



技術がひらく明日への扉

野村IR
個人投資家向け会社説明会
フルテック株式会社

2025年8月28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。

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	749名（2025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

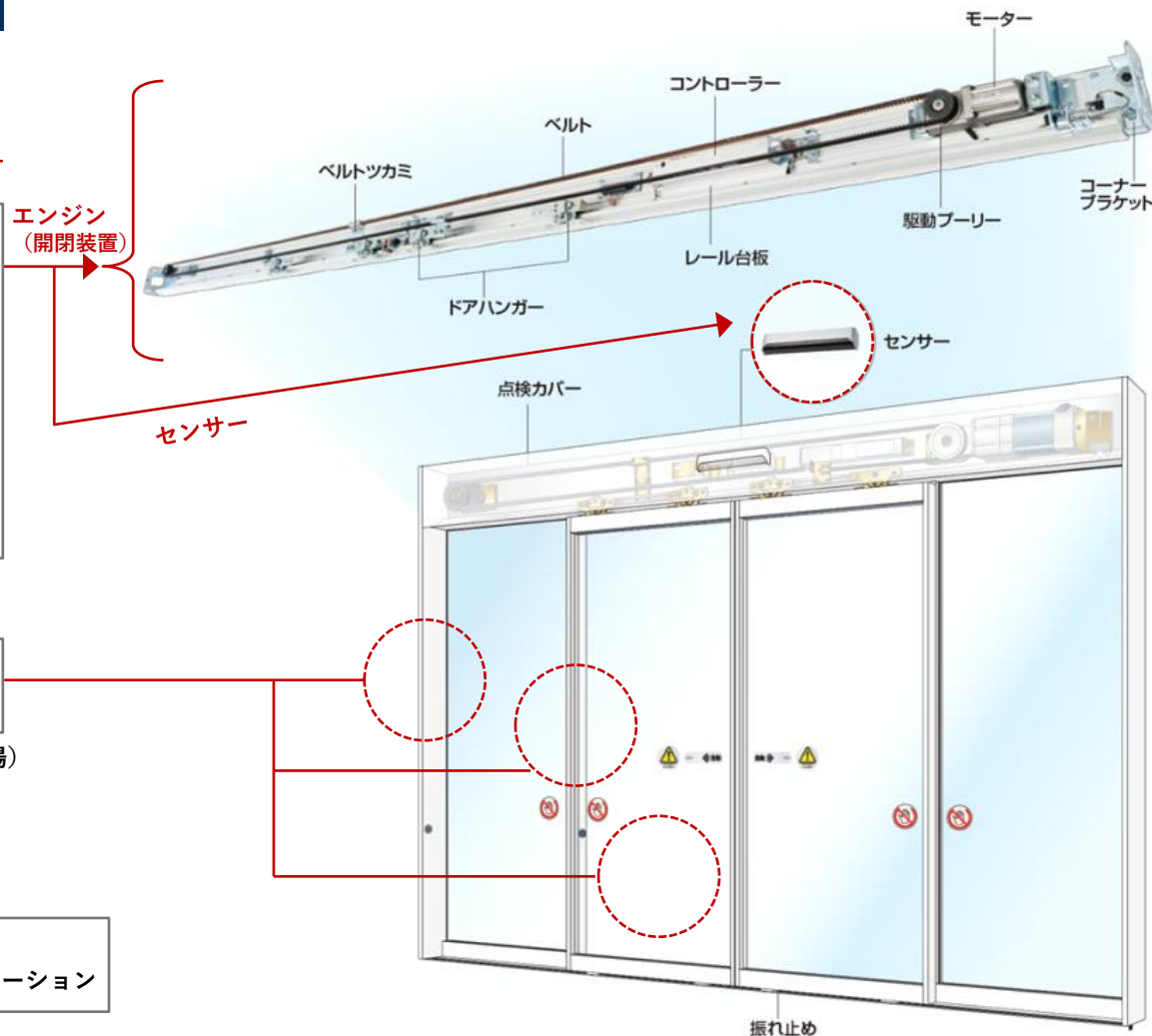
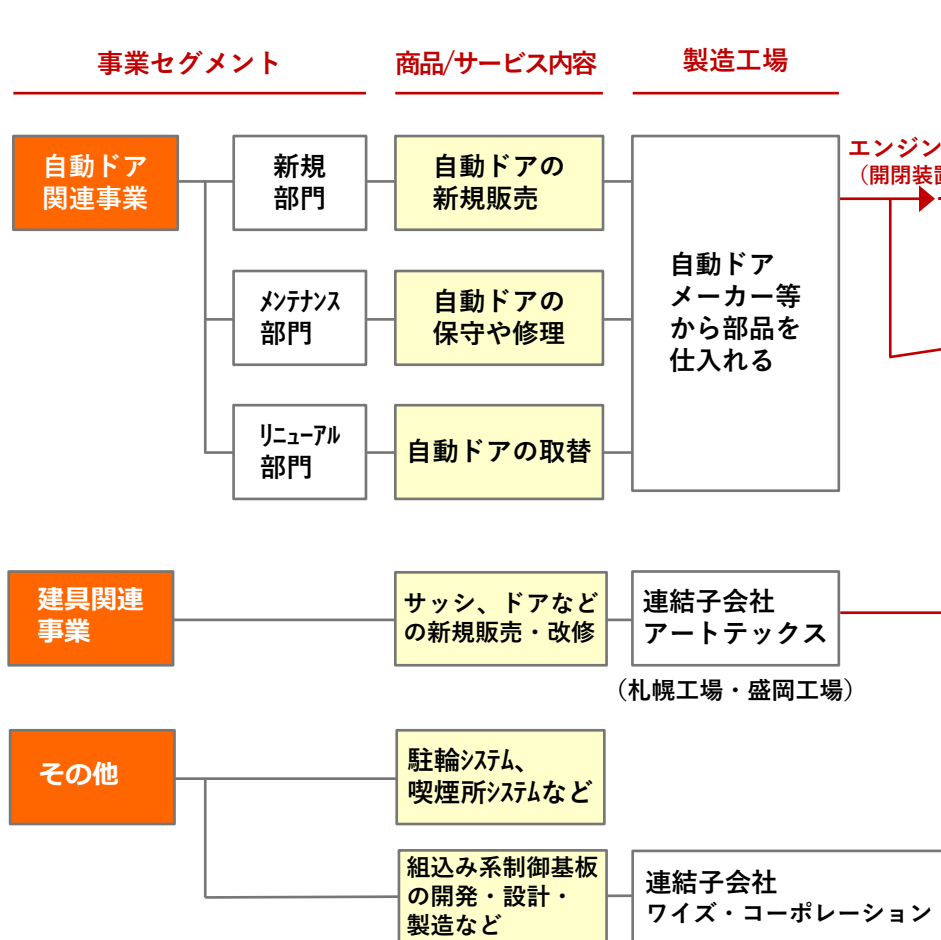
フレーム付ガラスドア

駐輪システム

フルテック株式会社のご紹介

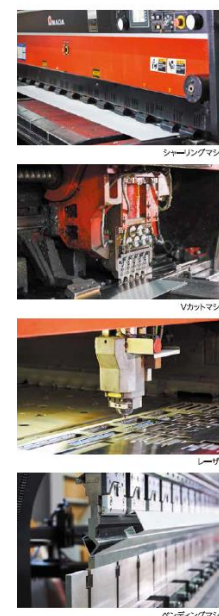
自動ドアビジネスとは

自動ドアに関わる商品サービスとセグメント





ステンレスサッシ自社工場：
アートテックス株式会社（100%子会社）



製造工程フロー

高い生産性により、
コスト競争力を向上させ、
短納期を実現しています。

フルテックからの
設計図をもとに、
単体工作図を作成

切断

切削

組立前加工

折り曲げ

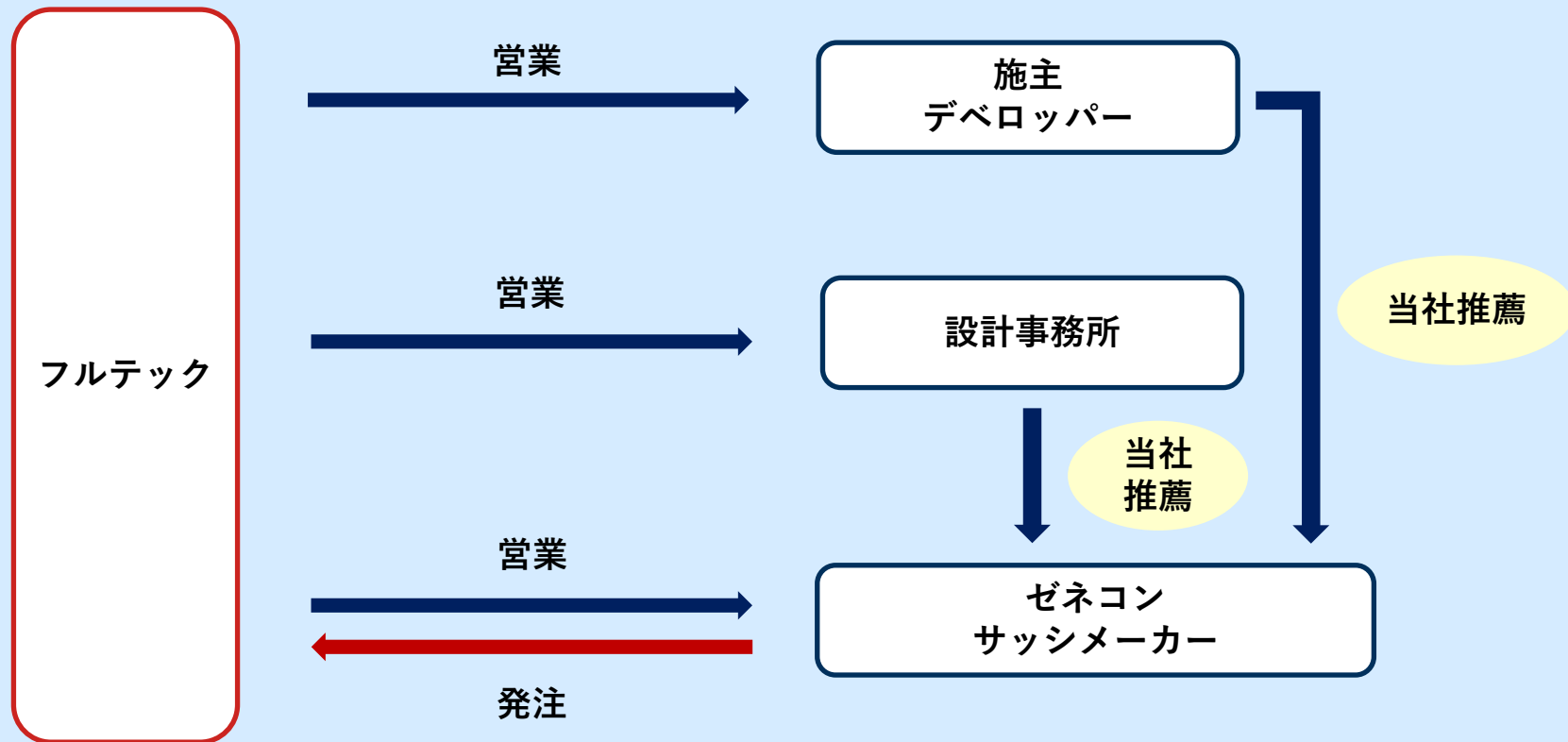
組み立て

検査

出荷

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32万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

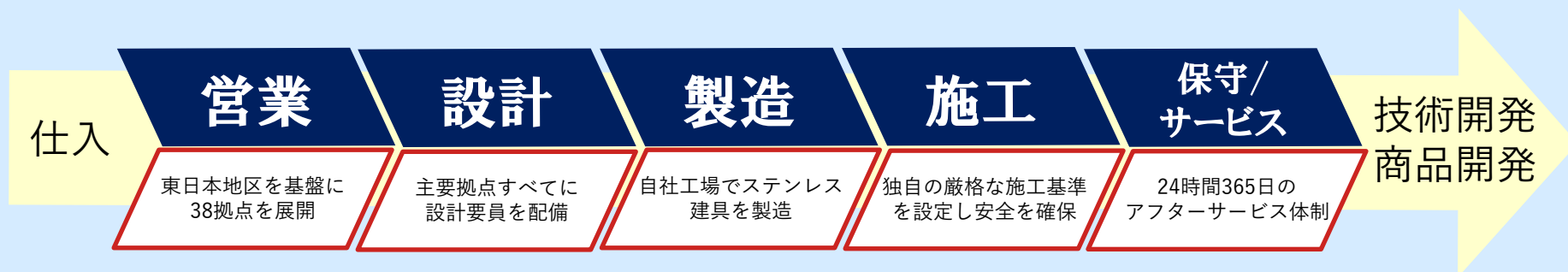


■ リニューアル：老朽化・経年劣化した自動ドアの取替ビジネス



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】

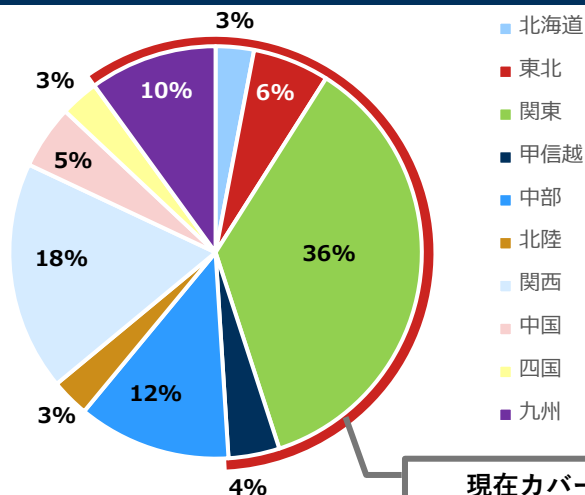
- ・ 宅配ボックスやロッカー、保管庫に使用される電気錠の制御や各種認証技術の核となる制御基板の開発及びシステムを販売
- ・ 遠隔監視やIoT、省電力化に関する技術を保有

「**開発の内製化**」に取り組み、更なる拡大成長を目指す

フルテック株式会社のご紹介

国内拠点と業界シェア

地域別据付台数シェア



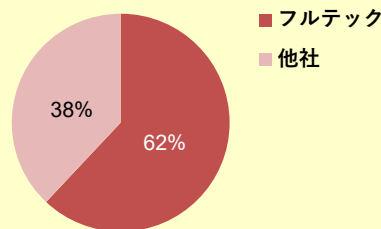
現在カバー
しているエリア

- 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



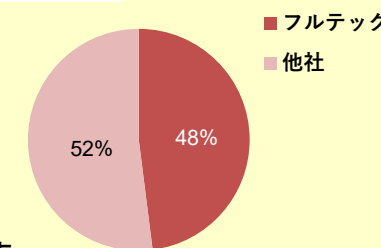
北海道地区：8拠点

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



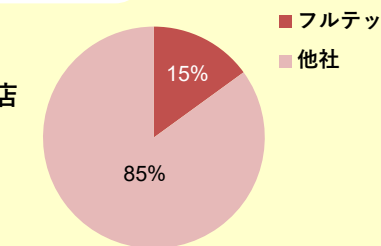
東北地区：16拠点

- 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



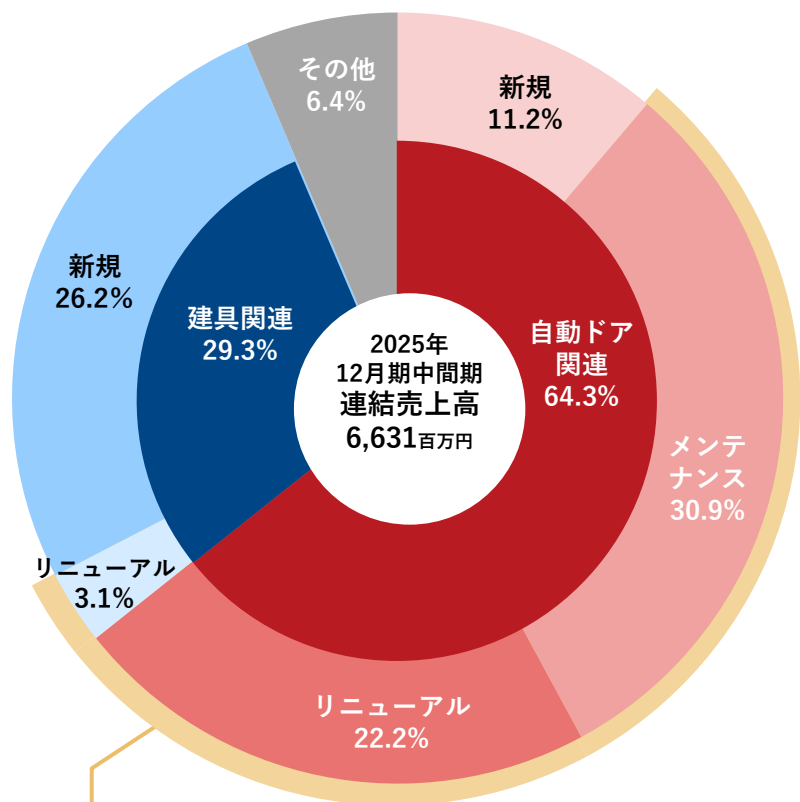
原則、最長でも車で2時間以内に全ての顧客のもとへ到達できる拠点網の整備に努めています。福島県では、郡山を中心に、福島、いわき、会津若松の4か所に拠点をもっています。

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2024年度版」データ、当社地域別販売実績により作成

フルテック株式会社のご紹介 事業ドメインの状況

2025年12月期中間期 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

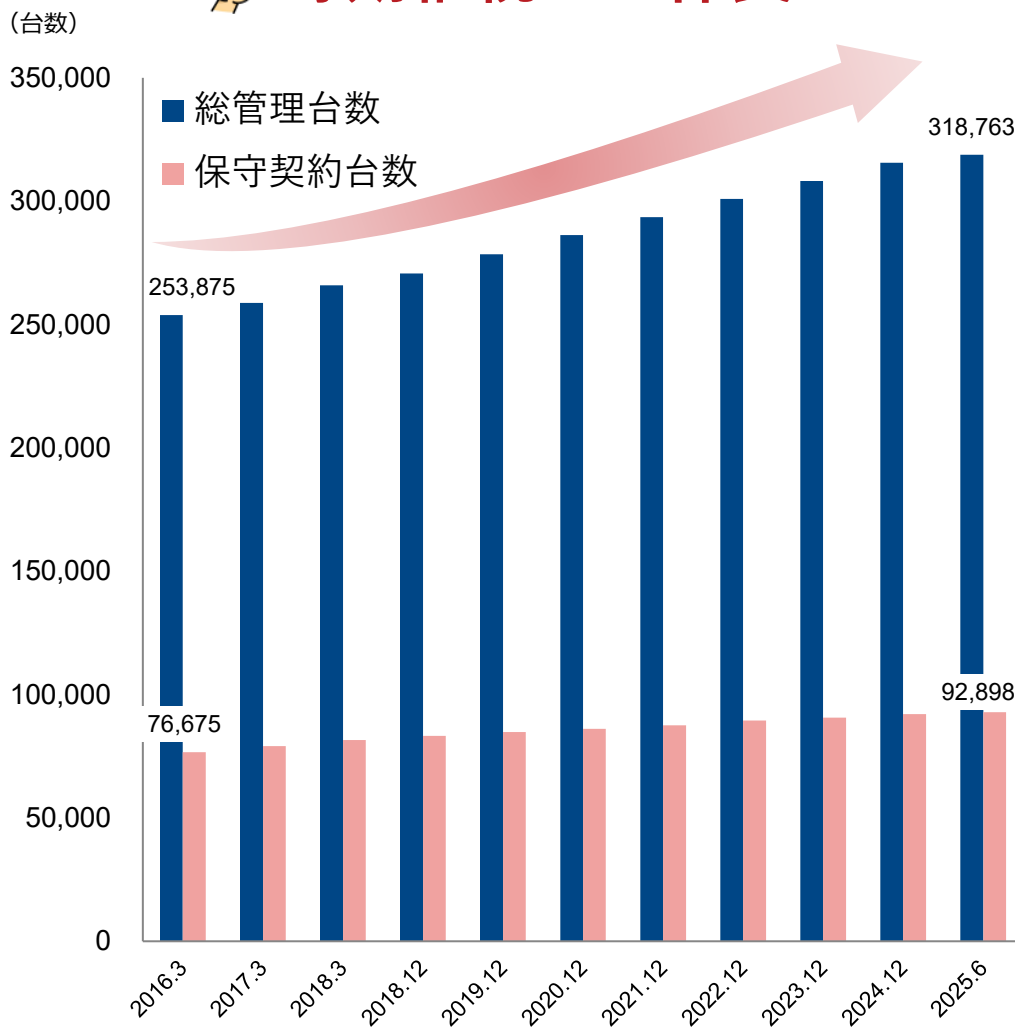


- 組込み系制御基板の開発・設計・製造
- 分煙システムのビジネス等

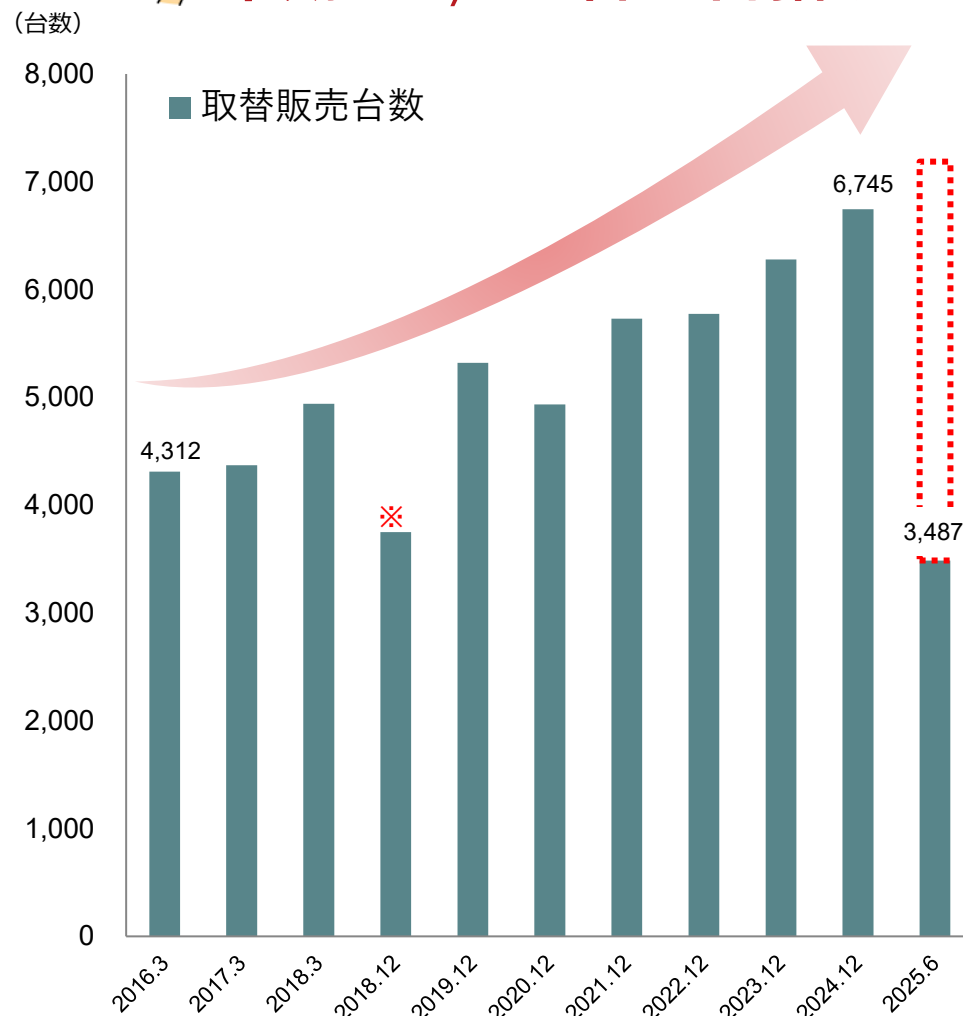
保守契約台数及び取替台数の推移



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



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

□つるやゴルフ/北海道札幌市



防火区画に対応した60分耐火+遮煙性能

遮煙性能を有する特定防火設備自動ドア

60分耐火性能 60 + 煙 遮煙性能



60分耐火試験に合格

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

パートナーシップ・協賛紹介

株式会社 ファイターズ スポーツ & エンターテインメント



『Fulltech GATE』

北海道日本ハムファイターズの球場

「ES CON FIELD HOKKAIDO」

内のプレミアムエリアのエントランスは
「Fulltech GATE」と命名されています。

北海道放送株式会社（HBC）



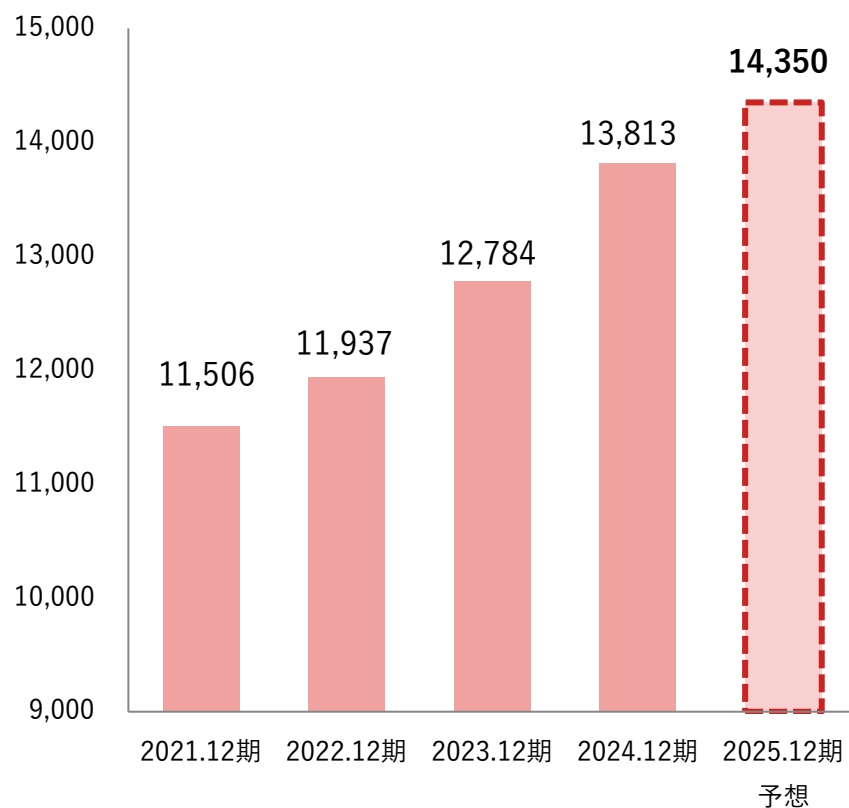
HBCラジオ番組

『道内工業高校生応援チャンネル

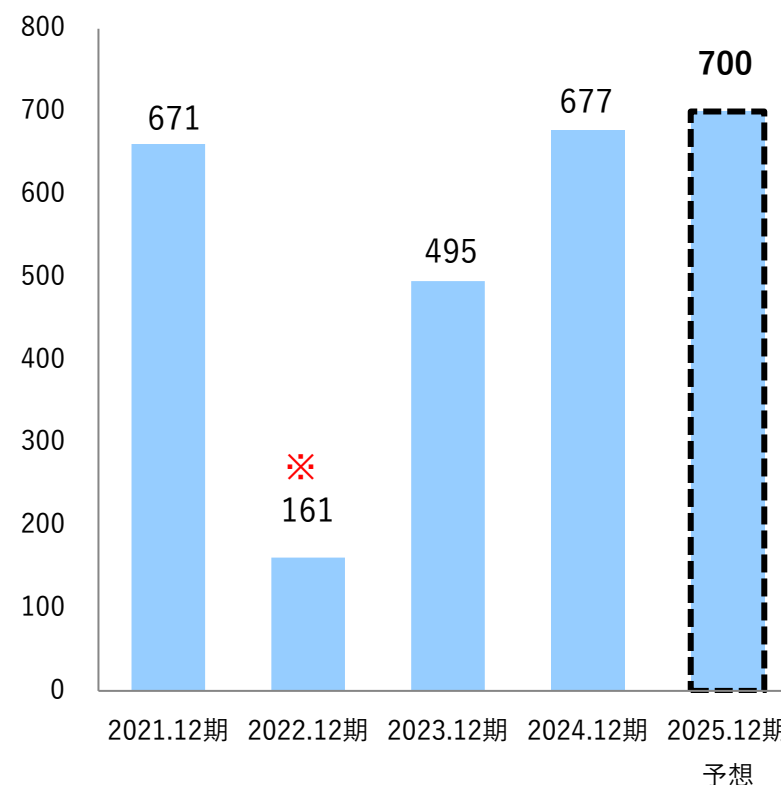
どさんこテックハイスクール - 未来ナビ -』

私たちは「北海道の工業高校生」を応援しています！

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

（単位：百万円）

	2024年12月期 中間期		2025年12月期 中間期		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	6,922	100.0%	6,631	100.0%	△291	△4.2%
売上総利益	2,290	33.1%	2,343	35.3%	53	2.3%
販売費及び一般管理費	1,908	27.6%	2,070	31.2%	161	8.4%
営業利益	381	5.5%	273	4.1%	△108	△28.4
経常利益	416	6.0%	318	4.8%	△97	△23.4
親会社株主に帰属する 中間純利益	275	4.0%	216	3.3%	△58	△21.3

- 売上高は、建具関連事業の大型物件の反動減を主因に、前期比4.2%の減収となった。
- 売上総利益は、選別受注・採算管理による建具関連事業の利益率の上昇、リニューアル売上の増加により、前期比2.3%の増益となった。
- 売上総利益が増益となった一方で、昇給や採用力強化に向けた広告宣伝費など、人材投資関連費用が増加し、販管費が前期比8.4%増となった結果、営業利益以下の各段階利益は減益となった。

2025年12月期中間期 決算概要

自動ドア関連事業

(単位：百万円)

	2024年12月期 中間期	2025年12月期 中間期	対前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	4,138	4,263	125	3.0%
新規	851	742	△109	△12.8%
メンテナンス	2,008	2,046	38	1.9%
リニューアル	1,278	1,474	196	15.4%
セグメント利益	1,047	992	△55	△5.3%

- 新規は、大型物件の反動減・選別受注を主因に前期比12.8%の減収
- メンテナンスは、保守契約台数の増加により前期比1.9%の増収
- リニューアルは、販売台数の増加、1台あたりの販売単価の上昇により前期比15.4%の増収
- セグメント利益は、リニューアル部門は売上増により増益となったものの、新規部門における工事損失引当金繰入額の増加等により、前期比5.3%の減益

(ご参考)

	2024年12月期 中間期	2025年12月期 中間期	対前年同期比	
	実績	実績	増減数	増減率
自動ドア販売台数	7,491	7,141	△350	△4.7%
新規	4,359	3,654	△705	△16.2%
取替	3,132	3,487	355	11.3%
保守契約台数	91,405	92,898	1,493	1.6%

2025年12月期中間期 決算概要

建具関連事業

(単位：百万円)

	2024年12月期 中間期	2025年12月期 中間期	対前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	2,354	1,943	△411	△17.5%
セグメント利益	155	275	119	77.1%

- 受注は好調に推移しているものの、売上高は大型物件の反動減を主因に前期比17.5%の減収
- セグメント利益は、子会社工場の稼働率の改善及び選別受注・採算管理の徹底により利益率が上昇し、前期比77.1%の増益

(ご参考：「建具関連受注残高の推移」)

(単位：百万円)

	2024年 12月末時点	2025年 6月末時点	前期末比	
	実績	実績	増減額	増減率
建具関連	4,212	4,650	438	10.4%

2025年12月期中間期 決算概要

その他事業

(単位：百万円)

	2024年12月期 中間期	2025年12月期 中間期	対前年同期比	
	実績	実績	増減額	増減率
売上高	429	424	△5	△1.2%
セグメント利益	12	△13	△26	—

■ 駐輪事業の売上減を主因に前期比1.2%の減収、セグメント利益は前期比26百万円の減益

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 業績予想	2025年12月期 中間期			進捗率
			第 1 四半期 (1～3月)	第 2 四半期 (4～6月)	中間会計期間 (1～6月)	
売上高	13,813	14,350	3,664	2,967	6,631	46.2%
営業利益	612 (4.4%)	660 (4.6%)	294	△21	273	41.4%
経常利益	677 (4.9%)	700 (4.9%)	324	△5	318	45.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	457 (3.3%)	470 (3.3%)	229	△12	216	46.1%

■ 現時点で2025年12月期の期初予想からの変更なし。

■ 売上高は、リニューアル受注の好調な推移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。

2025年12月期 業績予想

自動ドア関連事業

(単位：百万円)

	2024年 12月期	2025年12月期 業績予想	2025年12月期 中間期			進捗率
			第 1 四半期 (1～3月)	第 2 四半期 (4～6月)	中間会計期間 (1～6月)	
自動ドア関連	8,437	8,714	2,252	2,011	4,263	48.9%
新規	1,557	1,418	425	316	742	52.3%
メンテナンス	4,094	4,179	1,015	1,031	2,046	49.0%
リニューアル	2,785	3,117	811	663	1,474	47.3%
セグメント利益	2,184	2,328	569	422	992	42.6%

- 新規・・・選別受注の強化により、8.9%の減収を見込む。
- メンテナンス・・・保守契約の堅調な増加や「Fi-R」の拡大への注力による保守売上の増加により2.1%の増収を見込む。
- リニューアル・・・自動ドアエンドユーザーとの継続的な関係を構築することでリニューアル需要を深掘りし、11.9%の増収を見込む。

(ご参考：「自動ドア受注残高の推移」)
 (単位：百万円)

	2024年 12月末時点 実績	2025年 6月末時点 実績	前期末比	
			増減額	増減率
自動ドア関連	1,274	1,465	191	15.0%

2025年12月期 業績予想

建具関連事業／その他事業

(単位：百万円)

		2024年 12月期	2025年12月期 業績予想	2025年12月期 中間期			進捗率
				第 1 四半期 (1～3月)	第 2 四半期 (4～6月)	中間会計期間 (1～6月)	
建具 関連	売上高	4,392	4,642	1,187	756	1,943	41.9%
	セグメント利益	307	424	181	94	275	65.0%
そ の 他	売上高	983	994	224	200	424	42.7%
	セグメント利益又は セグメント損失 (△)	△33	24	4	△18	△13	—

- 建具関連・・・売上高は受注状況及び受注残の売上見込により、5.7%の増収、セグメント利益は採算管理・選別受注の強化等により38.1%の増益を見込む。
- その他・・・売上高は1.1%の増収、セグメント利益は57百万の増益を見込む。

(ご参考：「建具関連受注残高の推移」) (単位：百万円)

	2024年 12月末時点	2025年 6月末時点	前期末比	
	実績	実績	増減額	増減率
建具関連	4,212	4,650	438	10.4%

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

■ 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。

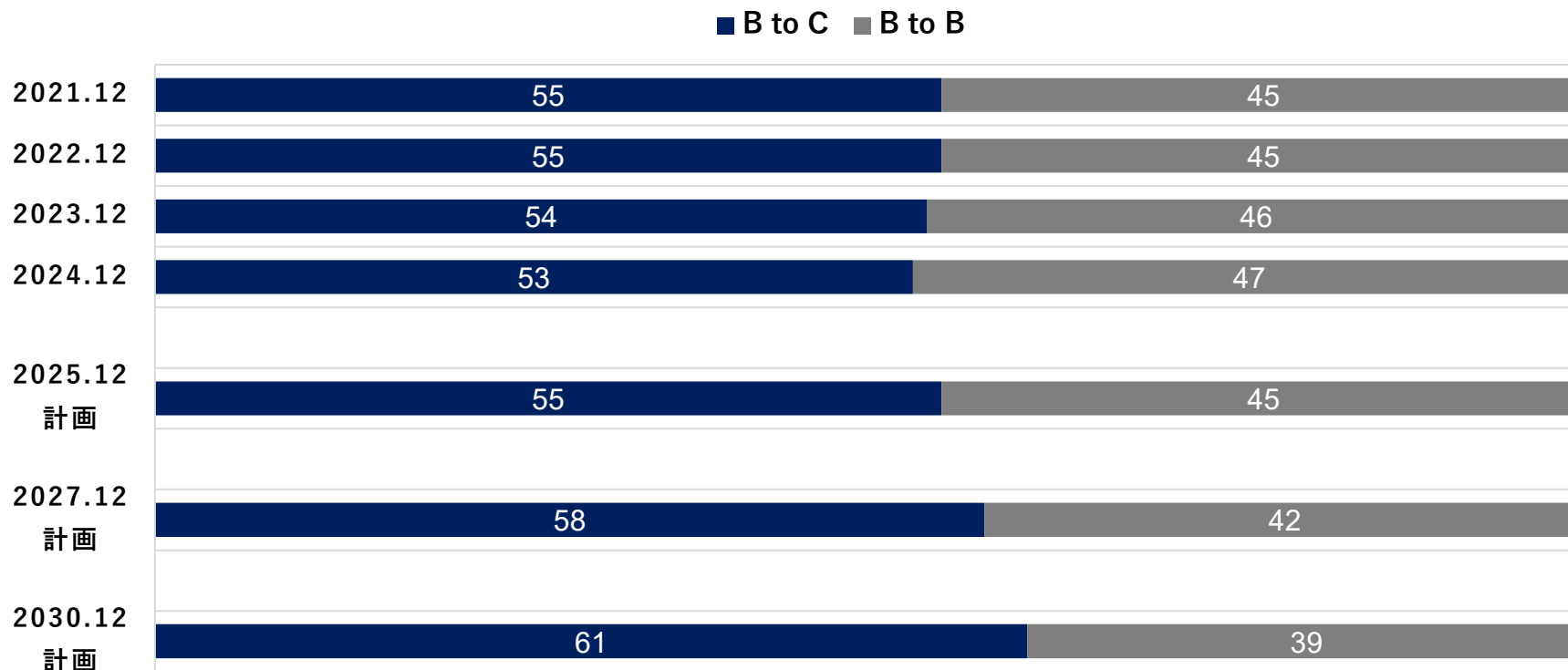
ミライロドア



■ 「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

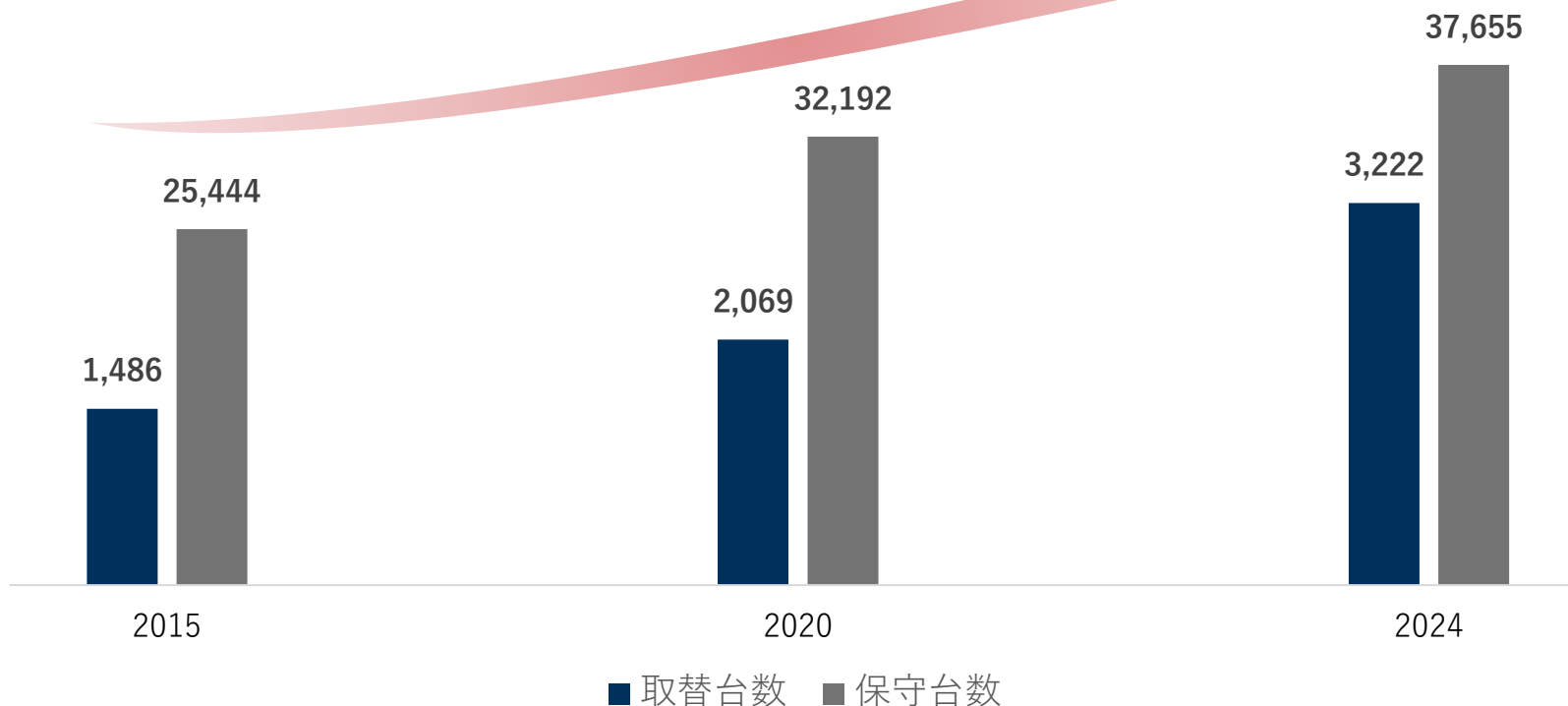
「B to B」・「B to C」売上比率の推移（％）



■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

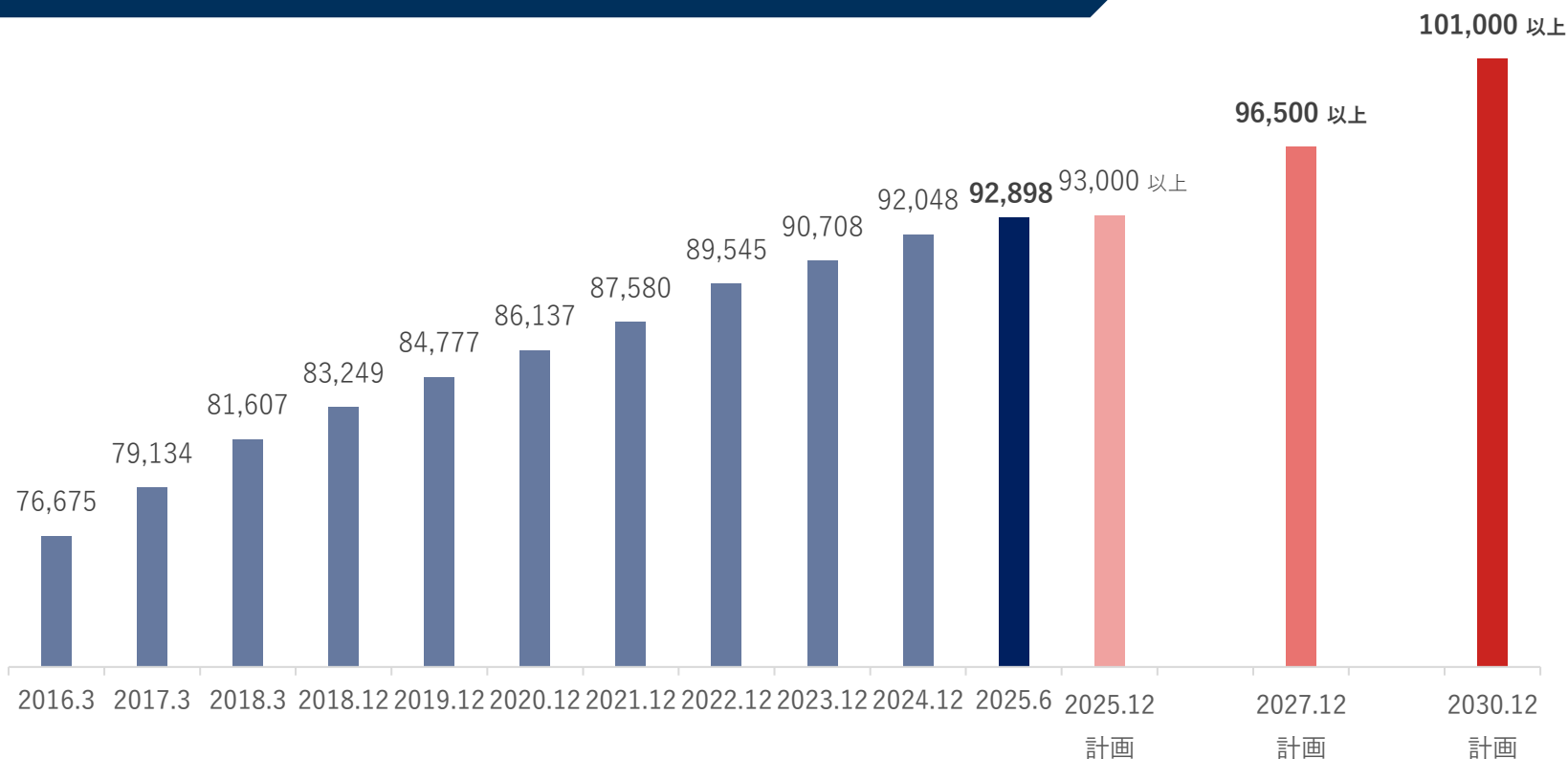
首都圏市場 取替・保守台数の推移（台）



■ 保守契約台数の増強

利益の源泉となる保守契約を拡大

保守契約台数の推移（台）



■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

2025年2月 プロモーションサイト公開済

<https://www.fulltech1963.com/promotion/>

▶ 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

【サイト経由での受注・保守・修理実績有】

今後は、サイト更新や改修を行い、お問い合わせ情報の入手精度を向上させることで、新規顧客の獲得を進める

■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、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）

- 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

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

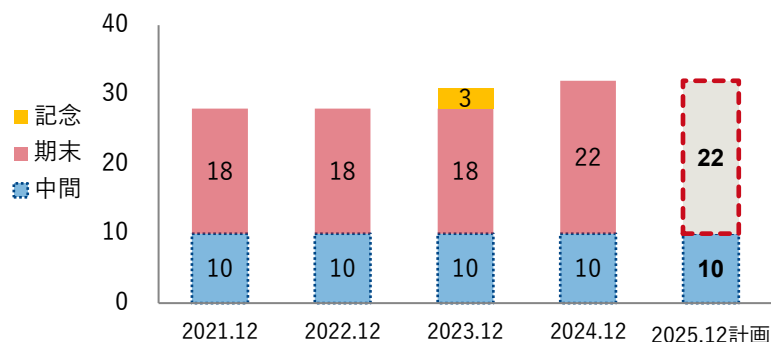
2025年12月期 業績予想 株主還元方針

株主還元については、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たうえで、2025年12月期は、前期の配当と同額の1株当たり32円を計画しております。

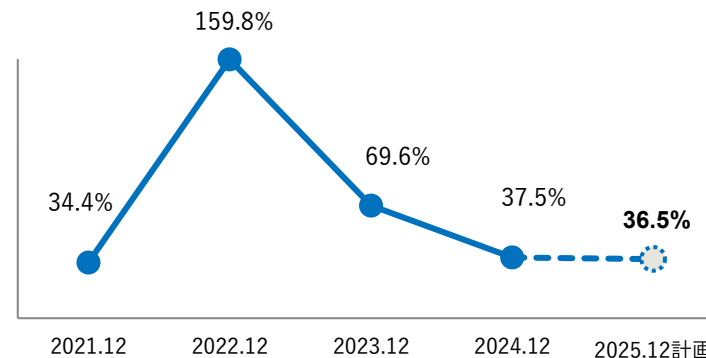
		2024年12月期実績	2025年12月期
1株当たり 配当金	中間期末	10円	10円
	期末	22円	22円（計画）
	年間配当合計	32円	32円（計画）
配当性向（連結）		37.5%	36.5%（計画）

2027年12月期 目標指標	配当性向	50%以上
	DOE	3.0%

■配当金推移（円）



■配当性向推移



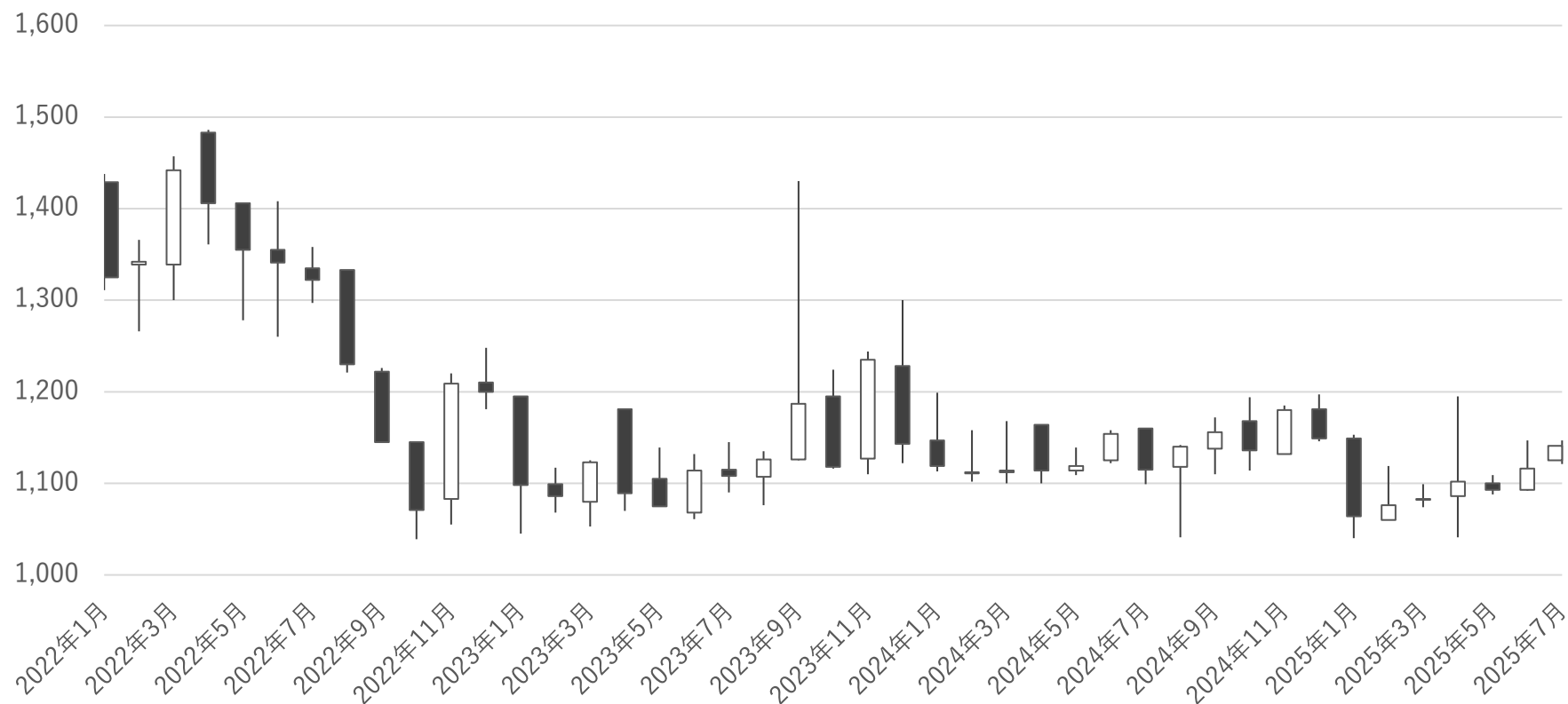
株主還元 株主優待

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。

- **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**
- **2025年12月期中間期の業績は減収減益となったが、リニューアル受注の好調な推移、建具関連事業の受注状況により、期初予想のとおり、2025年12月期は売上高143億円（前期比3.9%増）、経常利益7億円（同3.3%増）を見込む**
- **2030年に下請け型企业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**
- **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**
- **2027年12月期での配当性向50%以上、DOE 3%を目指し、2025年12月期は前期同額の32円/株の年間配当を予定**

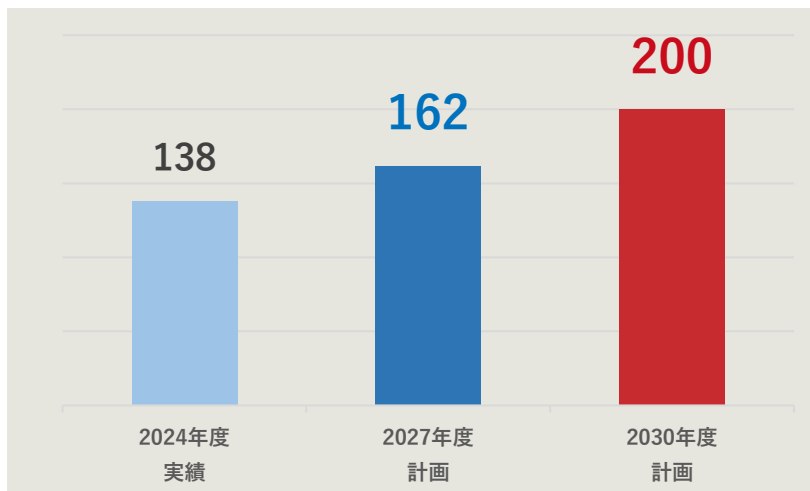
株価の推移（2022年1月～2025年7月）



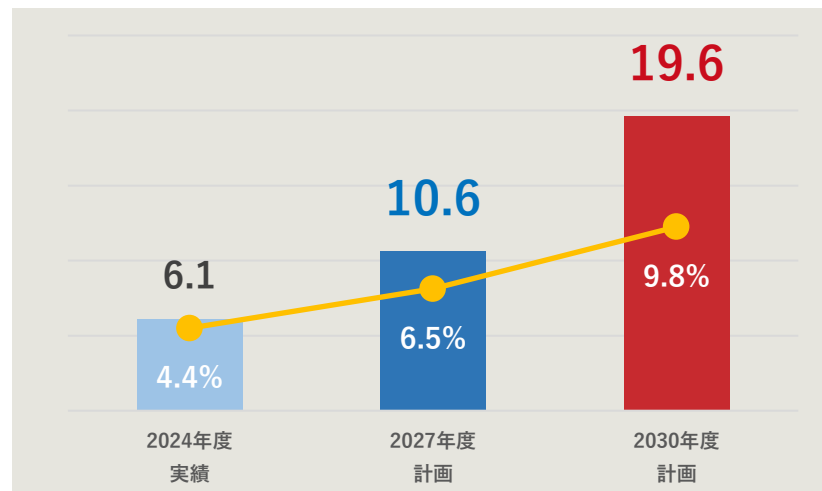
参考：

Vision2030 & 中期3ヶ年経営計画（2025-2027）数値目標

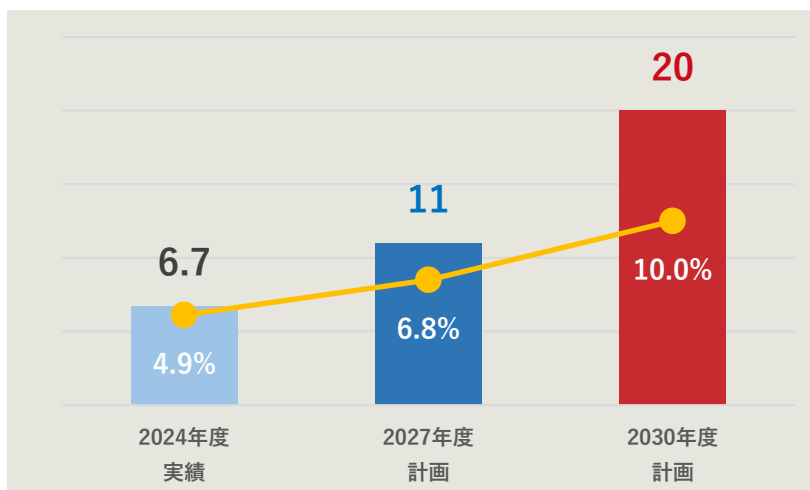
■売上高(億円)



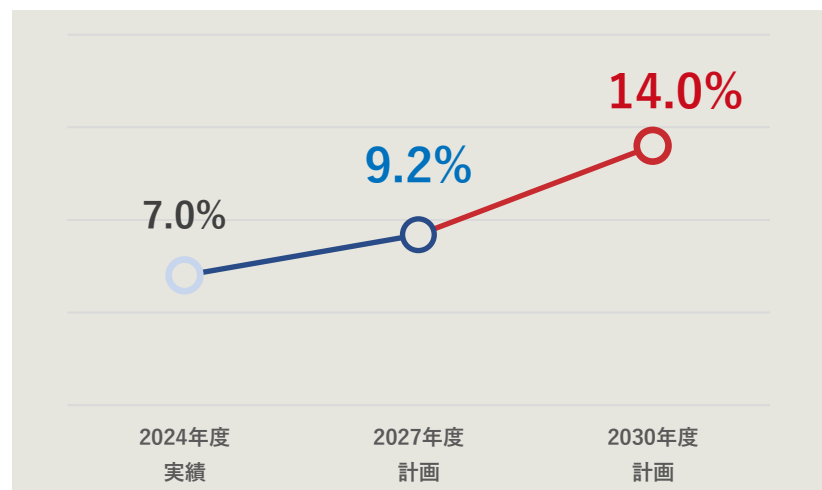
■営業利益(億円) / 営業利益率



■経常利益(億円) / 経常利益率



■ ROE



参考：

2025年12月期中間期（第2四半期）連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2024年12月期		2025年12月期 中間期		主な増減要因
	実績	構成比%	実績	構成比%	
流動資産	7,498	61.3%	6,323	57.1%	資産 △1,163 ・ 現金及び預金(△693) ・ 受取手形及び売掛金 (△407) 負債 △1,280 ・ 電子記録債務(△755) ・ 支払手形及び買掛金(△354) ・ 賞与引当金 (△106) 純資産 +117 ・ 中間純利益(+216) ・ その他有価証券評価差額金(+17) ・ 配当支払(△118)
固定資産	4,733	38.7%	4,744	42.9%	
資産合計	12,231	100.0%	11,068	100.0%	
流動負債	4,773	39.0%	3,564	32.2%	
固定負債	773	6.3%	701	6.3%	
負債合計	5,546	45.3%	4,265	38.5%	
純資産合計	6,685	54.7%	6,802	61.5%	
負債・純資産合計	12,231	100.0%	11,068	100.0%	

参考：

2025年12月期中間期（第2四半期）連結CF計算書

（単位：百万円）

	2024年12月期 中間期 実績	2025年12月期 中間期 実績	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	622	△366	△989
投資活動によるキャッシュ・フロー	△254	△113	141
財務活動によるキャッシュ・フロー	△187	△212	△25
現金及び現金同等物の増減額	180	△693	△873
現金及び現金同等物の期首残高	2,633	2,816	183
現金及び現金同等物の期末残高	2,813	2,123	△690

- 営業活動CF ・ ・ ・ CFの増加：その他負債の増減額の差 + 113百万円
CFの減少：仕入債務の増減額の差△611百万円、棚卸資産の増減額の差△465百万円
- 投資活動CF ・ ・ ・ 新規連結子会社株式の取得による支出の差 + 199百万円、有形固定資産の取得による支出の差△63百万円
- 財務活動CF ・ ・ ・ 短期借入金の純増減額△20百万円



＜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