



# 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 決算説明会

2026 年 5 月 21 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 決算説明会		
[決算期]	2026 年度 通期		
[日程]	2026 年 5 月 21 日		
[ページ数]	29		
[時間]	16:00 – 16:55 (合計：55 分、登壇：23 分、質疑応答：32 分)		
[開催場所]	100-0005 東京都千代田区丸の内 1 丁目 9-1 丸の内中央ビル 12 階 ホール 12A		
[会場面積]	168.51 m <sup>2</sup>		
[出席人数]	33 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)	

[アナリスト名]*	UBS 証券	佐々木 翼
	大和証券	古島 次郎
	みずほ証券	長尾 真伸
	野村証券	王 バーヂニア
	SMBC 日興証券	笹尾 飛鳥
	東洋経済	倉沢 美佐

\*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

## 登壇

---

**司会：**皆様、大変長らくお待たせいたしました。ただいまより、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。

初めに、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 月期決算説明会、2 点目が 2026 年 3 月期決算補足資料、3 点目が適時開示資料、4 点目が 2026 年 3 月期決算短信、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 月期の振り返りと 2027 年 3 月期の取り組みについて、経営戦略面から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 月期業績と 2027 年 3 月期業績予想について財務面からご説明し、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、よろしくお願いいたします。

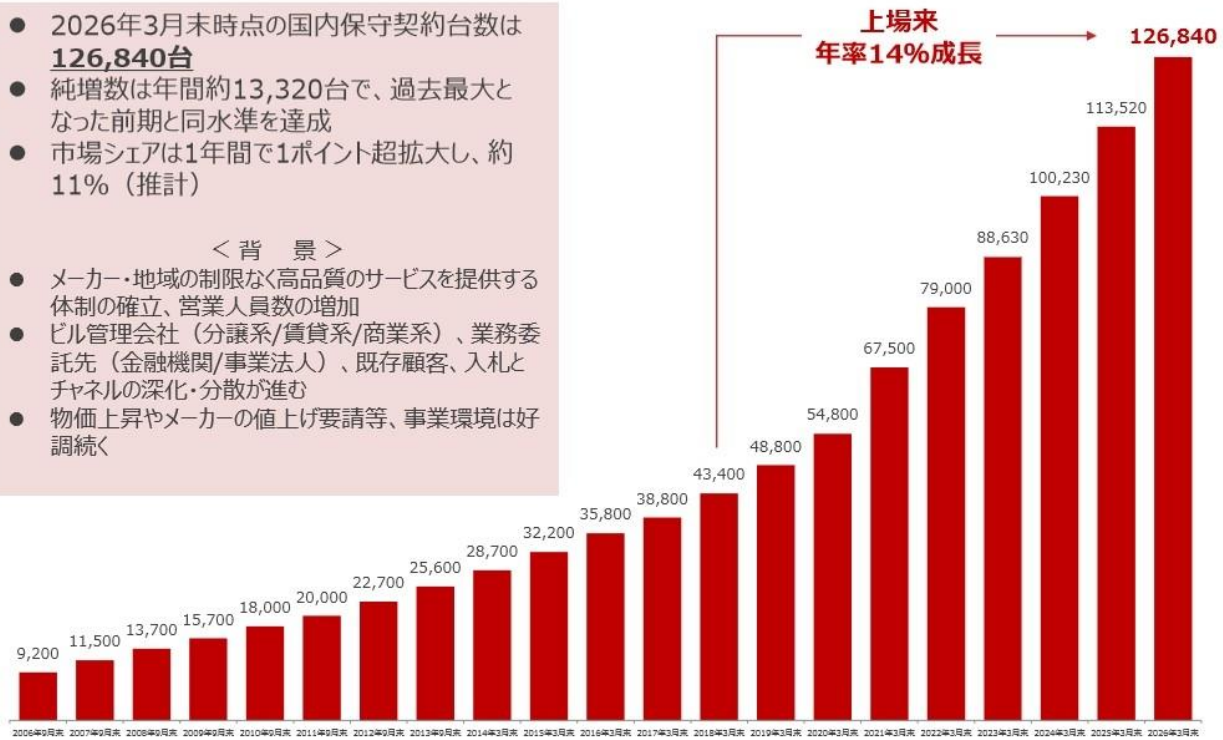
**石田：**ご紹介いただきました、ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社、代表取締役会長兼社長 CEO の石田でございます。本日はご多用の中、ジャパンエレベーターサービスホールディングス 2026 年 3 月期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

早速私から、2026 年 3 月期の決算の振り返りと、27 年 3 月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す。

- 2026年3月末時点の国内保守契約台数は **126,840台**
- 純増数は年間約13,320台で、過去最大となった前期と同水準を達成
- 市場シェアは1年間で1ポイント超拡大し、約11%（推計）

＜背景＞

- メーカー・地域の制限なく高品質のサービスを提供する体制の確立、営業人員数の増加
- ビル管理会社（分譲系/賃貸系/商業系）、業務委託先（金融機関/事業法人）、既存顧客、入札とチャネルの深化・分散が進む
- 物価上昇やメーカーの値上げ要請等、事業環境は好調続く



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の3ページをご覧ください。26年3月期の決算概要についてご説明いたします。

まず、国内保守契約台数についてですが、3月末時点で12万6,840台となりました。前期末からの純増数は1万3,320台で、過去最大となった前期と同水準になりました。これにより、当社の保守市場におけるシェアは1ポイント超拡大し、約11%になったと推測しております。

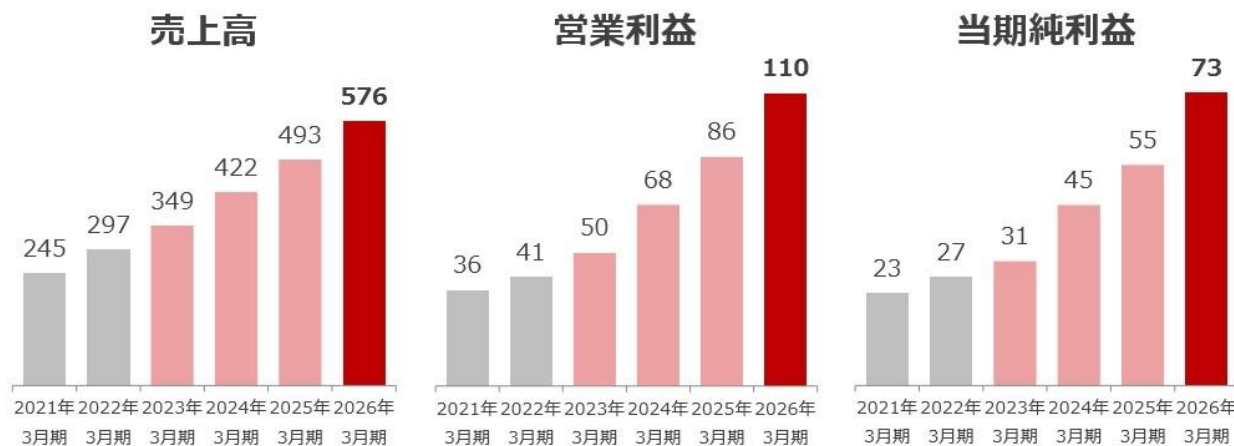
業界で圧倒的な純増数を維持できているのは、全国で高品質のサービスを提供する体制を確立していることに加え、新規契約獲得のための営業人員を増やし、直接営業はもちろんビル管理会社やビジネスマッチングなど、様々な販売チャネルを開拓する努力が効果を上げてきております。

2017年の上場来、9年連続で過去最高業績を更新

- ・ 事業環境好調続く
- ・ 保守保全・リニューアル好調
- ・ 前期比16.7%増で過去最高

- ・ リニューアル単価上昇
- ・ 前期比27.7%増で過去最高
- ・ 償却前OPMは19.6%へ向上

- ・ 大幅な増収・増益により業績予想66億円を超過
- ・ 前期比32.4%増で過去最高



単位：億円

Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の4ページをご覧ください。連結業績について、売上高は前期比17%増の576億円、営業利益は同28%増の110億円、当期純利益は同32%増の73億円となりました。昨年11月に業績予想を上方修正しましたが、売上・利益ともに修正予想をさらに上回って着地しました。

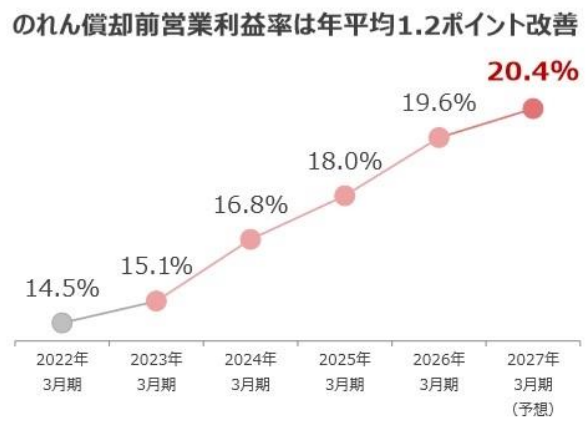
売上高は、契約数の増加に伴い、保守・保全業務売上が順調に拡大していることに加え、リニューアルは非常に強いニーズが続いて、コスト上昇分を上回る単価の上昇ができていることから、リニューアル業務売上高は前期比で20%を超える増収となりました。

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の単価上昇、また販管費においても適正支出が効果を奏し、利益率向上に繋がりました。

のれん償却前営業利益率は、前期より1.6ポイント改善し、19.6%となりました。この結果、営業利益、当期純利益は売上の伸びを大幅に上回る高い伸びとなり、上場来9年連続で過去最高業績を更新しました。



- 拠点網拡大、人員確保など組織強化により、保守契約台数は着実に増加
- エレベーターの更新期集中・メーカー部品供給停止を背景とする旺盛な需要に応え、リニューアル施工台数は想定以上の増加
- 投資の一巡に加え、デジタルツールを活用した業務効率化、事務業務のシェアード化等による販管費抑制
- 2027年3月期業績予想は売上高600億円以上、のれん償却前営業利益率20%以上と、**VISION2027の目標は全て超過達成の見込み**
- 配当性向40%以上は中期経営計画期間中、継続達成

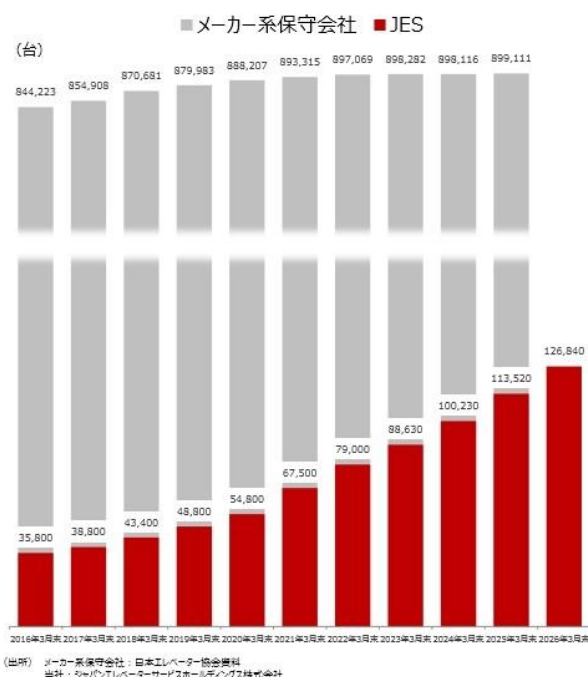


次の6ページをご覧ください。2027年3月期は当社の中期経営計画VISION2027の最終年度となります。これは2023年3月期から5年にわたる計画で、最終年度に売上高600億円以上、のれん償却営業利益率20%を目標としておりました。

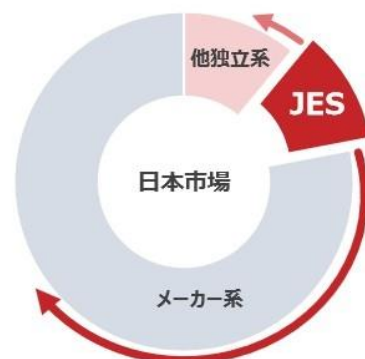
2027年3月期の業績予想については、14日の決算発表時に開示しておりますが、売上・営業利益のいずれも中期経営計画の目標を上回る見込みとなっております。業績のみならず、配当性向や各種ESGへの取り組みについても大きな進捗が見られ、中期経営計画の目標は全て超過達成の見込みとなります。

業績予想の背景については、後ほどCFOの今村より詳しく説明させていただきます。

JESとメーカー系保守会社の保守台数推移



- 日本のエレベーター等保守市場は、メーカー系保守会社がシェア8割を占め、独立系が過半数を占めることもある海外市場と異なる
- その背景には新設・リニューアル市場における過度な価格競争や、独立系保守会社の品質問題など構造的要因が存在
- 当社は設立時よりメーカー同等のサービス品質を確立すべく大規模投資を続け、これを適正価格で提供する体制を、プライム上場企業としての高い社会的信用を礎として確立
- 当社が市場シェアを高めることで、日本の保守市場が海外市場と同様の構造に移行することは可能



欧米の独立系マーケットシェアは50%以上

Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の7ページをご覧ください。例年、この場で新年度の取り組みについてご説明させていただいておりますが、今期は中期経営計画の最終年度であり、その目標は超過達成できる見込みとなっております。

そこで、ここでは株主・投資家の皆様から関心の高い、中長期の成長機会を踏まえた当社の施策についてご説明いたします。

まず、保守・保全業務についてですが、日本市場はメーカー系保守会社がシェア約8割を占めており、独立系が過半数以上を占めることもある海外市場とは状況が異なります。その理由は、メーカーが競争上エレベーターの新設で利益をあげることができず、保守で収益を回収する構造が残っている一方、当社以外の独立系は、価格競争力はあるものの、メーカーに比べ品質や技術面でお客からの十分な信頼を獲得できていなかったことが挙げられます。

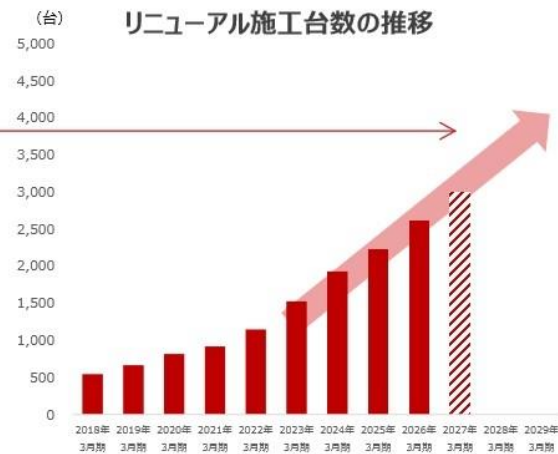
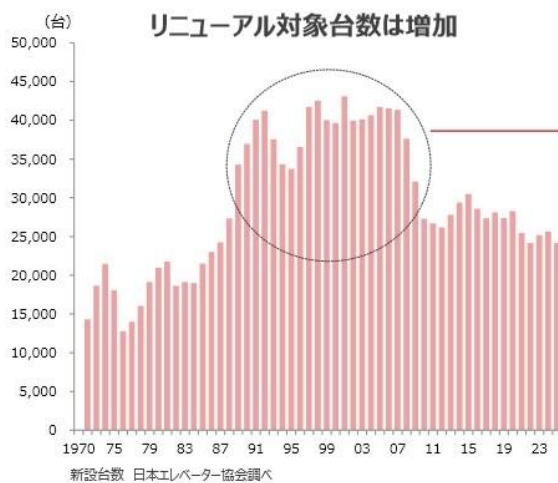
当社は、設立以来メーカーと同等のサービス品質を提供するため、研究開発やパーツセンター、さらに人材育成やそのための研究・研修環境などに多額の先行投資を行ってきました。さらに、東証プライム市場への上場により高い社会的信用も得て、お客様が求めている安心・安全を適正価格でお届けする体制を築いた唯一の企業になったと自負しております。

この、設立以来一貫した安心・安全をお客様に届ける取り組みが認められ、当社の今後の事業活動を通じて、これまでの日本市場における独立系のシェアを、欧米市場並みに変えていくことが可能だと考えています。当社の市場シェアは10%を超えたばかりです。まだまだ多くの成長機会があると思っております。

## リニューアル業務の成長機会



- 昇降機更新需要が1990年～2000年代前半のピーク期物件で発生していることに加え、1990年以降に製造された昇降機部品の供給停止の対象も広がっており、**リニューアル需要は長期にわたり続く**
- メーカー主導で材料費・外注費等のコスト増を売価に反映する環境が整いつつあり、**リニューアル単価は上昇傾向が続き、利益率も改善**
- 全国のリニューアル提案営業人員や施工体制を増強させるなど今後の成長に向けた**組織体制の整備も進む**
- リニューアルは高確度で保守契約につながり、保守・保全業務の収益向上に貢献する有益なチャネル



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の8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年が経つと経年劣化が進み、大規模修繕工事が必要になります。メーカーが1990年代から2000年代に設置したエレベーターの部品供給を停止している影響もあり、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。

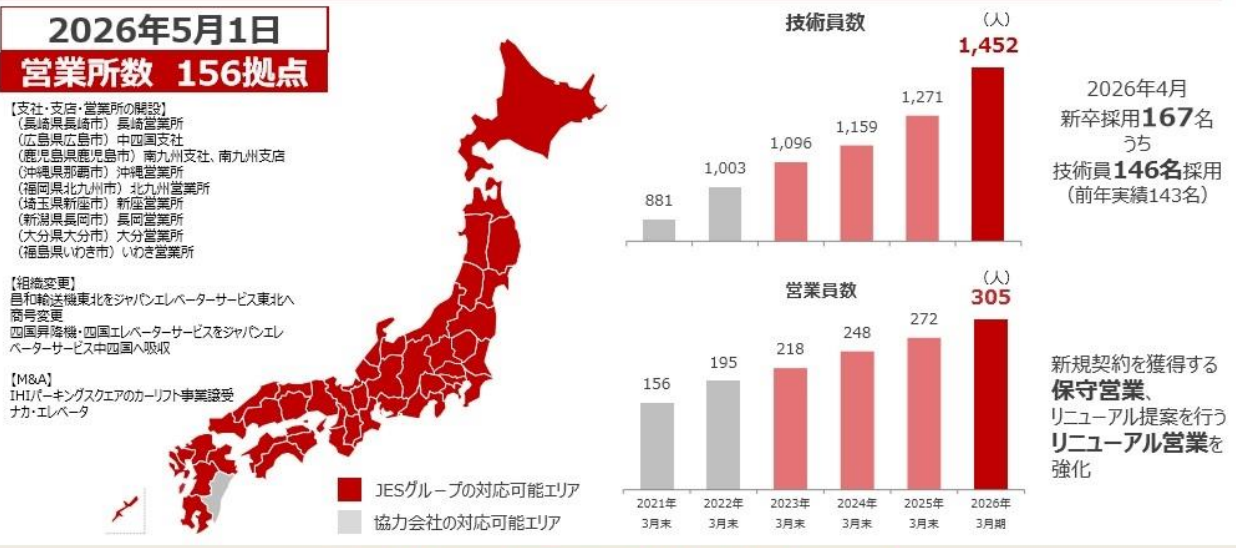
また、最近では建設市場における人手不足や原材料価格の上昇も進み、メーカーがエレベーターの新設やリニューアルの価格を大幅に引き上げる動きが広がっています。当社も、対メーカーで価格優位性を維持しながら単価を引き上げて、リニューアルの収益性を改善することが可能な環境になってきました。

今後もリニューアルのニーズは積極的に対応する方針で、リニューアル営業人員の拡充や、自社施工体制の強化を進めます。以前より実施しております、保守営業と連携した大口取引先への一括提案などの施策のほか、新たな商品開発を通じた収益性向上を目指してまいります。

## 国内マーケットシェア拡大に向けた拠点網拡大・人材確保



- 拠点数は2025年3月末の148拠点から増加し、2026年5月時点で156拠点。新規進出エリアである大分に営業所を新設したほか、契約数増に対応し各地に支社・支店・営業所を開設
- 新卒を中心に100名超の技術員を安定的に採用することができており、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見込み。新規保守契約獲得、リニューアル業務の成長を支える営業人員も強化
- 有限会社ナカ・エレベータを買収、株式会社IHIパーキングスクエアのカーリフト事業を譲受し、オーガニック成長を補完する成長も実現



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の9ページをご覧ください。成長機会を捉えるための組織体制の強化についてご説明いたします。

新たに大分県に進出を果たしたほか、既存エリアでも営業所を開設し、5月1日時点で156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。

今年4月の新卒採用は前年の153名を上回る167名となりました。その大半の146名は技術員ですので、今後毎年1万数千台の保守契約が増加しても、問題ない技術体制が構築できると考えております。また現在は、新規契約を獲得するための保守営業や、リニューアルの提案を行うリニューアル営業の増員も進めております。

更なる成長収益性向上を支えるため、経営資源の最適化も積極的に進めております。前期は東北エリア、四国エリアで組織再編を実施いたしました。また、有限会社ナカ・エレベーターのM&Aなど、オーガニック成長を補完する成長も実現しています。

**保守契約台数の増加につながるサービスメニューの拡充の一環として新設業務を展開**

- 新設市場では人手不足・原材料価格上昇の影響で価格上昇、納期遅れが顕在化
- これまでの保守、リニューアル実績が認められ、多くのお客様から「高品質・低価格・短納期」サービス提供の要望
- 昨今の新設・リニューアル市場の価格環境改善を受け、2027年3月期はエレベーターの新設業務を開始



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の 10 ページをご覧ください。保守契約の増加に繋がるサービスの拡充についてご説明いたします。

今年の 5 月より、エレベーターの新設事業を立ち上げます。先ほども触れましたが、エレベーター新設市場では人手不足・原材料価格上昇の影響で、価格が著しく上昇しているだけでなく、納期遅れも顕在化しております。このため、これまでの実績を評価していただいている当社のお客様からは、ぜひ JES 品質でエレベーターを作ってほしいとの声が強くなっております。

これまでの新設価格には経済合理性が感じられず、新設には慎重な姿勢をとってきましたが、昨今の価格正常化を受けて新設事業にも対応するものとなります。

株主・投資家の皆様からは、JES はメーカーになってしまうのかというご心配の声が上がるかもしれませんが、当社のコア事業がエレベーター保守事業であることに変わりありません。新設事業も、エレベーターやエスカレーターのリニューアルと同様、保守・保全契約の増加に繋がることを前提に、収益性の高い案件についてのみ対応するものでございます。

- 日本は世界でも有数のエレベーター設置台数を誇り、日本におけるシェアの拡大を通じた成長が当面の最優先課題
- 海外事業は市場規模・成長性で日本におけるシェア拡大が一巡した後の成長ドライバーとなり得る
- 日本事業が高成長を続ける**時間軸を有効に使い**、海外各地の市場構造、商慣行、競争状況を精査
- 事業展開において信用力は重要な要素であり、**現地パートナーの選択は鍵**。投資機会は常在と認識



### マレーシア市場

#### 市場環境・商慣行・競争状況

- マレーシア経済は4~5%の安定成長が見込まれる。輸出拡大に加え、賃金上昇を背景とする個人消費が支える
- 人口3,600万人。2030年には都市居住率が約80%へと都市圏への人口集中が進む見込み。
- 昇降機市場は4~5%成長が見込まれる。
- 1,600社を超える日本企業の存在
- 昇降機保守サービスは免許制。独立系は中小企業で構成される

#### 当社の展開

- 2022年6月に連結子会社としたCOFRETH (M) SDN. BHD.はファシリティマネジメントや環境関連ビジネスの成長性や昇降機事業参入の可能性に投資。今後は同社が手掛ける物件にサービスを提供する等シナジーを追求
- 2026年5月、現地資本Potensi Terus Industries SDN. BHD.関係者とJapan Elevator Service Malaysia SDN. BHD.を設立予定(当社持分55%)。新会社はPotensiと事業連携を進めながら、マレーシアのエレベーター等保守マーケットの拡大を目指す



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の11ページをご覧ください。海外事業についてご説明いたします。

当社は、日本市場においてまだ大きな成長余地があると考えており、日本市場におけるシェア拡大を通じた成長を続けることが最優先課題だと考えています。しかし、エレベーター市場そのものは低成長で、将来においても高い成長を期待することが難しいのが現状です。

当社が上場企業として長期にわたって高い成長を維持するためには、海外市場も開拓していくことが必要です。しかし、海外では市場構造や商慣行、競争環境が日本市場とは異なりますので、闇雲に投資を急ぐのではなく、投資開始とともに利益も確保でき、株主価値を毀損することのないよう精査を続けてまいります。

保守事業では、お客様から信頼を得ることが大前提になりますので、現地でどのようなパートナーと組むかは最も重要な鍵になります。このため、最適なパートナーと出会えばいつでも投資できるように、機動性も保持していく必要があります。

1月にリリースいたしました、マレーシアの独立系大手エレベーターメンテナンス会社であるポテンシーとの関係者と、マレーシアで新会社を設立します。ポテンシーと事業連携を進め、マレーシアのメンテナンス市場の獲得を目指します。

既に投資していたコフレスについては、環境事業などで長期的な成長が見込まれるほか、新会社とのシナジーが期待できると考えております。

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 業績概要

12



### 上場来の増収・増益続く中、利益率の改善傾向が顕著に

- 2025年11月に上方修正を行った業績予想を売上・利益共に上回る水準で着地
- リニューアルにおける顕著な単価上昇、保守契約台数の増加に伴う生産性向上効果も続き、粗利益率の改善続く
- 販管費の抑制も効果を発揮し、販管費率は19.6%へ低下。営業利益は前期比27.7%増と売上を上回る伸び。のれん償却前営業利益率は前期比1.6ポイント改善し19.6%と高水準

(百万円、円、%)

	2025年3月期 通期		2026年3月期 通期		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	金額	%
売上高	49,375	100.0	57,601	100.0	8,226	16.7
営業利益	8,624	17.5	11,010	19.1	2,385	27.7
経常利益	8,621	17.5	11,006	19.1	2,384	27.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,530	11.2	7,319	12.7	1,789	32.4
(減価償却費)	1,562	3.2	1,587	2.8	24	1.6
(のれん償却額)	276	0.6	291	0.5	15	5.6
のれん償却前営業利益	8,900	18.0	11,301	19.6	2,400	27.0
一株当たり当期純利益	31.05 <sup>※</sup>	--	41.05	--	10.00	32.2

※2025年10月1日に株式分割(1:2)を実施。一株当たり当期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。よろしく申し上げます。私からは、2026年3月期の決算概要と27年3月期業績予想、財務面の説明をさせていただきますので、どうぞよろしく申し上げます。

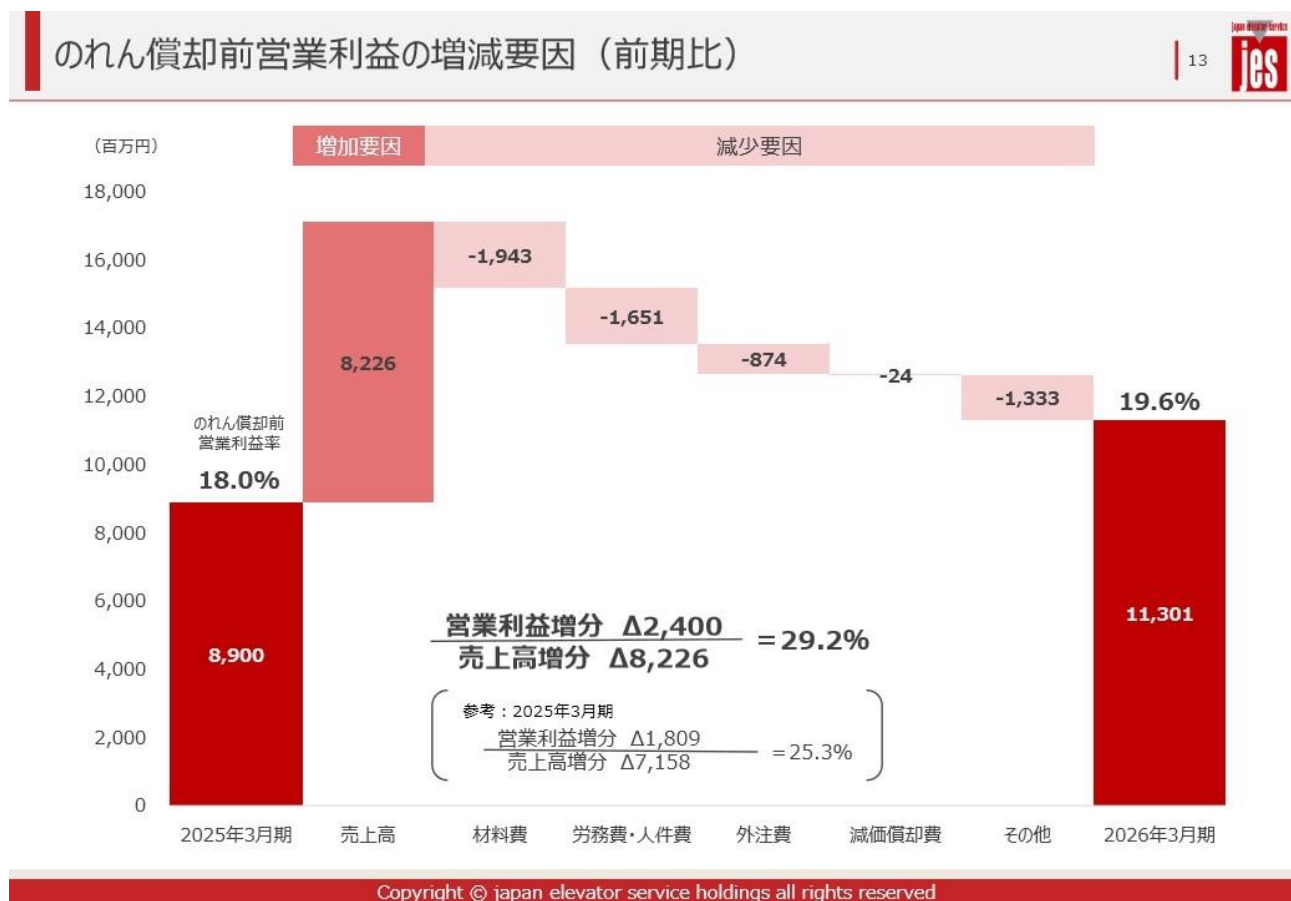
まず12ページをご覧ください。26年3月期決算の振り返りとなります。

売上高は576億円となりまして、前期493億に比べまして82億増収ということで、前期比116.7%となりました。伸び幅として、増益幅として過去最大が達成できています。保守・保全、またリニューアルいずれも順調に拡大を続けておりまして、売上高は堅調に推移できております。

営業利益は110億円となりまして、前期の86億円から約24億円の増益、前期比で127.7%となりまして、こちらも過去最大の増益幅を達成できています。保守契約台数が増加し、生産性が上がるということに加えて、リニューアルも積極的な単価の引き上げですとか台数の増加、さらには販管費の抑制ということで大幅に伸長しています。

のれん償却前の営業利益率が19.6%となりまして、前年18%でしたので、プラス1.6ポイント上昇している状況でございます。中期経営計画の達成まで20%ですので、あと0.4%です。ですので、ここはもう確実に達成できるかなと考えております。

売上高と営業利益の変動要因分析について、次のページでご説明します。



13 ページをご覧ください。のれん償却前営業利益の増減要因を説明します。

グラフの左端が前期の営業利益 89 億円ですね。のれん償却営業利益ですので 89 億円です。からスタートして増収効果により、まず 82 億増加いたしました。売上拡大に伴いまして材料費が 19 億 4,300 万かかり、従業員数が 258 名増加したこと、昇給と合わせて人件費で 16 億 5,100 万。

さらに、リニューアルが増えると連動する外注費、こちらが 8 億 7,400 万かかって、またその他の経費で 13 億 3,000 万ほど増加しましたが、結果、右端、26 年 3 月期の償却前営業利益としては 113 億 100 万円で着地しています。

保守台数が堅調であったことに加え、保全も順調。リニューアルの台数と単価の引き上げ、この辺り全てしっかりやるべきことを実現できたことから、増収額 82 億に対して増益額が 24 億円増え

ましたので、伸び幅の利益率で申し上げますと 29.2%という状況でございまして、昨年度通期実績に比べても非常に高い利益貢献が達成できています。

## 2027年3月期連結業績予想

### 順調な保守契約台数の増加により、過去最高の売上高、利益を予想

- 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20%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、%)

	2026年3月期		2027年3月期 予想		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
保守・保全業務	34,499	59.9	37,800	58.2	109.6
リニューアル業務	21,801	37.8	25,900	39.8	118.8
その他の	1,300	2.3	1,300	2.0	99.9
合計	57,601	100.0	65,000	100.0	112.8

	2026年3月期		2027年3月期 予想		
	金額	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	57,601		65,000		112.8
営業利益	11,010	19.1	13,000	20.0	118.1
経常利益	11,006	19.1	13,000	20.0	118.1
親会社株主に帰属する当期純利益	7,319	12.7	8,200	12.6	112.0
(減価償却費)	1,587	2.8	1,800	2.8	113.4
(のれん償却額)	291	0.5	277	0.4	95.1
のれん償却前営業利益	11,301	19.6	13,277	20.4	117.5

Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

では、次の14ページをご覧ください。27年3月期の業績予想となります。

保守・保全ですね。こちらにも契約台数、堅調に推移する見込みであるということと、リニューアルも引き続きのニーズが強く、数量の増加が期待できる。また業界全体で単価引き上げの動き、これはもう変わらず行われておりまして、今年度もしっかりとした数字が出せると考えておりますので、売上高は前年比12.8%増の650億円を予想しています。

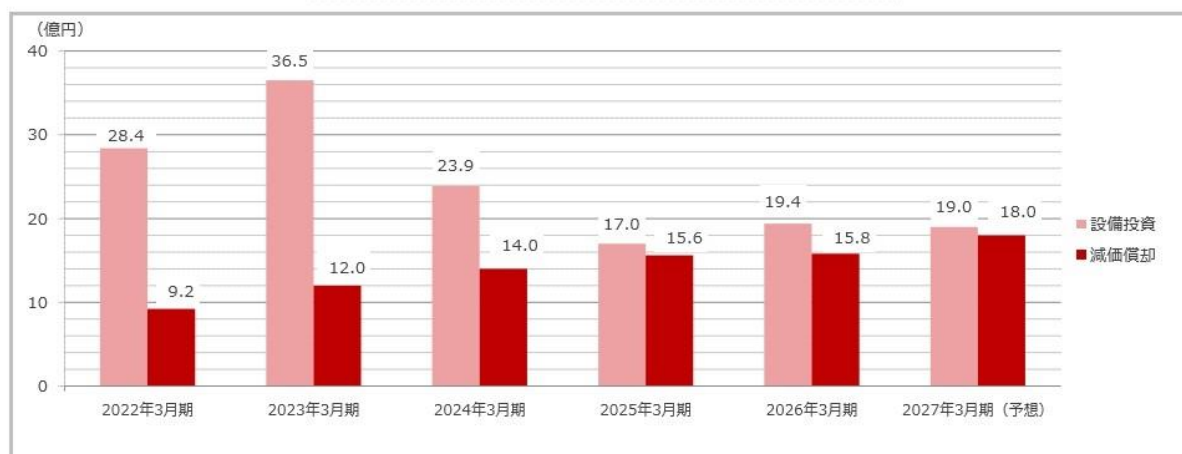
一方で、成長のための投資がもう既に一巡しておりまして、販管費など大幅に増加する費用項目もございませんので、営業利益は前期比18.1%増の130億円ということで、売上の伸びを上回る増加率を見込んでいます。

その結果、営業利益率で20%、のれん償却前営業利益率は20.4%に達成すると予想しておりますので、中期経営計画の目標であった売上600億、のれん償却営業利益率20%、こちらは達成できる、というかこれを上回る業績のガイダンスとして発表させていただいております。

(億円)

	2026年3月期 (実績)	2027年3月期 (予想)	備考
設備投資	19.4	19.0	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	15.8	18.0	

## 設備投資と減価償却費の推移



Copyright © japan elevator service holdings all rights reserved

次の15ページをご覧ください。設備投資ですけれども、前期が19.4億円となりました。今期も基幹システムの一部刷新など、もう一段階投資は必要と判断しておりまして、今期も19億円ほど見込んでおりますが、以前申し上げたとおり、この設備投資は2023年あたりがピークでして、このあたりで36億とか投資していたんですけれども、今後大幅な設備投資を見込んでおりませんので、この水準感ぐらいで推移するのかなと考えております。

結果として、成長を実現しながら投資を回収するフェーズに入っております。前期は長期借入金の返済や配当も増額しながらも、ネットキャッシュを達成することができています。引き続き今期以降もフリーキャッシュフローが積み上がるような見込みをも描いておりますので、しっかりと株主還元強化ですとか、中長期的なM&A、従業員投資、こういったものを強化し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。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。皆様、ご清聴どうもありがとうございました。

## 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、その後ご質問いただきますようお願いいたします。

**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。私から簡単に三つお伺いさせていただければと思います。

端的には非常に順調な決算とガイダンスだと思いますけれども、非常に順調なので、あえて何かリスク要因とか、何か石田会長が気にされているようなものって何かというのを、まず1問目にお伺いさせてもらえませんか。

特に、あまり影響しないと思うんですけど、中東情勢とかでナフサ不足の問題とかもあって、以前半導体不足とかだと多少影響したようなこともあったと思いますので。基本、非常に順調だと思うんですけども、何か今リスク要因とか気にされているものがあれば、ぜひシェアしていただけたら助かります。よろしくお願いします。

**石田 [A]**：ありがとうございます。まずリスクということですが、イラン情勢のことによって今当社が何か危機に陥っているということもありません。今後これが1年も2年も続くということになりますと、油圧エレベーターというエレベーターがありますので、そのエレベーターの修繕ができなくなるかなと思っておりました。

が、その修繕は油圧エレベーターの油をそのまま置いて、油が入ってきたときに交換すればいいと。他の作業を前倒しにしてやればいいという段取りももうできておりますので、それほど大きな何かリスクというのはないかなと考えております。私が考える上では、リスクというのはその辺だと思います。

**佐々木 [Q]**：ありがとうございます。そういう意味だと、もう戦略どおりやり切れるかどうかぐらいで、特に他は気にするような不安材料は今のところないという理解でいいですかね。

**石田 [A]**：そうですね。計画どおりやっていくと。でも、結局11%しかまだ当社のシェアがございませんので、これをいかに高く、30%、40%に持っていくかというところだけの目標だと思っております。

**佐々木 [Q]**：ありがとうございます。二つ目がリニューアルの考え方です。今回の中計なんかに対しても、かなり好進捗で達成できるところの大きい違いというのが、リニューアルが相当伸びていまして。ここも値上げとかできていて。本来ミックス的にはこれが悪いはずですけど、ここが結構取れている、儲かるようになってきているというのが、収益の会社になっていると理解しています。

改めて現状、リニューアルの事業環境が今どういう状況で、特に昨今のインフレーションの流れがよい形で御社の追い風になっていると思うんですが、改めて今のリニューアルの事業環境と今後の見通しをどう見るべきか、ご解説をお願いできますでしょうか。よろしく願いいたします。

**石田 [A]**：リニューアルの件でお答えいたします。まず先ほどもご説明しましたが、原材料の上昇と人件費ですね。メーカーも変わらずというか、うちよりちょっと大変だと思うんですけど、技術者がもういなくなってきました。

当社も下請けさんとか業者の人も使うんですけど、それを見越して社内で施工する体制を取ろうということ去年から実施しております。その訓練等ももうしておりますので、これは利益率向上にもっと繋がるかなと。うちが値上げしていますが、それ以上にメーカーさんは値上げしている状況ですので、これは追随してやれば特に不安はないかなと思っております。

**佐々木 [Q]**：こういう値上げの状況が続くと、御社も値上げできていますので、そうすると結構それなりに利益率に効いてくるという理解でいいですかね。いかがでしょうか。

**石田 [A]**：そうですね。この状況で1回上げた金額を下げるということは、まず今までございましたので、これからも値段はどんどん上がって行って、利益率の向上になっていくと考えています。

**佐々木 [Q]**：ありがとうございます。最後に3点目です。石田会長のプレゼンにありましたとおり、新設に入るのが驚きではあるんですけども。これは、われわれはどう解釈すればいいかというのを教えていただけませんか。

実質、これでメーカーさんの的にもなると思うんですけども。この新設を取るというのが、儲かる案件しか取らないということだとは思いますが、戦略としてどういう意味を持つのか。基本はお客さんのニーズに沿っているからいい話であるとは思いますが、どう考えればいいのかと。改めてすみません、解説をお願いできれば幸いです。

**石田 [A]**：新設事業も利益率20%以上取れる物件だけという縛りでやっていくと。これはそんなにできるのかという質問もあるんですけど、値上げがすごいんですね、新設事業は。独立系で新設事業やっている会社がないんです。ですから、メーカーだけがもう言い値で出していくと。

工期も2年先とか3年先となっていて、マンションを建てるにしてもエレベーターがないと販売ができない状況が結構強くなっています。その中で私どもは、短期の納期でやると。料金はメーカーさんと同等だということにすると、20%以上の利益率は確保できるという計算で動いています。

**佐々木 [Q]**：なるほど。そういう意味ですと昨今のこの、おっしゃるとおりメーカーさんサイドのエンジニアリング不足とか、そういうところがある中で、リソースをお持ちの御社にとってこれが新たな事業機会になるという理解でよろしいですね。

**石田 [A]**：そのとおりです。

**佐々木 [Q]**：大変クリアです。ありがとうございます。私から以上です。どうもありがとうございました。

**石田 [A]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：それでは、他にご質問のある方。はい、ありがとうございます。

**古島 [Q]**：大和証券の古島でございます。私から2点、それではお願いいたします。

保守・保全のところですが、純増のペースが1年前と今回一緒ということになりました。以前お話を伺っていたところだと、もう少し純増のペースも増やしていきたいようなニュアンスもあったかと思いますが、そここのところに少し変化があったのかということと。

それに対応するために、営業員の方の増員もされているかと思いますが、そこで営業の仕方とか、また今後の営業員の増員のペースをどのようにお考えになっているのかというのを教えていただけたらと思います。

**石田 [A]**：まず、純増数があまり変わらないというのがありましたが、これ前々期に、3月に一斉に入札を官公庁とかで行いまして、それを大量に契約したと。それをまた毎年そう続けていくと、入札の物件、官公庁の物件ばかり増えていくので。

そういうふうになると、1年契約でもどんどん値段が1円でも安いだけで変わってってしまうので、官庁の物件も値段の高いものを精査してやっていった結果、前期よりは平均台数は多少上回っていますけど、メンテナンス料金としてはだいぶ上回っているのが現状です。よろしいですか。

**古島 [Q]**：営業の体制等はいかがでしょうか。

**石田 [A]**：営業の体制も、人数がすごく足りなかったんです。で、一生懸命今年に入って、今期に、前期の初めから営業の人を入れて。それが功を奏してくるのが大体1年以上かかる状況ですので、もう今年からは増やしていける、純増が増えるかなと考えております。

**古島 [Q]**：今年はまた、さらに純増ペースは期待できるかもしれないってことですね。

**石田 [A]**：そうだと思います。そう願っておりますが。

**古島 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。あと2点目なんですけど、リニューアル事業の作業の内製化の方ですね。こちらの進捗というか考え方、利益率には当然プラスにはなってきますけれど、今の御社のエンジニアの数であったりとか、業務内容もちょっと違いますので、負担感というのも増してくるかと思えますけれど。

そちらの今後の考え方、今までは外注でやっていた部分を、どれぐらいまでリニューアルでやって、あと新設もやっていかなければいけないですし、エレベーターもやっていかなければいけないというところで。このあたりのバランス、もしくは内製化率をこれぐらいまで上げたいというのがあれば教えていただけますでしょうか。

**石田 [A]**：内製化を進めてやっているのが今村ですので、今村からお答えしたいと思います。

**今村 [A]**：ありがとうございます。内製化ですね、2~3年前ぐらいに、当社もこの伸びでいくと、外注業者さんを前期比120%、130%確保するのは大変だろうということで、内製化を始めました。

今も月間の10%から20%ぐらいは内製化をしています。ただ一方で、内製化とあわせて、外注業者さんに対して人材の採用のサポートみたいなことをして、外注業者さんを育成するというのも実は同時並行で今、行っています。

これは私も今までIRであんまり言っていなかったんですけども、いろんな取り組みをした結果、外注業者さんの方でも実は人が増えてきていて。当社が支援した結果なんですけれども、ですので外注業者さんの数も、今はもうかなり足りてきている状況です。

なので、もちろん完全内製化が一番利益率がいいんですけども、一方で今までお付き合いがある外注業者さんとの関係性や季節変動のところで、外注業者さんは多少のバッファにはなりますので。

この辺り、絶対に100%内製化しよう、50%に持っていこうと決めきっているわけでは今のところないです。どちらかという内製化もしつつ、外注業者さんもしっかり当社がグリップするような形で取りながら、最も良い効率と利益が出るような体制を今作ろうかなと思っています。ただ、もう少し今よりは内製化比率は上げていくとは思っています。

**古島 [M]**：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。

**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。いつもお世話になってます。私からも3点かな、2点かもしれないです、お伺いさせていただきます。

1点目は、せっくなので新設業務に関して教えてください。技術面に関しては御社リニューアルとかで、ほとんど全撤去みたいなことに近いこともやっているんだと思うので、技術は問題ないのかなと思うんですけど。

どちらかというと、営業の方について気になっています。というのも新設って、基本的にお客様ってゼネコンとかサブコンとかそういったところだと思うので、御社がこれまで保守の中で付き合いがなかったお客様との付き合いになるのかなと思うんですけど。そういったところで営業に問題がないのか。そして、そもそもこういったところがターゲットで間違いないのかについて、1点目を教えてください。

**石田 [A]**：新設の営業なんですけど、私どもメンテナンスで不動産デベロッパーと非常に深い付き合いがあります。不動産デベロッパーの管理部門ですね。子会社のビル管理会社との取引がありますので、逆にこのデベロッパーから、ジャパンエレベーターと相見積りを取ってとゼネコンに頼むんですね。

それでいきますので、それは逆に強いかなと。実際の現場ではゼネコンさんとの協議になってきますので、それは推薦を受けてやると。もちろんゼネコンさんに直に営業に行くこともありますし、ゼネコンさん自体も、もう納期がなかなかないので困っているという状況でもあります。

**長尾 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。補足なんですけど、先ほど保守の方も営業が足りなかったとか、そういった話があって、今ちゃんと増やしてはいると思うんですけど。

さっきの説明を聞いている感じでは、どちらかというとこちらから依頼があったときに、高単価だったらやりますよって話なのかと思ったら、今の感じだと御社から行くこともあるのかなと思ったんですけど。新設の営業の人員の拡充に関してどう考えていらっしゃるか、時間軸も含めて教えてください。

**石田 [A]**：新設の営業は、メーカー出身の営業の人たちを採用しております。ただ、新設もやるとなると、リニューアルみたいに1週間で終わらないんですね。2週間ぐらいかかってしまいます。人員も必要になってきますし、ヤードも必要になりますので、そこを今拡充してから台数を増やしていこうと考えています。

**長尾 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。では2点目、リニューアルの価格の上昇の継続性について教えてください。今後も上げていきますよと、今年度もしっかりできるといった話はあったと思うんですけど。

これを3年、5年とかそういう長いスパンで見たときに、費用上昇が続いたとしても、御社のお客様って結構経費削減したい人とかいらっしやると思うので、そこをどこまで上げていけると自信を持って言えるのか、そこについても教えてください。

**石田 [A]**：大体メーカーさんが上げていくということを前提に考えておりました、一度上げたものをメーカーさんは需要があるのに下げるとことは多分しないと。これはメンテナンスもそうですし、そういう新しい価格を基準にして計算しているということですので。

当社として、メーカーが値段を下げてくれば、新設はそれでも下げますし、リニューアルも下げることになると思いますし。メーカーがうちに気を遣って値段を下げてくることは多分ないと思いますんで、そこは長く続くかなと考えています。

**長尾 [Q]**：わかりました。ありがとうございます。最後3点目、保守の営業の状況について、先ほどの質問でもしかしたらあったかもしれないんですけど、追加で聞かせてください。

昨年の上期の、25年3期上期の決算資料とかだと、大手のお客様、例えば小売だったり鉄道だったり医療だったり、そういったお客様との新規の取引が始まったということがあったと思うんですが、今期の説明会資料ではそういったことはなくて、結果的にそれとどこまで関連しているかわかんないんですけど、純増数も横ばい、高水準ですけど横ばいになったかと思います。

ですので、そういった新しいお客様、大口のお客様との営業状況がどうなのか。石田会長、せっかくいろいろそういったところにも携わっていると思いますので、その目線から教えていただければと思います。よろしくお願いします。

**石田 [A]**：メンテナンスの営業ですけど、確かに25年3月期の決算の説明のときには大口が増えたというのをお話させていただきましたが、引き続きずっと増えています。新しいナショナルクライアントとかそういうのがすごく増えていまして、それがもういい流れで「そこと契約しているならいい。うちもやろう」という流れが継続して続いていまして。

それがちょっと普通になっちゃったので書かなかったんだと思うんですけど、反省したいと思います。ちゃんとアピールさせていただきます、次回は。

**長尾 [M]**：わかりました。ありがとうございました。

**司会 [M]**：その他、ご質問おありの方いらっしやいますでしょうか。

**倉沢 [Q]**：東洋経済の倉沢と申します。ご説明していただき、どうもありがとうございました。私からもちょっと新設について、何点かお伺いさせていただければと思います。

まず皆さんがおっしゃっているように、新設に参入されるというのが、私も非常に衝撃的に受け止めているんですが。しかも今期から始められるということで、これはいつぐらいから準備をされて、どの程度体制が整っているのかというところをまず教えていただいでよろしいでしょうか。

**石田 [A]**：本当に新たに行くということではなくて、今までも新設の仕事というのは、取り付けというのは数十台経験がございます。これはお客様のニーズによって、例えば時間がないと、この間の大阪万博のなど、そういう本当に短期で作らなくちゃいけないとかいうところは、メーカーの金額以上の金額で当社も契約しています。

ですので、そこは前もお話しましたが、全然これからすごい準備をしなくちゃいけないということではなくて、リニューアル材料に対して、エレベーターかごですね、かごが追加されて工期が長くなるというようなイメージを持っていただければ。何かを追加するということは、そんなに大変なことではないです。

**倉沢 [Q]**：そうすると、既存の設備の中で回せるという理解でよろしいですか。

**石田 [A]**：そうです。リニューアルの物件も増えていますので、倉庫っていうかヤード、そういうのを増やすぐらいで、それは大したことじゃないと思っています。

**倉沢 [Q]**：すみません。あともう1点、利益率 20%以上の案件を選別して選ばれていくということなんですけれども。将来的な規模感、困っているビルといいますか、顧客がいるから新設をやるのか、それとも新設をやるからにはそのメーカーのシェアをどんどん奪っていくようなイメージをお持ちなのか。どれぐらいの規模感の事業を考えているのか教えてください。

**石田 [A]**：新設の事業で、例えば今リニューアルが月に 200 台から 300 台やっていますが、新設の事業でそれをやるとなると、もうすごい大変なことになります。それこそメーカーと同じような工場を持ったり、いろいろなことになりますので、それに付帯する設備をかけない程度にやっていると。リニューアルで使っている制御盤・コントローラー、これも今使えと。新たに開発する必要も、開発費をかけることも発生しないように今、しております。ですので、あと何でしたっけ。

**倉沢 [Q]**：規模感のイメージがあれば、売上なり、シェアでもいいんですが。

**石田 [A]**：大体 1 台あたり 1,500 万円ぐらいの新規の取り付け料金で、という形だと思います。これをずっと増やしていくとなると、日本全国、当社としてもやっていますので。他の地方にも大阪

とか北海道にも工場を作らないといけなくなってくると、利益率が下がってきますので、そこを見ながら調整していきたいと考えています。

**司会 [M]**：その他、ご質問ある方いらっしゃいますでしょうか。

**バージニア [Q]**：野村証券、バージニアでございます。いつもお世話になっております。

私からは、2022年に中期計画を策定されて、当初から見て決して低くはない目標を目指されていると思いますが、今のガイダンスを拝見していると、有言実行で5年間かけて国内での事業ベースはしっかりと拡大されたのかなと思います。

ちょっと気が早いですが、今回の中計が終わった後に、今回は新設の話も出ましたし、海外の話もありますし、いろいろな成長機会がある中で、石田会長にとって次、まずは何を目標とされているのか。ジャパンエレベーターの目指す姿といいますか、どのような時間軸で次の目標を達成されていくのか。ちょっとふわっとした質問なんですけど、少しお願いいたします。

**石田 [A]**：まず、おっしゃるとおり2022年に発表させていただきまして、非常に本当に高い目標で、発表しなきゃよかったなと思うぐらいだったんですけど。ですので、今後5年間とかの中計を出すのをちょっと考える、ためらっているような状況です。今後については、海外もありますけれど、海外も実はもうリサーチは常にしております。

いろいろな国の事情もありまして、今まででしたら中国がやっぱり台数として多いんで、いろいろ考えたんですけど、中国ではメンテナンス自体の習慣がないと。そうすると、大体2位が日本なんです、エレベーターの台数でいくと。次がスペインとイタリアとアメリカはもうその後、ずっと後ぐらいなんです。ですから、ヨーロッパにもちょっと目を向けていけないといけないかなと。

調べてみますと、海外の独立系の会社というのは、上場している会社がなく、オーナー系です。ほぼです。そのうちの大体の会社が、半分ぐらいが投資家に株を売却していると。投資家の方も5年経ったらエグジットするということで、お声をかけさせていただければ、そんなに難しいM&Aではないかなと考えています。ですので、例えば売上300億の会社を買収しようと思っていって行ったら50%超えとか。そういうのをやろうと思えば探せる状況です。

ですから、そこを目標ではなくて、もう国内を。とにかくまだ11%しか当社がありませんので、これをどんどんどんどん増やしていくと。海外並みの50%にすると。今、独立系が20%ですので、あと30%をいかに当社が取れるかと。おかげさまで今、独立系にエレベーターの会社がメーカーから流れている、エレベーターのほとんどが当社で、他の独立系が伸びていないという状況を聞いておりますので、業界では、気を抜かずに国内を攻めていきたいと考えています。

**バージニア [Q]**：ありがとうございます。ちなみに新設のところ、先ほどたくさん質問が出ましたが、規模感として大体売上高の多くても 10%よりちょっと下ぐらい、中長期的に。

**石田 [A]**：メンテナンスとリニューアル工事の伸びが当然上回りますので、そんなに新設が爆発するということはないと踏んでいます。

**バージニア [Q]**：ありがとうございます。最後に 1 点だけ、細かい質問なんです。今年久々に、先ほどもあったように営業人員といえますか、全体的に従業員の数が増える、かなり高い成長だったと思います。

御社は正直、今までも中計最終年度の営業利益率を気にしながら採用を行っていた部分はあると思いますが、この高水準の人員増は今後数年間しばらく続くと考えた方がいいのか。それとも今年は、終わった期はちょっと異常値だったと考えた方がよろしいでしょうか。

**石田 [A]**：数字からお話させていただきます。

**今村 [A]**：すみません。私がビビリなので、ギリギリの人員で何とか中計を達成しようと思って。増やすペースはこの数年ちょっと落ち着いていたと思うんですけども。

事業環境、特にこの保守の今回の純増台数もそうですけれども、ものすごく大きな大口があったとかではないですが普通に増えて、大きなトピックスがなくてもこれぐらい増える地力が当社としてはついています。リニューアルの環境も非常に順調で、間違いなく単価もこの 27 年 3 月期は上がると思います。

なので、あんまり本当にリスク要素が今ないような状況ですので、こういったところであれば、しっかり人材の投資もできるだろうということで、財布の紐がいつも堅い私がかなり人を取りましたと。

今回取った人は技術員もそうですし、保守の営業人員、これも大幅に増やしています。この増えた営業人員は間違いなくこの下期から来期にかけて、保守の契約増に効いてくるとは思っていますし。技術員のところも、先ほど少し話に上がりましたリニューアルの施工部隊とか、新設メンテ。どうなっても大丈夫な形で今回かなり人は取りました。この今年の増加数と同じ増加数を今期やるかどうかは、まだ決めきっていないです。

予算にもそこまでは入れてないですけども、多分いつものように多少私が硬いので、上振れするので。その中で多分、人をまた取っていくような形になっていくかなと思います。

あと、すみません。1 点だけ新設を補足させていただきますと、皆様、和光の JIC の方にお越しいただいた方が結構いらっしゃると思うんですけど、和光も全部うちのもちろん新設です。

あれ、8台ぐらいついていますけれども、あれもそうですし、横の研究棟もそうですし関西もそう。あれも全部うちの新設ですので、あちらの乗り心地で問題なければ、私達は新設ができると思っていただければと思います。はい。以上です。

**バージニア [M]**：力強いコメントありがとうございます。私からは以上です。素晴らしい決算おめでとうございます。

**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。

**笹尾 [Q]**：SMBC 日興証券の笹尾と申します。私から 1 点伺えればと思います。

リニューアルは非常に好調に伸びていらっしゃるということで、キャパシティの方もしっかりと準備されて、体制は整っている状況だと思うんですが、こういった強い伸びが続いていかれると、体制の強化というのにも必要になってくるタイミングも近づいてくるのかなという印象があるんですが。

先ほど設備投資はこのような水準であまり変わらずいけるというようなお話もあったんですが、こういったところ、次の数年間など考えたときにどのように考えておくとよろしいでしょうか。

**今村 [A]**：ありがとうございます。そうですね。ヤードとか倉庫は間違いなく台数の伸びに応じて増やしていくと思います。ただ JIC、和光ですとか宝塚の関西、こういったものは当社の建築で作りましたので、投資額としてはかなり張っているんですけども。

今後の倉庫は基本的には賃借をする予定ですので、投資額としては反映されないというか、PL で流れていくものになりますので、今後の設備投資は考えてないというご回答になります。

**笹尾 [Q]**：和光や宝塚のような体制は、もうその二つの拠点で充足できそうだということで。

**今村 [A]**：そうですね。その 2 拠点を中心に、その周辺でヤードを増やししながら、倉庫を借りたりして行って、キャパシティを増やしていくという形。基幹の場所がそこで、その周辺を増やしていくという形ですかね。福岡や北海道に作る必要は、今のところないかなと考えております。

**司会 [M]**：その他、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。それでは、多数のご質問をいただきましたので、これ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 関係についてのお問い合わせにつきましては、当社 IR 室までお願いいたします。

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す。ありがとうございました。

[了]

---

**脚注**

1. 音声不明瞭な箇所については[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

## 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、株式会社JPX 総研（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。