

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## フルテック

6546 東証スタンダード市場・札証本則市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年10月8日(火)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	01
2. 2024年12月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	07
■ 事業概要	09
1. 自動ドア関連事業	09
2. 建具関連事業	12
3. その他事業	13
■ 業績動向	14
1. 2024年12月期第2四半期の業績概要	14
2. 事業セグメント別動向	15
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	18
1. 2024年12月期の業績見通し	18
2. 事業セグメント別動向	19
■ 中長期の成長戦略	20
■ 株主還元策	22

## 要約

### 2024年12月期第2四半期は大幅増益、建具関連事業が黒字化 商品開発内製化に向けたM&A実行で事業領域拡大へ

フルテック<6546>は、創業60年を超え、自動ドア開閉装置の販売・設計・施工・保守サービスなどを行う「自動ドア関連事業」、ステンレス建具の製造・建築金物の制作・販売などの「建具関連事業」のほか、「その他事業」として駐輪システム、分煙システムの販売、セキュリティボックスなどの制御システムの企画・開発・製造事業を展開する。札幌に本社を置き、連結子会社2社とグループを構成する。東日本・九州に販売・サービス網38支店・営業所を設置し、「技術力と人間力であらゆるお客様に満足をお届け。」をパーパスとして営業展開する。新たな価値を付加した自動ドアを提案し続け、事業領域の拡大と成長を目指す。

#### 1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高6,922百万円(前年同期比7.5%増)、営業利益381百万円(同97.3%増)、経常利益416百万円(同91.5%増)、親会社株主に帰属する中間純利益275百万円(同98.3%増)と増収かつ大幅増益となった。売上高は、大型物件の新規受注が増加するとともに、リニューアル(取替)の受注が好調だった建具関連事業\*が2ケタ成長と好調に推移した。損益面では、選別受注・採算管理の徹底や、仕入価格上昇に対する価格転嫁の効果により、売上総利益率は33.1%と前年同期を2.8ポイント上回り、売上総利益は同17.3%増となった。販管費は、人件費、新商品開発に向けた研究開発費、M&A関連費用など成長投資により同8.5%増となったが、売上総利益の増加で吸収し、営業利益ほか各段階利益は大幅な増益となった。また、前年同期に6百万円の損失を計上した建具関連事業のセグメント利益は、162百万円増益となり黒字転換した。

\* 近年「建具リニューアル」が伸長しており、2024年12月期より従来「自動ドア関連事業」セグメントに含まれていた「建具リニューアル」を「建具関連事業」セグメントへ区分変更した。比較のため2023年12月期のセグメント情報は、変更後の区分方法により修正したものを掲載している。

#### 2. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高14,000百万円(前期比9.5%増)、営業利益520百万円(同16.0%増)、経常利益550百万円(同11.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益335百万円(同40.0%増)と増収増益を見込む。上半期業績の通期計画に対する進捗率は、売上高が49.4%と順調に推移し、営業利益は73.3%と計画達成が視野に入っている。売上高は、自動ドア関連事業のリニューアル、建具関連事業の受注状況が順調に推移しており、それぞれ前期比11.7%増、同13.4%増と2ケタ成長を見込む。リニューアル・メンテナンスにおいて、営業強化により自動ドアのエンドユーザーとのつながりを創出し、需要の掘り起こしを進める計画だ。加えて、(株)ワイズ・コーポレーションの連結子会社化によりその他事業も同40.5%増収を見込む。損益面では、引き続き仕入価格上昇に対する適正な価格転嫁や選別受注・採算管理を徹底しながら、新規物件の利益率改善に取り組むほか、利益率の高いリニューアル売上の増加、24時間365日遠隔モニタリングを行う保守点検サービス「Fi-R(リモート)」の契約率伸長など業務のDXにより、各段階利益の増益を見込む。

要約

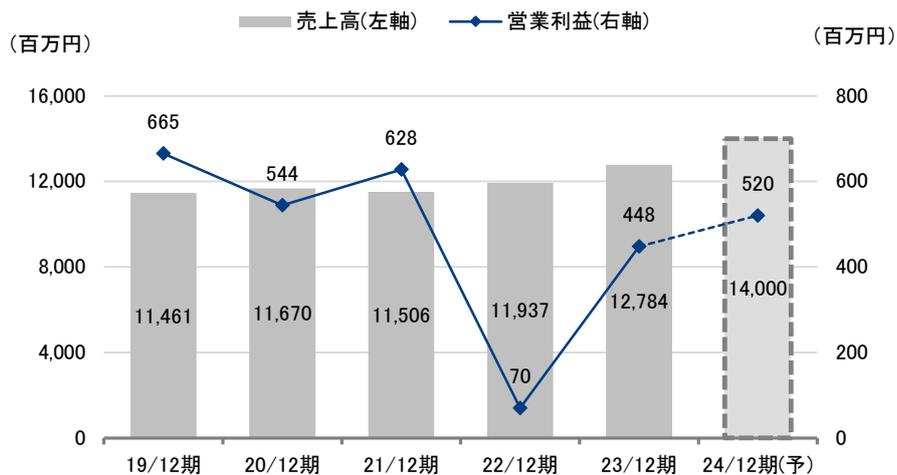
### 3. 中長期の成長戦略

同社は、水平・垂直・“プラスα”の3本の成長軸での成長戦略を描いている。水平方向への成長戦略とは、市場領域の拡大だ。東京を中心とした関東地区におけるシェアアップ及び中部・西日本地区など販売・保守サービス拠点の未進出エリアへの事業拡大を目指す。垂直方向への成長戦略とは、ビジネス領域の拡大だ。ストック市場の開拓及び商品開発力の強化を目指す。ストック市場であるリニューアル・メンテナンス市場において、エンドユーザーに対する営業力の強化、トータルリニューアルの推進、「Fi-R」の契約率向上によるローコストで効率的なメンテナンス体制の構築などに注力する。“プラスα”の成長軸とは、新たな事業領域の拡大だ。新たな価値を付加した自動ドアの提案や、自動ドア以外の新商品の開拓を目指す。これまでも他社との共同開発により「eメディアドア」（画像解析AIと自動ドアとの組合せ）や「ソーシャル アイ」（インフォメーション機能を備えた非接触バリアフリートイレドアスイッチ）など新機能を備えた新商品を提供してきたが、こうした商品開発の内製化を進める。その戦略の第一歩が2024年1月のワイズ・コーポレーションの連結子会社化だ。ワイズ・コーポレーションは保管庫セキュリティシステムや遠隔操作・監視など制御システムの企画・開発・製造を行っており、同社の自動ドア及び関連商品のセキュリティ・制御機能などの開発内製化を可能にする。また、同社のエンドユーザーとなる施主やビル管理会社などに対して宅配ボックスやオフィスのパーソナルロッカーなどの販売、セキュリティの強化提案などが可能となり、今後のシナジー効果が大きいに期待される。

#### Key Points

- ・ 2024年12月期第2四半期は増収大幅増益、建具関連事業が黒字化
- ・ 2024年12月期は自動ドア関連事業のリニューアルや建具関連事業がけん引し増収・増益見込み
- ・ 商品開発内製化に向けたM&A実行で事業領域拡大を目指す

#### 業績推移



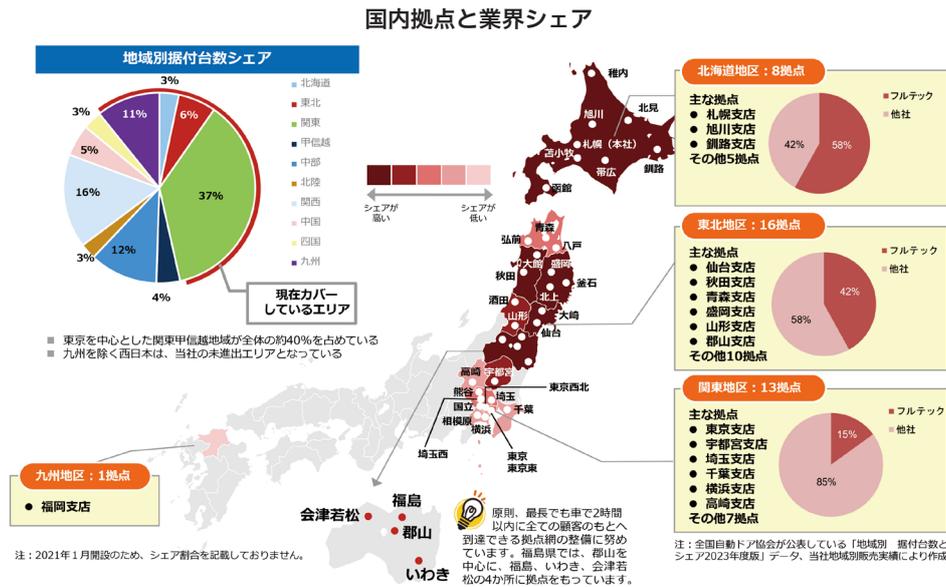
出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

自動ドアの総管理台数は31万台超、保守契約台数も9万台超  
新規受注とともにリニューアル・メンテナンスのストック市場を創出

### 1. 会社概要

同社は、事業セグメントとして自動ドア開閉装置の販売・設計・施工・保守サービスなどを行う「自動ドア関連事業」、ステンレス建具の製造・建築金物の制作・販売などの「建具関連事業」のほか、「その他事業」として駐輪システム、分煙システムの販売、セキュリティボックスなどの制御システムの企画・開発・製造事業を展開する。ステンレスサッシなどの建具を製造する連結子会社のアートテックス(株)、セキュリティ関連システムの企画・開発・設計・製造を行う連結子会社の(株)ワイズ・コーポレーションの2社とグループを構成する。札幌に本社を構え、東日本・九州に販売・サービス網38支店・営業所を展開し、全国規模で営業する。



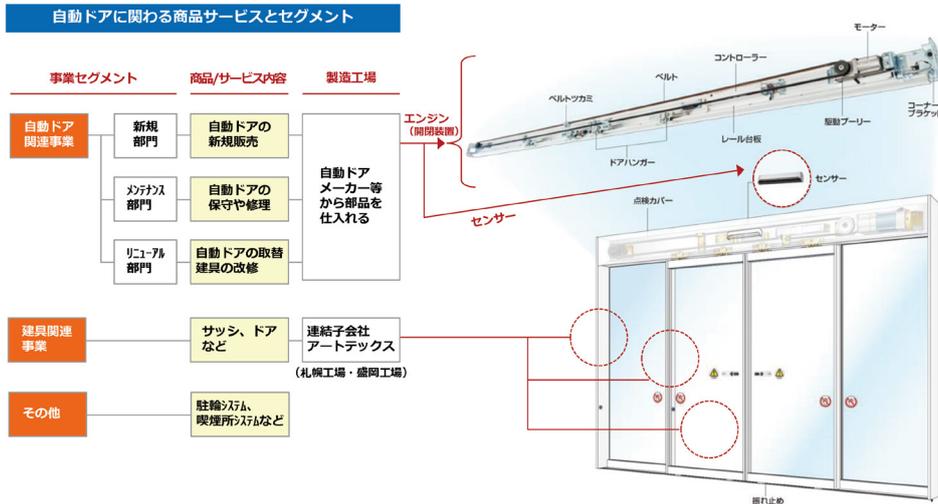
同社は自動ドアの据付台数において、北海道で58%、東北地区で42%とトップシェアを占めている。しかし、関東地区でシェア15%、九州を除く西日本は未進出エリアであり、今後、これら地域での成長が期待できる。他社を含めた業界全体の全国の据付台数の地域別構成比は、関東地区が37%と最も高く、大型のオフィスビル・マンション・商業施設・公共施設などの建設が多い関東・中部・関西・九州地区で過半を占める。同社は大型のオフィスビル、商業ビルには一度に数十台、全国に展開するビル・商業施設のグループ単位になると累計で数百台規模の自動ドアを納入している。

会社概要

同社は、自動ドア開閉装置（エンジン）※とサッシ（枠・框）などの建具をジョイントし、一つのユニットとして自動ドアを販売・施工しているが、自動ドア開閉装置を持たないサッシメーカーからの受注、リニューアルによるパーツ取替など、個別部材のみの販売も行っている。同社は、営業から設計、建具の製造、施工、保守サービスや、それを支える技術管理・商品開発・仕入まで社内一貫体制を整備している。顧客の様々な要望やエントランスの様々な形態に沿った商品が提供できるワンストップ営業が最大の強みだ。グループ会社のアートテックスは札幌、盛岡にステンレス建具の製造工場を持ち、顧客の様々な要望に応えることが可能だ。商品開発は一部外部と共同開発を行っているが、内製化を進めるために、2024年1月にワイズ・コーポレーションを子会社化した。

※ 自動ドア開閉装置とは、ドアを開閉させるためのモーターやコントローラー（制御装置）などから構成される駆動装置（自動ドアエンジン）であり、通行者を感知するセンサーも含む。センサー以外は、通常サッシ（建具）に内蔵されている。

自動ドアに関わる事業セグメント・サービス内容

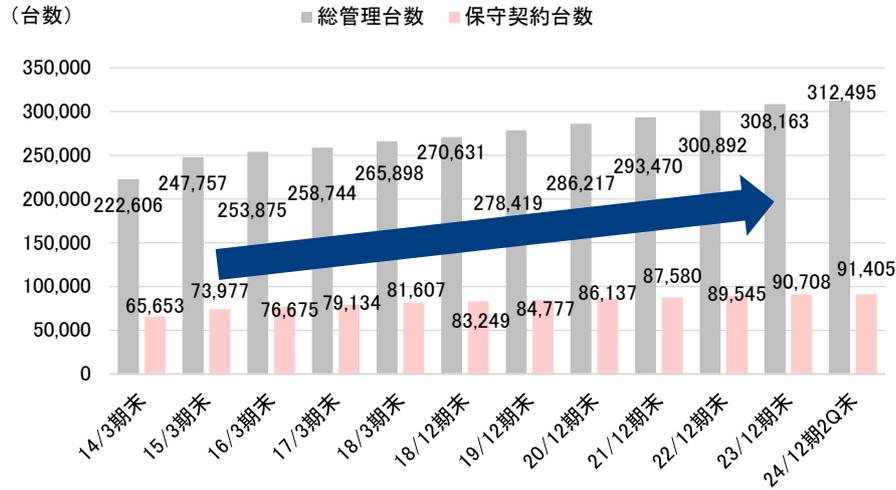


出所：決算説明資料より掲載

同社が据え付け、現在稼働している自動ドアの総管理台数は2024年12月期第2四半期末で312,495台（前期末比1.4%増）にのぼり、每期新規受注に伴って純増している。そのうち保守サービスを契約している台数は91,405台と約3割を占める。また、同社の据え付けた自動ドアの老朽化などに伴う取替台数も増加しており、2023年12月期では6,279台と前期比で8.7%増加している。オフィスビルや商業施設など人の出入りの多い自動ドアは開閉回数が非常に多いため、数年単位で取替サイクルが訪れるケースもあるようだ。

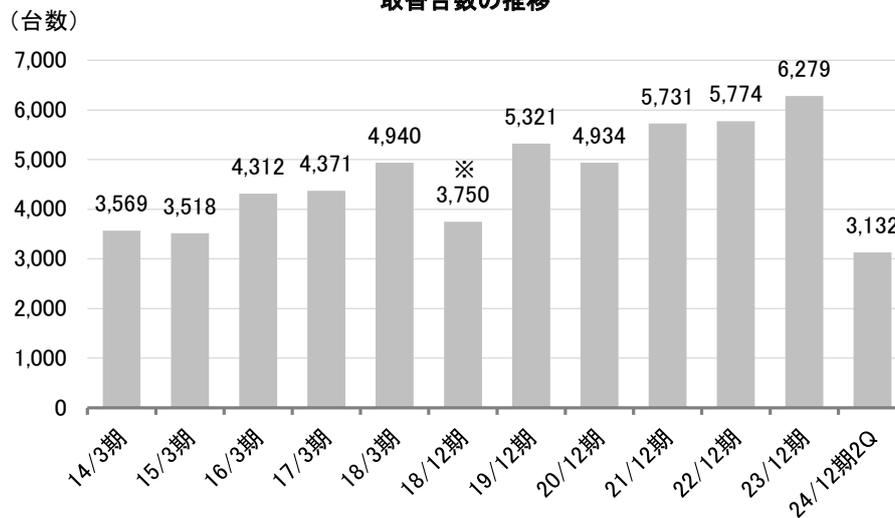
会社概要

自動ドア総管理台数・保守契約台数の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

取替台数の推移



※ 決算期を3月31日から12月31日に変更した影響により、2018年12月期の実績は4月～12月までの9ヶ月間の実績

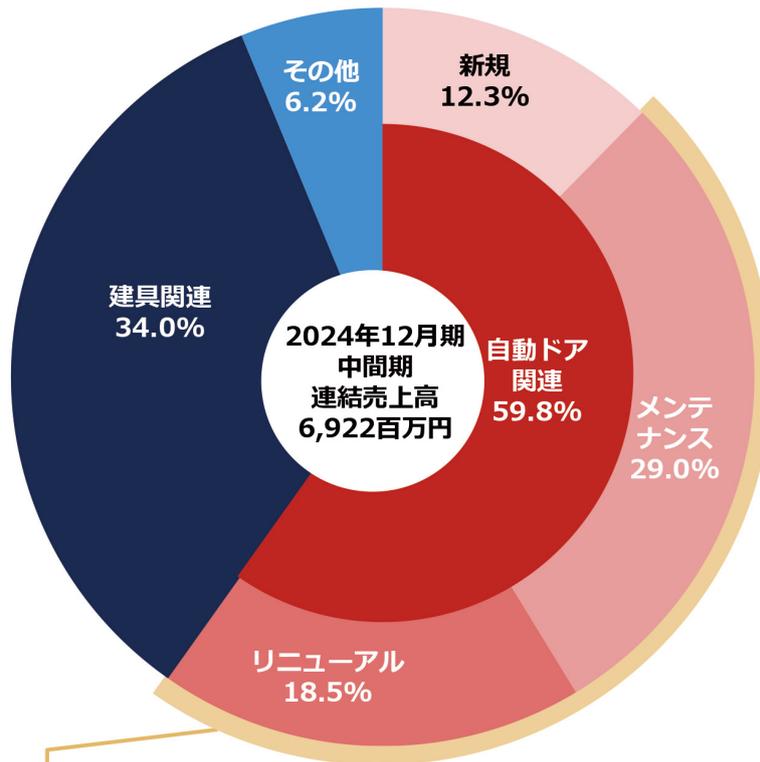
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

2024年12月期第2四半期の売上高構成比は、自動ドア関連事業が全体の59.8%を、建具関連事業が34.0%、その他事業が6.2%を占める。自動ドア関連事業の売上高は、新規受注の「新規」、保守・修理の「メンテナンス」、取替受注の「リニューアル」の部門別に区分されている。新規の顧客はゼネコンやサッシメーカーなどだが、メンテナンスやリニューアルの顧客は施主やビル管理会社といったエンドユーザーになる。メンテナンスは当社が据え付けた自動ドアが対象となる。新規の売上高は全体の12.3%を占め、メンテナンス売上高は29.0%、リニューアル売上高は18.5%を占める。メンテナンス売上高の過半は年間の定額保守契約料でありストック型売上である。新規自動ドアの3割程度は保守契約が伴うため、新規受注に伴い確実に売上が積み上がる。解約も一部発生するが、過去60年間保守契約台数が前期を下回ったことはないという。加えて、総管理台数から保守契約台数を引いた約22万台が、保守契約の締結が見込める潜在的なストック市場となっている。

また、リニューアルも、同社の総管理自動ドア台数の増加に伴って積み上がるストック市場だ。新規受注を増やしながら、ストック市場を創出・拡大する同社のビジネスモデルは、同社の持続的な成長を可能とするであろう。

売上高構成比 (2024年12月期第2四半期期)



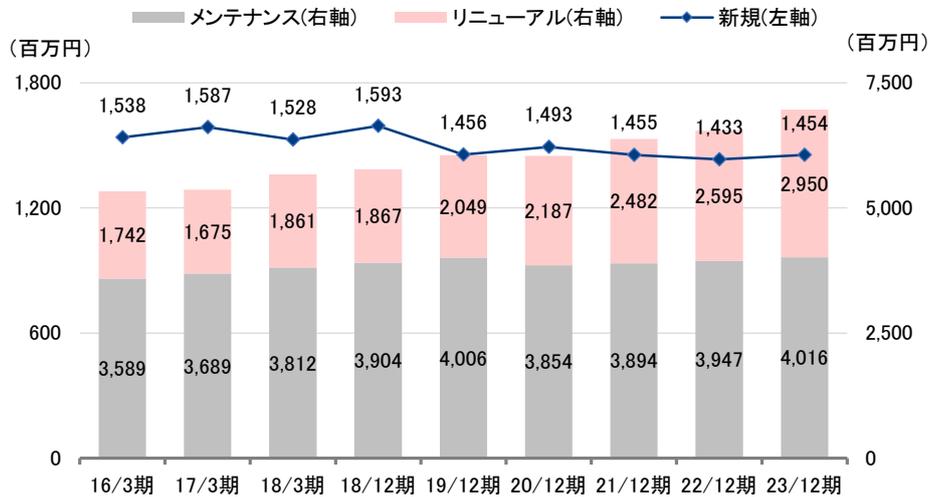
ストック市場

リニューアル需要や保守契約の締結が見込め、当社グループの製品を利用して頂いている施主やエンドユーザーなどを顧客とする市場を指します。  
今後の安定成長に向けて、新規市場と両輪を成すもう1つの事業軸として重要な市場です。

出所：決算説明資料より掲載

会社概要

**自動ドア関連事業の売上高推移**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 沿革

同社は、北海道寺岡オートドア（株）として1963年に創業した。自動ドアメーカーである寺岡オートドアの北海道地区販売代理店としてスタートした。1970年には仙台支店を開設し東北地区に進出。社名も東日本寺岡オートドア（株）に変更した。翌年以降、釧路、秋田、旭川、青森、宇都宮と相次いで支店を開設し、1976年には岩手県に（株）寺岡オートドア岩手を設立した。1981年には協立オート・ドア（株）に出資、1996年には（株）上武寺岡オートドアを買収し、東京都、千葉県、神奈川県、埼玉県、群馬県へと営業を展開。上武寺岡オートドアは1999年に清算し、協立オート・ドアは2001年に吸収合併、それぞれ同社が経営を引き継いだ。2001年には商号を寺岡ファシリティーズ（株）に変更したが、2015年には現在のフルテック（株）に変更、2016年には岩手に設立していた子会社を吸収合併し現在の同社となった。2017年には東京証券取引所市場第二部へ上場し、2018年に市場第一部に指定替え、2022年4月に東京証券取引所スタンダード市場へ移行するとともに、同年7月に札幌証券取引所本則市場へ上場した。

2021年には福岡支店を開設し九州へ進出した。当初6名でスタートしたが、順調に受注を伸ばし現在は12名の陣容である。中部、西日本地区への進出については、同社の現在の経営資源、コスト面を考え、認知度がまだ高くない広域な市場に対応できる十分な営業・保守サービス体制を構築していくことは難しいと判断し留保している。

### 会社概要

ステンレス建具の製造については、1982年に(株)東日本メタルを設立し、東北地区において事業に参入した。1991年には札幌に建具製造工場部門としてアートテックス(株)(以下、札幌工場)を設立。1996年には東日本メタルを清算、新たにアートテックス東北(株)(以下、盛岡工場)を設立し、ステンレス建具製造の新工場を立ち上げた。2003年には盛岡工場を移転・新築し、社名を札幌工場と同じアートテックス(株)とした。2016年には札幌工場が盛岡工場を吸収合併し、子会社を統合した。

その他事業については、1994年に(株)トルネックスの販売代理店として、分煙システム「トルネックス」の販売・設置・保守事業をスタートした。2009年に駐輪システム事業部を新設したほか、2024年にはセキュリティボックスなどセキュリティ・制御関連システムの企画・開発・製造を行うワイズ・コーポレーションをM&Aで連結子会社化した。自動ドアの商品開発の内製化を進めるとともに、宅配ボックスなどを設置する、また設置検討している同社のエンドユーザーに対してセキュリティシステムや宅配ボックスなどを拡販する計画だ。

### 会社沿革

年月	沿革
1963年11月	自動ドアメーカー・寺岡オートドア(株)の北海道地区販売代理店として、北海道寺岡オートドア(株)を設立
1970年10月	仙台支店を開設し宮城県に進出、東北進出に伴い東日本寺岡オートドア(株)に商号を変更
1971年10月	釧路支店開設、以降1980年10月の郡山支店、帯広営業所開設まで、北海道・東北地区各所に相次いで支店・営業所を開設。岩手には(株)寺岡オートドア岩手設立。1976年には宇都宮支店を開設し関東地区に進出。
1981年9月	協立オート・ドア(株)に出資し、関東地区の事業規模拡大(現 東京支店 / 横浜支店 / 千葉支店)
1982年12月	(株)東日本メタルを設立し、東北地区においてステンレス建具の製造を開始
1991年1月	ステンレスサッシ等の建具製造を行う工場部門として、アートテックス(株)(以下、札幌工場)を設立
1991年9月	札幌工場で、ステンレス工場竣工
1994年1月	分煙システム「トルネックス」の販売開始
1996年3月	(株)上武寺岡オートドアを買収し、関東地区の事業規模を拡大(現 埼玉支店 / 群馬営業所 / 熊谷営業所)
1996年6月	東日本メタルを清算
1996年8月	アートテックス東北(株)(以下、盛岡工場)を設立し、新工場でステンレス建具の製造を開始
1997年5月	省エネドア「スリムタイトドア」の販売開始
1997年8月	協立オート・ドアの商号を協立寺岡オートドア(株)に変更
1999年3月	上武寺岡オートドアを清算し、埼玉支店、群馬営業所、熊谷営業所の経営を引き継ぐ
2001年1月	協立寺岡オートドアを吸収合併し、東京支店、横浜支店、千葉営業所(現 千葉支店)の経営を引き継ぐ
2001年1月	商号を寺岡ファシリティーズ(株)に変更、寺岡オートドア岩手の商号を寺岡ファシリティーズ岩手(株)に変更
2003年10月	盛岡工場を紫波郡矢巾町に移転・新築し、商号をアートテックス(株)に変更
2006年12月	国立営業所を開設、札幌工場及び盛岡工場で品質マネジメントシステムISO9001を認証取得
2009年11月	駐輪システム事業部を新設
2015年3月	寺岡ファシリティーズ岩手の株式を全て買い取り、完全子会社化
2015年7月	寺岡ファシリティーズ及び寺岡ファシリティーズ岩手の商号をフルテック(株)に変更
2016年4月	同社がフルテック岩手を吸収合併、札幌工場が盛岡工場を吸収合併し子会社を統合
2017年3月	東京証券取引所市場第二部へ上場
2018年3月	東京証券取引所市場第一部に指定替え、埼玉西営業所開設
2021年1月	福岡支店開設
2022年4月	東京証券取引所スタンダード市場へ移行
2022年7月	札幌証券取引所本則市場へ上場
2024年1月	(株)ワイズ・コーポレーション(現 連結子会社)の株式取得

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 販売・設計・製造・施工・保守サービスの社内一貫体制による ワンストップ営業を実現

同社の事業セグメントは、自動ドア開閉装置の販売・設計・施工・保守サービスなどを行う自動ドア関連事業、ステンレス建具の製造・建築金物の制作・販売などの建具関連事業、駐輪システム、分煙システム、セキュリティボックスなどのシステムを販売するその他事業に区分される。

#### 1. 自動ドア関連事業

自動ドア開閉装置の販売・設計・施工・保守サービスのほか、それを支える技術管理・商品開発・仕入れまで社内一貫体制を整備している。また、自動ドア開閉装置の取替などリニューアルも行う。北海道、東北、関東地区を中心に、施主・設計会社・ゼネコンなどに営業活動を展開しているが、顧客へのタイムリーできめ細かな対応が必要となるため2024年6月末時点で38ヶ所の拠点網を整備している。北海道に8ヶ所、東北に16ヶ所、関東に13ヶ所、九州に1ヶ所、支店・営業所を配置している。最終的には、工事を請け負うゼネコンや部材を納入するサッシメーカーから受注するケースが多い。

また、主要拠点すべてに設計要員を配置し、自動ドア開閉装置の適切な仕様決定や開口部への納まりの設計、各現場における打ち合わせなどのサポートを行っている。近年、自動ドアの用途はバリアフリー、防犯、防火、防音、衛生管理など多岐にわたっており、同社では設計部門を充実させ、顧客ニーズにマッチしたエンタランス環境の提供を目指している。

同社は、自動ドア開閉装置を主要仕入先である寺岡オートドア(株)や扶桑電機工業(株)などのメーカーから、自動ドアセンサーはオプテックス(株)から仕入れ、それらの部材を建具とユニットにして自動ドア製品として施工している。また、部材のみの販売も行っている。施工は外注委託せず基本的には内製で対応している。同社では、ドアのスムーズな作動を確保し、通行者の安全を確保するため、開閉スピードやセンサーの検知エリアの確認など施工基準を定め、施工品質を確保している。施工を行う技術サービス部員を対象に教育・研修を計画的に行い、国家検定である自動ドア施工技能士(1級・2級)の資格取得養成にも注力している。2024年2月末現在で261名の有資格者がいる。

同社は、オフィスビル、公共施設、商業施設など各ビル・施設のデザイン・形態・用途などに合わせた製品をオーダーメイドで提案することができる。また、同社独自の研究開発または提携先との共同開発による自動ドア開閉装置の新商品や関連商品も積極的にリリースしている。

## 事業概要

2014年8月には、画像認識技術と光線式センサーの組み合わせにより高度な検知機能を実現、扉に向かう人のみを検知し無駄開きを抑止する「e-セービングドア2」をリリースした。2018年5月には、フレームレスで限りなくガラスだけのデザインを実現した新型ドア「スリムドア Zero」、戸袋用防護柵「フィックスサイドガード Zero」をリリースした。2019年8月には、高齢者や子供などすべての利用者の安全を確保するために制定された日本産業規格 JIS A 4722 に対応した自動ドア「Fiプラットフォーム」と、新しい保守点検サービス「Fi-A（アラーム）」をリリースした。「Fiプラットフォーム」は開閉ワンサイクルごとにセンサーの安全性確認、各部のネットワーク監視機能を備え、故障及び故障につながる情報をインジケータの点滅によりお知らせするほか、スマートフォン専用サイトで自動ドアの状態を確認することができる。電装品の見直し、部品の設計、強度の改善などで通常年3～4回の定期点検を年2回にした。

## 「Fiプラットフォーム」と自動ドア専用保守点検サービス「Fi-A」

スマートフォンで自己診断

**インフォメーション機能をプラスした自動ドア**


出所：同社ホームページより掲載

2019年12月には自動ドア防護柵にデジタルサイネージを組み込んだ新型防護柵「フィックスサイドガード SNG」をリリース。2021年1月には、オブテックスとの共同開発により業界初の24時間365日遠隔モニタリングを実現した保守点検サービス「Fi-R（リモート）」をリリースした。IoT技術を利用して自動ドアの個別情報や安全運行に関わる39項目のデータを遠隔モニタリングする。その結果を顧客に毎月レポート配信し、定期点検も年1回とすることで保守サービスの省人化・効率化により労務コストを低減する。また、クラウドサーバーで受信したモニターデータをWEB API※で顧客システムと連携するサービスも提供する。

※ API：Application Programming Interface の略。ソフトウェア同士が情報をやり取りするためのインターフェース。

2021年5月にはインパクトホールディングス<6067>の子会社(株)impactTVとの共同開発により、インフォメーション機能を搭載した非接触バリアフリートイレドアスイッチ「ソーシャル アイ」をリリースした。

事業概要

非接触バリアフリートイレドアスイッチ「ソーシャル アイ」



出所：同社ホームページより掲載

2022年1月には、NECソリューションイノベータ（株）と共同開発した画像解析AIと自動ドア制御とを組み合わせた「eメディアドア」をリリースしている。このドアは、扉に向かう人のみを検知し無駄開きを抑止するとともに、開く幅も制御して開閉に伴う空調負荷を抑制する「環境負荷低減」機能、ドアへの急接近を検知したら開く速度を速め、急接近する人とドア付近の人双方に音声やサイネージで注意喚起するなど、人やモノの動きの方向や速度を判断し注意喚起する「別次元の安全性」機能、カメラ画像から通行者数だけでなく、通行者の属性（年齢・性別・様態）を判別したマーケティングデータの提供、入退店者にサイネージで案内・広告などのコンテンツを表示するなど「自動ドアの場所を活かした情報の受発信」機能を備える（特許出願済）。

画像解析AI+自動ドア制御「eメディアドア」



出所：株主通信より掲載



## 事業概要

2022年7月には、業界初の遮煙性能を有する特定防火設備自動ドア「FTF-CAS」をリリースした。遮煙性能と遮煙性能を合わせ持ち、避難口にも設置ができる複合防火設備の国土交通大臣認定を取得しており、特許出願中である。2024年3月には、(株)ミライロ、(株)ハウディとの共同開発により障害者にやさしいスマートフォン連携自動ドア「ミライロドア」をリリースした。「ミライロドア」は専用コントローラとスマートフォンの連携により、通行者の属性に合わせて都度開閉速度など運転方法を変更することができる。加えて、目が不自由な人が近づいたときにスピーカーで誘導アナウンスなどを再生する機能や、車いす使用者が近づいたときにタッチスイッチを押さなくてもドアが開く機能も搭載している。2024年4月1日施行の改正障害者差別解消法により、民間事業者に対して障害者への合理的配慮の提供が義務化され、公共施設のみならずオフィスや店舗などあらゆる施設において、ユニバーサルデザインの製品や設備導入の重要度が高まっていく将来を見通した開発である。

## 「ミライロドア」の使用シーン



出所：同社リリースより掲載

## 2. 建具関連事業

ステンレスサッシとドア（框ドアや強化ガラスなど）を主力製品とし、主に自動ドア開閉装置とセットで販売している。ステンレスサッシの設計は建物への納まりに対して0.1ミリの精度が求められ、強度や水漏れ防止、耐風圧などの基準をクリアできるような構造にも配慮している。同社グループでは、ステンレスサッシ製造の経験と実績によって蓄積されたノウハウをデータベース化し、最新のCADシステムをフルに活用する設計体制を構築しており、顧客への最適な仕様提供を目指している。ステンレスサッシなどの主要な建具は、アートテックスが札幌・盛岡工場で製造を担っている。札幌工場は1991年より、盛岡工場は1996年より操業しており、両工場とも2006年12月にISO9001の認証を取得した。

事業概要

ステンレスサッシ



▲ ステンレスサッシ

▲ 建具の製造

出所：株主通信より掲載

3. その他事業

駐輪システムの販売・管理・運営及び駐輪ラックを販売する駐輪システム事業を手がける。自動ドア関連事業の保守サービスと同様に、駐輪システムも24時間365日のアフターサービス体制を整備し、狭小地への駐輪ラックの設置から大規模駐輪場運営まで幅広く対応できる商品を取り扱っている。そのほか、(株)トルネックスの販売代理店として分煙システム「トルネックス」の販売・設置・保守を行う環境機器事業や、入退室管理・セキュリティゲート・防犯対策品を販売するセキュリティ事業、BCP対策の一環として可搬型蓄電システムの販売なども行っている。

環境機器（分煙システム）と可搬型蓄電システム



▲ 環境機器

▲ 可搬型蓄電システム

出所：株主通信より掲載

フルテック | 2024年10月8日(火)

 6546 東証スタンダード市場・札証本則市場 | <https://www.fulltech1963.com/ir/>

## 事業概要

また、2024年1月に連結子会社化したワイズ・コーポレーションは、遠隔管理により利用者のICカード登録・削除、扉の開錠操作、利用履歴確認などを行う制御システムの企画・開発・製造を行う。工場、オフィス、商業施設などにロッカーとシステムを組み合わせ納入している。自社製品としては、ネットワークに接続された各ロッカーを集中管理できる、QRコード・ICカード・パスワード対応のセキュリティキャビネット「SmartCabit スマートキャビット」を販売している。同社では、ワイズ・コーポレーションと自動ドアのセキュリティ機能・センサー監視機能・制御機能などを共同で研究開発する計画であり、商品開発の内製化を目指す。加えて、同社が自動ドアを据え付けたマンション、オフィスビルのオーナー、管理会社などエンドユーザーを通じたワイズ・コーポレーション製品の拡販などシナジー効果も見込んでいる。

## 業績動向

### 2024年12月期第2四半期は増収大幅増益、建具関連事業が黒字化

#### 1. 2024年12月期第2四半期の業績概要

2024年12月期第2四半期累計の連結業績は、売上高6,922百万円(前年同期比7.5%増)、営業利益381百万円(同97.3%増)、経常利益416百万円(同91.5%増)、親会社株主に帰属する中間純利益275百万円(同98.3%増)と増収かつ大幅増益となった。売上高は、大型物件の新規受注が増加するとともに、リニューアル受注が好調だった建具関連事業が同11.7%増収とけん引した。自動ドア関連事業も同5.2%増、その他事業も同7.3%増と順調に推移した。損益面では、選別受注・採算管理の徹底や仕入価格上昇に対する価格転嫁の効果により、建具関連事業の利益率が改善した。全体の売上総利益率は33.1%と前年同期を2.8ポイント上回り、売上総利益は同17.3%増となった。販管費は、昇給や採用増による人件費増、スマートドアコントローラーなどの新商品開発に向けた研究開発投資増、M&A関連費用の発生など成長投資のほか、連結子会社化したワイズ・コーポレーションの販管費が加わり同8.5%増、同150百万円増となった。これを売上総利益の増益338百万円で吸収し、営業利益ほか各利益は大幅な増益となった。前年同期に6百万円の損失を計上した建具関連事業のセグメント利益は162百万円増益となり黒字転換した。

## 業績動向

## 2024年12月期第2四半期連結業績

(単位:百万円)

	23/12期2Q		24/12期2Q		前年同期比		通期業績 予想	進捗率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		
売上高	6,442	100.0%	6,922	100.0%	480	7.5%	14,000	49.4%
自動ドア関連事業	3,933	61.1%	4,138	59.8%	204	5.2%	8,370	49.4%
建具関連事業	2,108	32.7%	2,354	34.0%	246	11.7%	4,700	50.1%
その他事業	400	6.2%	429	6.2%	29	7.3%	930	46.1%
売上総利益	1,952	30.3%	2,290	33.1%	338	17.3%	-	-
販管費	1,758	27.3%	1,908	27.6%	150	8.5%	-	-
営業利益	193	3.0%	381	5.5%	188	97.3%	520	73.3%
自動ドア関連事業	935	23.8%	1,047	25.3%	112	12.0%	2,186	47.9%
建具関連事業	-6	-	155	6.6%	162	-	111	139.6%
その他事業	31	7.9%	12	2.9%	-19	-61.0%	60	20.0%
調整額	-767	-	-834	-	-66	-	-1,837	-
経常利益	217	3.4%	416	6.0%	198	91.5%	550	75.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	138	2.2%	275	4.0%	136	98.3%	335	82.1%

出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 事業セグメント別動向

## (1) 自動ドア関連事業

2024年12月期第2四半期の売上高は4,138百万円(前年同期比5.2%増)、セグメント利益は1,047百万円(同12.0%増)と増収増益となった。新規の販売台数は4,359台と前年同期を7台下回ったが、大型物件の増加や販売単価が上昇したことにより同11.5%の増収となった。メンテナンスの保守契約台数は91,405台と前年同期から1,127台増加し、同2.2%の増収となった。リニューアルの取替台数は3,132台と前年同期を51台上回り、販売単価も上昇したことで同6.2%の増収となった。セグメント利益は大型物件の計上や販売単価の上昇、ストック収益となるメンテナンス売上の堅調な推移に加えて、利益率の高いリニューアル売上の増加が寄与し同12.0%の増益となった。

## 自動ドア関連事業の業績

(単位:百万円)

	23/12期2Q 実績	24/12期2Q 実績	前年同期比		通期業績予想	進捗率
			増減額	増減率		
自動ドア関連事業売上高	3,933	4,138	204	5.2%	8,370	49.4%
新規	763	851	87	11.5%	1,500	56.7%
メンテナンス	1,966	2,008	42	2.2%	4,070	49.3%
リニューアル	1,203	1,278	74	6.2%	2,800	45.6%
セグメント利益	935	1,047	112	12.0%	2,186	47.9%

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

自動ドア関連事業の販売台数・保守契約台数

(単位:台)

	23/12期2Q 実績	24/12期2Q 実績	前年同期比	
			増減数	増減率
自動ドア販売台数	7,447	7,491	44	0.6%
新規	4,366	4,359	-7	-0.2%
取替	3,081	3,132	51	1.7%
保守契約台数	90,278	91,405	1,127	1.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

### (2) 建具関連事業

売上高は 2,354 百万円（前年同期比 11.7% 増）、セグメント利益は 155 百万円（前年同期は 6 百万円のセグメント損失）と増収大幅増益となった。大型物件数の増加を主因に増収となったことに加えて、選別受注や採算管理の徹底や仕入価格の上昇に対する価格転嫁を進めた結果、利益率が改善しセグメント利益は 162 百万円の増益となった。

### (3) その他事業

売上高は 429 百万円（前年同期比 7.3% 増）、セグメント利益は 12 百万円（同 61.0% 減）と増収減益となった。前年に計上したセキュリティゲートの大型売上（北海道エスコンフィールドへのゲート納入）の反動減があった一方で、連結子会社化したワイズ・コーポレーションの 2024 年 1～3 月の売上が加わったことにより増収となったが、M&A 関連費用 25 百万円の計上などにより減益となった。

## 3. 財務状況と経営指標

2024 年 12 月期第 2 四半期は、必要運転資金が 162 百万円増加したが、税金等調整前中間純利益 426 百万円、減価償却費 94 百万円に加えて、未払金・前受金・前受収益などその他の負債が 194 百万円増加したため営業活動によるキャッシュ・フローは 622 百万円の収入となった。必要運転資金は、棚卸資産が仕掛品の減少により 442 百万円減少したが、売掛債権が 105 百万円増加、仕入債務も 498 百万円減少したため 162 百万円増加した。投資活動によるキャッシュ・フローは、ワイズ・コーポレーションの株式取得による支出 199 百万円などで 254 百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金支出 112 百万円、長短借入金のネット返済 72 百万円により 187 百万円の支出となった。その結果、第 2 四半期末の現金及び現金同等物の残高は前期末比で 180 百万円増加し 2,813 百万円となった。現金及び預金は、ワイズ・コーポレーションの連結子会社化もあり 3,013 百万円と前期末比で 360 百万円増加している。

業績動向

総資産は12,466百万円と前期末比468百万円増加した。流動資産が71百万円増加し、固定資産が397百万円増加した。固定資産は、のれんを97百万円計上したほか、保険積立金が93百万円、投資有価証券が78百万円、繰延税金資産が72百万円それぞれ増加した。一方、負債では長短借入金が増加した。キャッシュ・フローでは72百万円返済しているが、ワイズ・コーポレーションの連結子会社化により増加している。また、親会社株主に帰属する中間純利益275百万円から配当支出112百万円を差し引いた162百万円が利益剰余金として増加するなど、純資産合計は前期末比182百万円増加した。総資産の増加額が大きくなったが、大幅な増益効果もあり、自己資本比率は52.8%と同0.6ポイント低下にとどまった。財務の安全性・健全性は継続して維持されている。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位:百万円)

	23/12 期末	24/12 期 2Q 末	増減
流動資産	7,444	7,516	71
現金及び預金	2,652	3,013	360
受取手形及び売掛金	1,554	1,465	-89
電子記録債権	616	890	274
仕掛品	1,767	1,376	-391
原材料及び貯蔵品	226	241	14
固定資産	4,553	4,950	397
有形固定資産	2,946	2,991	45
無形固定資産	543	624	81
投資その他の資産	1,063	1,333	270
資産合計	11,997	12,466	468
流動負債	4,672	4,938	266
支払手形及び買掛金	1,279	916	-362
電子記録債務	1,496	1,441	-54
短期借入金	-	90	90
1年内返済予定の長期借入金	170	283	113
固定負債	919	939	20
長期借入金	565	571	5
役員退職慰労引当金	295	309	14
負債合計	5,591	5,878	286
純資産合計	6,406	6,588	182
株主資本	6,155	6,317	162
その他有価証券評価差額金	189	208	18
自己資本比率	53.4%	52.8%	0.6pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	23/12 期 2Q	24/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	672	622
投資活動によるキャッシュ・フロー	-51	-254
財務活動によるキャッシュ・フロー	72	-187
現金及び現金同等物の増減額	694	180
現金及び現金同等物の期首残高	1,793	2,633
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,487	2,813

出所:決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 通期計画の進捗は順調、 自動ドア関連事業のリニューアル・建具関連事業がけん引役

#### 1. 2024年12月期の業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高 14,000 百万円（前期比 9.5% 増）、営業利益 520 百万円（同 16.0% 増）、経常利益 550 百万円（同 11.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 335 百万円（同 40.0% 増）と増収増益を見込む。上半期業績の通期計画に対する進捗率は、売上高が 49.4% と順調に推移し、営業利益も 73.3% と計画達成が視野に入ってきたため、期初計画を据え置いた。売上高は、自動ドア関連事業のリニューアル、建具関連事業の受注が順調に推移しており、それぞれ前期比 11.7% 増、同 13.4% 増と 2 ケタ成長を見込む。リニューアル・メンテナンスのストック市場において、営業強化により自動ドアのエンドユーザーとのつながりを創出し、需要の掘り起こしを進める計画だ。加えて、ワイズ・コーポレーションの連結子会社化によりその他事業も同 40.5% 増収を見込む。損益面では、引き続き仕入価格上昇に対する適正な価格転嫁や選別受注・採算管理を徹底しながら、新規物件の利益率改善に取り組むほか、利益率の高いリニューアル売上の増加、24 時間 365 日遠隔モニタリングを行う保守点検サービス「Fi-R（リモート）」の契約率伸長など業務の DX により、各段階利益の増益を見込む。

今後の見通し

### 2024年12月期連結業績見通し

(単位: 百万円)

	23/12期		24/12期		前期比		24/12期2Q 実績	通期計画に 対する進捗率
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率		
売上高	12,784	100.0%	14,000	100.0%	1,215	9.5%	6,922	49.4%
自動ドア関連事業	7,977	62.4%	8,370	59.8%	393	4.9%	4,138	49.4%
建具関連事業	4,144	32.4%	4,700	33.6%	556	13.4%	2,354	50.1%
その他事業	662	5.2%	930	6.6%	268	40.5%	429	46.1%
営業利益	448	3.5%	520	3.7%	71	16.0%	381	73.3%
自動ドア関連事業	2,002	25.1%	2,186	26.1%	184	9.2%	1,047	47.9%
建具関連事業	58	1.4%	111	2.4%	53	91.4%	155	139.6%
その他事業	46	6.9%	60	6.5%	14	30.4%	12	20.0%
調整額	-1,659	-	-1,837	-	-178	-	-834	-
経常利益	495	3.9%	550	3.9%	54	11.1%	416	75.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	239	1.9%	335	2.4%	95	40.0%	275	82.1%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 事業セグメント別動向

### (1) 自動ドア関連事業

2024年12月期の売上高は8,370百万円(前期比4.9%増)、セグメント利益は2,186百万円(同9.2%増)を見込む。上半期の通期計画に対する進捗率が、売上高49.4%、セグメント利益47.9%と順調に推移していることから、期初計画を据え置いた。新規は受注残、受注状況から同3.2%の増収を、メンテナンスは「Fi-R」の契約数増加など保守契約台数が堅調に推移しており同1.3%の増収を見込む。リニューアルは、上半期にキャリア採用などで営業担当者を増員しエンドユーザーとのつながりを創出する施策を講じており、同11.7%の増収を見込む。セグメント利益は、利益率の高いリニューアル売上高の伸長に加え、現場で自動ドアのAR(拡張現実)合成イメージを作成する同社専用アプリを利用した営業の効率化、「Fi-R」の契約率伸長やウェアラブルカメラを利用した保守点検体制の導入など業務のDXによるサービス向上と省人化・保守点検作業の効率化に取り組むことにより、同9.2%の増益を計画する。

### 自動ドア関連事業の業績見通し

(単位: 百万円)

	23/12期 実績	24/12期 計画	前期比		24/12期2Q 実績	通期計画に 対する進捗率
			増減額	増減率		
自動ドア関連事業売上高	7,977	8,370	393	4.9%	4,138	49.4%
新規	1,454	1,500	46	3.2%	851	56.7%
メンテナンス	4,016	4,070	54	1.3%	2,008	49.3%
リニューアル	2,506	2,800	294	11.7%	1,278	45.6%
セグメント利益	2,002	2,186	184	9.2%	1,047	47.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

### (2) 建具関連事業

2024年12月期の売上高は4,700百万円(前期比13.4%増)、セグメント利益は111百万円(同91.4%増)を見込む。売上高は、上半期の通期計画に対する進捗率が50.1%と順調に推移しており、期初計画を据え置いた。セグメント利益は、上半期の進捗率が139.6%とすでに通期計画を上回っている。選別受注・採算管理の徹底と仕入価格上昇分の価格転嫁が功を奏した結果だが、工事損失引当金が今後増加する可能性も考慮し、同91.4%の増益計画を据え置いた。

### (3) その他事業

2024年12月期の売上高は930百万円(前期比40.5%増)、セグメント利益は60百万円(同30.4%増)を見込む。売上高は、上半期の通期計画に対する進捗率は46.1%と50%に達していないが、下半期にはワイズ・コーポレーションの売上高が加算されるため期初計画を据え置いた。セグメント利益は、上半期の通期計画に対する進捗率が20.0%だが、宅配ロッカーやオフィスのパーソナルロッカーなどワイズ・コーポレーション製品の同社販売網を活用した販路拡大などシナジー効果を見込み、期初計画を据え置いた。

## ■ 中長期の成長戦略

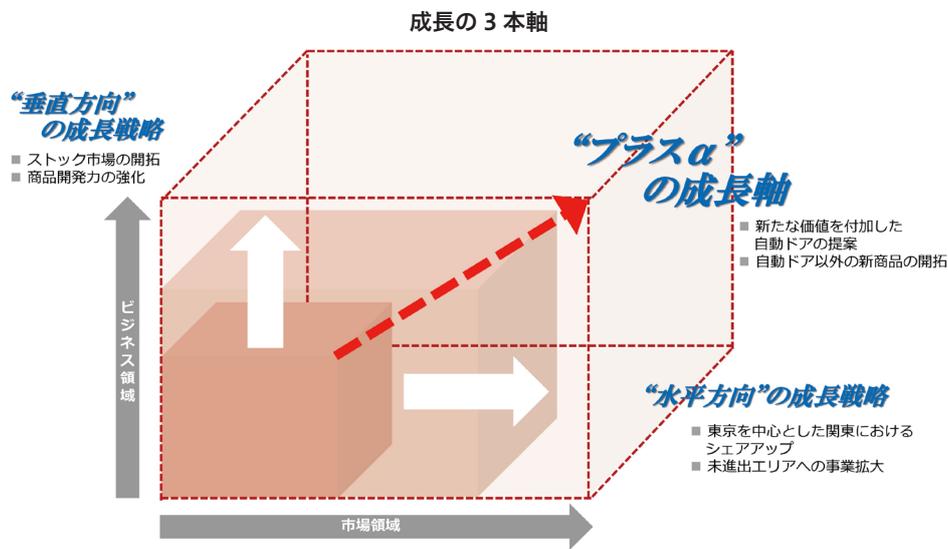
### 成長の3本軸で事業領域を拡大する

同社は、水平・垂直・“プラスα”の3本の成長軸での成長戦略を描いている。水平方向への成長戦略とは、市場領域の拡大だ。大きな市場を抱える東京を中心とした関東地区におけるシェアアップ及び中部・西日本地区など販売・保守サービス拠点の未進出エリアへの事業拡大を目指す。首都圏では、大型ビル・商業施設での受注増加に伴い会社の認知度も高まってきている。2021年1月に進出した九州地区においても着実に実績を積み上げており、そこでの成功体験を横展開していく。そのためには、同社だけの経営資源では限界があり、同業他社のM&Aなどにより面展開していくことも想定している。

垂直方向への成長戦略とは、ビジネス領域の拡大だ。ストック市場の開拓及び商品開発力の強化を目指す。ストック市場であるリニューアルにおいては、需要掘り起こしのためエンドユーザーとの「つながり」を創出、強化する施策に取り組み、取替台数7,000台の早期達成を目指す。戦略として、リニューアル営業人員の強化、ビル管理会社への営業強化、トータルリニューアルの推進を実施する方針である。トータルリニューアルとは、自動ドア駆動装置、建具、セキュリティシステムなどを別々に個別リニューアルするのではなく、一つの自動ドアユニットとしてリニューアル受注する形態だ。現在も顧客ニーズに応じて積極的に推進しているが、2023年12月期は、自動ドアと建具のリニューアル売上高2,950百万円のうちトータルリニューアルが533百万円となった。近年、自動ドアの用途は、ハンズフリーの自動開閉のみならず、バリアフリーなど障害者対応、省エネ、防犯、防火、防音など多岐にわたっており、これらの用途にマッチした商品開発力の強化は、トータルリニューアルの推進に不可欠であろう。

中長期の成長戦略

また、メンテナンスにおいては、戦略として、保守契約率の向上、保守契約先以外の約 21 万台へのアプローチの強化、IoT 活用によるローコストで効率的なメンテナンス体制の構築に取り組む方針だ。特に IoT 技術の活用により、24 時間 365 日遠隔モニタリング、年 1 回の定期点検を実現した保守点検サービス「Fi-R」の拡大を目指す。同社にとっては、保守要員の生産性向上、労務コストの低減、ひいては収益力の強化につながる施策だ。そのほか、保守要員にウェアラブルカメラを装着させ、現場での修理・点検作業について札幌のコールセンターの技術者から指示を受ける取り組みもスタートし、保守要員の早期戦力化、保守サービスの効率化に取り組んでいる。



“プラスα”の成長軸とは、新たな事業領域の拡大だ。新たな価値を付加した自動ドアの提案や、自動ドア以外の新商品の開拓を目指す。同社では、これまでも他社との共同開発により、「eメディアドア」（画像解析 AI と自動ドアとの組合せ）や「ソーシャル アイ」（インフォメーション機能を備えた非接触バリアフリートイレドアスイッチ）など、新機能を備えた新商品を提供してきた。同社では、商品開発の内製化を進めることを考えており、M&A などによる展開を想定している。その戦略の第一歩がワイズ・コーポレーションの連結子会社化だ。ワイズ・コーポレーションは保管庫セキュリティシステムや遠隔操作・監視・制御技術を有しており、同社の自動ドア及び関連商品の開発内製化を可能にする。また、同社のエンドユーザーとなる施主やビル管理会社などに対して宅配ボックスやオフィスのパーソナルロッカーなどの販売、セキュリティの強化提案などワイズ・コーポレーションの商品・技術の提供が可能となる。すでに、エンドユーザーの一部から制御機能にかかる技術的な要請を受けており、コラボレーションはスタートしているようだ。同社は 2024 年 6 月 1 日付で M&A 推進室を新設しており、今後“プラスα”の成長軸を見越した M&A の検討が加速することになりそうだ。

**フルテック** | 2024年10月8日(火)

 6546 東証スタンダード市場・札幌本則市場 | <https://www.fulltech1963.com/ir/>

## 中長期の成長戦略

一方、成長戦略を進めていく上で課題となるのは、十分な人材の確保と育成であろう。同社グループの従業員735名(2024年第2四半期末)のうち約300名は施工・保守サービスを行う技術サービス部のスタッフであり、ストック市場をベースに継続的に成長するためには、技術スタッフの確保は必要不可欠だ。また、リニューアル営業担当者の確保も不可欠となる。2024年12月期は新人採用11名のほか、キャリア採用を34名と前期から増やした。新人採用が厳しくなる中で、キャリア採用を重視した格好だ。同社では、この課題に対して「健康経営」に注力しており、社員1人ひとりのエンゲージメント向上を重点施策に掲げ取り組んでいる。2024年も前年に続き「健康経営優良法人(大規模法人部門)2024」に認定された。2024年12月期には地域別職種別手当の新設、転勤者に対する優遇策の実施、人事考課及び人事評価制度の改善を図ることとしている。

## 株主還元策

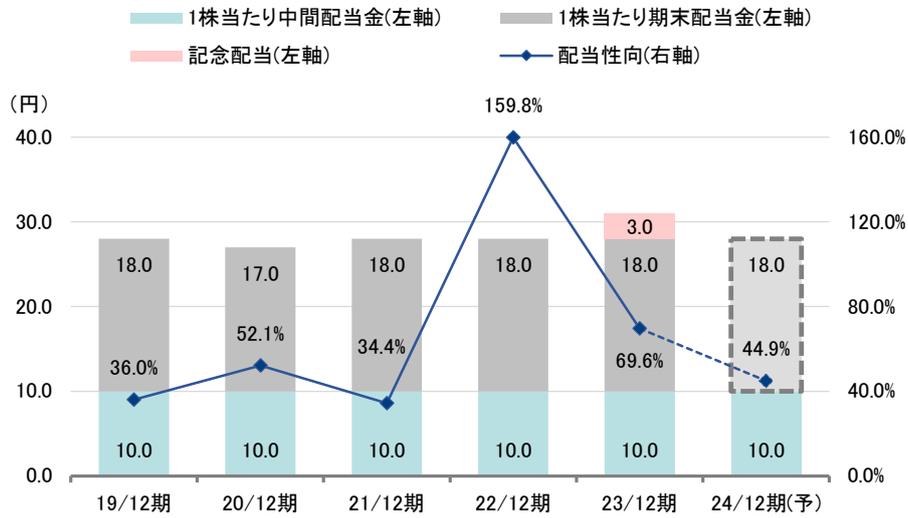
### 2024年12月期も年間28.0円、 配当性向30%以上と安定配当を継続予定。 配当利回り向上に期待

同社は株主に対する利益還元を重要経営課題と認識し、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施することを基本方針としている。1株当たりの年間配当金は東京証券取引所に上場した2017年3月期は22.0円であったが、以降の決算期は27.0円または28.0円と安定した普通配当を実施している(2023年12月期は創業60周年記念配当3.0円を実施)。配当性向も2017年3月期は29.0%、2018年3月期は29.9%と30.0%を下回ったものの、以降の決算期は30%以上の配当性向であり、30%を目安とした安定配当を継続している。親会社株主に帰属する当期純利益の水準が低下した2022年12月期も年間配当金28.0円を維持し、配当性向は159.8%と大きく上昇した。

2024年12月期は、1株当たり中間配当を例年どおり10.0円実施し、期末配当は18.0円と年間28.0円を予定している。配当性向は44.9%を確保する見通しだ。一方、同社のPBRは2023年12月には0.96と1倍を下回り、ROEも3.8%と十分なエクイティ・スプレッドを確保している状況にはない。そのため、上述してきた成長戦略の着実な実行など資本コスト・株価を意識した経営を進める計画である。また、配当利回りの水準は約2.5%と東京証券取引所スタンダード市場の平均2.55%(2024年8月末有配企業の平均)と同程度の水準にはあるものの、金利上昇が見込まれる中で個人投資家が求める配当利回り3.0%以上の水準とは乖離がある。そのため、同社では配当政策の見直しも視野に入れており、今後の動向が期待される。なお、株主優待も実施しており、保有株式数及び保有期間に応じて1,000円分から最大4,000円分までのクオカードを贈呈している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度

保有株式数	保有期間	優待内容
100株以上 500株未満	1年未満	クオカード 1,000円分
	1年以上	クオカード 2,000円分
500株以上 1,000株未満	1年未満	クオカード 2,000円分
	1年以上	クオカード 3,000円分
1,000株以上	1年未満	クオカード 3,000円分
	1年以上	クオカード 4,000円分

注：保有期間1年以上とは、株主名簿基準日（12月31日）の株主名簿に2回連続記載される状態。

出所：株主通信より掲載

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp