Fulltech
技術がひらく明日への扉

野村IR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

2024年12月２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。

会社概要

技術がひらく明日への扉 Fulltech

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	12,784百万円（2023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	726名（2024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

技術がひらく明日への扉 Fulltech

「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
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

「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

自動ドアビジネスとは

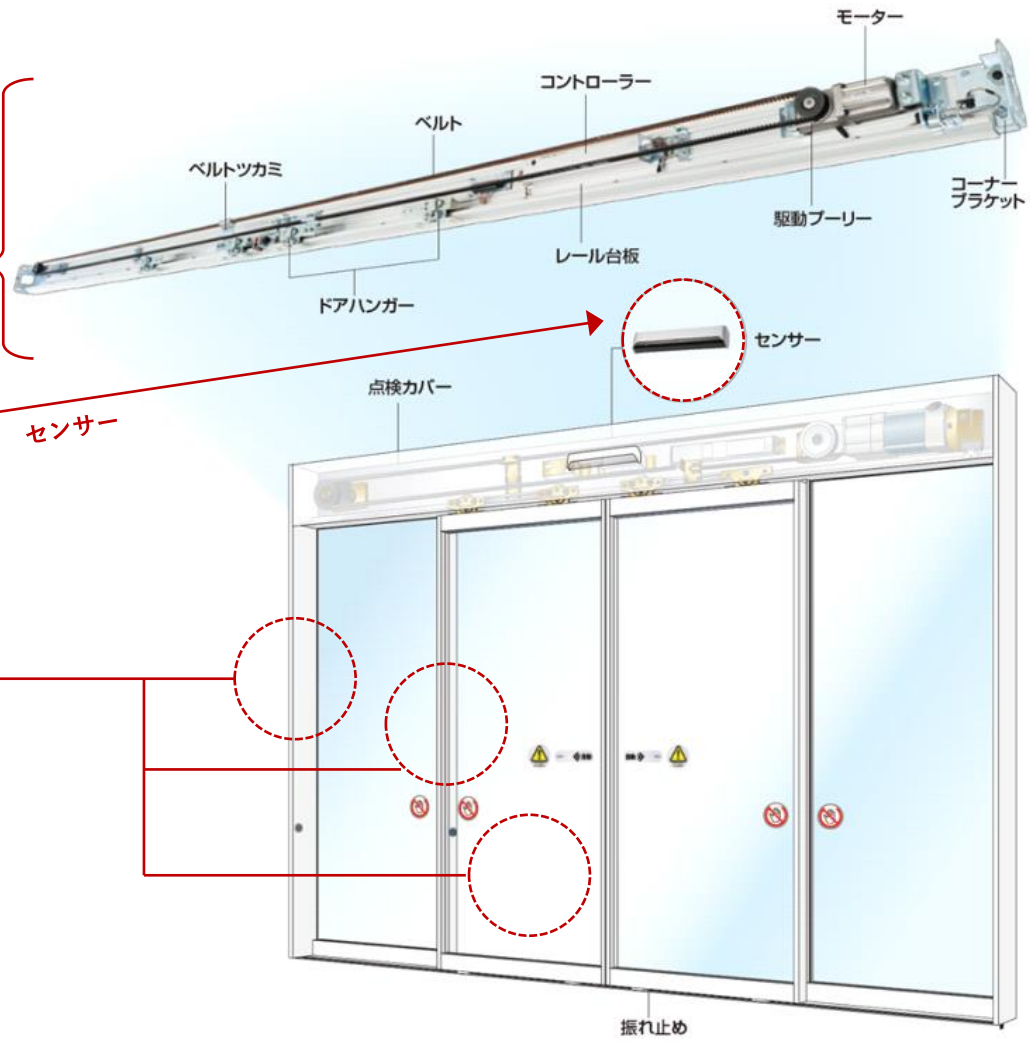
技術がひらく明日への扉 Fulltech

自動ドアに関わる商品サービスとセグメント

事業セグメント		商品/サービス内容	製造工場
自動ドア関連事業	新規部門	自動ドアの新規販売	自動ドアメーカー等から部品を仕入れる
	ﾒﾝﾃﾅﾝｽ部門	自動ドアの保守や修理	
	ﾘﾆｭｰｱﾙ部門	自動ドアの取替建具の改修	
建具関連事業		サッシ、ドアなど	連結子会社アートテックス（札幌工場・盛岡工場）
その他		駐輪ｼｽﾃﾑ、喫煙所ｼｽﾃﾑなど	

エンジン（開閉装置）

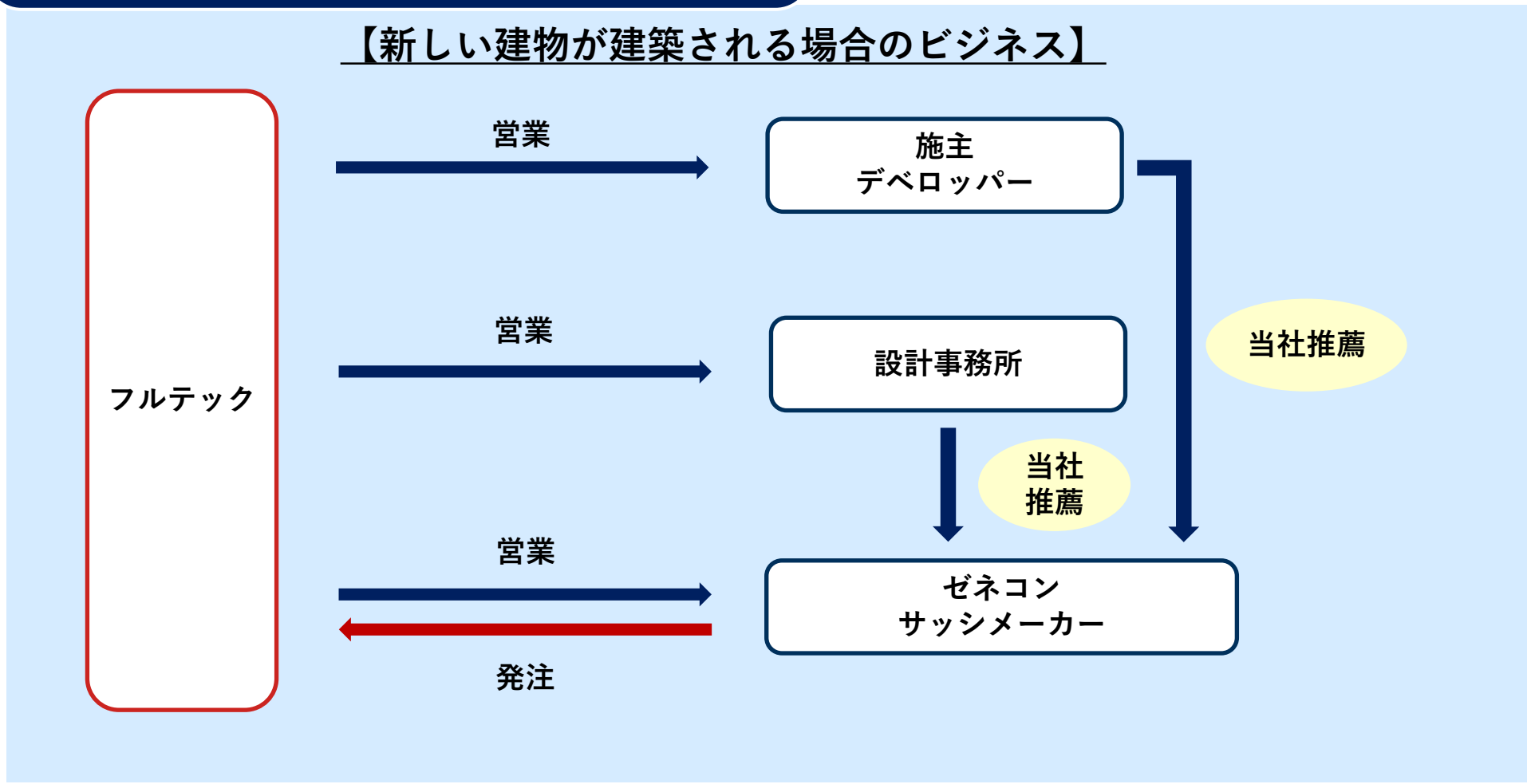
センサー



フルテックのビジネスモデル【B to B】

技術がひらく明日への扉 Fulltech

新規市場（自動ドア関連、建具関連）



事業概要

フルテックのビジネスモデル【B to C】

技術がひらく明日への扉 Fulltech

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】

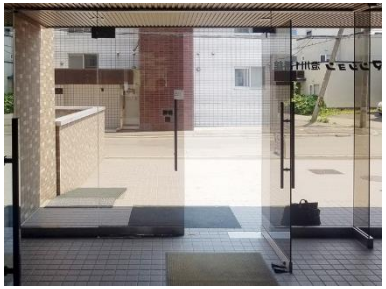
フルテック ⇄ 施主・管理会社

営業 →

← 契約・発注

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

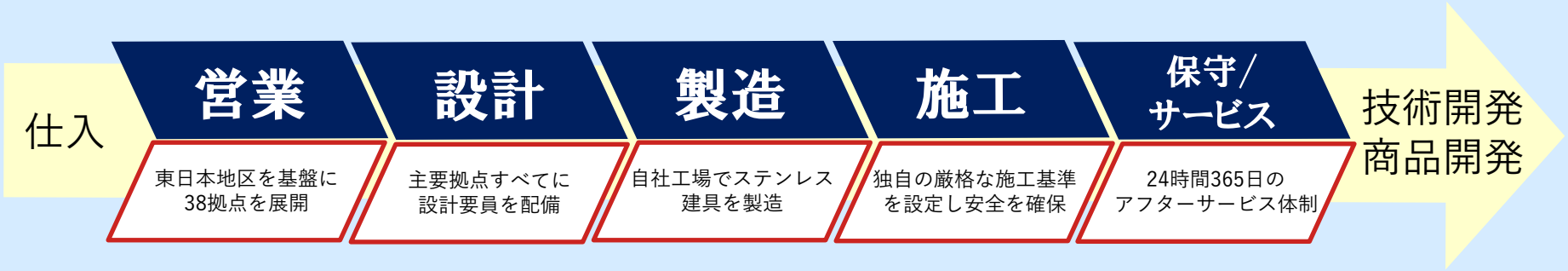


フルテックの強み

技術がひらく明日への扉 Fulltech

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㈱ワイズ・コーポレーションを連結子会社化

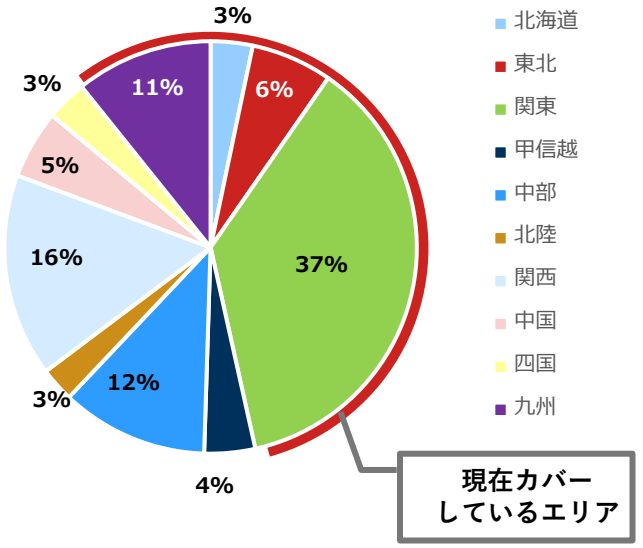
【㈱ワイズ・コーポレーション事業内容】
組込み系制御基板の開発・設計・製造、コンピュータ応用機器のシステム企画・開発設計・製造、 集中管理システム、マルチメディア関連、情報通信、PC 応用製品、ソフトウェアの受託開発・製作

「開発の内製化」に取り組み、更なる拡大成長を目指す

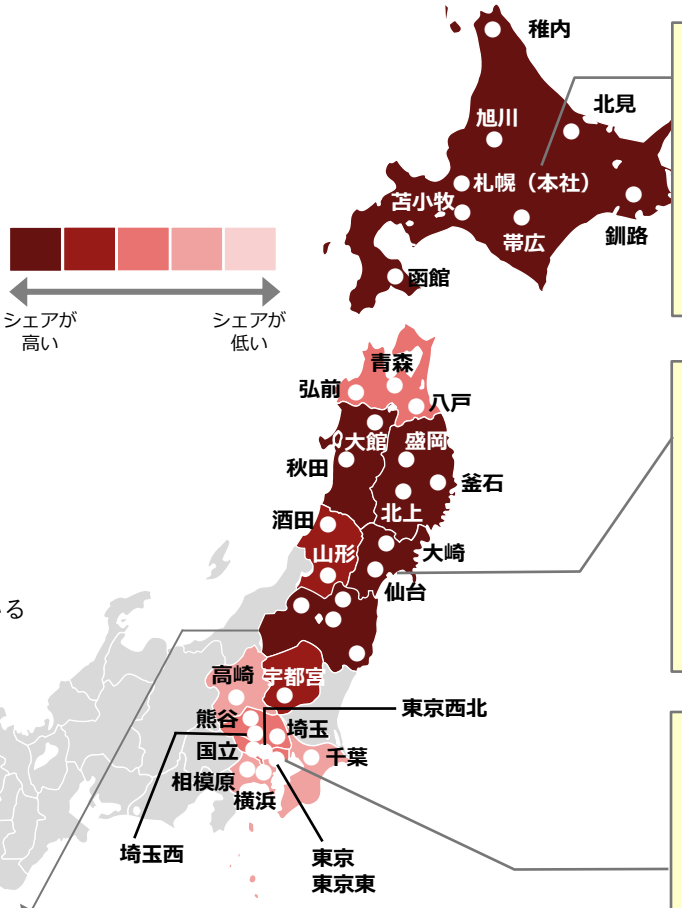
国内拠点と業界シェア

技術がひらく明日への扉 Fulltech

地域別据付台数シェア



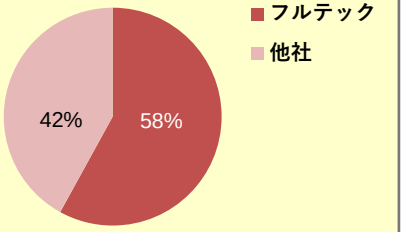
- 東京を中心とした関東甲信越地域が全体の約40%を占めている
- 九州を除く西日本は、当社の未進出エリアとなっている



北海道地区：8拠点

主な拠点
- 札幌支店
- 旭川支店
- 釧路支店

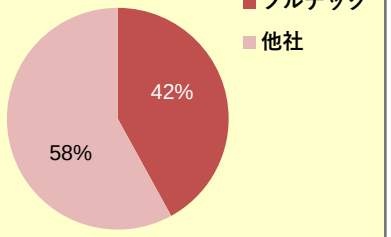
その他5拠点



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

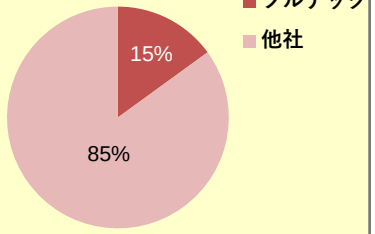
その他10拠点



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

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。

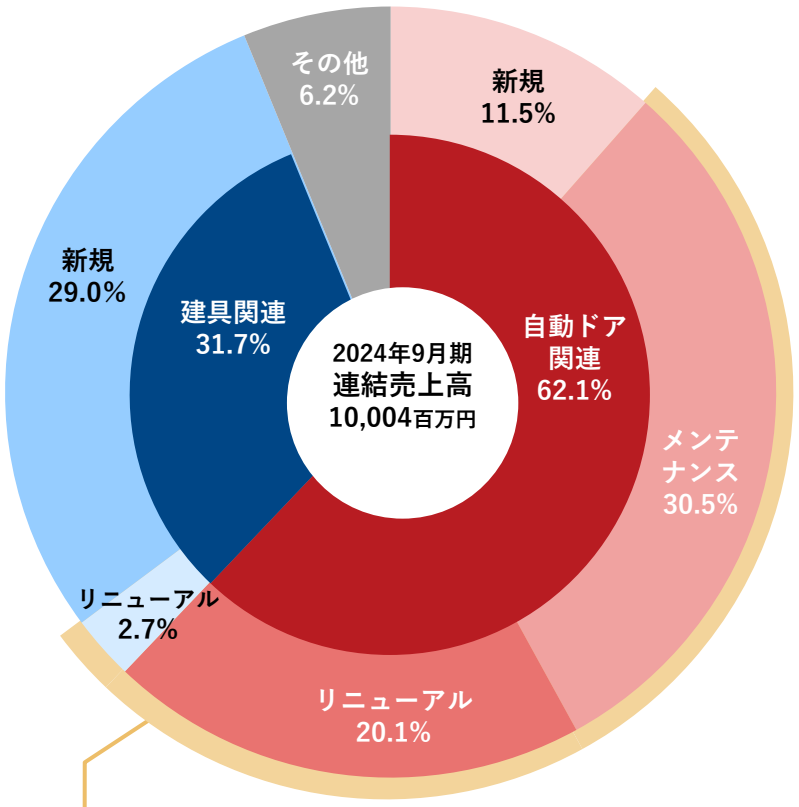
注：2021年１月開設のため、シェア割合を記載しておりません。

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

事業ドメインの状況

技術がひらく明日への扉 Fulltech

2024年9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

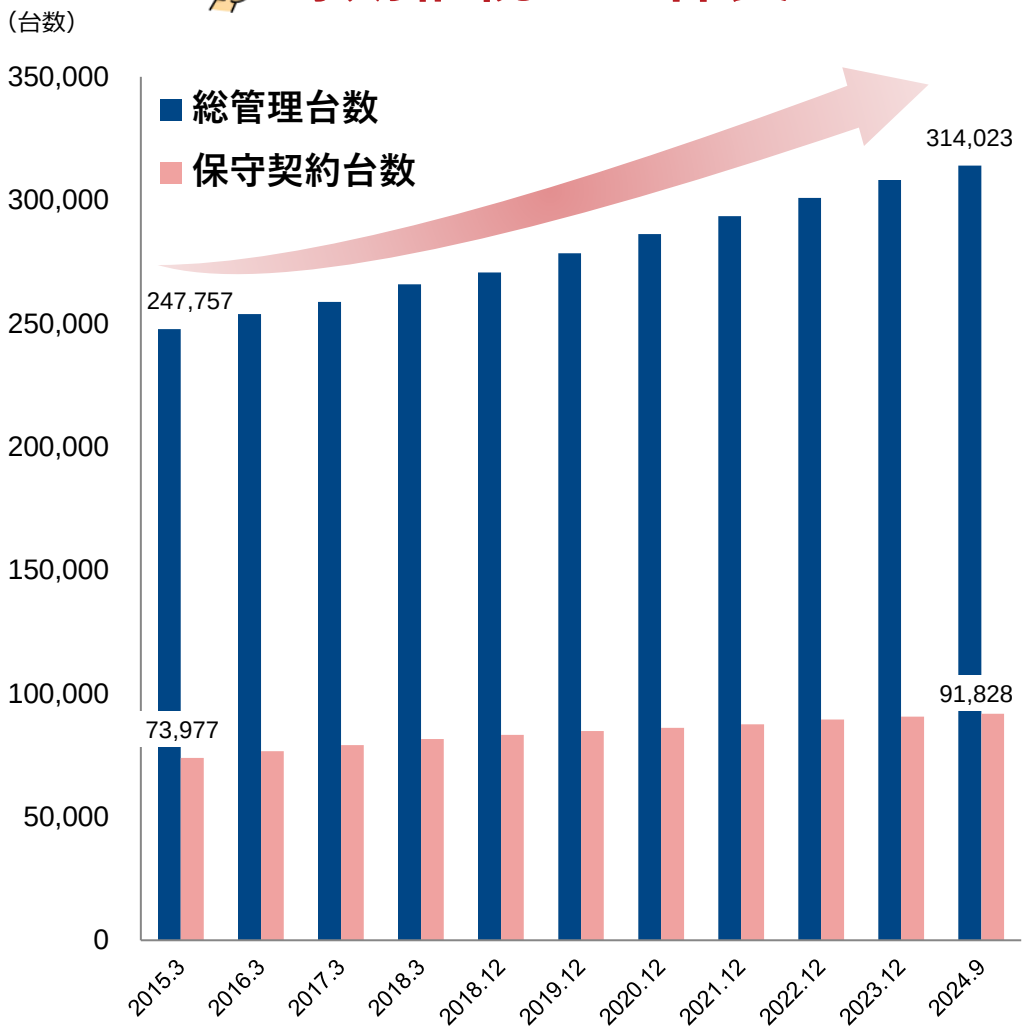
- 分煙システムのビジネス等

事業概要：ストック市場

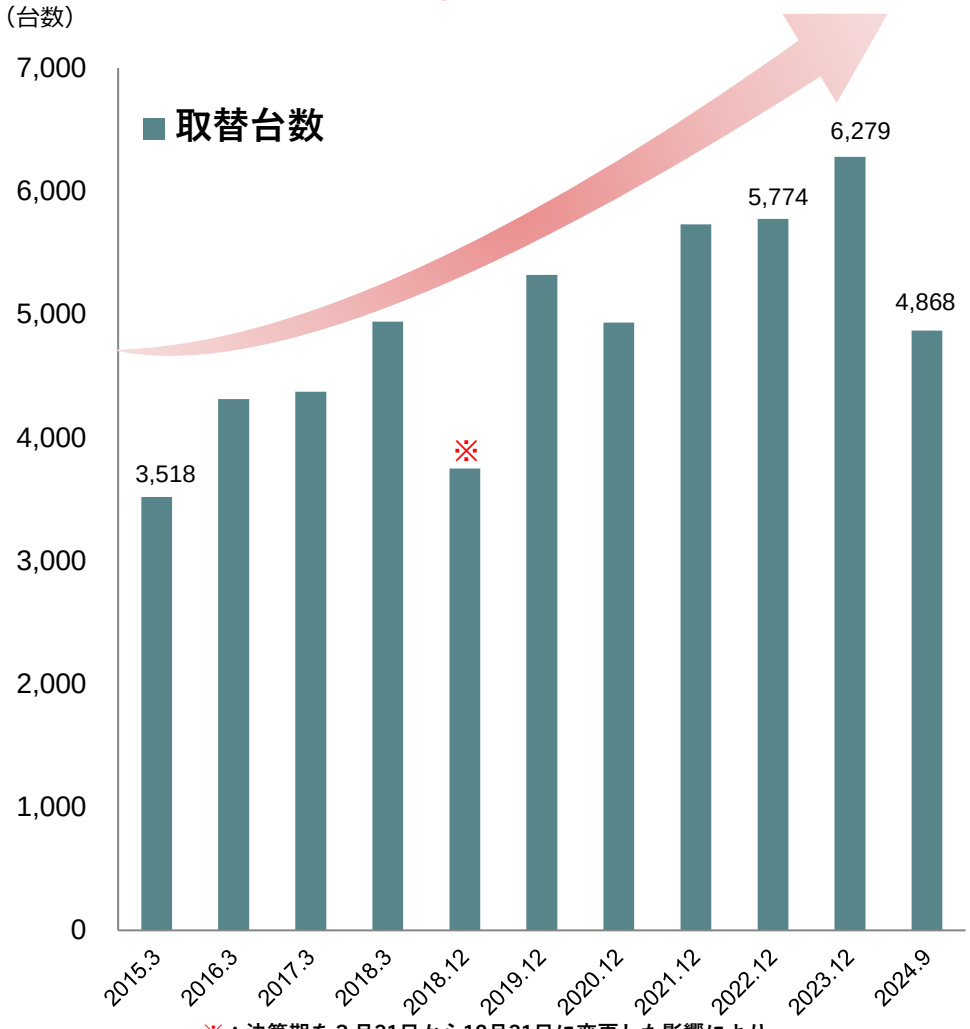
保守契約台数及び取替台数の推移

技術がひらく明日への扉 Fulltech

毎期継続して伸長



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。

施工事例（スリムタイトドア）

技術がひらく明日への扉 Fulltech

❑ナカニシ 新本社 /栃木県鹿沼市

施工事例

技術がひらく明日への扉
Fulltech

❑ウポポイ（民族共生象徴空間）/北海道白老町

トータルリニューアル事例①

技術がひらく明日への扉 Fulltech

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

技術がひらく明日への扉 Fulltech

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）

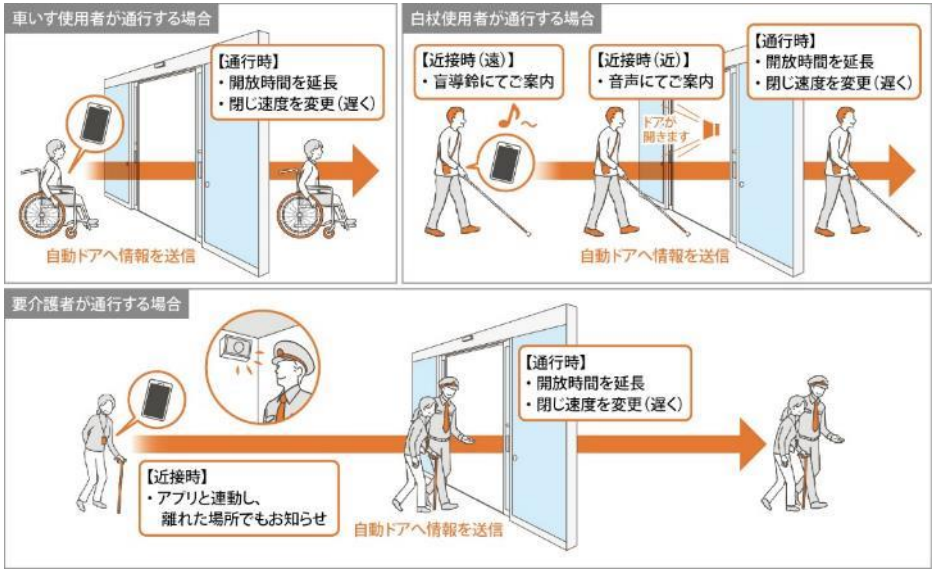
▲before

▲after

「ミライロドア」

技術がひらく明日への扉 Fulltech

国内初！
すべての人にやさしい新時代の自動ドア
「ミライロドア」 ～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

「Fi-R」

IoT技術を活用した
自動ドア保守契約プラン
「Fi-R」

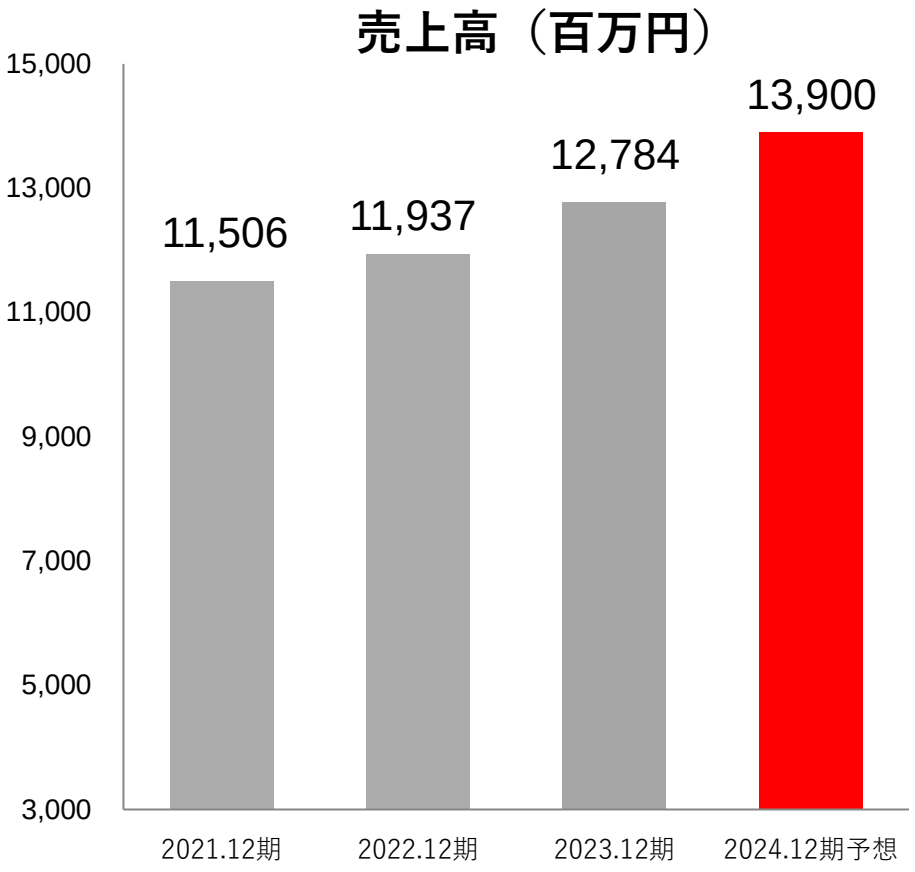
「ものづくり地域貢献賞
（北海道経済産業局長賞）」受賞

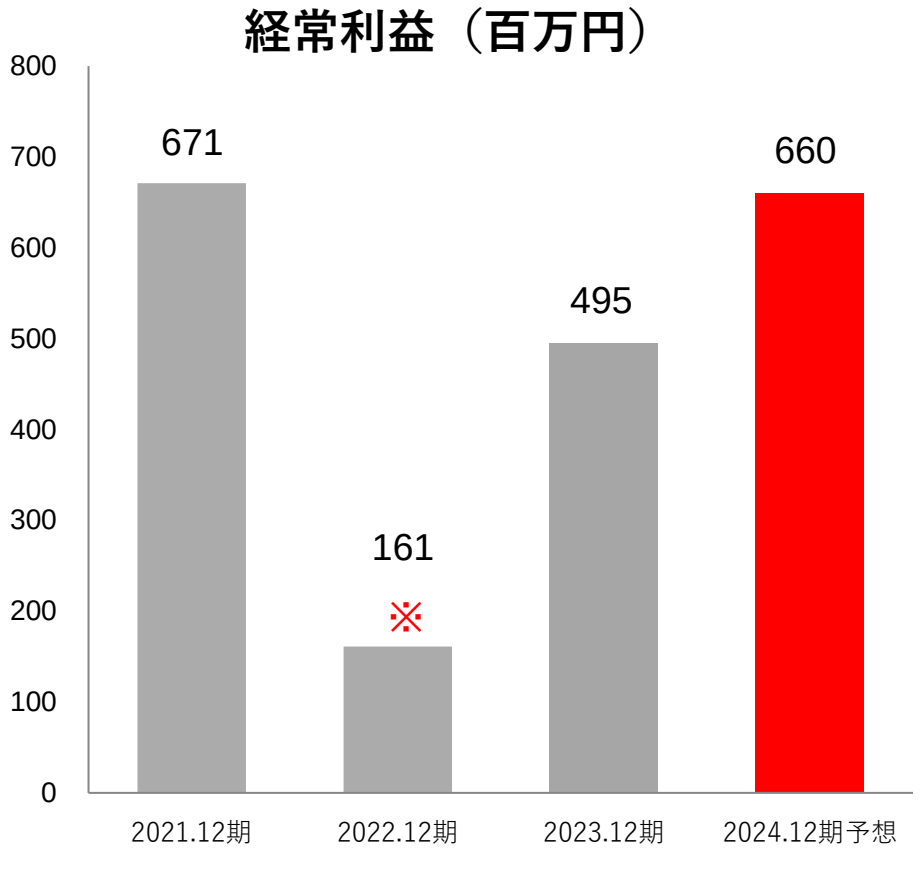
※「ものづくり日本大賞」に応募があった中から、特に北海道地域の産業等に大きく貢献したものづくり人材を対象に表彰されるものです。
IoT技術を活用することで新しい保守メンテナンスの形を生み出した点が評価されました。

＜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

連結業績の推移





※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

通期連結業績予想

技術がひらく明日への扉 Fulltech

（単位：百万円 ）

	2023年12月期	2024年12月期 業績予想	前期比
売上高	12,784	**13,900**	108.7%
営業利益	448	**600**	133.8%
経常利益	495	**660**	133.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	239	**430**	179.8%

- 売上高は、建具関連事業の受注状況及びリニューアル受注への注力に加えて、2024年12月期より連結子会社となった㈱ワイズ・コーポレーションの売上加算により、前期比8.7％の増収を見込む。
- 営業利益以下の各段階利益については、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取り組みの効果によって、自動ドア関連事業及び建具関連事業における新規物件の利益率が改善していることから、営業利益は前期比33.8％増、経常利益は 同33.3％増、親会社株主に帰属する当期純利益は同79.8％増を見込む。

Vision2030

技術がひらく明日への扉 Fulltech

2030年に目指す姿

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

成長戦略

Ⅰ 新商品・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

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。

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

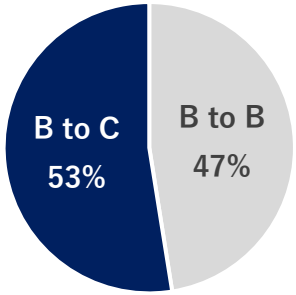
セキュリティや制御技術を活かした新商品の開発と既存製品の改良

収益構造の改革①

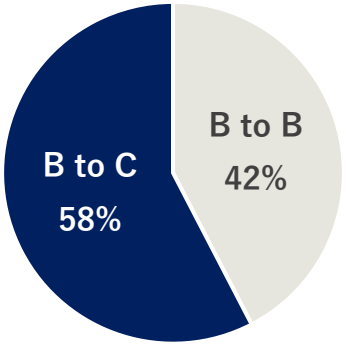
「B to B」から「B to C」へのシフト

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

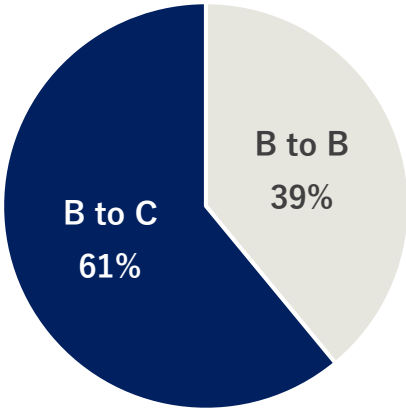
「B to B」・「B to C」売上比率の推移計画



2024年度予想



2027年度計画



2030年度計画

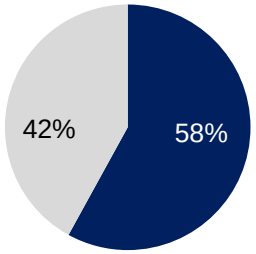
収益構造の改革②

首都圏ストック市場の深掘

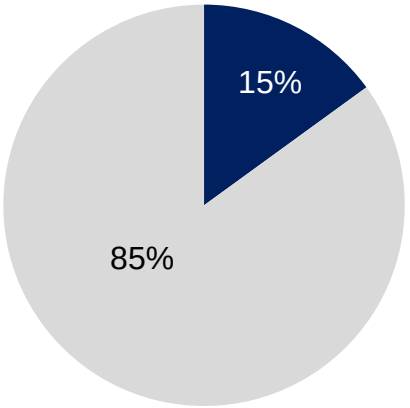
市場規模が大きい首都圏を中心にストック市場を深掘

首都圏市場では更なるシェア拡大が見込まれる

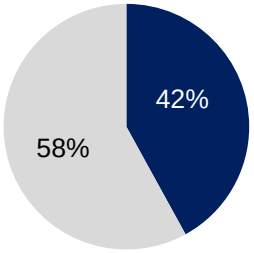
【2023年度北海道シェア】



【2023年度首都圏シェア】



【2023年度東北シェア】



■当社 ■他社

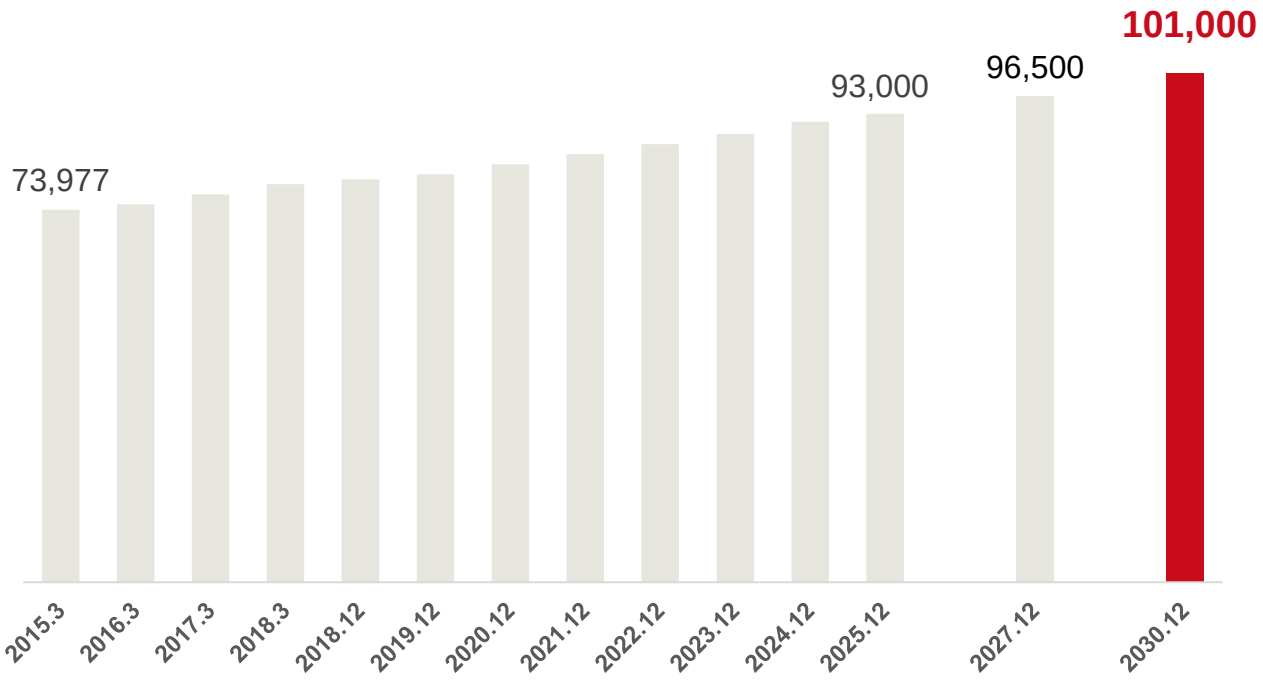
収益構造の改革③

技術がひらく明日への扉 Fulltech

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



収益構造の改革④

技術がひらく明日への扉 Fulltech

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

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**

事業領域の拡大

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

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

積極的なM&Aの実施

技術がひらく明日への扉 Fulltech

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）

今期、社長直轄の組織として「M&A推進室」を設置済

組織戦略

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、ＤＸ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

技術がひらく明日への扉 Fulltech

本中計を「ビジョン2030」の達成、すなわち下請け型企業から
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

技術がひらく明日への扉 Fulltech

重点戦略	主な取り組み
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

技術がひらく明日への扉 Fulltech

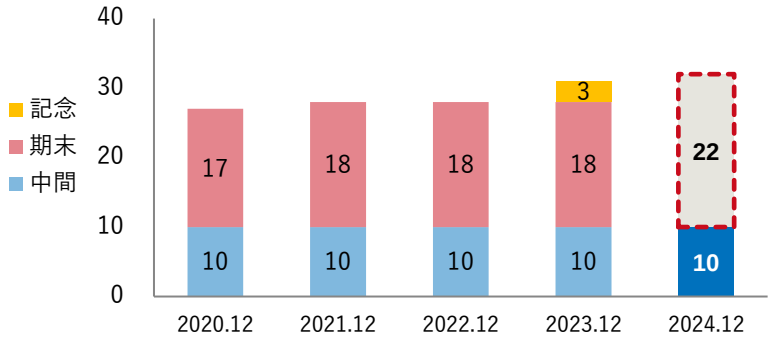
重点戦略	主な取り組み
重点戦略３ 企業価値の向上	**2027年度達成目標** ●新たな株主還元方針に基づく安定配当の実施 配当性向 50%以上、DOE 3% ●ROE 9%以上 ●PBR 1倍以上

株主還元方針

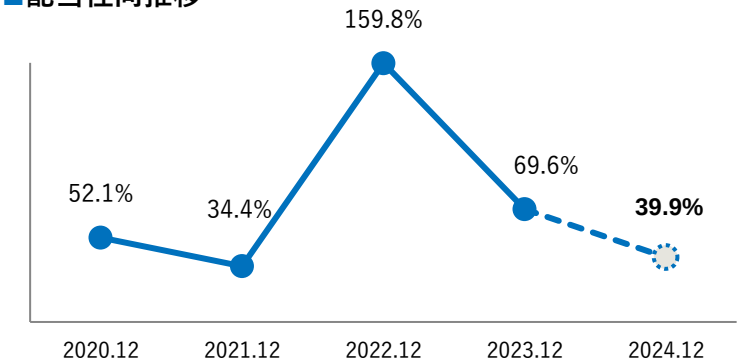
当社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定的かつ持続的な利益還元を通じて、中長期的に企業価値を高めていくことを基本方針としております。
この基本方針のもと、**配当性向50%以上、DOE３%を目安**に、安定的な配当を目指してまいります。
2024年12月期は、前期の配当より1円増配(普通配当に対しては4円増配)の１株当たり32円を計画しております。

		2023年12月期実績	2024年12月期実績・計画
1株当たり配当金	中間期末	10円	10円
	期末	21円 (普通：18円、記念：３円)	22円
	年間配当合計	31円 (記念除く：28円)	32円
配当性向（連結）		69.6%	39.9%

■配当金推移 （円）



■配当性向推移



株主優待

技術がひらく明日への扉 Fulltech

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。

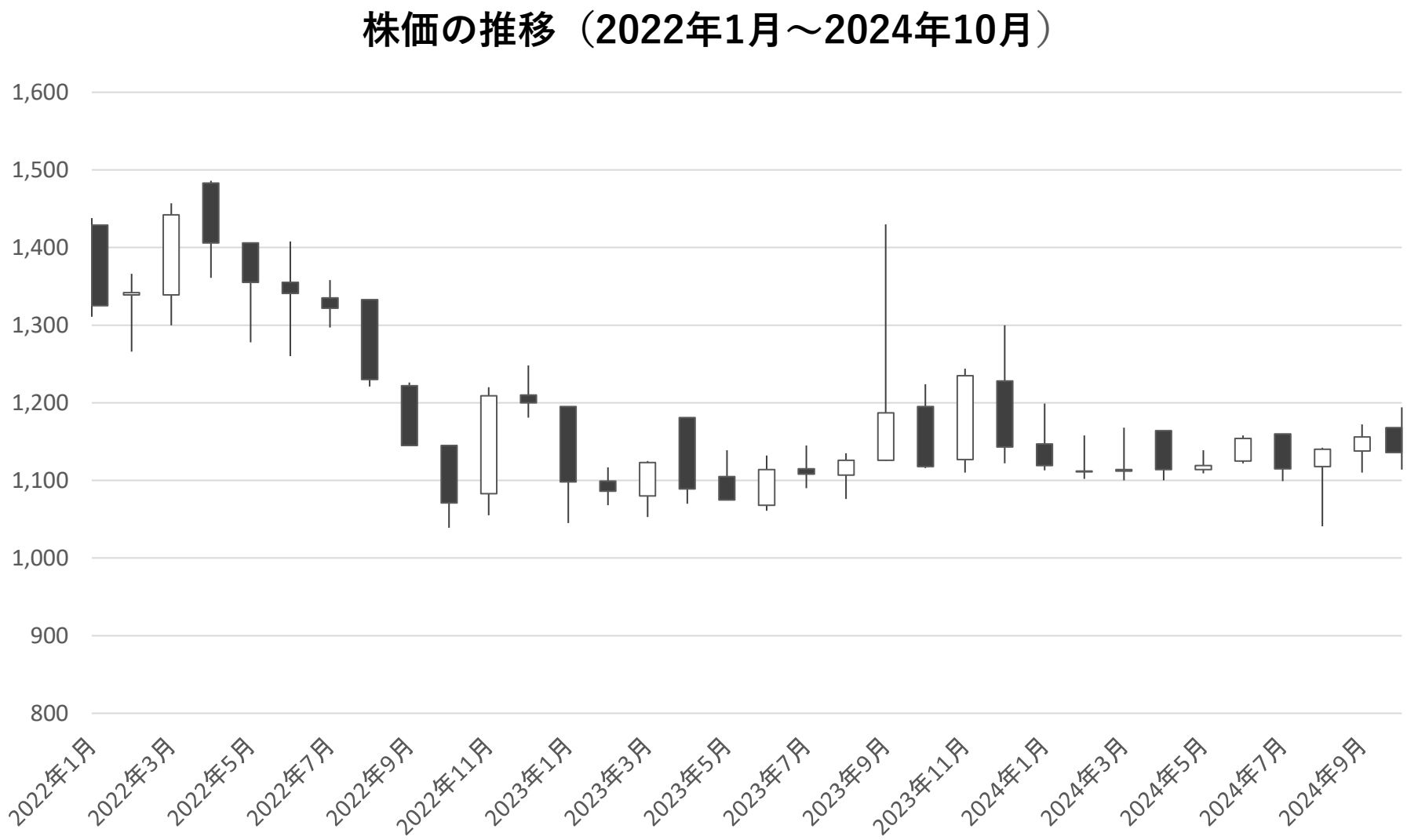
本日のまとめ

技術がひらく明日への扉
Fulltech

- ストック市場での売上が全体の50％超を占めており、ストック型ビジネスで今後も安定成長を目指す
- 受注状況、リニューアル受注への注力により2024年12月期は、売上高139億円（前期比8.7％増） 経常利益6億6千万円（同33.3％増）を見込む
- 2030年に下請け型企業から技術開発型販社への転換を目指し、売上高200億円・経常利益20億円・ROE10％以上を数値目標とする
- ビジョン2030年達成への First Step として2025年～2027年の中期３ヶ年経営計画では、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し、2027年度に売上高162億円・経常利益11億円・ROE 9.2％以上の達成を目指す
- 新たな配当方針により将来的な配当性向 50％以上、DOE 3％を目指し、2024年12月期は前期より1円増配の32円/株の配当を予定

参考：株価の推移

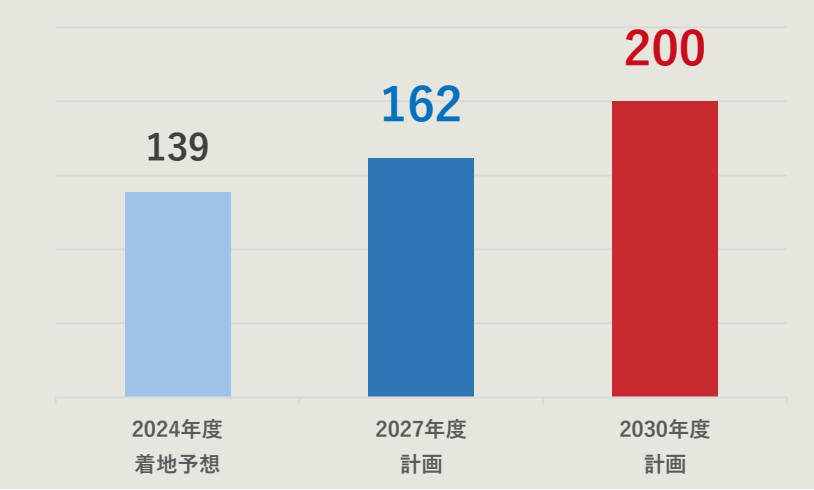
技術がひらく明日への扉 Fulltech



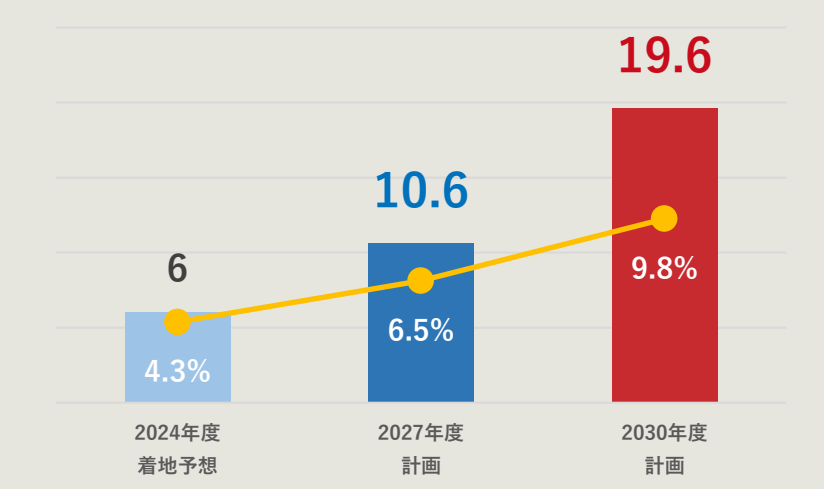
参考：Vision2030＆中期3ヶ年経営計画（2025-2027）数値目標

技術がひらく明日への扉 Fulltech

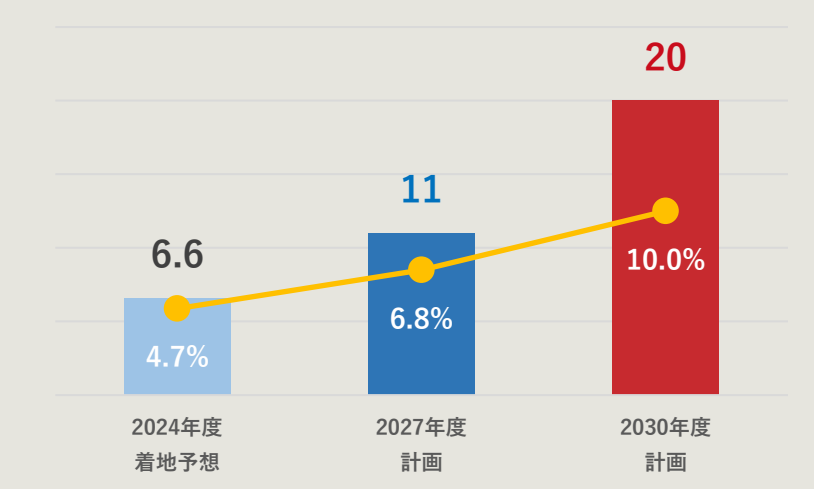
■売上高(億円)



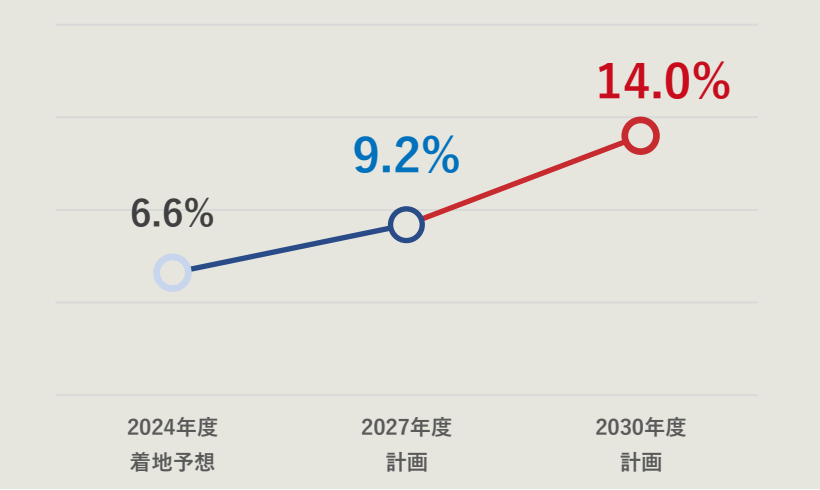
■営業利益(億円) / 営業利益率



■経常利益(億円) / 経常利益率



■ ROE



参考：2024年9月期 連結貸借対照表

技術がひらく明日への扉 Fulltech

（単位：百万円）

	2023年12月期		2024年9月期		主な増減要因
	実績	構成比%	実績	構成比%	
流動資産	7,444	62.1%	**7,066**	**59.7%**	資産　△158 ・仕掛品減少（△252） ・受取手形及び売掛金（△235） ・現金及び預金増加（+324） 負債　△418 ・支払手形及び買掛金減少（△411） ・電子記録債務減少（△189） ・賞与引当金増加（+192） 純資産　+259 ・四半期純利益（+421） ・配当支払（△166）
固定資産	4,553	37.9%	**4,773**	**40.3%**	
資産合計	11,997	100.0%	**11,839**	**100.0%**	
流動負債	4,672	38.9%	**4,375**	**37.0%**	
固定負債	919	7.7%	**798**	**6.7%**	
負債合計	5,591	46.6%	**5,173**	**43.7%**	
純資産合計	6,406	53.4%	**6,665**	**56.3%**	
負債・純資産合計	11,997	100.0%	**11,839**	**100.0%**	

参考：2024年9月期 連結損益計算書

技術がひらく明日への扉 Fulltech

（単位：百万円）

	2023年9月期	2024年9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	9,399	**10,004**	604	6.4%
売上総利益	2,930 (31.2%)	**3,418 (34.2%)**	488	16.7%
販売費及び一般管理費	2,634 (28.0%)	**2,824 (28.2%)**	189	7.2%
営業利益	295 (3.1%)	**594 (5.9%)**	299	101.3%
経常利益	331 (3.5%)	**641 (6.4%)**	310	93.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	206 (2.2%)	**421 (4.2%)**	215	104.5%

■ 売上高は、建具関連事業の大型物件の増加及びリニューアル好調に推移した結果、前期比6.4％の増収となった。

■ 売上総利益は、建具関連事業における利益率の改善、利益率の高いリニューアル売上の増加を主因に前期比16.7％の増益となった。
売上総利益の増加により、営業利益は前期比101.3％、経常利益は前期比93.8％、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比104.5％の増益となった。

技術がひらく明日への扉

Fulltech

＜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