

守谷輸送機工業株式会社

2023年3月期決算 中期経営計画説明資料

2023年5月

守谷輸送機工業株式会社 東証スタンダード（6226）



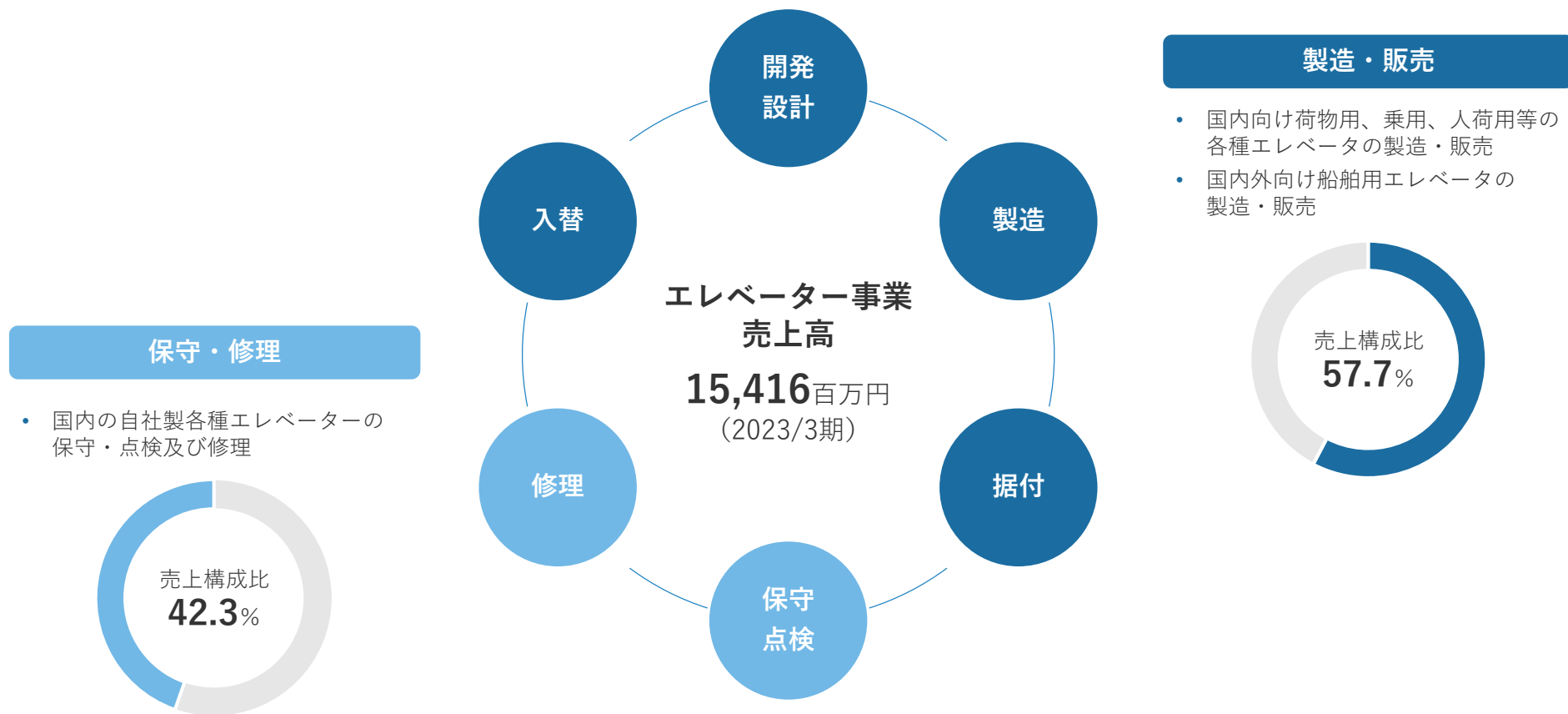
会社概要	3
2023/3期決算実績概要	10
2024/3期決算見通し	20
中期経営計画	25
Appendix	41



会社概要

荷物用エレベーターを主力に、自社ブランド・エレベーターの設計・開発・製造・据付・保守・修理までをワンストップで提供する総合エレベーターカンパニー

直近期の売上構成は、エレベーターの製造・販売が58%、保守・修理が42%。メーカーの域にとどまらず、保守・修理の貢献も大



エレベーターの製造・販売事業は、荷物用などの国内向けエレベーターの新設、入替、国内外向け船舶エレベーターの3サービスで構成。主力は荷物用エレベーターで、エレベーター売上高の81%を占める

荷物用エレベーターは耐久性、堅牢性、結露対策などで乗用に比べてより厳しいスペックが特徴。船舶用も耐振動性や耐衝撃性、防錆・防沫性能が必須という製品群

エレベーターの売上区分

区分		内容
エレベーター	新設	新しく建設された建物に設置したエレベーターの売上 ※小口追加工事売上等含む
	入替	老朽化した他社製含む既存エレベーターの入替売上
船舶用エレベーター		船舶用エレベーターの売上

主な製品



荷物用エレベーター

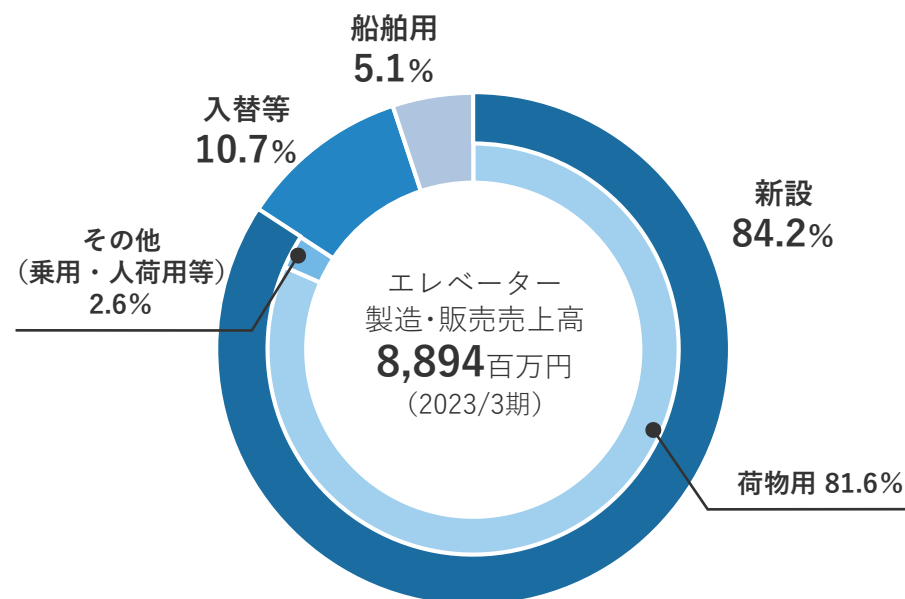
荷物の運搬を目的とするもので、耐久性、堅牢性、冷凍・冷蔵倉庫での結露対策といった使用環境に応じた性能・機能を完備



船舶用エレベーター

一般建築物用とは異なり、船の振動や衝撃にも耐えうる構造や防錆、防沫性能を備えた設計
海上で長期間使用されるため、保守契約は行わない

エレベーター製造・販売事業売上高内訳



物流センターや冷蔵倉庫の大型荷物用エレベーターを中心として、超幅広エレベーター、劇場ホール用エレベーター、物流倉庫用可動式ストッパー付エレベーターなど、オーダーメイドの大型荷物用エレベーターの多数の実績を保有

荷物用エレベーターはオーダーメイドが基本。この製品対応力が、標準品を主力とする大手乗用エレベーターメーカーとの差別化ポイント

大型荷物用エレベーターの開発履歴

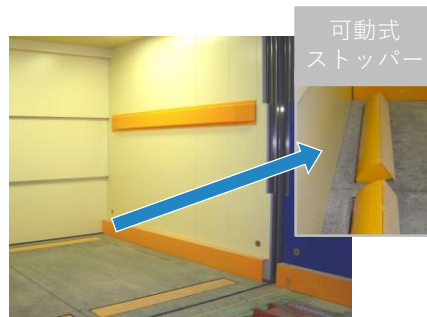
特殊荷物用エレベーター
(積載荷重10t)



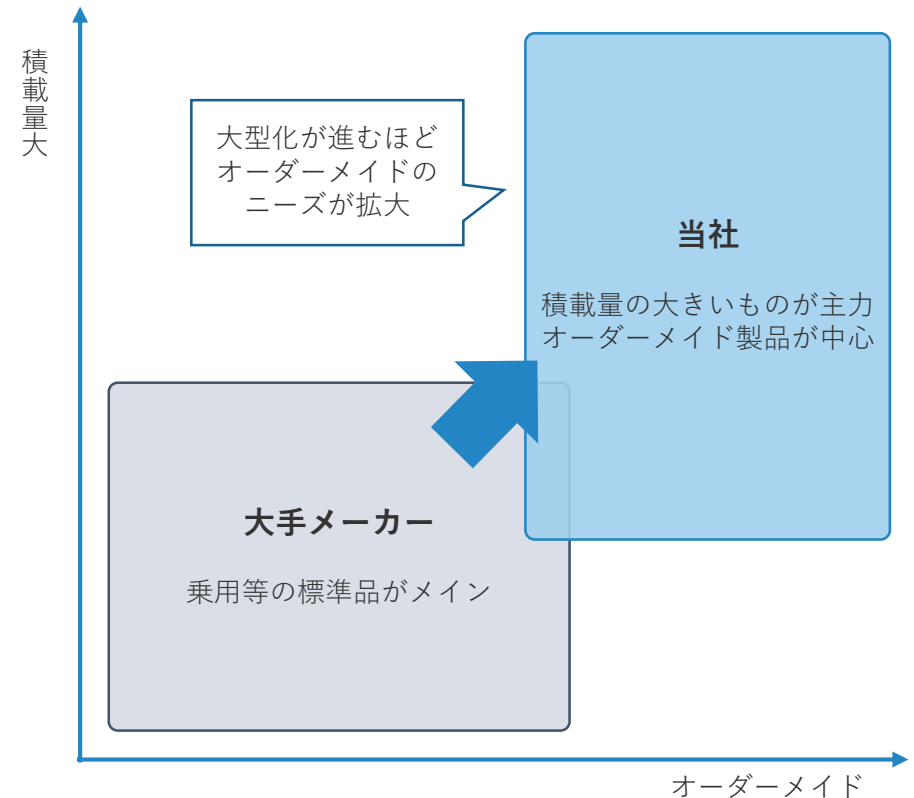
劇場ホール設置エレベーター
(積載荷重7.7t)



物流倉庫設置エレベーター



荷物用エレベーターのポジショニングマップ



自社製エレベーター（船舶用除く）を対象にユーザーと保守契約を締結し、建築基準法や労働安全衛生法で義務付けられた定期検査・定期点検の他、修理サービス等を提供

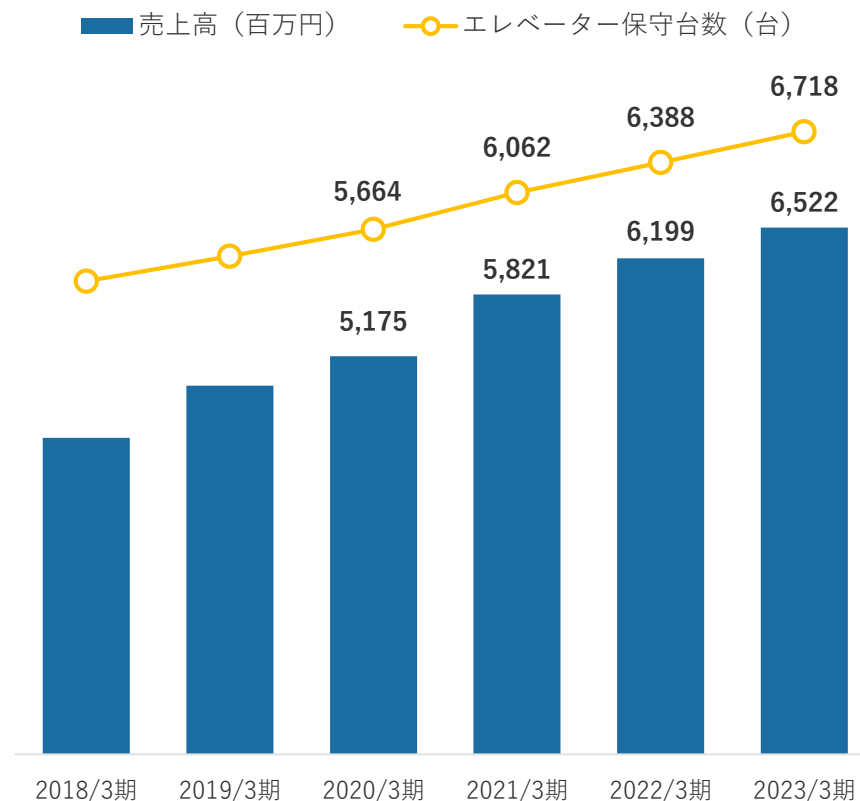
保守契約台数は6,500台を突破。ストックビジネスとして当社の安定収益源に成長

保守・修理サービスの概要

- ✓ 自社製エレベーターのメンテナンス・修理及び法律で義務付けられた定期検査・定期点検を実施
- ✓ 安全装置・各種機構を熟知したサービスマンによる保守体制
- ✓ 全国52箇所にサービス拠点を設置
- ✓ 故障時は365日24時間対応のサービスセンターで受付、サービスマンを現地に派遣

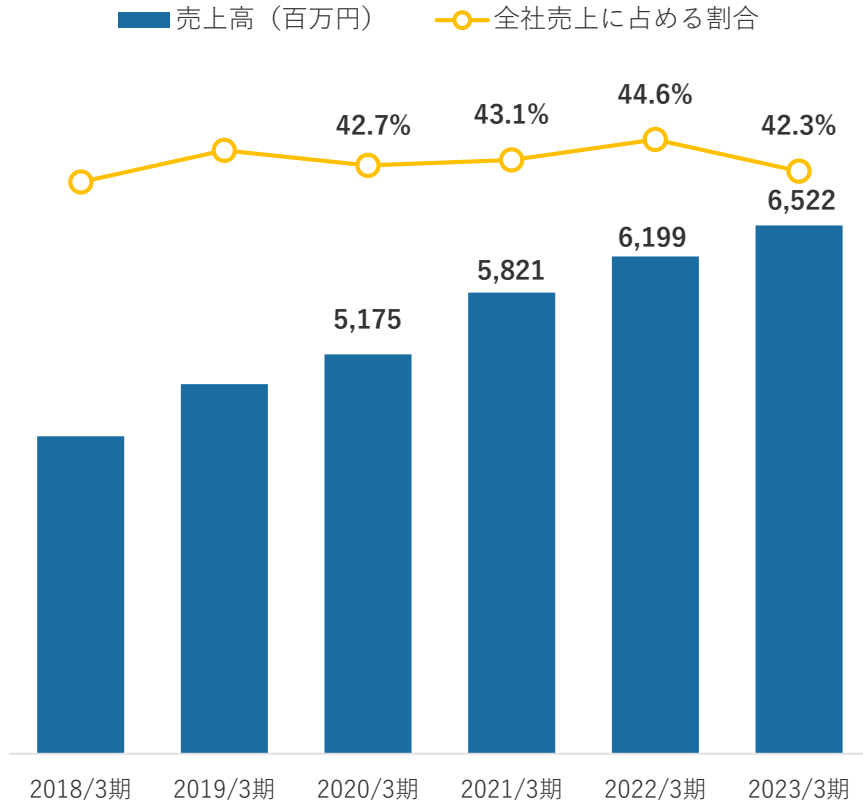
契約の種類	契約内容
フルメンテナンス契約 (保守契約)	エレベーターの運転機能を常に安全・良好に維持するよう点検・調整を行う 部品交換・修理費用は契約料金の中からまかなわれる（人為的・外的要因等による場合を除く）
POG契約 (点検契約)	基本的な点検だけを実施 点検の結果、部品交換や修理等が必要となった場合は、別途費用が発生

保守・修理売上高と保守台数の推移



保守関連売上は年を追って拡大。直近期では全社売上の42%を占め、既に「メーカー」から「総合会社」へ転換済メンテナンスは、顧客のビジネス機会損失を最小限に抑制する迅速さと確実な復旧能力が求められる事業。エレベータートラブルに対して365日24時間対応するためのサービス拠点の全国整備、トラブル対応のコールセンター配備、専門知識を有する人員を派遣して復旧するシステムなどは、後発企業に対しては大きな参入障壁と位置づけ

保守・修理売上の推移と全社売上に占める割合

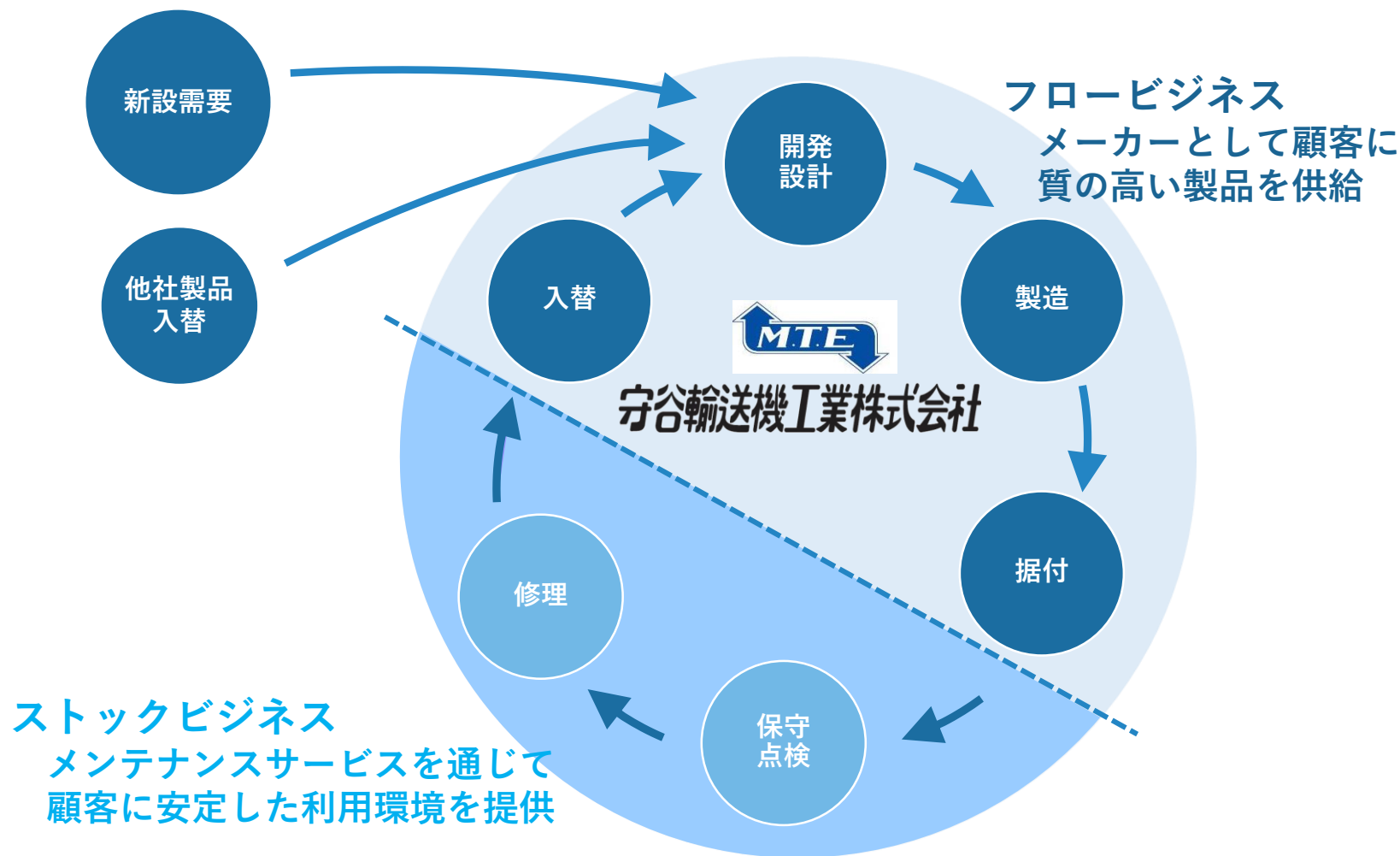


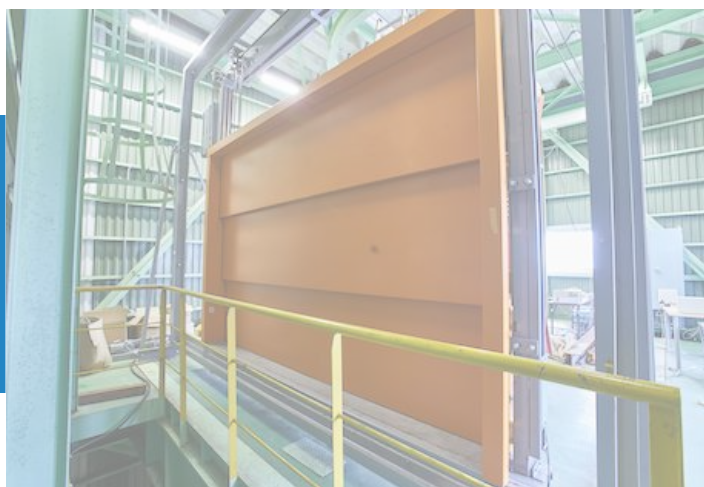
サービス拠点と24時間365日のサポート体制



当社はメーカーであり、サービサーであるという総合エレベーター会社。製品供給で終わることなく、その後のメンテナンス、さらには入替更新までもも担う循環型ビジネススキーム

フロー収入がストック収入の拡大へと繋がるビジネスモデルであり、地道な製品開発と専門的な保守を通じて顧客に提供する価値を最大化するべく、一気通貫型で対応





2023/3期決算実績概要

対前年比増収減益。大型荷物用エレベーターの販売台数増加が増収を牽引し、売上高は過去最高を更新。一方、損益的には資材価格の上昇や円安の影響などが収益を圧迫。大幅減益に

ただし、昨秋時点の想定に対しては納期ズレなどにより販売台数で若干の想定未達発生も、コストコントロールはむしろ前倒しで進捗。利益面では従来想定に対して大幅超過達成

(百万円)	2022/3期	2023/3期		比較		
		従来想定 (2022/10/18)	実績	対前年比	対前年差異	対従来想定差異
売上高	13,885	15,700	15,416	+11.0%	+1,531	▲284
製造・販売	7,685	9,145	8,894	+15.7%	+1,209	▲251
保守・修理	6,199	6,554	6,522	+5.2%	+323	▲32
営業利益	1,818	508	777	▲57.2%	▲1,040	+269
営業利益率	13.1%	3.2%	5.0%	▲8.1pt	-	+1.8pt
経常利益	1,833	448	791	▲56.9%	▲1,042	+343
当期純利益	1,145	282	641	▲44.0%	▲503	+360
新設エレベーター 販売台数 (台)	396	466	454	+14.6%	+58	▲12
新設エレベーター 着工台数 (台)	386	453	445	+15.3%	+59	▲8
エレベーター 保守台数 (台)	6,388	6,792	6,718	+5.2%	+330	▲74
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	9,216	-	10,453	+13.4%	+1,237	-

売上高は1Qをボトムにエレベーター着工・販売台数の増加と大型案件の受注によって四半期を追って拡大。4Q期間の売上実績は前年同期に対して11%の売上増を確保

損益的にも、コストアップが集中した2Qをボトムに改善が進捗。対前年同期では資材価格上昇の影響から減益とはなったものの、コストコントロールが前倒しで進捗し、改善基調は鮮明に

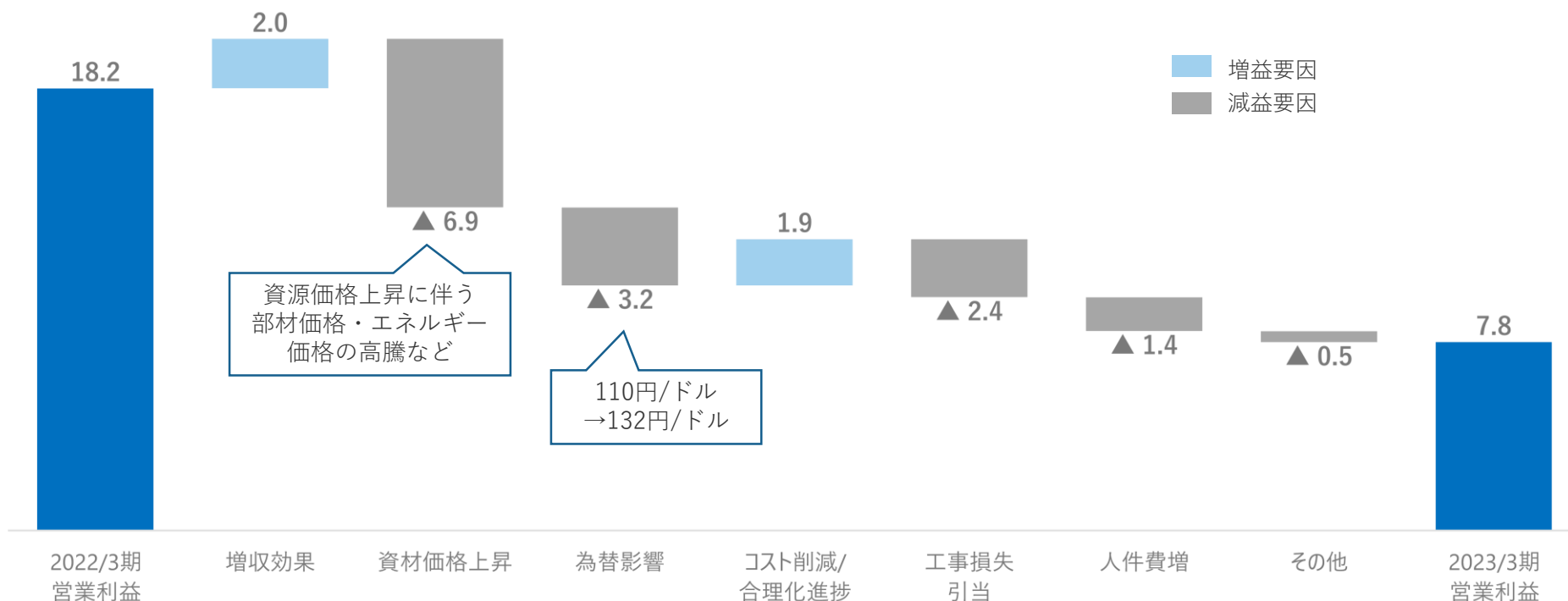
(百万円)	2022/3期	2023/3期				前4Q/4Q 比較
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	3,989	3,343	3,475	4,149	4,447	+11.5%
製造・販売	2,257	1,920	2,004	2,405	2,563	+13.6%
保守・修理	1,731	1,422	1,471	1,744	1,884	+8.9%
営業利益	591	150	85	253	287	▲51.4%
営業利益率	14.8%	4.5%	2.5%	6.1%	6.5%	▲8.3pt
経常利益	576	135	61	270	323	▲43.9%
当期純利益	349	89	40	178	333	▲4.8%
新設エレベーター 販売台数 (台)	105	118	108	81	147	+42
新設エレベーター 着工台数 (台)	116	91	97	130	127	+11
エレベーター 保守台数 (台)	6,388	6,448	6,559	6,639	6,718	+330
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	2,687	2,857	2,569	2,899	2,128	▲559

前期比営業減益の主因は世界的な素材市況高騰に伴う資材価格の上昇。また、円安進行による輸入部材の円建てコスト上昇や一時的ながら工事損失引当金計上も収益の重石に

増収効果やコスト削減/合理化効果の前倒し計上を推進したものの、これら減益要因の吸収には至らず

営業利益増減益要因分析

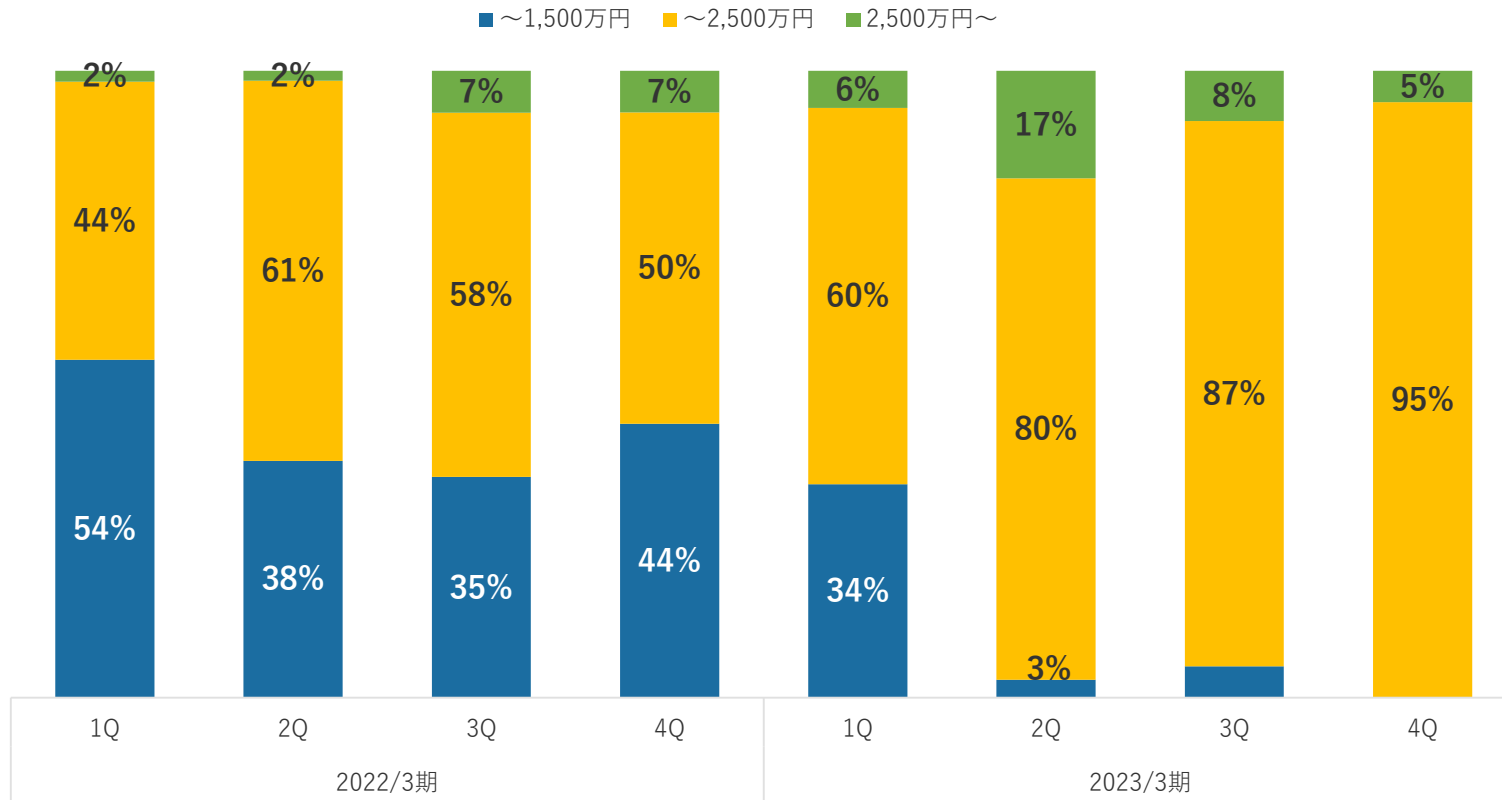
(億円)



新設エレベーターの新規受注は、中・高価格帯へのシフトが進捗

資材価格高騰に伴うコスト上昇に見合った案件へ注力の結果、4Qの受注では全てが単価1,500万円以上の案件に

新設エレベーター(除船舶)新規受注における単価別台数内訳



※垂直搬送機を除く

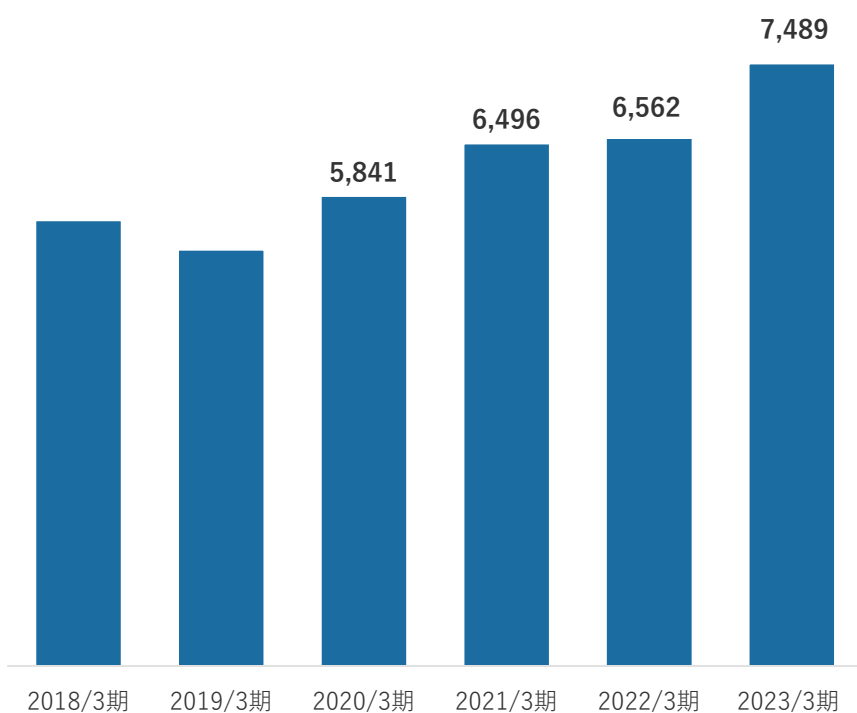
主要KPIの推移① 新設エレベーター

新設エレベーターの拡大基調に変化はなし。特に大型エレベーターは売上・数量ともに4期連続増となり、物流量増加や国内の工場・倉庫の拡大に伴い需要は好調に推移

主力製品である高付加価値の3.0t以上の大型エレベーターの伸長により、製品構成の改善が進捗。新設エレベーター販売台数に占める3.0t以上の大型エレベーターの比率は90%超に。平均販売単価も高水準で推移。

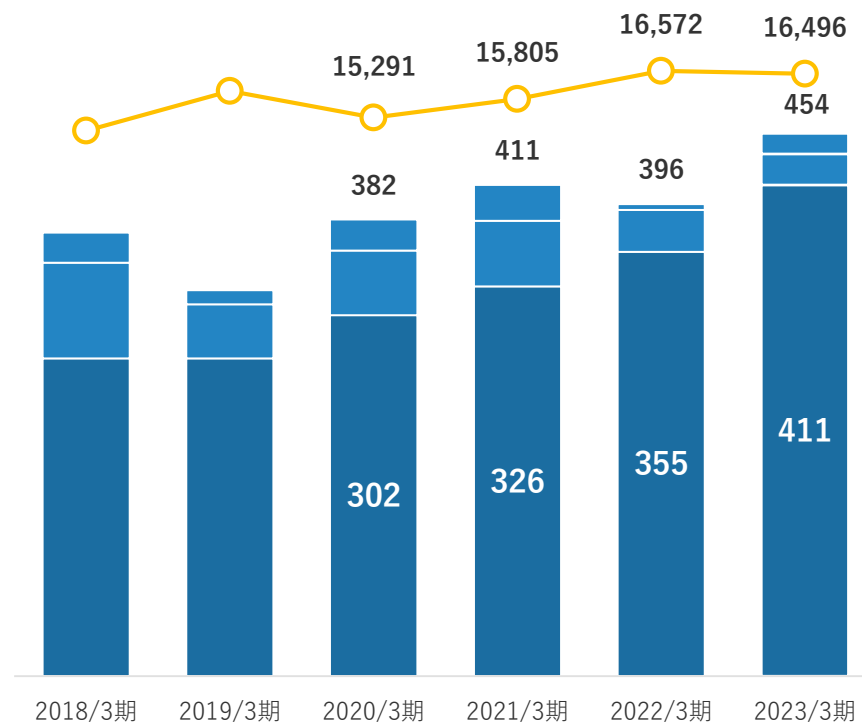
新設エレベーターの売上高推移

(百万円)



新設エレベーターの販売台数と販売単価推移

■ 3.0t以上荷物用※販売台数 (台) ■ 3.0t未満荷物用※販売台数 (台)
■ その他販売台数 (台) ○ 平均販売単価 (千円)

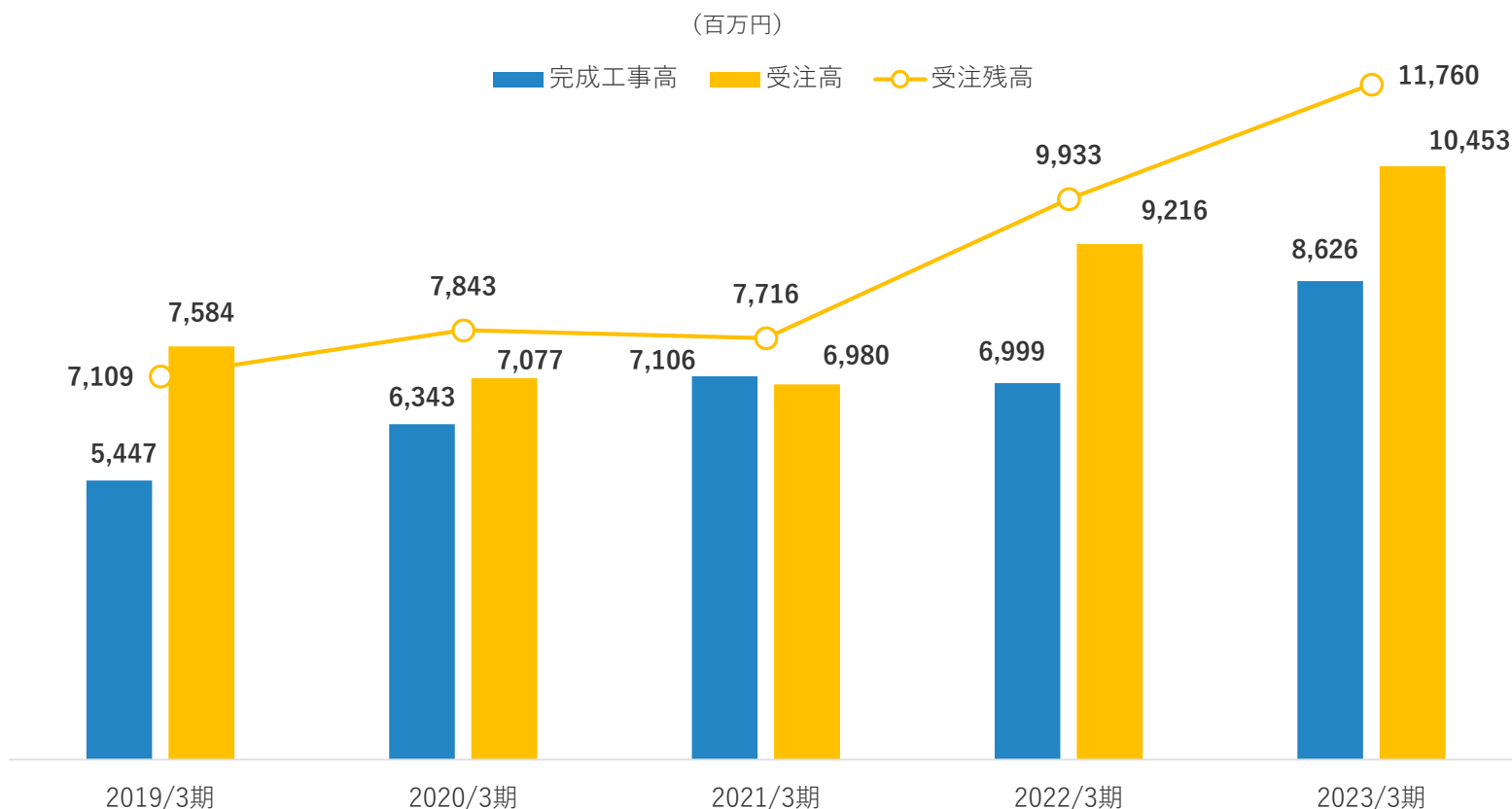


※垂直搬送機を含む

主要KPIの推移② エレベーターの受注動向

エレベーターの受注は好調。2023/3期は設備投資拡大を追い風に、当社過去最高となる104億円まで拡大受注高の増加に伴い受注残高も増加。2023/3期末時点の受注残は118億円と、エレベーター年間完成工事高の約1.7倍規模まで膨らむ

エレベーターの完成工事高・受注高・受注残高の推移



※垂直搬送機を含む

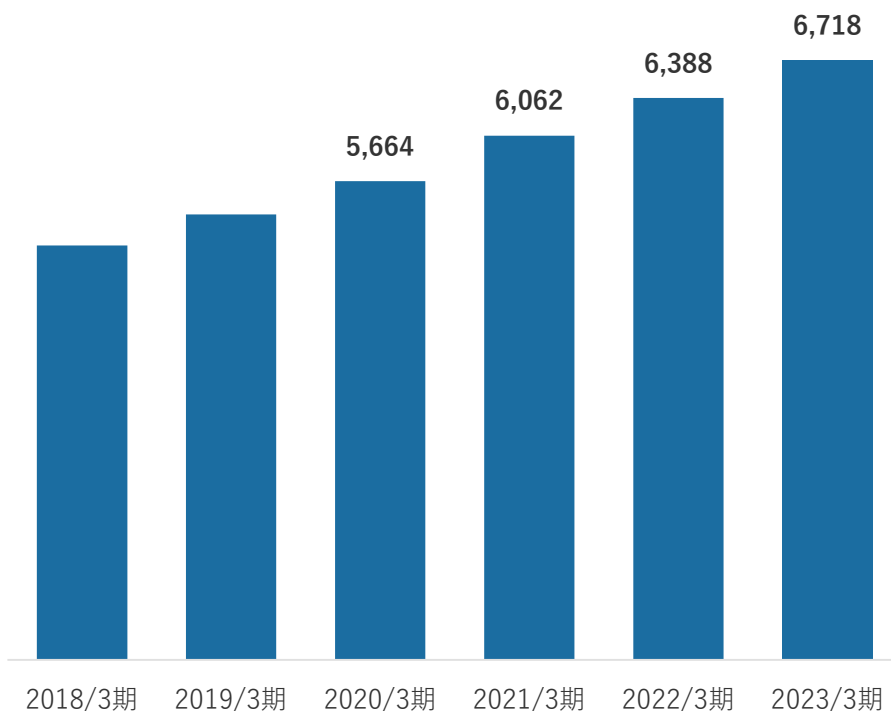
主要KPIの推移③ エレベーター保守

エレベーター保守台数は販売台数増加に伴って6,700台を突破。年間300台ペースの増加ピッチに変化なし

一方、保守契約の解約率は過去7期で初となる2%台に上昇。これは使用頻度低下に伴う一時的な解約が原因ながら、この傾向に早期歯止めをかける必要もまた認識

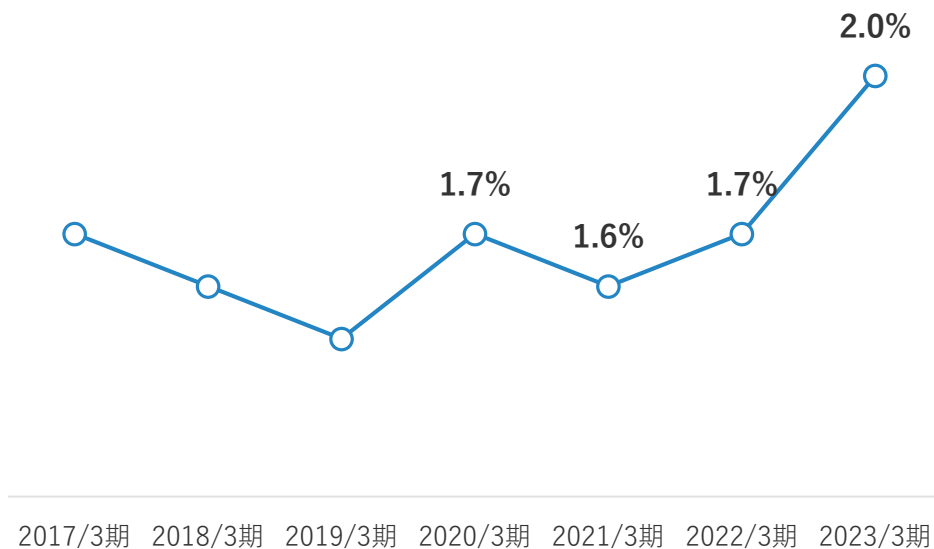
エレベーター保守台数の推移

(台)



保守契約解約率

*解約率=期中解約台数/期中平均契約台数



期末自己資本比率は59.1%。仕入債務増加に伴う負債の増加により前期比から1.2pt低下するも財務基盤は盤石
一部着工ずれ込みや納期の影響により在庫は若干増加。設備投資により現預金残高は13億円減少

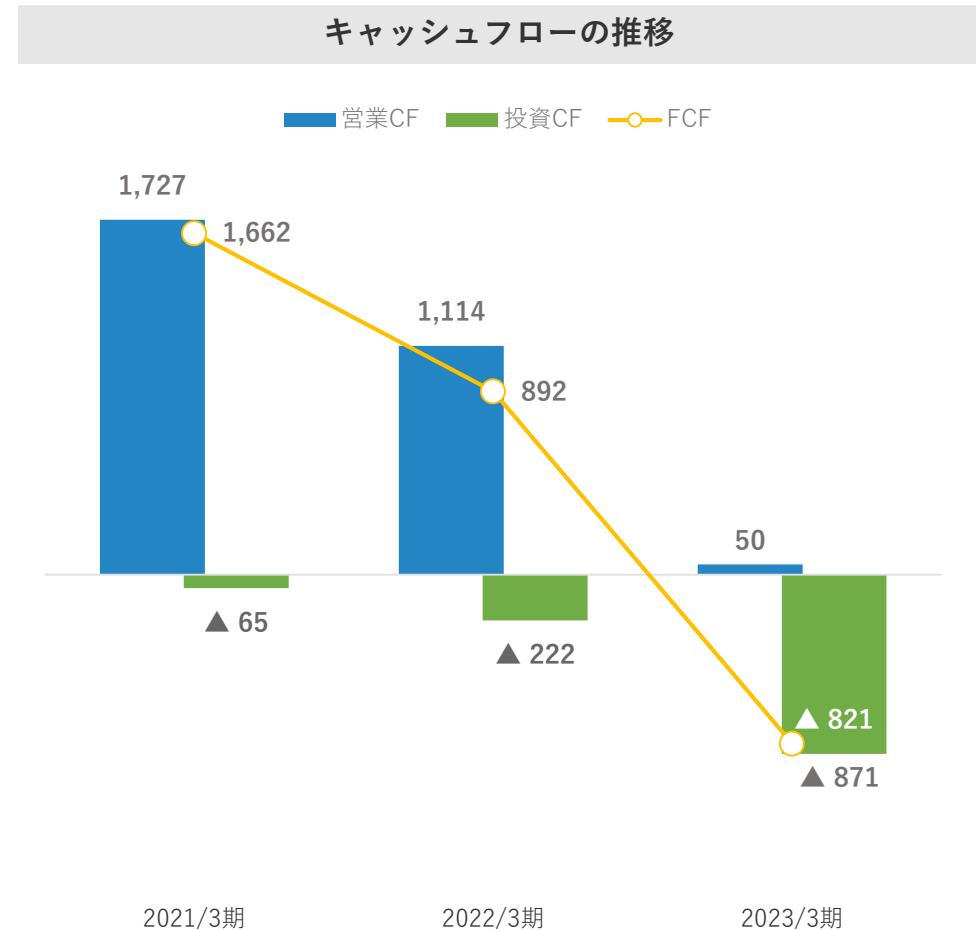
(単位：百万円)	2022/3期4Q	2023/3期4Q	増減額
流動資産合計	8,869	8,737	+131
現預金	3,949	2,639	▲1,310
売上債権	2,350	2,595	+245
契約資産	1,281	1,520	+238
棚卸資産	1,263	1,867	+603
固定資産合計	3,153	4,029	+876
有形固定資産	1,792	2,456	+663
投資その他の資産	1,211	1,437	+226
資産合計	12,022	12,766	+744

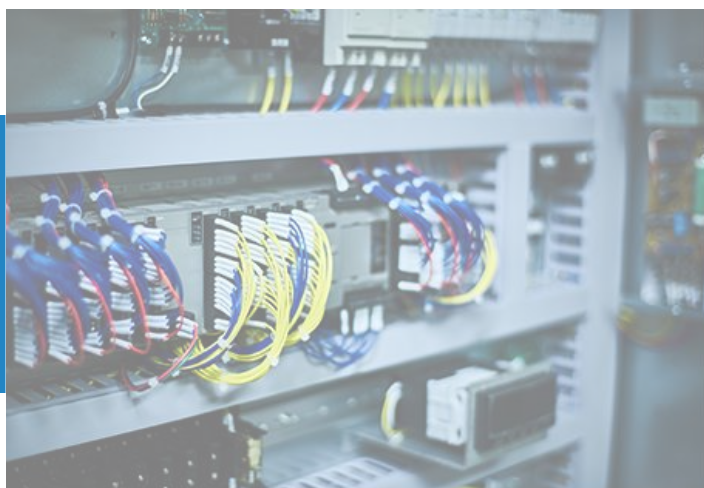
(単位：百万円)	2022/3期4Q	2023/3期4Q	増減額
負債合計	4,768	5,228	+459
仕入債務	2,368	3,049	+681
有利子負債	190	73	▲117
前受金	276	110	▲166
工事損失引当金	231	392	+160
退職給付/ 退職慰労引当金	656	710	+53
純資産合計	7,253	7,538	+285
株主資本	7,209	7,478	+269
負債純資産合計	12,022	12,766	+744

営業CFは業績悪化により減少。

投資CFは設備投資の増加によりキャッシュアウトが拡大。その結果、FCFは一旦赤字を計上

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 実績
営業キャッシュフロー	1,727	1,114	50
税前当期利益	1,713	1,833	791
減価償却費	80	88	116
債権債務増減	128	497	197
投資キャッシュフロー	▲65	▲222	▲871
設備投資	▲41	▲183	▲766
FCF	1,662	892	▲821
財務キャッシュフロー	▲269	1,313	▲513
有利子負債増減	▲403	▲348	▲138
新株発行	209	1,575	17
期末現預金	1,682	3,876	2,566





2024/3期決算見通し

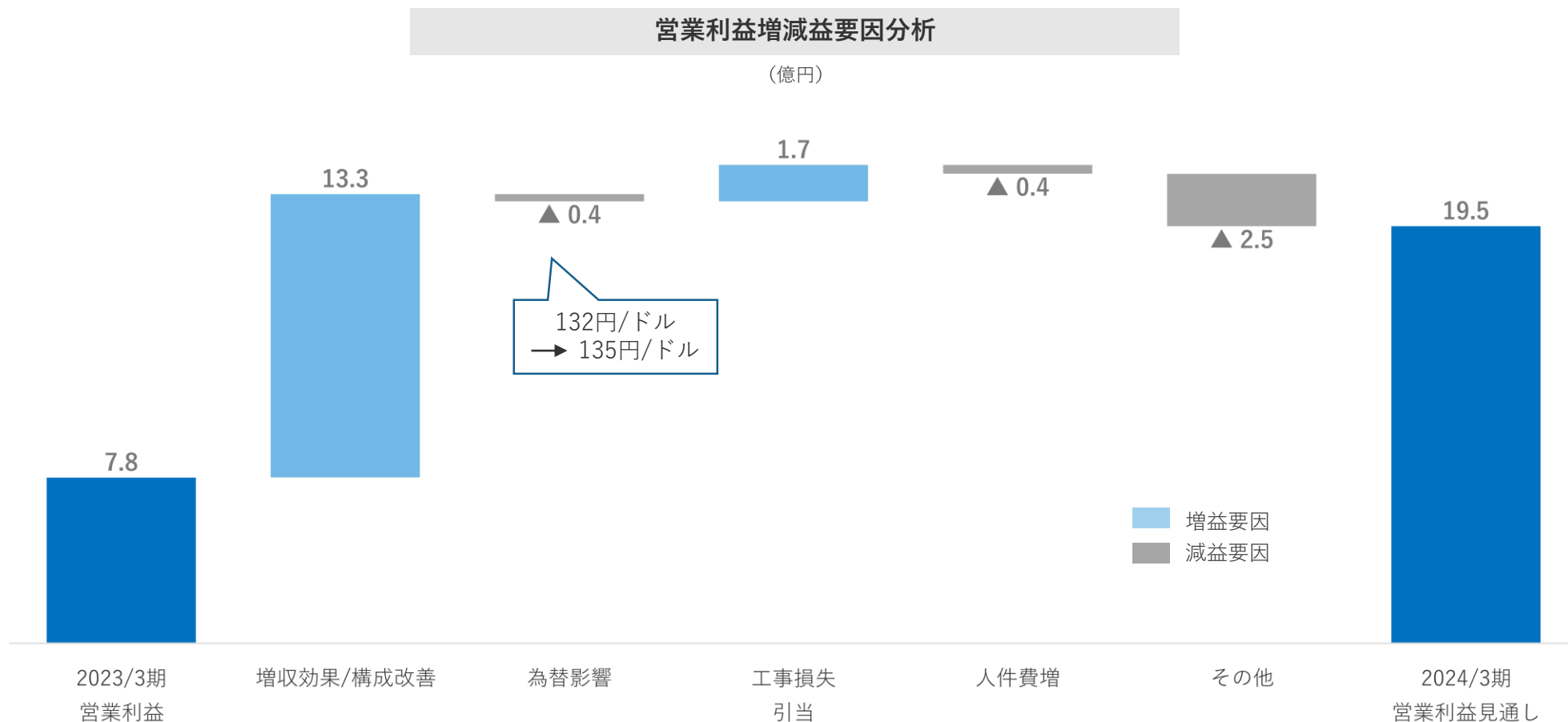
15%増収、営業利益は2.5倍を予想。付加価値の高い3 t以上の大型荷物用エレベーターの着工増や資材価格上昇の価格転嫁浸透を見込み、営業利益率は2ケタ回復となる見通し。原価増などの逆風の影響は早々に解消と想定

台数的には新設販売で456台、新設着工では462台との前提を置く。為替前提は135円/ドル

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 見通し	比較	
					対前年比	対前年差異
売上高	13,517	13,885	15,416	17,787	+15.4%	+2,370
製造・販売	7,696	7,685	8,894	10,988	+23.5%	+2,094
保守・修理	5,821	6,199	6,522	6,799	+4.2%	+277
営業利益	1,686	1,818	777	1,950	+2.5倍	+1,173
営業利益率	12.5%	13.1%	5.0%	11.0%	+6.0pt	-
経常利益	1,713	1,833	791	2,000	+2.5倍	+1,209
当期純利益	1,084	1,145	641	1,320	+2.0倍	+678
新設エレベーター 販売台数 (台)	411	396	454	456	+0.4%	+2
新設エレベーター 着工台数 (台)	-	386	445	462	+3.8%	+17
エレベーター 保守台数 (台)	6,062	6,388	6,718	7,066	+5.2%	+348

大幅営業増益を牽引するのは売上の回復。エレベーター着工台数増に加え、資材価格上昇の売上転嫁も進捗する見通し。得意とする高付加価値製品の売上比率増も採算改善に貢献と想定

一方、円安影響の継続や外注費の上昇などは引続きコストアップ要因として影響。しかし、上記プラス要因でそれらを吸収し、営業利益は過去最高更新と予想



半期別には、通期利益見通しの約6割を下期で稼ぎ出す見通し。売上も下期は対上期で8%増加を想定。据付能力引上げで着工台数が増加するうえ、資材価格上昇に伴う価格改定の本格化を見込む

営業利益率は、下期で13%超まで上昇する見通し。これは業績調整前となる2022/3期と同等の高水準に相当

(百万円)	2023/3期		2024/3期 見通し		2024/3期見通し 上/下比較	
	上期	下期	上期	下期	変化率	変化額
売上高	6,819	8,596	8,562	9,225	+7.7%	+663
製造・販売	3,925	4,967	5,276	5,711	+8.2%	+435
保守・修理	2,893	3,629	3,285	3,513	+6.9%	+228
営業利益	236	541	734	1,216	+65.7%	+482
営業利益率	3.5%	6.3%	8.6%	13.2%	-	+4.6pt
経常利益	196	594	760	1,240	+63.2%	+480
当期純利益	129	511	502	818	+62.9%	+316
新設エレベーター 販売台数 (台)	226	228	231	225	-2.6%	▲6
新設エレベーター 着工台数 (台)	188	257	224	238	+6.3%	+14
エレベーター 保守台数 (台)	6,559	6,718	6,892	7,066	-	-

2024/3期は16円の配当を計画。配当性向は21%

中期的に目安とする配当性向は25%程度。成長投資と経営体質強化に必要な内部留保を確保しつつ、安定的な配当を追求

1株当たり情報の推移

(円 銭)	2019/3期 実績	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 予想
1株当たり当期純利益	288.22	60.18	75.23	74.89	37.02	75.87
1株当たり配当金 [※]	5.0	5.0	5.0	15.0	15.0	16.0
配当性向	8.6%	8.3%	6.6%	20.0%	40.5%	21.1%

※分割考慮後の数値を記載（2022年1月4日付で普通株式1株につき5株の分割を実施）



中期経営計画

“Moriya Re-acceleration Plan 1” (MRP1)

中期経営計画の主な目的

荷物用エレベーター・トップの地位強化

第二の柱創出に向けた新たな事業基盤構築に着手

既存事業の成長力・収益力を基盤にしつつ、

『守谷輸送機工業グループ』として更に成長するべく、

M & Aなどの積極的な投資手段も使いながら、

新たな事業基盤を構築し、成長軌道を確立する

2027年3月期の計数目標①

2027/3期にはいずれも過去最高となる売上高210億円、営業利益26億円の達成を想定

前提とする新設/入替エレベーター着工台数は年600台。新規需要の多くを取込み、荷物用エレベーターにおいて現状4割程度の国内シェアの更なる引き上げを目指す

売上高

210億円

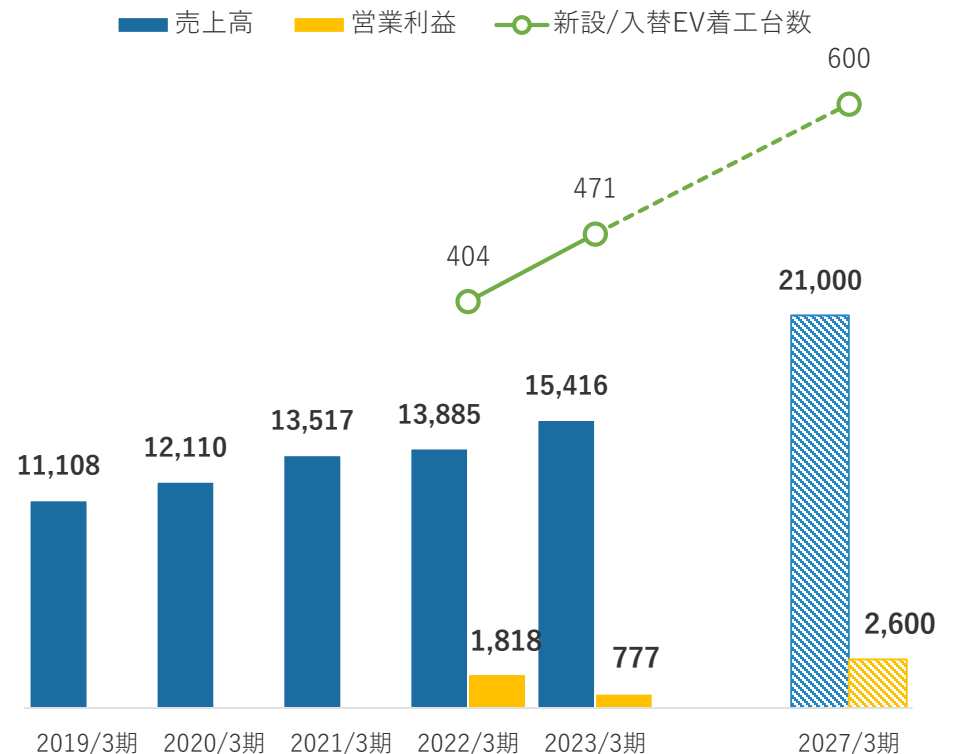
営業利益

26億円

新設/入替EV着工台数

600台/年

業績動向の推移



2027年3月期の計数目標②

事業領域別には、製造・販売の伸長を想定。保守・修理の拡大に繋がる入口との認識から、まずは製造・販売の拡大に注力

新設/入替エレベーター着工台数、期末エレベーター保守台数は、いずれも2023/3期に対し24%程度の拡大を想定

(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 見通し	2027/3期 目標
売上高	13,885	15,416	17,787	21,000
製造・販売	7,685	8,894	10,988	13,150
保守・修理	6,199	6,522	6,799	7,850
営業利益	1,818	777	1,950	2,600
営業利益率	13.1%	5.0%	11.0%	12.4%
新設/入替エレベーター 着工台数 (台)	404	471	495	600
期末エレベーター 保守台数 (台)	6,388	6,718	7,066	8,300

Moriya Re-acceleration Plan 1

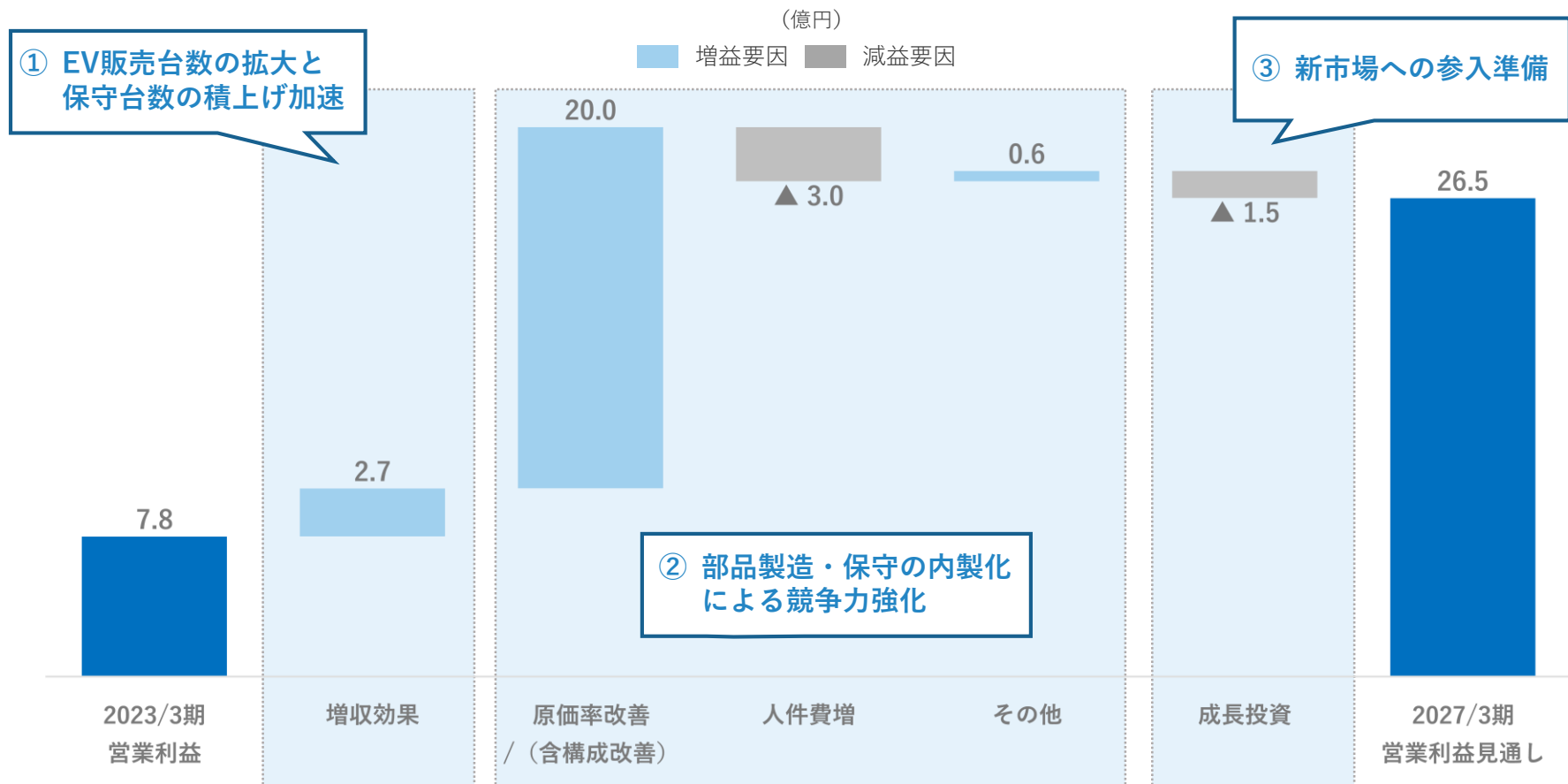
1. EV販売台数の拡大と保守台数の積上げ加速
2. 部品製造・保守の内製化による競争力強化
3. 新市場への参入準備

2027年3月期に向けての想定増減益要因分析

利益成長を牽引するのは保守・部品製造の内製化や構成改善に伴う原価率改善。競合他社との差別化や臨機応変な対応能力拡大が成長の原動力を担うと想定

一方、新市場への参入準備はまだコスト圧迫要因として影響。しかし、長期的な成長を模索するうえでは不可欠な先行費用と位置づけ

中期経営計画における想定増減益要因分析



Moriya Re-acceleration Plan 1

1. EV販売台数の拡大と保守台数の積上げ加速

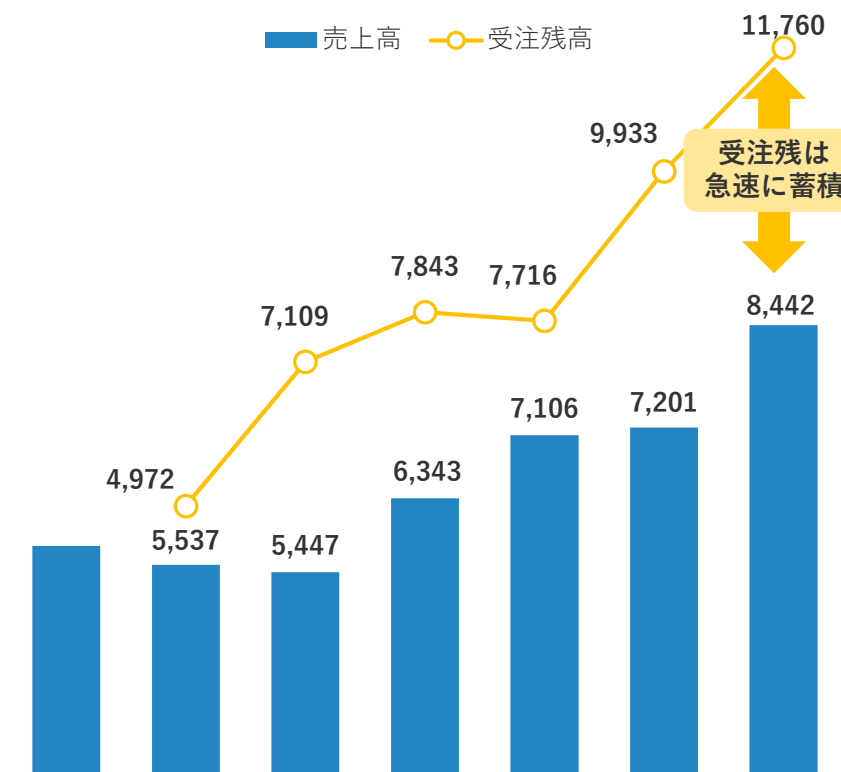
2. 部品製造・保守の内製化による競争力強化

3. 新市場への参入準備

好調な引き合いに対し、施工能力の限界に合わせて受注を調整。これが成長のボトルネックと認識。能力拡大で成長を加速

順次能力拡大を進め、2027/3期には着工台数600台の実現へ。据付・営業人員増に加え、鳥浜新工場における生産効率の改善、新工場の増設等により生産余力を引上げ

エレベーター（船舶除く）の売上高と受注残高の推移



2017/3期 2018/3期 2019/3期 2020/3期 2021/3期 2022/3期 2023/3期

大型荷物用エレベーター需要は当面堅調継続の見通し

- 通販取引増加に伴う物流拠点拡充ニーズ
- 地政学リスク増大によるサプライチェーンの国内回帰
- 円安を追い風とした海外企業の日本拠点開設



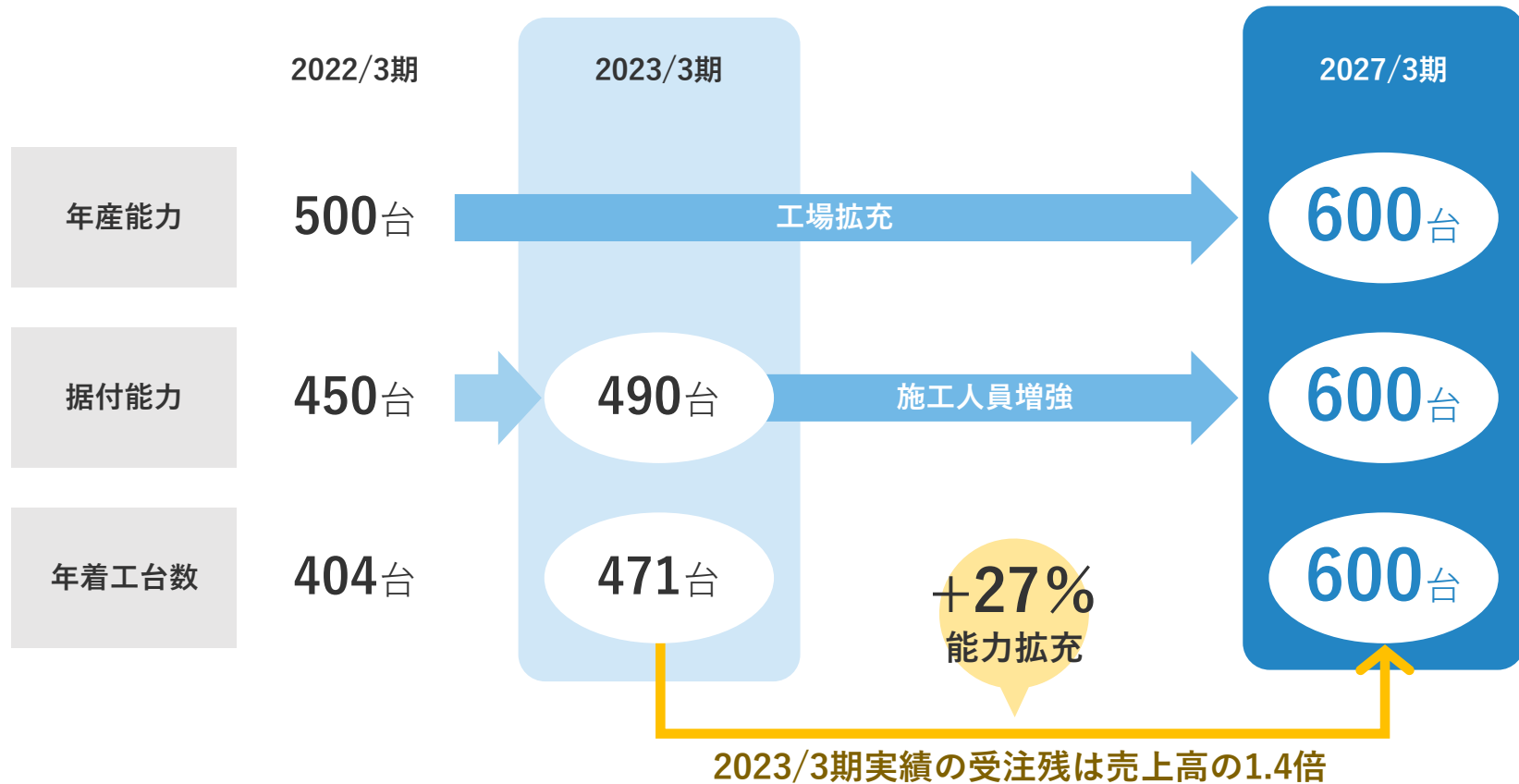
生産・施工能力は既にほぼフル稼働

- 旺盛な需要への対応余力は既に限界
- 生産・施工能力のキャパシティに合わせて受注を絞り込みする状況

生産・施工能力の拡充は喫緊の課題

生産能力強化による新設荷物用エレベータの販売拡大

エレベーターの拡販には製品の物理的生産能力に加え、据付など人的能力をバランスよく引き上げることが必要
特に施工人員の増強はそのスキル確保に時間を要するため、生産能力は順次段階的な拡大を戦略的に設定
現状、エレベーター受注残は年間売上の1.4倍。27%程度の能力拡充で需給バランスが崩れることはないと認識



アクションプランは3つ。物理的な工場能力の拡大は、鳥浜・新工場の2工場で実施。総投資額は30億円弱を計画
一方、人員面では積極的に採用を推進。据付能力を順次拡大し、大都市圏へのアプローチを加速

年間600台の販売に向けた取り組み

生産能力の強化

- 鳥浜工場新設
工場稼働時期：2023年10月
投資予定額：8億円
- 新工場建設
工場稼働時期：2024年9月
投資予定額：18億円

据付人員の増員

- 据付班増班
現状 47班を2027/3期までに9班を増班

営業人員の増員

- 東京、大阪、名古屋、福岡の大都市圏を中心に営業人員を15人増員
- 特に入替需要の取り込みをターゲットに設定

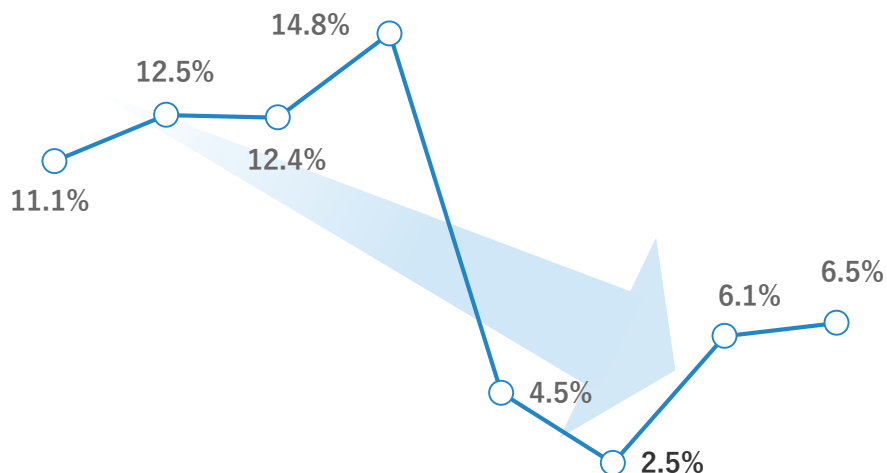
Moriya Re-acceleration Plan 1

1. EV販売台数の拡大と保守台数の積上げ加速
- 2. 部品製造・保守の内製化による競争力強化**
3. 新市場への参入準備

2022/3期末よりコストが急増。原価コントロールの重要性は過去にないほどに高まってきたと認識。代替調達先の確保や内製化による経営自由度の確保での対応が焦眉の急

さらに、乗用エレベーターにおける製造販売と保守メンテナンスの分業化進捗も大きな変化。荷物用エレベーターにおいても分業化に対して相応の対応が不可欠に

営業利益率の推移



2020/3	2021/3	3Q累計	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
期	期						
		2022/3期		2023/3期			

インフレ影響もあり、原価コストの上昇圧力は今後も継続の可能性否めず

- 焼付塗装工程などにおける外注委託コスト上昇リスク
- 部品購買価格/素材市況の上昇リスク
- 保守メンテ人材の委託コスト上昇リスク



保守委託契約失注リスクへの対応準備も不可避

- 乗用エレベーターでは製造販売と保守メンテナンスでは分業化が進展
- 保守メンテ人材（エンジニア）の恒常的不足状態

保守・部品製造を内製化へ方針変更

自社規格を積極的に導入し、製品の安定供給力を上げ。製造販売と保守メンテナンスの分業化の流れにも楔を打ち込み、当社の強みである「製造販売と保守メンテナンスのパッケージサービス」構造維持へ注力

外注に委託していた一部製造プロセスや保守プロセスも内製化にシフトチェンジ。コストアップにはなるが、外注費用削減効果はそれ以上と想定

保守の内製化による他社切替防止

製造/保守の分業化に対抗するため
大都市圏を中心に保守の内製化を推進

- - 本社
- - 支店、事務所および工場
- - 全国サービス拠点



外注委託業務の内製化

自社規格導入

- 操作盤、油圧機器などに自社規格導入
- 自社設計で製品の安定供給力を上げ

製造プロセスの内製化

- 大型板金製品の焼付塗装工程を内製化
- より迅速対応可能なメンテナンス体制の構築

自社保守拠点の拡充

- 現状4拠点を2027/3期までに7拠点到拡充

製造と保守のパッケージサービス構造を維持

Moriya Re-acceleration Plan 1

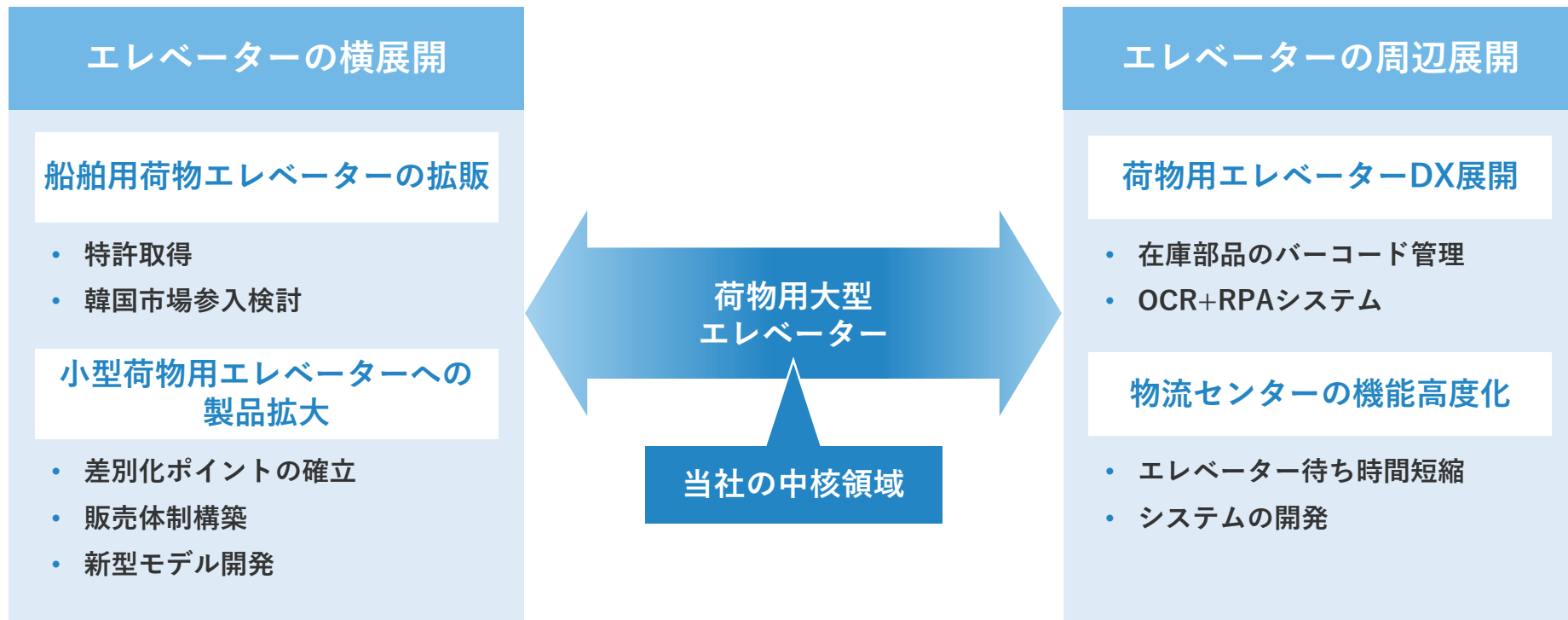
1. EV販売台数の拡大と保守台数の積上げ加速

2. 部品製造・保守の内製化による競争力強化

3. 新市場への参入準備

長期的には荷物用大型エレベーターから派生した関連事業にもビジネスを拡げる方針。今中計ではまずは市場調査や新市場転換の優先順位設定に力点。本格参入は次期中計となる見通し

新市場のターゲットは、現行領域と親和性の高い周辺分野もしくは横展開を想定



MRP1ではこれら候補の洗い出しと優先順位の決定に重点
(新市場への本格参入はMRP2を想定)

現計画では資金の調達と投資ではほぼバランスを想定。不足が発生した場合も手元流動性の取崩しで対応し、配当性向25%を維持して株主還元を継続しつつも新たな資金調達は不要と認識

< 資金調達 >



< 資金使途 >



投資規模はキャッシュフローの範囲内を想定
不足が発生しても手元流動性で対応し、財務健全性は維持

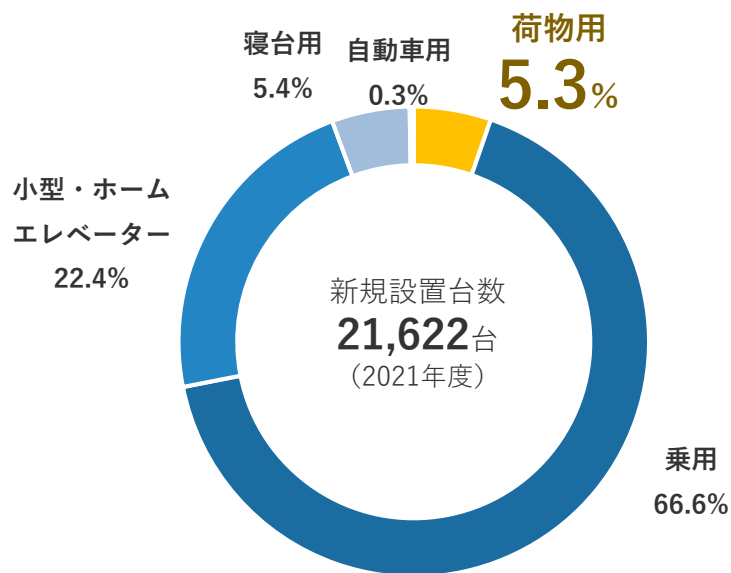
Appendix

市場動向：荷物用エレベーターの設置

当社の主力製品である荷物用エレベーターがエレベーター市場に占める割合は5.3%。使用条件の過酷さから、特別な仕様が求められるニッチな高付加価値領域に相当

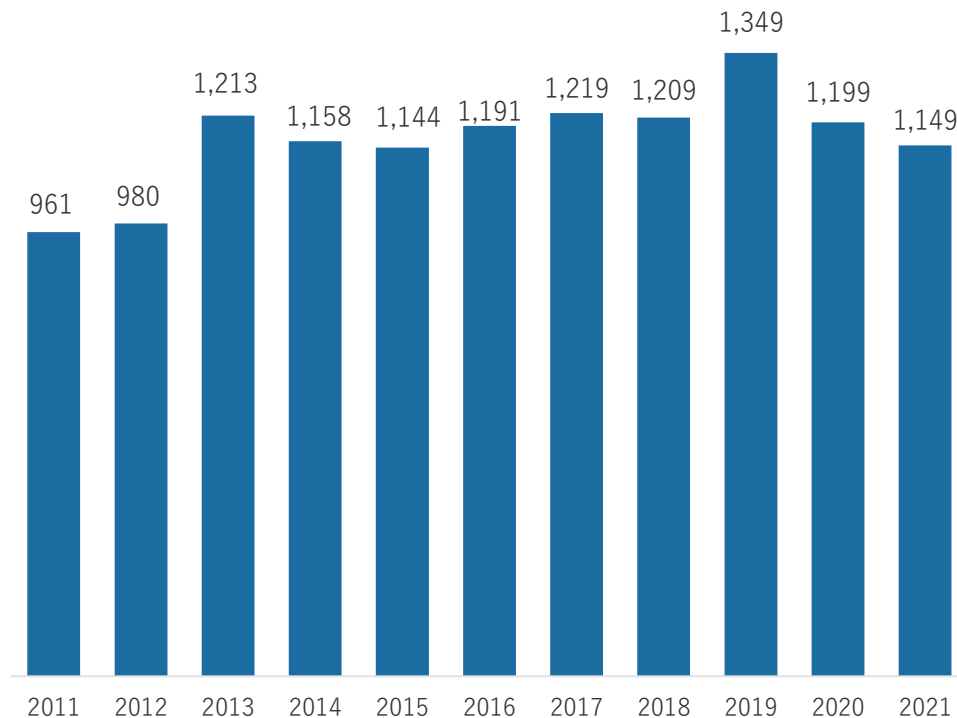
新規設置台数は直近期で年1,149台。物流量の増加や製造業の国内回帰が追い風

エレベーターの新規設置台数内訳



荷物用エレベーターの新規設置台数の推移

(台)



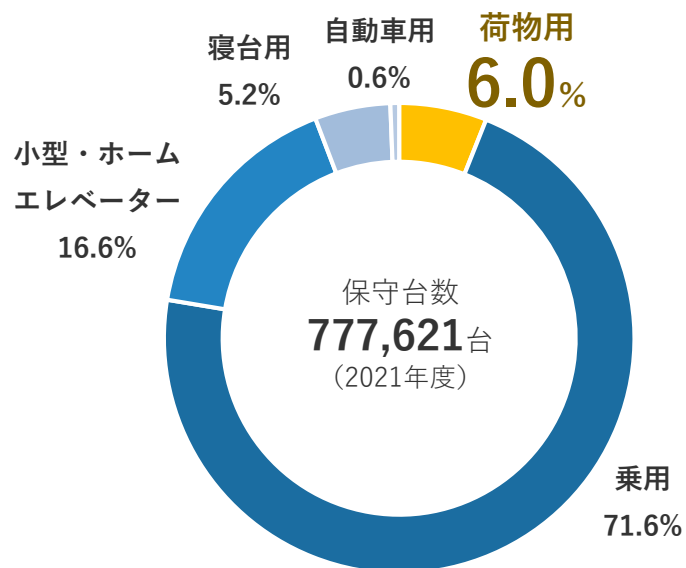
出所：（一社）日本エレベーター協会「2021年度昇降機設置台数等調査報告」

出所：（一社）日本エレベーター協会「昇降機設置台数等調査報告」

荷物用エレベーターの保守台数はエレベーター保守市場全体の6%に相当。特別な仕様の高付加価値製品であるため、保守を他社代替することは難しく、製造・据付をした会社が保守も継続して受注する傾向。

荷物用エレベーターの保守台数は2021年度で4.7万台弱。

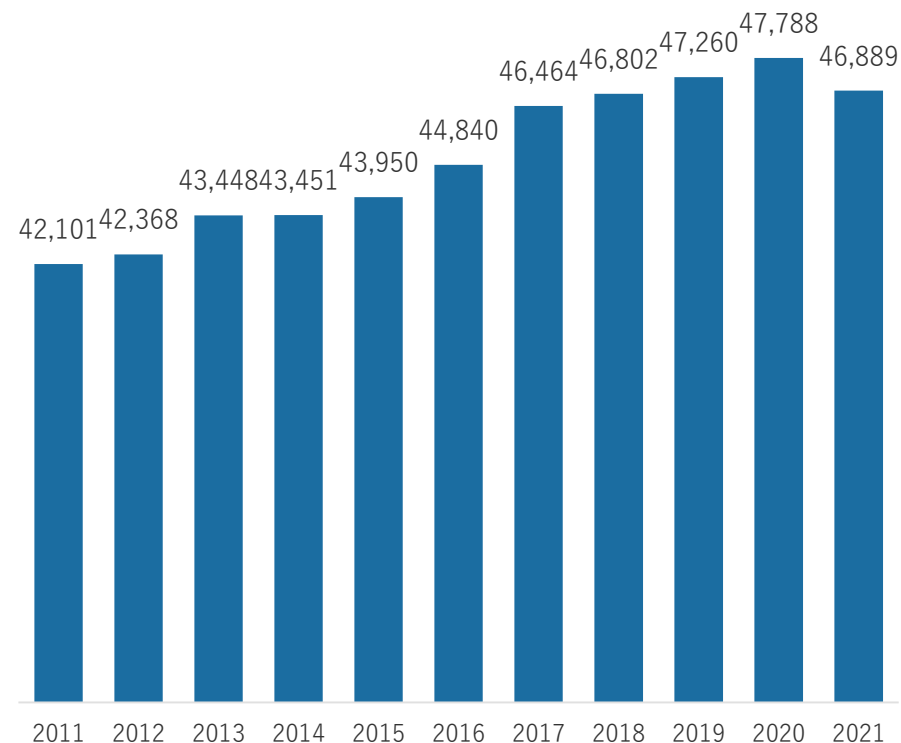
エレベーターの保守台数の内訳



出所：（一社）日本エレベーター協会「2021年度昇降機設置台数等調査報告」

荷物用エレベーターの保守台数の推移

(台)

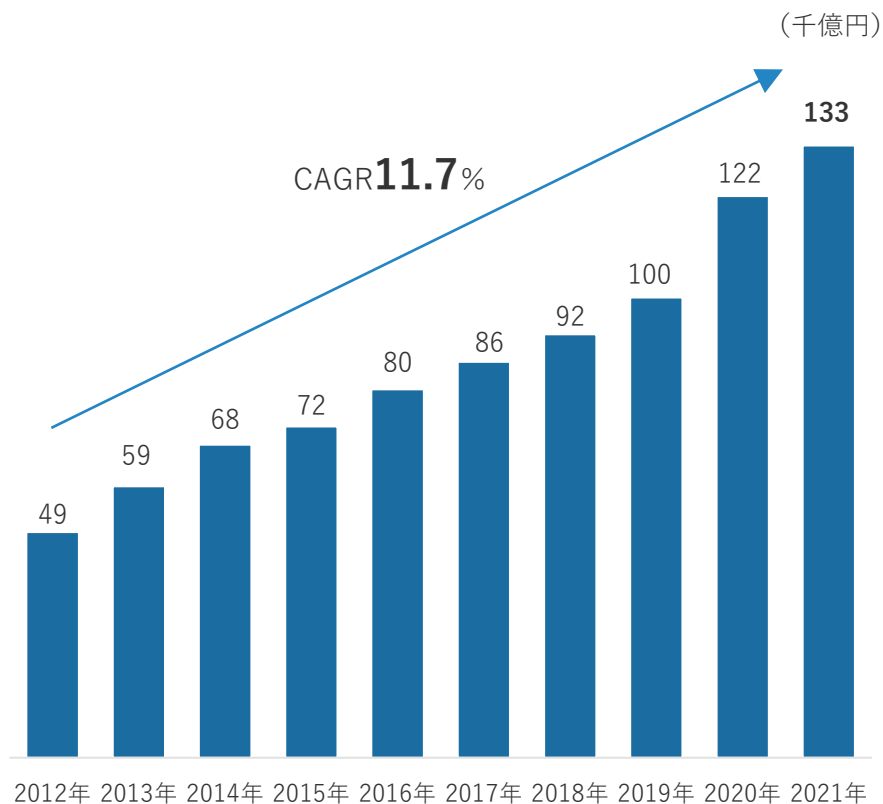


出所：（一社）日本エレベーター協会「昇降機設置台数等調査報告」

国内の物販系分野EC市場は、2012年からの10年間は年平均成長率11.7%で推移。新型コロナウイルスの感染症拡大の対策として、外出自粛の呼びかけ及びECの利用が推奨された結果、2021年も引き続き市場規模が拡大

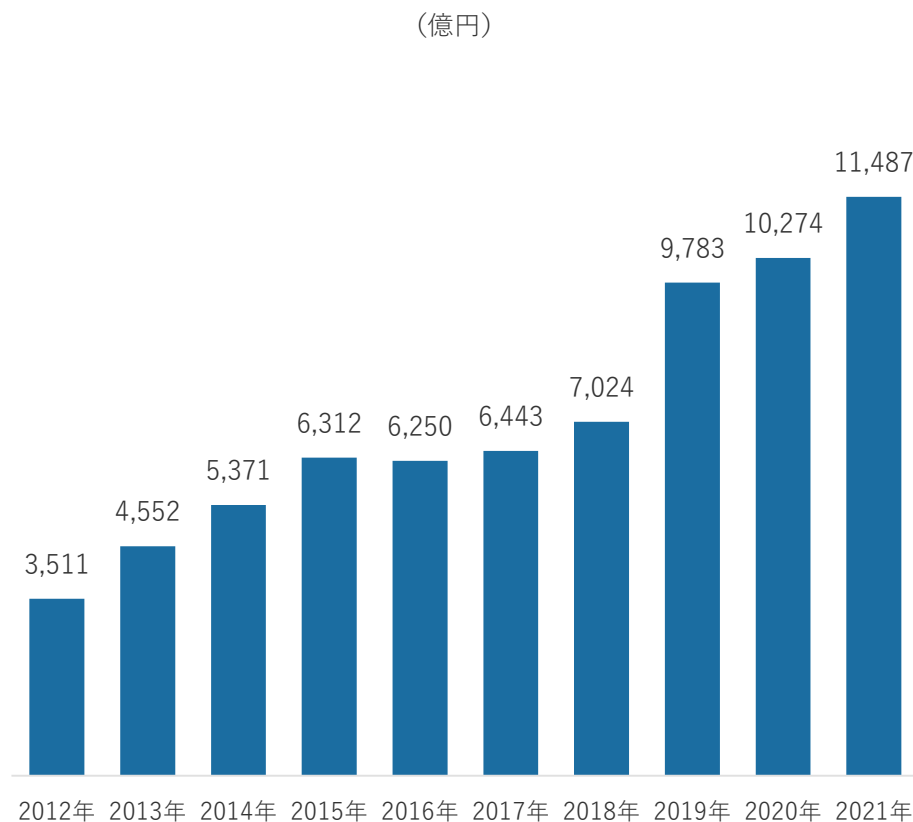
E C市場の拡大とともに倉庫需要も拡大。倉庫・物流施設の建設工事受注額も直近で大きく伸長しており、倉庫・物流施設需要が旺盛なことが伺える

物販系分野EC市場規模推移(BtoC)



出所：経済産業省「電子商取引実態調査」

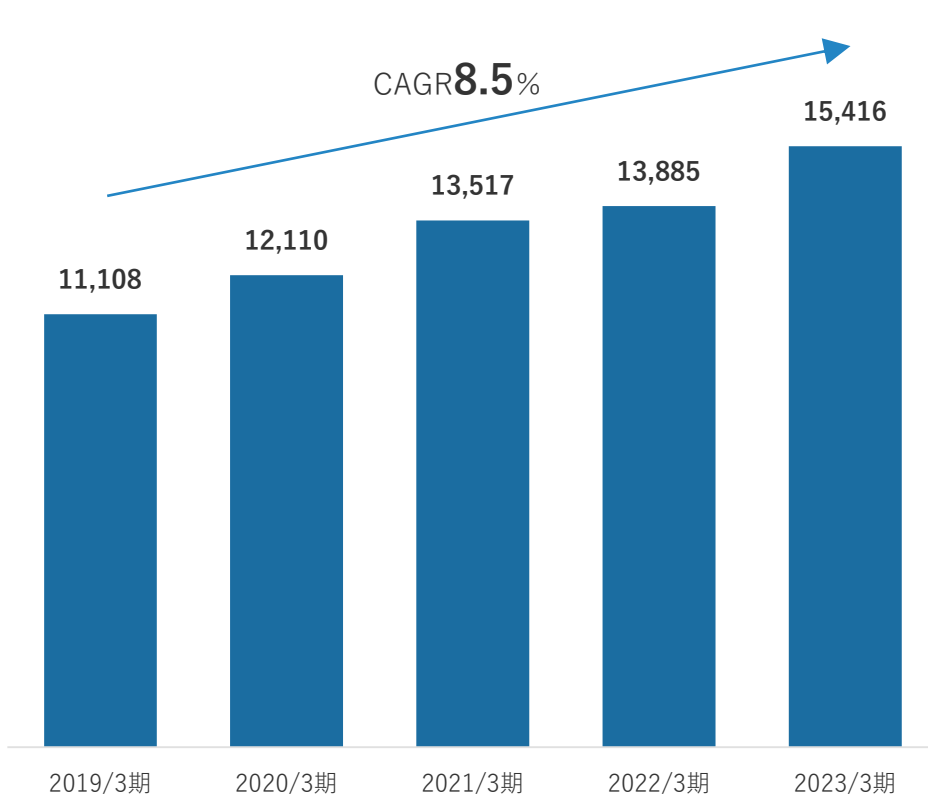
倉庫・物流施設の工事受注額の推移



出所：国土交通省「建設工事受注動態統計調査（大手50社調査）」

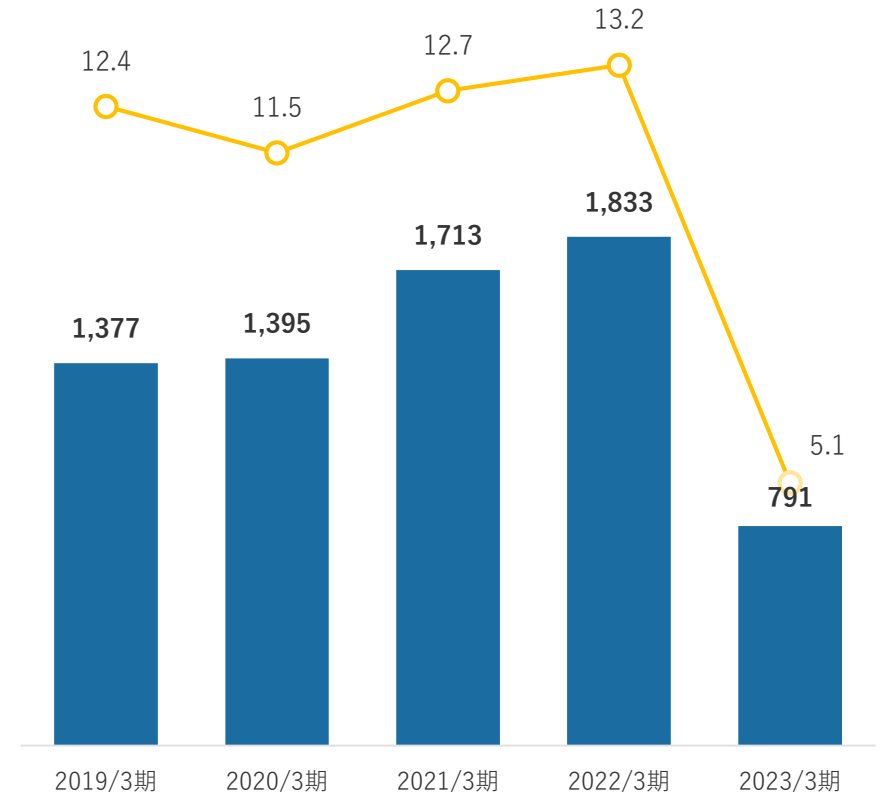
売上高推移

(百万円)



経常利益・経常利益率の推移

■ 経常利益 (百万円) ○ 経常利益率 (%)



決算年月 (*単体決算)		2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月
売上高	(千円)	10,407,327	11,108,499	12,110,955	13,517,891	13,885,681	15,416,893
経常利益	(千円)	1,043,047	1,377,343	1,395,444	1,713,938	1,833,796	791,167
当期純利益	(千円)	381,262	824,333	860,584	1,084,615	1,145,479	641,705
資本金	(千円)	143,000	143,000	160,000	264,895	1,058,533	1,067,243
発行済株式総数	(株)	2,860,000	2,860,000	2,883,100	3,040,600	17,333,000	17,398,000
純資産額	(千円)	1,739,190	2,515,363	3,305,972	4,571,977	7,253,413	7,538,933
総資産額	(千円)	7,835,963	8,310,868	8,482,841	9,865,132	12,022,374	12,766,962
1株当たり純資産額	(円)	608.10	879.49	229.33	300.73	418.47	433.32
1株当たり配当額	(円)	-	25.0	25.0	25.0	15.0	15.0
1株当たり当期純利益	(円)	133.30	288.22	60.18	75.23	74.89	37.02
自己資本比率	(%)	22.1	30.2	38.9	46.3	60.3	59.1
自己資本利益率	(%)	24.7	38.7	29.5	27.5	19.4	8.7
配当性向	(%)	-	8.6	8.3	6.6	20.0	40.5
営業キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	278,293	1,727,953	1,114,967	50,276
投資キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	△26,952	△65,151	△222,066	△871,648
財務キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	△493,633	△269,227	1,313,501	△513,004
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	-	292,476	1,682,504	3,876,688	2,566,646
従業員数	(人)	226	256	276	291	299	314

(注) 2021年12月15日開催の取締役会決議により、2022年1月4日付で普通株式1株につき5株の分割を行っておりますが、2020年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算出しております。

年月	概要
1950年 3月	神奈川県横浜市西区久保町にてエレベーター等の製造、販売及び据付を目的として守谷輸送機工業株式会社を資本金5,000万円で設立
1961年 9月	神奈川県横浜市保土ヶ谷区東川島町に本社工場を移転
1970年11月	栃木県宇都宮市（平出工業団地）に宇都宮工場を開設
1984年 2月	東京都中央区日本橋茅場町に東京支店を開設
1988年 6月	冷蔵倉庫向け垂直搬送機『マックリフター』販売開始
1996年 4月	愛知県名古屋市熱田区に名古屋出張所を開設
1997年 2月	神奈川県横浜市金沢区福浦（金沢工業団地）に本社工場を移転
1999年10月	神奈川県横浜市金沢区福浦本社工場内にテストタワーを建設
2000年12月	「IOS9001」を取得
2002年 7月	シンドラエエレベーター株式会社から船舶用エレベーター技術等を譲受
2003年 7月	大型積載のロープ式機械室レスエレベーター 販売開始
2003年 8月	船舶用エレベーター 販売開始
2008年 6月	中国での資材調達及び船舶用エレベーターの保守等を目的に中華人民共和国上海市東方路に上海事務所を開設
2011年 8月	上海事務所を組織変更し、中華人民共和国上海市張楊路に上海守谷電梯有限公司を100%子会社として設立
2012年12月	エレベーター累計販売台数5,000台を達成
2015年 5月	技術・開発部門の集約を目的に神奈川県横浜市金沢区福浦にテクニカルセンターを開設
2018年 3月	本社工場に新工場棟を増設
2022年3月	東京証券取引所市場第2部（現：スタンダード市場）に上場

本資料は、業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。

既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、資料作成時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

お問い合わせ先

守谷輸送機工業株式会社
経営企画室 榎本
soumu-ir@moriya-elevator.co.jp