

## 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12月10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: 今期の配当予想は1株当たり49円と前期と同じだが、これ以上、上げる予定はありますか。業績が悪くなったら減配の可能性はあるのでしょうか。また、他社は中間配当を出している企業も多いが、出す予定はありますか。

A1: ご質問ありがとうございます。先程の配当方針のご説明でも申し上げました通り、当社は株主様への利益還元を重要な経営課題の一つと認識しています。その上で、今期の通期業績予想は前期比で若干の増益としていることから、現時点では前期と同額の配当予想としています。業績が通期予想を大幅に上回る事があれば、成長投資や財務状況とのバランスを考えたくて増配を検討する可能性はあります。ただし、部品の調達難や為替動向の影響が不透明なため、現段階で配当額の見直しをお知らせすることが難しい状況であることをご理解ください。

減配については、安定・継続した配当の実施を基本方針としておりますので、業績悪化の程度にもよりますが、基本的に減配はしたくないと考えています。

中間配当の実施については、株主様にとってどのような実施方法がよりメリットがあるのかを踏まえ、検討をしております。

Q2: 今期の業績は計画通り順調に進んでいますか。円安による影響はありますか。

A2: ご質問ありがとうございます。今期第2四半期までの業績は、売上高が予想比6億6千万円のプラス、営業利益が予想比6千万円のマイナス、経常利益が予想比3億6千万円のプラス、四半期純利益が予想比3億4千万円のプラスとなっており、概ね順調に推移しています。売上高のプラスは、海外における火災報知器のセンサーと受信パネル等をセットで販売するシステム販売拡大施策が順調に進展していることが寄与しています。また、円安の影響も売上高の増加に寄与しています。営業利益が若干のマイナスとなっているのは、主に販管費が想定以上に大きくなったことによるものですが、これは成長投資のための研究開発投資の増加、施工現場の労働環境改善に向けた人員確保と、専門分野に関するスペシャリスト採用が順調に進んでいるためです。経常利益がプラスになったのは、為替差益による影響のためです。下期も部品調達難や為替変動リスク等、不透明な状況が続きますが、現時点では通期

予想の達成が可能と考えております。

Q3：競合他社はどちらになるでしょうか。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ください。

A3：ご質問ありがとうございます。当社と同様に火災報知設備、消火設備を主力事業とし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ます。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ます。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ます。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す。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、つまり技術力だけではなく、お客様への提案力や問題解決力、コミュニケーション力といった人間力も強みです。

Q4：世界16拠点に展開されていますが、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りますか。

A4：ご質問ありがとうございます。今期、第2四半期累計の海外の地域別売上高についてご説明いたします。まず、海外事業全体の売上高は80億円となり、前年同期の64億円と比較して24.6%の増収となりました。地域別に見ますと、全ての地域で前年を上回っています。北米/中南米地域で41.9%、アジア・パシフィック地域で10.5%、欧州・中東・インド地域で22%、全地域に販売している英国の子会社ケンテックが36.5%となっております。これはパネルとセンサー等をセットで販売するシステム販売が軌道に乗ってきたことや、コンサルティング営業強化の成果が出始めたことによるものです。海外事業を当社の成長ドライバーと位置付け、成長の為に投資を積極的に行っており、今後は海外売上高比率をさらに拡大して行く予定です。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ません。

Q5：ストックビジネスという説明がありましたが、もう少し詳しく教えてください。

A5：ご質問ありがとうございます。当社でいうストックビジネスは、メンテナンスとリニューアル工事を指しています。一方、フロービジネスは新築工事を指しています。メンテナンスは点検契約により持続的にサービスを提供しながら長期的に安定した収益を上げることが出来るビジネスです。リニューアルは、既存設備を納めたメーカーが継続して受注する場合も多く、過去に当社が納めた案件から発生するストックビジネスと位置付けています。メンテナンス、リニューアルともに新築の受注を積み重

ねていくことが重要となっており、当社が「お客様循環サイクル」と呼んでいるビジネスモデルの強化を進めています。ストックビジネスの基盤が強固になることで、安定してキャッシュフローを創出できるのが当社の強みです。

**Q6： 今期グループ会社化した株式会社ディーディーエルはどのような経緯でM&Aしたのか教えてください。**

**A6：**ご質問ありがとうございます。当社はグループ成長戦略の1つとしてDXを活用した事業領域の拡張に取り組んでいます。そのような中で、当社が今後強化しようと考えている防犯事業で取り扱う入退室管理システムの開発力に強みを持つ株式会社ディーディーエルをご紹介いただきました。同社は入退室管理システムにとどまらず、当社がカバーしていない事業領域の開発力を有していること、玩具開発で培った構想段階の企画を具現化する発想力で顧客ニーズを汲んだ高性能な製品を提供するノウハウを有していることなどから、当社グループの事業領域拡張を実現するために有効であると判断しました。株式会社ディーディーエルも 当社の持つ販路を活用することで事業拡大につながると判断し、双方にシナジー効果が得られる良い案件であることから、グループ会社化の実施に至りました。

**【説明会でお答えが出来なかった主な質疑への回答】**

**Q7： コロナ禍の影響はありますか。**

**A7：**国内では2021年3月期、2022年3月期共に新型コロナウイルスの影響により建設現場が止まることはほぼ無かったため、売上高への影響はありませんでした。メンテナンス事業では、年2回の定期点検が法で定められていますが、2020年の最初の緊急事態宣言の時に、お客様の要望で一部点検の実施時期を延期する動きがありました。しかし、延期された点検も年度内には実行されたため、結果として業績への影響は出ていません。海外では、日本に比べてロックダウンの強制力が強く、経済活動が止まる地域もありましたので、2021年3月期には減収の影響を受けました。しかし、特に欧米では、ロックダウンの中でも「火災防災は社会基盤に必要不可欠な事業だ」ということで優先的に稼働する動きもあったため下期に向けて徐々に回復しました。以降、地域によって差はありますが、ほぼ影響は受けていません。

**Q8： 株主優待制度はありませんか。**

**A8：**株主優待制度については、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を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ません。

Q9：火災報知機について、同業他社と比べたときの貴社製品の強みを教えてください。

A9：火災を検知する機能は国内外ともに定められた規格をクリアする必要があるため、製品に大きく差異が生じることはありません。しかし、ビルの管理室等で火災情報を集約して監視する火災受信機の表示パネルや、操作スイッチの配置位置などの外観を分かりやすくし、慌てて誤操作することを防止する工夫を凝らしています。また、会社説明会資料 P.15 や P.17 でご説明しております通り、当社はセンサーの精度にこだわっています。特に火災の煙を正しく見分けるための研究開発に力を入れており、当社の煙センサーは「湯気」を見分ける性能において、高い評価をいただいております。また、海外では国内で規格化されていない一酸化炭素センサーとの組み合わせで精度を高める製品も販売しており、海外での視点を国内の製品開発に生かすことが出来るのは当社の強みでもあります。加えて、蓄積された開発力や情報は、今後は火災情報の2次利用や火災予知といった事業領域への拡張にも生かせると考え、研究開発に力を入れています。

Q10：中長期的な海外売上高比率について教えてください。

A10：海外事業は今後の当社の成長ドライバーと考えております。売上高と売上高構成比の推移を申し上げますと、2021年3月期の売上高は約105億円、構成比13.8%、2022年3月期の売上高は約134億円、構成比は16.6%、2023年3月期の売上高予想は150億円、構成比18.1%です。今後も国内の安定したストックビジネスで得た収益を海外事業の成長投資に充て、事業成長を加速させていきたいと考えています。既にターゲットに入った構成比20%を出来るだけ早期に達成するというのが当面の目標です。

Q11：配当を主目的として資産株の保有をしています。配当利回りを3.5%以上とするお考えはありますか。

A11：当社は株主様への利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しています。配当については、成長投資や財務状況とのバランスを考えて検討していきます。一方で当社は株価の向上も目指しております。株価が上昇すれば配当利回りが下がることになり、一概に目標とする水準をお示しすることができないことから、配当利回りを株主還元の指標として定めてはおりません。成長ドライバーである海外事業が順調に成長し、収益性が増せば、さらなる配当での還元も検討したいと考えています。

以上