

2025 年 4 月 4 日

各 位

会 社 名 エレベーターコミュニケーションズ株式会社
 代表者名 代表取締役社長 薄田 章博
 (コード番号：353A 札証アンビシャス)
 問合せ先 取締役副社長管理本部長 村石 誠司
 (電話番号：03-5767-8111)
 U R L <https://www.evcom.co.jp/>

2025 年 5 月期の業績予想について

2025 年 5 月期 (2024 年 6 月 1 日から 2025 年 5 月 31 日) における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個 別】

(単位：百万円、%)

項 目 \ 決算期	2025 年 5 月期 (予想)			2025 年 5 月期中間期 累計期間 (実績)		2024 年 5 月期 (実績)	
		対売上高 比率	対前期 増減率		対売上高 比率		対売上高 比率
売 上 高	4,026	100.0	22.3	1,901	100.0	3,291	100.0
営 業 利 益	229	5.6	63.5	99	5.2	140	4.2
経 常 利 益	218	5.4	58.6	109	5.7	137	4.1
当期 (中間) 純利益	126	3.1	70.0	68	3.5	74	2.2
1 株 当 たり 当 期 (中 間) 純 利 益	129 円 65 銭			71 円 77 銭		78 円 25 銭	
1 株 当 たり 配 当 金	0 円 00 銭			0 円 00 銭		0 円 00 銭	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び中間連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2024 年 5 月期 (実績) 及び 2025 年 5 月期中間期累計期間 (実績) の 1 株当たり当期 (中間) 純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2025 年 5 月期 (予想) の 1 株当たり当期純利益は、予定期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 当社は、2024 年 12 月 16 日開催の取締役会決議により、2025 年 1 月 10 日付で普通株式 1 株につき 20 株の割合で株式分割を行っております。1 株当たり当期 (中間) 純利益については、2024 年 5 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算定しております。

ご注意: この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
 投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書 (並びに訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【2025 年 5 月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は、エレベーターやエスカレーター等の昇降機を対象として、「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」をミッションとして、点検、監視、保守、部品交換等のメンテナンスやリニューアルサービスを提供しております。事業の遂行にあたっては、昇降機の品質及び性能の維持・向上、利用者の安心・安全の確保を最優先しつつ、高品質なサービスをリーズナブルかつ迅速に提供することを基本方針としております。

(1) 事業の特徴

当社の事業の主な特徴は、以下のとおりであります。

① リーズナブルな価格設定

当社設立当時のエレベーター等のメンテナンス業界において、メーカーは、それぞれ自社や系列のメンテナンス会社を通じて、自社の製品のみのメンテナンスを行うことが一般的であり、価格やサービス内容に競争原理も働きにくい状況であったと想定しております。

当社は、独立系メンテナンス専業会社であり、開発及び製造コストの負担が想定される上記のメーカー及びメーカー系のメンテナンス会社と比較して、リーズナブルな価格設定が可能であります。

② メーカー各社の昇降機に対応

当社は、独立系メンテナンス専業会社として、国内主要メーカーである三菱電機株式会社、株式会社日立製作所、東芝エレベータ株式会社、日本オーチス・エレベータ株式会社、フジテック株式会社の昇降機にオールマイティに対応したメンテナンスサービスを提供できます。

③ 全国拠点網による広範かつ迅速な営業及びサポート対応

当社は、本書提出日現在において、全国47支店及び出張所を構えており、広範な営業活動を行うとともに、これらの拠点近隣においては、災害発生等人命に関わる緊急時は、通報後速やかに現場到着できる体制を備えております。

④ トータルサービスの提供

当社は、保守業務において昇降機の点検を行った結果、経年劣化が著しい場合、装置の旧式化により時代のニーズに合わなくなった場合は、制御盤、巻上機、モーター等の主要装置のリニューアルを提案・実施することで、トータルなサービス提供が可能であります。

⑤ ITを活用した緊急時対応

当社は、災害や故障等の緊急時にタイムリーかつ適切に対処するため、ITを活用しております。具体的には、QRコードから利用者が当社技術員と直接やりとりできるシステムの提供、社内システム上の災害一覧や災害マップの参照機能の導入等を行っております。

ご注意: この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(2) 受注業務形態

当社の報告セグメントは「昇降機メンテナンス事業」の単一セグメントであります。以下の2つの受注業務形態でサービスを提供しております。

受注業務形態	概 要
①保守業務	昇降機の点検、監視、緊急時対応
②保全・リニューアル業務	昇降機の点検結果等に基づく、部品交換・修理、リニューアル

2025年5月期における経済状況は、景気の緩やかな回復が続いているものの、長期化するウクライナ情勢や中東地域の地政学的リスクの高まり、世界的資源・エネルギー価格の高止まりによる原材料価格の上昇、金融資本市場の変動等から、依然として先行きは不透明な状況が続いております。

エレベーター等の昇降機メンテナンス業界においては、マンションストック戸数や、オフィスビルの供給量増により、エレベーター等の昇降機設置台数は緩やかな増加傾向を示しております。また、1990年代後半からの不動産開発や、建設ラッシュに伴い急増したエレベーター等の昇降機が更新時期を迎え、加えてメーカーによる旧型昇降機の部品供給が2020年以降相次いで停止することに伴い、リニューアル工事の需要は今後さらに高まるものと予想しております。

このような環境の下、当社では、企業の施設維持管理コストの見直しや経費削減ニーズに対応しつつ、新規物件の獲得や既存契約の維持に取り組んでまいりました。また、エレベーター等の昇降機の安全運行、故障対応並びに災害時等における早期復旧要請に応えるべく、保守対応エリアの拡大を目指し、新たに石垣支店（沖縄県）を2024年9月に開設いたしました。さらに、人材の確保と育成を通じて技術力の向上を図っております。

これらの結果、2025年5月期の通期業績予想につきましては、売上高は4,026百万円（前期比22.3%増）、営業利益229百万円（同63.5%増）、経常利益218百万円（同58.6%増）、当期純利益126百万円（同70.0%増）を見込んでおります。なお、当該予想数値につきましては、2024年6月から2025年2月までの実績値及び以降の予測値を合算したものであります。

ご注意: この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

2. 業績予想の前提条件

(売上高)

当社の報告セグメントは「昇降機メンテナンス事業」の単一セグメントですが、受注業務形態「保守業務」、「保全・リニューアル業務」及びそれらに付随するサービスである「その他」に分けて算出しています。

(単位：百万円、%)

決算期 受注業務形態	2025年5月期 (予想)			2025年5月期中間期 累計期間 (実績)		2024年5月期 (実績)	
	売上高	割合	前年 同期比	売上高	割合	売上高(千円)	割合
保守業務	1,771	44.0	3.8	878	46.1	1,706	51.8
保全・リニューアル業務	2,253	55.9	42.2	1,023	53.8	1,583	48.1
その他	0	0.0	△13.3	0	0.0	0	0.0
合計	4,026	100.0	22.3	1,901	100.0	3,291	100.0

① 保守業務

売上高の予想については、当月の新規保守契約件数(※1)×契約単価(※2)+保守契約継続分(※3)を月次で積み上げて算出しております。これらの前提により、保守業務の売上高は、1,771百万円(前期比3.8%増)を見込んでおります。

※1 新規保守契約件数は、新規契約件数から解約件数を引いた純増件数であり、当期の動向等を勘案し算出しております。

※2 契約単価は、保守契約形態、前年実績値に当期の動向等を勘案して算出しております。

※3 保守契約は年間又は複数年の契約で締結し、契約期間中は定期的に収益が発生します。

② 保全・リニューアル業務

売上高の予想については、前期末からの受注残470百万円(前期比178.9%増)、及び、工事完了を見越した受注件数(※4)×受注単価(※5)を月次で積み上げて算出しております。これらの前提により、保全・リニューアル業務の売上高は、2,253百万円(前期比42.2%増)を見込んでおります。

※4 工事完工を見越した受注件数は、当期の動向等を勘案して算出しております。

※5 受注単価は、前期実績値に当期の動向等を勘案し算出しております。

③ その他

売上高の予想については、前期実績値に当期の動向等を勘案して算出しております。これらの前提により、その他の売上高は、383千円(前期比13.3%減)を見込んでおります。

以上の結果、2025年5月期における売上高は、4,026百万円(前期比22.3%増)を見込んでおります。
なお、2025年5月期中間期累計期間の実績は、1,901百万円となっております。

ご注意: この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(売上原価、売上総利益)

当社の売上原価は、保守業務、保全・リニューアル業務で使用する部材、技術員の労務費及びその他直接経費で構成されております。売上原価は、前期実績値に当期の市場環境を考慮し、部材仕入等のコストを見込んで原価率を予想し、予想売上高に乗じることで算出しており、売上拡大に伴い増加を見込んでおります。

以上の結果、2025年5月期の売上原価は2,831百万円（前期比26.0%増）、売上総利益は1,194百万円（前期比14.2%増）を見込んでおります。なお、2025年5月期中間期累計期間の売上原価の実績は1,332百万円、売上総利益の実績は569百万円となっております。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

当社の販売費及び一般管理費は、主に人件費、旅費交通費、販売手数料等で構成されております。

人件費は、既存人員及び採用計画に基づき、昇給・昇格方針を決定し、積み上げ方式で算出して予想しており、事業拡大に対応する人員及び人的資本に関わる戦略を通じた人材確保及び育成のため、増加を見込んでおります。旅費交通費は、事業拡大を見込み、積極的な営業活動により増加を見込んでおります。また、販売手数料は、事業拡大を見込み、代理店政策の積極的な展開により増加を見込んでおります。

以上の結果、2025年5月期の販売費及び一般管理費は965百万円（前期比6.6%増）、営業利益は229百万円（前期比63.5%増）を見込んでおります。なお、2025年5月期中間期累計期間の販売費及び一般管理費の実績は469百万円、営業利益の実績は99百万円となっております。

(営業外収益、営業外費用、経常利益)

営業外収益は、主に補助金収入、雑収入により、15百万円（前期比125.1%増）を見込んでいます。

営業外費用は、主に支払利息、上場関連費用により、26百万円（前期比177.8%増）を見込んでおります。

以上の結果、2025年5月期における経常利益は218百万円（前期比58.6%増）を見込んでおります。前期比で増加の要因は、売上高が増加したことによるものであります。なお、2025年5月期中間期累計期間の実績は109百万円となっております。

(特別利益、特別損失、法人税等、当期純利益)

特別利益及び特別損失については、見込んでいる事項はありません。

法人税等については、過去の税率実績等を参考として予想しております。

以上の結果、2025年5月期における当期純利益は126百万円（前期比70.0%増）を見込んでおります。なお、2025年5月期中間期累計期間の実績は68百万円となっております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等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、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。今後業績予想の見通しに変化があった場合は適時に修正致します。

以上

ご注意: この文章は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。
投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。