

守谷輸送機工業株式会社

2024年3月期決算説明資料

2024年5月

守谷輸送機工業株式会社 東証スタンダード（6226）



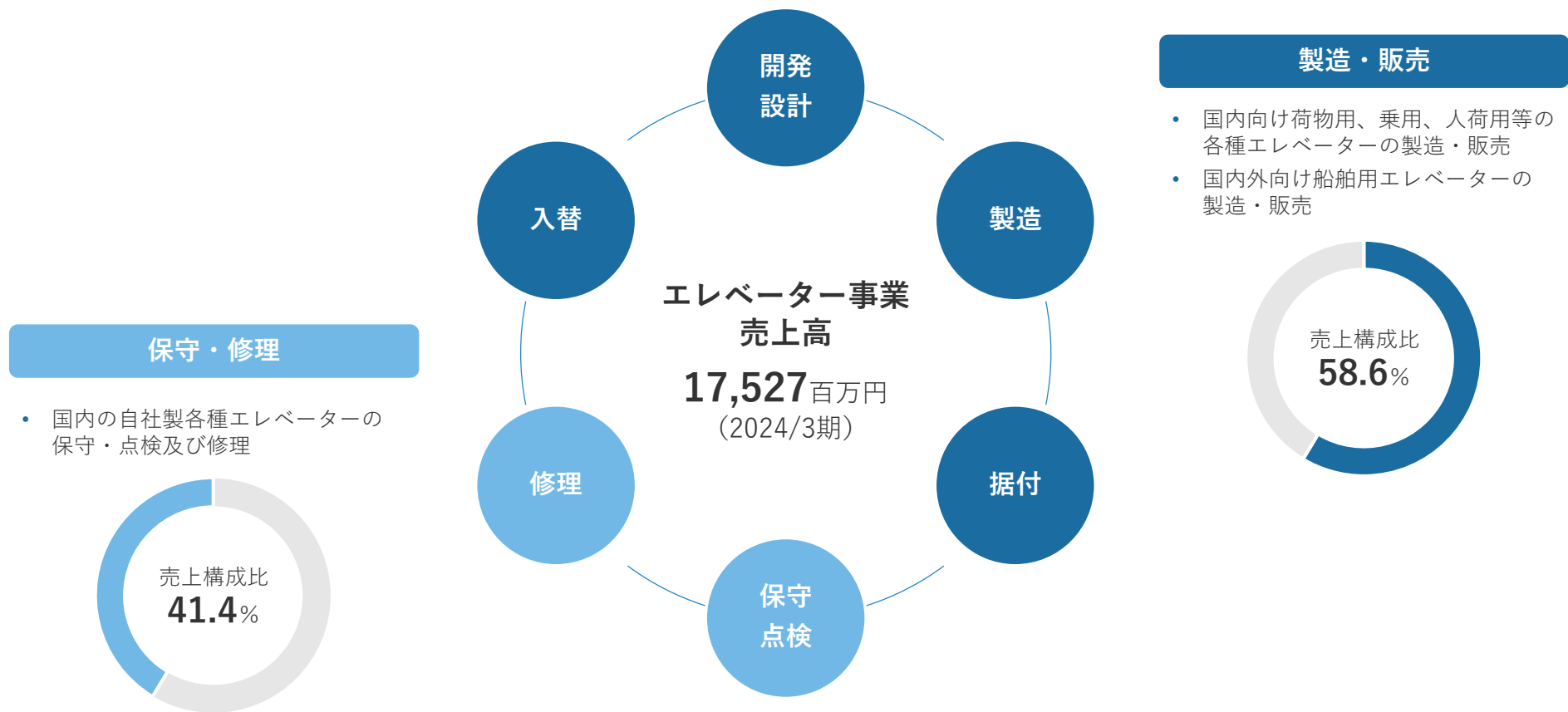
会社概要	3
2024/3期決算実績概要	10
2025/3期決算見通し	20
中期経営計画アップデート	25
Appendix	35



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59%、保守・修理が41%。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。

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

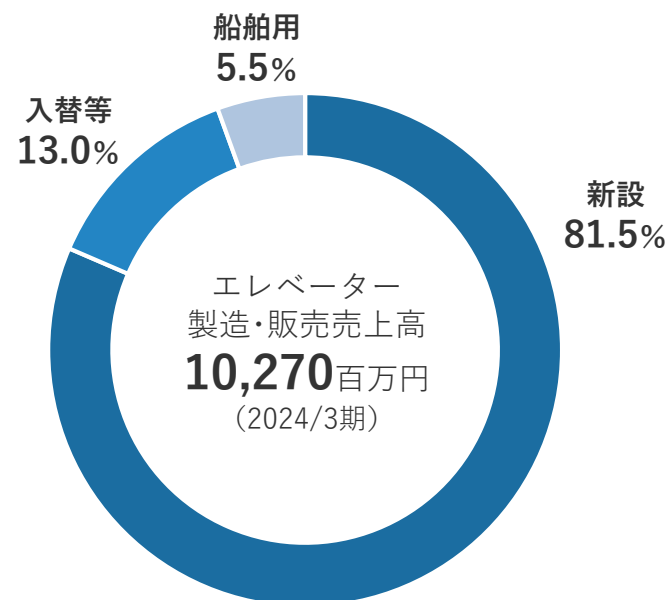
荷物の運搬を目的とするもので、耐久性、堅牢性、冷凍・冷蔵倉庫での結露対策といった使用環境に応じた性能・機能を完備



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

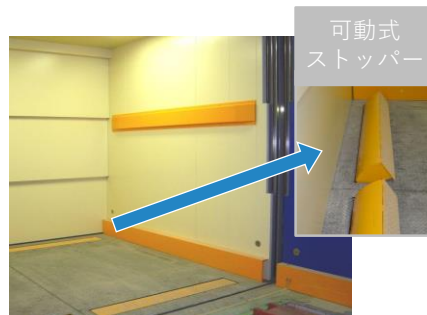
特殊荷物用エレベーター
(積載荷重10t)



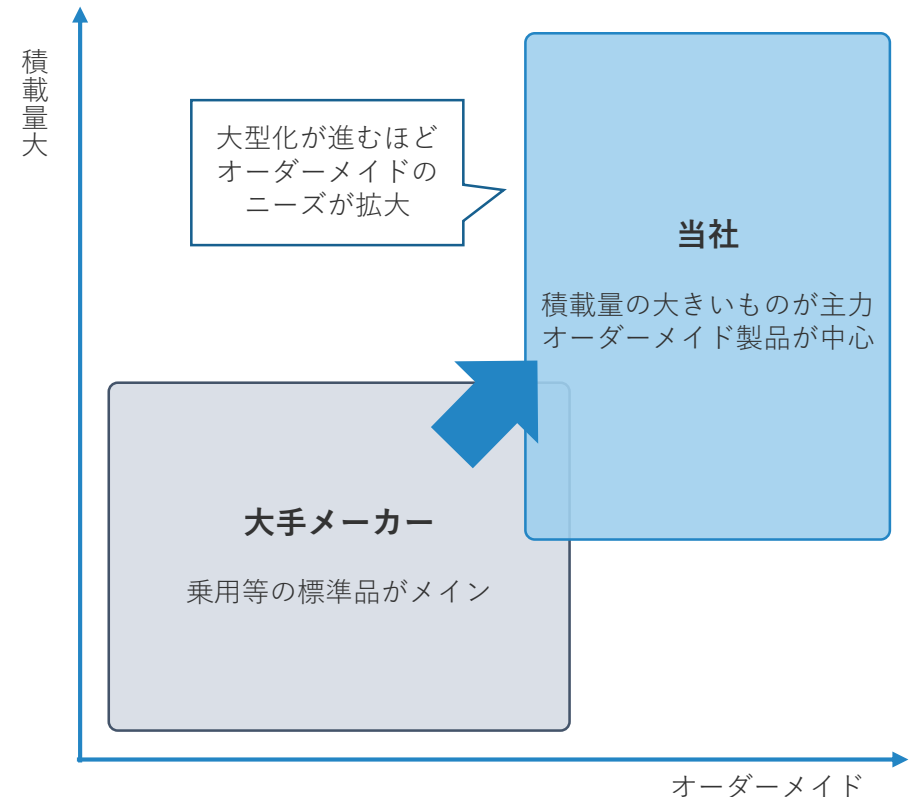
劇場ホール設置エレベーター
(積載荷重7.7t)



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

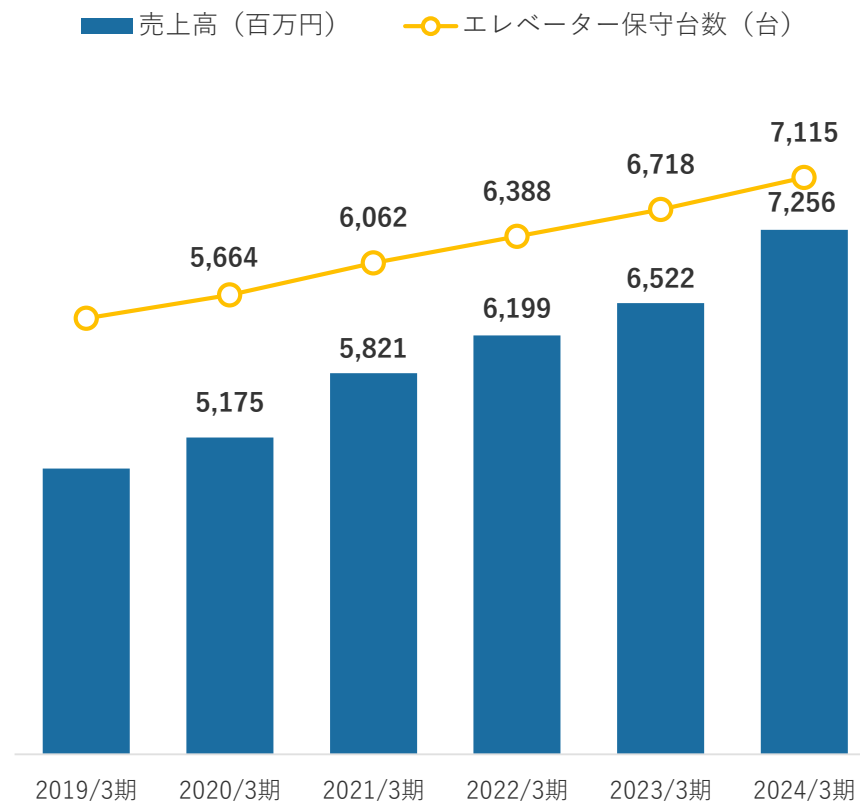
保守契約台数は7,000台を突破。ストックビジネスとして当社の安定収益源に成長

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53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

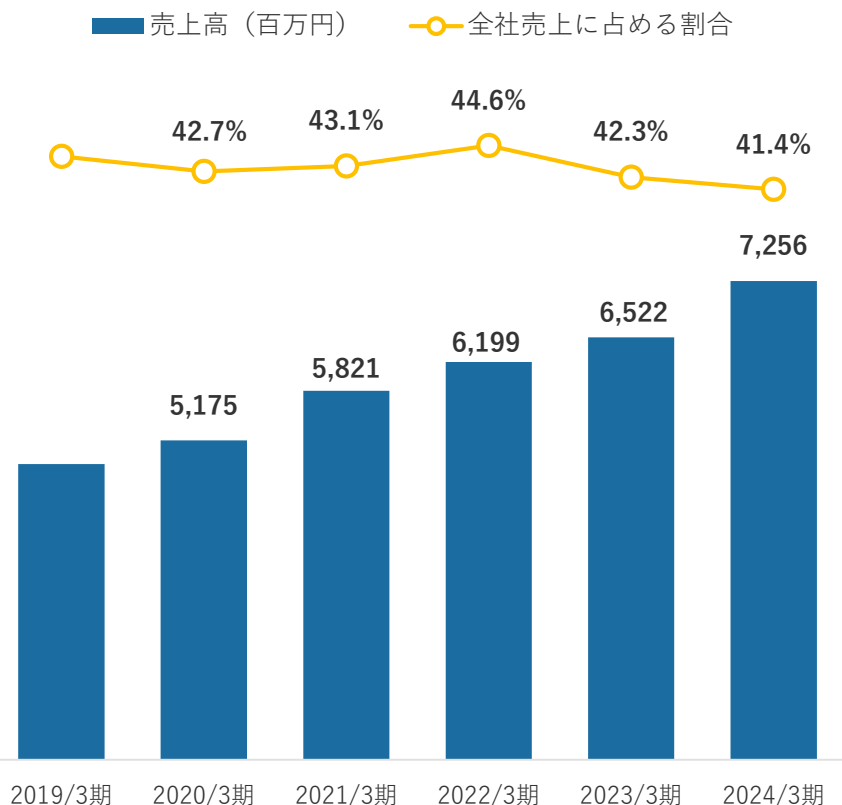
契約の種類	契約内容
フルメンテナンス契約 (保守契約)	エレベーターの運転機能を常に安全・良好に維持するよう点検・調整を行う 部品交換・修理費用は契約料金の中からまかなわれる（人為的・外的要因等による場合を除く）
POG契約 (点検契約)	基本的な点検だけを実施 点検の結果、部品交換や修理等が必要となった場合は、別途費用が発生

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41%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

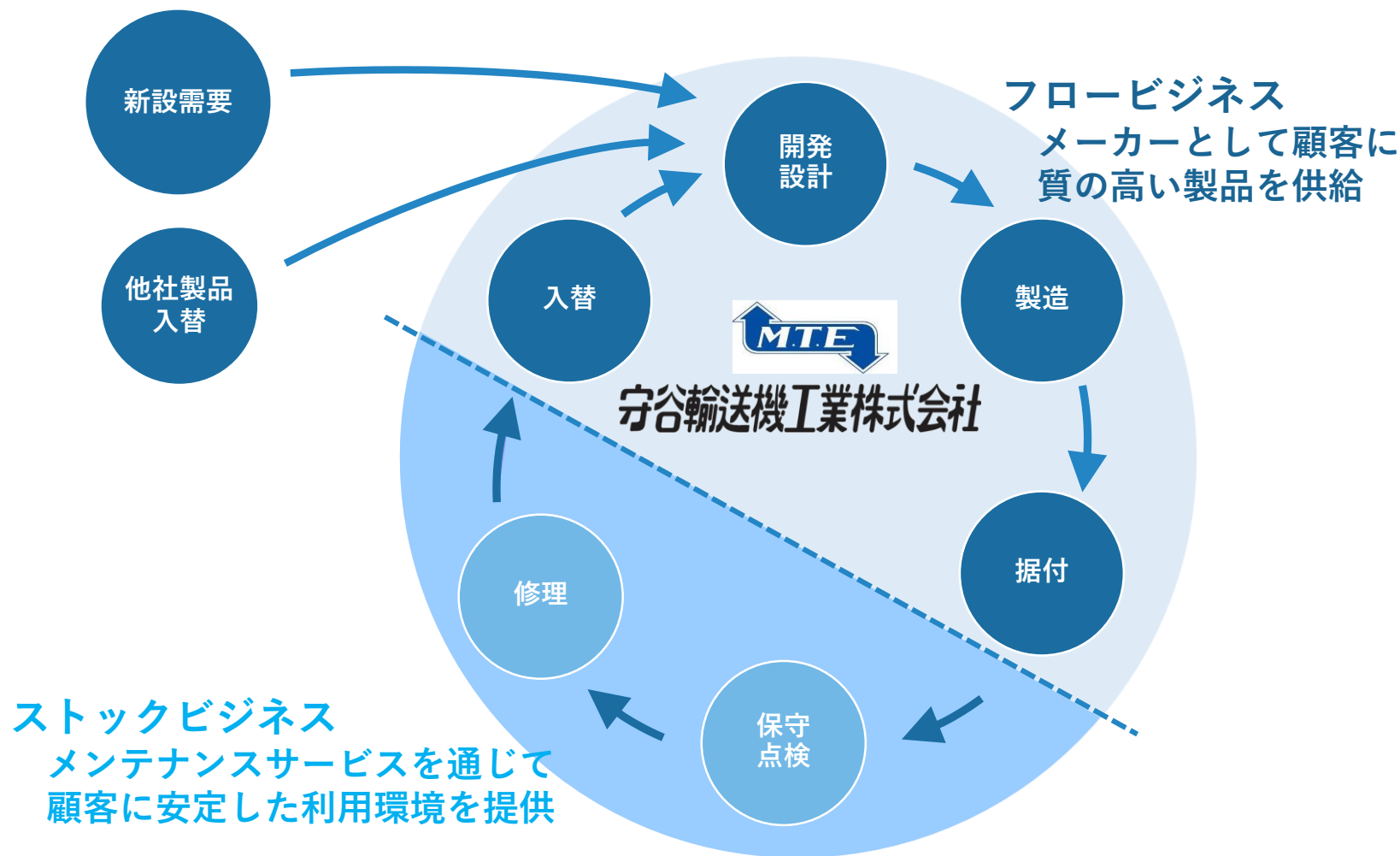


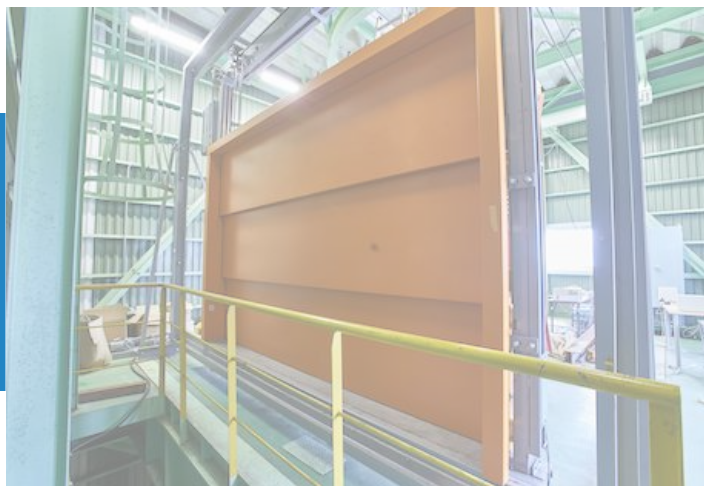
サービス拠点と24時間365日のサポート体制



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





2024/3期決算実績概要

2024年3月期決算実績

対前年比で大幅増収増益。新設エレベーターの販売台数は減少したものの、単価の上昇が貢献。保守・修理売上も寄与し売上高は過去最高を更新

従来想定に対しては、建設工期の遅れによる着工台数減少などから売上高は未達。一方、営業利益は製造・販売の利益率改善や保守・修理売上の超過達成などにより、従来想定を上回る

(百万円)	2023/3期	2024/3期		比較		
		従来想定 (2023/11/6)	実績	対前年比	対前年差異	対従来想定差異
売上高	15,416	17,720	17,527	+13.7%	+2,111	▲ 193
製造・販売	8,894	10,670	10,271	+15.5%	+1,377	▲ 399
保守・修理	6,522	7,050	7,256	+11.3%	+734	+206
営業利益	777	2,350	2,593	3.3倍	+1,816	+243
営業利益率	5.0%	13.3%	14.8%	—	+9.8pt	+1.5pt
経常利益	791	2,400	2,629	3.3倍	+1,838	+229
当期純利益	641	1,560	1,718	2.7倍	+1,077	+158
新設エレベーター 販売台数 (台)	454	453	434	▲ 4.4%	▲ 20	▲ 19
新設エレベーター 着工台数 (台)	445	447	427	▲ 4.0%	▲ 18	▲ 20
エレベーター 保守台数 (台)	6,718	7,123	7,115	+5.9%	397	▲ 8
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	10,453	—	9,983	▲ 4.5%	▲ 470	—

2024年3月期決算 四半期業績の推移

売上高、営業利益ともに1Qをボトムに四半期を追って拡大。4Q発生ベースの実績は前年同期に対して10%増収、営業利益は3.1倍に拡大。保守・修理、特に修理関連の売上増加が全社業績を牽引

3Q発生ベースとの比較においても増収増益。着工台数は2Q以降減少基調ながら、単価の上昇が売上・利益に貢献

(百万円)	2023/3期				2024/3期				前4Q/4Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	3,343	3,475	4,149	4,447	3,995	4,234	4,422	4,875	+9.6%
製造・販売	1,920	2,004	2,405	2,563	2,398	2,623	2,663	2,587	+1.0%
保守・修理	1,422	1,471	1,744	1,884	1,596	1,611	1,758	2,289	+21.5%
営業利益	150	85	253	287	535	557	617	883	3.1倍
営業利益率	4.5%	2.5%	6.1%	6.5%	13.4%	13.2%	14.0%	18.1%	+11.6pt
経常利益	135	61	270	323	547	564	628	888	2.7倍
当期純利益	89	40	178	333	355	366	408	587	+76.3%
新設エレベーター 販売台数 (台)	118	108	81	147	135	67	110	122	▲ 17.0%
新設エレベーター 着工台数 (台)	91	97	130	127	99	113	109	106	▲ 16.5%
エレベーター 保守台数 (台)	6,448	6,559	6,639	6,718	6,810	6,935	7,016	7,115	+5.9%
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	1,997	2,202	+3.5%

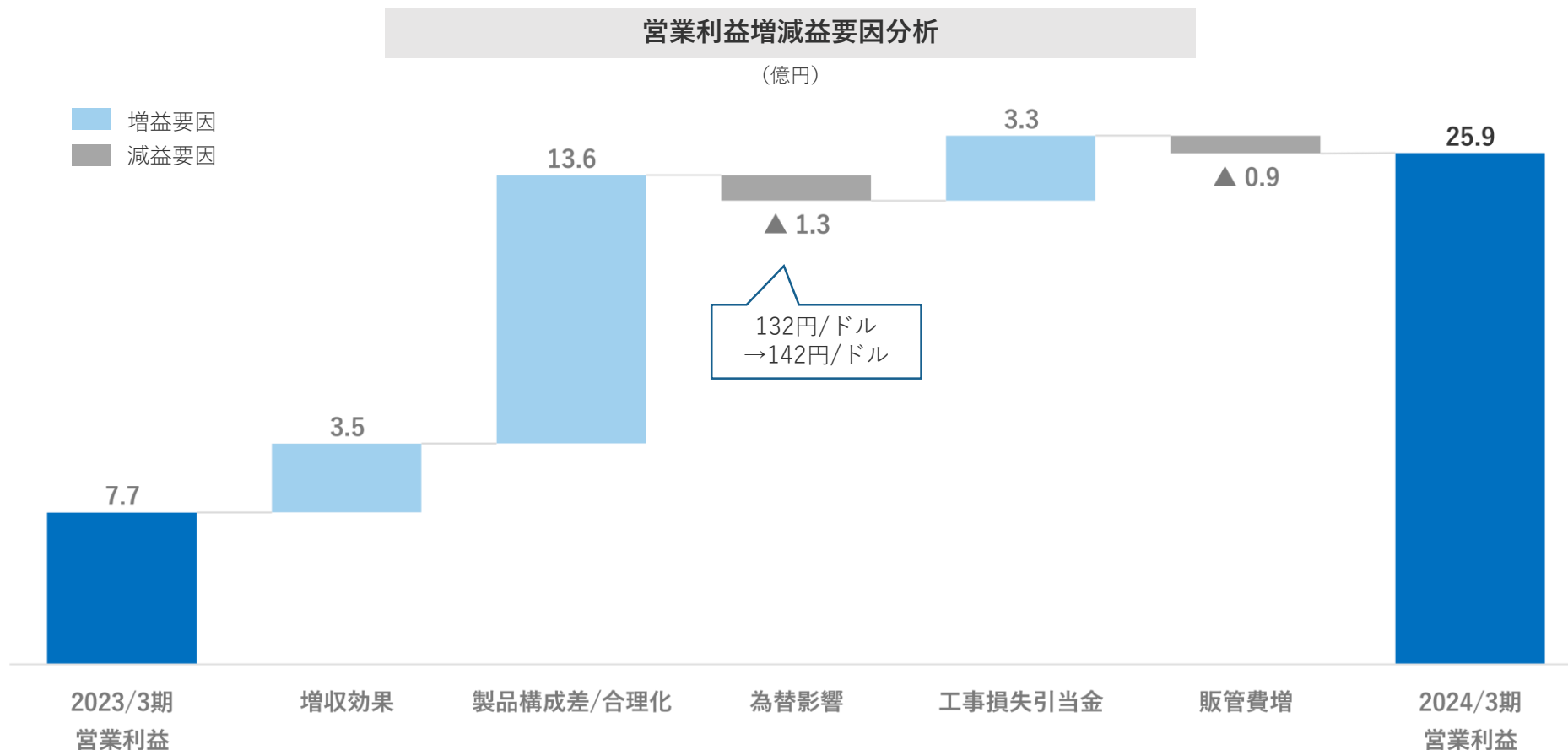
前期比大幅営業増益の主因は、原価低減への合理化効果を含めた製品構成改善。原価増の価格転嫁浸透や大型製品などへの傾斜推進などが影響したうえ、保守修理機会増も寄与。円安や販管費増などのマイナス要因を吸収

また、受注採算改善に伴い、前期計上した工事損失引当金の戻入も利益増に寄与

営業利益増減益要因分析

(億円)

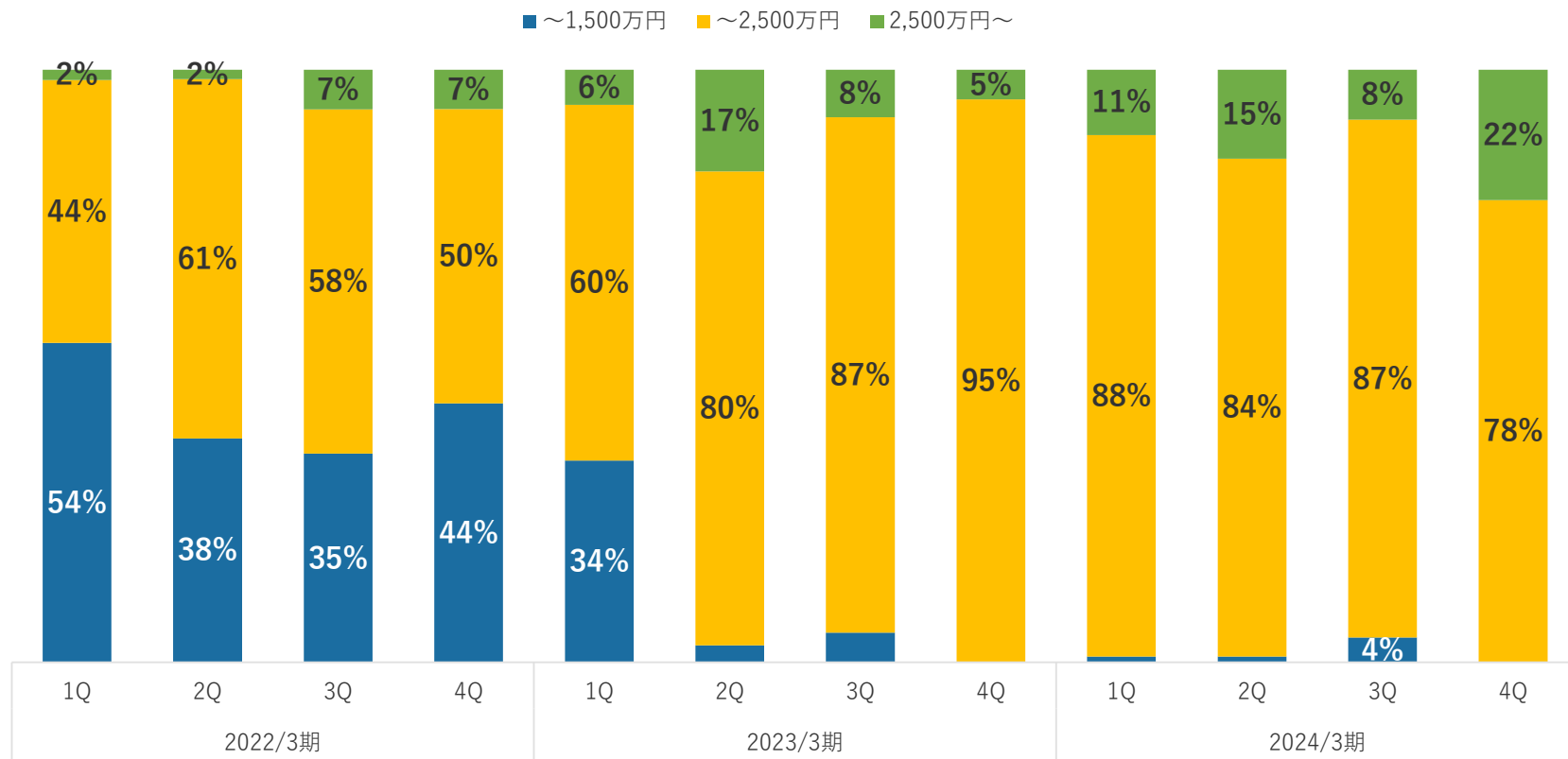
■ 増益要因
■ 減益要因



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価格の案件へ注力の結果、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

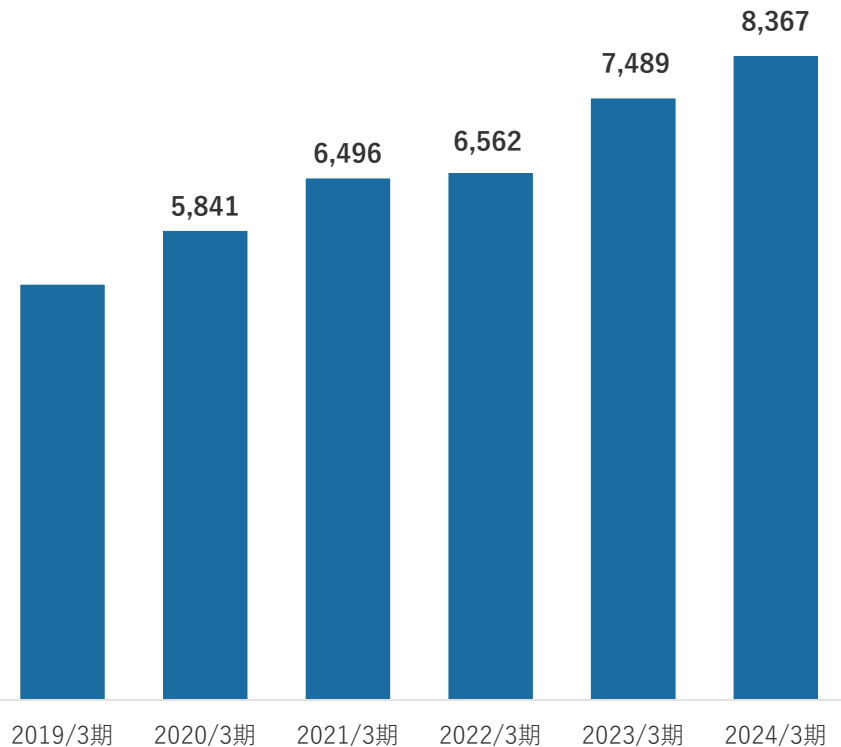
主要KPIの推移① 新設エレベーター

新設エレベーターの売上拡大基調に変化なし。売上水準は過去最高を更新

ただし、着工台数は前期比で4%減少。需要そのものは堅調ながら、建設着工の延期による期ズレなどが発生。一方、着工単価は16.4%もの大幅上昇。価格転嫁の浸透や高価格帯シフト戦略が奏功

新設エレベーターの売上高推移

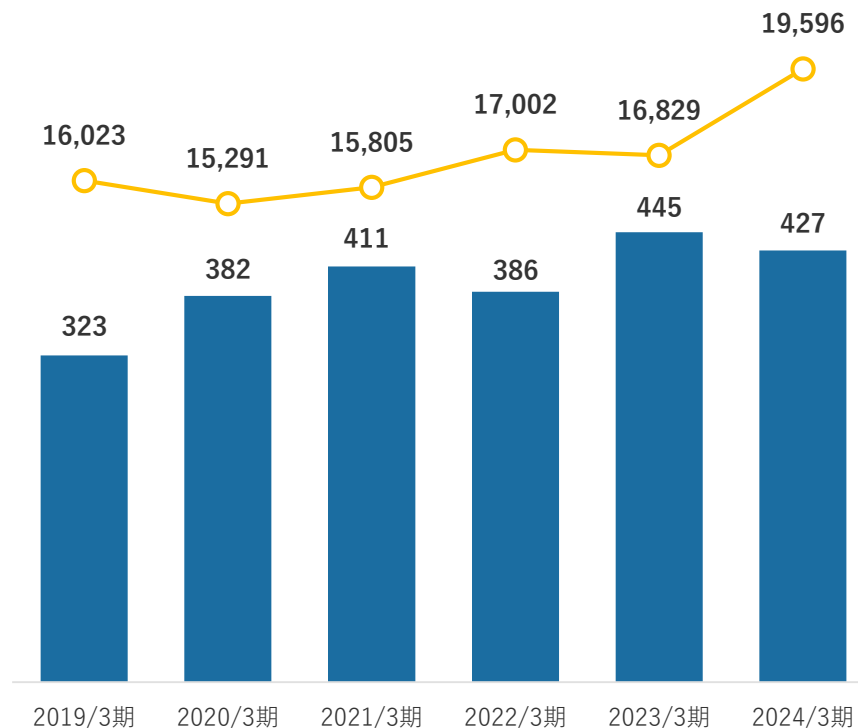
(百万円)



※2021/3期までは完成基準、2022/3期からは進行基準を採用

新設エレベーターの販売（着工）台数※と販売単価推移

■ 新設エレベーター販売（着工）台数 ● 平均販売（着工）単価（千円）



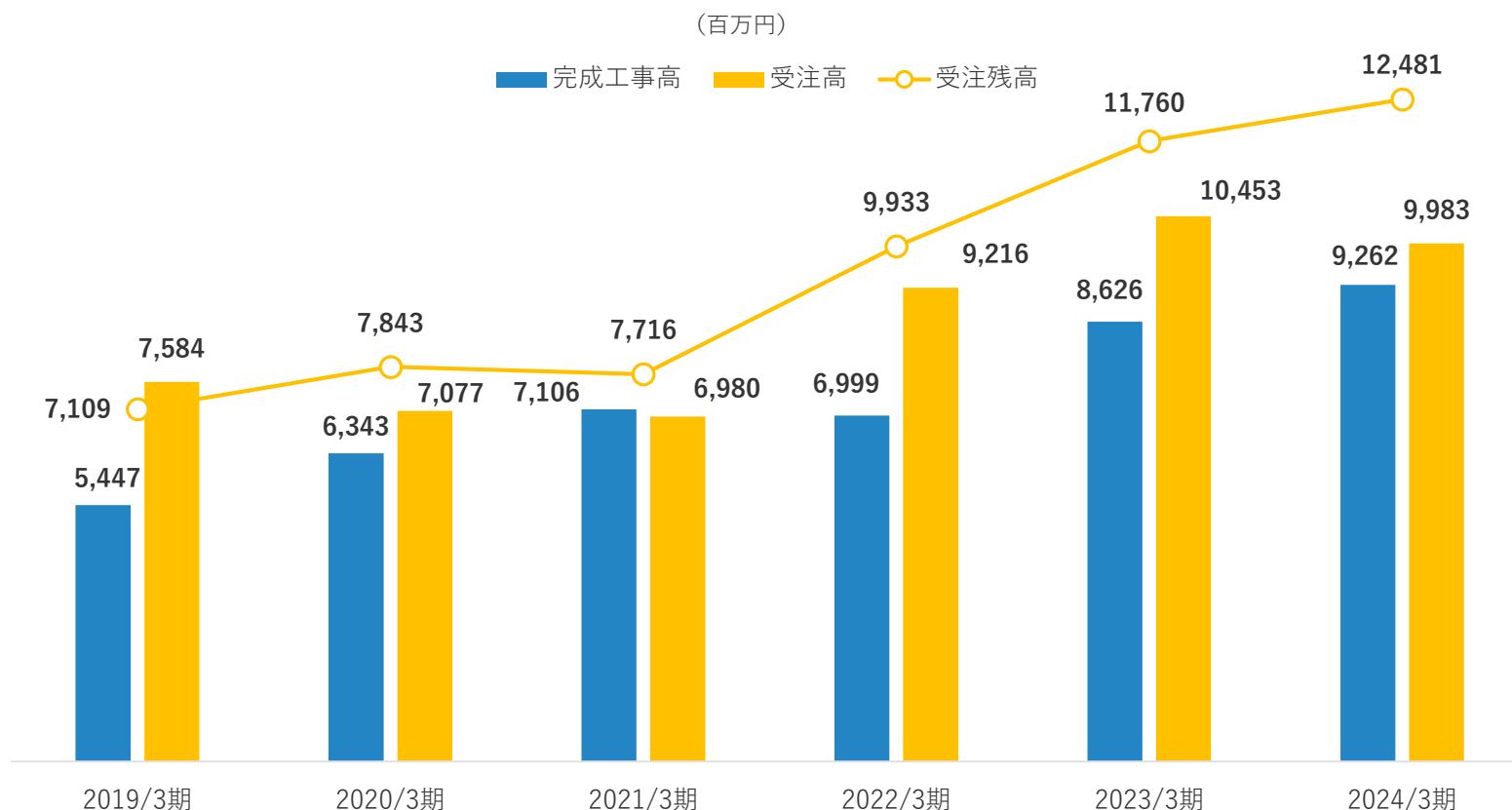
※垂直搬送機を含む

主要KPIの推移② エレベーターの受注動向

2024/3期の受注高は100億円。前期比若干減ながら、設備投資拡大を追い風にエレベーターのニーズは高水準で推移。コスト上昇に見合った価格の案件や、高価格帯製品の受注獲得に注力

高水準の受注に伴い、受注残高はさらに増加。2024/3期末時点の受注残はエレベーター年間完成工事高の約1.3倍規模となる125億円まで積み上がり

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

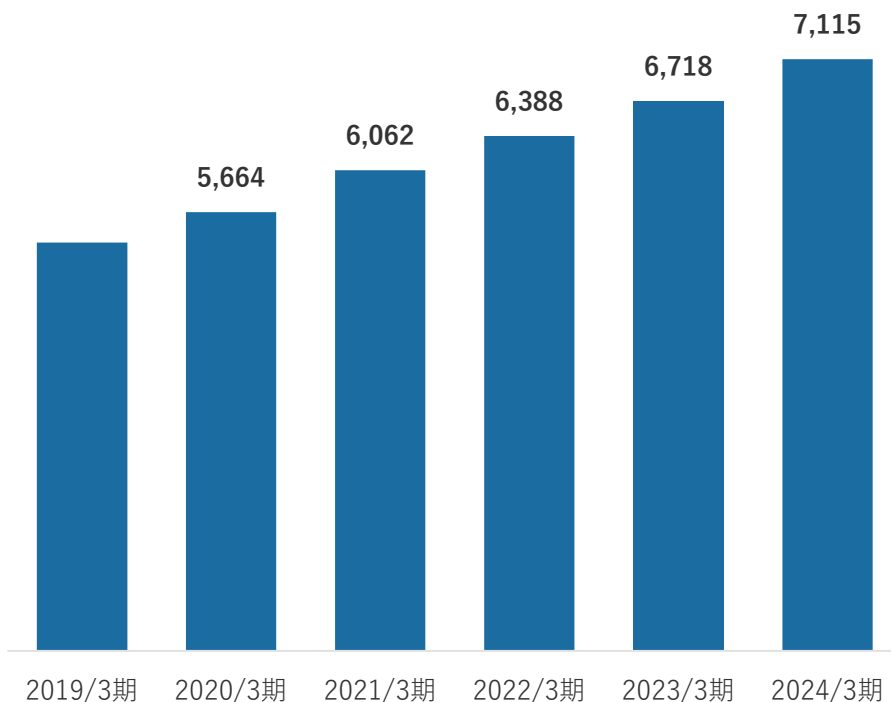
主要KPIの推移③ エレベーター保守

エレベーター保守台数も順調に積み上がり。販売台数増加に伴って7,100台を突破。

保守契約の安定性も回復。解約率は前期2%に到達したものの、今期は建屋解体などエレベーター自体の消失に伴う解約や使用頻度低下等による一時解約・休止の減少により低下。解約率1.5%はほぼ例年の水準に回帰

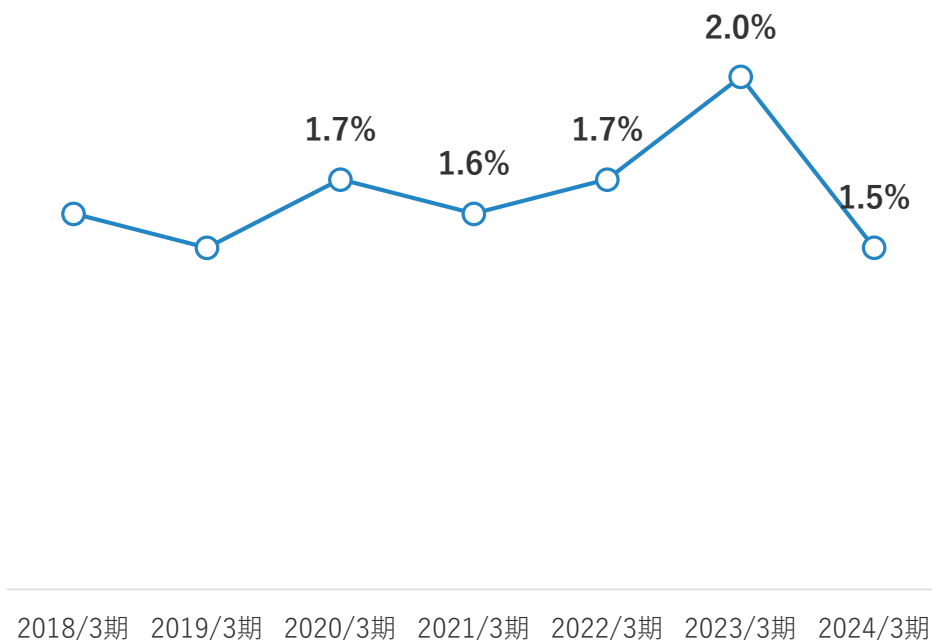
エレベーター保守台数の推移

(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60.5%。利益の積み上がりにより前期から1.4pt上昇

総資産は前期比23億円の拡大。現預金が45億円まで増加した他、設備投資に伴って固定資産が拡大

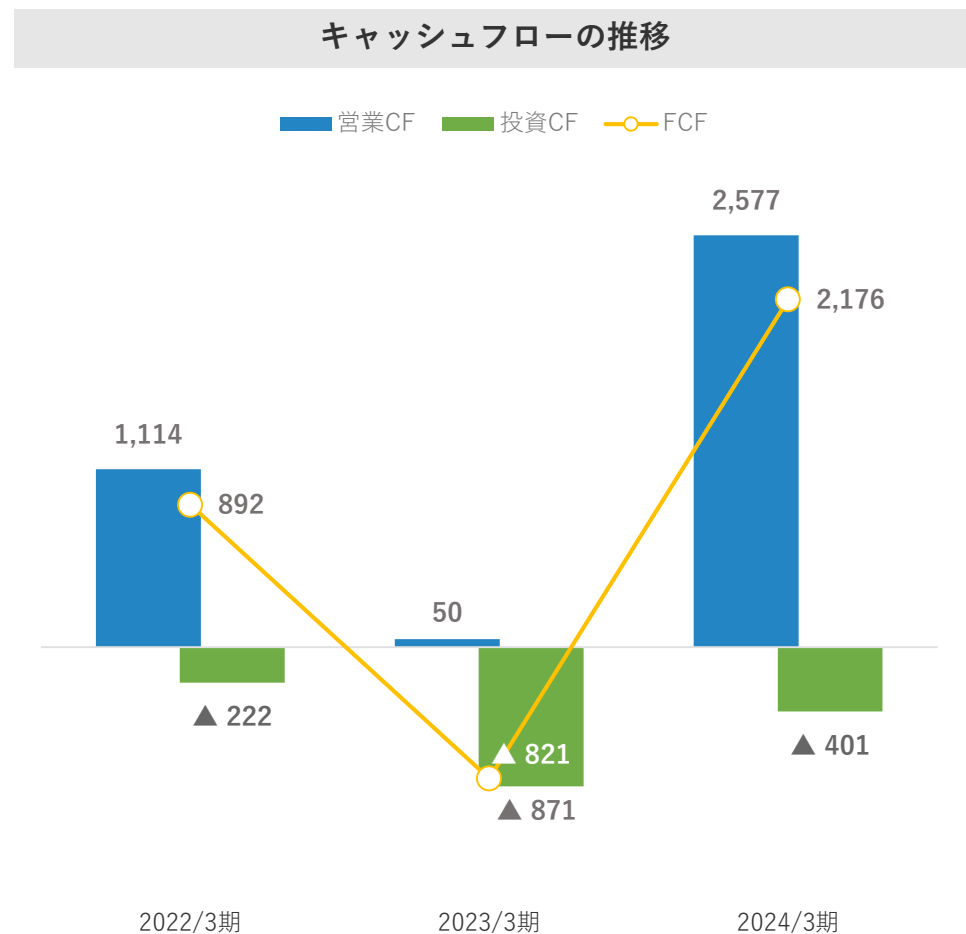
(単位：百万円)	2023/3期4Q	2024/3期4Q	増減額
流動資産合計	8,737	10,671	+1,933
現預金	2,639	4,570	+1,930
売上債権	2,595	2,864	+268
契約資産	1,520	1,275	▲244
棚卸資産	1,867	1,929	+61
固定資産合計	4,029	4,400	+371
有形固定資産	2,456	2,772	+316
投資その他の資産	1,437	1,527	+89
資産合計	12,766	15,072	+2,305

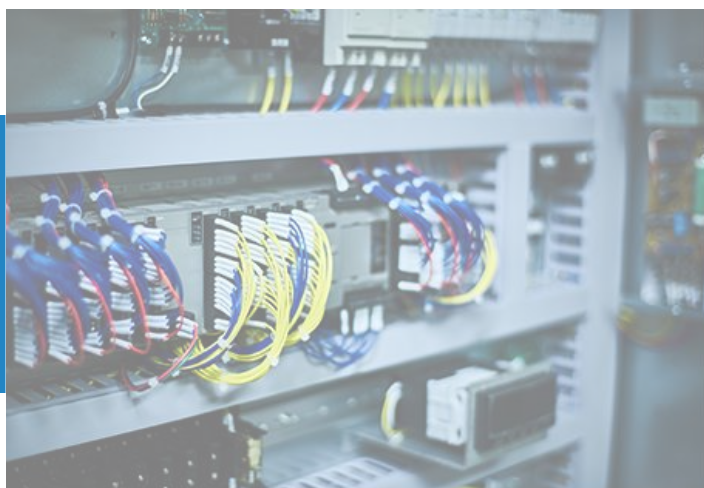
(単位：百万円)	2023/3期4Q	2024/3期4Q	増減額
負債合計	5,228	5,948	+720
仕入債務	3,049	2,993	▲56
有利子負債	13	0	▲13
前受金	110	320	+209
工事損失引当金	392	230	▲161
退職給付/ 退職慰労引当金	710	168	▲542
純資産合計	7,538	9,123	+1,584
株主資本	7,478	8,964	+1,486
負債純資産合計	12,766	15,072	+2,305

営業CFは業績好調により大幅に増加

投資CFは設備投資の増加によりキャッシュアウトが継続。FCFは黒字回復

(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績
営業キャッシュフロー	1,114	50	2,577
税前当期利益	1,833	791	2,629
減価償却費	88	116	157
債権債務増減	497	197	▲80
投資キャッシュフロー	▲222	▲871	▲401
設備投資	▲183	▲766	▲395
FCF	892	▲821	2,176
財務キャッシュフロー	1,313	▲513	▲265
有利子負債増減	▲348	▲138	▲33
新株発行	1,575	17	29
期末現預金	3,876	2,566	4,497





2025/3期決算見通し

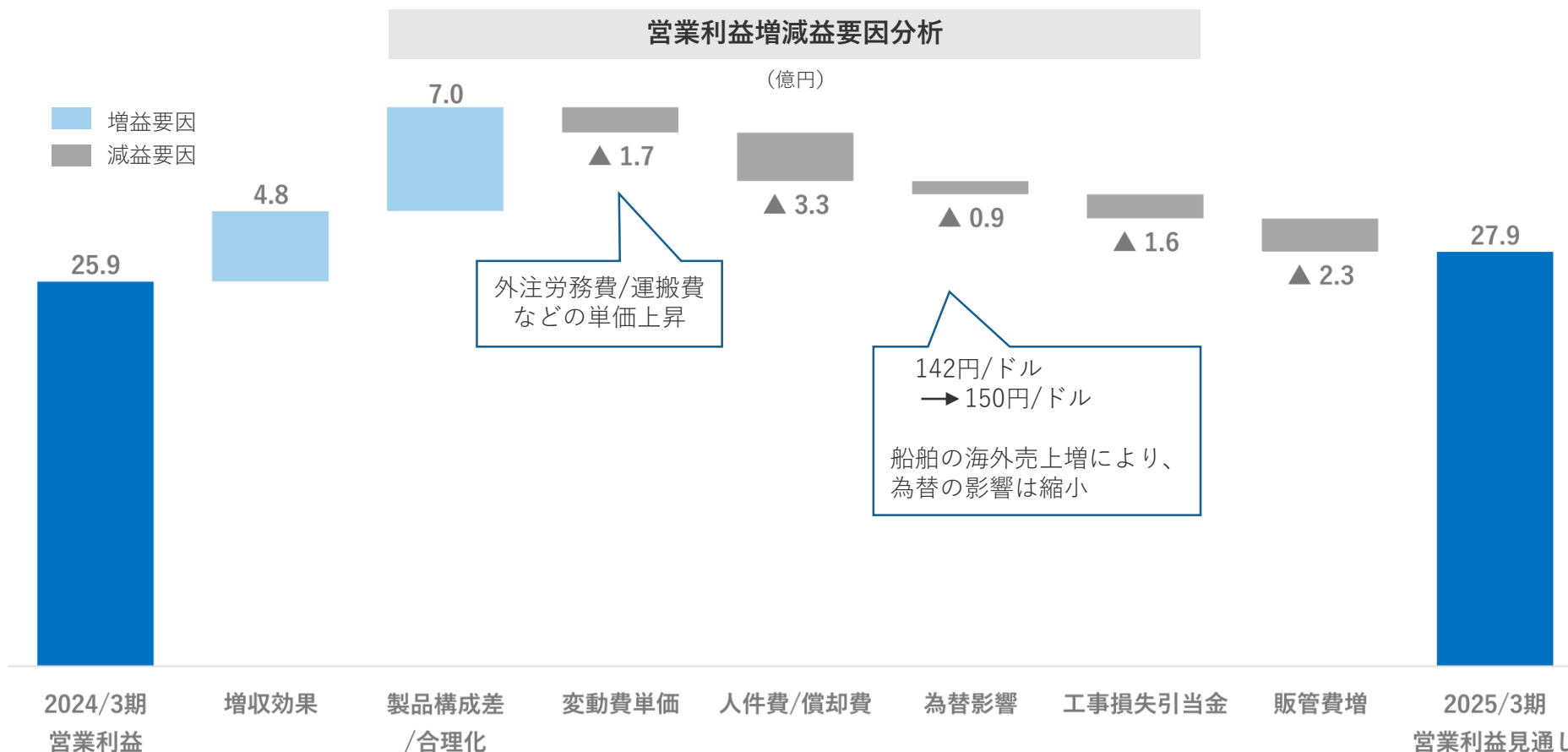
売上・営業利益ともに8%増を予想。エレベーター着工台数は25台減を見込むも、強みを有する大型荷物用エレベーターの着工増や原価増の価格転嫁浸透を想定。また、保守台数増に伴い定期保守や修理の売上も順調に増加の見込み

営業利益率は横ばい水準を維持。リスクは建設工事の遅れ。既に着工台数減は想定済だが、それ以上に期ズレ発生となれば、少なからず影響があると見る。予想前提は、新設販売台数416台、新設着工402台。為替前提は150円/ドル

(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 見通し	比較	
					対前年比	対前年差異
売上高	13,885	15,416	17,527	18,970	+8.2%	+1,443
製造・販売	7,685	8,894	10,271	10,930	+6.4%	+659
保守・修理	6,199	6,522	7,256	8,040	+10.8%	+784
営業利益	1,818	777	2,593	2,790	+7.6%	+197
営業利益率	13.1%	5.0%	14.8%	14.7%	—	▲0.1pt
経常利益	1,833	791	2,629	2,850	+8.4%	+221
当期純利益	1,145	641	1,718	1,850	+7.7%	+132
新設エレベーター 販売台数 (台)	396	454	434	416	▲4.1%	▲ 18
新設エレベーター 着工台数 (台)	386	445	427	402	▲5.9%	▲ 25
エレベーター 保守台数 (台)	6,388	6,718	7,115	7,444	+4.6%	+329

営業増益の牽引役は引続き増収効果と構成差/合理化効果。エレベーター着工台数の減少を、資材価格上昇の売上転嫁進捗や高付加価値製品の売上比率増で吸収。保守台数増による定期保守・修理売上高の伸長も増益に貢献と想定

一方、外注先労務単価上昇や運搬費増加、設備投資に伴う償却費増加が収益圧迫要因として影響。人件費などの固定費増加も不可避。工事損失引当金は±0の想定。上記プラス要因でこれらを吸収し、営業利益は過去最高更新と予想



半期別には、通期利益見通しの過半を下期で稼ぎ出す見通し。売上も下期は対上期で5%増加を想定。エレベーター着工台数は保守的に減少を見込むも、保守台数の積上げや修理需要の季節的增加で吸収と想定。エレベーター着工台数の拡大は能力増投資が進捗する2026/3期からとなる見通し

営業利益率は下期で16%弱と予想。外注単価、運搬費、固定費などが上昇し、前下期の水準には若干届かない見通し

(百万円)	2024/3期		2025/3期 見通し		2025/3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	8,230	9,297	9,270	9,700	+4.6%	+430
製造・販売	5,022	5,249	5,474	5,456	▲ 0.3%	▲ 18
保守・修理	3,208	4,048	3,796	4,244	+11.8%	+448
営業利益	1,092	1,501	1,270	1,520	+19.7%	+250
営業利益率	13.3%	16.2%	13.7%	15.7%	—	+2.0pt
経常利益	1,112	1,517	1,300	1,550	+19.2%	+250
当期純利益	722	995	840	1,010	+20.2%	+170
新設エレベーター 販売台数 (台)	202	232	221	195	▲ 11.8%	▲ 26
新設エレベーター 着工台数 (台)	212	215	213	189	▲ 11.3%	▲ 24
エレベーター 保守台数 (台)	6,935	7,115	7,292	7,444	+2.1%	+152

2024/3期の配当は、配当性向20.3%に相当する年20円配を計画。従来想定比で期末配は4円の積み増しとなり、前期比でも5円の増配となる見通し。2025/3期は更に3円増配の年23円配を予定。配当性向は21.8%

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、安定的な配当と配当性向の着実な向上を追求

1株当たり情報の推移

(円 銭)	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 実績	2024/3期 計画	2025/3期 予想
1株当たり当期純利益	60.18	75.23	74.89	37.02	98.41	105.66
1株当たり配当金 [※]	5.0	5.0	15.0	15.0	20.0	23.0
配当性向	8.3%	6.6%	20.0%	40.5%	20.3%	21.8%

※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）



中期経営計画アップデート

“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月期計数目標を修正

2027/3期営業利益目標を従来の26億円から33億円に上方修正。2025/3期にて従来目標をクリアの見通しとなったことに伴い、目線を引上げ

売上内訳では、建築工事の工期延長リスクを勘案して製造・販売の売上想定を下方修正。一方、保守・修理ではメンテナンスニーズの高まりから保守単価の上昇と修理需要機会の取込みを想定し、売上想定を増額修正

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 見通し		2027/3期 従来目標	2027/3期 修正目標
売上高	15,416	17,527	18,970		21,000	22,000
製造・販売	8,894	10,279	10,930		13,150	12,500
保守・修理	6,522	7,256	8,040		7,850	9,500
営業利益	777	2,593	2,790	➡	2,600	3,300
営業利益率	5.0%	14.8%	14.7%		12.4%	15.0%
新設/入替エレベーター 着工台数 (台)	471	467	475		600	600 (船舶含む)
期末エレベーター 保守台数 (台)	6,718	7,115	7,447		8,300	8,000

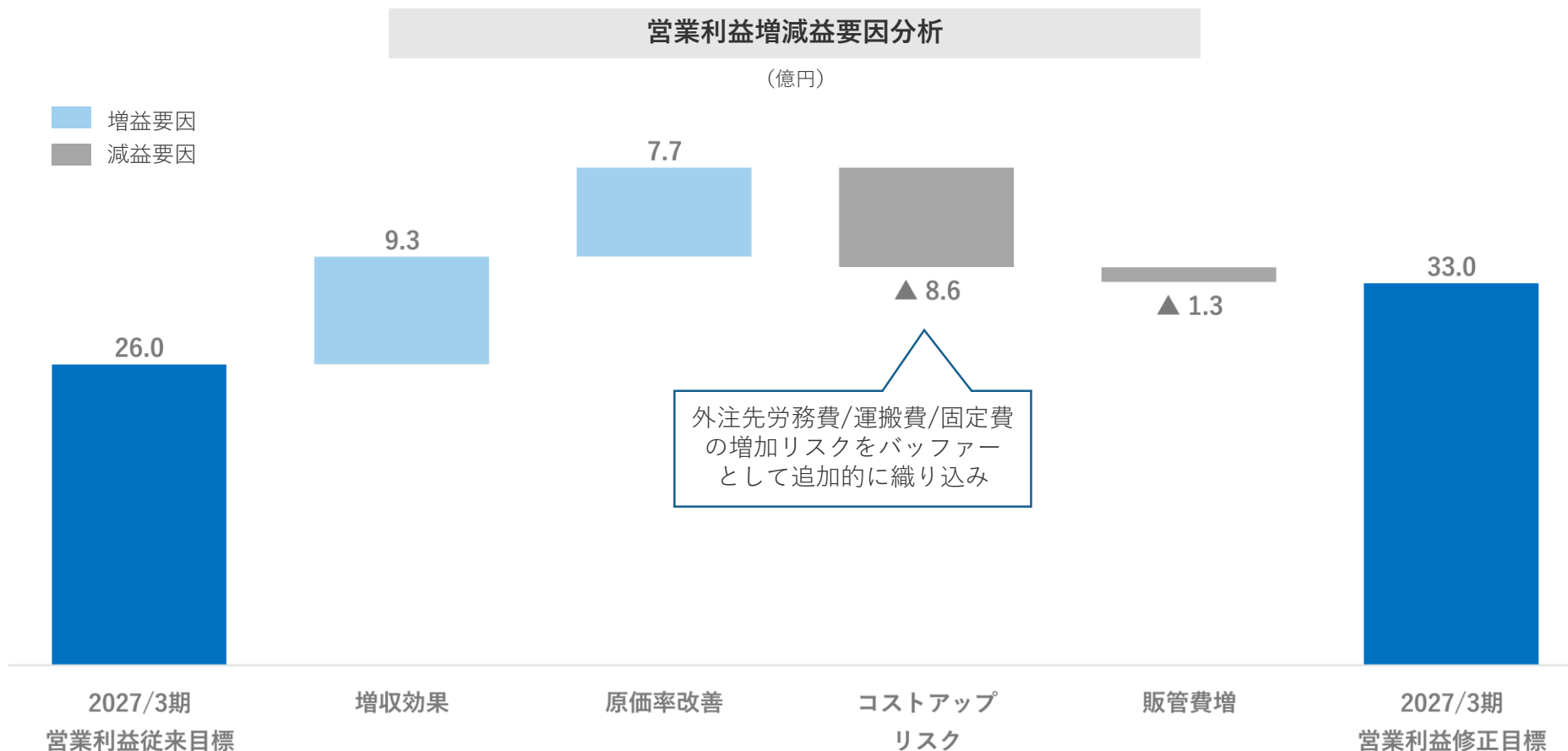
従来計画に対しては、売上想定の上昇、製品構成変化などによる原価率改善などが増額修正の牽引役に。製造販売の売上想定は減額修正となるが、高単価製品への傾斜加速による原価率改善効果はそれ以上の寄与と想定

一方、昨今の人件費上昇の影響も計画に改めて織り込み。投資想定引上げに伴う償却増も含め、新たに10億円程度のコストアップを想定。売上想定引上げ、原価率改善などでこれらを吸収と見込み、営業利益想定を7億円引上げ

営業利益増減益要因分析

(億円)

■ 増益要因
■ 減益要因



業績動向の中期トレンド

2027/3期目標

売上高

220億円

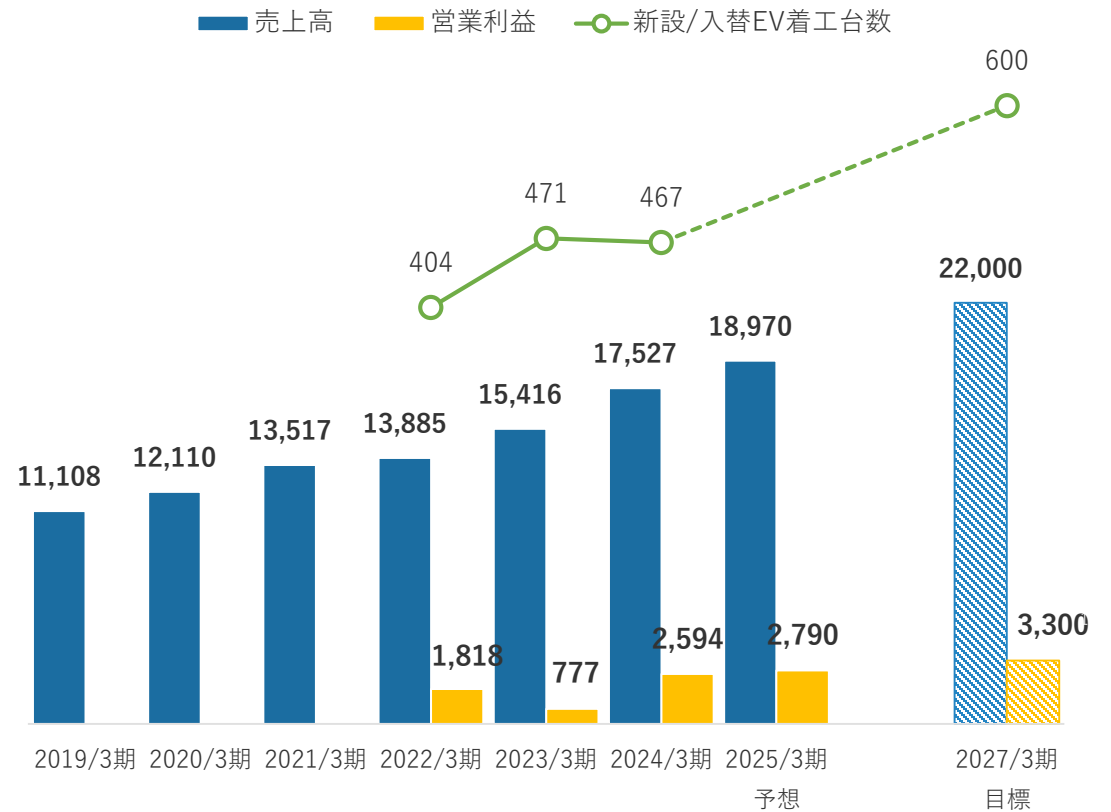
営業利益

33億円

新設/入替/船舶EV着工台数

600台/年

業績動向の推移



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
→50班の増班が完了。計画通りの進捗

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人体制
- 特に入替・修理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

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

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

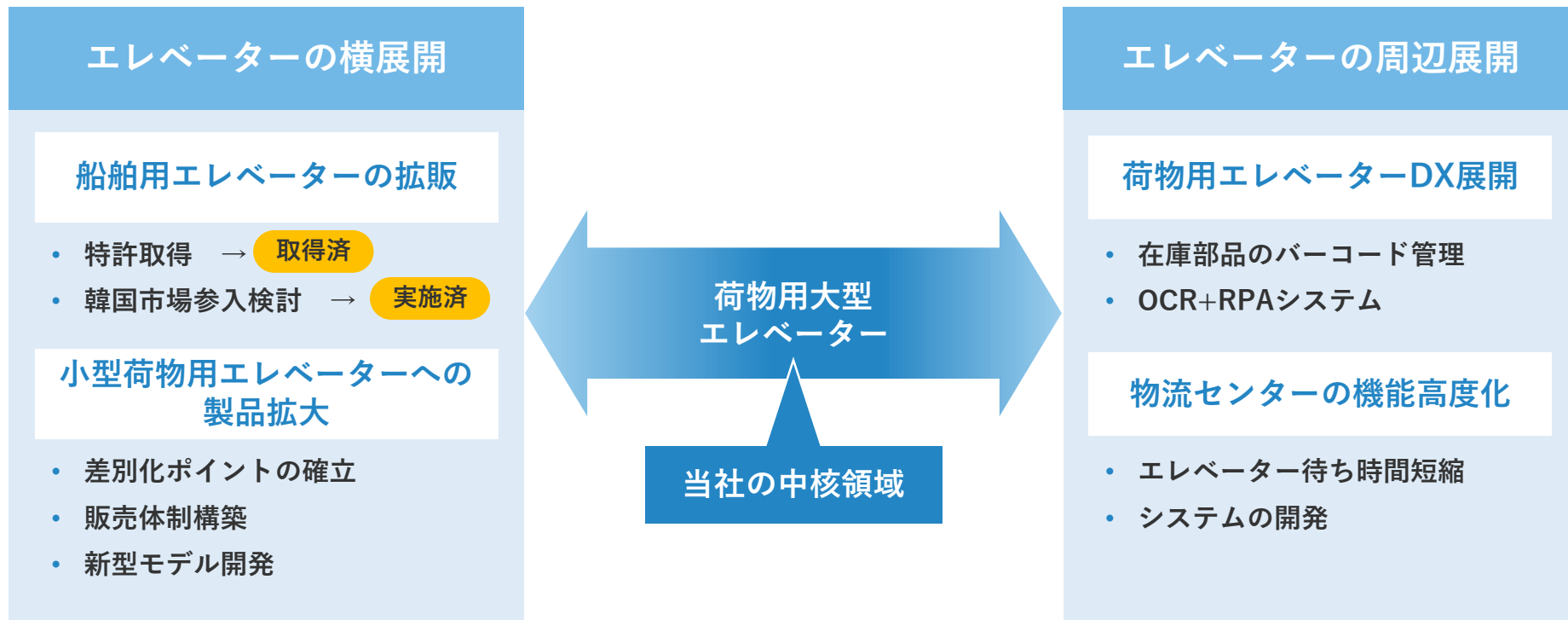
自社保守拠点の拡充

- 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

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)

計画上方修正に併せ、キャッシュバランスも見直し。ただし、当面は新たな資金調達は不要との方針は継続

従来計画に対しては、利益目標引上げにより、想定営業キャッシュフローを増額。その分、新市場展開に向けての先行投資を積み増す。新市場向け投資は市場調査や新市場転換の優先順位設定に当面は力点としていたが、有望案件あれば前倒しの先行投資にも対応

< 資金調達 >



< 資金使途 >



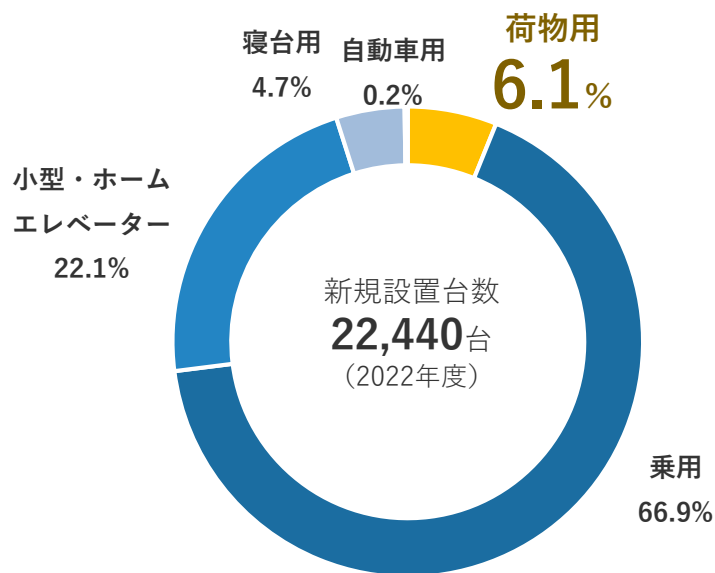
**投資規模はキャッシュフローの範囲内を想定
不足が発生しても手元流動性で対応し、財務健全性は維持**

Appendix

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

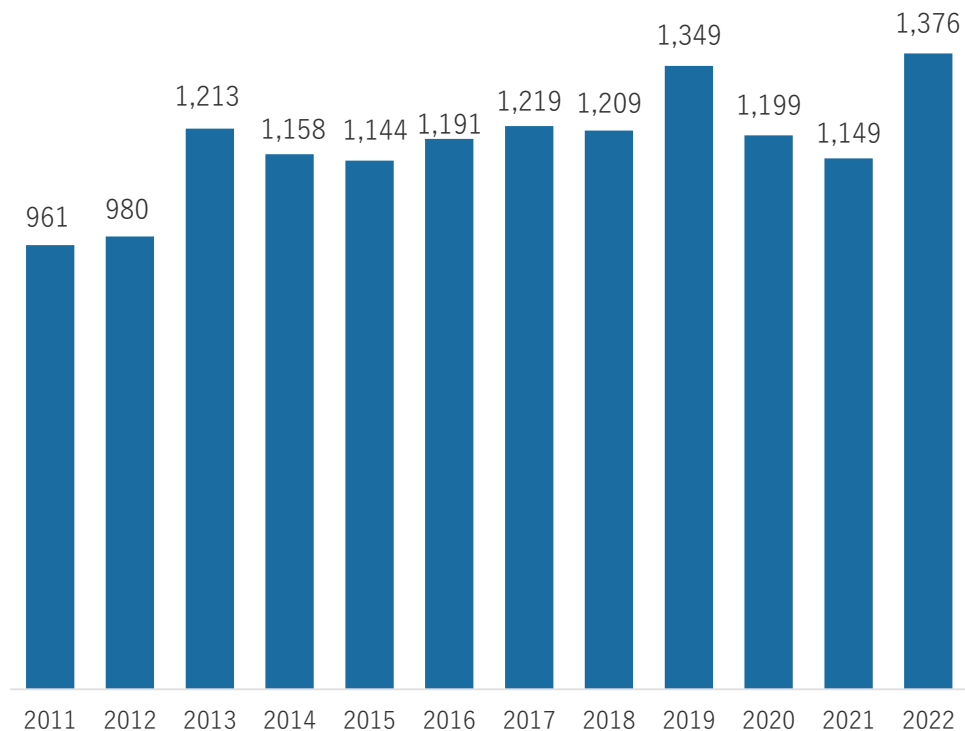
新規設置台数は直近期で年1,376台。物流量の増加や製造業の国内回帰が追い風

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)



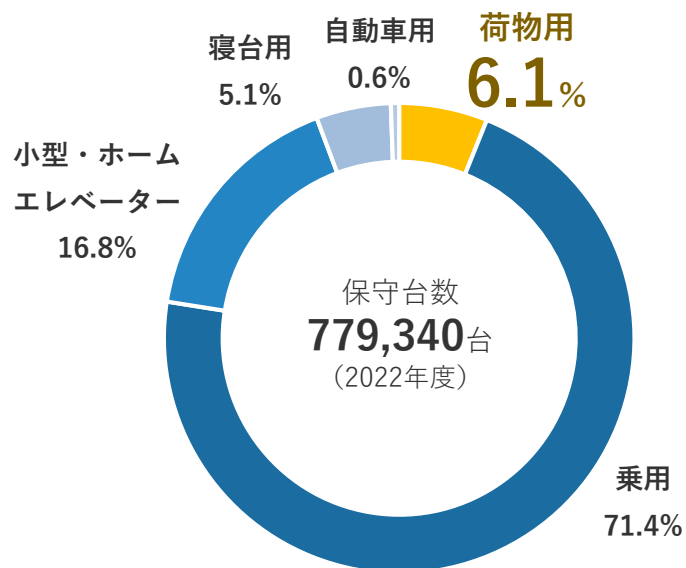
出所：(一社) 日本エレベーター協会「2022年度昇降機設置台数等調査報告」

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」

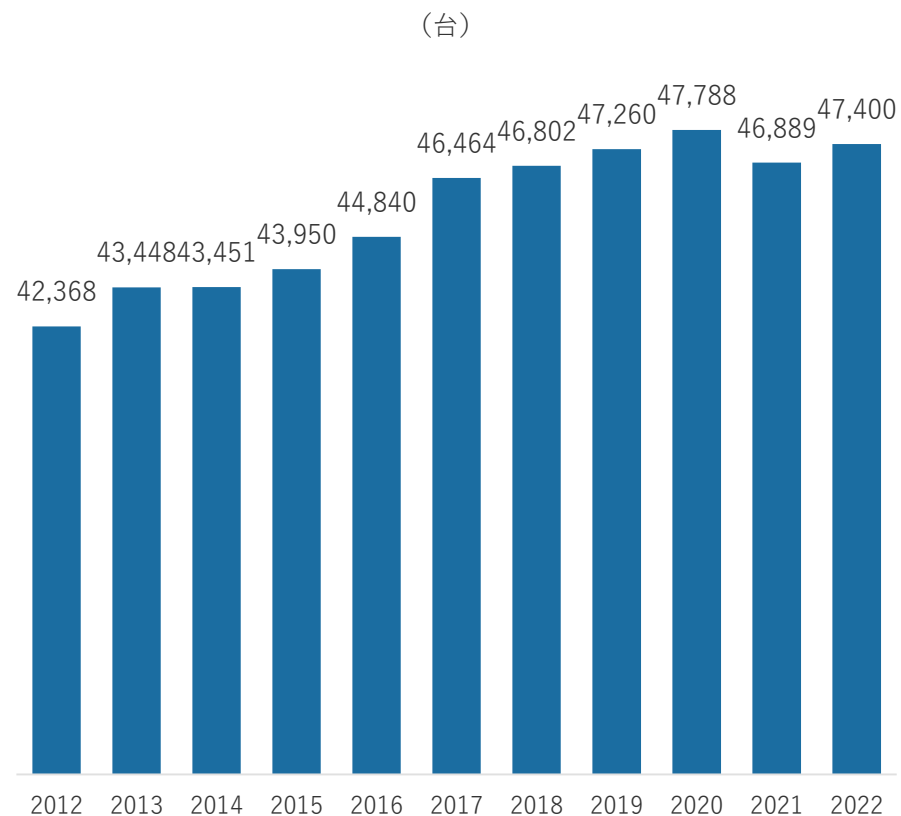
荷物用エレベーターの保守台数はエレベーター保守市場全体の6%に相当。特別な仕様の高付加価値製品であるため、保守を他社代替することは難しく、製造・据付をした会社が保守も継続して受注する傾向。

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



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「2021年度昇降機設置台数等調査報告」

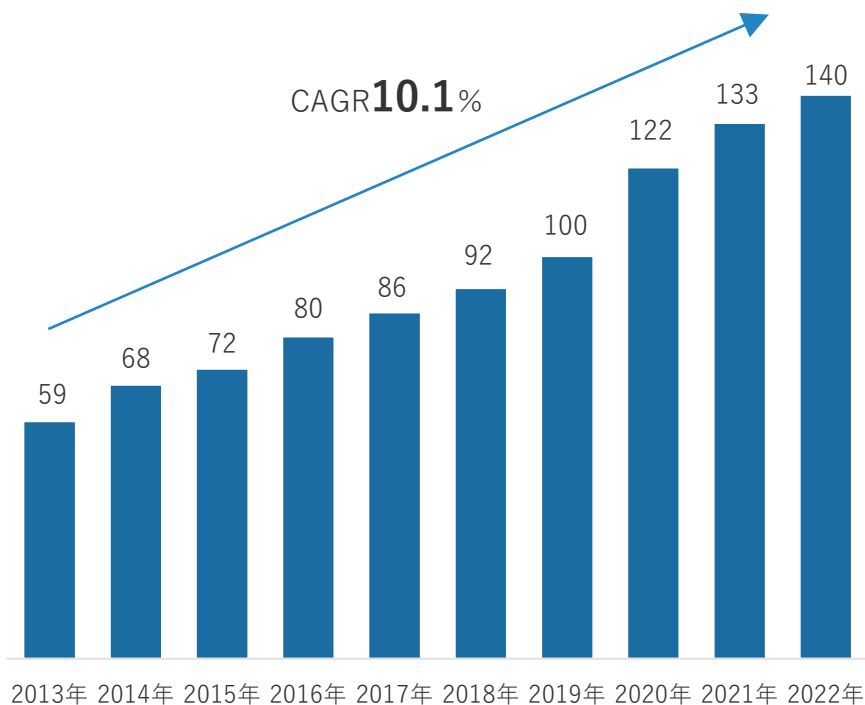
出所：（一社）日本エレベーター協会「昇降機設置台数等調査報告」

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)

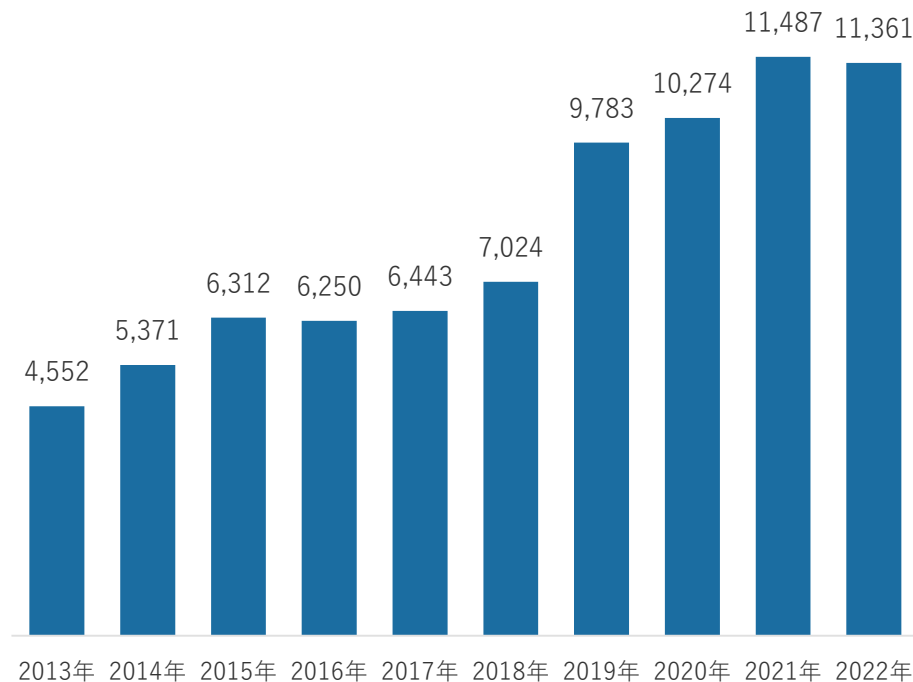
(千億円)



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

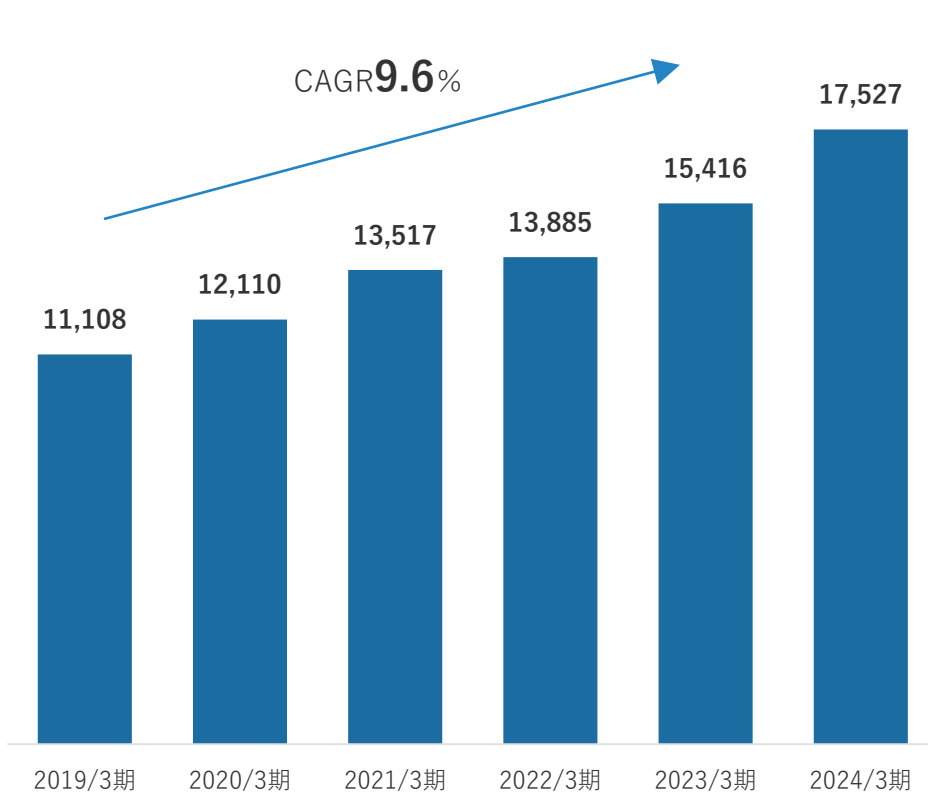
(億円)



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）」

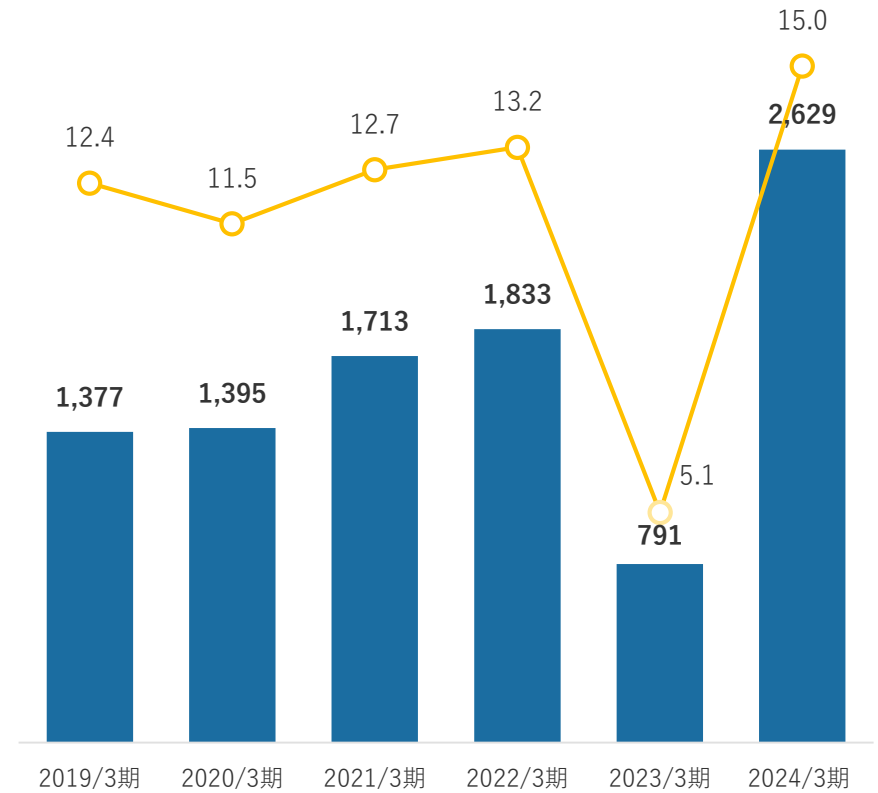
売上高推移

(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)		2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
売上高	(千円)	11,108,499	12,110,955	13,517,891	13,885,681	15,416,893	17,527,616
経常利益	(千円)	1,377,343	1,395,444	1,713,938	1,833,796	791,167	2,629,130
当期純利益	(千円)	824,333	860,584	1,084,615	1,145,479	641,705	1,718,543
資本金	(千円)	143,000	160,000	264,895	1,058,533	1,067,243	1,082,117
発行済株式総数	(株)	2,860,000	2,883,100	3,040,600	17,333,000	17,398,000	17,509,000
純資産額	(千円)	2,515,363	3,305,972	4,571,977	7,253,413	7,538,933	9,123,577
総資産額	(千円)	8,310,868	8,482,841	9,865,132	12,022,374	12,766,962	15,072,009
1株当たり純資産額	(円)	879.49	229.33	300.73	418.47	433.32	521.08
1株当たり配当額	(円)	25.0	25.0	25.0	15.0	15.0	20.0
1株当たり当期純利益	(円)	288.22	60.18	75.23	74.89	37.02	98.41
自己資本比率	(%)	30.2	38.9	46.3	60.3	59.1	60.5
自己資本利益率	(%)	38.7	29.5	27.5	19.4	8.7	20.6
配当性向	(%)	8.6	8.3	6.6	20.0	40.5	20.3
営業キャッシュ・フロー	(千円)	-	278,293	1,727,953	1,114,967	50,276	2,577,753
投資キャッシュ・フロー	(千円)	-	△26,952	△65,151	△222,066	△871,648	△401,706
財務キャッシュ・フロー	(千円)	-	△493,633	△269,227	1,313,501	△513,004	△265,421
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	4,497,307
従業員数	(人)	256	276	291	299	314	336

(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
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
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	神奈川県横浜市神奈川区にテクニカルセンターを移転 神奈川県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	神奈川県横浜市金沢区鳥浜町に鳥浜製品管理センターを開設

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