



# 2025年3月期 第2四半期決算説明会

2024年11月18日



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

(東証プライム市場：6544)



2025年3月期 第2四半期  
サマリー

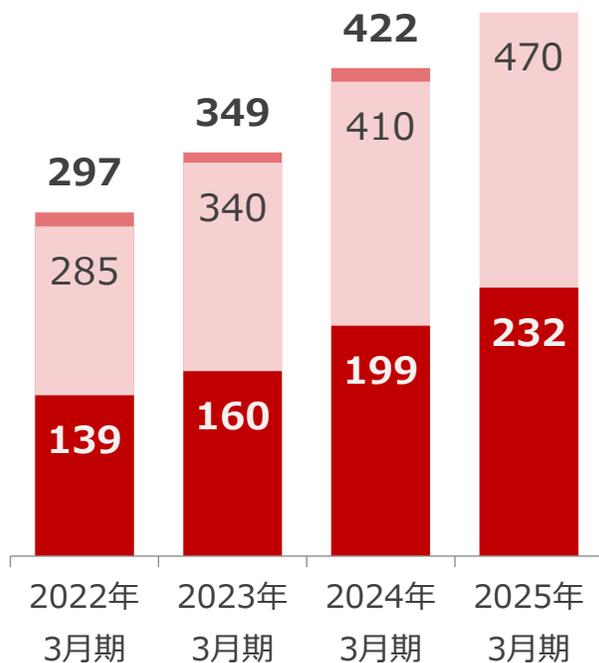
## 売上高、利益ともに順調な進捗を確認

- ・ 保全・リニューアル好調続く
- ・ 部品供給の影響一巡しても前期比17%増と高い成長を維持

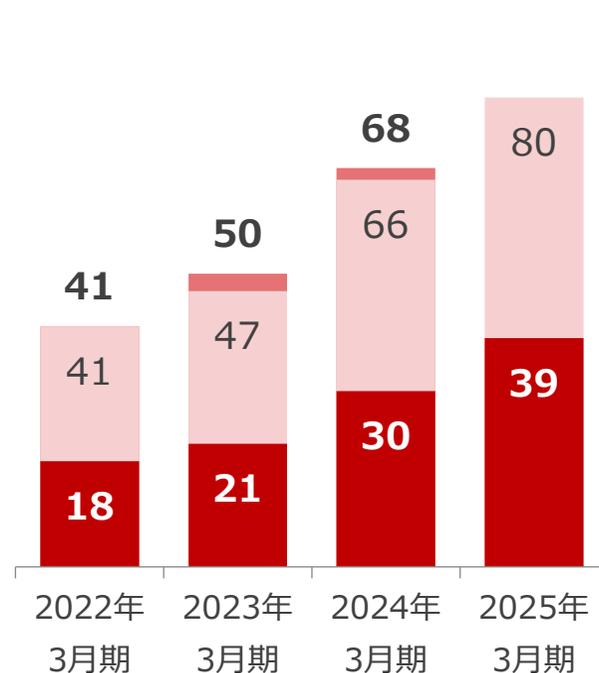
- ・ 前期比30%増と増収率を大幅に上回る伸び
- ・ 営業利益率は16.9%へ向上

- ・ 増収・営業増益により増加
- ・ 前期比30%増で過去最高

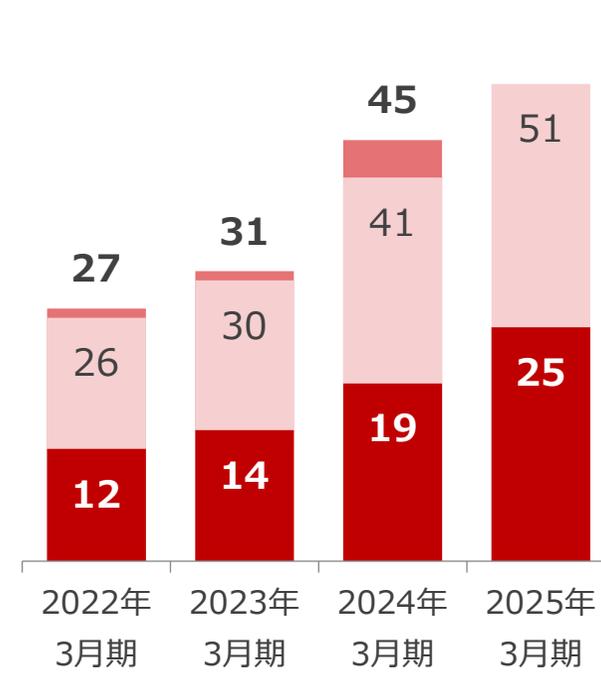
### 売上高



### 営業利益



### 当期利益

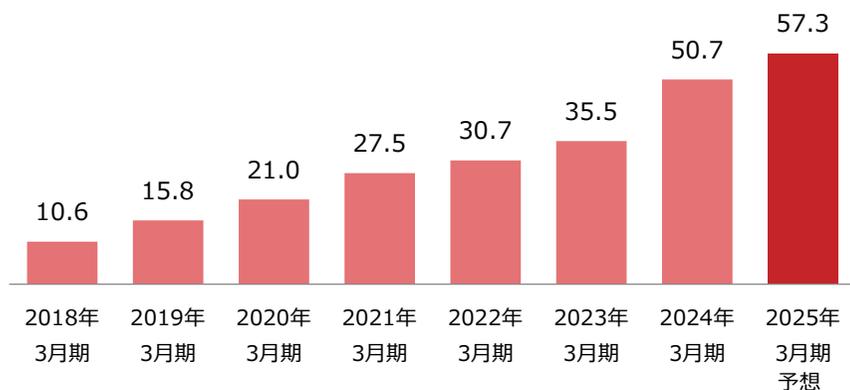


■ 上半期実績 ■ 通期予想 ■ 通期実績

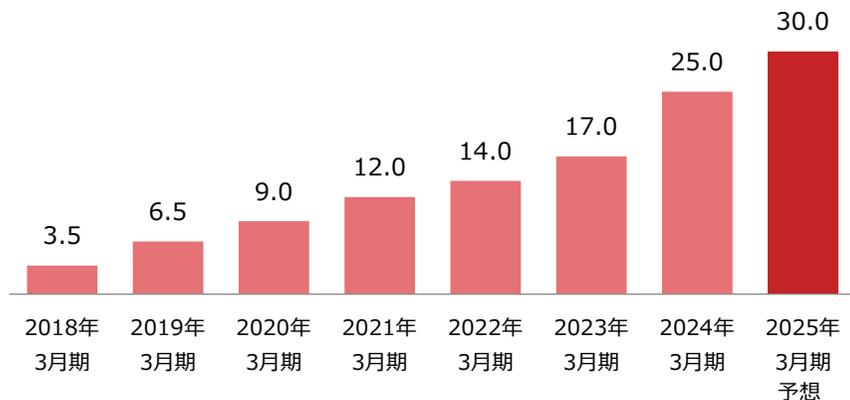
単位：億円

- 株主還元方針は配当性向40%以上を原則とし、EPS・DPSの安定的な上昇を目指す
- 2025年3月期の配当は、順調な業績拡大を背景に前期比5円増配の30円（配当性向52.4%）とする

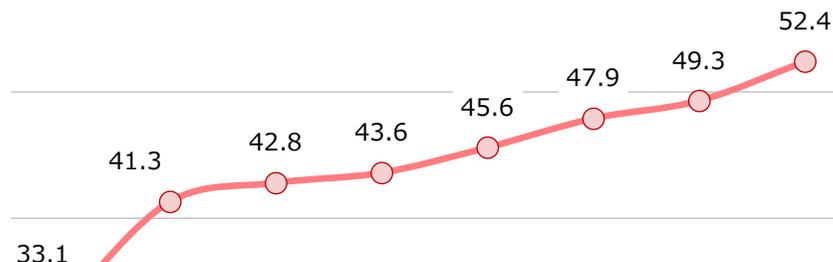
## 修正後EPS（円）推移



## 修正後DPS（円）推移



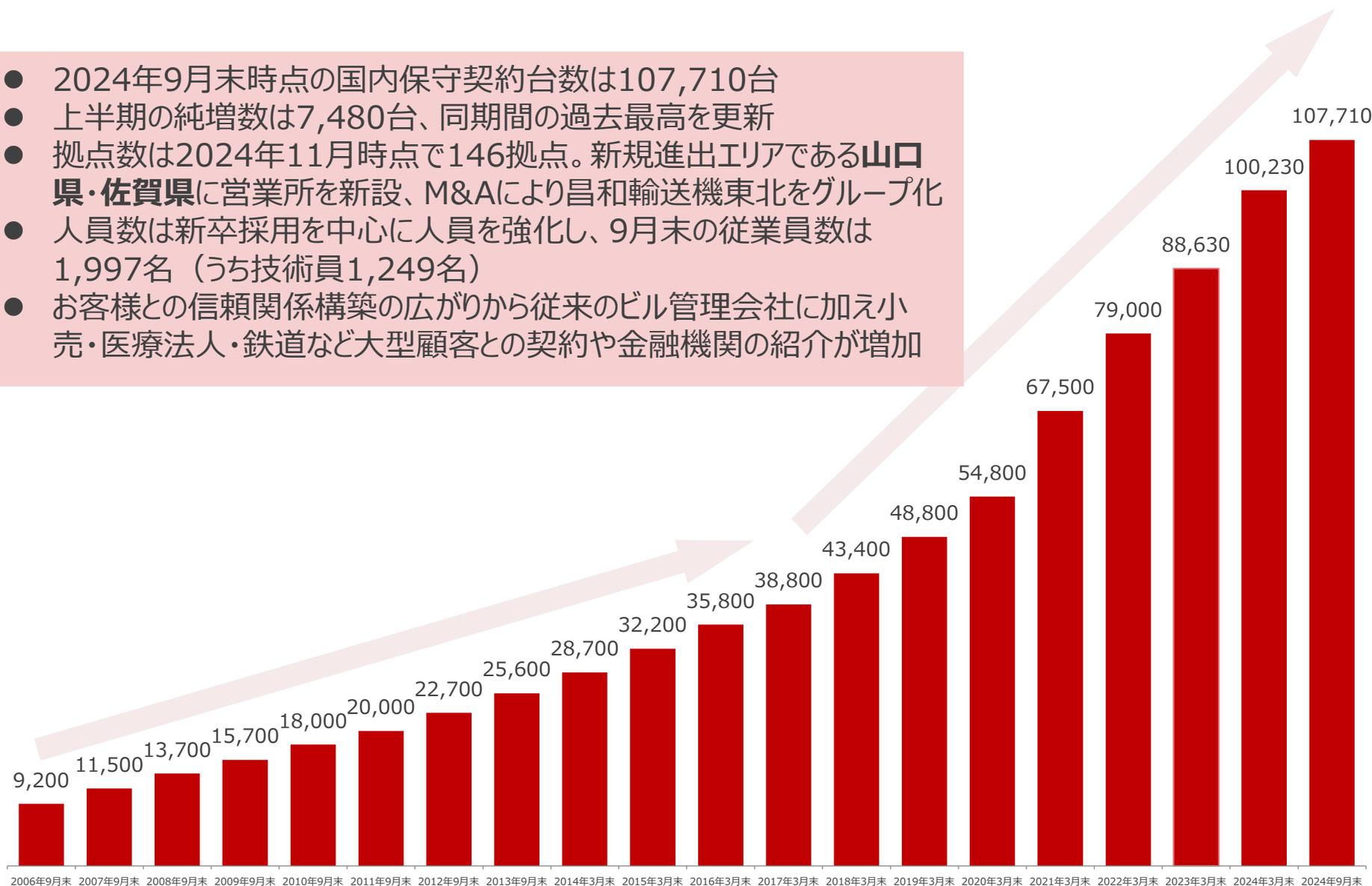
## 配当性向（%）推移



配当性向40%以上継続

年次	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
予想								

- 2024年9月末時点の国内保守契約台数は107,710台
- 上半期の純増数は7,480台、同期間の過去最高を更新
- 拠点数は2024年11月時点で146拠点。新規進出エリアである**山口県・佐賀県**に営業所を新設、M&Aにより昌和輸送機東北をグループ化
- 人員数は新卒採用を中心に人員を強化し、9月末の従業員数は1,997名（うち技術員1,249名）
- お客様との信頼関係構築の広がりから従来のビル管理会社に加え小売・医療法人・鉄道など大型顧客との契約や金融機関の紹介が増加





## 中期経営計画進捗状況

## ■ 基本戦略

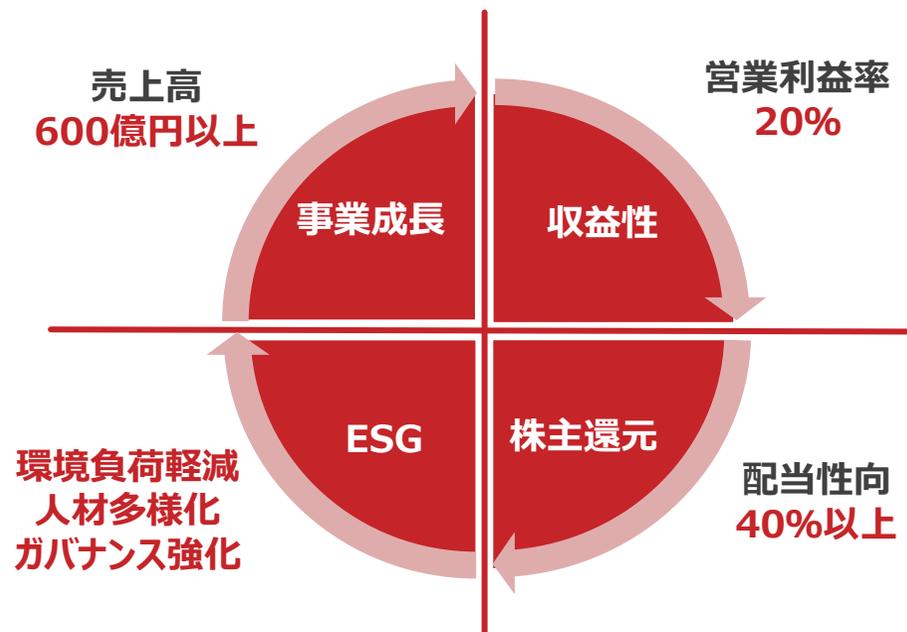
- ・ プライム市場に相応しい企業として、中長期の視野で事業成長のみならず、社会的・地球環境問題にも向き合い、社会環境変化に適応した、持続的な成長と企業価値の向上を目指す

## ■ 成長戦略

- ・ 国内マーケットのシェア拡大による保守・保全業務売上成長（オーガニック+M&A）
- ・ 保守契約台数の増加に伴うリニューアル需要の獲得  
⇒ **売上高600億円以上**
- ・ 人材育成、デジタル活用による事業生産性・業務効率性の改善による収益性の向上  
⇒ **営業利益率20%**（のれん償却を除く）

## ■ 重点指標

**成長を通じ企業価値を高め、  
全てのステイクホルダーと共栄する**

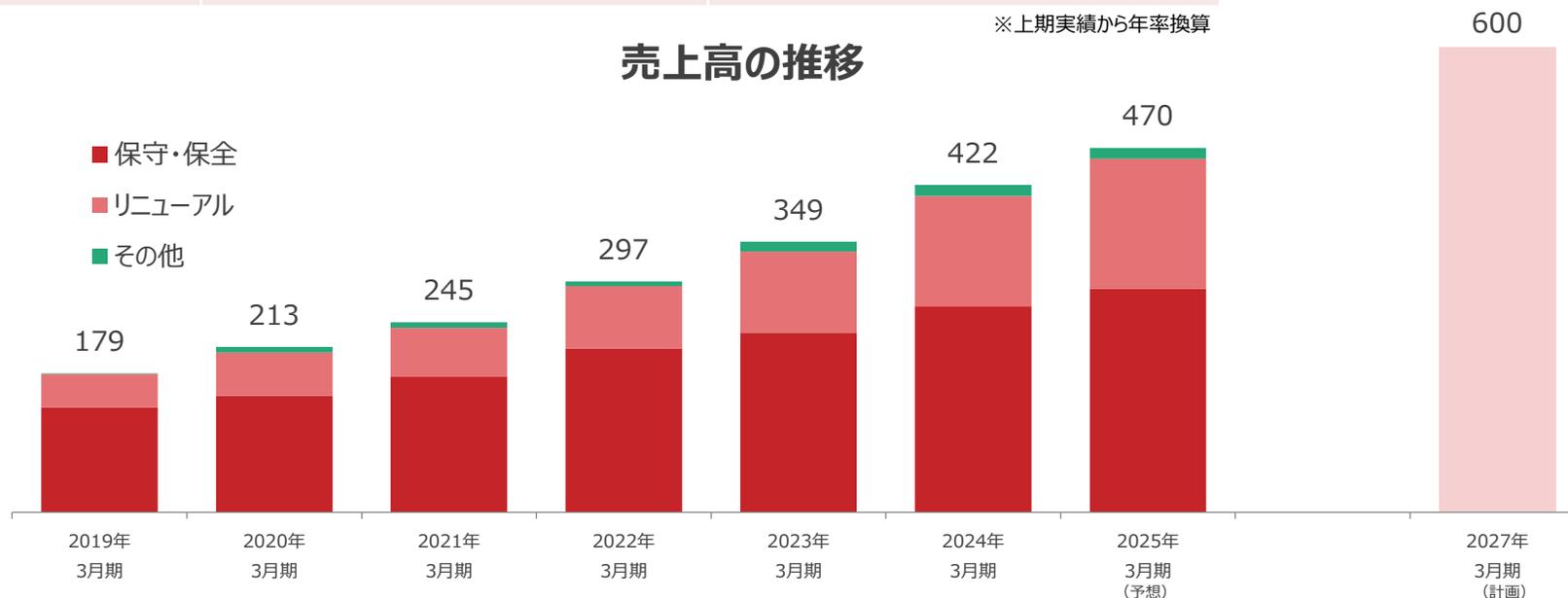


- ・ 成長性、収益性指標は2027年3月期までに達成することを目標とする
- ・ 営業利益率は、積極的なM&Aの推進を前提として、のれん償却を除く

- 国内マーケット獲得・シェア拡大により安定的に年間1万台強の純増体制を確立
  - ✓ 新規エリアへの進出 + 既存エリアでのシェア拡大
  - ✓ 品質向上、拠点網拡大、人材確保
- 純正パーツ供給停止対象モデルの更なる広がり背景とするリニューアル需要の高まり
- リニューアル案件から保守拡大につなげる好循環なビジネス推進

	中計策定前 (2020～22年3月期)	中計前半 (2023～25年3月期)
保守契約台数 オーガニック平均純増台数	6,920	10,250
リニューアル出荷台数 平均成長率	19.9%	22.6%

※上期実績から年率換算



	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期 上半期
期中平均契約台数 (A)	73,230	83,820	94,430	103,970
期中平均技術員数 (B)	942	1,050	1,128	1,204
技術員当たり契約台数 (A÷B)	78	80	84	86
新卒技術員採用数実績	64	103	123	138

※ 期中平均技術員数には研修中のエンジニアを含む



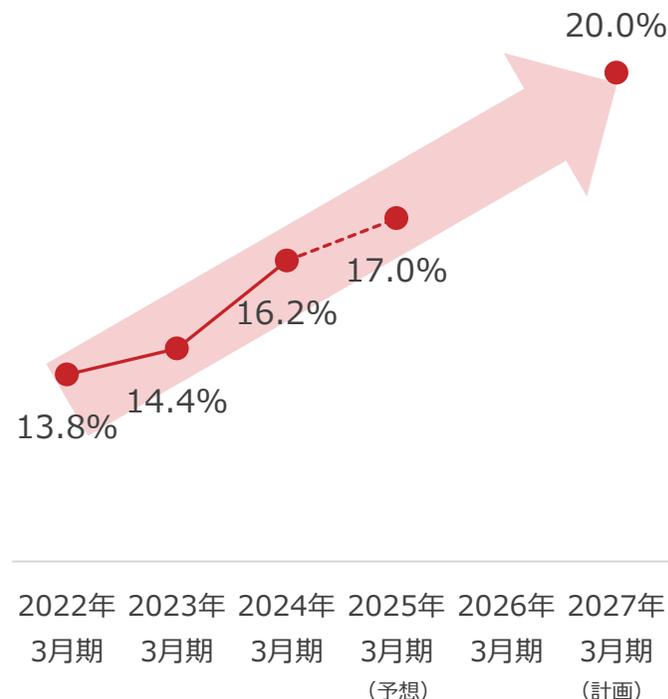
- 保守契約台数の増加に伴う技術員の生産性向上
- 新卒中心への採用シフトに伴う人件費抑制効果

原価率	61%	62%	62%	62%
労務費	24%	23%	21%	21%
材料費	19%	19%	21%	21%
外注費	10%	11%	12%	12%
販管費率	25%	24%	22%	21%
人件費	13%	12%	11%	10%
総人件費率	37%	35%	32%	31%
のれん償却費	0.7%	0.8%	0.6%	0.6%
<b>営業利益率</b>	<b>13.8%</b>	<b>14.4%</b>	<b>16.2%</b>	<b>16.9%</b>

保全・リニューアルの売上加速に伴う変動費増を、人件費抑制効果で相殺し、営業利益率は緩やかな改善を見込む

2027年3月期に  
営業利益率20%を見込む  
(のれん控除前)

営業利益率





2025年3月期第2四半期  
決算概要 & 通期業績予想

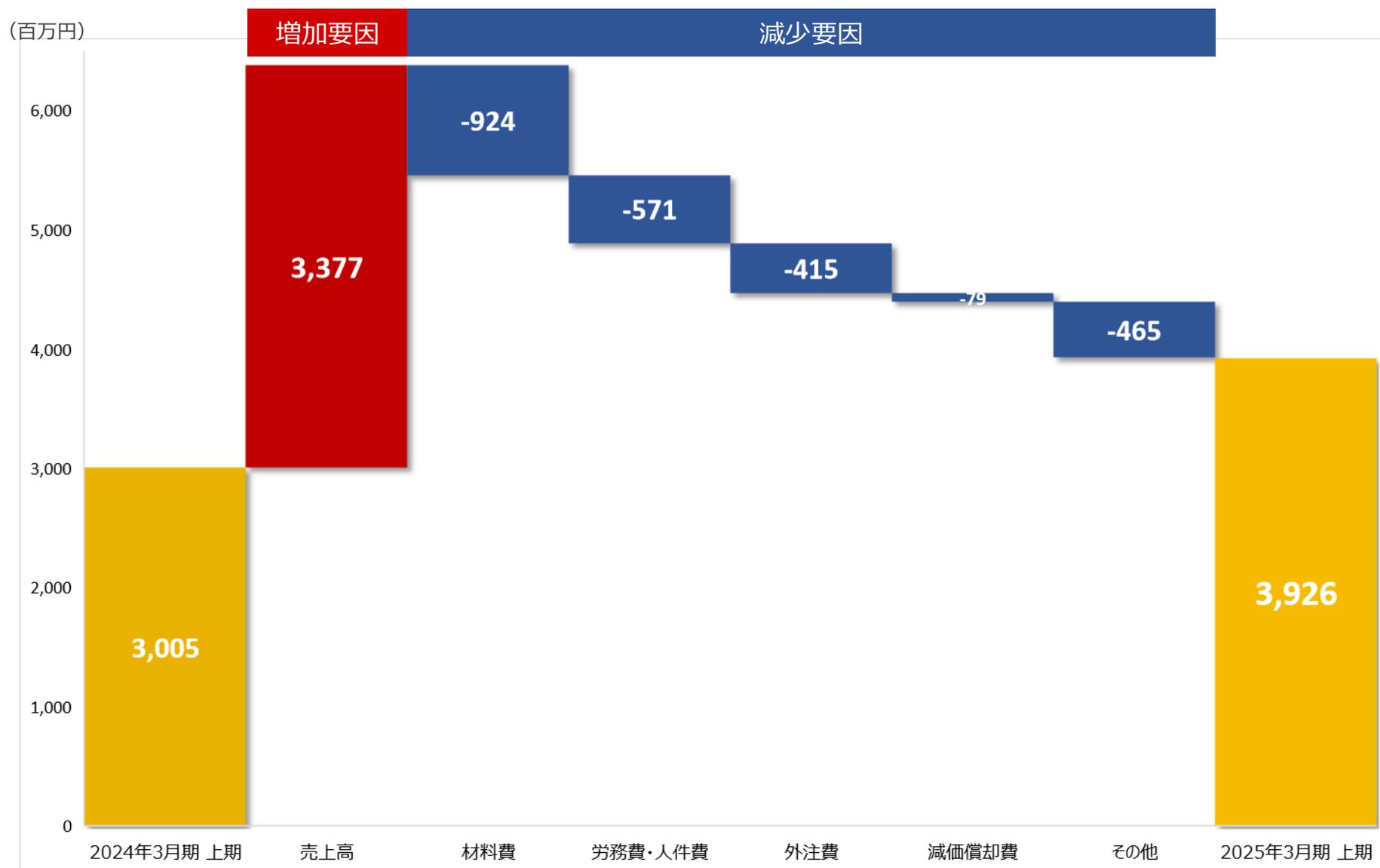
## 売上・利益ともに順調に進捗し、前年同期比17%増収・30%増益を達成

- 保守契約台数の増加に伴う保守売上の拡大に加え、高水準の保全売上、リニューアルの好調が増収に寄与
- 売上高人件費比率の低下、販管費抑制効果も継続し、営業利益率は16.9%と前年同期比1.8ポイント改善。結果、営業利益以下、利益指標はいずれも前年同期比約30%増

(百万円、円、%)

	2024年3月期 第2四半期		2025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	19,887	100.0	23,264	100.0	3,377	17.0
営業利益	3,005	15.1	3,926	16.9	921	30.6
経常利益	3,031	15.2	3,946	17.0	914	30.2
親会社に帰属する 中間純利益	1,930	9.7	2,522	10.8	591	30.6
(減価償却費)	676	3.4	756	3.3	79	11.8
(のれん償却額)	134	0.7	133	0.6	-1	-0.8
E B I T D A	3,816	19.2	4,816	20.7	999	26.2
一株当たり中間純利益	21.68	--	28.32	--	6.64	30.6

# 営業利益増減要因（前年同期比）



## 順調な進捗を確認し業績予想は据え置き、配当予想は1株あたり30円とする

- 保守台数の純増数の拡大により保守・保全業務は安定成長が続き、リニューアル業務も強いニーズの持続に加え、JIK稼働もあり出荷台数・単価の伸長を見込む。原価、販管費コントロールにより、営業利益率は改善を続け、過去最高を予想
- 順調な進捗を確認し、配当予想を開示

(百万円、%)

	2024年3月期		2025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	26,531	62.8	28,800	61.3	108.6
リニューアル業務	14,255	33.8	16,800	35.7	117.8
その他の	1,429	3.4	1,400	3.0	97.9
合計	42,216	100.0	47,000	100.0	111.3

(百万円、%)

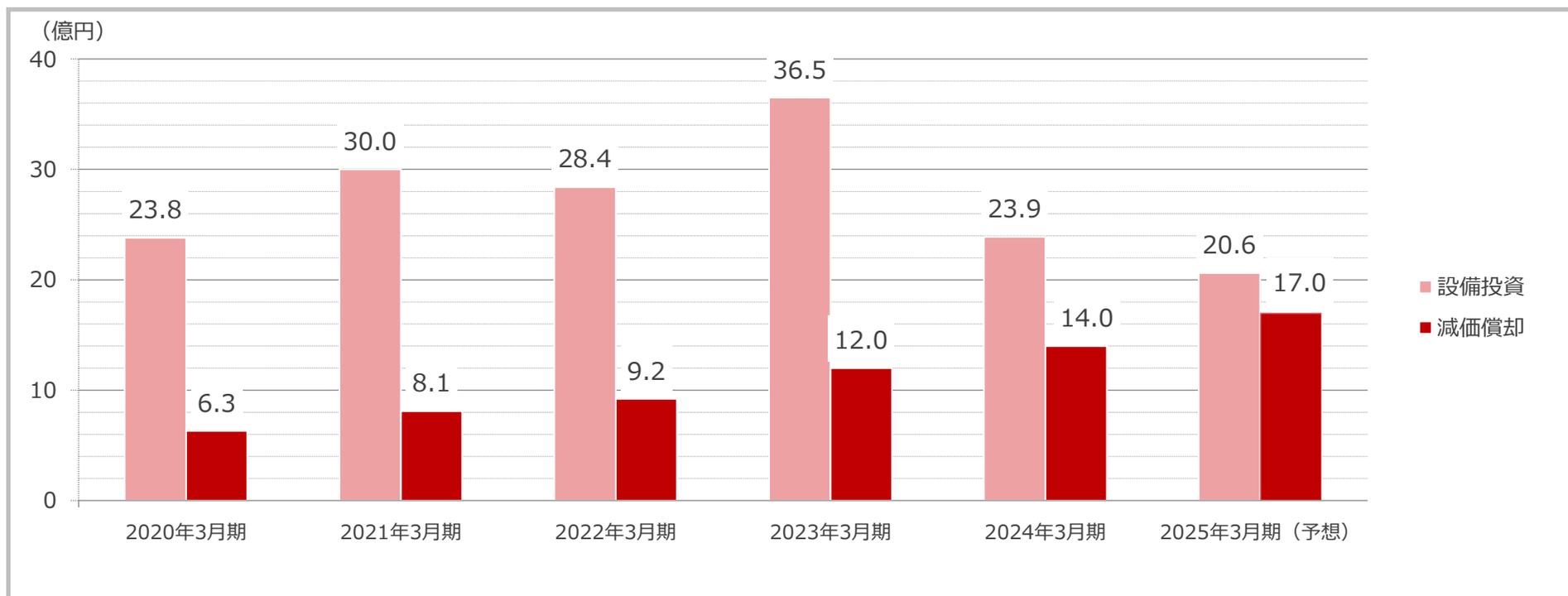
	2024年3月期		2025年3月期 予想		
	金額	利益率	金額	利益率	前期比
売上高	42,216		47,000		111.3
営業利益	6,821	16.2	8,000	17.0	117.3
経常利益	6,851	16.2	8,000	17.0	116.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,515	10.7	5,100	10.9	112.9

# 2025年3月期連結業績予想（設備投資・減価償却）

(億円)

	2024年3月期（実績）	2025年3月期（予想）	備考
設備投資費	23.9	20.6	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	14.0	17.0	

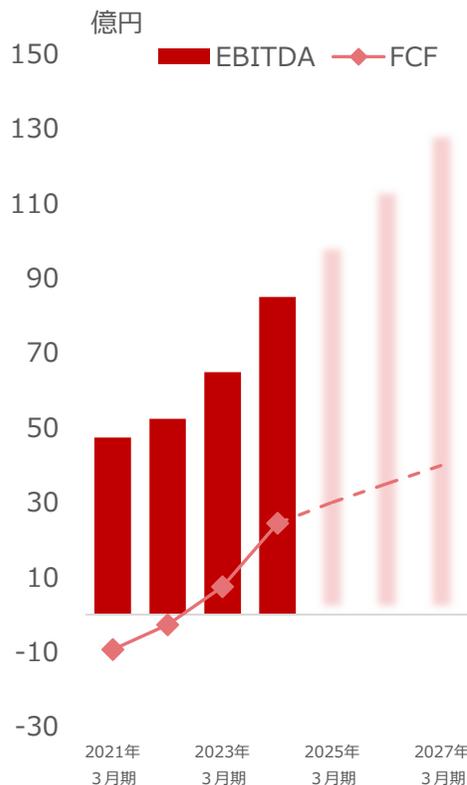
## 設備投資と減価償却費の推移



## フリーキャッシュフローはステークホルダーと共有し持続的成長につなげる

- 設備投資は2023年3月期がピークで、減少に転じる。
- 保守契約台数の増加による事業拡大、収益性向上により、フリーキャッシュフローは増加傾向へ

### EBITDA FCF見通し



### キャッシュフローマネジメント

#### 株主還元

原則40%以上  
利益成長を株主と共有

- 配当性向は2024年3月期の49.3%から52.4%へ
- DPSは5円増配の30円
- 還元を通じて利益成長を株主と共有

- 当面はネットキャッシュを目指す

#### 非連続成長投資

国内M&Aの継続、  
本格海外進出準備

- 国内ではシェア拡大・事業継承問題等を背景とするボルトオンM&Aを継続
- 海外事業は現状、ノウハウの蓄積期間と位置づけ
- 事業拡大によりリスク耐性を強化し、将来の本格展開に備える

#### 継続事業投資

人材投資、DX推進、  
研究開発等

- 競争の源泉であるサービス品質向上のための投資を継続
- 事業特性としてトップライン成長に伴い収益性は改善
- 営業利益率20%超では人材への投資も加速



# 中期経営計画 VISION2027

## ■ 基本戦略

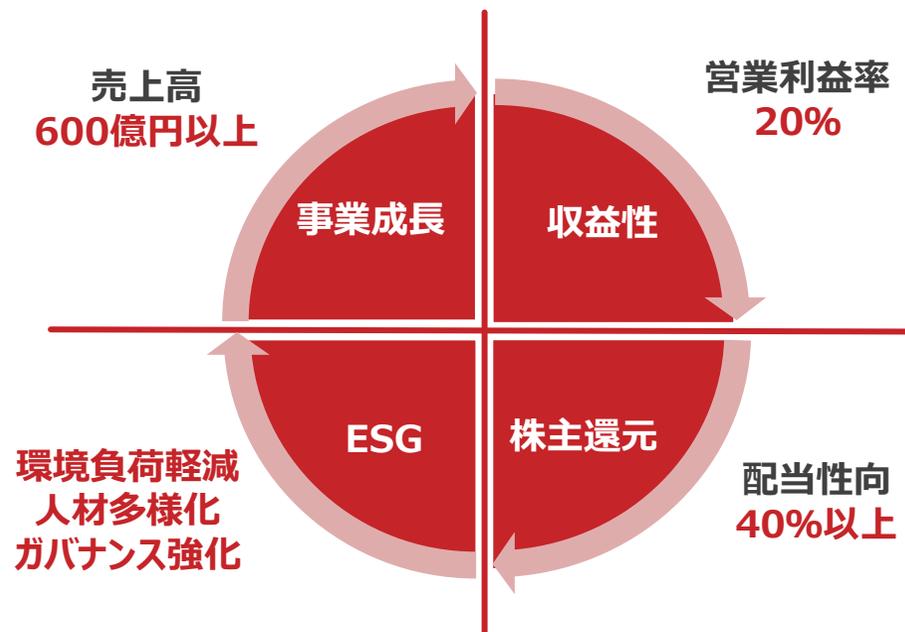
- ・ プライム市場に相応しい企業として、中長期の視野で事業成長のみならず、社会的・地球環境問題にも向き合い、社会環境変化に適応した、持続的な成長と企業価値の向上を目指す

## ■ 成長戦略

- ・ 国内マーケットのシェア拡大による保守・保全業務売上成長（オーガニック+M&A）
- ・ 保守契約台数の増加に伴うリニューアル需要の獲得  
⇒ **売上高600億円以上**
- ・ 人材育成、デジタル活用による事業生産性・業務効率性の改善による収益性の向上  
⇒ **営業利益率20%**（のれん償却を除く）

## ■ 重点指標

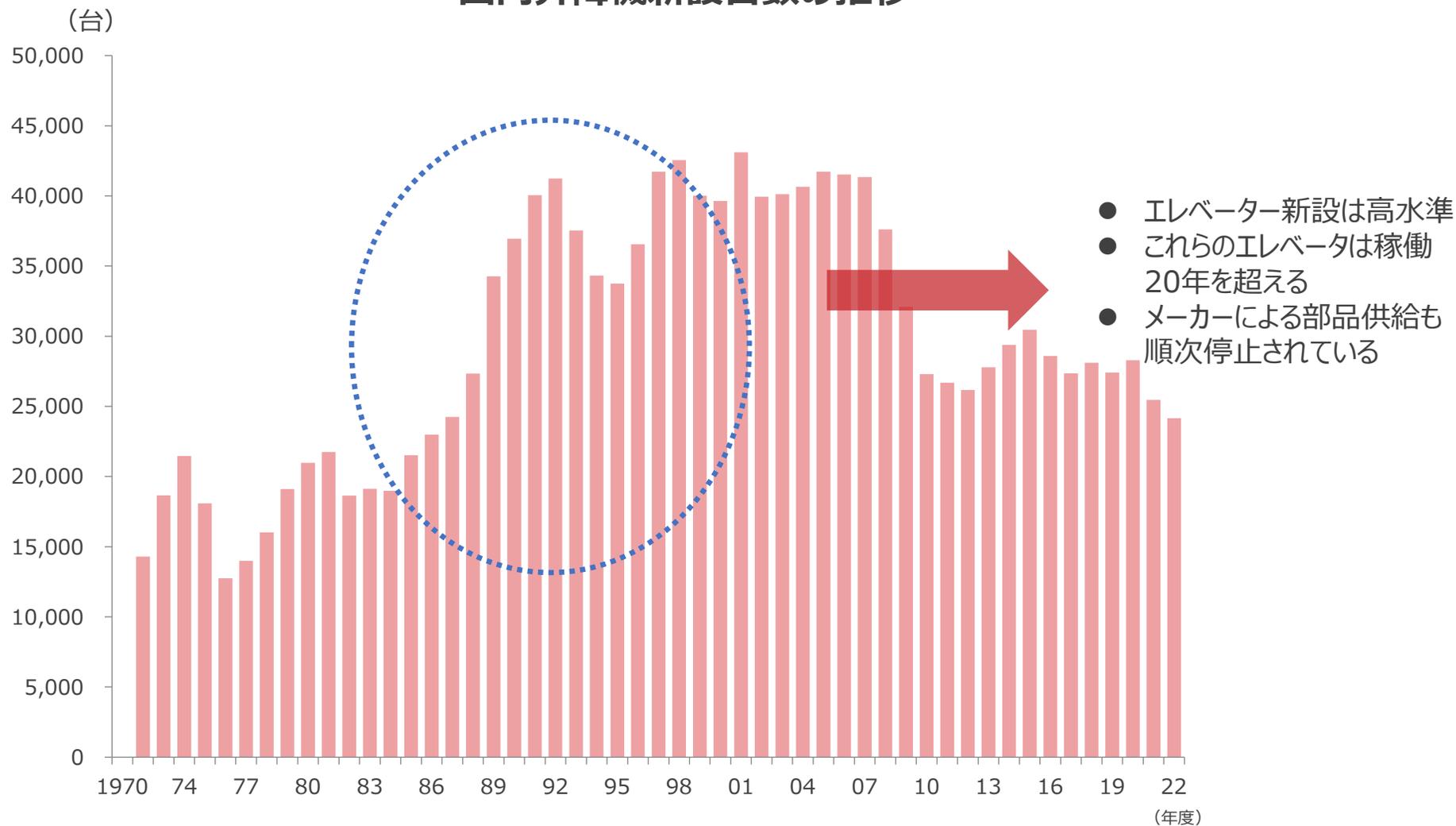
**成長を通じ企業価値を高め、  
全てのステイクホルダーと共栄する**



- ・ 成長性、収益性指標は2027年3月期までに達成することを目標とする
- ・ 営業利益率は、積極的なM&Aの推進を前提として、のれん償却を除く



## 国内昇降機新設台数の推移

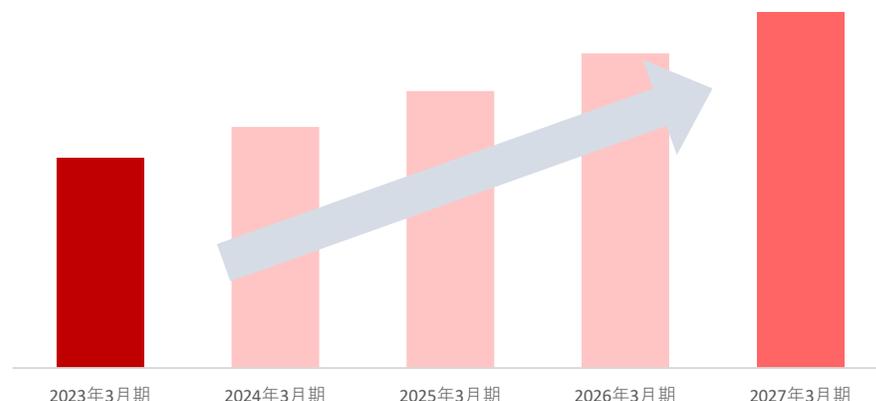


(出所) 一般社団法人日本エレベーター協会「エレベータージャーナル」各号よりジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社作成

## 保守契約台数増による売上高600億円 営業利益率20%の達成

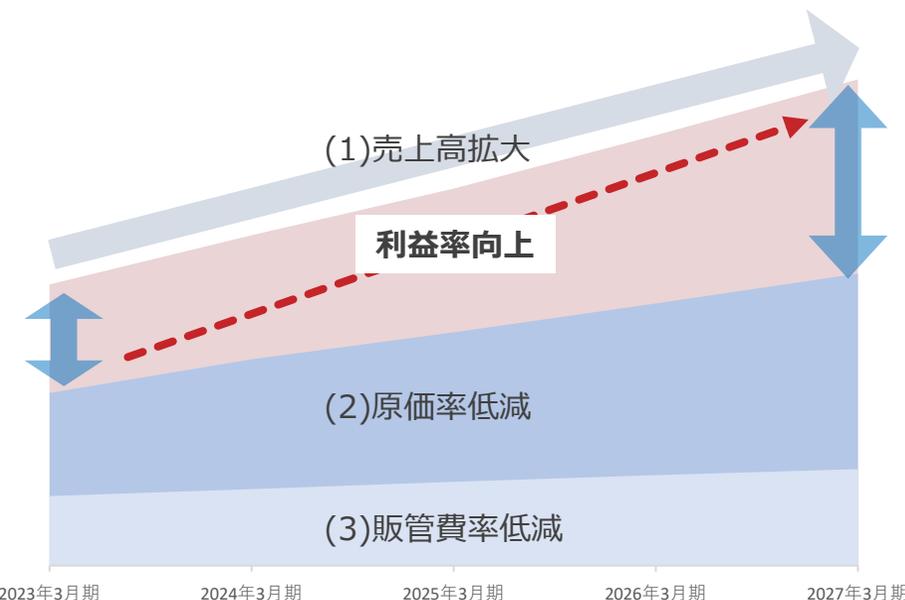
### 1. 国内マーケット獲得・シェア拡大による売上高600億円の達成

- 2024年3月末時点で、当社の国内保守マーケットシェアは約9%(当社推計)
- 高品質・適正価格のサービスを武器に、新規進出エリアを中心にシェア拡大の余地は十分にあり、保守営業体制・人員を拡充し、新規獲得を推進
- 台数増によるリニューアル需要の獲得で売上高拡大



### 2. 生産性向上による営業利益率の向上

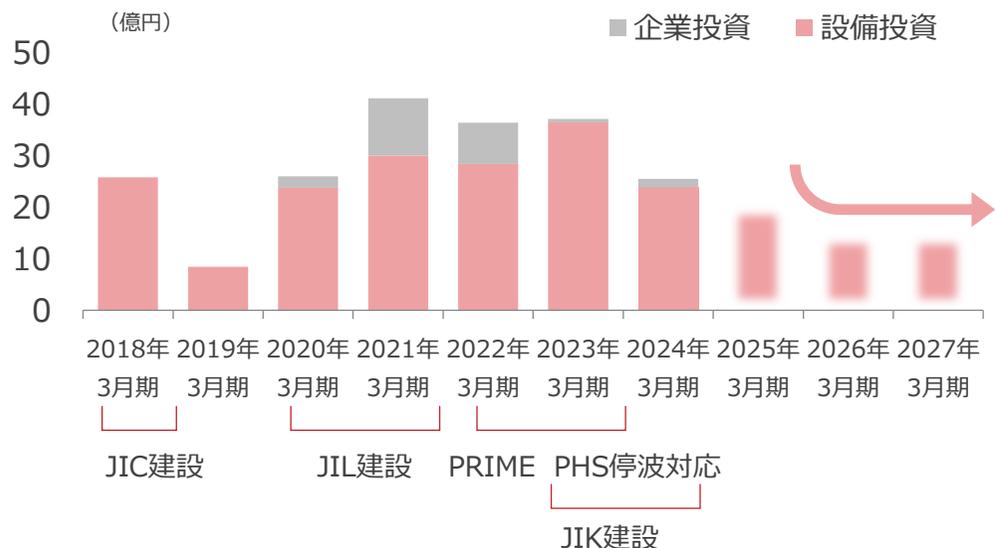
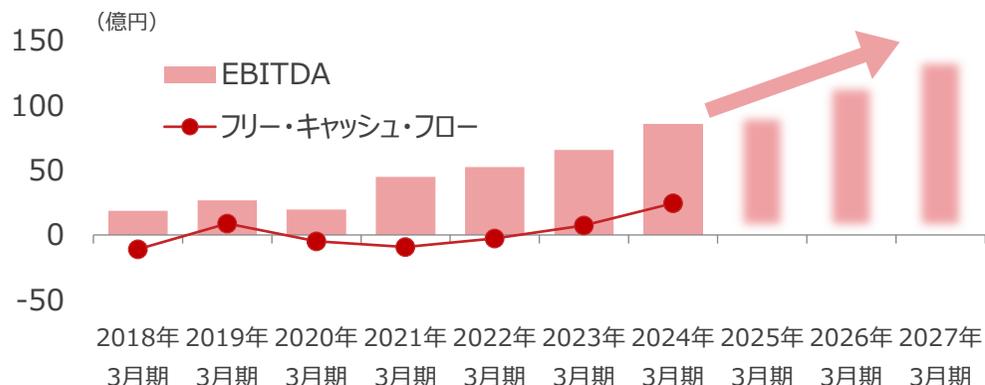
- 貢献利益率が高い保守売上高の増加  
シェアが低い 新規進出エリアの台数増で利益率の向上
- 原価率低減  
技術員増加も、新卒中心の採用+人材育成でコスト抑制  
技術員1人当たり管理台数の向上  
リファービッシュ品活用による材料費抑制
- 販管費率低減  
人員配置最適化、システム活用による事務コスト抑制



**台数増で段階的に収益向上 営業利益率20%達成**

## 設備投資はピークを超えFCF黒字化基調へ 強固なバランスシートを目指す

### EBITDA・フリーキャッシュフロー・成長投資のトレンド



(注) 企業投資は子会社取得による資本支出額です。

- 設備投資は2023年3月期がピーク、2024年3月期のJIK竣工後は保守契約増加に伴うPRIME端末、LiftSPOT端末の設置やシステム・開発投資にとどまる
- M&Aは機会があれば検討

今後はEBITDAとフリー・キャッシュ・フローは平行して増加基調となる見通し

- 成長投資としての人材投資
- 長期借入金の返済
- 株主還元は配当性向40%超を維持
- 時機に応じて自社株買いも検討



## 会社概要

会社名	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
設立	1994年10月3日
上場市場	東証プライム市場(証券コード：6544) 2022年4月4日市場変更
本社	〒103-0027 東京都中央区日本橋1丁目3番13号 東京建物日本橋ビル 5階
代表者	代表取締役会長兼社長 CEO 石田 克史(イシダ カツシ) (1966年3月25日生)
従業員数	連結1,997名(2024年9月末)
資本金	24億93百万円(2024年3月末)
売上高	連結：422億16百万円(2024年3月期)



## 何よりも安全のために

私たちの生命線は何よりも「安全」であること  
24時間365日見守るという覚悟

## 見えないからこそ手を抜かない

見えないからこそ手を抜かず、安全運行を目指す

## 信頼を礎に

メンテナンス専門のエキスパート企業として、決してメーカーではない立ち位置と強みをもとに、  
多くのお客様との信頼関係を築きあげていくこと

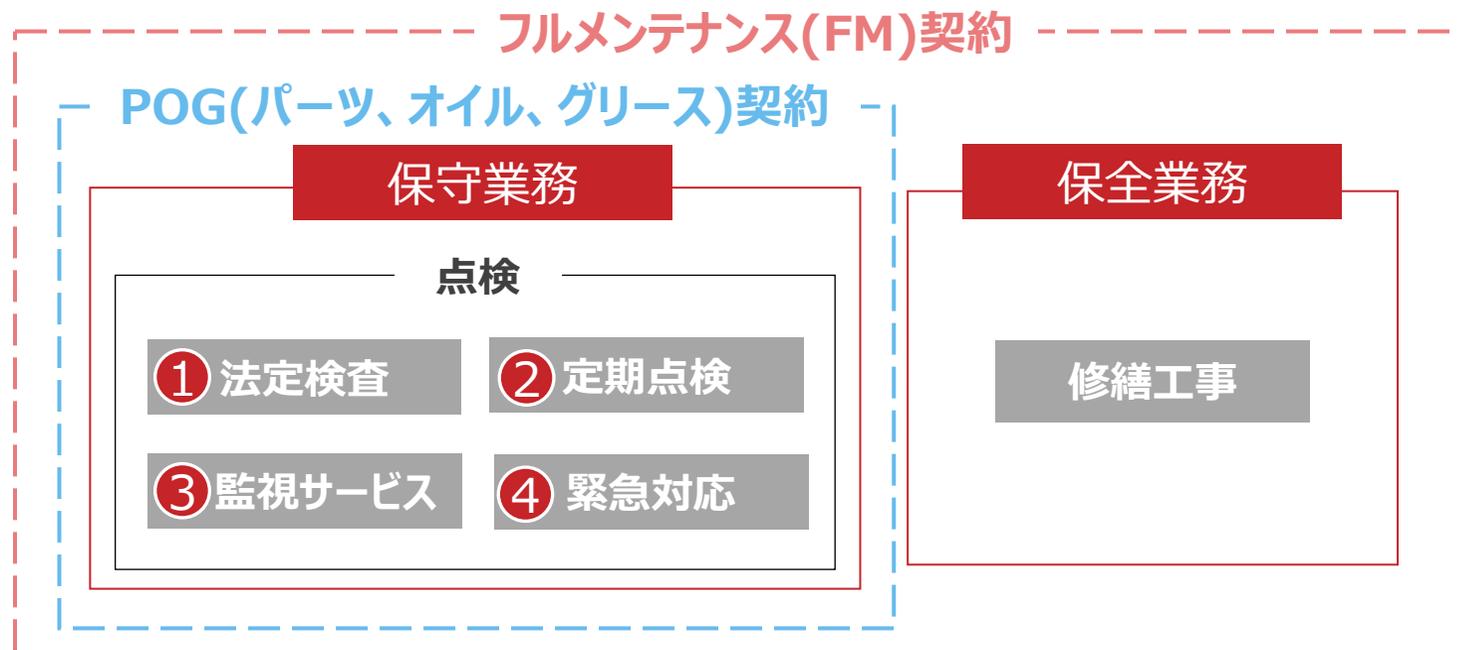
## 保守業務



- ① 建築基準法に定められた法定検査
- ② 定期点検(清掃、注油、調整、消耗品の補充・交換等)
- ③ 監視サービス(異常・不具合の有無を調査、遠隔監視・遠隔点検を含む)
- ④ 緊急対応

## 保全業務

点検結果に基づく合理的な判断のもと行う、劣化した部品の取り替えや修理等



## リニューアル業務



- エレベーターの法定償却耐用年数は17年。公益社団法人ロングライフビル推進協会によるライフサイクルコスト評価指数計画耐用年数は25年とされている
- 機種によってはメーカーが部品供給を停止することもあり、安心・安全な運行継続のために20～25年でリニューアルを実施
- 1週間程度運転を停止し、制御盤・巻上機等の主要部品を交換

金属疲労した巻上機交換により、  
安全性能向上！



制御盤の交換により、  
省エネと乗心地の向上！



操作盤リニューアルにより  
見た目もスッキリ！



LEDリニューアルにて、明るく、  
長寿命に、コスト削減！



## 安心・安全

段差解消

車いす利用者対応  
地震対策機能強化  
耐震強化改修工事



## 快適・エコロジー

インバーター制御の導入  
操作盤インジケータ  
・デジタル表示採用  
・液晶ディスプレイ採用

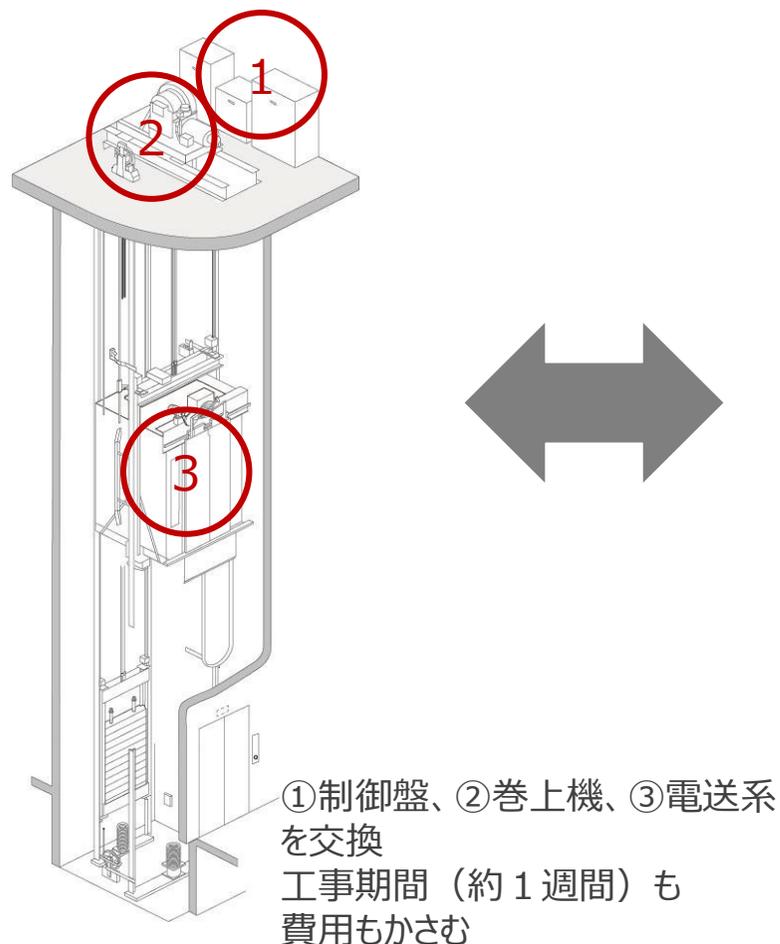


## 意匠性向上

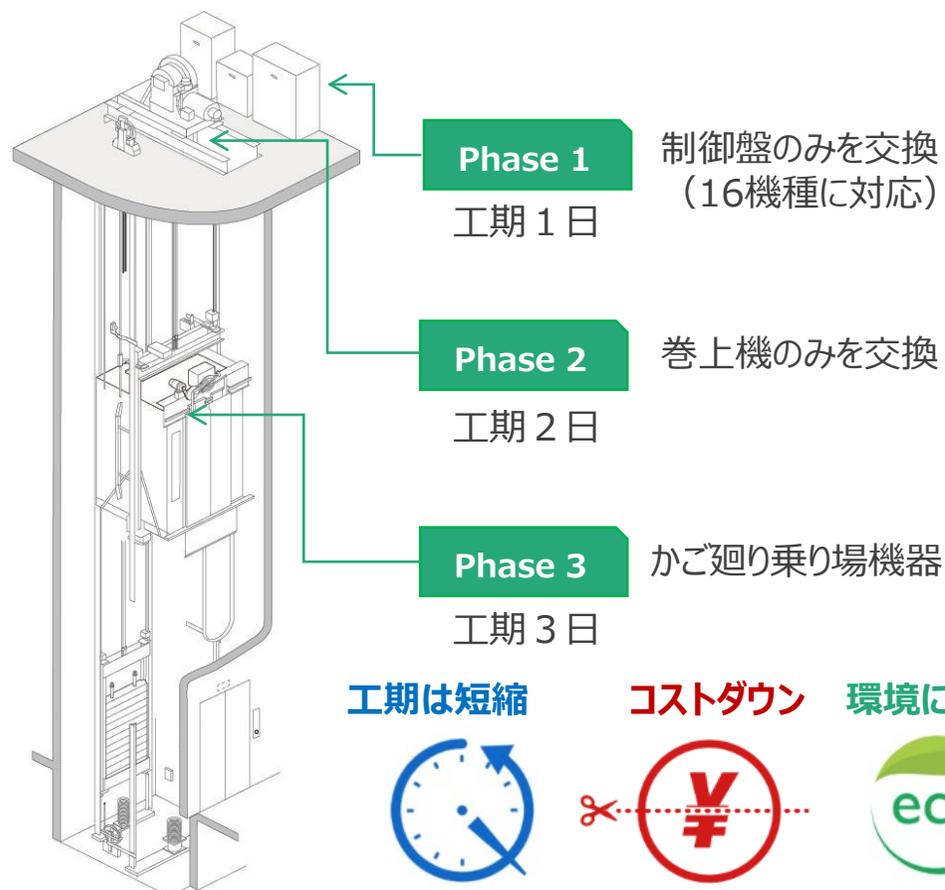
かご室天井LED化・側板  
・ドアホール周りの最新  
意匠素材やカラーの採用

## お客様のニーズに応じてフレキシブルにリニューアルを可能にするJESのクイックリニューアル

### 通常のリニューアル



主要部品を段階的に交換するため、工事期間や費用を大幅に抑えることが可能



- エスカレーターは保守契約台数の約5%を占め、保守契約台数増加と共に増える見込み
- エスカレーターに特化した技術員の育成、組織化を推進し、保守品質の向上を図る
- 2024年3月期に一部機種でリニューアル対応を開始、対応機種を順次拡大していく

## エスカレーターリニューアル リリース

2024年3月期、制御盤開発に成功。

巻上機の開発も成功し、対応機種を順次拡大。

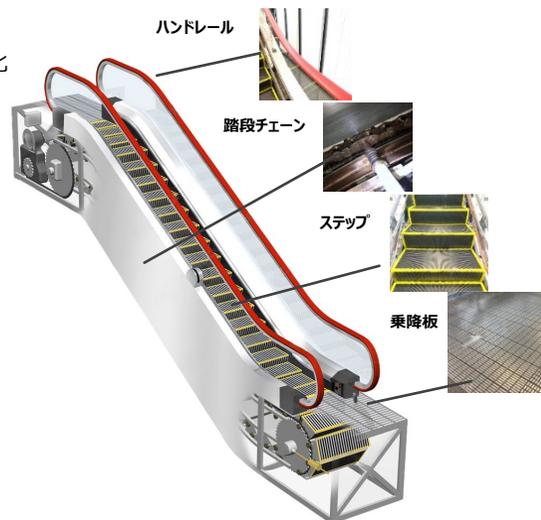
2025年3月期は、リニューアル推奨期を迎えた機種を中心に、リニューアル提案を推進。



- <制御盤>
- ・インバーター化に伴う省力化
  - ・速度可変対応
  - ・ECO運転機能搭載



- <減速機>
- ・低音化
  - ・静振動化



## エスカレーターエキスパート育成

エスカレーター技術の強化を推進。

エスカレーター管理台数が増加することが見込まれるため、専門組織の設置、エスカレーターに特化したエキスパートの育成に取り組む。

ESグループ

エキスパート

保守品質の向上

台数増加に備えた体制の強化



LiftSPOT

- LiftSPOTは防犯カメラを搭載したデジタルサイネージで、エレベーター内の防犯機能に加え、広告等のコンテンツ配信を行うサービス（「広告表示機能付き防犯カメラ装置」特許取得）
- 日本最大規模のエレベーター内音声付きデジタルサイネージメディアに成長（設置台数約1万台超）
- 今後は**首都圏のビル、マンションを中心に**設置台数を増やし、メディア価値向上と広告売上増を目指す

## LiftSPOTの特徴

1. 『ながら見』されない、新しいメディア
2. 音声付動画広告⇒高い視認効果
3. 生活導線に寄り添ったメディア

## <広告プラン/主な活用企業>

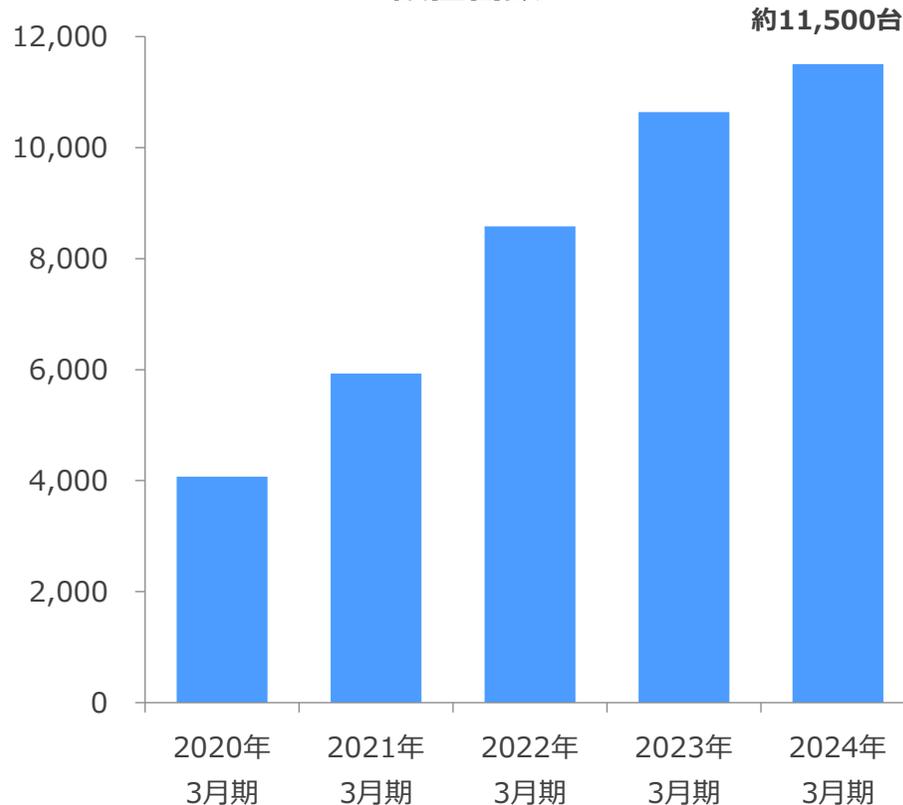
### 1. BtoC向け 住居マンションプラン

銀行・証券会社、小売業、飲食業、塾・スクール  
一般消費財メーカー

### 2. BtoB向け オフィスビルプラン

マーケティング・営業支援、人事ソリューション  
会計・経営、セキュリティ、福利厚生サービス

設置台数





リファービッシュ品とは、部品交換時に回収した部品を修理・整備した部品で、当社の品質管理テストに合格した部品を「JES認定リファービッシュ品（JES Authorized Refurbishment Parts）」として認定

JESグループは、部品の安定供給、環境課題に向けた取り組みとして、リサイクルパーツの入手に力を入れ、リファービッシュ事業を推進

## 1. 温室効果ガス削減効果

リファービッシュ品は、部品の生産・製造を抑制する効果があり、産業廃棄物の減少にもつながる  
高品質の部品をJESで生産し、活用することで、温室効果ガス排出削減に貢献



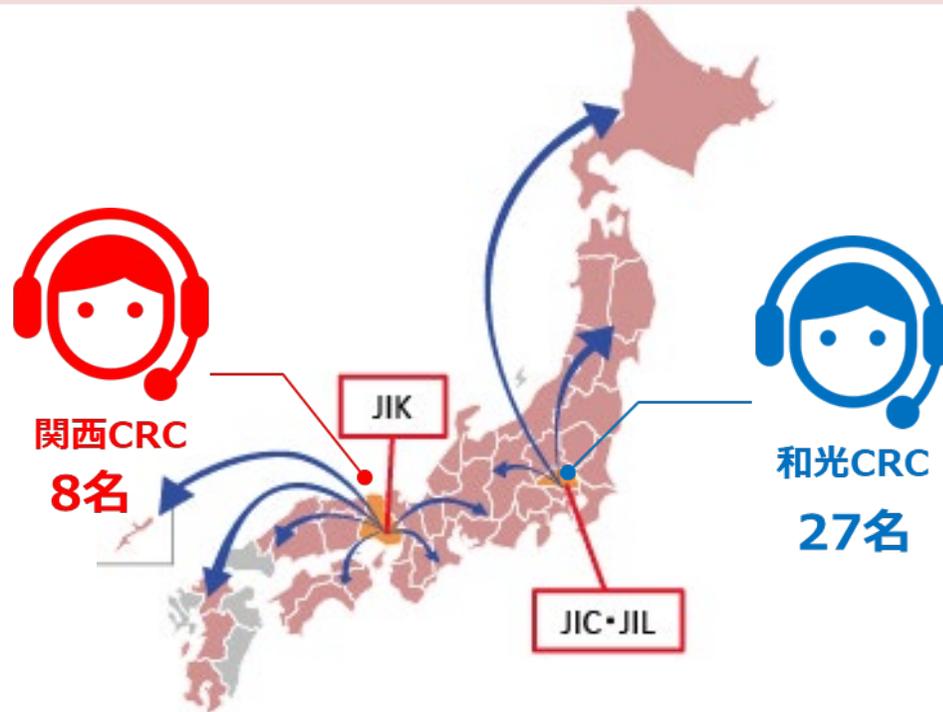
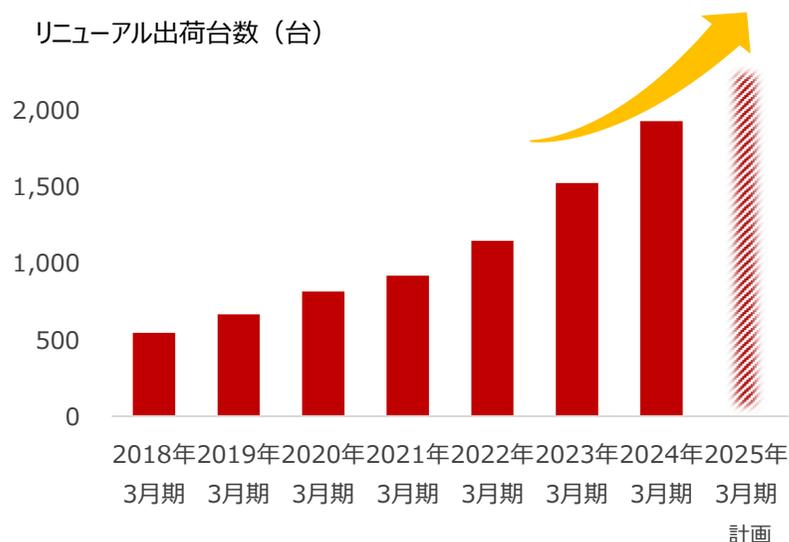
## 2. 部品不足という社会課題解決

サプライチェーンの影響により一部の部品で供給遅延が発生することがあり、リファービッシュ品の活用により、以下の効果が期待できる

- エレベーターの早期復旧を望む利用者への迅速な対応が可能
- JESの部品供給遅延という事業リスクへの対策



- JES Innovation Center Kansai (JIK) 竣工によりリニューアルは月間約100台の能力増
- 西日本地域のロジスティクス迅速化・コスト抑制を実現
- 省エネ建築物として高い評価
- コントロールセンター (CRC) の冗長化を含め、強力なBCP体制を構築



820ℓ 貯水可能な雨水槽



非常用発電78時間分  
ソーラーパネル



**BELS** Building-Housing  
Energy-efficiency  
Labeling  
System

**CASBEE**®

建築物省エネルギー性能表示制度 (BELS)  
最高評価 ★★★★★を取得

建築環境総合性能評価システム (CASBEE)  
Aランク★★★★を取得

**Japan Elevator Service India Private Limited**  
2016年2月設立

**Japan Elevator Service Hong Kong Company Limited**  
東南アジア進出に向けた調査・投資の拠点として  
2014年7月設立

 **Japan Elevator Service Group**  
Japan Unieco Elevator Service

2021年11月、ベトナム  
Uniecoの51%持分を取得し  
社名変更



2022年6月、マレーシア  
Cofrethの80%持分を取得

 **Japan Elevator Service Group**  
Japan Elevator Service Indonesia

2020年3月、現地資本と合併会社設立  
(当社持分40%)

## JESグループ化以降、ASEAN子会社の業況は堅調に推移

- エレベーター事業を営むインドネシア、ベトナム子会社へ、日本から技術員を派遣し、品質向上の取り組みを実施
- 日本で行っている教育システムの現地導入を推進、現地技術員のロイヤリティ、サービス品質の向上
- 上記の取り組みにより、管理台数の増加につながっている



### PT. Japan Elevator Service Indonesia

①

- 日系大手小売業、共同出資者である不動産開発会社からの紹介により、保守契約台数は堅調に増加、売上高は前期を大幅に上回る
- 日本の研修カリキュラムを導入、技術力底上げ

### JAPAN UNIECO ELEVATOR SERVICE COMPANY LIMITED

②

- 今期から南部のホーチミンに事業所を設けて、国営企業、大手小売会社から大型物件を契約し、売上高が大幅に拡大
- 日本から技術員を派遣し、品質向上を推進

### COFRETH (M) SDN.BHD.

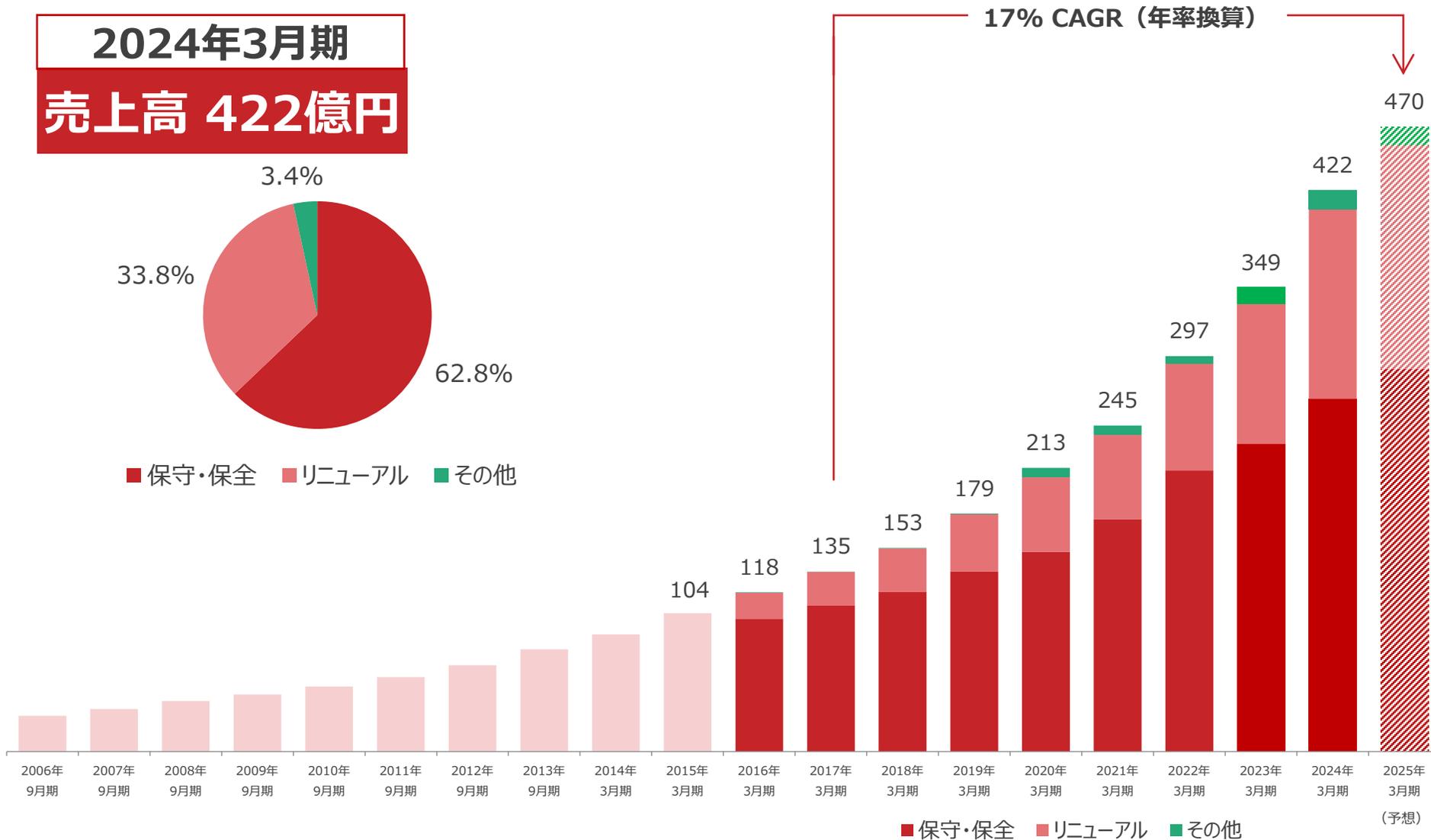
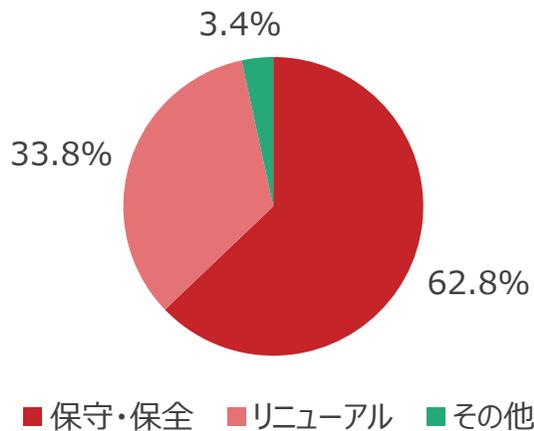
③

- 日系大手小売業の案件獲得で、ファシリティマネジメント事業は拡大
- 売上高は前年を上回る推移で進捗



# 参考資料

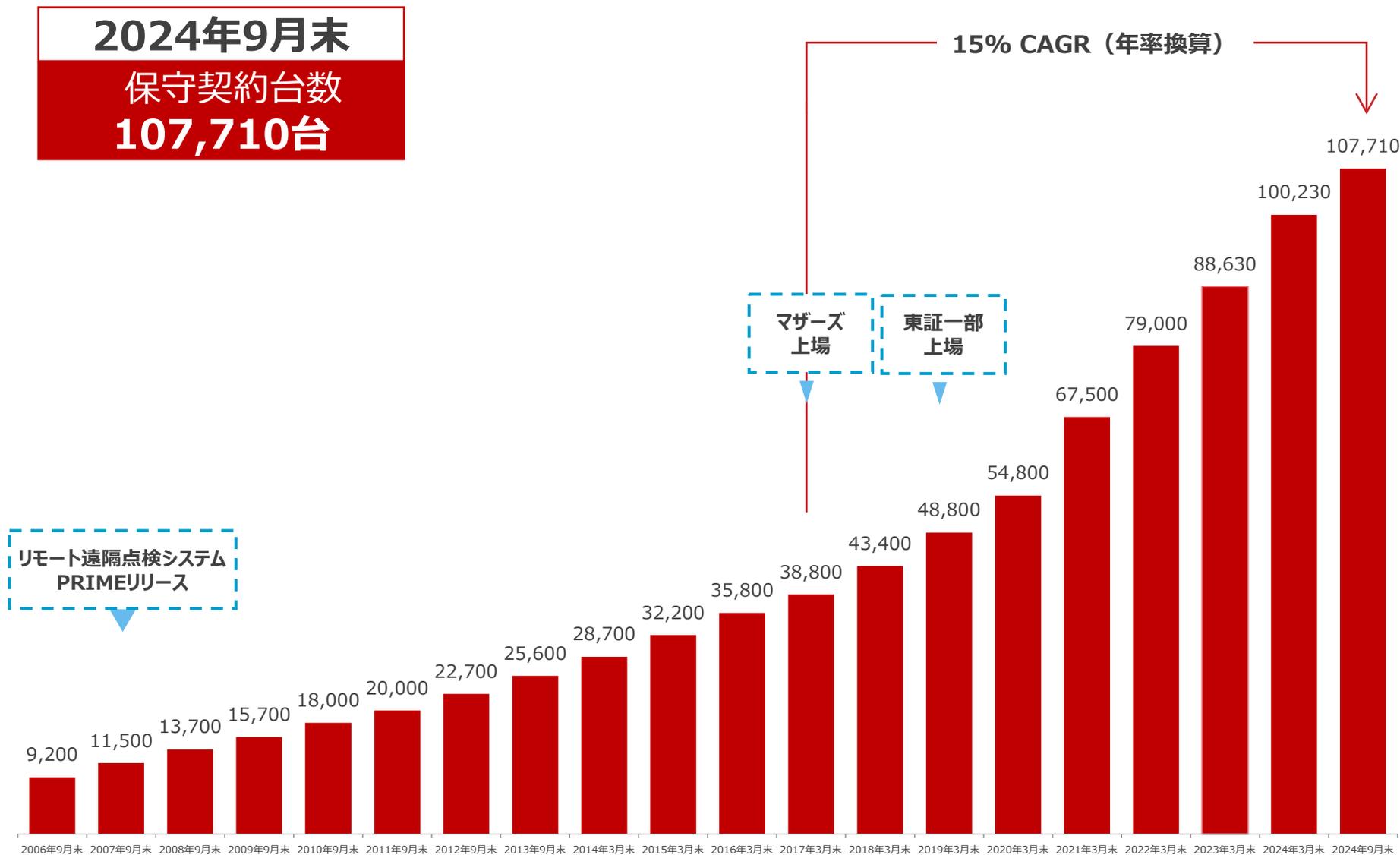
**2024年3月期**  
**売上高 422億円**



(注) 決算期変更に伴い2014年3月期は6か月決算。上記は年率換算して表示しています。

## 2024年9月末

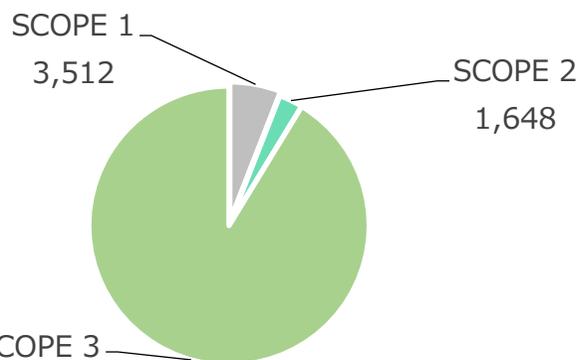
### 保守契約台数 107,710台



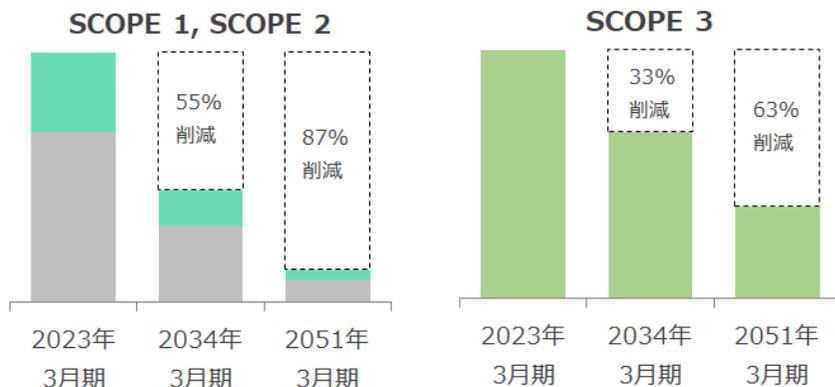
## E 環境維持に向けた取り組み強化

- サプライチェーン全体の温室効果ガス排出量を集計
- 売上高原単位ベースで長期削減目標を検討

グループ温室効果ガス排出量 (t-CO<sub>2</sub>)



2023年3月期を基準とした温室効果ガス削減目標



## S 働きやすい環境づくりの推進、社会貢献

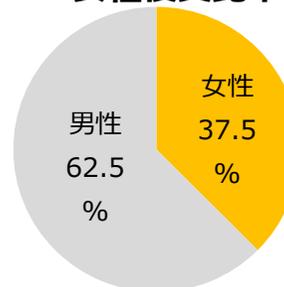
- 人事制度改定等による手当拡充（住宅手当の増額等）
- 柔道部を通じた社会貢献として、柔道教室を開催



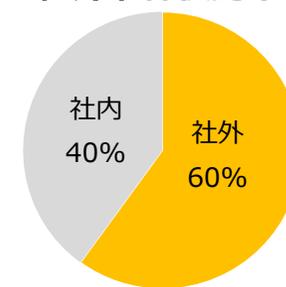
## G ガバナンス強化の取り組みを継続

- 指名報酬委員会の議長を社外取締役へ変更
- 女性役員は3名（+1名）で役員全体（8名）の37.5%
- 社外取締役（3名）は全体（5名）の60%

女性役員比率

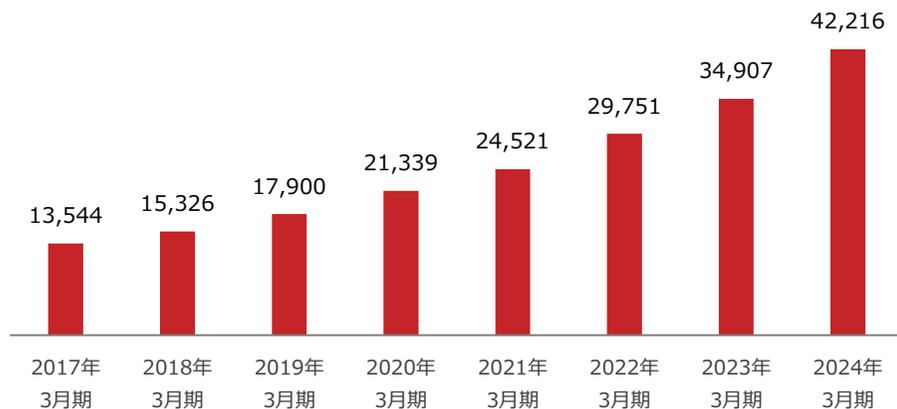


社外取締役比率



## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



## 経常利益

(百万円)



## 親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)

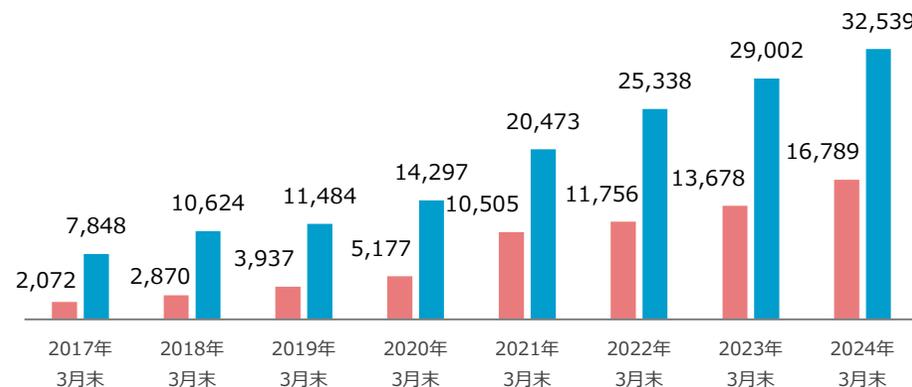


## 純資産額／総資産額

(百万円)

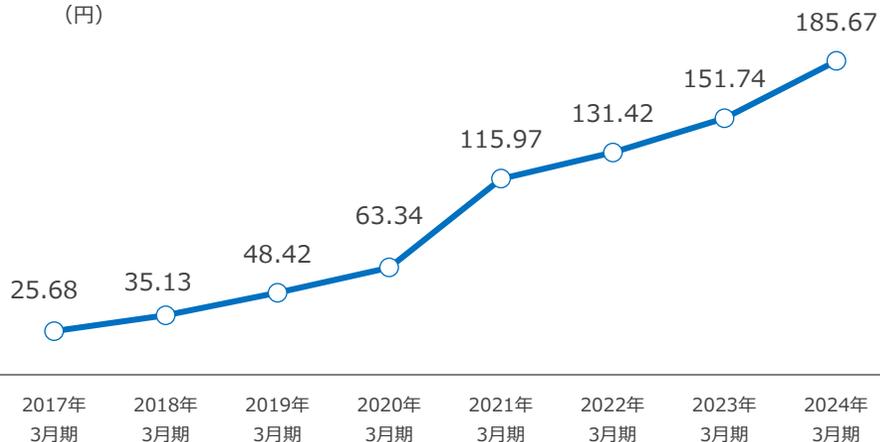
■ 純資産額

■ 総資産額



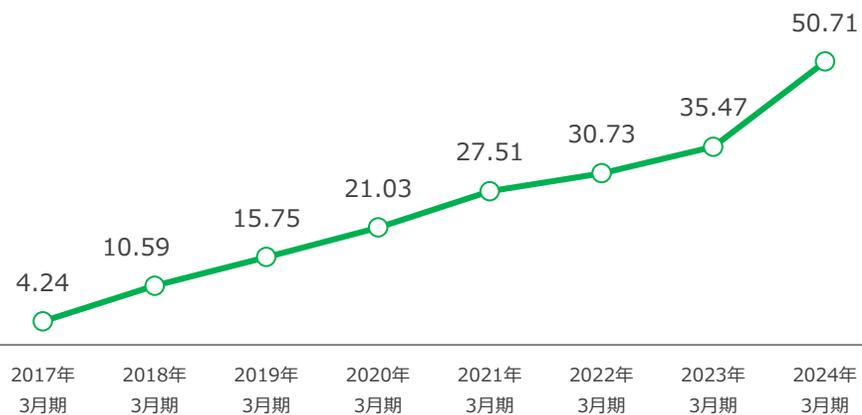
## 1株当たり純資産額

(円)



## 1株当たり当期純利益金額

(円)



株式分割 (2017年10月1日 1 : 2 2018年10月1日 1 : 2 2021年1月1日 1 : 2)

## 免責事項

- この資料は皆様の参考に資するため、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（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

## 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。