

エレベーター コミュニケーションズ

353A・100株

4月25日
札証アンビシャス上場

生活に不可欠な社会インフラとなる昇降機 メンテナンス・リニューアルで安全・安心を確保

「すべてのお客様にスペシャリティメンテナンスをフェアプライスで」をミッションに掲げ、独立系として国内主要メーカー5社の昇降機を中心に、保守業務と保全・リニューアル業務を展開する。保守業務では、点検はもちろん部品交換等消耗品の異常にも対応する。保全・リニューアル業務では、保守業務の点検で判明した故障やリスクに基づき、交換やリニューアル工事を提供する。社会インフラの安全・安心を担う同社は、2006年設立以来20年近くにおよび、無事故を記録している。

足もと5期で続く売上好調の背景として、2021年5月期に実施した子会社整理等の組織体制変更により、昇降機保守及び保全・リニューアル事業へリソースを集中したことが挙げられる。ほかにも、2022年5月期には経験とスキルを兼ね備えた技術職人材を拡充し、需要機会獲得と安定したサービス提供の一役を担った。なお、事業推進の核となる技術職人材は取材時点で146人と全人材のおよそ7割を占めており、引き続き営業職やコーポレート人材も含め採用と育成に注力する方針である。

売上構成比は、2024年5月期は保守業務52%、保全・リニューアル業務48%となるが、2025年5月期第2四半期はそれぞれ46%、54%と市場需要を反映して逆転した。2025年5月期業績予想については、売上高は前期比22.3%、営業利益も同63.5%の増加を計画する。第2四半期の進捗率は売上高47%、営業利益44%、経常利益以下は50%超と堅調なうえ、受注残高が前期末比同水準まで達する等、営業実績も好調だ。加えてコスト安定化に向け原価や販売管理費の見直しを継続していることから、予想達成の確度は高いだろう。

24時間365日の監視体制で顧客と直ちに繋がり リアルタイム情報でスピーディな復旧を実現

保守業務では、通信回線を通してエレベーターの動作状況を24時間365日遠隔監視・点検し、保守対応にあたる。2014年4月に導入した「イージスモード」は基幹システム「Assist」上で大規模災害を含めた緊急時の対応を管理する。即時共有される保守物件情報や災害マップを手掛かりに、保守センタースタッフと技術員の緊密な連携が可能となり、復旧を効率的かつ効果的に進める。保守業務の新規顧客は每期およそ5-8%増加しており、定期点検は原則月々定額1年契約(劣化部品等の交換や修理等は含まず)で、契約数は現時点で1万台を超えることから、業績安定化の支柱と言えるだろう。

エレベーター コミュニケーションズ

353A・100株

4月25日
札証アンビシャス上場

2021年7月には地震災害時WEB復旧要請システム「Qサポ」の提供を開始し、災害や故障等緊急時に即時かつ適切に対処する体制を整えた。エレベーター内のQRコードを通して直接復旧作業担当と繋がり、作業技術員の位置情報や到着時刻、被害状況等を確認でき、利用者のメンタルをもサポートする。保守契約に含まれる「Qサポ」は競合他社にはない独自サービスで差別化要因として機能し、顧客のブランドスイッチを後押ししているようだ。

2024年8月、災害等不測事態での損害を最小限に抑え、早期復旧を目的にオープンデータと連携し、「Qサポ」に指定緊急避難場所や医療機関がマップ上に表示される「BCP対策」機能を追加した。エレベーター利用者のみならず周辺被災者全てに有益な情報が提供可能となり、自主的避難行動を促すことで社会全体の復旧活動を支援する。今後は義務化の流れが進むBCP領域でより広範な対応を目指し、データ拡充により高精度化した機能を実装して社会支援と収益拡大の両立を目指す。



顧客データの活用でトータルサービスを強みに成長

保守業務の保守・点検では、点検箇所と作業内容が点検サイクルごとに記載されたシートをもとに技術員が作業を進めることで、各物件の時系列に沿った故障や不具合を網羅した点検を実現し、安全性の確度を高めている。経年劣化等の不具合箇所を発見した際は、旧式化等により保守が困難な場合、速やかに保全・リニューアル業務で制御盤等主要装置の交換や撤去新設を施工する。

物件情報や点検結果は「Assist」に記録される。故障事例等も含め過去のデータが蓄積されており、故障低減プロジェクトでは品質管理部門と技術部門が連携して、故障に係る「Assist」上の統計データを分析する。故障発生頻度が高い部品等の再発リスクを見積もり、故障の未然防止として必要に応じて一斉交換を提案することで、顧客の安心と利便性を担保する。顧客経済性とともに潜在需要の掘り起こしによる同社収益性双方の向上が期待される。約20年におよぶ保守からリニューアルまでの一貫提供が顧客ロイヤリティを高めている。さらに保守からリニューアルまで業務が継続して循環することで、長期にわたりエンドユーザーの安全・安心を担保すると同時に、同社収益基盤の安定化に寄与していると言えよう。なお、併せて省エネ機能を導入する等、顧客のコスト削減もサポートしている。

エレベーター コミュニケーションズ

353A・100株

4月25日

札証アンビシャス上場

協業エコシステムで技術対応領域を拡大

提携により中国ハンソン社のエスカレーターリニューアル特許関連施工の独占販売権を有する同社は、2024年4月に国内で初めて同特許による施工を完了した。手すりと足場を同期した新方式で、足場切断等の危険性が減少するうえ、既存トラス(骨組み)の再利用により約5割のコスト・工期削減を実現し、顧客、同社双方の経済性向上に貢献する。

同特許によるリニューアル方式への問い合わせが増加していることから、同社は市場認知度の高まりに手応えを感じ、強力な優位性を有すると考えているようだ。エスカレーターについては、コロナ禍を経た2023年までの国内リニューアル実績が増加を続ける(同社調べ)ほか、足もとでの新規設置及び保守台数の増加傾向((一社)日本エレベーター協会)も鑑み、業績成長の一助となるだろう。事業の多様化を狙う同社は、上記のような同業他社との業務提携は有効な手段と捉えている。実際、メーカーや独立系メンテナンス会社から保守業務を受託するケースもあり、同業他社との接触機会は少なくない。市場ポジションを見極めつつ精査して顧客利益を第一に、業務提携及び事業での連携を検討する考えである。

需要を見据え観光や人口増加のエリアに進出

顧客基盤拡大に向け2024年5月期以降、エリア初進出の関西・大阪支店と四国・高松支店のほか、日本最南端八重山諸島にある石垣支店、北海道の小樽支店を開設し、全国47拠点を事業を展開。大阪では大阪・関西万博に加え、国内初のIR(カジノを含む統合型リゾート)施設の建設工事開始により、観光客や人口増加が続く見通しである。香川県の高松空港では台北線と香港線の通年運航により2023年乗客数が双方、前年比約7倍に拡大する等、インバウンド需要が伸びている。小樽は半導体産業で人口流入が加速する千歳市や外国人移住が進むニセコエリアへのアクセスが良好だ。石垣島では2025年の台湾との国際定期フェリー就航に向け準備が進んでおり、輸出やサービス産業の活性化が予想されている。いずれのエリアも宿泊施設や住居等に絡んで、需要獲得機会が生まれるだろう。



エレベーター コミュニケーションズ

353A・100株

4月25日

札証アンビシャス上場

今後は関西エリアや北海道の道東、道北等、需要が見込める未対応地域への進出を視野に入れている。投資回収計画のほか、顧客需要調査や近隣他支店との連携等から収益性を入念に試算し、現地採用を中心に人材を補強して全国展開を推進する。

中長期の業績見通し

同社の主要ターゲットは中低階層建築物に設置された昇降機となる。2024年の建築物着工件数(国土交通省)では超高層を除く他の階層建築物が減少するなか、4-5階建て中層建築物は前年比1.8%増を見せた。さらに3階建て以上の分譲マンションストック数(国土交通省)は増加トレンドを継続し2023年には700万戸を超えており、同社の追い風となる。また、エレベーターの物理的耐用年数は20-25年と言われ、1990年代中盤からおよそ10年続いた建築ラッシュからの保全・リニューアル需要が引き続き期待される。加えて、鉄筋コンクリート造建築物の法定耐用年数は47年であることから、保守契約の継続や再リニューアル等も予想され、大規模な需要はしばらく続きそうだ。同社は引き続き部品供給停止物件への提案を強化し、リニューアル潜在需要の喚起により顧客基盤を拡充する方針で、全国各支店での人材確保と技術力育成を進める計画である。

なお、リニューアルに係る交換部品に関し、エレベーター関連は一般的に製造終了後25年程で供給停止されることが多い。適正在庫の確保は販売機会獲得と税負担回避の肝となり、同社は契約台数に市場動向を加味した需要予測で在庫調整していることから、キャッシュフローや財務基盤の安定化、収益性にネガティブ要素は少ないだろう。さらに、同等部品の海外調達の構想を持つほか、リニューアル工事後の撤去部品をオーバーホールで再利用する等、技術力を武器に推進しており、引き続き拡大が見込まれる保守及び保全・リニューアル需要へ対応する体制は整っているようだ。

中長期的には、事業を推進するフロントライン人材の補強・育成を最重要目標に掲げ、顧客利益となる独自付加価値の創出と提供に尽力し、経営指標の契約件数、売上高、営業利益の拡大を目指す。

業績推移 (百万円・%)						
	売上高	伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2021/5	2,370	4.5%	72	-21.6%	▲23	—
2022/5	2,556	7.8%	▲13	—	▲24	—
2023/5	2,787	9.0%	75	—	26	—
2024/5	3,291	18.1%	137	81.7%	74	185.7%
2025/5 予	4,026	22.3%	218	58.5%	126	69.5%
2024/11 2Q	1,901	—	109	—	68	—
予想EPS/配当		単独：126.01/0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算				

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp