



札証IR

個人投資家向け会社説明会

フルテック株式会社

2025年5月29日

証券コード 6546 (東証スタンダード・札証)

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	13,813百万円（2024年12月期）
代表者	代表取締役会長 CEO 古野 重幸 代表取締役社長 古野 元昭
グループ社員数	719名（2024年12月31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	福岡支店を開設
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
2024	株式会社ワイズ・コーポレーション（現・連結子会社）の株式取得
2025	つくば営業所を開設

「事業領域」拡大の変遷

自動ドア

建具製造

分煙システム

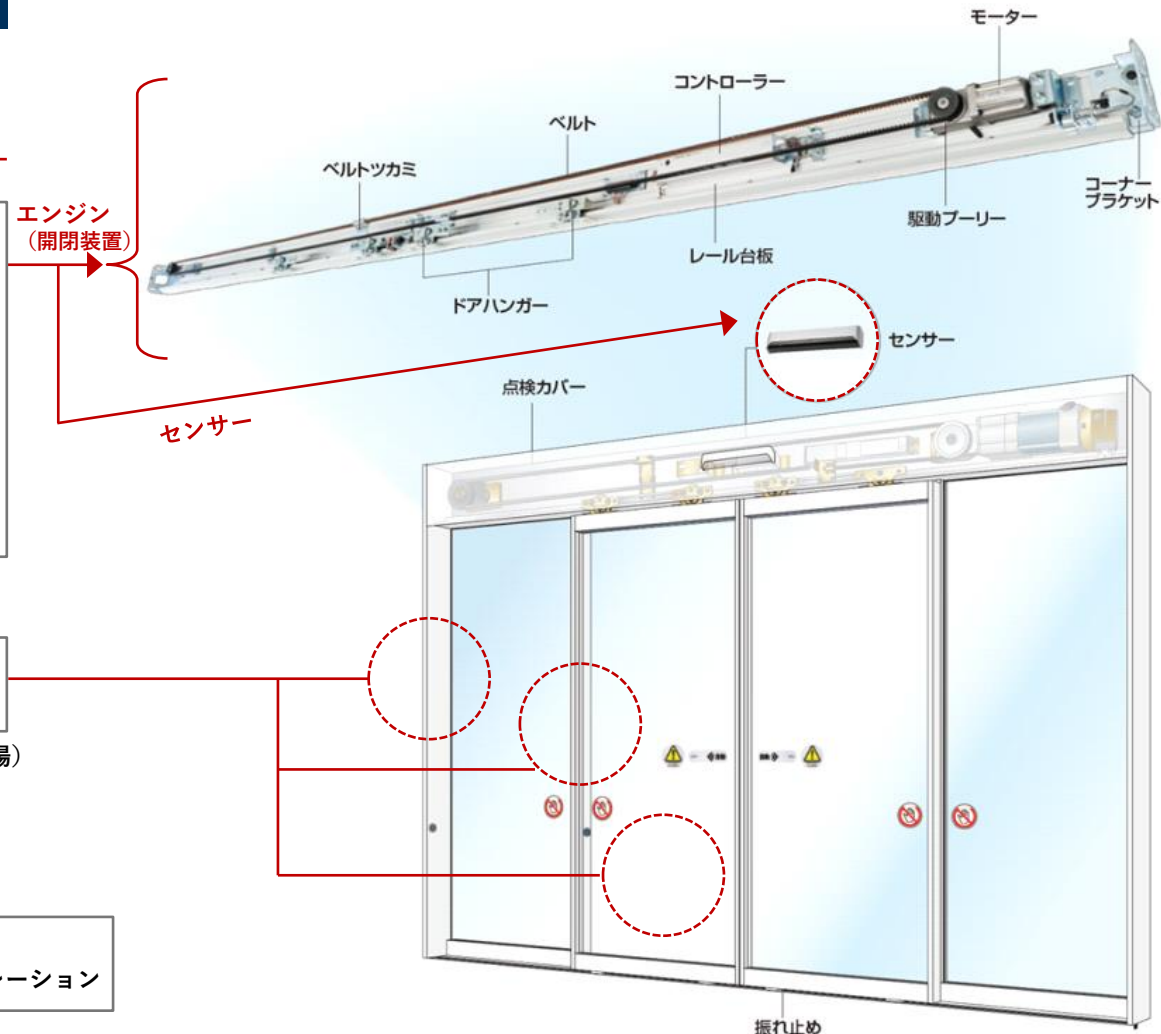
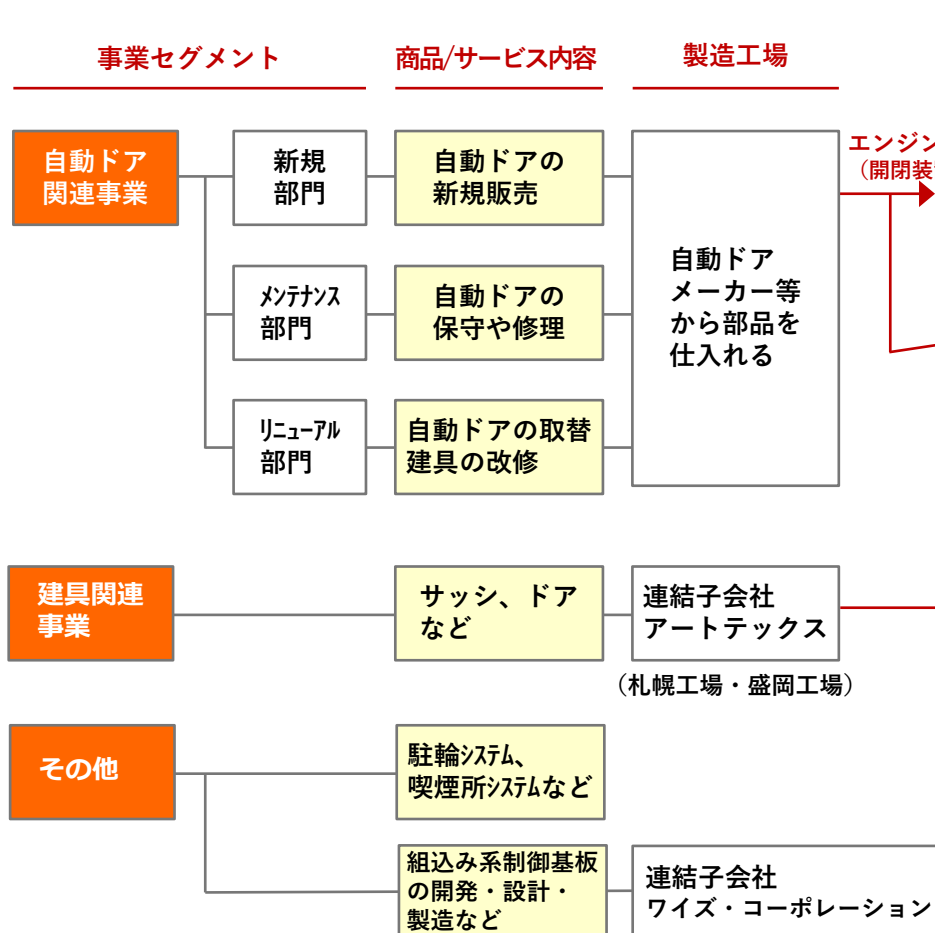
フレーム付ガラスドア

駐輪システム

フルテック株式会社のご紹介

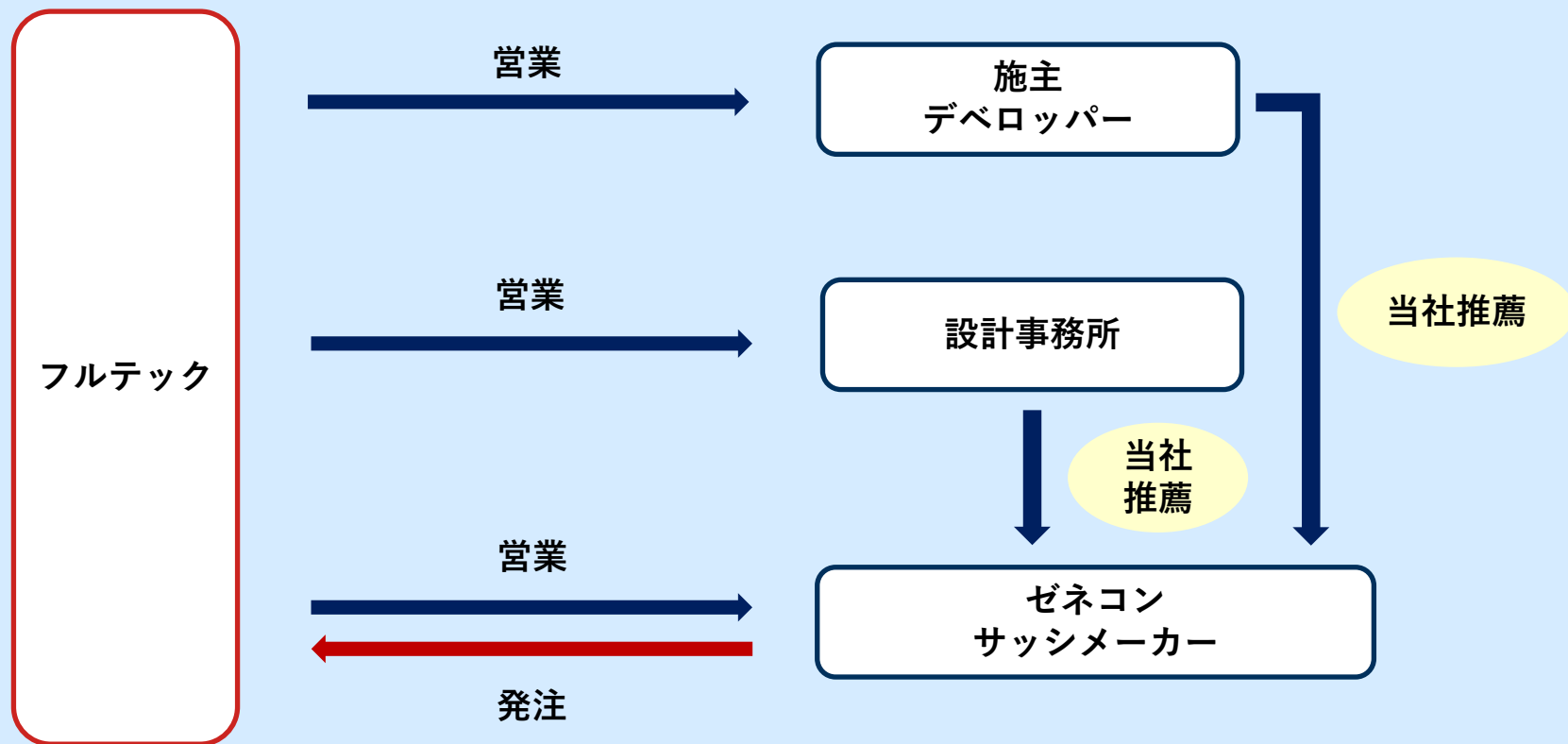
自動ドアビジネスとは

自動ドアに関わる商品サービスとセグメント



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（メンテナンス、リニューアル）

【当社が過去施工し管理している約31万台の自動ドア向けのビジネス】



■ メンテナンス：施工後のアフターメンテナンス

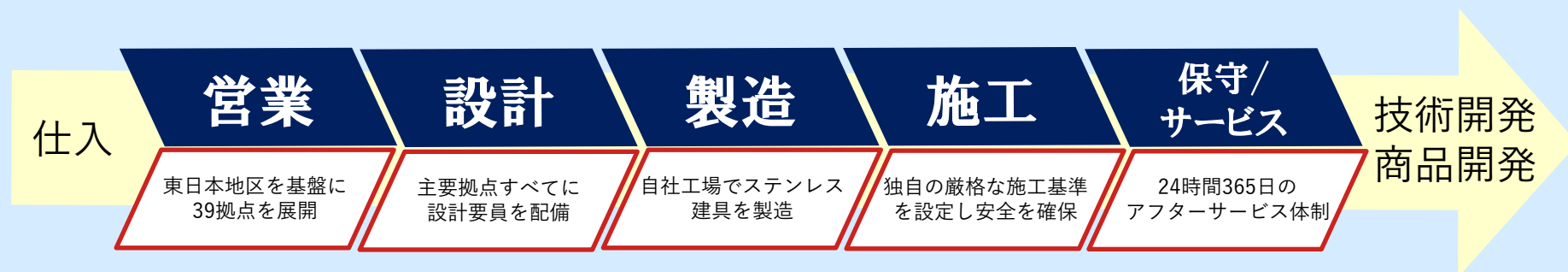


■ リニューアル：老朽化・経年劣化した自動ドアの取替ビジネス



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



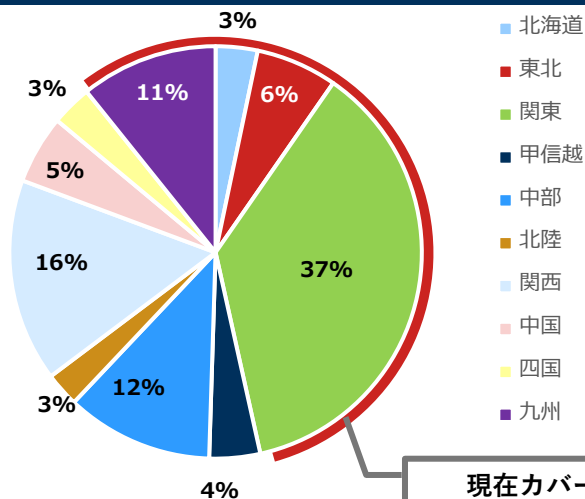
2024年1月より(株)ワイズ・コーポレーションを連結子会社化

【(株)ワイズ・コーポレーションについて】

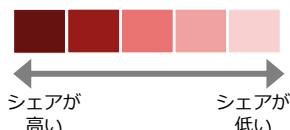
- ・ 宅配ボックスやロッカー、保管庫に使用される電気錠の制御や各種認証技術の核となる制御基板の開発及びシステムを販売
- ・ 遠隔監視やIoT、省電力化に関する技術を保有

「**開発の内製化**」に取り組み、更なる拡大成長を目指す

地域別据付台数シェア

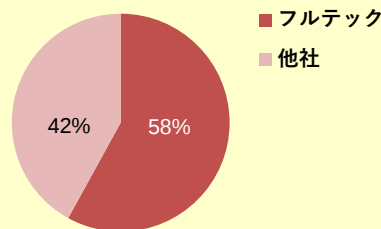
現在カバー
しているエリア

- 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



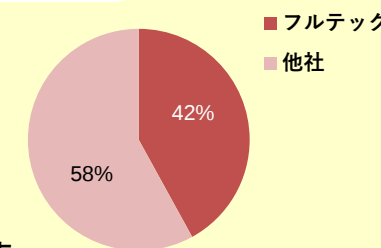
北海道地区：8拠点

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



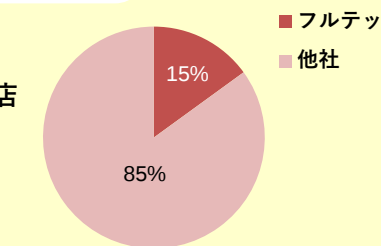
東北地区：16拠点

- 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：14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8拠点



会津若松
福島
郡山
いわき

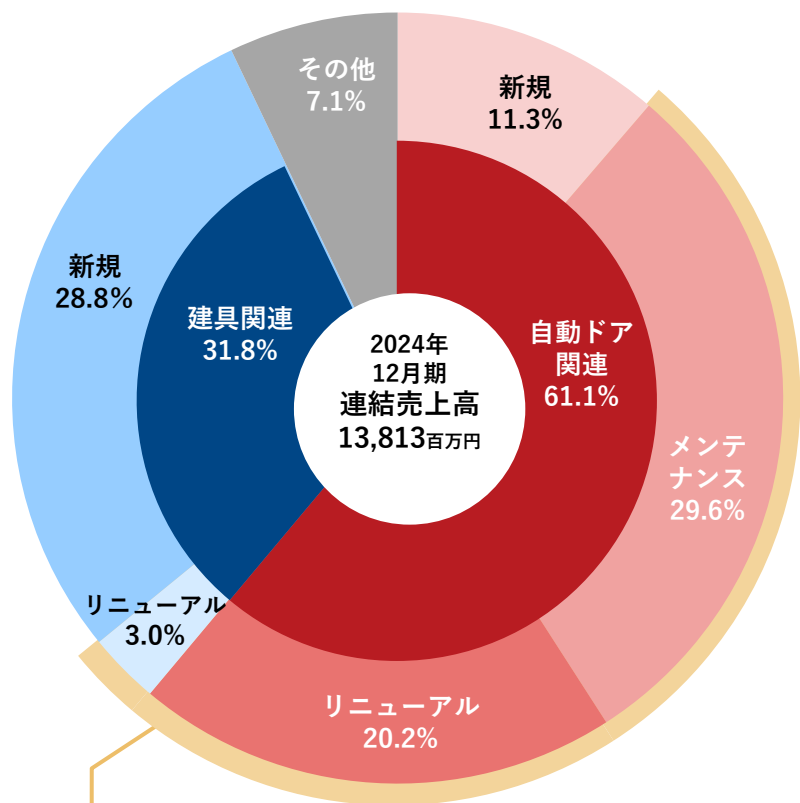


原則、最長でも車で2時間以内に全ての顧客のもとへ到達できる拠点網の整備に努めています。福島県では、郡山を中心に、福島、いわき、会津若松の4か所に拠点をもっています。

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2023年度版」データ、当社地域別販売実績により作成

2024年12月期 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

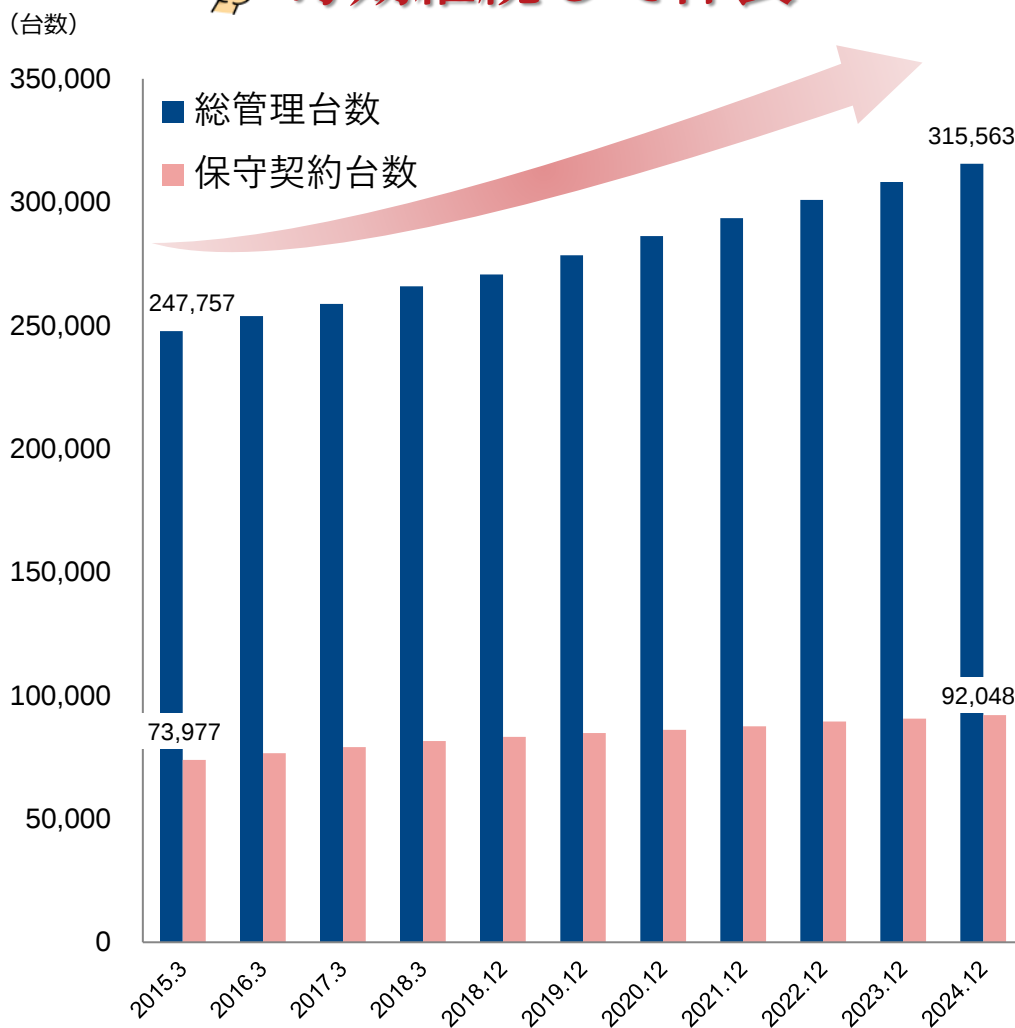


- 組込み系制御基板の開発・設計・製造
- 分煙システムのビジネス等

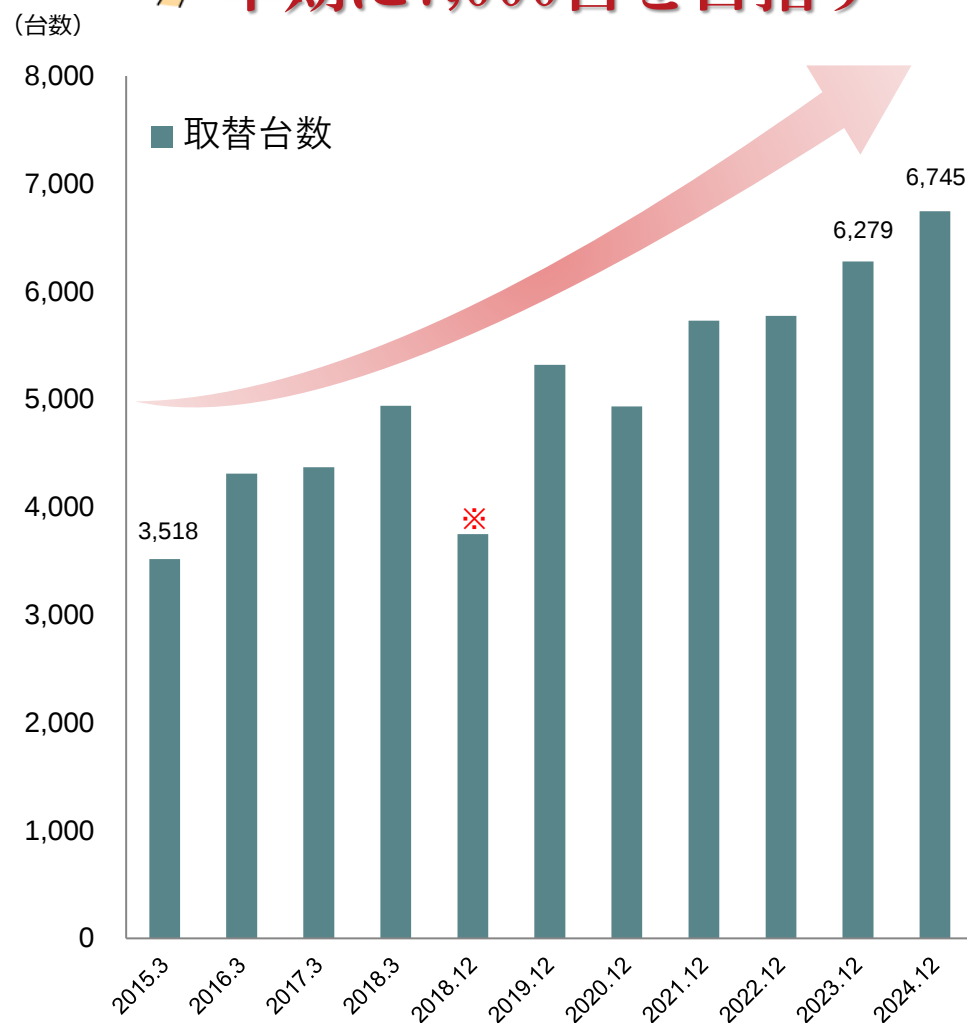
保守契約台数及び取替台数の推移



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。

□ナカニシ 新本社 / 栃木県鹿沼市



□ウポポイ（民族共生象徴空間） / 北海道白老町



□つるやゴルフ/北海道札幌市



FTF-CAS : 業界初の遮煙性能を有した特定防火設備の自動ドア

トータルリニューアル事例①

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

トータルリニューアル事例②

分譲マンション駐輪場出入口

(東京都)



【内観】



【外観】

▲ before



【内観】

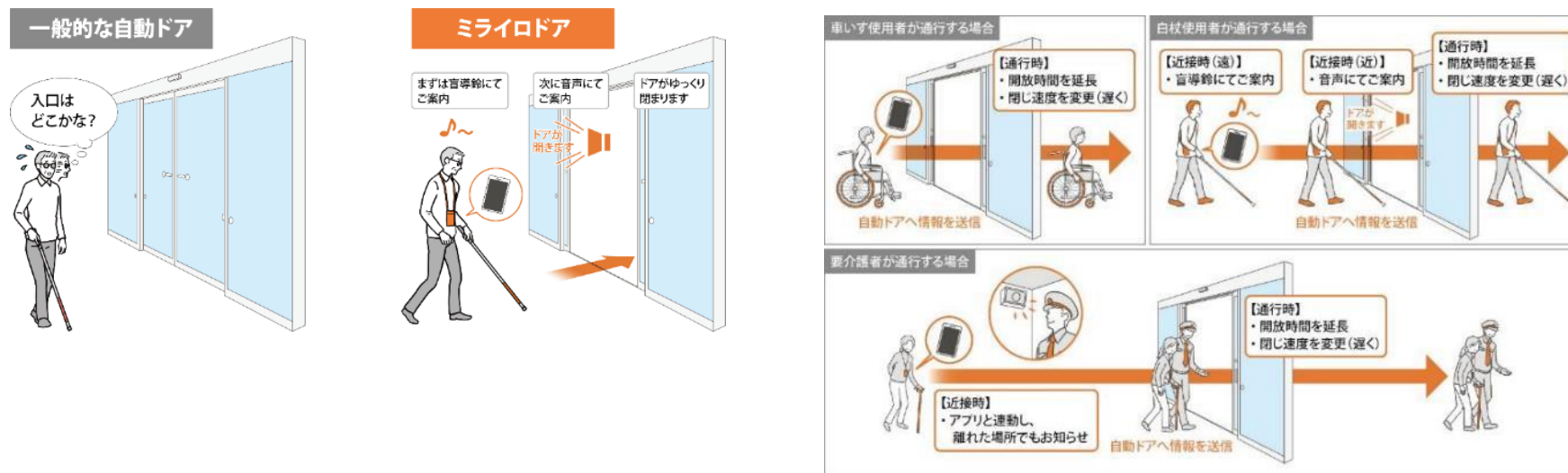


【外観】

▲ after

事例・製品・サービス紹介 「ミライドア」

国内初！ すべての人にやさしい新時代の自動ドア 「ミライドア」 ～障害のある方が安心して通行できる自動ドアの実現へ～



<特徴>

- 専用コントローラとスマートフォンの連携により、開閉速度の変更や音声アナウンスを行うことで通行時の利便性・安全性が飛躍的に向上

<導入実績>

- 札幌市身体障害者福祉センター(北海道)
- 商業施設「minanoba 相模原」(神奈川県)



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

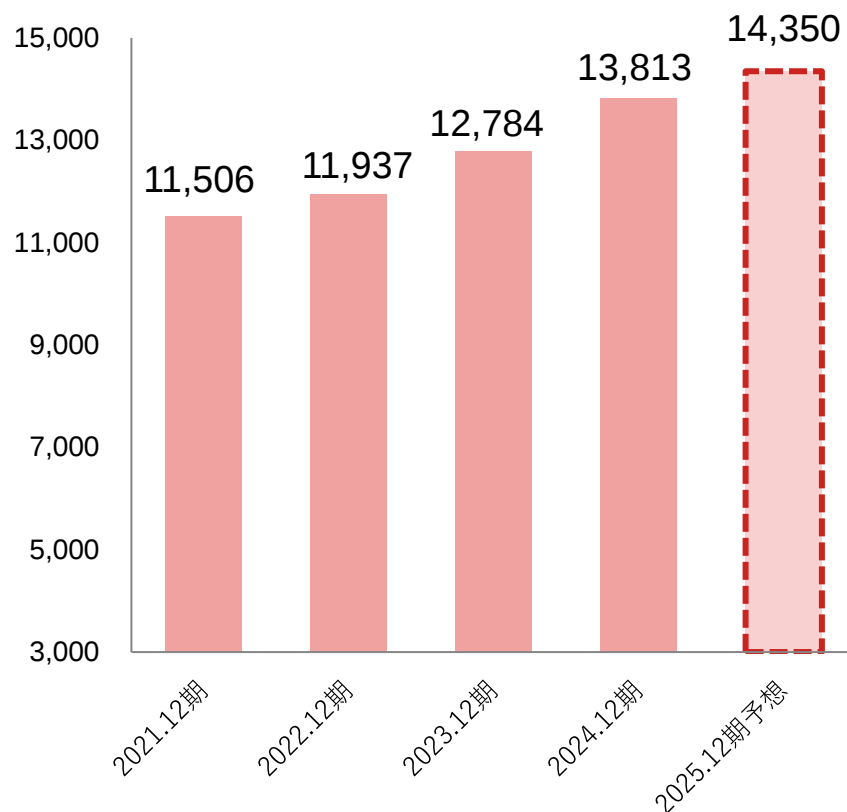
※「ものづくり日本大賞」に応募があった中から、特に北海道地域の産業等に大きく貢献したものづくり人材を対象に表彰されるものです。

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。

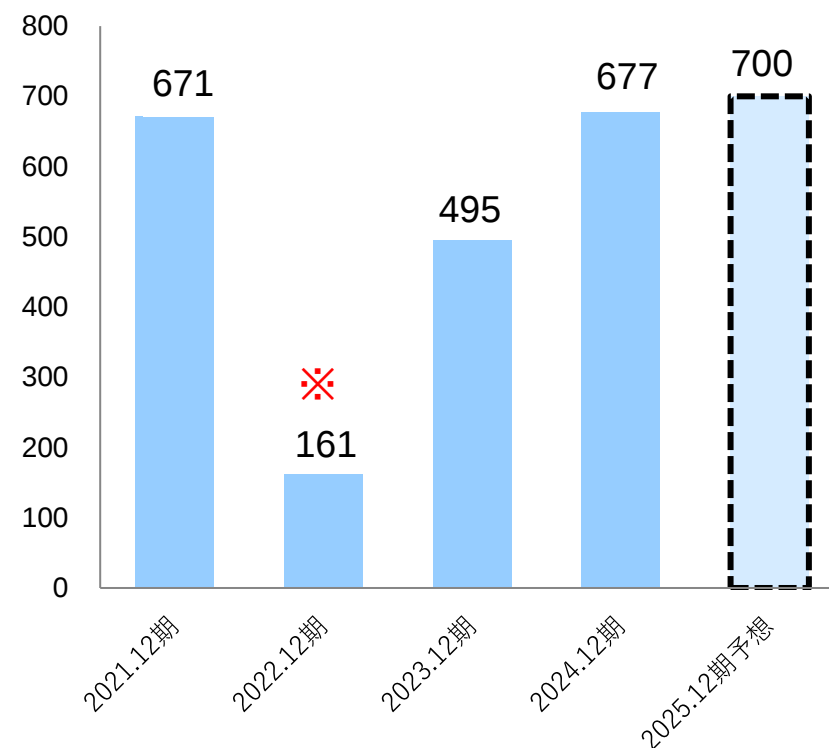
＜特徴＞

- 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

売上高（百万円）



経常利益（百万円）



※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な減益となった

2025年12月期 業績予想 通期連結業績予想

(単位：百万円)

	2024年12月期	2025年12月期	前年同期比	
	実績 (売上比%)	業績予想 (売上比%)	増減額	増減率
売上高	13,813	14,350	536	3.9%
営業利益	612 (4.4%)	660 (4.6%)	47	7.7%
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%

- 売上高は、リニューアル受注の一層の拡大及び建具関連事業の受注状況により、前期比3.9%の増収を見込む。
- 営業利益以下の各段階利益については、リニューアル売上の増加や新規物件の選別受注の強化により売上総利益が増加する一方で、生産性向上のための積極的なシステム投資や昇給等による各種経費の増加を織り込む。
その結果、営業利益は前期比7.7%増、経常利益は 同3.3%増、親会社株主に帰属する当期純利益は 同2.6%増を見込む。

2030年に目指す姿

下請け型企业から技術開発型販社への転換
～商品開発力を強化し、開発見込み型企业へシフトする～

成長戦略

- I 新商品・新サービスの開発
- II 収益構造の改革
- III 事業領域の拡大
- IV 積極的なM&Aの実施

2030年数値目標

売上高 **200** 億円

経常利益 **20** 億円

ROE **10%** 以上

組織戦略

- I 成長戦略/市場戦略遂行に
最適な組織・体制づくり
- II 戦略を遂行できる専門
人材の育成・獲得
- III 多様な人材の雇用による
マンパワー確保
- IV 従業員エンゲージメント
向上の為の諸制度・環境
づくり

新商品・新サービスの開発

■昨今の自動ドアに対するニーズの高まり

SDGs対応による
バリアフリーニーズ

感染症対策としての
非接触ニーズ

低炭素社会の実現に
向けた省エネニーズ

・ ・ ・ etc

将来的に新規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

ワイズ・コーポレーションの得意分野を活かした新商品の開発を進める

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製品の改良

国内初
2024年
開発

共生社会の扉を開く 「ミライロドア」

スマートフォン連携で通行者の属性を把握し、都度
開閉速度などの運転方法を変更

障がいに合わせて、スピーカーで誘導のアナウンス
等を再生する機能や、車いすの方が近づいたときは
押さなくてもドアが開く機能などを提供し、障がい者
の自動ドア通行時の利便性・安全性を飛躍的に高
め、施設全体のユーザビリティの向上に貢献します。

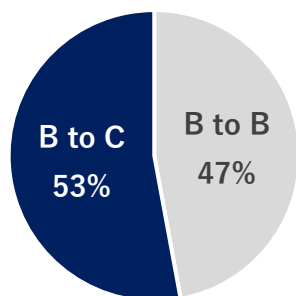
ミライロドア



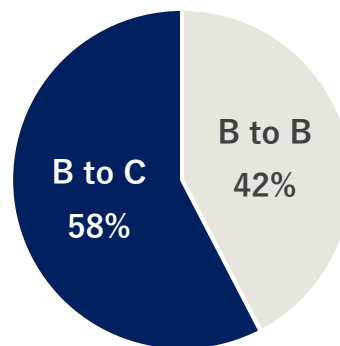
■「B to B」から「B to C」へのシフト

施主との直接取引のため収益性が高い「B to C」モデルを拡大

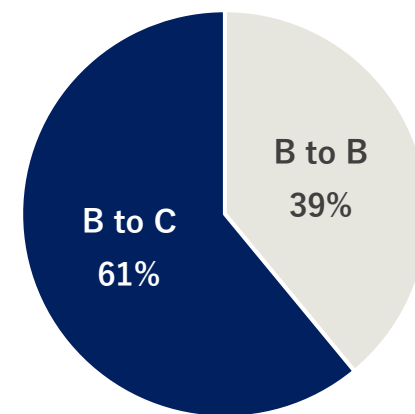
「B to B」・「B to C」売上比率の推移計画



2024年度実績



2027年度計画



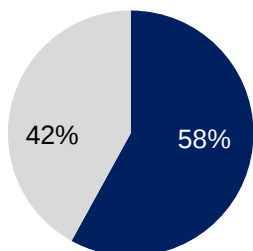
2030年度計画

■首都圏ストック市場の深掘り

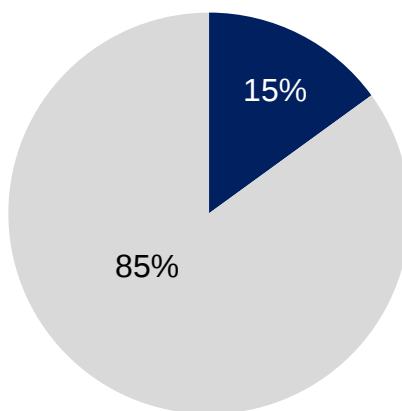
市場規模が大きい首都圏を中心にストック市場を深掘り

首都圏市場では更なるシェア拡大が見込まれる

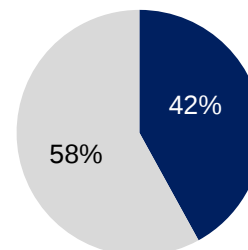
【2023年度北海道シェア】



【2023年度首都圏シェア】



【2023年度東北シェア】

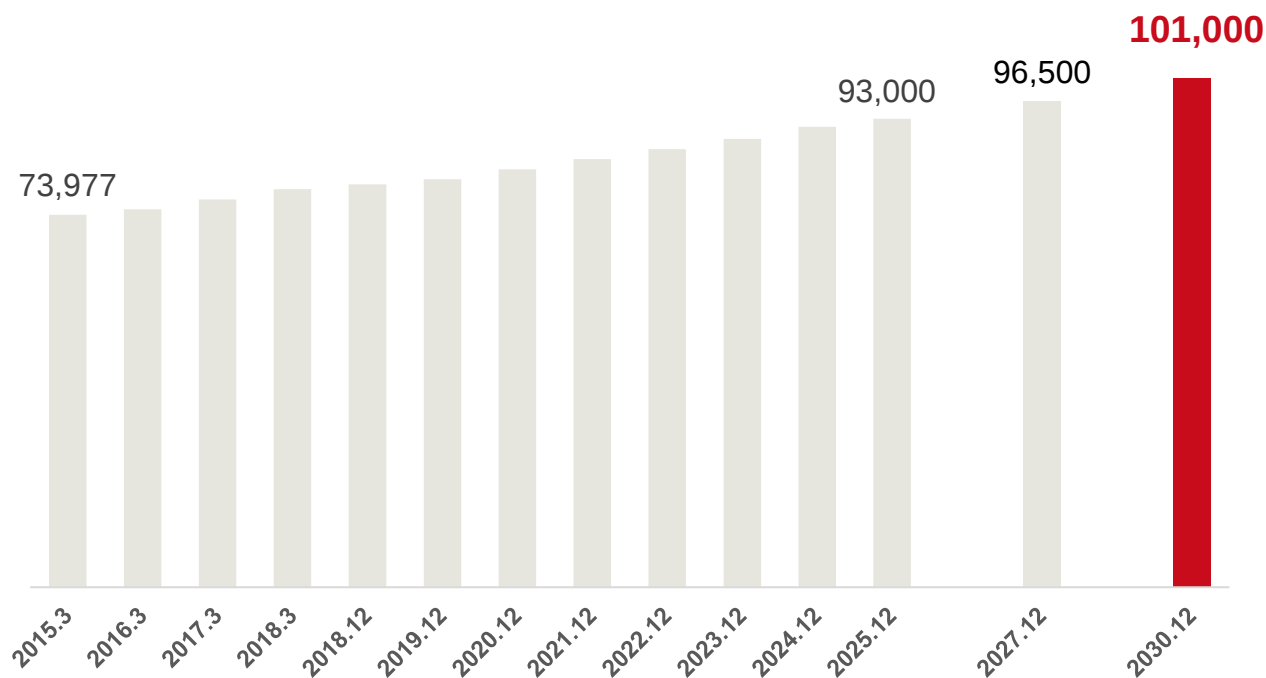


■ 当社 ■ 他社

■保守契約台数の増強

利益の源泉となる保守契約を拡大

2030年度 101,000台以上 を目指す



■エンドユーザーとの「つながり」の創出・強化

ダイレクトマーケティングの強化による顧客基盤の拡大

「ポータルサイト」の構築

既存のお客様に向けてご利用いただいている自動ドアの情報確認や修理依頼等を簡単に行える機能を提供し、当社から安全利用や新商品紹介等の情報発信を行う

「ポータルサイト」を構築

未保守先との「つながり」強化、
既存保守先との「つながり」深化を図る

「プロモーションサイト」の構築

2025年2月 プロモーションサイト公開済



接点のない潜在的新規顧客の獲得

- 施主、管理会社
- 自動ドアのリニューアル、メンテナンスを検討中のエンドユーザー

サイトを通じて自動ドアに関する
お問い合わせ情報を入手し、活用する
ことで新規顧客を獲得する

■販売拠点の全国展開

既存のカバーエリアに加え、直接進出や関連会社との連携により、
中部・西日本エリアへ進出

2025年3月「つくば営業所」を開設し、茨城県に新規出店

■リノベーション事業への参入

自動ドアに限らず、お客様のニーズに合わせたエントランス全体の
リノベーションを受託し事業領域の拡大を図る

リノベーション

トータルリニューアルから更に踏み込んだ、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等、エントラス全体をリノベーションする

2025年1月「リノベーション推進室」を新設

積極的なM&Aの実施

■ 自社開発力の強化 ～M&Aの活用 成長投資 ～商品開発・M&Aへの積極投資

積極的なM&Aの実施で、開発力強化・新規事業創出

主なM&Aターゲット

開発の内製化につながる
システム開発企業
(セキュリティやセンサー技術等)

リノベーション事業の推進に
繋がるノウハウを有した
中小工務店等の企業
(技術・人的資本・顧客の獲得)

組織戦略
I

成長戦略/市場戦略遂行に最適な組織・体制づくり

- 市場性に応じた地域別エリア戦略の展開
 - ▷ 拠点網、人材配置の見直し
- 「リノベーション事業部」の新設
- マーケティング部門、新規事業開発部門、D X推進部門などの新設

組織戦略
II

戦略を遂行できる専門人材の育成・獲得

組織戦略
III

多様な人材の雇用によるマンパワー確保

- 女性、高齢者、障がい者など

組織戦略
IV

従業員エンゲージメント向上の為の諸制度・環境づくり

- 社員への継続的な成長支援（教育研修の拡充、キャリアデザイン支援）
- 社員の能力、適性、資質に応じた役割の提供、配置転換
- 役割・成果・専門性などを重視した納得感の高い報酬制度
- 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
- 社員の自発性を生み出す職場組織風土の醸成
 - ▷ （部門・部署間の協力体制、情報共有、適切な業務量・裁量権）

中期3ヶ年経営計画 2025-2027

- 本中計を「ビジョン2030」の達成、すなわち下請け型企业から脱皮し技術開発型販社へシフトするための First Step として位置付ける。

2027年度グループ目標

売上高 **162**億円

経常利益 **11**億円

ROE **9.2%**以上

重点戦略

1

新商品・新サービスの開発

2

保守台数の増強
トータルリニューアルの推進

3

企業価値の向上

中期3ヶ年経営計画の取組み①

重点戦略	主な取組み
重点戦略 1 新商品・新サービスの開発	フルテック（開閉駆動装置とメンテナンス）と ワイズ・コーポレーション（セキュリティ、制御技術） の得意分野を融合した新商品の開発
重点戦略 2 保守台数の増強 トータルリニューアルの推進	保守台数の増強 ⇒ 2027年度に96,500台を計画 ● ストック市場の深耕 ● Fi-Rの拡大 ● 未保守契約先の獲得 トータルリニューアルの推進 ● リノベーション事業に係る専門部署の新設 ・ 拠点のトータルリニューアル、難易度の高い 取替工事のサポート ・ 壁床工事、集合住宅オートロック化、 宅配ボックス設置等を伴うエントランスの リノベーション ● 首都圏における営業力の増強

中期3ヶ年経営計画の取組み②

重点戦略	主な取り組み
重点戦略 3 企業価値の向上	<u>2027年度達成目標</u> ●新たな株主還元方針に基づく安定配当の実施 配当性向 50%以上、DOE 3% ●ROE 9%以上 ●PBR 1倍以上

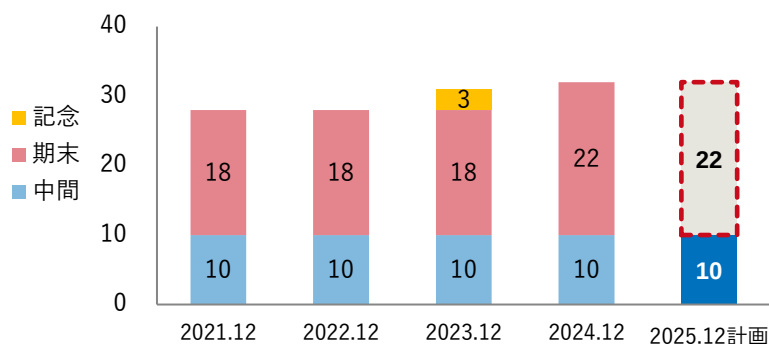
当社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ持続的な利益還元を通じて、中長期的に企業価値を高めていくことを基本方針としております。

この基本方針のもと、2027年12月期での**配当性向50%以上・DOE 3%**の達成を目指してまいります。

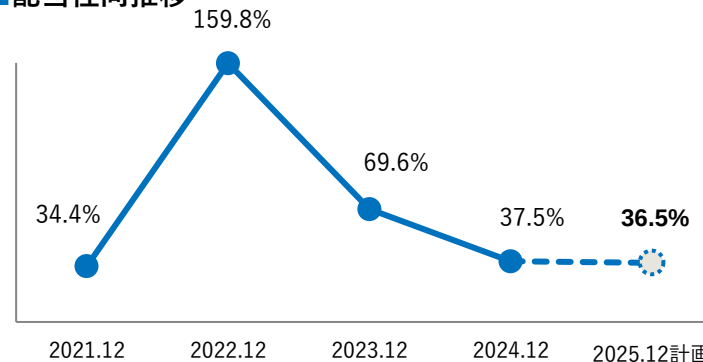
なお、2025年12月期は、前期配当と同額の1株当たり32円を計画しております。

		2024年12月期実績	2025年12月期計画
1株当たり 配当金	中間期末	10円	10円
	期末	22円	22円
	年間配当合計	32円	32円
配当性向（連結）		37.5%	36.5%

■配当金推移（円）



■配当性向推移



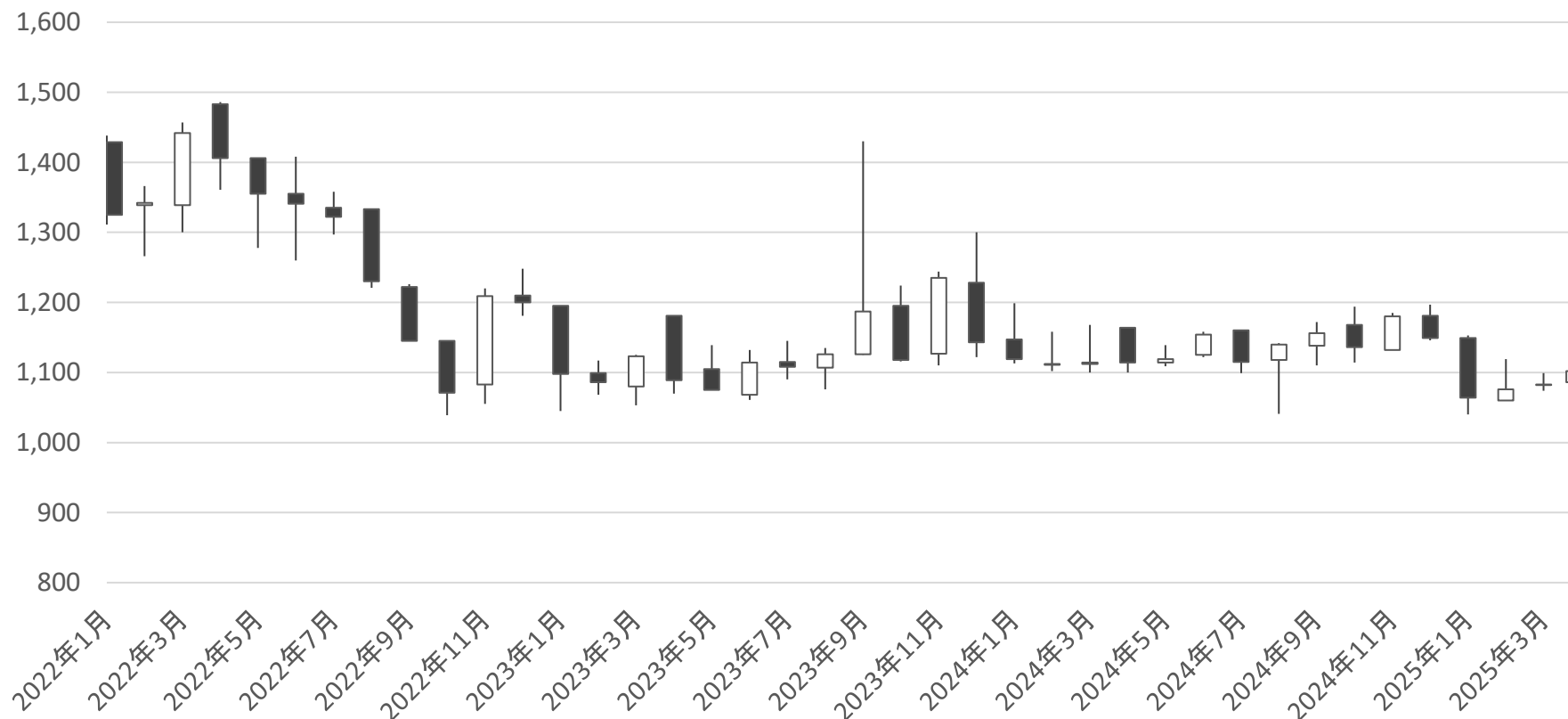
株主還元 株主優待

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

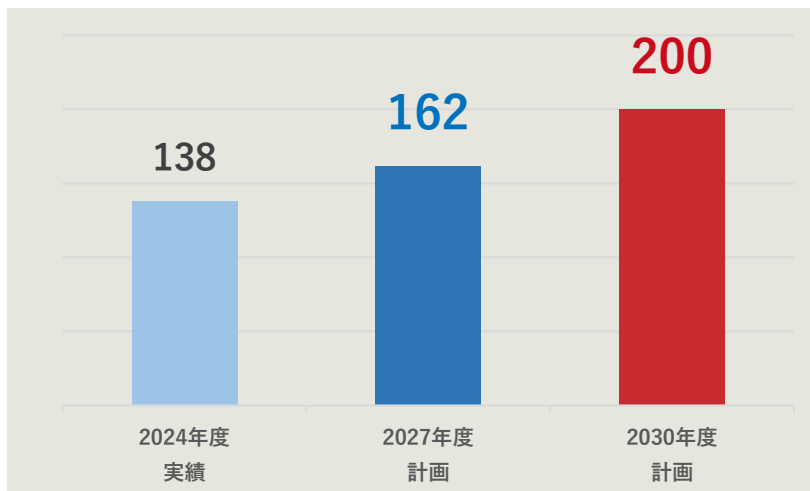
株価の推移（2022年1月～2025年4月）



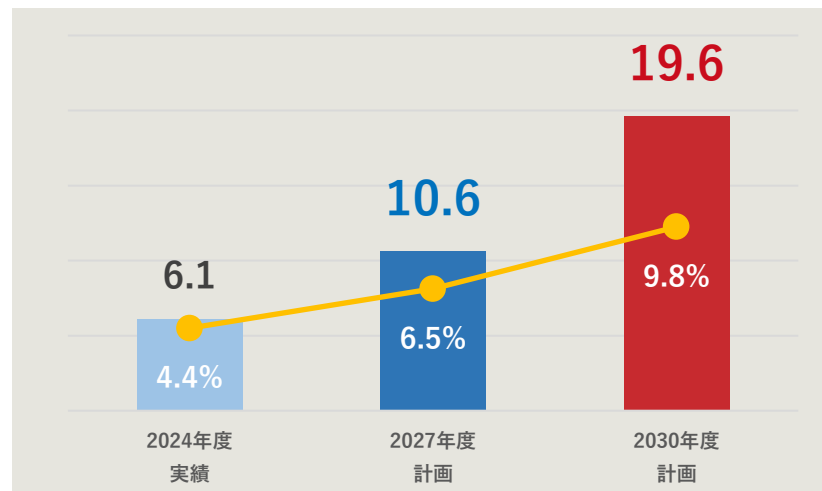
参考：

Vision2030&中期3ヶ年経営計画（2025-2027）数値目標

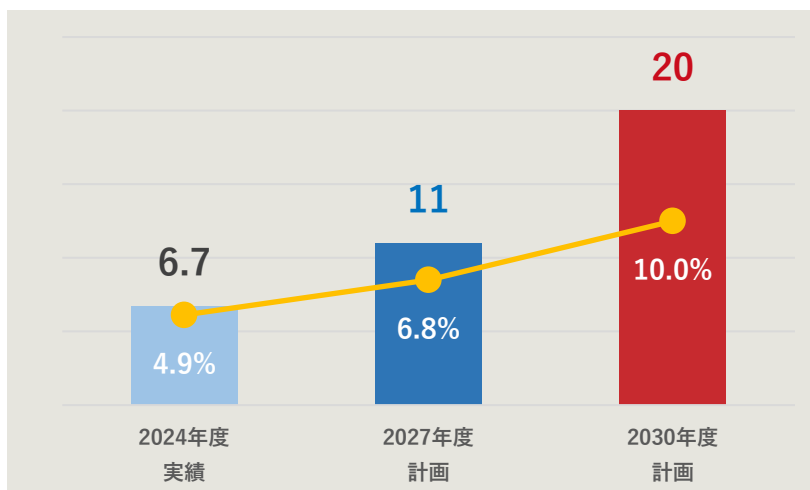
■売上高(億円)



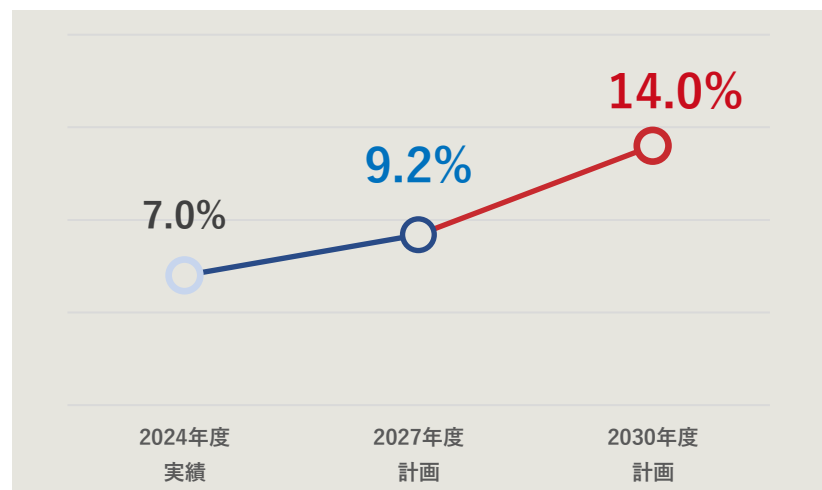
■営業利益(億円) / 営業利益率



■経常利益(億円) / 経常利益率



■ ROE



参考：2025年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

		2024年12月期		2025年3月期		主な増減要因
		実績	構成比%	実績	構成比%	
	流動資産	7,498	61.3%	6,693	58.1%	資産 △716 ・ 現金及び預金減少 (△751) ・ 未収収益減少 (△333) ・ 仕掛品減少 (△213) ・ 受取手形及び売掛金増加 (+370) ・ 電子記録債権増加 (+91) ・ 機械装置及び運搬具増加 (+72)
	固定資産	4,733	38.7%	4,821	41.9%	
	資産合計	12,231	100.0%	11,515	100.0%	
	流動負債	4,773	39.0%	3,970	34.5%	負債 △844 ・ 電子記録債務減少 (△712) ・ 支払手形及び買掛金減少 (△267) ・ 前受収益減少 (△116) ・ 前受金減少 (△78) ・ 未払法人税等減少 (△65) ・ 未払金減少 (△59) ・ 短期借入金増加 (+500)
	固定負債	773	6.3%	731	6.3%	
	負債合計	5,546	45.3%	4,701	40.8%	
	純資産合計	6,685	54.7%	6,813	59.2%	純資産 +128 ・ 四半期純利益 (+229) ・ 配当支払 (△118)
	負債・純資産合計	12,231	100.0%	11,515	100.0%	

参考：2025年3月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年 3月期	2025年 3月期	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	3,926	3,664	△262	△6.7%
売上総利益	1,214 (30.9%)	1,300 (35.5%)	86	7.2%
販売費及び 一般管理費	925 (23.6%)	1,006 (27.5%)	80	8.7%
営業利益	288 (7.3%)	294 (8.0%)	6	2.3%
経常利益	299 (7.6%)	324 (8.9%)	24	8.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	202 (5.2%)	229 (6.3%)	26	13.1%

■ 売上高は、建具関連事業の大型物件の反動減を主因に、前年同期比6.7%の減収となった。

■ 売上総利益は、建具関連事業における利益率の向上、利益率の高いリニューアル売上の増加を主因に前年同期比7.2%の増益となった。

売上総利益が増加した一方で、研究開発費等の経費増により営業利益は前年同期比2.3%と若干の増加。

経常利益は保険解約益の計上により前年同期比8.2%増。親会社株主に帰属する当期純利益は前年同期比13.1%増となった。



＜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