

| | |
|--|---|
|  中島 正博 会長兼 CEO | 株式会社モリタホールディングス(6455) |
| |  株式会社モリタホールディングス |

企業情報

| | |
|--------------|---|
| 市場 | 東証プライム市場 |
| 業種 | 輸送用機器(製造業) |
| 代表取締役会長兼 CEO | 中島 正博 |
| 所在地 | 大阪市中央区道修町3丁目6番1号 京阪神御堂筋ビル |
| 決算月 | 3月末 |
| HP | https://www.morita119.com/ |

株式情報

| 株価 | 発行済株式数 | | 時価総額 | ROE(実) | 売買単位 |
|--------|-------------|--------|-----------|-----------|--------|
| 1,181円 | 46,918,542株 | | 55,411百万円 | 6.7% | 100株 |
| DPS(予) | 配当利回り(予) | EPS(予) | PER(予) | BPS(実) | PBR(実) |
| 4000円 | 3.4% | 61.46円 | 19.2倍 | 1,835.49円 | 0.6倍 |

*株価は2/22終値。発行済株式数、DPS、EPSは23年3月期第3四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

業績推移

| 決算期 | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 | EPS | DPS |
|----------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| 19年3月(実) | 91,524 | 9,483 | 10,104 | 6,391 | 141.30 | 34.00 |
| 20年3月(実) | 86,922 | 8,855 | 9,326 | 6,971 | 153.93 | 38.00 |
| 21年3月(実) | 84,667 | 8,855 | 9,479 | 6,224 | 137.09 | 38.00 |
| 22年3月(実) | 83,602 | 8,115 | 8,761 | 5,350 | 118.10 | 40.00 |
| 23年3月(予) | 74,000 | 3,700 | 4,200 | 2,700 | 61.46 | 40.00 |

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益、以下同様。

株式会社モリタホールディングスの2023年3月期第3四半期決算概要、会社概要、業績動向などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2023 年 3 月期第 3 四半期決算概要](#)

[3. 2023 年 3 月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 2023 年 3 月期第 3 四半期の売上高は前年同期比 7.8%減の 438 億 4 百万円。防災事業、産業機械は増収も、消防車輛事業、環境車輛事業は減収。営業利益は同 64.3%減の 9 億 34 百万円。減収に伴い売上総利益が同 12.1%減少。シャシ(車台)の供給遅延により主に国内の生産台数が減少し、生産効率が低下したことなどから粗利率も同 1.3%低下した。一方販管費は同微増となり大幅な減益となった。受注高は同 10.8%増の 688 億円と堅調。受注残高は消防車輛事業におけるシャシ(車台)の供給遅延が影響し、同 33.9%増の 643 億円と高水準。
- 消防車輛事業及び環境車輛事業においてシャシ(車台)の供給時期が不透明であったため通期業績予想を未定としていたが、直近の供給状況及び生産リードタイムを勘案し、2022 年 12 月 16 日に業績予想、配当予想を公表した。売上高は前期比 11.5%減の 740 億円、営業利益は同 54.4%減の 37 億円の予想。防災事業、産業機械は増収増益、消防車輛事業、環境車輛事業は減収減益を予想。年間合計の配当は前期と同じく 40.00 円/株の予想。予想配当性向は 65.1%。
- 第 3 四半期の進捗率は売上高 59.2%、営業利益 25.2%。売上高はほぼ例年並みながらも、営業利益は低水準である。残り 1 四半期と時間が限られた中、会社側としてはシャシの調達・組立・受入検査・検収というフローの中で、リードタイムを可能な限り短縮させるべく取り組んで行くということだ。低下した生産効率を引き上げ、通期予想の達成・上積みをもれだけ図ることができるのか注目していきたい。

1. 会社概要

1907 年創業の消防車のトップメーカー。「人と地球のいのちを守る」をコーポレートスローガンに掲げ、消防車輛を中心に、防災・産業機械・環境車輛の 4 事業を展開。いずれの事業でもマーケットシェア No.1 の商品を有していること、高い技術力・開発力、卓越したデザイン力などが強み。

【1-1 沿革】

1907 年、創業者 森田正作が大阪市南区(現在の大阪市中央区西心斎橋)に個人経営による「火防協会」を創業し、消火器および消防ポンプ機の製造販売を開始。

1910 年、日本で最初のガソリンエンジン付消防ポンプを創作。

1917 年、日本初の国産消防ポンプ自動車を完成。

1980 年、大阪・東京両証券取引所の市場第一部に指定替え上場。

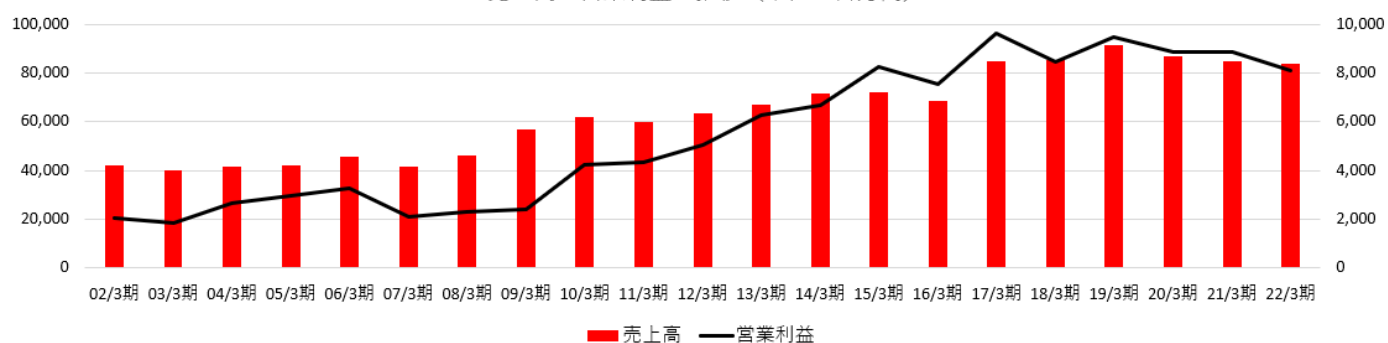
2008 年、持株会社制へ移行し、株式会社モリタから株式会社モリタホールディングスへ商号を変更。

2008 年、公開買付けにより、宮田工業株式会社を子会社化。

2016 年、フィンランドの BRONTO SKYLIFT OY AB を子会社化。

2022 年、市場再編に伴い東証プライム市場に移行。

売上高・営業利益の推移 (単位: 百万円)



【1-2 企業理念】

| | |
|------|--|
| 企業理念 | 当社は、心を込めたモノづくりと、絶えざる技術革新によって「安全で住みよい豊かな社会」に貢献し、真摯な企業活動を通じて社会との調和を図ります |
| 経営方針 | <ul style="list-style-type: none"> * お客様の立場に立って、優れた製品を適正な価格で提供する * 収益を重視し、常に最大の価値を求め、透明で力強い経営を目指す * 創造性と行動力のある人材を育成する |
| 行動指針 | <p>【挑戦】 向上心をもって、未知の分野に挑戦しよう</p> <p>【信頼】 誠意を持って最善を尽くし、信頼を受けよう</p> <p>【魅力】 常に夢を語り、若さを保とう</p> |

【1-3 市場環境】

同社の主力事業である消防車輛事業の国内市場の動向については、消防車の国内保有台数は 25,000 台程で長いトレンドで見ても大きくは変わらない。消防車の需要は 1990 年代には年間 1,600 台程であったが、国から地方への税源移譲により消防車が自治体の予算で購入されるようになり、更新サイクルが延びたことから、ここ数年は年間 1,000 台~1,200 台で推移している。

競争状況については、同社がシェア 58%でトップである。消防車メーカーは全国に 14 社存在し、シェア 2 位は片倉工業株式会社(3001、東証スタンダード)の子会社の日本機械工業株式会社。その他には、主に地産地消の地場メーカーが存在する。

消防車の購入は競争入札であり、国内は上期に受注して下期に出荷するというサイクルである。基本的には一品一様の受注生産であるため、仕様に合わせてメーカーは 1 台ずつ作り込む必要があるが、要望にきめ細かく対応でき、かつ、同社ほど台数を生産できる体制を整えている競合他社はなく、シェアが大きく変動する余地は少ない。

また、市場が大きく成長することは考えにくいですが、所謂 CASE といった技術革新への対応が将来的に消防業界でも求められることになれば、中小メーカーには重い課題となるだろう。

※CASE

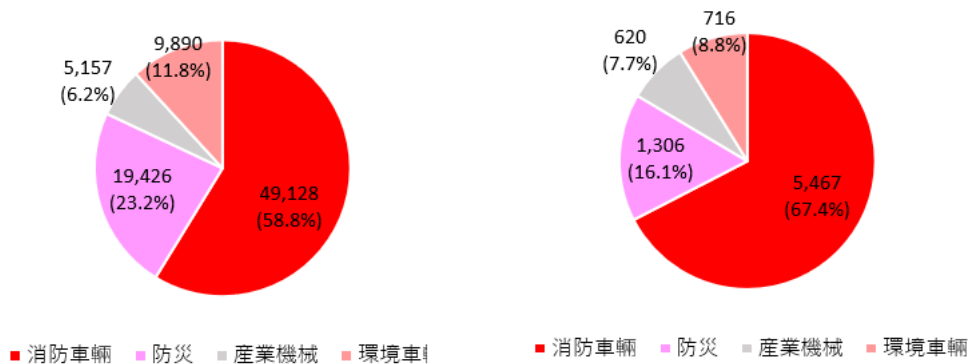
Connected(コネクテッド)、Autonomous(自動運転)、Shared & Services(カーシェアリングとサービス/シェアリングのみを指す場合もある)、Electric(電気自動車)の頭文字を取ったもの。従来の「クルマ」の概念を大きく変え、それぞれの領域において、新たな需要・市場を創出している。

【1-4 事業内容】

報告セグメントは「消防車両事業」「防災事業」「産業機械事業」「環境車両事業」の4つ。

セグメント売上高構成比 (単位: 百万円)

セグメント利益構成比 (単位: 百万円)



* 22/3月期 売上高は「外部顧客への売上高」。営業利益は調整前合計に対する構成比

(1)各事業の概要

①消防車両事業

ポンプ車、はしご車、コンビナート向けの消防車、救助工作車など、各種消防車の開発・製造・販売・オーバーホール・アフターサービスなどを行なっている。

また、海外は、日本からの輸出に加え、フィンランドの Bronto 社が屈折はしご付消防車および高所作業車をグローバルに販売している。



Miracle CAFS Car

(同社ウェブサイトより)



屈折はしご付消防車

①-1 国内事業

電力会社、石油コンビナート等の民間企業もあるが、多くは地方自治体。競合他社の多くは地場メーカーであるが、同社は全国をカバーしている。

同社は需要の減少に伴い一時はシェアが40%前後であったが、消防車のトップメーカーとして2000年代の初め頃からシェアアップと収益性向上の両立を追求している。消防車は競争入札であるため、一義的には価格勝負になるが、高付加価値商品の開発・投入により、価格競争に陥らない方法でシェアを伸ばし、2000年に40%程度であったシェアは60%近くまで上昇している。

◎高付加価値化

高付加価値商品の一例が「CAFS装置」。

「CAFS: Compressed Air Foam System、圧縮空気泡消火装置」は水に少量の消火薬剤を加え、そこへ圧縮空気を送り込み泡にして放射することにより、消火効率を高める装置である。

BRIDGE REPORT



少ない水の量で消火ができるため火災現場の水損という二次被害の防止に有効である。また、放水時の反動が小さいため、消火活動中のホースを持つ消防隊員の負担を軽減させる効果もあり、消防隊員の高齢化や女性参画にも対応した商品である。「CAFS 装置」を同社は自社で製造しているが、競合他社は輸入品を使用している。タッチパネル式のモニターで水・泡・混合液の放射切替が可能であるなど、自社製ならではの優れた操作性を実現している。

①-2 海外事業

はしご車などの高機能車を中心に主にアジアへ輸出している。同社の世界水準の技術は、国境を越えて、世界の安心・安全に貢献している。



中国向けはしご車



モンゴル向けポンプ車、はしご車



モルディブ向けポンプ車、はしご車

(同社ウェブサイトより)

フィンランドの BRONTO SKYLIFT OY AB を 2016 年に連結子会社化した。

最大地上 112m の屈折はしご付消防車及び高所作業車をラインナップに持つ世界ブランドであり、世界 100 カ国以上に販売ネットワークを構築している。



屈折はしご消防車



世界最高112mの高さを誇る屈折はしご付消防車



モリタ・Bronto Skylift共同開発のMVF21



高所作業車



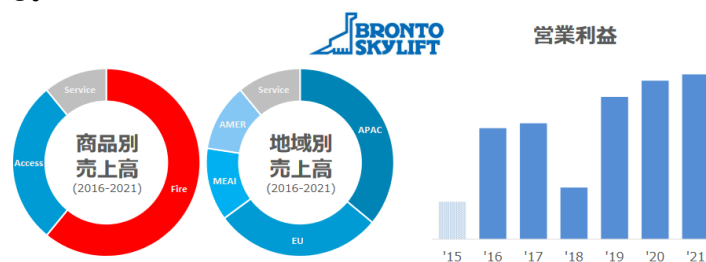
風力発電施設の保守・メンテナンスで使用



送電線の保守・メンテナンスで使用

(同社ウェブサイトより)

買収以降、BRONTO 社は着実に業績を伸ばしており、特に北米市場において高所作業車の販売が好調。米国での再生可能エネルギーインフラへの投資拡大に伴い、2022 年度は BRONTO として北米での過去最大規模の高所作業車の案件を受注している。



(同社資料より)

②防災事業

消火器や、グループホームや病院・診療所などへ消火設備などの防災関連製品を開発・製造・販売している。

アルミ製蓄圧式粉末ABC消火器
アルデシモパッケージ型自動消火設備型
スプリネックス

(同社ウェブサイトより)

消火器は大半が代理店経由の販売で、エンドユーザーはオフィスビルやマンション、商業施設など。

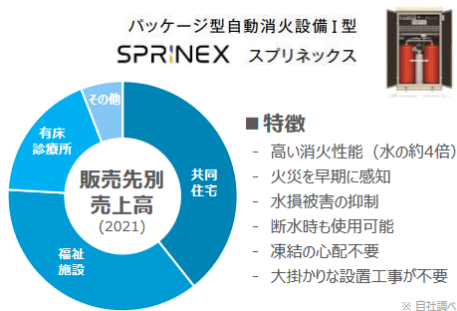
同社の消火器シェアは、かつて3位であったが、2008年に当時シェア4位の宮田工業を買収し、統合により、競争力を高めてシェアを拡大してきた。2014年にシェアトップに立つと、その後は8年連続でシェアNo.1を維持している。

同社の主力の消火器はアルミ製で、軽くてデザイン性に優れているという点が特長。また、国産で品質面や為替の影響を受けないという強みもある。

◎パッケージ型自動消火設備「スプリネックス」

防災事業において同社の独自性を発揮している製品が、パッケージ型自動消火設備「スプリネックス」である。

建物の消火設備として広く一般的に用いられるスプリンクラーは、建物の地下や屋上に貯水槽を設置し、そこから水を送って延焼を防ぐが、スプリネックスはロッカー程度の大きさであるため、これまで消火設備がなかった建物への後付けが容易である。



(同社資料より)

建物火災による犠牲者の多くは逃げ遅れによるものである。社会福祉施設や医療施設で高齢者が亡くなる火災が発生したことを受け、消防法が改正されたことにより、スプリンクラー設備の設置基準が見直された。2015年4月から、火災発生時に自力で避難することが困難な高齢者などが入所する有床診療所などの施設について、規模の大小を問わず、消火設備の設置が義務化されたが、既存施設にスプリンクラーを後付けするには貯水槽の設置などの大掛かりな工事が必要になる。

そうした状況の中で、後付けが容易であり、特定施設水道連結型スプリンクラーと同等以上の消火性能を持つスプリネックスの特長が評価され、実績を着実に拡大している。

また、有床診療所に限らず、貯水槽のスペースを確保しづらいペンシルマンションなどでも採用が増加している。

③産業機械事業

金属スクラップ処理を行う各種大型環境機械や廃棄物の減容・選別などリサイクルの円滑化・効率化を推進する機器の開発・製造・販売・メンテナンスを行っている。リサイクルプラザやごみ処理施設の設計・施工も行っている。



高機能ギロチンプレス



シュレツダプラント

(同社ウェブサイトより)

主要顧客は主に鉄スクラップ処理業者。

④環境車輛事業

衛生車(バキュームカー)、塵芥車(ゴミ収集車)など環境保全に不可欠な清掃、廃棄物の収集運搬・処理に関する車両の開発・製造・販売を行っている。



エコパネル式バキュームカー
「EP-2」



プレス式塵芥収集車
「プレスマスター®」

(同社ウェブサイトより)

主要顧客は自治体から委託を受けた民間業者。

【1-5 特長・強み・競争優位性】

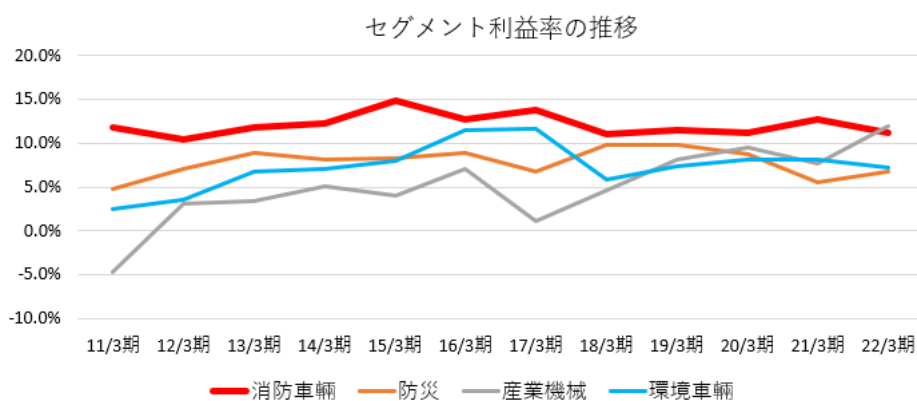
①マーケットシェア No.1

高付加価値化の推進などにより、各事業において高いマーケットシェアを獲得している。

| セグメント | シェア |
|--------|---------|
| 消防車輛事業 | 消防車 58% |
| 防災事業 | 消火器 38% |
| 産業機械事業 | 切断機 59% |
| 環境車輛事業 | 衛生車 85% |

②高収益性

消防車輛事業のセグメント利益率は長期に渡り10%以上で推移し、同業他社を上回ると見られる。



* 外部顧客への売上高に対するセグメント利益率

③高い技術力と開発力

研究開発の中心はモリタホールディングス傘下の研究開発部門(モリタATIセンター)である。モリタATIセンターでは事業会社の開発部署と連携を取りながら、化学(消火薬剤の研究開発)、電気、機械などの各分野で研究開発に取り組んでいる。

常にユーザーの立場に立って、顧客の課題を解決する姿勢を重視している。事業会社だけでなく、ATIセンターのスタッフも顧客に近い関係各所との情報交換を行うなど、「マーケットイン」が意識されている。また、幅広い分野で多くの大学や研究機関と共同研究を進めるなど、オープンイノベーションも積極的に取り組んでいる。

2023年7月には新たな研究開発拠点が竣工する予定である。事業会社の開発部署も含め、グループの研究開発部門を集約することで、研究開発体制の一層の強化とスピードアップを図る考えだ。

④卓越したデザイン力

差別化の一つの要素としてデザインを重視し先見性、機能性に加え、安全性にも配慮したデザインを目指している。社内にデザイナーを抱え、機会あるごとに国内外の権威あるデザイン賞に挑戦し、数多く受賞している。

(受賞例)



+ 住宅用消火器

生活者向け防災ブランド+maffs(マフス)初の製品。「防災をライフスタイルに。」というブランドコンセプトのもと、従来のデザインと対極となる「住まいに調和するデザイン」を採用したマットな質感が特長。隠されがちな消火器を、生活者が見える場所に置き、素早く消火することができる。

(同社ウェブサイトより)



プレス式塵芥収集車「PB7型 プレスマスター®」

信頼感のある力強い機能的造形で働くクルマのカッコよさを追求すると共に景観と共生するクルマを目指したプレス式塵芥収集車。働く人に喜びや誇りを抱いてもらい、「あのゴミ収集車が来たら街を綺麗にしてくれる」と地域の人や社会から期待される存在となることを願い、デザインした製品。

【1-6 成長戦略】

中期経営計画「Morita Reborn 2025」を推進中である。

主力事業である、消防・防災分野における先端技術開発を強化し、変化する社会に新たなソリューションを提供することにより、多様化、大規模化する災害から一人でも多くの命を守り、世界の安全・安心な社会に貢献することを掲げている。

主力の消防車両事業は、新製品の開発から販売に至るまで、通常 3~5 年かかり、海外展開においても長期的な視点での事業開発戦略が重要となることから、短期的な視点での経営を招かないために、同中期経営計画は、2025 年度を最終年度とする7カ年という期間で設定している。

(1)中期経営計画「Morita Reborn 2025」概要

<基本方針>

| | |
|---|-----------------|
| 1 | 既存事業の収益力強化 |
| 2 | 海外事業・新規事業の育成、拡大 |
| 3 | 基礎研究力・新商品開発力の強化 |
| 4 | 革新力を持った人材の育成 |
| 5 | CSR 活動の推進 |

(2)基本方針のポイント

①既存事業の収益力強化

大きなテーマとして高付加価値化と共に、生産の自動化などによる原価低減により価格競争力強化を図る。

②海外事業・新規事業の育成、拡大

* 海外

以下3つの施策で成長を目指す。

| | |
|---|---|
| 1 | Bronto 社単体の連続的な成長を図る。 Bronto 社の業績は、買収後、着実に改善し、営業利益率は 9%近くまで上昇している。特に北米はまだ伸び代があり、今後も成長が期待できる。 |
| 2 | Bronto 社を活用し、海外でモリタ製品の販売を推進する。 消防車は国によって規格が異なるため、Bronto 社のノウハウを活用しながら対応進めている。 |
| 3 | M&A 案件を検討。 |

* 新規事業

消防車輛事業では、昨今の多発する風水害に対応した商品ラインナップを拡充し、周辺市場への展開を強化している。防災事業では、消防法で消火設備等の設置義務がない任意設置の分野への展開を図る。

③基礎研究力・新商品開発力の強化

CASE などの技術革新を見据えた研究開発を進める。研究開発拠点を新設し、グループの開発機能を集約することにより、研究開発体制を強化する。また、オープンイノベーションにも今まで以上に積極的に取り組む。

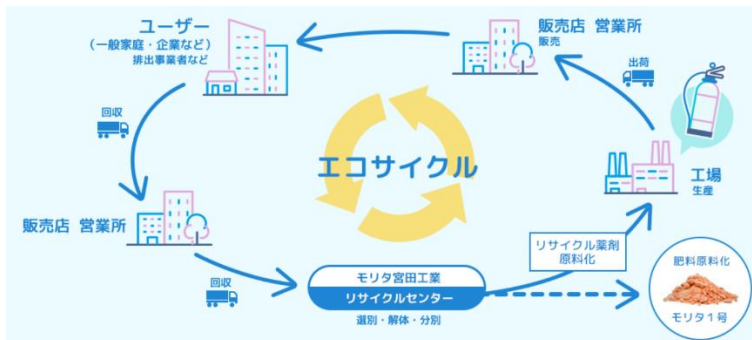
④革新力を持った人材の育成

社員一人ひとりの多様性を強みとして生かした持続的な企業価値向上を目指し、社員の意欲を高めながら多様な人材が活躍できる環境の整備に努めている。

その一つとして、2022 年 10 月より、定年年齢を満 60 歳から満 65 歳に延長する「65 歳定年制」を導入している。

⑤CSR 活動の推進

環境保全を意識した取り組みとして消火器のリサイクルシステムの構築に取り組んでいる。耐用年数を迎えた消火器を回収し、消火薬剤をリユースするとともに、リユースできない一部の薬剤は肥料化し廃棄物を削減している。



(同社ウェブサイトより)

また、安全で住みよい豊かな社会づくりのため、地域社会とのコミュニケーションを深めることを目的とした活動などを実施している。



一般財団法人大阪科学技術センター活動支援

大阪科学技術センター様主催の出前科学教室の取り組みに賛同し、2007 年から協賛活動を行っている。



地域清掃ボランティア活動

モリタグループの生産拠点である工場周辺の清掃活動を通じて、地域との絆づくりを行っている。



災害救護・被災地復興支援

被災地で活動した消防車両の無償点検、泡消火薬剤寄贈など被災地復興支援活動等にも取り組んでいる。

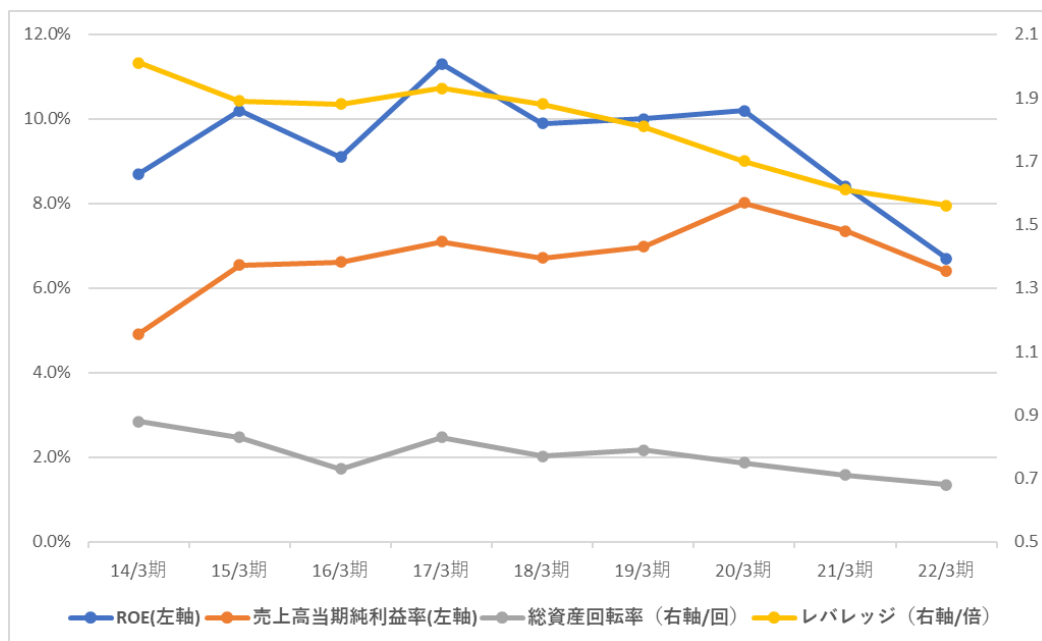
(3) 2025 年度の数値目標

| 項目 | 目標 |
|------------------|------------------------|
| 営業利益 | 過去最高(2016 年度、96 億円)の更新 |
| 営業利益率 | 12% |
| ROE | 10% |
| DOE | 2.5%以上を目安 |
| 成長戦略投資枠(M&A を含む) | 200 億円 |

【1-7 ROE分析】

| | 14/3期 | 15/3期 | 16/3期 | 17/3期 | 18/3期 | 19/3期 | 20/3期 | 21/3期 | 22/3期 |
|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ROE (%) | 8.7 | 10.2 | 9.1 | 11.3 | 9.9 | 10.0 | 10.2 | 8.4 | 6.7 |
| 売上高当期純利益率 | 4.92 | 6.55 | 6.62 | 7.10 | 6.71 | 6.98 | 8.02 | 7.35 | 6.40 |
| 総資産回転率 | 0.88 | 0.83 | 0.73 | 0.83 | 0.77 | 0.79 | 0.75 | 0.71 | 0.68 |
| レバレッジ | 2.02 | 1.89 | 1.88 | 1.93 | 1.88 | 1.81 | 1.70 | 1.61 | 1.56 |

*単位:%、回、倍

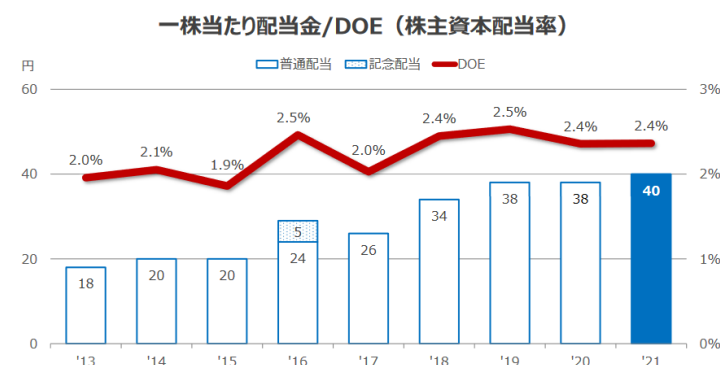


*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

ここ2期は、売上高当期純利益率、総資産回転率、レバレッジが低下傾向にあり、ROEは一般的に日本企業が目標とすべきといわれている8%を下回っている。中期経営計画「Morita Reborn 2025」では10%を目標として掲げている。

【1-8 株主還元】

財務体質と企業基盤の強化を図りつつ、「安定的な配当の継続及び向上」を基本方針として、DOE(株主資本配当率) 2.5%以上を目安としている。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



【1-9 サステナビリティ】

(1) サステナビリティ

2022年4月にサステナビリティ委員会を設置した。

また、下部組織として関連部署やグループ各社から選出したメンバーからなるワーキンググループを立ち上げ、パーパス(社会的存在意義)、マテリアリティの特定について議論を始めている。GHG 排出量の測定、目標の設定などのTCFDへの対応にも着手している。

2. 2023年3月期第3四半期決算概要

【2-1 連結業績概要】

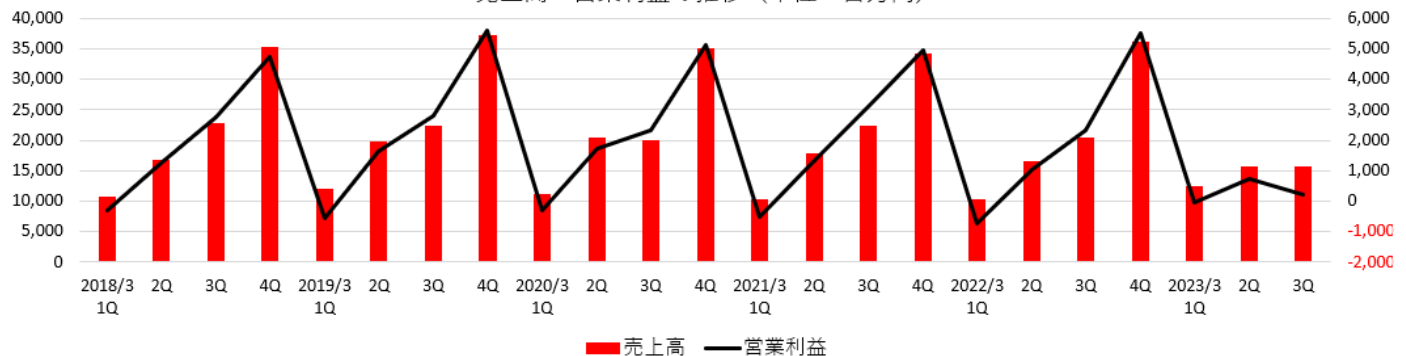
| | 22/3期3Q | 構成比 | 23/3期3Q | 構成比 | 前年同期比 |
|--------|---------|--------|---------|--------|--------|
| 売上高 | 47,510 | 100.0% | 43,804 | 100.0% | -7.8% |
| 売上総利益 | 12,863 | 27.1% | 11,305 | 25.8% | -12.1% |
| 販管費 | 10,245 | 21.6% | 10,371 | 23.7% | +1.2% |
| 営業利益 | 2,618 | 5.5% | 934 | 2.1% | -64.3% |
| 経常利益 | 3,016 | 6.3% | 1,265 | 2.9% | -58.0% |
| 四半期純利益 | 1,903 | 4.0% | 627 | 1.4% | -67.1% |

* 単位: 百万円。

減収、大幅減益

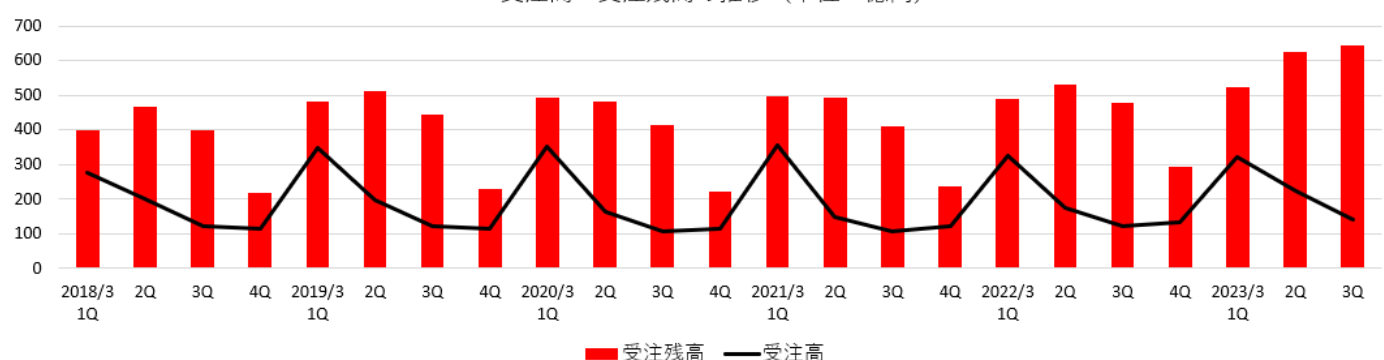
売上高は前年同期比7.8%減の438億4百万円。防災事業、産業機械は増収も、消防車両事業、環境車両事業は減収。営業利益は同64.3%減の9億34百万円。減収に伴い売上総利益が同12.1%減少。シャシ(車台)の供給遅延により主に国内の生産台数が減少し、生産効率が低下したことなどから粗利率も同1.3%低下した。一方販管費は同微増となり大幅な減益となった。受注高は同10.8%増の688億円と堅調。受注残高は消防車両事業におけるシャシ(車台)の供給遅延が影響し、同33.9%増の643億円と高水準。

売上高・営業利益の推移 (単位: 百万円)



* 消防車両事業の官公庁向け売上高の占める割合が高いこと等から、売上・利益が第4四半期に集中するという季節性がある。

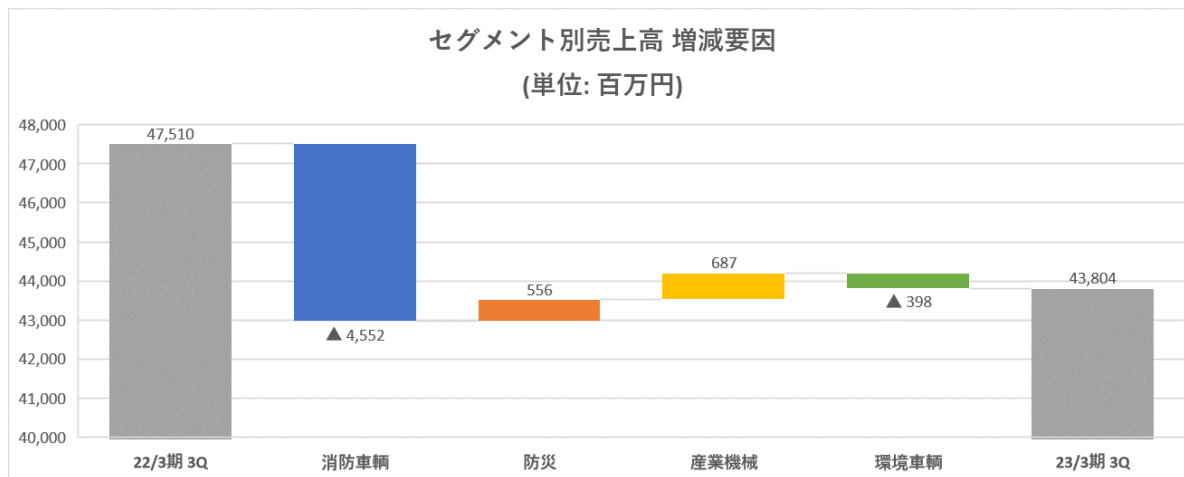
受注高・受注残高の推移 (単位: 億円)



【2-2 セグメント別動向】

| | 22/3期3Q | 構成比 | 23/3期3Q | 構成比 | 前年同期比 |
|-----------|---------|--------|---------|--------|---------|
| 消防車輛 | 24,936 | 52.5% | 20,384 | 46.5% | -18.3% |
| 防災 | 12,303 | 25.9% | 12,859 | 29.4% | +4.5% |
| 産業機械 | 3,350 | 7.1% | 4,037 | 9.2% | +20.5% |
| 環境車輛 | 6,920 | 14.6% | 6,522 | 14.9% | -5.7% |
| 売上高合計 | 47,510 | 100.0% | 43,804 | 100.0% | -7.8% |
| 消防車輛 | 1,414 | 5.7% | -588 | - | - |
| 防災 | 316 | 2.6% | 804 | 6.3% | +154.4% |
| 産業機械 | 402 | 12.0% | 467 | 11.6% | +16.2% |
| 環境車輛 | 489 | 7.1% | 256 | 3.9% | -47.6% |
| 調整 | -5 | - | -6 | - | - |
| セグメント利益合計 | 2,618 | 5.5% | 934 | 2.1% | -64.3% |

* 単位: 百万円。利益の構成比は売上高利益率。



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

* 費用項目の▲は費用の増加を示す。

BRIDGE REPORT



| | 20/3 期 3Q | 21/3 期 3Q | 22/3 期 3Q | 23/3 期 3Q | 前年同期比 |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|--------|
| 受注高 | | | | | |
| 全社 | 62,238 | 61,286 | 62,183 | 68,878 | +10.8% |
| 消防車輛 | 44,105 | 43,953 | 42,333 | 47,932 | +13.2% |
| 防災 | 6,564 | 5,929 | 6,405 | 7,682 | +19.9% |
| 産業機械 | 3,678 | 3,612 | 4,985 | 4,648 | -6.8% |
| 環境車輛 | 7,890 | 7,790 | 8,459 | 8,615 | +1.8% |
| 受注残高 | | | | | |
| 全社 | 41,478 | 40,955 | 48,025 | 64,303 | +33.9% |
| 消防車輛 | 27,585 | 27,158 | 31,658 | 43,047 | +36.0% |
| 防災 | 5,710 | 5,400 | 6,017 | 7,965 | +32.4% |
| 産業機械 | 2,997 | 3,094 | 4,409 | 5,159 | +17.0% |
| 環境車輛 | 5,184 | 5,302 | 5,939 | 8,131 | +36.9% |

* 単位: 百万円。

(1) 消防車輛

減収、損失計上。

国内外とも受注は堅調だが、シャシ(車台)の供給遅延により主に国内の生産台数が減少し、生産効率が低下した。受注高は国内外ともに堅調に推移し、受注残高はシャシ供給遅延の影響により増加した。

(2) 防災

増収増益。

価格改定も寄与し消火器の売上が堅調に推移した。消火設備の受注が大型案件を中心に堅調だった。

(3) 産業機械

増収増益。

製品売上が堅調だった一方、製品受注は減少した。

(4) 環境車輛

減収減益。

シャシ(車台)の供給遅延により生産台数が低調に推移。一方、受注高は堅調に推移し、受注残高は主にシャシ供給遅延の影響により増加した。

BRIDGE REPORT

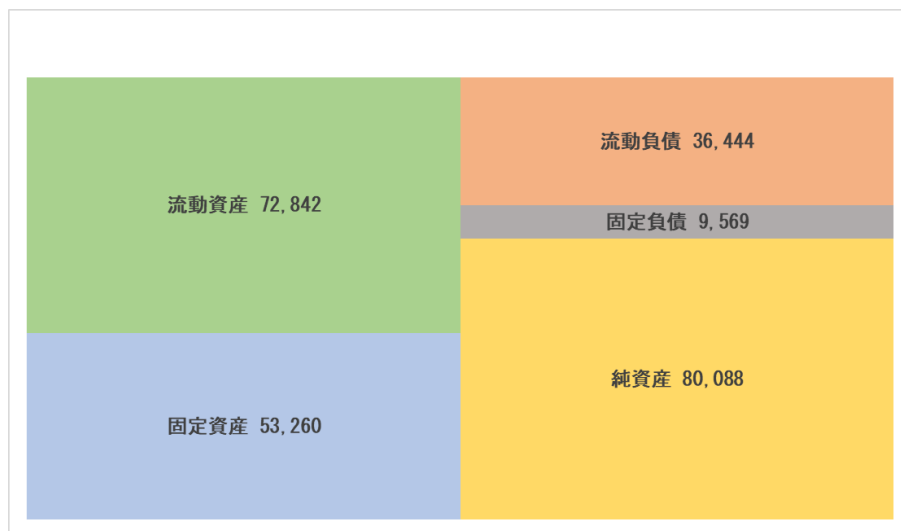


【2-3 財務状態とキャッシュ・フロー】

◎主要BS

| | 22年3月末 | 22年12月末 | 増減 | | 22年3月末 | 22年12月末 | 増減 |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| 流動資産 | 71,629 | 72,842 | +1,213 | 流動負債 | 33,118 | 36,444 | +3,326 |
| 現預金 | 29,276 | 23,121 | -6,155 | 仕入債務 | 16,428 | 20,368 | +3,940 |
| 売上債権 | 24,218 | 14,551 | -9,667 | 短期借入金 | 6,270 | 5,811 | -459 |
| たな卸資産 | 16,890 | 31,917 | +15,027 | 固定負債 | 10,143 | 9,569 | -574 |
| 固定資産 | 53,538 | 53,260 | -278 | 長期借入金 | 54 | 59 | +5 |
| 有形固定資産 | 32,179 | 33,469 | +1,290 | 負債合計 | 43,261 | 46,014 | +2,753 |
| 無形固定資産 | 2,672 | 2,598 | -74 | 純資産 | 81,906 | 80,088 | -1,818 |
| 投資その他の資産 | 18,686 | 17,192 | -1,494 | 利益剰余金 | 71,099 | 69,924 | -1,175 |
| 資産合計 | 125,167 | 126,102 | +935 | 負債純資産合計 | 125,167 | 126,102 | +935 |

* 単位: 百万円。売上債権には電子記録債権を、仕入債務には電子記録債務を含む。



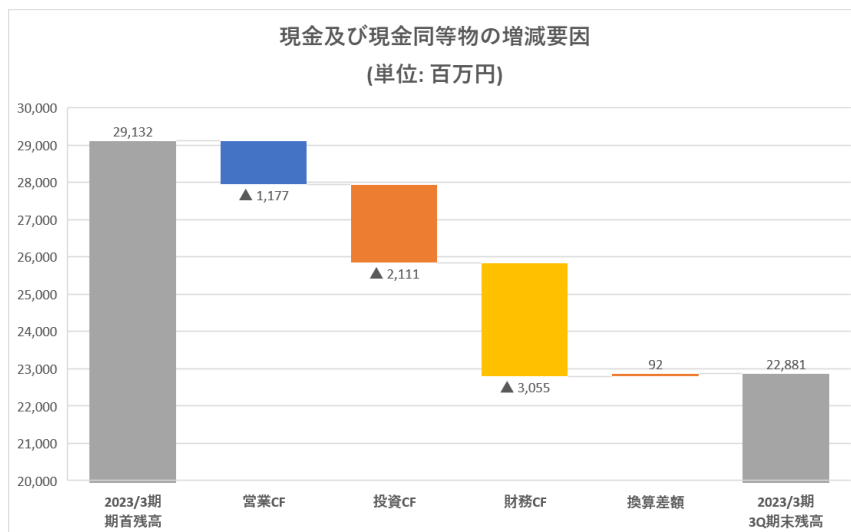
* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

現預金、売上債権が減少した一方、たな卸資産や建設仮勘定の増加等で資産合計は前期末比9億円増加し、1,261億円。仕入債務の増加等で負債合計は同27億円増加し460億円。利益剰余金の減少等で純資産は同18億円減少し800億円。自己資本比率は前期末から2.0%低下し62.7%となった。

◎キャッシュ・フロー

| | 22/3期3Q | 23/3期3Q | 増減 |
|---------|---------|---------|--------|
| 営業CF | 2,481 | -1,177 | -3,658 |
| 投資CF | -375 | -2,111 | -1,736 |
| フリーCF | 2,106 | -3,288 | -5,394 |
| 財務CF | -1,461 | -3,055 | -1,594 |
| 現金同等物残高 | 23,513 | 22,881 | -632 |

* 単位: 百万円。



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

税金等調整前四半期純利益の減少等で営業CF、フリーCFはマイナスに転じた。短期借入金の減少等で財務CFのマイナス幅が拡大。

キャッシュポジションは低下した。

【2-4 トピックス】

◎日野自動車からのシャシ調達について

日野自動車株式会社は、2023年1月31日、『A09Cエンジン搭載大型トラック「日野プロフィア」の出荷再開について』を開示した。速やかに出荷再開に向けた準備を進め、2月中旬より出荷を再開する予定とのことである。

同開示を受けた現状及び今後の見通しについてのモリタホールディングスのコメントは以下のとおりである。

- * プロフィアの出荷再開により、基本的には当社が発注しているシャシについては全面的に供給が再開されたと認識しており、不透明感は薄れている。ただし、再開されたばかりということもあり、実際に調達に支障がなかった前々期水準までいつごろ戻るかは引き続き確認が必要と考えている。
- * 一部報道では、「ただ、今回の再開後も、おととの販売ベースでおよそ25%を占めるトラックやバスの出荷の停止が続くことになる」とのコメントもあったが、日野プロフィアには2車種あり、1車種は排ガスや燃費で課題が残り未だ認証されていない。当社が調達しているのは今回再認証された車種であり、調達には影響は無い。
- * 今回の問題は日野自動車の生産・出荷が再開し、解消に向かうこととなるが、中長期的な観点からは調達多様化に向けた様々な取り組みが必要と認識している。

◎株式会社EVモーターズ・ジャパンとの資本業務提携

2023年2月22日、株式会社EVモーターズ・ジャパンが実施する第三者割当増資の一部を引き受けるとともに、業務提携契約を締結すると発表した。脱炭素化が世界的に加速しており、自動車業界においては、電動自動車(「EV」)へのシフトが鮮明となっている。モリタホールディングスにおいても、消防車両のEV化は最重要課題の一つであると捉えており、消防車両に適した独自のEVシャシを、高い技術力と柔軟な開発体制を持つEVモーターズ・ジャパンと共同開発することが最良であると判断した。

3. 2023年3月期業績予想

【3-1 業績予想】

| | 22/3期 | 構成比 | 23/3期(予) | 構成比 | 前期比 | 進捗率 |
|-------|--------|--------|----------|--------|--------|-------|
| 売上高 | 83,602 | 100.0% | 74,000 | 100.0% | -11.5% | 59.2% |
| 営業利益 | 8,115 | 9.7% | 3,700 | 5.0% | -54.4% | 25.2% |
| 経常利益 | 8,761 | 10.5% | 4,200 | 5.7% | -52.1% | 30.1% |
| 当期純利益 | 5,350 | 6.4% | 2,700 | 3.6% | -49.5% | 23.2% |

* 単位:百万円。

減収減益を予想

消防車輛事業及び環境車輛事業においてシャシ(車台)の供給時期が不透明であったため業績予想を未定としていたが、直近の供給状況及び生産リードタイムを勘案し、2022年12月16日に業績予想、配当予想を公表した。

売上高は前期比11.5%減の740億円、営業利益は同54.4%減の37億円の予想。

防災事業、産業機械は増収増益、消防車輛事業、環境車輛事業は減収減益を予想。

年間合計の配当は前期と同じく40.00円/株の予想。予想配当性向は65.1%。

【3-2 セグメント別見通し】

| | 22/3期 | 構成比 | 23/3期 | 構成比 | 前期比 | 進捗率 |
|------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| 売上高 | | | | | | |
| 消防車輛 | 49,128 | 58.8% | 37,500 | 50.7% | -23.7% | 54.4% |
| 防災 | 19,426 | 23.2% | 21,000 | 28.4% | +8.1% | 61.2% |
| 産業機械 | 5,157 | 6.2% | 5,900 | 8.0% | +14.4% | 68.4% |
| 環境車輛 | 9,890 | 11.8% | 9,600 | 13.0% | -2.9% | 67.9% |
| 営業利益 | | | | | | |
| 消防車輛 | 5,467 | 11.1% | 700 | 1.9% | -87.2% | - |
| 防災 | 1,306 | 6.7% | 1,900 | 9.0% | +45.5% | 42.3% |
| 産業機械 | 620 | 12.0% | 700 | 11.9% | +12.9% | 66.7% |
| 環境車輛 | 716 | 7.2% | 400 | 4.2% | -44.1% | 64.0% |

* 単位:百万円。利益の構成比は売上高利益率。

消防車輛、環境車輛はシャシ供給が第3四半期に再開されたものの、売上高は前年を大きく下回る。加えて生産効率の低下が影響し、利益も大幅に減少する見込み。

防災、産業機械は需要が堅調で、増収増益を見込んでいる。

4. 今後の注目点

第3四半期の進捗率は売上高59.2%、営業利益25.2%。売上高はほぼ例年並みながらも、営業利益は低水準である。

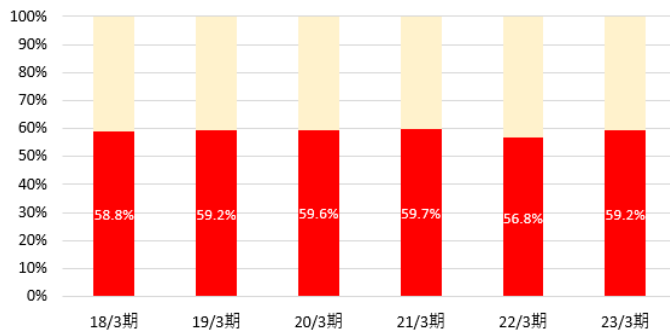
残り1四半期と時間が限られた中、会社側としてはシャシの調達・組立・受入検査・検収というフローの中で、リードタイムを可能な限り短縮させるべく取り組んでいくことだ。

低下した生産効率を引き上げ、通期予想の達成・上積みをもれだけ図ることができるのか注目していきたい。

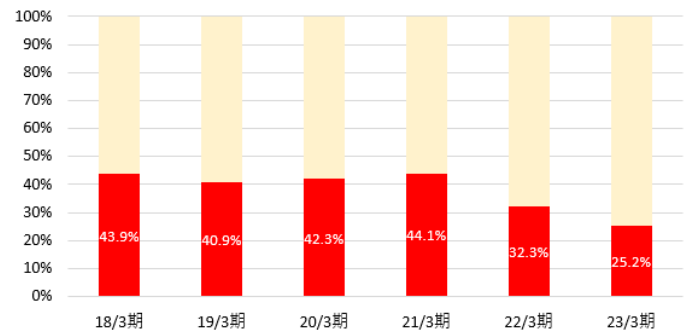
BRIDGE REPORT



第3四半期売上高進捗率の推移



第3四半期営業利益進捗率の推移



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

| | |
|------|---------------------|
| 組織形態 | 監査役設置会社 |
| 取締役 | 9名、うち社外3名(うち独立役員3名) |
| 監査役 | 4名、うち社外3名(うち独立役員3名) |

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2022年7月13日

<基本的な考え方>

『当社は、心を込めたモノづくりと、絶えざる技術革新によって「安全で住みよい豊かな社会」に貢献し、真摯な企業活動を通じて社会との調和を図ります』という企業理念を掲げるとともに、経営方針においてもその一節にて、『収益を重視し、常に最大の価値を求め、透明で力強い経営を目指す』としており、当社グループは法令を遵守し、効率性、透明性を向上させ、株主の立場に立つて企業価値を最大化することをコーポレート・ガバナンスの基本的な方針、目的としております。

<コーポレート・ガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

【基本原則2】

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上のため、様々なステークホルダーとの協働が必要不可欠だと認識しています。また当社は、消防、防災、リサイクル、環境保全といった事業活動そのもので社会的課題の解決を目指しており、そのベクトルを当社の存立の拠り所としておりますが、サステナビリティを巡る取り組みをさらに強化し、より実効性の高い取り組みをするため、2022年4月28日付で「サステナビリティ委員会」を設置いたしました。

また、当社グループでは経営理念として、企業理念・経営方針・行動指針を策定しておりますが、その中でも企業理念を「当社は、心を込めたモノづくりと、絶えざる技術革新によって『安全で住みよい豊かな社会』に貢献し、真摯な企業活動を通じて社会との調和を図ります」と定め、取締役会・経営陣は、様々なステークホルダーの権利・立場や健全な事業活動倫理を尊重する企業文化・風土の醸成に向けてリーダーシップを発揮しております。

【原則2-3. 社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題】

当社は、企業理念にもある「安全で住みよい豊かな社会」の実現や、スローガンである「人と地球のいのちを守る」企業として、社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題に適切に対応してまいります。このたび当社は、2022年4月28日付でサステナビリティ委員会を設置し、サステナビリティ基本方針の策定やマテリアリティ(重要課題)の特定、目標とすべき指標等の設定などについて審議することとしております。

【補充原則2-3① サステナビリティを巡る課題への対応】

取締役会は、気候変動などの地球環境問題への配慮、人権の尊重、従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇、取引先との公正・適正な取引、自然災害等への危機管理など、サステナビリティを巡る課題への対応は、リスクの減少のみならず収益機会にもつながる重要な経営課題であると認識し、サステナビリティへの取り組みの推進と中長期的な企業価値の向上を目指すため、2022年4月28日付でサステナビリティ委員会を設置し、これらの課題に積極的・能動的に取り組んでまいります。

【補充原則3-1③ サステナビリティについての取り組み】

当社は、消防、防災、リサイクル、環境保全といった事業活動そのもので社会的課題の解決を目指しており、そのベクトルを当社の存立の拠り所としておりますが、このたびサステナビリティを巡る取り組みをさらに推進し、より実効性の高い取り組みとするため「サステナビリティ委員会」を2022年4月28日付で設置いたしました。同委員会において、サステナビリティ基本方針の策定やマテリアリティ(重要課題)の特定、目標とすべき指標等の設定などについて審議し、取締役会へ報告・提案を行うこととしております。また、人的資本への投資については、中期経営計画の基本方針として「革新力を持った人材の育成」を掲げ、人材育成方針を自社のウェブサイトへ開示しております。知的財産への投資についても、中期経営計画の基本方針として「基礎研究力・新商品開発力の強化」を掲げるとともに、社員による職務発明等の促進と研究意欲の向上を図る仕組みを整えております。気候変動が事業活動や収益等に与える影響については、今後、適切に開示することを検討してまいります。

【補充原則4-2② サステナビリティを巡る課題についての取締役会の役割】

当社は、消防、防災、リサイクル、環境保全といった事業活動そのもので社会的課題の解決を目指しており、そのベクトルを当社の存立の拠り所としておりますが、このたび当社の取締役会は、サステナビリティへの取り組みの推進と中長期的な企業価値の一層の向上を目指すため、2022年4月28日付でサステナビリティ委員会を設置いたしました。同委員会において、サステナビリティの基本方針の策定やマテリアリティ(重要課題)の特定、目標とすべき指標等の設定などについて審議し、取締役会へ報告・提言を行うこととしております。

また、経営資源の配分や事業ポートフォリオに関する戦略を含む中期経営計画の進捗状況を必要に応じて取締役会での報告事項とすることで、取締役会は実効的に監督を行うよう努めております。

<コーポレート・ガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>**【原則1-4 政策保有株式】****(1)政策保有に関する方針**

当社は、業務提携、取引の維持・強化等事業活動上の必要性を総合的に勘案し、持続的な成長と企業価値を向上させるための中長期的な視点に立ち、上場株式を政策的に保有しております。

(2)政策保有株式の保有の適否についての検証の内容

政策保有株式については、毎年、取締役会等において、保有目的、保有に伴う便益やリスク等を総合的に勘案のうえ、保有の適否を個別銘柄ごとに検証し、保有意義が不十分であると判断される場合には、市場環境等を考慮したうえで順次縮減を進めてまいります。

(3)政策保有株式にかかる議決権行使基準

政策保有株式に係る議決権行使は、議案が当社の保有方針に適合するか否かに加え、発行会社の効率のかつ健全な経営に役立ち、企業価値の向上を期待できるか否かを基準として、適切に議決権を行使してまいります。

【原則3-1 情報開示の充実】

(i)当社は、企業理念・経営方針・行動指針について当社ウェブサイトにて開示しています。また、経営戦略・経営計画といたしまして、2019年4月1日から2026年3月31日までの中期経営計画「Morita Reborn 2025」を策定し、2019年4月26日に開示いたしました。

(ii)コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方については、コーポレート・ガバナンス報告書及び有価証券報告書に記載しております。

(iii)当社の取締役の報酬等については、過半数及び委員長を独立社外取締役とする報酬諮問委員会へ諮問することにより、客観性及び透明性を確保したうえで、株主総会で決議された報酬総額の枠内で、取締役会で決定しています。

(iv)当社の取締役及び主要な子会社の代表取締役の指名または解任を行うに当たっての方針と手続きについては、過半数及び委員長を独立社外取締役とする指名諮問委員会へ諮問することにより、客観性及び透明性を確保したうえで指名または解任手続きを行っております。監査役については、当社グループの健全な経営と社内的信用の維持に貢献できること等を総合的に勘案し、取締役会が監査役会へ提言し、監査役会の同意を得て指名手続きを行っております。

(v)取締役候補者及び監査役候補者の選任または解任理由については、株主総会招集通知にて開示してまいります。

【補充原則4-10① 指名委員会・報酬委員会の権限・役割等】

当社の独立社外取締役は、現時点では取締役の過半数には達していませんが、過半数及び委員長を独立社外取締役とする指名諮問委員会並びに報酬諮問委員会を設置し、客観性及び透明性が確保されたコーポレート・ガバナンス体制の充実を図っております。

また、各委員会において取締役・執行役員の選解任並びに報酬について討議し、取締役会へ答申し、取締役会はその答申をもとに決議することとしております。

【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社ではIR担当役員を選任するとともに、経営企画室をIR担当部署としております。

株主・投資家に対しては、決算説明会を原則年1回開催するほか、個別面談については東京、大阪の当社オフィス及び投資家オフィス並びに電話会議システム、オンライン会議システムにより実施することを基本方針としております。このほかにも不定期のスマールミーティング、電話取材対応や工場見学の要望への対応により、株主・投資家との対話の充実を図っています。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(モリタホールディングス:6455)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)