

|| 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 >>>](#)

2025年3月24日(月)

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月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 「Vision2030&中期3ヶ年経営計画 2025-2027」の概要	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	12
■ 業績動向	14
1. 2024年12月期の業績概要	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. 2025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
1. Vision2030	20
2. 中期3ヶ年経営計画 2025-2027	23
■ 株主還元策	23

要約

2024年12月期の売上高は過去最高を更新、 採算管理の徹底により大幅増益。「Vision2030」を掲げ、 2030年12月期に売上高200億円、経常利益20億円を目指す

フルテック<6546>は、自動ドア開閉装置※1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・販売などを行う「建具関連事業※2」のほか、「その他事業」として駐輪システムや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。創業から60年を超え、札幌市に本社を置き、連結子会社は2社、北海道・東北・関東・九州に39支店・営業所(2025年3月時点)を展開する。「技術力と人間力であらゆるお客様に満足をお届け。」をパーパスに掲げ、新たな価値を付加した自動ドアを提案することで、事業領域の拡大と成長を目指す。

※1 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。通常、センサー以外はサッシ(建具)に内蔵されている。

※2 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。

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高13,813百万円(前期比8.1%増)、営業利益612百万円(同36.7%増)、経常利益677百万円(同36.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益457百万円(同91.4%増)となった。売上高は過去最高を更新し、営業利益以下の各段階利益は大幅な増益となった。売上高は、自動ドア関連事業、建具関連事業とも大型物件の新規受注が増加した。自動ドア関連事業は、注力しているリニューアル(取替)の受注が同11.1%増と2ケタの伸びを維持した。また、2024年1月に連結子会社化した(株)ワイズ・コーポレーションの売上が通年で加わった。損益面では、利益率の高いリニューアル売上の増加に加えて、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33.7%と前期から2.0ポイント改善し、売上総利益は同15.0%増となった。販管費は、人的資本投資、M&A関連費用などの成長投資により同12.3%増となったが、売上総利益の増加により、営業利益以下の各段階利益が伸長した。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高14,350百万円(前期比3.9%増)、営業利益660百万円(同7.7%増)、経常利益700百万円(同3.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益470百万円(同2.6%増)と増収増益を見込む。売上高は、自動ドア関連事業のリニューアル部門及び建具関連事業の受注増加により、順調に推移する見込みだ。リニューアル・メンテナンスは、営業強化により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。損益面では、選別受注・採算管理を強化しながら、新規物件の利益率改善に取り組むほか、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サービス「Fi-R(リモート)」の契約伸長など業務のDXにより、売上総利益を伸ばす計画だ。一方、成長戦略を進めていくために、生産性向上のためのシステム投資、人材確保の強化や昇給などの投資を増強する。販管費の増加は売上総利益の伸長で吸収し、営業利益は同7.7%増となる見込みだ。

要約

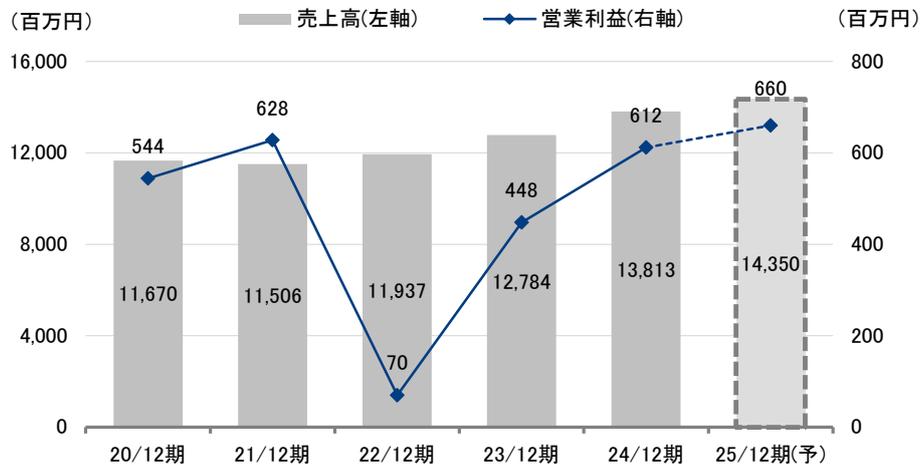
3. 「Vision2030&中期3ヶ年経営計画 2025-2027」の概要

同社は、水平・垂直・“プラスα”の3本の成長軸で成長戦略を描いている。3本の成長軸とはそれぞれ、市場領域の拡大、事業領域の拡大、新たな事業領域の拡大である。同社は、この成長戦略をベースにした「Vision2030」を2024年11月に公表した。「下請け型企業から技術開発型販社への転換」を「2030年に目指す姿」とした。商品開発力を強化し、開発見込み型企業へシフトすることを目標に数値目標として、2030年12月期に売上高200億円、経常利益20億円、ROE10%以上を掲げ、成長戦略と組織戦略により達成する計画だ。また、「中期3ヶ年経営計画 2025-2027」を同時に公表し、2027年12月期の数値目標として売上高162億円、経常利益11億円、ROE9.2%以上、PBR1倍以上を掲げた。併せて株主還元方針も見直し、配当性向50%以上、DOE（自己資本配当率-1株当たり配当金÷1株当たり純資産）3%を目指す。

Key Points

- ・ 2024年12月期はリニューアル部門・建具関連事業がけん引し、売上高は過去最高を更新
- ・ 選別受注・採算管理の徹底により各段階利益は2ケタの大幅増益
- ・ 2025年12月期も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
- ・ 「Vision2030」を公表。2030年12月期に売上高200億円、経常利益20億円、ROE10%以上を目指す

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

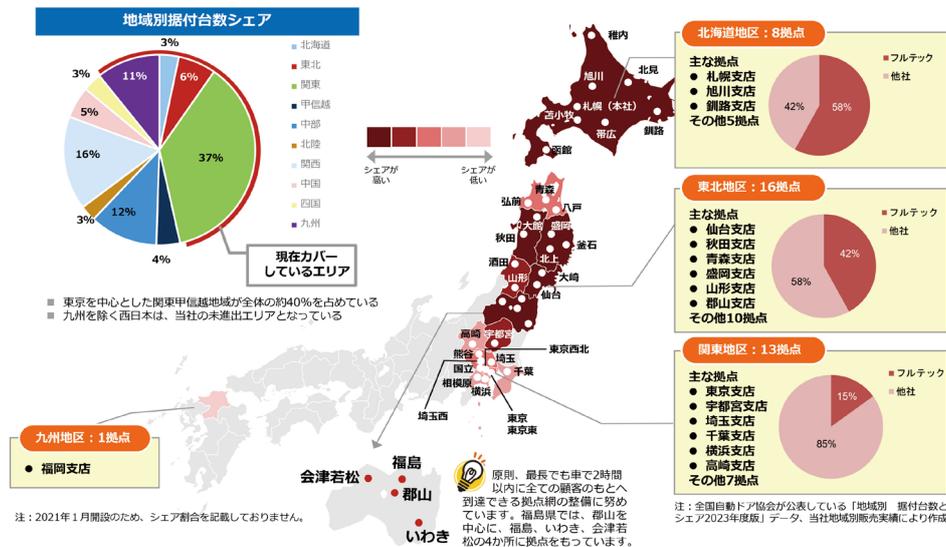
会社概要

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。連結子会社は、ステンレスサッシなどの建具を製造するアートテックス(株)、セキュリティ関連システムの企画・開発・設計・製造を行うワイズ・コーポレーションの2社がある。札幌市に本社を構え、北海道・東北・関東・九州に39支店・営業所(2025年3月時点)を展開し、全国規模で販売・サービスを展開する。

国内拠点と業界シェア



注：拠点数は2024年12月末現在。2025年3月につくば営業所を開設し、全国39拠点となっている。

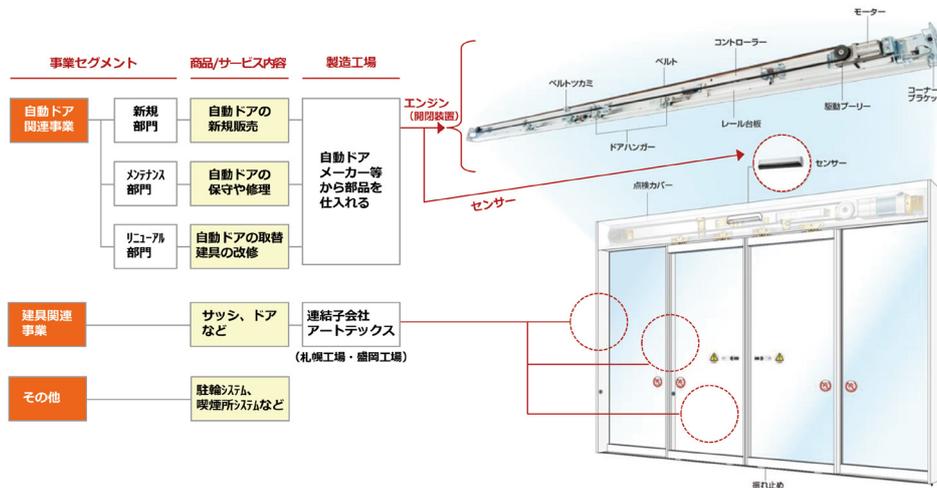
出所：決算説明資料より掲載

同社の自動ドアの据付台数は、北海道で58%、東北地区で42%とトップシェアを占めている。一方、関東地区は15%、九州を除く西日本は未進出エリアである。業界全体の自動ドア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。これらのことから、今後は関東地区や西日本での成長が期待できる。同社は大型のオフィスビルや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では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、自動ドアの開閉装置（エンジン）とサッシ（枠・框）などの建具をジョイントし、1つのユニットとして自動ドアを販売・施工している。ただし、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、販売から設計、建具の製造・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えている。顧客の様々な要望や、エントランスの形態に合わせた商品を提供できるワンストップサービスが最大の強みだ。グループ会社のアートテックスは札幌市、盛岡市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。一部の商品開発は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連結子会社化した。

自動ドアに関わる事業セグメント・サービス内容

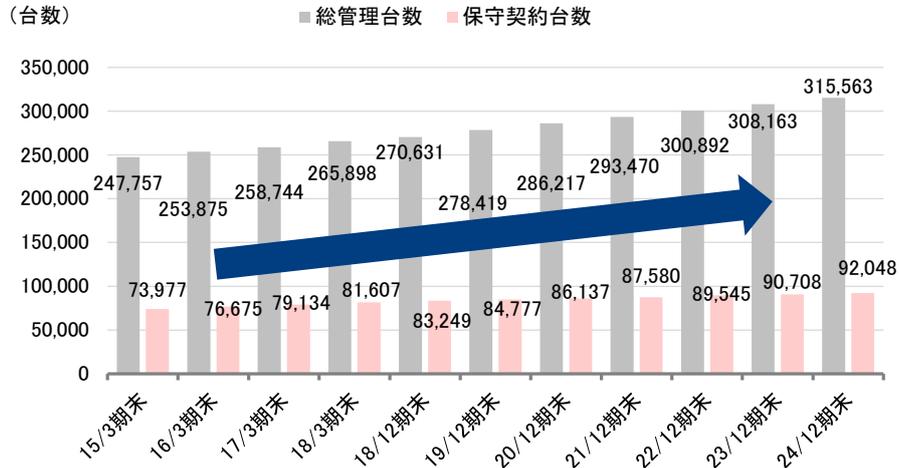


出所：決算説明資料より掲載

同社が販売し、稼働している自動ドアの総管理台数は2024年12月期末で315,563台（前期末比7,400台増）と、新規受注に伴って純増している。このうち、保守サービスを契約している台数は92,048台と約3割を占める。また、同社が販売した自動ドアの老朽化などに伴うリニューアル台数も増加しており、2024年12月期は6,745台（前期比466台増）となっている。オフィスビルや商業施設など、人の出入りが多い自動ドアは開閉回数も増えるため、取替サイクルが数年単位となるケースもあるようだ。

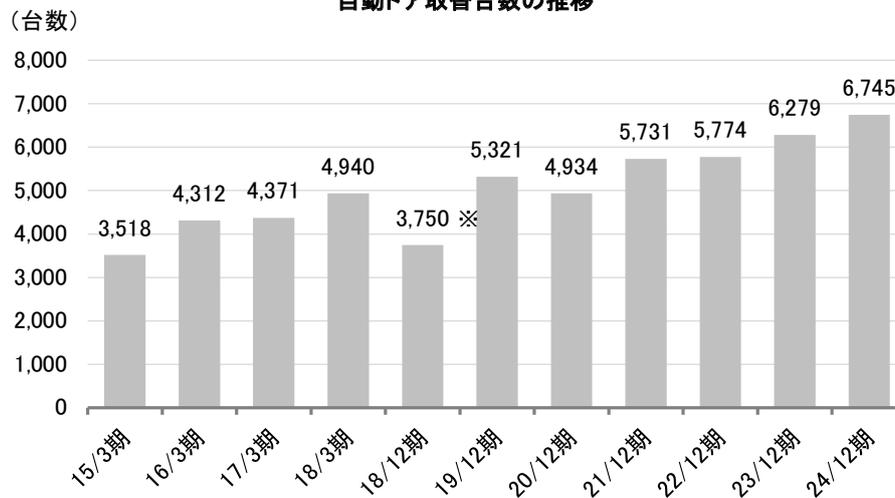
会社概要

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

自動ドア取替台数の推移



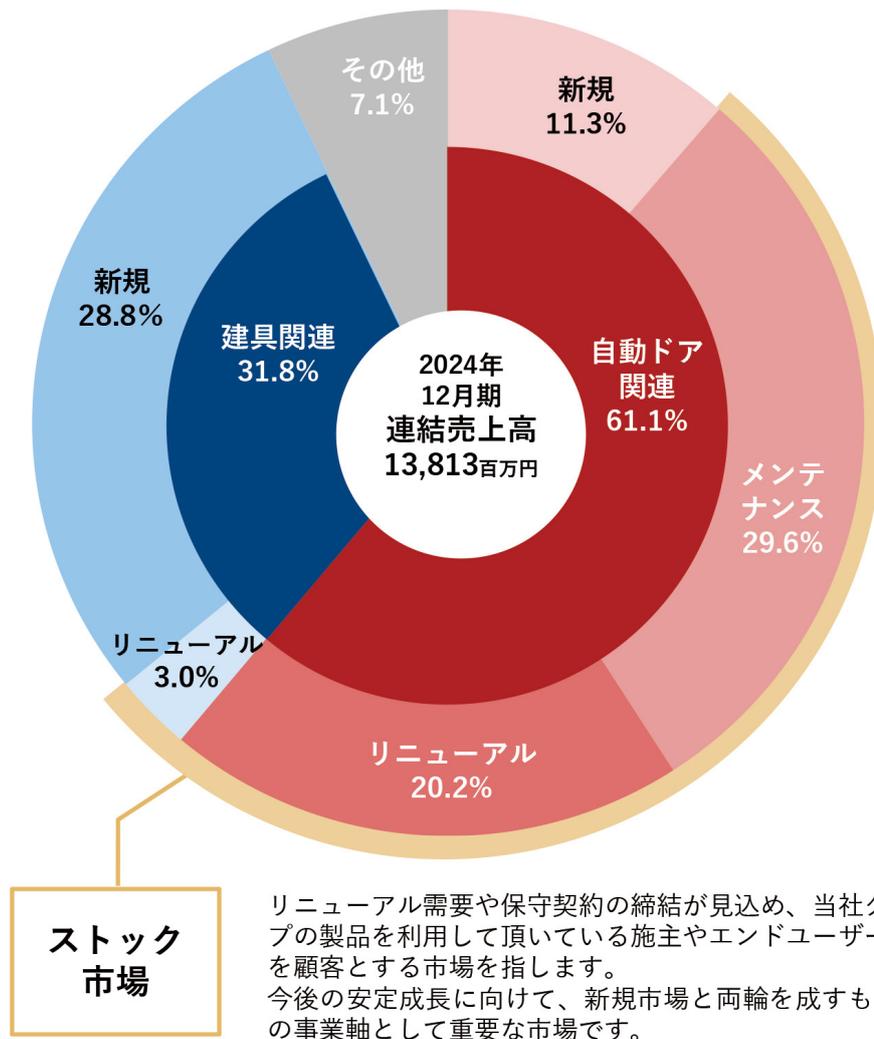
※決算期を3月31日から12月31日に変更した影響により、18/12期の実績は4～12月までの9ヶ月間の実績

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

2024年12月期の売上高構成比は、自動ドア関連事業が61.1%、建具関連事業が31.8%、その他事業が7.1%を占める。自動ドア関連事業の売上高は部門別に、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」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。また、メンテナンスの対象は、同社が販売した自動ドアとなる。新規の売上高構成比は11.3%、メンテナンスは29.6%、リニューアルは20.2%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、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言う。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、安定的な成長に寄与すると思われる。

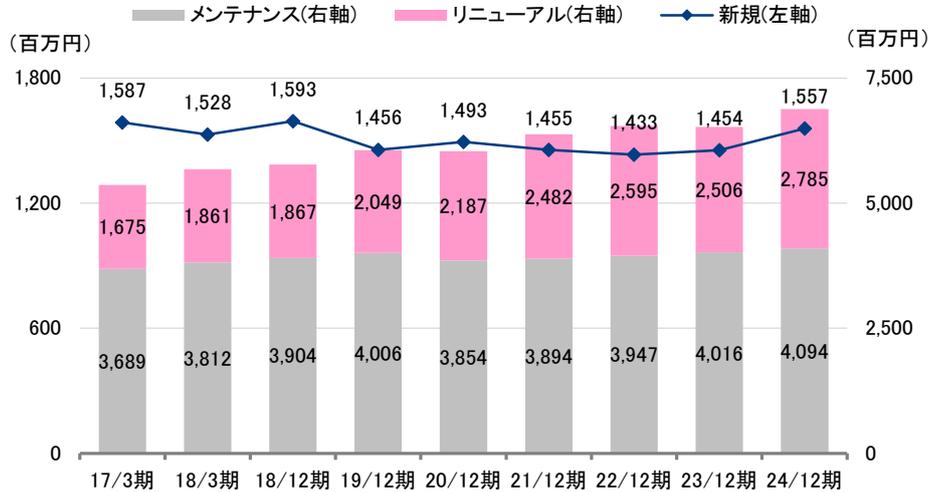
売上高構成比 (2024年12月期)



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年に設立された。自動ドアメーカーである寺岡オートドア(株)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進出を果たし、東日本寺岡オートドア(株)に商号変更した。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、群馬県へと事業規模を拡大した。上武寺岡オートドアは1999年に清算、協立オート・ドアは2001年に吸収合併し、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年には岩手県の子会社を吸収合併した。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、現在の従業員数は12名である。中部及び西日本エリアへの進出については、同社の現在の経営資源やコスト面を考慮し、広域な市場に対応できる十分な営業・保守サービス体制の構築は難しいと判断し、保留している。一方で、2024年6月にM&A推進室を設置し、M&Aにより事業領域を拡大していくことを検討している。商品開発の内製化やリノベーション事業の推進でもM&Aを積極的に活用していく戦略だ。

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、東北地区での製造を開始した。1991年には札幌市に建具製造工場部門としてアートテックス(以下、札幌工場)を設立。1996年には東日本メタルを清算し、新たに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した。2003年には盛岡工場を移転・新築し、商号を札幌工場と同じアートテックスとした。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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

フルテック | 2025年3月24日(月)
 6546 東証スタンダード市場・札幌本則市場 | <https://www.fulltech1963.com/ir/>

会社概要

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」の販売を開始した。このほか、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をはじめとする組込系制御システムの企画・開発・製造を行うワイズ・コーポレーションをM&Aにより連結子会社化した。商品開発の内製化を進めるとともに、宅配ボックスなどの設置を検討している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	自動ドアメーカーである寺岡オートドア(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開設。岩手県には(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	(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 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	盛岡工場が紫波郡矢巾町に工場を移転・新築し、商号をアートテックスに変更
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すべて買取り、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	子会社であるフルテックを吸収合併 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変更 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・コーポレーションの株式取得(現連結子会社)
2024年6月	M&A推進室を設置
2025年1月	リノベーション推進室を設置
2025年3月	つくば営業所を開設

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 ワンストップサービスを実現

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・販売などを行う「建具関連事業」、駐輪システムや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・製造・開発事業を展開する「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えている。また、自動ドア開閉装置の取替（リニューアル）も行う。拠点網は全国に39拠点で、北海道（8ヶ所）・東北（16ヶ所）・関東（14ヶ所）・九州（1ヶ所）となる。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、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いることから、設計部門を充実させ、顧客ニーズにマッチしたエント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。同社は、自動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、教育や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行っている。

2014年8月には、カメラによる画像認識と光線式センサーの組み合わせにより、扉に向かう人のみを検知して無駄開きを防止する「e-セービングドア」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」のほか、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、自動ドア全般にわたる日本産業規格 JIS A 4722 に対応した自動ドア「Fiプラットフォーム」と、それに対応する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を確認し、各部をネットワーク監視することで安全性を確保した。また、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。なお、電装品の見直し、構成部品の設計、強度の改善などにより耐久性が向上し、従来は3～4回の定期点検を年2回にした。

事業概要

「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、オプ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」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。2023年4月からは、自動ドアの運用情報をWeb API※と連携するサービスも提供している。

※ 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(株)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。

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

事業概要

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」をリリースした。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て安心・安全を提供する「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「自動ドアの場所を活かした情報の受発信」機能がある(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



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。遮炎性能と遮煙性能を併せ持ち、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、障がい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月に施行された改正障害者差別解消法により、民間事業者に対して障がい者への合理的配慮の提供が義務化された。これにより、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の導入の重要度が高まっていることが背景にある。2025年2月には、東京建物<8804>が開発する地域密着型商業施設「minanoba 相模原」への導入が決定した(「ミライロドア」が導入されるのは日本初)。

事業概要

「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、顧客へのベスト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の製造は、アートテックスの札幌工場及び盛岡工場が担っている。札幌工場は1991年より、盛岡工場は1996年より操業を開始しており、両工場とも2006年12月にISO9001の認証を取得した。

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掛ける。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そろえている。そのほか、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なども行っている。

事業概要

環境機器（喫煙所システム）とセキュリティゲート



▲ 環境機器

▲ セキュリティゲート

出所：株主通信より掲載

また、2024年1月に連結子会社化したワイズ・コーポレーションでは、組込系制御システムの企画・開発・製造を行う。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、利用履歴確認などができ、ソフトウェアは工場、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で納入している。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。同社は、商品開発の内製化を目指し、自動ドアのセキュリティ機能・センサー監視機能・制御機能などをワイズ・コーポレーションと共同で研究開発する計画である。また、同社の販売ルートにワイズ・コーポレーションの製品を乗せることで、一層の業容拡大を見込んでいる。

業績動向

2024年12月期はリニューアル部門・建具関連事業がけん引し増収。選別受注・採算管理の徹底により、2ケタの大幅増益

1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高13,813百万円(前期比8.1%増)、営業利益612百万円(同36.7%増)、経常利益677百万円(同36.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益457百万円(同91.4%増)となった。売上高は過去最高を更新し、営業利益以下の各段階利益は2ケタの大幅増益となった。選別受注などの結果、売上高は期初業績予想を若干下回ったが、利益は予想を大きく上回った。売上高は、自動ドア関連事業、建具関連事業とも大型物件の新規受注が増加した。自動ドア関連事業は、注力しているリニューアルの受注が同11.1%増と2ケタの伸びを維持した。また、連結子会社化したワイズ・コーポレーションの売上が加わり、その他事業は同48.5%増と伸長した。損益面では、利益率の高いリニューアル売上の増加に加えて、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33.7%と前期から2.0ポイント改善し、売上総利益は同15.0%増となった。販管費は、昇給、期末賞与109百万円支給などの人的資本投資増、M&A関連費用の発生などに、ワイズ・コーポレーションの販管費が加わり、同12.3%増となったが、売上総利益が同605百万円増えたことで、営業利益以下の各段階利益が伸長した。特に、採算の厳しかった建具関連事業において選別受注・採算管理の強化が奏功し、セグメント利益が同533.8%増となったことが大きく貢献した。

2024年12月期連結業績

(単位:百万円)

	23/12期		24/12期		前期比		期初業績 予想	達成率
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		
売上高	12,784	100.0%	13,813	100.0%	1,029	8.1%	14,000	-1.3%
自動ドア関連事業	7,977	62.4%	8,437	61.1%	459	5.8%	8,370	0.8%
建具関連事業	4,144	32.4%	4,392	31.8%	248	6.0%	4,700	-6.5%
その他事業	662	5.2%	983	7.1%	321	48.5%	930	5.8%
売上総利益	4,047	31.7%	4,653	33.7%	605	15.0%	-	-
販管費	3,599	28.2%	4,040	29.3%	441	12.3%	-	-
営業利益	448	3.5%	612	4.4%	164	36.7%	520	17.9%
自動ドア関連事業	2,012	25.2%	2,184	25.9%	171	8.5%	2,186	-0.1%
建具関連事業	48	1.2%	307	7.0%	258	533.8%	111	177.0%
その他事業	46	7.0%	-33	-	-79	-	60	-
調整額	-1,659	-	-1,845	-	-186	-	-1,837	-
経常利益	495	3.9%	677	4.9%	182	36.8%	550	23.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	239	1.9%	457	3.3%	218	91.4%	335	36.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

2. 事業セグメント別動向
(1) 自動ドア関連事業

売上高は 8,437 百万円（前期比 5.8% 増）、セグメント利益は 2,184 百万円（同 8.5% 増）と増収増益となった。新規部門は、販売台数が 7,890 台（同 267 台減）となったが、大型物件の増加や販売単価の上昇により、同 7.1% の増収となった。メンテナンス部門は、保守契約台数が 92,048 台（同 1,340 台増）、同 1.9% の増収となった。リニューアル部門は、取替台数が 6,745 台（同 466 台増）となったことに加え、販売単価も上昇した結果、同 11.1% 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や、利益率の高いリニューアル売上の増加が寄与した。

自動ドア関連事業の業績

（単位：百万円）

	23/12 期 実績	24/12 期 実績	前期比		期初業績予想	達成率
			増減額	増減率		
売上高	7,977	8,437	459	5.8%	8,370	0.8%
新規	1,454	1,557	103	7.1%	1,500	3.8%
メンテナンス	4,016	4,094	77	1.9%	4,070	0.6%
リニューアル	2,506	2,785	278	11.1%	2,800	-0.5%
セグメント利益	2,012	2,184	171	8.5%	2,186	-0.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自動ドア関連事業の販売台数・保守契約台数

（単位：台）

	23/12 期末 実績	24/12 期末 実績	前期比	
			増減額	増減率
自動ドア販売台数	14,436	14,635	199	1.4%
新規	8,157	7,890	-267	-3.3%
取替	6,279	6,745	466	7.4%
保守契約台数	90,708	92,048	1,340	1.5%

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 4,392 百万円（前期比 6.0% 増）、セグメント利益は 307 百万円（同 533.8% 増）と増収・大幅増益となった。大型物件の増加が寄与し、増収となった。セグメント利益は、選別受注や採算管理の徹底及び仕入価格上昇に対する価格転嫁の効果により、利益率が改善した。

(3) その他事業

売上高は 983 百万円（前期比 48.5% 増）、セグメント損失は 33 百万円（前期は 46 百万円の利益）と増収減益となった。前期に計上したセキュリティゲートの大型物件（「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、連結子会社化したワイズ・コーポレーションの売上が通年で加わったことにより、増収となった。セグメント損失は、M&A 関連費用 25 百万円の計上やワイズ・コーポレーションの減収の影響などにより、損失を計上した。

3. 財務状況と経営指標

2024年12月期は、税金等調整前当期純利益684百万円、減価償却費198百万円などにより、営業活動によるキャッシュ・フローは753百万円の収入となった。一方、仕掛品の減少により棚卸資産が404百万円減少したが、売掛債権が103百万円増加、仕入債務が509百万円減少した結果、必要運転資金は208百万円増加した。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、有形固定資産の取得による支出108百万円などを、定期預金の払戻による収入229百万円、保険積立金の解約による収入137百万円などで賄い、66百万円の支出にとどまった。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払額166百万円、長短借入金の返済(ネット)332百万円により、503百万円の支出となった。これらの結果、2024年12月期末の現金及び現金同等物は前期比183百万円増加し、2,816百万円となった。

資産合計は12,231百万円となり、前期末比233百万円増加した。流動資産が53百万円、固定資産が180百万円それぞれ増加した。固定資産は、のれんが86百万円増加したほか、投資有価証券、繰延税金資産などが増加した。一方、負債では長短借入金が50百万円減少した。キャッシュ・フローでは382百万円返済しているが、ワイズ・コーポレーションの連結子会社化により、残高が増加している。純資産合計は6,685百万円となり、同279百万円増加した。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により457百万円増加した一方、配当金の支払いにより166百万円減少した。資産合計が大きく増えたが、大幅な増益効果もあり、自己資本比率は54.7%と前期から1.3ポイント改善し、財務の安全性・健全性はさらに高まった。

業績動向

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 期末	増減
流動資産	7,444	7,498	53
現金及び預金	2,652	2,835	183
受取手形及び売掛金	1,554	1,606	52
電子記録債権	616	702	86
仕掛品	1,767	1,440	-326
原材料及び貯蔵品	226	214	-12
固定資産	4,553	4,733	180
有形固定資産	2,946	2,939	-6
無形固定資産	543	611	67
投資その他の資産	1,063	1,181	118
資産合計	11,997	12,231	233
流動負債	4,672	4,773	100
支払手形及び買掛金	1,279	978	-300
電子記録債務	1,496	1,369	-126
短期借入金	-	120	120
1年内返済予定の長期借入金	170	170	0
固定負債	919	773	-146
長期借入金	565	395	-170
役員退職慰労引当金	295	328	33
負債合計	5,591	5,546	-45
純資産合計	6,406	6,685	279
株主資本	6,155	6,446	291
その他有価証券評価差額金	189	191	2
自己資本比率	53.4%	54.7%	1.3pp

出所:決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	23/12 期	24/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	649	753
投資活動によるキャッシュ・フロー	-318	-66
財務活動によるキャッシュ・フロー	509	-503
現金及び現金同等物の増減額	839	183
現金及び現金同等物の期末残高	2,633	2,816

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期もストック市場の深耕と、採算管理の強化により、増収増益の見込み

1. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高 14,350 百万円（前期比 3.9% 増）、営業利益 660 百万円（同 7.7% 増）、経常利益 700 百万円（同 3.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 470 百万円（同 2.6% 増）と増収増益を見込む。売上高は、自動ドア関連事業のリニューアル部門及び建具関連事業の受注増加により、それぞれ同 11.9% 増、同 5.7% 増と順調な成長を見込む。リニューアル・メンテナンスは、営業強化により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。損益面では、選別受注・採算管理を強化しながら、新規物件の利益率改善に取り組むほか、リニューアル売上の増加、「Fi-R」の契約伸長など業務の DX により、売上総利益を伸ばす計画だ。一方、成長戦略を進めていくために、生産性向上のための基幹システム更新、人材確保の強化や昇給などの投資を増強する。人的資本投資では、60 名近くの新卒・キャリア採用を計画しており、昇給 7% アップも内外に公表している。「Vision2030& 中期 3 ヶ年経営計画 2025-2027」の成長戦略を進めていくためには、人的資本投資などの組織戦略を平行して進めていくことが不可欠となろう。販管費の増加は売上総利益の伸長で吸収し、営業利益は同 7.7% 増となる見込みだ。

2025年12月期連結業績見通し

(単位: 百万円)

	24/12 期		25/12 期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	13,813	100.0%	14,350	100.0%	536	3.9%
自動ドア関連事業	8,437	61.1%	8,714	60.7%	277	3.3%
建具関連事業	4,392	31.8%	4,642	32.3%	250	5.7%
その他事業	983	7.1%	994	6.9%	11	1.1%
営業利益	612	4.4%	660	4.6%	47	7.7%
自動ドア関連事業	2,184	25.9%	2,328	26.7%	144	6.6%
建具関連事業	307	7.0%	424	9.1%	117	38.1%
その他事業	-33	-	24	2.4%	57	-
調整額	-1,845	-	-2,116	-	-271	-
経常利益	677	4.9%	700	4.9%	22	3.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	457	3.3%	470	3.3%	12	2.6%

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2. 事業セグメント別動向

(1) 自動ドア関連事業

売上高は 8,714 百万円(前期比 3.3% 増)、セグメント利益は 2,328 百万円(同 6.6% 増)を見込む。新規部門は、選別受注を強化するため同 8.9% の減収を計画している。メンテナンス部門は、「Fi-R」の契約伸長など保守契約台数が堅調に推移することで、同 2.1% の増収を見込む。リニューアル部門は、前期より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 11.9% の増収を見込む。2025 年 2 月には修理・保守サービス、リニューアルに関するプロモーションサイトをリリースするなど、Web マーケティングにも注力している。当該事業のセグメント利益は、利益率の高いリニューアル売上の伸長に加え、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、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)

	24/12 期 実績	25/12 期 計画	前期比	
			増減額	増減率
売上高	8,437	8,714	277	3.3%
新規	1,557	1,418	-139	-8.9%
メンテナンス	4,094	4,179	85	2.1%
リニューアル	2,785	3,117	332	11.9%
セグメント利益	2,184	2,328	144	6.6%

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 4,642 百万円 (前期比 5.7% 増)、セグメント利益は 424 百万円 (同 38.1% 増) を見込む。受注が順調に推移しており、2024 年 3 月期末の受注残高も前期並みの水準を維持しているため、引き続き順調な推移を見込む。セグメント利益は、選別受注・採算管理の強化により 2 ケタ増益を計画している。

(3) その他事業

売上高は 994 百万円 (前期比 1.1% 増)、セグメント利益は 24 百万円 (前期は 33 百万円の損失) を見込む。

■ 中長期の成長戦略

2030年12月期に向けて技術開発型販社への転換を図る。 商品開発力の強化、ストック市場の深耕などにより事業領域拡大へ

同社は、水平・垂直・“プラスα”の3本の成長軸で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と、中部・西日本エリアなど販売・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、事業領域の拡大だ。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、エンドユーザーへの営業力の強化、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。

1. Vision2030

同社は、上記の成長戦略をベースにした「Vision2030」を、2024年11月に公表した。「下請け型企業から技術開発型販社への転換」を「2030年に目指す姿」とした。商品開発力を強化し、開発見込み型企業へシフトすることを目標に掲げる。数値目標として、2030年12月期に売上高200億円、経常利益20億円、ROE10%以上を掲げ、成長戦略と組織戦略により達成する計画だ。成長戦略としては、「新商品・新サービスの開発」「収益構造の改革」「事業領域の拡大」「積極的なM&Aの実施」を進める。組織戦略としては、「成長市場/市場戦略遂行に最適な組織・体制づくり」「戦略を遂行できる専門人材の育成・獲得」「多様な人材の雇用によるマンパワー確保」「従業員エンゲージメント向上の為の諸制度・環境づくり」を進める。

「Vision2030」の概要



出所：「Vision2030&中期3ヶ年経営計画 2025-2027」より掲載

フルテック | 2025年3月24日(月)

 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

(1) 成長戦略

a) 新商品・新サービスの開発

昨今、自動ドアに対するニーズは、感染症対策としての非接触ニーズや、SDGs 対応によるハンズフリーニーズ、低炭素社会の実現に向けた省エネニーズなど多岐にわたっており、将来的に自動ドア市場及びリニューアル市場の双方にニーズの多様化が一層進んでいくと考えられる。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」や「ソーシャルアイ」「ミライロドア」など、新機能を備えた商品をリリースしてきた。今後は、連結子会社のワイズ・コーポレーションの得意分野であるセキュリティや制御技術を活かした新商品の開発と既存商品の改良を進めていく。

b) 収益構造の改善

現在、自動ドア・建具関連事業の新規市場では、施主・デベロッパーや設計事務所から元請のゼネコン・サッシメーカーに同社を推薦してもらい、元請から受注する BtoB の取引が主体となっている。しかし、メンテナンス・リニューアルのストック市場においては、施主や管理会社から直接受注する BtoC の取引となっているため、収益性が高い。2024 年 12 月期は売上に占める BtoC の割合が 53% だが、これを 2027 年 12 月期には 58%、2030 年 12 月期には 61% まで高めていく方針だ。そのために、市場規模が大きく、自動ドア据付台数のシェアが 15%（同社試算）にとどまる首都圏のストック市場を深掘りしていく。2025 年 3 月には関東地区 14 番目の拠点として、つくば営業所を開設した。メンテナンスでは、保守契約台数を増強する。2024 年 12 月期末の 92,048 台を 2030 年 12 月期末には 101,000 台以上に伸ばす計画だ。具体的には、「Fi-R」を拡大させ、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。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コールセンターの技術者から指示を受ける取り組みを開始するなど、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。

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・強化する施策にも取り組む。同社は、既存顧客である施主・オーナー向けと設計事務所向けに、自動ドアの情報確認や修理依頼などを簡単に行える機能を提供し、同社から安全利用や新商品紹介などの情報発信を行う「ポータルサイト」を構築している。また、2025 年 2 月には修理・保守サービス、リニューアルに関する「プロモーションサイト」をリリースした。これらを活用することでダイレクトマーケティングを強化し、顧客基盤の拡大に注力する。

c) 事業領域の拡大

既存のカバーエリアに加えて、中部・西日本エリアなどの未進出エリアへ販売拠点を展開していくことを目指す。2021 年 1 月に進出した九州地区では、着実に実績を積み上げている。九州地区での成功体験を横展開していく方針だが、同社だけの経営資源では限界があるため、現地の自動ドア・建具販売業者などと連携して展開していくことを想定している。また、同社では、自動ドア駆動装置、建具、セキュリティシステムなどを個別リニューアルするのではなく、1つの自動ドアユニットとしてリニューアル受注するトータルリニューアルを推進している。2023 年 12 月期の自動ドア関連事業のリニューアル売上 2,950 百万円のうち、トータルリニューアルは 533 百万円であった。今後はトータルリニューアルからさらに踏み込んで、床・壁工事、宅配ボックスの設置、駐輪場のリニューアル、オートロックシステムなど、エントランス全体をリノベーションしていく。

中長期の成長戦略

d) 積極的な M&A の実施

これらの成長戦略を展開していくためには同社の経営資源だけでは限界があるため、積極的な M&A を実施していく。2024年6月に M&A 推進室を新設しており、案件の収集・検討を進めている。ターゲットは、商品開発の内製化につながるセキュリティやセンサー技術などを保有するシステム開発企業や、拠点拡大につながる現地の自動ドア・建具販売業者、リノベーション事業の推進につながる技術、人的資本、顧客を保有する中小工務店などとしている。積極的な M&A を実施することで、開発力の強化、新規事業創出につなげる。ワイズ・コーポレーションの M&A で第一歩を踏み出しており、そのノウハウを次の成長に活かしていくことが期待される。

(2) 組織戦略

同社は、成長戦略の土台となる組織戦略として4項目を掲げている。「成長市場 / 市場戦略遂行に最適な組織・体制づくり」では、大型開発ビルの建設が続き新規受注が多く見込める地域やストック市場の深掘りが期待できる地域など、市場性に応じた地域別エリア戦略の展開に則した拠点網、人材配置の見直しを進める。また、リノベーション事業部を新設したほか、顧客ニーズや潜在顧客を掘り起こし、商品開発につながるマーケティング部門、新規事業開発部門、効率的な営業、施工・保守サービスを展開するための DX 推進部門などの新設を検討している。

2つ目は「戦略を遂行できる専門人材の育成・獲得」だ。同社グループの従業員735名(2024年12月期第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る。同社は、ストック市場で継続的に成長するために、技術スタッフやリニューアル・リノベーション営業担当者、マーケティングや商品開発などの専門人材の獲得に注力している。2024年12月期は新採用11名、キャリア採用34名を行い、2025年12月期は48名のキャリア採用を計画している。

3つ目は「多様な人材の雇用によるマンパワー確保」が必要だ。女性、高齢者、障がい者など、多様な人材が多様な能力を発揮できる組織づくりを目指す。

4つ目は「従業員エンゲージメント向上の為の諸制度・環境づくり」だ。同社は従来から「健康経営」に注力しており、2023年に引き続き「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った。今後も、教育研修の拡充やキャリアデザイン支援など、社員への継続的な成長支援のほか、社員の能力、適性、資質に応じた役割の提供や配置転換を進める。また、役割・成果・専門性を重視した納得感の高い報酬制度や、社員のライフスタイル、価値観、ニーズに合った就業環境の提供、部門・部署間の協力体制、情報共有、適切な業務量・裁量権など、社員の自発性を生み出す職場組織風土の醸成に努める方針だ。

(3) リノベーション

「Vision2030&中期3ヶ年経営計画2025-2027」でリノベーション事業への参入を成長戦略として掲げ、2025年1月にはリノベーション推進室を専門部署として新設した。床・壁工事、集合住宅オートロック化、宅配ボックス設置、駐輪場のリニューアルなど、エントランス全体をリノベーションする。

2. 中期3ヶ年経営計画 2025-2027

同社は、「Vision2030」を達成するための「中期3ヶ年経営計画 2025-2027」を同時に公表し、2027年12月期の数値目標として売上高162億円、経常利益11億円、ROE9.2%以上を掲げた。「新商品・新サービスの開発」「保守台数の増強・トータルリニューアルの推進」「企業価値の向上」を重点戦略とする。ワイズ・コーポレーションの連結子会社化をはじめM&Aなどにより開発の内製化を進め、製品の開発から営業・設計・製造・施工・保守サービスまで、社内一貫体制を実現するバリューチェーンをさらに進化させていく。2つ目の戦略では、ストック市場の深耕を進め、首都圏における営業力の強化、ビル・マンション管理会社などを中心とする未保守契約先の開拓、「Fi-R」の拡大（2027年12月期に保守台数96,500台）を目指す。また、2025年1月にはリノベーション推進室を新設し、トータルリニューアルを進める計画だ。3つ目の戦略では、2027年12月期にROE9.2%、PBR1倍以上に引き上げる方針だ。なお、株主還元方針も同時に見直した。安定配当を基本に配当性向50%以上、DOE3%を目標とし、2027年12月期の達成を目指す。

株主還元策

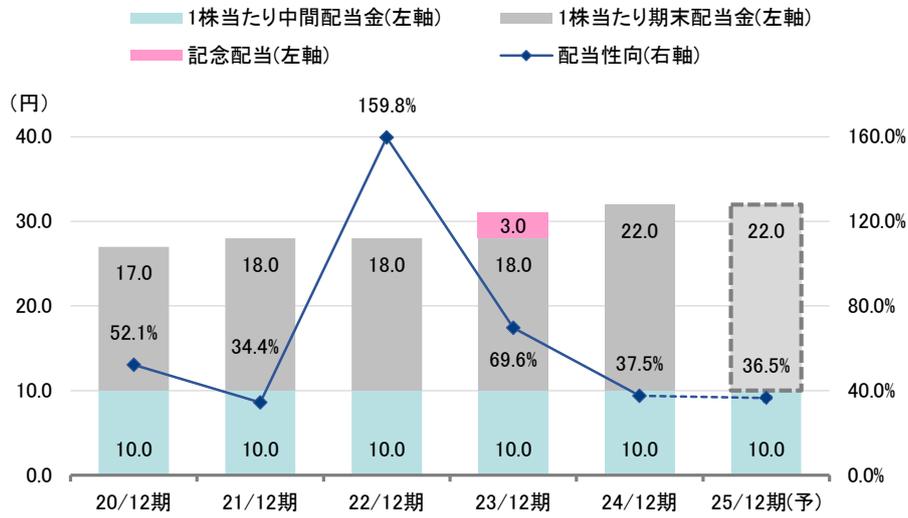
配当政策を見直し。 2027年12月期に配当性向50%以上、DOE3%を目指す

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2018年3月期以降27.0円または28.0円と安定した普通配当を実施してきた（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月期と2018年3月期は30.0%を下回ったものの、以降は30%以上を維持してきた。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円を維持した。「中期3ヶ年経営計画 2025-2027」では、企業価値の向上を目指し、配当政策を見直した。継続的な安定配当という基本方針は堅持した上で、新たに配当性向50%以上、DOE3%という目標を定め、2027年12月期の達成を目指す。

2024年12月期は、1株当たり中間配当を前期と同額の10.0円実施し、期末配当は22.0円と期初予想から4.0円上方修正した。1株当たり年間配当金は32.0円と前期比1.0円の増配とし、配当性向は37.5%、DOEは2.6%を確保している。2025年12月期の1株当たり年間配当金は前期と同額の32.0円、配当性向は36.5%を見込んでいる。2024年12月期のROEは7.0%と前期を3.2ポイント上回る水準を確保するなど、成長戦略の実行と資本コスト・株価を意識した経営を着実に進めており、今後の株主還元水準の引き上げが期待される。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円から4,000円相当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

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