

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 : 2023年3月18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: 御社のDXの活用の取り組みについて詳しく教えてください。

A1: 当社ではDXを事業に取り入れて、事業領域の拡張と生産性向上の2点に取り組んでいます。

まず、事業領域の拡張については、現行の「火災を感知して、周知させる」といった従来の事業領域の枠を超えて、広げていきたいと考えています。例えば、過去の火災情報のビッグデータを火災受信機に蓄積し、AIで解析することによって火災の早期発見を実現することや、火災発生後に電子看板やスマートフォンを活用して外国人や情報弱者に効率的に火災発生情報を伝達すること、さらに状況に応じた避難誘導等への活用が挙げられます。

生産性向上については、現状、紙ベースで処理している事務作業を、機械の力を活用することで、業務の効率化を進める取り組みを加速してまいります。

Q2: 海外売上比率目標水準とその施策について教えてください。

A2: 近年の海外事業売上高とその構成比の推移は以下の通りです。

(単位: 百万円)

	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 予想
海外売上高	10,537	13,489	15,000
海外売上高比率	13.8%	16.6%	18.1%

今後の目標については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ことを目指しております。

その為の施策ですが、感知器単品の販売ではなく、感知器からの信号を受信する受信パネルや中継器等をセット販売することで市場領域の拡大を進めています。

また、海外の競合企業のように、商品を販売して終わりではなく、販売代理店様に対する技術トレーニングの実施や、日本企業ならではのきめ細かいアフターサポートを提供することで代理店様との信頼関係を構築し、差別化を図っています。

Q3：「ストックビジネスが安定的にキャッシュフローを生み出す」と説明されておりましたが、具体的にその内容を教えてください。

A3：当社においてストックビジネスとして位置付けているのは、メンテナンスとリニューアル工事の2つです。一方、フロービジネスは新築工事を指しています。

メンテナンスは設備の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。リニューアル工事については、導入した設備を他メーカー製へ切り替えるにはコストがかかることから、既存設備を納めたメーカーが継続して受注するケースが多いため、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ことが当社の強みです。

【説明会でお答えが出来なかった主な質疑への回答】

Q4：海外の火災報知システムは日本のそれと大きな違いはありますか。

A4：火災報知システム自体につきましては、日本及び海外ともに「火災の発生を感知して建物内に知らせる」ことを目的としたシステムとなっております。

一方で、国や地域によって求められる製品の規格が異なっていることに大きな特徴があり、当社では各規格に準拠できるように信頼性の高い製品を設計開発することを意識しております。

Q5：株主優待の導入についての考えを教えてください。

A5：現時点では株主優待制度を導入しておりませんが、株主還元策の1つとして常に認識はしております。投資家様からの意見も参考にしつつ、株価向上による株主様への利益還元等も含め、総合的に検討して最善の施策を取っていきたいと考えています。

Q6：競合会社を教えてください。

A6：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。富士経済発刊の「2022 セキュリティ関連市場の将来展望」を元に当社が算出した2022年の当社シェアは、大規模市場において業界1位となる33%、小・中規模市場で業界2位の28%となります。

Q7：昨今の半導体不足は、御社の業績に影響ありますでしょうか。

A7：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ます。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場合がございます。

当社の事業は社会インフラの構築として求められることを踏まえ、お客様への製品供給の影響を最小限にする為、短期的には部品を確保すると同時に、中長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おります。複数調達先の確保や在庫の活用など、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も進めております。

以上