておりますので、来期に関してはもう 20%超えるのはだいぶ確度が高いと考えております。

もともと 27 年に 20%を達成するんだという計画のまま、ブレなく毎年上回るような感じでやっておりますので。20%ぴったりということではなくて、もうちょっと上積みができればいいと考えておりますし、これは 20%ぴったりで終わるといってもないと思っております。

大体売上が 70 億増えた段階で、大体 20 億ぐらいです、売上に対する営業利益の貢献が大体 30%ぐらい増えている状況です。これがずっと続いていけば、もっともっと上をねらえると考えておりますが、世の中の動きがどういうふうになるかは分かりませんし、当社は人材がいなくては成り立たない事業です。

車での移動も非常に多くございます。メンテナンスを行ったり工事を行うと。これは今の水準、今のガソリン代が安くなることは当社にとってプラスなんですが、何かの要因でガソリン代が倍になるとか、そういうことになるとマイナス要因になり得るかなという気はいたしますが。そこまでは今、誰も予想ができないものですから、このまま 20%は達成できると。

それから 50%台。海外ございますけれど、私どもも日本は、リサーチ会社も申しておりますが、大体それに近い数字は日本も行くだろうと。その条件として、メーカーと同じサービスができる、そういう会社があればということになっております。

去年、大体メーカーが 2 万数千台ですか、新規の建物、エレベーターを設置いたしまして。取り壊しとか、いろいろな無くなったものも入れまして、純増で増えるはずのエレベーターが大体 1 万 3,000 台ぐらい。そのうちの半分ぐらいがメーカーで増える予定なんですが、そこがマイナス成長になってるのが現状です。メーカーの保守台数がですね。付けたものは 2 万数千台あるけれど、メンテナンス台数は減っているというのが、エレベーター協会の調べで出ております。

私ども当社 1 社で大体 1 万 3,000 台ぐらいの純増を起こしておりますので、他の独立系がすごい契約件数をメーカーから奪って伸ばしているということは、ほぼなくですね。独立系は当社 1 社でシェアを伸ばしていつにいつに伸びている状況になりますので。

まだ当社としては 10%のシェアしかございませんが、これも 50%、残りあと 30%ぐらいですね。独立系のシェアが今 20%ありますので、その残りの 30%、どこの会社、独立系が獲得できるかと

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ということになりますが、そこには大いに自信を持っているのが現状です。そして気を抜かずにサービスを怠らずにやっていけば、達成できるかなとは考えております。

**司会 [M]**：その他、ご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。それでは以上をもちまして、質疑応答を終了とさせていただきます。

なお、今後の IR 関係のお問い合わせにつきましては、当社 IR 室までお問い合わせください。

それでは以上をもちまして、ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社 2026 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。本日はご多用の中、ご出席を賜りまして誠にありがとうございました。

[了]

---

#### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

