



札幌証券取引所主催

個人投資家向け会社説明会

証券コード 6546

フルテック株式会社

2023年11月17日

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の条件に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

フルテック株式会社のご紹介

会社概要

| | |
|---------|--|
| 商号 | フルテック株式会社 |
| 本店所在地 | 北海道札幌市中央区北13条西17丁目1番31号 |
| 設立 | 1963年11月 |
| 資本金 | 329百万円 |
| 連結売上高 | 11,937百万円（2022年12月期） |
| 代表者 | 代表取締役社長 古野 重幸 代表取締役副社長 古野 元昭 |
| グループ社員数 | 717名（2023年6月30日現在） |
| 主な事業内容 | 自動ドア開閉装置の販売・設計・施工・保守サービス、ステンレス建具の製造・建築金物の製作・販売 |

フルテック株式会社のご紹介

成長の歴史

「進出地域」拡大の変遷

北海道

東北へ

東京へ本格進出

九州進出

主な沿革

| | |
|------|---|
| 1963 | 自動ドアメーカー・寺岡オートドアの北海道地区販売代理店として、北海道寺岡オートドアを設立 |
| 1970 | 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に商号を変更 |
| 1971 | 釧路支店を開設 |
| 1972 | 秋田支店を開設、仙台支店社屋を移転・新築 |
| 1974 | 旭川支店を開設 |
| 1976 | 青森支店を開設、寺岡オートドア岩手を設立し岩手県に進出、宇都宮支店を開設し栃木県に進出 |
| 1979 | 山形支店を開設 |
| 1980 | 郡山支店を開設、帯広営業所を開設 |
| 1981 | 協立オート・ドアへ出資し、関東地区の事業規模を拡大（現・東京支店/横浜支店/千葉支店） |
| 1982 | 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 | 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（以下、札幌工場）を設立 札幌工場で、ステンレス工場竣工 |
| 1994 | 分煙システム「トルネックス」の販売開始 |
| 1996 | 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）、東日本メタルを清算 アートテックス東北（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 | 省エネドア「スリムタイトドア」の販売開始 |
| 1999 | 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 | 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に変更 |
| 2002 | 東京都大田区に東京支店社屋を移転、東京本社を開設 |
| 2003 | 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 | 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 | 駐輪システム事業部を新設 |
| 2013 | 東京東営業所を開設、相模原営業所を開設、札幌工場を増築 |
| 2014 | 東京西北営業所を開設、大阪市北区に駐輪システム事業における大阪営業所を開設 |
| 2015 | 寺岡ファシリティーズ岩手の株式を全て買取り、完全子会社化 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に変更 |
| 2016 | 当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 | 東京証券取引所市場第二部へ上場 |
| 2018 | 東京証券取引所市場第一部に指定、埼玉西営業所開設 |
| 2021 | 福岡支店開設 |
| 2022 | 東京証券取引所スタンダード市場へ移行 札幌証券取引所本則市場へ上場 |

「事業領域」拡大の変遷

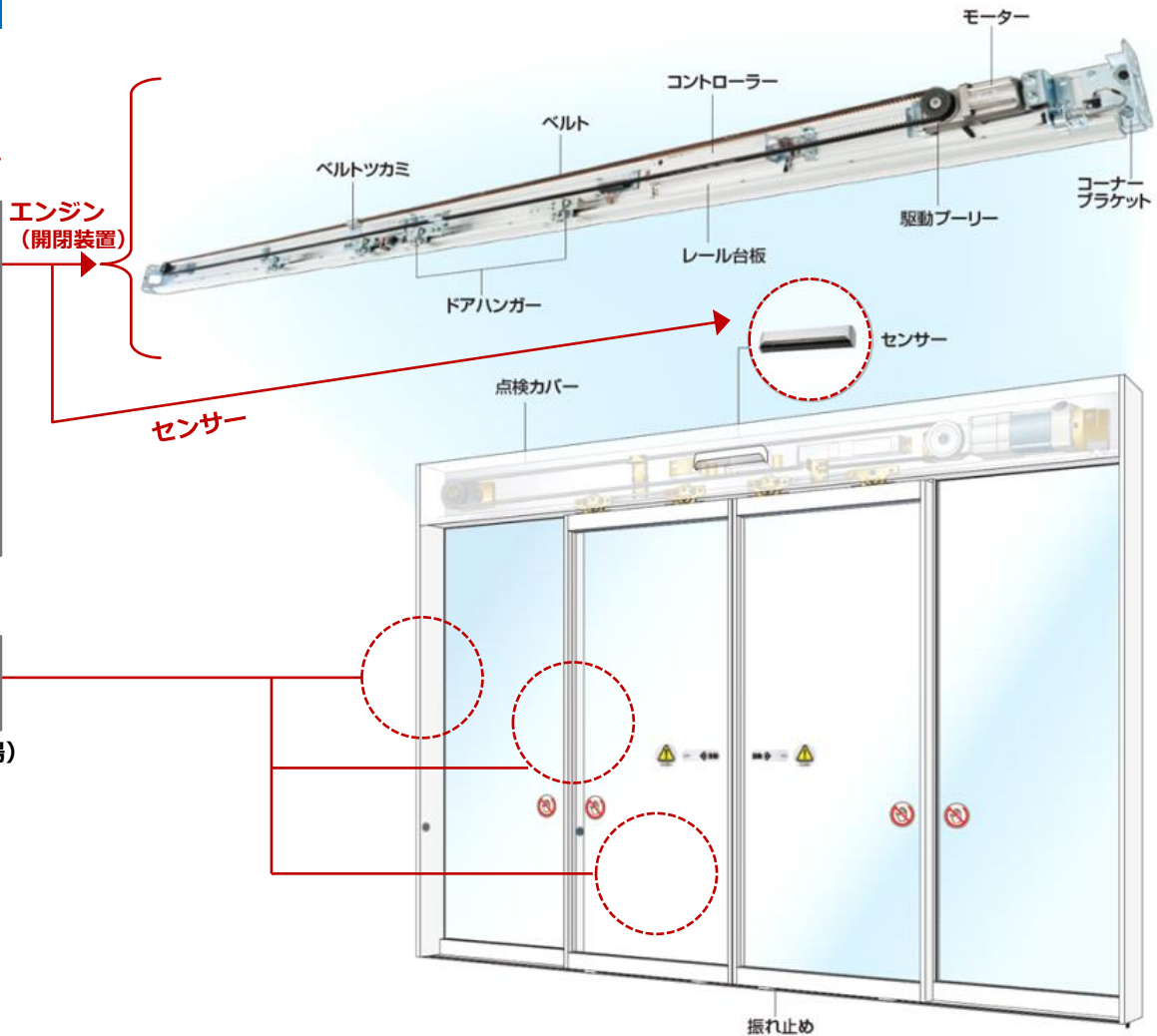
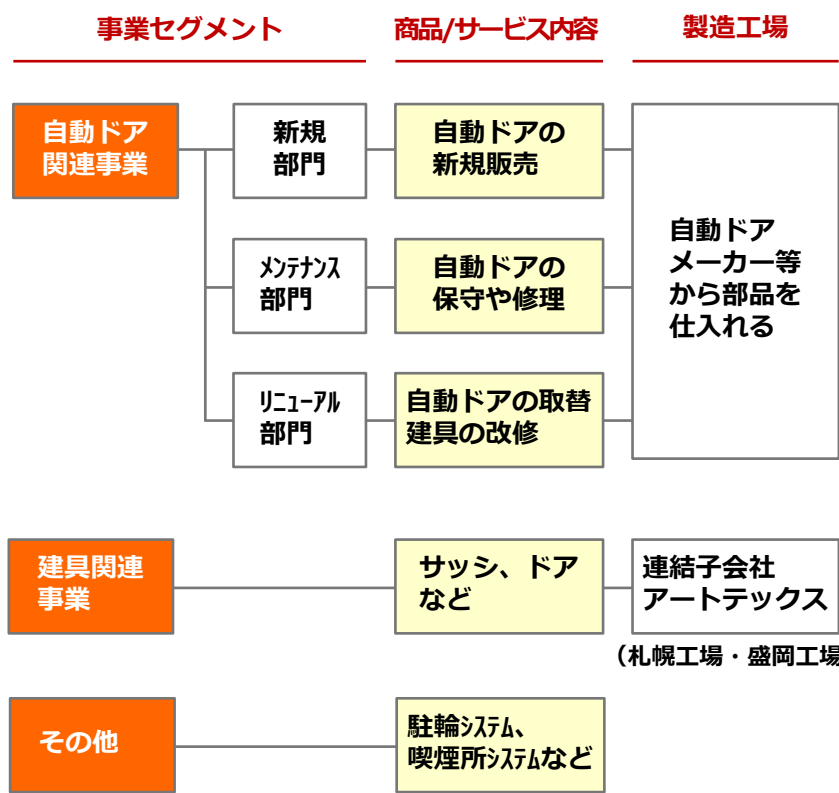
自動ドア

建具製造

分煙システム

駐輪システム

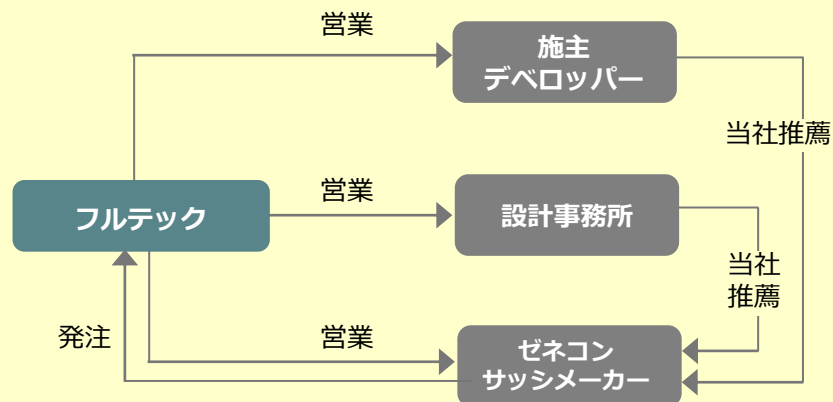
自動ドアに関わる商品サービスとセグメント



「新規市場」と「ストック市場」

新規市場（自動ドア関連、建具関連）

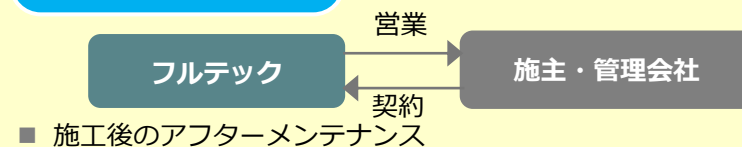
新しい建物が建築される場合のビジネス



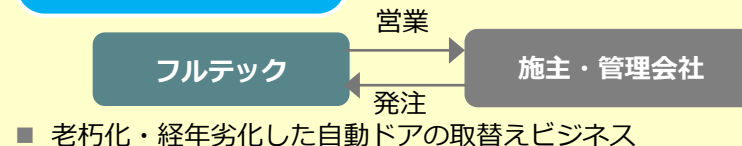
ストック市場でのビジネス

当社が過去施工し管理している約30万台の自動ドア向けのビジネス

メンテナンス

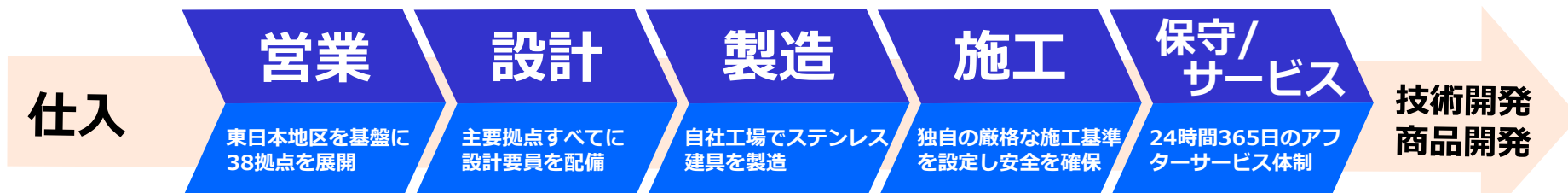


リニューアル

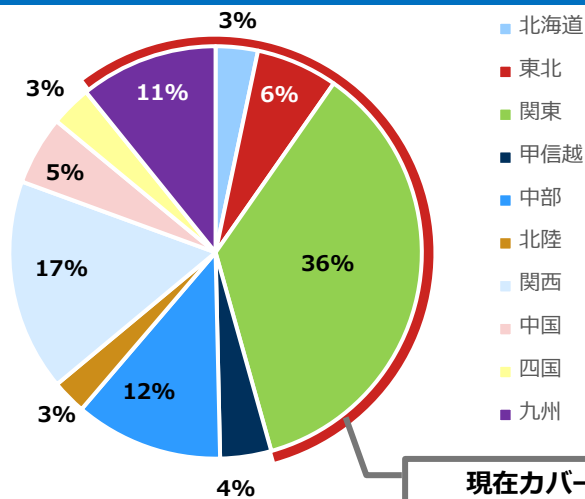


バリューチェーン

基本的な事業活動のすべてについて「社内一貫体制」を確立

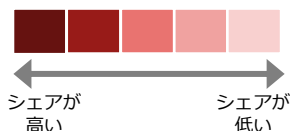


地域別据付台数シェア



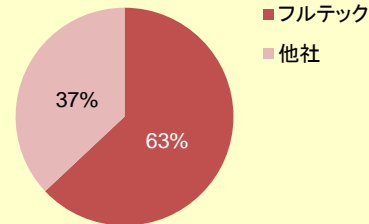
現在カバーしているエリア

- 東京を中心とした関東甲信越地域が全体の約40%を占めている
- 九州を除く西日本は、当社の未進出エリアとなっている



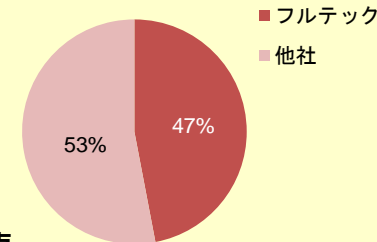
北海道地区：8拠点

- 主な拠点
- 札幌支店
 - 旭川支店
 - 釧路支店
- その他5拠点



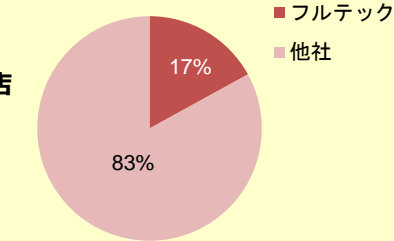
東北地区：16拠点

- 主な拠点
- 仙台支店
 - 秋田支店
 - 青森支店
 - 盛岡支店
 - 山形支店
 - 郡山支店
- その他10拠点



関東地区：13拠点

- 主な拠点
- 東京支店
 - 宇都宮支店
 - 埼玉支店
 - 千葉支店
 - 横浜支店
 - 高崎支店
- その他7拠点



九州地区：1拠点

- 福岡支店

- 会津若松
- 福島
- 郡山
- いわき

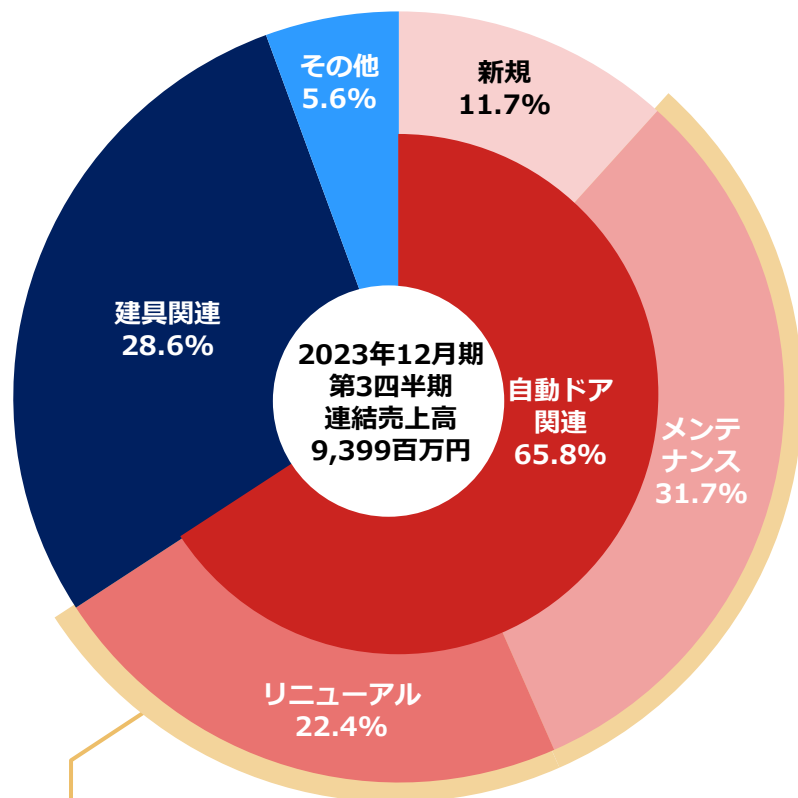


原則、最長でも車で2時間以内にて全ての顧客のもとへ到達できる拠点網の整備に努めています。福島県では、郡山を中心に、福島、いわき、会津若松の4か所に拠点をもちています。

注：2021年1月開設のため、シェア割合を記載しておりません。

注：全国自動ドア協会が公表している「地域別 据付台数とシェア2022年度版」データ、当社地域別販売実績により作成

2023年12月期第3四半期 売上高構成比



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。

自動ドア関連事業



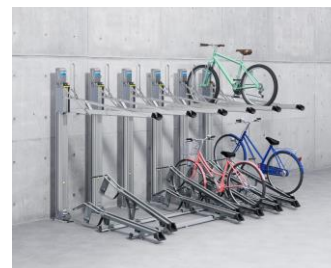
- 自動ドアのエンジン（開閉装置）の施工
- 保守・修理（メンテナンス）、リニューアル

建具関連事業



- 自動ドア周辺のサッシの設計製造販売
- リニューアルにも対応

その他事業

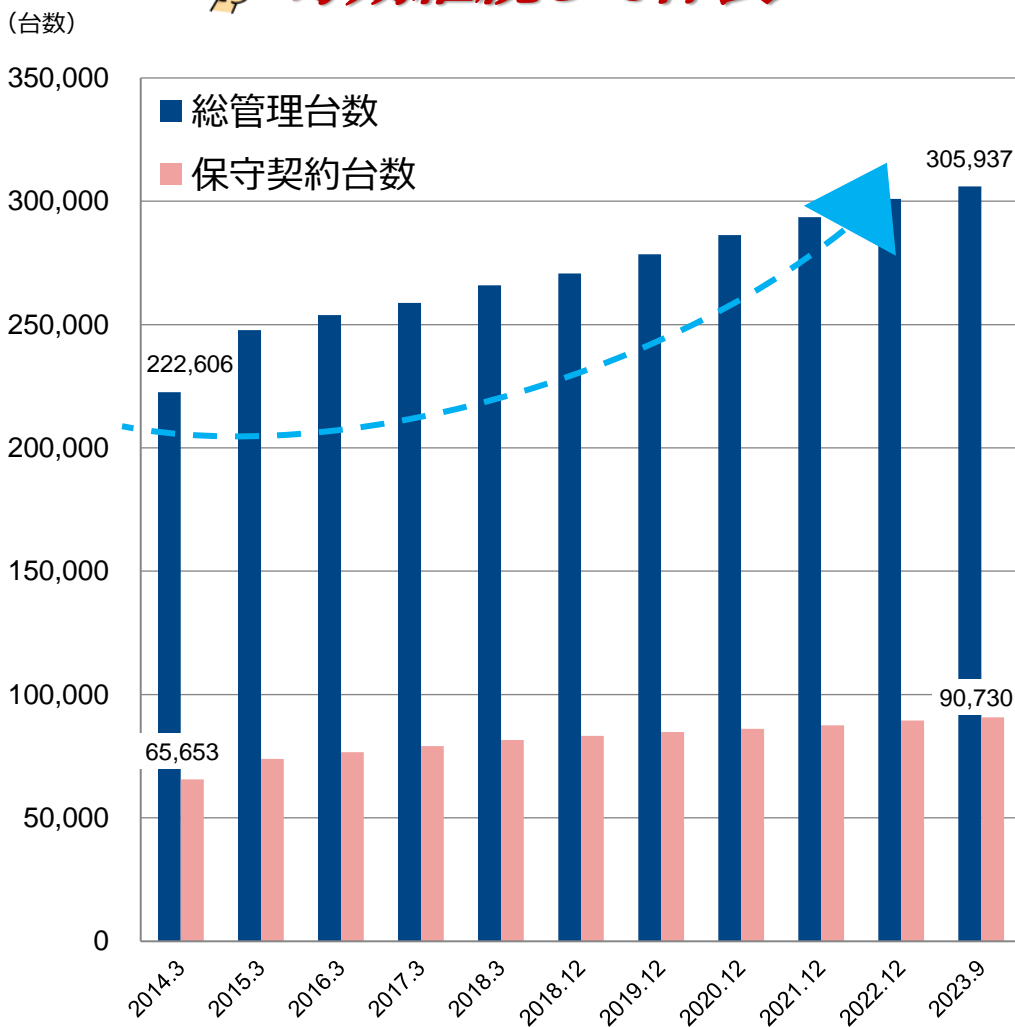


- 駐輪システムのビジネス
- 分煙システムのビジネス等

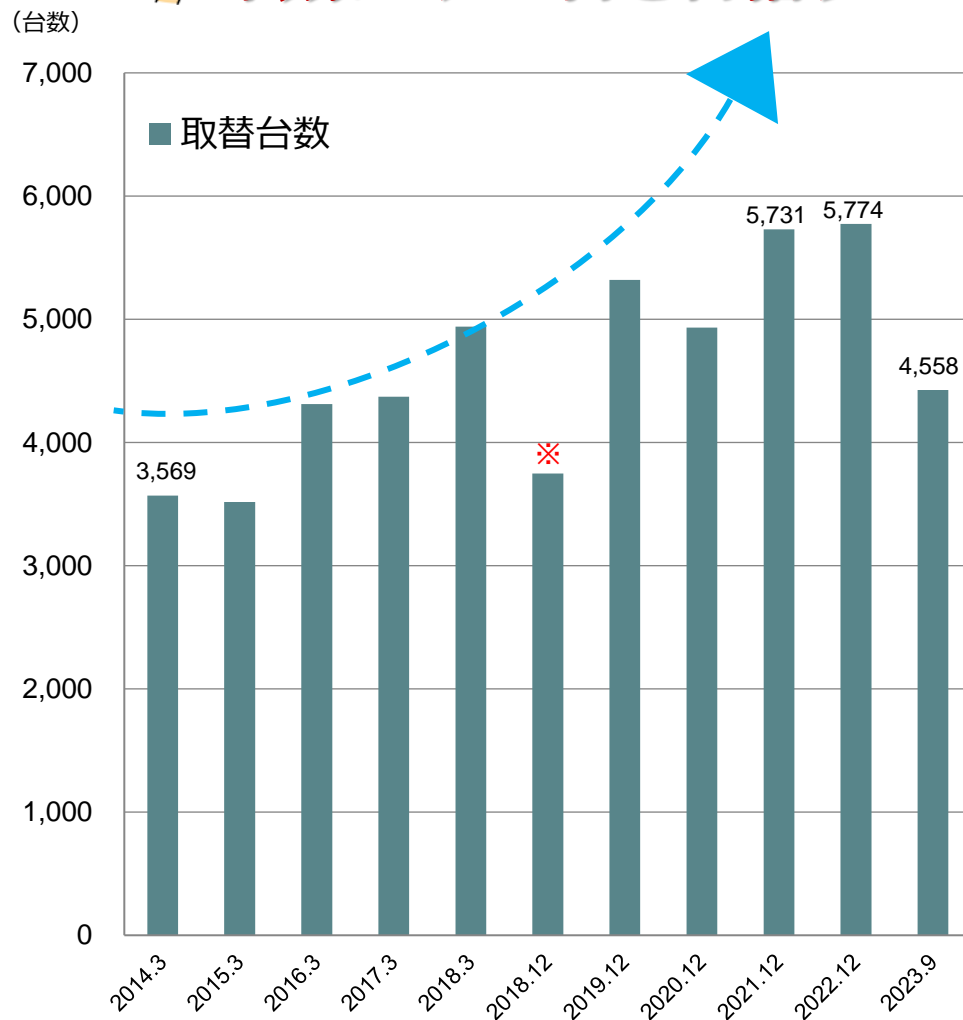
保守契約台数及び取替台数の推移



每期継続して伸長



早期に7,000台を目指す



※：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ヶ月間の実績になります。

□ウポポイ（民族共生象徴空間）/北海道白老町



阪和興業株式会社 トイレ改修工事

(東京都中央区)

左:男子トイレ / 右:女子トイレ



▲before

▲CGシミュレーション



▲after



トータルリニューアル事例②

ダイアパレスステーションプラザ 長町一丁目 (宮城県仙台市)



▲ before



▲ after

東北医科薬科大学病院 本館自動ドア化工事

(宮城県仙台市)



▲ before



▲ after (フルード)



画像解析AIと自動ドアを組み合わせた 「eメディアドア」

<特徴>

・環境負荷軽減

⇒カメラ映像から人の動きを解析、通行者の移動方向を検知することでドアの無駄開きを防止し、開閉にともなう空調負荷を抑えます。

【画像解析AIと自動ドア制御機能の組み合わせにより空調ロスを抑制し、CO2排出量を削減】

商業施設での実証実験の結果、杉の木74本分のCO2吸収量と同等の659.3kgのCO2削減効果がみられました。（建物や地域によりその削減量は異なります。）

・別次元の安全性

⇒カメラ画像で人の動き（方向・速度）を判断し、利用者にあわせたドア開閉を行います。また、駆け込み等に対し、サイネージや音声による注意喚起を行い通行者の安全を確保します。

・自動ドアの場所を活かした情報の受発信

⇒エントランスに取付けられる自動ドアの特性を活かし、カメラ画像から通行者の属性を判別することで有益なマーケティングデータの取得が可能です。また、サイネージを設置することで、入店を促すイベント案内や来店促進コンテンツ等の通行者の属性に応じた有益な情報の発信が可能となります。

「ソーシャル アイ」



インフォメーションモニター搭載
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」

<特徴>

- 自動音声・モニター表示によるインフォメーション機能
- 非接触スイッチで手をかざすだけで開閉



IoT技術を活用した 自動ドア保守契約プラン 「Fi-R」

「ものづくり地域貢献賞
(北海道経済産業局長賞)」受賞

※「ものづくり日本大賞」に応募があった中から、特に北海道地域の産業等に大きく貢献したものづくり人材を対象に表彰されるものです。
IoT技術を活用することで新しい保守メンテナンスの形を生み出した点が評価されました。

<特徴>

- 業界初の24時間365日、遠隔モニタリング
- 遠隔モニタリング結果を毎月レポート配信
- 通常3回からの定期点検を年1回とすることで低コストを実現

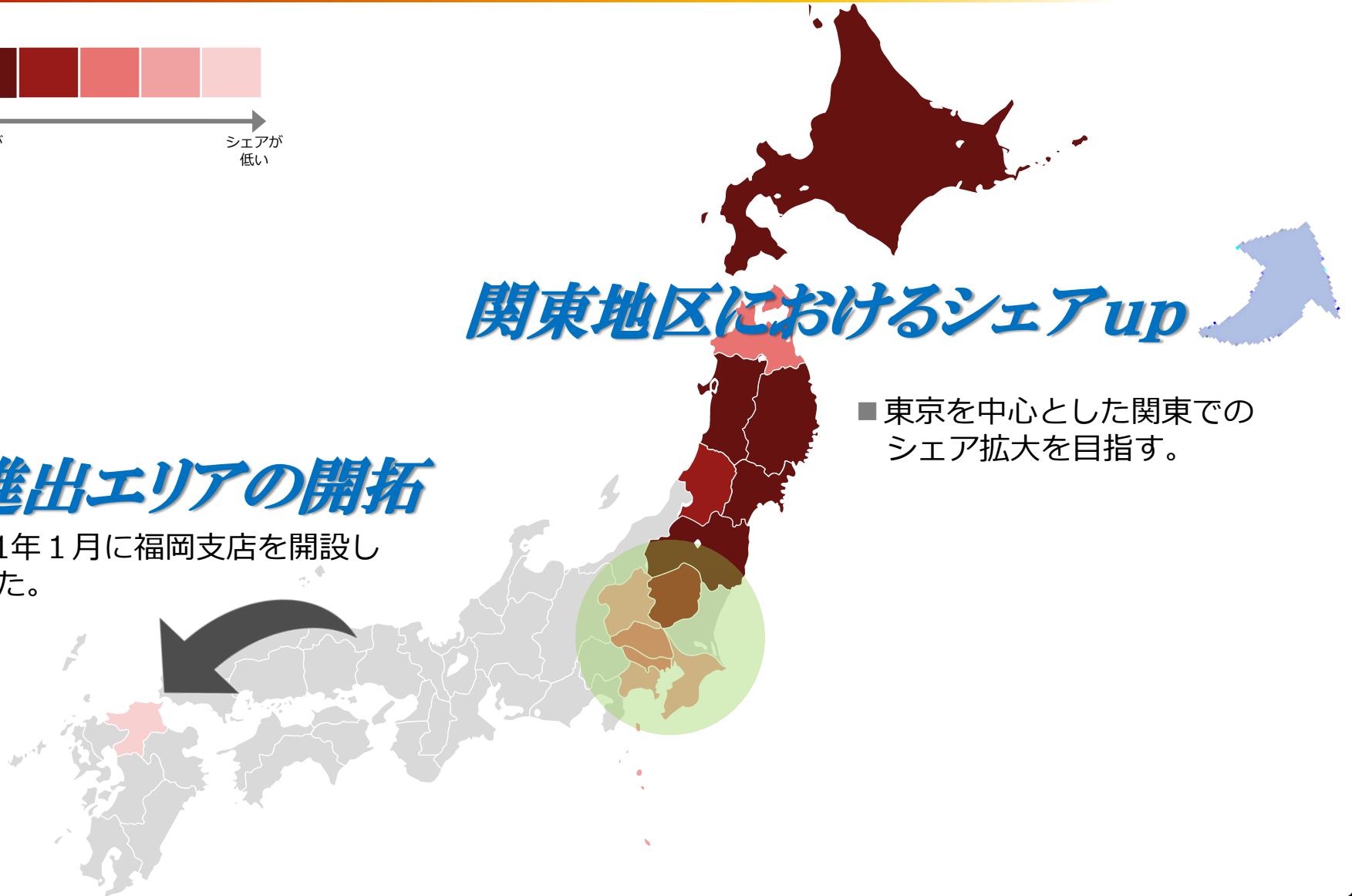


関東地区におけるシェアup

- 東京を中心とした関東でのシェア拡大を目指す。

未進出エリアの開拓

- 2021年1月に福岡支店を開設しました。



今後の成長戦略 成長戦略の垂直展開



ストック市場の開拓

| | 営業戦略 | 商品戦略 |
|--------|--|--|
| メンテナンス | 保守契約率の向上 ----- 保守契約先以外（約21万台）へのアプローチの強化 | IoTの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 |
| リニューアル | 新規案件の営業から リニューアルの営業へ人材をシフト ----- ビル管理会社への 営業強化 | エントランス周辺の トータルリニューアル提案 の強化 （自動ドア+ステンレス建具+省エネドア+セキュリティ） |



商品開発力の強化

| | |
|----------|---------------------|
| 自動ドアエンジン | 自社開発品の強化 |
| その他周辺機器 | 自動ドアに関連するその他周辺機器の開発 |

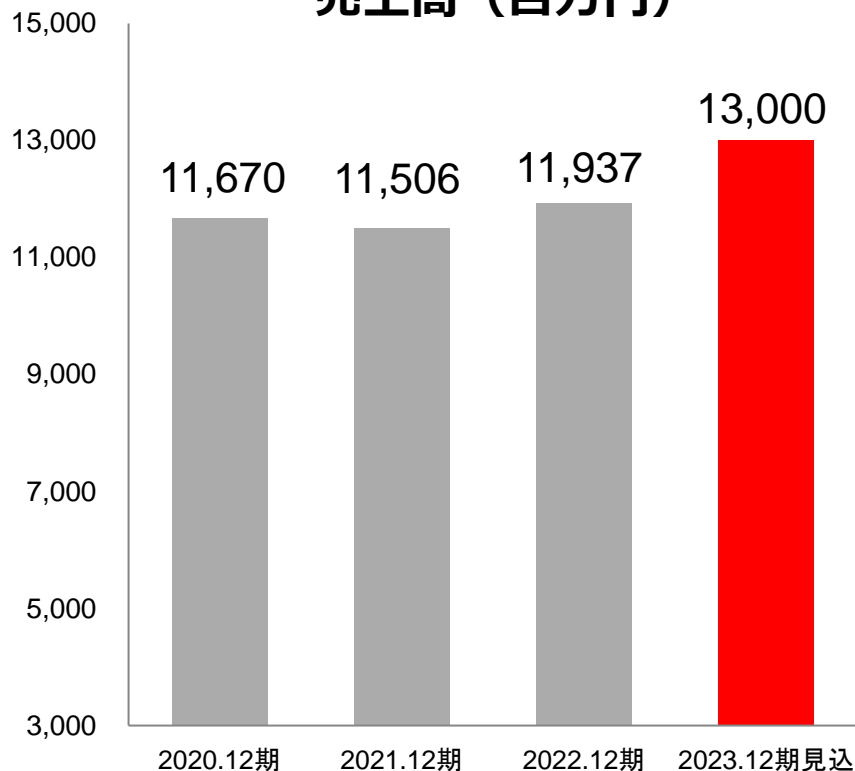


トータルリニューアルの事例

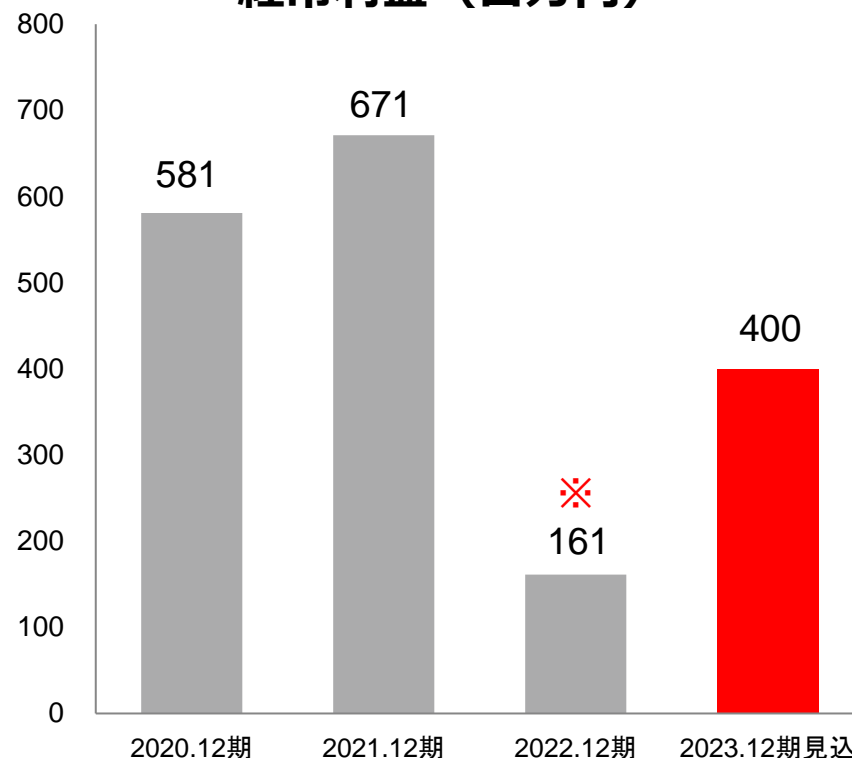


2023年12月期 業績予想 連結業績の推移

売上高（百万円）



経常利益（百万円）



<2023年12月期業績見込について>

- ◆売上高は建具関連事業の受注状況及びストック市場への注力により増収を見込む
- ◆経常利益は工事損失引当金の見積り方法変更の影響が前期一過性であることから、大幅な増益を見込むも、原材料価格の上昇・人員増及び昇給に伴う人件費・研究開発費等の経費の増加要因を織り込んでいる

※2022年12月期は見積り方法の変更による工事損失引当金繰入額の増加を主因に大幅減益となった

2023年12月期 業績予想 通期連結業績予想

(単位：百万円)

| | 2022年 12月期 | 2023年12月期 業績予想 | 2023年12月期 第3四半期 | | | | 進捗率 |
|---------------------|---------------|-------------------|--------------------|-----------------|-----------------|-------------------|--------|
| | | | 第1四半期 (1~3月) | 第2四半期 (4~6月) | 第3四半期 (7~9月) | 第3四半期累計 (1~9月) | |
| 売上高 | 11,937 | 13,000 | 3,632 | 2,809 | 2,957 | 9,399 | 72.3% |
| 営業利益 | 70 | 370 | 136 | 56 | 101 | 295 | 79.7% |
| 経常利益 | 161 | 400 | 148 | 69 | 113 | 331 | 82.8% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 94 | 170 | 96 | 41 | 67 | 206 | 121.2% |

- 現時点で2023年12月期の期初予想からの変更なし。
- 売上高については、リニューアル部門及び建具関連事業で好調な受注状況が続いており、前期比8.9%の増収を見込む。
- 営業利益以下の各段階利益については、経費計画の未消化があるものの、新規部門の収益改善・ストック市場におけるリニューアル受注の推進及び保守契約率の向上により、営業利益 前期比425.8%増、経常利益 同148.0%増、親会社株主に帰属する当期純利益 同80.8%増を見込む。

現状認識

【株価、PBR、ROEの推移】

| | 2019年 | 2020年 | 2021年 | 2022年 |
|-----|--------|--------|--------|--------|
| 株価 | 1,340円 | 1,486円 | 1,430円 | 1,200円 |
| PBR | 1.18 | 1.29 | 1.19 | 1.05 |
| ROE | 7.1% | 4.5% | 6.9% | 1.5% |

- ・現状は十分なエクイティ・スプレッド（ROE－株主資本コスト）を確保している状況にはない
- ・PBRは過去1倍を上回る水準で推移していたが、2023年12月期に入ってから1倍を若干下回る状況が続いている(10月末終値ベースのPBR=0.96倍)

改善に向けた今後の方針

●収益力の改善・強化

⇒新規物件の選別受注及び採算管理の徹底、トータルリニューアルの推進、Fi-Rの浸透、保守契約率の向上

●成長戦略の着実な実行

⇒東京を中心とした関東におけるシェアアップ、未進出エリアへの事業拡大、ストック市場の開拓と商品開発力の強化、新たな価値を付加した自動ドアの提案と自動ドア以外の新商品の開発

●積極的なIR活動の実施

| | 2022年12月期 | | 2023年12月期 | |
|--------------|-----------|--------|-----------|-----------|
| | 実績 | | 実績及び計画 | |
| 1株当たり 配当金 | 第2四半期末 | 10円00銭 | 第2四半期末 | 10円00銭 |
| | 期末 | 18円00銭 | 期末（計画） | 21円00銭（※） |
| 配当性向 （連結） | 159.8% | | 102.2% | |

株主還元については、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針とし、2023年12月期の年間配当額は、1株当たり31円を計画しております。

（※）期末配当内訳：普通配当18円 創業60周年記念配当3円

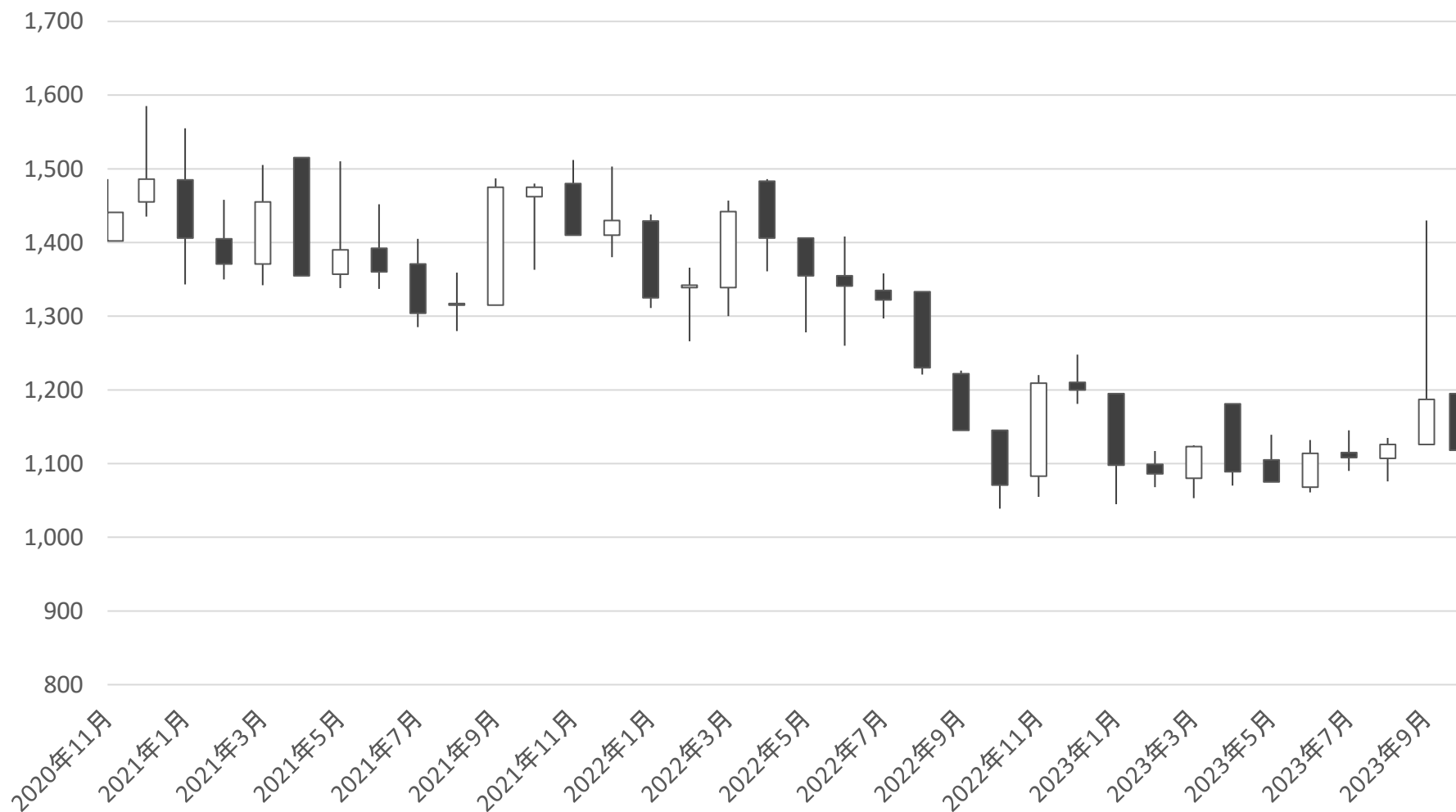
株主還元 株主優待

| 基準日 | 保有株式数 | 保有期間 | 優待内容 | 額面 |
|------|----------------|------|--------|---------|
| 12月末 | 100株以上500株未満 | 1年未満 | QUOカード | 1,000円分 |
| | | 1年以上 | | 2,000円分 |
| | 500株以上1,000株未満 | 1年未満 | | 2,000円分 |
| | | 1年以上 | | 3,000円分 |
| | 1,000株以上 | 1年未満 | | 3,000円分 |
| | | 1年以上 | | 4,000円分 |

※「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回以上連続して同一株主番号にて記載または記録される状態を指します。
なお、贈呈時期につきましては、毎年3月の定時株主総会終了後の発送を予定
しております。

参考：株価の推移

株価の推移(2020年11月～2023年10月)



参考：2023年12月期第3四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

| | 2022年12月期 | | 2023年12月期 第3四半期 | | 主な増減要因 |
|----------|-----------|--------|--------------------|--------|--|
| | 実績 | 構成比% | 実績 | 構成比% | |
| 流動資産 | 6,363 | 58.7% | 7,127 | 59.9% | 流動資産 + 763 ・現金及び預金(+1,032) ・受取手形及び売掛金(△175) ・その他(△169) |
| 固定資産 | 4,479 | 41.3% | 4,768 | 40.1% | |
| 資産合計 | 10,843 | 100.0% | 11,895 | 100.0% | 固定資産 + 289 ・建物及び構築物(+108) ・投資有価証券(+82) ・その他(+63) |
| 流動負債 | 4,169 | 38.5% | 4,620 | 38.8% | 負債 + 931 ・借入金(+603) ・賞与引当金(+191) ・未払法人税等(+80) |
| 固定負債 | 520 | 4.8% | 1,000 | 8.4% | |
| 負債合計 | 4,690 | 43.3% | 5,621 | 47.3% | 純資産 + 121 ・四半期純利益(206) ・配当支払(△150) ・その他有価証券評価差額金(+58) |
| 純資産合計 | 6,153 | 56.7% | 6,274 | 52.7% | |
| 負債・純資産合計 | 10,843 | 100.0% | 11,895 | 100.0% | |

参考：2023年12月期第3四半期 連結損益計算書

(単位：百万円)

| | 2022年12月期 第3四半期 | | 2023年12月期 第3四半期 | | 対前年同期比 | |
|----------------------|--------------------|--------|--------------------|--------|--------|----------|
| | 実績 | 売上比% | 実績 | 売上比% | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 8,851 | 100.0% | 9,399 | 100.0% | 547 | 6.2% |
| 売上総利益 | 2,586 | 29.2% | 2,930 | 31.2% | 343 | 13.3% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,615 | 29.5% | 2,634 | 28.0% | 19 | 0.8% |
| 営業利益又は 営業損失(△) | △28 | △0.3% | 295 | 3.1% | 323 | — |
| 経常利益 | 52 | 0.6% | 331 | 3.5% | 278 | 533.8% |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 13 | 0.2% | 206 | 2.2% | 192 | 1,392.1% |

- 売上高は、リニューアル及び建具受注が好調に推移、セキュリティゲートの大型物件の売上もあり、前期比6.2%の増収となった。
- 売上総利益は、前期の工事損失引当金の見積り方法の変更による影響が一過性であり、工事損失引当金繰入額が249百万円減少したこと及びリニューアル売上の増加により、前期比13.3%の増益となった。
- 売上総利益が増加し、各段階利益も大幅な増益となった。



<本資料に関するお問い合わせ先>

フルテック株式会社

管理本部

電話：011-222-3572

メールアドレス：ir0322@fulltech1963.com