

2026 年 9 月 15 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
(コード番号：353A 福証本則 札証本則)
代表者名 代表取締役社長 薄田 章博
問合せ先 取締役管理本部長 田淵 英治
電話番号 03-5767-8111
U R L <https://www.evcom.co.jp/>

第 78 回福証 IR フェアオンライン 視聴者からの質問に対する回答

2026 年 9 月 9 日に開催された「第 78 回福証 IR フェアオンライン」において、当社の事業概要、決算概況および成長戦略をご説明いたしました。

当日は多くのご質問をいただき、誠にありがとうございました。個人投資家の皆さまからいただいたご質問と当社の回答を、以下のとおりお知らせいたします。

なお、回答は説明会開催日時点の情報に基づくものであり、将来の業績等を保証するものではありません。

質問 7：株主エンゲージメントと今後の株主総会のあり方についてお伺いします。

御社はこの 1 年間、福証への重複上場をはじめ、株式分割や株主優待の導入、説明会の開催など、株主層の拡大に向けたさまざまな取り組みを進めておられ、大変注目しております。一方で、株主総会は北海道で開催されていることから、遠方の株主にとっては参加が難しい面もあるかと思えます。

今後、全国ファン株主をさらに増やしていくにあたり、遠方の株主の参加機会の拡充や株主との対話の強化を含め、「これからの株主総会のあり方」について検討されていることがございましたら、お聞かせください。

回答 7：当社は東京に本社を置いておりますが、昨年と本年の定時株主総会は、札幌・定山溪で開催いたしました。

札幌は、当社が創業以来大変お世話になってきた地域であり、昨年には札幌証券取引所へ上場するなど、当社にとって非常にご縁の深い場所です。そのため、地域への感謝の気持ちも込めて、昨年、今年と札幌で開催いたしました。

また、会場として利用させていただいたホテルは、長年にわたりご愛顧いただいている大切なお客様でもあり、ご協力のもと円滑に運営することができました。

一方で、ご指摘のとおり、当社の株主・投資家の皆様は全国にいらっしゃいますので、札幌での開催が遠方の皆様にとって参加しやすいとは言えない面があることも認識しております。

当社としては、株主総会に限らず、IR 活動を通じた継続的な対話が重要であると考えております。実際に、福岡証券取引所への重複上場や説明会の開催などを通じて、より多くの投資家の皆様に当社を知っていただく機会の拡大にも取り組んでまいりました。現時点で今後の株主総会の開催方法について具体的に決定していることはありませんが、株主・投資家の皆様とのコミュニケーションをより充実させ、当社の事業や成長戦略をご理解いただける機会をさらに広げていきたいと考えております。今後ともご支援のほど、よろしくお願いいたします。

質問 8：今後の IR 姿勢方針について変更予定などの情報があれば教えてください。

回答 8：先ほどのご質問とも関連いたしますが、当社は株主・投資家の皆様との対話を非常に重要なものと考えております。昨年の札幌証券取引所への上場、本年の福岡証券取引所への重複上場を通じて、当社を知っていただく機会が広がり、新たな株主・投資家の皆様との接点も増えております。

現時点で IR 方針について大きな変更を予定しているわけではありませんが、今後も決算説明会や各種 IR 活動を通じて、当社の事業内容や成長戦略をより分かりやすくお伝えできるよう努めてまいります。

また、一方的な情報発信だけではなく、株主・投資家の皆様との対話を通じていただいたご意見やご期待を経営にも活かしていきたいと考えております。

今後も適時適切な情報開示を心掛け、株主・投資家の皆様により深く当社をご理解いただけるよう、IR 活動の充実に取り組んでまいります。

質問 9：福証上場による九州展開も含め、地域特化や業界再編を見据えた中長期的な拠点網の再編
同業、周辺分野での M&A や提携の可能性についてどのようにお考えなのかご教授ください。

回答 9：福証上場を機に、九州エリアにおける当社の認知度向上や採用応募者の増加など、一定の効果を実感しております。

拠点戦略については、単純に拠点数を増やすことを目的とするのではなく、エレベーター・エスカレーターの保守需要や更新需要が十分に見込める地域であるか、また近隣拠点との連携によるサポート体制を適切に構築できるかを重視し、収益性や人材確保の観点も踏まえながら出店を検討しております。

また、業界全体では技術者不足や後継者問題が今後さらに顕在化すると考えており、業界再編の機会の中長期的に拡大していくものと認識しております。そのため、M&A については当社の重要な成長戦略の一つとして位置付けております。具体的には、エレベーター・エスカレーターの保守会社や工事会社などの同業企業を主な検討対象としております。ただし、規模拡大そのものを目的とする考えはなく、技術力やサービス品質、企業文化との親和性に加え、投資回収の確実性や既存事業とのシナジー効果などを総合的に判断したうえで、慎重に検討してまいります。

さらに、M&A に限定せず、地域有力企業や不動産管理会社、ビルメンテナンス会社との業務提携も重要な選択肢であると考えております。特に新規エリアへの展開においては、地域ネット

ワークとの連携が事業立ち上げのスピード向上や営業基盤の構築に有効であると認識しております。

当社としては、福証上場を単なる資金調達や知名度向上の機会にとどめるのではなく、全国規模での事業基盤強化と持続的な成長を実現するための重要なステップと捉えております。今後、も拠点戦略、M&A 戦略、提携戦略をバランスよく推進しながら、将来的な業界再編も見据えつつ企業価値の向上に努めてまいります。

質問 10 : エスカレーター事業が育っているということですが、エスカレーターは日本で何台あって、エレベーターコミュニケーションズ社は業界何位くらいなのでしょう。

回答 10 : エスカレーターは日本でおおよそ 7 万台ありますが、保守単体の管理台数については、業界各社とも公表していないケースが多く、正確なランキングを把握できる客観的なデータが存在しないため、具体的な順位については回答を差し控えさせていただきます。

一方で、エスカレーター保守市場は大半をメーカー系列が占めており、独立系事業者のシェアは限定的であると認識しております。そのような市場環境の中、当社はエスカレーターリニューアル事業の拡大を通じて顧客接点を増やし、リニューアル後の保守契約獲得にも積極的に取り組んでいく予定です。

現時点で市場シェアの観点から大きな存在感を示せる段階にはありませんが、独立系で始めてエスカレーターリニューアルが可能という強みを活かし、今後はリニューアルと保守を一体で提案することにより、着実に事業規模の拡大を図ってまいります。

以上