

2024年9月28日開催（8226）理経

お時間によりお答えいただけなかったご質問へのご回答

防衛省関係、ARVR、低軌道衛星等色々やっていますが、一番伸びることを期待しているものは何でしょうか？

- 現在は、電子部品・機器事業の防衛関連事業が売上構成比の50%強を占めておりますが、今後はシステム（AR/VR ビジネスを含む）、ネットワーク事業（低軌道衛星ビジネスも含む）も伸ばし、バランスの良い事業ポートフォリオを目指していきたいと考えています。

上半期は赤字であることが多いとのことでしたが、今期1Qは好調の滑り出しのように思います。これは想定内の『でこぼこ』なのでしょう吗？

- 過去来、下期偏重の業績推移でしたが、2024年度上期は2023年度の受注残が寄与しております。説明会でも説明いたしましたが、防衛省関連の予算増加に伴い当社グループに関連する入札件数も増え、また落札した案件が当該年度だけでの納品ではなく、翌年、翌々年に納品する案件も増加しております。今期1Qは注残の分の売上が想定より前倒し納入となった結果、好調な滑り出しになりました。

3事業のそれぞれの競合企業はどこになるのでしょうか？

- システム、ネットワーク、部品の3事業を基幹事業にしている企業はほとんどなく、また、各々の事業が取り扱い商材が幅広く、商材毎に競合があり、会社としての競合名を上げることが適いません。

低軌道衛星ビジネスの伸びはどう考えればいいのでしょうか？そもそも低軌道衛星はどんな目的で打ち上げられるのでしょうか？

- 今の日本の低軌道衛星の打ち上げの目的は、主として防災減災等のデータ取得を目的としております。高軌道衛星と違い、低い軌道に打ち上げる衛星は、コストも安く、地上に近いためデータが高速で遅延しにくく、大容量通信も可能、複数の衛星でカバーするため、海上、山間地などの未整備地のどこにでもデータ通信が可能というメリットがあります。ビジネス市場規模は、経済産業省の試算では“宇宙産業の市場規模”は2030年で8兆円となっており、市場展開の大きい分野と考えております。

石破新総裁のもと、『防災』が大きなテーマになりそうです。御社における『防災』について、「アラート、ネットワーク、VR 以外でどのような強みを出していただけますか？

- 当社が 9 月 30 日に「インドネシア共和国 防災情報処理伝達システム整備案件に参画」をリリースしました。これは当社の長年の経験と実績が評価されての事業参画となり、豊富な実績と経験、知見を活かした複合的な防災ソリューションです。また新たな試みとしては、衛星画像データを活用し地域防災、減災に貢献していきたいと考えております。

中期的な売上と営業利益の目標を教えてください。

- 次期中期経営計画(2026 年 3 月期から 2028 年 3 月期)は、2025 年 5 月頃に開示予定で進めており、今暫くお待ちください。

流動資産が負債に対して比較的潤沢で所謂キャッシュに余裕があるように思います。今後 M & A や大きな投資などを考えていますか？

- M&A や投資、事業提携等は事業戦略の一つと考えており、良いシナジー、関係性が見いだせれば積極的に検討していく方針です

過去に贈収賄事件はあったか。

- ございません。

リスク要因を教えてください。

- リスク要因は多々ございますが、当社は卸売業でありますので、商材リスクとして、商材の製造スケジュールの遅延、瑕疵、販売代理店契約の終了、在庫がございます。  
また、IT 及びエレクトロニクス業界の技術革新は早く、技術の陳腐化もございます。さらに経済情勢の影響も受けやすい業界となっております。又人材の確保と育成もリスク要因の一つとしてとらえております。市場のトレンドを見越す営業員・技術力のあるエンジニアやスペシャリストの確保と育成は重要な要素ととらえております。
- リスク発生の状況、環境を把握し、発生の回避及び対応に努めていきたいと考えております。