

個人投資家向けオンライン会社説明会

質疑応答

主催 : 大和インベスター・リレーションズ株式会社

開催日 : 2022年2月27日(日)

説明者 : 代表取締役社長執行役員 山形 明夫

【説明会での質疑内容】

Q1 : 火災報知設備が売上高の7割程度になっているが、今後は消火設備をはじめとする他の売上高を伸ばさないと大きな成長は難しいのか。それとも火災報知設備でもまだまだ成長が続けられる余地があるのか。

A1 : 私どもは火災報知設備セグメントにおけるメンテナンス・海外事業での成長に加えDXによる事業領域の拡大によって成長することを狙っている。

まず国内の市場の見通しについて、当社の事業の中心である火災報知設備は、消防法によって建物に設置が義務付けられているので、新築工事の見通しの先行指標は、建設着工の動向になる。国内の建設着工の動向は、地域ごとに大型再開発や国際的なイベント(オリンピック・パラリンピック、万博等)などで投資が集中することはあるものの、大きなトレンドとしては急激な上昇トレンドは予想されていない。

リニューアル事業の見通しは、過去に当社が納めた案件情報から試算すると、年間約100~110億円程度の巡航速度で推移することが見込んでおり、安定して需要が継続することが予想されている。

メンテナンス事業は、建物に設置された火災報知設備や消火設備を適正に維持するために行われる事業だが、参入障壁が低く、比較的小規模のメンテナンス業務専門の競合が多数存在する。そのため、当社が納めた案件の点検契約シェアが必ずしも高いわけではない。しかし、安全を守る設備であることや、建物構造や設備の複雑化によりメンテナンスに求められる付加価値が高まっていることから、当社がシェアを伸ばす余地は十分にあると考える。

一方、海外では、人口増加、経済成長により建物需要はまだ伸びていくと考える。この旺盛な建設需要を、日本流のきめ細かいテクニカルサポートを武器にして取り込むことで、海外事業は飛躍的に拡大することが可能。

Q2 : ホーチキの事業形態について詳しく教えて欲しい。また、その商流に対してどのような営業体制を敷いているのか。

A2 : 当社の事業形態は、工事、メンテナンス、機器販売の3つで構成されている。

2021年3月期の実績は、売上高765億円のうち工事部門が353億円で構成比46.1%、メンテナンス部門が173億円で構成比22.6%、機器販売部門が国内134億

円、海外 105 億円で、合計 239 億円で構成比 31.3%であった。

火災報知設備、消火設備は、消防法によって建物に設置することが義務づけられている。建物オーナーは、建物の建築をゼネコンに発注し、ゼネコンは設備工事をサブコンに発注する。

工事は、当社がサブコンから工事全体を請け負うビジネスモデルである。

機器販売は、主に代理店向けの機器販売である。全国の代理店網において、代理店がサブコンから請け負った工事に使用する機器を販売するビジネスモデルである。

メンテナンスは年 2 回の法定点検と、その点検で明らかになった不具合箇所を是正して設備を維持する整備工事で成り立っている。発注者は建物オーナーや管理組合のほか、ビル管理会社の場合もある。

このように直接お仕事を頂くお客さまのほか、建物オーナーさまや設計事務所、ゼネコンに対してもそれぞれ営業部隊を持っている。また、建物の設備設計にスペックインされることが受注活動を優位に進める重要な要素となるため、総合的な営業体制を敷いて対応している。

Q3： ESG、SDGs、持続的経営の取り組みについて教えて欲しい。

A3：当社は「人々に安全を」「社会に価値を」「企業を取りまく人々に幸福を」を経理理念として掲げている。この実践を通じ、お客さまや社会が抱える課題解決に向け果敢に挑戦し続けることが私たちの存在意義であり、社会の皆様とともに成長し続ける企業でありたいと考えている。つまり、持続的に事業を成長させ、安全・安心な世の中の構築に貢献し続ける企業を目指している。

当社は、省エネルギーの徹底、多様な働き方による社会問題対応と自己実現の支援、従業員の健康管理、地域社会への貢献活動の継続に取り組んでいる。加えて、施工現場のスマート化を進めることが、長時間労働の是正や女性活躍の推進、収益の質改善等に連動すると考えている。

Q4： 新型コロナウイルス感染症まん延による業績や事業活動への影響を教えて欲しい。

A4：国内では、建設現場が止まることはほとんどなかったため、大きな減収影響は受けなかった。メンテナンス事業においては、年 2 回の定期点検が法で定められている。

2020 年の最初の緊急事態宣言下に点検延期の影響があったが、延期された点検も年度内には実行され、影響は出ていない。

海外では、ロックダウンの影響により経済活動が止まったことで、2021 年 3 月期には減収の影響を受けた。しかし、ロックダウンの中でも火災防災はエッセンシャルな事業として優先的に稼働することを求める国が少なくなく、下期に向けて徐々に回復した。今期は昨年度の反動増もあり大きな影響を受けていない。

働き方については、従業員の安全と事業継続を目的に、在宅勤務、直行直帰などの

テレワーク、ウェブ会議形式での会議を推進している。当社はコロナ発生前から、社内のネットワーク環境の整備を進めていたことから、スムーズにテレワークへ移行することができた。今では社内会議のほとんどがウェブ会議に移行しており、ビジネスの意思決定のスピードアップにつながっている。

Q5：部品調達難による業績への影響を教えてください。

A5：当社の製品は電子部品を多用しており、世界的な半導体の需要逼迫（ひっばく）や物流網の混乱によって生産への影響が出ている。半導体は自動車やスマートフォンのように大量に使用される業界の購買力が強いため、当社が必要とする部品については、需要逼迫の波からずれて影響が出ることがある。

法律で定めた要件を満たす必要性から、当社の製品ラインナップは少量多品種となっており、調達が必要な部品数や調達先は多岐にわたる。現時点で正確に見通すことは難しいが、少なくとも次年度以降も継続して影響を受けることが想定される。社会基盤として求められる製品なので、短期的に部品を確保して、製品供給への影響を極小化すると同時に、中期的には部品調達リスクを極小化する取り組みを開始している。複数調達や在庫の活用など、サプライチェーンの整備はもちろん、当社製品のラインナップの整理、製品プラットフォームの共通化等、製品開発の領域の対応にも着手している。

Q6：エンジニアリング力の強みについてもう少し具体的に教えてください。また、これから少子高齢化で労働人口が減っていくことが想定される中、人材確保の観点で懸念はないか。

A6：施工現場は生き物で、一つとして同じ現場はなく、日々状況は変化するが、その中で、複数の関係者と調整し、建設工期内に設備設置や調整を完了させる必要がある。また、その後、消防検査に合格しなければ建物の使用開始はできない。そのため、技術力だけでなく、高い調整能力と品質が求められる。建物規模が大規模になるほどシステムが複雑化するため、難易度は高まることから、大規模市場業界第1位は、製品はもちろん、当社のエンジニアリング力がお客さまから高く評価された結果であると考えている。

また人材の確保と育成は重要な課題である。施工現場は、最後は必ず人が機器を設置して調整しなければならないので、簡単にロボットに代えることはできない。したがって、DXを活用して、現場でなければできない仕事をシェアしたり、支援することで、現場における業務低減に取り組んでいる。また、施工技術を高めるために専用の技術研修所を保有しており、従来現場でなければ習得できなかった施工技術を習得する場として、当社社員のみならずグループ会社や代理店の施工技術の向上に寄与している。

【説明会でお答えが出来なかった主な質疑への回答】

Q7：競合他社はどちらになるのか、また競合他所と比較した場合のホーチキの強みを教えて欲しい。

A7：火災報知設備、消火設備を主力事業として事業展開している競合他社は、能美防災株式会社様とニッタン株式会社様が挙げられる。

パナソニック株式会社様も火災報知設備を事業展開しており、当社を含めた4社が火災報知設備の主なメーカーとして、シェアのほとんどを占めている。

他社と比較した当社の強みは、今後もさらなる成長が見込まれる海外市場での実績と事業基盤である。また国内における「大規模市場で業界シェア第1位」を支えるエンジニアリング力も強みである。

Q8：株主還元について教えて欲しい。

A8：株主還元は経営における重要課題の一つと考えており、利益変動を加味した上で、安定して株主様に還元することを最優先としている。

株主様への直接的な還元もさることながら、持続的に企業価値を高めることが重要と考えているので、DOEを意識している。定量的な目標値は明示していないものの、近年ではおおむね2%で推移している。

当社は海外や国内の事業領域拡張などの成長余地が見込まれる。その分野に投資することで、企業価値を高めていきたい。

また、株主の皆様への公平な利益還元のあり方を考えた際、株主還元は配当等による利益還元に集約することが望ましいと考えていることから、現時点では株主優待の導入は考えていない。

Q9：海外事業について、各地域別の売上高を教えて欲しい。また、将来的な海外売上比率の目標はあるか。

A9：2021年3月期の地域別の売上高は以下の通りである。

(百万円)	21/3月期	
	実績	構成比 / 利益率
売上高	76,567	100.0%
国内	66,029	86.2%
海外	10,537	13.8%
北米/中南米	1,564	14.8%
アジア・パシフィック	2,242	21.3%
欧州/中東/インド	4,875	46.3%
ケンテック	1,855	17.6%

※ケンテックは、2012年に連結子会社化した英国の受信パネルメーカーであり、全地域に受信パネルを供給している為、独立して表記している。

2021年3月期の海外売上高比率は13.8%だが、できるだけ早期に20%に到達したいと考えており、成長の為の投資を積極的に行っている。

以上