

守谷輸送機工業株式会社

2023年3月期第2四半期 決算説明資料

2022年11月

守谷輸送機工業株式会社 東証スタンダード（6226）



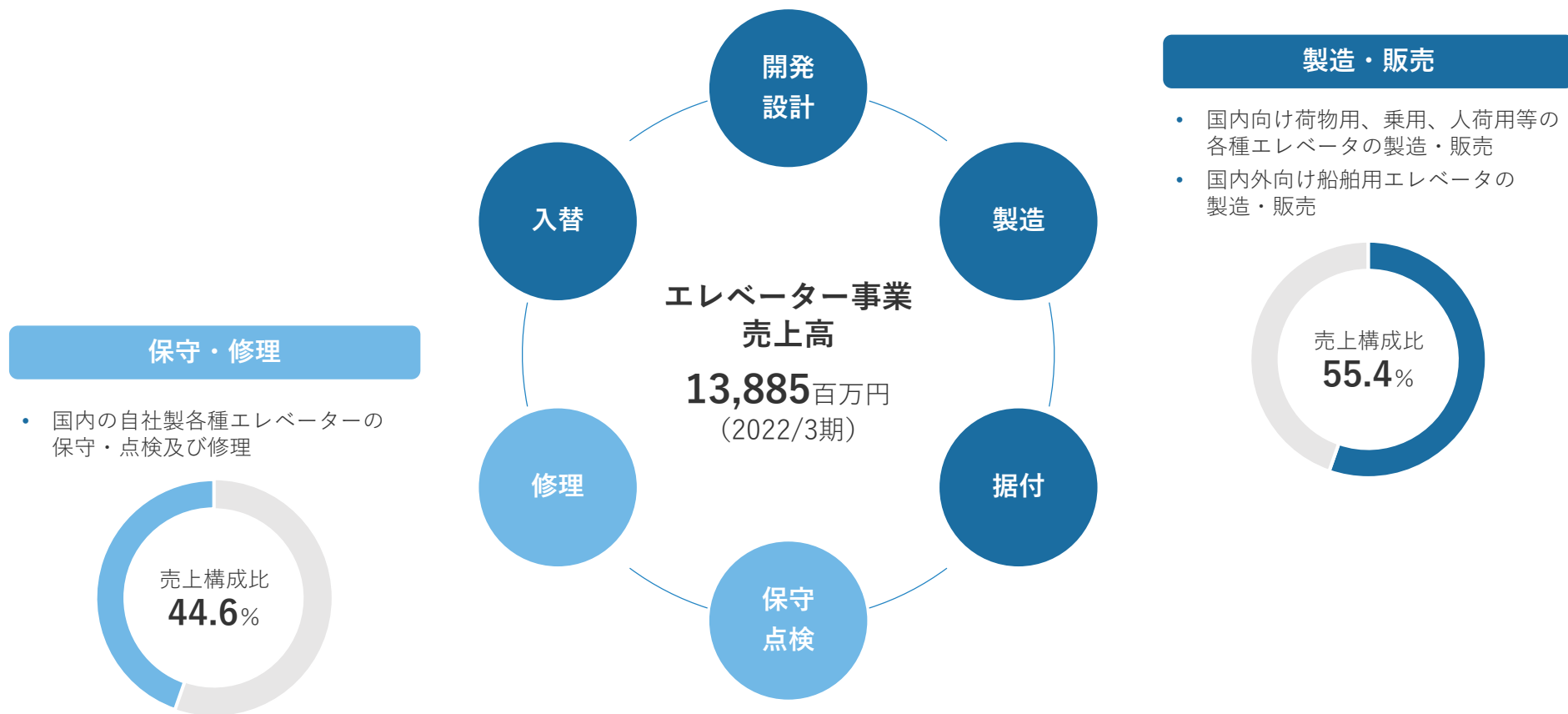
会社概要	3
2023/3期第2四半期決算実績概要	10
2023/3期決算見通し	18
成長戦略	25
Appendix	31



会社概要

荷物用エレベーターを主力に、自社ブランド・エレベーターの設計・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

直近期の売上構成は、エレベーターの製造・販売が55%、保守・修理が45%。メーカーの域にとどまらず、保守・修理の貢献も大



エレベーターの製造・販売事業は、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で、エレベーター売上高の81%を占める

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

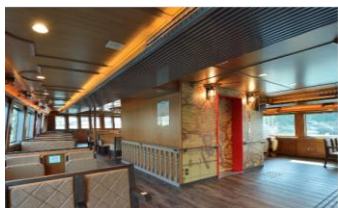
区分		内容
エレベーター	新設	新しく建設された建物に設置したエレベーターの売上 ※小口追加工事売上等含む
	入替	老朽化した他社製含む既存エレベーターの入替売上
船舶用エレベーター		船舶用エレベーターの売上

主な製品



荷物用エレベーター

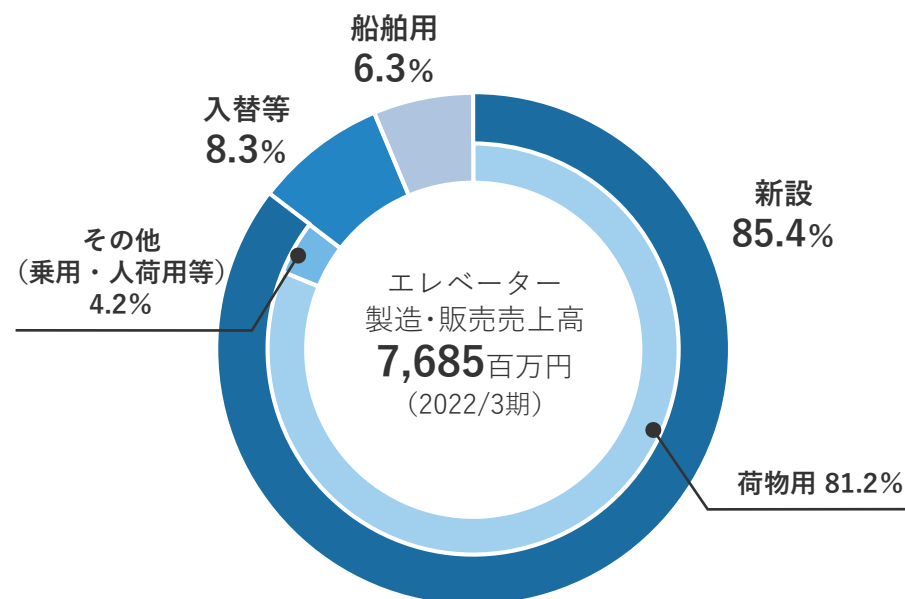
荷物の運搬を目的とするもので、耐久性、堅牢性、冷凍・冷蔵倉庫での結露対策といった使用環境に応じた性能・機能を完備



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



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

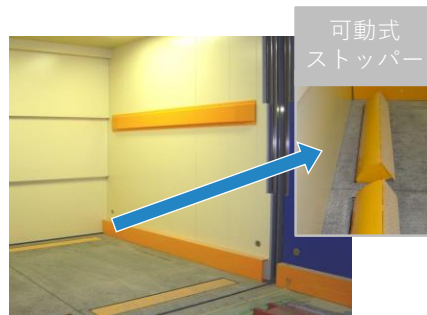
特殊荷物用エレベーター
(積載荷重10t)



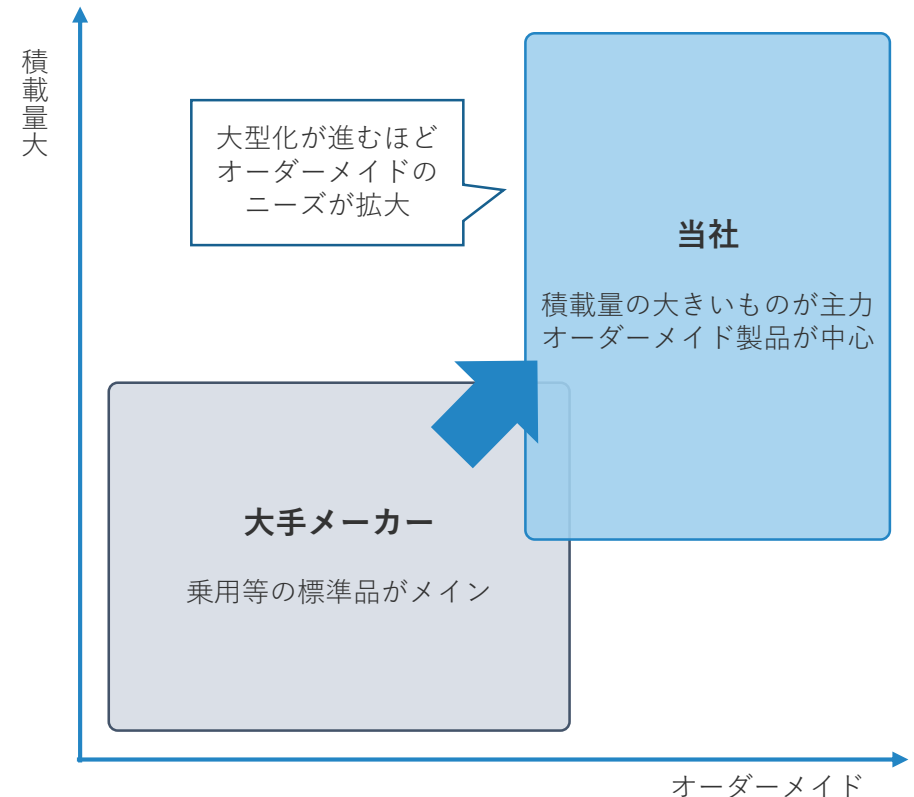
劇場ホール設置エレベーター
(積載荷重7.7t)



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



自社製エレベーター（船舶用除く）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

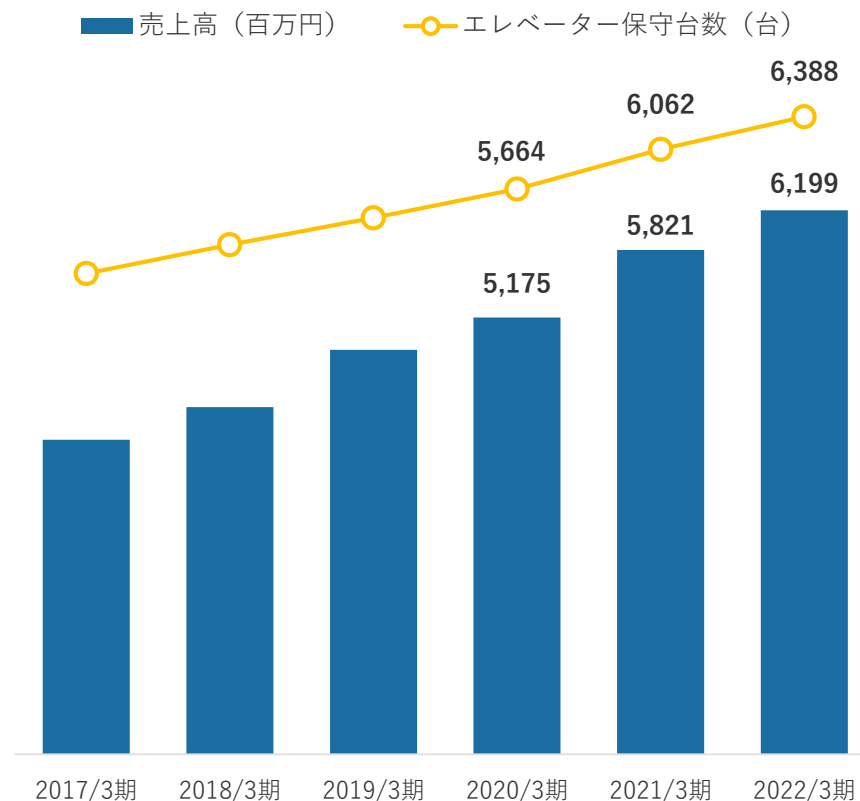
保守契約台数は6,300台を突破。ストックビジネスとして当社の安定収益源に成長

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52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

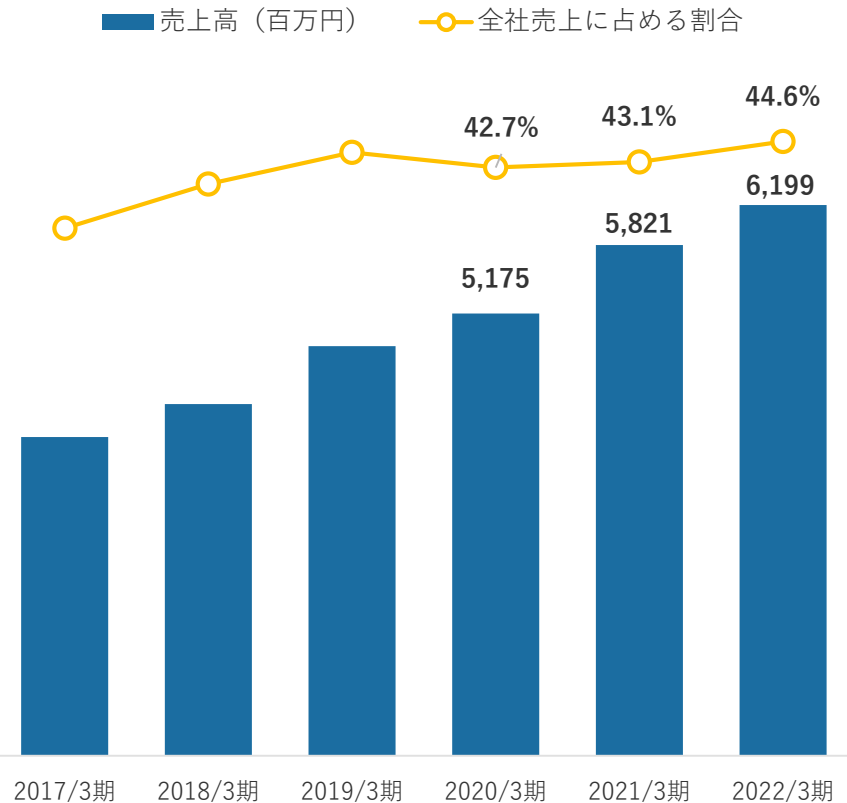
契約の種類	契約内容
フルメンテナンス契約 (保守契約)	エレベーターの運転機能を常に安全・良好に維持するよう点検・調整を行う 部品交換・修理費用は契約料金の中からまかなわれる（人為的・外的要因等による場合を除く）
POG契約 (点検契約)	基本的な点検だけを実施 点検の結果、部品交換や修理等が必要となった場合は、別途費用が発生

保守・修理売上高と保守台数の推移



保守関連売上は年を追って拡大。直近期では全社売上の45%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事業。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

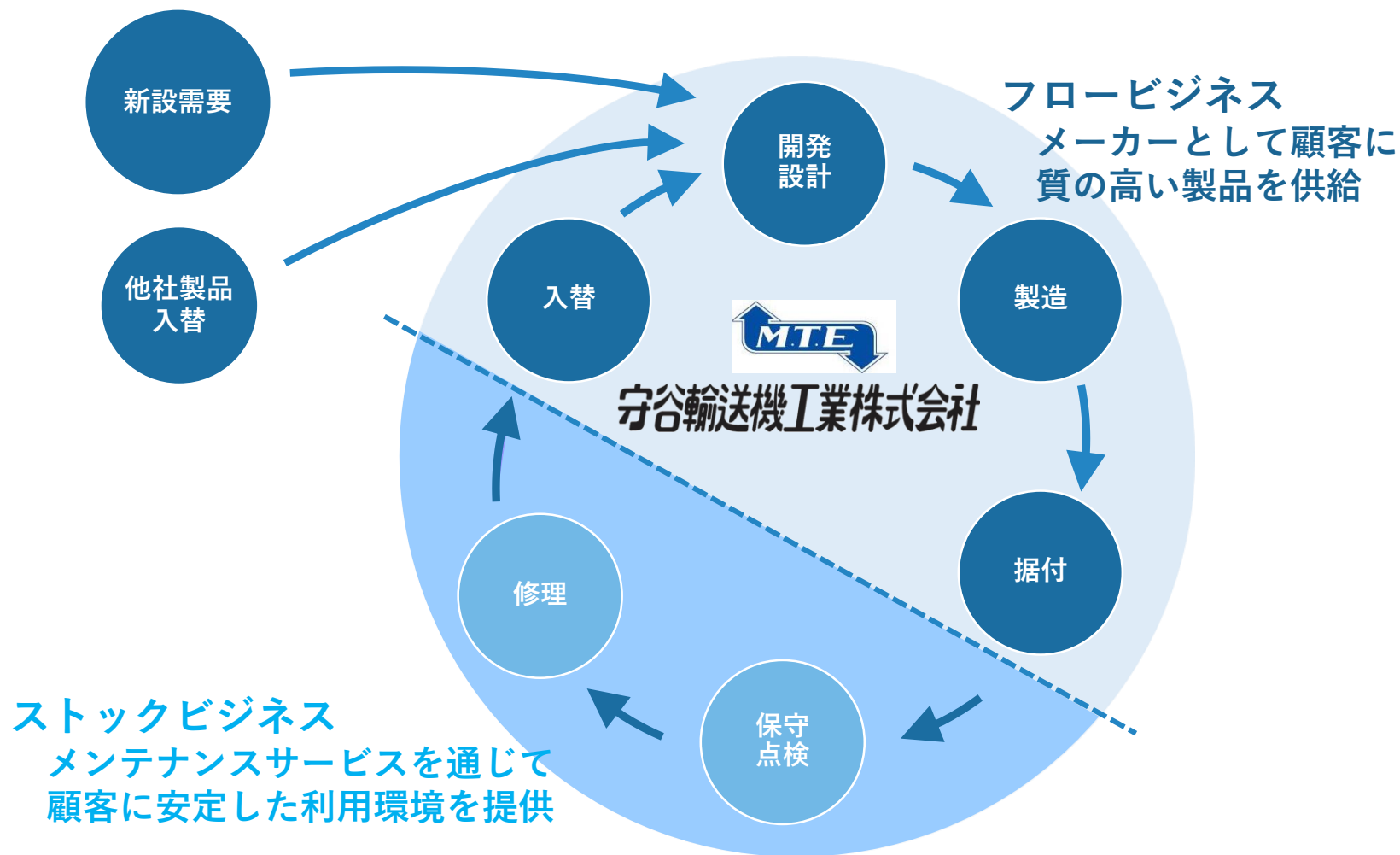


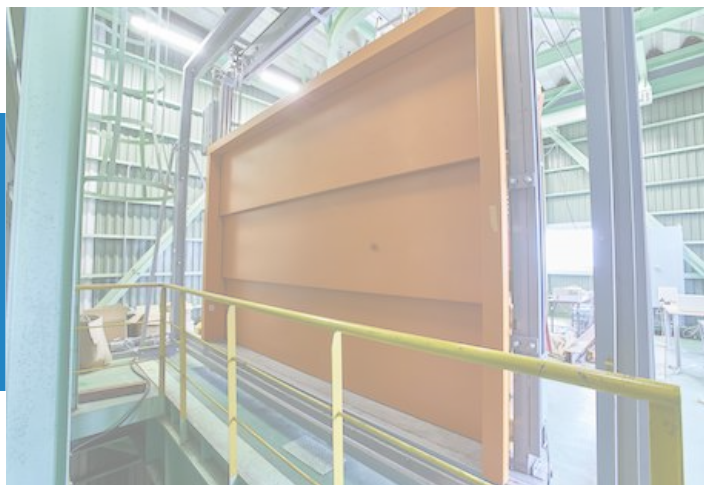
サービス拠点と24時間365日のサポート体制



当社はメーカーであり、サービサーであるという総合エレベーター会社。製品供給で終わることなく、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





2023/3期2Q決算実績概要

売上高、利益ともに従来想定未達。一部案件における着工ずれ込み発生などにより売上高が未達となった他、資材価格の上昇や急激な円安の影響などが収益を圧迫

2Q末時点のエレベーター保守台数は期初比2.7%増の6,559台。2Q販売台数226台は前期を上回るペース

(百万円)	2022/3期	2023/3期2Q		
		従来想定	実績	対従来想定差異
売上高	13,885	7,412	6,819	▲592
製造・販売	7,685	-	3,925	-
保守・修理	6,199	-	2,893	-
営業利益	1,818	703	236	▲466
営業利益率	13.1%	9.5%	3.5%	-
経常利益	1,833	715	196	▲518
当期純利益	1,145	445	129	▲315
新設エレベーター 販売台数 (台)	396	-	226	-
新設エレベーター 着工台数 (台)	386	-	188	-
エレベーター 保守台数 (台)	6,388	-	6,559	-
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	9,216	-	5,427	-

四半期推移では、利益が期を追って減少。受注残案件に資材価格高騰や円安が影響し、マージン圧迫が発生

ただし、売上ベースでは1Qを底に2Qは反転。堅調な需要や原材料価格上昇の価格転嫁も現在は進んでおり、楽観は許されないものの、現時点ではほぼ最悪期を脱しつつあると認識

(百万円)	2022/3期 4Q	2023/3期 1Q	2023/3期 2Q	1Q対2Q差異
売上高	3,989	3,343	3,475	+132
製造・販売	2,257	1,920	2,004	+84
保守・修理	1,731	1,422	1,471	+48
営業利益	591	150	85	▲64
営業利益率	14.8%	4.5%	2.5%	-
経常利益	576	135	61	▲74
当期純利益	349	89	40	▲48
エレベーター 保守台数 (台)	6,388	-	6,559	-
エレベーター受注高 (船舶用を除く)	2,687	2,857	2,569	▲288

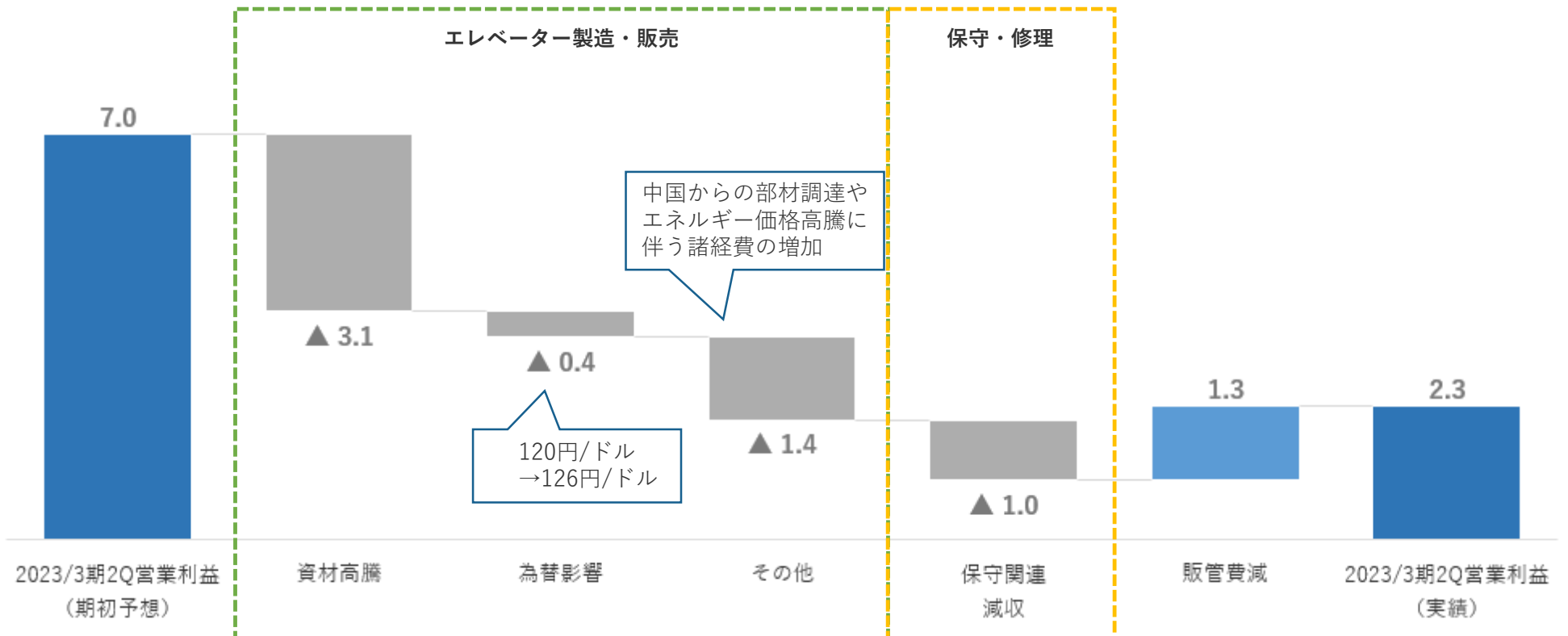
期初予想比営業利益未達の要因は、主として資材価格の高騰と円安による輸入部材のコストアップ。売上未達による影響も加わり、販管費等の合理化を急ぐもマイナス要因の吸収には至らず

ただし、当社は一气通貫型モデルが基本であり、製造販売実績は着実に今後の保守・修理ビジネスに繋がる。採算悪化を軽視すべきではないが、現時点で過度に深刻に捉える必要はないと認識

営業利益増減益要因分析

(億円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



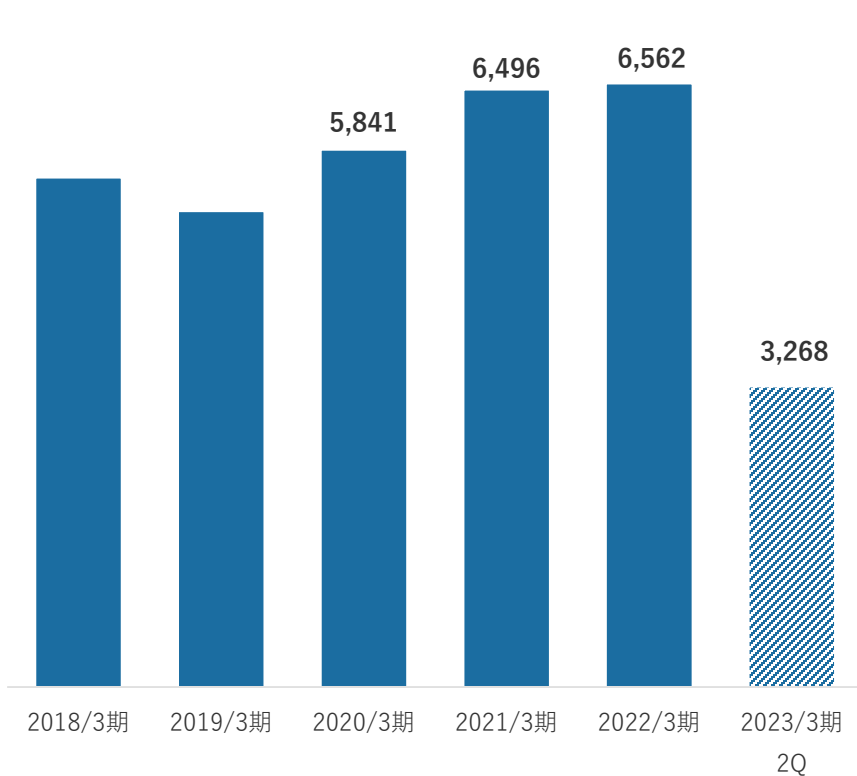
主要KPIの推移① 新設エレベーター

新設エレベーターの売上高は趨勢的に拡大基調で推移。2023/3期も現時点で前年を上回るピッチ

エレベーター販売台数は、当社主力製品である高付加価値の3.0t以上の大型エレベーターの伸長により製品構成が改善。資材価格高騰分の売値転嫁が一部で始まったこともあり、平均販売単価も上昇

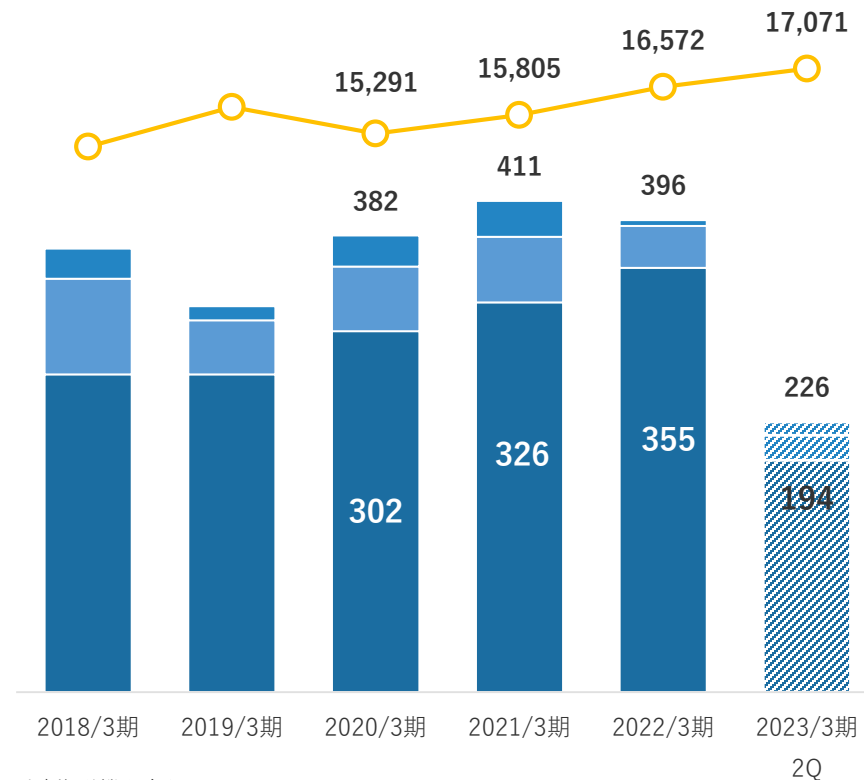
新設エレベーターの売上高推移

(百万円)



新設エレベーターの販売台数と販売単価推移

■ 3.0t以上荷物用※販売台数 (台) ■ 3.0t未満荷物用※販売台数 (台)
■ その他販売台数 (台) ○ 平均販売単価 (千円)



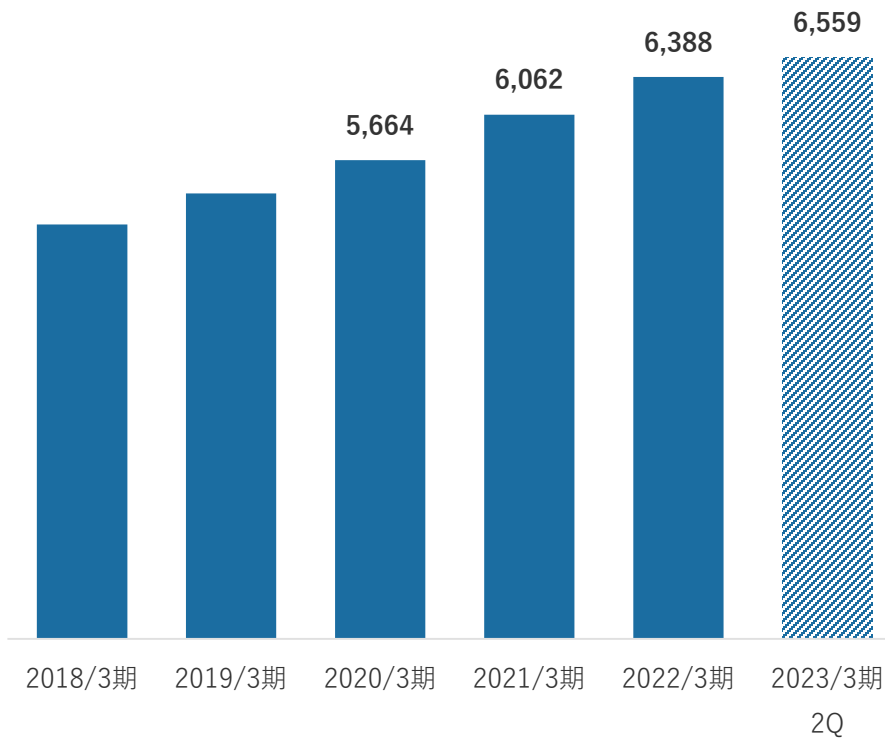
※垂直搬送機を含む

主要KPIの推移② エレベーター保守

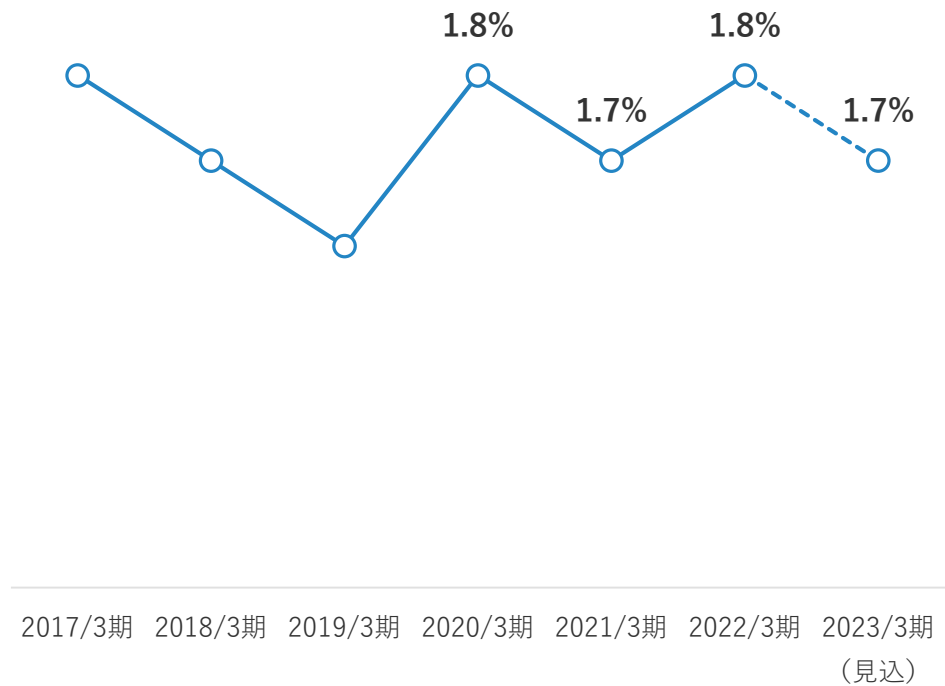
エレベーター保守台数は販売台数増加に伴って6,500台を突破。年間300台ペースの増加ピッチに変化なし
一方、保守契約の解約率は2%以下の低い水準で推移。今期末の解約率は1.7%を見込む

エレベーター保守台数の推移

(台)



保守契約解約率



2Q期末時点の自己資本比率は61.2%。実質無借金経営であり、財務基盤は盤石

なお、一部着工ずれ込みや納期の影響により在庫は若干増加。新工場を含めた設備投資も継続しており、これらに伴って現預金残高は10億円減少

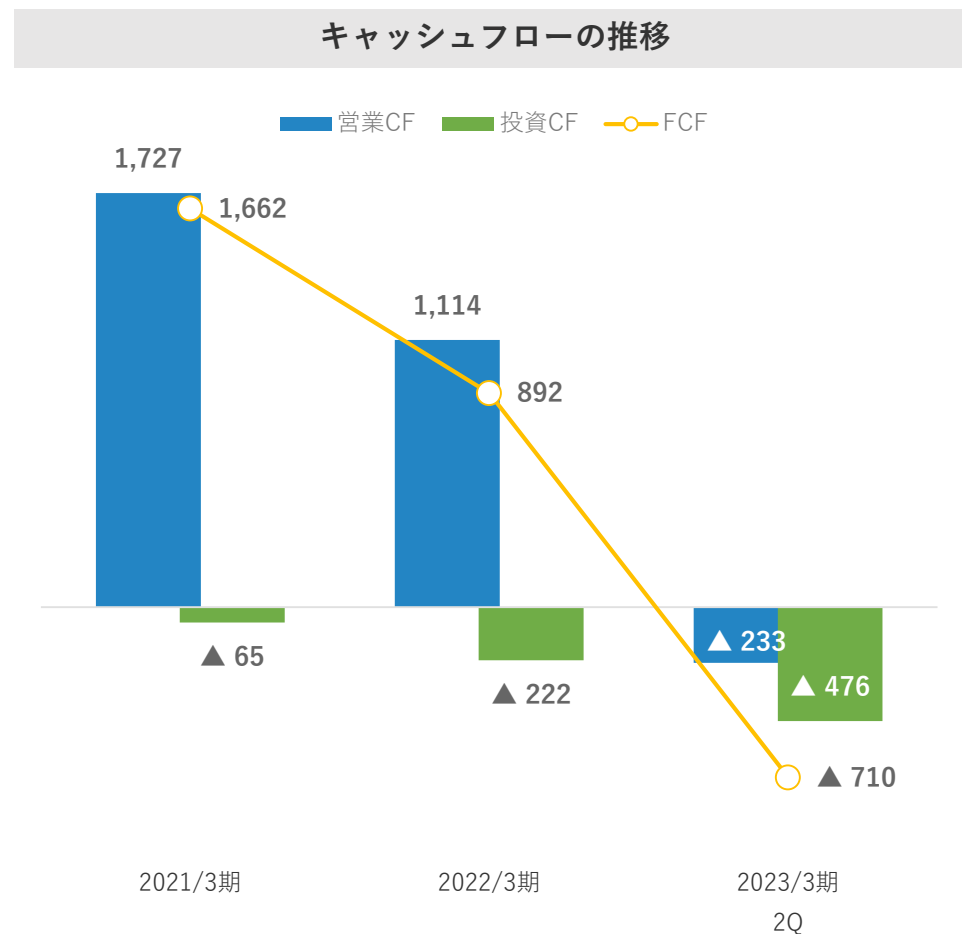
(単位：百万円)	2022/3期4Q	2023/3期2Q	増減額
流動資産合計	8,869	8,029	▲840
現預金	3,949	2,923	▲1,026
売上債権	2,350	2,163	▲186
契約資産	1,281	1,040	▲241
棚卸資産	1,263	1,877	+614
固定資産合計	3,153	3,605	+452
有形固定資産	1,792	2,166	+374
投資その他の資産	1,211	1,281	+70
資産合計	12,022	11,635	▲387

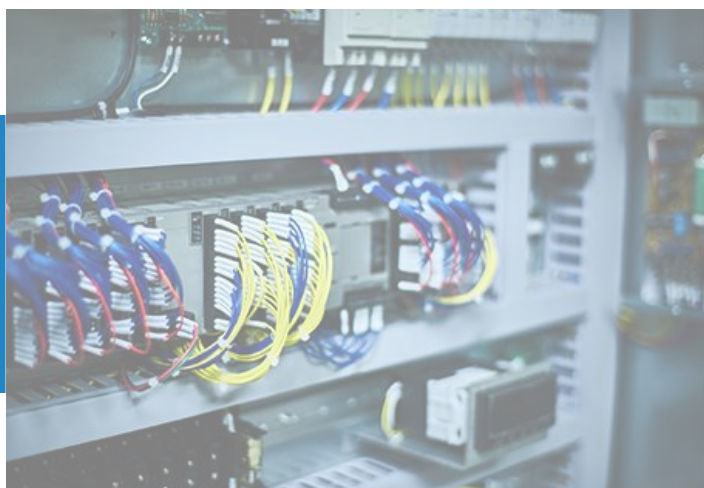
(単位：百万円)	2022/3期4Q	2023/3期2Q	増減額
負債合計	4,768	4,516	▲252
仕入債務	2,368	2,596	+227
有利子負債	190	127	▲62
前受金	276	112	▲164
工事損失引当金	231	236	+5
退職給付/ 退職慰労引当金	656	684	+27
純資産合計	7,253	7,118	▲134
株主資本	7,209	7,079	▲130
負債純資産合計	12,022	11,635	▲387

営業CFは業績悪化に伴い赤字に転落。税金支払増加や前受金減少などに加え、在庫積増しが影響

投資CFは設備投資の拡大継続で比較的高水準のキャッシュアウトが継続。生産余力確保に向けて、成長のための投資を継続する方針に変化なし。その結果、FCFは一旦赤字を計上

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期2Q 実績
営業キャッシュフロー	1,727	1,114	▲233
税前当期利益	1,713	1,833	196
減価償却費	80	88	50
債権債務増減	128	497	655
投資キャッシュフロー	▲65	▲222	▲476
設備投資	▲41	▲183	▲402
FCF	1,662	892	▲710
財務キャッシュフロー	▲269	1,313	▲331
有利子負債増減	▲403	▲348	▲71
新株発行	209	1,575	-
四半期末現預金	1,682	3,876	2,851





2023/3期決算見通し

受注堅調なエレベーターの着工台数前提を引き上げ、売上高は上方修正。一方、利益は資材高、円安の状況を鑑み下方修正。為替は10月以降150円/ドルを想定。対前期比では、増収減益を想定

台数的には、新設着工で期初予想から35台増の453台、保守台数は入替の期ずれの影響で期初予想から2台増を見込む。新設エレベーターの販売台数増は4Qのため、これらの保守契約は来期の見込み。

(百万円)	2022/3期 実績	2023/3期 期初予想	2023/3期 修正予想	比較		
				対前年比	対期初予想比	対期初予想差異
売上高	13,885	14,900	15,700	+13.1%	+5.4%	+800
製造・販売	7,685	8,424	9,145	+19.0%	+8.6%	+722
保守・修理	6,199	6,476	6,554	+5.7%	+1.2%	+77
営業利益	1,818	1,750	508	▲72.1%	▲71.0%	▲1,242
営業利益率	13.1%	11.7%	3.2%	▲9.9pt	▲8.5pt	-
経常利益	1,833	1,770	448	▲75.6%	▲74.7%	▲1,322
当期純利益	1,145	1,100	282	▲75.4%	▲74.4%	▲818
新設エレベーター 販売台数 (台)	396	447	466	+17.7%	+4.3%	+19
新設エレベーター 着工台数 (台)	386	418	453	+17.4%	+8.4%	+35
エレベーター 保守台数 (台)	6,388	6,790	6,792	+6.3%	+0.0%	+2

半期別の推移では、下期は上期比で売上高30%増、営業利益は15%増を想定。受注動向に大きな変化がないことを前提に、売上・利益ともに上期を底に改善へと転じる見通し

ただし、原価上昇の売値転嫁にはタイムラグもあり、利益率の大底は3Qにまでずれ込む可能性は否めず

(百万円)		2023/3期 上期	2023/3期 下期見通し	対上期比	対上期差異
売上高		6,819	8,880	+30.2%	+2,061
	製造・販売	3,925	5,220	+33.0%	+1,294
	保守・修理	2,893	3,660	+26.5%	+766
営業利益		236	271	+15.0%	+35
	営業利益率	3.5%	3.1%	▲0.4pt	-
経常利益		196	251	+27.6%	+54
当期純利益		129	152	+17.1%	+22
新設エレベーター 販売台数 (台)		226	240	+6.2%	+14
新設エレベーター 着工台数 (台)		188	265	+41.0%	+77
エレベーター 保守台数 (台)		6,559	6,792	+3.6%	+233

2022年10月、業績見通しの修正を発表。営業利益は従来見通しの17.5億円を5.0億円に減額

修正の主因は、資材価格の上昇や急激な円安などの影響。コスト合理化急ぐもコスト上昇の吸収は難しいと予想



- 資材価格上昇影響 ▲10.8 億円
- 為替前提修正（126円/\$→134円/\$*） ▲1.3 億円
*上期 126円/\$、下期 145円/\$
- その他原価上昇影響 ▲ 1.9億円
- コスト合理化積上げ + 1.5億円

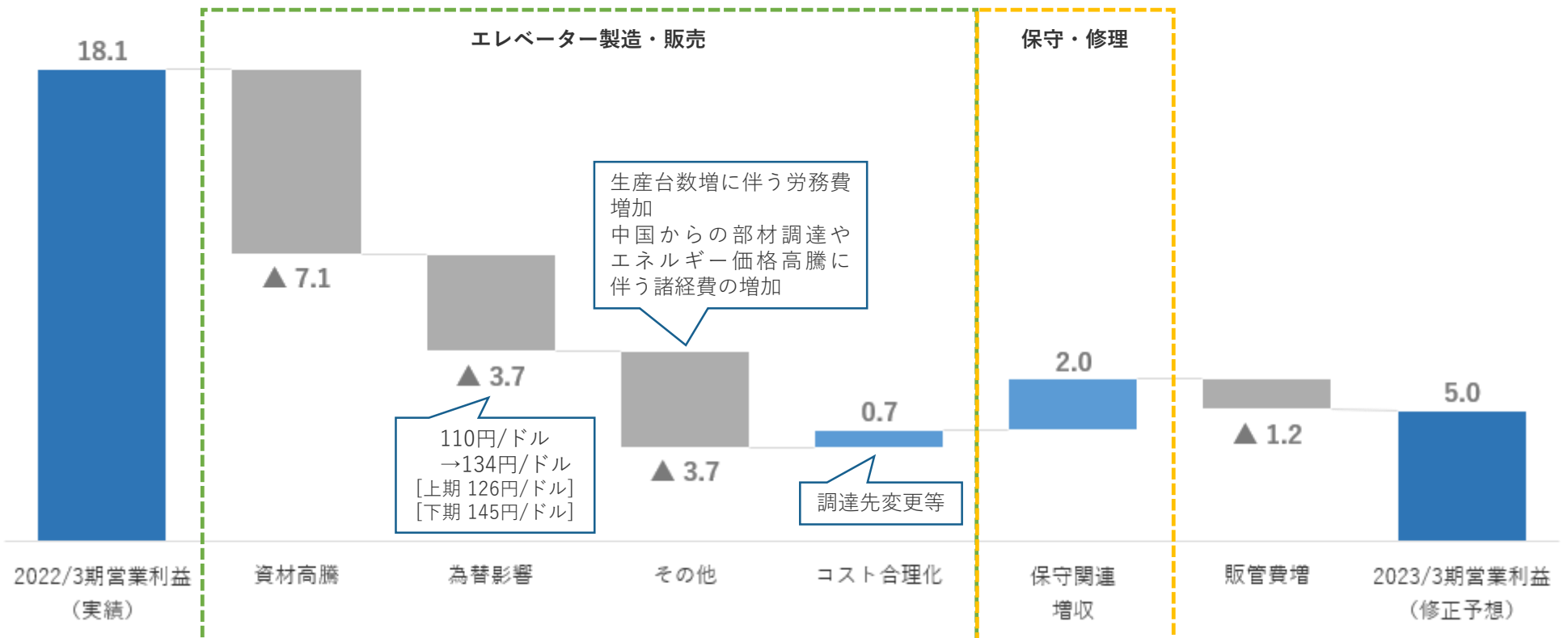
対前期実績比較では、エレベーター製造・販売で苦戦。

エレベーター販売台数増加に伴う保守台数増加により保守関連の増収効果を見込むものの、製造・販売における円安や資材/運搬費、固定費などコスト上昇の吸収は難しいと想定

営業利益増減益要因分析

(億円)

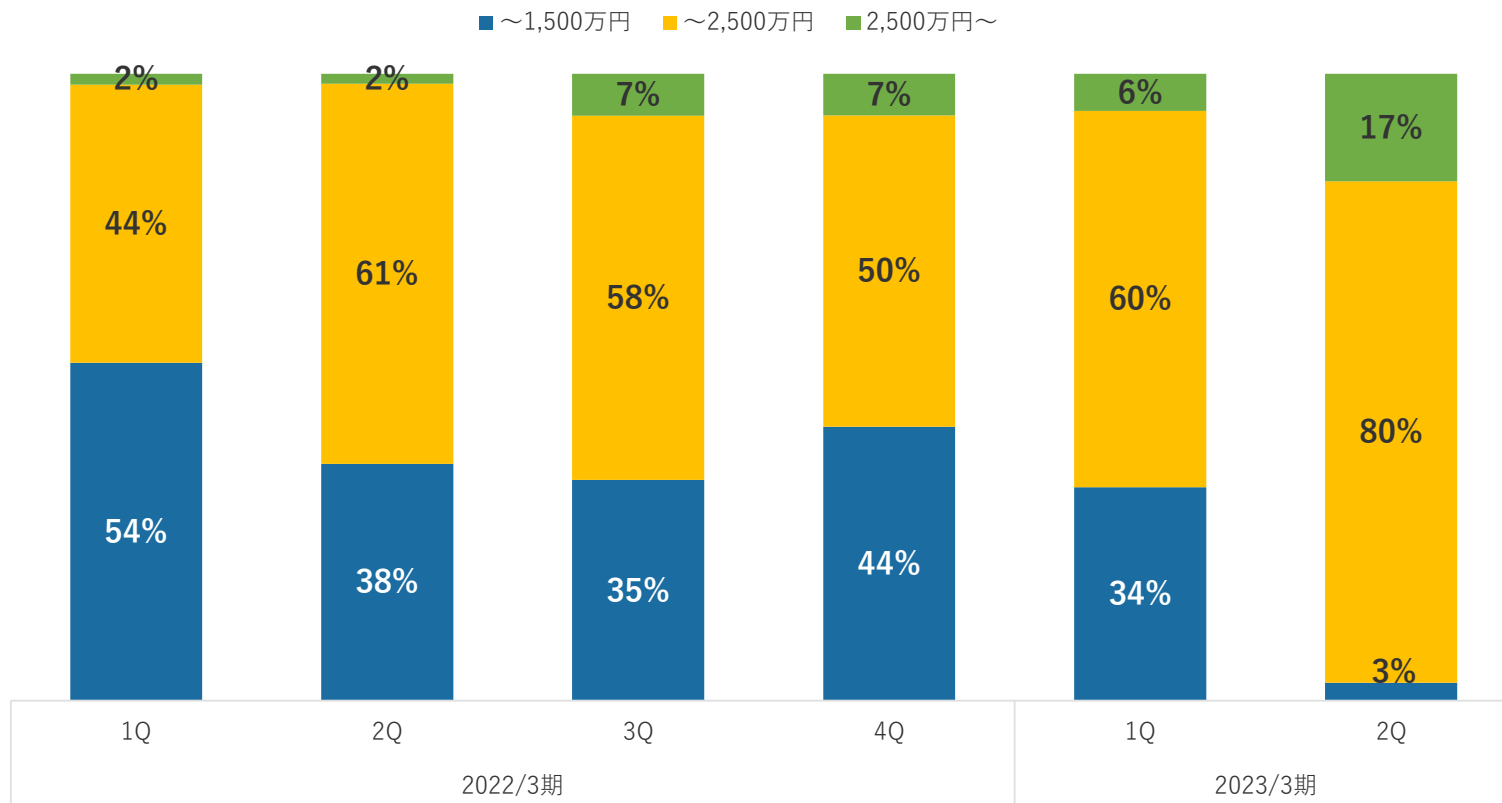
■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



新設エレベーターの新規受注は、中・高価格帯へのシフトが顕著。この影響は一定のタイムラグを経て、業績に反映される見通し

資材価格高騰に伴うコスト上昇の売値転嫁を積極的に推進した他、当社がより付加価値を発揮できる大型案件の受注を積極化したことがこの背景

新設エレベーター(除船舶)新規受注における単価別台数内訳



※垂直搬送機を除く

安定配当追求の方針に則り、配当予想は据置き。当期の配当性向は92%まで上昇する見通し

ただし、本来目安とする配当性向は25%程度。現行の配当水準を維持しつつ、可及的速やかに配当性向も本来のレベルとする状況の実現（収益力の回復）に注力

1株当たり情報の推移

(円 銭)	2019/3期 実績	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 予想
1株当たり当期純利益	288.22	60.18	75.23	74.89	16.27
1株当たり配当金 [※]	5.0	5.0	5.0	15.0	15.0
配当性向	8.6%	8.3%	6.6%	20.0%	92.2%

※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）



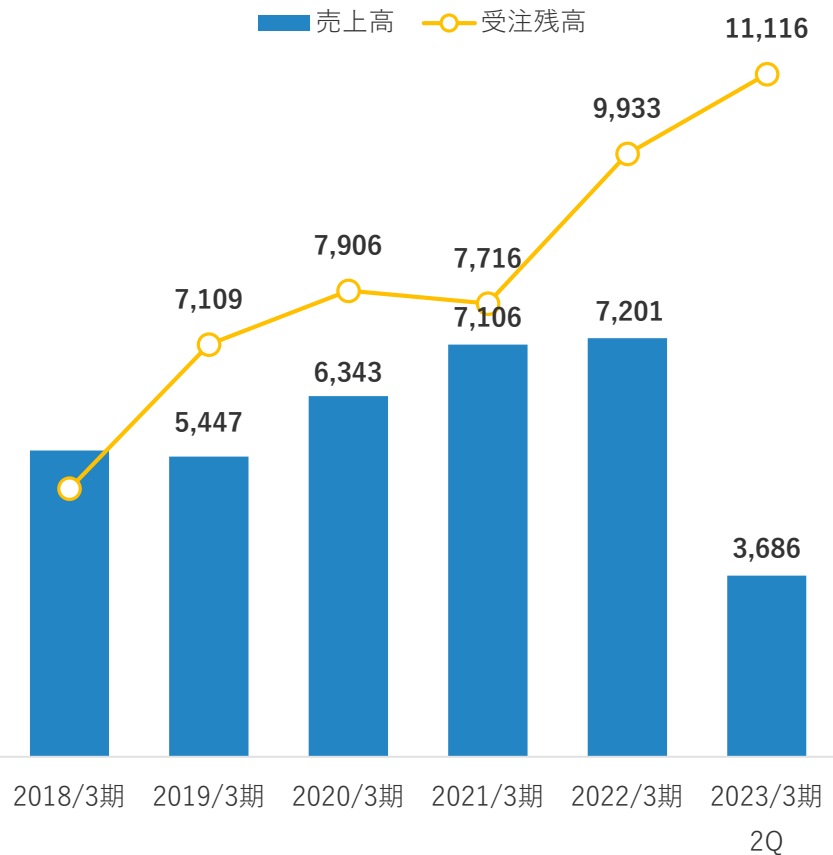
成長戦略

- 1 生産能力増による新設販売台数の拡大とそれに伴う保守台数の積上げ加速
- 2 老朽化エレベーター入替需要の取込み
- 3 船舶用エレベーターの販売拡大

荷物用新設エレベーター市場は安定推移している一方、当社は受注残高が膨らむ傾向が鮮明。既に年間売上を越える受注残となっており、生産能力/施工能力の拡充は今後の販売拡大のための必須条件に

まずはボトルネックとなっている施工能力を順次拡大。さらに、鳥浜新工場における生産効率の改善、2024年稼働予定の新工場建設などにより年間600台程度までのキャパシティを確保する見通し

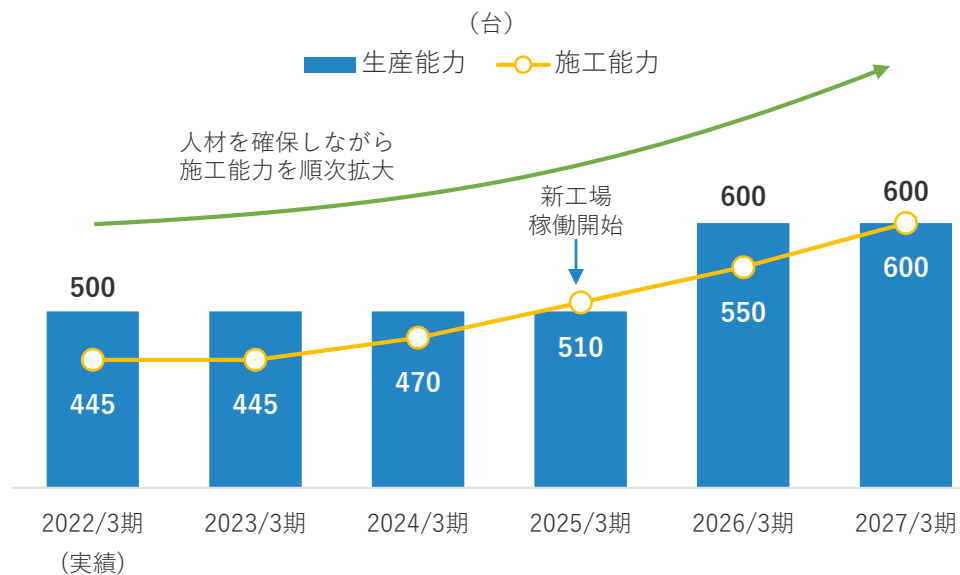
エレベーター（船舶除く）の売上高と受注残高の推移



生産能力と施工能力の増強

- 鳥浜工場（横浜市金沢区）
- 新工場
- 予定設備投資額：8億円
- 予定設備投資額：18億円
- 稼働予定：2023年10月
- 稼働予定：2024年9月

生産能力と施工能力の見通し

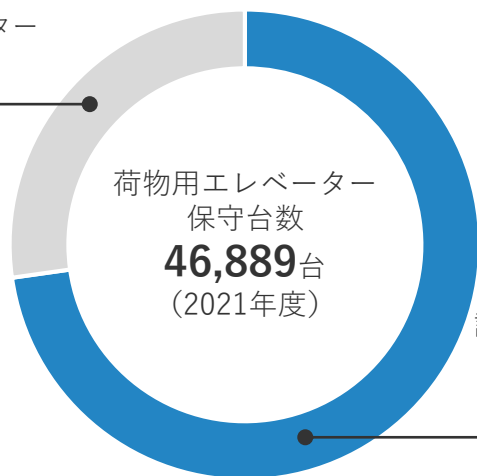


現在の荷物用エレベーター保守台数46,889台のうち、2010年以降新設の新しいものが約1.3万台を占めると推計

このことは、残りの保守台数約3.3万台は稼働以来10年超ということを示唆。これらは今後順次入替対象となってく
る可能性があり、特に他社製品からの入替需要の取り込みを狙う

潜在入替需要

2010年以降に
新設された
荷物用エレベーター
13,514台*



2010年以前に
設置された荷物用
エレベーター
約**33,000**台

*2010年度以降の新設荷物用エレベーター出荷台数の総和

(一社) 日本エレベーター協会「2021年度昇降機設置台数等調査報告」より当社推定

入替需要獲得に向けてのアクションプラン

老朽化荷物用エレベーター

荷物用大型エレベーター

当社製

顧客データに基づき更新入替を提案
囲い込みに注力

他社製

ターゲット領域

- ✓ オーダーメイド製品の企画提案
- ✓ 設計自動化による
納期短縮とコスト引下げ

設計自動化システムの開発強化

その他荷物用エレベーター

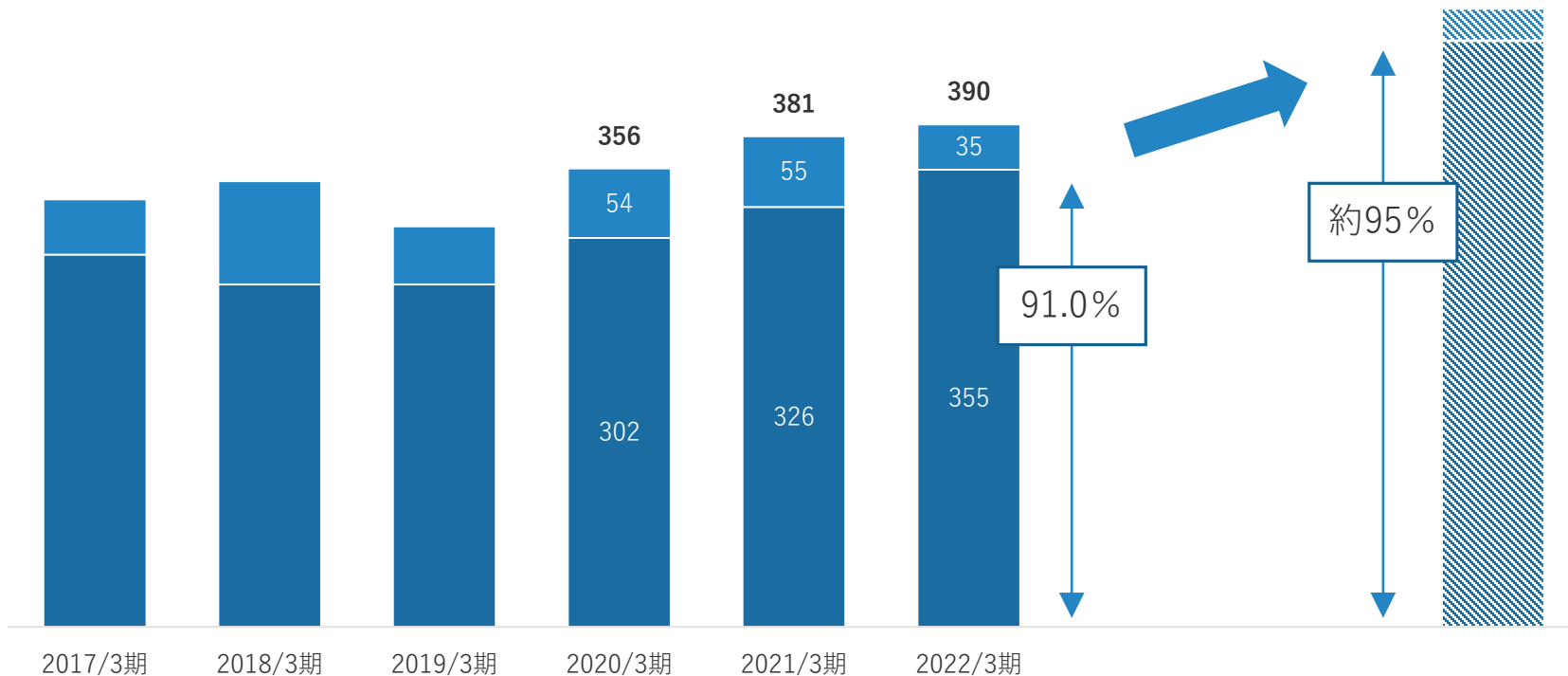
得意領域である荷物用大型エレベーターへの注力を継続し、大型比率の更なる引き上げを追求

生産/施工能力に増産余地が乏しい中、大型シフトを加速させ、付加価値の最大化・得意領域における一層の存在感引き上げを図る

荷物用大型エレベーターの拡販

(台)

■ 3.0t以上 ■ その他※



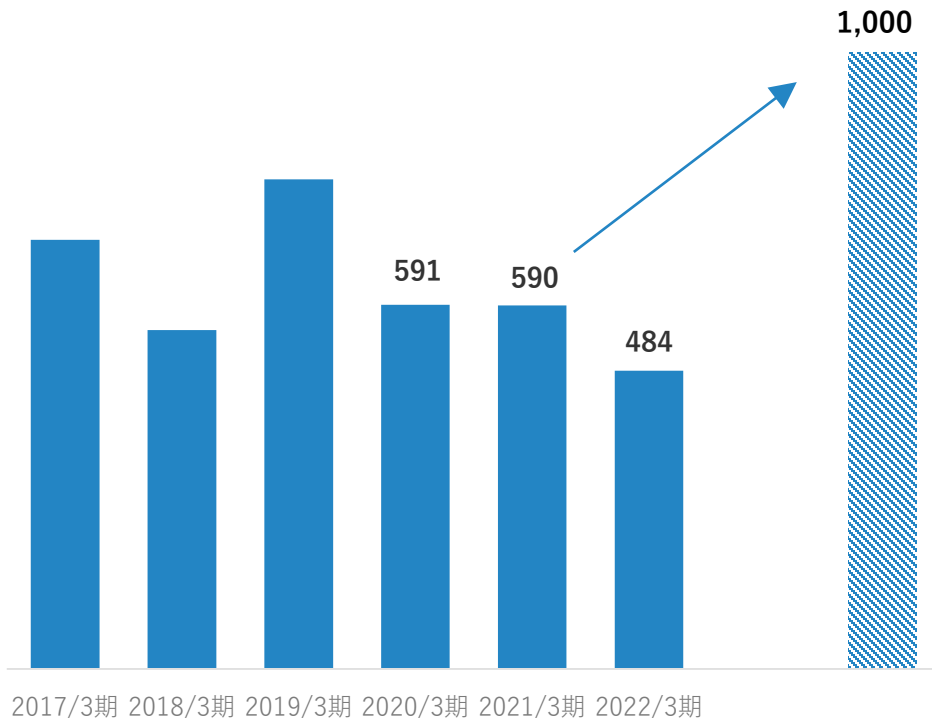
※垂直搬送機を含む

世界的な物流量の増加に伴い、船舶用エレベーター（主に乗用）の潜在需要も大きいと認識。荷物用エレベーターの実績・ノウハウを活かし、船舶向けの拡販を計画

船舶の乗用エレベーターは、震動や衝撃に耐える堅牢性や耐久性、防錆・防沫などの特殊な仕様が必要で、荷物用のノウハウが生きる領域。ノウハウは着実に蓄積済。

船舶用エレベーター売上の推移

(百万円)

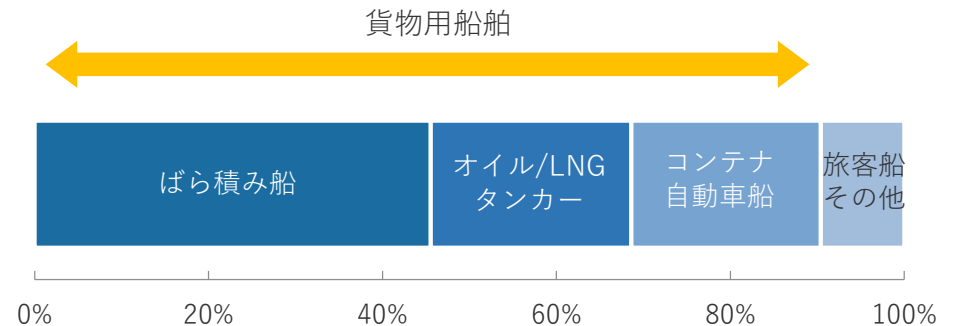


船舶用エレベーター拡販に向けてのアクションプラン

- ✓ 荷物用エレベーターの実績/ノウハウの積極的活用
 耐久性、堅牢性、振動や衝撃にも耐える構造や防錆、防沫性能を装備
 オーダーメイド企画力
 設計自動化機能
- ✓ 営業力強化

当社船舶用エレベーター船種別納入実績

(2005年度以降累計基準)



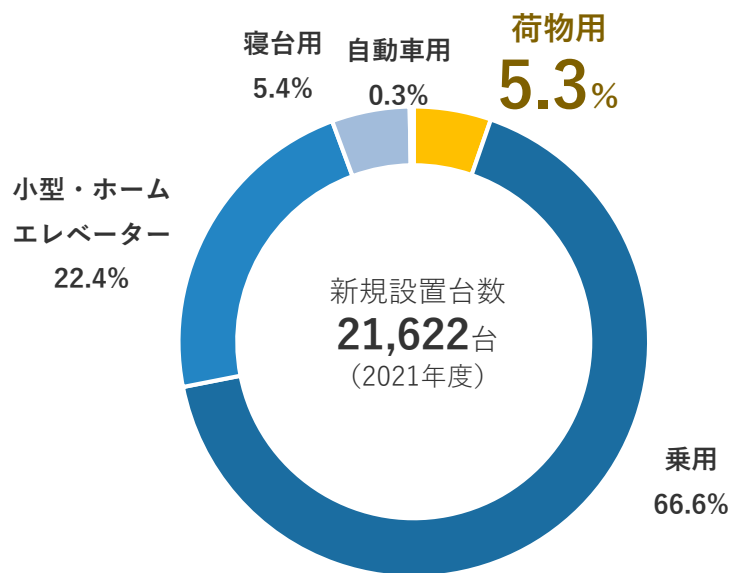
Appendix

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5.3%。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

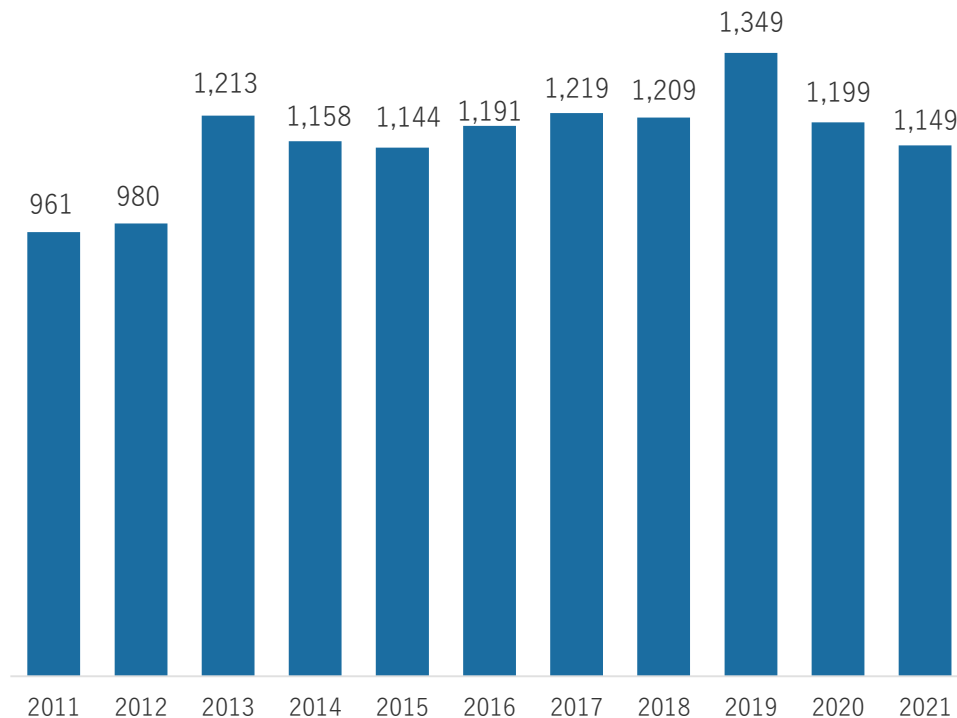
新規設置台数は直近期で年1,149台。物流量の増加や製造業の国内回帰が追い風

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)



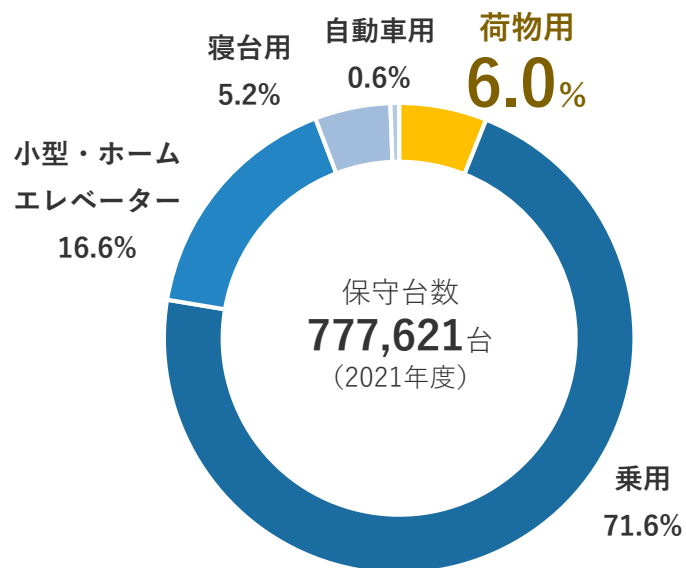
出所：(一社)日本エレベーター協会「2021年度昇降機設置台数等調査報告」

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」

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。

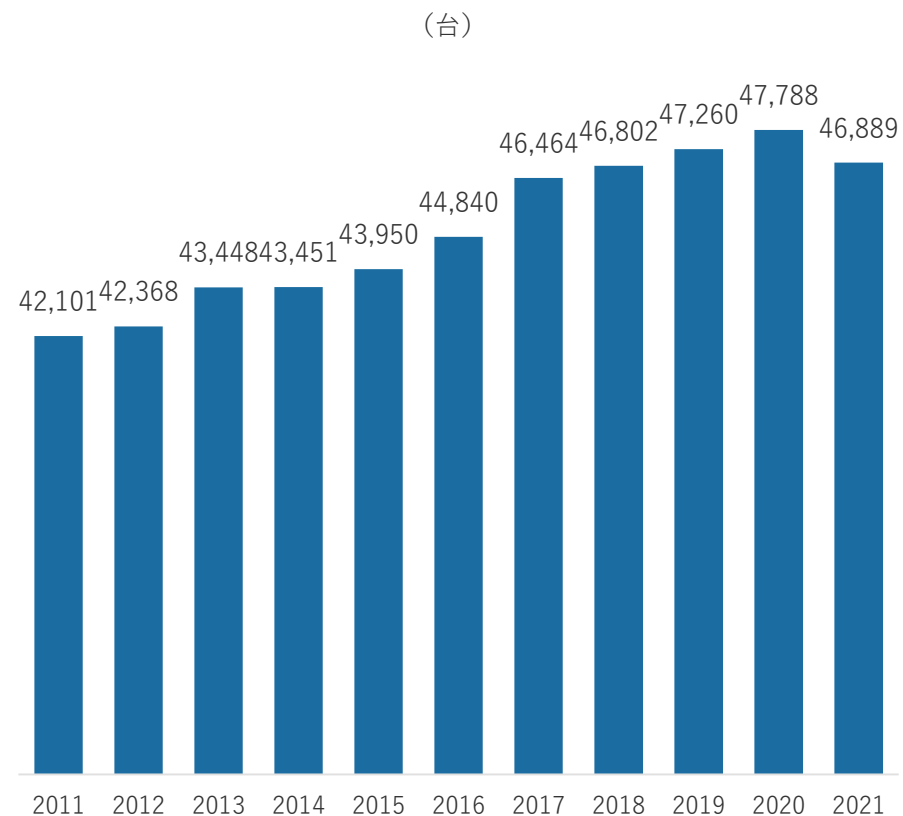
荷物用エレベーターの保守台数は2021年度で4.7万台弱。

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「2021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

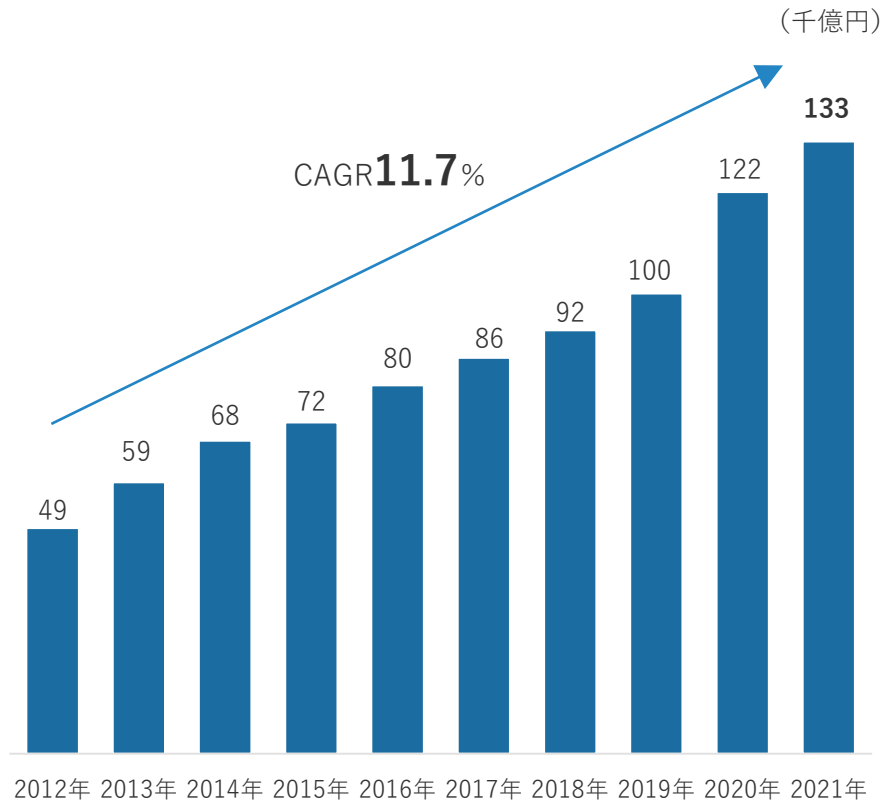


出所：（一社）日本エレベーター協会「昇降機設置台数等調査報告」

国内の物販系分野EC市場は、2012年からの10年間は年平均成長率11.7%で推移。新型コロナウイルスの感染症拡大の対策として、外出自粛の呼びかけ及びECの利用が推奨された結果、2021年も引き続き市場規模が拡大

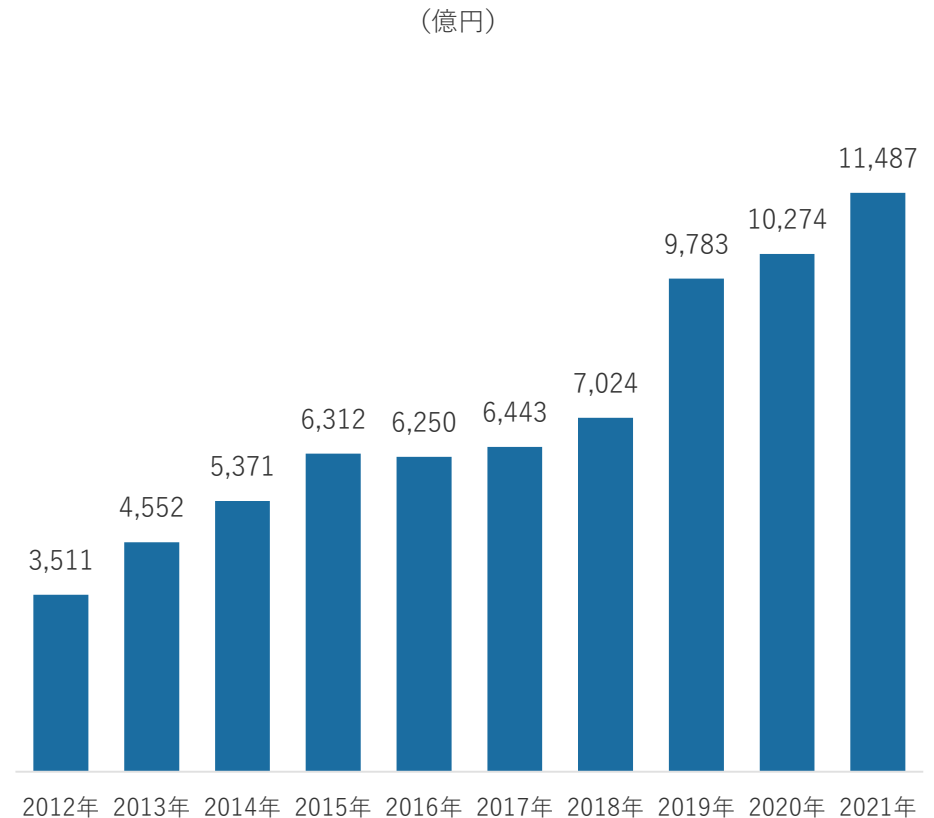
E C市場の拡大とともに倉庫需要も拡大。倉庫・物流施設の建設工事受注額も直近で大きく伸長しており、倉庫・物流施設需要が旺盛なことが伺える

物販系分野EC市場規模推移(BtoC)



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



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）」

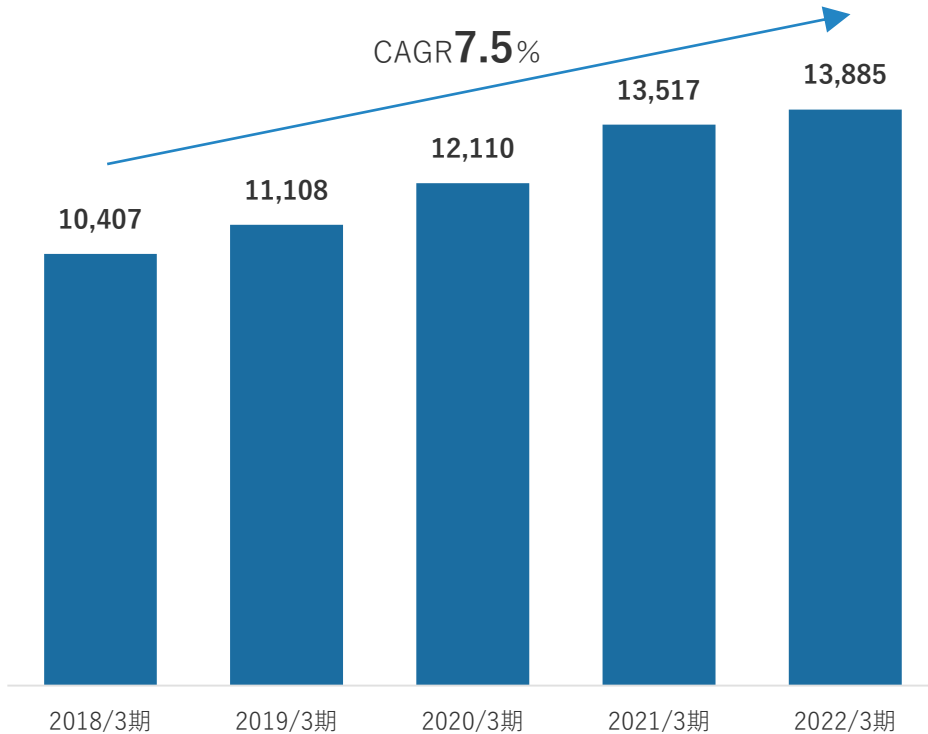
売上高は、荷物用エレベーターの需要拡大、保守台数の増加により、直近5期で年平均成長率7.5%

経常利益も売上拡大に伴って増加傾向で推移。経常利益率は2018/3期より2桁台を確保。2022/3期は13.2%と、直近10年での最高水準を更新

売上高推移

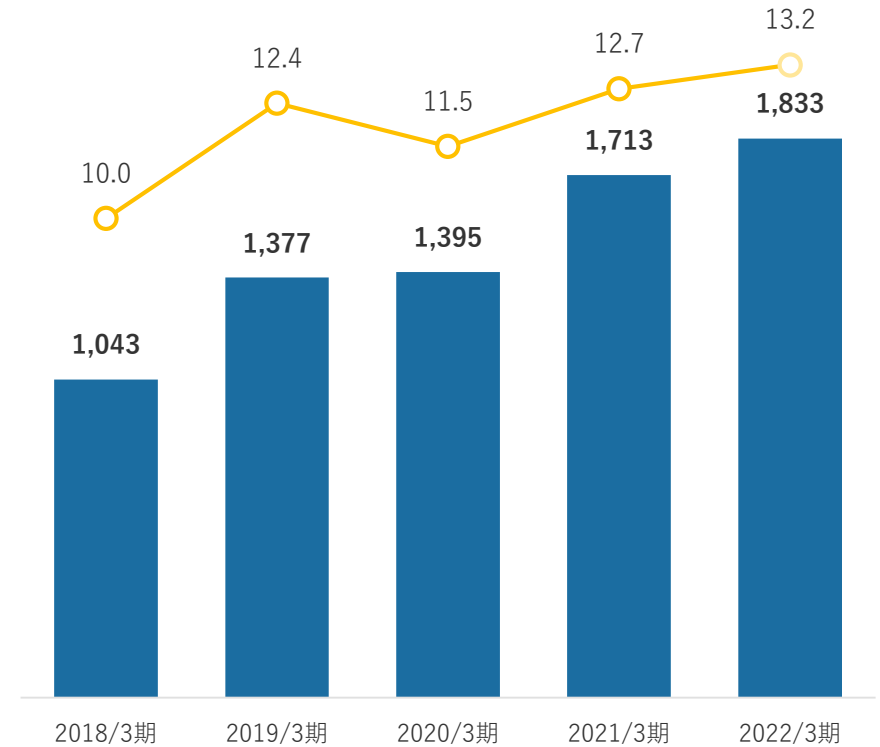
(百万円)

CAGR 7.5%



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)		2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月
売上高	(千円)	10,467,563	10,407,327	11,108,499	12,110,955	13,517,891	13,885,681
経常利益	(千円)	964,033	1,043,047	1,377,343	1,395,444	1,713,938	1,833,796
当期純利益	(千円)	603,004	381,262	824,333	860,584	1,084,615	1,145,479
資本金	(千円)	143,000	143,000	143,000	160,000	264,895	1,058,533
発行済株式総数	(株)	2,860,000	2,860,000	2,860,000	2,883,100	3,040,600	17,333,000
純資産額	(千円)	1,340,247	1,739,190	2,515,363	3,305,972	4,571,977	7,253,413
総資産額	(千円)	7,458,093	7,835,963	8,310,868	8,482,841	9,865,132	12,022,374
1株当たり純資産額	(円)	468.61	608.10	879.49	229.33	300.73	418.47
1株当たり配当額	(円)	-	-	25.0	25.0	25.0	15.0
1株当たり当期純利益	(円)	210.84	133.30	288.22	60.18	75.23	74.89
自己資本比率	(%)	17.9	22.1	30.2	38.9	46.3	60.3
自己資本利益率	(%)	58.7	24.7	38.7	29.5	27.5	19.4
配当性向	(%)	-	-	8.6	8.3	6.6	20.0
営業キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	278,293	1,727,953	1,114,967
投資キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	△26,952	△65,151	△222,066
財務キャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	△493,633	△269,227	1,313,501
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	-	-	292,476	1,682,504	3,876,688
従業員数	(人)	205	226	256	276	291	299

(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
1996年 4月	愛知県名古屋市熱田区に名古屋出張所を開設
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	「IOS9001」を取得
2002年 7月	シンドラエ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
2012年12月	エレベーター累計販売台数5,000台を達成
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部に上場

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ございます。

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
総務部経営企画室 榎本
soumu-ir@moriya-elevator.co.jp