

Monitoring the Future

未来の街に、さらなる安心・安全を

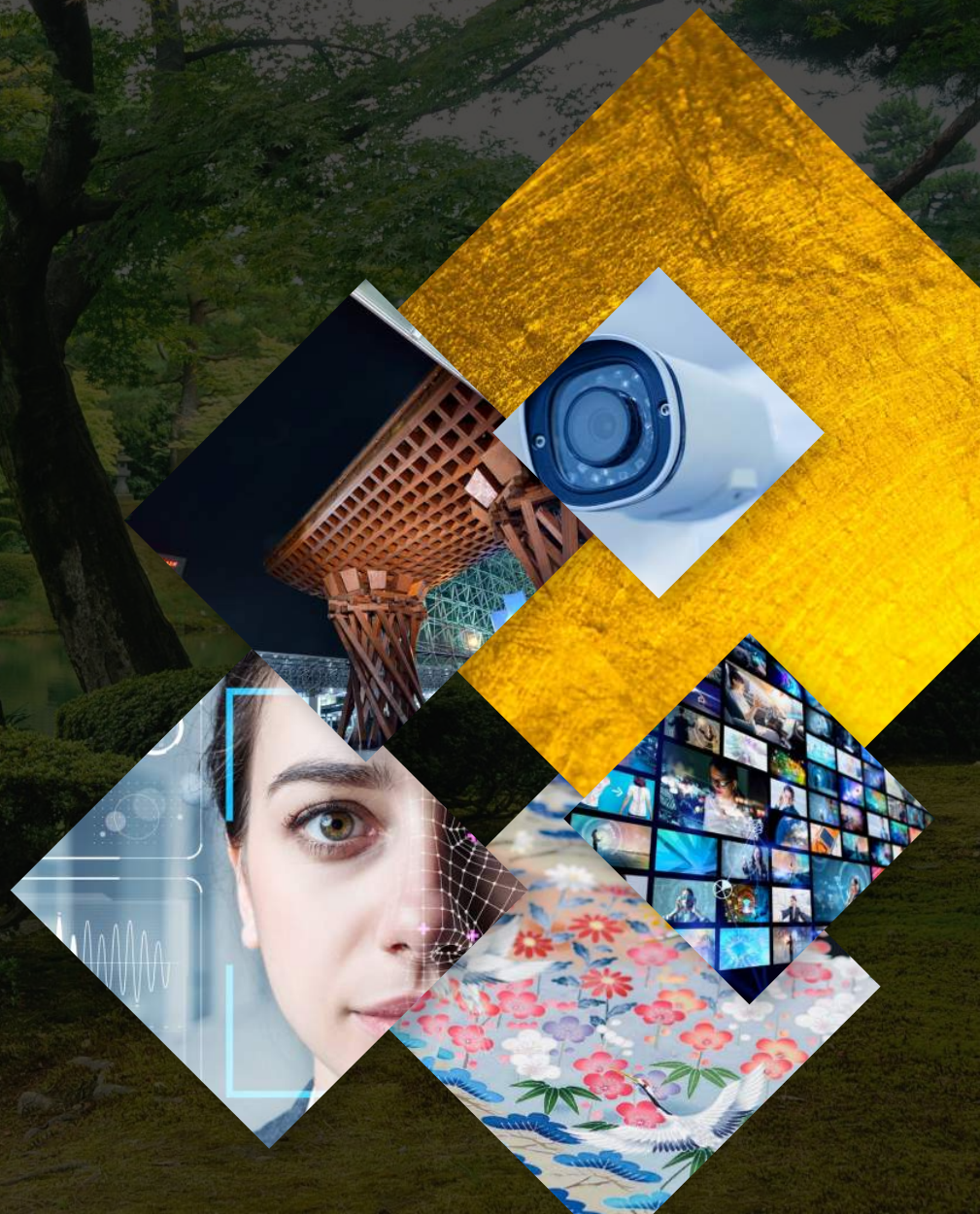
DAIWA
TSUSHIN

2024年3月期

決算説明資料

ダイワ通信株式会社 (東証スタンダード: 7116)

2024年5月14日



INDEX

01 — 2024年3月期 決算概要

02 — 2025年3月期 業績予想

03 — 成長戦略

04 — APPENDIX

表記について

- 端数の処理について、単位未満を切捨て、パーセントは小数点第一位未満を切捨てとしております
- 本資料中では、構成比の数値は四捨五入の関係で合計が100%にならない場合があります

1 | 2024年3月期決算概要

連結業績概要

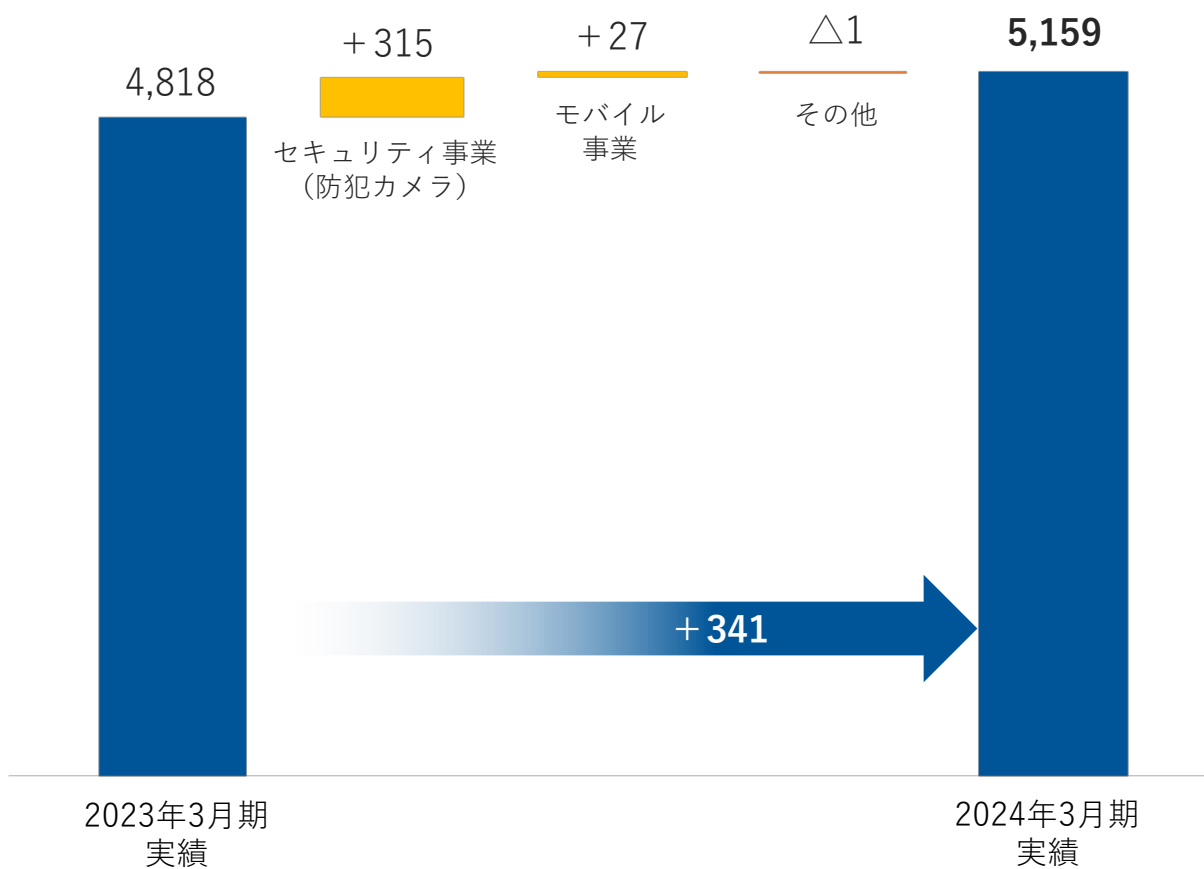
- 売上高 防犯カメラの需要拡大による販売好調で前期比を上回り、増収
- 営業利益 計画に基づく成長投資の実施。戦略的な販促および物価高により粗利率が低下し、前期比で減益
- 配当金 当期純利益の増加を受け、今回初の配当を実施予定

単位：百万円	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想	2024年3月期 実績	前期比	
				増減額	増減率
売上高	4,818	5,173	5,159	+341	+7.1%
営業利益	394	455	364	△30	△7.6%
営業利益率	8.2%	8.8%	7.1%	△1.1P	—
経常利益	370	447	371	+0	+0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	242	292	257	+14	+6.0%
1株当たり 当期純利益	89.70	107.91	95.08	—	—
1株当たり配当金	—	10円	10円	—	—

売上高 増減要因分析

セキュリティ事業、モバイル事業ともに好調に推移

(百万円)

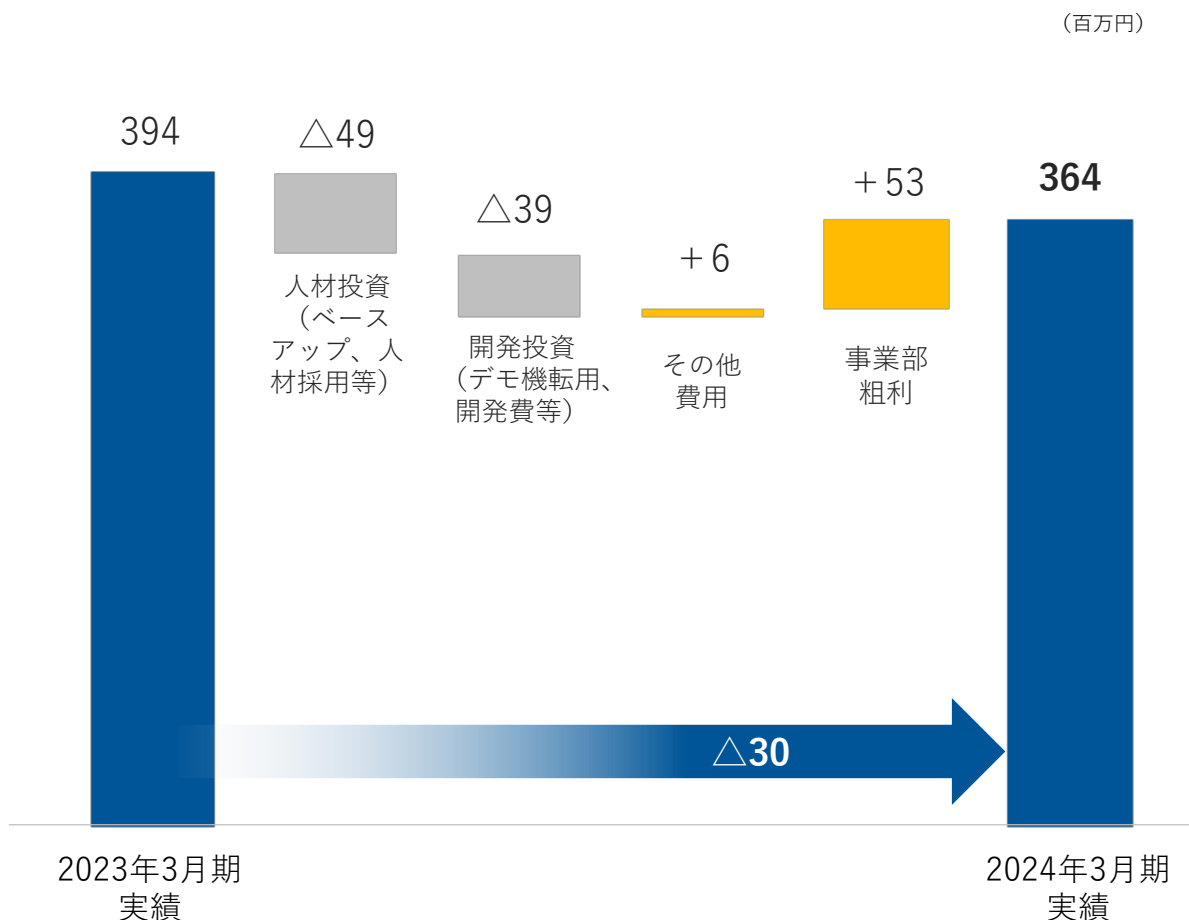


セキュリティ事業 (防犯カメラ)	+315
高い防犯ニーズから防犯カメラの販売が好調	

モバイル事業	+27
大型商業施設内での積極的な販促イベントにより、乗換を含めた新規販売件数が増加	

営業利益 増減要因分析

- 計画に基づく成長投資の実施により、販管費が増加
- 販路拡大のための戦略的な販促実施による粗利率の低下



人材投資	△49
人材確保と定着を目的とし全従業員を対象に平均10%ベースアップを実施。また、採用や教育への投資を計画的に実施	

開発投資	△39
新製品企画に伴う試作機の制作及び実証実験を計画的に実施	

事業部粗利	+53
セキュリティ事業、モバイル事業ともに売上増収による粗利増	

セグメント別業績

セキュリティ
事業

成長投資（人材、企画・開発）および販路拡大のため戦略的な販促実施の結果、前期比で増収減益

モバイル事業

大型商業施設内での積極的な販促イベントで、新規契約件数を確保できた結果、手数料の増加に伴い増収増益

単位：百万円	売上高				営業利益			
	2023年 3月期	2024年 3月期	前期比		2023年 3月期	2024年 3月期	前期比	
			増減額	増減率			増減額	増減率
セキュリティ事業	2,622	2,937	+315	+12.0%	419	404	△14	△3.5%
モバイル事業	2,182	2,209	+27	+1.3%	214	215	+0	+0.3%
その他事業	14	12	△1	△12.4%	16	15	△1	△5.6%
調整額	—	—	—	—	△255	△270	△15	—
合計	4,818	5,159	+341	+7.1%	394	364	△30	△7.6%

貸借対照表の状況

単位：百万円	2023年3月期	2024年3月期	前期比	主な増減要因
流動資産	2,200	2,386	+ 185	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現預金 + 36 ・ 売上債権 + 70 ・ 商品 + 71 ・ その他流動資産 + 7
固定資産	1,549	1,599	+ 49	<ul style="list-style-type: none"> ・ 有形固定資産 + 58 ・ 無形固定資産△4 ・ 投資その他の資産△5
資産合計	3,750	3,985	+ 235	
流動負債	746	743	△3	<ul style="list-style-type: none"> ・ 仕入債務 + 92 ・ 短期借入金△10 ・ 未払法人税等△54 ・ リース債務 + 9 ・ その他流動負債△39
固定負債	577	558	△19	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長期借入金△71 ・ リース債務 + 57
負債合計	1,323	1,301	△22	
純資産	2,427	2,684	+ 257	<ul style="list-style-type: none"> ・ 利益剰余金 + 257
負債・純資産合計	3,750	3,985	+ 235	
自己資本比率	64.7%	67.4%	+ 2.6p	

連結キャッシュ・フローの状況

今期、フリーキャッシュフロー 1.2億円を創出

今期に引き続き、来期以降も成長投資（人材・開発）を積極的に実施していく

単位：百万円	2023年3月期	2024年3月期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	+810	+170	△639
投資活動によるキャッシュ・フロー	△256	△46	+209
フリー・キャッシュ・フロー	+554	+124	△429
財務活動によるキャッシュ・フロー	△186	△88	+98
現金及び現金同等物の増減額	+367	+36	△331
現金及び現金同等物の期首残高	396	764	+367
現金及び現金同等物の期末残高	764	800	+36

令和6年 能登半島地震の影響と対応

● 被害状況

被害箇所	被害状況
人的被害	当社グループの従業員において、人的被害はなく無事を確認
本社／北陸オフィス等	一部備品の散乱と損壊、照明・内装の一部損壊を確認
店舗	一部商品の散乱、内装の一部損壊を確認

● 当社の対応状況

対応区分	対応状況
人的被害	1月1日に対策本部を立ち上げ、安否確認を実施
本社／北陸オフィス等	1月2日に被害状況の確認を行い、1月4日より通常運営
店舗	1月1日に被害状況の確認を行い、また商業施設等側と連携し、安全が確認できた店舗より順次営業を再開

● 当社グループによる被災地への義援金寄付について

- 当社グループとして、義援金と防犯カメラ等の商品、総額1,300万円を石川県等に寄付
- 義援金は、一日も早い復旧に役立てていただき、また寄贈した防犯カメラ等で被災地における「安心・安全」な生活に役立てていただきます。

2

2025年3月期業績予想

当社事業環境の見通し

セキュリティ事業 (B to B)



防犯意識の高まりや省人化など背景に
引き続きニーズが拡大

- 国内において中国製品の排除の動きが進み、DSSブランドにとっては追い風の流れ
- 迷惑行為、事件のニュースから防犯意識の高まりから防犯カメラの需要拡大
- AIを活用した防犯カメラによる画像解析ソリューションの展開が加速化
- 原材料価格の高騰、エネルギー価格の高騰、円安による原価の上昇

モバイル事業 (B to C)



事業法の改正を背景に、イベント重視の戦略で顧客嗜好に沿う提案スタイルへ変化

- 事業法改正による締め付け、物価高、商戦期の変化により集客や販売に影響
- 販売代理店は利益確保の為、省人化による生産性強化を推進し守りを固める
- 顧客の「のりかえ」への認識変化に対応し、イベント重視の戦略で攻める流れに

2025年3月期業績予想

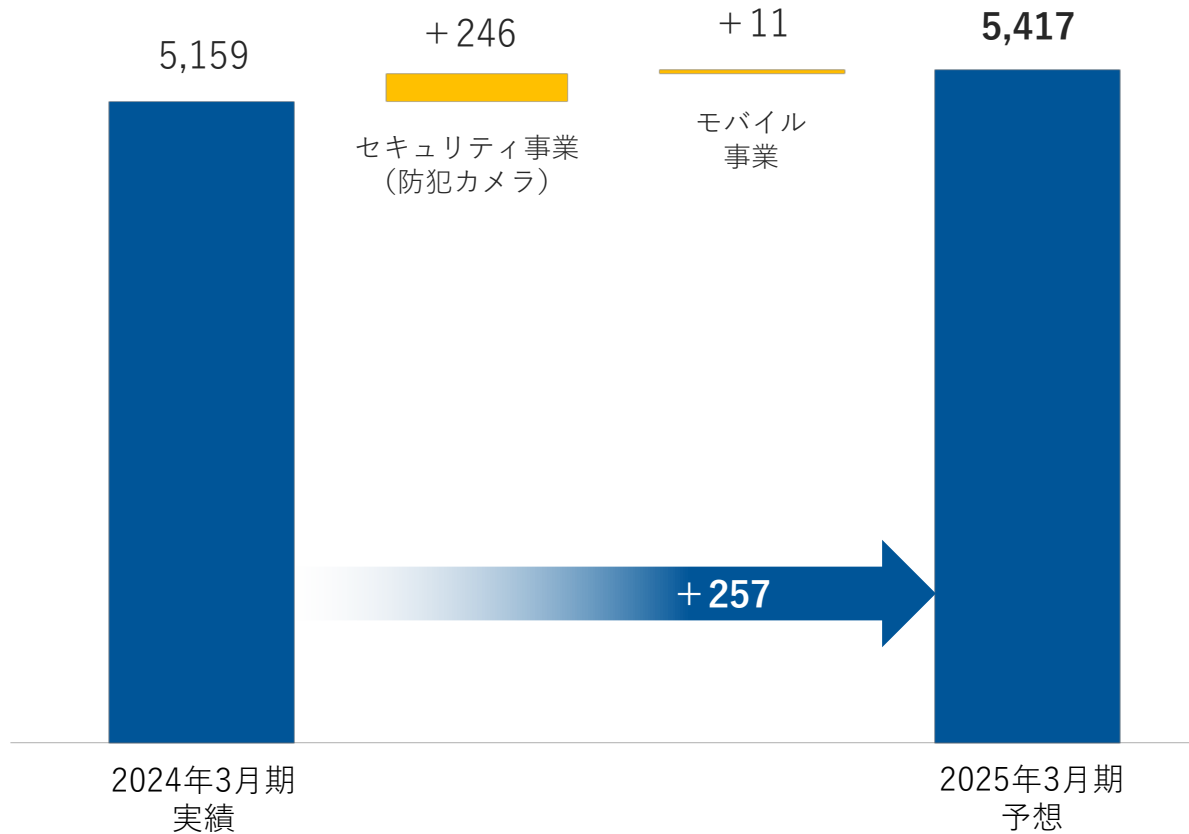
成長ドライバーである人材への投資（増員、ベースUP、教育等）および新製品等の開発投資を積極的に実施、中長期的な成長のための土台作りの時期と捉える

単位：百万円	2024年3月期 実績	2025年3月期 予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	5,159	5,417	+ 257	+ 5.0%
営業利益	364	400	+ 35	+ 9.8%
営業利益率	7.1%	7.4%	+ 0.3P	—
経常利益	371	392	+ 21	+ 5.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	257	258	+ 1	+ 0.4%
1株当たり 当期純利益	95.08	95.45	—	—
1株当たり配当金	10円	15円	—	—

売上高 増減予想

セキュリティ事業、モバイル事業とも増収を計画

(百万円)

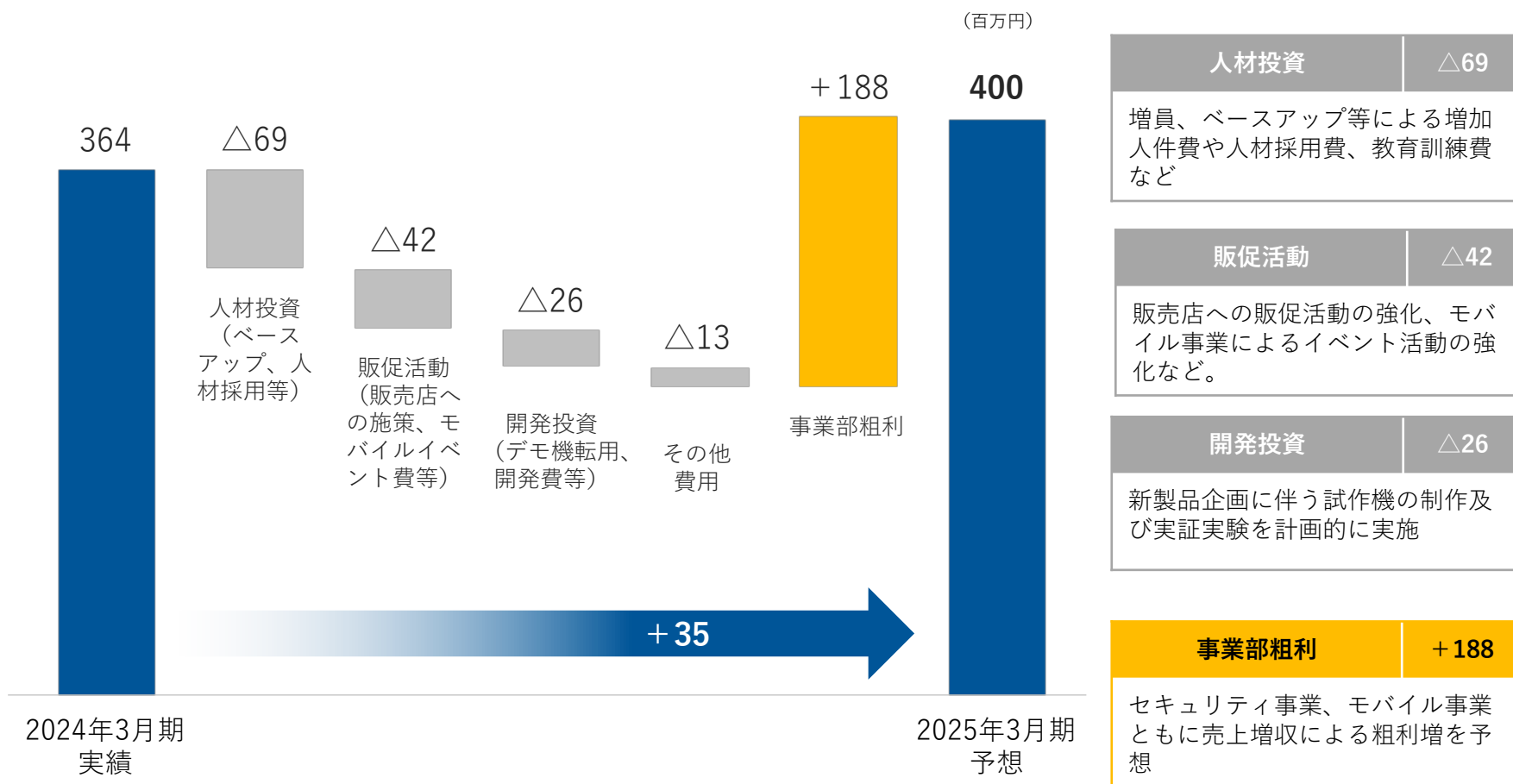


セキュリティ事業 (防犯カメラ)	+246
DSSブランドを主要販売先への展開を強化し、増収予定	

モバイル事業	+11
大型商業施設でのイベントを強化し、顧客への提案型の販売を行い、北陸でのシェア拡大を目指す	

営業利益 増減予想

- 成長ドライバーである人の採用や教育を充実させ、事業部粗利の増加を図る
- Safe Cityの実現を目指し、新製品の開発を進め、社会課題解決の製品提案を継続的に実施していく



セグメント別業績予想

セキュリティ
事業

営業人員の増強を図り、自社ブランドの強みを活かし、大手事務機メーカーや警備会社との連携強化による増収増益を予想

モバイル事業

体制強化と接客スキルの向上により多様なニーズに対応し、安定収益の確保を目指す

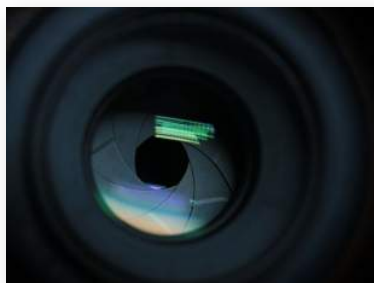
単位：百万円	売上高				営業利益			
	2024年 3月期	2025年 3月期	前期比		2024年 3月期	2025年 3月期	前期比	
			増減額	増減率			増減額	増減率
セキュリティ事業	2,937	3,184	+246	+8.4%	404	480	+75	+18.7%
モバイル事業	2,209	2,220	+11	+0.5%	215	205	△10	△4.7%
その他事業	12	11	△0	△6.2%	15	13	△1	△10.1%
調整額	—	—	—	—	△270	△299	△28	—
合計	5,159	5,417	+257	+5.0%	364	400	+35	+9.8%

3

成長戦略

中長期的な当社事業環境の見通し（予想される機会とリスク）

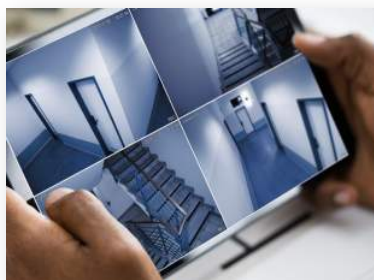
機会



防犯需要の拡大



防犯カメラによる
画像解析ソリューションの
需要拡大



防犯カメラを活用した
用途の拡大
・遠隔臨場
・遠隔管理

リスク



高コスト環境の継続
(エネルギー、原料、輸送、人件費等)



為替相場の影響



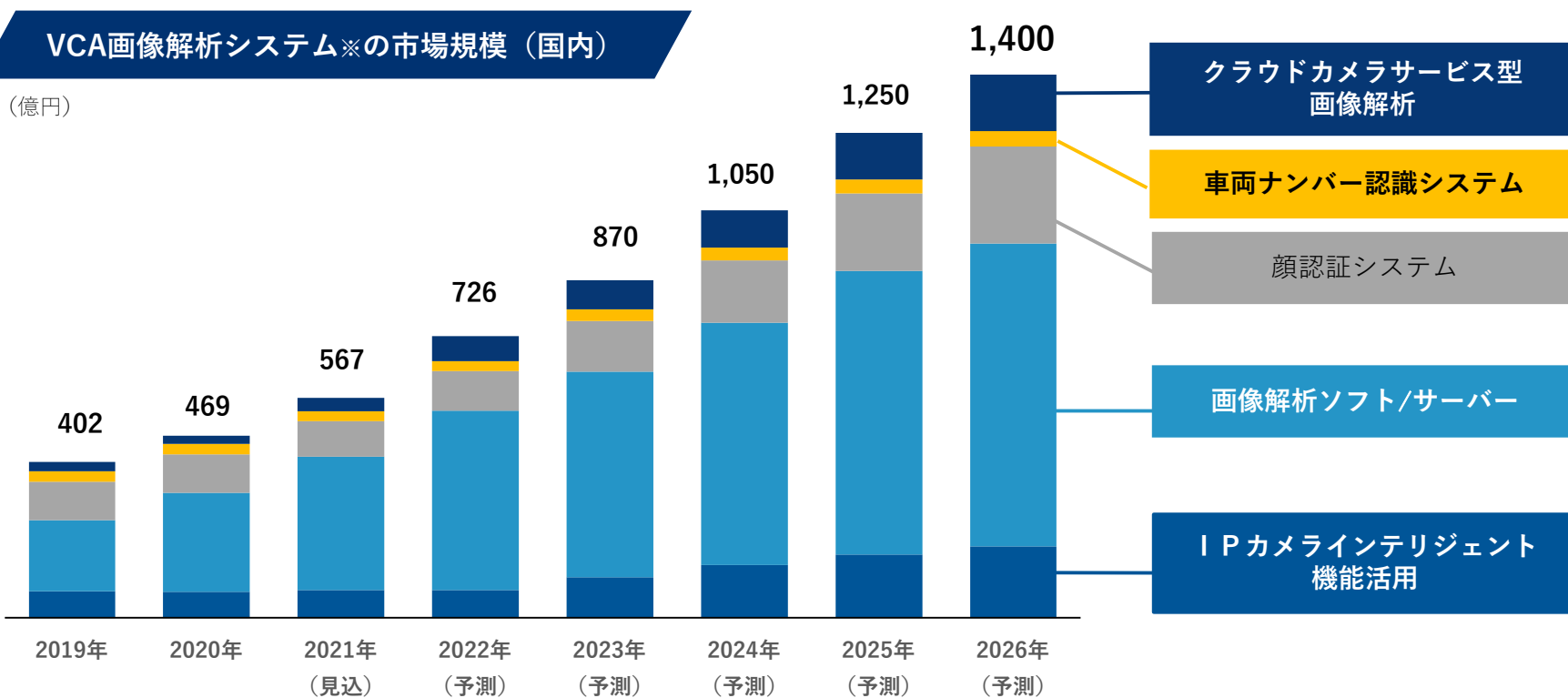
不安定な世界情勢による
サプライチェーンの機能不全



低価格商品の増加による
価格競争の激化

セキュリティ市場規模

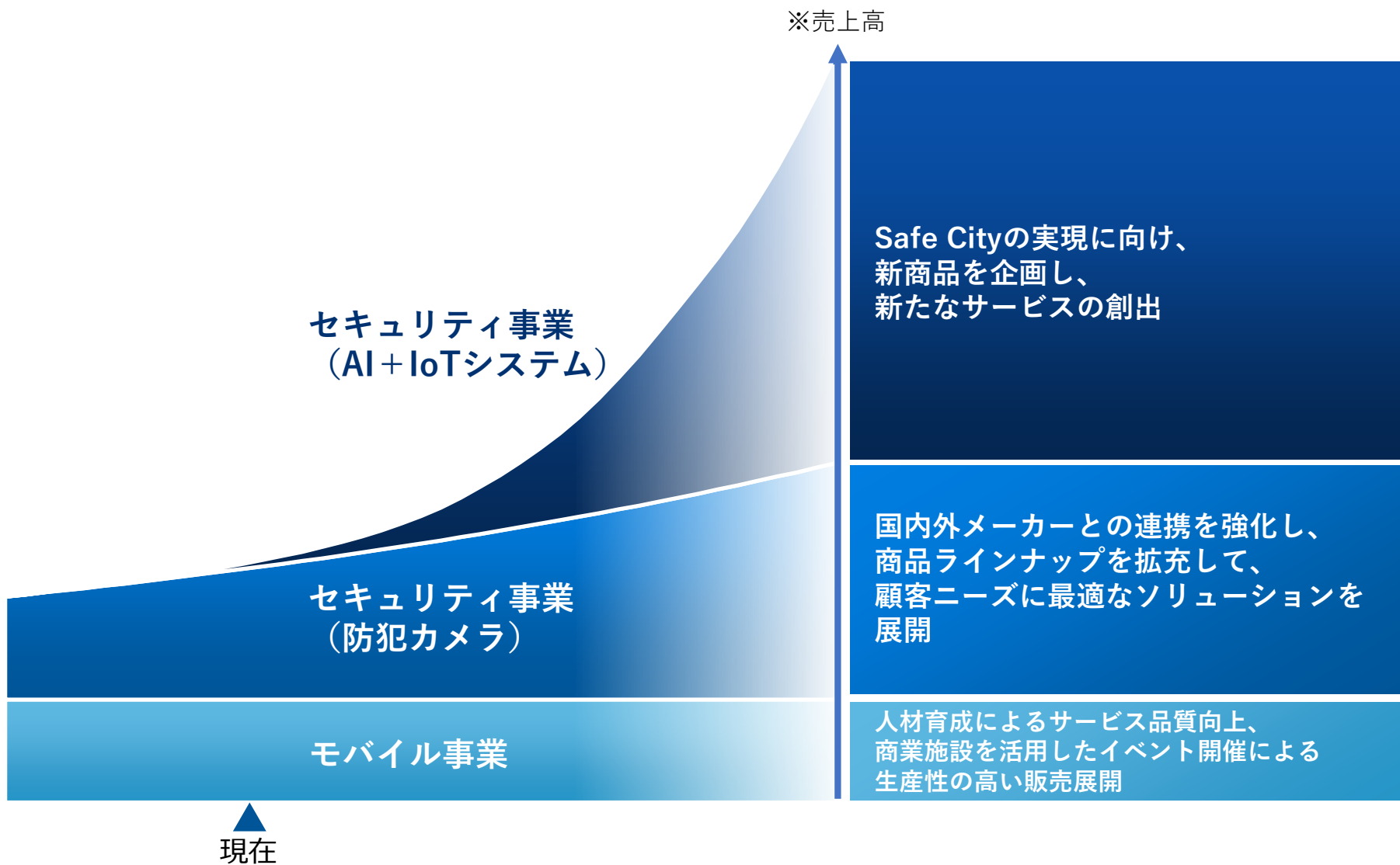
AIを活用した画像解析ソリューションのさらなる展開や、業務の省人化及び無人化に向けた監視カメラの利用が加速



※VCA（Video Content Analysis）画像解析システムとは、顔認証、行動検知、物体識別などAIを活用した画像解析ソリューションを示す

出典：株式会社矢野経済研究所「2021年度版ネットワークカメラ/VCA画像解析システム市場」

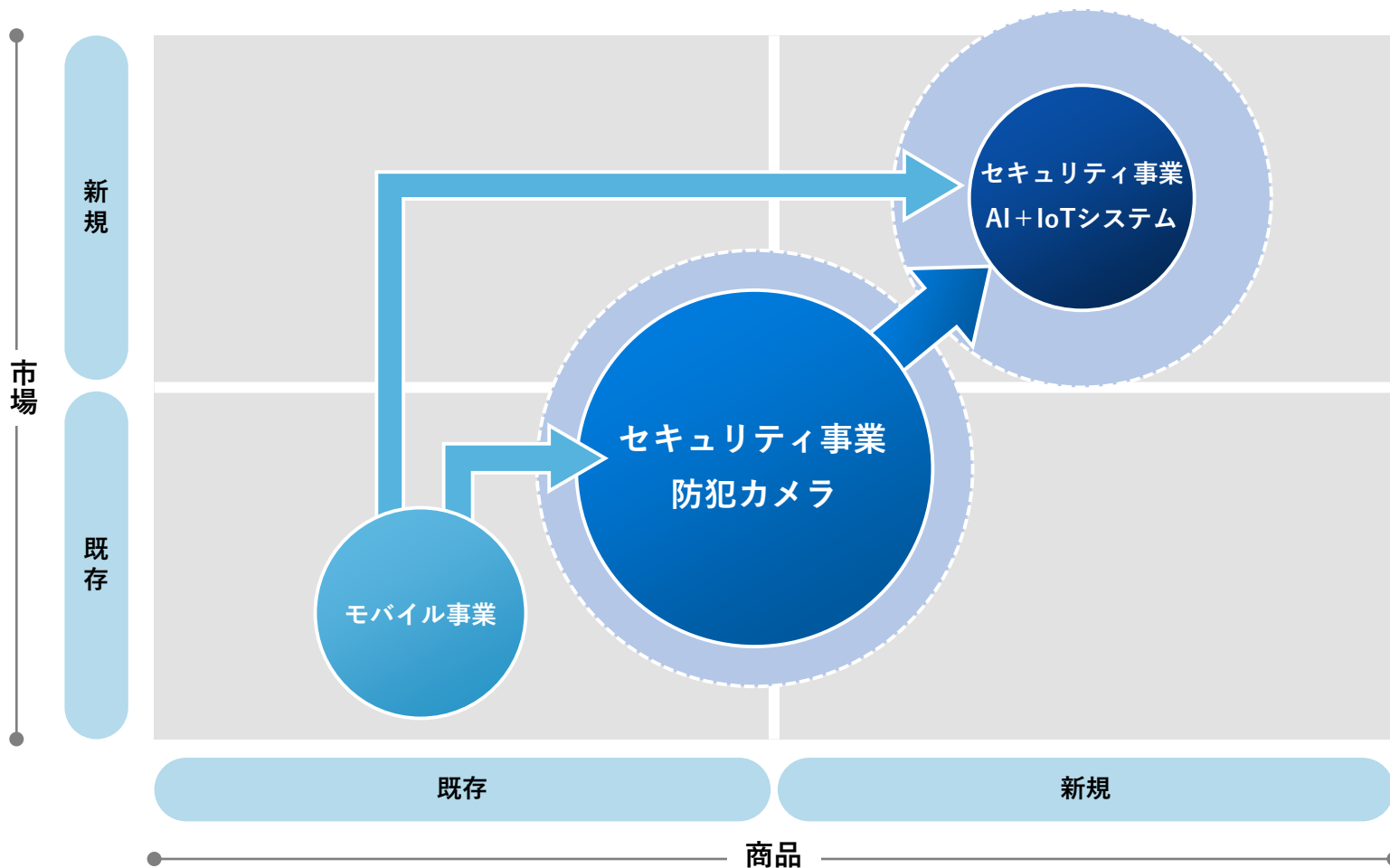
今後の成長イメージ



事業ポートフォリオ

モバイル事業の安定収益を成長性の高いセキュリティ事業の拡大に充てん

※円の大きさは24.3期の収益規模。点線の円は将来イメージ



成長戦略サマリー

戦略①

営業拠点の増設と人員の増員

戦略②

ソリューションの提供強化

戦略③

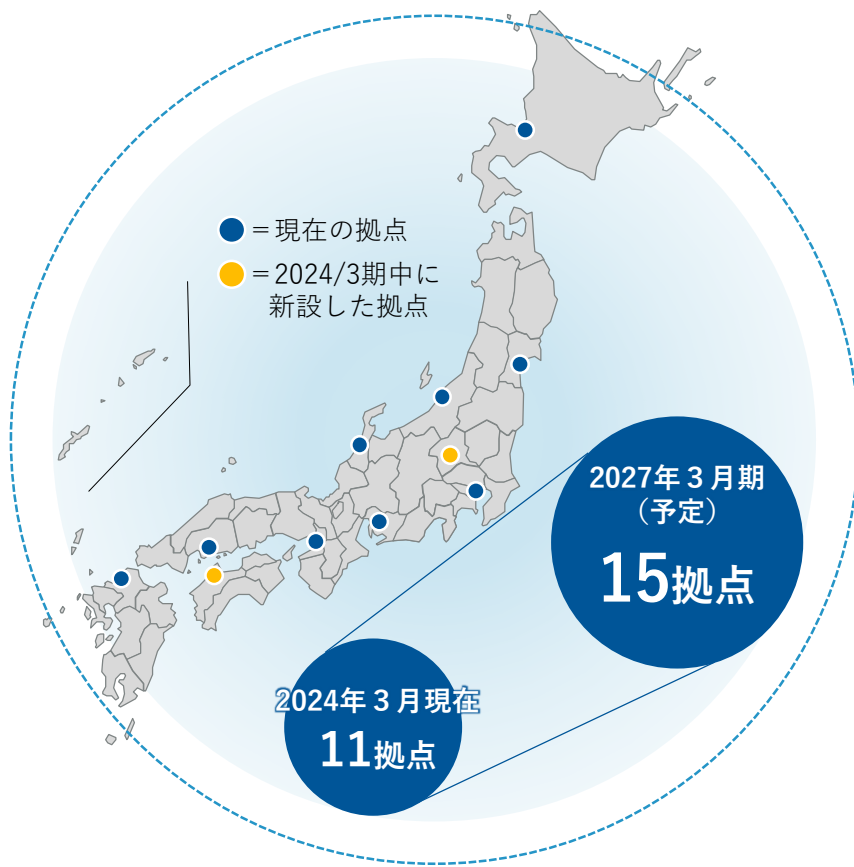
新領域への展開
(デベロッパー等への営業展開)

戦略④

商品倉庫兼実験・研究施設の建設

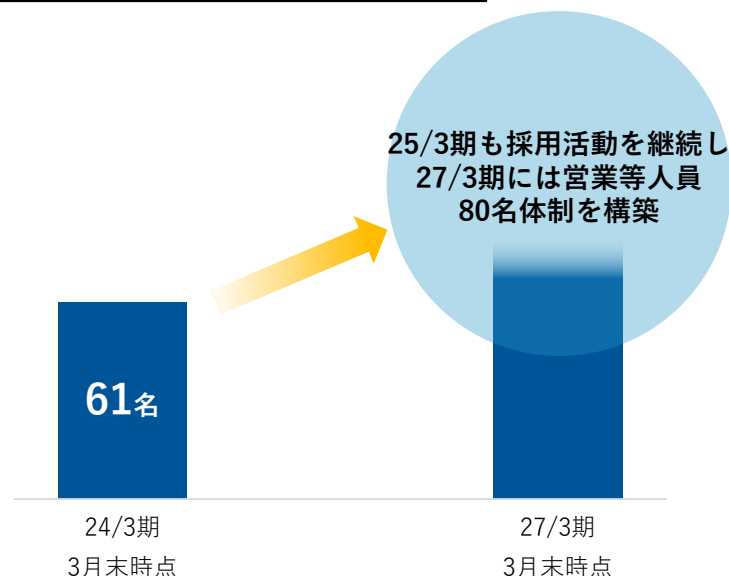
戦略① 営業拠点の増設と人員の増員

- 大手事務機器メーカー及び警備会社との連携強化を図るため、営業拠点を増設



- 成長ドライバーである営業人員とテクニカル人員への投資を積極的に実施

営業人員+テクニカル人員の増員イメージ



人材採用

- 新卒者の採用
- キャリア採用

人材の育成を通じた行動環境を整備

- 管理職・リーダーの研修実施
- 業務の改善や効率の向上を目的としたシステム化

戦略② ソリューションの提供強化

省人化、非接触・非対面、AI画像解析をテーマに、社会課題・市場ニーズを的確に捉えた新たなセキュリティシステムの商品企画・開発を強化

無人AIスマートストア／ニーズへの対応



IWA CLOUD／AIクラウド映像監視システム

既存のカメラをインターネットにつなぐだけで、防犯カメラの映像（ライブ・録画）がいつでもどこでも確認可能

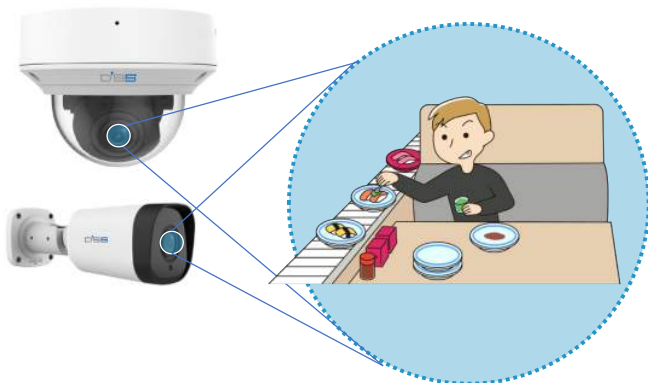
クラウドプラットフォーム

画像録画
セキュア通信
カメラの管理
動体
音声検知自動
アラート
シェア



AI/IoT
システム

迷惑行為検知AIシステム／商品化

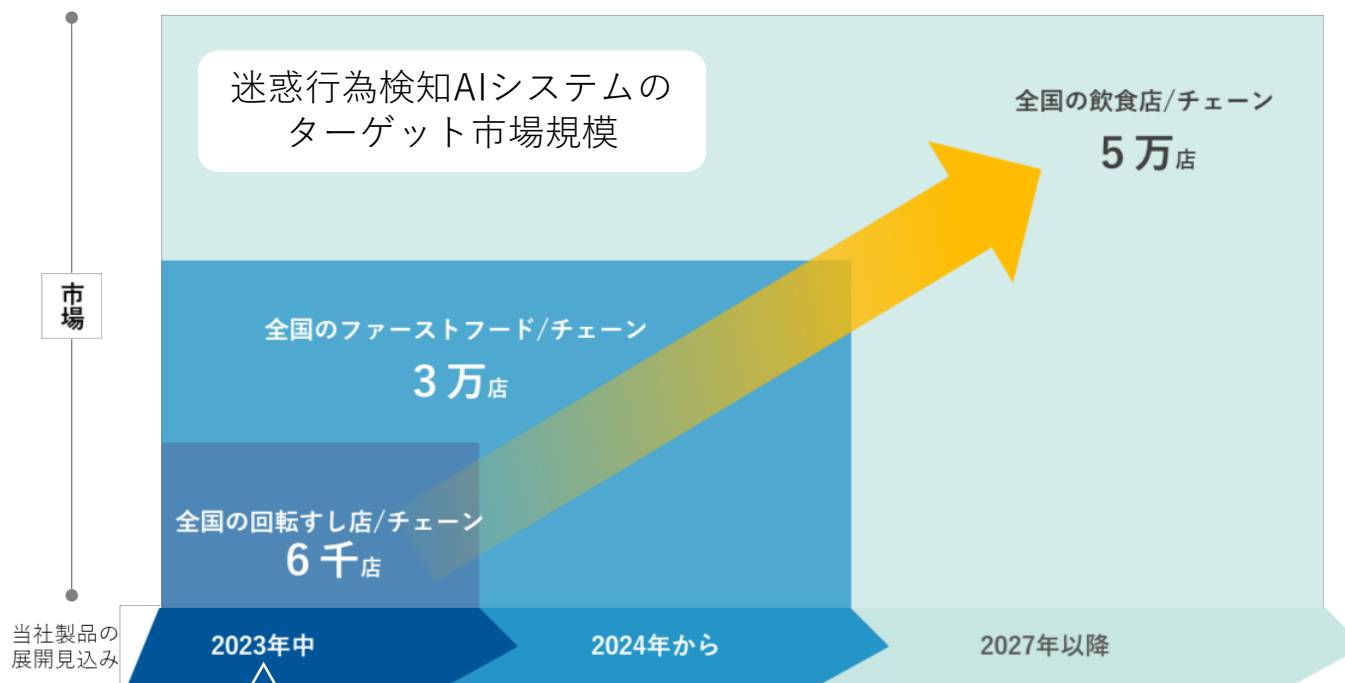


IWA BOX／行動検知AI



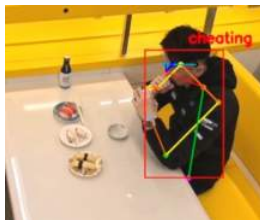
戦略② ソリューションの提供強化／迷惑行為検知AIシステム

回転すし店舗向けシステムから展開し、飲食店全般も視野



2024年3月期の取り組み

回転すし店舗における迷惑行為検知システムの開発に注力。ディープラーニングによって特定行動を検出



第52回
国際ホテル・
レストラン
ショーに展示

機械メーカーの
販路開拓を推進

戦略③ 新領域への展開

デベロッパーやゼネコン等の新領域への対応を強化。当社グループにおける商品の企画開発を活かし、最適なセキュリティシステムを提供



ドローン警備



警備ロボット



顔認証



AIタクシー



クラウドサーバー

Safe Cityの実現



無人店舗



自動パトロール



ローカル5G



AIロボットシリーズ

戦略④ 商品倉庫兼実験・研究施設の建設

AI防犯システムの研究・実証実験と物流倉庫の中核拠点に

ディーズセキュリティ(株) (連結子会社) の 「商品倉庫兼実験・研究施設」の建設

計画概要

- 所在地 ——— 石川県金沢市
- 用途 ——— 商品倉庫及び商品組立て場、
実験及び研究棟、
ショールーム、本社
- ・ 企画開発後の商品を効率的な実証実験等の実施
 - ・ 迅速な出荷体制の構築
 - ・ 「安心・安全・便利な街」を疑似体験できる
ショールームの設置
- 敷地面積 ——— 19,151.03㎡
- 竣工予定 ——— 2026年3月
(人手不足および建設資材の高騰による影響から竣工時期を延期)
- 総投資予定額 — 約30億円



「商品倉庫兼実験・研究施設」のイメージ図

— 未来の街に、さらなる安心・安全を
ダイワ通信のミッション



~ Monitoring the Future ~



4 | APPENDIX

Who We Are

Monitoring the Future

— 人を想う、心のこもったSafe Cityの実現を目指して

Security

Safety

セキュリティ
事業

モバイル
事業

Convenience



会社概要



社名 ダイワ通信株式会社

所在地 石川県金沢市入江二丁目180番地

創業 1996年4月（設立 2016年3月）

資本金 100百万円（2023年3月31日時点）

許認可、免許及び登録等

【古物商】

2016年9月 第511090013113号

【建設業許可 石川県知事】

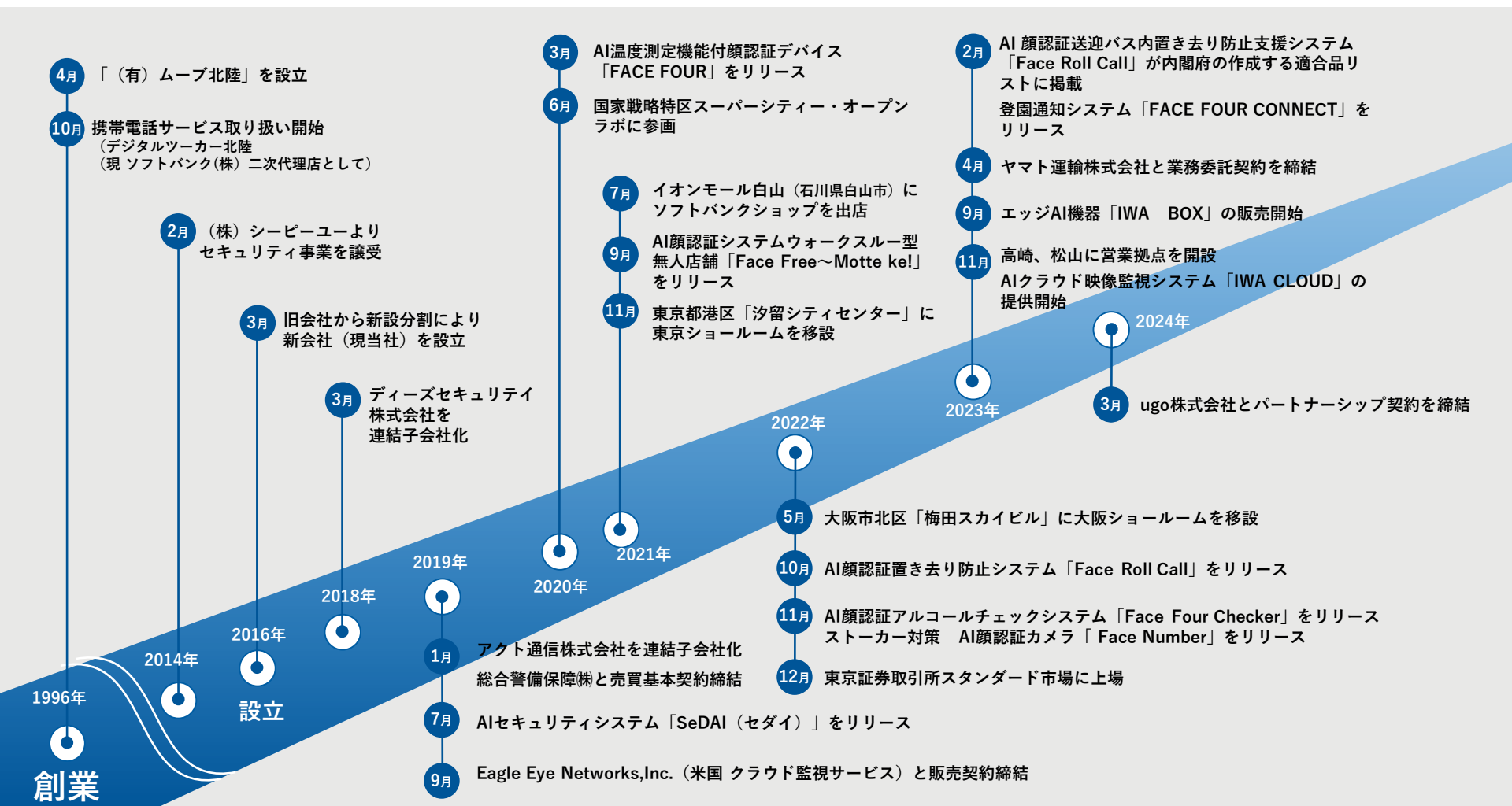
2021年8月 電気通信工事業（般-3）第18428号

2021年8月 電気工事業（般-3）第18428号

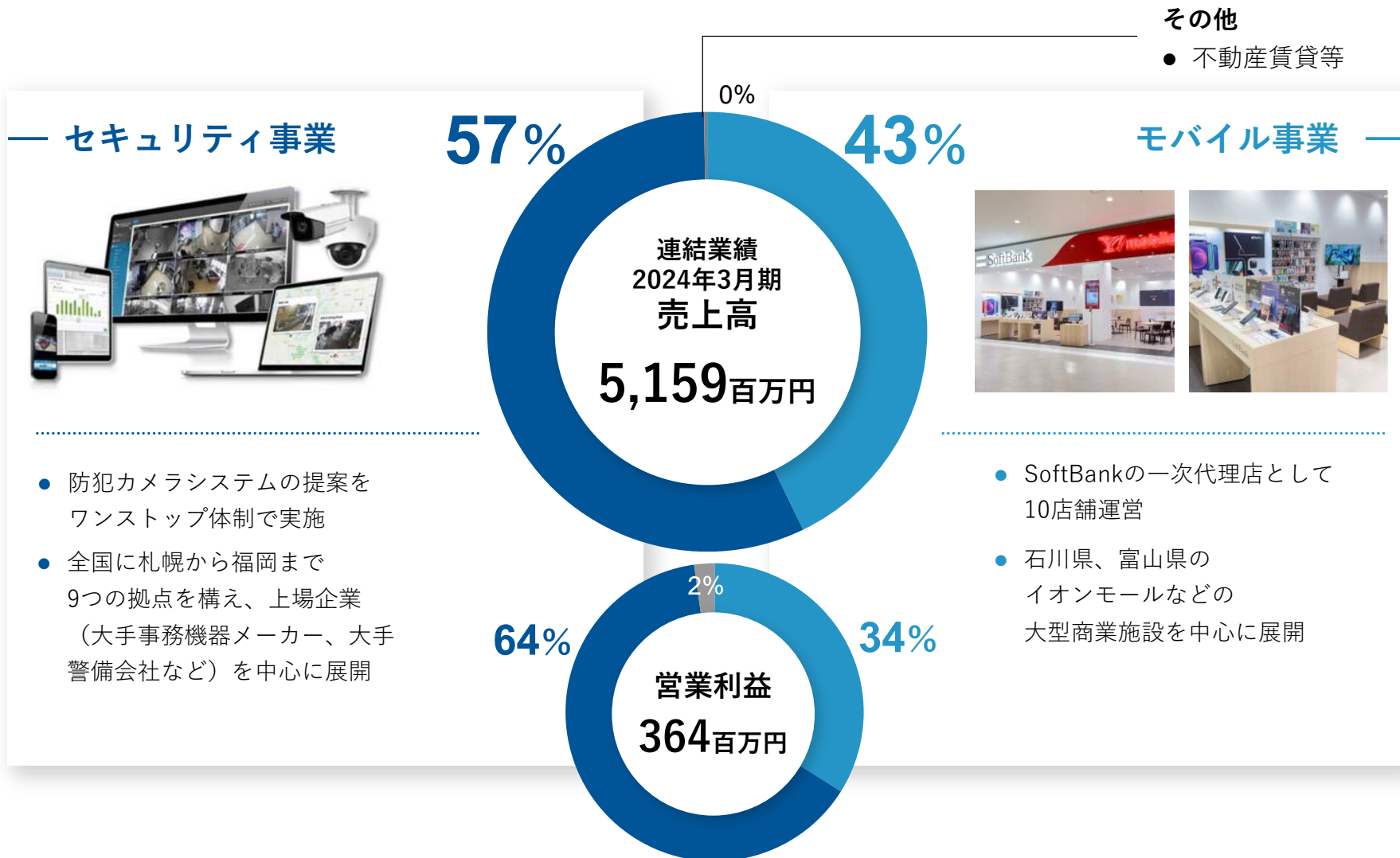
役員構成	代表取締役社長	岩本 秀成
	専務取締役	隈田 佳孝
	常務取締役	前田 憲司
	取締役	多賀 勝用
	社外取締役	米沢 寛
	社外取締役	木村 基之
	社外監査役	岡本 誠
顧問	社外監査役	宮川 昌江
	社外監査役	武部 勝
顧問	アドバイザー	竹中 平蔵
売上高	5,159百万円（2024年3月期）	
従業員数	115名（2024年3月31日現在）	
事業内容	セキュリティ事業部	<ul style="list-style-type: none"> 防犯カメラの開発／販売／施工／保守 AI顔認証温度検知システムの開発／販売 AIロボットの企画／開発／販売／保守 入退室管理システムの開発／販売 機械警備システムの販売 通信・OA機器の販売 ネットワーク設計／構築／LAN工事 ITソリューション
	モバイル事業部	<ul style="list-style-type: none"> 移動体通信機器の販売（各種スマートフォン） 各種周辺機器の販売（アクセサリ類）
営業拠点	オフィス	東京、大阪、名古屋、北陸、札幌、仙台、新潟、高崎、広島、松山、福岡 11拠点

成長の軌跡

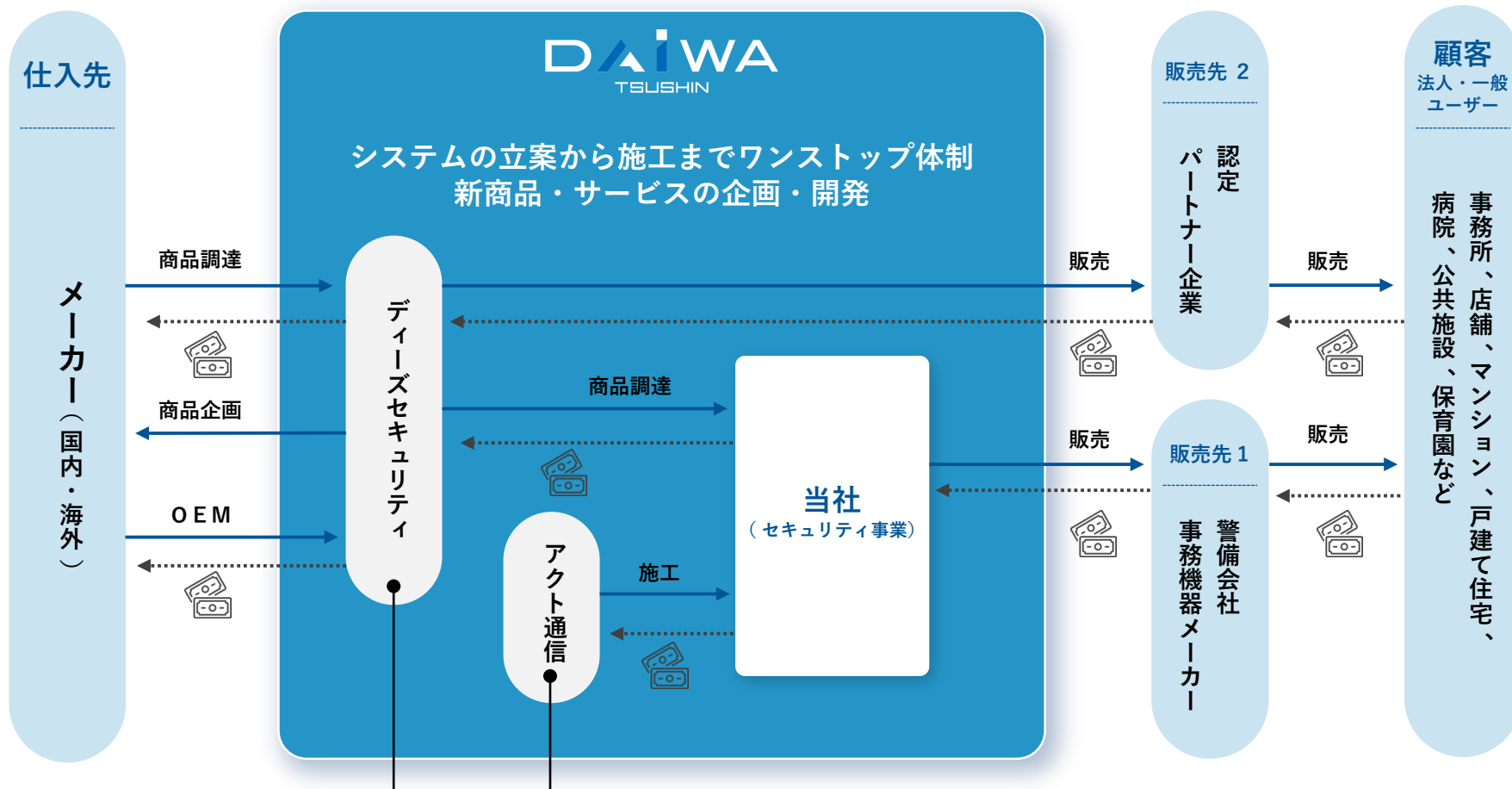
モバイル事業をベースに、セキュリティ事業に領域拡大



2つの事業



セキュリティ事業 ビジネスモデル



デイズセキュリティ株式会社（連結子会社）

- ・ 監視カメラ及びその周辺機器の商品調達・商品企画
- ・ 認定パートナー制度の運営と管理

アクト通信株式会社（連結子会社）

- ・ グループ内のセキュリティ事業に係る監視カメラの据付工事の対応

= お金の流れ

セキュリティ事業 事業概要

防犯カメラ

国内及び海外のメーカーから防犯カメラを仕入れ、販売。
オリジナルブランド「ディーズセキュリティ」や防犯カメラを用いたセキュリティシステムも開発・販売

オリジナルブランド
「ディーズセキュリティ」

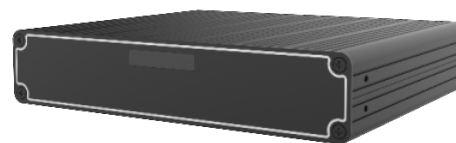


+

取扱いブランド数 **18**ブランド

AI・IoTシステム

カメラで認識される画像とAIによる解析技術を融合した商品企画。AI顔認証システム等の商品開発・販売等も行う



IWA BOX



AI顔認証システム



無人AIスマートストア

セキュリティ事業 認定パートナー制度

全国に認定パートナーを設定し、幅広い分野の顧客をターゲットとして販売

認定パートナー数

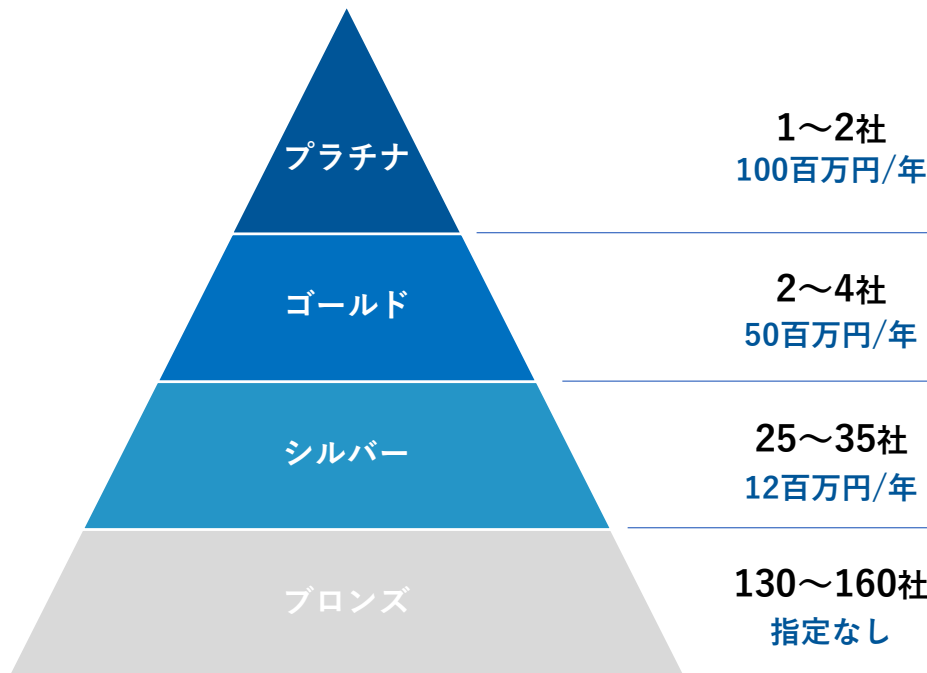
196社[※]

工務店、警備会社、事務機器卸など

- ・ パートナーは年間取引金額をコミット（ランクに応じて金額変動）
- ・ ランク毎にそれぞれ販売支援を実施し、パートナー企業と協働で顧客を確保

※2024年3月末時点

認定パートナーのランク



販売支援（例）

営業活動支援
デモ機の特別
価格販売・貸出制度

専任営業担当者
支援

マーケティング
ツール支援

技術支援、教育
(アカデミー) 支援 等

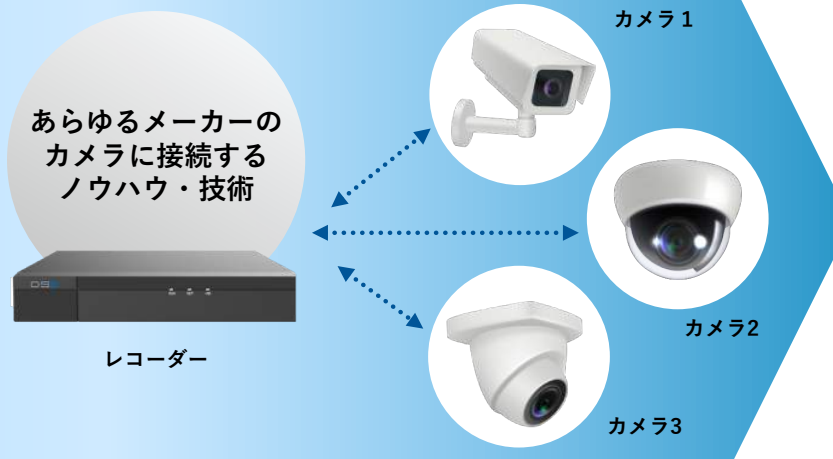
セキュリティ事業 コーディネート力

マルチベンダー体制による商品力と“つなぐ”ノウハウに裏打ちされた提案力



コーディネート力の源泉

当社は防犯カメラのレコーダーメーカーとして長年、レコーダーと様々なメーカーの防犯カメラを接続するノウハウや技術を蓄積（旧シービーユーからの知見）。この“つなぐ”力を様々な顧客ニーズに対する柔軟な提案に応用し、他社との差別化に



様々な現場に柔軟に対応できる提案に応用

- 工事現場遠隔監視システム
- 店舗サービス遠隔管理システム
- ライブ手術中継システム

モバイル事業 ビジネスモデル



ソフトバンクの一次代理店として、北陸地区に限定した店舗「ソフトバンクショップ」を展開。集客力に富んだイオンなどのショッピングモールなど石川県、富山県で10店舗を運営

- ・ イオンモールかほく
- ・ 金沢おこばた
- ・ 入江
- ・ イオンモール白山
- ・ イオンモール高岡
- ・ ラスパ白山
- ・ アピタ松任
- ・ プラント 3川北
- ・ 笠舞
- ・ イータウン射水

一般ユーザーに対し、携帯電話端末ならびにアクセサリを販売し、またソフトバンクのサービスを提供



ソフトバンク イオンモール高岡 (Y!mobile取扱店)



ソフトバンク 入江 (Y!mobile取扱店)

モバイル事業 安定収益を生み出すショップ運営と人材育成

効率的な集客を 目指した店舗配置

国道8号線を軸に
店舗配置を実施



ショッピングモールの 集客力を活用した イベント



高品質なサービスを 目指したキャリア 資格保有者※の育成

※ソフトバンク資格認定制度

26名 が資格取得
33名中 (2024年3月時点)



ディスクロージャーポリシー

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



未来の街に、さらなる安心・安全を

ホームページのご案内

当社ホームページでは、
投資家情報、製品情報など
各種情報を随時更新しています。

