

守谷輸送機工業株式会社

2025年3月期決算説明資料

2025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
2025年3月期決算実績概要	6
2026年3月期決算見通し	16
保守・修理	21
中期経営計画の進捗状況	28
Appendix	37

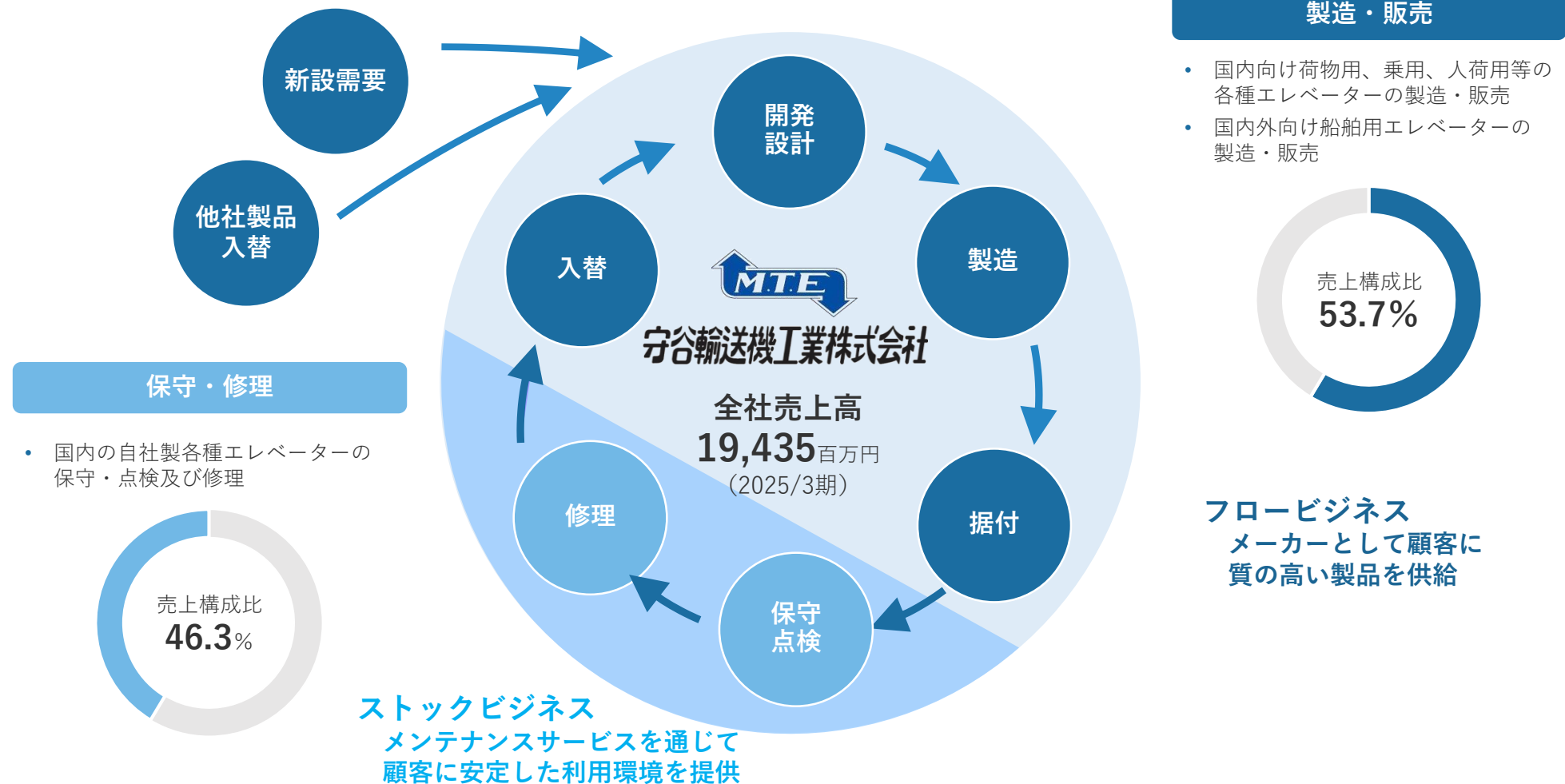


会社概要

フローからストックへと繋がる一気通貫型ビジネスモデル

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



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

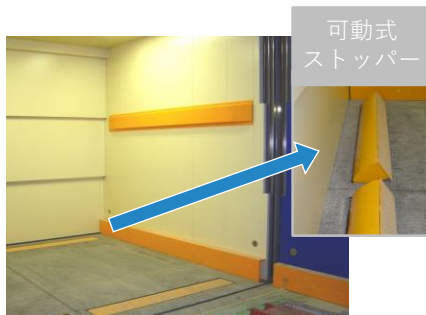
特殊荷物用エレベーター
(積載荷重10t)



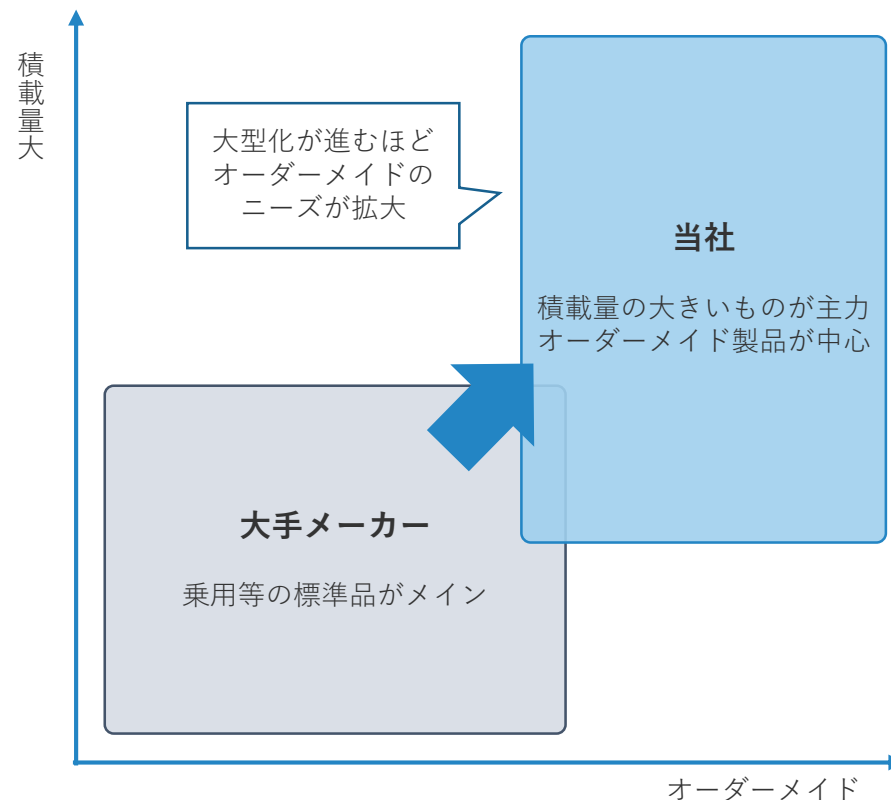
劇場ホール設置エレベーター
(積載荷重7.7t)

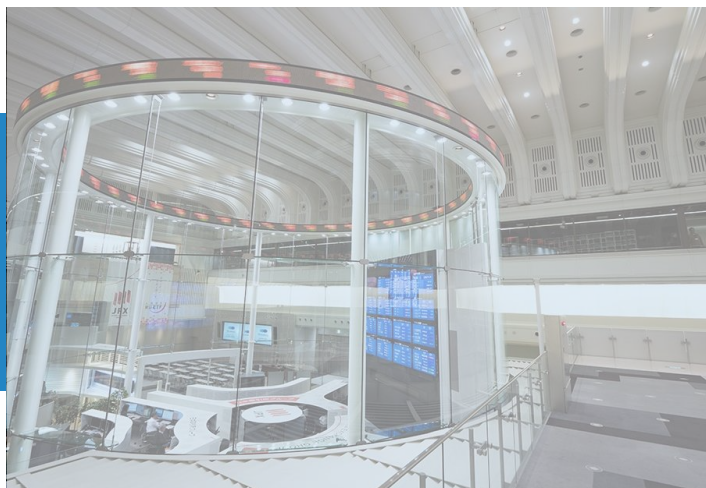


物流倉庫設置エレベーター



荷物用エレベーターのポジショニングマップ





2025年3月期決算実績概要

対前年比で増収増益となり、売上・利益ともに過去最高を更新。売上は修理案件の積極取込みが奏功し、保守・修理が急伸。一方、新設エレベーター需要は好調ながら、建設工事全般の遅れから着工台数が減少。売上は微増に留まる

従来想定に対しては、建設工事の遅れが影響した新設エレベーターの製造・販売を主因に売上は想定未達に。ただし、営業利益は利益率改善や売上構成の変化により、従来想定を超過達成

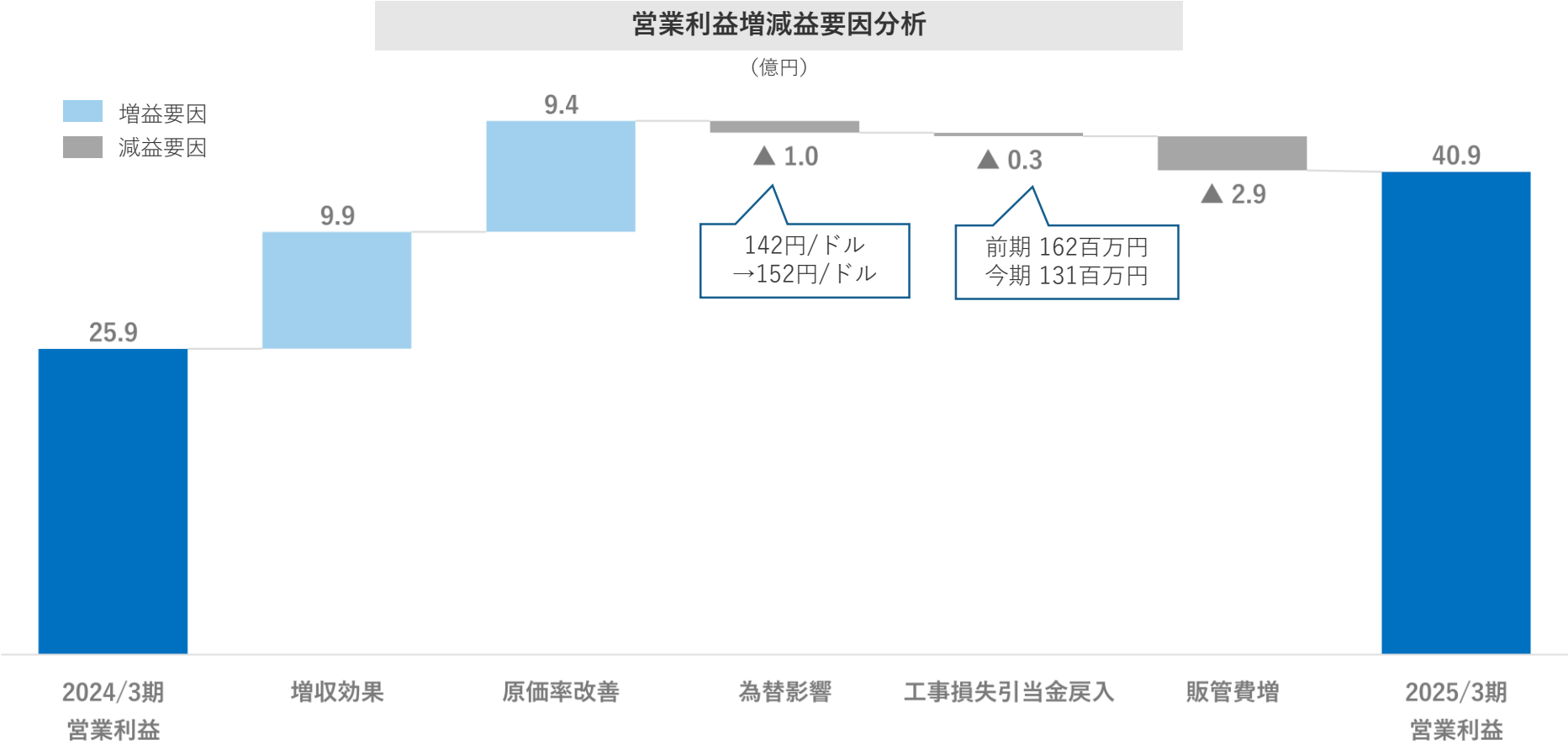
(百万円)	2024/3期	2025/3期		比較		
		従来想定 (2024/11/6)	実績	対前年比	対前年差異	対従来想定差異
売上高	17,527	19,620	19,435	+10.9%	+1,907	▲ 184
製造・販売 (売上構成比)	10,270 (58.6%)	10,790	10,440 (53.7%)	+1.7% —	+170 (▲4.9pt)	▲ 349
保守・修理 (売上構成比)	7,256 (41.4%)	8,830	8,994 (46.3%)	+23.9% —	+1,737 (+4.9pt)	+164
営業利益	2,593	3,650	4,092	+57.8%	+1,499	+442
営業利益率	14.8%	18.6%	21.1%	—	+6.3pt	+2.5pt
経常利益	2,629	3,750	4,198	+59.7%	+1,569	+448
当期純利益	1,718	2,530	2,840	+65.3%	+1,122	+310
新設エレベーター 販売台数 (台)	434	403	392	▲9.7%	▲ 42	▲ 11
新設エレベーター 着工台数 (台)	427	399	386	▲9.6%	▲ 41	▲ 13
エレベーター 保守台数 (台)	7,115	7,457	7,445	+4.6%	+330	▲ 12
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	9,983	—	13,434	+34.6%	+3,450	—

4Q売上高は前年比で13%増収、営業利益は6割増益。製造・販売では新設着工台数が減少するも、単価上昇効果で吸収。保守・修理は修理案件の増加により急伸。営業利益率は25%超と、四半期ベースながら、過去最高水準に

3Qとの比較においても増収増益。保守・修理を牽引役とした増収効果が貢献し、営業利益は額、率ともに上昇

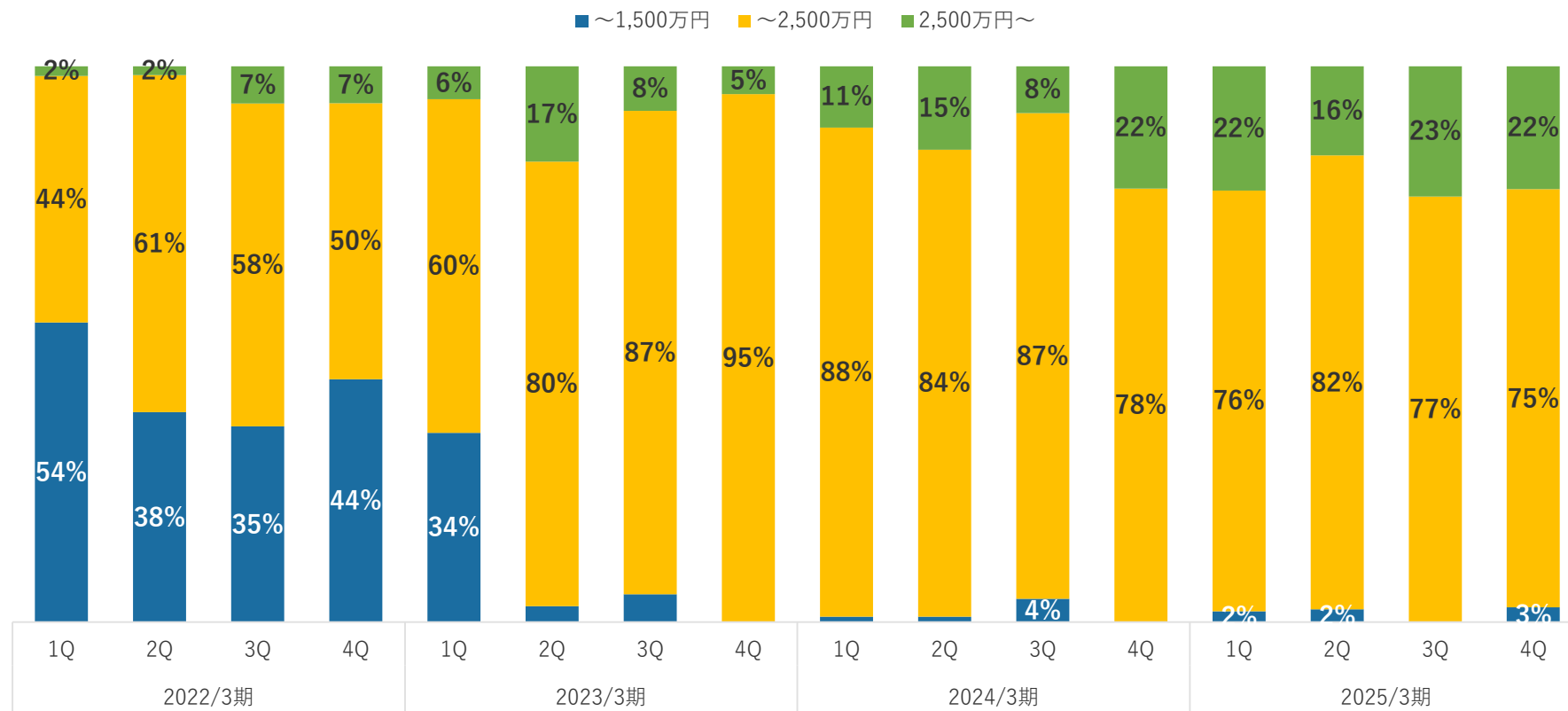
(百万円)	2024/3期				2025/3期				前4Q/4Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	3,995	4,234	4,422	4,875	4,433	4,692	4,788	5,520	+13.2%
製造・販売	2,398	2,623	2,662	2,586	2,530	2,636	2,552	2,720	+5.2%
保守・修理	1,596	1,611	1,759	2,289	1,902	2,055	2,235	2,800	+22.3%
営業利益	535	557	617	883	829	915	952	1,395	+57.9%
営業利益率	13.4%	13.2%	14.0%	18.1%	18.7%	19.5%	19.9%	25.3%	+7.2pt
経常利益	547	564	628	888	862	955	964	1,416	+59.4%
当期純利益	355	366	408	587	582	644	650	962	+64.0%
新設エレベーター 販売台数（台）	135	67	110	122	92	116	73	111	▲ 9.0%
新設エレベーター 着工台数（台）	99	113	109	106	96	99	94	97	▲ 8.5%
エレベーター 保守台数（台）	6,810	6,935	7,016	7,115	7,216	7,284	7,385	7,445	+4.6%
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	4,688	2,956	+34.3%

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修理案件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



新設エレベーターの新規受注は引続き中・高価格帯が主体。2023年3月期より推進した価格シフトは継続
2025年3月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比率も着実に上昇

新設エレベーター(船舶用を除く)新規受注における単価別台数内訳



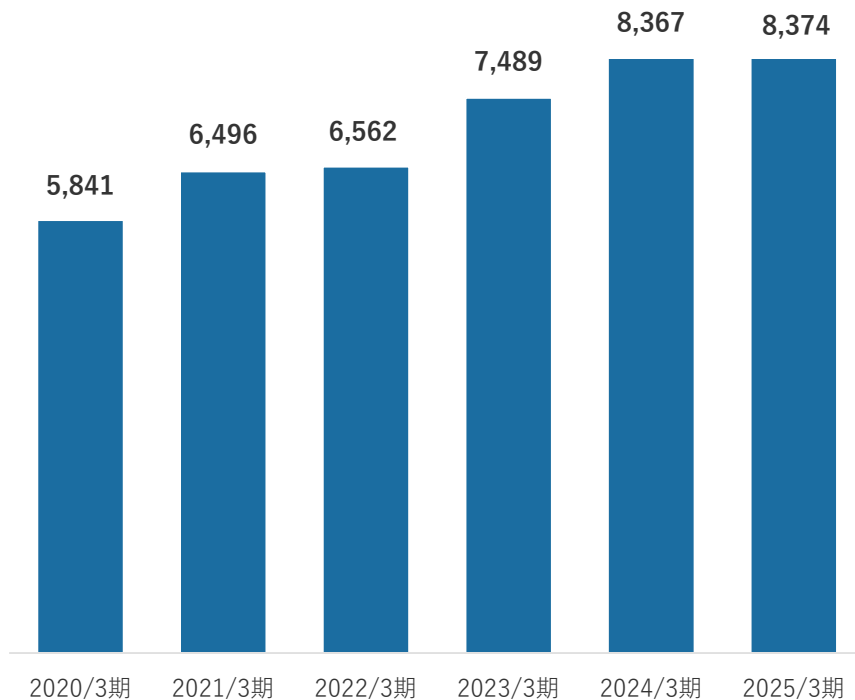
主要KPIの推移① 新設エレベーター

新設エレベーターの売上高は前年を上回るペース。価格見直し効果の浸透もあり、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、単純平均単価*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

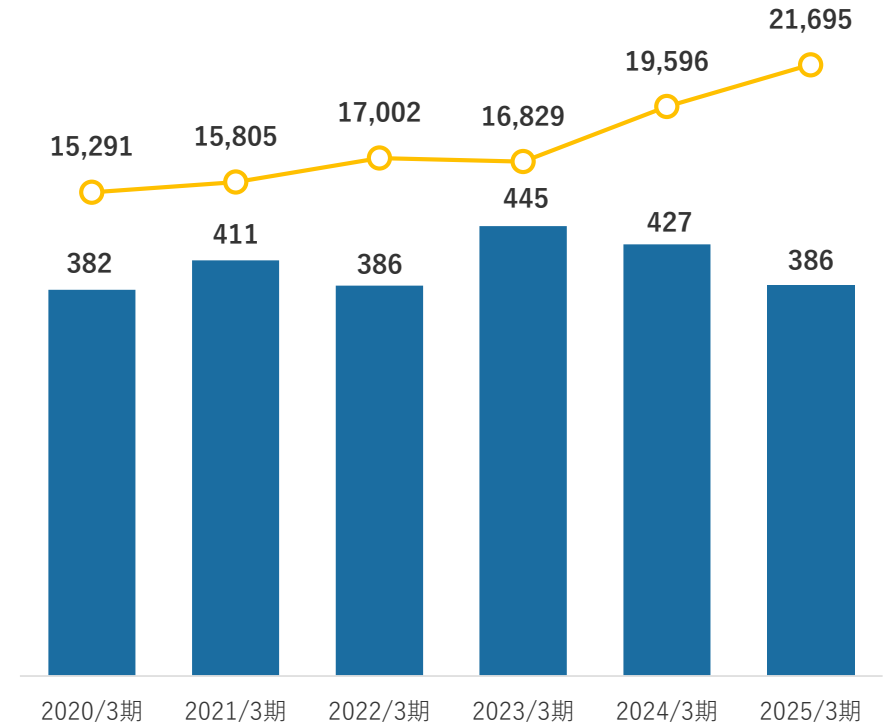
(百万円)



※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※と単純平均単価*推移

■ 新設エレベーター着工（販売）台数 ● 単純平均単価*（千円）
※垂直搬送機を含む



*単純平均単価= 新設エレベーター売上高 ÷ 同着工台数（実際の販売単価とは異なる）

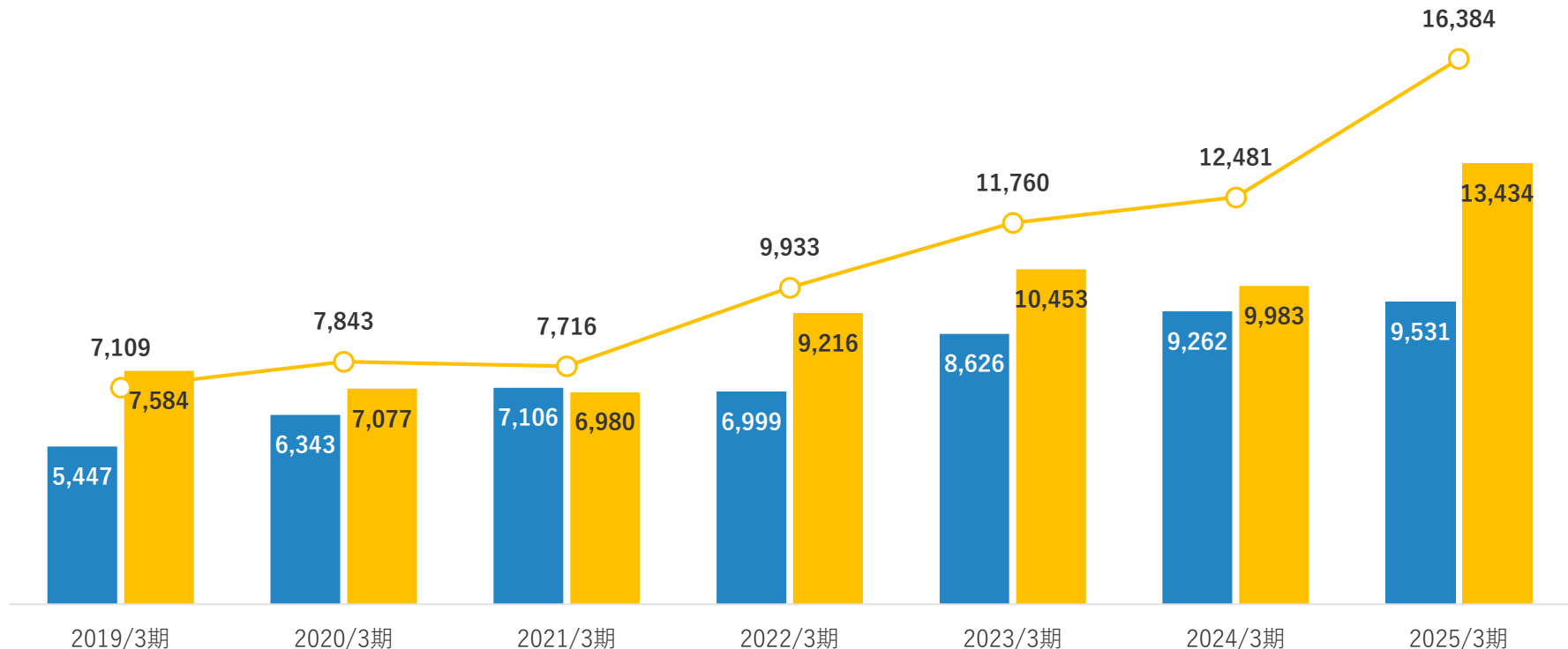
主要KPIの推移② エレベーターの受注動向

2025年3月期の受注高は134億円と前年比で大幅に増加。設備投資拡大に価格見直しの浸透も貢献し、過去最高を更新
受注増加に建設着工の延期による期ズレも加わり、受注残高はさらに増加。年間総売上高のおよそ8割に相当する163億円まで積み上がり

エレベーター(船舶用を除く)の完成工事高・受注高・受注残高の推移

(百万円)

■ 完成工事高 ■ 受注高 ○ 受注残高



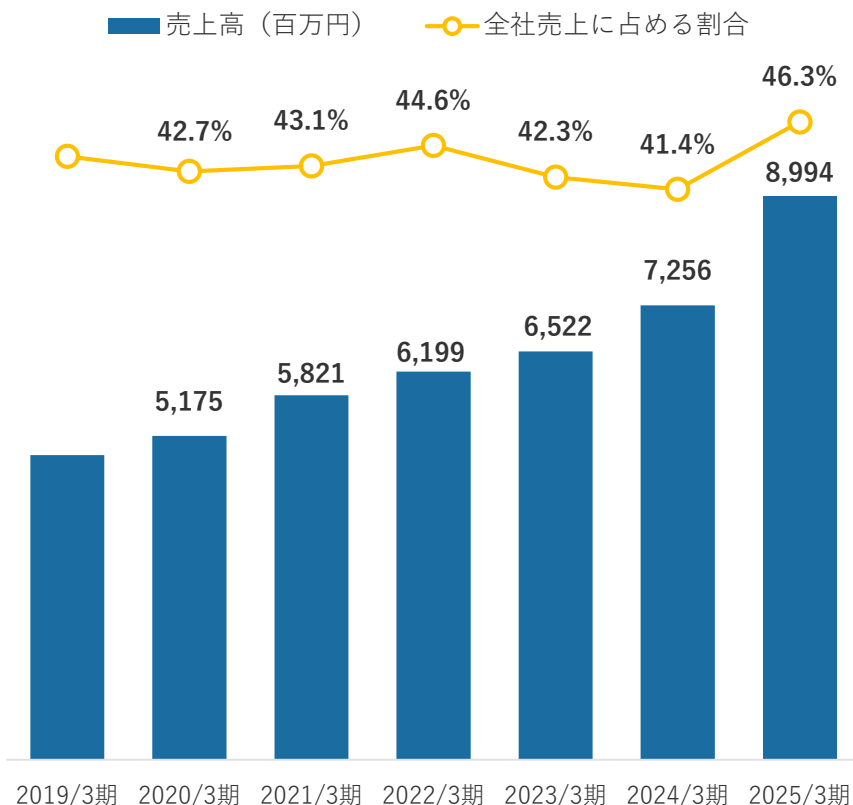
※垂直搬送機を含む

主要KPIの推移③ エレベーター保守

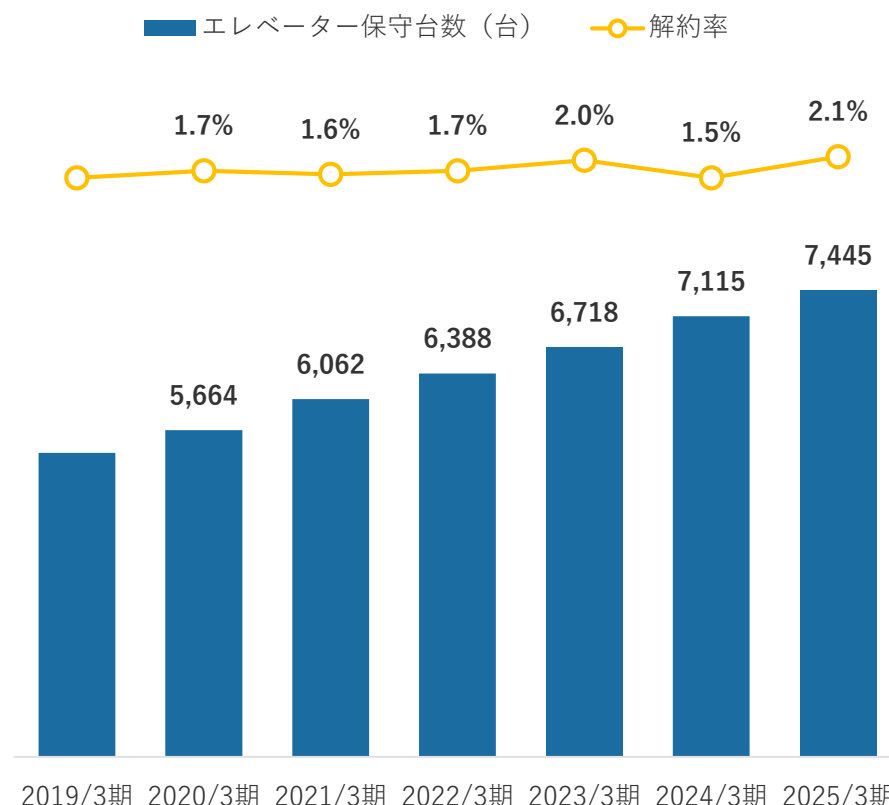
エレベーターの保守・修理の売上は急伸。修理需要の取り込みや保守台数の積上げが奏功し、全社売上に占める割合は46%まで上昇

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7,400台突破。ただし、直近は建設着工の延期による販売台数の伸び悩みもあり、保守台数も増加ピッチは減速。保守契約の解約率は2.1%と低水準が継続

保守・修理売上高の推移



エレベーター保守台数と保守契約解約率*の推移



*解約率=期中解約台数/期中平均契約台数

2025年3月期 貸借対照表

総資産は前期末よりおよそ14%拡大。キャッシュポジションの増加に加え、売上拡大に伴う売上債権増が影響
期末自己資本比率は66.8%。利益増による株主資本の増加や仕入債務減少が影響し、前期から6.3pt上昇
期末のネットキャッシュは58億円。新市場開拓など次なる柱育成にこれら資金を充当する方針は変わらず

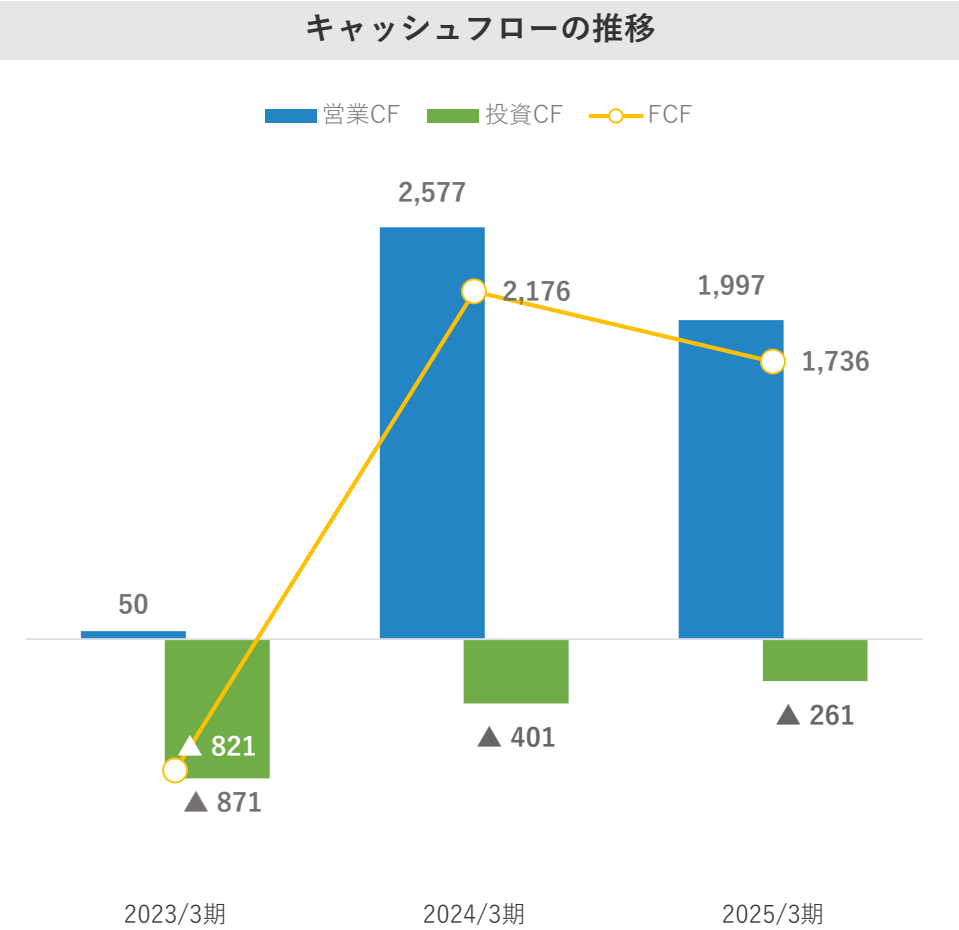
(単位：百万円)	2024/3期4Q	2025/3期4Q	増減額
流動資産合計	10,671	12,726	+2,054
現預金	4,570	5,812	+1,242
売上債権	2,864	3,342	+477
契約資産	1,275	1,434	+159
棚卸資産	1,929	2,098	+169
固定資産合計	4,400	4,463	+63
有形固定資産	2,772	2,787	+15
投資その他の資産	1,527	1,593	+66
資産合計	15,072	17,190	+2,118

(単位：百万円)	2024/3期4Q	2025/3期4Q	増減額
負債合計	5,948	5,702	▲ 245
仕入債務	2,993	2,109	▲ 884
前受金	320	604	+283
工事損失引当金	230	101	▲ 128
退職給付引当金	168	194	+26
未払費用/税金	1,518	2,048	+530
純資産合計	9,123	11,487	+2,363
株主資本	8,964	11,341	+2,376
負債純資産合計	15,072	17,190	+2,118

営業CFは業績好調により19億増加

投資CFでは設備投資の継続からキャッシュアウトあるものの、FCFは黒字を継続

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績
営業キャッシュフロー	50	2,577	1,997
税前当期利益	791	2,629	4,198
減価償却費	116	157	174
債権債務増減	197	▲80	▲1,521
投資キャッシュフロー	▲871	▲401	▲261
設備投資	▲766	▲395	▲209
FCF	▲821	2,176	1,736
財務キャッシュフロー	▲513	▲265	▲499
有利子負債増減	▲138	▲33	▲18
新株発行	17	29	30
現金及び現金同等物 期末残高	2,566	4,497	5,739





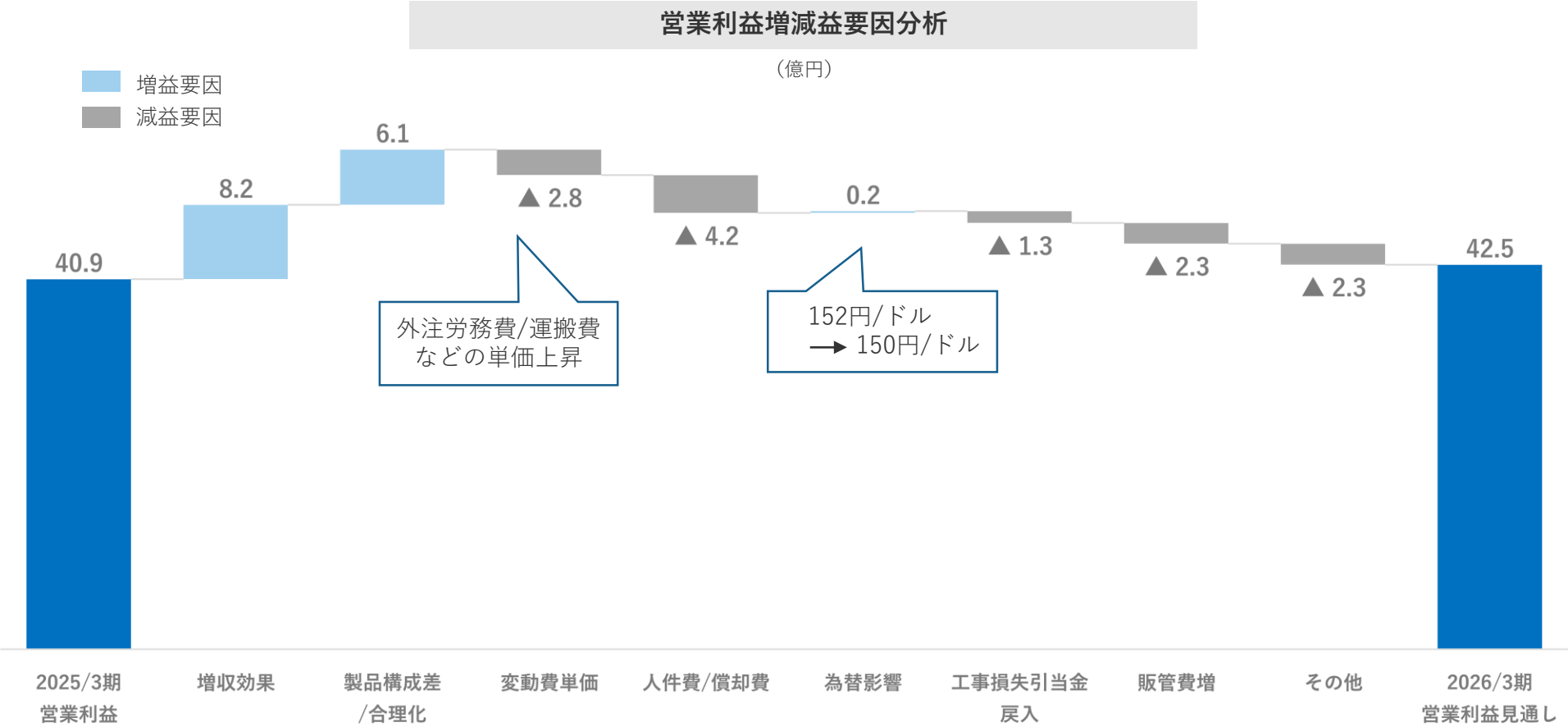
2026年3月期決算見通し

3期連続の増収増益となり過去最高を連続更新の見通し。ただし、営業利益率は18.7%と前年比低下を想定。依然として高い水準ながら、人件費・外注費・運搬費などのコスト上昇を保守的に織り込み

主たる前提は、販売台数で前年比39台増の431台、着工台数は75台増の461台。前期の工期遅れ分の着工が集中し、製造・販売が伸長する見通し。保守・修理関連では、7,710台の保守台数を想定。為替前提は150円/ドル

(百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 見通し	比較	
					対前年比	対前年差異
売上高	15,416	17,527	19,435	22,700	+16.8%	+3,264
製造・販売 (売上構成比)	8,894 (57.7%)	10,270 (58.6%)	10,440 (53.7%)	12,540 (55.2%)	+20.1%	+2,099 (+1.5pt)
保守・修理 (売上構成比)	6,522 (42.3%)	7,256 (41.4%)	8,994 (46.3%)	10,160 (44.8%)	+13.0%	+1,165 (▲1.5pt)
営業利益	777	2,593	4,092	4,250	+3.8%	+157
営業利益率	5.0%	14.8%	21.1%	18.7%	—	▲ 2.3pt
経常利益	791	2,629	4,198	4,330	+3.1%	+131
当期純利益	641	1,718	2,840	2,920	+2.8%	+79
新設エレベーター 販売台数 (台)	454	434	392	431	+9.9%	+39
新設エレベーター 着工台数 (台)	445	427	386	461	+19.4%	+75
エレベーター 保守台数 (台)	6,718	7,115	7,445	7,710	+3.6%	+265

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。着工台数増加や単価上昇に加え、修理事件も増加を想定
一方、コストは上昇。人件費・償却費など固定費増加に加え、外注労務単価や運搬費等の変動費も上昇の見通し。今
期は工事損失引当金戻入を想定せず（減益要因）。上記増益要因はこれらで減殺され、増益幅は抑制される見込み
なお、為替前提は150円/USD。営業利益の為替感応度は1円の円高でおよそ0.1億円のプラスインパクトと試算



半期別には、下期は上期比で増収増益の見通し。新設エレベーターの着工台数増や単価上昇を見込むものの、船舶・入替の今期売上は上期偏重を見込み、上期比減収へ。保守・修理では台数の積上げや修理需要の季節的增加を見込む

下期の営業利益は保守・修理売上比率上昇などが貢献し、上期比で3.1ptの上昇へ。なお、下期を前年と比較すると、増収とはなるものの、営業利益の水準はコスト増の影響から横ばい圏と想定

(百万円)		2025/3期		2026/3期 見通し		2026/3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		9,125	10,309	11,076	11,624	+4.9%	+548
	製造・販売	5,167	5,273	6,341	6,199	▲ 2.2%	▲ 142
	保守・修理	3,958	5,036	4,735	5,425	+14.6%	+690
営業利益		1,745	2,347	1,900	2,350	+23.7%	+450
	営業利益率	19.1%	22.8%	17.2%	20.2%	—	+3.1pt
経常利益		1,818	2,380	1,940	2,390	+23.2%	+450
当期純利益		1,227	1,613	1,308	1,612	+23.2%	+304
新設エレベーター 販売台数 (台)		208	184	162	269	+66.0%	+107
新設エレベーター 着工台数 (台)		195	191	223	238	+6.7%	+15
エレベーター 保守台数 (台)		7,284	7,445	7,577	7,710	+1.8%	+133

2025年3月期配当は業績の見通し超過達成を受けて積み増し。期末配を従来計画の23円から28円とし、年間38円と計画。配当性向は23.4%

2026年3月期も、中期的に目安とする配当性向25%を意識し、更に配当積み増し。中間配18円、期末配24円、年間42円を計画

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期計画		2026/3期 予想
						従来	修正	
1株当たり当期純利益	60.18	75.23	74.89	37.02	98.41	144.27	162.13	166.07
1株当たり配当金※	5.0	5.0	15.0	15.0	20.0	33.0	38.0	42.0
配当性向	8.3%	6.6%	20.0%	40.5%	20.3%	22.9%	23.4%	25.3%

※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）

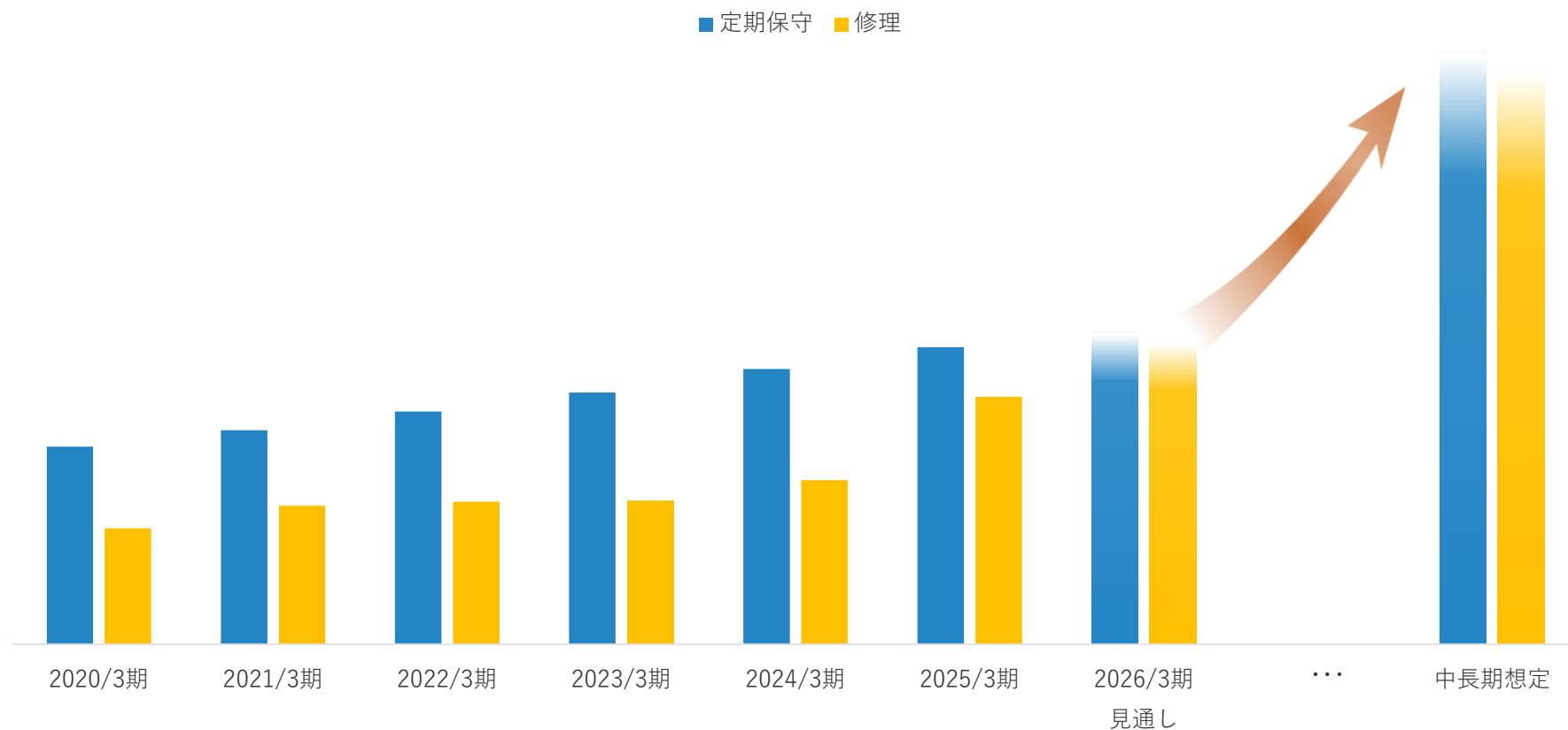


保守・修理

2025年3月期より保守・修理需要の取り込みに積極展開。特に修理は、エレベーターの稼働停止に伴う業務停滞リスクを回避するためのメンテナンス需要が大幅に増加

当社保守・修理の売上も、保守台数の着実な積み上げによる保守売上の増加に加え、修理売上が急伸。今後も修理の需要が継続する見通し

定期保守・修理売上高の推移



自社製エレベーター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

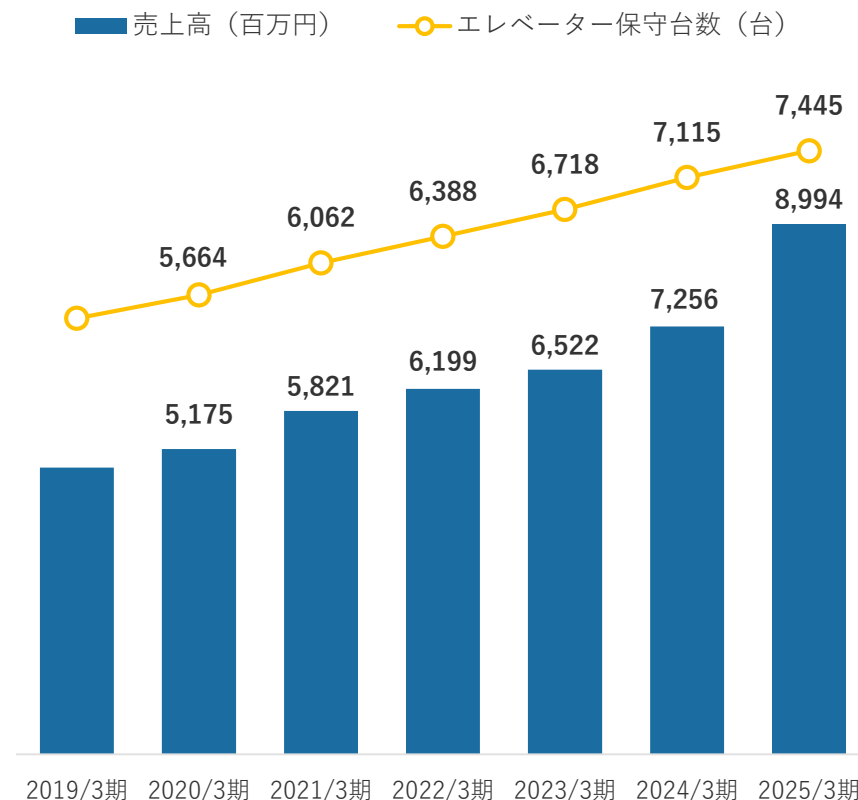
保守契約台数は7,400台を突破。ストックビジネスとして当社の安定収益源に成長

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

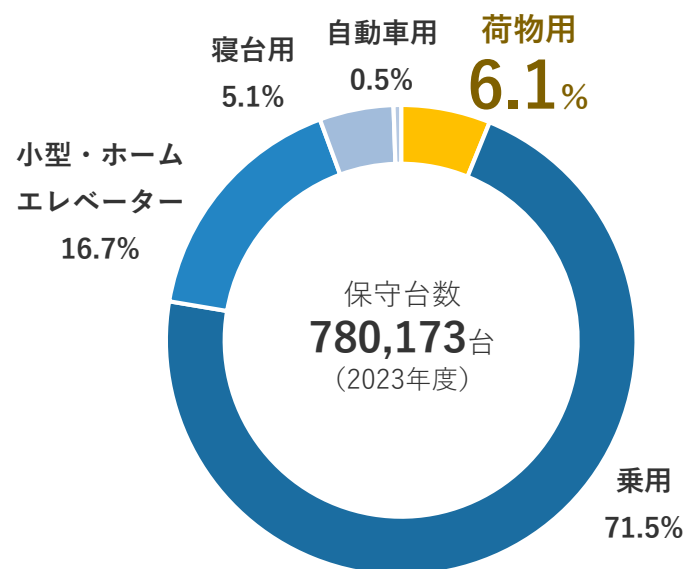


市場動向：荷物用エレベーターの保守

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。

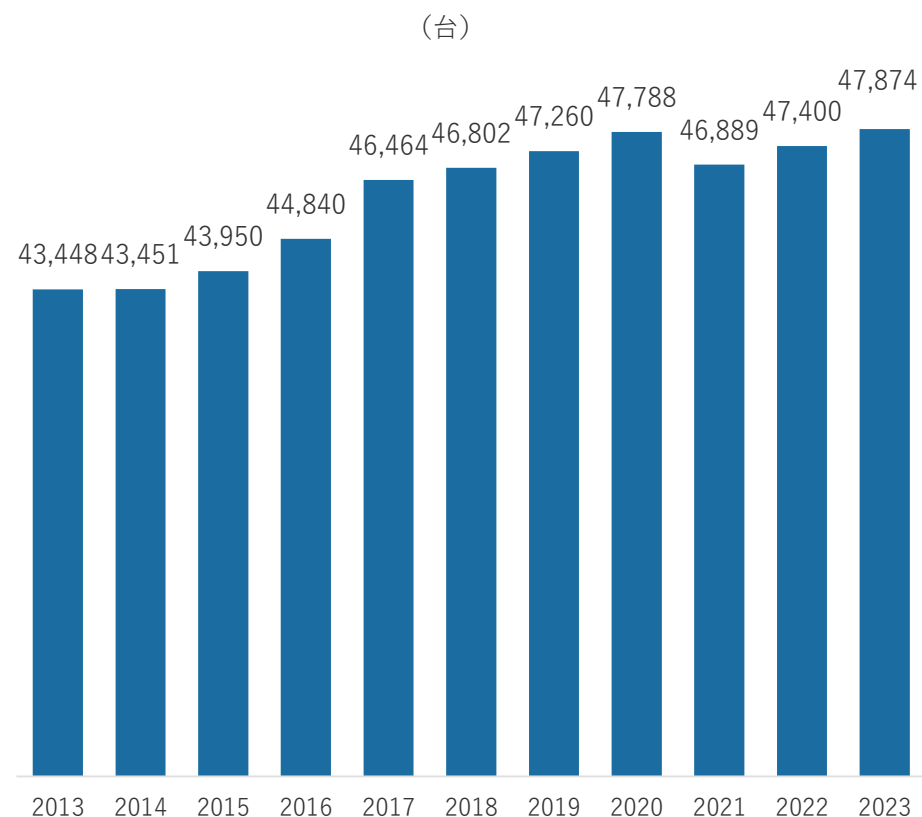
荷物用エレベーターの保守台数は2023年度で4.8万台。

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「2023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



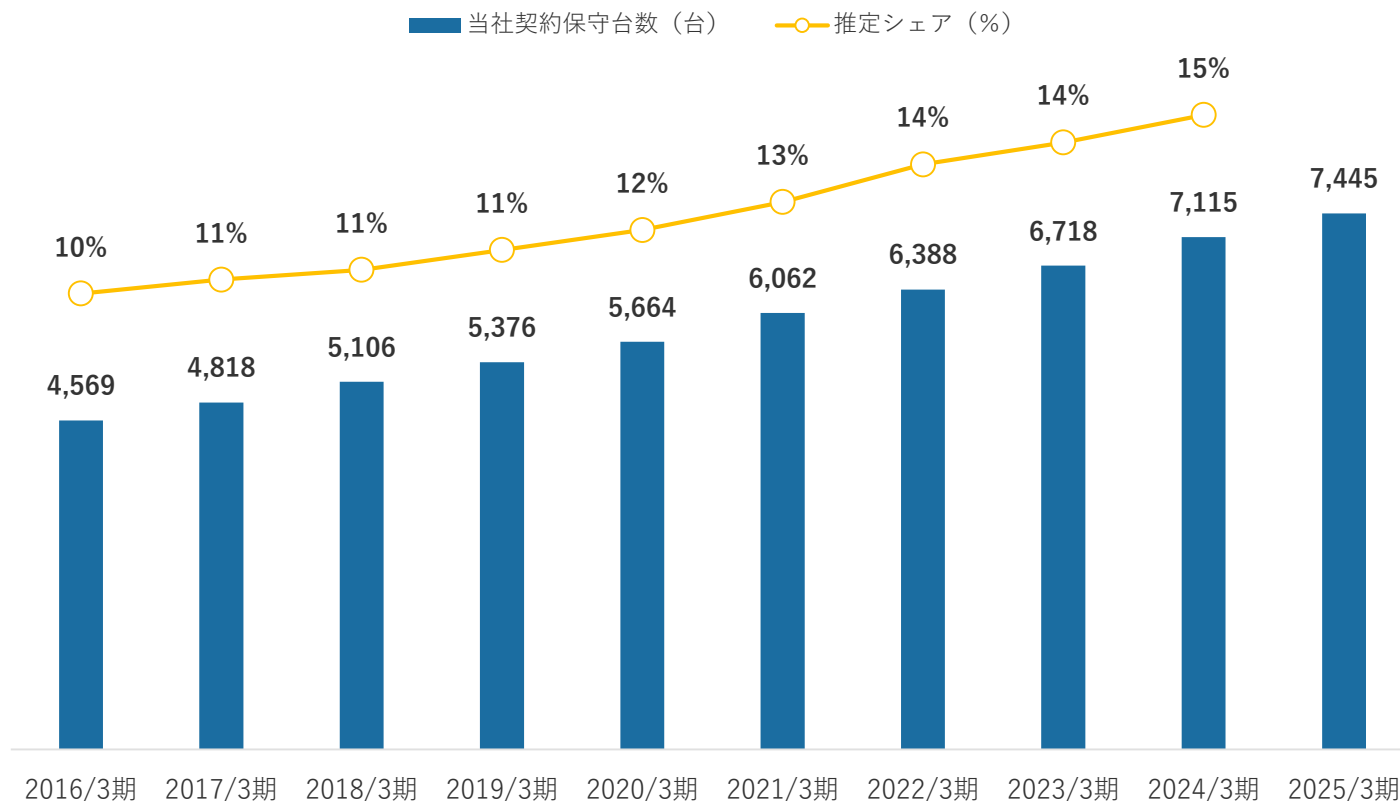
出所：（一社）日本エレベーター協会「昇降機設置台数等調査報告」

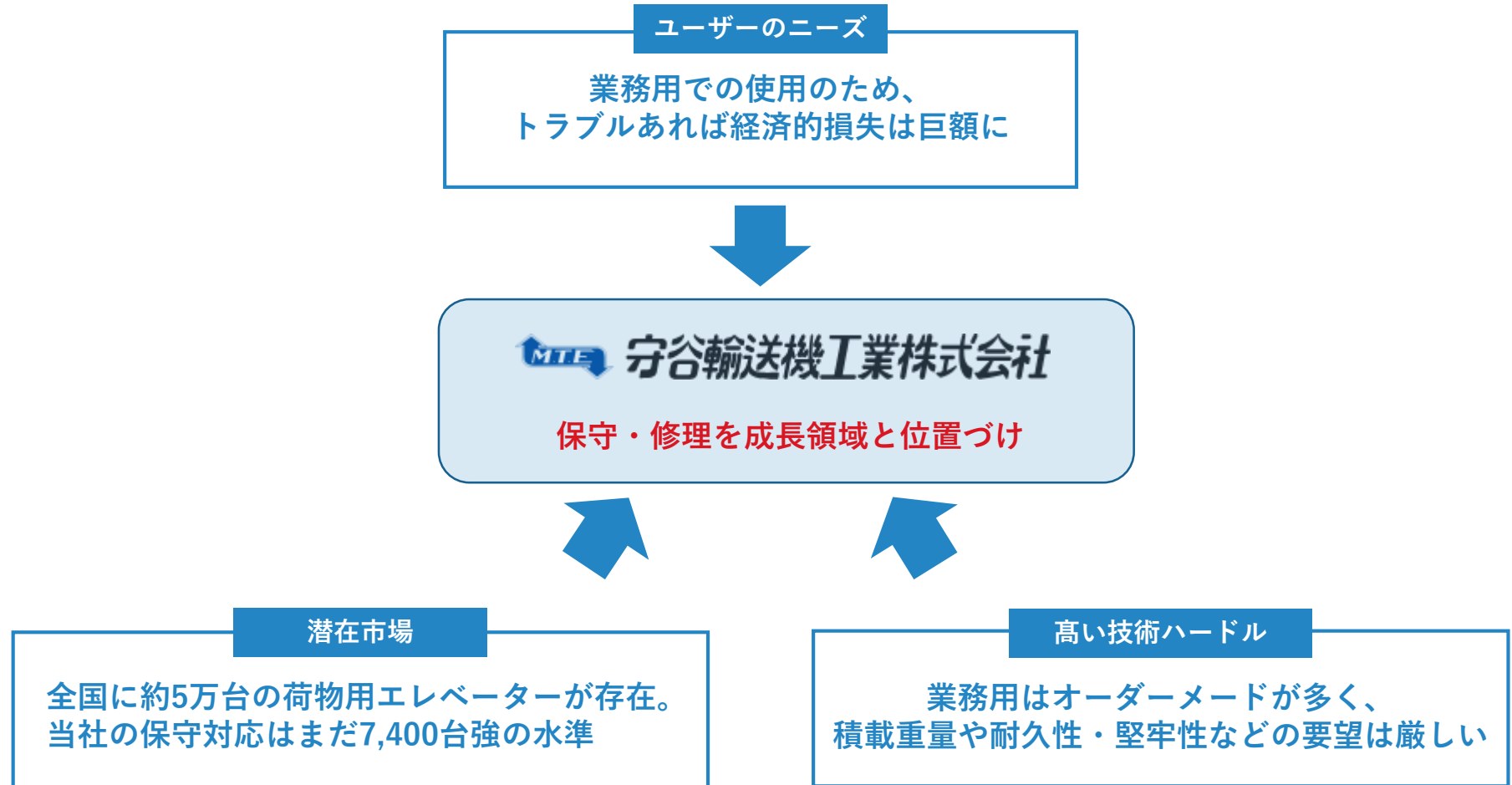
エレベーター保守市場における当社のプレゼンス

国内荷物用エレベーター保守台数に占める当社のシェアは推定15%程度(2024年3月期実績)。保守台数の積上げに伴い、年々シェアは増加している公算が大きく、過去10年間でシェアは5pt程度上昇

当社にとってはまだまだ潜在市場は大きいと認識。今後、入替機会の発生に伴って当社が市場シェアをさらに拡大させていくことは十分可能と考える

エレベーター保守台数と推定国内シェアの推移

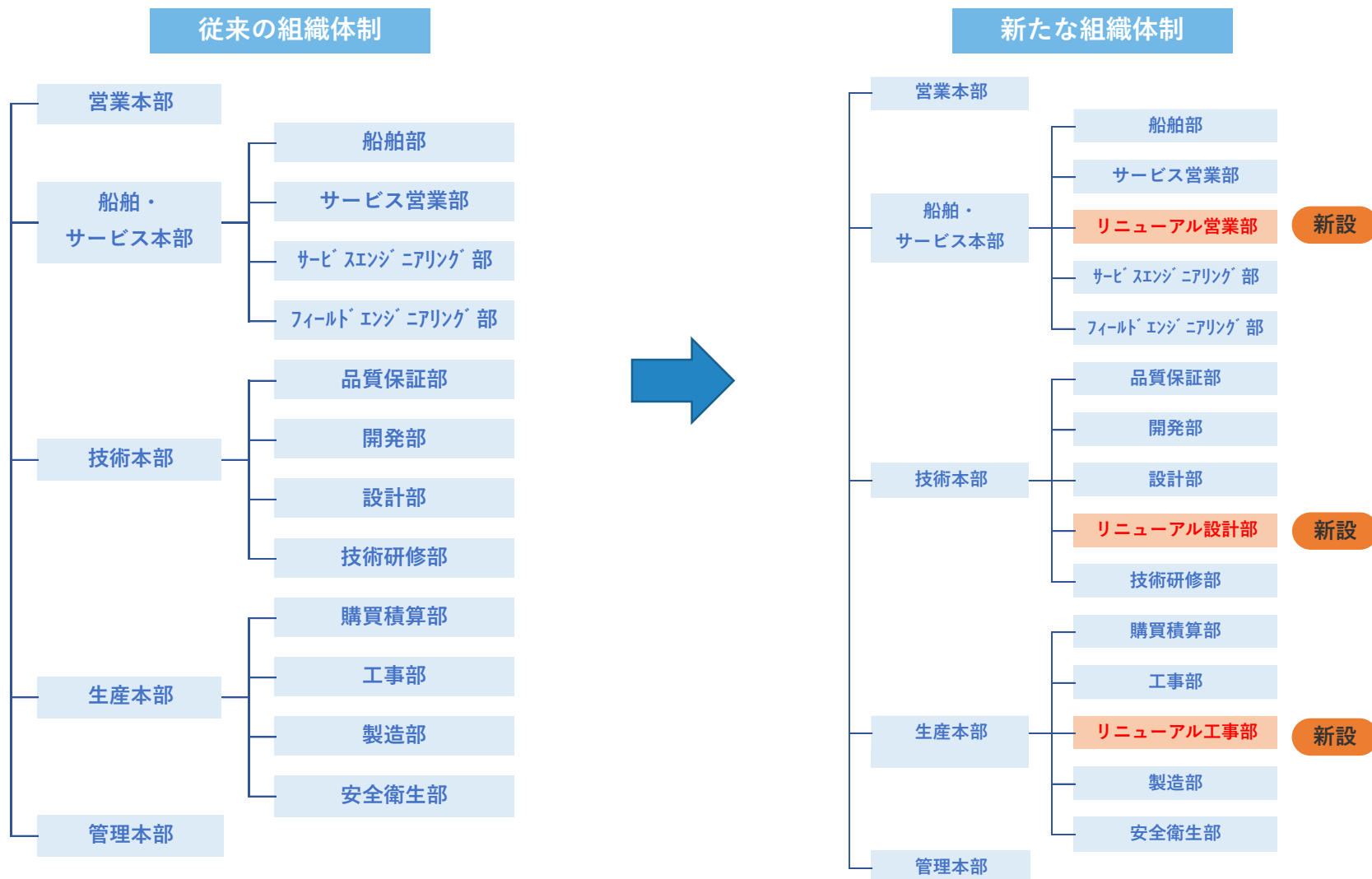




リニューアル需要（入替・修理）の獲得に向けた組織体制の強化

今後、自社製エレベーターの安全かつ安定的な稼働を確保するために、「計画修理」を積極的に提案し保全強化に努める。

その着実な実施と入替を含めた「リニューアル」需要の獲得に向けて、新たな部門を設置。（2025年4月1日付）





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

業績動向の中期トレンド

2027年3月期目標

売上高

250億円

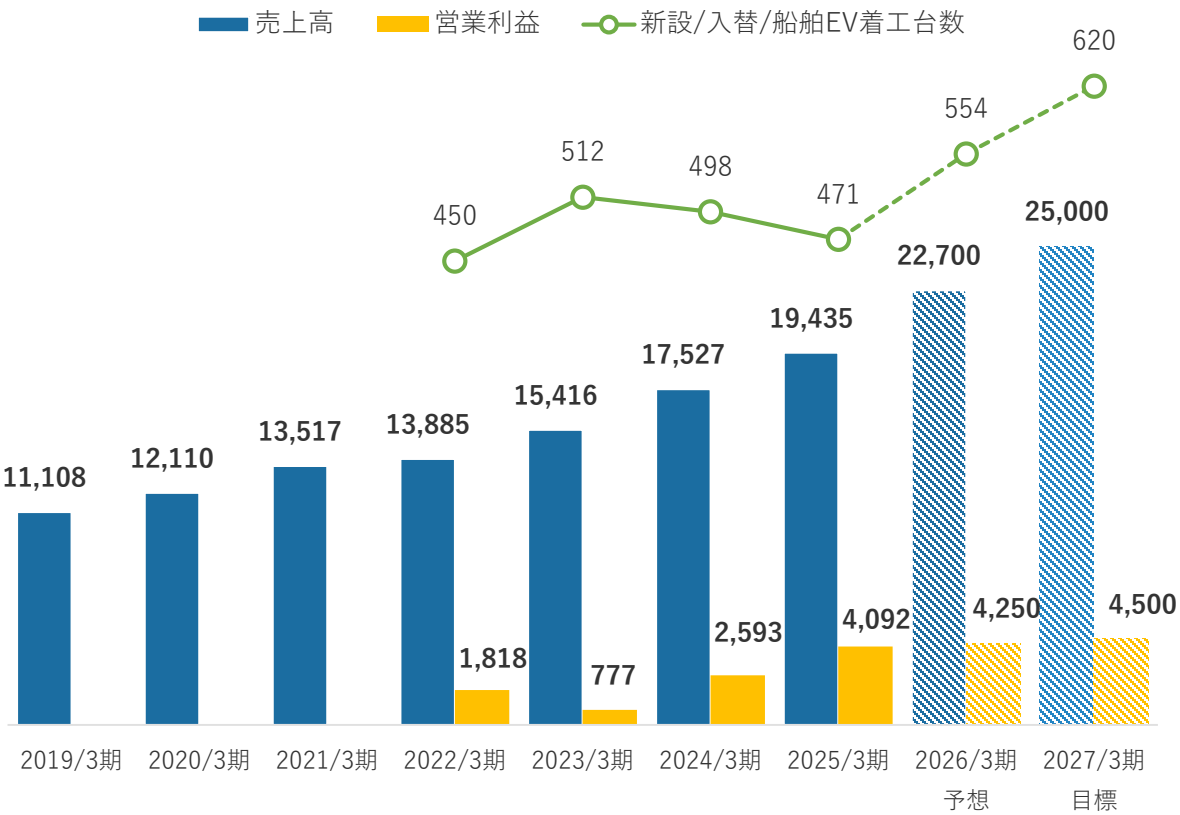
営業利益

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

生産能力強化に向けてのアクションプランの進捗状況

物理的な生産能力の強化は、鳥浜製品管理センターの稼働と宇都宮工場の増改築によって完了。さらに、栃木県芳賀町に（仮称）芳賀工場（焼付塗装工場）の新設も決定

一方、据付・営業の増員は計画通りに進捗。入替・修理需要にも対応すべく、積極的な採用活動を継続

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

- 宇都宮工場の増改築
→2024年10月に稼働開始
投資額：2億円

実施済

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年3月期までに9班を増班し56班集体制
→53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に向けた人員も確保
→積極的な採用活動を継続中



（完成予想図）

保守・部品製造の内製化に向けての進捗状況

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、大阪に続いて名古屋に拠点を開設済

内製化による強固な保守体制の構築

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 **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

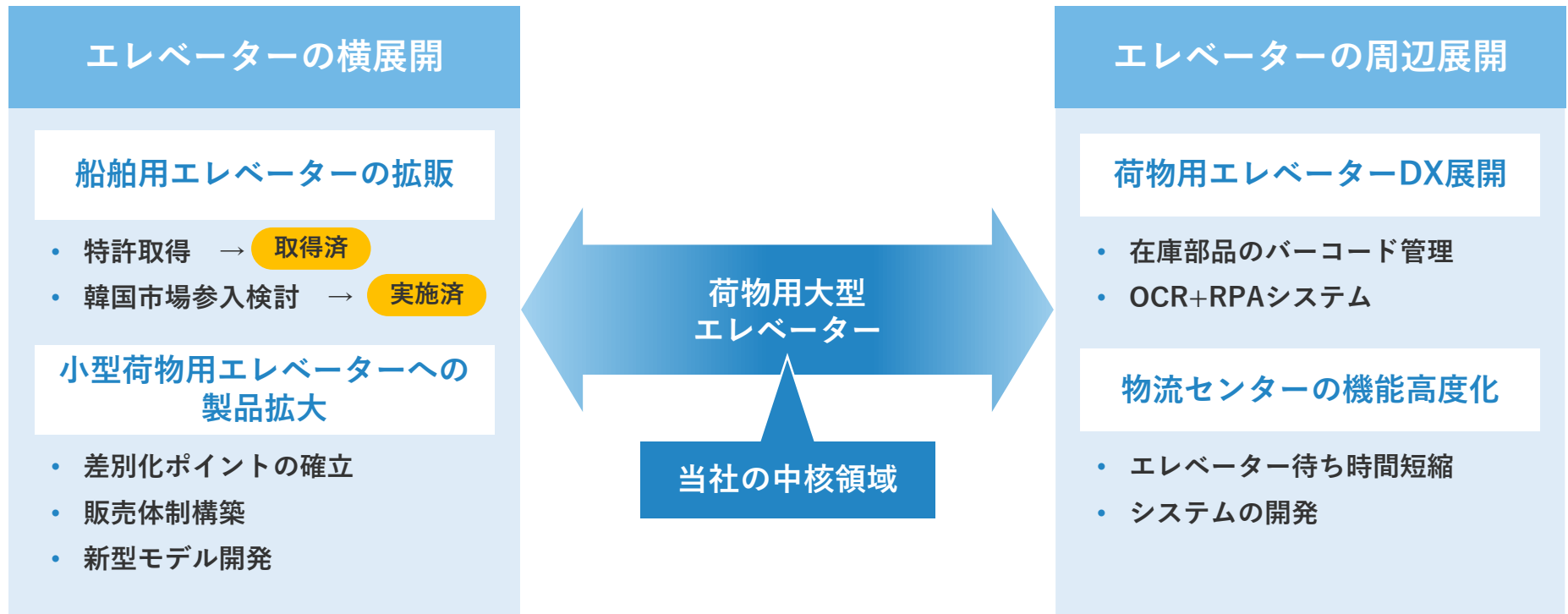
自社保守拠点の拡充

- 4拠点を2027年3月期までに7拠点到に拡充
→ 2023年10月、大阪に北摂事務所を開設済
2025年4月、名古屋に東海事務所を開設済

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)

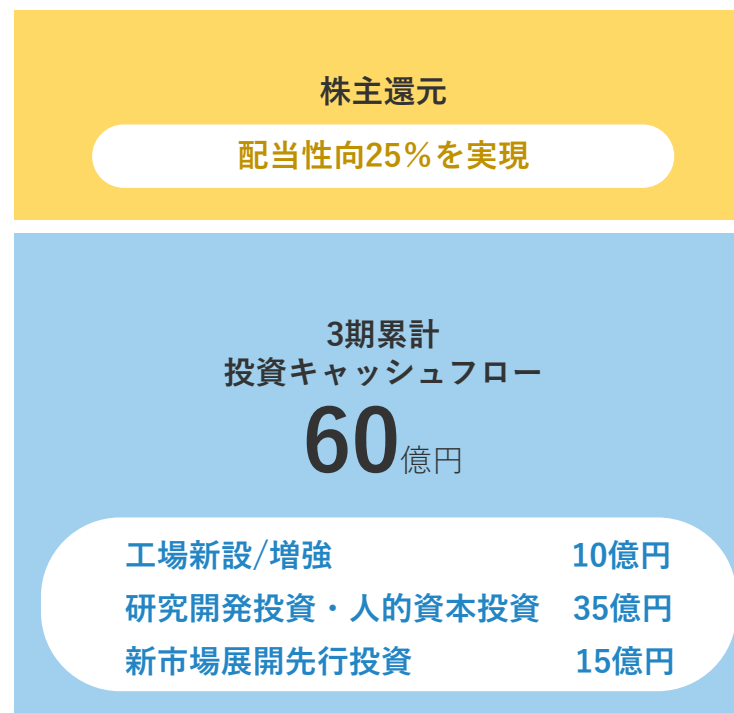
計画上方修正に併せ、キャッシュバランスも見直し。ただし、当面は新たな資金調達は不要との方針は継続

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 >



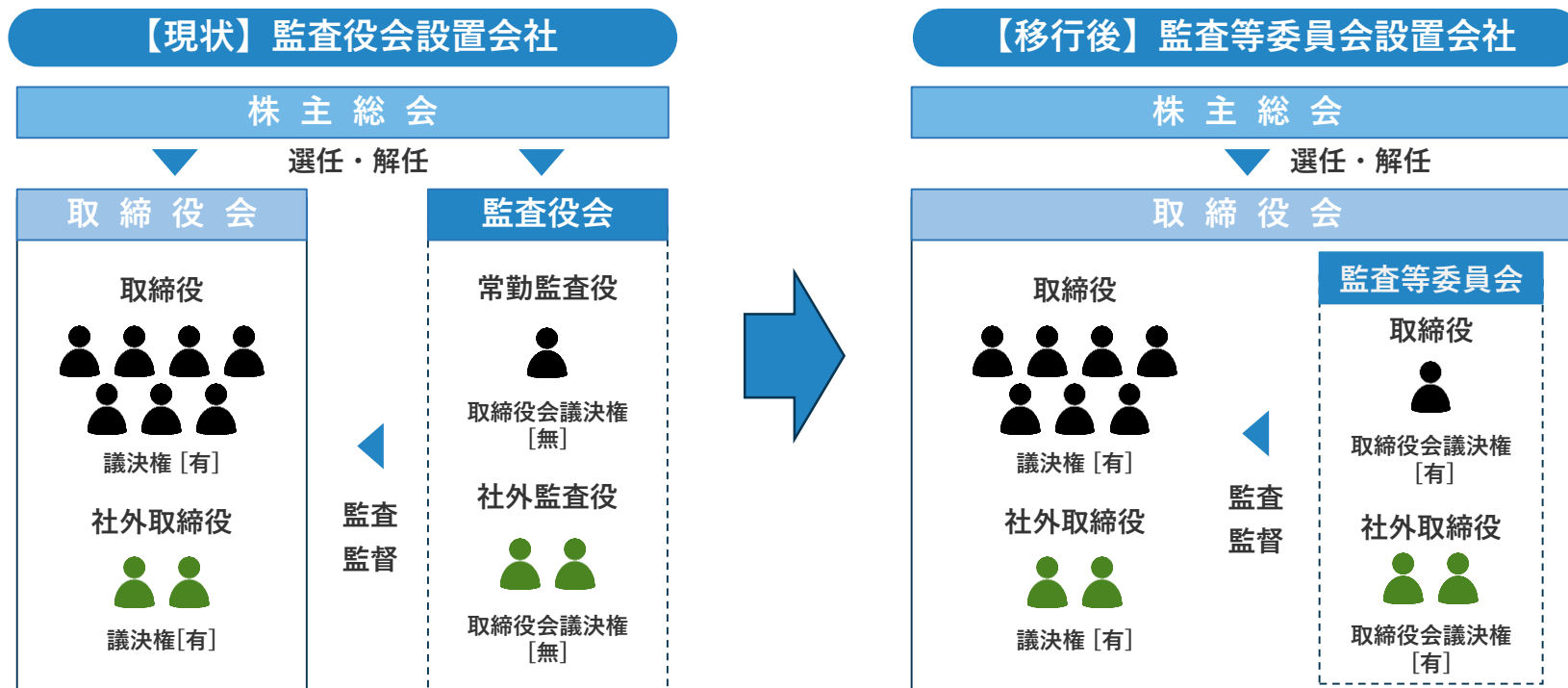
投資規模はキャッシュフローの範囲内を想定
不足が発生しても手元流動性で対応し、財務健全性は維持

2026年3月期より、監査等委員会設置会社に移行

2025年6月開催予定の第78期定時株主総会での承認が前提

移行の目的：経営の透明性向上によるコーポレートガバナンスの強化

- 過半数の委員が社外取締役となる監査等委員会により、業務執行の適法性・妥当性を監査・監督（監査等委員は取締役会の議決権を有する）
- 取締役会の業務執行決定権限を取締役に委任することで、取締役会の適切な監督のもと、経営の意思決定および執行のさらなる迅速化が可能



Appendix

エレベーターの製造・販売は、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

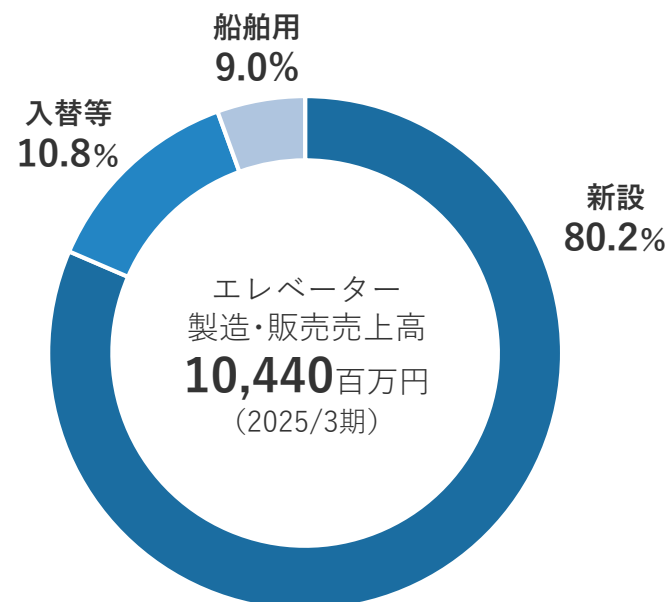
荷物の運搬を目的とするもので、耐久性、堅牢性、冷凍・冷蔵倉庫での結露対策といった使用環境に応じた性能・機能を完備



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

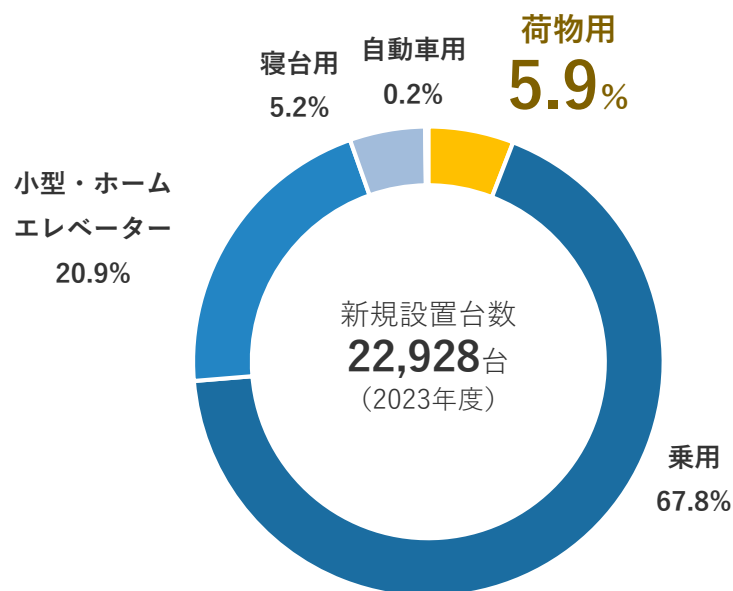


市場動向：荷物用エレベーターの設置

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5.9%。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

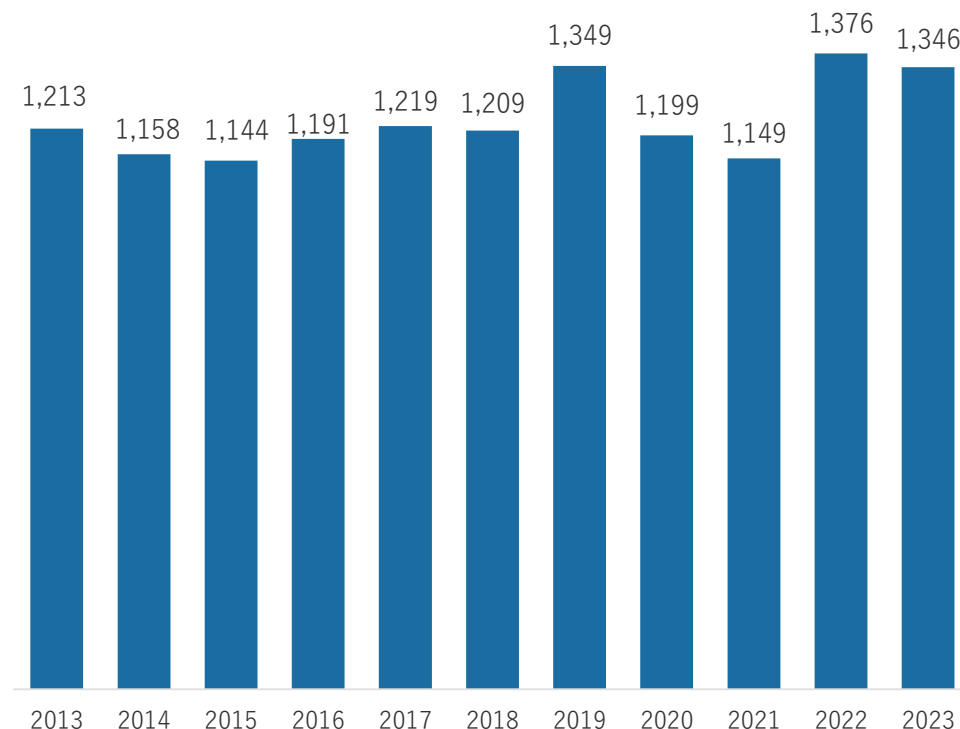
エレベーターの新規設置台数内訳



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」

荷物用エレベーターの新規設置台数の推移

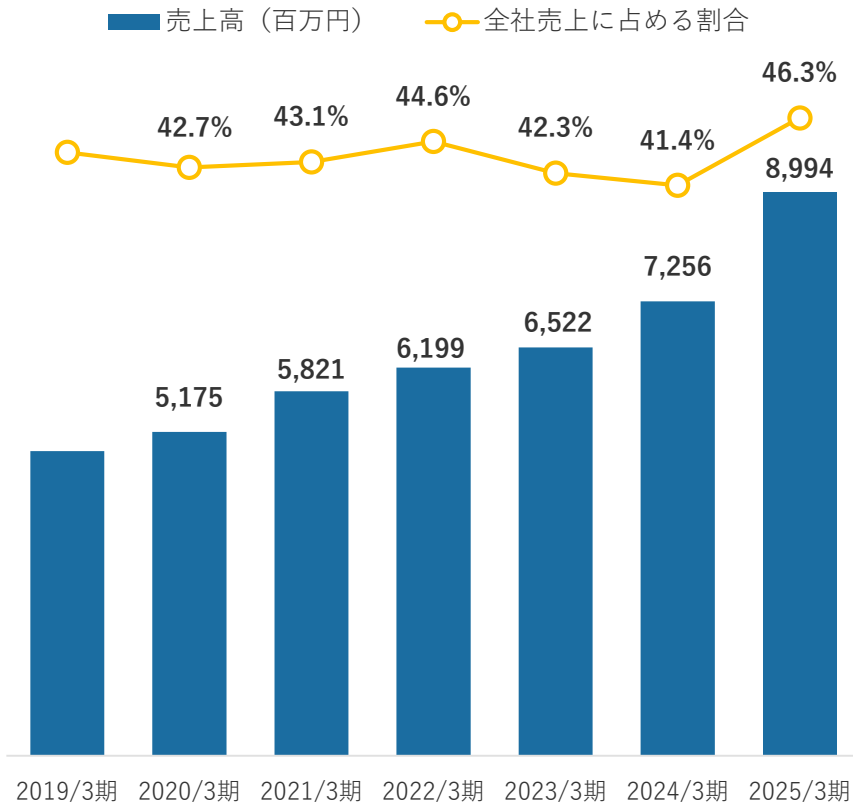
(台)



出所：（一社）日本エレベーター協会「昇降機設置台数等調査報告」

保守関連売上は年を追って拡大。直近期では全社売上の46%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。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

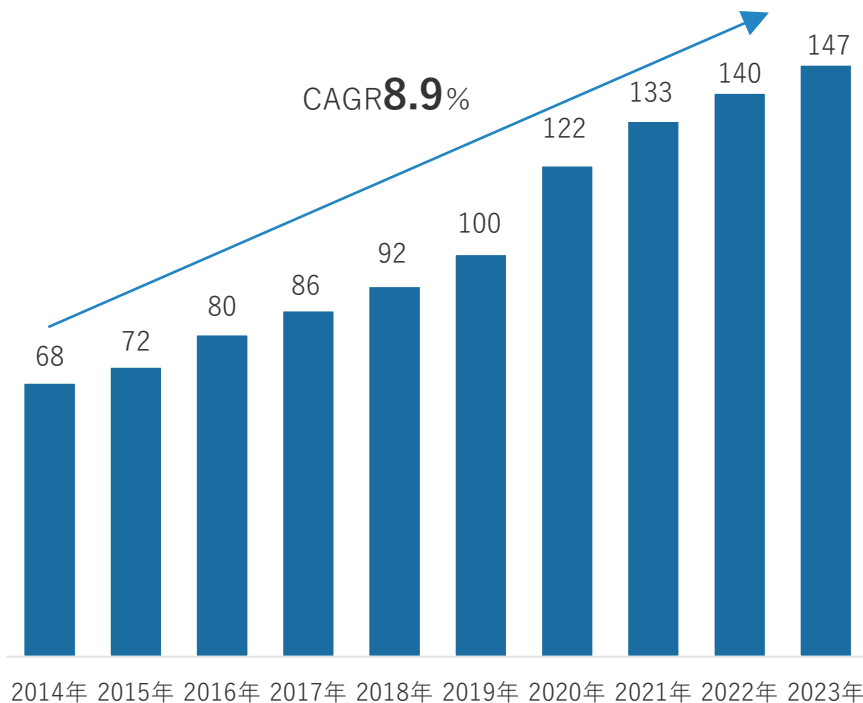


国内の物販系分野EC市場は、2014年からの10年間は年平均成長率8.9%で推移。2020年、2021年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で同市場規模は拡大したが、2022年において伸び率は鈍化しつつも市場規模は拡大

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)

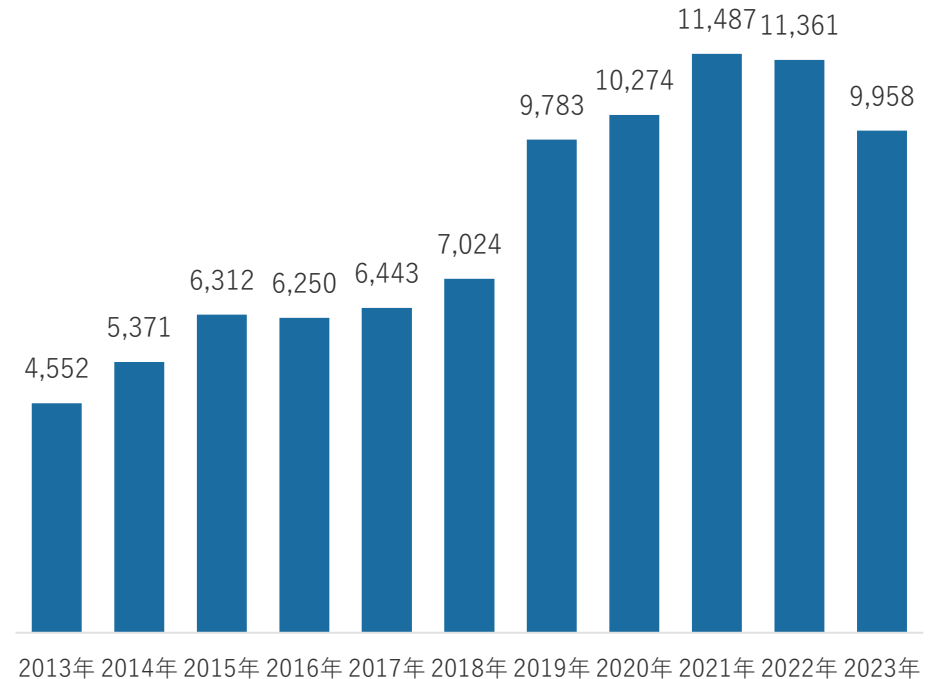
(千億円)



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

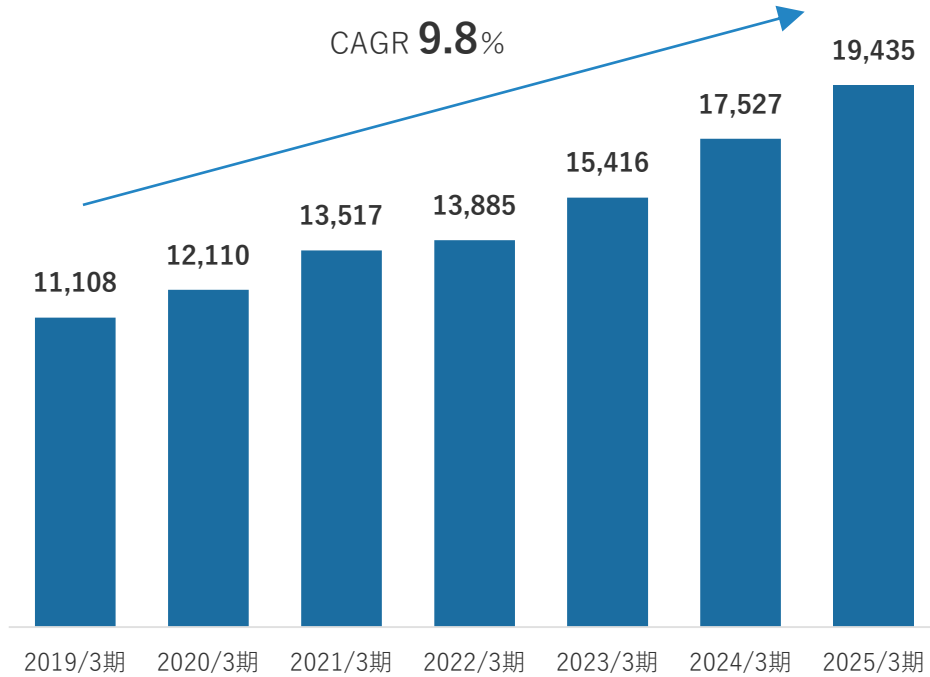
(億円)



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）」

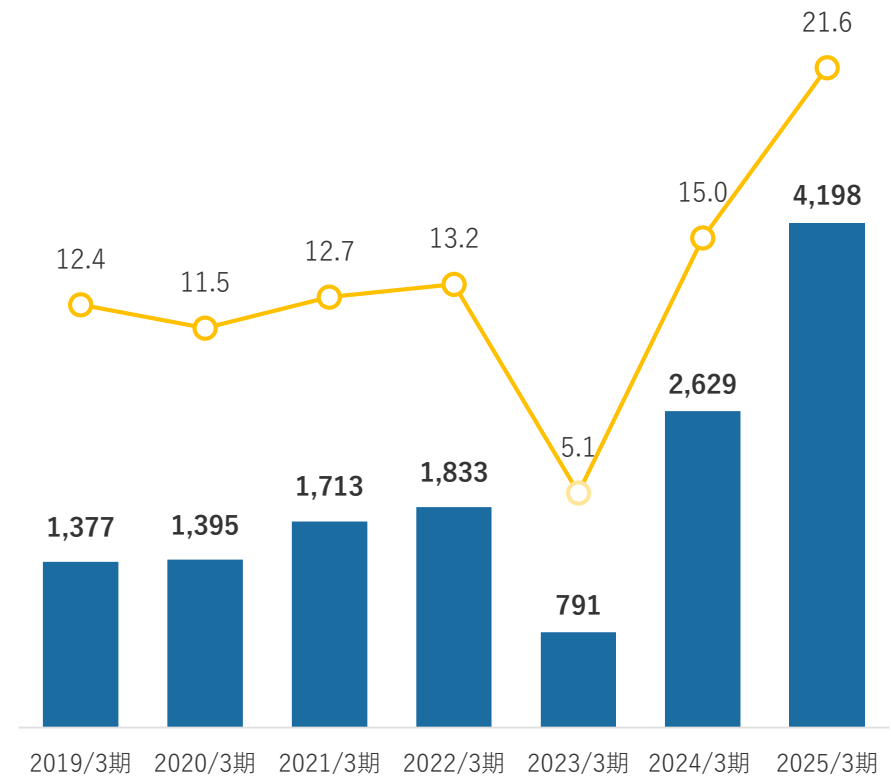
売上高推移

(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）		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	(千円)	12,110,955	13,517,891	13,885,681	15,416,893	17,527,616	19,435,433
経常利益	(千円)	1,395,444	1,713,938	1,833,796	791,167	2,629,130	4,198,292
当期純利益	(千円)	860,584	1,084,615	1,145,479	641,705	1,718,543	2,840,888
資本金	(千円)	160,000	264,895	1,058,533	1,067,243	1,082,117	1,105,524
発行済株式総数	(株)	2,883,100	3,040,600	17,333,000	17,398,000	17,509,000	17,633,300
純資産額	(千円)	3,305,972	4,571,977	7,253,413	7,538,933	9,123,577	11,487,397
総資産額	(千円)	8,482,841	9,865,132	12,022,374	12,766,962	15,072,009	17,190,150
1株当たり純資産額	(円)	229.33	300.73	418.47	433.32	521.08	653.32
1株当たり配当額	(円)	25.0	25.0	15.0	15.0	20.0	38.0
1株当たり当期純利益	(円)	60.18	75.23	74.89	37.02	98.41	162.13
自己資本比率	(%)	38.9	46.3	60.3	59.1	60.5	66.8
自己資本利益率	(%)	29.5	27.5	19.4	8.7	20.6	27.6
配当性向	(%)	8.3	6.6	20.0	40.5	20.3	23.4
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	1,997,480
投資キャッシュ・フロー	(千円)	△26,952	△65,151	△222,066	△871,648	△401,706	△261,322
財務キャッシュ・フロー	(千円)	△493,633	△269,227	1,313,501	△513,004	△265,421	△499,226
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	5,739,625
従業員数	(人)	276	291	299	314	336	360

（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	「ISO9001」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あります。

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 仲泊
soumu-ir@moriya-elevator.co.jp