

Bridge Report 日本ドライケミカル(1909)

 遠山 榮一社長	会社名	日本ドライケミカル株式会社	 NDC 日本ドライケミカル株式会社
	証券コード	1909	
	市場	東証1部	
	業種	機械(製造業)	
	社長	遠山 榮一	
	所在地	東京都港区台場2-3-1 トレードピアお台場	
	事業内容	「防災のプロフェッショナル」として高い評価を受けている国内最大級の総合防災企業であり防災エンジニアリング企業	
	決算月	3月	
	HP	http://www.ndc-group.co.jp/	

— 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
2,387円	3,315,670株	7,914百万円	13.0%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
70.00円	2.9%	272.97円	8.7倍	2,573.81円	0.9倍

*株価は6/10終値。発行済株式数は直近期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

— 連結業績推移 —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010年3月(実)	21,409	618	580	1,403	1,251.54	-
2011年3月(実)	21,248	738	729	343	233.83	100.00
2012年3月(実)	23,765	1,041	994	404	132.83	150.00
2013年3月(実)	28,931	1,612	1,576	809	312.39	140.00
2014年3月(実)	31,316	1,688	1,667	835	297.37	70.00
2015年3月(実)	30,418	1,568	1,566	1,050	316.92	70.00
2016年3月(予)	31,900	1,613	1,594	905	272.97	70.00

*予想は会社予想。2013年4月1日付で1:2の株式分割を実施。2012年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定してEPSを算出。

日本ドライケミカル(株)の2015年3月期決算概要などについてご紹介致します。

— 目次 —

1. [会社概要](#)
2. [2015年3月期決算概要](#)
3. [2016年3月期業績見通し](#)
4. [NDCグループの成長戦略](#)
5. [今後の注目点](#)

今回のポイント

・15/3期の売上高は前期比2.9%減少の304億18百万円。ヒューセック完全子会社化による業績組入れ寄与はあったが、消費税増税の駆け込み需要の反動減等で低調だった。販管費も減少したが粗利の減少が大きく、営業利益は同7.1%減少の15億68百万円。特別利益の計上、法人税等の減少で当期純利益は増益だった。期初計画に対しては売上、営業利益とも下回った。

・16/3期の売上高は前期比4.9%増収の319億円の予想。防災設備事業の新築案件、リニューアル案件は旺盛。車輦事業も基盤強化を進める。営業利益は同2.9%増の16億13百万円の予想。全社的なコストコントロールを進め増益を確保する。配当は前期と同じく70.00円/株を予定。予想配当性向は25.6%。

・「真の総合防災企業」を目指す同社にとって、OKIとの資本業務提携は大きなトピックスであり、ヒューセックの完全子会社化も含め、まずはビジョン達成に向けた舞台は整ったと言えるだろう。また福島新工場の建設は生産能力増強とともに、製品開発力の向上も期待される。

ただ、PER、PBR、各社およびTOPIXとの相対株価等を見ると、残念ながら株式市場における投資家の評価は芳しいものとは言い難い。OKIを含めたアライアンスの具体的な成果が大いに期待される。

1. 会社概要

「防災のプロフェッショナル」として高い評価を受けている国内最大級の総合防災企業であり防災エンジニアリング企業。同社グループは、各種防災設備の設計・施工・保守点検、消火器及び消火設備、消防自動車、自動火災報知設備の製造・販売、防災関連用品の仕入・販売等、幅広く防災にかかわる事業を行なっている。

長年にわたって培われた経験と実績、高いエンジニアリング能力、独自の製品開発力などが強み。

2000年12月上場廃止となったが、2011年6月に再度東京証券取引所市場第2部へ上場。2013年12月には市場第1部に銘柄指定された。積極的なアライアンス戦略で顧客に新たな付加価値を提供する。

【沿革】

1955年	4月	粉末消火器、粉末消火設備および自動火災報知設備の製造・販売を主業として設立
1995年	6月	東証1部へ上場
2000年	12月	米国の総合セキュリティー・防災メーカーであるタイコインターナショナル社のTOBにより100%子会社となり、上場廃止
2010年	3月	株式上場を視野に取引先を中心に資本政策を実施
2011年	6月	東証2部へ再上場
2012年	5月	(株)初田製作所(非上場)と基本業務提携契約を締結
	8月	(株)イナートガスセンターを設立
	10月	沖電気防災(株)を子会社化
2013年	2月	新日本空調(株)と資本業務提携契約を締結
	12月	東証1部へ上場
2014年	8月	OKIと資本業務提携契約を締結 福島市と立地基本協定を締結
	10月	沖電気防災(株)を完全子会社化
2015年	1月	沖電気防災(株)を(株)ヒューセックへ商号変更

【社長プロフィール】

遠山 榮一社長は、1950年生まれの65歳。

1972年に三菱商事に入社後、経理、財務部門、海外子会社などを歴任後、2004年1月同社入社。2005年8月に代表取締役就任。

認知度・信用力の拡大を通じた企業価値の向上と企業体質の強化を図るとともに、従来の発想にとらわれない発想で「消火・防災市場」の創造・開拓を目指す。

【企業理念・経営方針】

以下の企業理念と経営方針の下、事業を展開している。

＜企業理念＞

① プロフェッショナル

消火・防災のプロフェッショナルとして、人々に安心と安全を提供する。

② パートナーシップ

関係するすべての会社とともに、お客様に最良の製品・サービスを提供する。

③ 人財育成

変化を捉えて未来を拓く、人を活かし、人を育てる。

④ 環境

環境にやさしい製品作りを通じ、社会に貢献する。

＜経営方針＞

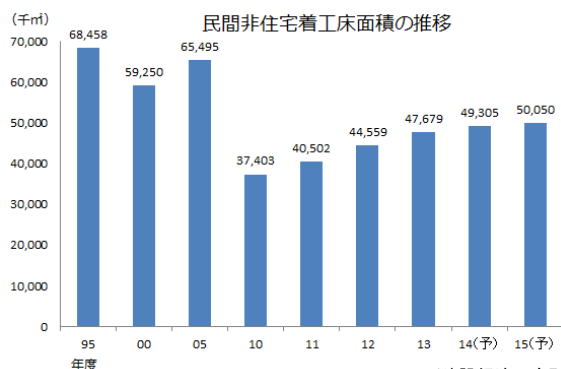
・コア事業の発展：市場動向の変化に強い企業となるべく消火・防災に関わる事業に経営資源を集中し、各事業を継続して強化・整備していく。

・事業連携によるさらなる発展：各事業が相互に協力し、情報を提供することでさらなるビジネス機会を創出する。

・経営基盤の強化：人事制度の整備と人財育成、技術部門の集中による開発力向上及び全社横断的な品質保証体制を構築していく。

【市場環境】

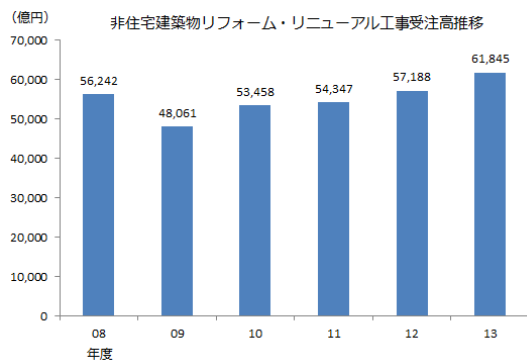
同社のメイン事業である防災設備事業の対象は主にオフィスビル、高層マンション、大型ショッピングセンターなど。建設経済研究所の調査によれば、民間非住宅分野の建築着工床面積はリーマンショックによって大きく落ち込んだものの、その後緩やかながらも回復傾向にある。特に直近では倉庫や工場への投資が活発化しているという。2020年東京オリンピック・パラリンピックに向け首都圏を中心とした建設ブームも予想される。



(建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し(2014年10月)」より、弊社作成)

一方で、「リニューアル需要」も同社にとって重要なターゲットとなる。

国土交通省の調べによると、2013年度の非住宅を対象としたリニューアル市場の市場規模は約6.2兆円でここ数年増加傾向にある。建設バブル期に設置された機器のリニューアル需要顕在化は大きな事業機会となろう。



(国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査報告」より、弊社作成)

◎上場の同業他社としては以下の3社を挙げることができる。

(単位:百万円、%、倍)

		売上高	増収率	営業利益	増益率	営業利益率	ROE(実)	時価総額	PER(予)	PBR(実)
1909	日本ドライケミカル	31,900	+4.9	1,613	+2.9	5.1	13.0	7,915	8.7	0.9
6455	モリタHD	67,000	-6.9	6,700	-18.7	10.0	10.2	52,264	12.8	1.1
6744	能美防災	100,000	+6.6	9,450	+1.6	9.5	9.1	89,365	15.3	1.4
6745	ホーチキ	73,000	+4.0	3,700	+17.7	5.1	8.7	25,449	11.1	1.0

売上高、営業利益は今期会社予想。時価総額等は6月10日終値ベース。

従来の防災業界には例のない積極的な活動で、新市場の創造・開拓にチャレンジしているものの、PER、PBRは低水準にとどまっている。企業規模の拡大、収益性の向上とともに、更なる認知度の向上が必要だろう。

【事業内容】

総合防災企業として「防災設備事業」、「メンテナンス事業」、「商品事業」、「車輛事業」の4事業部門から構成されている。各事業において「防災」というニーズ全てに対応し、顧客満足度の最大化を図っている。また、新たな顧客ニーズを開拓し、新しいビジネスの開発に結び付けていくという方針を掲げている。

<防災設備事業>

売上高の約半分を占める同社の主力事業。建築防災設備、プラント防災設備、船舶防災設備の3分野がある。どの分野においても顧客の防災ニーズは多様化、大型化、高度化、複雑化している。同社は、長年培ってきた豊富な実績・ノウハウと高い技術力によって、顧客に対し最適な防災システムを提供している。

「建築防災設備」

60年の歴史を持つ同社において最も実績のある分野。

対象建築物は、オフィスビル、高層マンション、大型ショッピングセンター、駐車場、トンネルなど。



(横浜ランドマークタワー)

最近でも都内の大型再開発において数多くの施工実績をあげている。

同社はこれら建築物の建築主もしくは建築に携わる大手建設会社や設備工事会社から各種防災設備の設置を受注している。

一般建築物の防災設備は、消防法によってその設置が義務付けられており、設置基準も詳細に定められている。また、設置後の点検に関しても厳格な基準が設けられている。

消防法の歴史は常に強化の歴史であるが、同社はその強化に迅速且つ適切に対応し、大切な人命と貴重な財産を守るという社会的使命を担い、責任を持って遂行。顧客からの高い信頼を獲得してきた。

「プラント防災設備」

原子力、火力、ガス、石油、石炭などさまざまなエネルギープラントから、石油化学、医薬、鉄鋼など広範な産業分野の製造工場および倉庫などが対象。



(東京電力 品川火力発電所)

顧客は電力会社や重電メーカーなど。

エネルギープラントでは、火災が発生し初期消火に失敗すると油流出を伴う大規模火災に発展する恐れがある。

そこで、このような火災には大量の消火薬剤を散布できる泡やガスといった消火設備が最適である。

同社は、このように、対象物の危険性、特殊性、形状に最も適した防災設備をデザインし、構築している。

「船舶防災設備」

30年の歴史と実績を持つ。船舶用の防災設備は船舶安全法、海上人命安全条約、船級協会などの規定により設置・点検が義務付けられている。



自船消火設備として機関室や貨物倉には二酸化炭素消火設備、ガス運搬船甲板部には粉末消火設備、他船消火設備としてタグボートや消防艇には泡水消火設備や粉末消火設備などがある。対象船舶は大型タンカー、旅客船・フェリー、消防艇など多岐にわたる。

<メンテナンス事業>

設置した防災設備もいざというとき確実に作動しなくては何の意味もない。防災設備の点検は消防関係法令に規定され、最低年間2回の点検が義務付けられている。同社は消防設備士の資格を持つスタッフによる各種防災設備の保守点検業務およびそこから派生する修繕及び改修工事を行っている。主要顧客は施主及びビル管理会社など。同事業については、社会的な要請やコンプライアンス意識の高まりを背景に成長が見込まれること、また収益性の観点から今後も収益の柱として強化していきたいと考えている。そのためには、幅広く防災の知識を有し、お客様に信頼される人財の育成・強化が必要と認識している。

<商品事業>

同社は日本初の粉末消火器を開発したパイオニアであり、以来、研究・開発を重ね、独自の技術で幅広いニーズに応えるさまざまな消火器や防災関連商品を企画・開発している。



(同社資料より)

オフィス・工場などに設置される一般的なタイプの消火器のほかに、発電所や石油関連施設などの危険物施設向けの大型消火器、自動車に搭載する消火器、家庭用消火器などさまざまなタイプの消火器の製造・販売を行っている。

1999年には日本で初めてアルミ製容器を市場で最も流通しているABC粉末消火器10型に採用して販売を開始し、その後もアルミ製容器を用いた多くの製品を展開してきている。このアルミ製容器を用いた消火器は、軽くて耐食性に優れ、リサイクル性が高く環境にやさしいという利点がある。

アルミニウム製消火器は、

- ・鉄製に比べ約20%軽いため、操作性が格段に向上する。
- ・錆びにくい性質から腐食による破裂を起こしにくい。
- ・環境にやさしく、ISO14000S やごみゼロ工場などに適している。

といった特徴がある。

同社はアルミ製消火器の先駆的メーカーであり、今後は殆どが未だ鉄製である海外市場へ進出していく考えた。消火器以外には、火災報知器、避難器具、防災キットなど各種防災用品の仕入・販売を行っている。



(同社資料より)

同社は全国14ブロック、計236社(2015年5月末現在)の販売代理店で構成されている「エクステン会」により、全国をカバーする強力な販売体制を構築している。「エクステン」は、消火器の英語「a fire extinguisher」からとっている。

<車輦事業>

消防自動車には、消火栓や河川から水を汲み上げ放水する消防ポンプ自動車、水源のない場所で放水可能な水槽付消防ポンプ自動車、油火災等の消火を行う化学消防ポンプ自動車などさまざまな種類があるが、同社は、消火・防災技術の最先端を結集することで、こうした専門性の高い消防自動車のニーズに対応している。

(消防ポンプ自動車)



(水槽付消防ポンプ自動車)



(化学消防ポンプ自動車)



(同社資料より)

同社は、消防ポンプ自動車、水槽付消防ポンプ自動車、化学消防ポンプ自動車の他、支援車、指揮車、小型動力消防ポンプ付水槽車など、各種消防自動車を製造・販売している。

主要装置の機能の高度化のみならず、自動揚水モニター装置、泡自動混合装置などの電子化、自動制御化も進めることで、操作性・安全性の向上および省力化に貢献している。

車輦メーカーよりトラックシャーシを購入した後、顧客ごとの仕様に合わせた艤装(* 室内外の各種装備などを車体に取り付ける工程のこと)を施し消防自動車として納入する。顧客のほとんどは地方自治体で、交換需要が中心となっている。競争は厳しいが長年携わってきた中で同社独自のアイデアや技術も具現化してきており、今後も注力していく考えた。

【ROE 分析】

	2012/3 期	2013/3 期	2014/3 期	2015/3 期
ROE(%)	7.6	14.8	12.7	13.0
売上高当期純利益率(%)	1.70	2.80	2.67	3.49
総資産回転率(回)	1.51	1.52	1.49	1.36
レバレッジ(倍)	2.96	3.49	3.21	2.74

レバレッジが3倍を切り、総資産回転率が低下したにもかかわらず、売上高当期純利益率が上昇したことで15/3期のROEはその前の期を上回った。

ただ15/3期のマージンの上昇は福島に新工場を建設することに対する国庫補助金が特別利益に計上されたこと、法人税等の支払が14/3期に比べ減少したことによるものである。同業他社との比較からも収益性のさらなる向上が課題となろう。

【特徴と強み】

同社の事業ドメインである防災業界は、防災設備に関して消防法を始めとする詳細な規定があり、工事・保守点検では消防設備士の資格が必要である。また商品分野においても日本消防検定協会などによる検査の合格が必須であることなどから、参入障壁が高いことが特徴である。

これに加えて同社独自の特徴としては以下の4点があげられる。

① 長年にわたって培われた経験と実績

同社の創業は1955年4月。60年の歴史を有しており、長年にわたり培ってきた経験と実績に基づく信用力は、大きな財産である。

② 高度なエンジニアリング能力

一般建築物、プラント、船舶など幅広い分野における多数の、そして多様な防災設備の施工実績は、同社の高度なエンジニアリング能力に裏付けられている。

③ 独自の製品開発力

アルミニウム製消火器は同社が業界に先駆けて開発・量産化に成功。今後も同社オンリーの製品開発を進めていく。

④ 積極的なアライアンス戦略

防災業界は、専門領域が分化され、また他社と共同で事業を展開するといったことは極めて例がない業界。そうした中で、同社はアウトサイダーであった遠山社長のリーダーシップの下、従来の発想に囚われることなく新たな防災マーケットを創造しようという経営戦略により、積極的なアライアンスを展開している。

2. 2015年3月期決算概要

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	14/3 期	構成比	15/3 期	構成比	前期比	期初計画比
売上高	31,316	100.0%	30,418	100.0%	-2.9%	-3.7%
売上総利益	6,656	21.3%	6,420	21.1%	-3.5%	-
販管費	4,967	15.9%	4,851	15.9%	-2.3%	-
営業利益	1,688	5.4%	1,568	5.2%	-7.1%	-8.5%
経常利益	1,667	5.3%	1,566	5.1%	-6.0%	-7.4%
当期純利益	835	2.7%	1,050	3.5%	+25.8%	+16.0%

消費増税の反動減とガス系消防設備等の点検作業先送りなどで減収・減益。計画も下回る。

売上高は前期比2.9%減少の304億18百万円。ヒューセック完全子会社化による業績組入れ寄与があったが、消費税増税の駆け込み需要の反動減やガス系消火設備等の点検作業の先送りがあり低調だった。利益率の良いメンテナンス事業の減収に加え、車輦事業も減収で粗利が3.5%減少。販管費も減少したが粗利の減少が大きく、営業利益は同7.1%減少の15億68百万円となった。特別利益における国庫補助金収入の計上、法人税等の減少で当期純利益は増益だった。期初計画に対しては売上、営業利益とも下回った。

(2) 営業種目別動向

(単位:百万円)

	売上高					売上総利益				
	14/3期	構成比	15/3期	構成比	増減率	14/3期	利益率	15/3期	利益率	増減率
防災設備事業	15,008	47.9%	16,329	53.7%	+8.8%	2,627	17.5%	3,494	21.4%	+33.0%
メンテナンス事業	6,725	21.5%	6,106	20.1%	-9.2%	2,766	41.1%	2,178	35.7%	-21.3%
商品事業	6,344	20.3%	5,930	19.5%	-6.5%	689	10.9%	516	8.7%	-25.1%
車輦事業	3,237	10.3%	2,051	6.7%	-36.6%	573	17.7%	229	11.2%	-60.0%

◎防災設備事業

大型商業ビル等の新築案件、リニューアル案件が旺盛だった。工事原価管理の改善に努めた増収増益となった。

◎メンテナンス事業

改修・補修工事案件にかかる引き合いは継続しており、その掘り起こしも積極的に進めた。新たにガス系消火設備等の消防機器点検基準が告示基準化され、安全性にかかる点検の実効性の向上が図られたものの、点検期限がこれまでよりも長く規定されたことを受け、点検作業の先送りがみられ、減収減益となった。

◎商品事業

前年度が2011年4月より施行された消火器点検基準の法令改正に伴う猶予期間の最終年度だったことに加え、消費税率引き上げ前の駆け込み需要の反動減がみられたこと等から、減収となった。また、消火器製造に関する工場原価の低減を進めたが、競争激化による市場価格の低下等で利益も減少した。

◎車輦事業

前年度にあった発電所向け特殊車輦の納車がなかったため減収・減益となった。

(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー

◎財政状態

(単位:百万円)

	14年3月末	15年3月末		14年3月末	15年3月末
現預金	3,611	2,055	仕入債務	6,670	7,688
売上債権	11,334	13,366	短期有利子負債	2,662	2,237
棚卸資産	1,795	1,870	長期有利子負債	1,135	1,447
流動資産	17,369	18,018	負債	13,630	14,256
有形固定資産	1,246	1,821	純資産	7,896	8,533
無形固定資産	1,941	1,809	株主資本	7,618	8,418
投資その他	970	1,141	負債純資産合計	21,527	22,790
固定資産	4,158	4,772	有利子負債合計	3,797	3,685
資産合計	21,527	22,790	自己資本比率	35.4%	37.4%

現預金増加、売上債権減少で流動資産は前期末比6億円増加。福島新工場建設に伴う土地および建設仮勘定の増加などで有形固定資産が同5億円増加し、固定資産も同6億円増加した。資産合計は同12億円増加の227億90百万円となった。

負債合計は、仕入債務の増加、有利子負債の減少などで、同6億円増加の142億56百万円となった。

純資産は利益剰余金の増加、(株)ヒューセック完全子会社化による少数株主持分減少などで同7億円の増加。

この結果、自己資本比率は37.4%と前期末に比べ2.0ポイント上昇した。

◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	14/3期	15/3期	増減額
営業キャッシュ・フロー	1,478	-193	-1,672
投資キャッシュ・フロー	-559	-702	-142
フリー・キャッシュ・フロー	918	-896	-1,815
財務キャッシュ・フロー	495	-663	-1,158
現金及び現金同等物期末残高	3,611	2,055	-1,555

利益および仕入債務は増加したが、売上債権の増加、未成工事支出金の増加などで営業CFはマイナスに転じた。有形固定資産および投資有価証券の取得などで投資CFのマイナス幅は拡大した。この結果フリーCFのもマイナスに転じた。

短期借入金の増加、前期にあった自己株式処分が無かったこと等から財務CFはマイナスに転じた。キャッシュポジションは15億円低下した。

3. 2016年3月期通期業績予想

(1) 連結業績

(単位:百万円)

	15/3期 実績	構成比	16/3期 予想	構成比	前期比
売上高	30,418	100.0%	31,900	100.0%	+4.9%
営業利益	1,568	5.2%	1,613	5.1%	+2.9%
経常利益	1,566	5.2%	1,594	5.0%	+1.8%
当期純利益	1,050	3.5%	905	2.8%	-14.1%

小幅ながら増収・増益を見込む。

売上高は前期比4.9%増収の319億円の予想。防災設備事業の新築案件、リニューアル案件は旺盛。前期減収となった車両事業も基盤強化を進める。営業利益は同2.9%増の16億13百万円の予想。全社的なコストコントロールを進め増益を確保する。配当は前期と同じく70.00円/株を予定。予想配当性向は25.6%。

4. NDCグループの成長戦略

経営課題である「収益基盤の強化」のために、(1)アライアンスの強化、(2)研究開発体制の強化の2つを主要な経営施策としている。

同社にしかない独自製品や防災システムの開発と、適切な価格でより安心・安全な製品やシステムの供給を通じた顧客満足度の向上を目標としている。

(1)アライアンスの強化

現在様々なアライアンスを結んでいるが、その深掘り・強化を進めつつ、新たな提携先との協議も進めている。

主要アライアンス① OKIとの資本業務提携

「防災と通信の融合」をキーワードに、通信で豊富な実績と実力を有するOKI 社会システム事業本部との協業により、防災業界ではあまり進んでいなかった防災機器やシステムのデジタル化・ICT化に取り組んでいる。新概念の消火器やシステムの無線化等、通信機能を持った防災製品やシステムを開発し早期の上市を目指している。

主要アライアンス② 初田製作所との協業

両社合わせた消火器シェアは国内No.1。OEM製品のラインアップを強化し、顧客満足度向上を目指している。物流の効率化を図り、NDC 千葉工場の近隣に新設した東日本物流センターでは、同社製品のみならず初田社製品

の出荷も取り扱う共同出荷体制がスタートした。

初田製作所は今まで検定を全て大阪の自社施設で受けていたが、東日本向け出荷分はこの物流センターで検定を受け、出荷できることとなり、より効率的な物流が可能となる。廃消火器の共同回収も進めて行く。開発リソースの共有を通じた新製品の共同開発も進めている。

主要アライアンス③ 新日本空調との協業

新日本空調(株)との提携においては空調設備と防災設備の一体受注や共同提案など営業力強化の他、新製品、新工法、新システムの開発など技術交流も積極的に推進している。

大手電機メーカーのデータセンターやクリーンルームの案件の紹介を受ける等、着実に進展している。

主要アライアンス④海外メーカーとの提携

FireDos 社の水動力泡混合システムに着目して販売契約を結んでいるが、消防自動車用のシステムは納入実績も増えている。また、同社の新商品である放水砲の取り扱いも開始した。

Xtralis 社の「VESDA 超高感度煙検知システム」は世界的に認知されており、VESDA 検知システム、消音ヘッド、IG541 の3点セットを主体に営業展開している。データセンター、クリーンルーム、通信機械室などで実績を挙げており、さらなる拡販を目指している。

(2) 研究開発体制の強化

前回紹介した福島新工場の建設を中心に、今来期、積極的な設備投資を行い独自製品の開発に注力する。

①千葉工場に試験研究棟を新設

スプリンクラー消火設備を中心とした各種消火設備の試験を行うための試験研究施設が2015年4月に竣工した。

特徴は昇降機能を持った天井の装備。

各種消火設備の消火・放水実験を行う際、床から天井までの高さを自在に調整することにより、さまざまな条件下で試験を行うことができる。

競合他社と差別化を図るため、防災製品、新システムの開発を急ピッチで進めている。

②福島新工場建設へ

福島県福島市の福島工業団地内に約1万坪の土地を取得し、新工場を建設する。

2015年4月に着工。竣工は2016年3月、操業開始は同年7月の予定。投資額は土地358百万円を含め2,812百万円の見込み。補助金、助成金、投資優遇税制などを活用し、効率を高めるとともに、現在の金利水準などを考慮して最適な資金手当てを進める。

以下 NDC グループの3機能を集約する。

施設	概要
NDC グループ総合防災研究棟	大規模な防災機器・システムの評価実験を実施。 放水型スプリンクラー、泡モニター放水などを研究開発。
日本ドライケミカル福島工場	消防自動車及び特殊車輛の組立・艀装を行う工場。消防自動車のメンテナンスも実施。 将来的に消火器及び消火設備の生産も検討。
ヒューセック福島工場	火災報知システム及び防災関連機器の生産増強、先進的な総合防災に関わる実験、研究を実施。 さらに業界 EMS として他社製品を製造受託。

NDC グループ総合防災研究棟で研究を進める、放水型スプリンクラー(放水銃)は、ドーム空間などの大規模施設や吹き抜けのあるビルなどスプリンクラーが機能しにくい建築物において、高感度熱センサーとの組み合わせによる有効な消火設備として需要の拡大が見込まれている。

また、この福島新工場は、地元での雇用拡大、産学協同による基礎研究や商品開発の推進、防災訓練や防災教育の場としての公開など、様々な形で地域に根差した貢献活動を行う拠点となる。

5. 今後の注目点

「真の総合防災企業」を目指す同社にとって、OKI との資本業務提携は大きなトピックスであり、ヒューセックの完全子会社化も含め、まずはビジョン達成に向けた舞台は整ったと言えるだろう。

また福島新工場の建設は生産能力増強とともに、製品開発力の向上も期待される。

ただ、PER、PBR、各社および TOPIX との相対株価等を見ると、残念ながら株式市場における投資家の評価は芳しいものとは言い難い。OKI を含めたアライアンスの具体的な成果が大いに期待される。



青: 日本ドライケミカル、黄色: ホーチキ、赤: 能美防災、緑: モリタHLD
黒: TOPIX

▶ アラート申込み

日本ドライケミカル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。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン
公式 twitter アカウント

(株) インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。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。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また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(株)インベストメントブリッジにあり、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) 2015 Investment Bridge Co.Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(日本ドライケミカル: 1909)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。