

# 守谷輸送機工業株式会社

## 2024年3月期第2四半期 決算説明資料

2023年11月

守谷輸送機工業株式会社 東証スタンダード（6226）



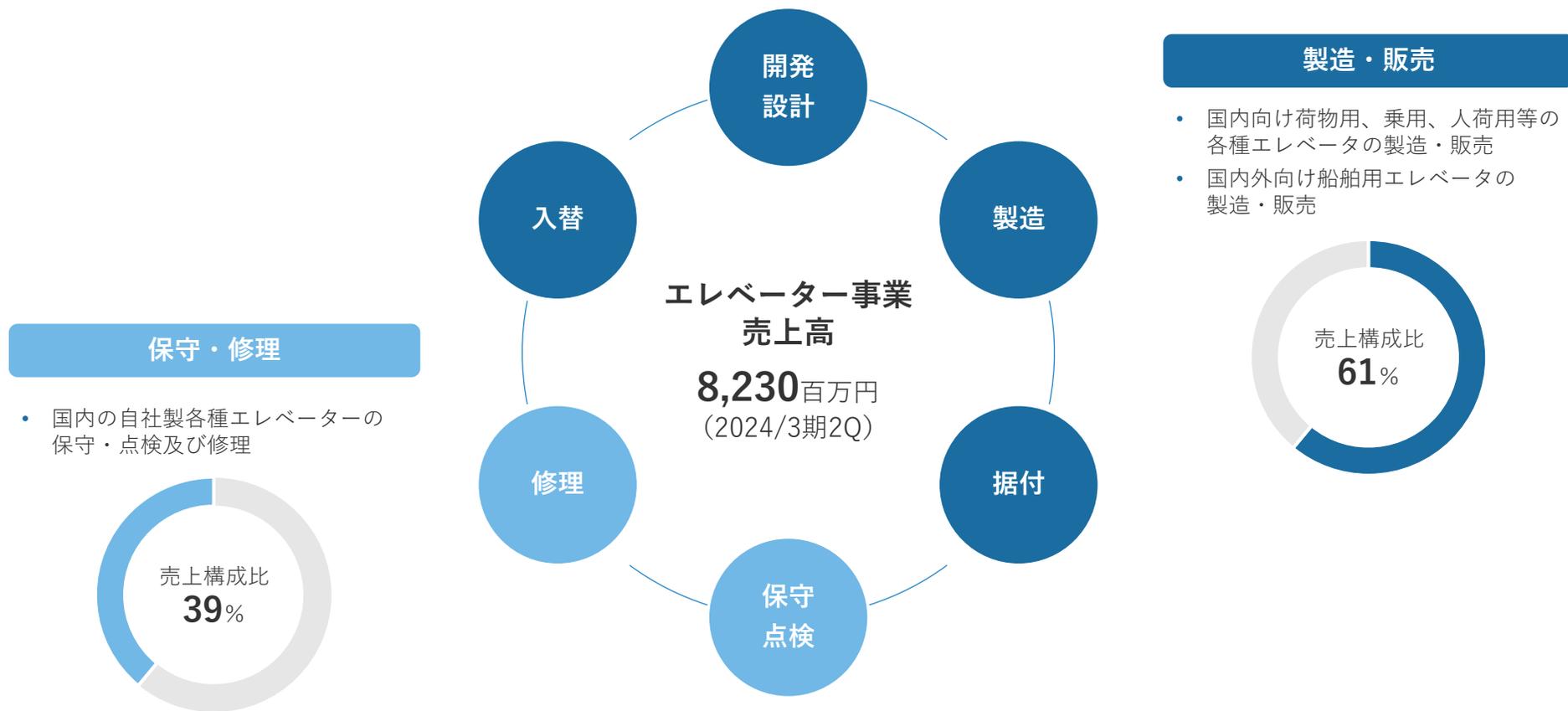
会社概要	3
2024/3期第2四半期決算実績概要	10
2024/3期通期決算見通し	20
中期経営計画の進捗状況	24
Appendix	37



# 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61%、保守・修理が39%。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77%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

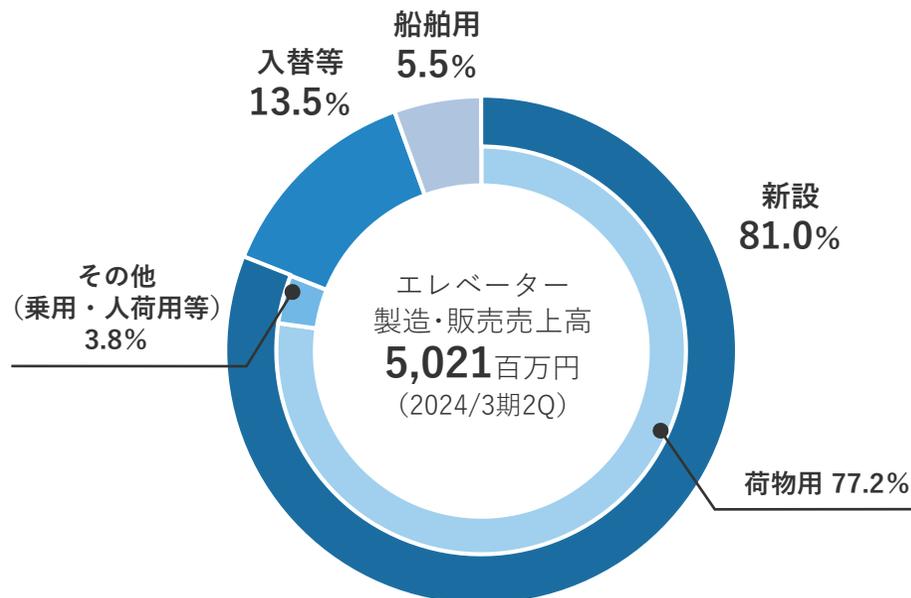
荷物の運搬を目的とするもので、耐久性、堅牢性、冷凍・冷蔵倉庫での結露対策といった使用環境に応じた性能・機能を完備



### 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異化ポイント

## 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)



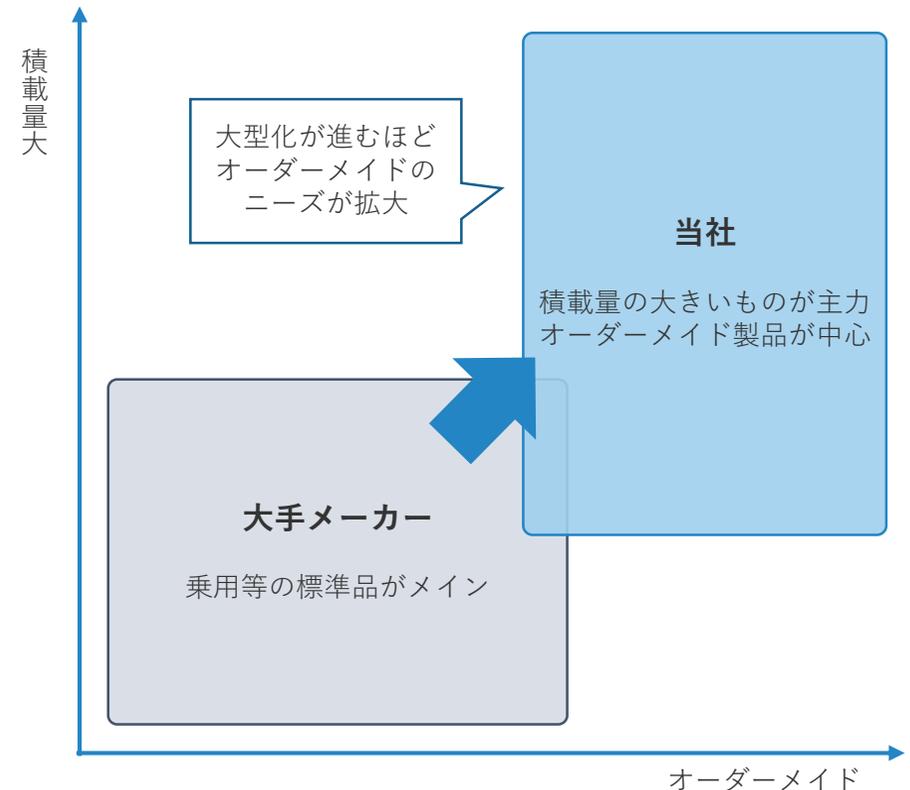
劇場ホール設置エレベーター  
(積載荷重7.7t)



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

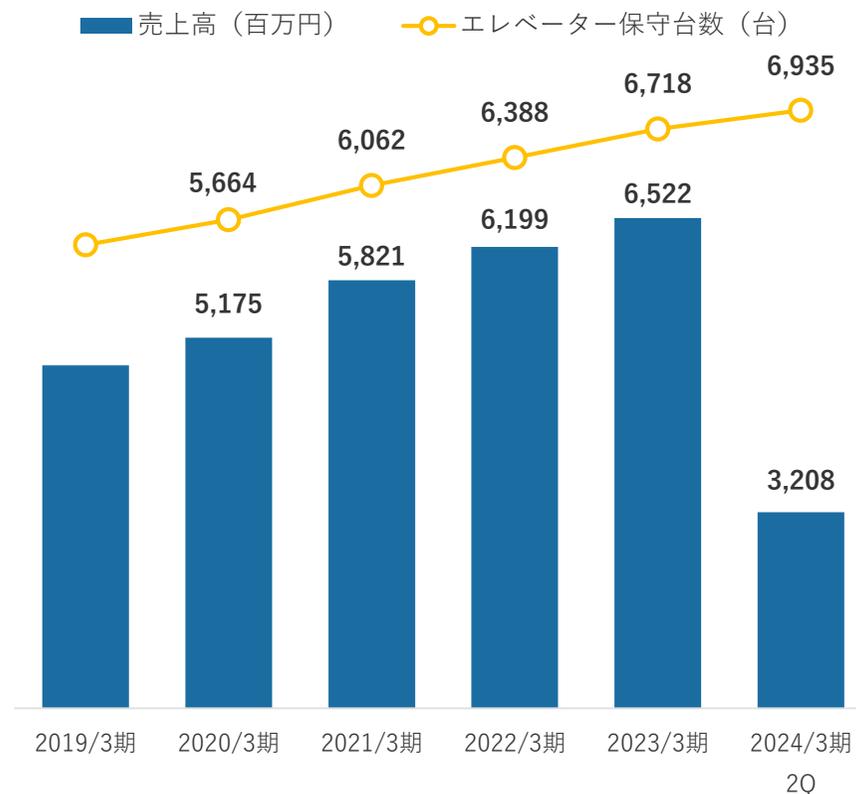
保守契約台数は6,900台を突破。ストックビジネスとして当社の安定収益源に成長

## 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

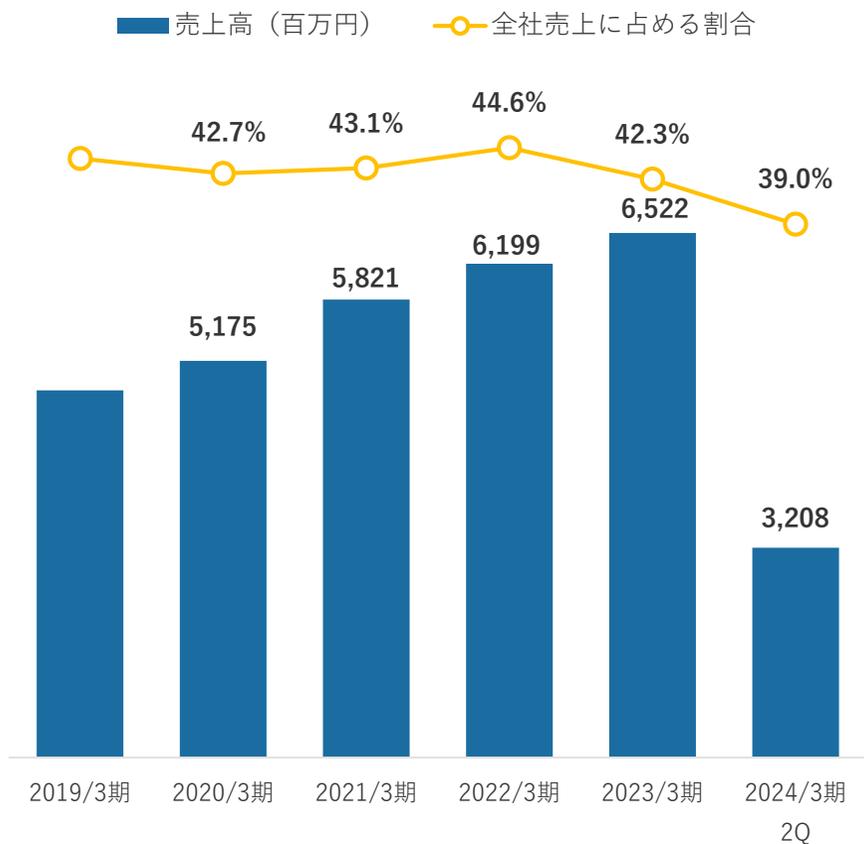
## 保守・修理売上高と保守台数の推移



保守関連売上は年を追って拡大。製造・販売の売上拡大で割合を下げたものの、直近期では全社売上の40%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アドバンテージと位置づけ

## 保守・修理売上の推移と全社売上に占める割合

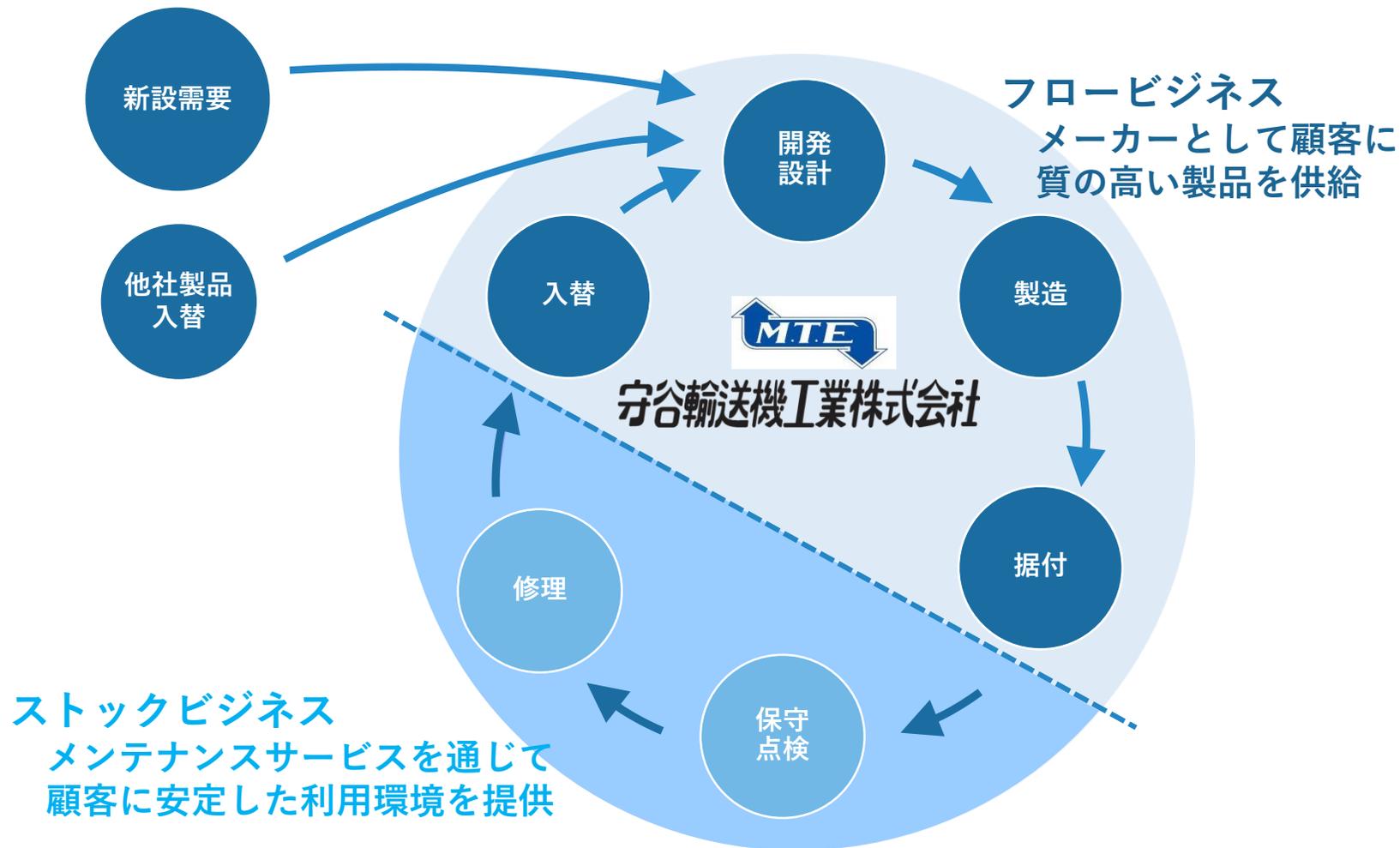


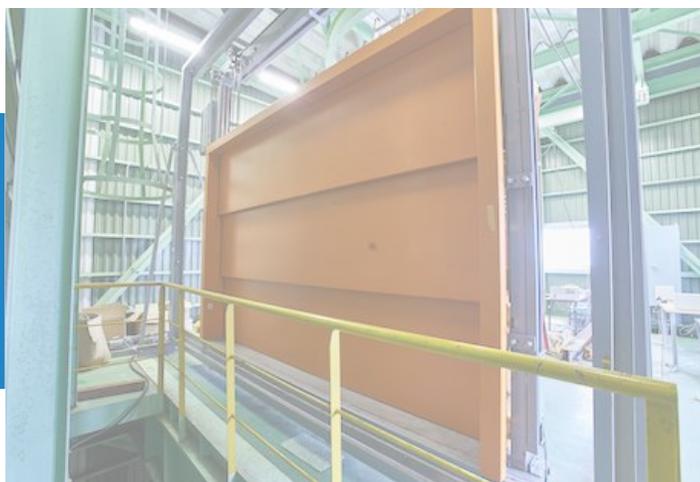
## サービス拠点と24時間365日のサポート体制



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





# 2024/3期2Q決算実績概要

# 2024年3月期2Q決算実績

対前年比で大幅増収増益。大型荷物用エレベーターの着工増加を牽引車に、売上高は半期ベースで過去最高レベル。損益的にも円安影響や資材価格上昇といったコストアップを増収効果で吸収。こちらも半期で過去最高レベル

期初想定に対しては、売上未達ながら、利益は大幅超過達成。販売/着工台数は若干の想定未達も、製品構成変化による採算改善やコストコントロールは想定以上で進捗。一部低採算案件の下期期ズレも追い風となったうえ、赤字受注工事減少で工事損失引当金の戻入益も計上

(百万円)	2023/3期2Q	2024/3期2Q		比較		
		期初想定	実績	対前年同期比	対前年同期差異	対想定差異
売上高	6,819	8,562	8,230	+20.7%	+1,410	▲331
製造・販売	3,925	5,276	5,021	+27.9%	+1,095	▲254
保守・修理	2,893	3,285	3,208	+10.9%	+315	▲77
営業利益	236	734	1,092	4.6倍	+856	+358
営業利益率	3.5%	8.6%	13.3%	+9.8pt	—	+4.7pt
経常利益	196	760	1,112	5.6倍	+915	+352
当期純利益	129	502	722	5.6倍	+592	+220
新設エレベーター 販売台数 (台)	226	231	202	▲10.6%	▲24	▲29
新設エレベーター 着工台数 (台)	188	224	212	+12.8%	+24	▲12
エレベーター 保守台数 (台)	6,559	6,892	6,935	+5.7%	+376	+43
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	5,427	—	5,784	+6.6%	+357	—

# 2024年3月期2Q決算 四半期業績の推移

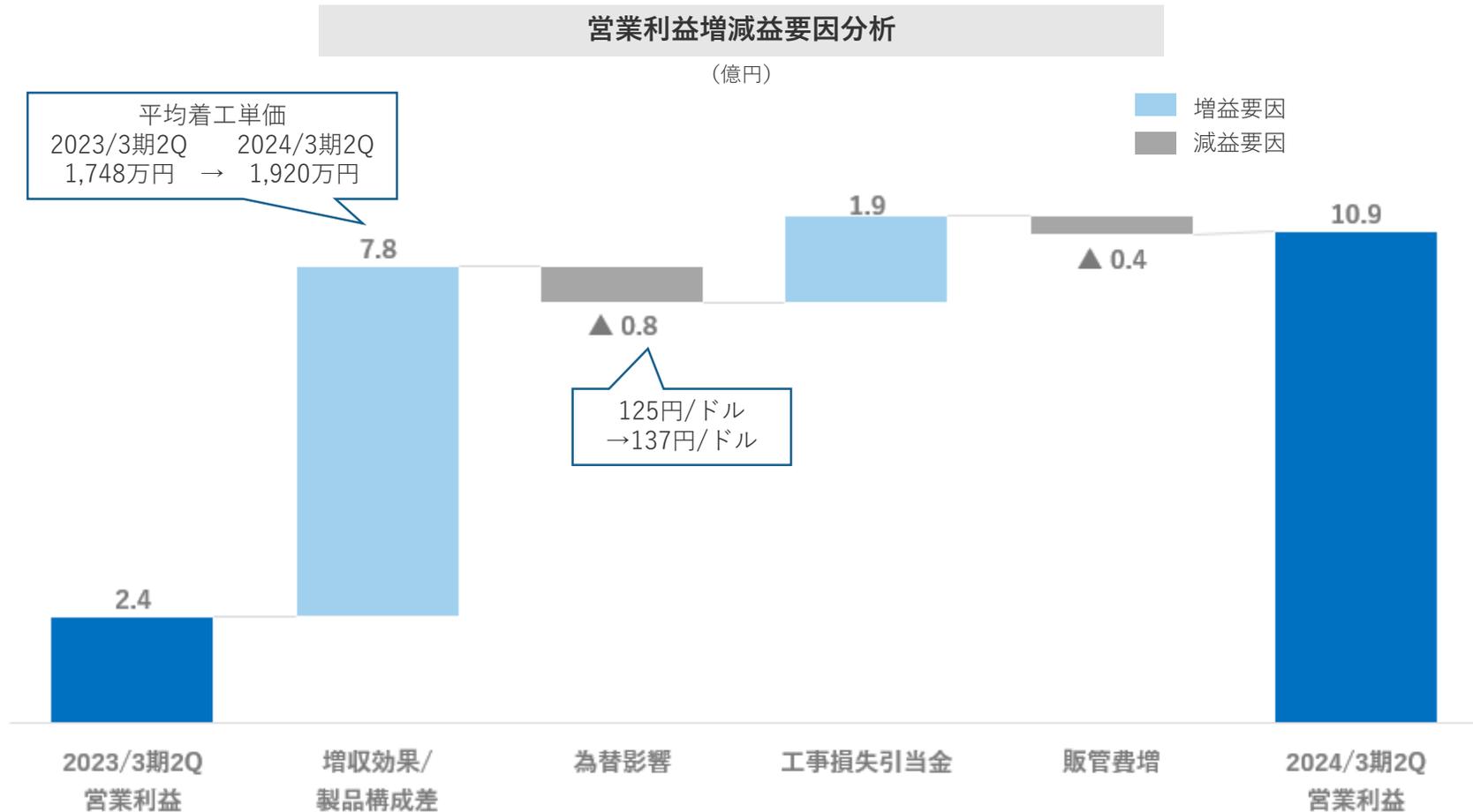
2Q発生ベースの業績は前年比で22%増収、営業利益は7倍に拡大。新設/着工台数は前年比増加となり、資材価格上昇の売値転嫁も進展。更に保守・修理の売上増も貢献し、営業利益率は11ptの急上昇

1Qとの比較においても増収増益。コストコントロールの一巡から営業利益率は横ばいながら増収効果が貢献

(百万円)	2023/3期				2024/3期		前2Q/2Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	3,343	3,475	4,149	4,447	3,995	4,234	+21.8%
製造・販売	1,920	2,004	2,405	2,563	2,398	2,623	+30.7%
保守・修理	1,422	1,471	1,744	1,884	1,596	1,611	+9.6%
営業利益	150	85	253	287	535	557	6.5倍
営業利益率	4.5%	2.5%	6.1%	6.5%	13.4%	13.2%	+10.7pt
経常利益	135	61	270	323	547	564	9.2倍
当期純利益	89	40	178	333	355	366	9.1倍
新設エレベーター 販売台数 (台)	118	108	81	147	135	67	▲41
新設エレベーター 着工台数 (台)	91	97	130	127	99	113	+16
エレベーター 保守台数 (台)	6,448	6,559	6,639	6,718	6,810	6,935	+376
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	2,857	2,569	2,899	2,128	3,158	2,626	+57

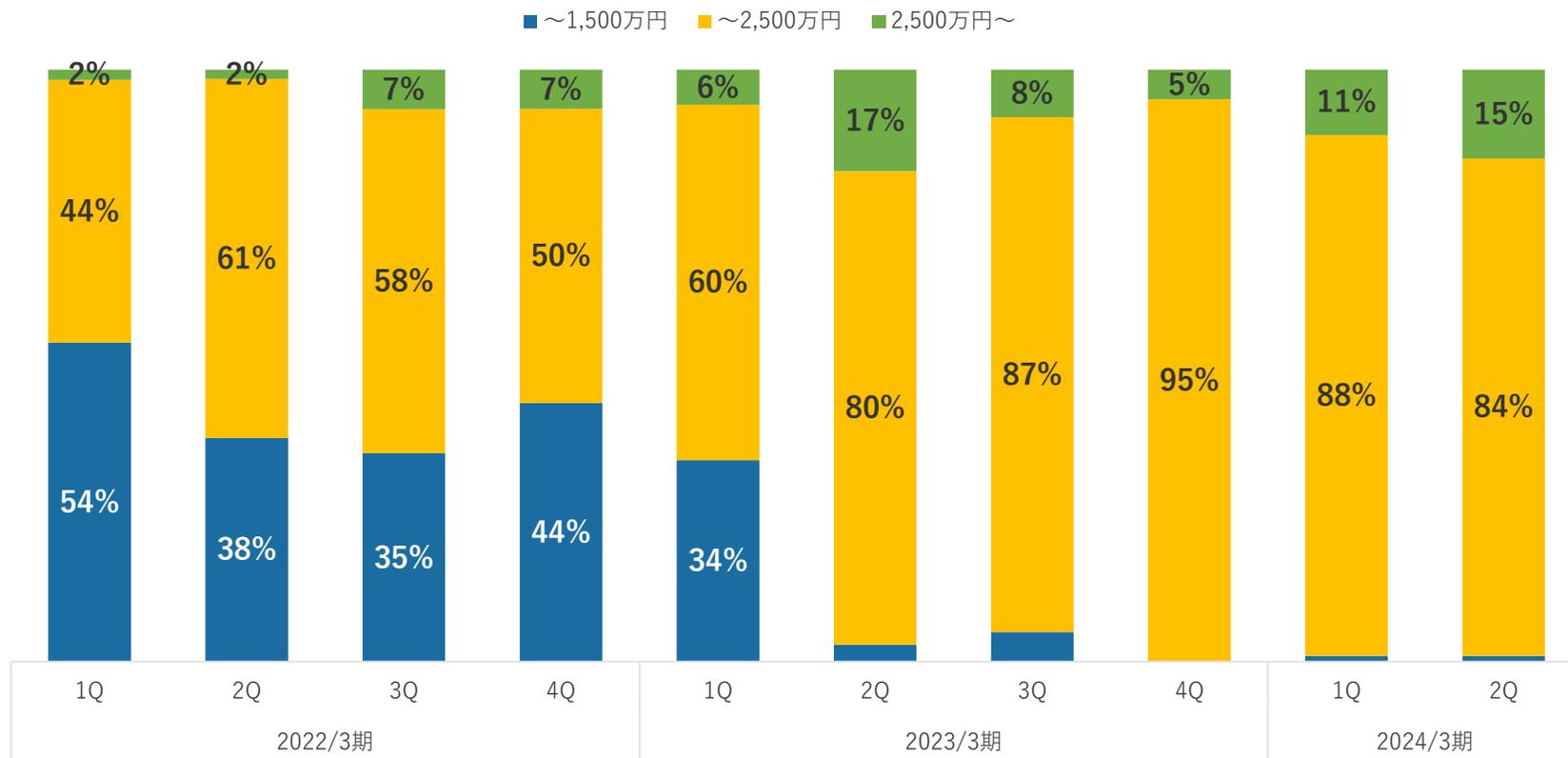
前期比大幅営業増益の主因は着工台数増による増収効果、製品構成改善効果と保守・修理売上増。円安影響や管理費増などの影響を吸収

製品構成改善では、高価格帯シフトの推進に加え、資材価格上昇を機動的に織り込んでの受注採算の確保などが進行。受注採算改善で、受注時に引当てる赤字額が減少したことによる工事損失引当金の戻入も利益増に寄与し、円安影響や人件費増の影響などを吸収



新設エレベーターの新規受注における中・高価格帯へのシフトは継続。資材価格高騰に見合った案件へ注力  
直近は1,500万円以下の低価格帯案件はほぼゼロに。代わって2,500万円以上の高価格帯案件のウエイトが拡大

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

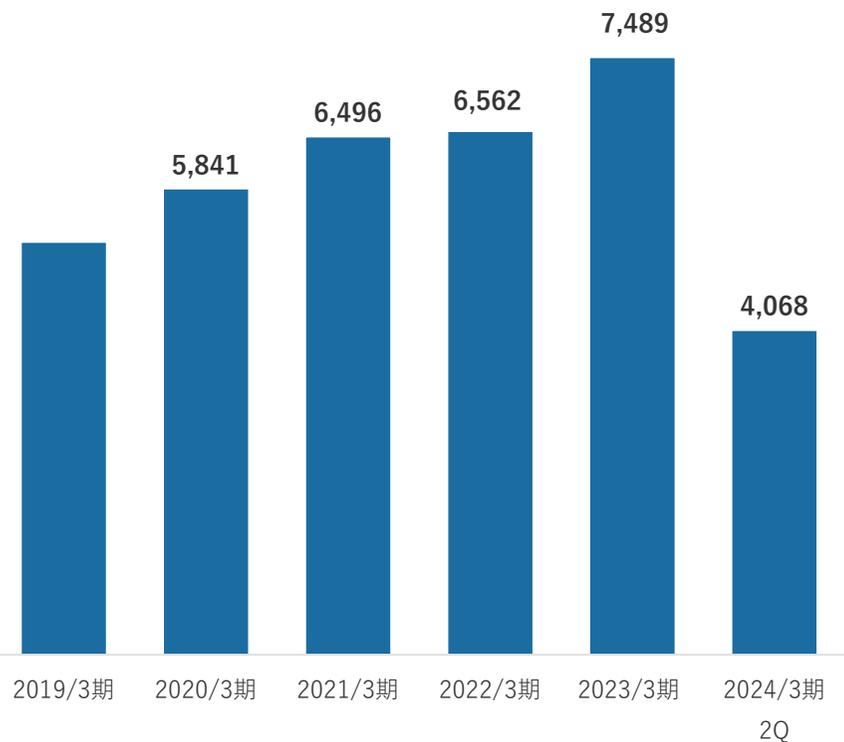
# 主要KPIの推移① 新設エレベーター

新設エレベーターの売上高は前年を上回るペース。着工台数は前年比やや減少のペースながら、高価格帯製品へのシフト戦略が奏功。供給体制がタイトな中、台数減を単価上昇でカバーする構図

エレベーターの需要そのものは堅調。物流量増加や工場・倉庫の拡大といった追い風に変化なし。ただし、一方で物流倉庫の空室率上昇といった兆しも散見されており、今後の先行きには慎重に対応

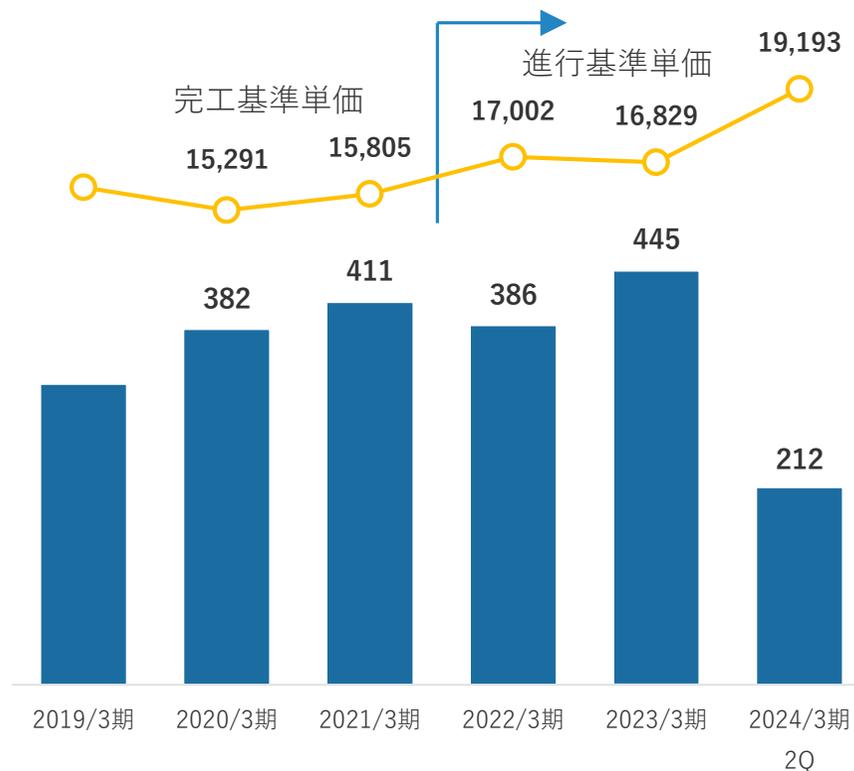
新設エレベーターの売上高※推移

(百万円)



新設エレベーターの販売（着工）台数※と1台あたり単価※推移

■ 新設エレベーター販売（着工）台数    ● 平均販売（着工）単価（千円）



※2021/3期までは完成基準、2022/3期からは進行基準を適用

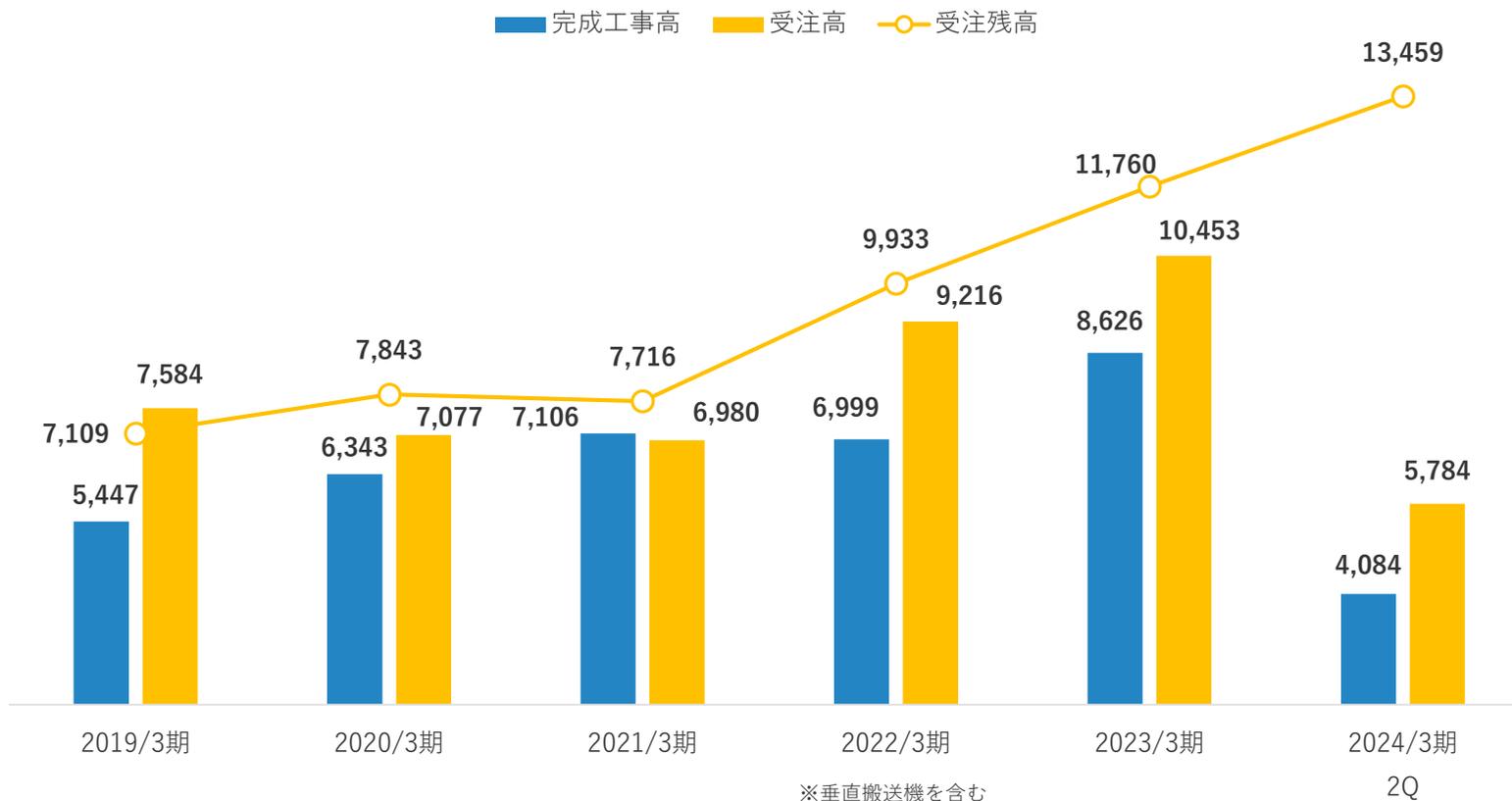
## 主要KPIの推移② エレベーターの受注動向

エレベーターの受注は好調。設備投資拡大を追い風に、昨年を上回るペースで拡大

受注増に伴い受注残高も積み上がり。2024/3期2Q時点の受注残は年間総売上高のおよそ75%に相当する134億円と、過去最大を更新

### エレベーターの完成工事高・受注高・受注残高の推移

(百万円)



※垂直搬送機を含む

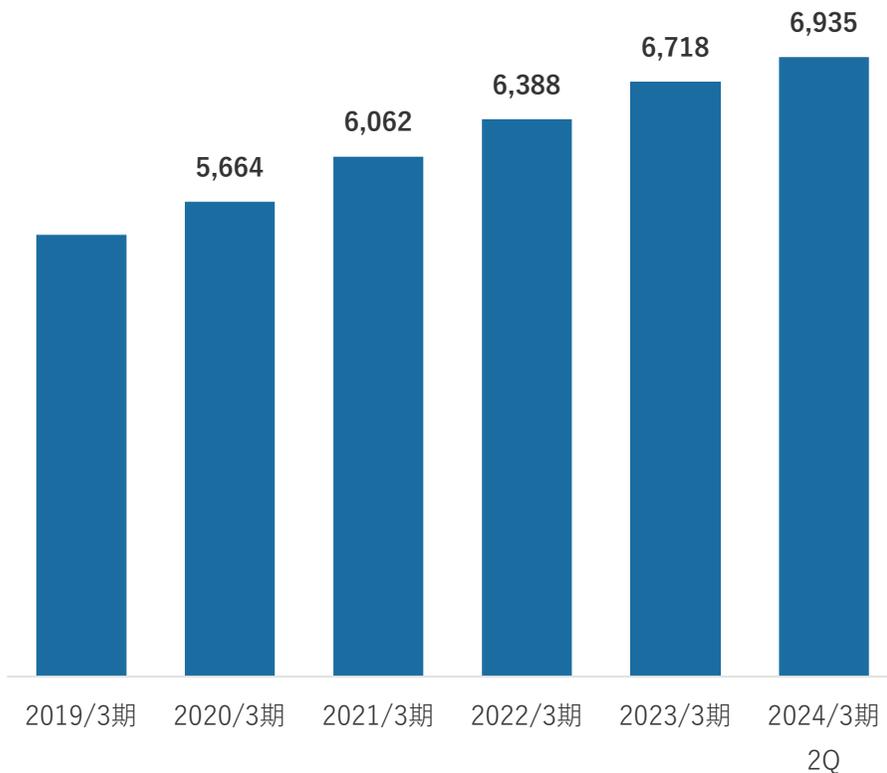
# 主要KPIの推移③ エレベーター保守

エレベーター保守台数は7,000台弱にまで積み上げ。年間300台ペースの増加ピッチに変化なし

前期に懸念された解約率2%到達も、今期は沈静化した状況で推移。2Q実績では年換算ベースでほぼ例年並みの解約率にまで低下

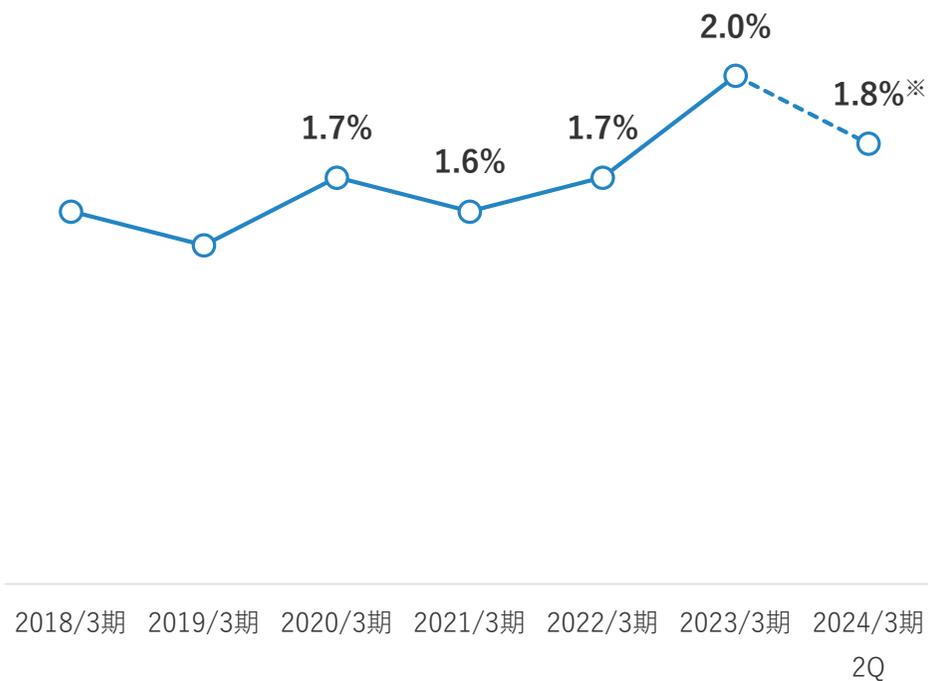
### エレベーター保守台数の推移

(台)



### 保守契約解約率

解約率=期中解約台数/期中平均保守台数



※2024/3期は2Qまでの解約率を年換算し記載

2Q末の自己資本比率は60%。利益の積み上がりにより前期末から0.9pt上昇。実質無借金経営状況は継続しており、財務安全性は盤石

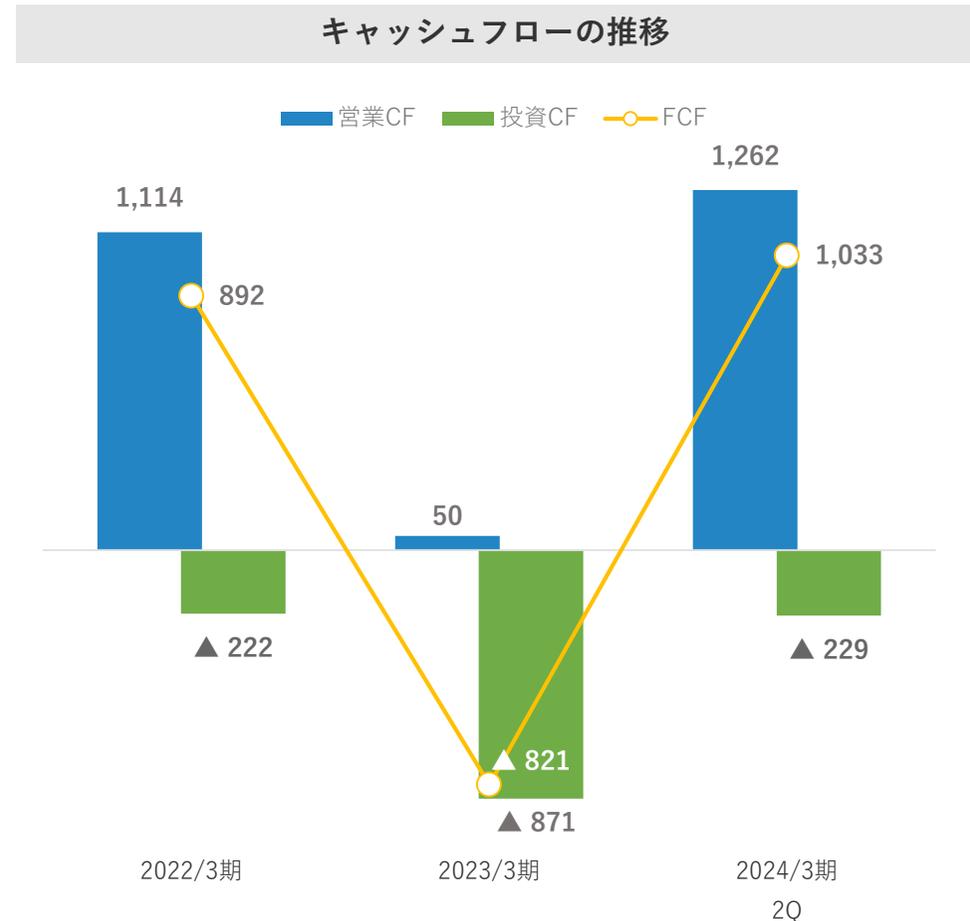
なお、棚卸資産の増加は進行案件の増加に伴うもの。他方、債権の減少は完工後の売掛金回収の進捗が影響

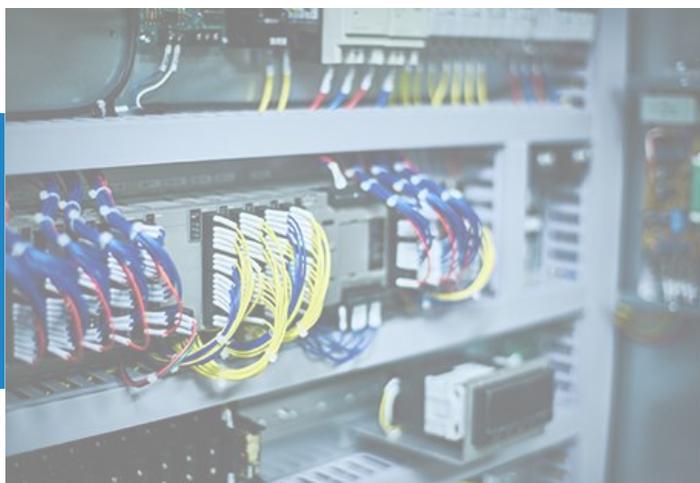
(単位：百万円)	2023/3期4Q	2024/3期2Q	増減額
流動資産合計	8,737	9,436	+698
現預金	2,639	3,563	+923
売上債権・契約資産	4,115	3,654	▲461
棚卸資産	1,867	2,146	+279
固定資産合計	4,029	4,252	+223
有形固定資産	2,456	2,663	+207
投資その他の資産	1,437	1,478	+40
資産合計	12,766	13,689	+922

(単位：百万円)	2023/3期4Q	2024/3期2Q	増減額
負債合計	5,228	5,468	+240
仕入債務	3,049	3,199	+149
有利子負債	13	4	▲8
前受金	110	256	+146
工事損失引当金	392	215	▲177
退職給付/ 退職慰労引当金	710	155	▲555
純資産合計	7,538	8,220	+682
株主資本	7,478	8,095	+616
負債純資産合計	12,766	13,689	+922

営業CFは大幅に拡大。業績拡大の貢献に加え、債権回収の進捗もあり運転資金負担はむしろ軽減  
 一方、投資CFは支払いが減少。生産能力増への投資は継続中も、支払は一旦踊り場に  
 それを受け、FCFは大幅に改善。半期10億円超のFCFは当社にとってかなり高水準と認識

(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期2Q 実績
営業キャッシュフロー	1,114	50	1,262
税前当期利益	1,833	791	1,112
減価償却費	88	116	69
債権債務増減	698	197	610
投資キャッシュフロー	▲222	▲871	▲229
設備投資	▲183	▲766	▲250
FCF	892	▲821	1,033
財務キャッシュフロー	1,313	▲513	▲124
有利子負債増減	▲158	▲138	▲17
新株発行	1,575	17	24
期末現預金	3,876	2,566	3,490





# 2024/3期通期決算見通し

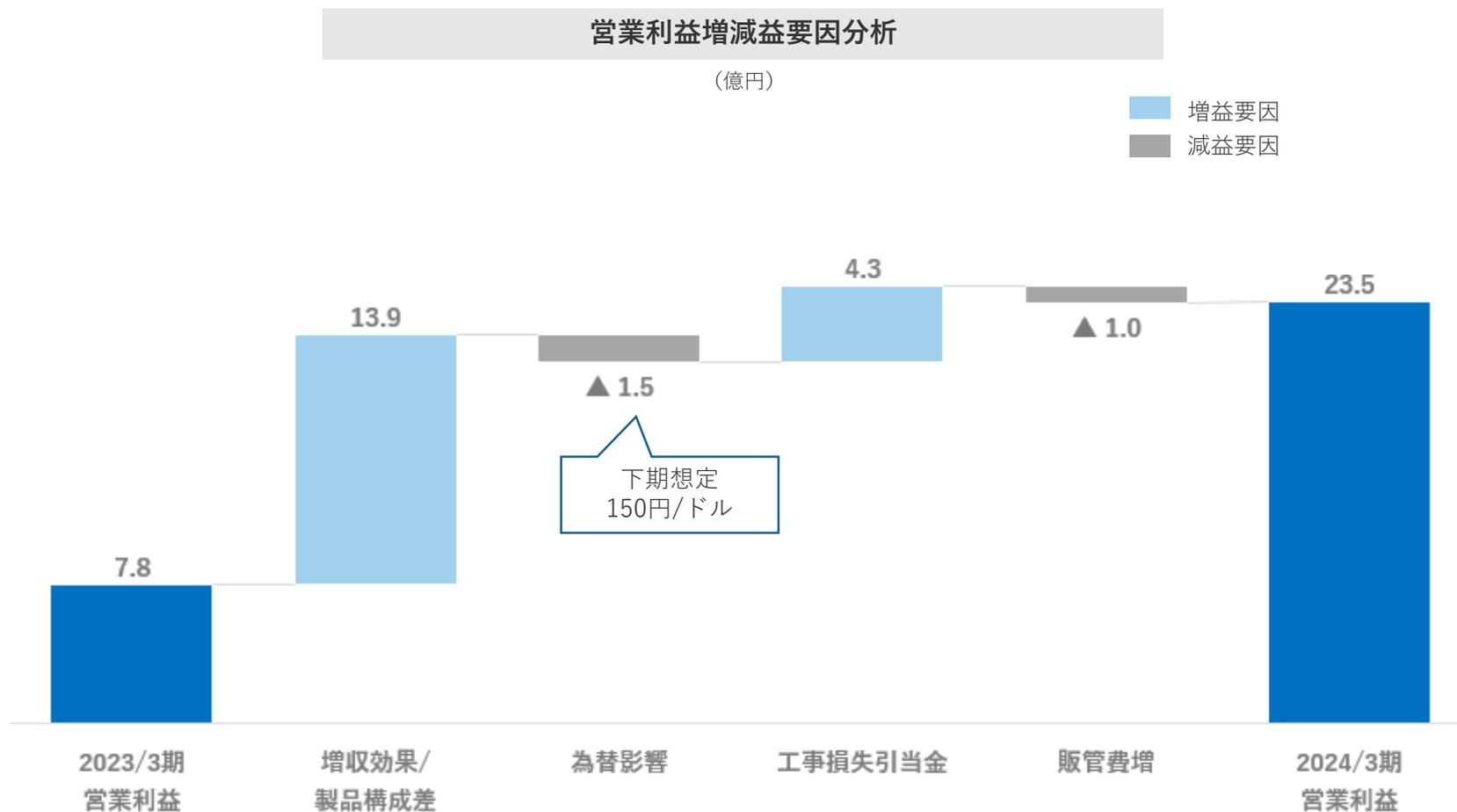
通期では15%増収、営業利益は3倍を予想。期初想定に対しては売上を微調整、営業利益は4億円の増額修正。上期営業利益で3.6億円の超過達成となったため、下期営業利益も0.4億円の増額修正となる

増額修正の主たる要因は、製品構成の改善と修理・入替案件の増加に加え、今期特殊要因である工事損失引当金の戻し入れも発生

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 期初予想	2024/3期 修正予想	比較		
				対前年比	対前年差異	対期初予想差異
売上高	15,416	17,787	17,720	+14.9%	+2,303	▲66
製造・販売	8,894	10,988	10,670	+20.0%	+1,775	▲318
保守・修理	6,522	6,799	7,050	+8.1%	+527	251
営業利益	777	1,950	2,350	+3.0倍	+1,572	+400
営業利益率	5.0%	11.0%	13.3%	+8.3pt	—	+2.3pt
経常利益	791	2,000	2,400	+3.0倍	+1,608	+400
当期純利益	641	1,320	1,560	+2.4倍	+918	+240
新設エレベーター 販売台数 (台)	454	456	453	▲0.2%	▲1	▲3
新設エレベーター 着工台数 (台)	445	462	447	+0.4%	+2	▲15
エレベーター 保守台数 (台)	6,718	7,066	7,123	+6.0%	+405	+57

大幅営業増益を牽引するのは売上の回復。中でも、製品構成の改善や修理・入替案件の増加が寄与する見通し。具体的には、得意とする高付加価値製品の売上比率増や受注採算の引上げ進捗など。工事損失引当金戻入益も大きく影響

一方、円安影響の継続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、対上期比で下期は増収増益の見通し。販売数量増に伴った保守契約増が増収増益の主たる牽引車となる  
 ただし、利益率は対上期で若干低下を想定。円安や低採算案件売上の下期期ズレ、工事損失引当金戻入益の減少が  
 影響する見通し。下期の為替前提は150円/ドル

(百万円)	2023/3期		2024/3期		2024/3期見通し 上/下比較	
	上期	下期	上期実績	下期見通し	変化率	変化額
売上高	6,819	8,597	8,230	9,489	+15.3%	+1,259
製造・販売	3,925	4,968	5,021	5,648	+12.5%	+626
保守・修理	2,893	3,628	3,208	3,841	+19.8%	+633
営業利益	236	541	1,092	1,257	+15.1%	+165
営業利益率	3.5%	6.3%	13.3%	13.3%	▲0.0pt	—
経常利益	196	594	1,112	1,287	+15.8%	+175
当期純利益	129	511	722	837	+15.8%	+114
新設エレベーター 販売台数 (台)	226	228	202	251	+24.3%	+49
新設エレベーター 着工台数 (台)	188	257	212	235	+10.8%	+23
エレベーター 保守台数 (台)	6,559	6,718	6,935	7,123	+2.9%	+188



## 中期経営計画の進捗状況

# “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

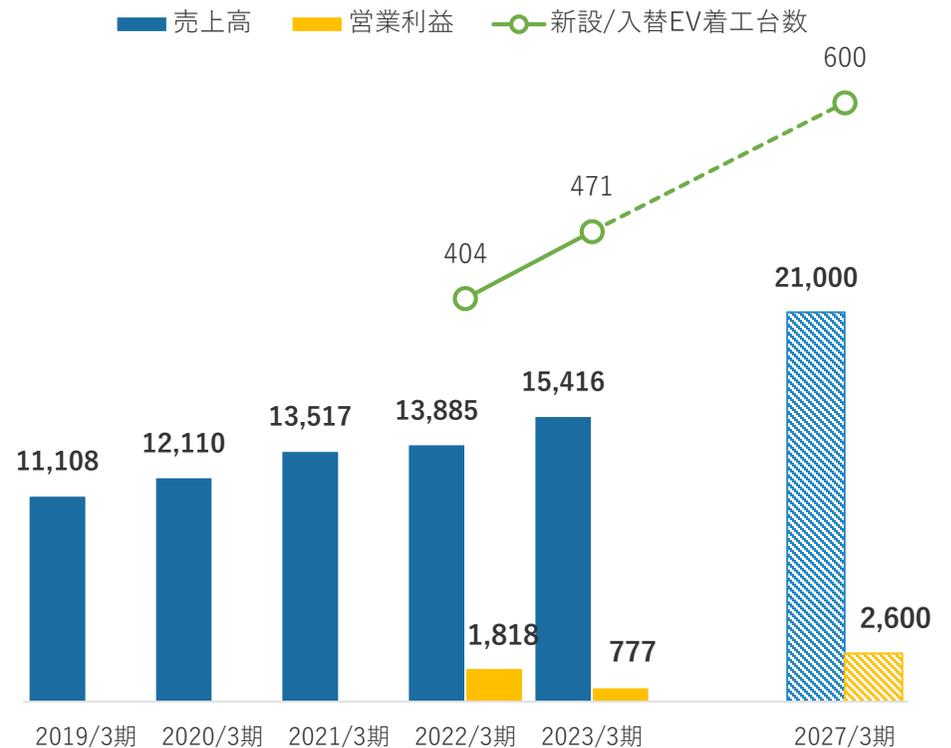
営業利益

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	17,720	21,000
製造・販売	7,685	8,894	10,670	13,150
保守・修理	6,199	6,522	7,050	7,850
営業利益	1,818	777	2,350	2,600
(除 工事損失引当金影響)	(1,886)	(948)	(2,050)	(2,600)
営業利益率	13.1%	5.0%	13.3%	12.4%
新設/入替エレベーター 着工台数 (台)	404	471	482	600
期末エレベーター 保守台数 (台)	6,388	6,718	7,123	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

# 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

物理的な工場能力の拡大は、鳥浜製品管理センターが稼働開始。新工場の建設は宇都宮工場の増改築に計画変更。  
稼働開始時期に変更はなし

一方、人員面では計画通りに進捗

## 年間600台の販売に向けた取り組み

### 生産能力の強化

- 鳥浜製品管理センター新設  
→2023年8月に稼働開始  
生産能力の向上と  
品質管理の機能を強化
- 宇都宮工場の増改築  
→工場稼働時期：2024年9月  
投資予定額：2億円

### 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  
→今年度末50班に向け進捗中

### 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  
→採用活動進捗中



鳥浜製品管理センター

# 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

製造プロセスの内製化施策として、本社工場への焼付塗装設備の導入が完了。

保守内製化に向けては、大阪に拠点を開設（2023/10）。

## 保守の内製化による強固な参入障壁の構築

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引上げ

### 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  
→本社工場に設備導入完了
- 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  
→大阪に北摂事務所を開設

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

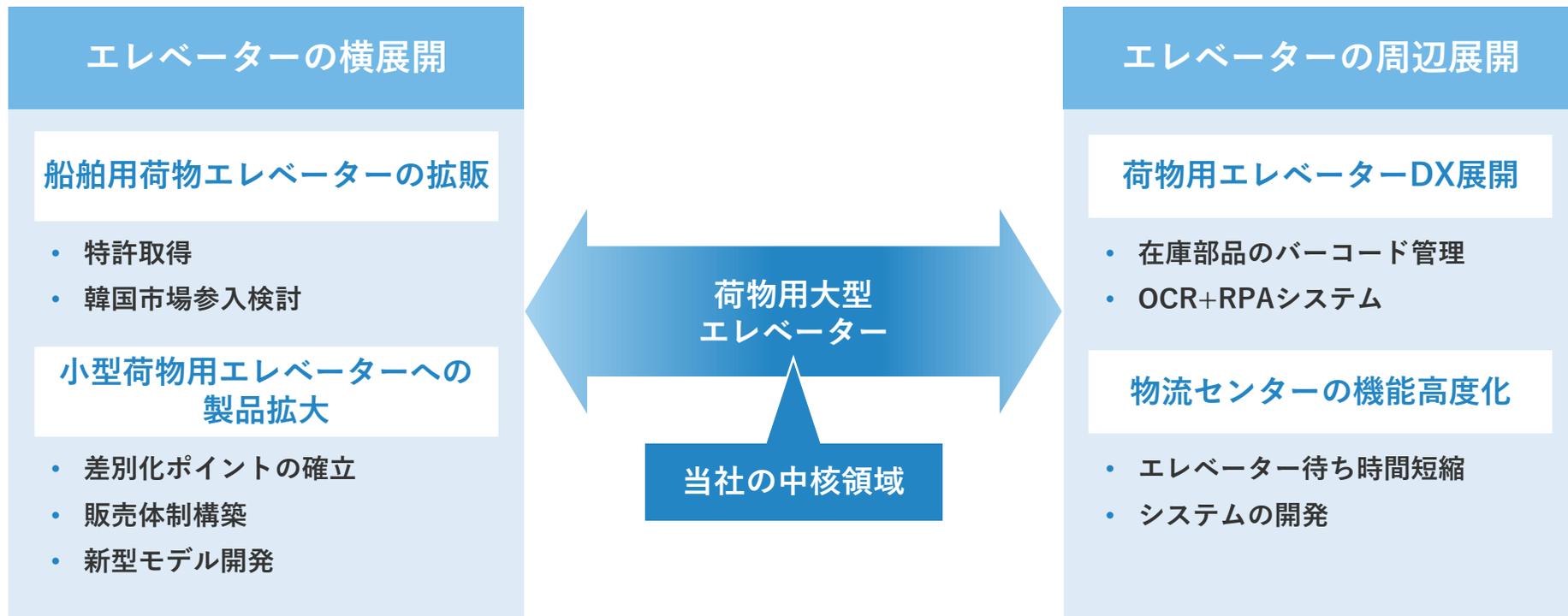
1. EV販売台数の拡大と保守台数の積上げ加速

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 >

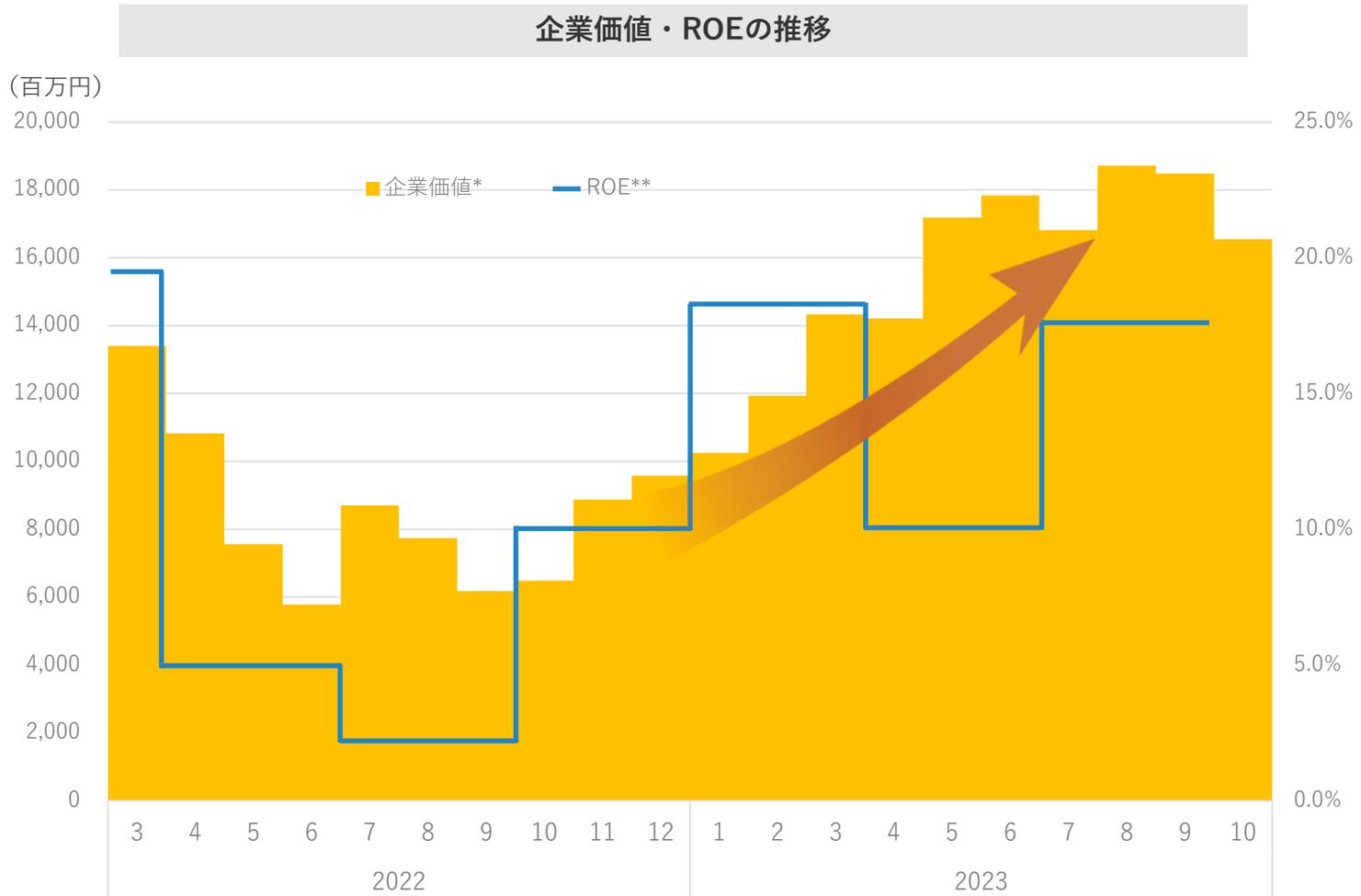


## < 資金使途 >



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

当社の株主資本コストは8%程度。ROEは一時的にこれを下回った時期があったものの、十分な水準を維持



\*企業価値 = 時価総額 + 純有利子負債  
 \*\*ROEは四半期発生ベースを年率換算

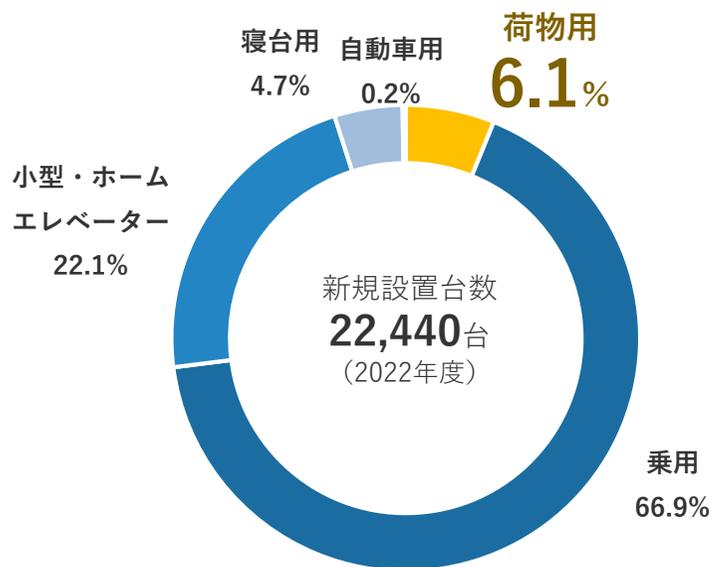
# Appendix

---

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6.1%。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

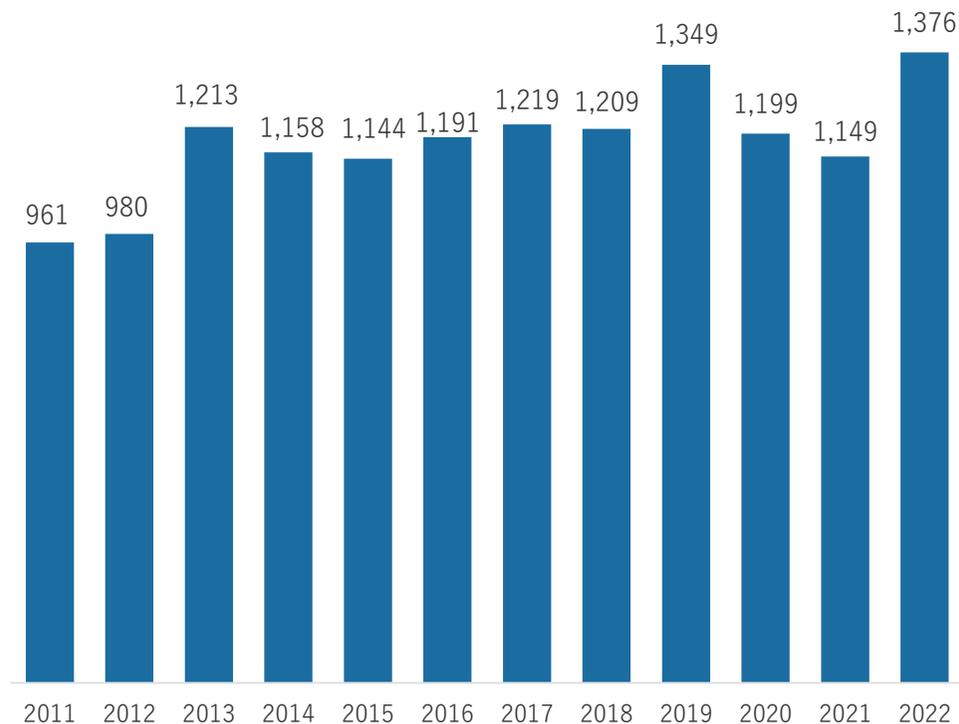
新規設置台数は直近期で年1,376台。物流量の増加や製造業の国内回帰が追い風

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)



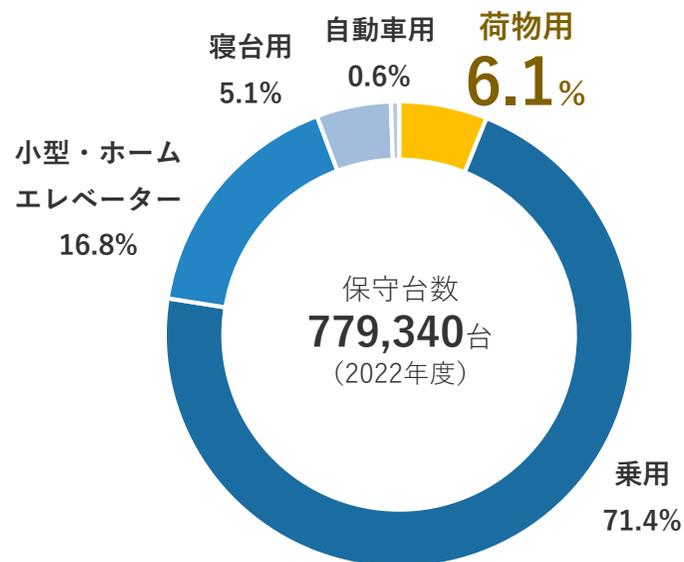
出所：(一社) 日本エレベーター協会「2022年度昇降機設置台数等調査報告」

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。

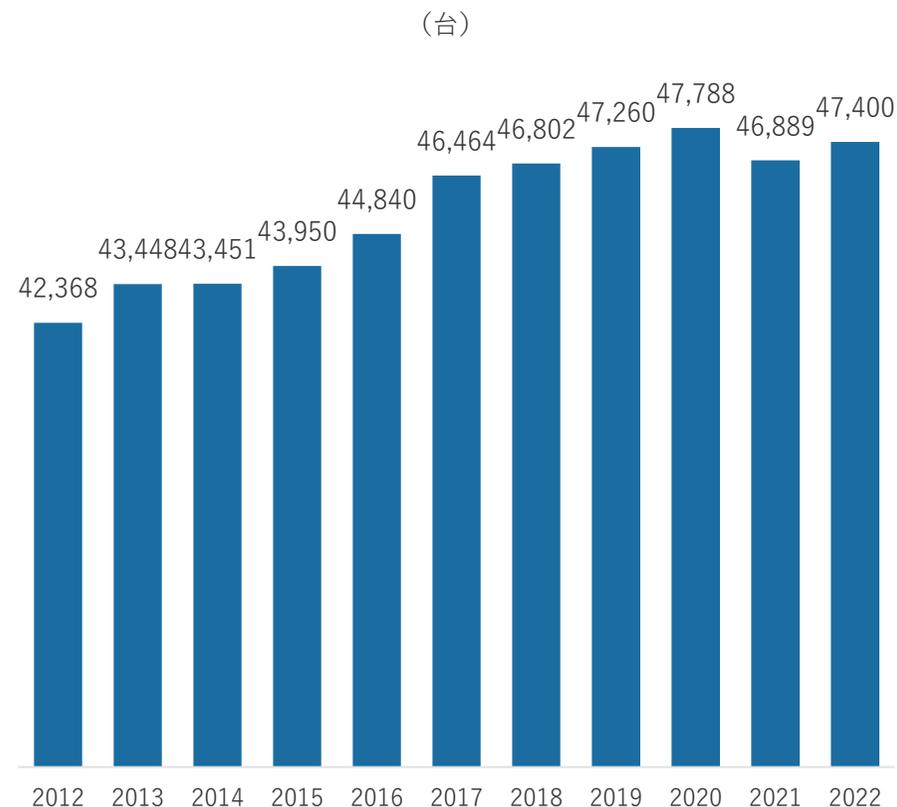
荷物用エレベーターの保守台数は2022年度で4.7万台。

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



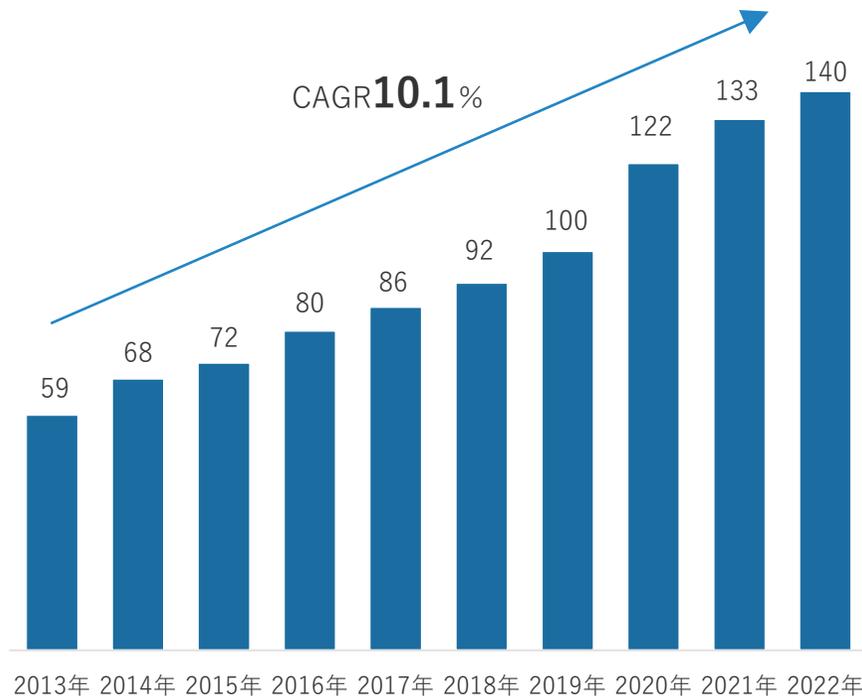
出所：（一社）日本エレベーター協会「昇降機設置台数等調査報告」

国内の物販系分野EC市場は、2013年からの10年間は年平均成長率10.1%で推移。2020年、2021年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で同市場規模は拡大したが、2022年において伸び率は鈍化しつつも市場規模は拡大

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高止まりしており、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)

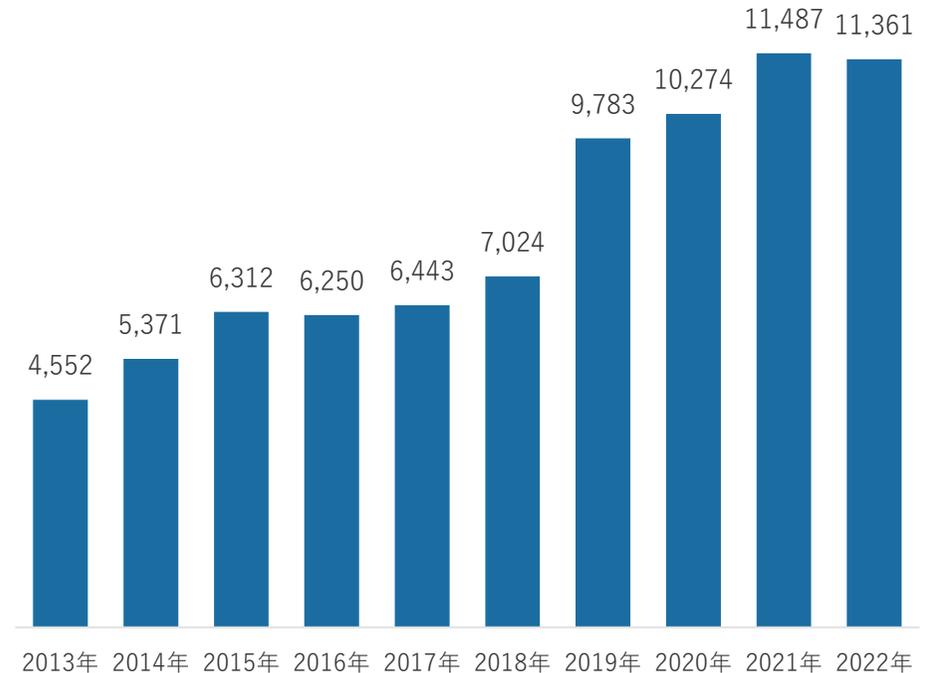
(千億円)



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

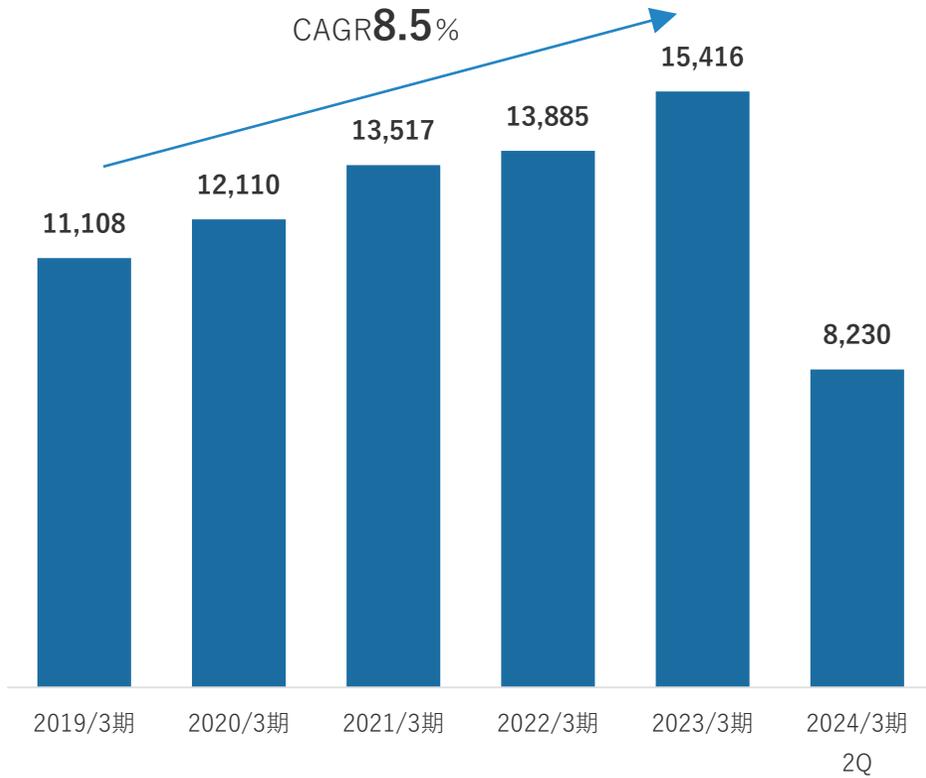
(億円)



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）」

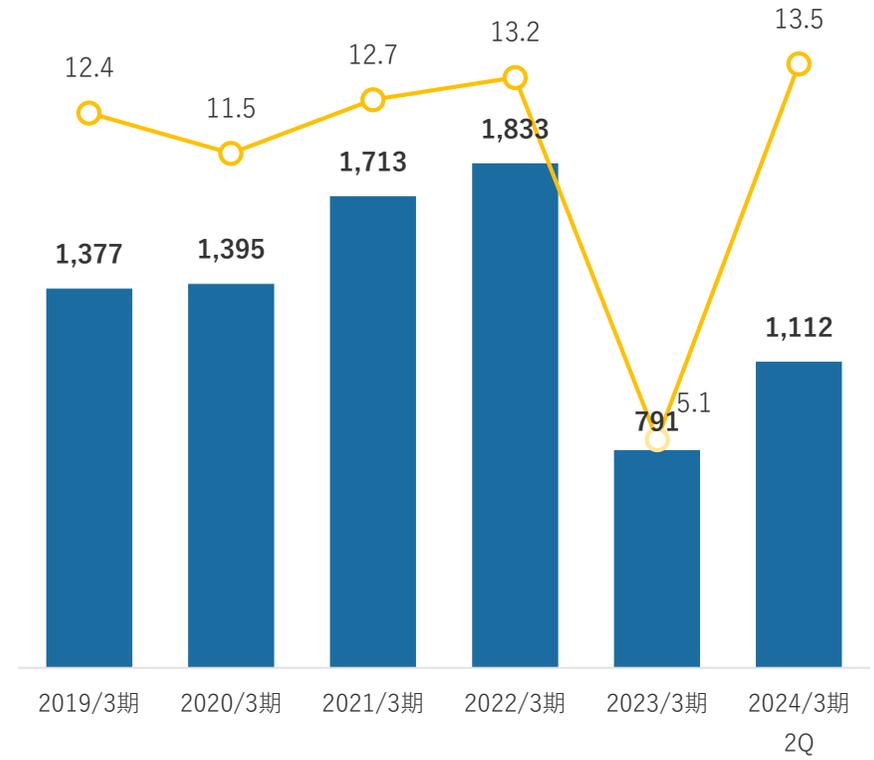
## 売上高推移

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

(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	シンドラール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
2022年10月	テクニカルセンターを横浜市神奈川区に移転 横浜市金沢区にサービスセンターを開設してサービス部門が移転
2023年8月	鳥浜製品管理センターを横浜市金沢区鳥浜町に開設
2023年10月	北摂事務所を開設

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