

個人投資家向けオンライン会社説明会

質疑応答

主催 : 日興アイ・アール株式会社
開催日 : 2022年3月12日(土)
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: 競合他社はどちらか。また競合他社と比較したときのホーチキの強みを教えて欲しい。

A1: 当社と同様に火災報知設備、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。ニッタン株式会社様はセコム株式会社様の100%子会社であり、能美防災株式会社様の持株比率の50.6%はセコム株式会社様が保有している。

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。また国内市場における火災報知設備の「大規模市場で業界シェア第1位」と評価いただいている背景にあるエンジニアリング力も強みである。

Q2: 配当性向について目標としている水準があれば教えて欲しい。また、株主優待制度を導入する予定はあるか。

A2: 株主還元は経営における重要課題の一つと考えている。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。当社はまだまだ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。

株主優待については、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ため、現時点では導入は考えていない。

Q3：世界16拠点に展開されているが、各地域別の売上高を教えてください。また、ウクライナ情勢関連で影響はあるか。

A3：21年3月期実績と22年3月期予想（期初時点）における地域別売上高は以下の通りである。

地域別	21/3月期		22/3月期		対前期比	
	実績	構成比	予想 (21/4/28)	構成比	増減額	増減率
売上高	76,567	100.0%	79,000	100.0%	2,432	3.2%
国内	66,029	86.2%	67,500	85.4%	1,470	2.2%
海外	10,537	13.8%	11,500	14.6%	962	9.1%
北米/中南米	1,564	14.8%	1,600	13.9%	35	2.3%
アジア・パシフィック	2,242	21.3%	2,800	24.4%	557	24.9%
欧州/中東/インド	4,875	46.3%	5,200	45.2%	324	6.7%
ケンテック	1,855	17.6%	1,900	16.5%	44	2.4%

※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、22年3月期予想（期初時点）では14.6%であり、次の中期経営計画期間では20%に到達したいと考えている。海外事業には成長の為の投資を積極的に行っている。

また、当社ではロシア・ウクライナへの製品納入はごく少量であり、また部品材料の調達はしていない。

Q4：現状の株価水準について、どう思われているか。

A4：当社が本来持っている企業価値からすると割安ではないかと考えている。このような場で投資家の皆様と対話する機会が少なく、当社の持つ魅力や私たちの経営の考えを十分にお伝えしきれていないことも大きな要因だと反省している。

今後は当社の事業の意義、安定性、成長性に加えて、持続的な成長ストーリーをわかりやすくお伝えすることで皆様のご理解を深める努力を続けていく。

皆様との建設的な対話を経営に活かすことで、企業価値向上に努めたい。

Q5：情報通信設備について、もう少し詳しく教えてください。

A5：情報通信設備セグメントは、テレビ共同受信設備やインターホン設備、非常放送設備に加えて監視カメラ設備で構成されている。21年3月期売上高実績は84億円で、売上高全体の11%を占めている。

当社は、テレビの共同受信の技術を持っており、過去からテレビ受信アンテナ、ブラスター、分岐分配器といった、建物内でテレビ放送を受信するための機器を開発生産し、工事や機器販売によりお客様に提供してきた。

テレビ共同受信の工事は、火災報知設備同様に電気設備サブコンから発注されるため、火災報知設備と一括で受注することで発注元にも当社にも効率性の観点でメリットがある。

同様にマンションのインターホン設備やビルの非常放送設備等、火災報知設備と関連の深い設備も電気設備サブコンより発注される。インターホン、非常放送の機器は当社では生産していないが、50年近くインターホンメーカーのアイホン株式会社様、非常放送メーカーの株式会社JVCケンウッド・公共産業システム様とアライアンスを組み、製品を供給いただいている。

これらの事業は、競合に対する差別化要素となっており、テレビ共同受信は、テレビ電波のデジタル化、インターネット動画配信の普及等環境変化によって市場は縮小してきているが、インターホンや非常放送等の事業は火災報知設備と同様の市場環境であり、今後も安定した需要が見込むことができる。

Q6：障がい者雇用率について教えて欲しい。

A6：障がい者雇用率は2.2%である。(2021年3月期時点)

多様性のある働き方は、社会の求める働く場の提供であると同時に、競争力の源泉であると考えている。継続して障がいのある社員が働きやすい環境の整備を進めていく。

【説明会でお答えが出来なかった主な質疑への回答】

Q7：コロナ禍が業績や事業活動に及ぼす影響について教えて欲しい。

A7：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。

また、コロナ禍においては、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。コロナ禍による働き方の変化を一過性のものとせず、今後の多様性や生産性向上に繋げていく。

Q8 : IoT や AI の技術により、火災報知設備の機能はどのように進化すると考えているか。

A8 : IoT や AI といったデジタルへの活用は当社の事業の根幹である「安全・安心」の水
準を高める上でも重要なテーマであると認識している。

火災検知に関する研究開発を進めているが、まだまだ「本当の火災だけ」を捉えるこ
とは難しい。この精度を高めるには、火災と判断する情報を煙、熱に限らず、匂いや
音、視覚情報に広げていくことや、複合的な情報を瞬時に判断することが必要であ
る。この課題の解決に向けて、消防検定上の障壁はあるものの、IoT によって得た膨
大な情報と AI を組み合わせることで、火災を判断する精度を更に高めていくことが
実現できるのではないかと考えている。私たちの願いは火災による犠牲者をゼロにす
ることであり、これを実現するために、テクノロジーの進歩を取り込んで研究開発を
進めている。

以上