



## 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	 <b>NDC</b> 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	<a href="http://www.ndc-group.co.jp/">http://www.ndc-group.co.jp/</a>	

### — 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	
2,106円	3,590,670株	7,561百万円	12.3%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
60.00円	2.8%	286.69円	7.3倍	2,757.28円	0.8倍

\*株価は6/13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(実)	33,797	1,865	1,874	1,136	339.11	70.00
2017年3月(予)	33,800	1,700	1,696	1,029	286.69	60.00

\*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。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

日本ドライケミカル(株)の2016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. [2016年3月期決算概要](#)
3. [2017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

・16年3月期の売上高は前期比11.1%増加の337億97百万円。メンテナンス事業における改修・補修工事案件の増加、車輛事業における電力会社向け特殊車輛の納入等により全事業増収で、粗利率も0.6%上昇した。販管費も2ケタ増加したが粗利増加で吸収し、営業利益は同18.9%増の18億65百万円となった。第2四半期業績予想を2015年10月30日に下方修正したが、通期計画に対しては売上、利益共に上回った。

・17年3月期の売上高は前期並みの338億円の予想。引き続き、防災設備事業の新築案件、リニューアル案件は旺盛。福島工場の減価償却費増もあり、営業利益は同8.9%減少の17億円の予想。配当は前期から10円減配の60.00円/株を予定。予想配当性向は20.9%。

・同社では、メンテナンス事業について、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や収益性の観点から今後も収益の柱として強化していく方針である。現在の売上構成は約2割にとどまるが、これを引き上げていくことが全体の収益性の向上に繋がる。次回のレポートでは同事業の収益性の現状及び今後の見通しなども取材してみたい。

## 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
2016年	2月	総合警備保障(株)と資本業務提携契約を締結
2016年	5月	福島市福島工業団地内に福島工場を新設、稼働

## 【社長プロフィール】

遠山 榮一社長は、1950年生まれの66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。

## 【社是】

### 一、もの作り

われわれは、社会のニーズを先取りした高品質な防災機器を製造、販売しより安心・安全な社会インフラの構築に貢献する。

### 一、顧客満足

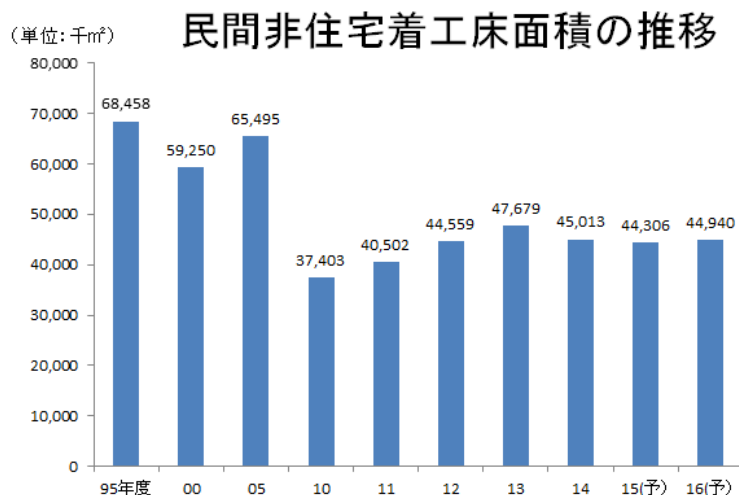
われわれは、社員一人ひとりの質的向上を目指し、火災の報知から消火までをカバーする最強の防災プロ集団であり続ける。

### 一、コンプライアンス

われわれは、コンプライアンス精神を尊び、自己規律を育む職場環境を醸成する。

## 【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。



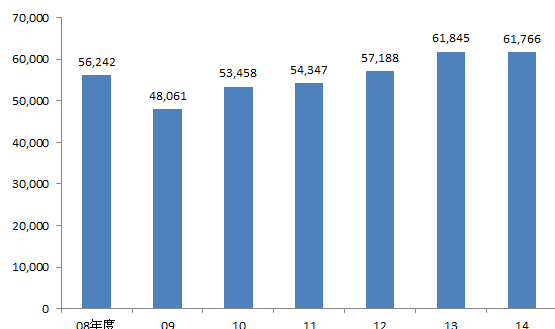
(建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し(2016年4月)」より、弊社作成)

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る。

## 非住宅建築物リフォーム・リニューアル工事受注高推移

(単位:億円)



(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	33,800	+0.0	1,700	-8.9	5.0%	12.3	7,561	7.3	0.8
6455	モリタHD	83,000	+21.0	8,700	+15.7	10.5%	9.1	60,255	11.6	1.2
6744	能美防災	101,000	+0.3	10,000	-6.3	9.9%	10	82,550	12.7	1.2
6745	ホーチキ	77,000	+7.1	5,100	+0.9	6.6%	10.5	32,270	9.5	1.4

売上高、営業利益は今期会社予想。時価総額等は6月13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。



(同社資料より)

自船消火設備として機関室や貨物艙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、一般的に年間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、顧客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だ。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238社(2016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」から引用している。)

### <車両事業>

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。

車両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だ。

### 【ROE分析】

	2012/3期	2013/3期	2014/3期	2015/3期	2016/3期
ROE(%)	7.6	14.8	12.7	13.0	12.3
売上高当期純利益率(%)	1.70	2.80	2.67	3.49	3.36
総資産回転率(回)	1.51	1.52	1.49	1.36	1.40
レバレッジ(倍)	2.96	3.49	3.21	2.74	2.63

2016年3月期のROEは売上高当期純利益率及びマージンの低下により2015年3月期を下回ったが、一般的に日本企業に求められている8%を上回って推移している。

### 【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年以上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. 2016年3月期決算概要

### (1) 連結業績

(単位:百万円)

	15/3期	構成比	16/3期	構成比	前期比	期初計画比
売上高	30,418	100.0%	33,797	100.0%	+11.1%	+5.9%
売上総利益	6,420	21.1%	7,335	21.7%	+14.3%	-
販管費	4,851	15.9%	5,470	16.2%	+12.8%	-
営業利益	1,568	5.2%	1,865	5.5%	+18.9%	+15.6%
経常利益	1,566	5.2%	1,874	5.5%	+19.6%	+17.6%
当期純利益	1,050	3.5%	1,136	3.4%	+8.1%	+25.5%

### 防災設備事業、メンテナンス事業とも堅調で2ケタの増収・増益。

売上高は前期比 11.1%増加の 337 億 97 百万円。メンテナンス事業における改修・補修工事案件の増加、車輛事業における電力会社向け特殊車輛の納入等により全事業増収で、粗利率も0.6%上昇した。販管費も2ケタ増加したが粗利増加で吸収し、営業利益は同 18.9%増の 18 億 65 百万円となった。

第2四半期業績予想を2015年10月30日に下方修正したが、通期計画に対しては売上、利益共に上回った。

### (2) 営業種目別動向

(単位:百万円)

	売上高					売上総利益				
	15/3期	構成比	16/3期	構成比	増減率	15/3期	利益率	16/3期	利益率	増減率
防災設備事業	16,329	53.7%	17,111	50.6%	+4.8%	3,494	21.4%	3,739	21.9%	+7.0%
メンテナンス事業	6,106	20.1%	7,291	21.6%	+19.4%	2,178	35.7%	2,501	34.3%	+14.8%
商品事業	5,930	19.5%	5,955	17.6%	+0.4%	516	8.7%	532	8.9%	+3.1%
車輛事業	2,051	6.7%	3,438	10.2%	+67.6%	229	11.2%	562	16.4%	+144.8%

#### ◎防災設備事業

増収増益。

大型商業ビル等の新築案件、リニューアル案件が引き続き旺盛で、工事原価管理の改善にも努めた。

#### ◎メンテナンス事業

増収増益。

改修・補修工事案件にかかる引き合いは継続しており、その掘り起こしを積極的に進めた。



## ◎商品事業

増収増益。

消火器の販売は低調だったが、それ以外の防災関連用品は好調だった。

## ◎車輛事業

増収増益。

第3四半期に電力会社向け特殊車輛の納入があった。

## (3) 財政状態及びキャッシュ・フロー

## ◎財政状態

(単位:百万円)

	15年3月末	16年3月末		15年3月末	16年3月末
現預金	2,055	1,360	仕入債務	7,688	7,781
売上債権	13,366	14,041	短期有利子負債	2,237	2,805
棚卸資産	1,870	1,845	長期有利子負債	1,447	1,274
流動資産	18,018	18,216	負債	14,256	15,646
有形固定資産	1,821	4,368	純資産	8,533	9,900
無形固定資産	1,809	1,713	株主資本	8,418	9,886
投資その他	1,141	1,248	負債純資産合計	22,790	25,547
固定資産	4,772	7,330	有利子負債合計	3,685	4,079
資産合計	22,790	25,547	自己資本比率	37.4%	38.8%

現預金は減少したが、売上債権の増加などで流動資産は前期末比1億97百万円増加。福島新工場建設に伴い有形固定資産が同25億46百万円増加し、固定資産も同25億58百万円増加した。資産合計は同27億56百万円増加の255億47百万円となった。

負債合計は、仕入債務の増加、有利子負債の増加などで、同13億89百万円増加の156億46百万円となった。

純資産は利益剰余金の増加などで同13億66百万円増加の99億円。

この結果、自己資本比率は38.8%と前期末に比べ1.4ポイント上昇した。

## ◎キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	15/3期	16/3期	増減額
営業キャッシュ・フロー	-193	1,655	+1,848
投資キャッシュ・フロー	-702	-3,066	-2,363
フリー・キャッシュ・フロー	-896	-1,411	-515
財務キャッシュ・フロー	-663	717	+1,380
現金及び現金同等物期末残高	2,055	1,360	-694

利益増、売上債権増加額の縮小などで営業CFはプラスに転じた。

有形固定資産の取得増で投資CFのマイナス幅は拡大し、この結果フリーCFはマイナスに転じた。

短期借入金の増加等で財務CFはプラスに転じた。

## (4) トピックス

## ◎総合警備保障株式会社と資本業務提携を締結

2016年2月、警備会社大手の総合警備保障株式会社(2331、東証1部)と資本業務提携契約を締結した。

## &lt;アライアンスの目的&gt;

総合警備保障は、「お客様が抱える様々なリスクやアウトソーシングニーズへの対応」との方針のもと、セキュリティ事業の強化・拡大を推進し、加えて介護事業やビルメンテナンス事業等セキュリティ事業と親和性の高い事業の拡大にも注力している。

NDCグループの主力である防災市場は、総合警備保障の主たる事業であるセキュリティ事業と密接な関係にあり、NDCグループが手がける各種防災設備の施工・保守点検のハード面と、総合警備保障が得意とする管理・運用といったソフト面が一体となることで、設備の納入から運用までリスク管理の環境をワンストップで顧客に提供することが可能となる。

NDCグループは、製品やサービスの差別化が最重要の経営戦略であると考えており、総合警備保障と強固な関係を築くことが、短期的なシェア拡大にとどまらず、火災報知、消火設備に囚われない両社の得意分野を活かした新製品・新サービスを創造し、新たな発展につながると判断し、資本業務提携契約を締結することとした。

## <アライアンスの内容>

### 1. 資本提携

NDCは総合警備保障株式 35,000 株(対発行済株式数割合 0.03%)を 2016 年 2 月に市場取引で取得した。

総合警備保障は、2016 年 2 月NDCが行う第三者割当増資によりNDC普通株式を 275,000 株取得した。また、新株式の発行による株式の希薄化を抑えるため、筆頭株主である初田製作所と協議し、初田製作所が保有するNDC株式 275,000 株を総合警備保障に譲渡することに合意。第三者割当実施日に譲渡が行われた。

これにより、総合警備保障は、NDC普通株式 550,000 株(新株発行後の発行済株式数に対する割合 15.32%)を保有することとなった。

初田製作所は、NDCの筆頭株主でなくなるが、両社は良好な関係を維持しており、戦略的パートナーとして消火設備の領域を中心とした協業関係の維持強化を進めていく。

### 2. 業務提携

以下のような、取組みを共同で推進する。

- ◇ 防災設備市場シェア拡大に向けた防災システムの開発及び共同運用による付加価値の向上。
- ◇ 消防法で定められた能力以上の消火設備の開発、警備との新たな連携及び警備能力の向上。
- ◇ 両社のシナジー効果による火災報知、消火設備に囚われないサービス領域の創出。

加えて、人的サポートとして、2016 年 6 月開催のNDC定時株主総会の決議により、総合警備保障の高木 進氏がNDC取締役役に就任した。

## 3. 2017 年 3 月期通期業績予想

### (1) 連結業績

(単位: 百万円)

	2016 年 3 月期 実績	構成比	2017 年 3 月期 予想	構成比	前期比
売上高	33,797	100.0%	33,800	100.0%	+0.0%
営業利益	1,865	5.5%	1,700	5.0%	-8.9%
経常利益	1,874	5.5%	1,696	5.0%	-9.5%
当期純利益	1,136	3.4%	1,029	3.0%	-9.4%

### 売上は横這い、減益を見込む。

売上高は前期並みの 338 億円の予想。引き続き、防災設備事業の新築案件、リニューアル案件は旺盛。福島工場の減価償却費増もあり、営業利益は同 8.9%減少の 17 億円の予想。

配当は前期から 10 円減配の 60.00 円/株を予定。予想配当性向は 20.9%。

## 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

顧客満足度向上を最優先課題と認識し、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 総合警備保障との資本業務提携

まずは、短期的な領域としては、消防法によって存在する市場(消防法に縛られた市場)における両社のシェア拡大を目指す。

次いで、消防法で定められた能力以上の消火設備(自主設置の動機を生む魅力ある商品・サービス)を新たに開発し事業の拡大を図るとともに、火災報知、消火設備に囚われない領域(技術の転用による商品やサービスの開発)において新たなシナジーを追求する。今後の成長を追求する上で、極めて大きな意味を持つアライアンスであると考えている。

#### 主要アライアンス② 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。

IoT など新コンセプトをベースにした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③ 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④ 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。

異業種コラボレーションによる新発想やシナジーの創出を追求している。

#### 主要アライアンス⑤ 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、IG-541 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

より確実に火災を感知し、消火する製品やシステムの構築に注力していく。新設の福島新工場を中心に、今来期、積極的な研究開発を行い独自製品の開発に注力する。

### ①福島新工場が稼働

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、建設を進めていた福島新工場が2016年5月に稼働した。

「見つける(火災感知・検知)」、「知らせる(火災報知)」、「消す(初期消火)」、「備える(消火)」、「守る(消防自動車)」という総合防災の発信拠点であり、成長のための重要な設備投資と位置付けている。

以下 NDC グループの3機能を集約した。

施設	概要
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。
製造棟(車両製造エリア)	消防自動車及び特殊車両の組立・艤装を行う。東北地方の消防車両製造拠点とする。
製造棟(自動火災報知設備製造エリア)	自動火災報知設備については、従来比約2倍の製造スペースとなり、生産能力が大幅にアップ。先進的な総合防災に関わる実験、研究も実施する。さらに業界 EMS として他社製品の製造受託も行う。

国内最大規模の屋内消火実験場を有する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。

### ②千葉工場に試験研究棟を新設

2015年4月に竣工した千葉工場の試験研究棟では、スプリンクラー消火設備を中心とした各種防災設備の試験研究を行っている。

施設の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、建物がより複雑になる世の中に対応できるよう、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。

昨年度から、新製品、新システムの開発を進めてきた結果、今春からパッケージ型自動消火設備「NEO スプリンクラー-RX」の販売を開始した。

NEOスプリンクラー-RX



(同社資料より)

「NEO スプリンクラー-RX」は、パッケージ型自動消火設備として消防法の認証を取得しており、スプリンクラー設備と同等の消火性能があるとみなされるもの。

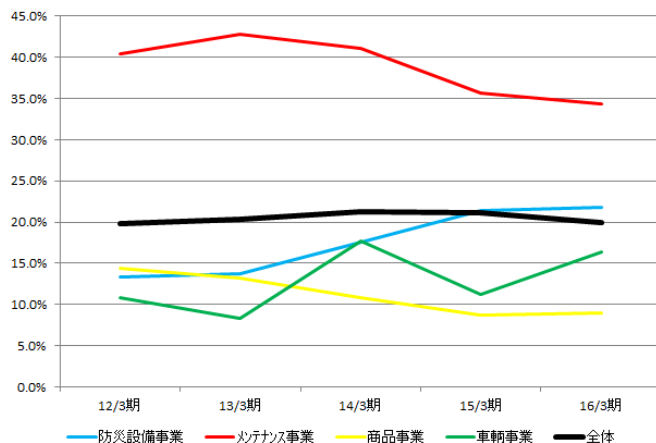
有床診療所、グループホーム、小規模福祉施設などへの導入を働き掛ける。

## 5. 今後の注目点

同社では、メンテナンス事業について、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や収益性の観点から今後も収益の柱として強化していく方針である。現在の売上構成は約2割にとどまるが、これを引き上げていくことが全体の収益性の向上に繋がる。

次回のレポートでは同事業の収益性の現状及び今後の見通しなども取材してみたい。

### 売上総利益率の推移



<参考:コーポレートガバナンスについて>

#### ◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	6名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外2名

#### ◎コーポレートガバナンス報告書

同社はコーポレートガバナンス・コード適用以降のコーポレートガバナンス報告書を2015年12月16日に提出している。

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
補充原則4-1-3	当社は、最高経営責任者後継計画は、最重要課題と考えており、今後取締役会において、検討を行ってまいります。
原則4-8 独立社外取締役の有効な活用	当社は現在、独立社外取締役は1名ですが、今後、当社の事業環境を理解した社外の適任者を選任してまいります。

<開示している主な原則>

原則	開示内容
原則1-4. 政策保有株式	1. 上場株式政策保有に関する方針 持続的な企業価値の向上のため、資本業務提携先との取引関係の維持、強化のため、株式を保有していく方針です。 なお今後取締役会において、政策保有株式のリター

	<p>ンとリスクなど中長期的な見通しを検証し、保有の継続・売却等、合理的議論を行ってまいります。</p> <p>2. 政策保有株式に係る議決権行使基準</p> <p>一般の株主と同様に議案内容を精査し、必要に応じ株主として当該会社と対話を行い、議決権を行使いたします。</p>
原則 5-1. 株主との建設的な対話に関する方針	<p>当社の株主との建設的な対話を行うための体制整備、取組みは、次のとおりです。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 株主との対話については、管理部門担当役員が統括しております。</li> <li>2. 株主から対話の申し入れがあった場合は、管理部門担当役員が代表取締役、経営企画部長等と対応方法を検討し適切に対応しております。</li> <li>3. 経営企画部は、管理部門担当役員と協議の上、面談以外の方法として、投資家・アナリスト向け決算説明会を実施するとともに、その内容をホームページで開示しております。また個人投資家に対しても、IRのイベントに参加し、会社説明会等を実施しております。</li> <li>4. IR活動で得られた株主、アナリストからのご意見等は、管理部門担当役員又は経営企画部長より、取締役会、経営委員会に報告され、企業価値向上に積極的に活用しております。</li> <li>5. 株主との対話における内部情報の管理については、情報開示、インサイダー取引防止の社内規程等により適切に行っております。</li> </ol>

▶ 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。