

守谷輸送機工業株式会社

2025年3月期第2四半期 決算説明資料

2024年11月

守谷輸送機工業株式会社 東証スタンダード（6226）



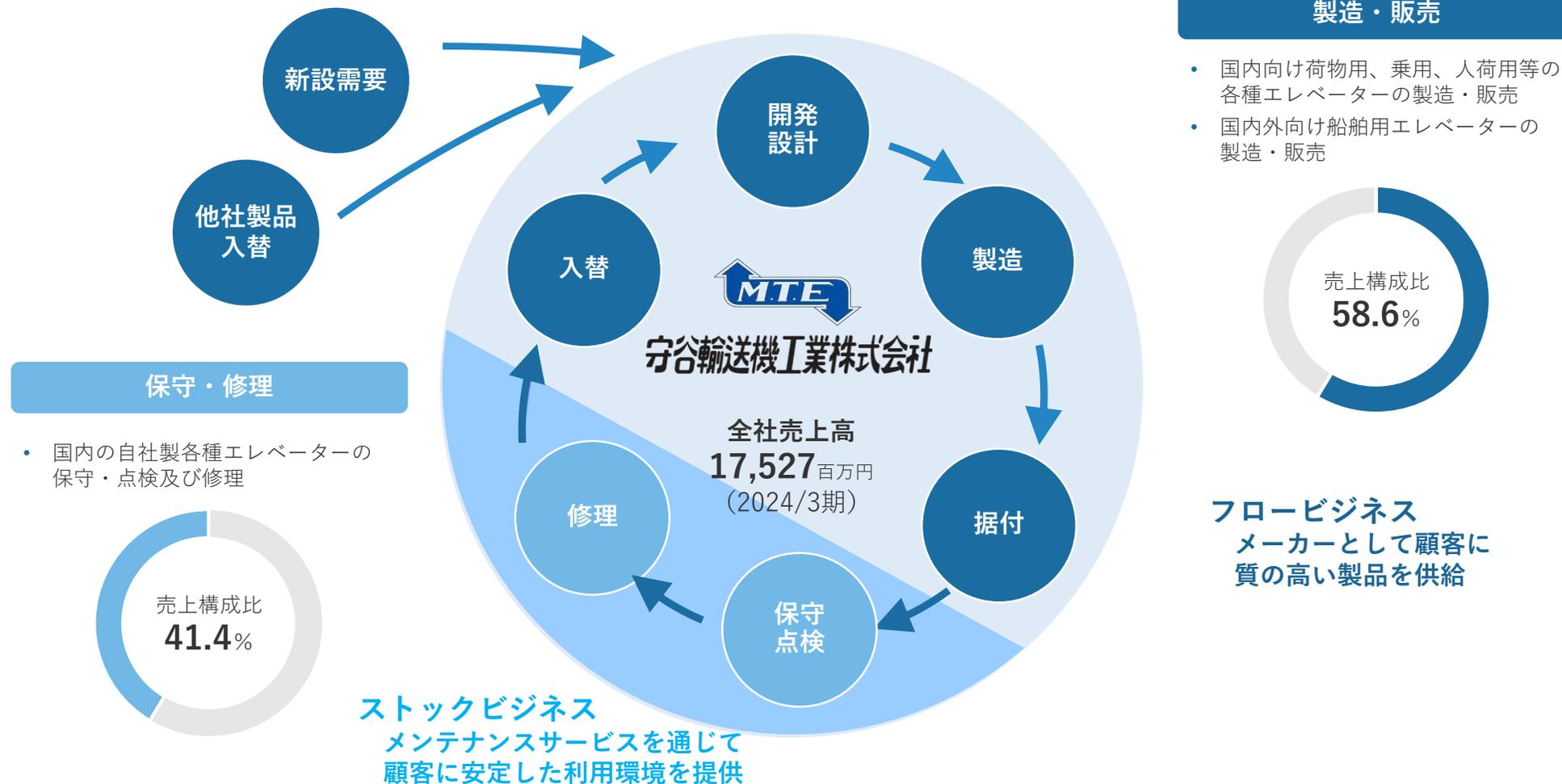
会社概要	3
2025/3期第2四半期決算実績概要	9
2025/3期決算見通し	20
中期経営計画の進捗状況	25
Appendix	35



会社概要

荷物用を主力に、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。製品供給から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



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

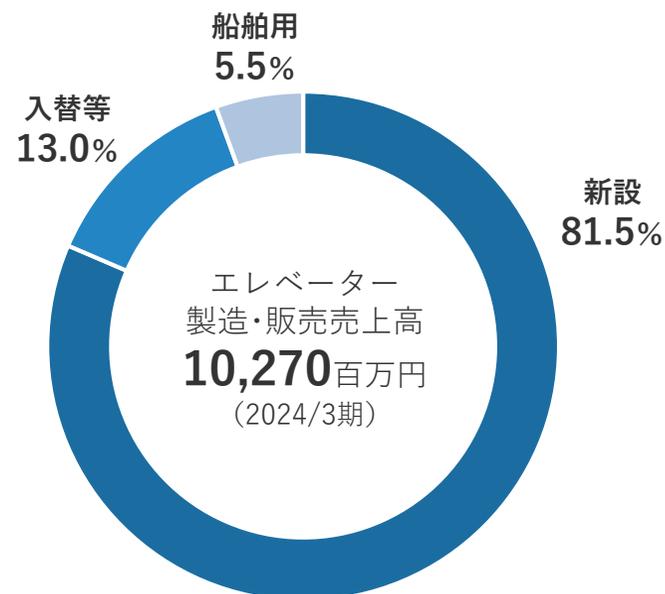
荷物の運搬を目的とするもので、耐久性、堅牢性、冷凍・冷蔵倉庫での結露対策といった使用環境に応じた性能・機能を完備



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)



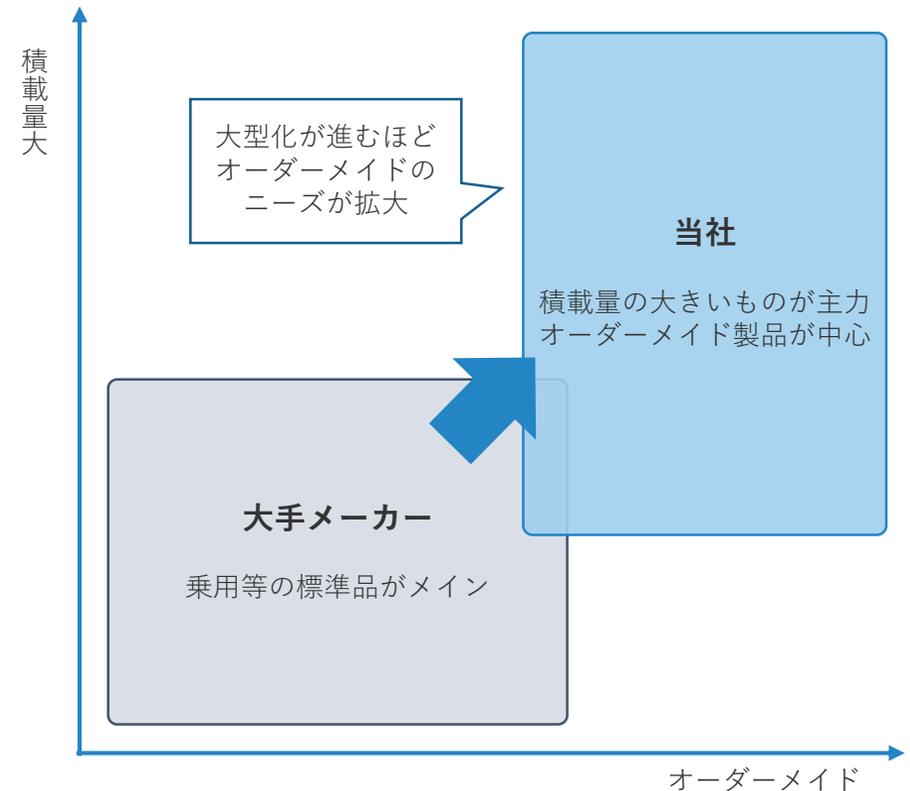
劇場ホール設置エレベーター
(積載荷重7.7t)



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

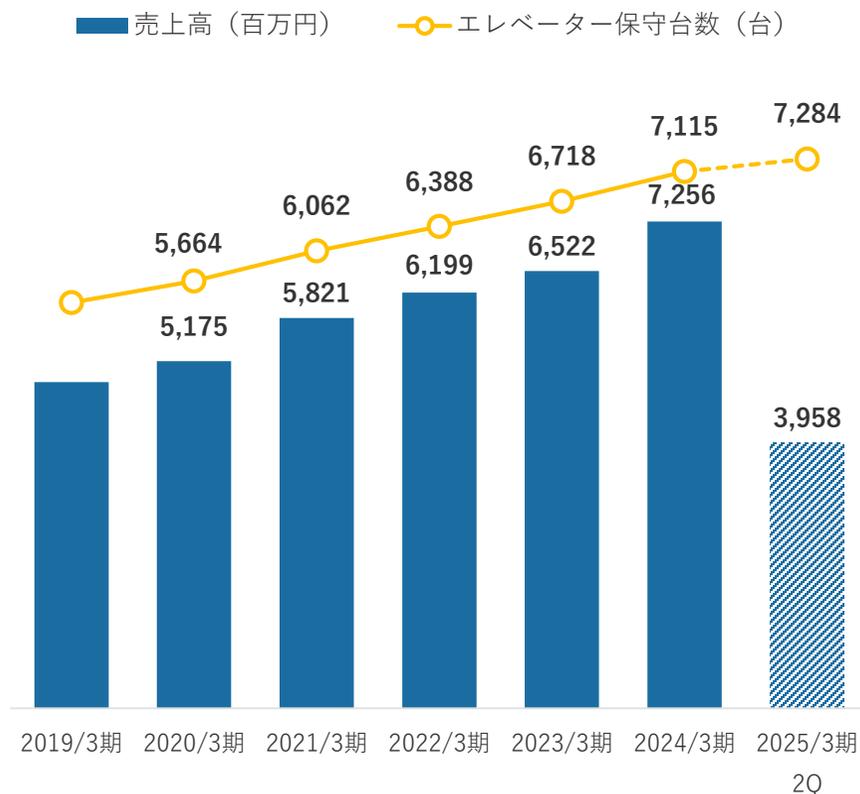
保守契約台数は7,200台を突破。ストックビジネスとして当社の安定収益源に成長

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

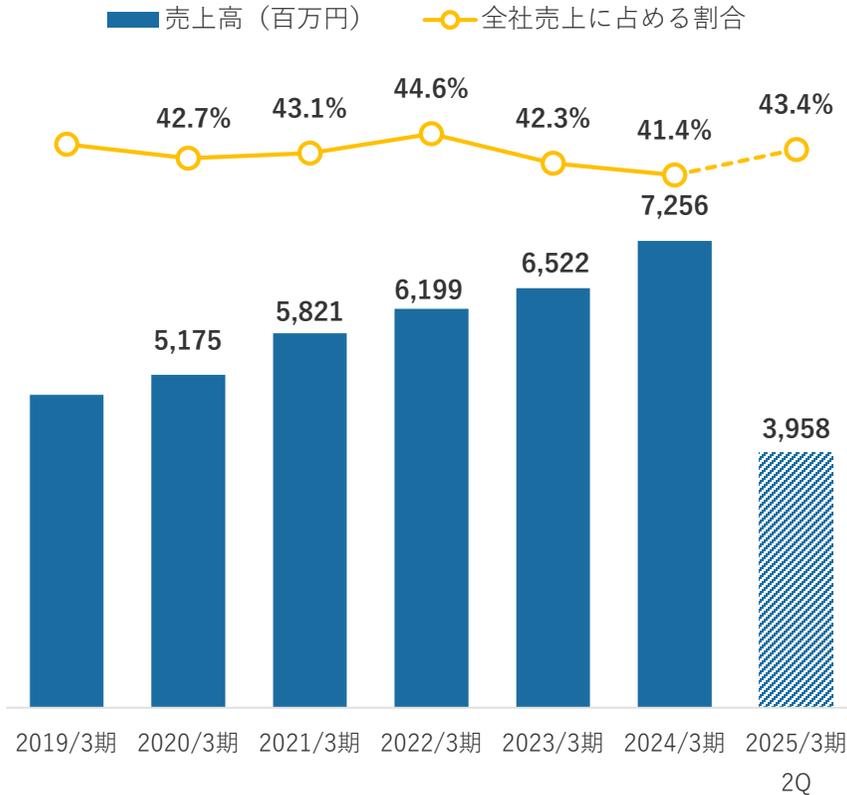
契約の種類	契約内容
フルメンテナンス契約 (保守契約)	エレベーターの運転機能を常に安全・良好に維持するよう点検・調整を行う 部品交換・修理費用は契約料金の中からまかなわれる（人為的・外的要因等による場合を除く）
POG契約 (点検契約)	基本的な点検だけを実施 点検の結果、部品交換や修理等が必要となった場合は、別途費用が発生

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43%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





2025/3期2Q決算実績概要

2025年3月期2Q決算実績

対前年比で増収増益。修理需要の積極的取込みが奏功し、半期ベースの売上は過去最高を更新。新設エレベーターも需要好調ながら、全国的な建設着工遅れの影響もあり、着工台数は前年比減少

従来想定に対しては、建設着工の遅れに伴う新設エレベーターの製造・販売減を主因に売上想定は未達。一方、営業利益は製造・販売の利益率改善や保守・修理売上の好調、工事損失引当金戻入益などにより、従来想定を上回る

(百万円)	2024/3期2Q	2025/3期2Q		比較		
		従来想定 (2024/5/10)	実績	対前年比	対前年差異	対従来想定差異
売上高	8,230	9,270	9,125	+10.9%	+895	▲ 144
製造・販売	5,021	5,474	5,167	+2.9%	+145	▲ 306
保守・修理	3,208	3,796	3,958	+23.4%	+750	+162
営業利益	1,092	1,270	1,745	+59.8%	+653	+475
営業利益率	13.3%	13.7%	19.1%	—	+5.9pt	+5.4pt
経常利益	1,112	1,300	1,818	+63.5%	+706	+518
中間純利益	722	840	1,227	+69.8%	+504	+387
新設エレベーター 販売台数 (台)	202	221	208	+3.0%	+6	▲ 13
新設エレベーター 着工台数 (台)	212	213	195	▲ 8.0%	▲ 17	▲ 18
エレベーター 保守台数 (台)	6,935	7,292	7,284	+5.0%	+349	▲ 8
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	5,784	—	5,789	+0.1%	+5	—

2Qの売上高は前年比で11%増収、営業利益は6割増益。製造・販売では新設着工台数が微減となるも、単価上昇効果で吸収。重点注力分野の保守・修理は急伸。営業利益率19%超と、過去最高水準を継続

1Qとの比較においても増収増益。増収効果や利益改善が貢献し、営業利益は額、率ともに上昇

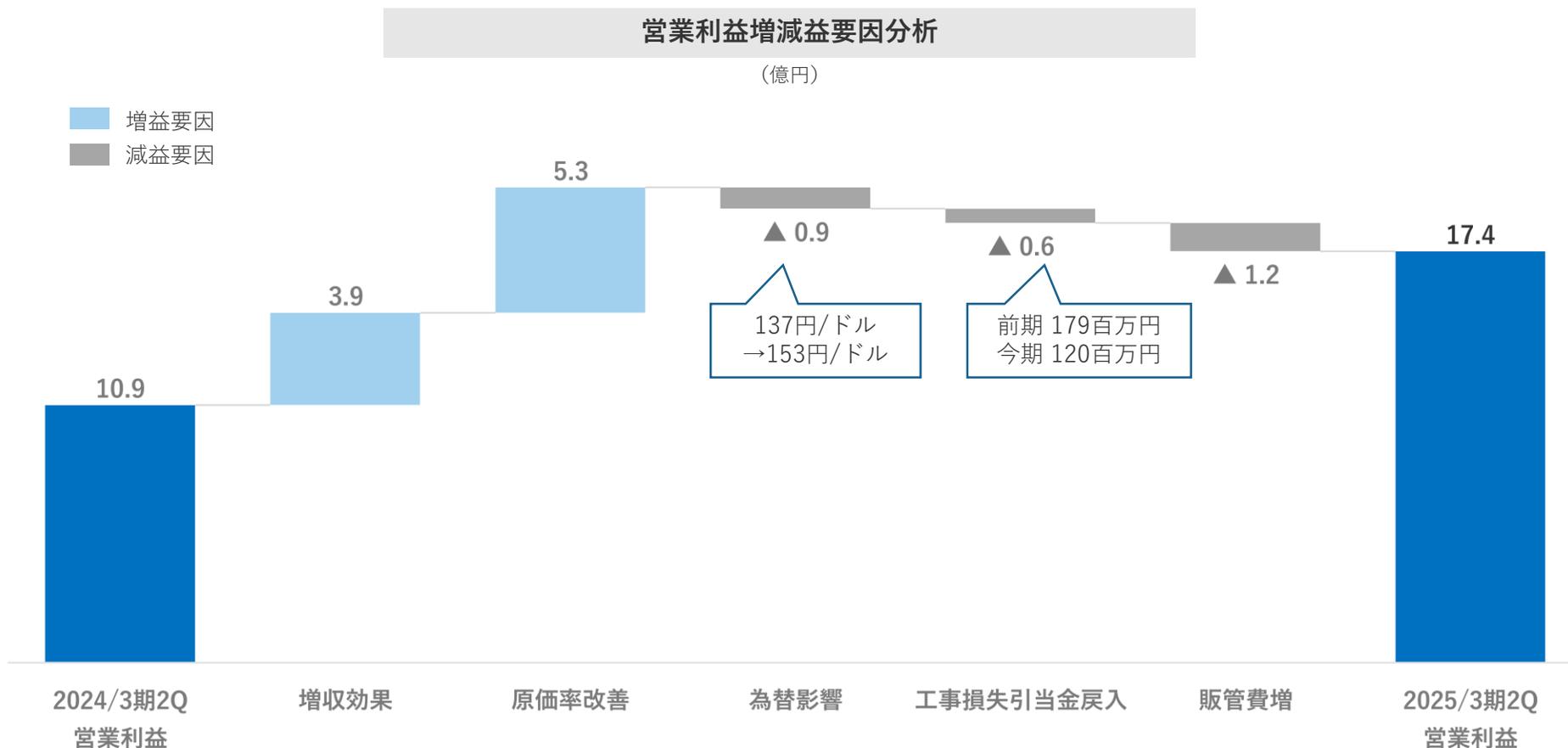
(百万円)	2024/3期				2025/3期		前2Q/2Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	3,995	4,234	4,422	4,875	4,433	4,692	+10.8%
製造・販売	2,398	2,623	2,663	2,587	2,530	2,636	+0.5%
保守・修理	1,596	1,611	1,758	2,289	1,902	2,055	+27.6%
営業利益	535	557	617	883	829	915	+64.3%
営業利益率	13.4%	13.2%	14.0%	18.1%	18.7%	19.5%	+6.4pt
経常利益	547	564	628	888	862	955	+69.2%
当期純利益	355	366	408	587	582	644	+75.7%
新設エレベーター 販売台数 (台)	135	67	110	122	92	116	+73.1%
新設エレベーター 着工台数 (台)	99	113	109	106	96	99	▲ 12.4%
エレベーター 保守台数 (台)	6,810	6,935	7,016	7,115	7,216	7,284	+5.0%
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	3,158	2,626	1,997	2,202	2,656	3,132	+19.3%

前期比大幅営業増益の主因は原価率の改善と保守・修理の機会増。原価増の価格転嫁浸透や保守・修理の取り組み強化が寄与。円安や販管費増などのマイナス要因を吸収

営業利益増減益要因分析

(億円)

■ 増益要因
■ 減益要因



営業利益は期初想定比で大幅超過達成。この主因は、エレベーターの製造・販売の健闘。製品構成の改善や原価低減などの合理化効果が貢献。保守・修理の想定以上の拡大も寄与

また、受注採算改善に伴い、期初で見込んでいなかった工事損失引当金戻入益が発生したことも利益増に寄与

2025/3期2Q 営業利益



- 製造・販売の利益率の改善 +2.8億円
- 保守・修理案件の増加 +0.9億円
- 工事損失引当金の戻入 +1.2億円
- 為替影響等 ▲0.2億円

新設エレベーターの新規受注は、引続き中・高価格帯へのシフトが継続

2025/3期上期の新規受注案件は、ほとんどが単価1,500万円以上。2,500万円以上の案件も一定数を安定的に確保

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

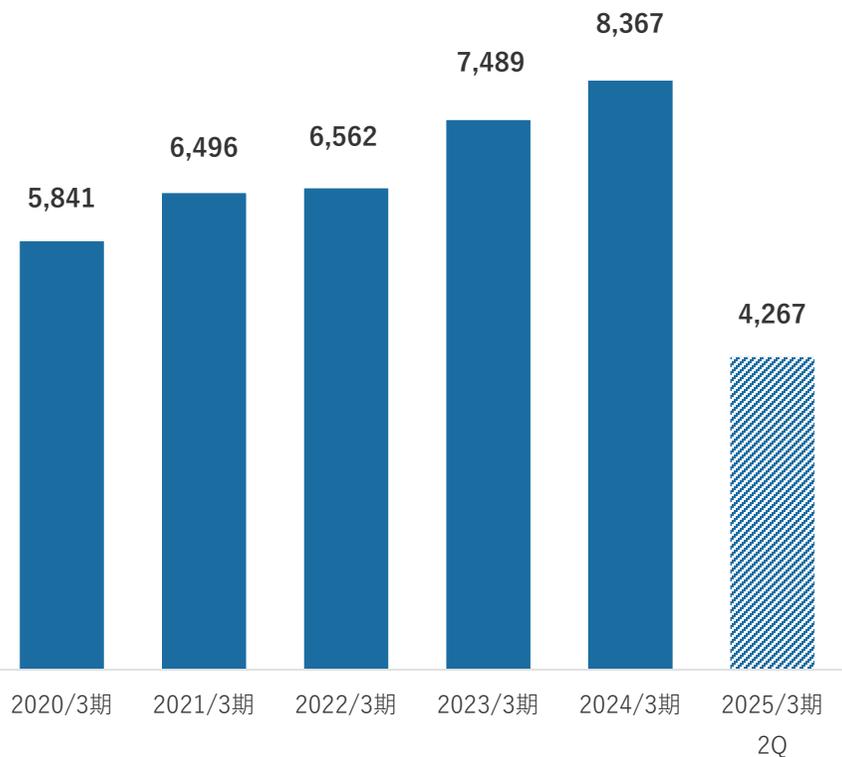
主要KPIの推移① 新設エレベーター

新設エレベーターの売上高は前年を上回るペース。単価上昇効果の浸透もあり、売上拡大基調に変化なし

ただし、着工台数は前年比やや減少のペース。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が影響。一方、平均単価は中・高価格帯シフトもあり、初めて2,000万円台を突破。着工台数減少を単価上昇でカバー

新設エレベーターの売上高推移

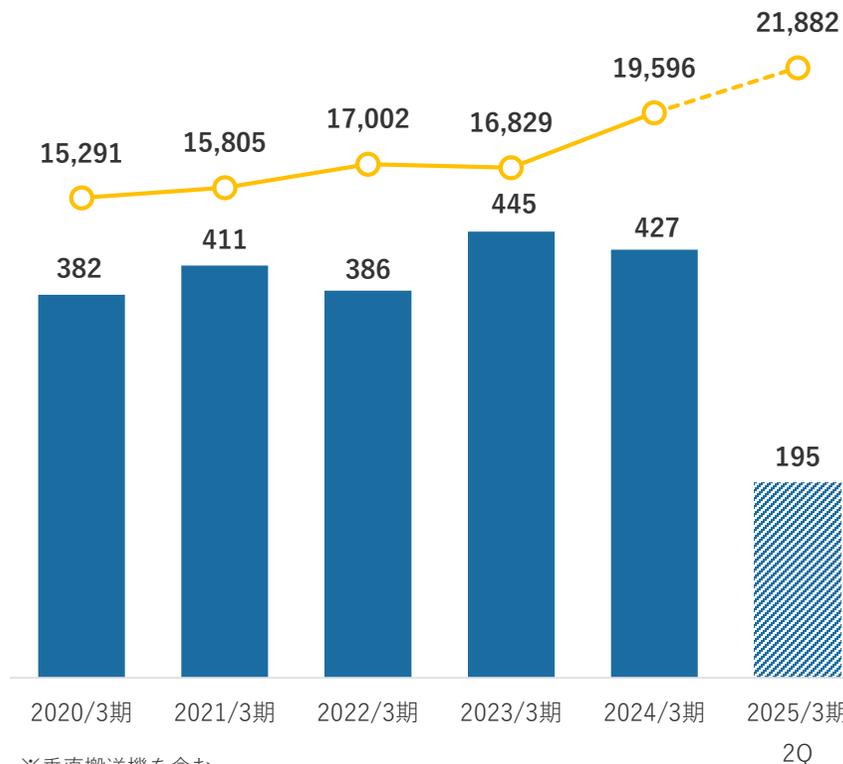
(百万円)



※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着工（販売）台数※と単価推移

■ 新設エレベーター着工（販売）台数 ○ 平均単価（千円）



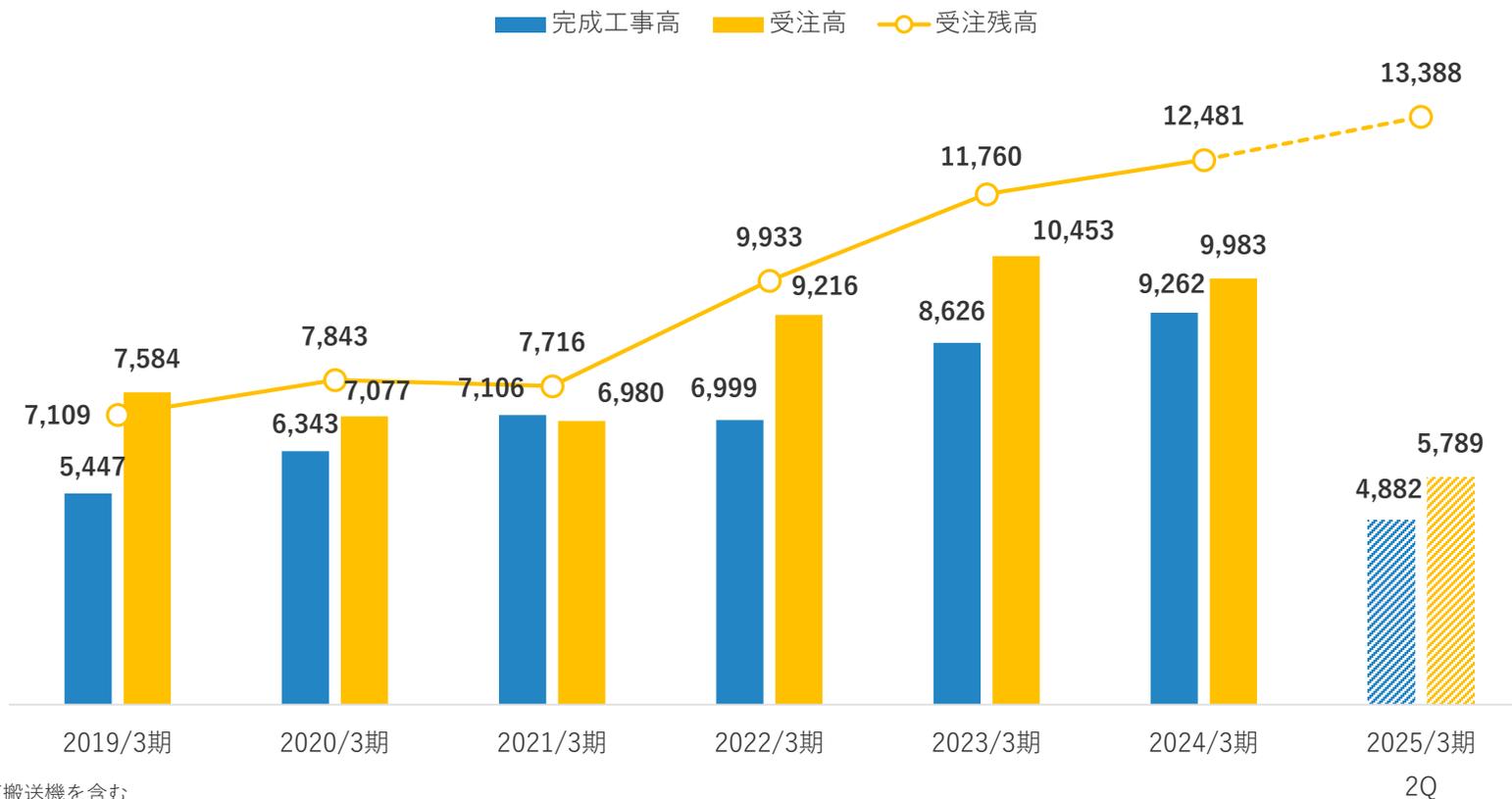
※垂直搬送機を含む

主要KPIの推移② エレベーターの受注動向

受注高は好調を継続。設備投資拡大やコストアップ分の価格転嫁浸透を追い風に、昨年を上回るペースで拡大
 受注高の増加に伴い受注残高はさらに増加。2025/3期2Q時点の受注残は年間総売上高のおよそ7割に相当する
 134億円まで積み上がり

エレベーターの完成工事高・受注高・受注残高の推移

(百万円)



※垂直搬送機を含む

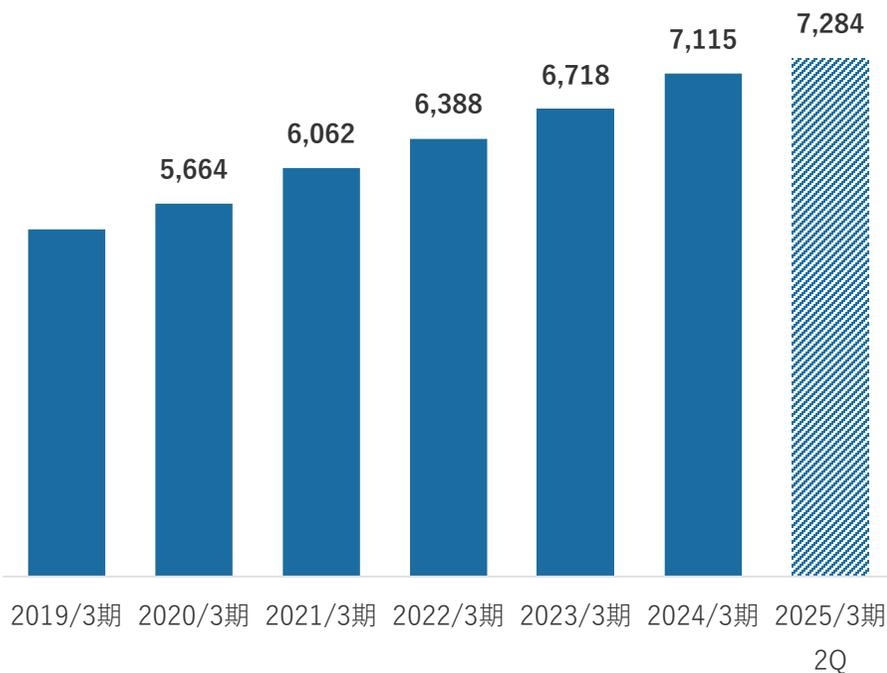
主要KPIの推移③ エレベーター保守

エレベーター保守台数も順調に積み上がり。販売台数増加に伴って7,200台を突破

保守契約の解約率は1.2%まで低下。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・休止といったケースがさらに減少

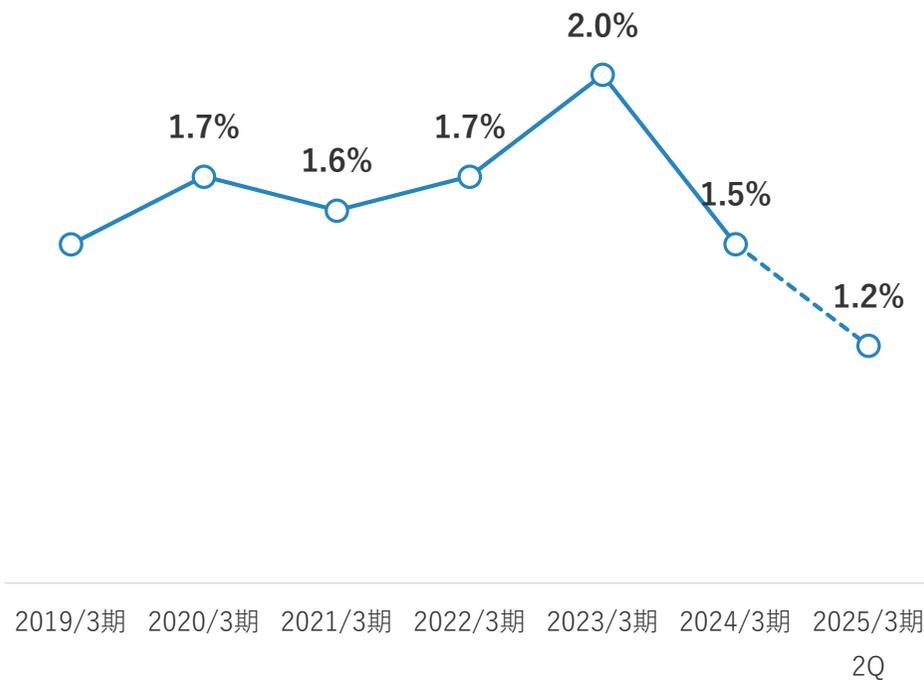
エレベーター保守台数の推移

(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



※2025/3期は2Qまでの解約率を年換算し記載

2025年3月期2Q 貸借対照表

期末自己資本比率は67.6%。利益の積み上がりにより前期から7.1pt上昇

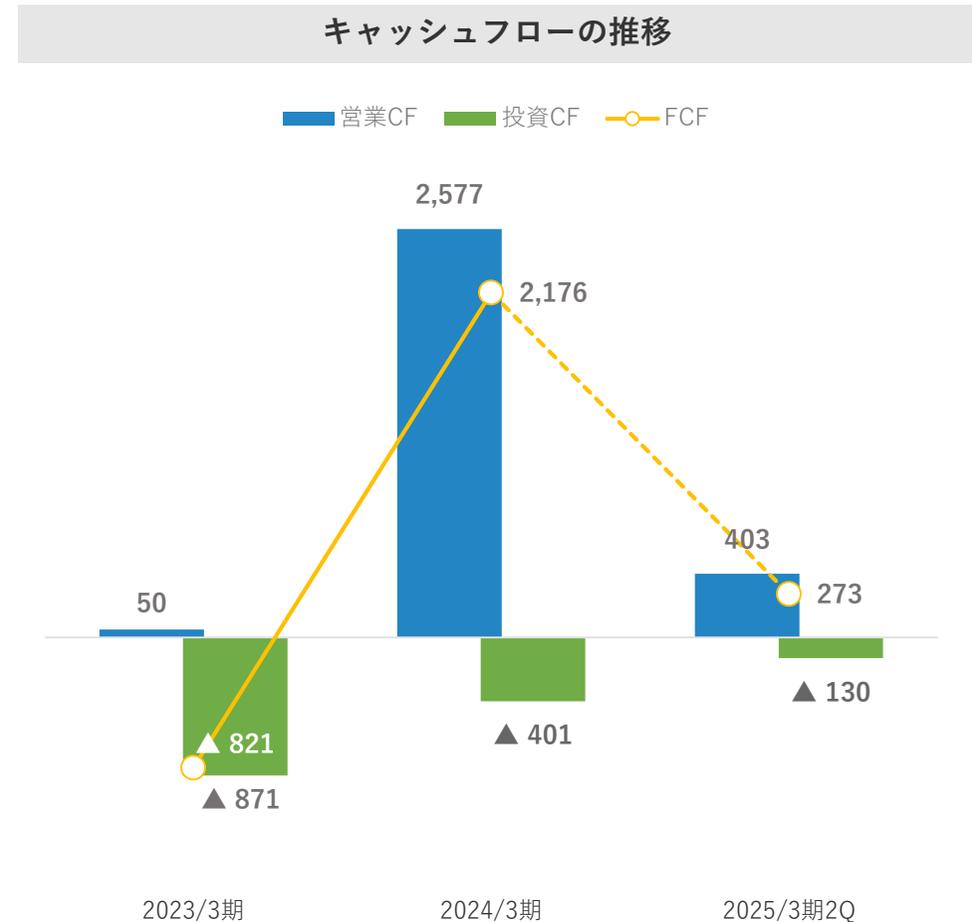
期末のネットキャッシュは46億円。これらの有効活用は今後の課題と認識

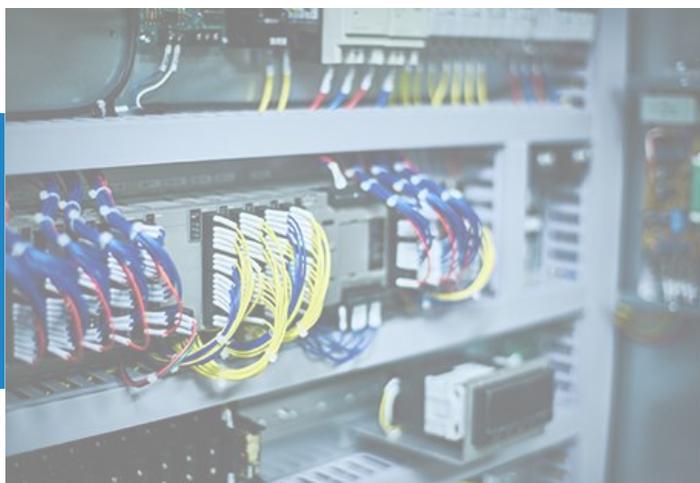
(単位：百万円)	2024/3期4Q	2025/3期2Q	増減額
流動資産合計	10,671	10,514	▲157
現預金	4,570	4,637	+67
売上債権	2,864	2,332	▲531
契約資産	1,275	1,381	+106
棚卸資産	1,929	2,111	+182
固定資産合計	4,400	4,480	+79
有形固定資産	2,772	2,840	+68
投資その他の資産	1,527	1,545	+18
資産合計	15,072	14,994	▲77

(単位：百万円)	2024/3期4Q	2025/3期2Q	増減額
負債合計	5,948	4,852	▲1,095
仕入債務	2,993	2,007	▲986
前受金	320	398	+77
工事損失引当金	230	110	▲119
退職給付引当金	168	182	+14
純資産合計	9,123	10,141	+1,018
株主資本	8,964	9,993	+1,029
負債純資産合計	15,072	14,994	▲77

営業CFは仕入債務の減少、法人税等の支払いの増加により4億の増加に留まる
 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は黒字を継続

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期2Q 実績
営業キャッシュフロー	50	2,577	403
税前当期利益	791	2,629	1,818
減価償却費	116	157	83
債権債務増減	197	▲80	▲560
投資キャッシュフロー	▲871	▲401	▲130
設備投資	▲766	▲395	▲100
FCF	▲821	2,176	273
財務キャッシュフロー	▲513	▲265	▲208
有利子負債増減	▲138	▲33	▲9
新株発行	17	29	20
現金及び現金同等物 期末残高	2,566	4,497	4,564





2025/3期決算見通し

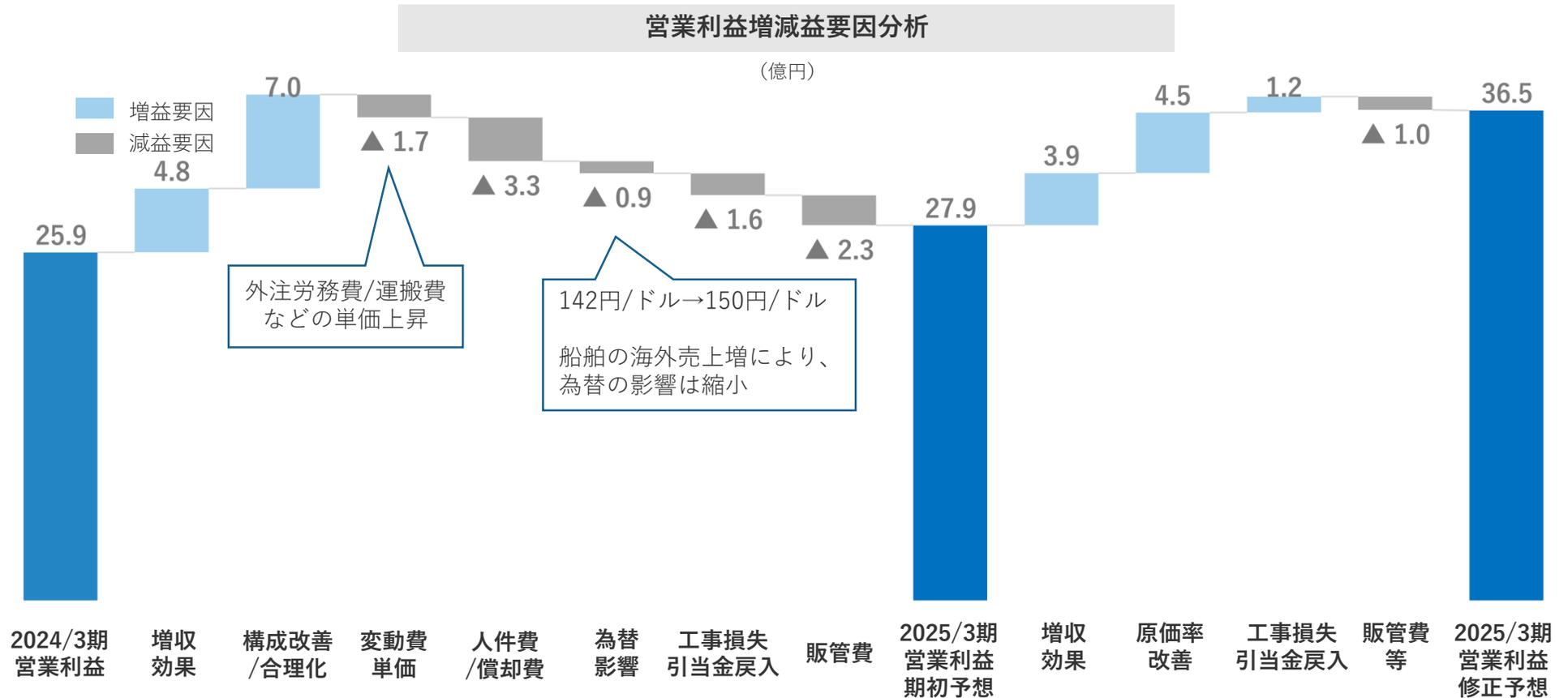
通期は12%増収、営業利益41%増益を予想。想定営業利益率は18.6%。期初想定に対し、売上・利益とも増額修正

期初予想に対し、売上は上期の建設工事着工遅れの影響もあり製造・販売の売上高が減少するものの、保守・修理需要の積極的取込みでカバーし6.5億円を増額。営業利益は、保守・修理の売上増による利益増に、製造・販売の利益率改善効果も加わり、8.6億円を増額修正

(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 期初予想 (2024/5/10)	2025/3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	17,527	18,970	19,620	+11.9%	+2,092	+650
製造・販売	10,270	10,930	10,790	+5.1%	+519	▲ 140
保守・修理	7,256	8,040	8,830	+21.7%	+1,573	+790
営業利益	2,593	2,790	3,650	+40.7%	+1,056	+860
営業利益率	14.8%	14.7%	18.6%	—	+3.8pt	+3.9pt
経常利益	2,629	2,850	3,750	+42.6%	+1,120	+900
当期純利益	1,718	1,850	2,530	+47.2%	+811	+680
新設エレベーター 販売台数 (台)	434	416	403	▲ 7.1%	▲ 31	▲ 13
新設エレベーター 着工台数 (台)	427	402	399	▲ 6.6%	▲ 28	▲ 3
エレベーター 保守台数 (台)	7,115	7,444	7,457	+4.8%	+342	+13

2025年3月期見通し 想定営業利益増減益分析

期初予想では、人件費や販管費の増加及び為替影響を主に増収効果と構成差/合理化効果でカバーし増益との想定
 修正予想では、そこからさらに増収効果と原価率改善効果の発現を想定。営業利益見通しは36.5億円と、中期経営計画（MRP1）における2027/3期の当初の目標を前倒しで達成を見込む



上期比で下期は増収増益の見通し。製造・販売では着工台数の増加と単価上昇、保守・修理では台数の積上げや修理需要の季節的増加を見込む

なお、下期の営業利益率は18.1%を見込む。工事損失引当金戻入益は±0の想定。上期営業利益から引当金戻入益1.2億円の影響を除いた実質営業利益率（17.8%）から、さらに改善の見通し

(百万円)	2024/3期		2025/3期 修正見通し		2025/3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	8,230	9,297	9,125	10,494	+15.0%	+1,368
製造・販売	5,021	5,248	5,167	5,622	+8.8%	+454
保守・修理	3,208	4,048	3,958	4,871	+23.1%	+913
営業利益	1,092	1,501	1,745	1,904	+9.1%	+159
営業利益率	13.3%	16.1%	19.1%	18.1%	—	▲ 1.0pt
経常利益	1,112	1,517	1,818	1,931	+6.2%	+113
当期純利益	722	995	1,227	1,302	+6.1%	+75
新設エレベーター 販売台数 (台)	202	232	208	195	▲ 6.3%	▲ 13
新設エレベーター 着工台数 (台)	212	215	195	204	+4.6%	+9
エレベーター 保守台数 (台)	6,935	7,115	7,284	7,457	+2.4%	+173

業績見通しの上方修正に伴い配当予想も修正。2025/3期は従来予想から10円増配の年33円配（中間配10円、期末配23円）を予定。配当性向は22.9%

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 実績	2025/3期予想	
						従来予想	修正予想
1株当たり当期純利益	60.18	75.23	74.89	37.02	98.41	105.66	144.27
1株当たり配当金 [※]	5.0	5.0	15.0	15.0	20.0	23.0	33.0
配当性向	8.3%	6.6%	20.0%	40.5%	20.3%	21.8%	22.9%

※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期営業利益目標をさらに引上げ。従来の33億円から45億円に上方修正し、営業利益率も18%を目指す

売上内訳では、堅調な需要を背景に製造・販売の売上想定を10億円増額修正。保守・修理ではメンテナンスニーズの高まりから修理需要機会の取込みを想定し、売上想定を20億円増額修正

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 見通し	2027/3期 当初目標 (2023/5)	2027/3期 修正目標 (2024/5)	2027/3期 修正目標 (2024/11)
売上高	15,416	17,527	19,620	21,000	22,000	25,000
製造・販売	8,894	10,279	10,790	13,150	12,500	13,500
保守・修理	6,522	7,256	8,830	7,850	9,500	11,500
営業利益	777	2,593	3,650	2,600	3,300	4,500
営業利益率	5.0%	14.8%	18.6%	12.4%	15.0%	18.0%
新設/入替エレベーター 着工台数 (台)	471	461	425	600	600 (船舶含む)	620 (船舶含む)
期末エレベーター 保守台数 (台)	6,718	7,115	7,457	8,300	8,000	8,000

2024/5公表数値に対しては、売上想定の上上げ、原価率改善などで営業利益想定を12億円上げ
コストアップも想定するが価格転嫁浸透で吸収を見込む

2027/3期 営業利益目標



- 製造・販売の売上増加 +0.3億円
- 保守・修理の売上増加 +10.7億円
- 原価率の改善 +2.0億円
- 販管費の増加 ▲1.0億円

業績動向の中期トレンド

2027/3期修正目標

売上高

250億円

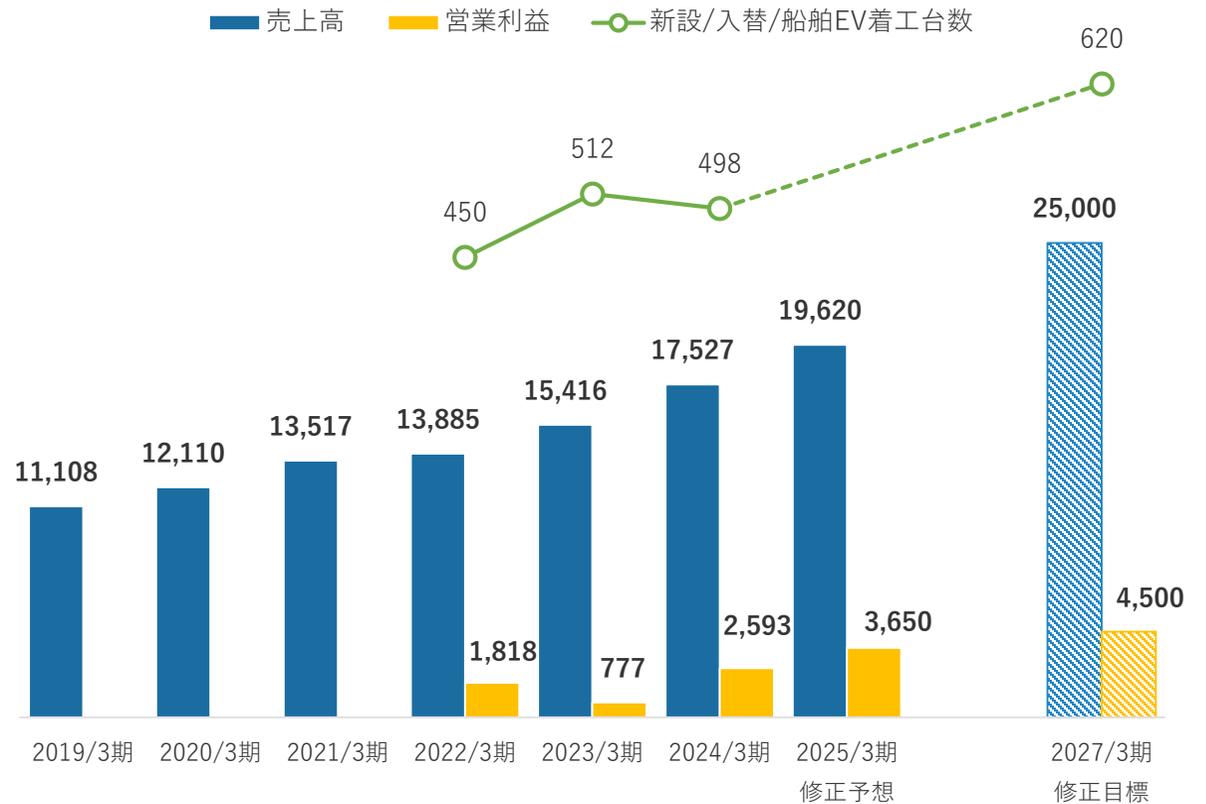
営業利益

45億円

新設/入替/船舶EV着工台数

620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。さらに、栃木県芳賀町に（仮称）芳賀工場の新設も追加決定

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

実施済

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

実施済

実施済

- 宇都宮工場の増改築
→2024年10月に稼働開始
投資額：2億円

追加策

- （仮称）芳賀工場建設
→工場稼働時期：2026年5月（予定）
投資予定額：6億円

据付人員の増員

- 据付班増班
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



宇都宮工場（増改築）

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
栃木県芳賀町に、焼付塗装工場の建設を計画。更に内製化を進める
保守内製化に向けては、大阪に拠点を開設済

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

自社保守開始
予定エリア

大阪 **開設済**
名古屋、福岡



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 **実施済**
→ 本社工場に設備導入完了
- 栃木県芳賀町に焼付塗装工場の建設を計画 **新規**
→ 建設用地取得済
- より迅速対応可能なメンテナンス体制の構築

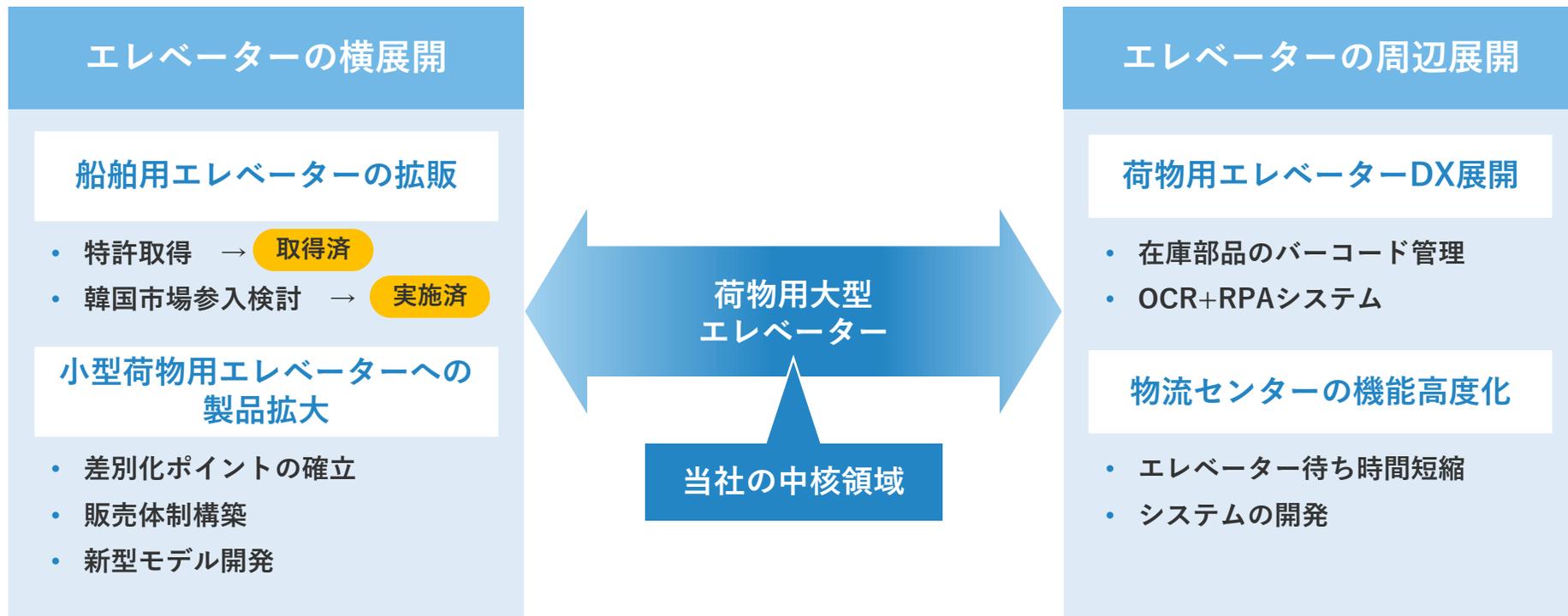
自社保守拠点の拡充

- 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済

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。その分は、荷物用エレベーターの研究開発投資および人的資本投資に充てる。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、有望案件があれば前倒しの先行投資にも対応

< 資金調達 >



< 資金使途 >



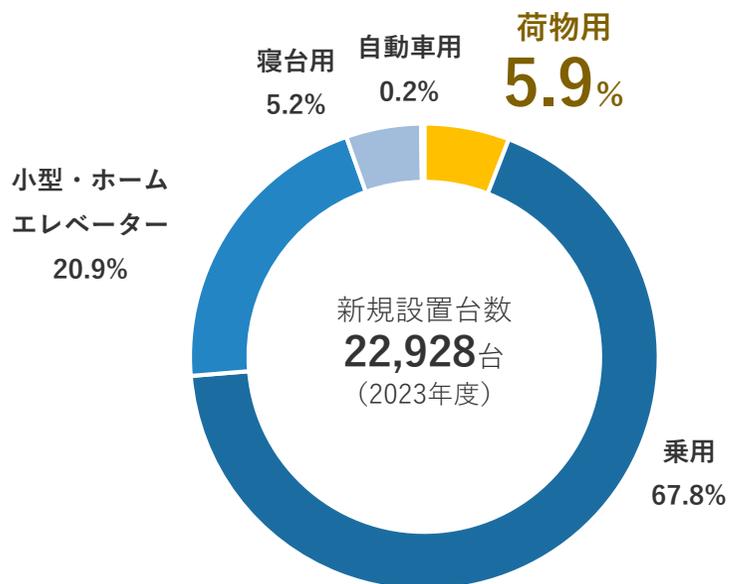
**投資規模はキャッシュフローの範囲内を想定
不足が発生しても手元流動性で対応し、財務健全性は維持**

Appendix

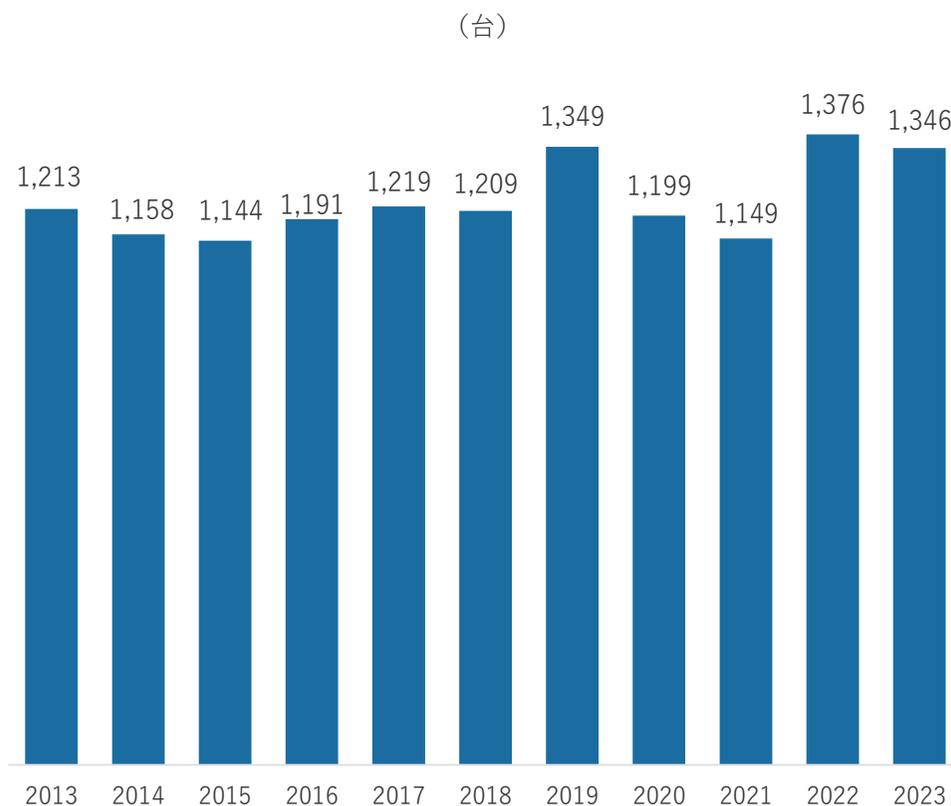
当社の主力製品である荷物用エレベーターがエレベーター市場に占める割合は5.9%。使用条件の過酷さから、特別な仕様が求められるニッチな高付加価値領域に相当

新規設置台数は直近期で年1,346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



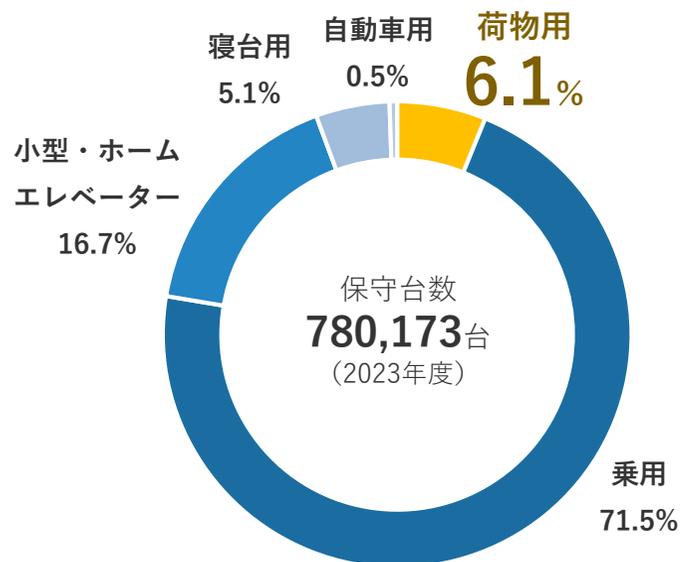
出所：（一社）日本エレベーター協会「2023年度昇降機設置台数等調査報告」

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」

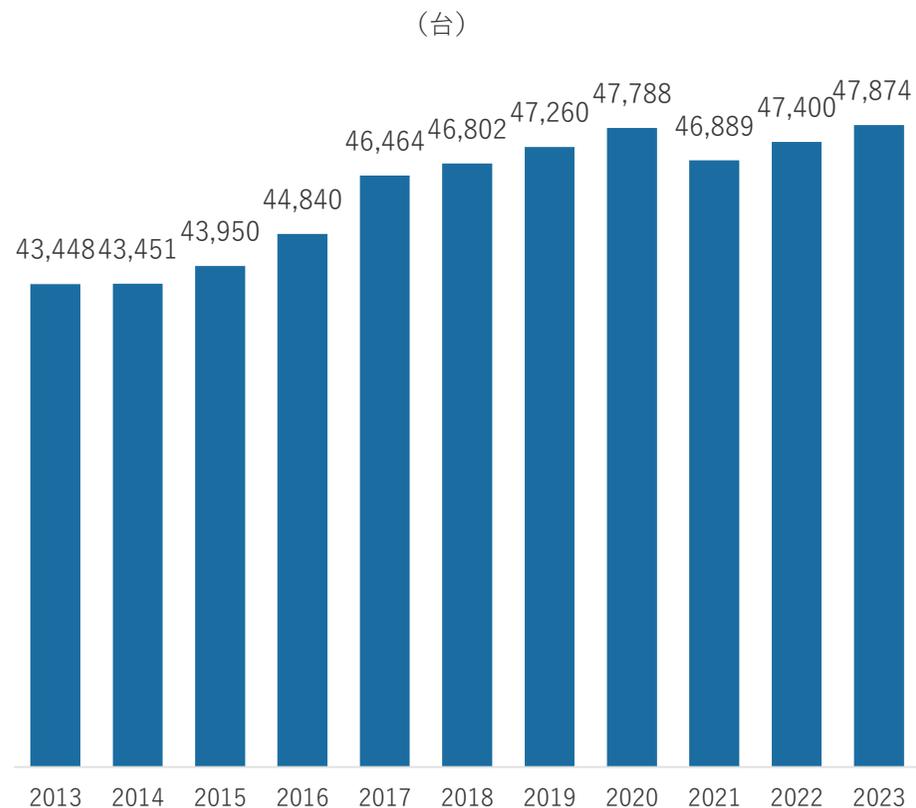
荷物用エレベーターの保守台数はエレベーター保守市場全体の6%に相当。特別な仕様の高付加価値製品であるため、保守を他社代替することは難しく、製造・据付をした会社が保守も継続して受注する傾向。

荷物用エレベーターの保守台数は2022年度で4.8万台。

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「2023年度昇降機設置台数等調査報告」

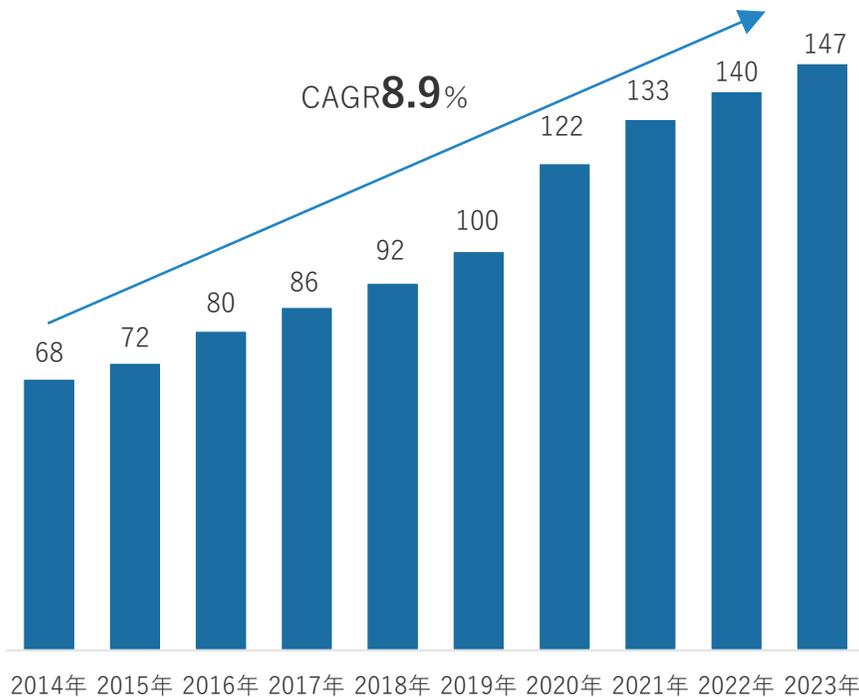
出所：（一社）日本エレベーター協会「昇降機設置台数等調査報告」

国内の物販系分野EC市場は、2014年からの10年間は年平均成長率8.9%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は、建築費高騰により直近で減少傾向にあるものの、倉庫・物流施設需要は堅調に推移している

物販系分野EC市場規模推移(BtoC)

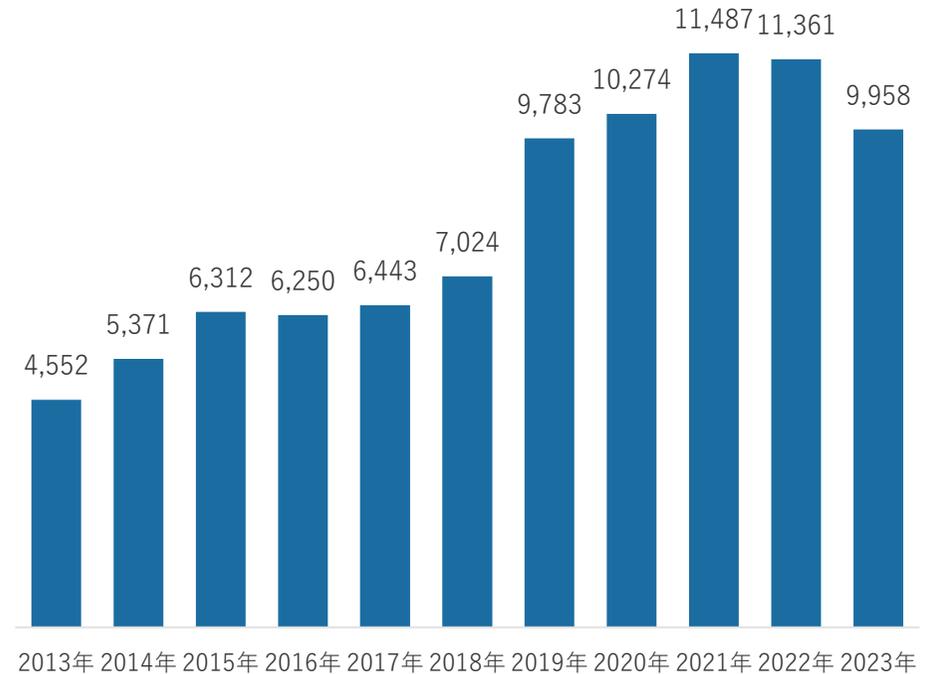
(千億円)



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

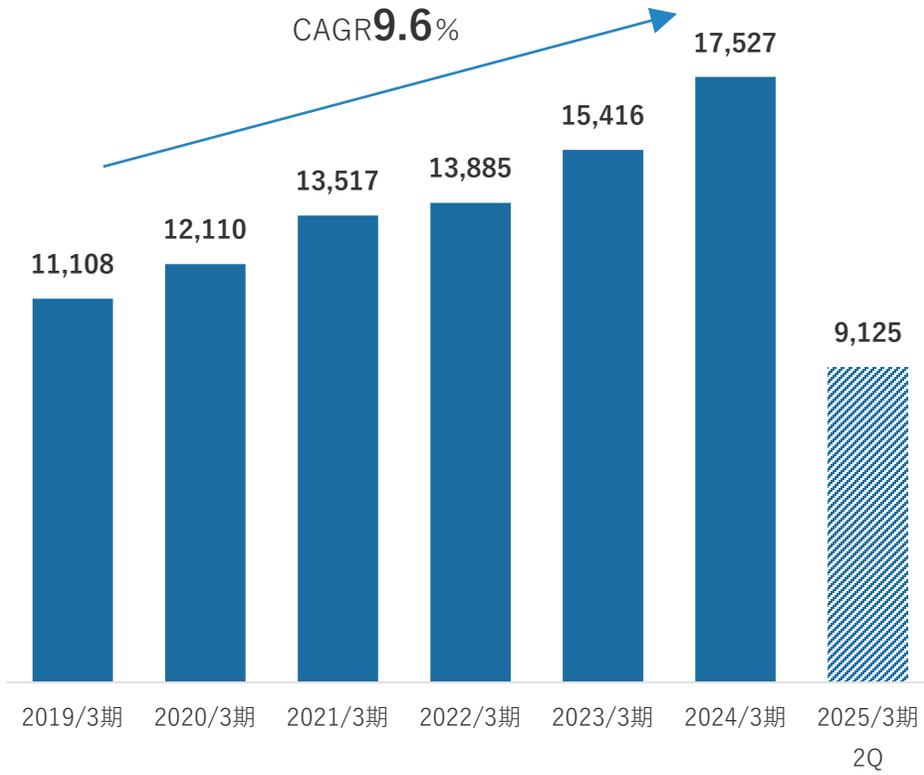
(億円)



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）」

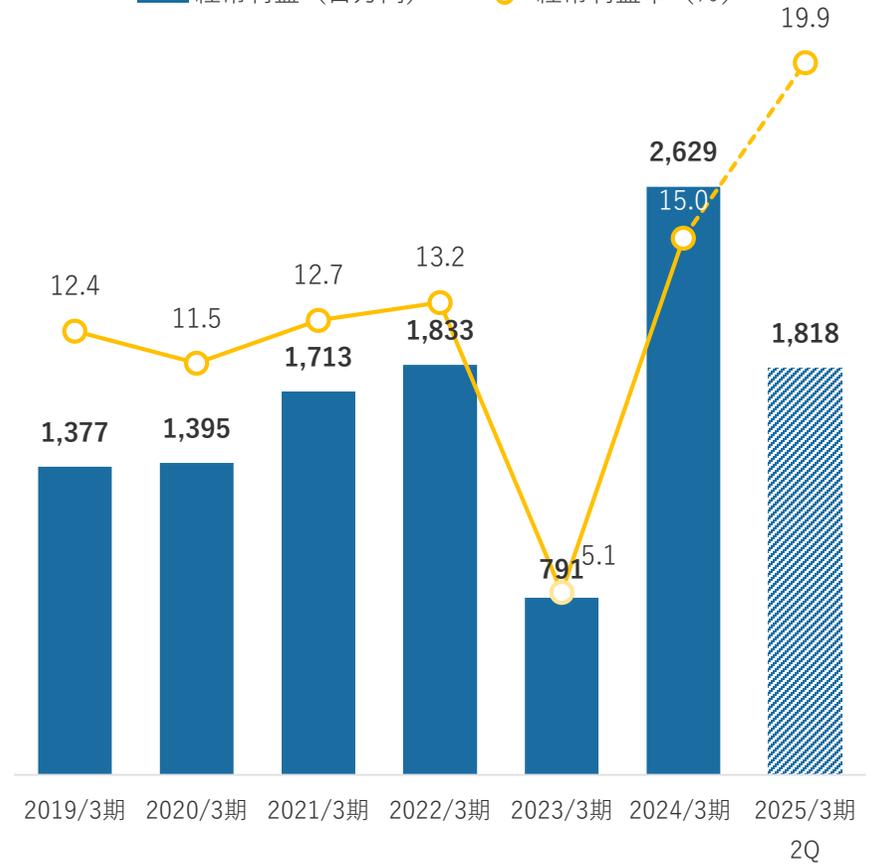
売上高推移

(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
2024年 9月	宇都宮工場を増改築

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