



2022年3月期 決算説明会

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) 2022年5月18日

1 サマリー

2 2022年3月期 決算概要

3 2023年3月期 業績予想

4 トピックス

5 中期経営計画 –VISION2027–

6 ESGの取り組み



サマリー

【2022年3月期 業績概況】

- 日本経済は新型コロナウイルス感染症等の影響で厳しい状況が続いているが、社会インフラを支えるサービス会社として、過去最大の売上高297.5億円（前年比121.3%）、営業利益41.1億円（前年比113.9%）を達成
- 国内保守契約台数は約11,500台純増し、約79,000台で着地
- 保守・保全業務の売上高は、堅調な保守台数増加により、211.3億円（前年比120.9%）
- リニューアル業務は、コロナ影響を乗り越え、ニーズに対応した提案営業により、80.2億円（前期比126.7%）と大幅に増加
- 事業成長とエリア拡大に対応するため、技術員を中心に積極的な採用を実施
期末人員は1,618名（前年比220名増） 技術員は1,003名（前期比122名増）と1,000名達成
- 配当予想は年間14円

【2023年3月期 業績予想】

- ウクライナ情勢の影響により、世界経済の見通しは不透明感を増し、日本経済も厳しい環境が予想される
企業等のコスト抑制傾向は強まることが見込まれ、価格競争力の高い当社サービスの需要は高まるであろうと推測
- 売上高320億円、営業利益47億円を計画
- 2022年4月にジャパンエレベーターサービス中四国(株)を設立し、広島県、岡山県、鳥取県、島根県、香川県に営業所を新設
四国各県にあるM&A子会社との連携により、マーケットシェアの拡大を目指す
- 未展開エリアでは、東北地方で秋田営業所、九州地方で熊本営業所を開設、マーケット状況を踏まえた事業展開を推進
- 2022年4月入社の新卒社員は過去最大の116名（内技術員103名）を採用、中長期成長を視野に入れ人材強化を図る

【VISION2027策定】

- 2030年3月期に向けた経営目標を策定
- 持続可能な成長のため、ESGの取り組みを一層強化

概況

保守・保全

- ・2022年3月末 保守契約台数（国内）：約79,000台
- ・通期純増数：約11,500台（単体：約7,400台、M&A：約4,100台）
- ・トヨタファシリティサービス、エヒメエレベータサービス、関東エレベーターのM&Aが貢献

一括RN

- ・通期実績（国内）：約1,150台
- ・前期実績（国内）約920台より大幅増加

Quick Renewal

- ・開発完了機種：16機種
- ・部品供給停止対象機種の中で、当社保守対象機種を全てカバー

LiftSPOT

- ・2022年3月末 成約台数：約9,500台
- ・広告収入の成長に向け、広告効果が高い物件を中心に設置台数の増加を目指す

立体駐車場

- ・グループ全体で約18,800パレット
- ・通期純増数：約10,400パレット
- ・サービスエリア拡大（京都府・大阪府・兵庫県）に(株)EVOTECHのM&Aにより大幅増加

M & A

- ・通期7社をM&A（国内6社 海外1社）

1. (株)トヨタファシリティサービス	5. JAPAN UNIECO ELEVATOR SERVICE（ベトナム）
2. エヒメエレベータサービス(株)	6. (株)関東エレベーターシステム
3. 四国昇降機サービス(株)	7. (株)EVOTECH（立体駐車場事業）
4. 四国エレベーターサービス(株)	

人員状況

- ・2022年3月末 従業員数：1,618名（M&A含む）
- ・通期純増数：220名 前期純増数164名から積極的な技術員の採用を行い、純増数134%
- ・全国展開に向けた技術員（経験者）を中心に採用を拡大



2022年3月期 決算概要

2022年3月期決算概要（業績）

	2021年3月期		2022年3月期		前期比 (%)	業績 予想比 (%)	業績予想 (11月8日 公表分)	備考
	実績	売上比 (%)	実績	売上比 (%)				
売上高	<u>24,521</u>	100.0	<u>29,751</u>	100.0	121.3	<u>104.4</u>	<u>28,500</u>	保守・保全売上の増加 3,661百万円 リニューアル売上の増加 1,689百万円
原価	15,090	61.5	18,253	61.4	121.0			
売上総利益	9,431	38.5	11,497	38.6	121.9			
販管費	5,818	23.7	7,384	24.8	126.9			
営業利益	<u>3,612</u>	14.7	<u>4,113</u>	13.8	113.9	<u>100.3</u>	<u>4,100</u>	営業利益増加 500百万円
営業外収益	136	0.6	162	0.5	118.9			保険解約返戻金 114百万円
営業外費用	33	0.1	49	0.2	148.5			支払利息 15百万円
経常利益	<u>3,715</u>	15.2	<u>4,225</u>	14.2	113.7	<u>100.6</u>	<u>4,200</u>	
特別利益	15	0.1	8	0.0	55.0			固定資産売却益 8百万円
特別損失	5	0.0	3	0.0	65.7			固定資産除却損 2百万円
税金等調整前 当期純利益	3,725	15.2	4,230	14.2	113.6			
親会社株主に 帰属する 当期純利益	<u>2,362</u>	9.6	<u>2,726</u>	9.2	115.4	<u>104.9</u>	<u>2,600</u>	親会社株主に帰属する当期純 利益増加 364百万円

2022年3月期決算概要（売上種類別）

	2021年3月期		2022年3月期		前期比 (%)	業績予想 (11月8日 公表分)	備考
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)			
保守・保全業務	17,476	71.3	21,137	71.0	120.9	20,410	保守管理台数の増加に伴い売上増
リニューアル業務	6,330	25.8	8,020	27.0	126.7	7,480	リニューアル台数の増加に伴い売上増
そ の 他	714	2.9	593	2.0	83.1	610	
合 計	<u>24,521</u>	100.0	<u>29,751</u>	100.0	121.3	28,500	

2022年3月期決算概要 (B/S)

	2021年3月期		2022年3月期		前期末比 (%)	備考
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)		
流動資産	8,168	39.9	9,822	38.8	120.3	
現金及び預金	1,674	8.2	2,179	8.6	130.2	
受取手形及び売掛金	3,606	17.6	4,154	16.4	115.2	
有形固定資産	8,175	39.9	9,559	37.7	116.9	主に工具器具備品の増加
無形固定資産	2,610	12.7	4,307	17.0	165.0	M&Aによるのれんの増加 885百万円
投資その他の資産	1,520	7.4	1,648	6.5	108.4	
固定資産	12,305	60.1	15,515	61.2	126.1	
資産合計	20,473	100.0	25,338	100.0	123.8	
流動負債	7,242	35.4	8,706	34.4	120.2	1年内返済予定の長期借入金の増加 863百万円
固定負債	2,725	13.3	4,876	19.2	178.9	長期借入金の増加 1,870百万円
負債合計	9,968	48.7	13,582	53.6	136.3	
純資産合計	10,505	51.3	11,756	46.4	111.9	
負債・純資産合計	20,473	100.0	25,338	100.0	123.8	

2022年3月期決算概要（キャッシュ・フロー）

	2021年3月期	2022年3月期	前期同期比 増減額	備考
	実績	実績		
現金及び現金同等物期首残高	1,145	1,660	514	
営業活動キャッシュ・フロー	3,018	3,005	△12	
投資活動キャッシュ・フロー	△3,955	△3,279	676	有形固定資産の取得による支出の減少 942百万円
フリーキャッシュ・フロー	△937	△273	663	
財務活動キャッシュ・フロー	1,460	765	△694	連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出の増加 △450百万円
現金及び現金同等物にかかる換算差額	△8	9	17	
現金及び現金同等物期末残高	1,660	2,161	501	

	2021年3月期	2022年3月期	前期同期比 増減額
	実績	実績	
年間配当額	12円	14円	+2円
中間配当額	—	—	—
期末配当額	12円	14円	+2円
記念配当額	—	—	—
配当金総額	1,062百万円	1,242百万円	+180百万円
配当性向（連結）	43.6%	45.6%	2.0 p
記念配当除く	43.6%	45.6%	2.0 p
純資産配当率（連結）	13.4%	11.3%	△ 2.1 p

■ 配当に関する基本方針

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の最重要施策の一つとして認識しており、経営環境の変化に対応した経営基盤の強化と将来の事業展開のために必要な内部留保を確保しつつ、株主の皆様へ安定した配当を継続することを基本方針としております。



2023年3月期 連結業績予想

2023年3月期連結業績予想

単 位 : 百 万 円 , %	上期			下期			通期		
	2022/3期	2023/3期予想		2022/3期	2023/3期予想		2022/3期	2023/3期予想	
	金額	金額	前年 同期比	金額	金額	前年 同期比	金額	金額	前期比
売 上 高	13,906	15,500	111.5	15,844	16,500	104.1	29,751	32,000	107.6
営 業 利 益	1,828	2,050	112.1	2,284	2,650	116.0	4,113	4,700	114.3
経 常 利 益	1,932	2,050	106.1	2,293	2,650	115.6	4,225	4,700	111.2
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,212	1,300	107.2	1,514	1,650	109.0	2,726	2,950	108.2
	売上比	売上比		売上比	売上比		売上比	売上比	
売上総利益率	38.5	38.6		38.8	40.2		38.6	39.4	
販売管理費率	25.3	25.4		24.4	24.2		24.8	24.8	
営業利益率	13.2	13.2		14.4	16.1		13.8	14.7	
経常利益率	13.9	13.2		14.5	16.1		14.2	14.7	
当期純利益率	8.7	8.4		9.6	10.0		9.2	9.2	

2023年3月期連結業績予想（売上種別）

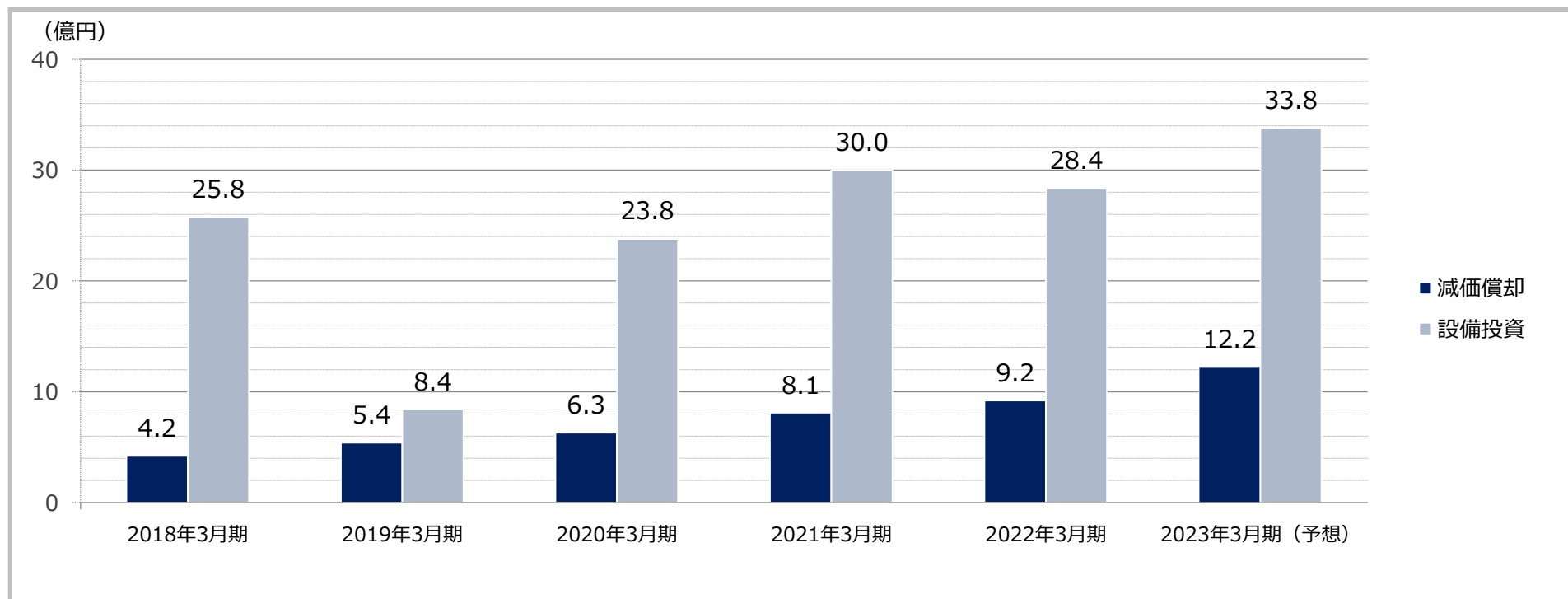
単 位 : 百 万 円 , %	上期			下期			通期		
	2022/3期	2023/3期予想		2022/3期	2023/3期予想		2022/3期	2023/3期予想	
	金額	金額	前年 同期比	金額	金額	前年 同期比	金額	金額	前期比
保守・保全業務	10,112	11,100	109.8	11,024	11,500	104.3	21,137	22,600	106.9
リニューアル業務	3,483	4,100	117.7	4,536	4,700	103.6	8,020	8,800	109.7
そ の 他	310	300	96.6	283	300	105.9	593	600	101.0
合 計	13,906	15,500	111.5	15,844	16,500	104.1	29,751	32,000	107.6

2023年3月期連結業績予想（設備投資・減価償却）

(億円)

	2022年3月期	2023年3月期（予想）	備考
減価償却費	9.2	12.2	
設備投資費	28.4	33.8	リモート遠隔点検サービス「PRIME」に関する投資等

設備投資と減価償却費の推移





トピックス

保守契約台数（国内）

約**79,000**台

（2022年3月末時点）

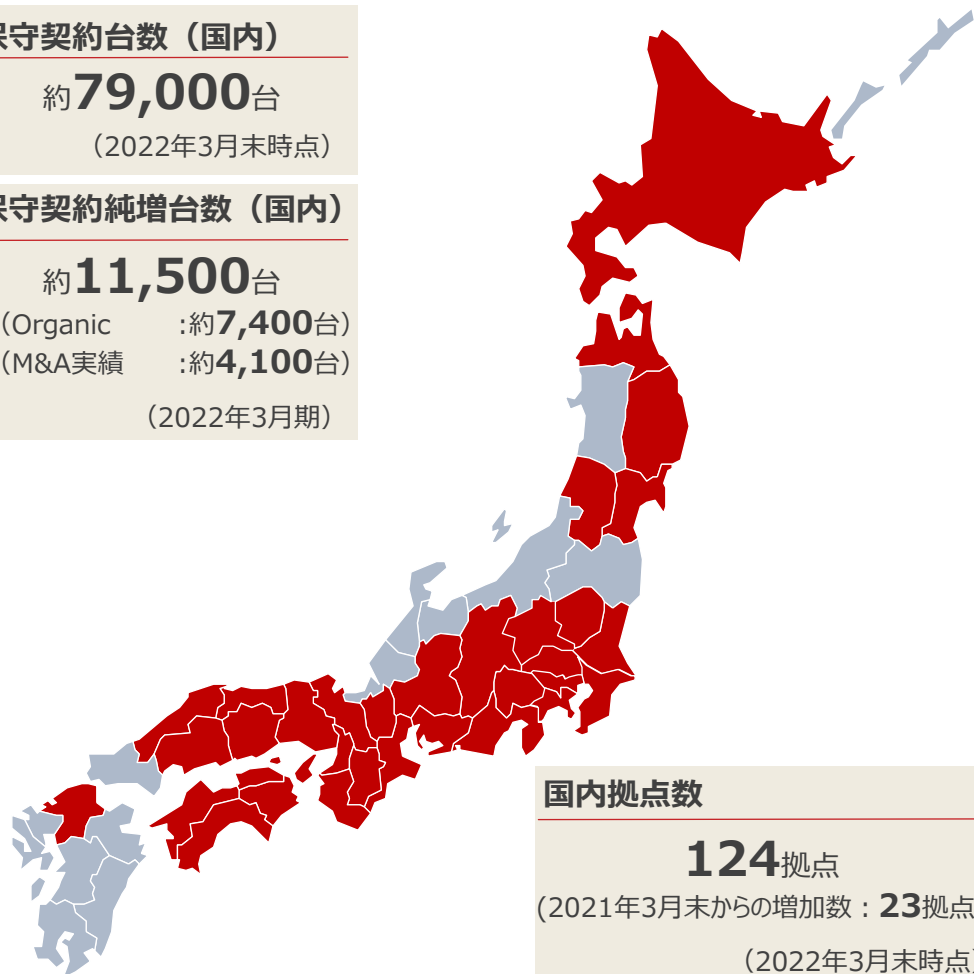
保守契約純増台数（国内）

約**11,500**台

（Organic :約**7,400**台）

（M&A実績 :約**4,100**台）

（2022年3月期）



国内拠点数

124拠点

（2021年3月末からの増加数：**23**拠点）

（2022年3月末時点）

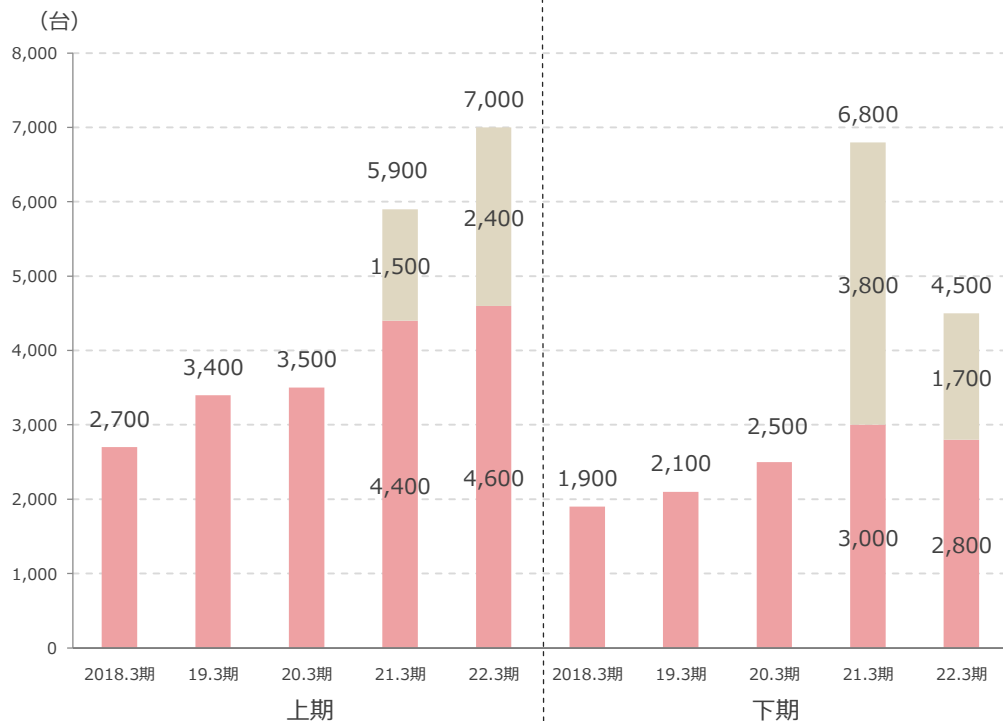
M&A実績（累計）

社数 **12**社

拠点数 **28**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

保守契約純増台数

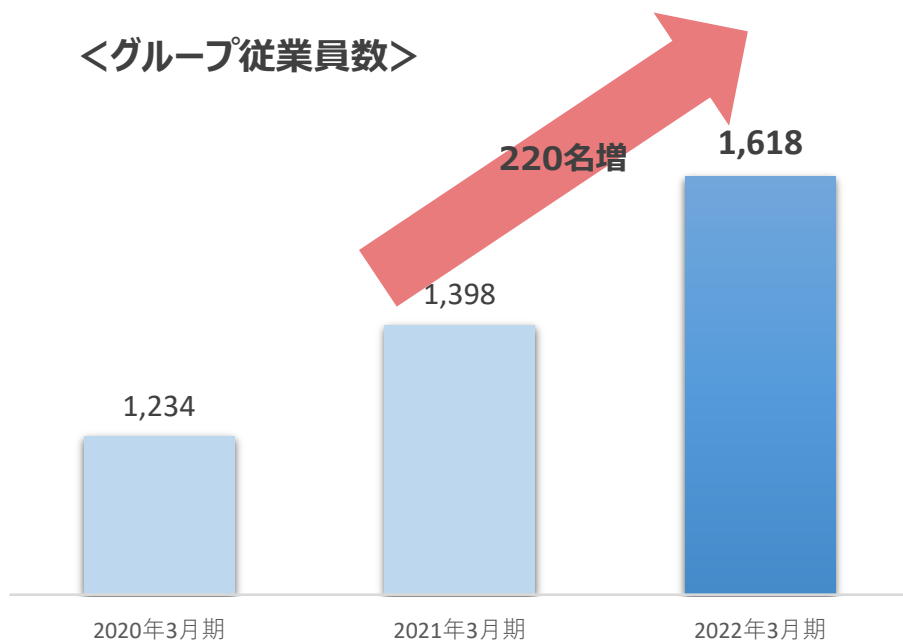


- 2022年3月期の純増数はM&Aを含め約11,500台と10,000台純増を大幅に達成
- 上場以降、営業エリアの拡大、信用力・ブランドの向上により、毎期連続して純増台数を伸ばすことに成功
- 22年3月期下期の純増台数が前年比で鈍化しているが、大口取引が4月開始にスライドした影響
4月契約は前年比で1,000台以上の純増台数を達成

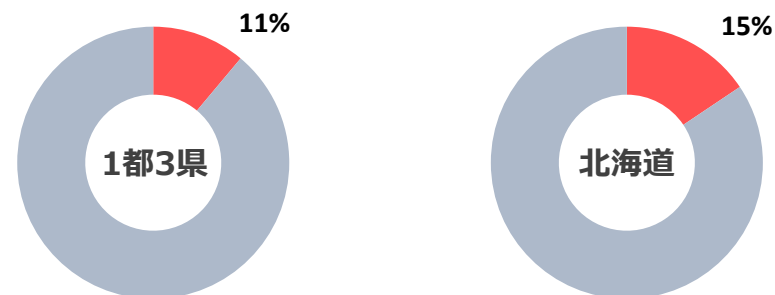
新規進出エリアにおける保守台数マーケットシェア拡大に向けた人員採用を実施

2022年3月期は新規進出エリアでの体制強化を目的とし、東北、西日本を中心に、過去最大の人員採用を実施

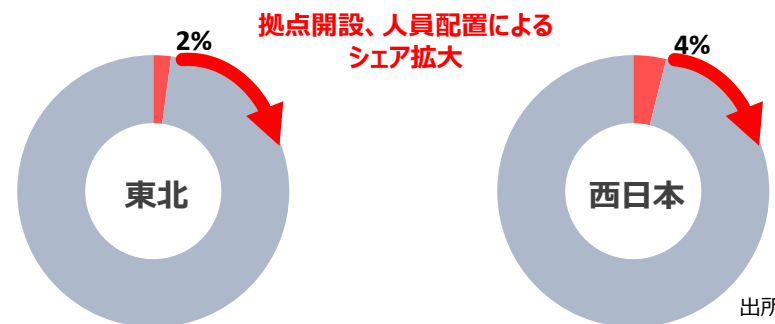
<グループ従業員数>



既進出エリアの保守台数マーケットシェア



新規進出エリアの保守台数マーケットシェア



出所：当社調べ

- 1都3県を中心に、保守台数マーケットシェアが10%を超えるエリアは利益率が高い
- 2022年3月期は、新規進出エリアにおけるマーケットシェアの一層の拡大を目指し、先行投資として過去最大の人員採用を行い、技術・営業・管理の体制構築に注力
- 新規進出エリアでの組織体制が整ったことから、2023年3月期より、当該エリアでのマーケットシェアを早期に引き上げ、増収・増益及び利益率の向上を目指す

西日本エリアでの利益率向上を目的とし、2024年3月 関西JIC（仮称）を竣工予定

【目的】

- ・ 大幅に保守契約台数の増加が見込まれる西日本エリアでのリニューアルニーズに対応 ⇒ **売上と利益率の向上**
- ・ 西日本エリアの潜在顧客に対して、施設見学会を実施することにより、当社への信頼性の向上を図る ⇒ **保守売上の向上**
- ・ 現在は和光市のJICから西日本エリアの顧客に搬入している、製品・部材の輸送費の大幅な削減 ⇒ **利益率向上**
- ・ 西日本エリアに大型のパーツセンターを持つことで、以下の対応が可能
 - (1)故障対応力強化 ⇒ **サービス力向上**
 - (2)協力会社への支援 ⇒ **売上向上**

2024年3月竣工予定 関西JIC(仮称)のイメージ図



施設概要（予定）

敷地面積	3,675.49m ²
延床面積	3,335.00m ²
規模	鉄骨造3階建て

- ・ 太陽光発電、屋上緑化を計画
- ・ 環境保護を考えたサステナブルな施設設計
- ・ リサイクル品、リファービッシュ品の取り扱い数増加により、CO2削減の貢献を見込む



エレベーター関連事業の多面展開

LiftSPOT（リフトスポット）

- ・防犯カメラを搭載したデジタルサイネージ
- ・エレベーター内の防犯強化に加えて、広告等のコンテンツ配信により、エレベーター空間を活用するサービス
- ・『広告表示機能付き防犯カメラ装置』特許取得

防犯機能強化



情報・広告配信

- ・安心安全のため、LiftSPOT設置を推進
- ・オフィスビル設置強化により、アウトドアメディアとしての広告価値を高め、広告配信サービスの拡大を目指す



防犯カメラ機能付きデジタルサイネージLiftSPOT



特許証（広告表示機能付き防犯カメラ装置）

海外展開

- 海外の保守マーケットは、独立系が50%のシェアを占めるといわれており、マーケット参入後の成長可能性が高い
- 直近では、成長著しいASEANマーケットをターゲットとし、インドネシア、ベトナムに事業展開
- 継続的にリサーチを進め、海外進出を目指す



インドネシア（ジャカルタ）
PT.Japan Elevator Service Indonesia



ベトナム（ハノイ）
JAPAN UNIECO ELEVATOR SERVICE



当社進出済エリア

マレーシアでファシリティマネジメント事業を展開するCOFRETH社を連結子会社化（80%出資）

【背景】

当社は、ASEANへの進出を成長戦略の一つと位置付けており、海外展開を続けてまいりました。

- ・ 2020年3月：現地企業と合併会社であるJESインドネシアを設立、インドネシア市場へ進出
 - ・ 2021年11月：ベトナムの首都ハノイを中心に事業展開する、独立系エレベーター会社である、UNIECO社をM&A
- この度、マレーシアでファシリティマネジメント事業等を展開するCOFRETH(M)SDN.BHD.を子会社化

項目	概要
会社名	COFRETH(M)SDN.BHD.
本店所在地	Selangor Darul Ehsan, Malaysia
創業・設立	1986年3月24日
事業内容	<ul style="list-style-type: none">■ファシリティマネジメント事業■エネルギーソリューション事業■グリーンビルディング事業■スマートテクノロジー事業



【マーケット】

- ・ マレーシアは安定的に経済成長を続けており、日系企業も多く進出しております。
- ・ 高層・ハイエンド志向の高まりにより、付随するインフラ投資は拡大しており、エレベーターの新設、保守マーケットも同様に成長マーケットであると考えております。
- ・ COFRETH社のグループ会社化により、同社が展開する商業施設やオフィスへのファシリティマネジメント事業に関連して生じるエレベーター等のメンテナンス需要の創出・獲得を目指してまいります。



中期経営計画
-VISION2027-

【基本戦略】

ジャパンエレベーターサービスは、1994年の創業から2022年までの28年間で、保守管理7万5千台を超える国内独立系ナンバー1企業としての成長を果たすことができました。

これまで培った成果を基礎として、次の5年では、現在の管理台数の倍増である15万台の獲得を目指し、より一層成長を加速させるとともに、あわせてプライム市場に相応しい企業として、社会的課題、地球環境問題にも向き合い、社会環境変化に適応し、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

【重点指標】

成長性	収益性	株主還元
保守契約台数15万台 売上高600億円以上	営業利益率20% (のれん償却除く)	配当性向 40%以上

- 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、一時的なのれん償却を除く

【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
- 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

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

保守契約台数倍増
15万台以上

売上高
600億円以上

事業成長

収益性

営業利益率
20%

ESG

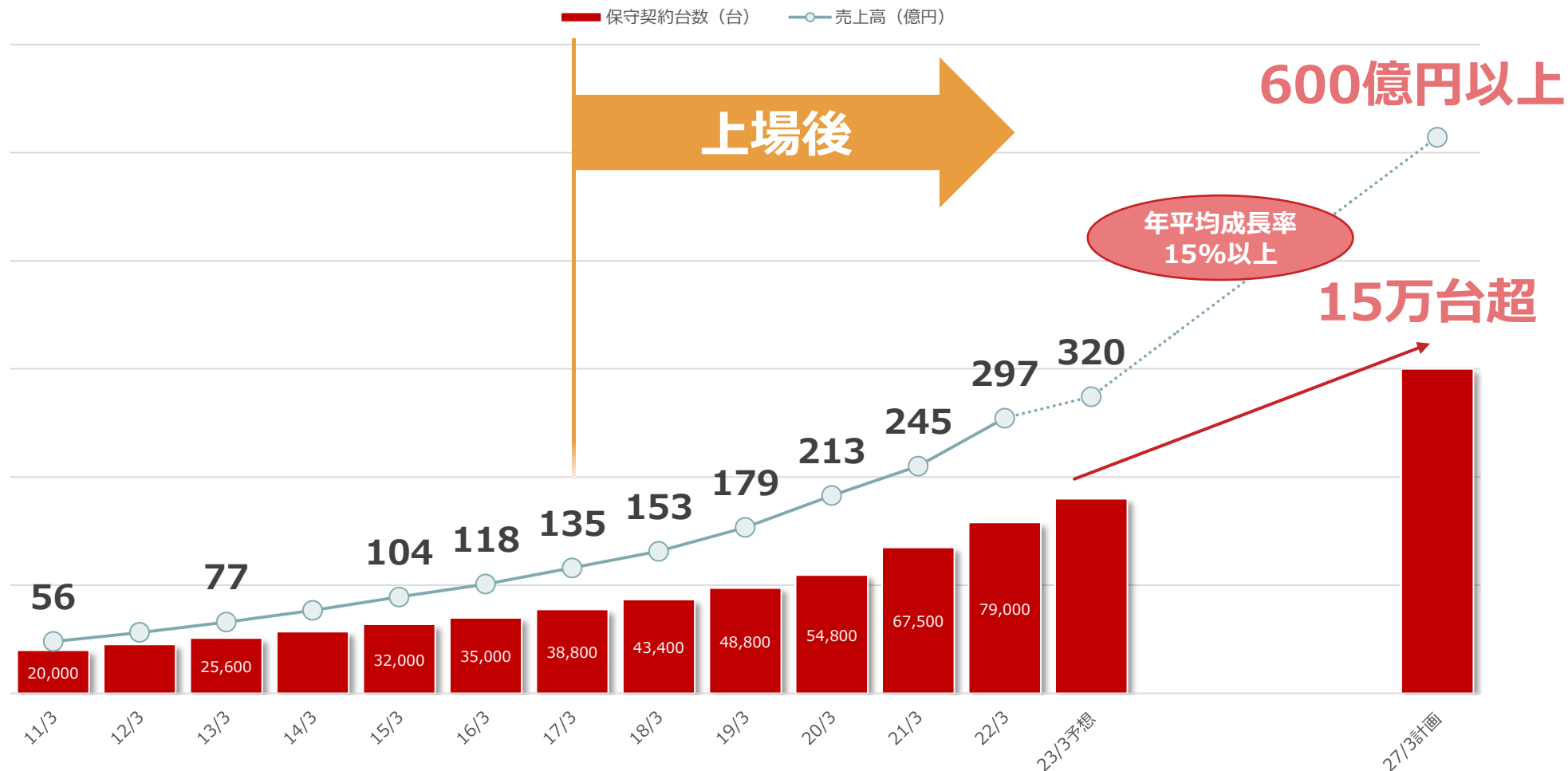
株主還元

環境負荷軽減
人材多様化
ガバナンス強化

配当性向
40%以上

2027年までに15万台超の保守契約台数

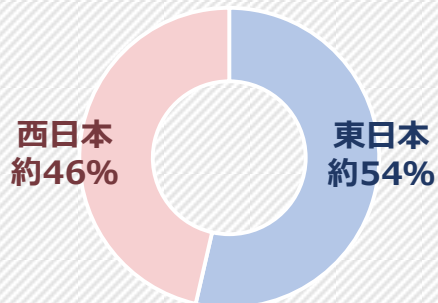
保守契約台数と売上高推移



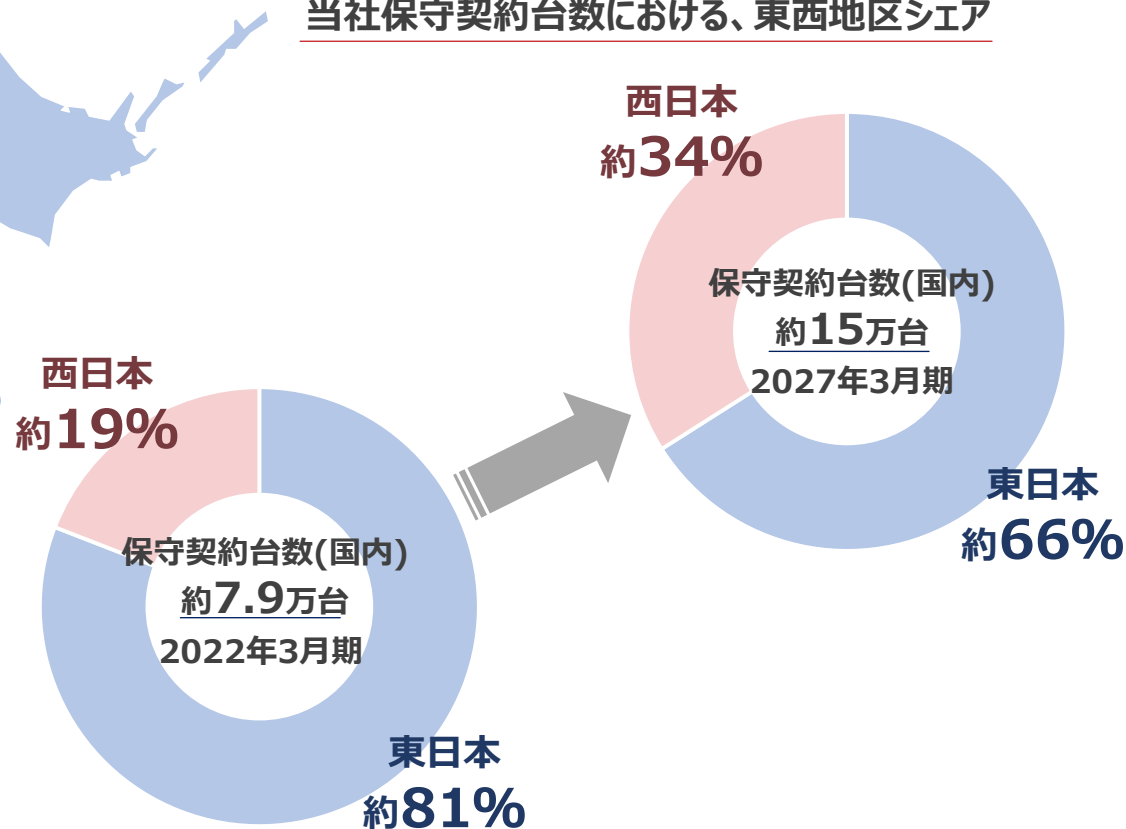
- 西日本を中心とした新規進出エリアでのシェア獲得のため、人員採用を中心とした先行投資を実施済
- 2024年3月には、関西JIC（仮称）の竣工も予定しており、売上、利益率、サービス力の向上を見込む
- これまで1都3県を中心としていた組織体制から、本格的な全国展開できる体制が整ったことから、今後5カ年でこれまでの契約台数の2倍となる、保守管理台数15万台達成を目指す

国内保守契約台数(独立系保守除く)

一般社団法人日本エレベーター協会調べ
(2020年度昇降機設置台数等調査結果報告)



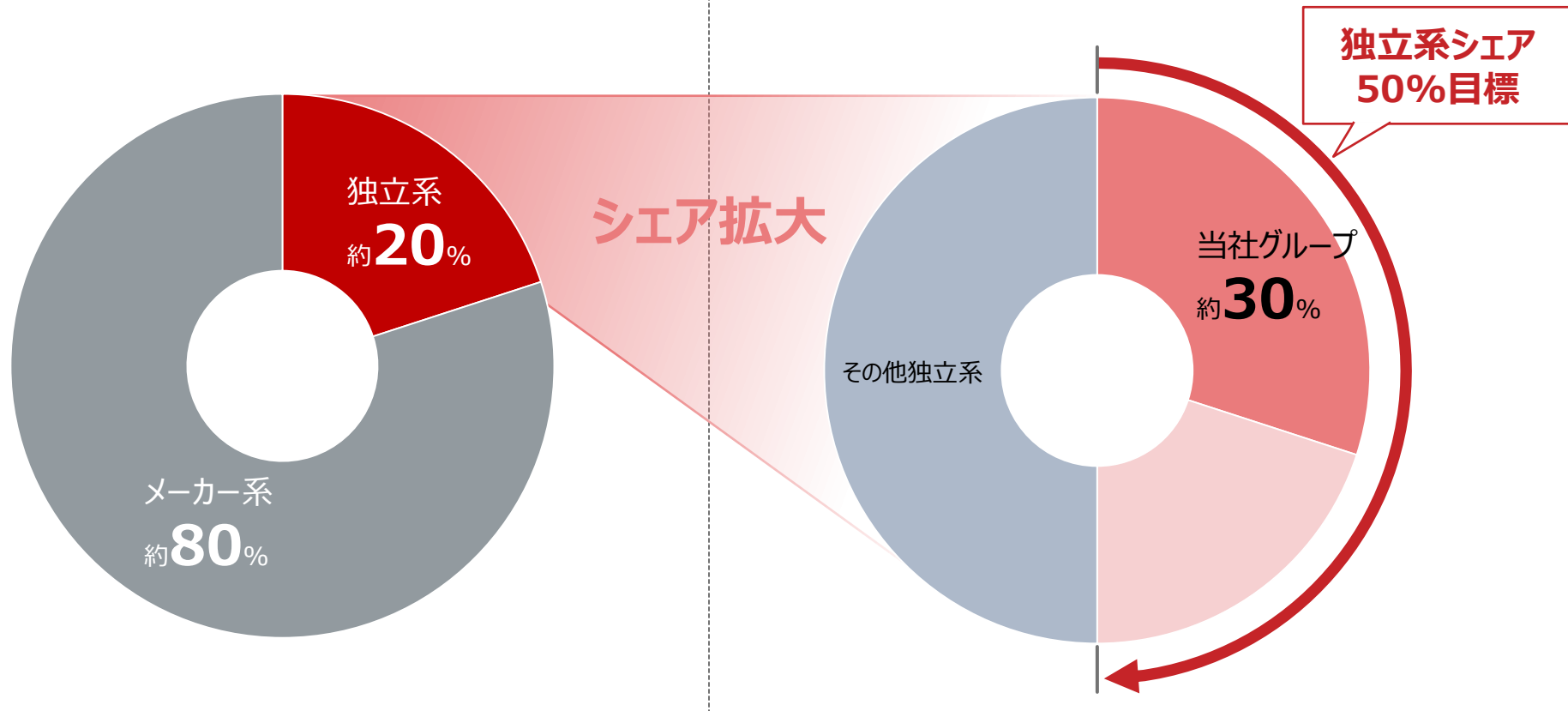
当社保守契約台数における、東西地区シェア



オーガニックなシェア拡大+M&Aを通じた規模拡大による独立系圧倒的トップの地位を確立

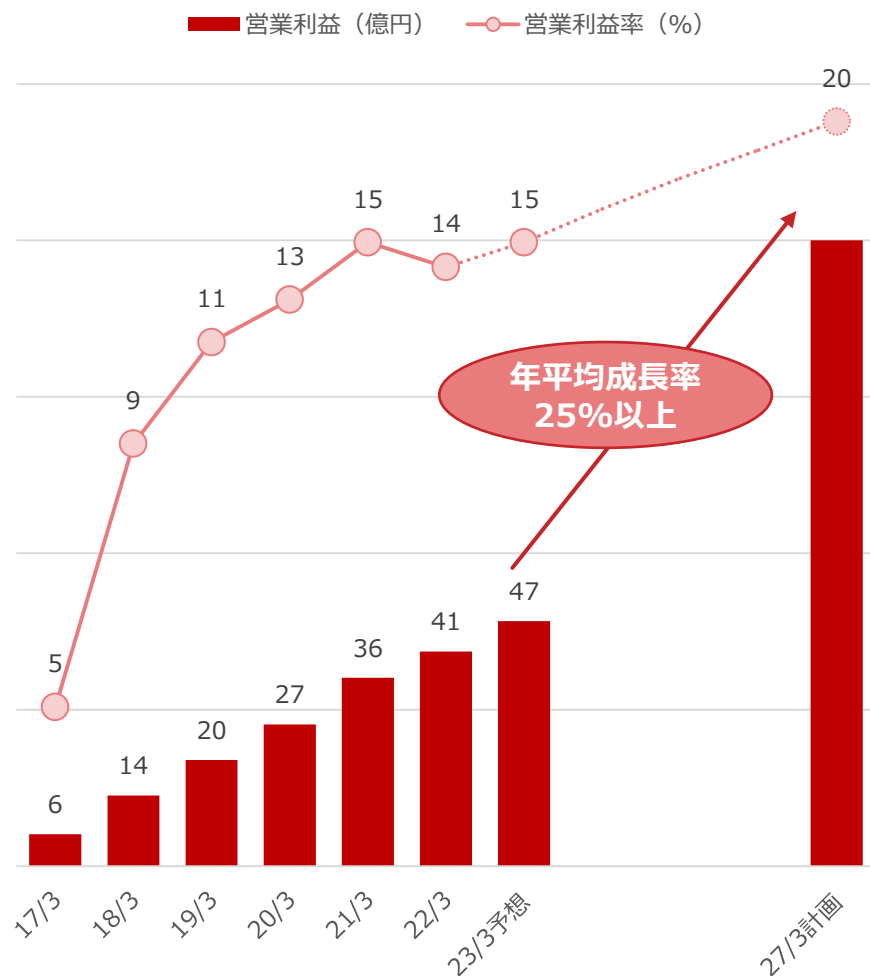
現状
国内における独立系企業の市場シェア

VISION
独立系企業全体に占める当社グループのシェア



保守契約台数増、人材育成、デジタル活用による生産性向上による収益性の向上

営業利益率（%）推移



1. 保守契約台数の増加による売上成長

- 東日本エリアを中心に保守契約10万台を獲得
- 西日本エリアを中心にマーケットシェア10%を獲得
- 保守台数の増加に比例して、リニューアル売上の獲得も可能

2. 生産性・サービス力の向上

- 管理台数増加に伴う、1人当たり保守台数増加
- 社内研修制度による人材育成、サービス力の向上
- 関西JIC（仮称）竣工による、生産性・サービス力の向上

3. コスト削減

- ESG経営の観点からリサイクル、リファービッシュ品活用
- 管理台数増加による、規模の経済の効果により各種調達コストの削減、間接固定費の削減

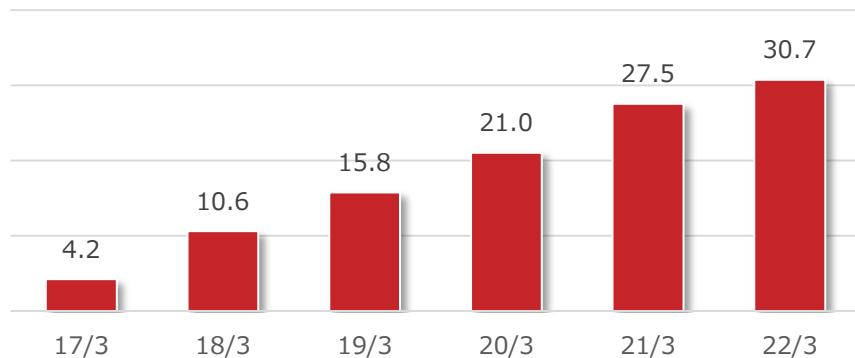
保守契約台数増加と並行し、収益性を向上

営業利益率：20%

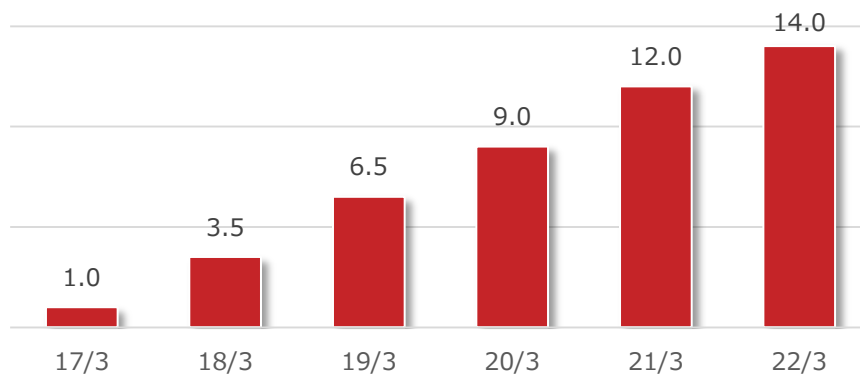
（保守契約台数15万台達成時。のれん償却除く）

1株利益（EPS）・1株配当（DPS）の安定的な上昇、配当性向（40%以上）

修正後EPS（円）推移



修正後DPS（円）推移



配当性向（%）推移





ESGの取り組み

欧州を中心とするESG投資に対する意識の高まりは、日本国内にも広がり、
当社もESG情報のデータを開示していくことが重要であり、求められる時代になりました。
当社は「安心・安全」を礎に「E 環境」「S 社会」「G ガバナンス」を意識した経営を実践したからこそ、
急成長を遂げることができました。

- メンテナンスによる既存資源の温存
- リサイクル・リファーマビリティ品の供給
- JIC/JILを通じた環境への貢献



- 女性活躍の推進
- 社会的弱者への貢献
- 人材育成・労働管理
- バリアフリーの推進

- 安心・安全の理念の浸透
- コンプライアンスの徹底
- 各種技術の確立と伝承

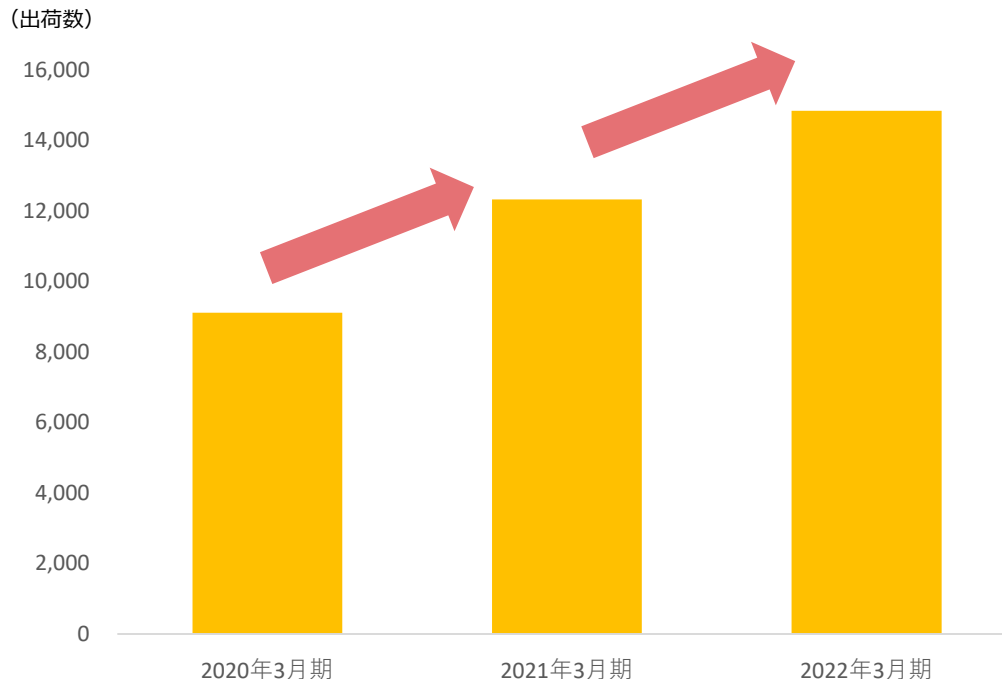
部品のリサイクル、リファービッシュの推進

リサイクル品の入手に力を入れ、最良の状態で管理
部品のリファービッシュを推進し、環境効率を向上



Environment
(環境)

リサイクル品を使用することで、温室効果ガスを排出せずに事業の展開が可能となります。
リファービッシュ品は、再生のための製造工程が必要なため、一定の温室効果ガスを排出しますが、
リサイクル品と同様に、温室効果ガスの削減に寄与すると考えております。



<温室効果ガス削減>

直近1年間
274トン*

直近3年間合計
670トン*

*製造業における売上高対比の温室効果ガスを用いて推計

LED交換の推進

昇降機で使用されている蛍光灯に関して、LED交換を推進

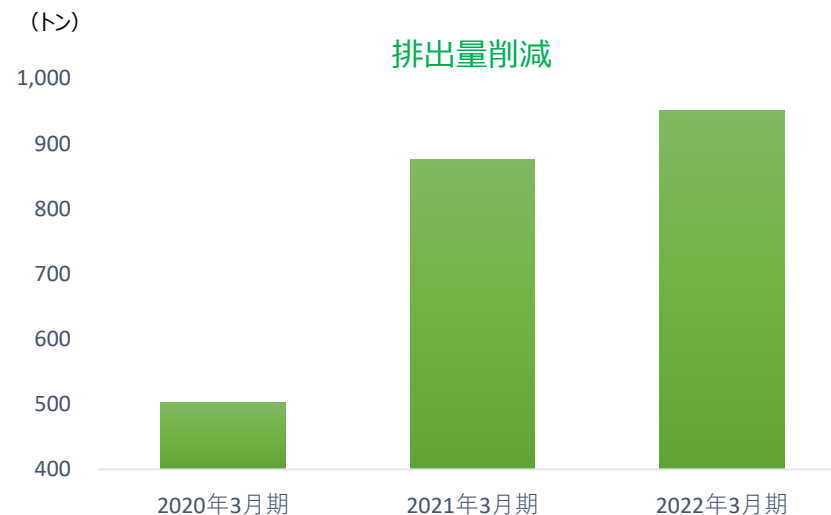
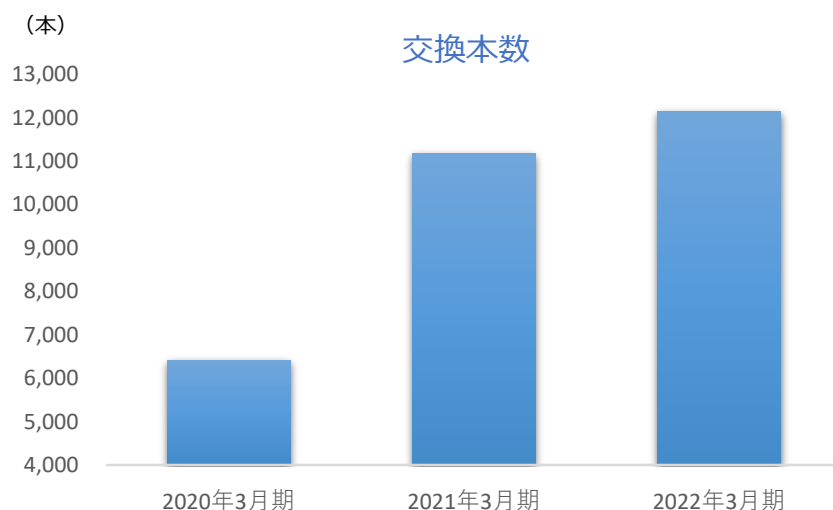
当社は、LED照明の普及に尽力しており、急速な伸びをみせ、お客さまの温室効果ガス削減に向けた取り組みを進めております。

直近1年間のLED照明の交換本数に基づく温室効果ガス削減値は、**約950トン***になります。

*LED 電灯の耐久年数と一般的な照明器具と差異を電力会社の係数を用いて推計



Environment
(環境)



E : 当社の温室効果ガス削減

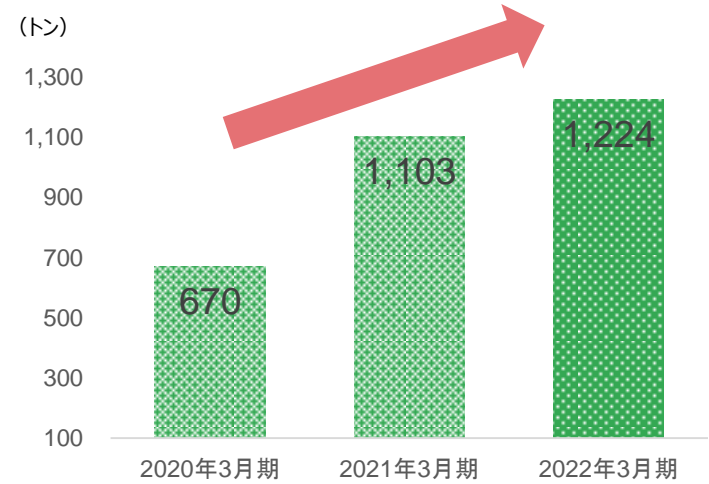


Environment
(環境)

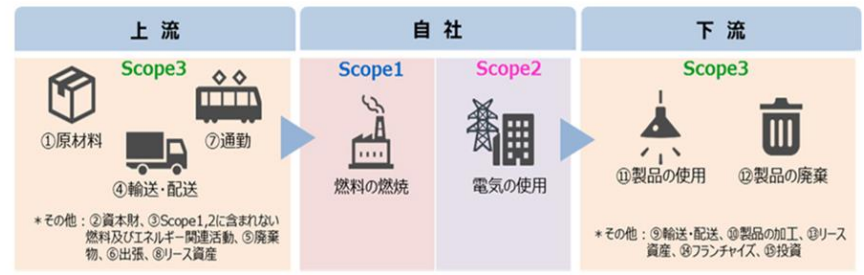
当社の事業の取り組みによる環境保全貢献

日本政府も推進する 2050年のカーボンニュートラル。
中でも、グリーン・サプライチェーンプラットフォームに対する取り組みを開始することが重要であると認識しております。
事業の成長と並行して、温室効果ガスの排出削減に取り組み、直近1年で**1,224トン**の削減に寄与（Scope3領域当社推計）

1. リサイクル・リファービッシュ、LEDの取り組みによる削減を推進
2. 当社が属するサービス業界平均**1社分以上の温室効果ガスを削減**
上記により、**社会全体の温室効果ガスの削減**に尽力しております。



グリーン・サプライチェーンプラットフォーム 全体像



Scope1: 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出(燃料の燃焼、工業プロセス)
 Scope2: 他社から供給された電気、熱・蒸気の使用に伴う間接排出
 Scope3: Scope1、Scope2以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

JIC/JILの環境取り組み・地域との共存・緑化計画

- 太陽光発電
 - 屋上に太陽光パネルを設置し、再生可能エネルギーを活用
- 搬送ファンの利用による空調効率の向上
 - 省エネ率：約10%
- 緩衝材の再利用や、養生ボード（青ベニ）の再利用を行い、廃棄物の減少に取り組んでおります。
- 事業所に資源回収BOXを設置し、従業員全員が消耗品のリサイクルを心掛けるように取り組んでおります。
- 当社グループでは、業務のワークフロー化（クラウドサービス利用等）によって、紙資源の利用削減を推進しております。
- 和光市社会福祉協議会と共に、JIC/JIL周辺環境の緑化活動を積極的に行っています。
- 緑化は二酸化炭素を吸収し、蒸散作用によってヒートアイランド現象を緩和すると言われています。鳥や昆虫などの生息の場所として美しい景観を形成することで、うるおいとやすらぎのある快適なまちづくりに積極的に参加しています。



Environment
(環境)



女性活躍の推進

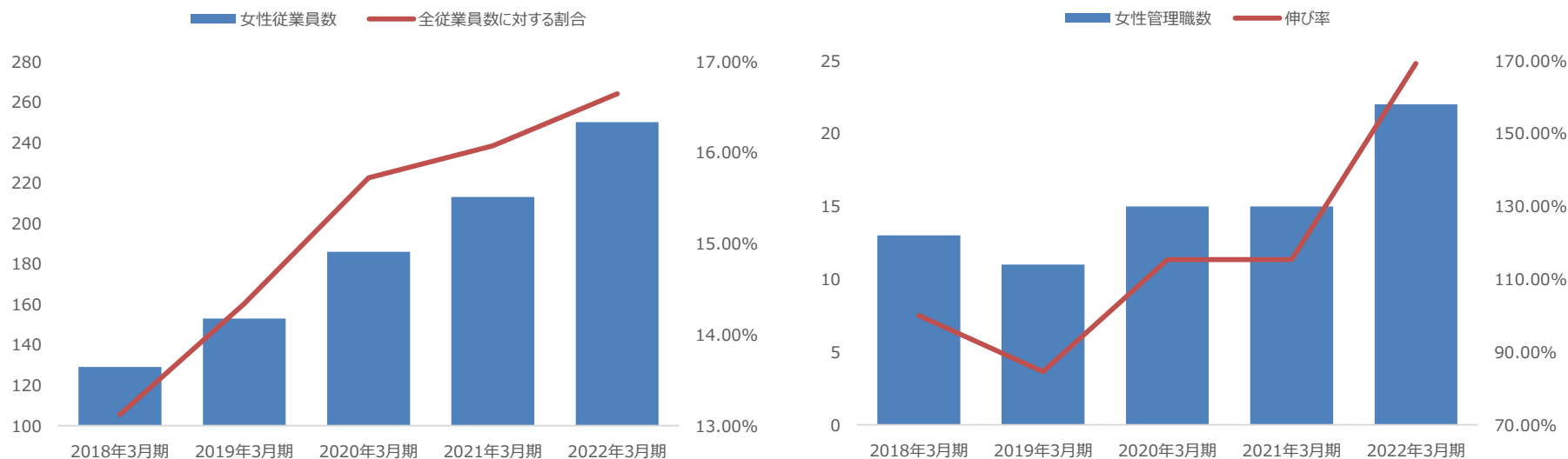
男女共に力を発揮し、活躍できる労働環境を創出



Social
(社会)

男女雇用機会均等法および SDGs のジェンダー平等の精神に則り、当社は、女性の雇用数及び女性管理職数が東証上場以降、大幅な伸び率を見せており、今後もジェンダー平等な機会を創出します。

引き続き男女問わず活躍できる環境の整備に取り組み、ジェンダー平等を実現して参ります。



柔軟な働き方（直行直帰・リモートの推進）

政府の働き方改革の方針に則り、
テレワーク及び、直行直帰を推進

コーポレートスタッフのテレワーク推進により、
働き方の多様化、コロナ感染症予防に対応



福利厚生

従業員のライフステージに合わせた福利厚生の完備と利用促進
充実した福利厚生の活用を推進「子育て支援」、「保育手当」などの有効活用
従業員の「安心・安全」のベースを確保



社宅

JIC/JIL のある和光市に社宅を新設（2022年6月竣工）
JICのコントロールセンター徒歩圏に社員が待機していることで、災害時対策として
「安心・安全」をより追求



Social
(社会)

人材育成の取り組み

独自の社内研修システムによる技術員の専門性強化、階層別研修による多様な人材開発を実施



STEP24（社内資格制度）

社内資格制度によるキャリアパスの拡充、技術力向上



テクニカルチャンピオンシップ

国内外グループ会社の技術力を競うコンペを開催



充実した研修制度

新人、中堅社員、管理職といった階層別にマネジメント研修や専門技術研修を実施、多様化するキャリアに適応した研修制度を実施

必須研修	専門技術研修	特定研修
各種マネジメント研修	特別専門技術研修	ジャパメンテナン審査員研修 各支社管理職対象、審査員養成
階層別研修	年次研修（中堅社員）	インストラクター養成研修 ステップ2・4研修講師 各支社技術員OJT講師養成
新任管理職昇格者研修	STEP24研修	法定検査士（国家資格）育成研修
階層別研修		安全免許更新研修 作業長／作業責任者研修 フルハース特別教育
中堅社員研修		
階層別研修		
新入社員フレッシュアップ研修		
新入社員ビジネスマナー研修		
営業社員研修		

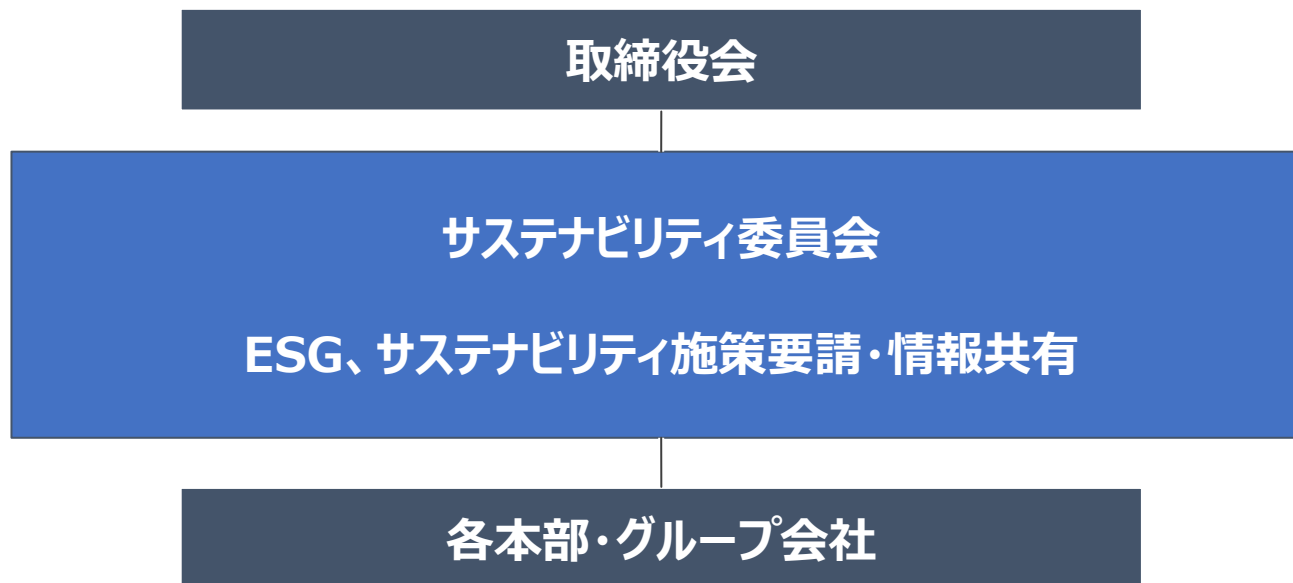
サステナビリティ委員会設置

2022年5月、取締役会直下にサステナビリティ委員会を設置



Governance
(ガバナンス)

従来の経営学における「ゴーイングコンサーン」に加え、ESG の概念を取り入れ、当社が今後取り組むべきESG、サステナビリティについて「施策・目標」を検討、各本部・グループ全体に具体的な取り組みの実施を要請する。



社外取締役比率

- 上場時から社外取締役は1名増員、社外取締役比率は33%



Governance
(ガバナンス)

G

インセンティブプランの導入（株主化促進）

取締役

2018年5月

譲渡制限付株式報酬制度導入

従業員

2022年2月

従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ導入
⇒ 株主として、企業価値向上への意識醸成

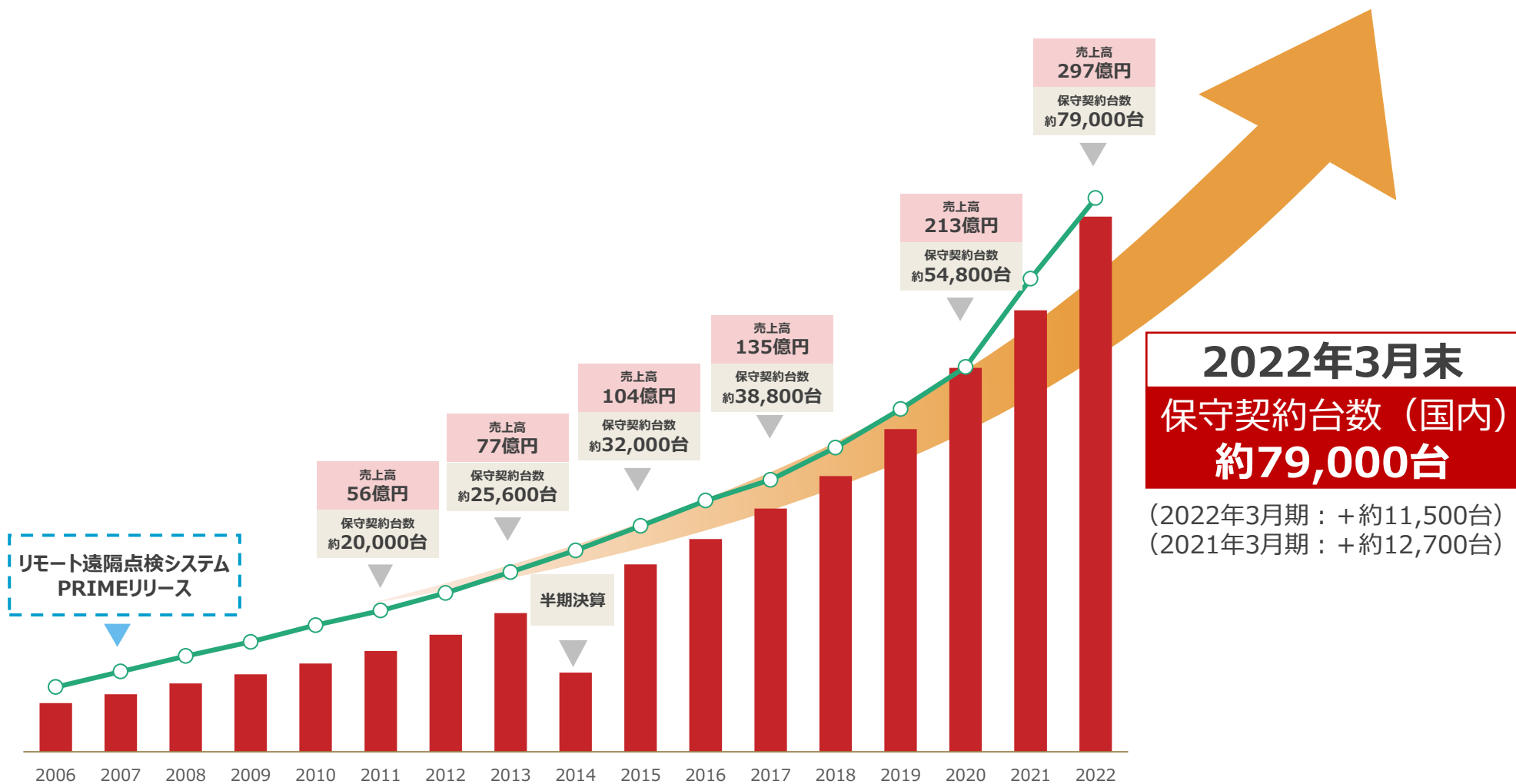
コンプライアンス体制強化

- コンプライアンス委員会を設置、当社及びグループの取締役及び従業員に対してコンプライアンス研修を実施
- これまで実施の通り、完全に独立した機関として「JESホットライン」による社内ルール規則違反、ハラスメント、不正行為に係る内部通報制度を設置
- M&A子会社に対する技術指導・安全教育を通じて、故障率の低減を実現





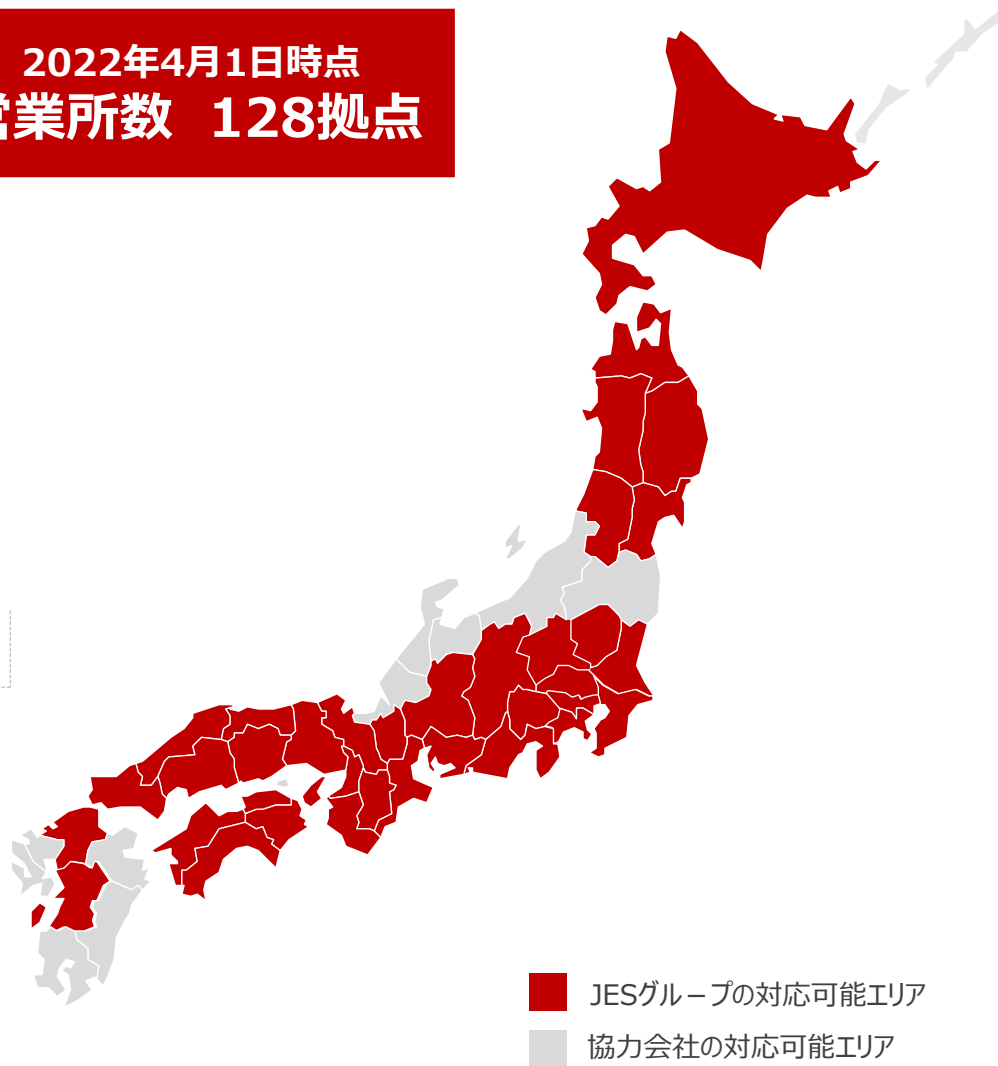
参考資料



2022年3月末
保守契約台数 (国内)
約79,000台
 (2022年3月期 : +約11,500台)
 (2021年3月期 : +約12,700台)

* 2014年3月期は決算期変更のため6カ月の変則決算。
 * 2015年3月期以降は連結決算。

2022年4月1日時点
営業所数 128拠点

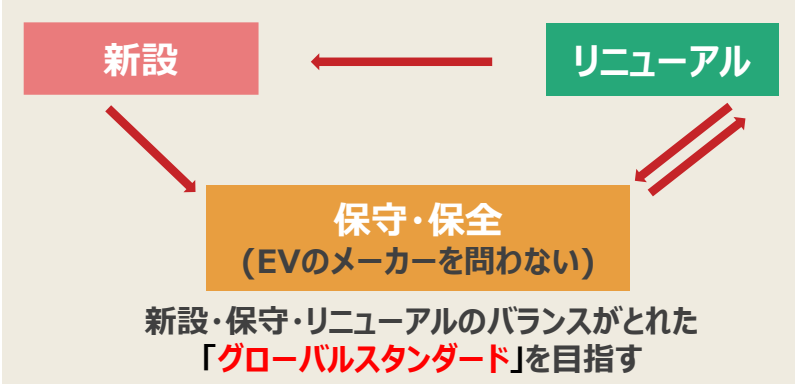


JES HD	営業所数：3拠点
JES 北海道	営業所数：9拠点
JES 城南	営業所数：17拠点 (+1)
JES 城西	営業所数：25拠点 (+2)
JES 神奈川	営業所数：20拠点 (+1)
JES 東海	営業所数：9拠点
JES 関西	営業所数：7拠点 (-2)
JES中四国	営業所数：5拠点 (+5)
JES 九州	営業所数：2拠点 (+1)
ジャパンエレベーターパーツ	営業所数：8拠点
ジャパンパーキングサービス	営業所数：3拠点

【M&A】

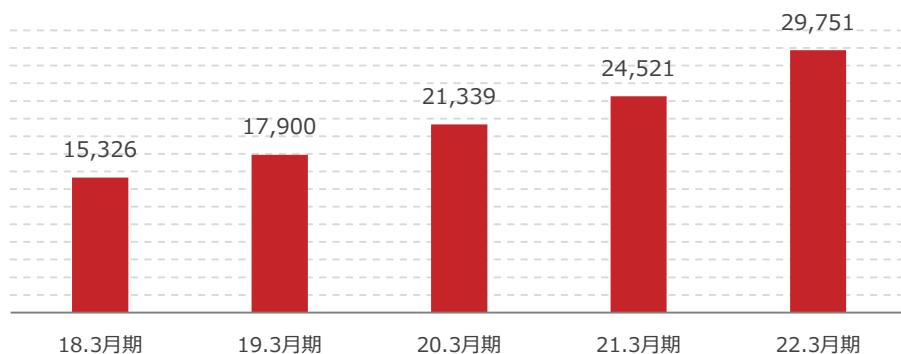
セイコーエレベーター株式会社	営業所数：1拠点
株式会社NSエレベータ	営業所数：2拠点
株式会社三好エレベータ	営業所数：3拠点 (-3)
[株式会社コスモジャパン]	営業所数：5拠点
株式会社長野エレベーター	営業所数：1拠点
株式会社関西エレベーター	営業所数：1拠点
東京エレベーター株式会社	営業所数：1拠点
株式会社トヨタファシリティーサービス	営業所数：2拠点 (-1)
エヒメエレベーターサービス株式会社	営業所数：3拠点
四国昇降機サービス株式会社	営業所数：1拠点
四国エレベーターサービス株式会社	営業所数：1拠点
株式会社関東エレベーターシステム	営業所数：3拠点
株式会社EVOTECH	営業所数：1拠点

() 2022年3月末からの増減数
[] 拠点併用のため、カウント除外

事業	国内		海外（東南アジア中心）
	現在	中長期	現在～中長期
保守・保全	進出地域のシェアアップによる保守契約台数の着実な増強	メーカー系保守会社に匹敵する規模を目指す	現地のマーケットニーズ、市場調査等を行い、海外メーカーとの提携可否も含めて検討
リニューアル (RN)	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px;">一括RN</div> <div style="font-size: 20px; margin-right: 5px;">⇒</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">市場拡大に応じて当社及び他社保守物件への対応強化</div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-right: 5px;">Quick RN (分割RN)</div> <div style="font-size: 20px; margin-right: 5px;">⇒</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">対応可能機種数増加</div> </div>	顧客のニーズに合わせきめ細かいRNサービスを提供	
新設	当面、国内での新設事業の計画無 (但しRNは実質的にはJES製のエレベーターの新設)		
新規 (メディア事業)	EVカゴ内でのメディア事業を立ち上げるとともに保守事業へのプラス効果も狙う (顔認識システムによるマーケティング支援機能も追加)		

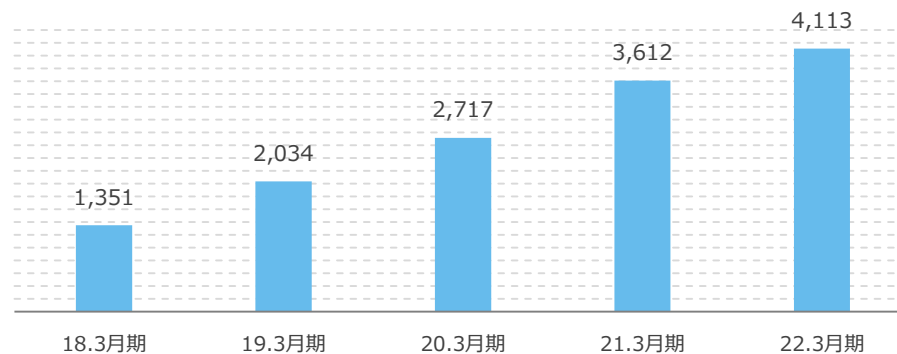
売上高

(百万円)



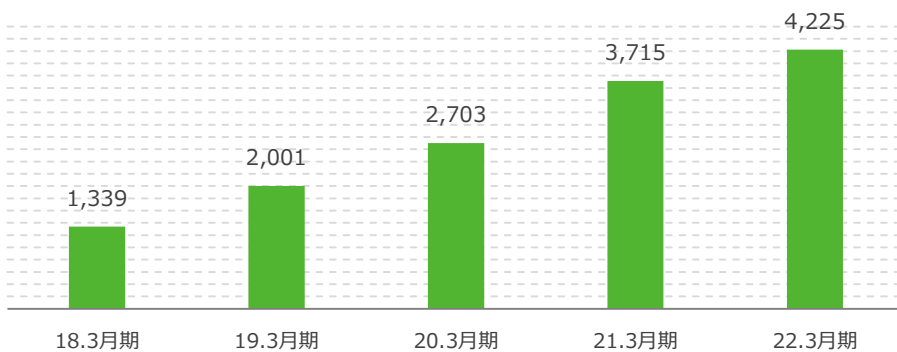
営業利益

(百万円)



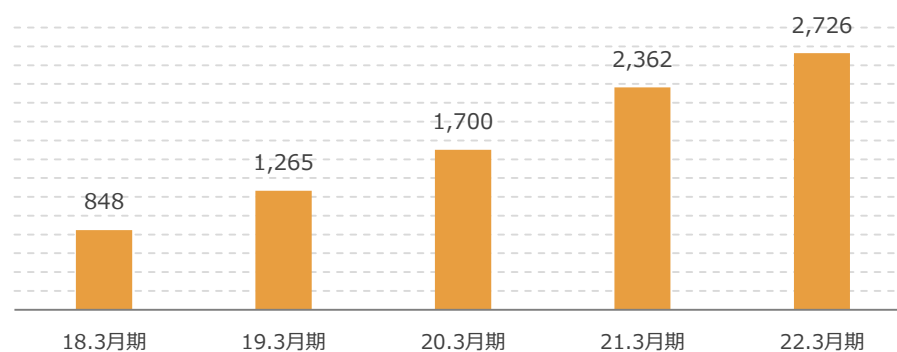
経常利益

(百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円)

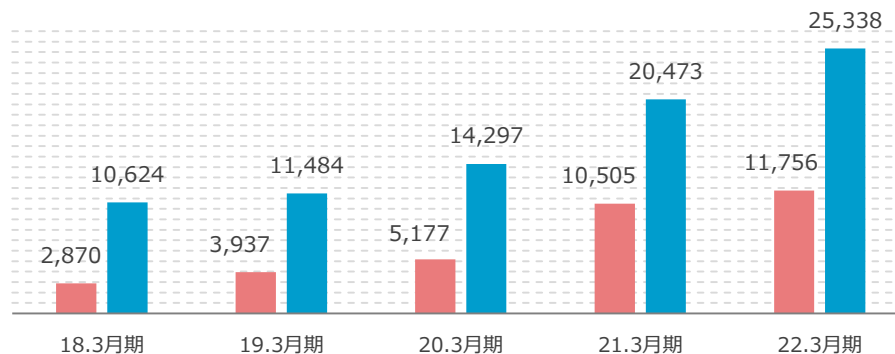


純資産額／総資産額

(百万円)

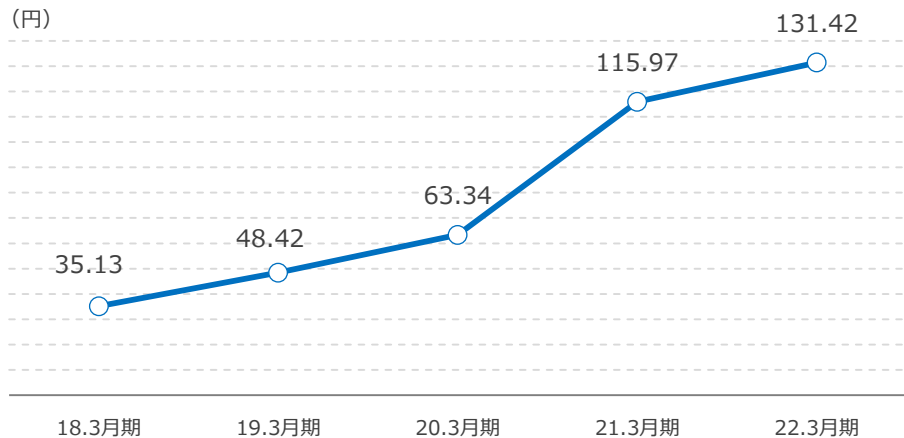
■ 純資産額

■ 総資産額



1株当たり純資産額

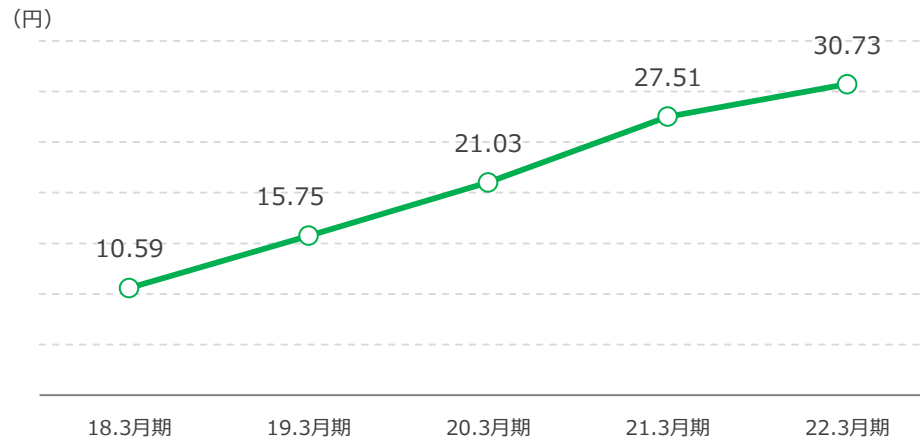
(円)



* 1 : 2の株式分割 (2021年1月1日効力発生)

1株当たり当期純利益金額

(円)



* 1 : 2の株式分割 (2021年1月1日効力発生)

免責事項

- この資料は皆様の参考に資するため、ジャパニ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。