

守谷輸送機工業株式会社

2026年3月期第2四半期 決算説明資料

2025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
2026年3月期第2四半期決算実績概要	7
2026年3月期決算見通し	20
中期経営計画の進捗状況	26
Appendix	35

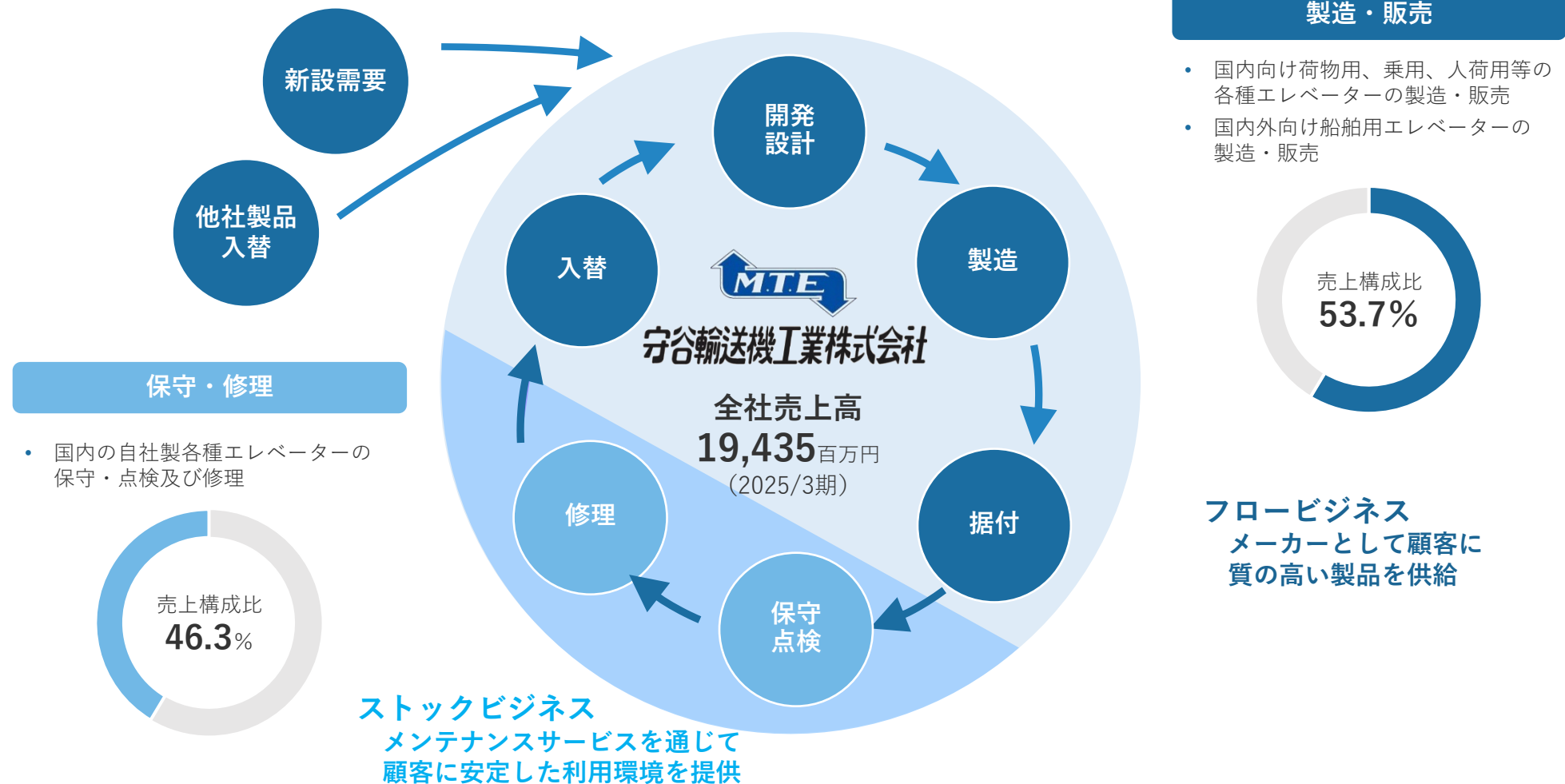


会社概要

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



荷物用エレベーター

製造業

トヨタ自動車、パナソニック、ソニー、東京エレクトロン、キオクシア ...

物流倉庫

三井倉庫、三菱倉庫、住友倉庫、日本通運、ヤマト運輸、佐川急便 ...

冷凍・冷蔵倉庫

ニチレイ、ヨコレイ ...

物流不動産 プロバイダー

三井不動産、三菱地所、東京建物、東急不動産、野村不動産、プロロジス、
日本G L P、E S R ...

船舶用エレベーター

船舶

日本郵船、商船三井、川崎汽船、三菱造船、ジャパンマリンユナイテッド、
China State Shipbuilding Corporation Limited (CSSC)、
Samsung Heavy Industries Co., Ltd. ...

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

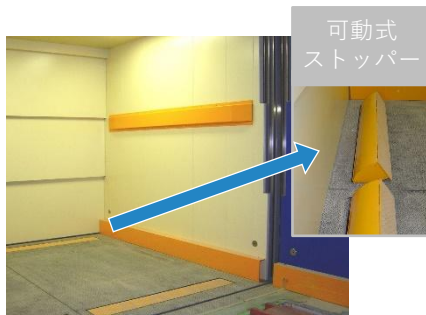
特殊荷物用エレベーター
(積載荷重10t)



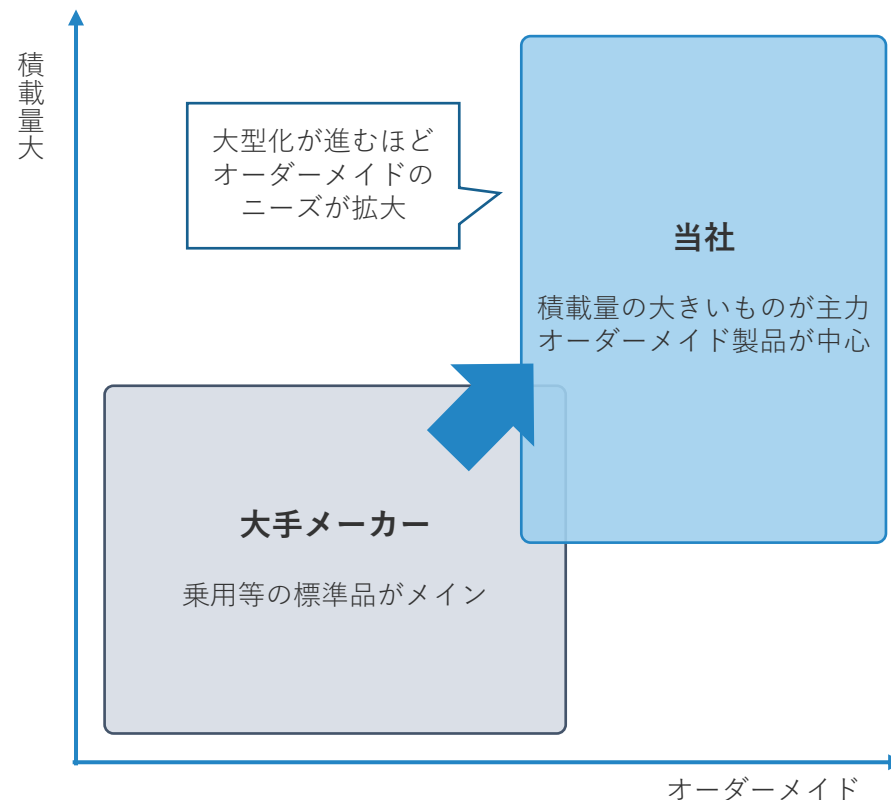
劇場ホール設置エレベーター
(積載荷重7.7t)



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





2026年3月期第2四半期 決算実績概要

2026年3月期第2四半期決算実績

対前年比で大幅増収増益。引続き保守・修理売上が27%伸長したほか、新設エレベーターの製造・販売も単価上昇等により11%増収。増収効果を背景に営業利益は47%増となり、半期ベースで過去最高を更新。営業利益率は4.7pt上昇

従来想定比では、新設エレベーターの建設着工遅れから売上は未達。しかし、製造・販売の利益率改善や売上構成変化が想定以上に貢献し、営業利益以下の段階利益は従来想定を30%超上回る

(百万円)	2025/3期2Q	2026/3期2Q		比較		
		従来想定 (2025/5/12)	実績	対前年同期比	対前年同期差異	対従来想定差異
売上高	9,125	11,076	10,777	+18.1%	+1,651	▲298
製造・販売 (売上構成比)	5,167 (56.6%)	6,341 (57.2%)	5,737 (53.2%)	+11.0%	+570	▲603
保守・修理 (売上構成比)	3,958 (43.4%)	4,735 (42.8%)	5,039 (46.8%)	+27.3%	+1,081	+304
営業利益	1,745	1,900	2,568	+47.1%	+822	+668
営業利益率	19.1%	17.2%	23.8%	—	+4.7pt	+6.7pt
経常利益	1,818	1,940	2,605	+43.3%	+787	+665
中間純利益	1,227	1,308	1,771	+44.4%	+544	+463
新設エレベーター 販売台数 (台)	208	162	148	▲ 28.8%	▲ 60	▲ 14
新設エレベーター 着工台数 (台)	195	223	198	+1.5%	+3	▲ 25
エレベーター 保守台数 (台)	7,284	7,577	7,603	+4.4%	+319	+26
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	5,789	—	6,369	+10.0%	+579	—

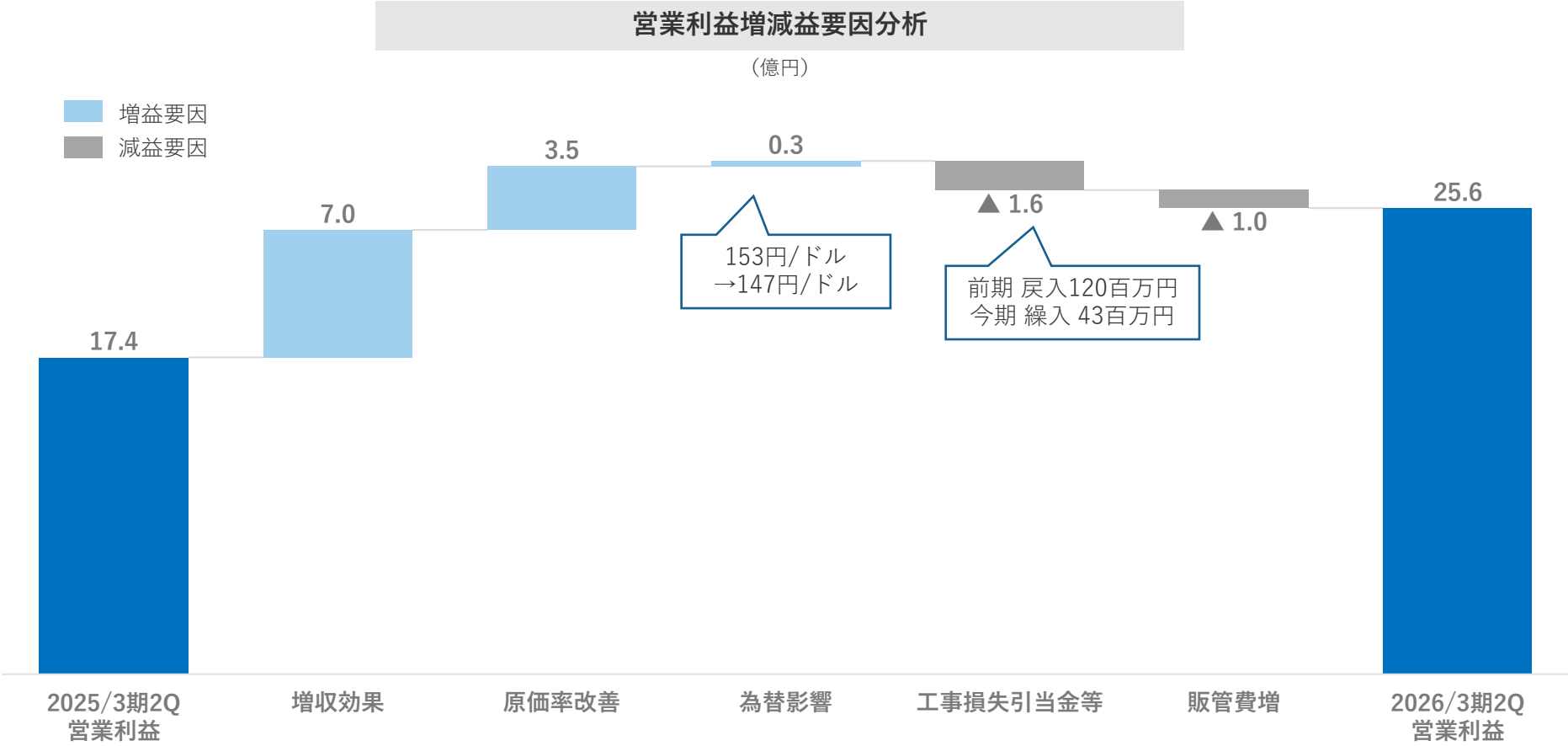
2Qの売上高は前年比で20%超増収、営業利益は40%超の増益。製造・販売では新設エレベーターの販売台数が前年着工台数減の影響から大幅減となったものの、着工台数は根強い需要を背景に増加。高価格帯へのシフト効果や粗利益率の高い保守・修理の売上伸長も増益を牽引。営業利益率は+3.7pt改善の23.2%

1Qとの比較においても増収増益。ただし、営業利益率は着工台数増加に伴う製造・販売売上比率の上昇等により、1.3pt低下

(百万円)	2025/3期				2026/3期		前2Q/2Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	4,433	4,692	4,788	5,520	5,108	5,669	+20.8%
製造・販売	2,530	2,636	2,552	2,720	2,643	3,094	+17.4%
保守・修理	1,902	2,055	2,235	2,800	2,465	2,574	+25.2%
営業利益	829	915	952	1,395	1,252	1,315	+43.7%
営業利益率	18.7%	19.5%	19.9%	25.3%	24.5%	23.2%	+3.7pt
経常利益	862	955	964	1,416	1,276	1,328	+39.1%
当期純利益	582	644	650	962	868	903	+40.1%
新設エレベーター 販売台数（台）	92	116	73	111	92	56	▲ 51.7%
新設エレベーター 着工台数（台）	96	99	94	97	86	112	+13.1%
エレベーター 保守台数（台）	7,216	7,284	7,385	7,445	7,529	7,603	+4.4%
エレベーター受注高 （船舶用を除く）	2,656	3,132	4,688	2,956	3,231	3,137	+0.2%

前年比大幅営業増益の主因は保守・修理の増収効果と製造・販売の原価率改善。保守・修理では修理案件の積極的取込み強化が寄与したうえ、製造・販売では生産性の向上や労務費・外注費の最適化が貢献

利益圧迫要因としては前期計上した引当金戻入益の剥落と、当期は船舶用エレベーターの工事損失引当金繰入などが発生。販管費増などもあったものの、増益要因でこれらを吸収



営業利益は期初想定比で大幅超過達成。この主因は原価率の改善。製造・販売では生産性の向上と保守・修理の売上振れが寄与。大型で付加価値の高い案件獲得などによる製品構成の変化や販管費の減少も貢献

2026/3期2Q 営業利益



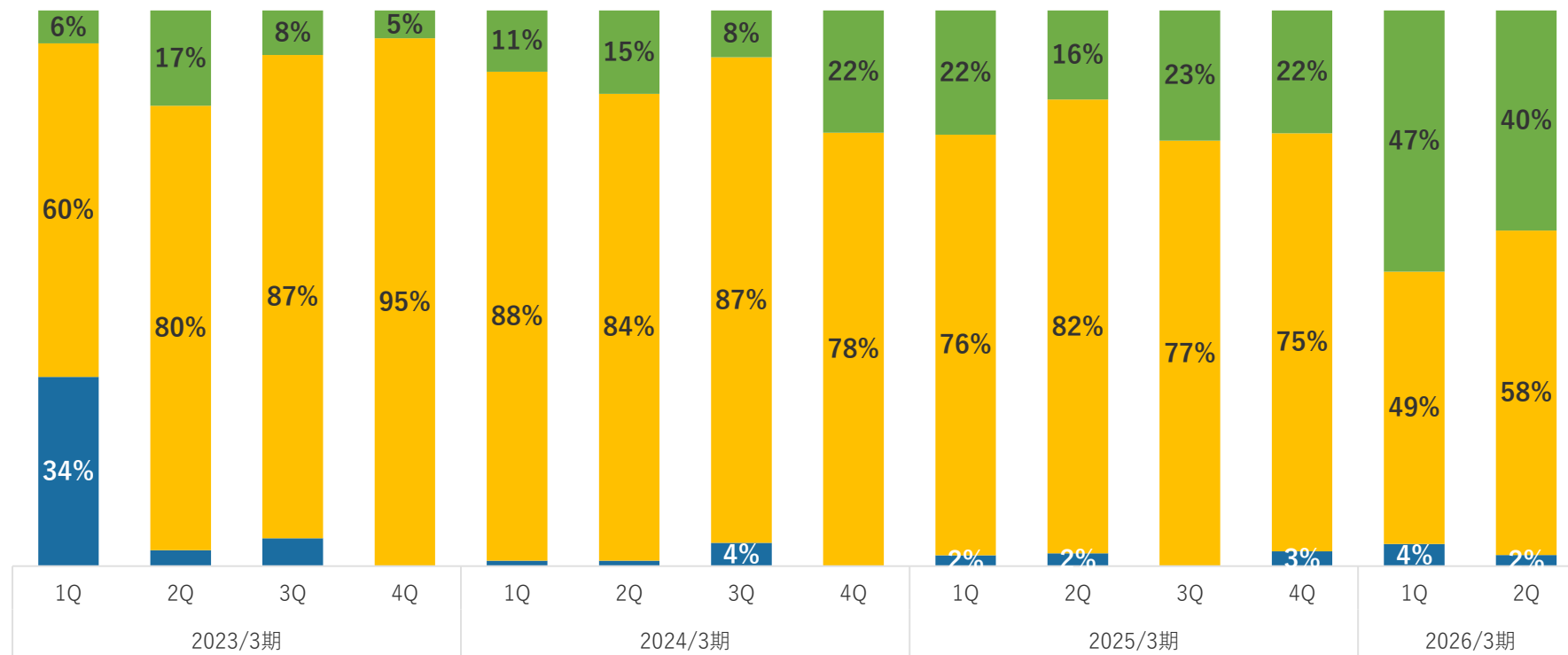
- 原価率改善、増収効果 +5.3億円
 - 製造・販売の生産性向上
(操業平準化/内製化進展/変動費最適化)
 - 保守・修理の売上上振れ
- 高価格帯シフトなど売上構成の変化 +1.0億円
- 販管費の減少 +0.6億円
- 工事損失引当金繰入等 ▲0.3億円

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進捗

他社との差別化可能な特殊仕様や、より大型のエレベーターの案件は着実に増加。2026/3期の新規受注は2,500万円以上の案件が40%超

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

■ ～1,500万円 ■ ～2,500万円 ■ 2,500万円～



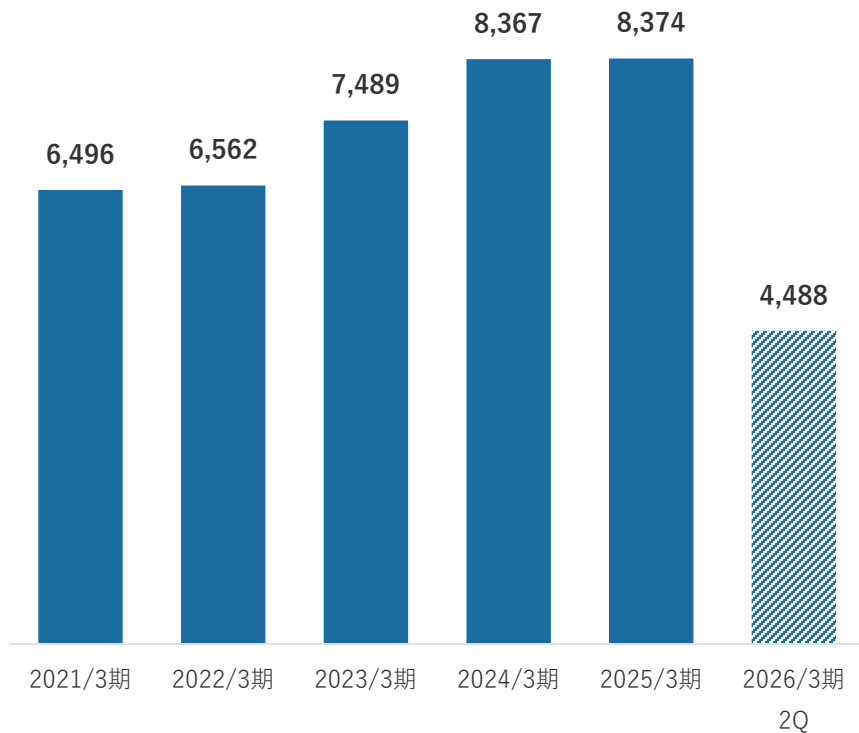
主要KPIの推移① 新設エレベーター

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

着工台数は前年並みのペース。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・高価格帯シフトが奏功し、初めて2,200万円台を突破

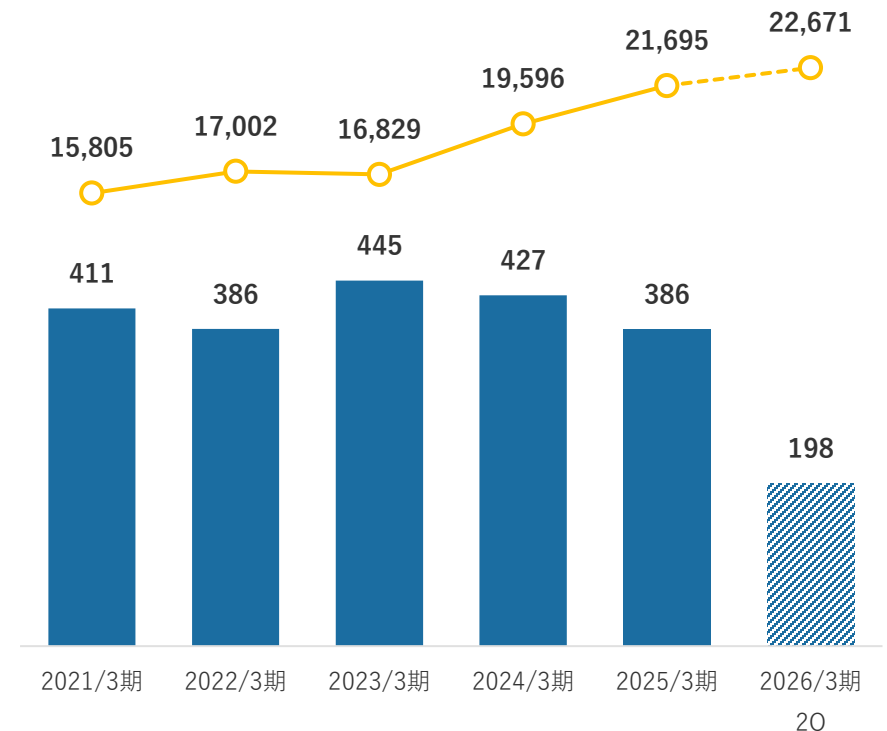
新設エレベーターの売上高推移

(百万円)



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

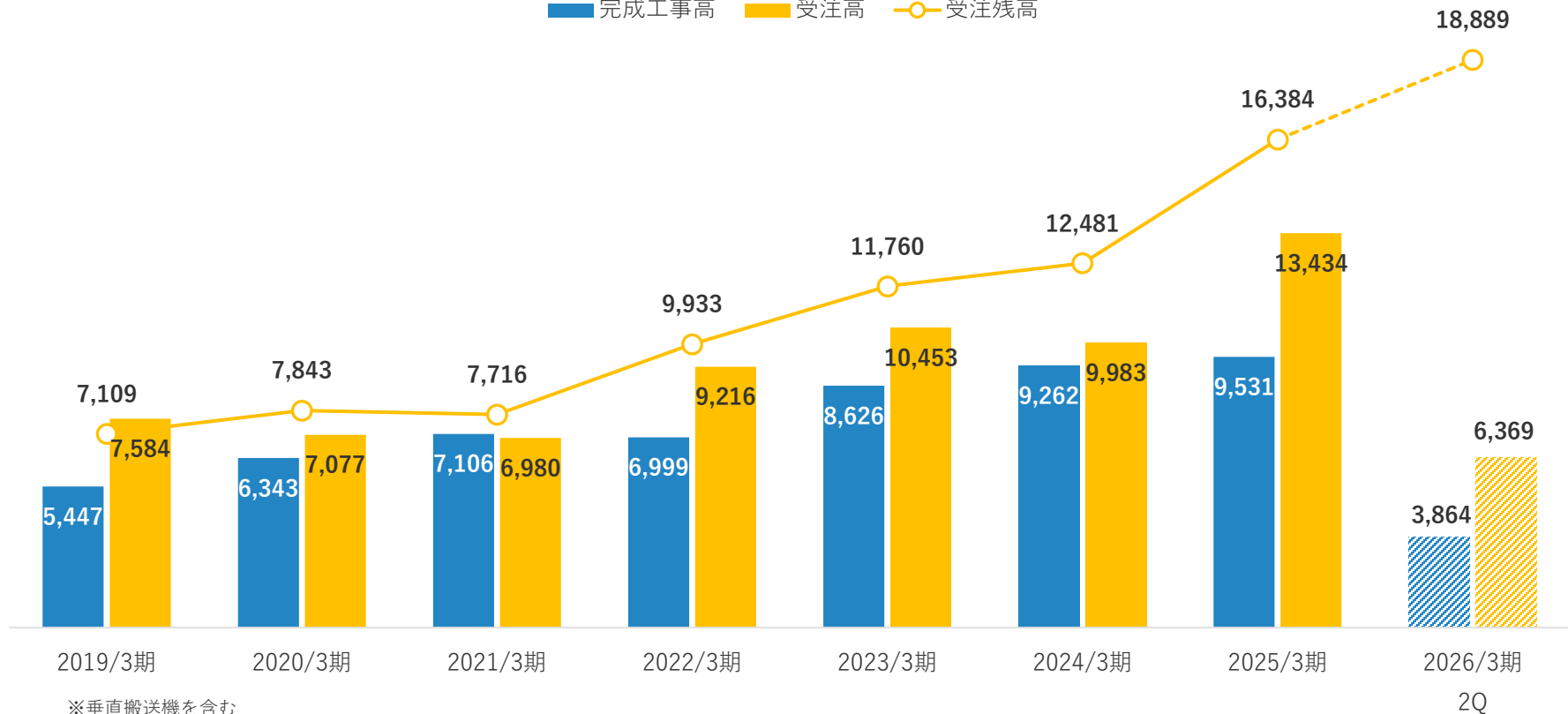
受注高は堅調。設備投資の拡大や高単価案件の増加が寄与。2Qは前年同期比を上回る

受注高の増加に伴い受注残高はさらに増加。2026/3期2Q時点の受注残は前期の年間売上高に相当する約190億円に積み上がる

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

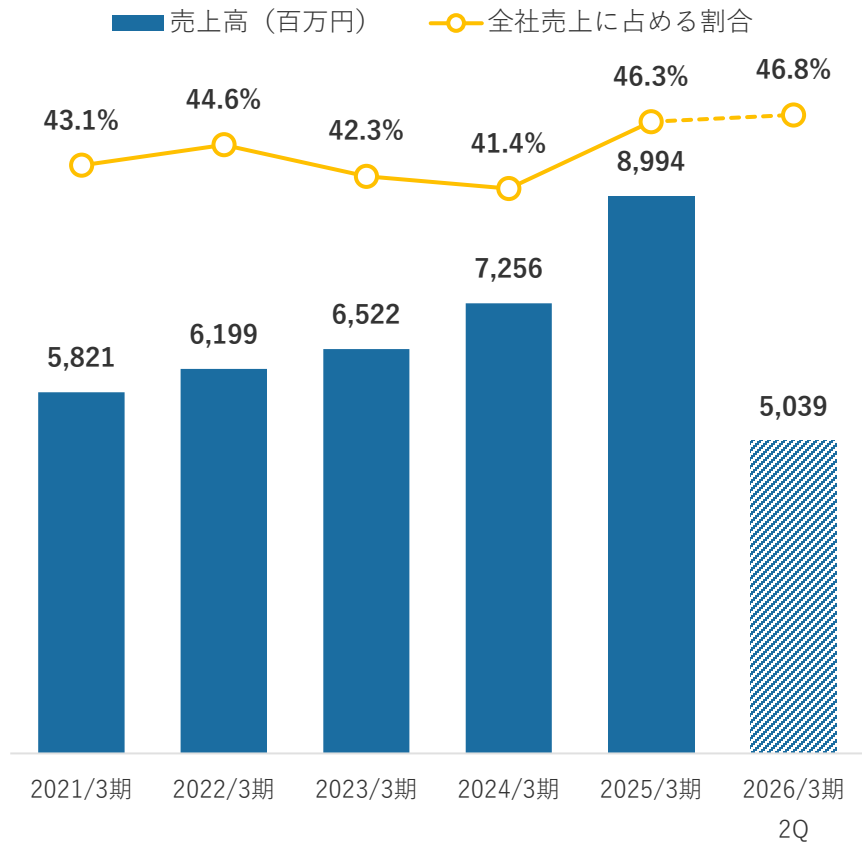


主要KPIの推移③ エレベーター保守

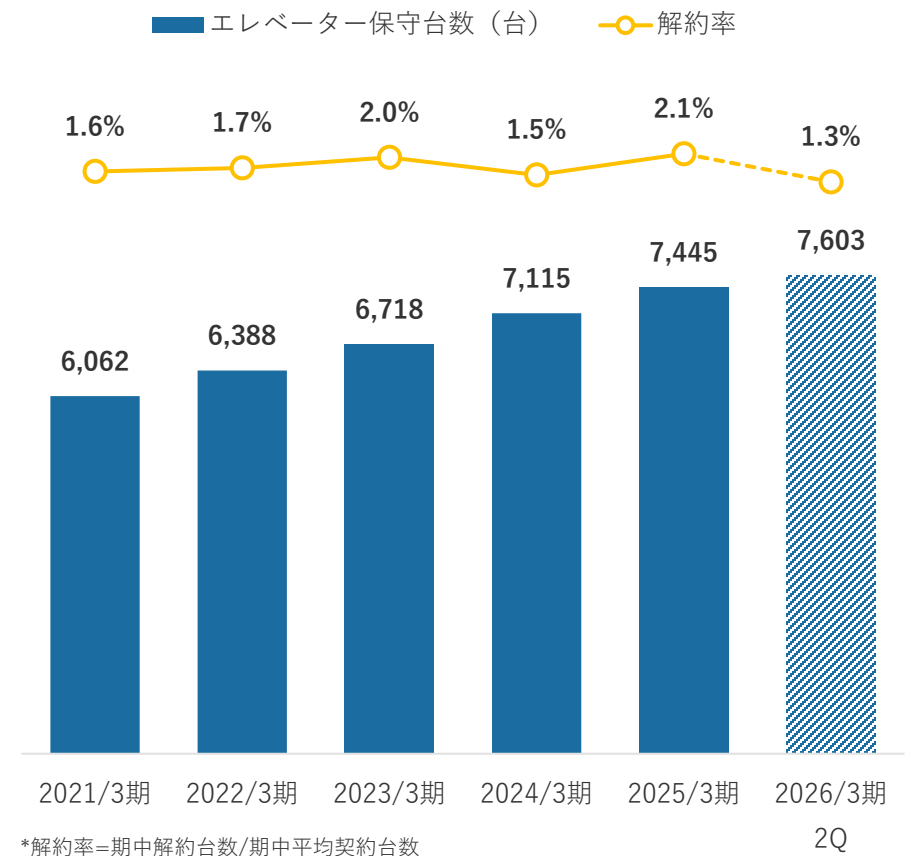
エレベーターの保守・修理の売上は前年を上回るペース。保全対応提案の強化による修理需要の取り込みや保守台数の積上げが奏功し、全社売上に占める割合は47%まで上昇。これは過去最高の水準

エレベーター保守台数は順調に積み上がり、販売台数増加に伴って7,600台突破。ただし、建設着工遅れによる販売台数の伸び悩みもあり、保守台数の増加ピッチは減速

保守・修理売上高の推移



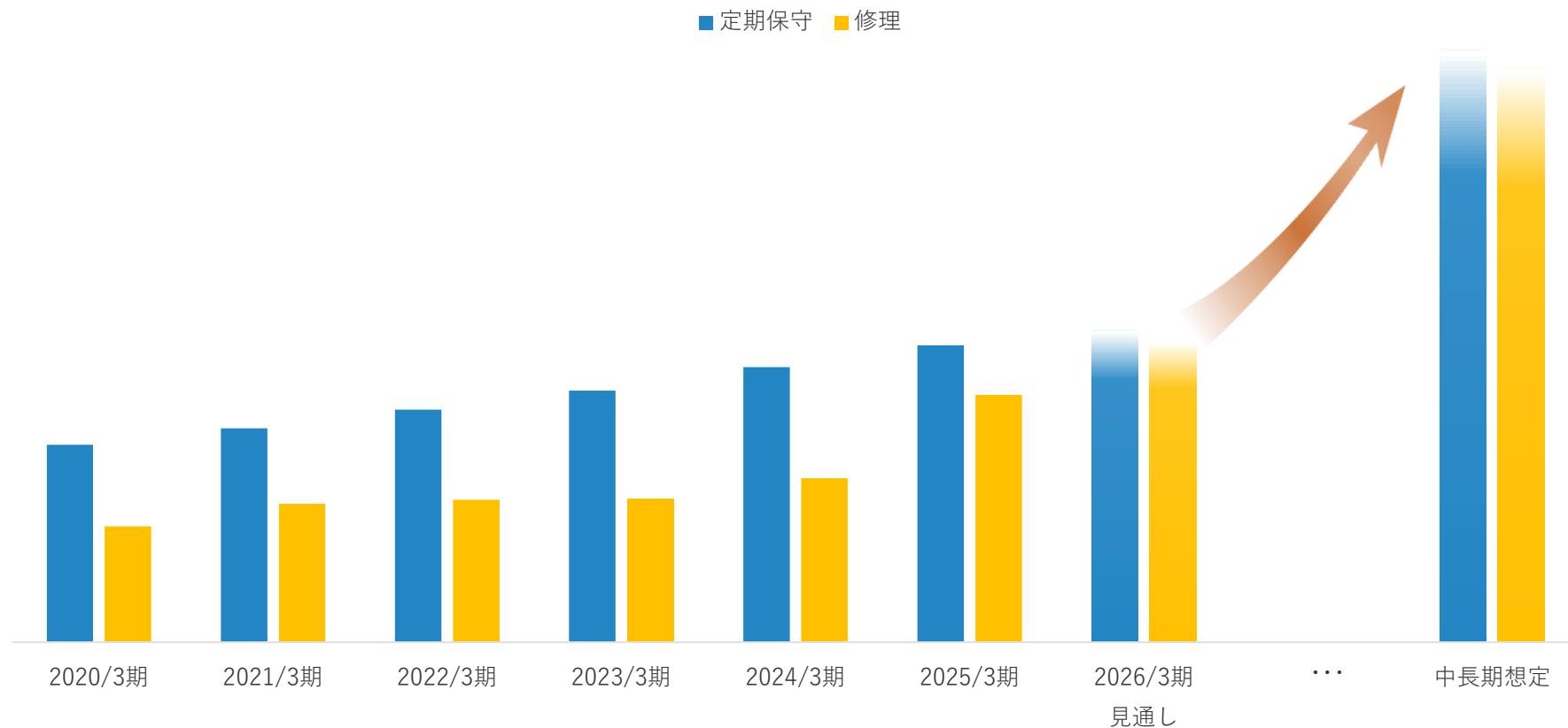
エレベーター保守台数と保守契約解約率*の推移



2025年3月期より保守・修理需要の取り込みを積極展開。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。今後も保全対応の修理需要が継続する見通し

定期保守・修理売上高の推移

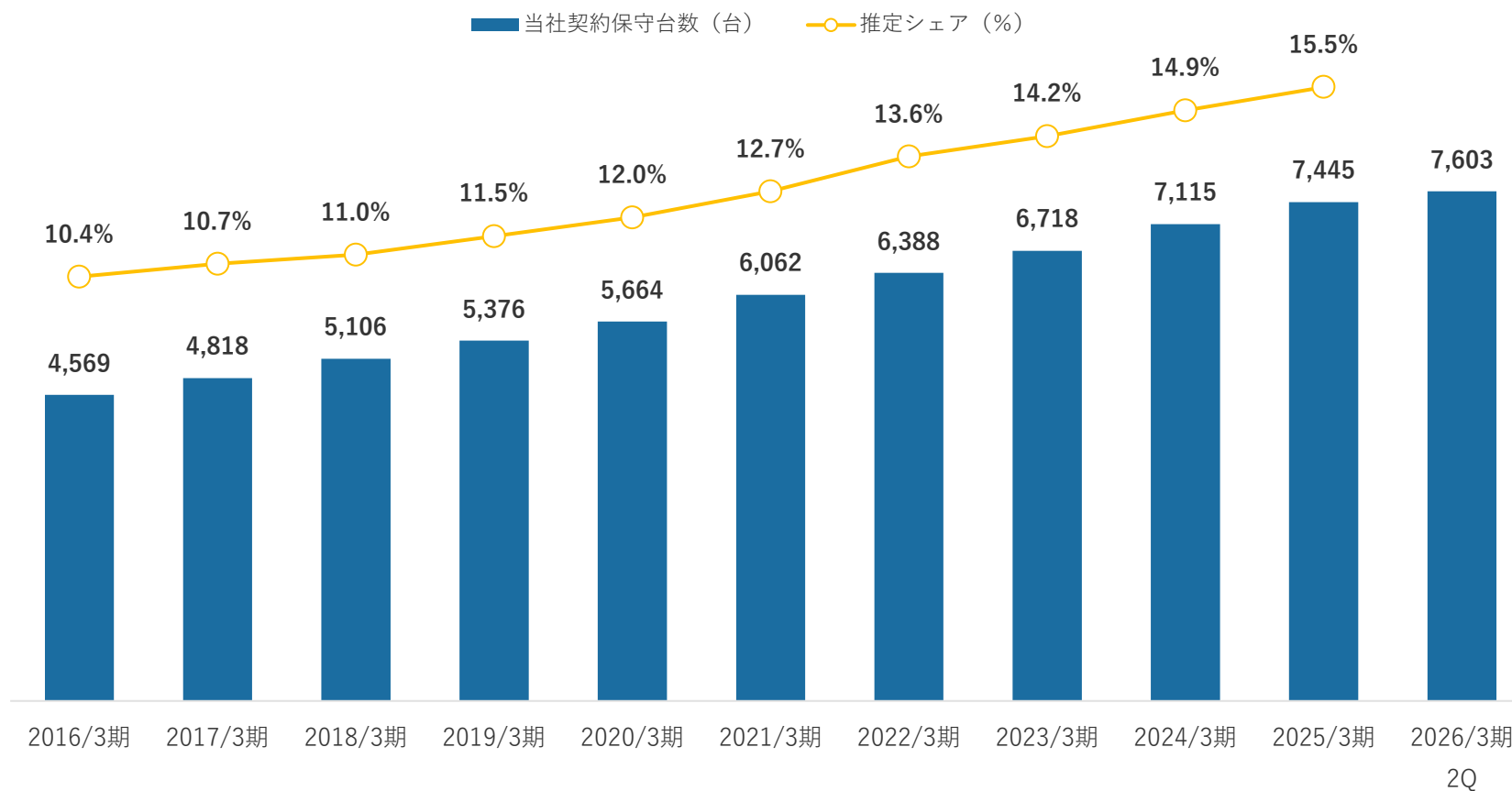


荷物用エレベーター保守市場における当社のプレゼンス

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%強(2025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。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推定。今後、入替需要の獲得により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認識

エレベーター保守台数と推定国内シェアの推移



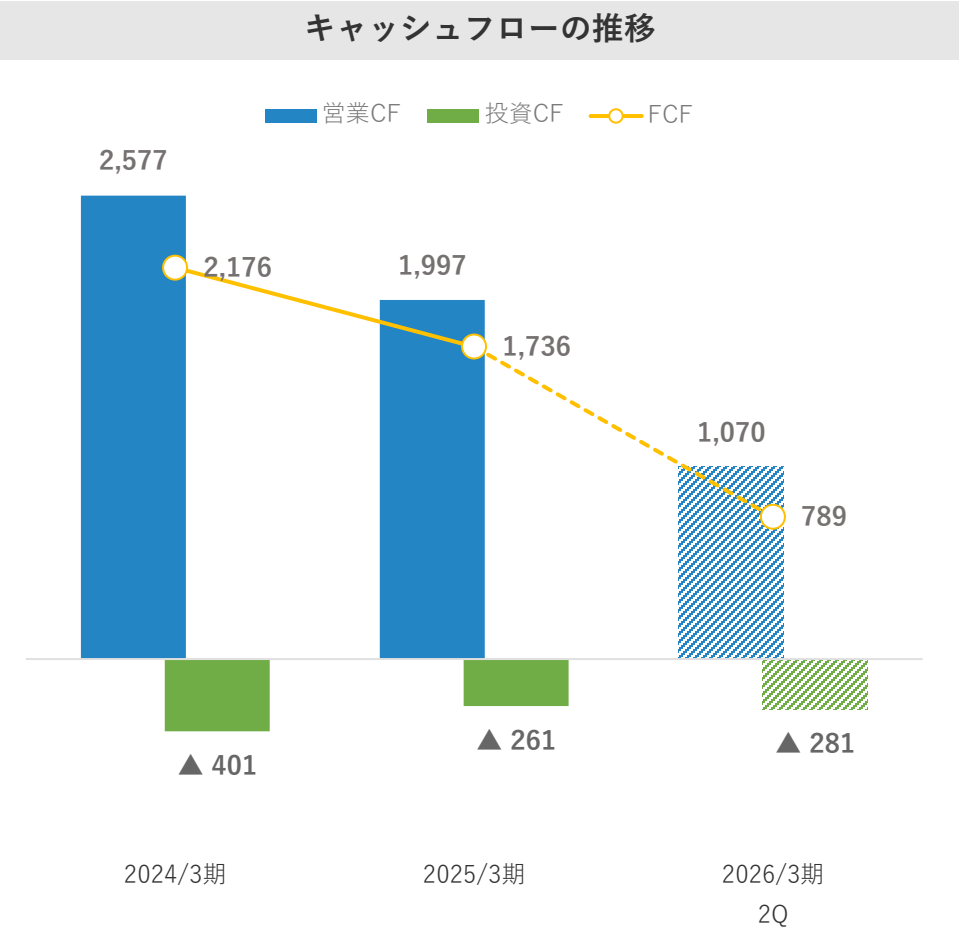
総資産は前期末よりおよそ7.9%拡大。売上拡大に伴う売上債権及び契約資産増が影響
2Q末の自己資本比率は69.2%。利益増による株主資本の増加により、前期から2.4pt上昇
2Q末のネットキャッシュは61億円。新市場開拓や次なる柱育成にこれら資金を充当する方針は変わらず

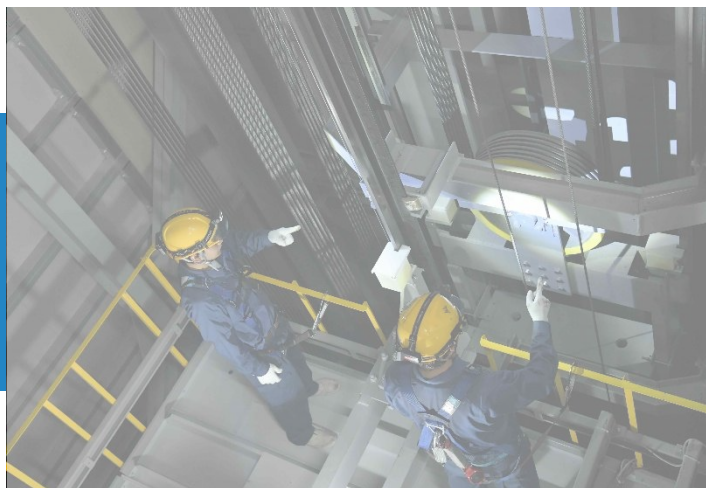
(単位：百万円)	2025/3期4Q	2026/3期2Q	増減額
流動資産合計	12,726	13,856	+1,130
現預金	5,812	6,113	+300
売上債権及び 契約資産	4,776	5,284	+507
棚卸資産	2,098	2,391	+292
固定資産合計	4,463	4,688	+224
有形固定資産	2,787	2,964	+176
投資その他の資産	1,593	1,645	+51
資産合計	17,190	18,544	+1,354

(単位：百万円)	2025/3期4Q	2026/3期2Q	増減額
負債合計	5,702	5,720	+17
仕入債務	2,109	2,337	+227
前受金	604	674	+69
工事損失引当金	101	151	+49
退職給付引当金	194	207	+13
未払費用/税金	2,048	1,721	▲327
純資産合計	11,487	12,824	+1,336
株主資本	11,341	12,651	+1,310
負債純資産合計	17,190	18,544	+1,354

営業CFは業績好調から10億増加。売上増はあるものの、運転資本負担の増加も限定的
投資CFでは設備投資の継続あるもキャッシュアウト規模は横ばい水準。FCFは黒字を継続

(百万円)	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期2Q 実績
営業キャッシュフロー	2,577	1,997	1,070
税前当期利益	2,629	4,198	2,605
減価償却費	157	174	83
債権債務増減	▲80	▲1,521	▲279
投資キャッシュフロー	▲401	▲261	▲281
設備投資	▲395	▲209	▲256
FCF	2,176	1,736	789
財務キャッシュフロー	▲265	▲499	▲489
有利子負債増減	▲33	▲18	▲7
新株発行	29	30	10
現金及び現金同等物 期末残高	4,497	5,739	6,040





2026年3月期決算見通し

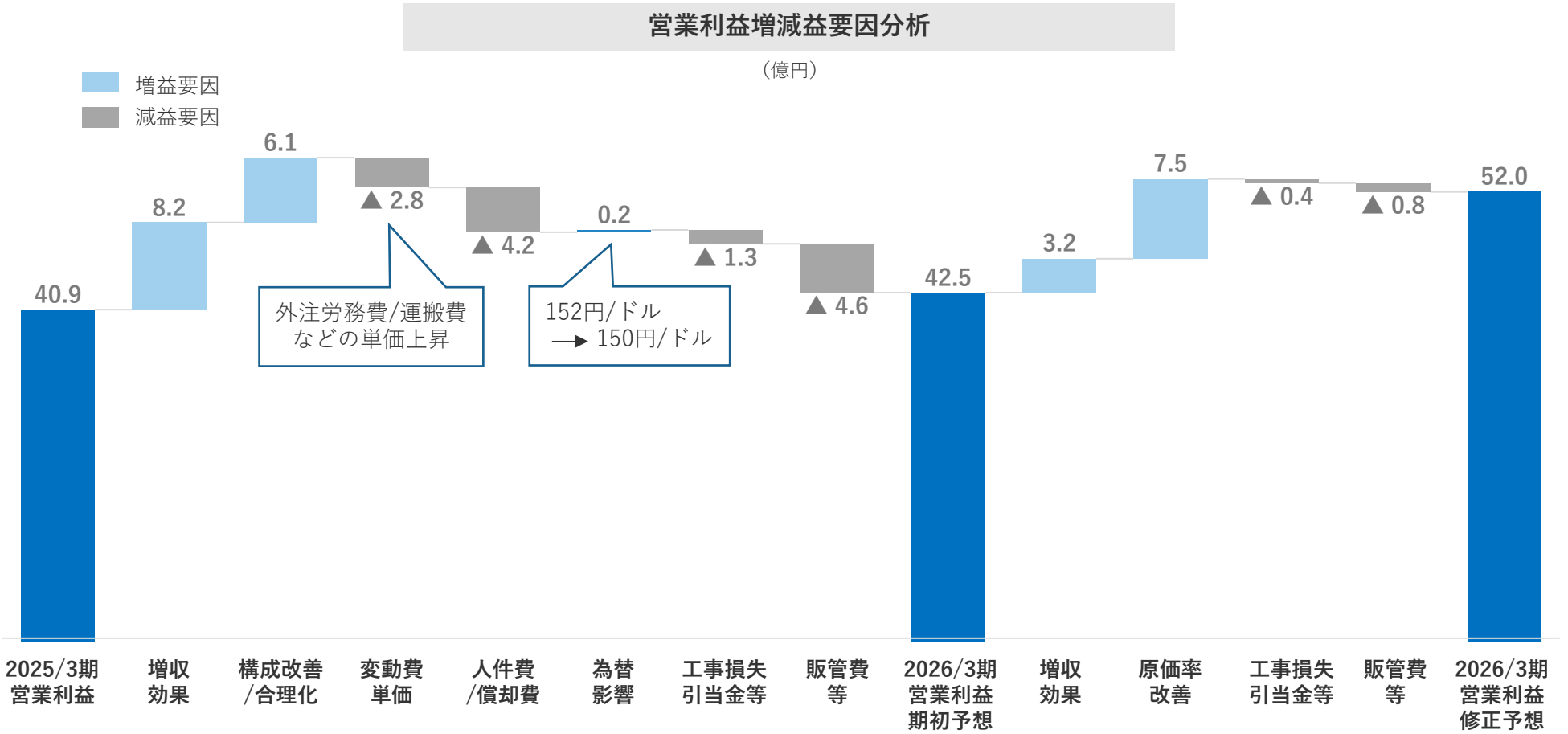
期初予想から売上・利益ともに増額修正。前年比では22%増収、27%営業増益を予想

売上高は新設エレベーター着工台数の増加と修理売上高の増加を見込み、期初予想から10.5億円増額。営業利益は、増収効果や製造・販売の利益率改善で9.5億円増額。修正営業利益率は過去最高を更に更新する21.9%を想定

(百万円)	2025/3期 実績	2026/3期 期初予想 (2025/5/12)	2026/3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	19,435	22,700	23,750	+22.2%	+4,314	+1,050
製造・販売 (売上構成比)	10,440 (53.7%)	12,540 (55.2%)	12,988 (54.7%)	+24.4%	+2,547	+448
保守・修理 (売上構成比)	8,994 (46.3%)	10,160 (44.8%)	10,762 (45.3%)	+19.7%	+1,767	+602
営業利益	4,092	4,250	5,200	+27.0%	+1,107	+950
営業利益率	21.1%	18.7%	21.9%	—	+0.8pt	+3.2pt
経常利益	4,198	4,330	5,270	+25.5%	+1,071	+940
当期純利益	2,840	2,920	3,580	+26.0%	+739	+660
新設エレベーター 販売台数 (台)	392	431	417	+6.4%	+25	▲14
新設エレベーター 着工台数 (台)	386	461	468	+21.2%	+82	+7
エレベーター 保守台数 (台)	7,445	7,710	7,740	+4.0%	+295	+30

期初予想では、人件費や販管費等の増加及び変動費単価の増加を、主に増収効果と構成改善/合理化効果でカバーし、増益と想定

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積み増しを想定。営業利益見通しは52億円と、中期経営計画（MRP1）における2027/3期修正目標45億円の前倒し達成を見込む

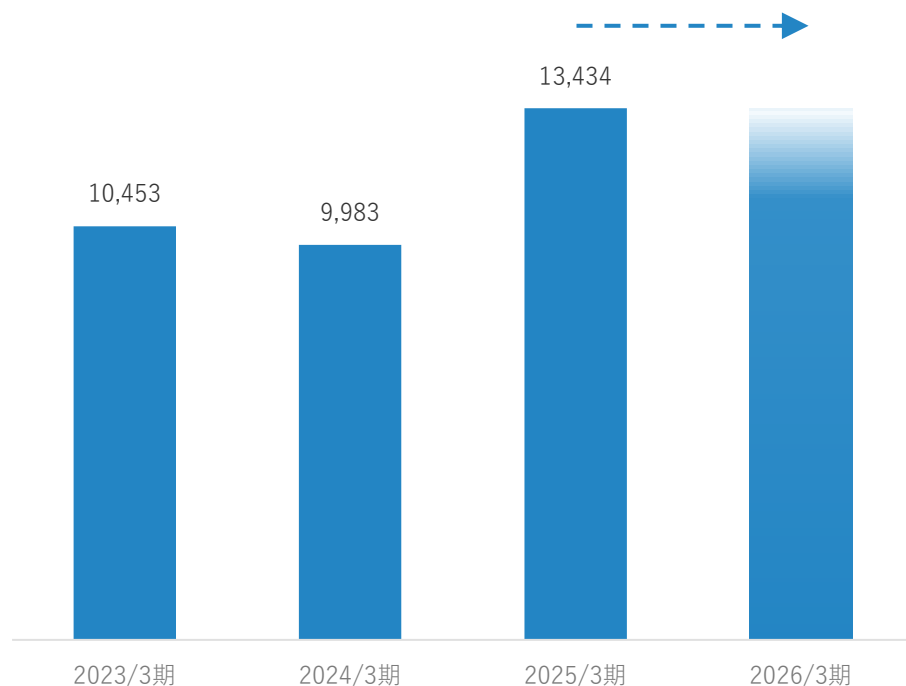


新設エレベーターの製造・販売における今期の受注は前期比横ばい程度を見込む。大型製品などの実需は引続き順調ながら、建設コストの上昇や工期遅れなどから発注ペースの鈍化を保守的に想定

一方、保守・修理における受注は前期比で増加を見込む

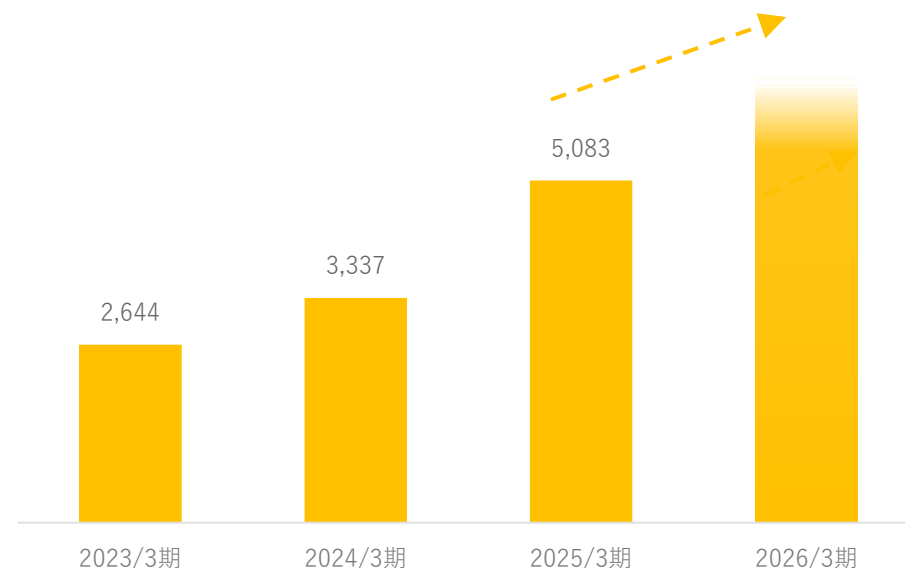
新設エレベーター(船舶用を除く)受注見通し

(百万円)



保守・修理受注見通し

(百万円)



下期は上期比で増収増益の見通し。製造・販売では着工台数の増加、保守・修理では修理売上の季節的増加を見込む
ただし、下期の営業利益率は上期比3.5pt低下の20.3%を想定。売上構成変化などの影響を織り込み

(百万円)		2025/3期		2026/3期 修正見通し		2026/3期見通し 上/下比較	
		上期	下期	上期実績	下期	変化率	変化額
売上高		9,125	10,309	10,777	12,972	+20.4%	+2,194
	製造・販売 (売上構成比)	5,167	5,273	5,737 (53.2%)	7,250 (55.9%)	+26.4%	+1,512
	保守・修理 (売上構成比)	3,958	5,036	5,039 (46.8%)	5,722 (44.1%)	+13.5%	+682
営業利益		1,745	2,347	2,568	2,631	+2.5%	+63
	営業利益率	19.1%	22.8%	23.8%	20.3%	—	▲ 3.5pt
経常利益		1,818	2,380	2,605	2,664	+2.3%	+59
当期純利益		1,227	1,613	1,771	1,808	+2.1%	+36
新設エレベーター 販売台数 (台)		208	184	148	269	+81.8%	+121
新設エレベーター 着工台数 (台)		195	191	198	270	+36.4%	+72
エレベーター 保守台数 (台)		7,284	7,445	7,603	7,740	+1.8%	+137

業績見通しの上方修正に伴い配当予想も修正。2026/3期は従来予想から9円増配の年51円配（中間配20円、期末配31円）を予定。配当性向は25.1%

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 実績	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	162.13	166.07	203.09
1株当たり配当金※ (うち、中間配当)	5.0	5.0	15.0	15.0	20.0	38.0	42.0 (18.0)	51.0 (20.0)
配当性向	8.3%	6.6%	20.0%	40.5%	20.3%	23.4%	25.3%	25.1%

※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

- 基本方針
- 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

業績動向の中期トレンド

2027年3月期目標

売上高

250億円

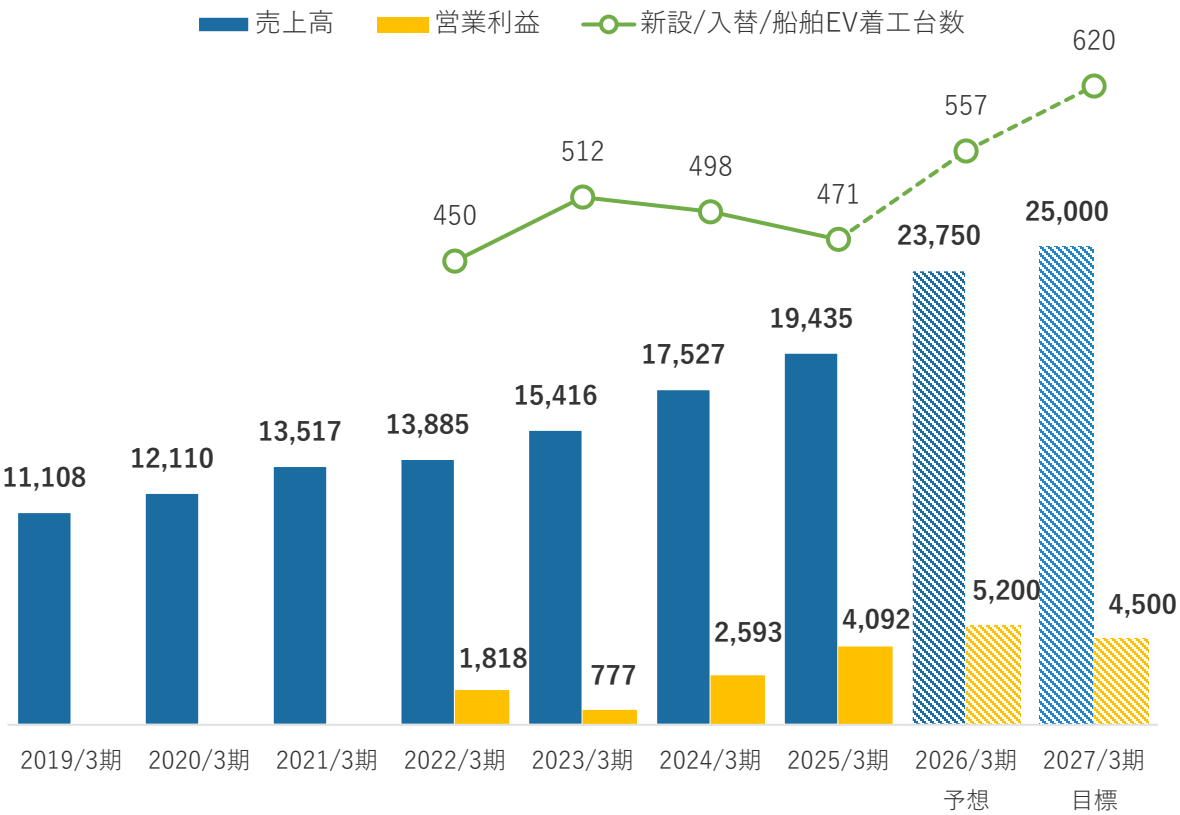
営業利益

45億円

新設/入替/船舶EV着工台数

620台/年

業績動向の推移



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）を建設中

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

- （仮称）芳賀工場建設
→2025年6月着工
工場稼働時期：2026年5月（予定）
投資予定額：6億円

実施中

据付人員の増員

- 据付班増班
47班（2023年3月期末時点）を2027年3月期までに
9班を増班し56班体制
→54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

実施済



（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中。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
→ 2025年6月着工 **実施中**
- より迅速対応可能なメンテナンス体制の構築

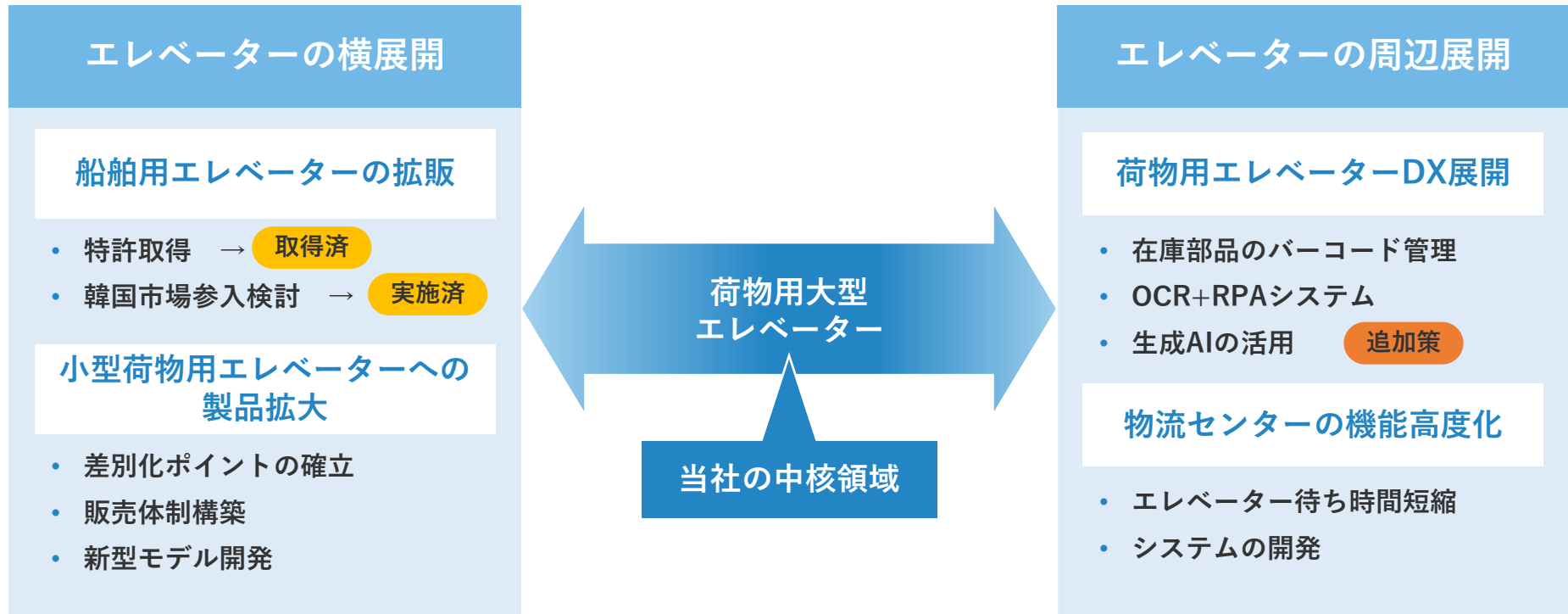
自社保守拠点の拡充

- 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)

創出した営業キャッシュフローは、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当の方針。MRP1では新市場向け投資として市場調査や新市場転換の優先順位設定に力点。ただし、今後はMRP2策定準備に向けて、より柔軟かつ有効的な対応に軸足。有望案件あれば前倒しの先行投資にも対応

< 資金調達 >

3期累計
営業キャッシュフロー

68億円

手元流動性取崩し

2025年3月期末時点の純現預金は58億円

< 資金使途 >

株主還元

配当性向25%を実現

3期累計
投資キャッシュフロー

60億円

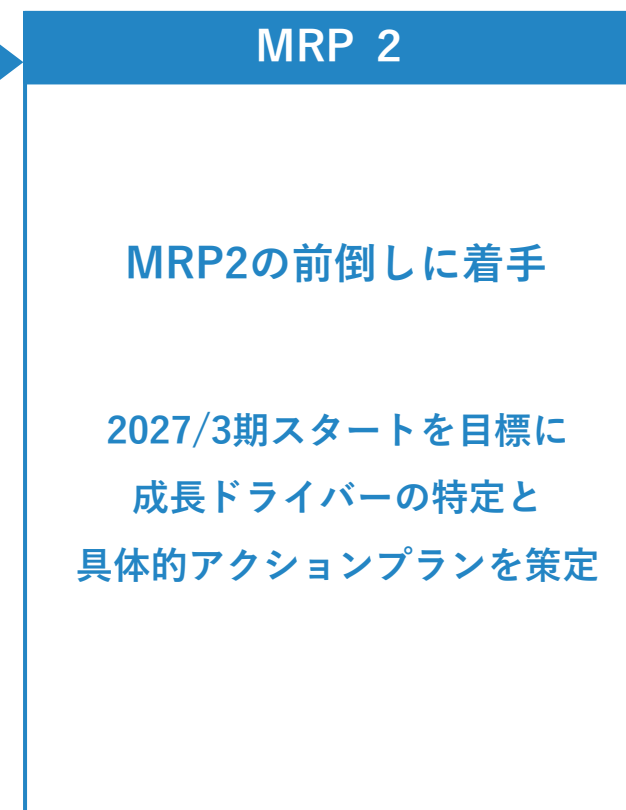
工場新設/増強 10億円

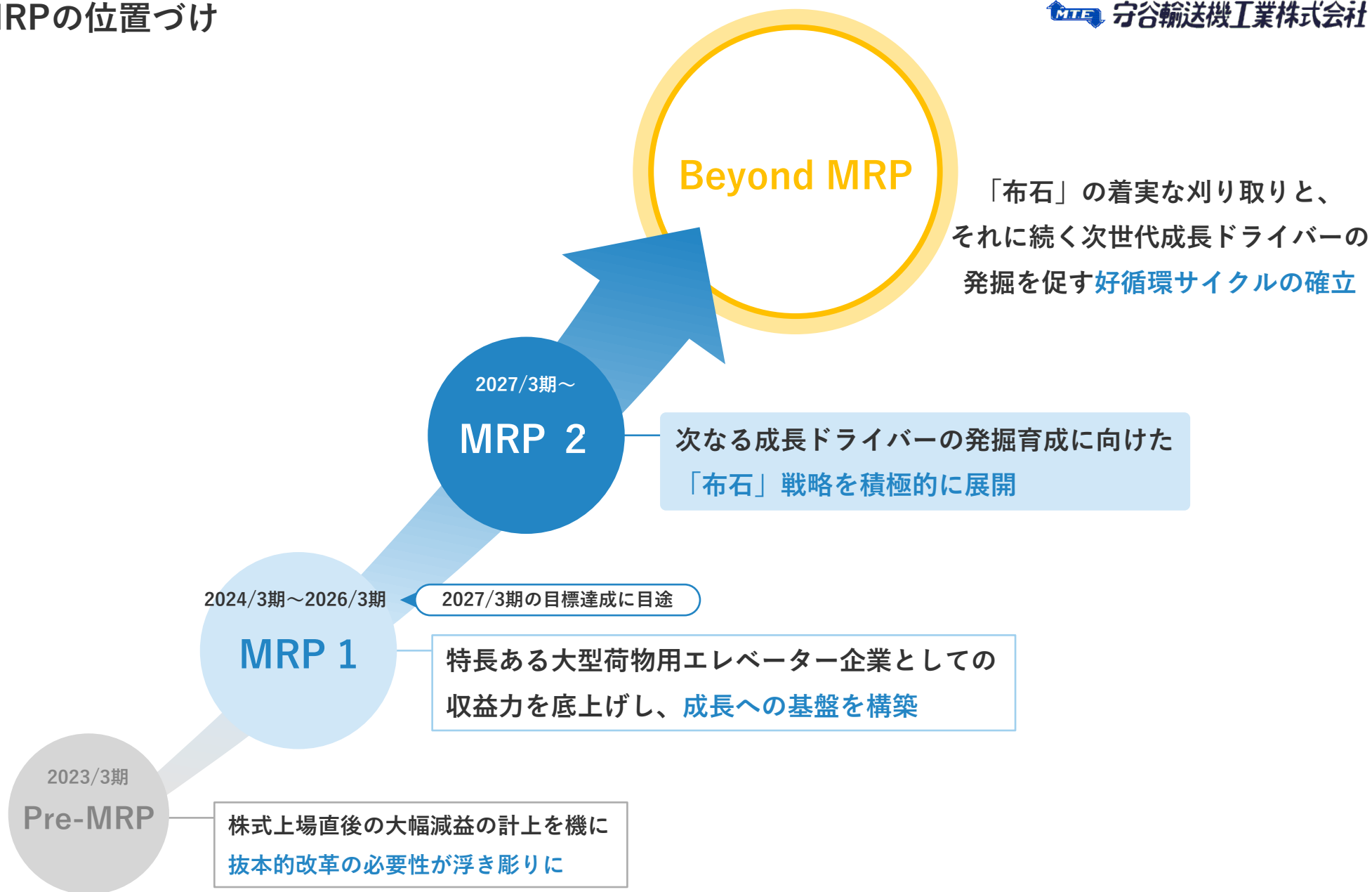
研究開発投資・人的資本投資 35億円

新市場展開先行投資 15億円

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

2027/3期を待たずに
MRP1の目標達成に目途





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

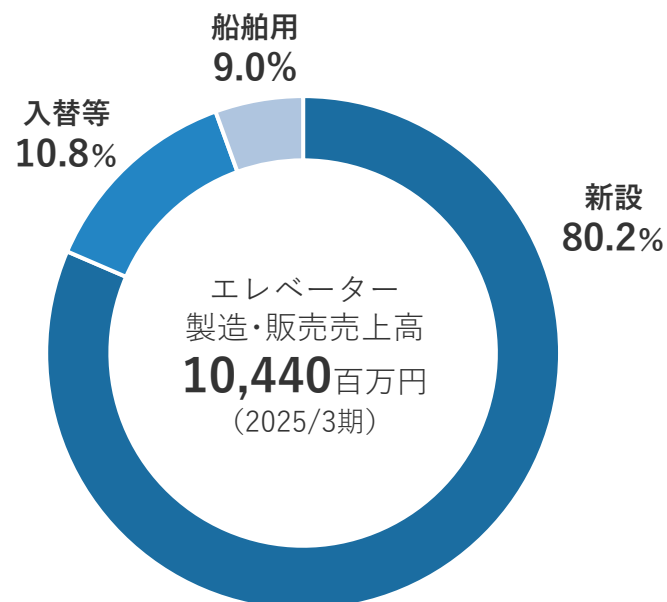
荷物の運搬を目的とするもので、耐久性、堅牢性、冷凍・冷蔵倉庫での結露対策といった使用環境に応じた性能・機能を完備



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

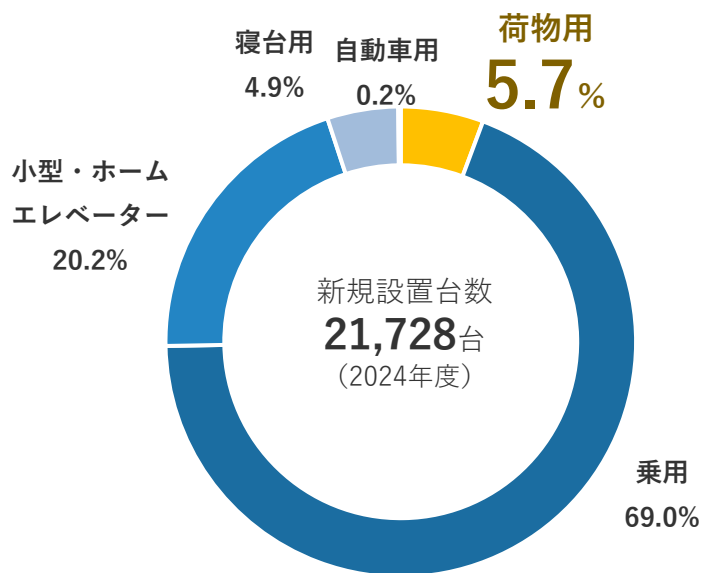


市場動向：荷物用エレベーターの設置

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5.7%。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

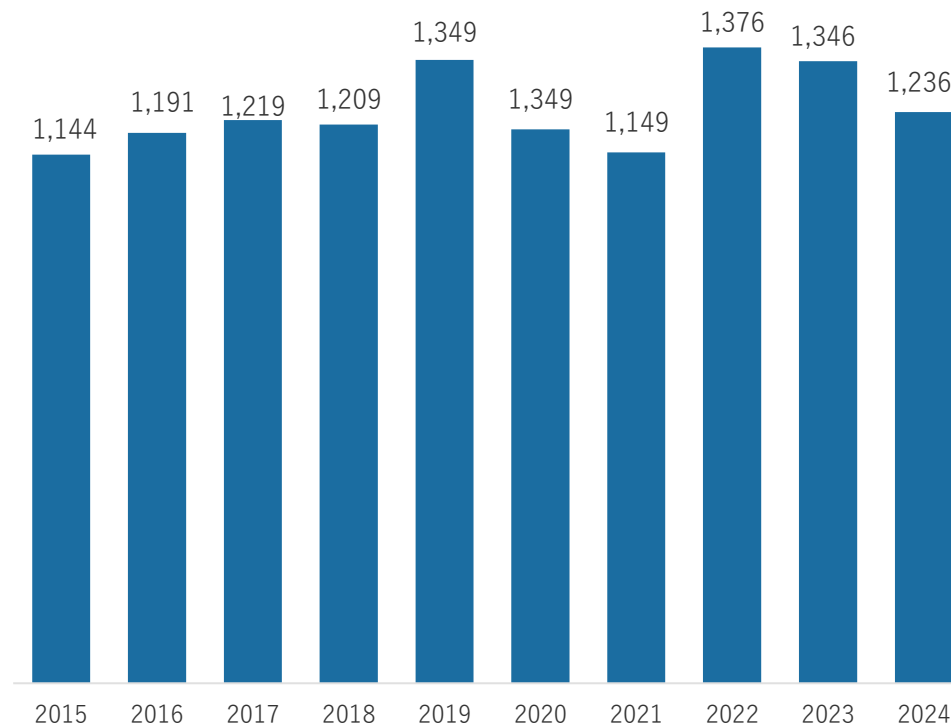
新規設置台数は直近期で年1,236台

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)



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

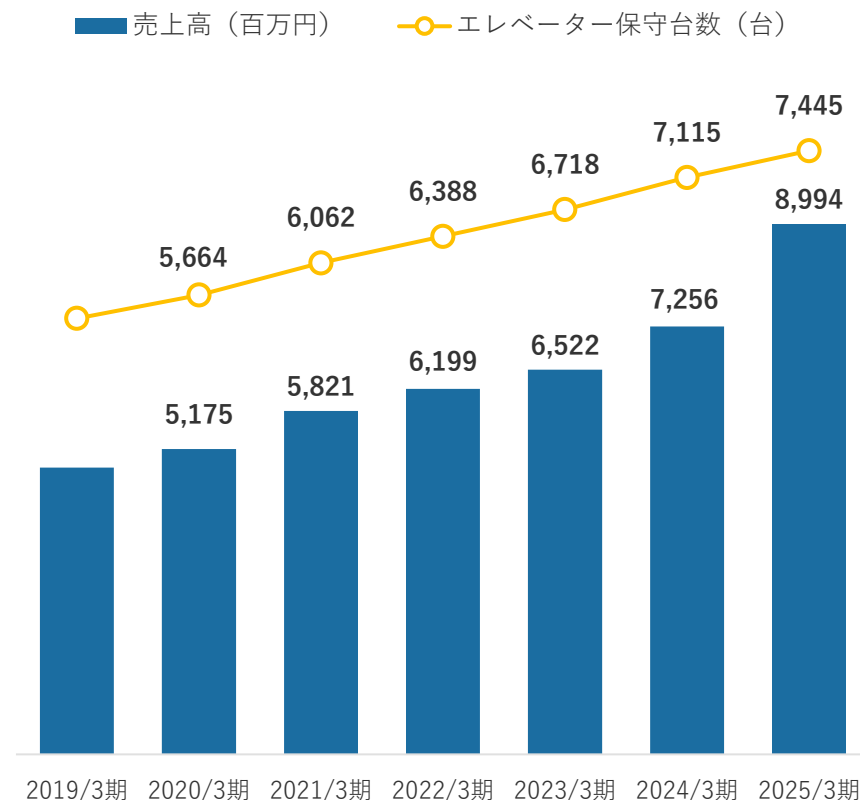
保守契約台数は7,400台を突破。ストックビジネスとして当社の安定収益源に成長

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

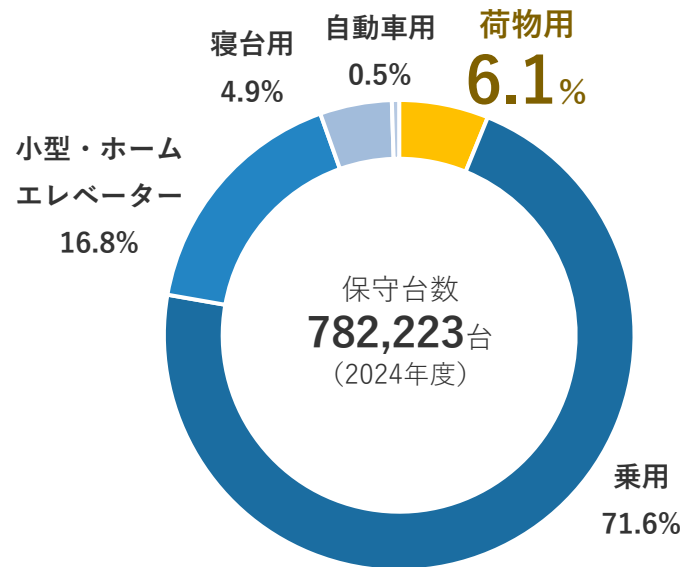


市場動向：荷物用エレベーターの保守

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。

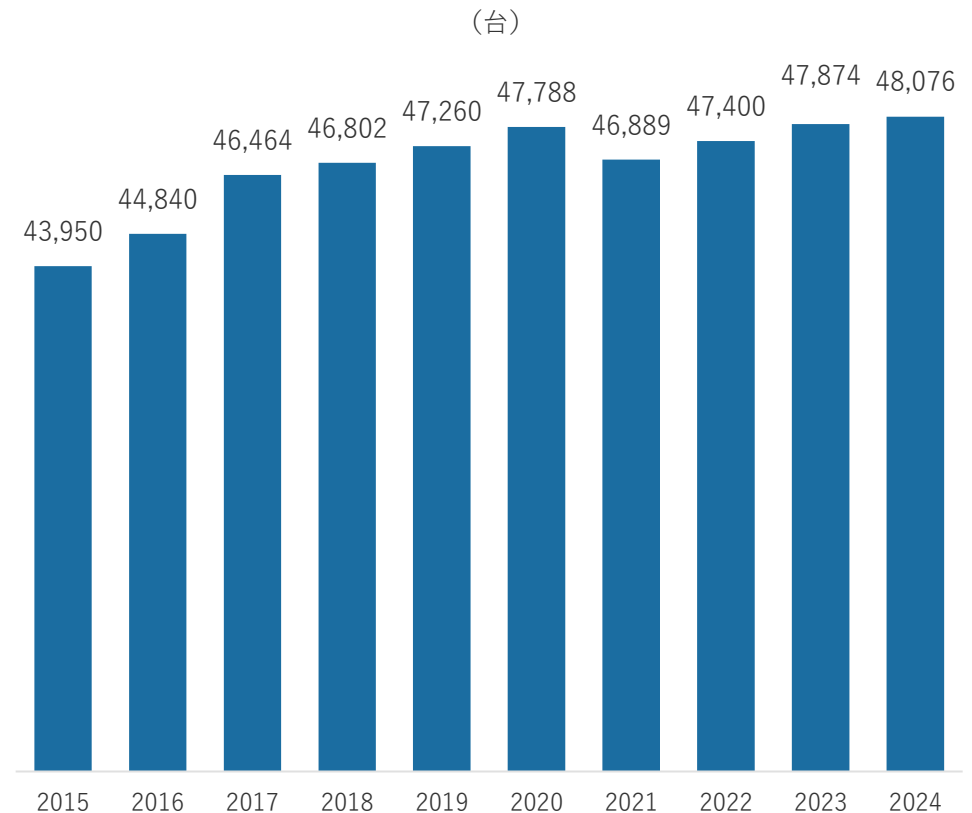
荷物用エレベーターの保守台数は2024年度で4.8万台。

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「2024年度昇降機設置台数等調査報告」

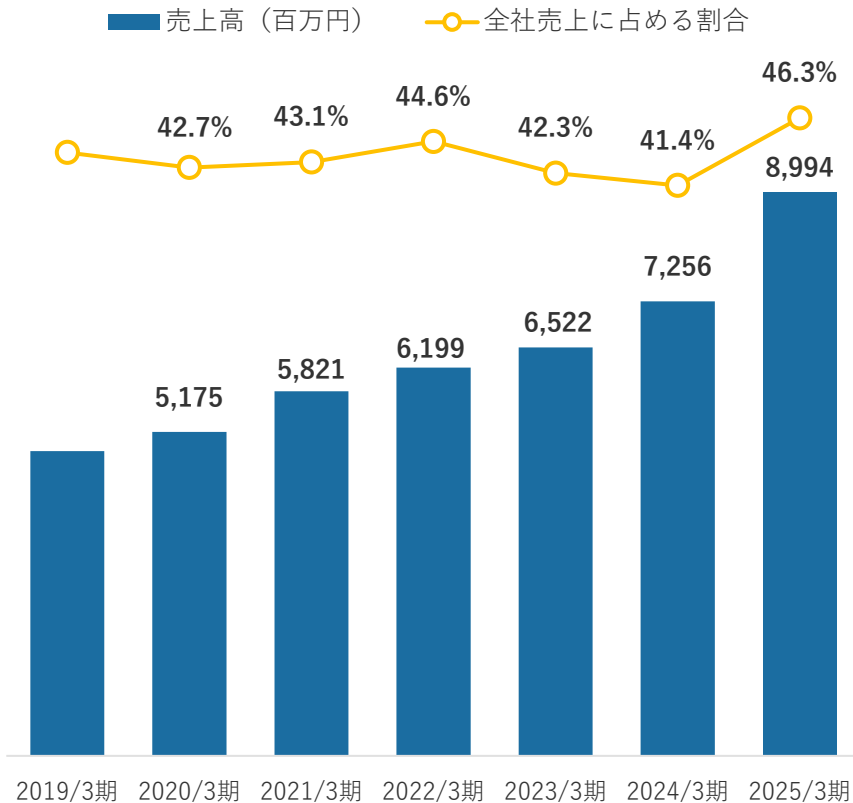
荷物用エレベーターの保守台数の推移



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」

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

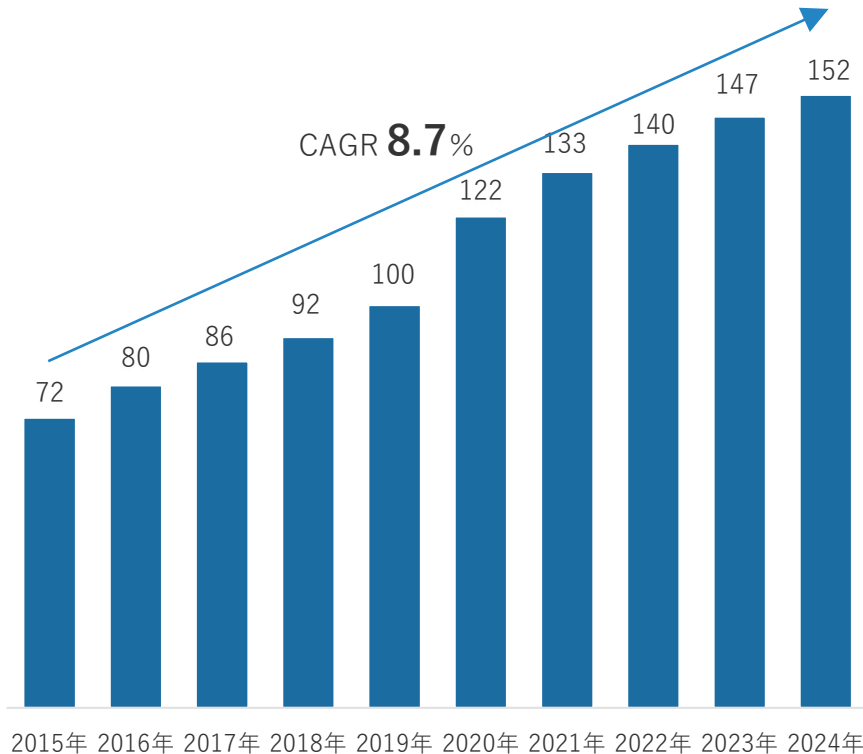


国内の物販系EC市場は、2015年からの10年間は年平均成長率8.7%で推移。新型コロナウイルス感染症発生により2020年には市場が拡大したが、2022年以降は3～5%程度に鈍化。2024年には市場規模は約15.2兆円に達した。

今後も一定の拡大傾向が続くと見込まれるものの、建設業界における人手不足や需給バランスの変化など不確定要素もあることから、引き続き市場動向を注視

物販系分野EC市場規模推移(BtoC)

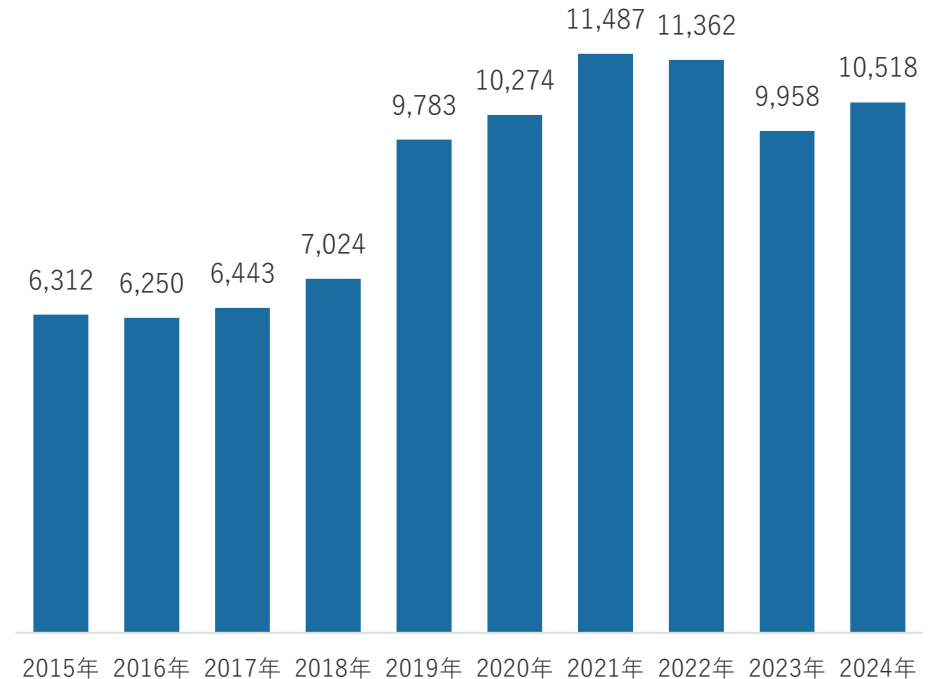
(千億円)



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

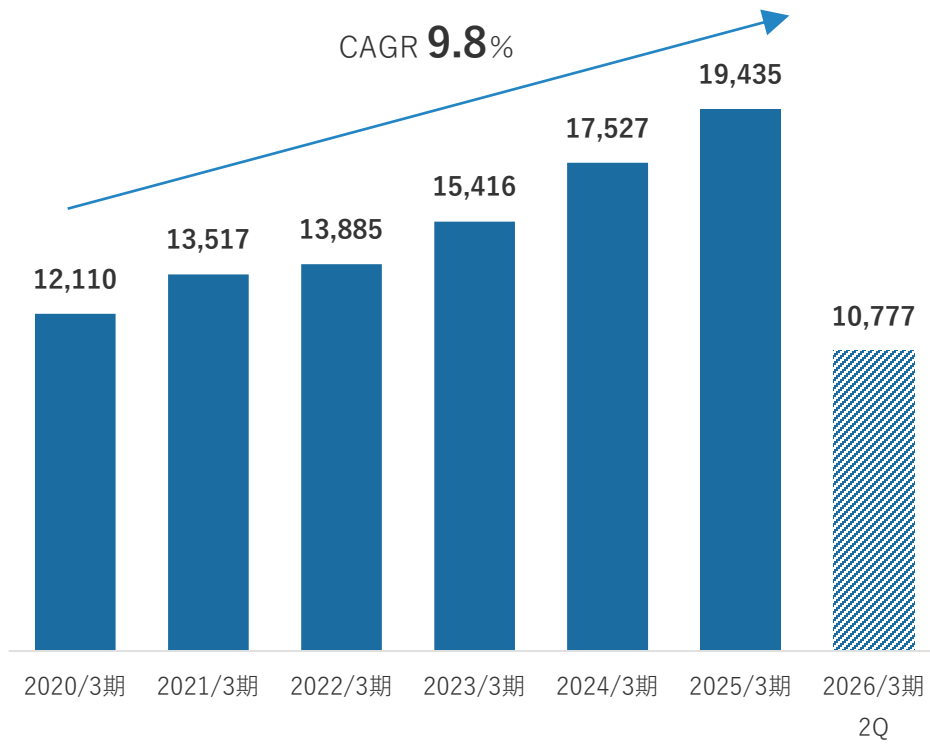
(億円)



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）」

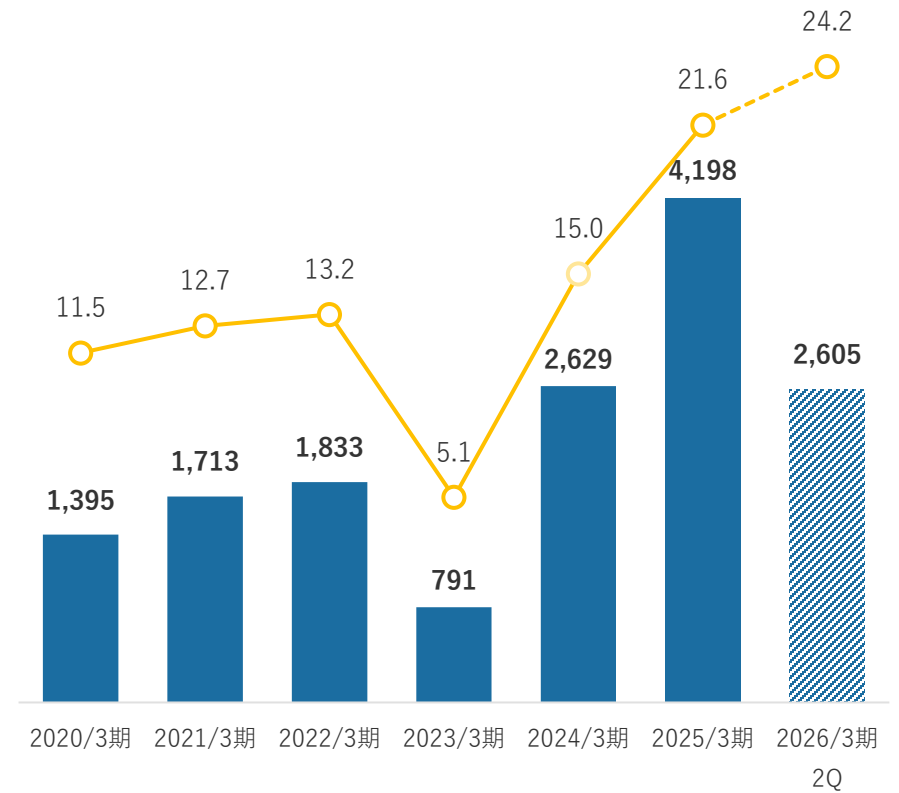
売上高推移

(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