

# 2025年3月期中間期 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11月14日

## *Monitoring the Future*

未来の街に、さらなる安心・安全を



## INDEX

01 2025年3月期中間期 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

01

2025年3月期中間期  
決算概要

## 連結業績概要

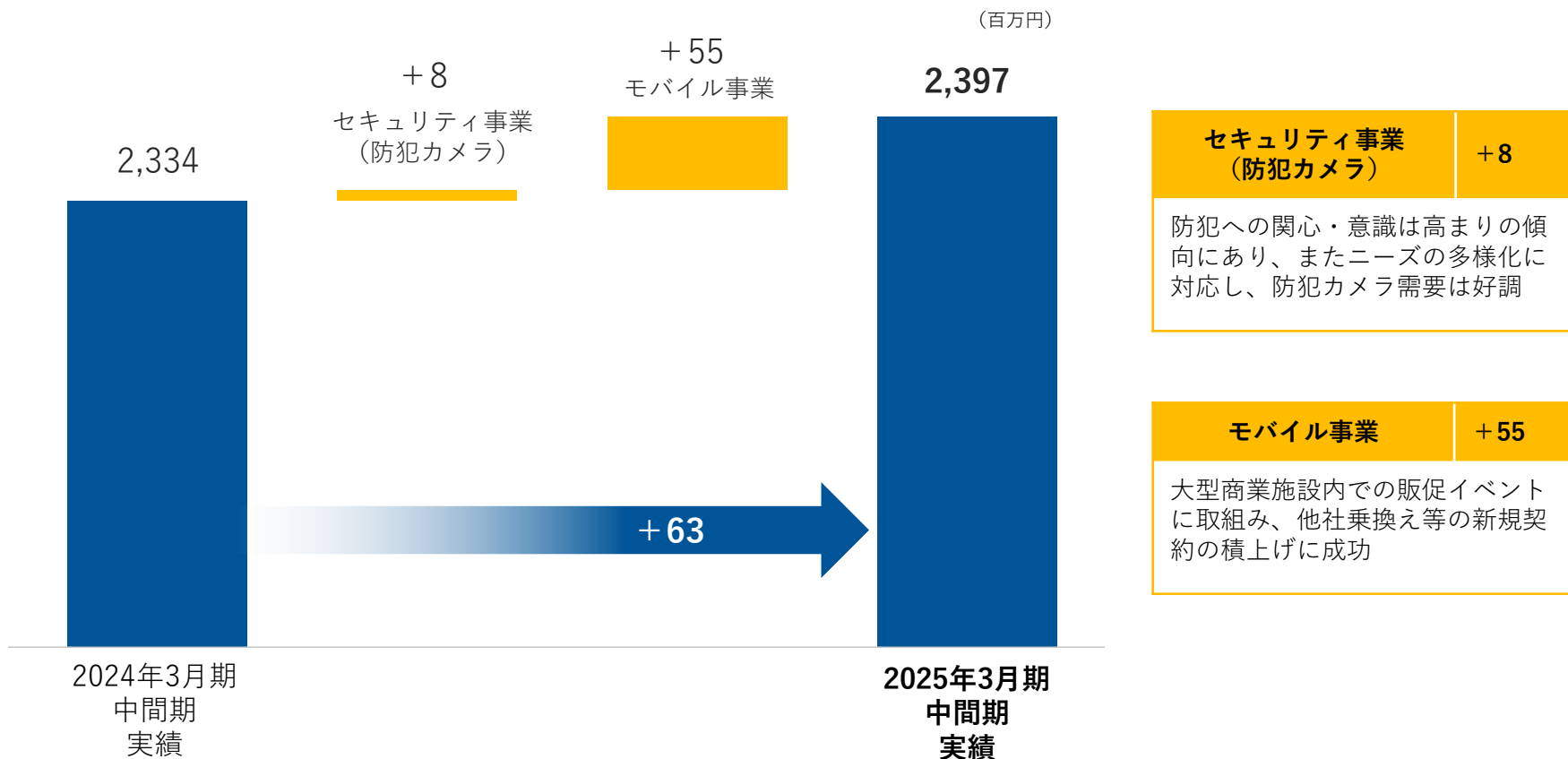
- **売上高** : セキュリティ事業、モバイル事業いずれも顧客ニーズを取り込み、増収
- **営業利益** : 成長投資の実施による販管費の増加と、価格訴求型営業に伴うコストの増加により、減益

単位：百万円	2024年3月期 中間期実績	2025年3月期 中間期会社計画	2025年3月期 中間期実績	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	2,334	2,422	<b>2,397</b>	+63	+2.7%
営業利益	143	112	<b>129</b>	△14	△9.8%
営業利益率	6.1%	4.7%	<b>5.4%</b>	—	△0.7P
経常利益	140	109	<b>139</b>	△1	△0.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	94	72	<b>88</b>	△6	△6.8%
1株当たり 中間純利益	34.91	26.67	<b>32.52</b>	—	—

## 売上高 増減要因分析

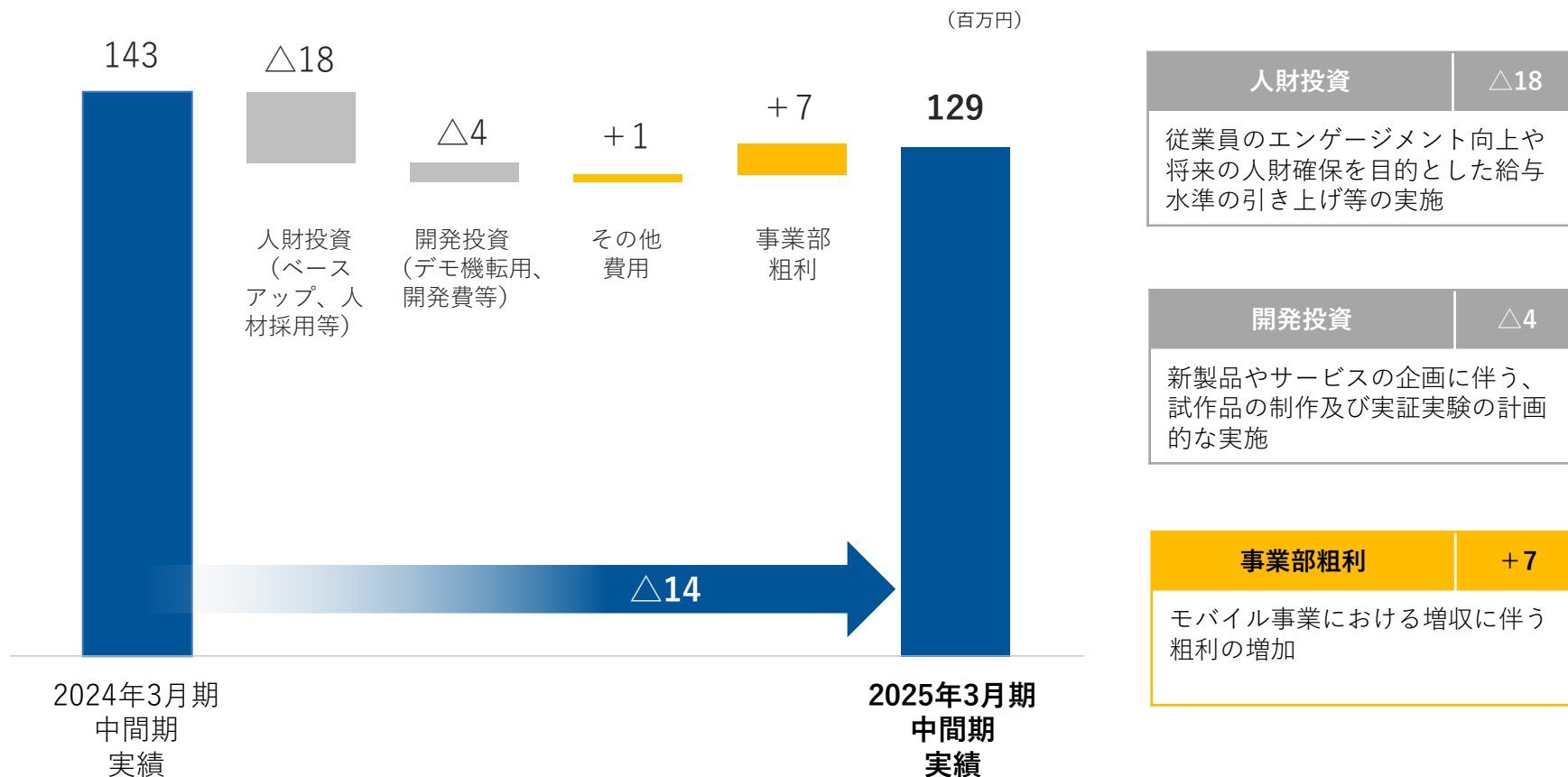
**セキュリティ事業**：遠隔監視や高解像度のニーズに対し、IPカメラの販売強化に取り組み、増収

**モバイル事業**：高単価な高機能端末への高い需要を背景に、増収



## 営業利益 増減要因分析

- 成長投資（人財投資、開発投資）の実施により販管費が増加
- 防犯・監視ニーズの多様化に伴い、リードタイムが長期化
- 価格訴求型営業による顧客開拓の推進によりコストが増加



## セグメント別業績

セキュリティ  
事業

顧客ニーズの多様化によるリードタイムの長期化と、価格訴求型営業に伴う顧客開拓コストの増加により増収減益

モバイル事業

販促イベントの強化に取り組み、新規契約を積み上げ。各種サービス料の獲得にもつながり増収増益

単位：百万円	売上高				営業利益			
	2024年 3月期 中間期	2025年 3月期 中間期	前年同期比		2024年 3月期 中間期	2025年 3月期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率			増減額	増減率
セキュリティ事業	1,310	1,318	+8	+0.6%	185	153	△31	△17.1%
モバイル事業	1,017	1,072	+55	+5.5%	83	110	+27	+33.4%
その他事業	6	6	△0	△8.5%	7	7	△0	△7.4%
調整額	—	—	—	—	△132	△142	△9	—
合計	2,334	2,397	+63	+2.7%	143	129	△14	△9.8%

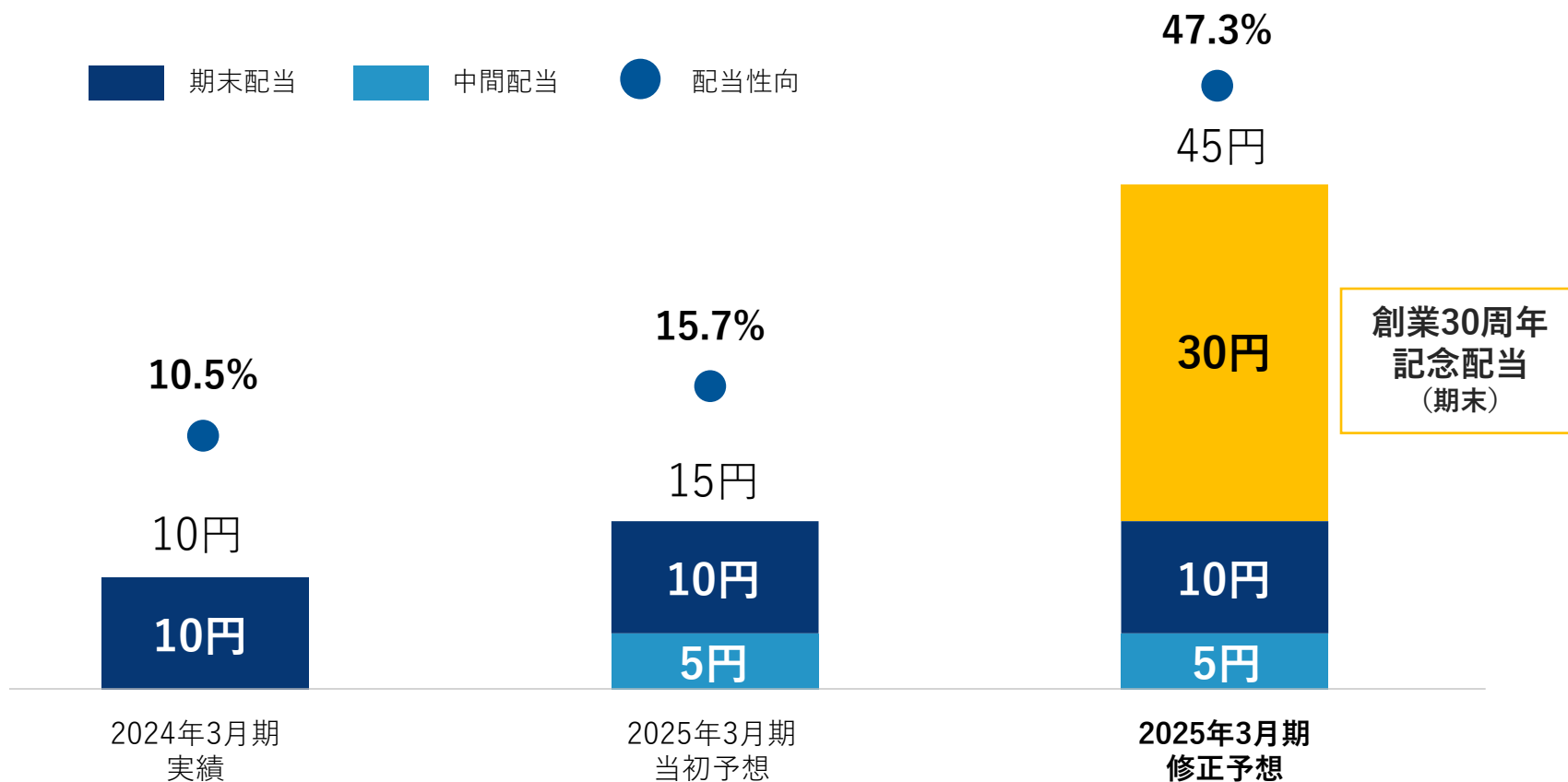
02

2025年3月期 業績予想



## 創業30周年記念配当を実施予定

創業から30周年を記念し、期末配当について、当初予想の10円に記念配当30円を加えた1株あたり40円の配当を実施する予定（年間計45円）



## 2025年3月期業績予想

成長ドライバーである人財への投資（増員、ベースアップ、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。1株当たり配当金は、35円増配の45円（配当予想修正11/14）

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	45円	+ 35円	—

## セグメント別業績予想

セキュリティ  
事業

営業人員の育成を図り、顧客ニーズへの対応を行い、大手事務機器メーカーや警備会社との強い連携から増収増益を予想

## モバイル事業

販売人員の顧客ニーズ把握等のスキル向上により新規契約件数の積上げから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%

03

成長戦略

## 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

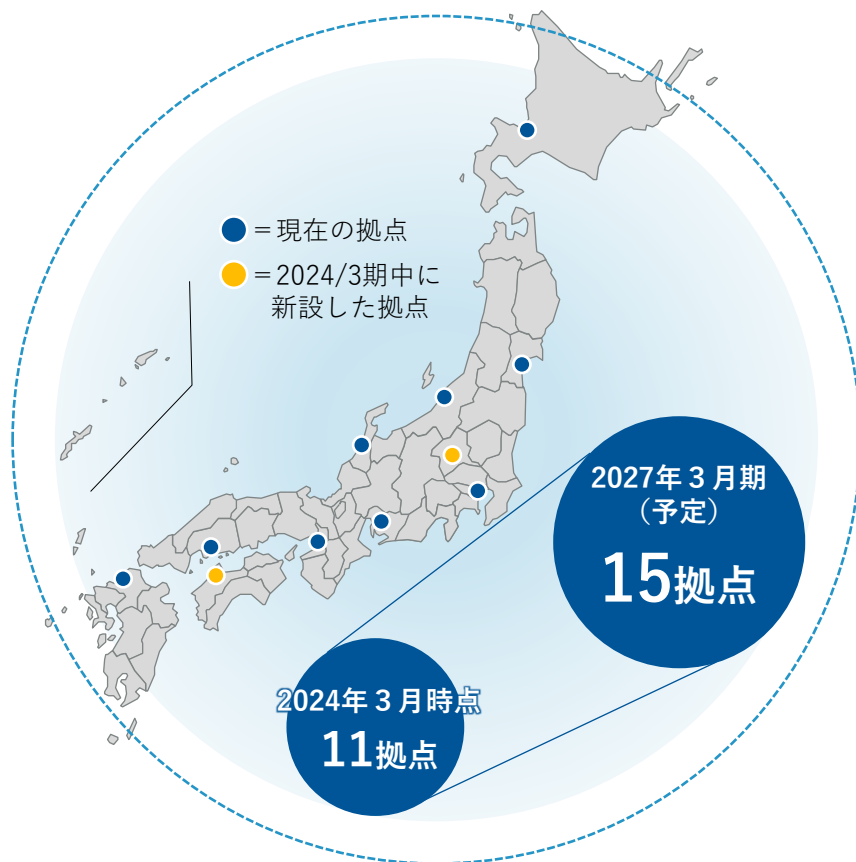
新領域への展開  
(デベロッパー等への営業展開)

戦略④

新工場の建設

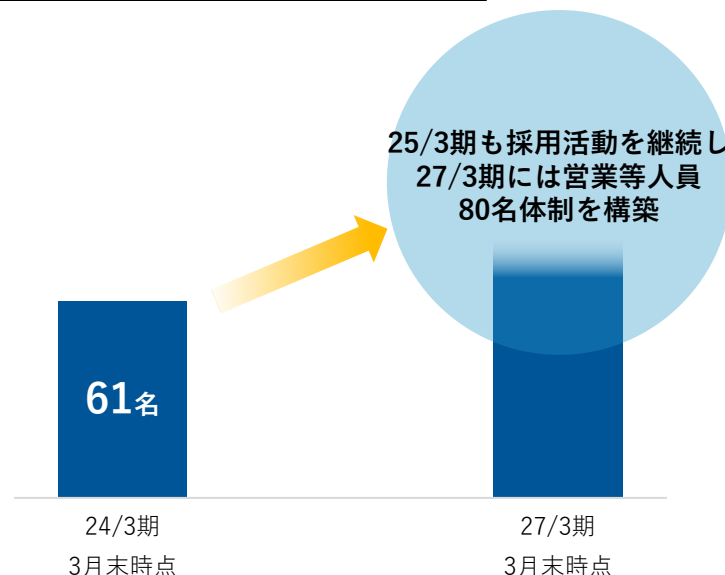
## 戦略① 営業拠点の増設と人員の増員

- 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

## 従業員満足度の向上と人財確保の取り組みを強化

人的資本投資で  
目指すこと

一人ひとりが、センターで輝ける企業へ



持続的な成長を担う人財の確保と育成、  
そして、安心・安全を提供し続けられる会社を目指す

### 採用の強化

多様なバックグラウンド  
を持つ人財を積極採用

### 待遇改善

- 年間休日日数の増加
- 段階的な賃金アップ
- 従業員持株会の設立

### 継続的な育成

- 各部署・各子会社から選任された従業員による「人事会議」を定例開催し、従業員のエンゲージメント向上のための討論会を実施
- OJTを中心とした実践的・専門的なスキル・知識の早期習得の強化（メンター制度の導入）
- 中堅社員を対象に、外部の研修を受講させ、次世代の経営層育成の実施

### 「働きやすい」 体制・環境 の改善

#### 各種社内制度の充実

- 社内交流制度
- 健康促進制度
- 資格取得奨励金制度
- 社内表彰制度  
（新サービスの開発や新しい取り組みに対して）

## 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



【導入事例】2024年6月  
にぎわい交流拠点「ラクナはくい」  
(石川県羽咋市川原町)

### 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



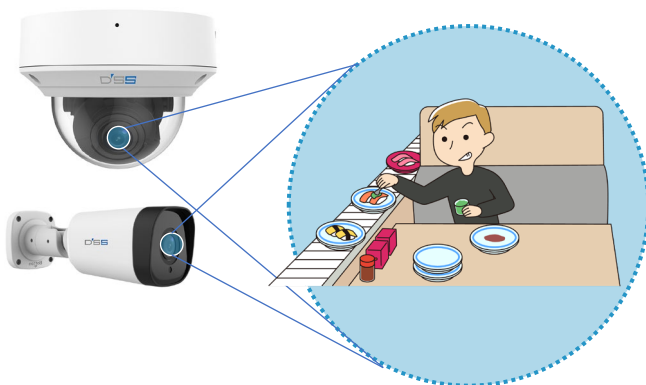
対応カメラ



ブラウザ、アプリ

AI/IoT  
システム

### 迷惑行為検知AIシステム／商品化



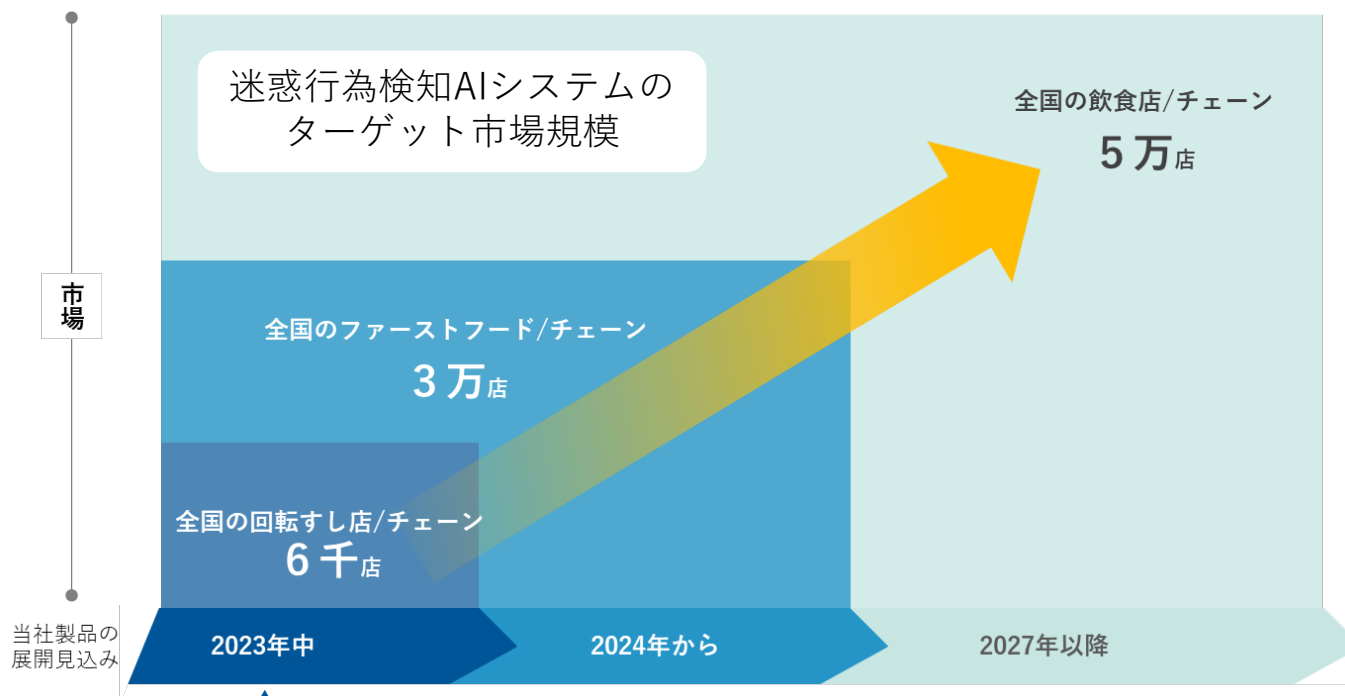
### IWA BOX／行動検知AI





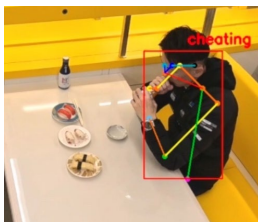
## 戦略② ソリューションの提供強化／迷惑行為検知AIシステム

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



これまでの  
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



IWA BOXを活用した  
行動検知AIシステム  
(廉価)

IWA BOX



## 戦略④ 新工場「D'S Security五郎島ファクトリー」の建設

AI防犯システムの企画開発・研究・実証実験の中核拠点に

### ディーズセキュリティ(株) (連結子会社) の工場 「D'S Security五郎島ファクトリー」の建設

#### 計画概要

所在地 ——— 石川県金沢市五郎島町

用途 ——— 商品組立て工場及び商品倉庫、  
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※

投資予定額 ——— 約38億円 ※

※ (一部仕様変更及び建設資材の高騰による影響から変更)



「D'S Security五郎島ファクトリー」のイメージ図

## 戦略④ 新工場「D'S Security五郎島ファクトリー」建設の目的

日本国内でAI監視カメラ等の開発・製造・品質管理体制を構築し、施設全体でAI・ビッグデータを用いた新しい防犯の実証実験も行う。高性能・高品質かつ安全で、社会ニーズに合致したセキュリティ製品がより迅速に提供可能に



### ① 国内製造のサプライチェーン構築

- 国内製造体制、高品質管理体制、輸出体制



### ② AI研究開発の迅速化

- 研究施設整備、専任研究者配置、大学等と連携



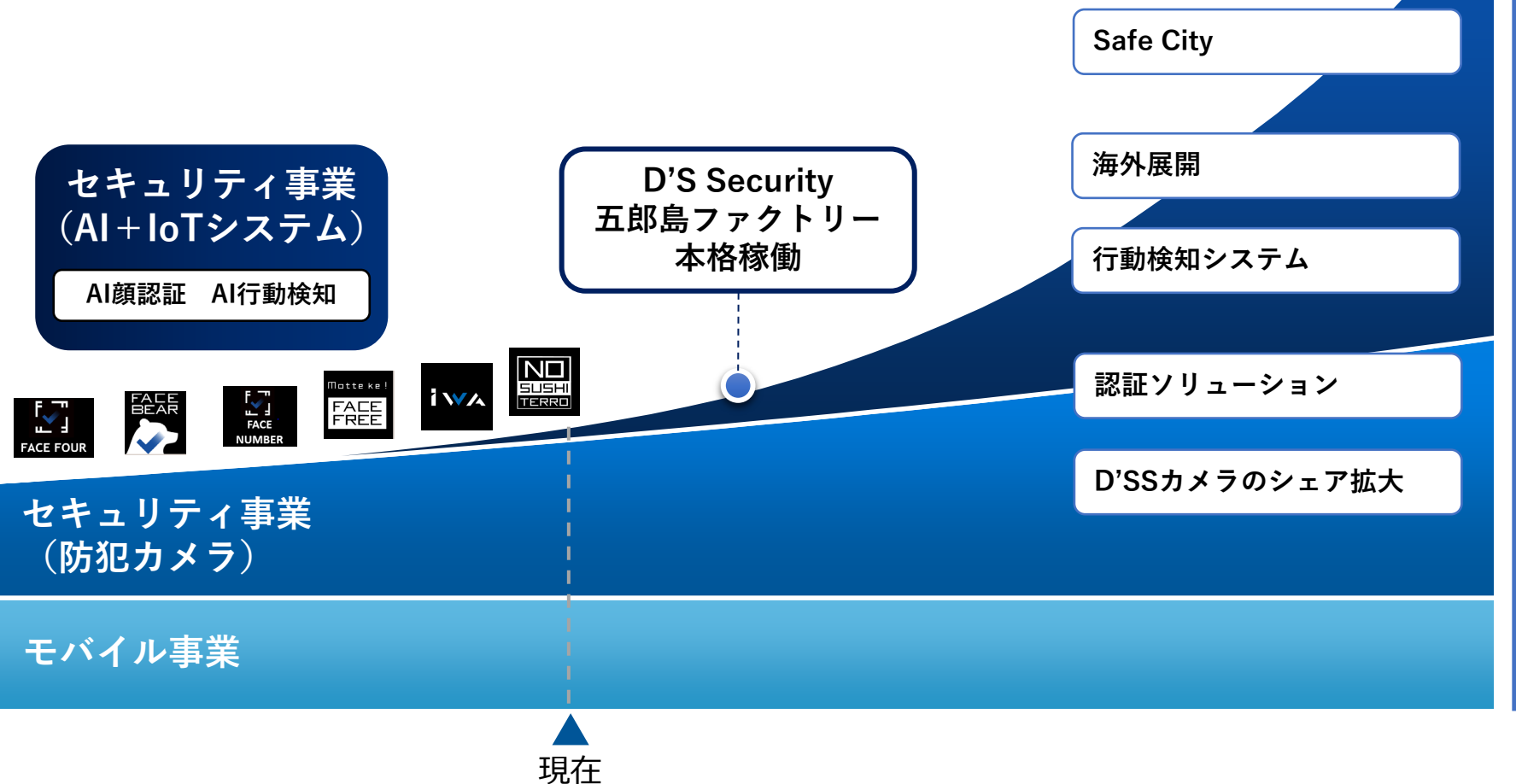
### ③ AI・ビッグデータを用いた新しい防犯の実現

- 敷地内での実証実験、セーフシティの構築

## 今後の成長イメージ

新工場の立ち上げをAI+IoTシステム事業の成長ドライバーに。

将来的には海外展開も視野



— 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 ~



**04**

**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

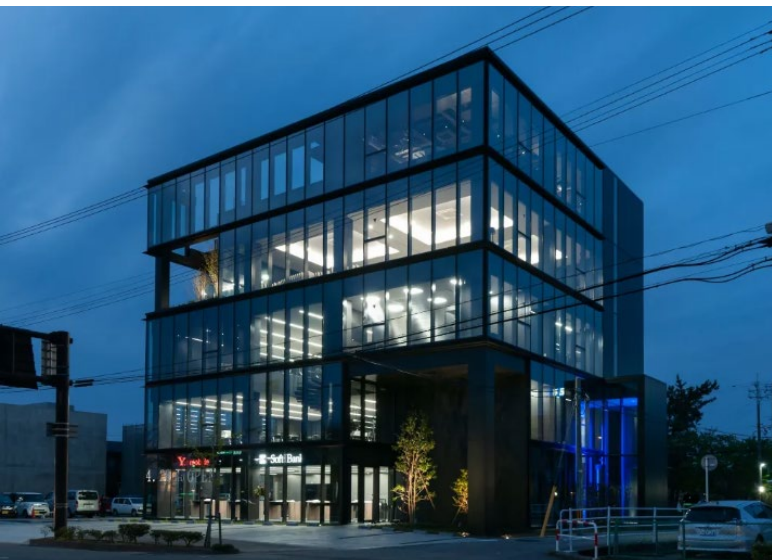
セキュリティ  
事業

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（2024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
取締役管理部長	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（常勤）	岡本 誠
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

- 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

- 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

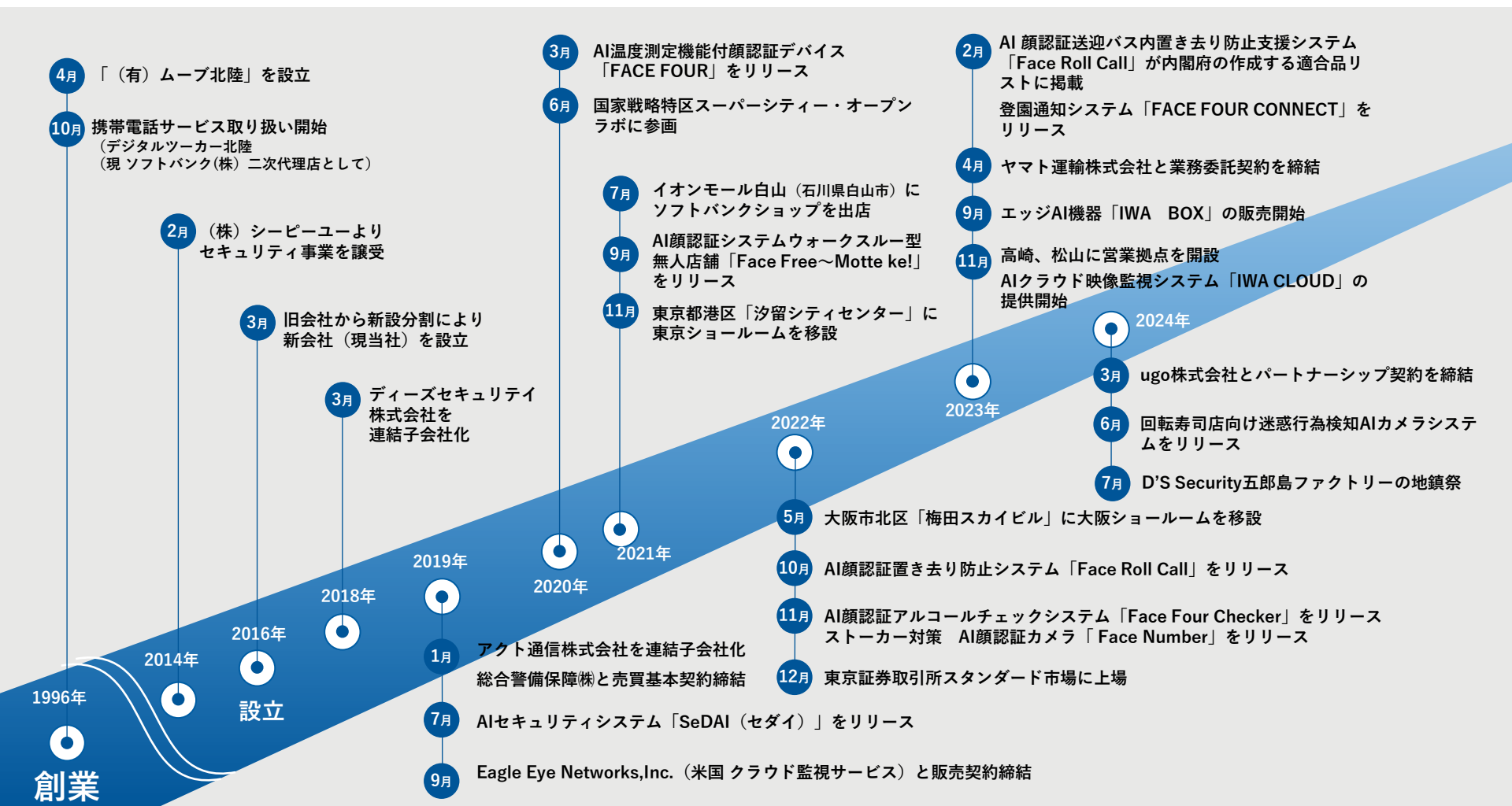
## オフィス

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

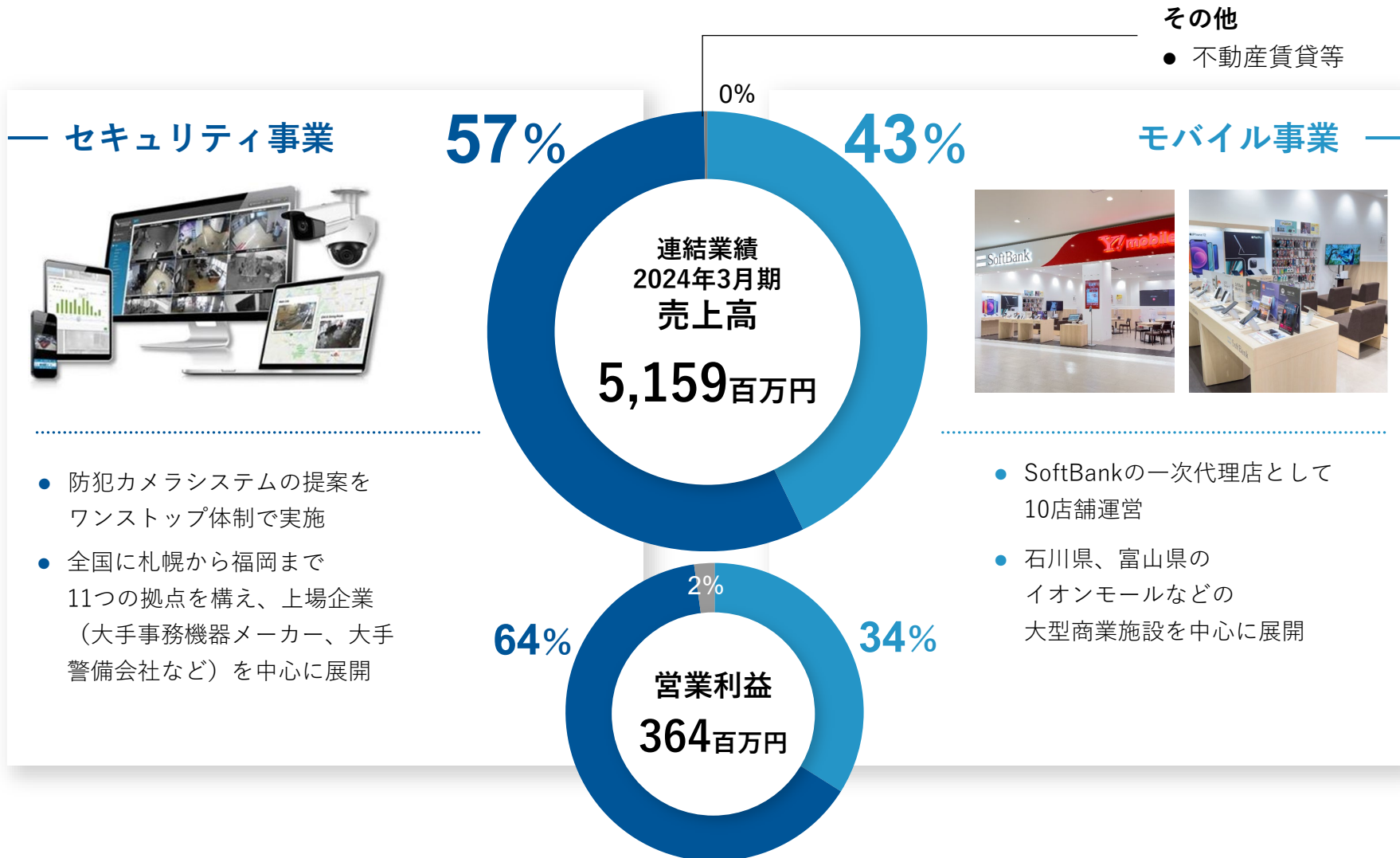


# 成長の軌跡

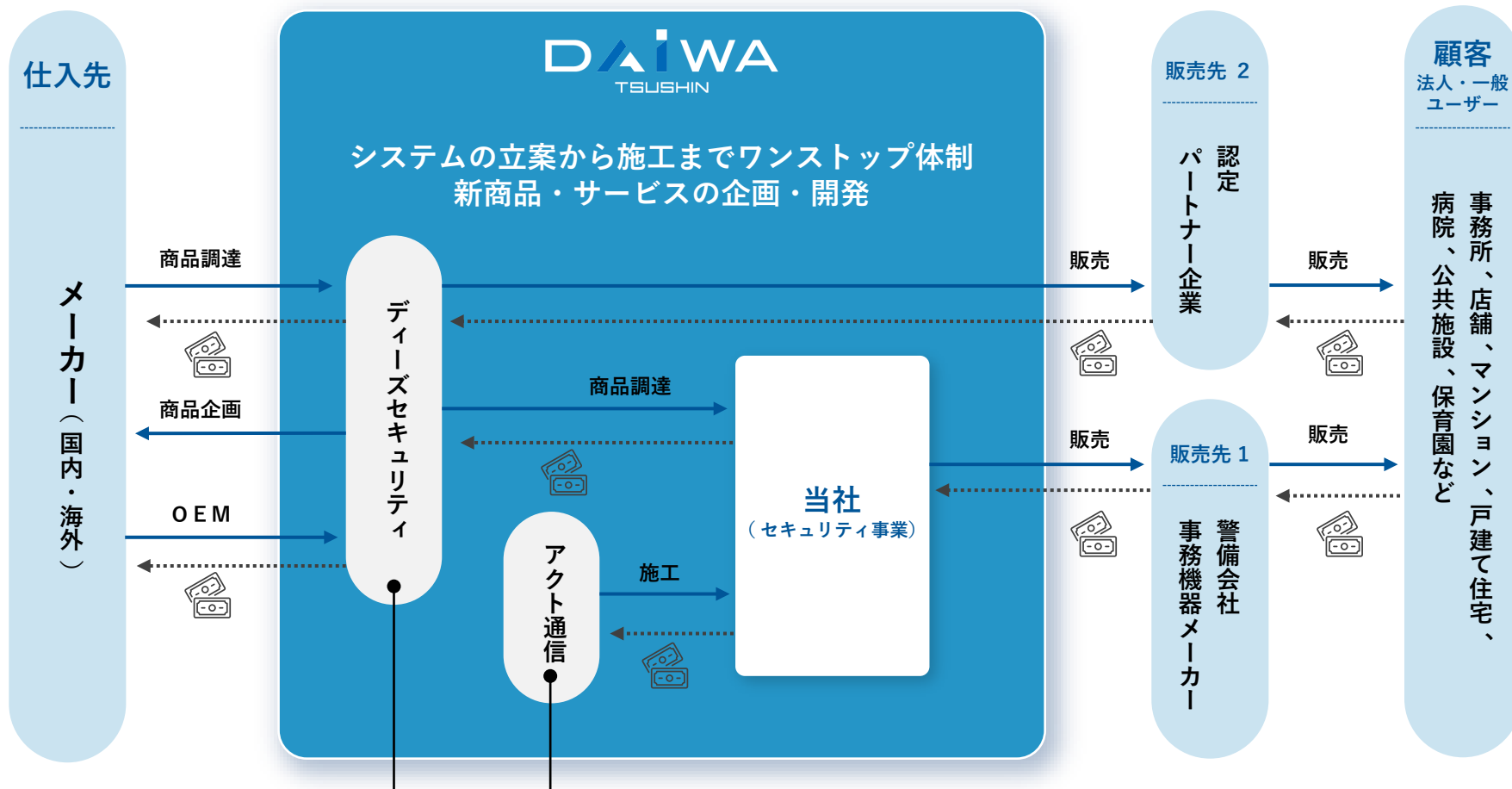
## モバイル事業をベースに、セキュリティ事業に領域拡大



## 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

D'SS

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

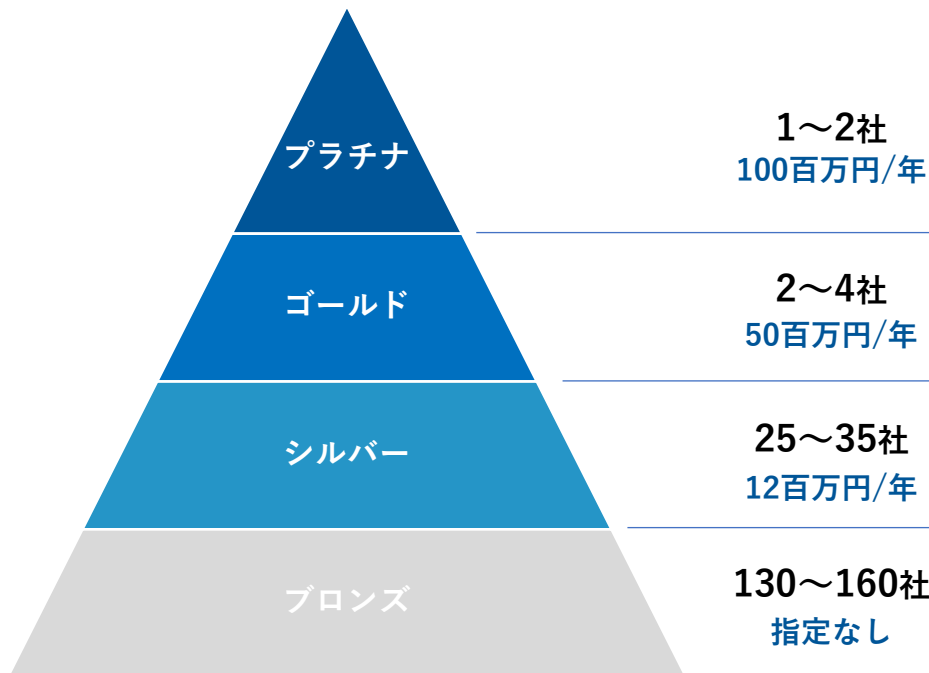
196社<sup>※</sup>

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 コーディネートカ

## 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（旧シーピーユーからの知見）。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

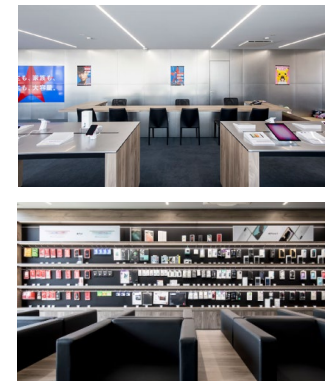
- ・ イオンモールかほく
- ・ 金沢おこばた
- ・ 入江
- ・ イオンモール白山
- ・ イオンモール高岡
- ・ ラスパ白山
- ・ アピタ松任
- ・ プラント 3川北
- ・ 笠舞
- ・ イータウン射水

SoftBank

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ピング運営と人財育成

## 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。

