



2024年3月期 第2四半期 決算説明会

2023年11月29日

能美防災株式会社 **NOHMI**

期待の先をカタチに



transformation

1. 2024年3月期 第2四半期 (2023年4月～9月) 連結決算概要



受注高は第2四半期の過去最高を更新

受注高は全般的に堅調
3期連続で第2四半期としての過去最高を更新

高水準の受注残高を背景に増収増益

期初時点での受注残高が過去最高の水準であった中、
計画的に価格改定に取り組んだことなどから、前期に対して増収増益

部品の供給制約は概ね解消され計画も上回る

受注環境が想定よりも堅調に推移
部品の供給制約も概ね解消されたことから、売上高、利益ともに計画超過

2024年3月期 第2四半期 連結業績

(百万円)

	2023/3 2Q	2024/3 2Q		前期比		計画比	
	実績	計画	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
受注高	65,103	65,000	68,422	+3,319	+5.1%	+3,422	+5.3%
売上高	43,918	46,300	48,732	+4,814	+11.0%	+2,432	+5.3%
売上原価率	71.1%	70.6%	70.7%	△0.4pt	—	+0.1pt	—
売上総利益	12,691	13,600	14,300	+1,609	+12.7%	+700	+5.2%
販管費	12,201	13,100	12,803	+601	+4.9%	△296	△2.3%
営業利益	490	500	1,497	+1,007	+205.4%	+997	+199.5%
売上高営業利益率	1.1%	1.1%	3.1%	+2.0pt	—	+2.0pt	—
経常利益	684	600	1,758	+1,073	+156.7%	+1,158	+193.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	406	350	1,193	+787	+193.7%	+843	+241.0%
EPS (円)	6.74	5.80	19.78				

セグメント別売上高・利益

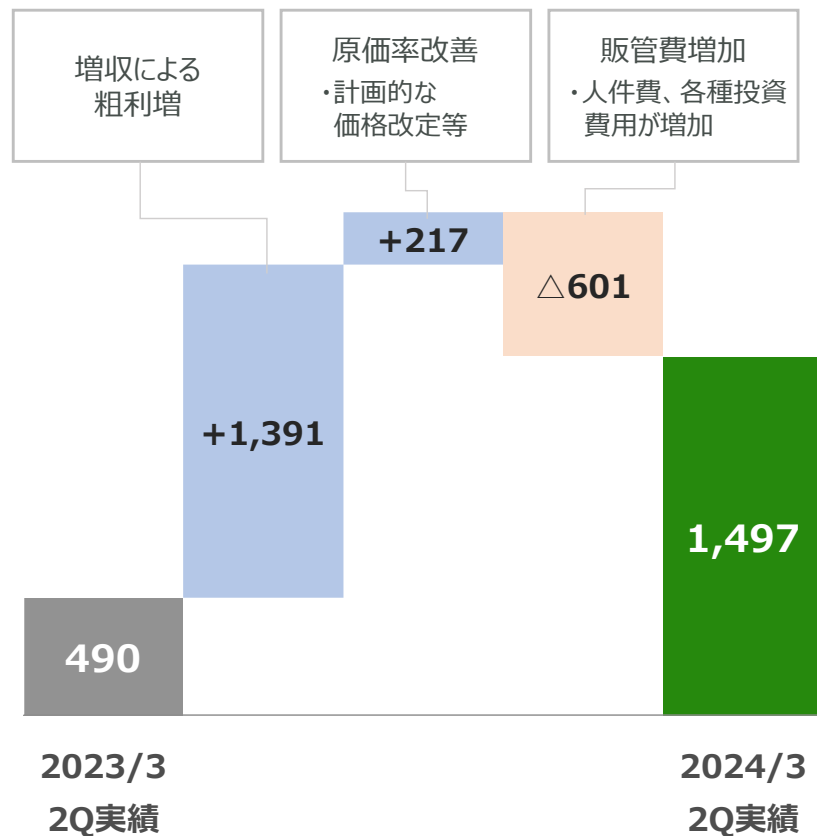
(百万円)

		2023/3 2Q	2024/3 2Q	前期比	
		実績	実績	増減額	増減率
火災報知設備	売上高	15,914	17,246	+1,332	+8.4%
	セグメント利益	1,130	1,784	+654	+57.9%
	(利益率)	(7.1%)	(10.3%)	(+3.2pt)	—
消火設備	売上高	14,277	16,340	+2,063	+14.5%
	セグメント利益	1,365	1,433	+67	+5.0%
	(利益率)	(9.6%)	(8.8%)	(△0.8pt)	—
保守点検等	売上高	11,510	12,768	+1,258	+10.9%
	セグメント利益	1,635	2,131	+496	+30.3%
	(利益率)	(14.2%)	(16.7%)	(+2.5pt)	—
その他	売上高	2,362	2,563	+200	+8.5%
	セグメント利益	105	72	△32	△30.7%
	(利益率)	(4.4%)	(2.8%)	(△1.6pt)	—
消去または全社	売上高	△146	△186	△40	—
	セグメント利益	△3,746	△3,924	△178	—
連結	売上高	43,918	48,732	+4,814	+11.0%
	営業利益	490	1,497	+1,007	+205.4%

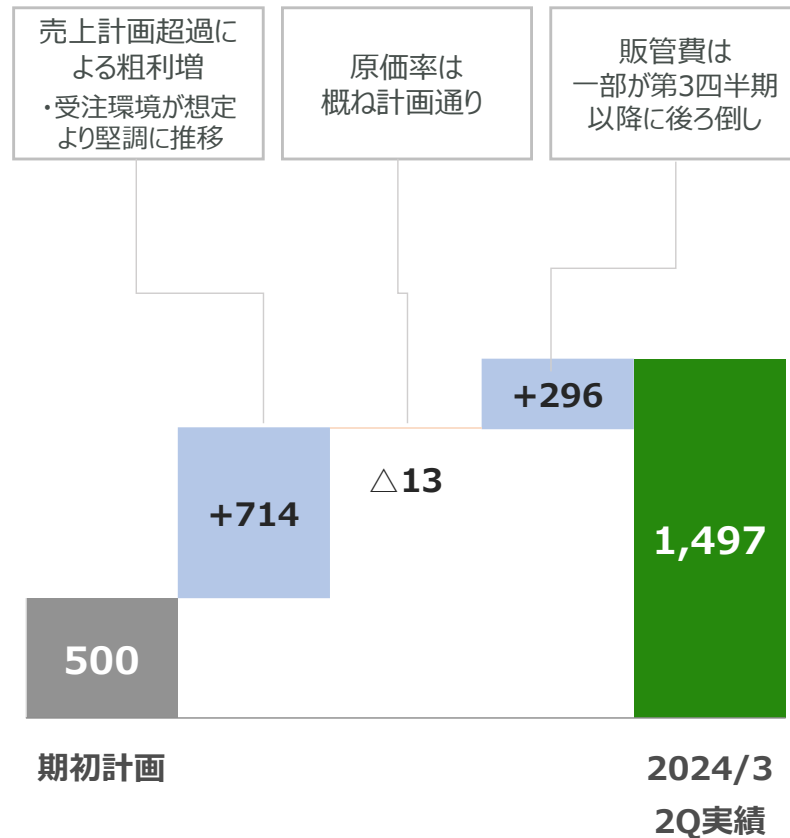


営業利益増減分析

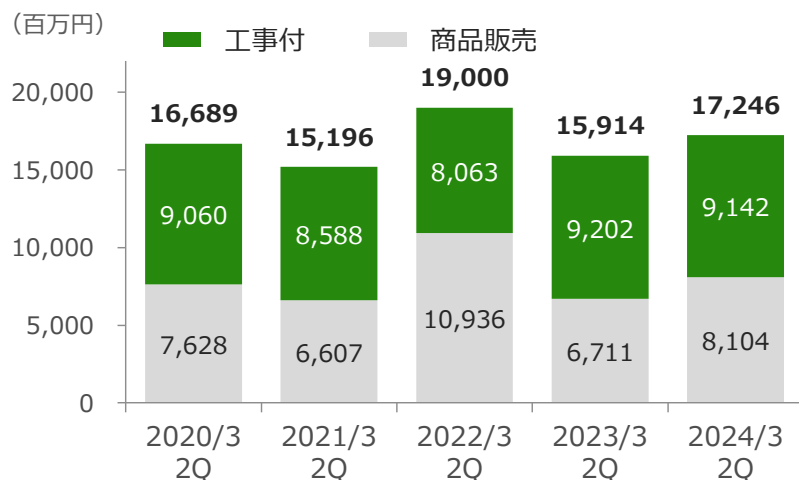
対前期比 (百万円)



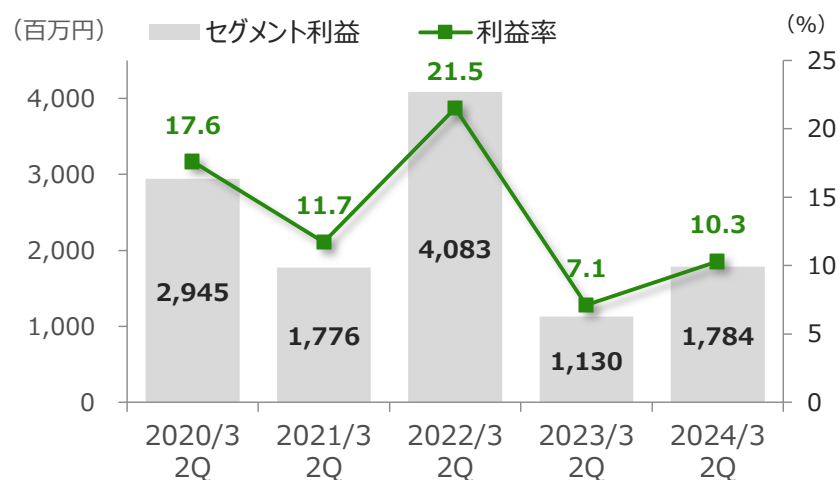
対計画比 (百万円)



売上高（消去前）



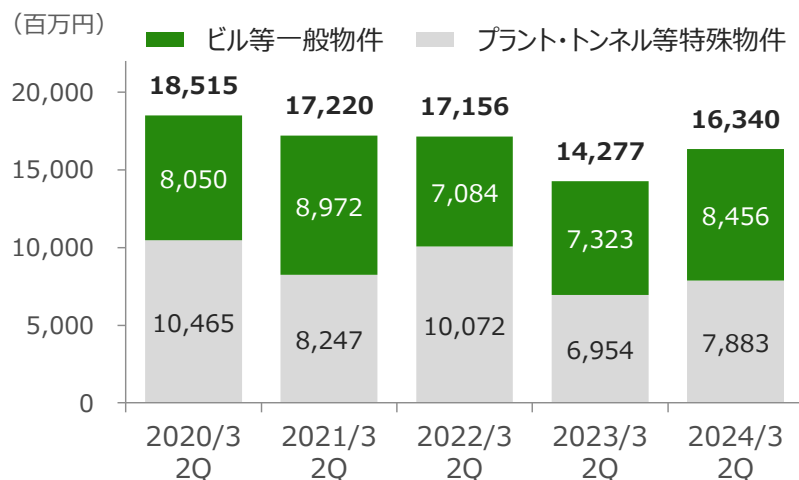
セグメント利益／利益率



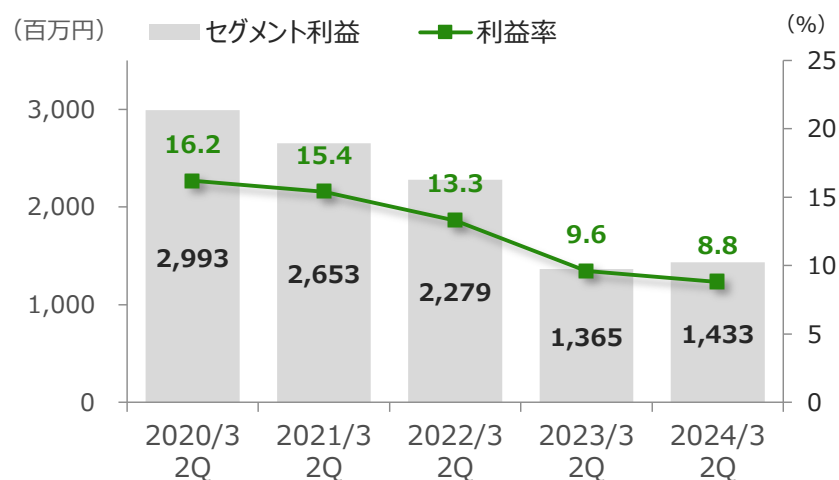
(百万円)	2023/3 2Q実績	2024/3 2Q実績	前期比 (%)
受注高	21,824	23,181	+6.2
受注残高	18,488	19,605	+6.0
売上高	15,914	17,246	+8.4
工事付	9,202	9,142	△0.6
商品販売	6,711	8,104	+20.7
セグメント利益	1,130	1,784	+57.9

- 部品の供給制約が概ね解消された影響などから、商品販売を中心に増収増益。
- 原材料価格が上昇する中で計画的に価格改定に取り組んだことなどから利益率改善。
- 受注高は引き続き堅調に推移しており、受注残高とともに高水準。

売上高（消去前）



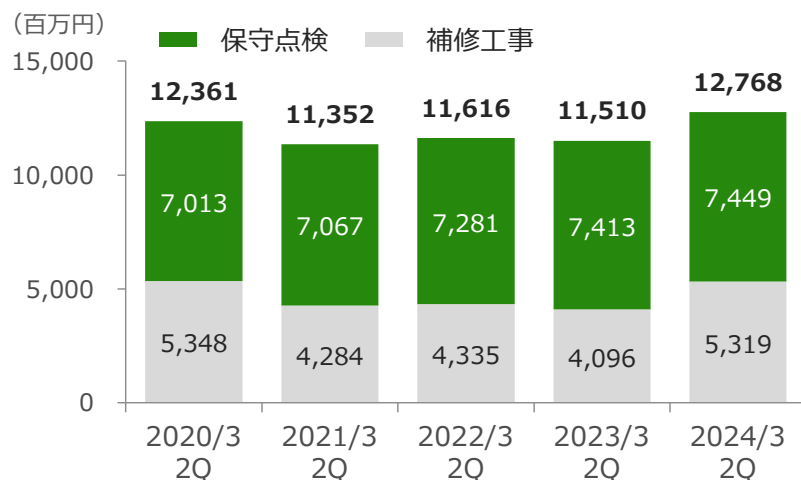
セグメント利益／利益率



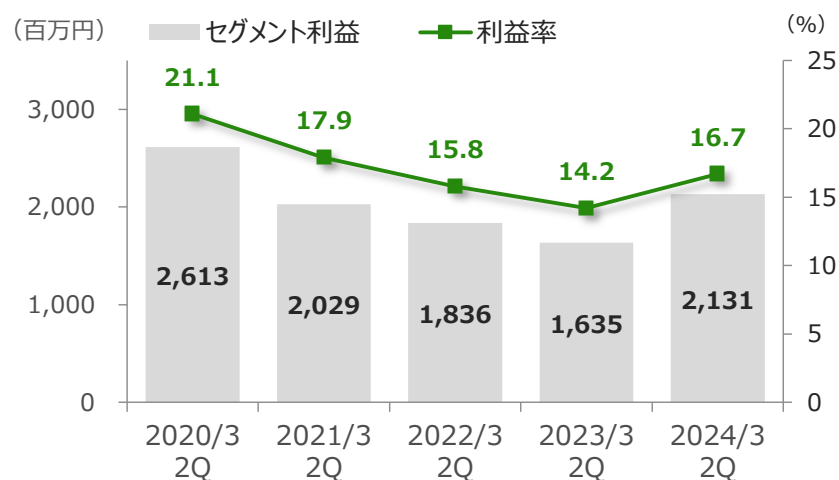
(百万円)	2023/3 2Q実績	2024/3 2Q実績	前期比 (%)
受注高	20,676	20,651	△0.1
受注残高	38,503	43,185	+12.2
売上高	14,277	16,340	+14.5
一般物件	7,323	8,456	+15.5
特殊物件	6,954	7,883	+13.4
セグメント利益	1,365	1,433	+5.0

- 期首時点での受注残高が前期に比べ2割以上高い水準であったことなどを背景に増収増益。
- 比較的採算性の高い物件の計上が少なく、利益率は低下。
- 受注高は横ばいも受注残高は依然として高水準。

売上高（消去前）



セグメント利益／利益率



(百万円)	2023/3 2Q実績	2024/3 2Q実績	前期比 (%)
受注高	20,128	21,833	+8.5
受注残高	12,983	14,552	+12.1
売上高	11,510	12,768	+10.9
保守点検	7,413	7,449	+0.5
補修工事	4,096	5,319	+29.9
セグメント利益	1,635	2,131	+30.3

- 受注は順調に拡大してきており、受注高、受注残高、売上高のいずれも第2四半期として過去最高の水準。
- 利益率も改善傾向。

期待の先をカタチに



transformation

2. 能美防災グループ 中長期ビジョン2028 ～ 期待の先をカタチに ～



中長期ビジョン2028

2020年3月期
～2022年3月期

ステージⅠ
前中期経営計画

2023年3月期
～2025年3月期

ステージⅡ
現中期経営計画

2026年3月期
～2029年3月期

ステージⅢ

...

スタートにあたって、中長期ビジョンステートメントを策定。
長期的に目指す方向性を明確化。

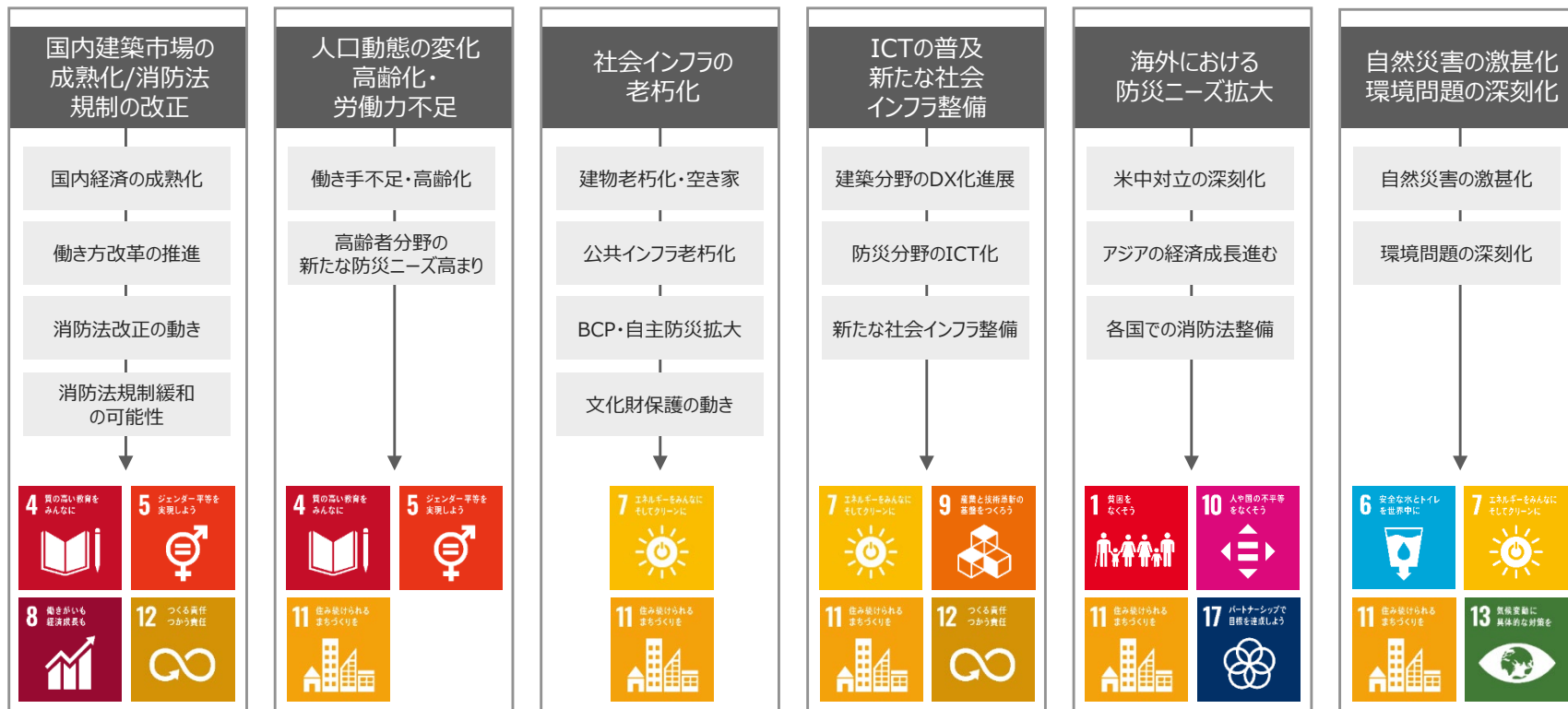
※中長期ビジョンステートメントについてはP13を参照



外部環境認識

社会動向、変化・課題

該当項目
主なSDGs



ありたい
社会像

自社の
ありたい姿

大切な命や財産・環境を守り、誰もが笑顔で暮らせる社会を実現する

既存事業領域を中心に
独自防災システムを提供

お客様の課題を起点に
最適防災ソリューションを提供

防災監視のあらゆるシーンで
お客様の課題解決を支援

高齢化・人手不足に対応した
施工・メンテナンス体制確立

総合防災メーカーとして
災害全般へ事業領域拡大



中長期ビジョンステートメント

期待の先をカタチに



transformation

「**期待の先**」にある安全を「**カタチ**」にし、
誰もが笑顔で暮らせる社会を実現する

大切な命や財産・環境を守り、誰もが安全を享受し笑顔で暮らせる社会を実現します。

そのために「**期待の先**」にある安全を、お客様とともに「**カタチ**」にしていき、
あらゆる場所へ届け、防災を常にリードしていく会社でありたい、それが私たちの思いです。

一人ひとりが「防災事業のパイオニアとしての使命」を自覚して、
能美グループを支えてくださる皆様の声に真摯に耳を傾け「**期待の先**」を感じ取る
洞察力を磨きながら探究心を持って活動していくことで目標を実現していきます。



<中長期ビジョンステートメント>

期待の先をカタチに



transformation

「期待の先」にある安全を「カタチ」にし、誰もが笑顔で暮らせる社会を実現する

自社のありたい姿

➡ 1

既存事業領域を
中心に独自防災
システムを提供

➡ 2

お客様の課題を
起点に最適防災
ソリューションを提供

➡ 3

防災監視のあらゆる
シーンでお客様の
課題解決を支援

➡ 4

高齢化・人手不足に
対応した施工・
メンテナンス体制確立

➡ 5

総合防災メーカー
として災害全般へ
事業領域拡大

中長期ビジョンステートメント実現に向けて

「期待の先」にある安全を「カタチ」にするために

人財・組織の知向上

飛躍的成長への人事戦略



個人と会社の成長サイクルを加速させ、
飛躍的成長を実現する

⇒P18参照

お客様との共創

未来共創プロジェクト



お客様への提案のカタチを変革し
提供価値を向上させる

⇒P16参照

成長への投資

未来投資計画



未来に向けた研究開発・M&A・設備・
人財・環境投資を計画

⇒P21参照

デジタルトランスフォーメーション（DX）

⇒P22参照

安定した製品・サービス供給体制をより強固にするサプライチェーンの実現

サステナビリティ経営推進による企業価値向上を前提とした課題対応

⇒P23参照

より高い付加価値を創造できる企業への変革

「未来共創プロジェクト」を中心とした社会課題の解決

「期待の先」にある安全を「カタチ」にするために

飛躍的成長への人事戦略

未来共創プロジェクト

未来投資計画



事業の深耕と探索

(既存領域の深耕と新領域の探索)

既存領域・新領域ともに、ソリューションの卵を創出し、育成し続ける活動を仕組みとして根付かせ、次世代の柱となる事業へ成長させる

社会課題の
解決を前提に
視座を高く

アイデアが
出続ける仕組み
を構築

アイデア育成を
応援し続ける
風土醸成

事業化に向けた継続的な投資



提案型人財の育成

お客様が「あったらいいな」と感じている期待の先を洞察し、自社の技術力・可能性や、他社の技術との紐づけからソリューションを創出できる人財を育成する

お客様の
本質的な課題
を洞察する力

0 から 1 を
発想する力

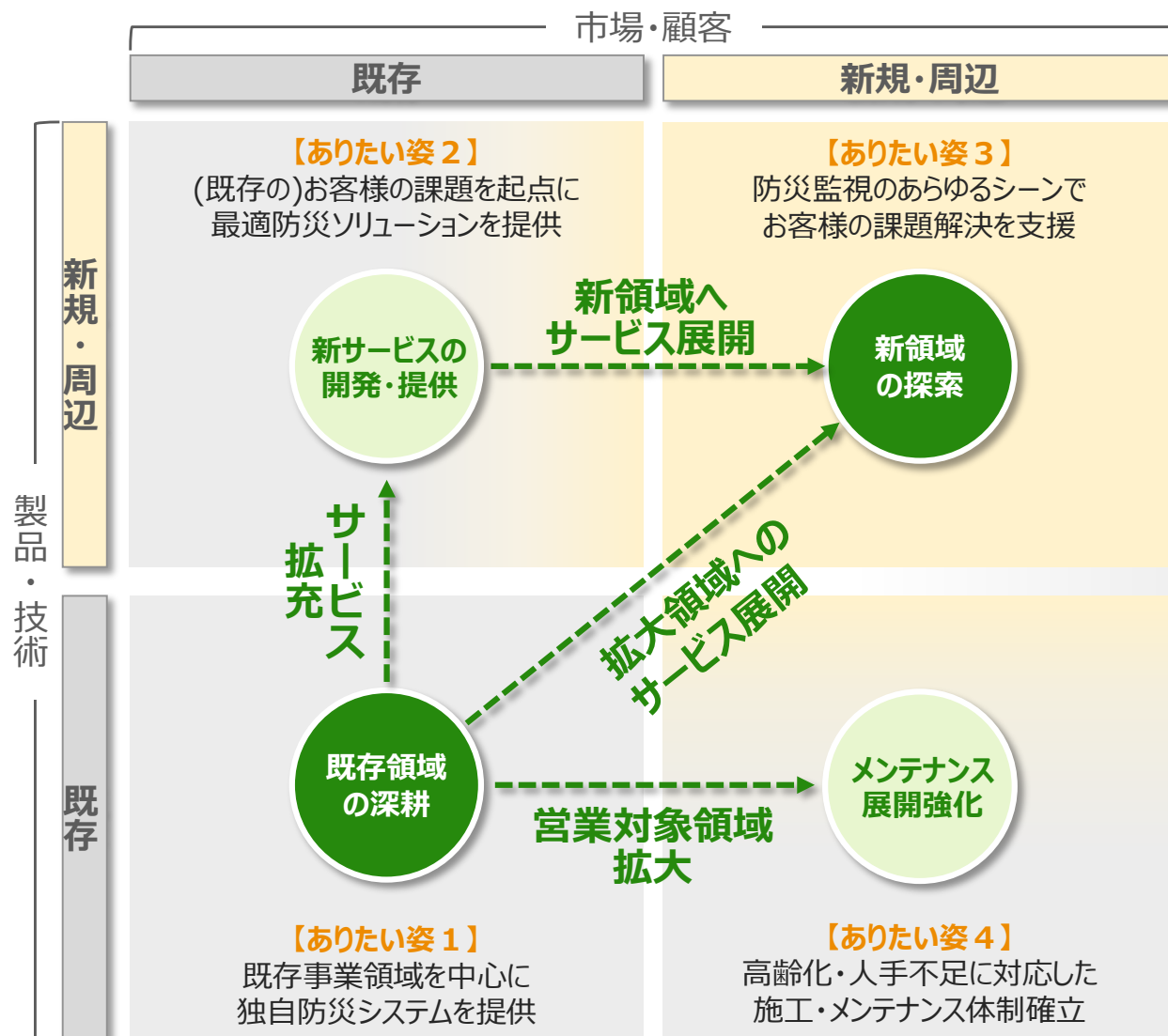
課題と技術
との紐づけが
できる力

能動的に動く

提供価値向上

社会課題の解決力向上

事業戦略 ～基本的な方向性～



ありたい姿5

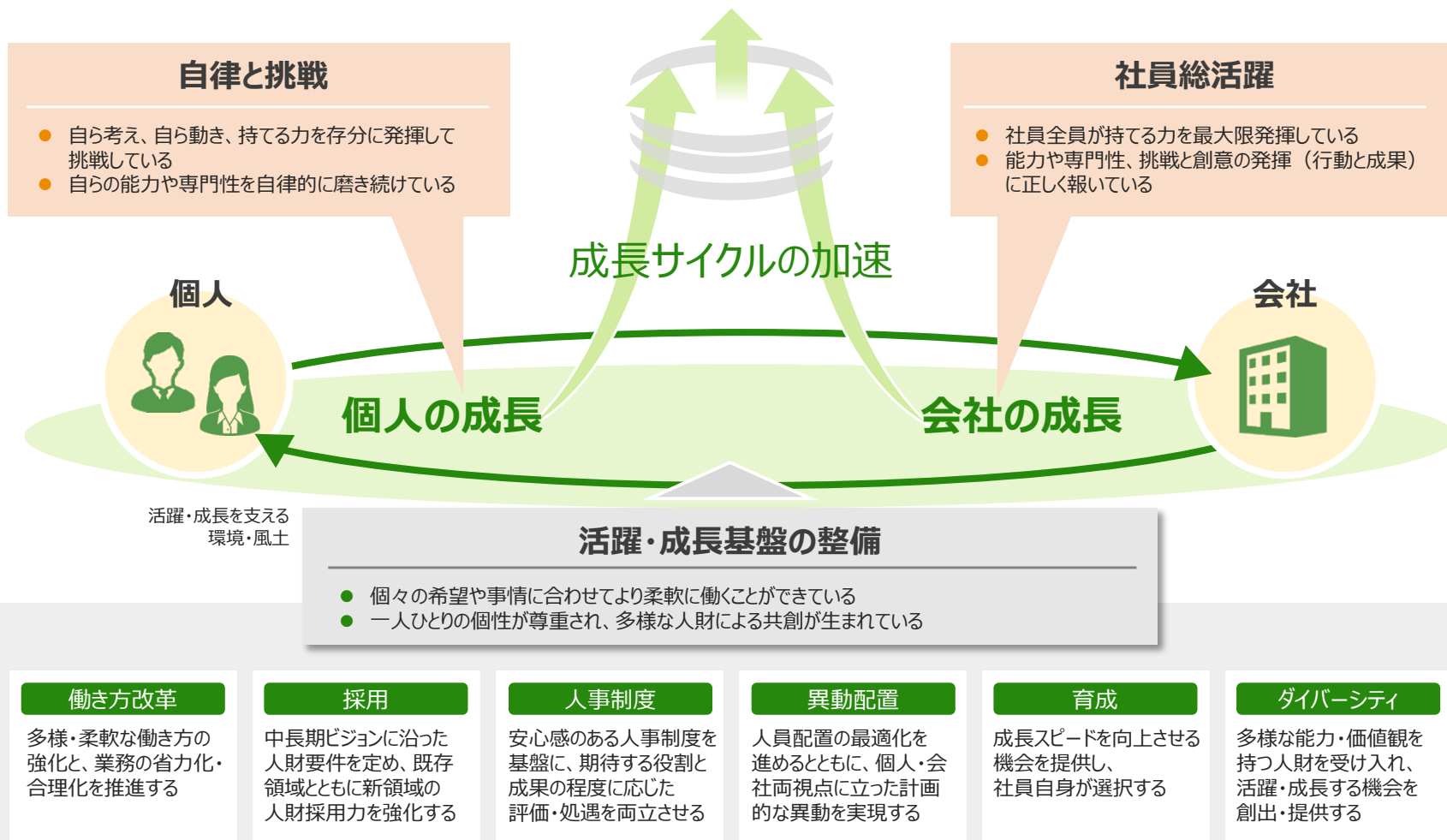
総合防災メーカー
として災害全般へ
事業領域拡大



「期待の先」にある安全を「カタチ」にするために

目指す姿

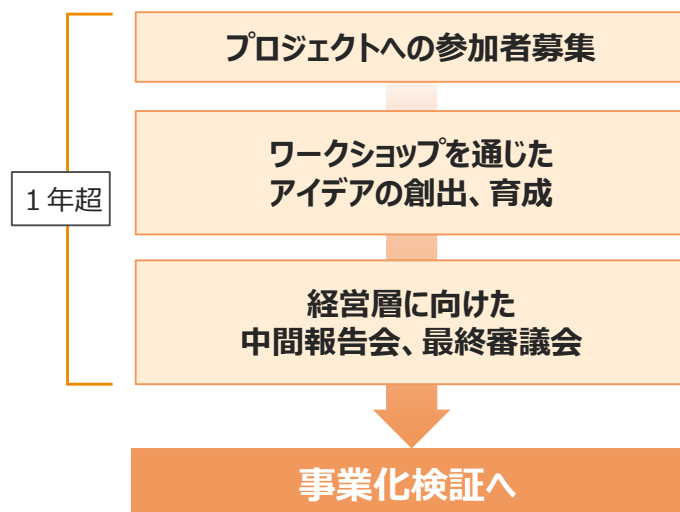
方針





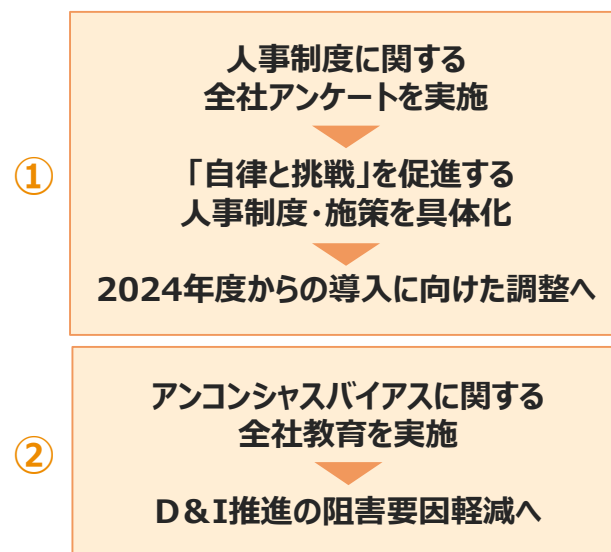
未来共創プロジェクト

顧客起点で新規事業を創出すべく、
社内に仕組みを構築し始動



飛躍的成長への人事戦略

- ① 自律と挑戦の促進
- ② ダイバーシティ&インクルージョンの推進



未来共創プロジェクトの成果事例 ～「ストクル+」～



「期待の先」を「カタチ」にした新サービス「ストクル+」 テスト販売開始

- 賞味期限を迎えた備蓄品を廃棄せずに寄付したいと考える企業と、食料の寄付を受けたいフードバンクをマッチング。
- 備蓄品の再活用を促進することで持続可能な循環社会の実現に貢献。
- 未来共創プロジェクトの成果の一つとして生まれた新サービス。



「ストクル+」の特徴

- ① 廃棄していた備蓄品を再利用することで社会貢献できる（SDGs対応）
- ② 備蓄品入替時において企業側、フードバンク側双方における業務負担が削減できる
- ③ 廃棄コストと同等でフードバンクなどへの寄付が実現できる

細切れされた業務を繋ぎ循環サイクルへ



入替品の提案から寄付先調整までワンストップで提供し、企業担当者様の業務を削減





「期待の先」にある安全を「カタチ」にするために

未来投資計画

ステージⅡ
(2023/3～2025/3)

研究開発

成長投資・M&A・
基盤整備

人財投資

サプライチェーン強化
環境投資

対売上高比率[※]
3%

投資額
300億円

主な取り組み

- 三鷹工場の移転新築
- 日昭設備工業（現：大分ノーミ）、坂本電設が能美グループ入り
- デジタルトランスフォーメーションへの投資
（TASKisの機能改善、お客様の満足と安心に資するアプリやサービスの開発<継続中>、火災臨場体験VR）
- CSサービスセンターをリニューアル
- デジタルスキル向上研修
- 教育研修メニューの拡充

※2029/3期 時点



「期待の先」にある安全を「カタチ」にするために

防災・安全のあり方を変革

期待の先をカタチにしたソリューション提案

⇒ デジタルトランスフォーメーション（DX）

ステージⅡ（2023/3～2025/3）

ステージⅢ（2026/3～2029/3）

サービスのカタチ変革

- ・クラウドを起点としたサービス展開拡充
- ・クラウドを起点としたつながる製品群を整備

お客様対応変革

- ・点検要員省力化に向けたシステム構築への取り組み
- ・施工要員省力化に向けたシステム構築への取り組み

社内デジタル化による間接部門の合理化

- ・全社ペーパーレス化 etc…

⇒ 基盤強化

クラウドプラットフォーム強化・クラウド運用/提案型サービス提供体制の強化・個人スキル向上

サステナビリティ経営推進による企業価値向上を前提とした課題対応

大切な命や財産・環境を守り、誰もが笑顔で暮らせる社会を実現するために

サステナビリティ基本方針の策定 / マテリアリティの特定 / 推進体制の整備 を実施

サステナビリティ基本方針

私たち能美防災グループは、永年にわたり社会の安全を追求してきました。その歴史に裏打ちされた技術と信頼で、「火災被害ゼロの社会」を目指しています。そして、あらゆる災害から生命・財産を守ること、サステナブルな社会を創ることに挑戦していきます。

マテリアリティ

あらゆる災害から
生命・財産を守るための
ソリューションの提供



自律と挑戦を重んじた
人財育成と
多様性の確保



カーボンニュートラル実現
をはじめとする
地球環境保全への取り組み



安全・安心を担う
企業にふさわしい
経営の実践



推進体制の整備

2023年3月、社長の諮問機関として、サステナビリティ委員会を設置

2023年より統合報告書を発行





配当・株主還元方針

ステージⅡ期間の2025/3期までに連結配当性向を40%とすることを目標とし、
安定的かつ継続的な株主還元の充実を目指します。

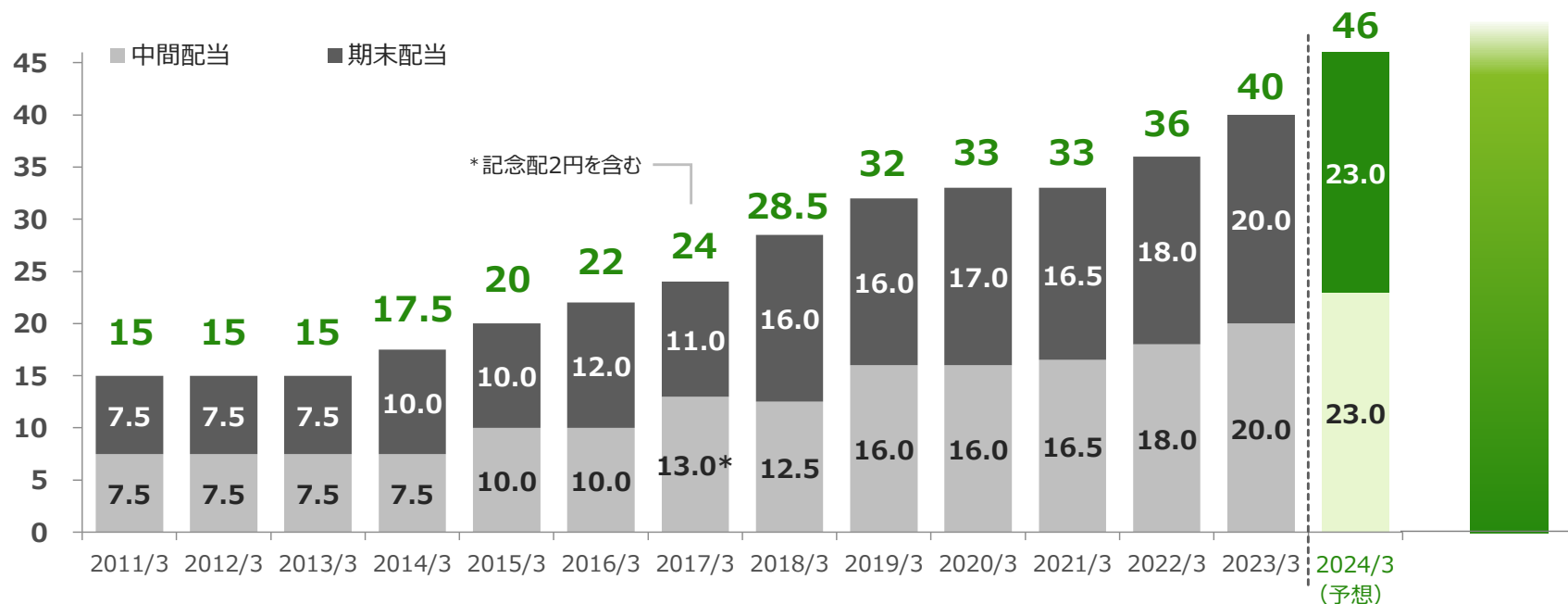
1株あたり配当金の推移 (単位：円)

* 1979/3期以降、特別配当を除き減配をしていません。

ステージⅡ期間
(2023/3～2025/3)

連結配当性向

40%を目指す



配当性向	48.5%	50.6%	31.4%	21.9%	21.4%	20.0%	20.8%	18.8%	24.7%	18.9%	26.1%	23.2%	34.4%	38.4%
------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

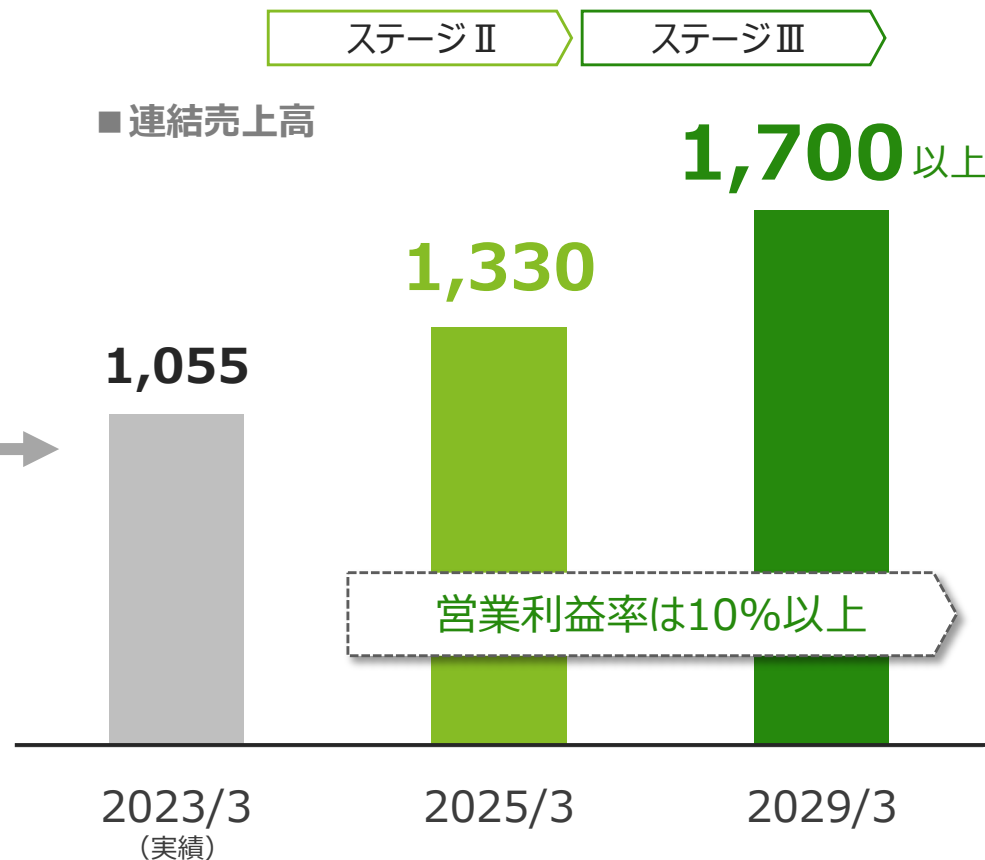
中長期経営目標

(単位：億円)

(単位：億円)

	2023/3 (実績)
受注高	1,141
売上高	1,055
営業利益 (利益率)	88 (8.4%)
経常利益	94
親会社株主に帰属する 当期純利益	70
ROE	6.2%

■ 連結売上高



期待の先をカタチに



transformation

3. 2024年3月期 連結業績予想

2024年3月期 連結業績予想

(百万円)

	2023/3	2024/3	前期比	
	実績	予想	増減額	増減率
受注高	114,168	115,000	+831	+0.7%
売上高	105,537	113,800	+8,262	+7.8%
売上総利益	34,859	37,910	+3,050	+8.8%
(利益率)	(33.0%)	(33.3%)	(+0.3pt)	—
販管費	25,980	27,910	+1,929	+7.4%
営業利益	8,879	10,000	+1,120	+12.6%
(利益率)	(8.4%)	(8.8%)	(+0.4pt)	—
経常利益	9,420	10,300	+879	+9.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,022	7,230	+207	+3.0%
EPS (円)	116.42	119.83		
ROE	6.2%	6.3%		

受注高はさらなる増加を想定

過去最高であった前期をさらに上回る受注高を想定
第2四半期までは想定以上の水準で推移

過去最高の受注残高を背景に増収増益

期初時点の受注残高は過去最高水準
順調に売上計上したものの第2四半期としての受注残高も過去最高

引き続き採算性の改善に取り組むも計画は据え置き

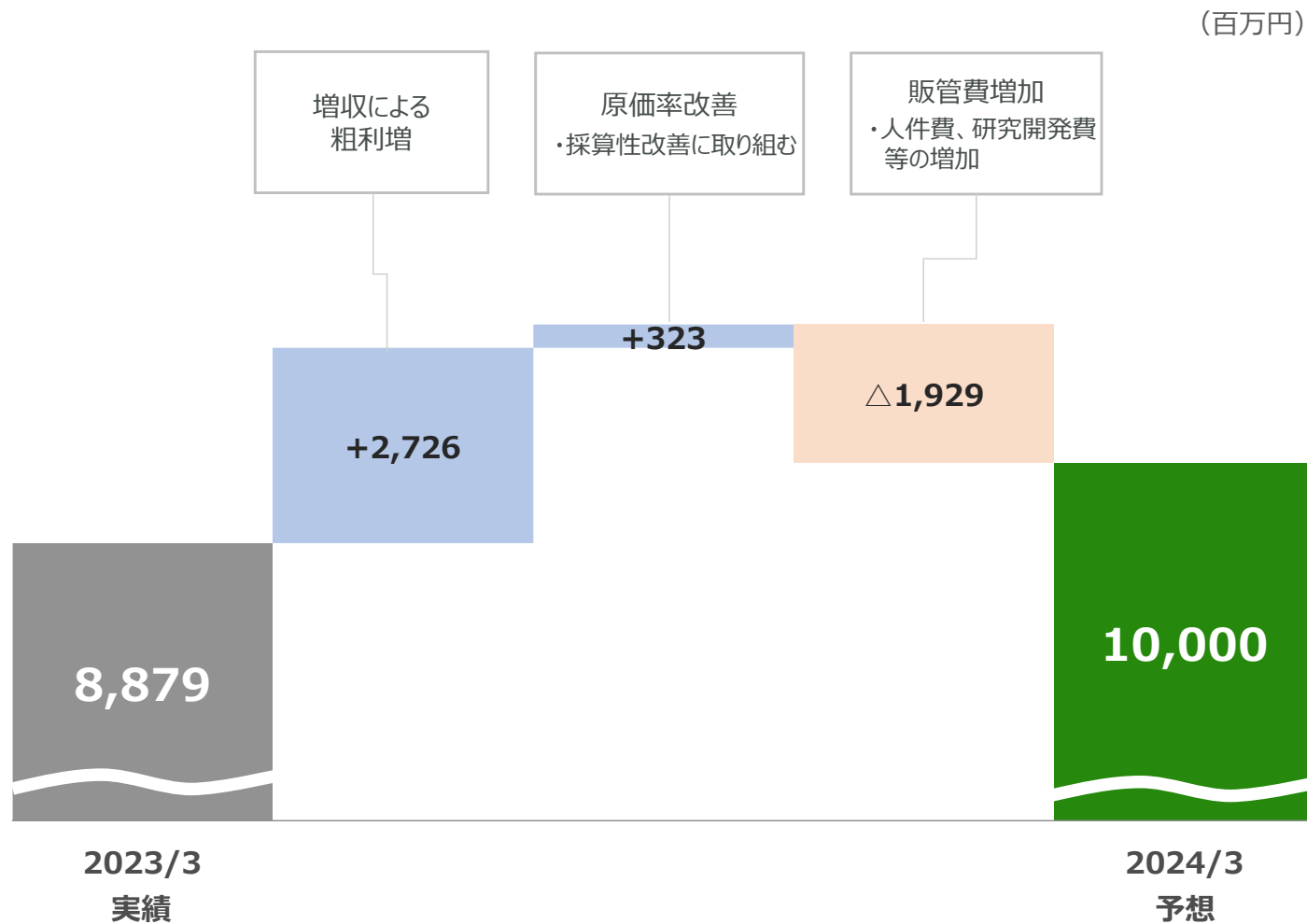
原材料価格の上昇に対して、引き続き価格改定に取り組む
堅調な受注環境を見込むが、工事進捗に不透明な部分等があるため計画据え置き

セグメント別売上高・利益予想

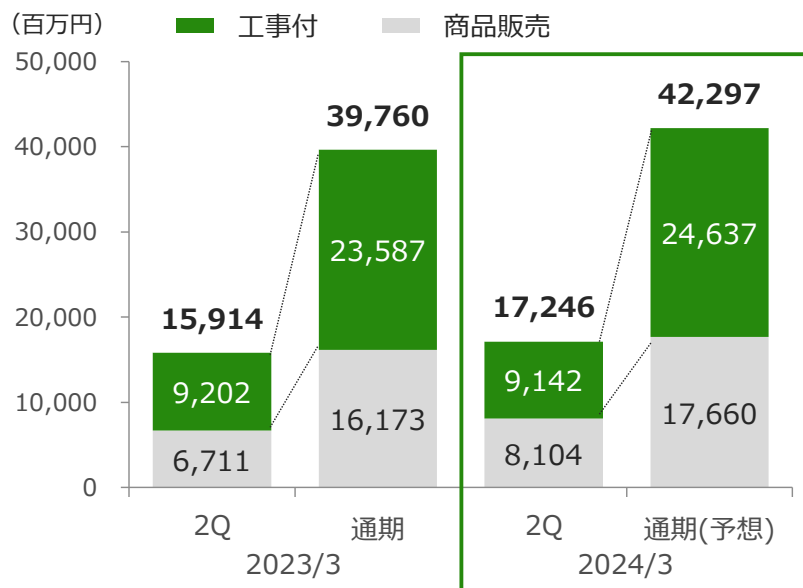
(百万円)

		2023/3	2024/3	前期比	
		実績	予想	増減額	増減率
火災報知設備	売上高	39,760	42,297	+2,536	+6.4%
	セグメント利益	6,509	6,851	+342	+5.3%
	(利益率)	(16.4%)	(16.2%)	(△0.2pt)	—
消火設備	売上高	32,479	37,197	+4,718	+14.5%
	セグメント利益	4,231	5,474	+1,243	+29.4%
	(利益率)	(13.0%)	(14.7%)	(+1.7pt)	—
保守点検等	売上高	28,518	29,600	+1,082	+3.8%
	セグメント利益	5,807	6,213	+405	+7.0%
	(利益率)	(20.4%)	(21.0%)	(+0.6pt)	—
その他	売上高	5,168	5,092	△75	△1.5%
	セグメント利益	283	88	△195	△68.9%
	(利益率)	(5.5%)	(1.7%)	(△3.8pt)	—
消去または全社	売上高	△388	△388	—	—
	セグメント利益	△7,952	△8,628	△676	—
連結	売上高	105,537	113,800	+8,262	+7.8%
	営業利益	8,879	10,000	+1,120	+12.6%

営業利益予想増減分析

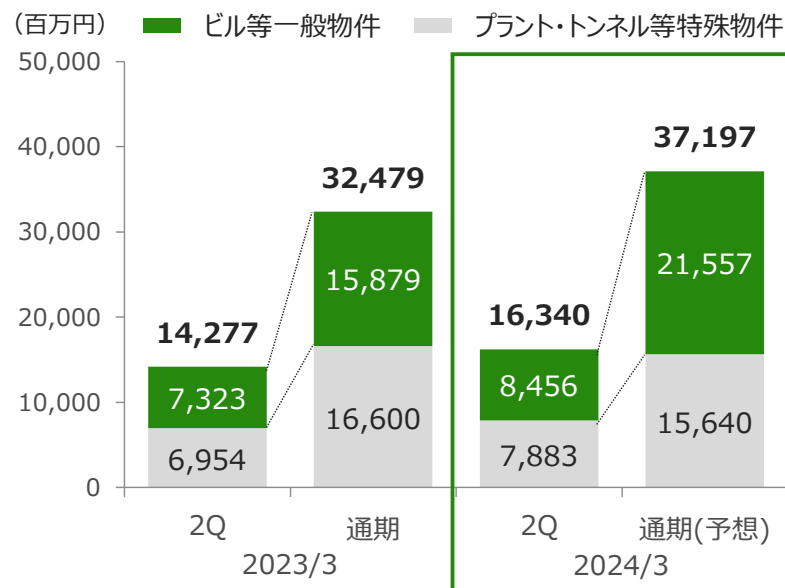


火災報知設備



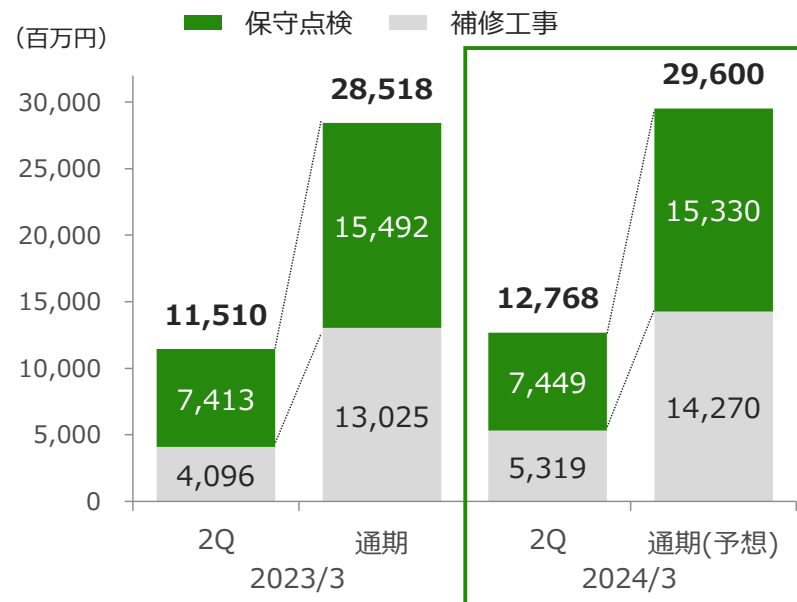
- 堅調な受注環境が続いていることから、工事付・商品販売ともに増収を見込む。

消火設備



- 積み上げた高水準の受注残高を背景に、セグメント全体で増収を見込む。

保守点検等



- 補修工事の受注残高が積み上がっていることから、引き続き安定的な増収を見込む。

期待の先をカタチに



transformation

4. 参考資料



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
➤ 代表者	代表取締役社長 岡村 武士
➤ 資本金	13,302百万円 ※2023年3月末
➤ 従業員数	2,673名 <連結> ※2023年3月末
➤ 事業内容	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、保守

創立100周年

- 2022 東京証券取引所プライム市場に上場
三鷹工場を移転新築
- 2021 VRコンテンツ「火災臨場体験VR～混乱のオフィス～」をリリース
- 2019 クラウド型防災支援ソフト「TASKis」を発売
- 2018 中・大規模建物向け防災システム「R-26C」を販売開始
- 2017 妻沼東事業所に、展示施設「能美テクノロジーメヌマ」を開設、
メヌマ工場を拡大
- 2016 消火剤噴霧自動消火システム「SPlashα」を販売開始
- 2014 「リング型表示灯付発信機」がグッドデザイン金賞を受賞
- 2013 画像処理煙検知システムを販売開始
- 2010 三郷市に研究開発センターを開設
- 2009 火災予兆検知システム「PROTECVIEW」を販売開始
- 2006 セコム株式会社を引受先とする第三者割当増資を実施
- 2004 住宅用火災警報器「まもるくん10」を販売開始
- 2002 自動試験機能付P型自動火災報知システム「進P」を販売開始
- 1995 中国に合併会社「北京能美西科姆消防設備有限公司」を設立
- 1991 東京証券取引所市場第一部に指定替え
- 1987 青函トンネルに防災設備、瀬戸大橋に消火設備を設置
- 1974 LNG基地防災システムを開発
- 1968 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>
- 1962 名神高速道路の梶原・天王山トンネルに防災設備を設置 <高速道路トンネルとして国内初>
東京証券取引所市場第二部に上場
- 1936 皇居に自動火災報知設備を設置
- 1933 三十三間堂に自動火災報知設備を設置 <国宝として国内初>
- 1924 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
- 1916 能美輝一、能美商会を創立

株式上場

創立



<R-26C>



<能美テクノロジーメヌマ>



<メヌマ工場>



<研究開発センター(三郷)>



<リング型表示灯付発信機>



<PROTECVIEW>



<能美輝一>



<宮中奥御殿（皇居）完工記念>



火災報知設備

自動火災報知設備、環境監視システム、防火・防排煙設備等の製造販売及び取付工事を実施

【主要営業品目】

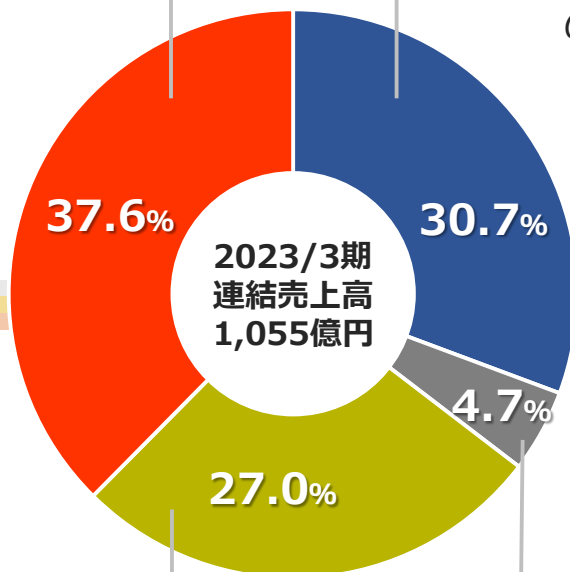
- 火災報知設備
- ガスもれ警報設備
- 避難誘導設備
- 環境監視システム
- 防火・防排煙設備
- 非常用放送設備
- 住宅防災システム

消火設備

スプリンクラー設備、泡消火設備、プラントやトンネルの防災システム等の製造販売及び取付工事を実施

【主要営業品目】

- スプリンクラーなど消火設備
- 文化財防災システム
- プラント防災システム
- トンネル防災システム



各種防災機器に係る
保守点検・補修業務

保守点検等

駐車場車路管制システムの
取付工事・保守 等

その他

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

一貫した責任体制



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**』

※あらゆる火災発生状況を想定したシミュレーション

ラック式倉庫
火災実験



自動車塗装ブース
火災実験



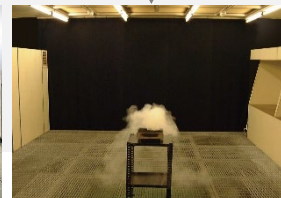
高発泡消火実験



煙の流動実験



クリーンルームでの
発煙実験





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。