



ELEVATOR
COMMUNICATIONS

福証IRフェアオンライン 会社説明資料

2026年9月9日

エレベーターコミュニケーションズ株式会社

福岡証券取引所 本則市場

札幌証券取引所 本則市場

証券コード：353A



01.会社概要	3
02.事業概要	7
03.直近の業績	26
04.2027年5月期 通期業績予想	32
05.今後の予定	36
06.APPENDIX	47

01

会社概要



当社のミッション

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

20年以上にわたり多様な機種やメーカーの昇降機メンテナンスを対応してきた当社は、
多様な機種やメーカーに適応する「幅広い知見」 × その知見をつかった「応用力」

によりメーカーとは違った 確かな技術力 を身に付けております。

この技術力を高額や安売りすることなく、適正な価格でお客様に届けることが当社のミッションです。

さらに、昇降インフラ従事者として様々なお客様と長く携わっているため、
単なる昇降機メンテナンス会社ではなく、お客様の課題を解決できる並走パートナーとして

常に“利便性”を追求した「付加価値の創出」を行ってまいります。

会社概要（2026年8月28日現在、拠点は9月1日現在）



社 名 エレベーターコミュニケーションズ株式会社

設 立 2006年2月

代 表 者 代表取締役社長 薄田 章博

本 社 東京都品川区南大井六丁目16番16号 鈴木ビル大森3階

資 本 金 137百万円

従 業 員 248名（パート・アルバイトは除く）

事 業 内 容

- ・エレベーター・エスカレーターの保守/点検/検査
- ・エレベーター・エスカレーターの保全及び改修工事
- ・リニューアル工事（エレベーター・エスカレーター）

WEBサイト <https://www.evcom.co.jp/>



合計 **54** 拠点

※[各拠点一覧](#)は、本APPENDIXに掲載

沿革

年月	内容
2006年 2 月	エレベーターの保守・管理業務の受託を目的として、東京都豊島区西池袋に当社を設立（資本金15,000千円）
2006年 6 月	支店第一号である甲府支店を開設
2007年 1 月	当社本社を東京都港区芝に移転
2007年 1 月	エレベーターのリニューアル業務の受託を開始
2012年10月	アップルエレベーター株式会社（本社：青森県八戸市）から青森地区のエレベーター保守事業を譲り受け
2014年 4 月	当社基幹システム上で遠隔監視・災害対応を管理する「イージスモード」機能の運用開始
2014年11月	当社本社を現在の東京都品川区南大井内で移転
2015年 2 月	有限会社平成エレベーター（本社：福岡県福岡市）から九州地区のエレベーター保守事業を譲り受け
2018年12月	建物管理事業を営むワンライフ株式会社（東京都豊島区）を吸収合併
2019年 5 月	大阪地区でのエレベーター保守関連事業を目的として、エレベーターアクシス株式会社（本社：大阪府大阪市）を合併設立
2021年 7 月	地震災害時WEB復旧要請システム「Qサポ」の提供開始
2024年 1 月	エスカレーターのリニューアル業務の受託を開始
2025年4月	札幌証券取引所アンビシャスへ株式上場
2026年 3 月	福岡証券取引所本則市場に重複上場、同日に札幌証券取引所本則市場に市場変更

02

事業概要

事業概要

**当社は、「昇降機メンテナンス事業」の単一セグメントです。
サービス内容により、「保守業務」と「保全・リニューアル業務」に区分しています。**



保守業務の概要

► 保守業務

ストックビジネス

定期的に技術員を派遣して、日々の安全を支える、点検と法的な報告義務を果たす為の検査を行う業務。

【点検内容】

昇降機の稼働状況確認、異音、異常の確認、注油、ブレーキの調整等。部品交換が必要な場合は、指摘事項として報告書に記載。

【検査内容】

構造や機能の点検を行い、数値等の検査結果を特定行政庁へ報告。

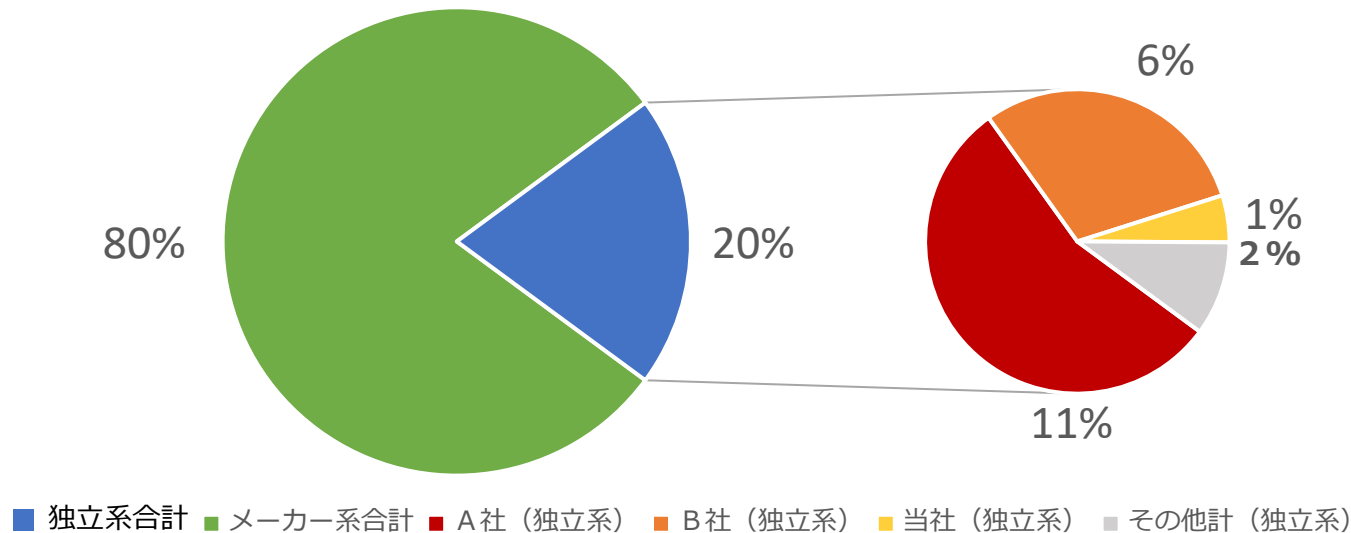
※当該保守には、災害、事故、故障、停電灯などの緊急時の対応も含んでおります。



保守台数の割合

- 昇降機の国内保守台数の割合は、**メーカー系が約80%、独立系が約20%**
- 米国市場における **独立系の比率は50%**
- 日本でも徐々に **独立系の割合が増加傾向**
- **毎年2万台から3万台が新規設置**として増加

メーカー系と独立系の国内保守台数の割合

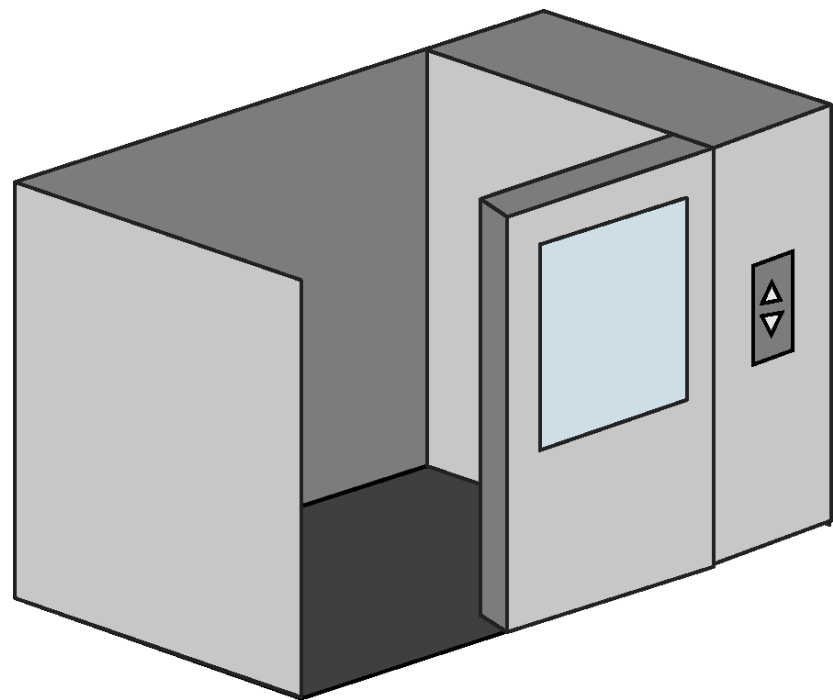


色	分類	保守台数
■	メーカー系合計	約70万台
■	A社（独立系）	約12万台
■	B社（独立系）	約5万台
■	当社（独立系）	約1万台
□	その他計（独立系）	約2万台
	国内合計	約90万台

※出所

- ・ 一般社団法人 日本エレベーター協会
「[ELEVATOR JOURNAL No.55](#)」より
- ・ 各社データは当社調べ

エレベーター設置から保守切り替えのイメージ①

ELEVATOR
COMMUNICATIONS

メーカー製エレベーター

エレベーターの設置
その後、保守・保全

メーカー系

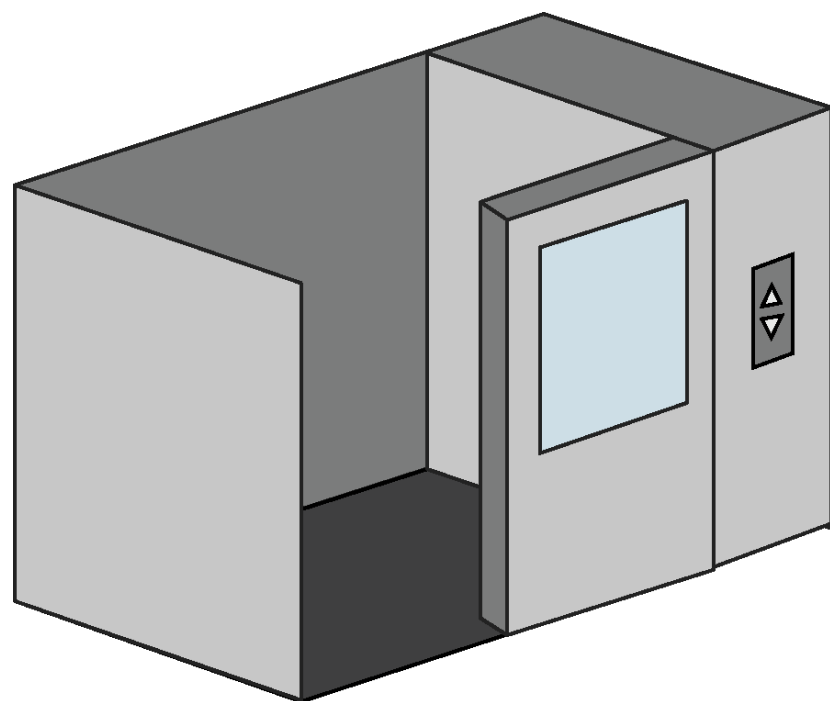


設置後、数年はメーカー系が
アフターサポートの流れで
保守・保全をするのが一般的

エレベーター設置から保守切り替えのイメージ②

～数年後～

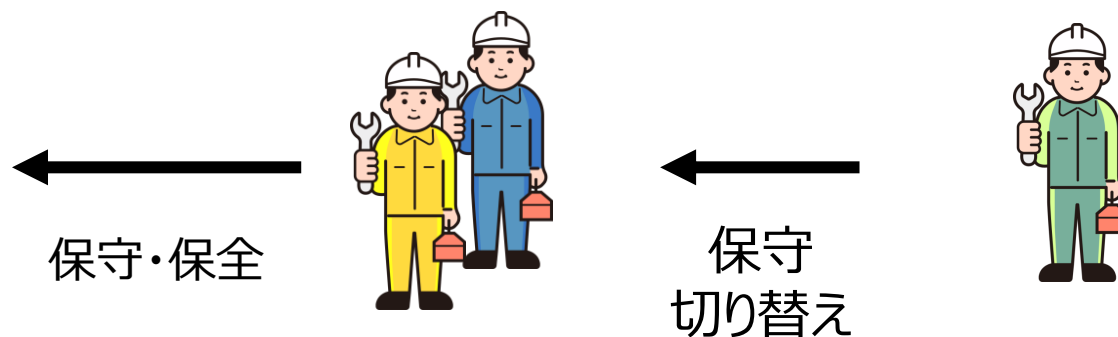
アフターサポート後は、メーカー継続、独立系へ切り替えなどビルオーナー様等の意思で保守会社を切り替える事が可能。



メーカー製エレベーター

独立系（当社）

メーカー系



**金額やサポート体制について
納得いただけ場合は、保守切り替え！**

当社の強み/メーカー・他独立系との差別化

▶ Web復旧要請システム 「Qサポ」

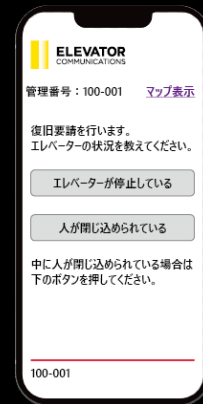
当社が保守を担当するエレベーターに、「Qサポ」アクセス用のQRコードを添付。

突発的な災害時には、利用者自身で当該QRコードをスマホ等で読み取り、直接、復旧要請の連絡が可能となる。

また、「Qサポ」を利用することにより、マップ上で復旧対応に駆けつける技術員の位置情報をリアルタイムで確認できるほか、おおよその到着時間を把握することができる。



災害発生時、扉付近又はエレベーター内にあるステッカーからQRコードの読み込む



状況を選択の上
復旧を要請



技術員の現在地や
到着までの所要時間を
リアルタイムで確認

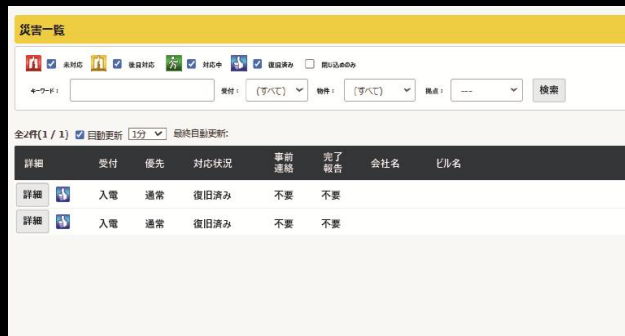
当社の強み/メーカー・他独立系との差別化

▶ 災害時発動機能 「イージスモード」



当社基幹システム「Assist」上で、遠隔監視と災害対応の管理を実現する機能。
大規模な災害が発生した場合でも、「イージスモード」に切り替える事で、被災した物件情報を即座に共有でき、当社専門スタッフと現地技術員は、「災害一覧」と「災害マップ」を参照しながら、リアルタイムで迅速な対応が可能。

<災害一覧>

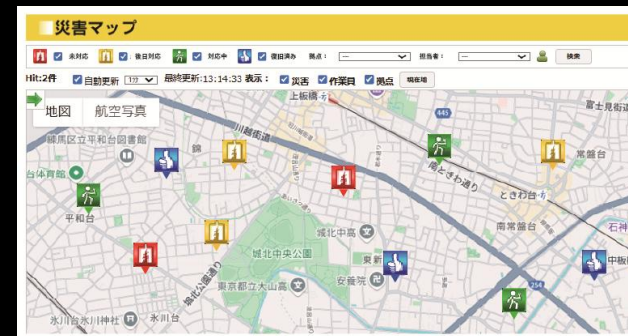


詳細	受付	優先	対応状況	事前連絡	完了報告	会社名	ビル名
詳細	入電	通常	復旧済み	不要	不要		
詳細	入電	通常	復旧済み	不要	不要		

被災した物件の情報を、リアルタイムで社内共有できる。

復旧及びその対応状況等が、ひと目で確認でき、スムーズな復旧作業を実現。

<災害マップ>



現地技術員は登録されている災害マップを随時参照・確認しながら、自身のいる場所から最も近い現場に直行することで、迅速かつ効率的に復旧作業が可能。

当社の強み/メーカー・他独立系との差別化

▶ 多様な付加価値「エレコミプラス」

当社ではお客様のお困り毎に合わせて、多様な付加価値を創出しております。

① クレジットカード決済

業界で初めて、保守及び工事費用のクレジット決済が可能になり、お客様の資金繰負担の軽減に繋がっています。



② ご契約者様サイト

当社が行った点検報告書の確認・管理。また昇降機以外の建物管理に関する報告書も格納が出来るので、一括で管理する事が可能



③ 電気セット割りプラン

HTBエナジーにて電気契約、そしてエレベーター保守契約を5年or10年に変更で、一部の料金が割引されるプラン。



④ 工事費用の分割払い

株式会社ブロードエンタープライズが提供しているファイナンススキーム「BRO-ZERO」を導入し工事の分割払いを可能に。



保全・リニューアル業務の概要

▶ 保全業務

フロービジネス

点検時に上げた指摘に応じて、別途追加費用で行う
部品の取替え 及び 修理業務。

当社は、保守対象である昇降機において、故障に関する統計データを蓄積、分析を行っております。分析の結果、故障の発生頻度が高い部品については、一斉に交換を提案するなど、故障や長期停止の未然防止に貢献しております。



保全・リニューアル業務の概要

▶ リニューアル業務

フロービジネス

エレベーターとエスカレーターの経年劣化による性能限界を改善し、継続利用を支える主要部品（巻上機等）の交換業務。

エレベーター等の昇降機は、設置から20年以上が経過するとメーカーからの部品供給が停止され、部品交換や修理が困難になるケースが大半です。

交換や修理を行わないと、故障や長期停止の原因となるため弊社では通知が出されたエレベーターやエスカレーターに対してお客様へのご提案を強化しております。

またエスカレーターは、独立系で唯一リニューアルが可能。



リニューアル業務における当社の強み

▶ エレベーターリニューアル（施工）

従来のメーカーリニューアル

パッケージ化した標準工事を中心



工事期間

約2週間（施工までは1年待ち）



導入コスト

高コスト（開発費・解体・建築工事費等）



対応範囲

自社製品のみ対応可



建物への影響

従来のデザインで変化なし

VS

当社リニューアル

お客様のニーズに寄り添い、多様なプランをご用意

工事期間



↓約5日間

最短3カ月～6カ月で施工開始

導入コスト



↓約40%削減

分割払いでの工事発注も可能

対応範囲



全メーカー対応可

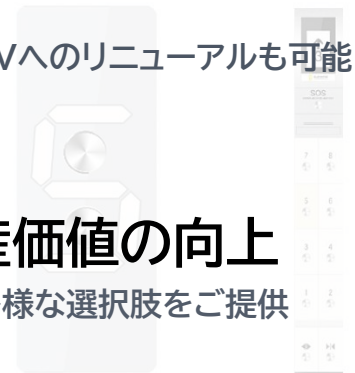
油圧式EVへのリニューアルも可能

建物への影響



デザイン変更による資産価値の向上

特許を取得したオリジナルの操作盤等多様な選択肢をご提供

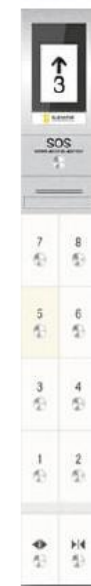


リニューアル業務における当社の強み

▶ エレベーターリニューアル（デザイン面）



エレベーターカゴ内の色合いや材質



特許を取得したオリジナルの操作盤

リニューアル業務における当社の強み

▶ エスカレーターリニューアル

従来のメーカーによる撤去・新設

既存トラスを全て撤去して新設



工事期間
2～3ヶ月



導入コスト
高コスト(解体・搬出入・建築工事費等)



工事内容
トラス全撤去・新設



建物への影響
開口部や扉の改修が必要

VS

当社リニューアル

旧トラスを活用する画期的工法

🔍 独立系唯一工法/特許技術



工事期間
↓約3週間 大幅な工期短縮を実現



導入コスト
↓約50%削減 既存部材の有効活用により実現



工事内容
旧トラス活用・部品交換



建物への影響
部品を分割搬入する為、影響なし。



リニューアル業務における当社の強み

▶ エスカレーターリニューアル 施工事例



🏠 旅館

第一滝本館

✔ 選ばれた理由

メーカーから高額な見積りが提示される中、当社はコストを約50%削減し、通常2~3カ月を要する工事を約3週間で完工できる提案を行いました。加えて、センサー機能など安全性・利便性の向上も図れることから、総合的に最適な提案として評価されました。

リニューアル施工

4台



🏢 商業施設(市営管轄)

ヒタチ工

✔ 選ばれた理由

市の管轄施設であり、財政面の制約がある中で、当社は高い技術力を確保しながらコスト削減も実現できる提案を行いました。その結果、品質と経済性を両立した点が評価され、採用につながりました。

リニューアル施工

3台



🏪 スーパーマーケット

マルエー石垣店

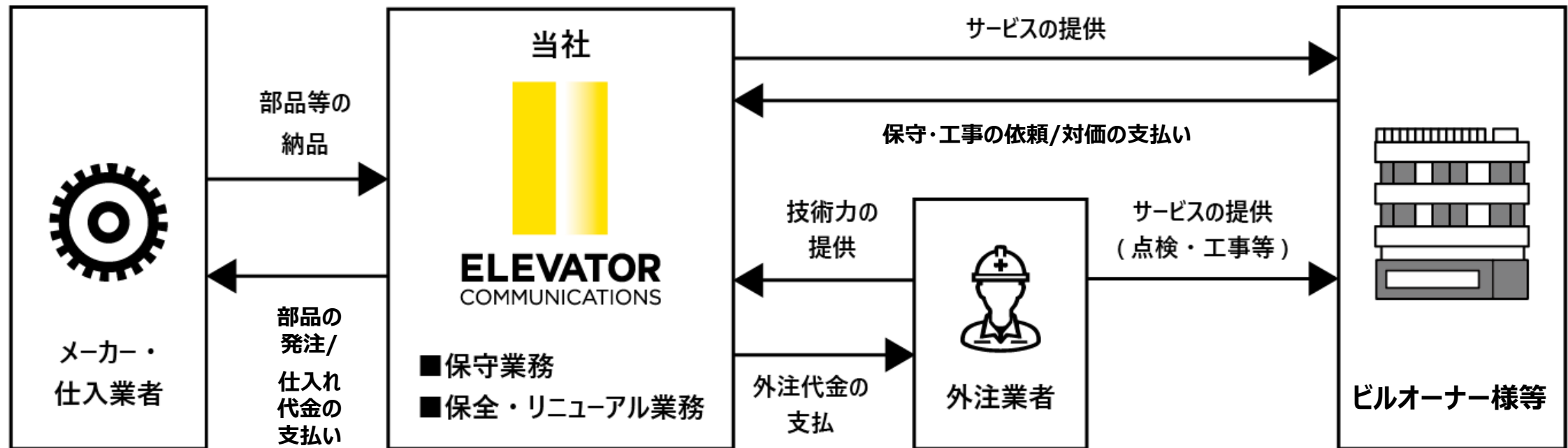
✔ 選ばれた理由

離島案件のため、搬送費の影響でメーカー見積りは高額になっていましたが、当社は施工方法の工夫によりコストを抑えた提案が可能でした。その結果、経済合理性の高い案として採用されました。

リニューアル施工

1台

ビジネスの流れ



注 1. 案件紹介者や代理店に対し、紹介料を支払う場合があります。

注 2. メーカー系や他の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ます。

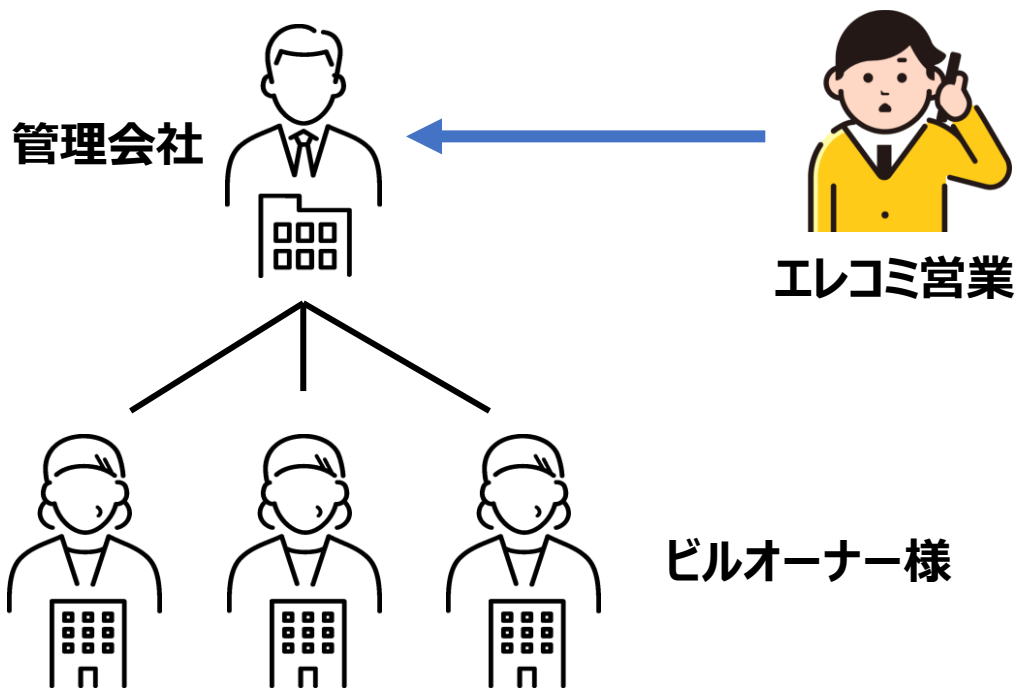
注 3. 建築基準法においては、昇降機等検査員による年 1 回の法定検査を実施し、その検査結果をビルオーナー様等である昇降機所有者又は昇降機管理者に報告することが義務づけられております。

注 4. 都内、一部地域に関しては、外注業者を使用しております。

契約形態

契約形態については、管理会社様と契約するパターンと各ビルのオーナー様と契約するパターンがあります。当社では解約リスクを抑えるために、ビルオーナー様との直接的な関係構築を大切にしているため、成長スピードこそ緩やかですが解約率は低く抑えられています。

管理会社様と契約



各ビルのオーナー様と契約



リスク情報

① 人財の確保・育成

【リスク】

高度な専門スキルを持つ技術者、手厚い顧客サポートを行える営業人員等を採用する際の先行コストが過大になったり、優秀な人材が採用できない、育成が遅れた場合には、当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

【対策】

- ・定期的な採用ミーティングによる、採用コスト見直し
- ・広告媒体を使用した積極的な採用活動
- ・育成体制の整備



リスク情報

② エレベーター等による事故

【リスク】

当社が手掛けるエレベーター等の昇降機メンテナンス事業においては、これら昇降機の製造不良・欠陥、経年劣化、災害等に起因して、利用者の人身事故を招く深刻なリスクが存在しております。

【対策】

当社は、国土交通省が定める「建築保全業務共通仕様書」、当社独自の厳格な安全基準等に忠実に従い、常に安全至上主義に徹して作業を行っております。作業員や外部協力業者を対象とした作業教育の徹底を行っております。

03

直近の業績



2026年5月期 決算ハイライト

売上高

4,551百万円

(前期同期比 12.4%増)

営業利益

281百万円

(前年同期比 6.2%増)

経常利益

290百万円

(前年同期比 10.6%増)

当期純利益

182百万円

(前年同期比 23.5%増)

業績概況

エスカレーター含め旺盛なリニューアル需要の影響により、増収増益を達成。

売上高はおおむね計画通りに推移し、前年同期比 12.4%増加 と過去最高を記録。

- 保守業務は、無理な台数拡大ではなく、サービス品質と収益性を重視し、緩やかに上昇。
- 保全・リニューアル業務は、エスカレーターリニューアルの獲得、完工が順調に進み、第2の柱として成長傾向。
- 2026年5月期は三重支店、奈良支店、和歌山支店、宮古島支店を新設。未出店地域への新規出店が進む。

損益計算書（要約）

（単位：千円）

	2025年5月期 通期	2026年5月期 通期		
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	4,048,476	4,551,442	502,966	12.4%増
売上原価	2,787,393	3,153,940	366,547	13.1%増
売上総利益	1,261,083	1,397,501	136,418	10.8%増
販売費及び一般管理費	996,380	1,116,342	119,962	12.0%増
営業利益	264,702	281,159	16,457	6.2%増
経常利益	262,815	290,835	28,020	10.6%増
当期純利益	147,485	182,196	34,711	23.5%増

受注業務形態別の売上高実績

- 保守業務は、サービス品質と収益性を重視し、微増で推移。
- 保全・リニューアル業務は、エスカレーターリニューアルを含めたリニューアル工事の高いニーズで、**大幅増加**

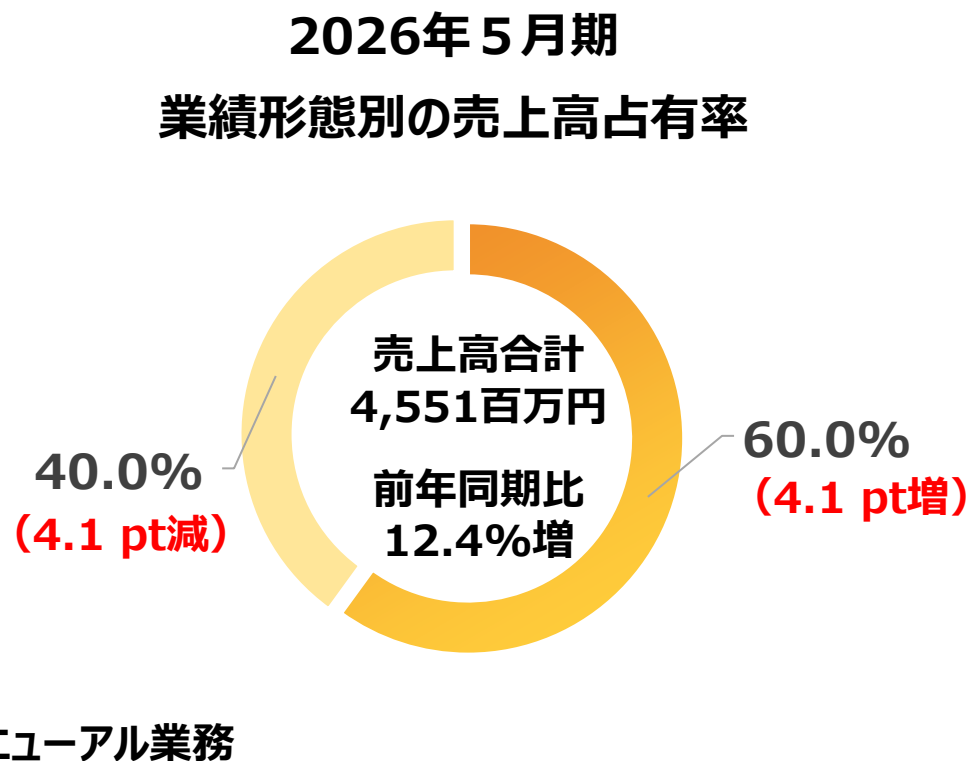
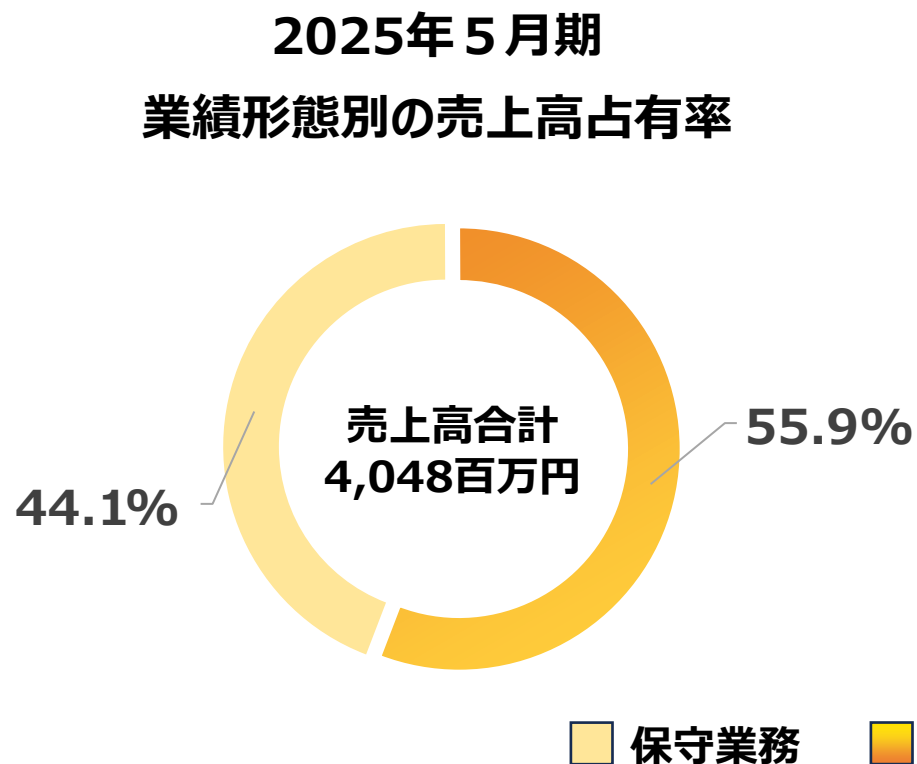
(単位：千円)

	2025年5月期 通期	2026年5月期 通期			業務形態別の主な増減要因
	実績	実績	増減額	増減率	
保守業務	1,783,532	1,821,796	38,263	2.1%増	サービス品質と収益性を重視し、微増で推移
保全・リニューアル業務	2,264,585	2,728,732	464,146	20.4%増	エスカレーターリニューアル工事が大きく伸長
その他	358	913	555	154.7%増	
売上高合計	4,048,476	4,551,442	502,965	12.4%増	—

注：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。

業務形態別の売上高構成比

- エスカレーターリニューアル工事のニーズ拡大により、保全・リニューアル業務の割合が増加傾向



注：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。

貸借対照表（要約）

- 資本効率と先行投資を両立しつつ、自己資本比率は30.0%（前期末比9.1pt増）と大幅上昇

（単位：千円）

	2025年5月期	2026年5月期	
	実績	実績	増減額
流動資産	1,448,089	1,601,339	153,249
現金及び預金	563,834	646,692	82,857
固定資産	232,007	302,513	70,506
総資産	1,680,097	1,903,852	223,755
負債	1,326,837	1,330,781	3,944
有利子負債	549,416	496,082	△53,334
純資産	353,259	573,070	219,811
資本金	118,311	137,416	19,105
資本剰余金	96,302	115,407	19,105
利益剰余金	137,234	319,430	182,196
負債及び純資産合計	1,680,097	1,903,852	223,755
自己資本比率	20.9%	30.0%	9.1pt増



04

2027年5月期 通期業績予想

※通期業績予想は、現時点での合理的根拠に基づく見込みであり、
今後実際の結果はこれらと乖離する可能性があります。

2027年5月期 通期業績予想

- エスカレーターリニューアル等、来期以降の受注拡大を見据え、エスカレーター専任技術員や、メンテナンス技術員の採用拡大・人財育成への積極的な投資を実施するため、各利益は保守的に見込む

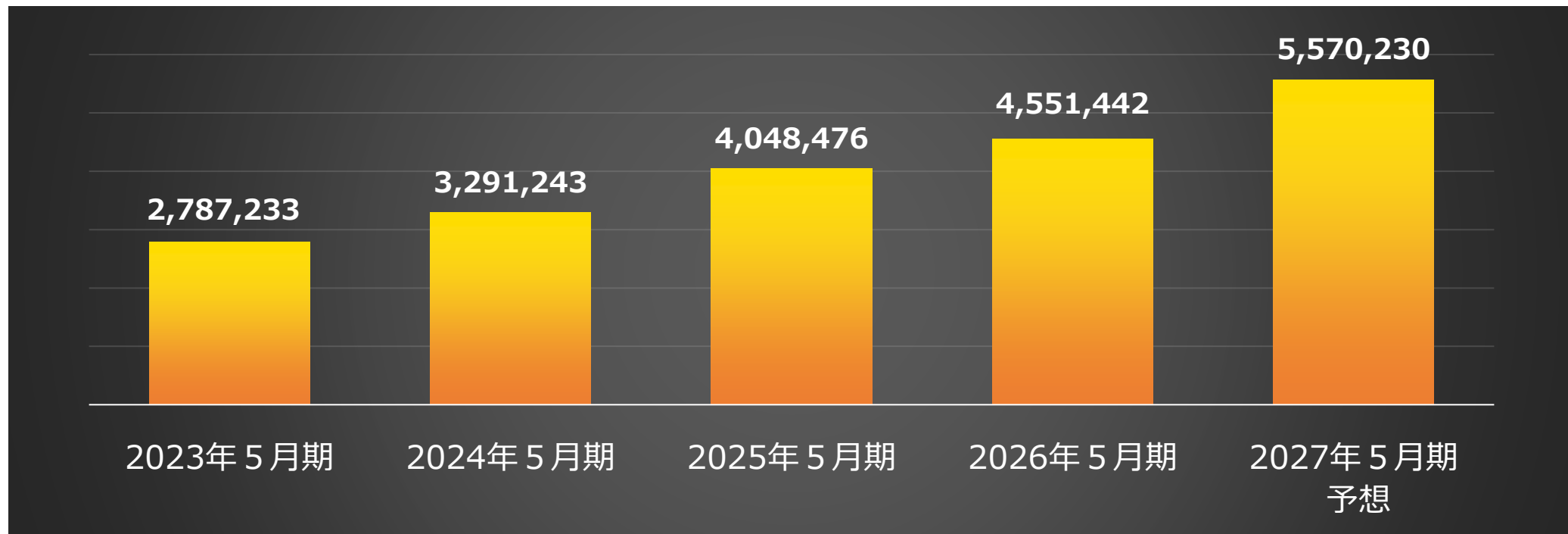
(単位：千円)

	2026年5月期	2027年5月期	
	通期 実績	通期 予想	前期比
売上高	4,551,442	5,570,230	22.3%増
売上原価	3,153,940	3,929,318	24.5%増
売上総利益	1,397,501	1,640,911	17.4%増
販売費及び一般管理費	1,116,342	1,327,956	18.9%増
営業利益	281,159	312,954	11.3%増
経常利益	290,835	307,554	5.7%増
当期純利益	182,196	193,587	6.2%増

売上高成長

- 保守業務の安定成長に加え、エスカレーターを含む保全・リニューアル業務の需要を取り込み、2029年5月期の売上高「100億円宣言」をスローガンに年平均成長率16%を目指して連続増収を計画

(単位：千円)

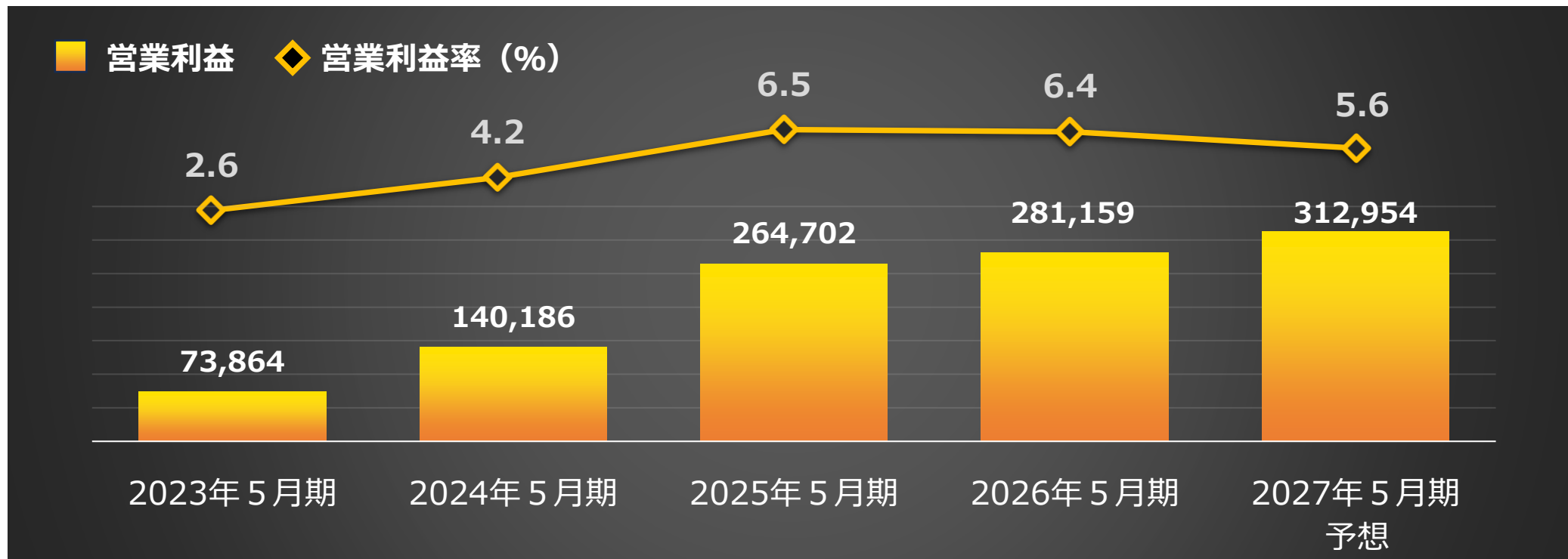


注：2023年5月期は、監査法人による監査を受けておりません。

利益成長

- 売上高成長に加え、業務プロセスの最適化による生産性の向上を進め、増益を見込む

(単位：千円)



注：2023年 5 月期は、監査法人による監査を受けておりません。

05

今後の 営業戦略



セグメント別営業戦略【保守業務】

テーマ

保守契約台数の維持・拡大

施策①

既存のお客様向けサービスの拡張、関係構築の強化

施策②

M&A、事業譲受、代理店活用により、台数拡大を図る

セグメント別営業戦略【保守業務】

施策①

既存のお客様向けサービスの拡張、関係構築の強化

下記新サービスの導入に応じて、既存のお客様への説明機会や訪問頻度を増やし、お客様との関係構築を図ります。
また、日々の課題についても、ヒアリングを行い、顧客満足度向上のため、引き続きサービスの拡張を行います。

① デジタルサイネージ（電子張り紙の導入）

点検日程などの電子貼り紙をサイネージに掲載が可能。
ビル自体のお知らせ等でも利用可能、さらに技術員不可の軽減。



② システムの機能追加

下記機能を追加予定。

<契約者サイト>

- ・ 検査報告書の閲覧・ダウンロード機能 **【リリース済み】**
- ・ メール通知の導入機能
- ・ その他利便性の改良

<Qサポ>

- ・ QRコード読み取りによる故障連絡機能



セグメント別営業戦略【保守業務】

施策②

M&A、事業譲受、代理店活用により、台数拡大を図る

▶ M&A、事業譲受の方針

【戦略】

地域密着型の同業保守会社が抱える事業承継課題を解決し、社会インフラである保守サービスの継続と品質向上を担うことで、持続可能な体制を構築する。

【今後について】

事業承継の課題を抱える同業保守会社に対し、積極的にアプローチをかけ、当社との相乗効果を積極的に提案する。

▶ 代理店活用の方針

【代理店活用の狙い】

総合的なコストダウンを希望されるお客様など、既存営業拠点だけでは接点を持ちにくい顧客層へのアプローチを強化。

【今後の取り組み】

- ・代理店募集ページの作成
- ・新規協力代理店の募集強化
- ・運用体制の効率化

セグメント別営業戦略【保全・リニューアル業務】

テーマ

体制の整備による案件獲得増 と エスカレーターを第2の柱へ

施策①

お客様用管理システムの開発による提案機会の損失防止

施策②

既存顧客への事前説明・継続提案、負担軽減サービスの導入

施策③

エスカレーターリニューアルの施工体制、営業活動に注力

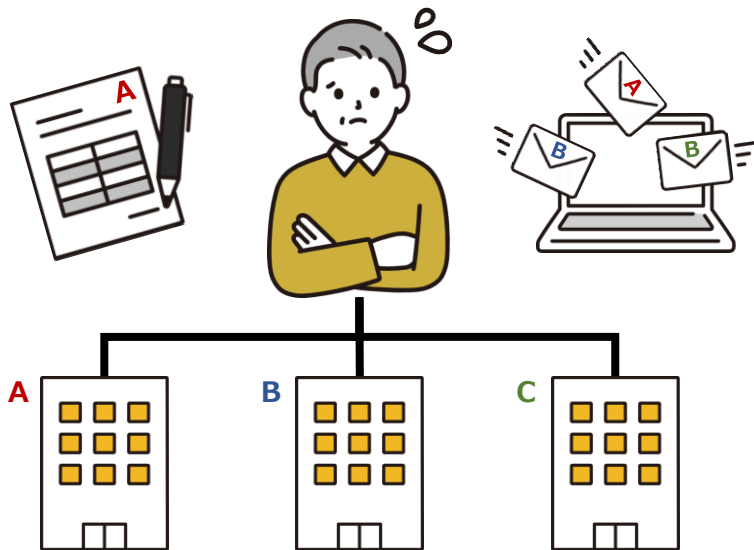
セグメント別営業戦略【保全・リニューアル業務】

施策①

お客様用管理システムの開発による成約機会の損失防止

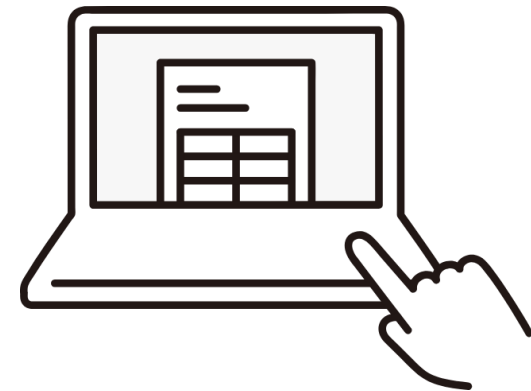
現状

物件毎にメール・訪問で五月雨式に提案していたため、複数物件を持っている方は管理が煩雑に。



施策

見積書、工事状況、日程をサイトで閲覧、見積等の承認、管理ができるシステムを導入予定。



これにより、機会損失を防止するとともに、営業コストの削減を図り、保全工事の受注率向上を目指す。

セグメント別営業戦略【保全・リニューアル業務】

施策②

既存顧客への事前説明・継続提案、負担軽減サービスの導入

現状

<既存お客様>

- ・契約済みのうち、リニューアル対象台数は
1,500台以上

★リニューアル対象は随時拡大中

<お客様の負担軽減策>

- ・工事料金のクレジットカード払いが可能
- ・工事料金の分割払いサービス「BRO-ZERO」を導入

施策

<既存お客様向け>

- ・リニューアル対象の数年前から **事前説明の推進**
- ・受注数に応じた **施工体制の拡充**

<その他>

- ・施工事例の紹介を継続して実施
- ・工事負担が軽減できるサービスの推進

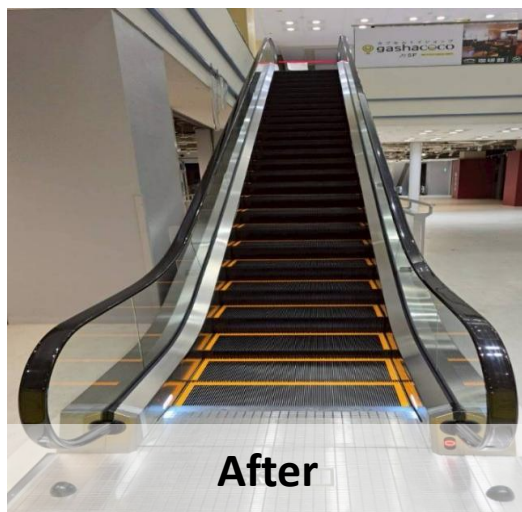
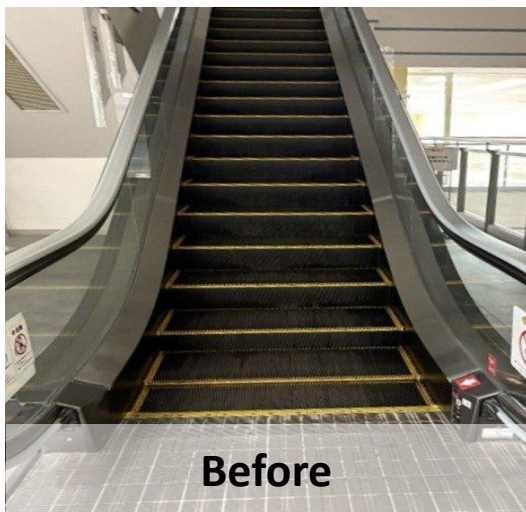
セグメント別営業戦略【保全・リニューアル業務】

施策③

エスカレーターリニューアルの施工体制整備、顧客獲得に注力

納期とコスト = 50%削減、搬入時の建物への影響 = ゼロ、工事期間 = 3週間 という当社実績を高くご評価いただき、お問い合わせが殺到中。今後は、提案・営業の強化により、問合せ及び受注の大幅拡大を図る。併行して、技術員の増員、施工体制の整備を進める。

<直近の施工事例>

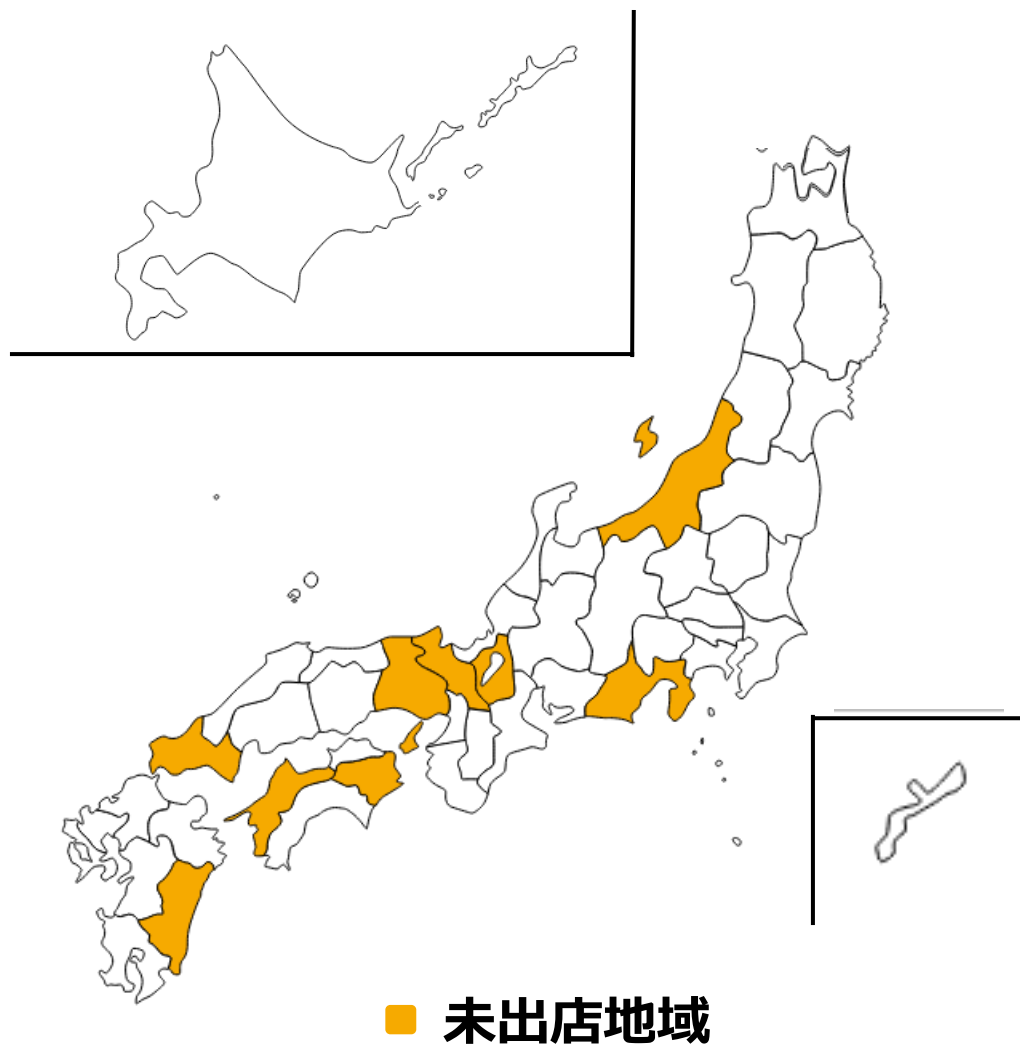


人員拡大

2026年5月期末の社員数は、前期末比32名の純増、総社員数248名（技術員比率66.9%）。
今後も、旺盛なリニューアル需要へ対応するため、施工チームを中心とした技術員の大幅増員を計画。

	2025年5月期末		2026年5月期末		2027年5月期末 計画		
	人数	割合	人数	割合	人数	増減	割合
技術員	134名	62.0%	166名	66.9%	190名	24名増	63.3%
営業	37名	17.1%	38名	15.3%	57名	19名増	19.0%
その他	45名	20.8%	44名	17.7%	53名	9名増	17.7%
合計	216名	100.0%	248名	100.0%	300名	52名増	100.0%

新規出店計画



2026年度5月期は4支店を新設。

今後も、売上高100億円を目指し、広域対応が行える体制づくりとして、未出店地域を中心とした出店拡大を継続。

【2026年度5月期に行った新規開設】

48支店目 三重支店（三重県津市）

49支店目 奈良支店（奈良県奈良市）

50支店目 和歌山支店（和歌山県和歌山市）

51支店目 宮古島支店（沖縄県宮古島市）

今後の成長イメージ

持続可能な事業基盤の整備と さらなる継続成長へ



06

APPENDIX

拠点一覧①（本社、54支店及び出張所） ※2026年9月1日現在の所在地を記載しております。



No.	設置年月	拠点
0	2006年2月	本社（東京都品川区）
1	2006年6月	甲府支店（山梨県甲府市丸の内）
2	2008年8月	相模原支店（神奈川県相模原市）
3	2008年10月	青森支店（青森県青森市）
4	2009年7月	横浜支店（神奈川県横浜市）
5	2009年7月	宇都宮支店（栃木県宇都宮市）
6	2010年6月	長野支店（長野県長野市）
7	2010年10月	盛岡支店（岩手県盛岡市）
8	2011年4月	秋田支店（秋田県秋田市）
9	2011年4月	松本支店（長野県松本市）
10	2011年6月	仙台支店（宮城県仙台市）
11	2012年4月	東京西支店（東京都小平市）
12	2012年4月	高崎支店（群馬県高崎市）
13	2012年10月	八戸支店（青森県八戸市）

No.	設置年月	拠点
14	2012年11月	郡山支店（福島県郡山市）
15	2013年1月	山形支店（山形県山形市）
16	2013年4月	茨城支店（茨城県つくば市）
17	2013年4月	千葉支店（千葉県千葉市）
18	2013年4月	さいたま支店（埼玉県さいたま市）
19	2013年11月	富山支店（富山県富山市）
20	2014年4月	城北支店（東京都板橋区）
21	2014年4月	城東支店（東京都墨田区）
22	2014年9月	金沢支店（石川県金沢市）
23	2014年10月	城南支店（東京都品川区）
24	2014年12月	北九州支店（福岡県北九州市）
25	2015年2月	福岡支店（福岡県福岡市）
26	2015年2月	岐阜支店（岐阜県岐阜市）

拠点一覧②（本社、54支店及び出張所） ※2026年9月1日現在の所在地を記載しております。



No.	設置年月	拠点
27	2016年10月	函館支店（北海道函館市）
28	2016年10月	福井支店（福井県福井市）
29	2016年10月	佐賀支店（佐賀県佐賀市）
30	2017年10月	鳥取支店（鳥取県鳥取市）
31	2017年11月	松江支店（島根県松江市）
32	2018年5月	名古屋支店（愛知県名古屋市）
33	2018年7月	札幌支店（北海道札幌市）
34	2019年4月	熊本支店（熊本県熊本市）
35	2020年1月	長崎支店（長崎県長崎市）
36	2020年2月	登別支店（北海道登別市）
37	2020年10月	虻田支店（北海道虻田郡）
38	2020年11月	鹿児島支店（鹿児島県鹿児島市）
39	2021年11月	岡山支店（岡山県岡山市）

No.	設置年月	拠点
40	2022年1月	沖縄支店（沖縄県沖縄市）
41	2022年7月	日立出張所（茨城県日立市）
42	2022年10月	旭川支店（北海道旭川市）
43	2023年4月	広島支店（広島県広島市）
44	2023年10月	高松支店（香川県高松市）
45	2023年11月	大阪支店（大阪府大阪市）
46	2024年9月	石垣支店（沖縄県石垣市）
47	2024年12月	小樽支店（北海道小樽市）
48	2025年8月	三重支店（三重県津市）
49	2026年4月	奈良支店（奈良県奈良市）
50	2026年4月	和歌山支店（和歌山県和歌山市）
51	2026年4月	宮古島支店（沖縄県宮古島市）
52	2026年6月	大分支店（大分県別府市） New
53	2026年9月	高知支店（高知県高知市） New
54	2026年9月	伊丹支店（大阪府伊丹市） New

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- 当資料に記載された内容は、本日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及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、予告なく変更される可能性があります。
- 本資料において提供される情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及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。

【IRに関するお問い合わせ先】

エレベーターコミュニケーションズ株式会社 管理本部 IR担当

電子メール：mgmt@evcom.co.jp 電話：03-5767-8111



★当社独自のWEB復旧要請システム「Qサポ」★

突発的な災害時に、利用者自身で当該QRコードをスマホ等で読み取り、直接、復旧要請の連絡が可能となるシステム。

要請後は、マップ上で復旧対応に駆けつける技術員の位置情報をリアルタイムで確認できるほか、おおよその到着時間を把握することができる。