能美防災は、街を、人を、かけがえのないものを、 火災から守り続けています。



# 2018年度 決算及び中期経営計画説明会

(2019年3月期)

# I.2019年3月期連結決算概要



#### 決算のポイント

#### 受注高は前期比減少も高水準を維持

火災報知設備、保守点検等は、前期比・計画比ともにプラス 消火設備は、前期が高水準であったことから減少

#### 売上高は過去最高を更新

高水準の受注残高 中期経営計画の最終年度における積極的な営業活動

#### 営業減益も利益率は10%以上を維持

消火設備において、比較的採算性の低い大型物件が集中 火災報知設備、保守点検等は、セグメント利益率が改善

## 2019年3月期 連結業績

(百万円)

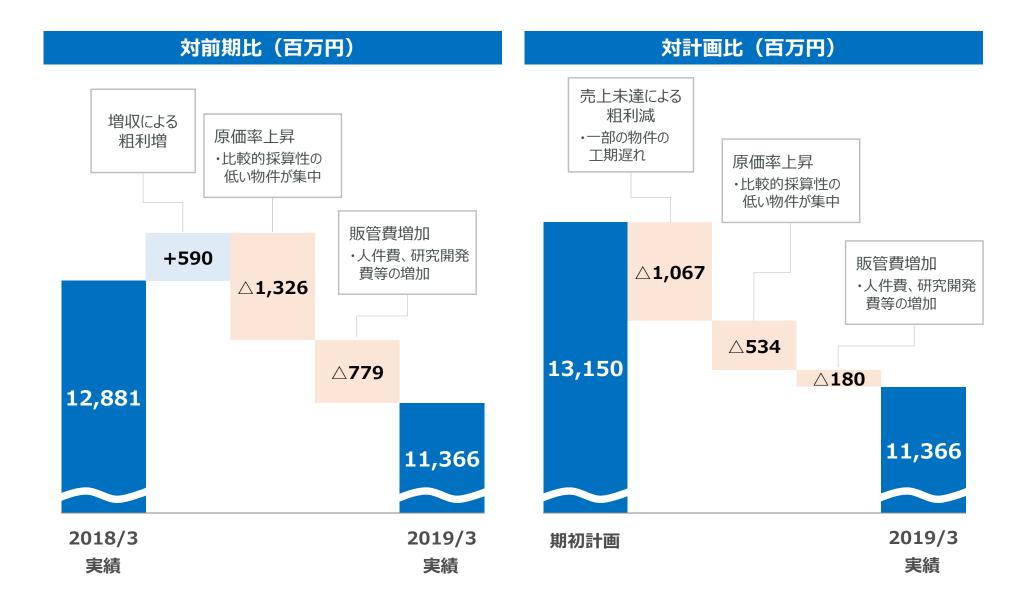
	2018/3	20	)19/3	前年	度比	計画	此
	実績	計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
受注高	109,019	108,500	107,860	<b>△1,159</b>	<b>△1.1%</b>	△639	△0.6%
売上高	105,032	110,000	106,774	+1,742	+1.7%	△3,225	△2.9%
売上原価率	66.1%	66.9%	<b>67.</b> 4%	+1.3pt	—	+0.5pt	
売上総利益	35,583	36,450	34,847	<b>△736</b>	<b>△2.1%</b>	<b>△1,602</b>	△4.4%
販管費	22,701	23,300	23,480	+779	+3.4%	+180	+0.8%
営業利益	12,881	13,150	11,366	<b>△1,515</b>	<b>△11.8%</b>	<b>△1,783</b>	<b>△13.6%</b>
売上高営業利益率	12.3%	12.0%	10.6%	<b>△1.7</b> pt	—	riangle1.4pt	
経常利益	13,073	13,300	11,644	<b>△1,428</b>	<b>△10.9%</b>	<b>△1,655</b>	<b>△12.4%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	9,135	9,150	7,804	<b>△1,331</b>	<b>△14.6%</b>	<b>△1,345</b>	<b>△14.7%</b>
EPS (円)	151.51	151.74	129.42				
ROE	11.7%	11.1%	<b>9.2</b> %				

## セグメント別売上高・利益

(百万円)

		2018/3	20	)19/3	前年度比	計画比
		実績	計画	実績	増減額	増減額
	売上高	37,718	39,796	38,379	+660	<b>△1,417</b>
火災報知設備	セグメント利益	6,640	7,368	6,911	+271	<b>△457</b>
	(利益率)	(17.6%)	(18.5%)	(18.0%)	(+0.4pt)	$(\triangle 0.5 pt)$
	売上高	37,443	39,484	37,118	△324	△2,366
消火設備	セグメント利益	7,647	7,269	5,349	△2,297	<b>△1,920</b>
	(利益率)	(20.4%)	(18.4%)	(14.4%)	(△6.0pt)	(△4.0pt)
	売上高	24,890	25,450	25,831	+940	+380
保守点検等	セグメント利益	4,987	5,020	5,488	+501	+467
	(利益率)	(20.0%)	(19.7%)	(21.2%)	(+1.2pt)	(+1.5pt)
	売上高	5,368	5,656	5,807	+439	+151
その他	セグメント利益	185	260	319	+133	+58
	(利益率)	(3.5%)	(4.6%)	(5.5%)	(+2.0pt)	(+0.9pt)
消去または全社	売上高	△388	△388	△361	+26	+26
/ / / / / / / / / / / / / / / / / / /	セグメント利益	△6,578	△6,770	△6,701	△123	+68
連結	売上高	105,032	110,000	106,774	+1,742	△3,225
<b>注</b> 和	営業利益	12,881	13,150	11,366	<b>△1,515</b>	<b>△1,783</b>

#### 営業利益増減分析





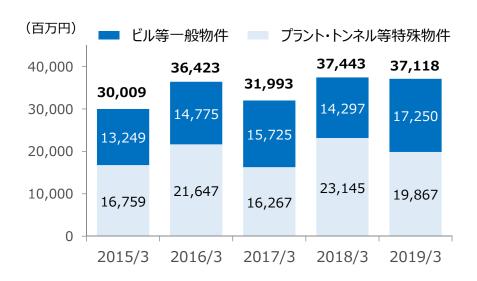
		ピンメント	`小皿(	小山西华		
(百万円) 8,000		セグメン	小利益	━━利益率	<u> </u>	(%) - 25
7,000 -	18.4			17.6	18.0	- 20
6,000 -	-	16.9	16.1	17.0		20
5,000 -						- 15
4,000 -					6,911	
3,000 -	6,563	6,088	5,544	6,640	0,911	10
2,000 -						- 5
1,000 -						
0 +			I		I	+ o
	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	

カガイント利米 /利米窓

		2018/3	201	9/3	前年度比	計画比
		実績	計画	実績	(%)	(%)
į	受注高	38,106	40,400	40,467	+6.2	+0.2
	受注残高	12,133	_	14,303	+17.9	
	売上高	37,718	39,796	38,379	+1.8	△3.6
	工事付	21,409	22,656	22,477	+5.0	△0.8
	商品販売	16,308	17,140	15,901	△2.5	△7.2
•	セグメント利益	6,640	7,368	6,911	+4.1	△6.2

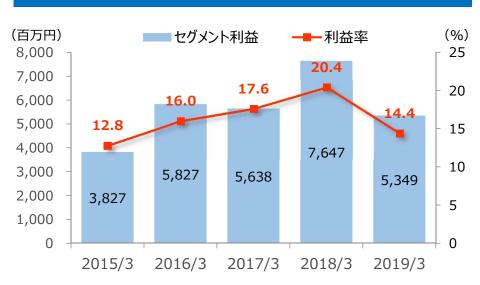
- 製調な市場環境を背景に、受注高は 引き続き増加
- 売上面では、積極的な営業活動が奏功し、 リニューアル物件工事が堅調

#### 売上高(消去前)



	2018/3	201	9/3	前年度比	計画比
	実績	計画	実績	(%)	(%)
受注高	40,323	37,000	35,398	<b>△12.2</b>	△4.3
受注残高	38,081		36,439	△4.3	_
売上高	37,443	39,484	37,118	△0.9	△6.0
一般物件	14,297	17,754	17,250	+20.7	△2.8
特殊物件	23,145	21,730	19,867	△14.2	△8.6
セグメント利益	7,647	7,269	5,349	△30.0	△26.4





- 前期が高水準であったことから受注高は減少
- ▶ 特殊物件が低調も、一般物件が前期比2割の増収となった結果、売上高は前期比微減 比較的採算性の低い大型物件が重なり、 利益は減少

5,000

0

9,802

2015/3

9,709

2016/3



10,475

2017/3

2018/3

2019/3

		しノハノ	4.5 mr	4.2 mr -4-		
(百万円)			小利益 <b>20.3</b>	<b>──</b> ─利益 <sup>፯</sup>	率 <b>21.2</b>	(%) - 25
7,000 - 6,000 -	18.3	19.1				- 20
5,000 -						- 15
4,000 - 3,000 -						10
2,000	4,200	4,358	4,878	4,987	5,488	- 5
1,000 -						
0 +	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	+ 0

セグメント利益 /利益率

	2018/3	201	9/3	前年度比	計画比
	実績	計画	実績	(%)	(%)
受注高	25,296	25,600	26,277	+3.9	+2.6
受注残高	4,125	_	4,571	+10.8	
売上高	24,890	25,450	25,831	+3.8	+1.5
保守点検	13,968	14,000	14,172	+1.5	+1.2
補修工事	10,922	11,450	11,659	+6.7	+1.8
セグメント利益	4,987	5,020	5,488	+10.0	+9.3

- 堅調な市場環境が継続し、受注高は過去 最高を更新
- 売上高も過去最高を記録、保守点検、補修 工事ともに堅調

利益が初めて50億円超となり、利益率も上昇



		セグメント	利益/	利益率		
(百万円) 2,500		セグメン	小利益	───利益率	<u>Z</u>	(%) _ 25
2,000 -						- 20
1,500 -						- 15
1,000 -		9.3	6.8		5.5	- 10
500 -	3.8			3.5	3.5	- 5
0 -	224	542	353	185	319	0
	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	

2018/		2018/3	201	9/3	前年度比	計画比
		実績	計画	実績	(%)	(%)
	受注高	5,292	5,500	5,716	+8.0	+3.9
	受注残高	631	_	742	+17.6	
3	売上高	5,368	5,656	5,807	+8.2	+2.7
	駐車場システム	3,503	3,760	3,745	+6.9	△0.4
	その他	1,864	1,896	2,062	+10.6	+8.8
•	セグメント利益	185	260	319	+72.1	+22.3

受注高、売上高ともに堅調 厳しい環境ながら、利益率も改善

# Ⅱ.2020年3月期連結業績予想



## 2020年3月期 連結業績予想

(百万円)

	2019/3	2020/3	前年	度比
	実績	予想	増減額	増減率
受注高	107,860	116,000	+8,139	+7.5%
売上高	106,774	114,000	+7,225	+6.8%
<b>売上総利益</b> (利益率)	<b>34,847</b> (32.6%)	<b>36,200</b> (31.8%)	<b>+1,352</b> (△0.8pt)	+3.9% —
販管費	23,480	24,200	+719	+3.1%
<b>営業利益</b> (利益率)	<b>11,366</b> (10.6%)	<b>12,000</b> (10.5%)	<b>+633</b> (△0.1pt)	+5.6% —
経常利益	11,644	12,200	+555	+4.8%
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	7,804	8,000	+195	+2.5%
EPS (円)	129.42	132.67		
ROE	9.2%	9.1%		

#### 連結業績予想のポイント

#### 売上高は過去最高の更新が継続

新築市場・リニューアル市場ともに積極的な営業活動を継続 火災報知設備、消火設備、保守点検等のすべてで増収を見込む

#### 営業増益を予想、利益率は前期並みを確保

労務費や原材料価格の動向を引き続き懸念 収益性の確保を一層重視した受注活動や原価管理を展開

#### ユーザーニーズに応える製品開発を継続

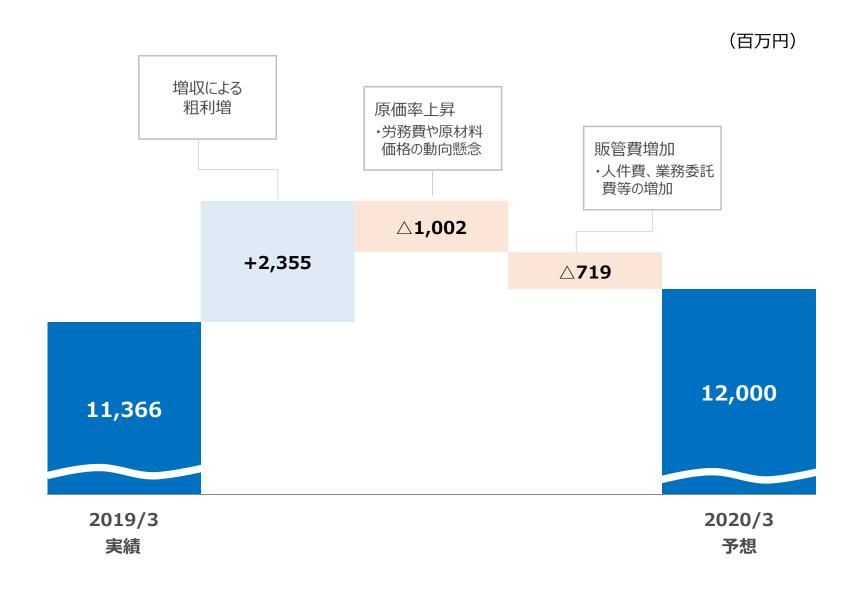
研究開発費の水準は今年度も20億円超

# セグメント別売上高・利益予想

(百万円)

		2019/3	2020/3	前年	度比
		実績	予想	増減額	増減率
	売上高	38,379	41,661	+3,282	+8.6%
火災報知設備	セグメント利益	6,911	7,340	+428	+6.2%
	(利益率)	(18.0%)	(17.6%)	(△0.4pt)	
	売上高	37,118	40,637	+3,519	+9.5%
消火設備	セグメント利益	5,349	5,874	+524	+9.8%
	(利益率)	(14.4%)	(14.5%)	(+0.1pt)	<del></del>
	売上高	25,831	26,230	+399	+1.5%
保守点検等	セグメント利益	5,488	5,375	<b>△112</b>	△2.0%
	(利益率)	(21.2%)	(20.5%)	(△0.7pt)	<del></del>
	売上高	5,807	5,832	+24	+0.4%
その他	セグメント利益	319	389	+70	+22.2%
	(利益率)	(5.5%)	(6.7%)	(+1.2pt)	<del></del>
消去または全社	売上高	△361	△361	<del></del>	<del></del>
<b>月女みだは土社</b>	セグメント利益	△6,701	△6,980	△279	
連結	売上高	106,774	114,000	+7,225	+6.8%
迁和	営業利益	11,366	12,000	+633	+5.6%

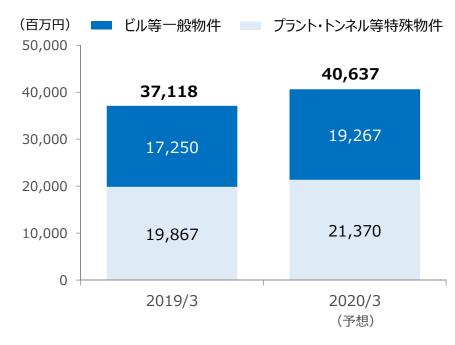
#### 営業利益予想増減分析



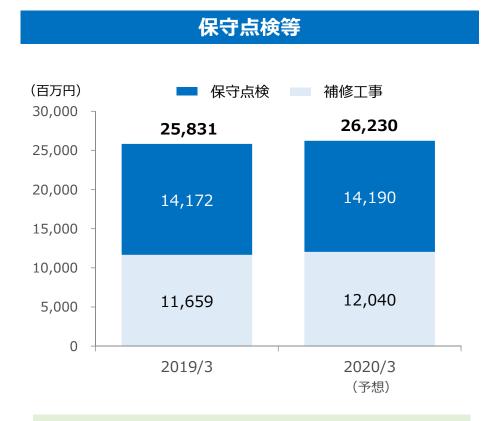


#### 引き続き、物件獲得に向けた営業に注力 し、新築物件・リニューアル物件工事ともに 伸長を見込む

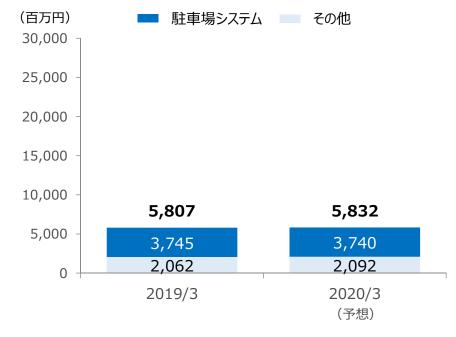
#### 消火設備



> 堅調な市場環境を想定し、一般物件、 特殊物件の双方で増収を見込む







》保守点検、補修工事ともに着実な成長を 見込む **駐車場システムをはじめ、全体としても売上高はほぼ横ばいとなる見通し** 

#### 株主還元については、配当額の安定的な推移を重視

1978年以来、特別配当を除き減配をしていない





# Ⅲ. 新中期経営計画 『project2021』



#### 前中期経営計画の振り返り

- 1 次世代防災への基盤整備
- 2 基幹事業の収益力向上と売上拡大
- 3 お客様との信頼関係の更なる向上
- 4 新規市場・サービス事業への 積極果敢な挑戦
- 5 技術開発力・エンジニアリング力の強化
- 6 海外事業の強化
- 7 防災領域の拡大を目的とした 国内外におけるM&Aの推進
- 8 人財育成の強化
- 9 グループ全体での CSR・コーポレートガバナンスの強化

#### 積極的投資の実行による成果

⇒ 能美テクノスペース市ヶ谷(PR施設) 能美テクノリウムメヌマ・研究棟(PR・研究施設) メヌマ工場の拡大、管理システムの刷新など

#### 斬新な新商品の発売

⇒ 8年ぶりに主力のR型防災システムを刷新(R-26C) 薄型住宅用火災警報器の販売開始など

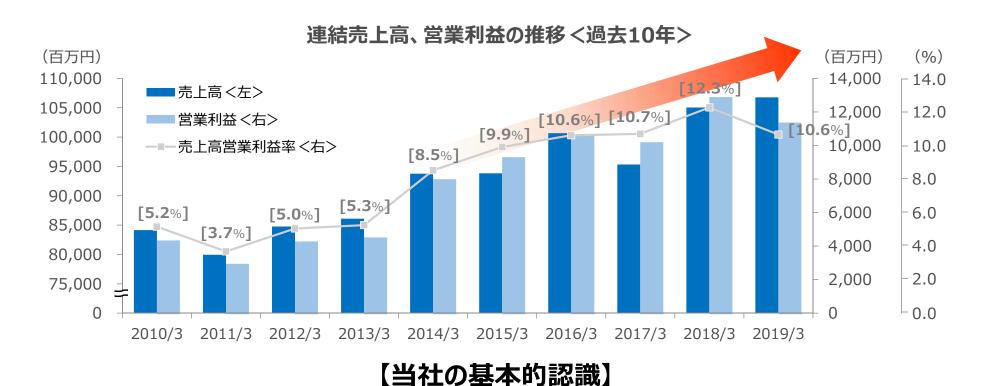
#### 防災領域の強化・拡大

⇒ (株)共同設備、システムサービス(株)のグループ化



基幹事業の収益力向上、お客様との信頼関係、 海外事業、人財育成について課題が残った

#### project2021をスタートさせるにあたって



# ここ数年の業績伸長は、外部環境の追い風もあるなか、

製品開発や製造コスト見直し、リニューアル営業への注力などに取り組んだ成果。ただし、既存の事業領域の枠内にとどまってきた

## さらなる成長のためには、「事業領域の拡大」が不可欠

## 外部環境の認識

#### 確実に進むメガトレンド

- AI/IoTなどの技術革新
- 労働人口減少などの人口動態変化
- 気候変動、気象激甚化による防災の複雑化
- アジア圏の成長など経済大国シフト

#### 不透明な経営環境

- オリンピック後の需要変動
- 建物管理・利用形態の多様化による火災対応の複雑化

## 技術革新などを通じた当社の貢献可能な領域の拡大

## 当社の存在意義

## 防災事業のパイオニアとして、世の中の変化を先取りし、 社会の安全に貢献する価値を提供し続ける

外部環境に対応し、より高いステージへ進むためには

#### 『現場力』の強靭化が必要不可欠



「現場力」…現場で発生する課題・問題を全員が当事者意識を持って自律的に発見し、組織力を発揮して解決にあたる力

# ビジョン

## 強靭な「現場力」を礎に飛躍的成長へ

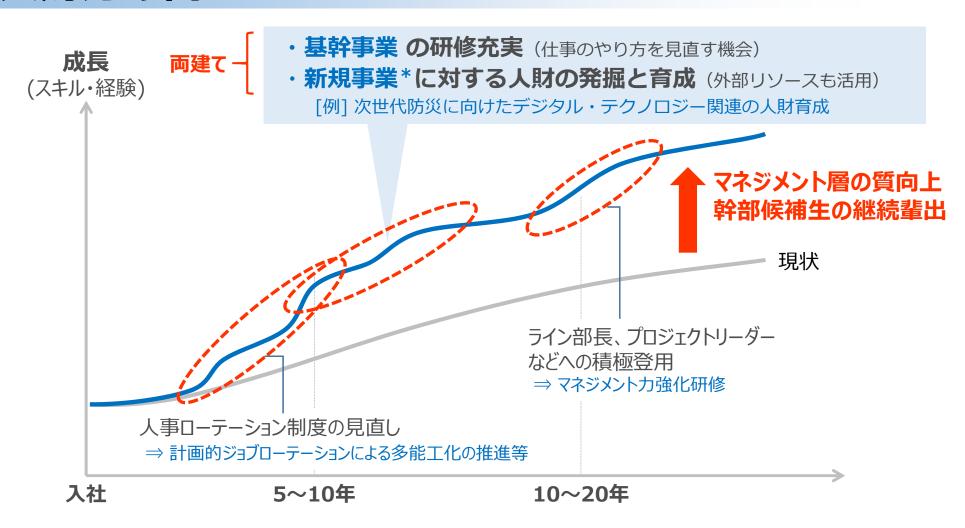
総合防災企業として防災分野のパイオニアであり続ける

#### 【中期経営計画の重点方針】

- ①人財力の向上
- ②事業構想力・遂行力 / オペレーションの精度とスピードの向上
- ③グループ経営の強化

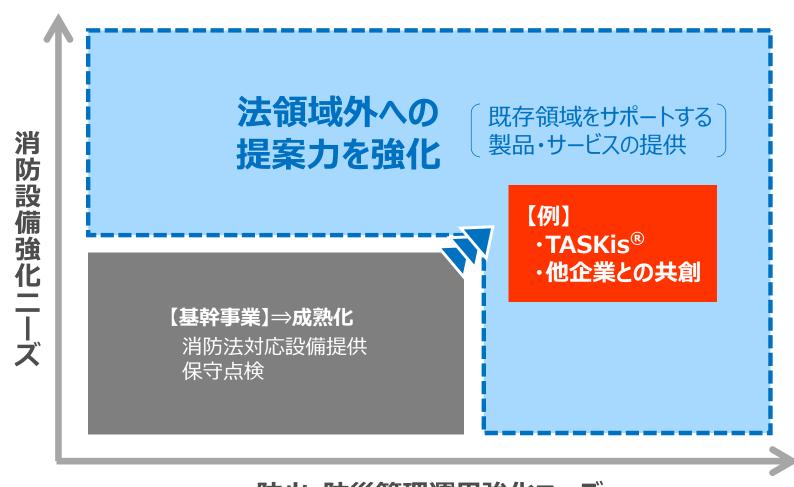
より高いステージに向けた基盤づくり(投資、新たな取り組み)

## 人財力の向上



\*新規事業の対象は、既存事業に取り組む中で、お客様ニーズが派生する可能性があると考える周辺領域

## 事業領域の拡大



防火・防災管理運用強化ニーズ

## 新たな価値の提供による提案力強化

クラウド型防災支援ソフト 『TASKis<sup>®</sup>』の主な機能

- 火災・地震など、BCPに係る非常時の行動指示情報(タスク)を、関係者のスマートフォンへ通知
- 関係者からのタスク実施報告を、管理者のパソコン画面へリアルタイムに表示



ソフト(体制整備)の面で新たな価値を提供

変化するお客様ニーズ … 「検知・検出」から「予防」へ

## 事業領域の拡大への取り組み事例① ~TASKis®~

『TASKis®』を起点とした保守点検事業における新規事業創出の一つのカタチ

#### 安全·安心/信頼度向上

⇒ 保守点検事業自体の強化

**TASKis**<sup>®</sup> (新商品・新サービス提供

向付 上加



日々保守点検契約先で ヒヤリハットが起きている

#### 間口を広げる

営業体制• 提案体制強化 により、

事業領域の拡大へ

#### 体制強化支援

訓練支援や、防火・防災管理の 強化支援

#### 相談:リスク診断

火災・避難シミュレーション分析、 リスクアセスメント

自社製品による総合システムや、 各種センサーによるシステムの提供

防火·防災設備強化支援

提供付加価

#### 保守点検事業

⇒ 顧客(ユーザー)との直接的な接点

## 事業領域の拡大への取り組み事例②~共創~

企業との共創 ~防災・減災分野で蓄積された知見を活かす一つのカタチ~

変化する お客様ニーズを 直接キャッチ



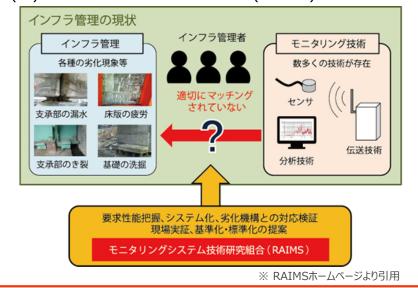
蓄積した知見 + データ・テクノロジー AI、IoT 等



社会インフラの維持・更新向けの 新製品・サービスの提供へ

【当社】防災・減災分野で蓄積した知見に基づく データ分析力を活かし、センサーを開発

(例)モニタリングシステム技術研究組合 (RAIMS) での共同研究



## 海外事業の強化

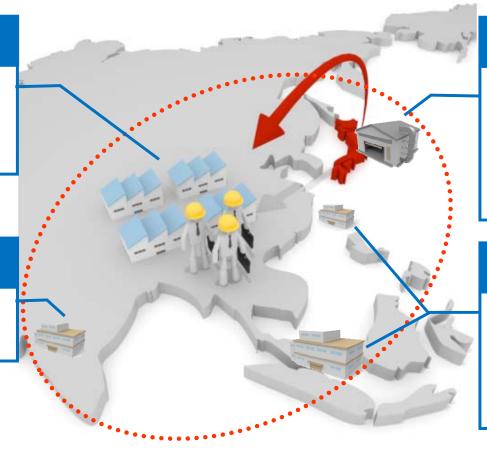
#### アフターサービスまでを含めた付加価値の高いサービスの提供

#### 中国

販売ターゲット拡大 製造戦略の見直し

#### インド

事業戦略の再構築



#### 日本

バックオフィス機能強化 製造バックアップ機能強化 グローバル人財の確保 M&A、他社との連携検討

#### 東南アジア・台湾

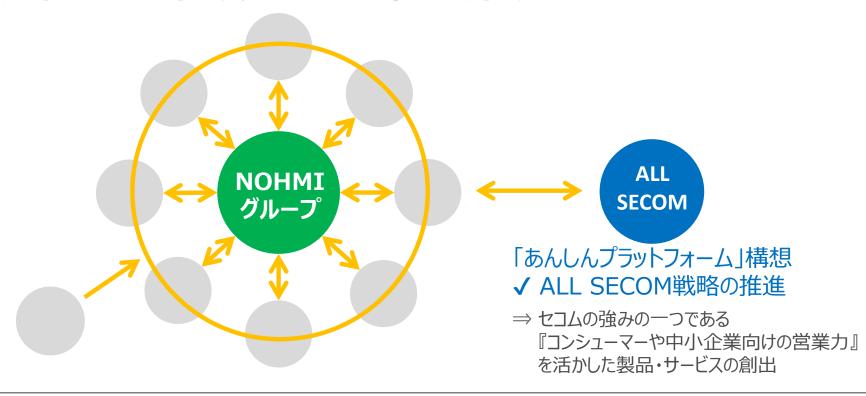
営業拠点施策 代理店施策 製品ラインナップの見直し

## グループ経営の強化

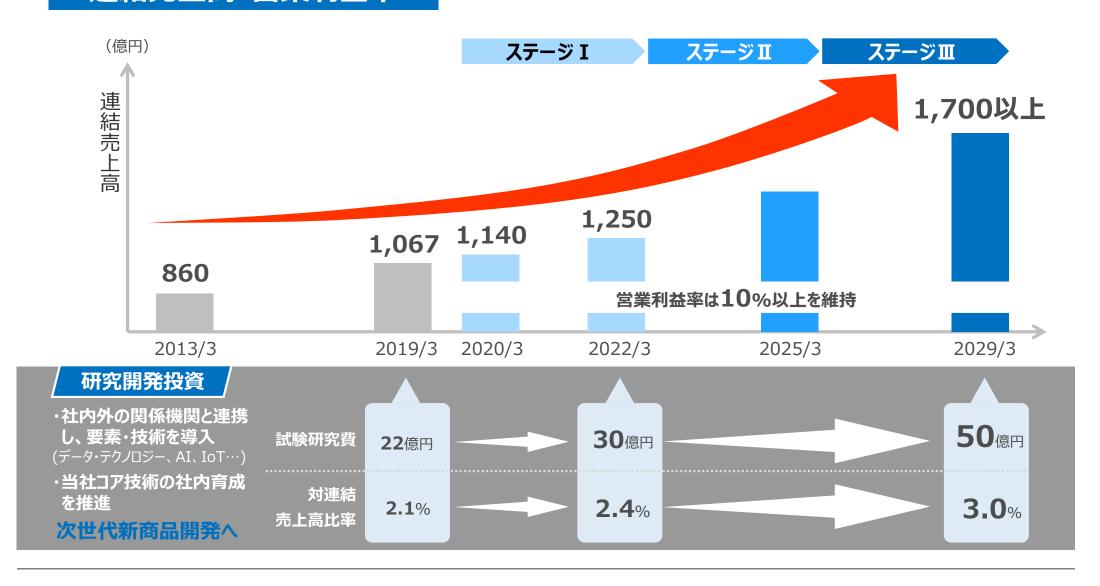
・能美グループ間の連携強化

(例) グループを横断する管理システム <導入済み>の活用

・防災領域拡大を目指したM&Aの検討、推進



#### 連結売上高·営業利益率



# IV. ご参考 NOHMI

#### ~ 防災システムを一貫体制で提供する総合防災企業 ~

商 号 能美防災株式会社

本店所在地 東京都千代田区九段南四丁目7番3号

設 立 1944 [昭和19]年 5月 5日 ※創立は1916年 [大正5年] 12月

者 代 表 代表取締役社長 伊藤 龍典

資 金 13,302百万円

防災に関する受託実験・企画・提案 各種防災設備、システムの企画、開発、設計、施工、保守 上記機器の設計、製造、販売 駐車場車路管制システムの設計、製造、施工、販売及び保守

※ともに2019年3月末

能美防災株式会社 34

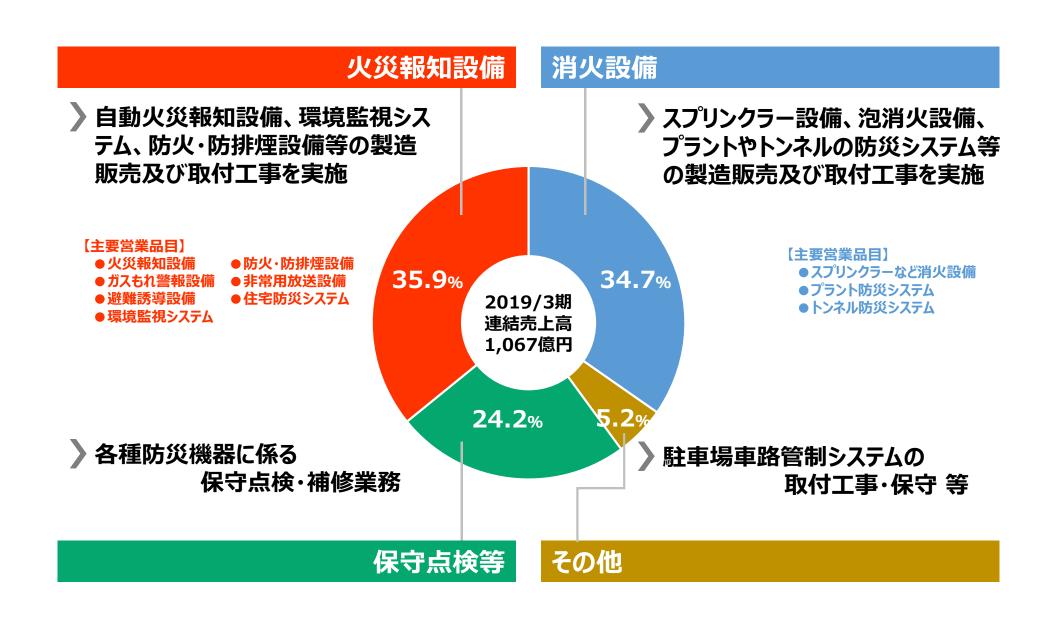
従業員数

事業内容

2,442名 <連結>

#### 沿革

創立100周年 ② 2016 ② 2014 ② 2013 ② 2010	画像処理煙検知システムを販売開始 三郷市に研究開発センターを開設	</th <th>く能美テクノリウムメヌマ&gt;</th>	く能美テクノリウムメヌマ>
© 2006 © 2004 © 2002		火災報知機 ALEPAGE 強く押す	
T T		ング型表示灯付発信機>	<研究開発センター(三郷)>
T -	LNG基地防災システムを開発 霞が関ビルディングに防災設備を設置 <超高層ビルとして国内初>	<\$t5<\h10>	PROTECVIEW>
	名神高速道路の梶原・天王山トンネルに防災設備を設置 < 高速道 東京証券取引所市場第二部に上場	路トンネルとして国際	内初>
1933	皇居に火災報知設備を設置 三十三間堂に火災報知設備を設置 〈国宝として国内初〉 前年の関東大震災を契機に自動火災報知機による防災事業開始		
創立 🔘 1916	能美輝一、能美商会を創立	<能美輝一>	<宮中奥御殿(皇居)完工記念>



#### 総合防災力

 研究・開発 ⇒ 製造 ⇒ 営業・設計 ⇒施工 ⇒メンテナンスまで 一貫した責任体制でのサービスを全国に提供可能



幅広い品揃えにより、様々な施設、 防災ニーズに対応が可能



#### 長い社歴の中で強みが磨かれた5つの要素

- ① 総合防災に関する開発、設計、施工等の『技術力』
- ② 豊富な実験により蓄積された火災に関する『ノウハウ』
- ③ 細かな工程管理や対応等、ハイレベルな『施工力』
- ④ 実績とともに築かれた関係各所からの『信頼』
- ⑤ 日本全国に敷かれた充実した『代理店網』



#### 注意事項

本説明資料に記載されている将来の業績に関する見通しは、能美防災およびグループ各社が現時点で入手可能な情報に基づいており、この中には潜在的なリスクや不確定要素も含まれております。

従いまして、実際の業績は、事業を取り巻く経済環境、需要動向等により、本資料における業績見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。