

Bridge Report 日本ドライケミカル(1909)

 遠山 栄一社長	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 栄一	
	所在地	東京都港区台場 2-3-1 トレードピアお台場	
	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	
2,375 円	3,540,594 株	8,408 百万円	8.5%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
60.00 円	2.5%	340.32 円	7.0 倍	2,969.05 円	0.8 倍

*株価は6/26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	当期純利益	EPS	DPS
2010年3月期(実)	21,409	618	580	1,403	1,251.54	-
2011年3月期(実)	21,248	738	729	343	233.83	100.00
2012年3月期(実)	23,765	1,041	994	404	132.83	150.00
2013年3月期(実)	28,931	1,612	1,576	809	312.39	140.00
2014年3月期(実)	31,316	1,688	1,667	835	297.37	70.00
2015年3月期(実)	30,418	1,568	1,566	1,050	316.92	70.00
2016年3月期(実)	33,797	1,865	1,874	1,136	339.11	70.00
2017年3月期(実)	30,919	1,268	1,287	867	242.59	60.00
2018年3月期(予)	33,400	1,408	1,406	1,204	340.32	60.00

2018年3月期は会社予想。

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2017年3月期決算概要などについてご紹介致します。

1. 会社概要
 2. 2017年3月期決算概要
 3. 2018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
- <参考:コーポレートガバナンスについて>

今回のポイント

・17年3月期の売上高は前期比8.5%減少の309億19百万円。メンテナンス事業における大型案件の減少、車輛事業における特殊車輛の納入がなかったことなどが要因。これに伴い、営業利益も同32.0%減の12億68百万円となった。当期純利益は同23.7%減の8億67百万円となった。売上、営業利益、経常利益、当期純利益全てにおいて期初計画未達となった。

・18年3月期の売上高は今期比8.0%増加の334億円を予想。各事業の堅調な推移を見込んでいる。営業利益は同11.0%増加の14億8百万円の予想。配当は60.00円/株を継続予定。予想配当性向は17.6%。

・成長戦略の根幹に据えたアライアンス戦略は、その幅を着実に広げている。特にALSOKとの協業は、防災と防犯の融合という点で同社も大いに力を入れており、パッケージ型自動消火設備「NEO スプリンクラー」もALSOK経由で出荷も始まっているという。ただ、外部の投資家からはこうしたアライアンスの効果が明確に見えない点は物足りない。具体的な数字の開示は難しいだろうが、7倍を割れたPER、1倍割れが続くPBRという評価に変化をもたらすためにも、開示やIR情報の提供方法についての工夫を希望したい。

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	ALSOK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
2016年	7月	(株)総合防災を子会社化
2016年	10月	(株)ヒューセックを吸収合併

【社長プロフィール】

遠山 榮一社長は、1950年生まれの67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「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

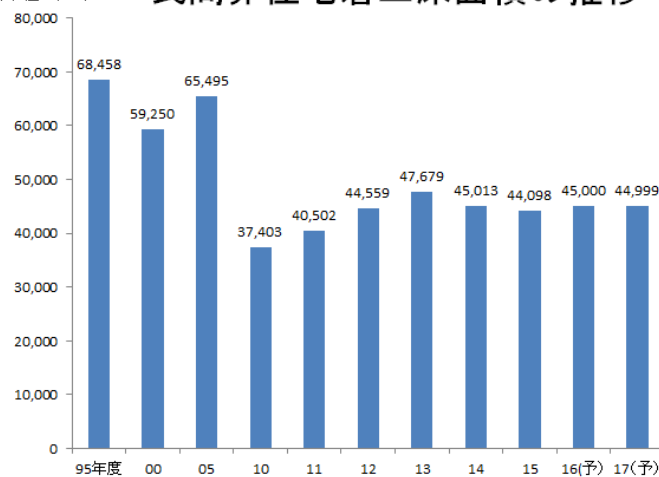
われわれは、コンプライアンス精神を尊び、自己規律を育む職場環境を醸成する。

【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、その後緩やかに回復し、ここ数年は横這いとなっているが、今後は首都圏を中心としたオフィスビルの大型物件の供給が見込まれているということだ。

(単位:千㎡) 民間非住宅着工床面積の推移

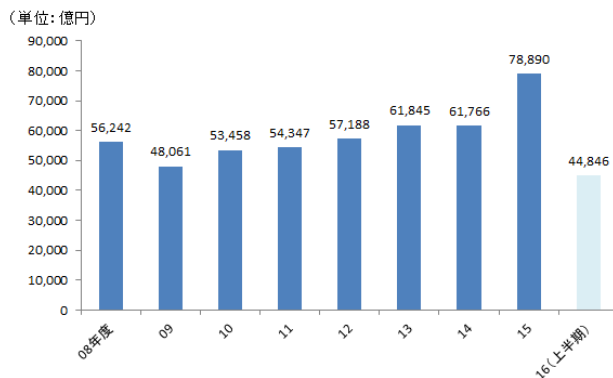


(建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し(2017年4月)」より、弊社作成)

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、2015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7.8兆円と大きく増加。2016年度も上半期のみで約4.4兆円と高水準が続いている。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。

非住宅建築物リフォーム・リニューアル工事受注高推移



(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	33,400	+8.0	1,408	+11.0	4.2%	8.5	8,327	6.9	0.8
6455	モリタHD	83,000	-2.4	8,700	-9.8	10.5%	11.3	76,634	14.2	1.4
6744	能美防災	101,000	+5.9	10,300	+1.1	10.2%	9.8	94,610	13.5	1.3
6745	ホーチキ	77,000	+5.3	5,700	+5.2	7.4%	16.8	40,556	9.9	1.6

売上高、営業利益は今期会社予想。時価総額等は6月12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」、「車両事業」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」

50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、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 252 社(2017 年 4 月末現在)の販売代理店で構成されている「エクステン」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、自動制御化を進めることで、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】

	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期
ROE(%)	7.6	14.8	12.7	13.0	12.3	8.5
売上高当期純利益率(%)	1.70	2.80	2.67	3.45	3.36	2.81
総資産回転率(回)	1.51	1.52	1.49	1.36	1.40	1.24
レバレッジ(倍)	2.96	3.49	3.21	2.74	2.63	2.45

2017 年 3 月期の ROE は 3 要素全て低下し 2016 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。収益性の向上がカギとなろう。

【特徴と強み】

同社の事業ドメインである防災業界は、消防法をはじめとする様々な法律があり、工事・保守点検では消防設備士の資格が必要である。また特定の製品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

ICタグ付き消火器、地図式受信機、差動式分布型感知器(熱電対式)、2空間光電スポット型感知器など同社唯一の製品が多数。今後も研究開発に注力し、独自製品の開発を進めていく。

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. 2017年3月期決算概要

(1)連結業績

(単位:百万円)

	16/3期	構成比	17/3期	構成比	前年同期比	期初計画比
売上高	33,797	100.0%	30,919	100.0%	-8.5%	-8.5%
売上総利益	7,335	21.7%	6,578	21.3%	-10.3%	-
販管費	5,470	16.2%	5,309	17.2%	-2.9%	-
営業利益	1,865	5.5%	1,268	4.1%	-32.0%	-25.4%
経常利益	1,874	5.5%	1,287	4.2%	-31.3%	-24.1%
当期純利益	1,136	3.4%	867	2.8%	-23.7%	-15.7%

大型案件の減少などで減収減益

売上高は前期比8.5%減少の309億19百万円。メンテナンス事業における大型案件の減少、車輛事業における特殊車輛の納入がなかったことなどが要因。これに伴い、営業利益も同32.0%減の12億68百万円となった。当期純利益は同23.7%減の8億67百万円となった。

売上、営業利益、経常利益、当期純利益全てにおいて期初計画未達となった。

(2)営業種目別動向

(単位:百万円)

	売上高					売上総利益				
	16/3期	構成比	17/3期	構成比	増減率	16/3期	利益率	17/3期	利益率	増減率
防災設備事業	14,063	41.6%	14,005	45.3%	-0.4%	2,701	19.2%	2,759	19.7%	-0.5%
メンテナンス事業	8,536	25.3%	7,286	23.6%	-14.6%	2,905	34.0%	2,642	36.3%	+2.2%
商品事業	7,758	23.0%	7,663	24.8%	-1.2%	1,167	15.0%	1,104	14.4%	-0.6%
車輛事業	3,438	10.2%	1,964	6.4%	-42.9%	562	16.4%	71	3.6%	-12.7%

* 同社は2016年10月1日付で組織再編を行い、連結子会社だった株式会社ヒューセックを吸収合併した。これにより、16年3月期まで防災設備事業に100%含めていたヒューセックの業績は、17年3月期より防災設備・メンテナンス・商品の3事業に含めている。表内、16年3月期については、組織再編後の営業種目に組み替えて記載している。

◎防災設備事業

減収増益。

大型商業ビル等の新築案件、リニューアル案件が引続き旺盛であったものの、工事進捗のずれ込みがあった。

◎メンテナンス事業

減収減益。

改修・補修工事案件の引き合いは継続してあったものの、大型案件の受注が減少し、一部案件が次年度に持ち越された。

◎商品事業

減収減益。

消火器の販売は低調だったが、消火器以外の防災関連用品の販売が好調だった。

◎車輛事業

減収減益。

前年度にあった電力会社向け特殊車輛の納入がなかったこと等により減収となった。一部の車輛の製造コストが高んだため減益となった。

(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー

◎ 財政状態

(単位: 百万円)

	16年3月末	17年3月末		16年3月末	17年3月末
現預金	1,360	1,871	仕入債務	7,781	6,905
売上債権	14,041	12,425	短期有利子負債	2,805	2,398
棚卸資産	1,845	2,230	長期有利子負債	1,274	676
流動資産合計	18,216	17,034	負債合計	15,646	13,808
有形固定資産	4,368	4,441	純資産合計	9,900	10,512
無形固定資産	1,713	1,537	株主資本	9,886	10,386
投資その他	1,248	1,307	負債純資産合計	25,547	24,320
固定資産合計	7,330	7,286	有利子負債合計	4,079	3,074
資産合計	25,547	24,320	自己資本比率	38.8%	43.2%

現預金は増加したが、売上債権が減少し流動資産は前期末比 11 億 82 百万円減少。固定資産はほぼ変わらず、資産合計は同 12 億 26 百万円減少の 243 億 20 百万円となった。

負債合計は、仕入債務および有利子負債の減少などで、同 18 億 37 百万円減少の 138 億 8 百万円となった。

純資産合計は利益剰余金の増加などで同 6 億 11 百万円増加の 105 億 12 百万円。

この結果、自己資本比率は 43.2%と前期末に比べ 4.4 ポイント上昇した。

◎ キャッシュ・フロー

(単位: 百万円)

	16/3 期	17/3 期	増減額
営業キャッシュ・フロー	1,655	2,172	+517
投資キャッシュ・フロー	-3,066	-277	+2,789
フリー・キャッシュ・フロー	-1,411	1,895	+3,306
財務キャッシュ・フロー	717	-1,382	-2,100
現金及び現金同等物期末残高	1,360	1,871	+510

売上債権の減少などで営業CFのプラス幅は拡大した。

有形固定資産の取得による支出額減少で投資CFのマイナス幅は縮小し、この結果フリーCFはプラスに転じた。

借入金の返済等で財務CFはマイナスに転じた。キャッシュポジションは上昇した。

(4) トピックス

◎ 自己株式の取得終了

2016年11月10日開催の取締役会において決議した自己株式の取得は、上限株数 50,000 株を取得して 2017年1月10日に終了した。

(取得金額は 1 億 15 百万円。)

3. 2018年3月期通期業績予想

◎ 連結業績

(単位: 百万円)

	2017年3月期 実績	構成比	2018年3月期 予想	構成比	前期比
売上高	30,919	100.0%	33,400	100.0%	+8.0%
営業利益	1,268	4.1%	1,408	4.2%	+11.0%
経常利益	1,287	4.2%	1,406	4.2%	+9.2%
当期純利益	867	2.8%	1,204	3.6%	+38.9%

増収増益を見込む

売上高は今期比 8.0%増加の 334 億円を予想。各事業の堅調な推移を見込んでいる。

営業利益は同 11.0%増加の 14 億 8 百万円の予想。配当は 60.00 円/株を継続予定。予想配当性向は 17.6%。

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

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 ALSOK 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基準以上の性能を有した防災設備(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。

具体的なアクションとしては、NDC法人営業本部が同社製品群の勉強会を開催するほか新製品の説明など同行営業を含め、ALSOKの有する全国2,000名の営業をサポートする。

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。

協業製品の第一弾としてICタグ付き消火器を新発売した。ICタグで個人情報などを管理する事により、点検業務などの簡素化およびデータ管理化が可能となった。

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、当システムを取り入れた消防自動車の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、NDC製品の消音ヘッド、IG-541 との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 福島工場

「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 機能が集約されている。

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・艀装を行う。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・試験研究棟

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。

各種防災設備の感知・消火実験を行う際、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。

(3) 戦略製品

① NEO スプリンクラー

千葉工場・試験研究棟で新製品、新システムの開発を進めてきた結果リリースされたのがパッケージ型自動消火設備「NEO スプリンクラー」。

消防法の認証を取得しているパッケージ型自動消火設備は、非常電源設備や水源水槽といった大型設備を設置するスペースが不要であり、そのため工事費用も圧縮することができるほか、独自の高性能消火薬剤によりスプリンクラーと同等以上の消火性能を持つ。

床面積 10,000 m²未満の有床診療所やグループホームなどを対象とした「NEO スプリンクラー-RX」、床面積 275 m²未満の小規模福祉施設を対象とした「NEO スプリンクラー Type II-All」の 2 種類を展開している。

② Easy サーモワイヤー

新型の差動式分布型感知器(熱電対式)「Easy サーモワイヤー」は、温度上昇によって熱電対部で発生する起電力を検出することで、火災を検知するもので、高天井・広面積である工場、倉庫、体育館や文化財施設などに適している。

空気管式と比べ、設置工事が容易で、気象条件による誤報がないほか、試験項目が少ないため、メンテナンスが容易である。また、検出器 1 台あたり全長 100m の配線長制限がないため、検出器の個数を減らすことができる。

また従来品とは異なり、熱電対部とワイヤーが一体化しているため、現場で熱電対部を圧着する必要がなく、作業が簡素化され工事費が削減できる、曲げる事が出来るため湾曲部への設置も可能といった点が優れている。

同社オリジナル製品である。

③改良型消防自動車

CD-1型と呼ばれる消防車両をベースにデモ車を製作した。

世界の消防ポンプ車は、米国タイプと欧州タイプに分かれるが、日本の道路環境・水利環境は欧州タイプに近く、新型車のコンセプトは、合理的な進化を続ける欧州の標準をベースに日本の風土に合わせた改良を施した。

改良点は以下の通り。

- ◇ 操作性の向上:車体両側の操作面を後部に集約。動線を最小限に。
- ◇ 積載量の増加:車体中央のポンプ類を後方へ。収納スペースを約30%増加。
- ◇ 高い消火性能:泡混合装置(FireDos)による泡消火。
- ◇ 環境負荷低減:ラッピングフィルムの採用により塗装工程がなくなり環境にやさしい。

④超高感度煙検知システム「VESDA」

従来の感知器では対応できない、火災が発生する前の微量な煙を検知する。

微量の煙を早期に検知することで、適切な対処を可能にする。

文化財・美術館、データセンターやサーバールーム、電力施設などを設置対象としている。

⑤厨房火災対策製品「NCD ぶくぶくジェット」

バブリング水膜が油脂分90%、臭気70%のほか、火種なども水と一緒に除去。厨房のダクト火災を防止する。

⑥積極投資の継続

消火設備用ステンレス容器の生産ラインを福島工場に新設するなど、積極的な投資を続けていく。

また、複数個所の溶接工程を100%自動化し、リードタイムの圧縮や、高品質、コストコントロールにも取り組んでいる。

5. 今後の注目点

成長戦略の根幹に据えたアライアンス戦略は、その幅を着実に広げている。

特に ALSOK との協業は、防災と防犯の融合という点で同社も大いに力を入れており、パッケージ型自動消火設備「NEO スプリンクラー」も ALSOK 経由で出荷も始まっているという。

ただ、外部の投資家からはこうしたアライアンスの効果が明確に見えない点は物足りない。

具体的な数字の開示は難しいだろうが、7倍を割れたPER、1倍割れが続くPBRという評価に変化をもたらすためにも、開示やIR情報の提供方法についての工夫を希望したい。

<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	7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

最終更新日:2017年6月26日

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
原則2-4 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保	当社は、女性社員の活躍が会社の持続的な成長を確保する上での強みとなることを認識しておりますが、事業の特性上、まだ推進できておりません。女性社員の活躍を推進できる職場環境づくりを前向きに検討してまいります。
補充原則3-1-2	外国人投資家株主数比率が約1.5%、株式比率が約4.6%であるため、英語での情報開示は行っておりません。

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できるよう、引き続き努力してまいります。

<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	<p>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 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> <p>1. 株主との対話については、管理本部長が統括しております。</p> <p>2. 株主から対話の申し入れがあった場合は、管理本部長が代表取締役、IR担当部門等と対応方法を検討し適切に対応しております。</p> <p>3. IR担当部門は、管理本部長と協議の上、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。</p> <p>4. IR活動で得られた株主、アナリストからのご意見等は、管理本部長又はIR担当部門長より、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。</p> <p>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。</p>

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) 2017 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.