

 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
1,501 円	46,918,542 株		70,424 百万円	4.9%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
48.00 円	3.2%	125.55 円	12.0 倍	1,899.79 円	0.8 倍

*株価は 5/29 終値。各数値は 23 年 3 月期決算短信より。

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(実)	81,344	5,081	5,913	3,996	90.98	43.00
24 年 3 月(予)	90,000	8,100	8,600	5,500	125.55	48.00

*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 月期決算概要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 月期決算概要](#)
- [3. 2024 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 月期の売上高は前期比 2.7%減の 813 億円。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 37.4%減の 50 億円。減収に伴い売上総利益が同 12.4%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 2.6%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 12.4%増の 848 億円と堅調。受注残高は消防車両事業におけるシャシの供給遅延が影響し、同 61.9%増の 476 億円となった。シャシ供給状況が一定程度明らかになった時点で公表した業績予想に対しては、売上・利益とも上回った。配当方針と業績動向を総合的に勘案し、期末配当を直近予想から 3.00 円/株増配の 23.00 円/株とし、年間配当を 43.00 円/株とした。DOE は 2.4%。
- 売上高は前期比 10.6%増の 900 億円、営業利益は同 59.4%増の 81 億円の予想。全セグメントとも増収増益を予想しているが、消防車両事業及び環境車両事業においてシャシの供給は改善傾向にあるものの、完全回復には至っておらず、次期に繰り越される案件も出るとの前提であり、今期も不確定要因となっている。受注は各セグメントとも引き続き堅調と見ている。配当は前期比 5.00 円/株増配の 48.00 円/株の予想。予想配当性向は 65.1%、予想 DOE は 2.6%。
- 今期もシャシ供給について不透明感が残るものの、前期はできなかった業績予想をこの時点で公表できたことから、シャシ供給問題の山は越したようである。
- 全セグメントとも受注は堅調が見込まれるとのことであるが、売上高の約 7 割を占める消防車両及び環境車両の受注消化状況を四半期ごとに見ていきたい。

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。

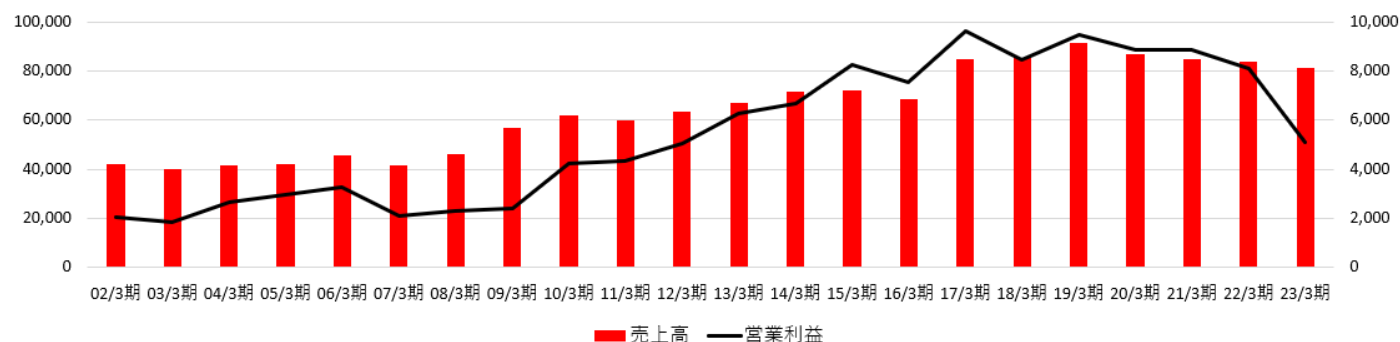
2008年、持株会社制へ移行し、株式会社モリタから株式会社モリタホールディングスへ商号を変更。

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】

2023年3月、従前の経営理念体系を発展的に改定し、同社の社会における存在理由、同社が実現したい社会とありたい姿、それらを具現化するため大切にすべき価値観を定めた「モリタ フィロソフィー」を制定した。

<モリタ フィロソフィー>

パーパス (当社の社会における存在理由)	「安心」を支える技術と絶えざる挑戦で人と地球のいのちを守る
ビジョン (当社が実現したい社会とありたい姿)	安全で住みよい豊かな社会へ貢献し感謝され、愛される企業
バリューズ (当社の従業員が大切にすべき価値観)	<ul style="list-style-type: none"> * お客様と社会からの信頼 お客様と社会に寄り添い、心をこめた品質で、期待と信頼に応える * 真摯な企業経営 あらゆる企業活動を公正に律し、社会との調和を図る * 挑戦と成長 つねに夢と向上心をもって挑み、成長し続ける * 飽くなき革新力 前例にとらわれず、新たな領域に果敢に取り組み、切り拓く * 多様性の尊重

異なる価値観を尊重し合い、多様な個性の輝きを創りだす

* 自然、社会との共生
環境課題、社会課題解決に継続的に取り組み、社会と共に未来を生みだす

【1-3 市場環境】

同社の主力事業である消防車両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。

競合状況については、同社がシェア 60%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、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

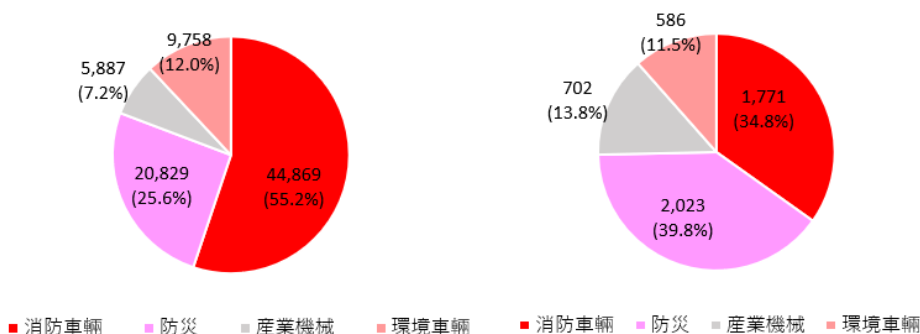
Connected(コネクテッド)、Autonomous(自動運転)、Shared & Services(カーシェアリングとサービス/シェアリングのみを指す場合もある)、Electric(電気自動車)の頭文字を取ったもの。従来の「クルマ」の概念を大きく変え、それぞれの領域において、新たな需要・市場を創出している。

【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)



* 23/3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%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。

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。

今後の高付加価値化の大きな方向性として、自動車業界の CASE などの技術革新が消防業界においても海外を中心に起こりつつある。例えば、消防車の EV 化はバッテリーの容量や重量などの課題もあるため普及には時間がかかるであろうが、中長期的にはチャンスと捉えて、同社は 2023 年 3 月に商用車 EV を開発する EV モーターズ・ジャパンと資本業務提携し、消防車専用の EV シャシの共同開発を進めている。

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。

BRIDGE REPORT



屈折はしご付消防車



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MV21



高所作業車



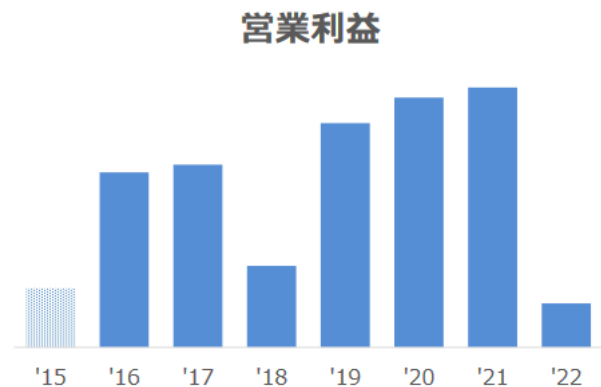
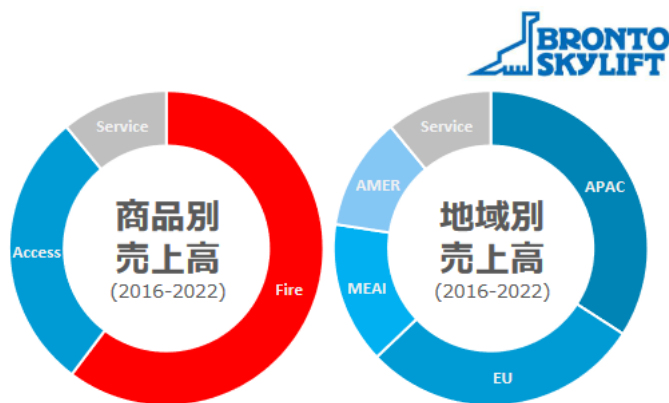
風力発電施設の保守・メンテナンスで使用



送電線路の保守・メンテナンスで使用

(同社ウェブサイトより)

2022 年度は半導体不足に伴うシャシ供給遅延やウクライナ戦争などの影響により、リードタイムが長期化し、インフレの影響で営業利益が低下したが、買収以降、2021 年度まで BRONTO 社は着実に業績を伸ばしている。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
アルテシモ



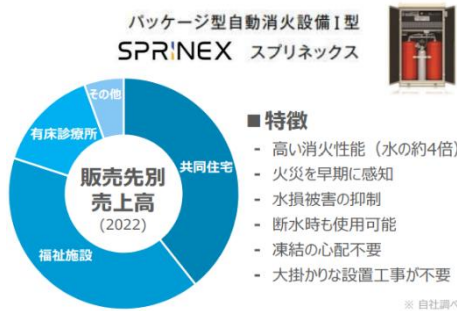
パッケージ型自動消火設備I型
スプリネックス

(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ち、それ以来シェア 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



シュレッダプラント

(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。顧客の設備投資意欲は鉄スクラップ価格の影響を受ける。現在、鉄スクラップ価格が比較的高水準であり、需要が堅調である。カーボンニュートラル実現に向けて、CO2排出量の少ない鉄鋼生産方法である電炉の比率が上昇すれば、電炉の主原料である鉄スクラップは需要が中長期的に増加し、価格も構造的に上昇する可能性がある。

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

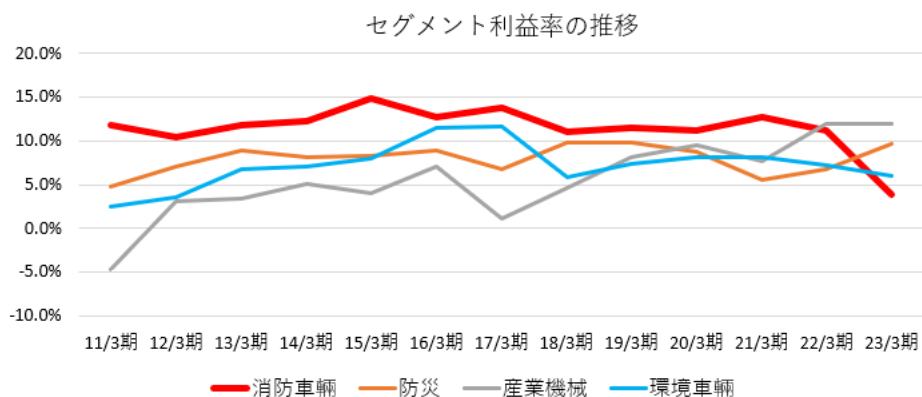
高付加価値化の推進などにより、各事業において高いマーケットシェアを獲得している。

セグメント	シェア
消防車両事業	消防車 60%
防災事業	消火器 36%
産業機械事業	切断機 63%
環境車両事業	衛生車 86%

* 2000~2022 年度実績、同社調べ

②高い収益性

23 年 3 月期の消防車両事業のセグメント利益率はシャシ供給不足等から大きく低下したが、長期に渡り 10%以上で推移しており、実力として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 5 月には新たな研究開発拠点が竣工した。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)



十 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をもとに、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ヵ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、2021 年度は営業利益率が 9% 近くまで改善している。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 を検討。

* 新規事業

消防車両事業では、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。

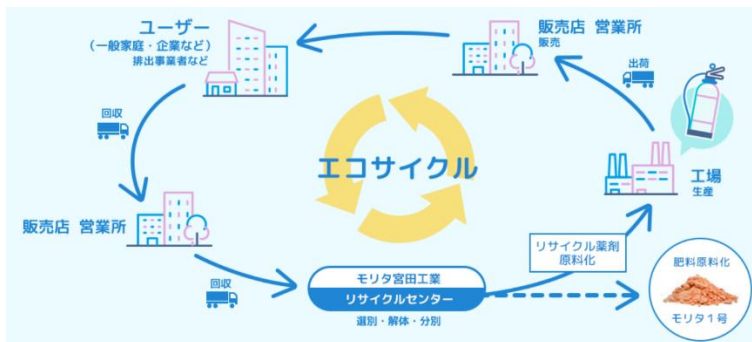
④革新力を持った人材の育成

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財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

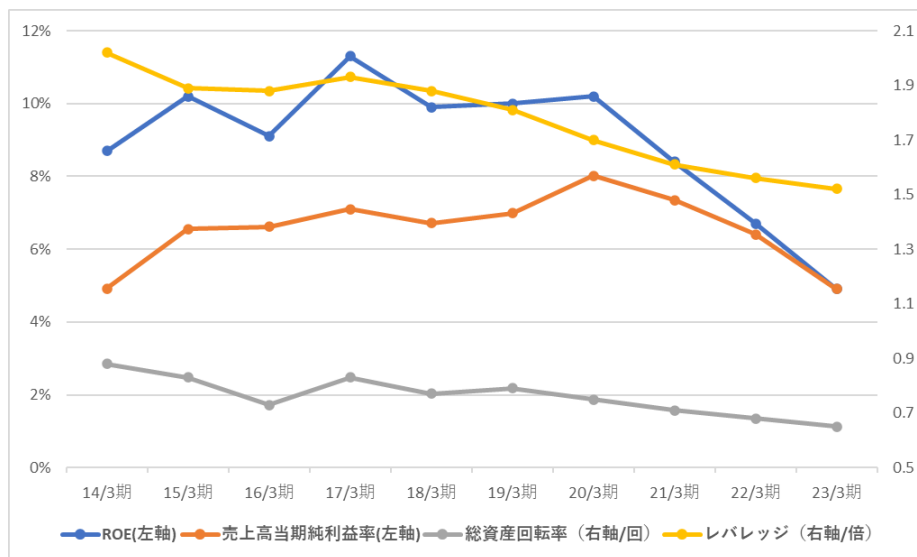
BRIDGE REPORT



【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	23/3期
ROE (%)	8.7	10.2	9.1	11.3	9.9	10.0	10.2	8.4	6.7	4.9
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	4.91
総資産回転率	0.88	0.83	0.73	0.83	0.77	0.79	0.75	0.71	0.68	0.65
レバレッジ	2.02	1.89	1.88	1.93	1.88	1.81	1.70	1.61	1.56	1.52

* 単位: %、回、倍



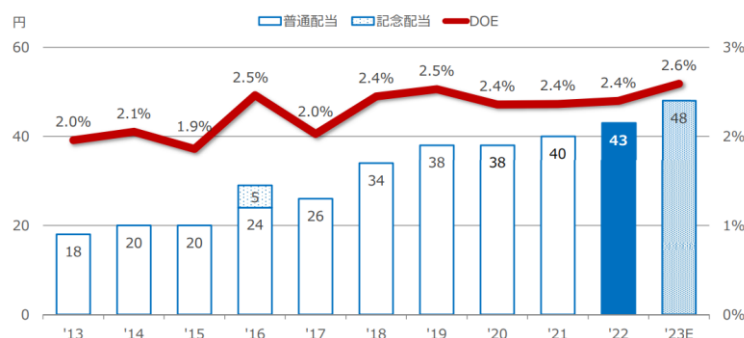
* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

ここ2期は、売上高当期純利益率、総資産回転率、レバレッジとも低下傾向にあり、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。

一株当たり配当金/DOE (株主資本配当率)



(同社資料より)

【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、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進め、2023 年 3 月、経営理念体系の改定、取り組むべき重要課題であるマテリアリティの特定を行った。

◎マテリアリティ

社会的課題の解決と持続的な企業価値向上を両立させるために、取り組むべき重要課題をマテリアリティとして特定した。

分類	マテリアリティ	関連する SDGs
事業活動に関するマテリアリティ	気候変動問題への取り組み	 
	循環型社会への貢献	    
	安全で安心な社会への貢献	    
	絶えざる技術革新による環境価値の創出	  
	製品の安全性と品質の追求	 
事業基盤に関するマテリアリティ	実効性のあるコーポレート・ガバナンスの実践	  
	革新力を持った人財の育成	  

マテリアリティの特定にあたっては、自社における社会的課題の抽出、ステークホルダーからの意見収集、社内取締役および執行役員からの意見収集、社外取締役および監査役からの意見収集と最適化、といったプロセスを踏んだ。

2. 2023年3月期決算概要

【2-1 連結業績概要】

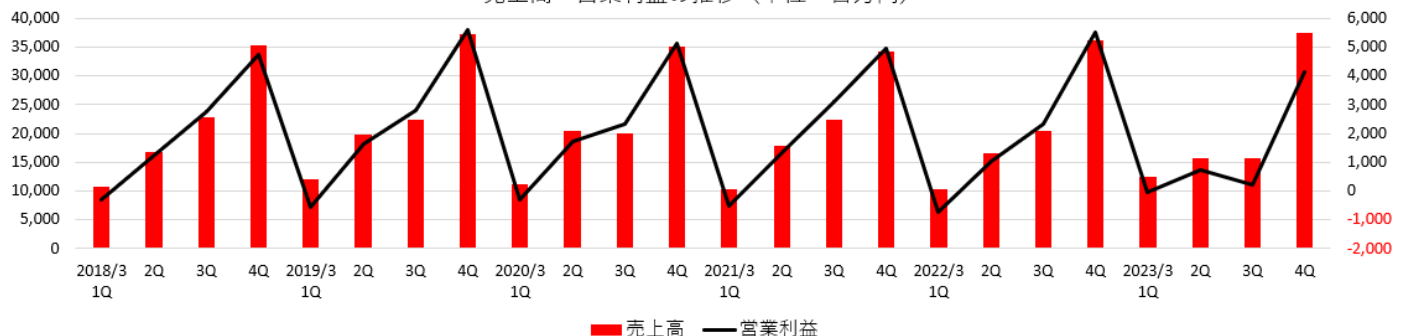
	22/3期	構成比	23/3期	構成比	前期比	予想比
売上高	83,602	100.0%	81,344	100.0%	-2.7%	+9.9%
売上総利益	22,067	26.4%	19,339	23.8%	-12.4%	-
販管費	13,951	16.7%	14,258	17.5%	+2.2%	-
営業利益	8,115	9.7%	5,081	6.2%	-37.4%	+37.3%
経常利益	8,761	10.5%	5,913	7.3%	-32.5%	+40.8%
当期純利益	5,350	6.4%	3,996	4.9%	-25.3%	+48.0%

*単位:百万円。予想比は22年12月公表の業績予想に対する比率。

減収、大幅減益

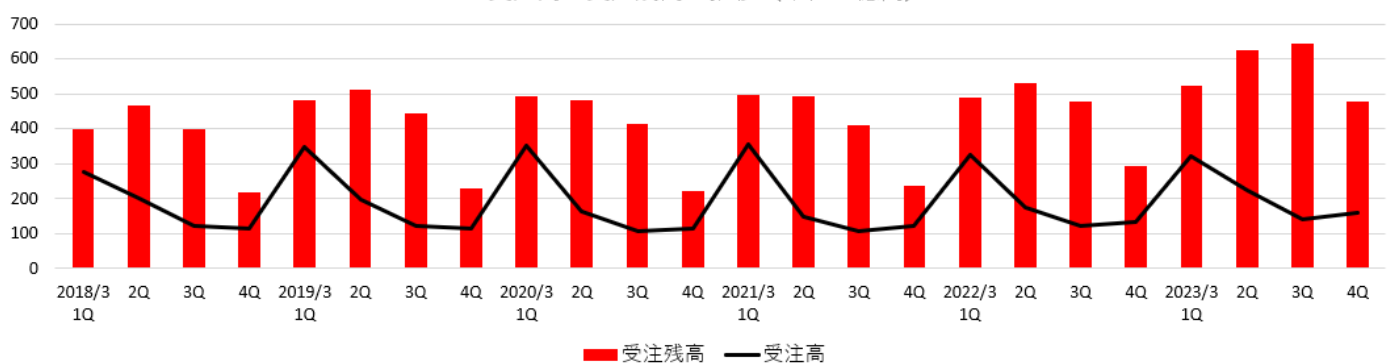
売上高は前期比2.7%減の813億円。防災事業、産業機械は増収も、消防車輛事業、環境車輛事業は減収。営業利益は同37.4%減の50億円。減収に伴い売上総利益が同12.4%減少。シャシ(車台)の供給遅延により主に国内の生産台数が減少し、生産効率が低下したことなどから粗利率も同2.6%低下した。一方販管費は同微増となり大幅な減益となった。受注高は同12.4%増の848億円と堅調。受注残高は消防車輛事業におけるシャシ(車台)の供給遅延が影響し、同61.9%増の476億円となった。シャシ供給状況が一定程度明らかになった時点で公表した業績予想に対しては、売上・利益とも上回った。配当方針と業績動向を総合的に勘案し、期末配当を直近予想から3.00円/株増配の23.00円/株とし、年間配当を43.00円/株とした。DOEは24%。

売上高・営業利益の推移 (単位:百万円)



*消防車輛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)



*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。

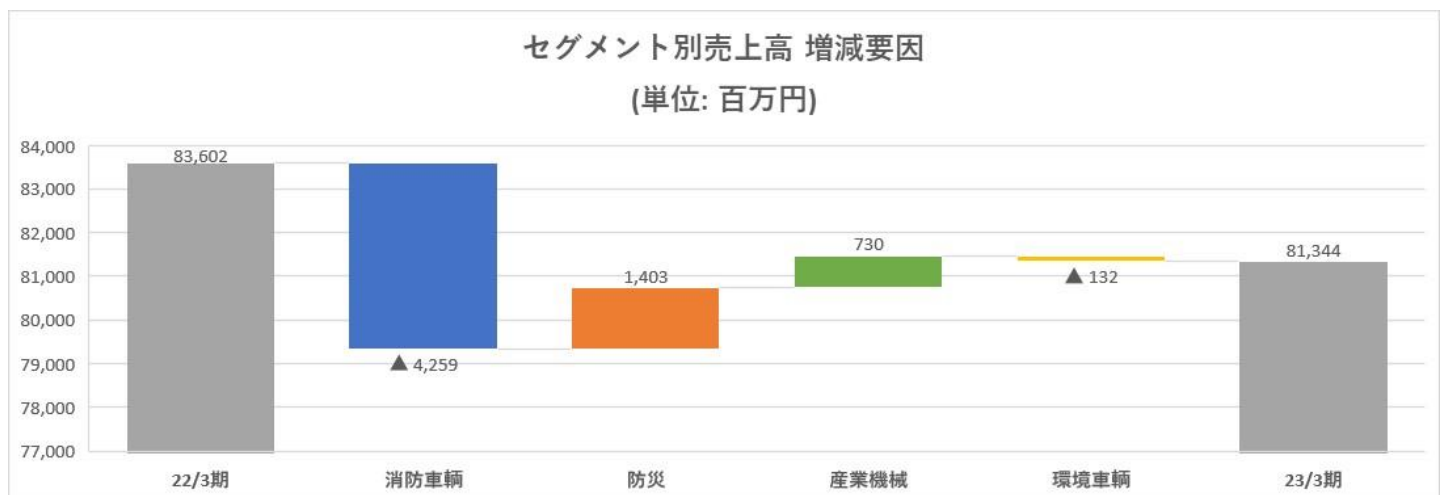
BRIDGE REPORT



【2-2 セグメント別動向】

	22/3期	構成比	23/3期	構成比	前期比	予想比
消防車輛	49,128	58.8%	44,869	55.2%	-8.7%	+19.7%
防災	19,426	23.2%	20,829	25.6%	+7.2%	-0.8%
産業機械	5,157	6.2%	5,887	7.2%	+14.2%	-0.2%
環境車輛	9,890	11.8%	9,758	12.0%	-1.3%	+1.6%
売上高合計	83,602	100.0%	81,344	100.0%	-2.7%	+9.9%
消防車輛	5,467	11.1%	1,771	3.9%	-67.6%	+153.0%
防災	1,306	6.7%	2,023	9.7%	+54.9%	+6.5%
産業機械	620	12.0%	702	11.9%	+13.2%	+0.3%
環境車輛	716	7.2%	586	6.0%	-18.2%	+46.5%
調整	4	-	-1	-	-	-
セグメント利益合計	8,115	9.7%	5,081	6.2%	-37.4%	+37.3%

* 単位: 百万円。利益の構成比は売上高利益率。予想比は22年12月公表の業績予想に対する比率。



* 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。

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	前期比
受注高					
全社	73,773	73,667	75,492	84,876	+12.4%
消防車輛	49,372	50,592	48,128	57,476	+19.4%
防災	9,073	7,886	8,902	9,699	+9.0%
産業機械	4,548	4,685	6,931	6,181	-10.8%
環境車輛	10,778	10,503	11,529	11,518	-0.1%
受注残高					
全社	22,142	23,738	29,453	47,671	+61.9%
消防車輛	11,632	12,408	13,974	29,060	+108.0%
防災	3,677	4,155	4,891	5,968	+22.0%
産業機械	2,066	2,774	4,548	4,843	+6.5%
環境車輛	4,766	4,399	6,039	7,799	+29.1%

* 単位: 百万円。

BRIDGE REPORT



(1) 消防車輛

減収減益。

国内外とも受注は堅調に推移したが、国内はシャシ(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から減収減益。

海外は期首受注残が寄与し、増収となるも、シャシ供給遅延による生産性の低下及び原材料価格高騰により減益。

(2) 防災

増収増益。

消火器の増加に加え、消火設備の売上も増加し、スプリネックスも堅調に推移した。価格改定も寄与した。

(3) 産業機械

増収増益。

鉄スクラップ価格が堅調に推移する中、主力製品の切断機の売上が堅調に推移した。

(4) 環境車輛

減収減益。

受注は堅調に推移するも、シャシの供給遅延により生産台数が減少し、生産性も低下した。

【2-3 財務状態とキャッシュ・フロー】

◎主要BS

	22年3月末	23年3月末	増減		22年3月末	23年3月末	増減
流動資産	71,629	70,769	-860	流動負債	33,118	30,321	-2,797
現預金	29,276	19,963	-9,313	仕入債務	16,428	19,726	+3,298
売上債権	24,218	27,732	+3,514	短期借入金	6,270	-	-6,270
たな卸資産	16,890	20,707	+3,817	固定負債	10,143	9,451	-692
固定資産	53,538	53,216	-322	長期借入金	54	-	-54
有形固定資産	32,179	33,254	+1,075	負債合計	43,261	39,772	-3,489
無形固定資産	2,672	2,518	-154	純資産	81,906	84,213	+2,307
投資その他の資産	18,686	17,443	-1,243	利益剰余金	71,099	73,293	+2,194
資産合計	125,167	123,986	-1,181	負債純資産合計	125,167	123,986	-1,181

* 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。

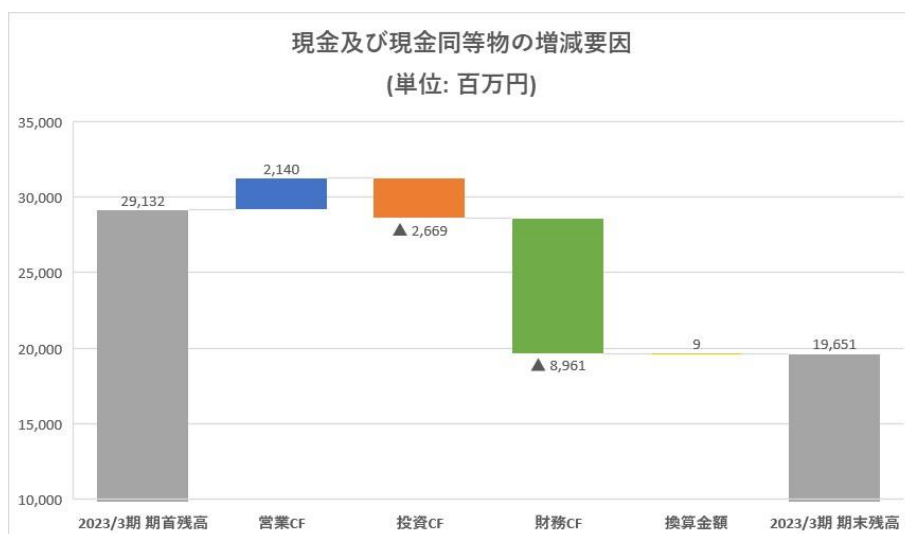
売上債権、たな卸資産が増加した一方、現預金が減少し資産合計は前期末比 11 億円減少し、1,239 億円。

借入金の減少等で負債合計は同 34 億円減少し 397 億円。
利益剰余金の増加等で純資産は同 23 億円増加し 842 億円。
自己資本比率は前期末から 2.4% 上昇し 67.1% となった。

◎キャッシュ・フロー

	22/3 期	23/3 期	増減
営業 CF	10,544	2,140	-8,404
投資 CF	-685	-2,669	-1,984
フリーCF	9,859	-529	-10,388
財務 CF	-3,630	-8,961	-5,331
現金同等物残高	29,132	19,651	-9,481

* 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、売上債権及び棚卸資産の増加等で営業 CF のプラス幅は縮小。有形固定資産の取得による支出増加で投資 CF のマイナス幅は拡大し、フリーCF はマイナスに転じた。
キャッシュポジションは低下した。

【2-4 トピックス】

◎東京国際消防防災展に多数の新製品、サービスを出展

2023 年 6 月に東京ビッグサイトで開催された東京国際消防防災展は 5 年に 1 度の消防と防災に関する国内最大級の展示会である。この展示会で同社は日本初の EV 消防車を参考出展し、フィンランド子会社の Bronto と共同開発した欧州規格対応のはしご車などの各種消防車を出展した。さらに、消防活動支援システムを出展した。



EV 消防ポンプ自動車
MoEVius concept (メビウス コンセプト)



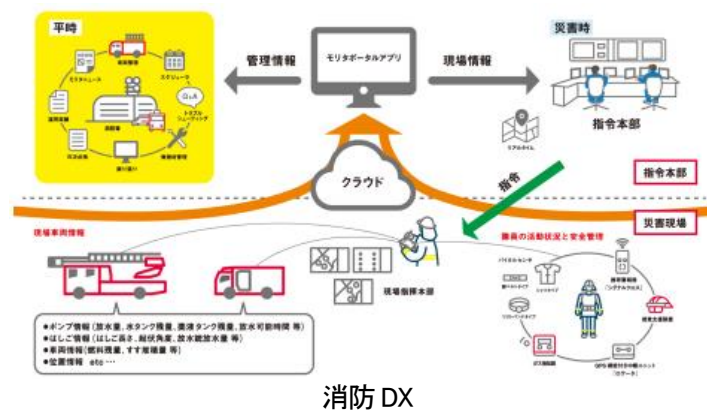
EN 規格対応先端屈折式はしご付消防自動車
Loikka Aerial Ladder



消火薬剤タンク付き大型化学高所放水車
インテグレートワン



普通免許対応(3.5t未満)多機能消防自動車
REDSEAGULL Light



消防 DX

(同社プレスリリースより)

3. 2024年3月期業績予想

【3-1 業績予想】

	23/3期	構成比	24/3期(予)	構成比	前期比
売上高	81,344	100.0%	90,000	100.0%	+10.6%
営業利益	5,081	6.2%	8,100	9.0%	+59.4%
経常利益	5,913	7.3%	8,600	9.6%	+45.4%
当期純利益	3,996	4.9%	5,500	6.1%	+37.6%

*単位:百万円。

増収増益を予想

売上高は前期比 10.6%増の 90 億円、営業利益は同 59.4%増の 81 億円の予想。

全セグメントとも増収増益を予想しているが、消防車輛事業及び環境車輛事業においてシャシの供給は改善傾向にあるものの、完全回復には至っておらず、次期に繰り越される案件も出るとの前提であり、今期も不確定要因となっている。

受注は各セグメントとも引き続き堅調と見ている。

配当は前期比 5.00 円/株増配の 48.00 円/株の予想。予想配当性向は 65.1%、予想 DOE は 2.6%。

【3-2 セグメント別見通し】

	23/3 期	構成比	24/3 期(予)	構成比	前期比
売上高					
消防車輛	44,869	55.2%	52,000	57.8%	+15.9%
防災	20,829	25.6%	21,000	23.3%	+0.8%
産業機械	5,887	7.2%	6,200	6.9%	+5.3%
環境車輛	9,758	12.0%	10,800	12.0%	+10.7%
営業利益					
消防車輛	1,771	3.9%	4,500	8.7%	+154.1%
防災	2,023	9.7%	2,100	10.0%	+3.8%
産業機械	702	11.9%	750	12.1%	+6.8%
環境車輛	586	6.0%	750	6.9%	+28.0%

* 単位: 百万円。利益の構成比は売上高利益率。

* 消防車輛

増収増益予想。

シャシの供給が回復傾向にあることから国内外において業績回復を見込んでいるが、国内において今期も翌年度に繰り越す案件が発生することを想定している。

* 防災

増収増益予想。

消火器のシェアアップを図るとともに、消火設備も期首受注残高の売上貢献を含め堅調な展開を見込んでいる。

* 産業機械

増収増益予想。

高水準な期首受注残高が売上に寄与することに加え、堅調な鉄スクラップ価格を背景に、堅調な需要を見込んでいる。

* 環境車輛

増収増益予想。

シャシの供給が回復傾向にあり、期首受注残高が売上に寄与する。

4. 今後の注目点

今期も日野自動車からのシャシ供給について不透明感が残るものの、前期はできなかった業績予想をこの時点で公表できたことから、シャシ供給問題の山は越したようである。

全セグメントとも受注は堅調が見込まれるとのことであるが、売上高の約 7 割を占める消防車輛及び環境車輛の受注消化状況を四半期ごとに見ていきたい。

<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「革新力を持った人財の育成」を掲げ、人財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・提案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、発行会社の効率的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で開示しています。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います。

(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の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逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)