

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

ホーチキ株式会社 (6745)

開催日：2022 年 2 月 27 日 (日)

説明者：代表取締役社長執行役員 山形 明夫 氏

1. 基本情報

- ・ 当社グループは「人々に安全を」「社会に価値を」「企業を取り巻く人々に幸福を」を経営理念に掲げ、約 2,000 名のグループ従業員に共有しています。
- ・ 当社が取り扱う防災設備は、住宅、オフィス、工場、またドーム球場などの大空間施設等に設置されています。普段の生活の中であまり意識されることはないと思いますが、いざというときに確実に動作することで、安全・安心を社会に提供することを使命としています。当社は、製品やシステムの研究開発、製造、販売、設計・施工、メンテナンス、リニューアル、コンサルティングに至るまで、一貫した体制で火災防災ソリューションの提供に取り組んでいます。
- ・ 日本が近代化の整備を進めていた大正時代初頭、防災面でのインフラ整備が大きな課題になりました。そこで、当時警察行政と消防行政の両方を担当していた警視庁が、東京市（現・東京都）に火災報知設備の設置を計画しました。このような時代の要請を受け、1918 年、損賠保険会社 13 社と生命保険会社 3 社などの出資の下に、東京報知機株式会社（現・ホーチキ株式会社）が設立されました。1920 年に、当社は日本初の火災報知機を東京日本橋に設置し、その後、皇居や国会議事堂など国の主要な建物への火災報知機の設置を手がけてきました。
- ・ 戦後、海外事業にも進出し、競合他社に先駆けて、1961 年のタイへの輸出を皮切りに、米国、ヨーロッパに生産・販売拠点を設立し、販路を拡大してきました。近年は M&A による事業規模拡大にも力を入れており、2012 年に英国の火災受信機製造販売メーカーであるケンテック社（Kentec Electronics Ltd）を、2018 年に茨城県に強い事業基盤を持つ水戸ホーチキ株式会社を連結子会社としています。
- ・ セグメント別の売上高は、防災事業が約 8 割を占めています。その内訳は、火災報知設備（自動火災報知システム、住宅用火災警報器等）が 70.9%、消火設備（スプリンクラー設備、泡消火設備、放水銃システム、トンネル非常用設備等）が 12.2%です（2021 年 3 月期実績）。
- ・ そのほか、情報通信事業等として、情報通信設備（自動火災報知設備と連動する非常放送設備、インターホン設備等）、防犯設備（入退室管理システム等）を取り扱っています。
- ・ 地域別売上高は、国内が 86.2%、海外が 13.8%です（2021 年 3 月期実績）。海外売上高比率は競合他社と比較すると高い水準になっています。
- ・ 現在、国内 41 拠点、海外 16 拠点で活動を行っています。当社の製品は世界 129 カ国への納入実績があり、世界中に安全・安心を提供しています。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- ・ 2016 年度以降、東京オリンピック・パラリンピック等の建設需要の拡大により、売上高が徐々に拡大し、2020 年 3 月期には売上高 805 億円を計上しました。2021 年 3 月期は、建設需要の反動減に加え、海外における新型コロナウイルス感染症の影響により、対前年度比で減収となりましたが、原価低減策等により、経常利益および当期純利益は増益となりました。今期（2022 年 3 月期）は、対前年度比で増収・増益となる見込みです。ROE は 10%以上の高い水準を維持しています。
 - ・ 当社製品の高い品質と技術力が評価され、国内外の空港、駅舎などの公共施設からオフィス、ホテルまで、幅広い建物へ火災防災ソリューションを提供しています。具体的には、東京スカイツリータウン、国会議事堂、パレスホテル東京、台北駅等々への納入実績があります。

2. HOCHIKI グループを取り巻く事業戦略

- ・ 消防設備は、消防法に則った開発、製造、設置、管理をすることが義務づけられており、当社は消防法に準拠した製品およびサービスの提供を行っています。
- ・ 消防法は 1948 年に公布されました。その後、予想できなかった痛ましい火災事故が発生する度に法律改正が行われています。直近の 30 年間でも 30 例以上の消防法改正やガイドラインの見直しが行われています。一例として、認知症高齢者グループホーム、カラオケボックス、宿泊所での火災発生をきっかけとして、特定小規模施設向けの自動火災報知設備の設置が強化されました。当社は、高年齢でも早期に認識できる大きな音と声で火災を知らせる特定小規模施設向けのワイヤレス自動火災報知設備の開発・販売を行っています。
- ・ 海外においても、予想できなかった大規模な火災の発生により、防災設備の導入は強化されつつあります。近年では 2017 年に英国ロンドンの高層住宅で発生した火災によって、大きな人的被害が発生しました。これを受け、英国政府は、火災拡大の要因となった特定の外壁材が使用されている建物が自動火災報知設備を導入する際に、助成金を支給することを決定しました。当社は既存の建物にも導入が容易な、無線で火災信号を伝えるワイヤレス自動火災報知設備の販売促進を行い、好評を得ています。
- ・ 火災を未然に防ぐために当社が開発した設備に、放水銃設備があります。放水銃はドーム球場やイベント施設のような大規模な建築物や高天井の空間で発生した初期の火災を検出し、大型の銃で放水・消火する設備であり、当社が世界で初めて開発したシステムです。開発のきっかけは、1980 年代後半に、東京ドームの建設に当たり、ゼネコンからドーム型の高天井に対応する消火設備の開発の依頼があったことです。当時は遠距離の火災を自動検知し、かつ長距離まで水を放水できる技術はなく、開発には苦労しましたが、社内外の力を結集させることで開発に成功しました。現在では国内外で 100 件以上の納入実績を誇ります。
- ・ 海外における当社製品の導入事例を紹介します。1987 年、ロンドン地下鉄のキングスク

ロス駅で火災事故が発生し、多くの尊い人命が失われました。事故後、当社製品の煙と熱の検知感度の高さと誤報の少なさを評価してくださったロンドン地下鉄から、煙と熱を一つの探知機で検知できるセンサーの開発を依頼されました。当社は、その期待に応える品質の高いセンサーを開発し、納入しました。獲得した信頼と地道な営業活動により、当社製品は現在でもロンドンの鉄道駅舎で高いシェアを有しています。

3. グループ事業基盤

- ・当社は研究開発に力を入れて、新製品の開発に取り組んでいます。国内における特許保有件数は2021年3月時点で1,035件であり、研究開発費は2021年3月期実績で27億円でした。売上高研究開発費比率は3.5%であり、収益のうち一定額を研究開発に回すことで将来への投資を行うことを意識しています。
- ・当社は火災を検知するセンシング技術に強みを持っています。煙の検知においては、火災と火災ではない煙を正しく判断するため、ハニカム状（蜂の巣形状）の煙流入孔を採用することで、誤報発生の低減に取り組んでいます。熱の検知については、より意匠的に優れた製品を目指し、2020年3月に当社現行品比で40%以上コンパクト化した新製品の販売を開始しました。
- ・当社は、火災報知設備の世界の主要規格である米国、欧州、オーストラリア、日本の規格に適合した製品を持っています。各規格別に適した拠点での開発・生産を実施しており、タイムリーに各地域での需要に応じた製品を供給できる体制を整えています。
- ・国内では製品の販売だけでなく、建物へ当社製品を導入する施工・メンテナンスも請け負っています。防災設備は建物ごとの特徴に合わせた仕様で施工・メンテナンスをする必要があり、高いエンジニアリング力が必要とされます。当社は高い技術を持つ現場担当者の育成に力を入れています。消防設備を取り扱う際に必要とされる消防設備士の資格取得者数は、延べ2,000人を超えています。また、昨年から社内制度として、高い技能を持つ社員をマイスターとして認定する施工・保守マイスター制度の導入を開始し、社員のモチベーションの向上や施工品質の向上に努めています。
- ・長年にわたり防災設備に携わってきたことによって得られた知識と経験を、会社の財産として蓄積しています。このようなナレッジから生み出される現場での提案力や実行力は、お客さまから高い評価を頂いています。
- ・日本における当社の業界シェアは、大規模案件の市場において業界第1位を獲得しています。大規模案件では複雑な仕様の構築が必要となり、高いエンジニアリング力が求められます。業界第1位のシェアは、当社が持っている事業基盤に対してお客さまから高い評価を頂いた結果であると考え、この強みをさらに強化していきます。

4. グループ成長戦略

- ・国内ではストックビジネスからの持続的なキャッシュフローの創出力に磨きをかけ、そ

のキャッシュフローを積極的に将来の成長に投資していきます。さらに既存事業にとどまらず、デジタル技術を活用した付加価値の高いサービスにより、事業領域の拡大に挑戦します。

- ・建物・設備のライフサイクルは、新築時の設備導入から十数年と長きにわたります。設備を継続的かつ安定して稼働させるためには、定期的な法定点検、修理、予防保全などのメンテナンスやリニューアルが重要です。当社はメンテナンス事業とリニューアル事業をストックビジネスと位置づけています。これらの事業から生み出される収益は年々増加しており、持続的にキャッシュフローを創出しています。このキャッシュフローを基に、さらなる成長のための投資を行っています。
- ・従来、自動火災報知設備が受信した火災情報の二次利用は限定的であり、有効活用されていませんでした。当社は火災受信機が受信した情報をクラウドで管理し、パートナー企業への情報提供を行うなど、データの二次利用による新たな付加価値の提供を検討してきました。
- ・火災情報データを活用する具体事例として、当社は「巡回警備員への火災情報の直接伝達」や「関係者間でのコミュニケーション内容の共有」が、火災発生時の初動対応の迅速化につながると考え、クラウド型火災情報システムを構築しました。
- ・本システムは、火災情報をクラウドサーバー経由で東芝デジタルソリューションズ株式会社が提供するアプリケーション「RECAIUS (リカイアス) フィールドボイス インカム」に送信します。昨年実施した実証実験では、防災センターから監視員が現地に駆けつける場合は、理論値より最大2分短縮できることを、また、最寄りの巡回警備員が現地に駆けつける場合は、所要時間を33秒短縮できることを確認しました。この実証実験で得られた結果を基にシステムの改善を進め、実用化を目指します。
- ・海外では戦略パネル（受信機）の投入による市場規模の拡大を推し進めており、確実に実績に表れています。また、当社ならではのきめ細かいテクニカルサポートを競合他社との差別化要素とすることで、海外事業の飛躍的な拡大を目指しています。
- ・海外事業において、従来、センサー単体のOEM供給事業が主でしたが、センサーから受信パネルまでのシステムをセットでお客さまに直接販売するように領域を拡大してきました。その後、中大規模の建設市場の攻略を目的として、2016年に新型の戦略受信パネル「L@titude」「Taktis」を投入しました。この受信パネルの特徴は、従来当社が扱っていた受信パネルと比較して接続可能系統数が増加したため大規模建物の火災監視が可能なことと、現地の実務スタッフが操作しやすい30カ国言語表示の設定ができることです。このパネルは、お客さまから引き合いが多く、販売台数の増加とともに、海外事業での事業領域が拡大しています。
- ・当社の海外市場におけるネームバリューは、国内と比較すると十分ではありません。競合他社と差別化するために、当社は、手厚い顧客サポートを行うことで顧客接点の量と質を強化し、当社の知名度の向上と顧客との信頼関係を構築する取り組みを行っています。

す。機器販売の前段階の技術トレーニングでは、現地言語を話すことのできるスタッフによる現地のお客さまへの提案や現場をサポートする取り組みが評価されています。コロナ禍において対面でのトレーニングが困難になりましたが、顧客とのつながりを縮小させないようにウェビナー形式で開催しており、お客さまから好評を得ています。当社は機器を販売したら終わりではなく、アフターサポートの充実を進めています。日本国内の施工・メンテナンスで培ったノウハウを生かし、建物の仕様に合わせた施工調整のサポートやお客さまからの問い合わせに迅速かつ丁寧にお応えしています。これは競合他社にない当社の強みです。

5. 配当方針

- ・当社は株主への利益還元を重要な経営課題の1つと認識し、安定した株主配当の維持を原則とした上で、財務状況や利益水準を総合的に勘案することを基本方針としています。2022年3月期の1株当たりの配当金は29円の予定です。
- ・当社は1918年の創立以来、100年以上、防災事業を通じて安全・安心な社会づくりに貢献し続けることを使命として歩んできました。今後も社会のあらゆる課題解決に貢献するとともに、持続的な成長と企業価値向上によって魅力あるグローバルブランドの実現を目指します。当社は来年度よりプライム市場に上場予定です。プライム市場の構成メンバーにふさわしい会社になるよう、投資家さまとの建設的な対話を通じて、魅力ある会社づくりを進めます。

6. 質疑応答

Q1. 火災報知設備が売上高の7割程度になっていますが、今後は消火設備をはじめとするほかの売上高を伸ばさないと大きな成長は難しいのでしょうか。それとも火災報知設備でも成長を続けられる余地があるのでしょうか。

A1. 火災報知機セグメントの中でも、海外事業とメンテナンスでの成長に加え、DXによる事業領域の拡大によって成長することを狙っています。

国内の市場見通しについて説明します。当社の事業の中心である火災報知設備は、消防法によって建物に設置が義務づけられています。国内の建築着工の動向は、地域ごとに大型再開発や国際的なイベントによって投資が集中することがあるものの、大きなトレンドとしては、急激な上昇トレンドは予想されていません。

リニューアル工事の見通しは、過去に当社が納めた物件情報から試算すると、年間約100億～110億程度の巡航速度で推移することが見込まれ、安定した需要が継続することが予想されます。

メンテナンスは建物に設置された火災報知設備や消火設備を適正に維持するために行われる事業ですが、参入障壁が低く、比較的小規模のメンテナンスの競業会社が多数存在します。そのため当社の納めた物件の点検契約シェアが必ずしも高いわけではあ

りません。しかし、安全を守る設備であることや、建物構造や設備の複雑化によって、メンテナンスに求められる付加価値が高まっていることから、当社がシェアを伸ばす余地は十分あります。

海外では人口増加、経済成長により、建物需要は伸びていくと考えられます。この旺盛な建築需要を、日本流のきめ細かいテクニカルサポートを武器として取り込むことで、海外事業については飛躍的な拡大が可能です。

Q2. 御社の事業形態は工事とメンテナンスだけなのですか。それらの商流はどのようなになっているのですか。また、その商流に対してどのような営業体制を敷いているのですか。

A2. 当社の事業形態は、工事、メンテナンス、機器販売の3つです。2021年3月期の実績は、売上高765億円のうち工事部門が353億円で構成比46.1%、メンテナンス部門が173億円で構成比22.6%、機器販売部門が国内134億円、海外105億円で、合計239億円で構成比31.3%でした。

火災報知設備、消火設備は、消防法によって建物に設置することが義務づけられています。建物オーナーは、建物の建築をゼネコンに発注し、ゼネコンは設備工事をサブコンに発注します。

工事は、当社がサブコンから工事全体を請け負うビジネスモデルです。

機器販売は、主に代理店向けの機器販売になります。全国の代理店網において、サブコンから請け負った工事に使用する機器を代理店に販売するのが機器販売のビジネスモデルです。

メンテナンスは年2回の法定点検と、その点検で明らかになった不具合箇所を是正して設備を維持する整備工事で成り立っています。発注者は建物オーナーや管理組合のほか、ビル管理会社の場合もあります。このように直接お仕事を頂くお客さまのほか、オーナーさまや設計事務所、ゼネコンに対してもそれぞれ営業部隊を持っています。また、建物の設備設計にスペックインされることが受注活動を優位に進める重要な要素となるため、総合的な営業体制を敷いて対応しています。

Q3. ESG、SDGs、持続的経営の取り組みという言葉をよく耳にするようになりましたが、貴社についてのお話をお聞かせください。

A3. 当社は「人々に安全を」「社会に価値を」「企業を取りまく人々に幸福を」を経理理念として掲げています。この実践を通じ、お客さまや社会が抱える課題解決に向け果敢に挑戦し続けることが私たちの存在意義であり、社会の皆さんとともに成長し続ける企業でありたいと思います。つまり、持続的に事業を成長させ、安全・安心な世の中の構築に貢献し続ける企業を目指しています。

当社は、省エネルギーの徹底、多様な働き方による社会問題対応と自己実現の支援、従業員の健康管理、地域社会への貢献活動の継続に取り組んでいます。くわえて、施工

現場のスマート化を進めることが、長時間労働の是正や女性活躍の推進、収益の質改善等に連動すると考えています。

Q4. 新型コロナウイルス感染症まん延の業績への影響は現在どうなっていますか。また、在宅勤務の広がりやウェブ会議へのシフトが、貴社の事業活動にマイナスとなっていることはありませんか。

A4. 国内では、建設現場が止まることはほとんどなかったため、大きな減収影響は受けていません。メンテナンス事業においては、年 2 回の定期点検が法で定められています。2020 年の最初の緊急事態宣言下に点検延期の影響がありましたが、延期された点検も年度内には実行され、影響は出ていません。

海外では、ロックダウンの影響により経済活動が止まったことで、2021 年 3 月期には減収の影響を受けました。しかし、ロックダウンの中でも火災防災はエッセンシャルな事業として優先的に稼働することを求める国が少なくなく、下期に向けて徐々に回復しました。今期は昨年度の反動増もあり大きな影響を受けていません。

働き方については、従業員の安全と事業継続を目的に、在宅勤務、直行直帰などのテレワーク、ウェブ会議形式での会議を推進しています。当社はコロナ発生前から、社内のネットワーク環境の整備を進めていたことから、スムーズにテレワークへ移行することができました。今では社内会議のほとんどがウェブ会議に移行しており、ビジネスの意思決定のスピードアップにつながっていると感じます。

Q5. 機器の製造もしているということですが、部品調達難による業績への影響を心配する必要はありませんか。

A5. 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ので、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可能性があります。

法律で定めた要件を満たす必要性から、当社の製品ラインナップは少量多品種となっており、調達が必要な部品数や調達先は多岐にわたります。現時点で正確に見通すことは難しいのですが、少なくとも次年度以降も継続して影響を受けることが想定されます。社会基盤として求められる製品なので、短期的に部品を確保して、製品供給への影響を極小化すると同時に、中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います。複数調達や在庫の活用など、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にも着手しています。

Q6. 御社はエンジニアリング力に強みを持っていると理解しました。もう少し具体的にこ

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

の強みについて教えてください。また、これから少子高齢化で労働人口が減っていくことが想定される中、人材確保の観点で懸念はないでしょうか。

- A6. 施工現場は生き物で、一つとして同じ現場はなく、日々状況は変化します。その中で、複数の関係者と調整し、建設工期内に設備設置や調整を完了させなければなりません。また、その後、消防検査に合格しなければ建物の使用開始はできません。そのため、技術だけでなく、高い調整能力と品質が求められます。建物規模が大規模になるほどシステムが複雑化するため、難易度は高まります。ですから、大規模市場業界第1位は、製品はもちろん、当社のエンジニアリング力がお客さまから高く評価された結果です。

人材の確保と育成は重要な課題です。施工現場では、最後は必ず人が機器を設置して調整しなければならないので、簡単にロボットに代えることはできません。したがって、DXを活用して、現場でなければできない仕事をシェア、支援することで、現場における業務低減に取り組んでいます。また、施工技術を高めるために、専用の技術研修所を保有しており、従来現場でなければ習得できなかった施工技術を習得する場として、当社社員のみならずグループ会社や代理店の施工技術の向上に寄与しています。

以上