



2024年11月26日

各位

会社名 フルテック株式会社
代表者名 代表取締役社長 古野 重幸
社長執行役員
(コード番号：6546 東証スタンダード 札証)
問合せ先 取締役専務執行役員 田中 康之
管理本部長兼経営企画室長
(TEL. 011-222-3572)

Vision2030 及び中期3ヶ年経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、「Vision2030」及び2025年12月期から2027年12月期までの3ヶ年を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 基本方針

Vision2030では、「下請け型企業から技術開発型販社への転換」を2030年に当社グループが目指す姿とし、その実現のため「新商品・新サービスの開発」、「収益構造の改革」、「事業領域の拡大」、「積極的なM&Aの実施」を成長戦略に掲げ、「売上高200億円」、「経常利益20億円」、「ROE10%以上」を目指してまいります。

その達成へのFirst Stepとして、2025年から2027年の中期3ヶ年経営計画を策定いたしました。

2. 中期3ヶ年計画（2025年～2027年）における重点戦略

- (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

3. 連結業績目標

(単位：億円)

	2027年12月期	2030年12月期
売上高	162	200
営業利益	10.6	19.6
経常利益	11	20
ROE	9.2%	14.0%

なお、詳細については添付資料をご参照ください。

以上

Vision2030 & 中期3ヶ年経営計画 2025-2027

2024年11月26日



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

Vision2030&中期3ヶ年経営計画 2025-2027

- 01 2030年に目指す姿
- 02 ビジョン実現のための成長戦略
- 03 成長戦略Ⅰ 新商品・新サービスの開発
- 04 成長戦略Ⅱ 収益構造の改革
- 08 成長戦略Ⅲ 事業領域の拡大
- 09 成長戦略Ⅳ 積極的なM&Aの実施
- 10 組織戦略

- 11 中期3ヶ年経営計画 2025-2027
- 12 テーマ 重点戦略 2027年度グループ目標
- 13 重点戦略①新商品・新サービスの開発
- 14 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
- 15 重点戦略③企業価値の向上

- 16 Vision2030&中期3ヶ年経営計画 2025-2027
- 17 数値目標

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年に目指す 事業規模

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

成長戦略 I

新商品・新サービスの開発

成長戦略 II

収益構造の改革

成長戦略 III

事業領域の拡大

成長戦略 IV

積極的なM&Aの実施

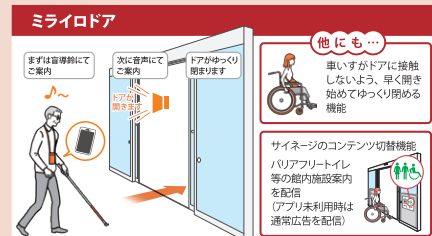
昨今の自動ドアに対するニーズの高まり

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。



SDGs対応による
バリアフリーニーズの
高まり

感染症対策としての
非接触ニーズの
高まり

低炭素社会の
実現に向けた
省エネニーズの高まり

...etc

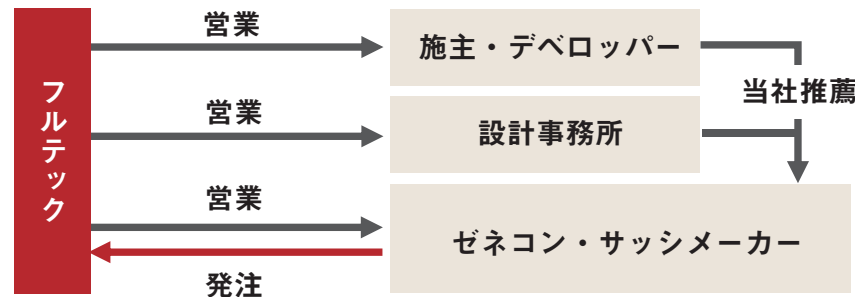


将来的に新規の自動ドア市場及び
リニューアル市場の双方に
ニーズの多様化が一層進んでいく

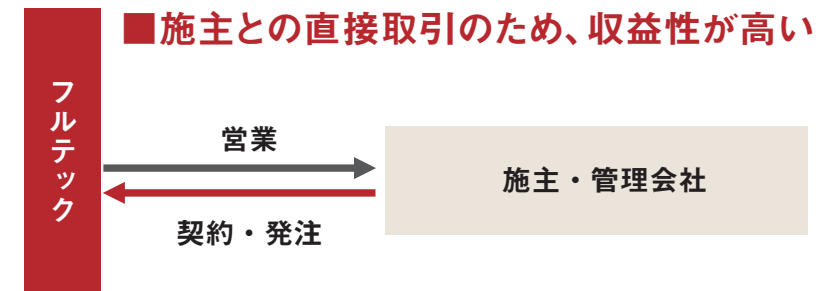
- 今後、当社グループとなった(株)ワイズ・コーポレーションの得意分野を活かした新商品の開発を進める
- セキュリティや制御技術を活かした新商品の開発と既存製品の改良

▶ 「BtoB」から「BtoC」へのシフト

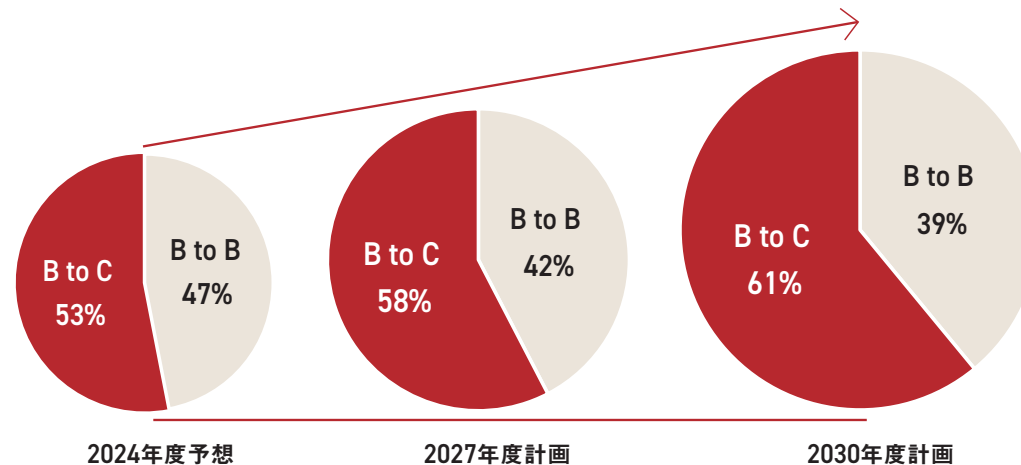
「BtoB」新規市場（自動ドア・建具関連）



「BtoC」ストック市場（メンテナンス・リニューアル）

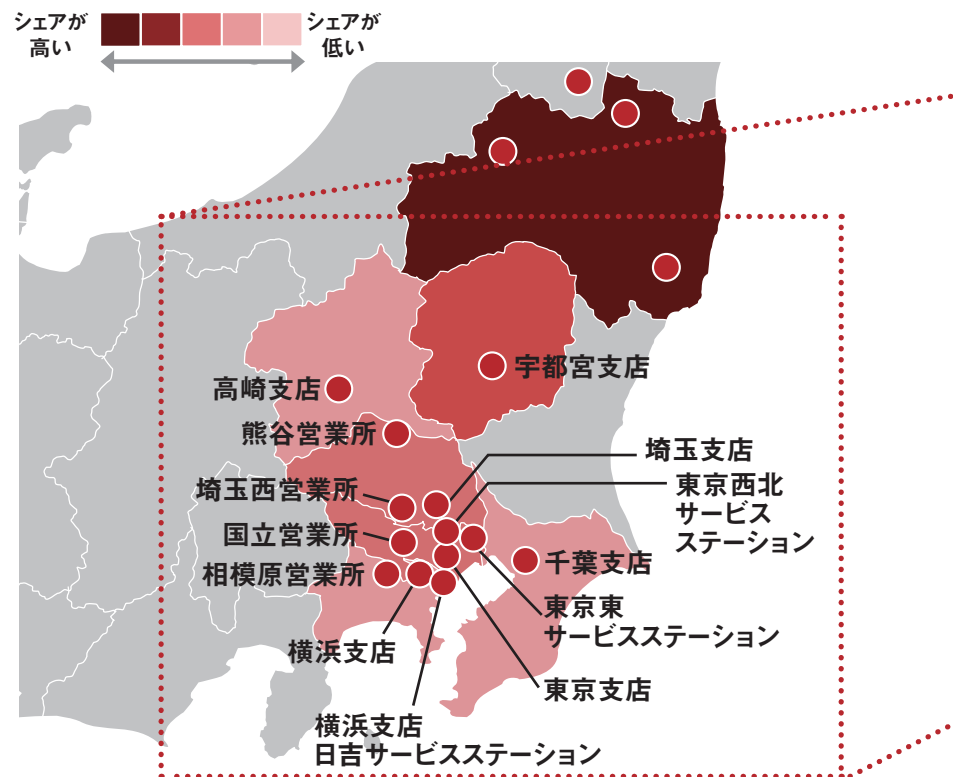


「BtoB」・「BtoC」
売上比率の推移計画

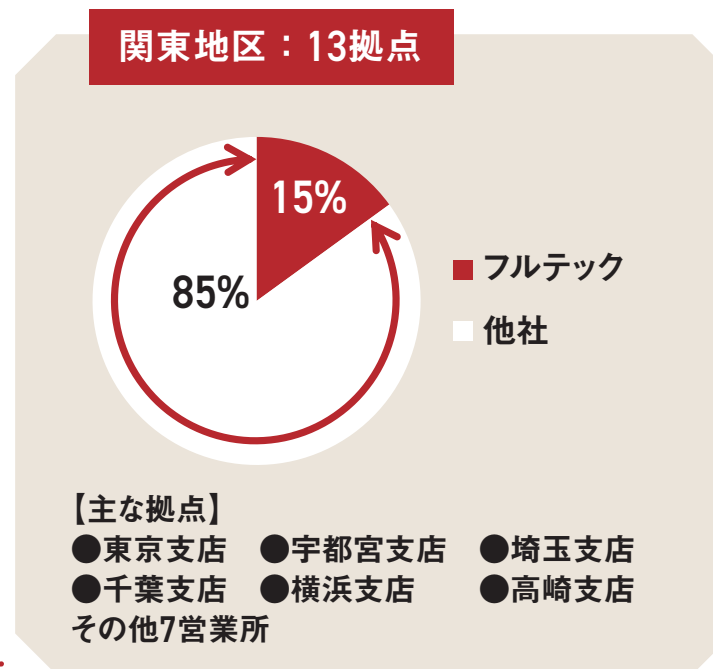


収益性の高い「BtoC」モデルを拡大

▶ 首都圏ストック市場の深掘り



首都圏市場では更なるシェア拡大が見込める



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

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

▶ 保守契約台数の増強

自動ドア専用保守サービス「Fi-R (エフアイリモート)」

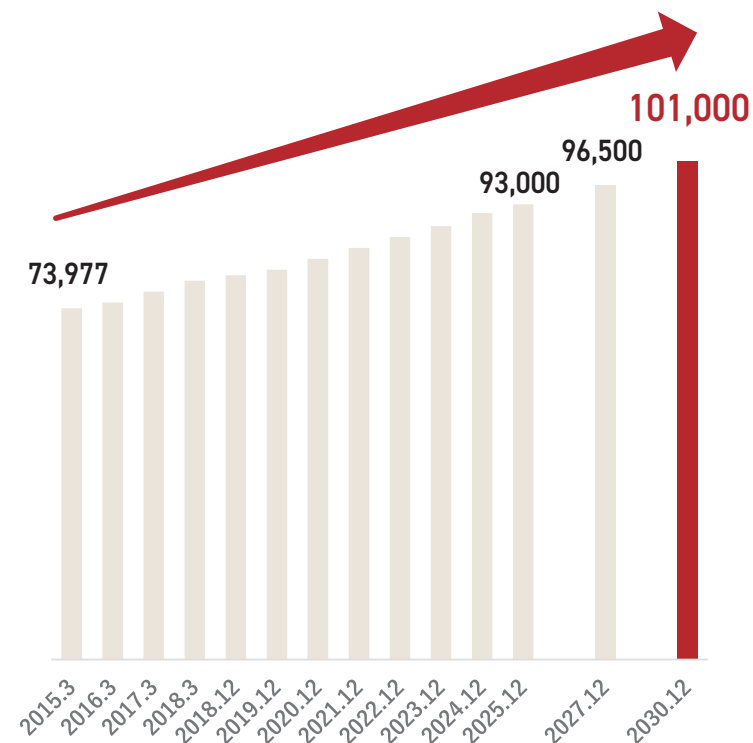


IoTの活用で、現地で行っていた自動ドアの情報(開閉回数・速度などの各種設定値・異常情報等)を遠隔で確認



遠隔モニタリングによって万一の故障発生時の即時対応や、構成部品の予知保全による故障発生前の点検を実施

2030年度 101,000台以上を目指す



- 特長 01 業界初の24時間365日、遠隔モニタリング
- 特長 02 遠隔モニタリング結果を毎月レポート配信
- 特長 03 定期点検を年1回とすることで低コストを実現

利益の源泉となる保守契約を拡大

▶ エンドユーザーとの「つながり」の創出・強化

「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

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

▶ 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

■ 中部・西日本への進出



▶ 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

■ リノベーション事業への進展

リニューアル

↓ 自動ドア駆動装置だけの取替

トータルリニューアル

↓ 自動ドアだけではなく
建具も合わせて
更新する



NICE URBAN川崎駅前通り

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、エントランス全体をリノベーションする

拠点・事業の両側面から領域を拡大

- ▶ 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

今期、社長直轄の組織として
「M&A推進室」
を設置済

積極的なM&Aの実施による
新規事業の創出



【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)

積極的なM&Aの実施で、開発力強化・新規事業創出

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

テーマ



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。

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

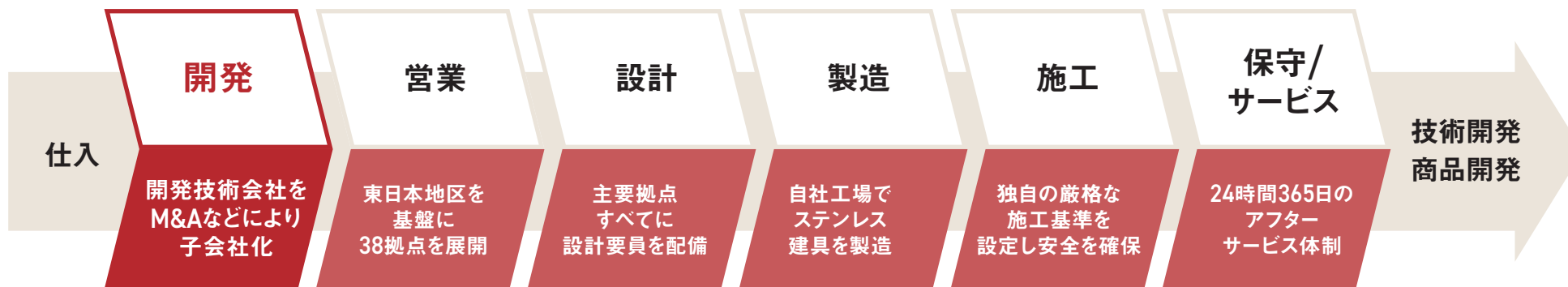
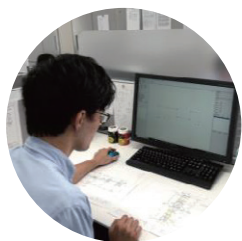
2027年度 グループ目標



売上高	経常利益	ROE
162億円	11億円	9.2%以上

新商品・新サービスの開発

社内一貫体制を実現するバリューチェーン



2024年1月の(株)ワイズ・コーポレーション連結子会社化をはじめM&Aなどにより、開発の内製化を進め、「社内一貫体制」を更に進化

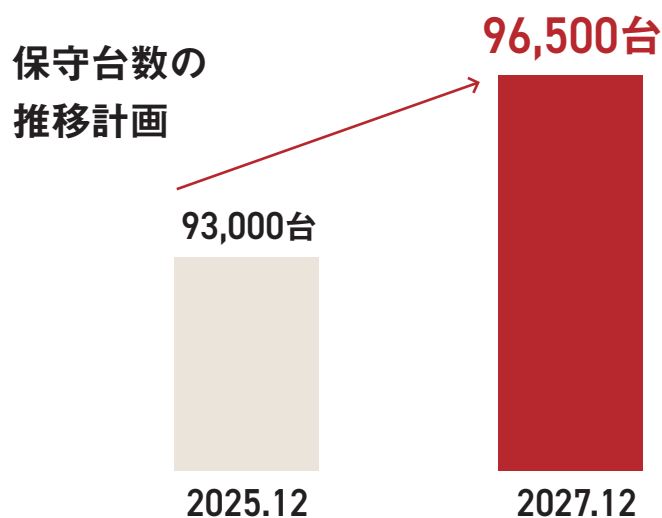
保守台数の増強・トータルリニューアルの推進

保守台数の増強

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

企業価値の向上

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

(自己資本配当率)

3%

ROEの向上

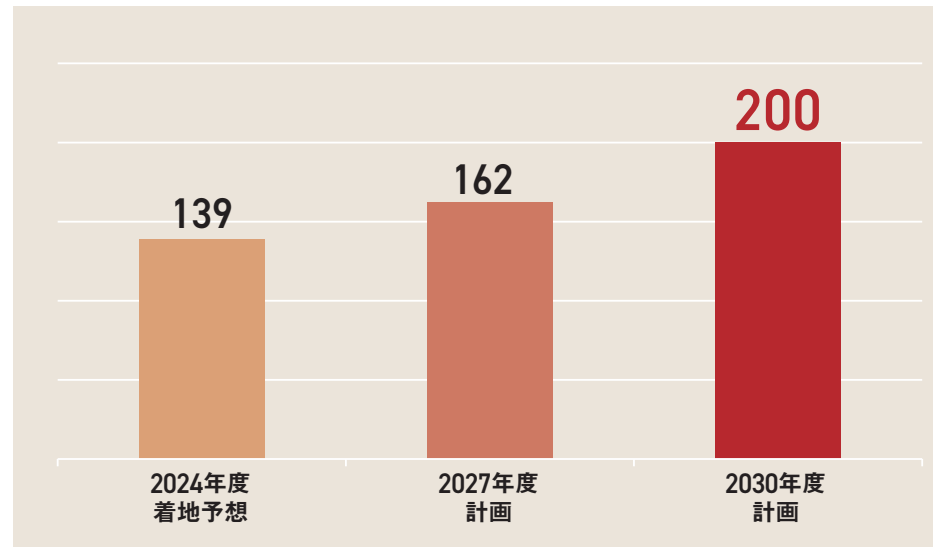
9%以上
(2027年度)

PBR

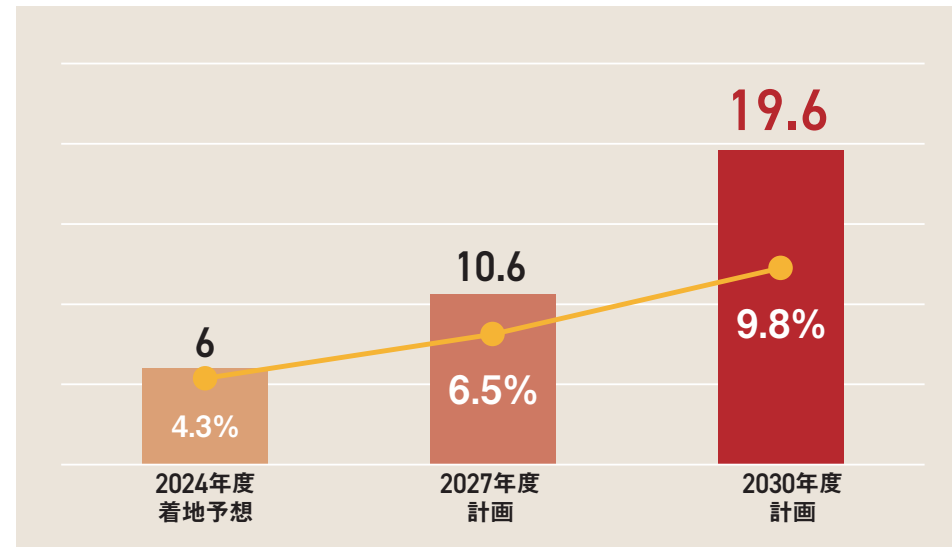
1倍以上
(2027年度)

Vision2030
&
中期3ヶ年経営計画 2025-2027
数値目標

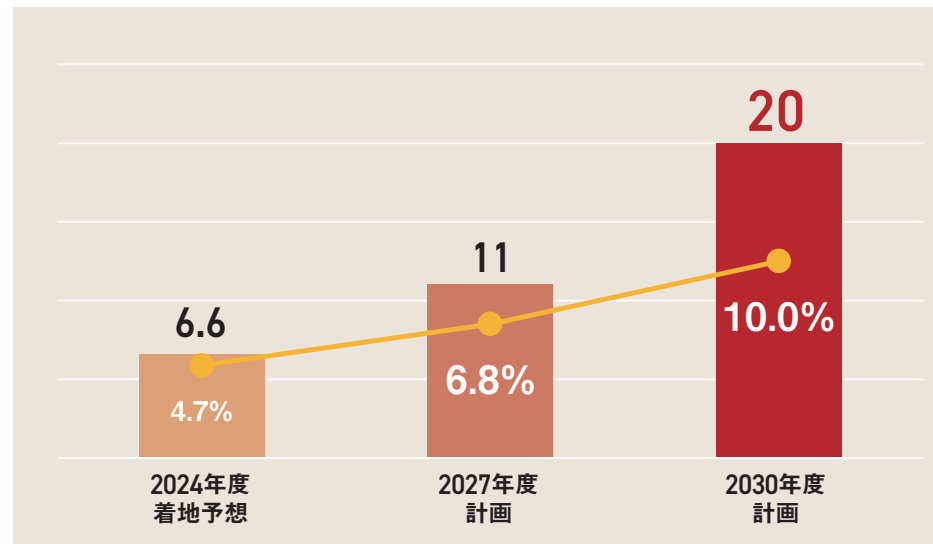
■売上高(億円)



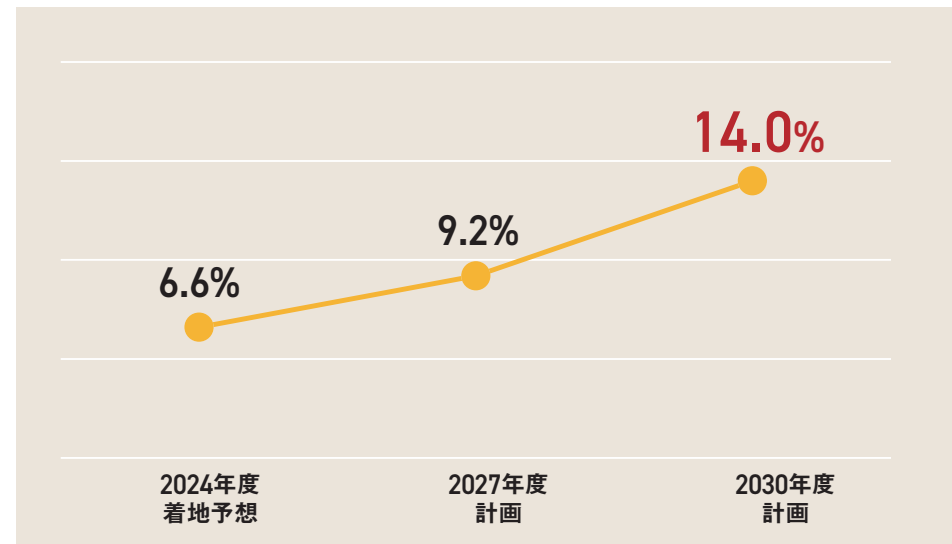
■営業利益(億円)/営業利益率



■経常利益(億円)/経常利益率



■ROE





Fulltech

技術がひらく明日への扉

〈 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