

2025 年 7 月 31 日

各 位

株式会社ドーン

「2025 年 5 月期 決算説明会」要旨（書き起こし）

2025 年 7 月 22 日に開催いたしました決算説明会の要旨（書き起こし）を以下のとおりご案内いたします。

スピーカー 代表取締役社長 宮崎 正伸
質問対応 取締役兼管理部長 岩田 潤
取締役兼営業統括部長 品川 真尚

宮崎：皆様、暑いなかご参加いただき誠にありがとうございます。代表取締役社長の宮崎正伸でございます。2025 年 5 月期決算についてご説明させていただきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。この 1 年間を振り返って、点数をつけると、昨年は 80 点ほどとご説明しましたが、今年は少し下がり 75 点くらいという印象です。売上や利益については、計画を上回る形で順調に推移しました。また、目標として掲げていたサービスの開始や顧客の獲得も、しっかり進めることができたと思っています。

一方で、少し悔いが残っている点が 2 点あります。1 つ目は M&A についてです。いくつかの会社とご縁がありまして、取り組みたい案件もあったのですが、最終的にはうまくまとまらず、ここはもう少し頑張りたかったところです。

2 つ目は、人材の採用です。昨年も課題として挙げていた部分ですが、今年も思うようには進みませんでした。従業員数は多少増えましたが、目標には届かなかったというのが正直なところです。ただ、人材不足に関しては、AI の進化が大きな助けとなっています。社内でも AI を業務に取り入れることで、人手に頼らずとも進められる作業が増えました。もちろん今後も人材は必要ですので、採用は続けていきますが、人材不足の不安を大きく感じずに済む体制が、この 1 年である程度整ってきたと感じています。

1. 業績報告 2025 年 5 月期

業績報告 2025年5月期 全体的概況

 Dawn corp.

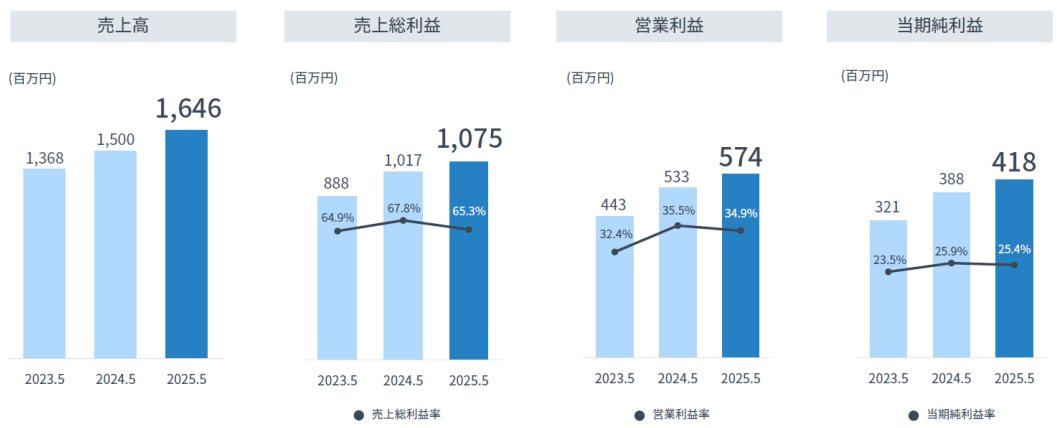
- クラウド初期構築、およびクラウド利用料が順調に積み上がり、前年度比増収増益。2016年5月期から10期連続の増収増益達成
- クラウド利用料の増加、および高利益率案件の受注により売上総利益率・営業利益率ともに高水準を維持

(百万円)	2024年5月期	2025年5月期	前期比
売上高	1,500	1,646	109.7%
売上総利益	1,017	1,075	105.7%
売上総利益率	67.8%	65.3%	96.4%
販売費・一般管理費	484	501	103.6%
営業利益	533	574	107.7%
営業利益率	35.5%	34.9%	98.1%
経常利益	547	584	106.8%
当期純利益	388	418	107.9%

宮崎：それではお手元の資料に沿って、当期の業績報告をさせていただきます。当期は、3カ年計画の最終年度にあたる年だったんですが、その計画を上回る形で、しっかりと数字を達成することができました。売上高が16億4,600万円、また利益についても、営業利益・経常利益ともに、いずれも計画を上回って着地することができました。

業績報告 2025年5月期 全体的概況 Dawn corp.

- 2025年5月期は過去最高売上（8期連続）・過去最高当期純利益（6期連続）を達成
- クラウド利用料の増加、および高利益率案件の受注により各種利益率は高水準を維持



4

グラフにすると次のとおりで、きれいに右肩上がり推移しております。

業績報告 2025年5月期 品目別売上高 Dawn corp.

- NET119・Live119・Live-X・各種アプリ等によるクラウド利用料の積み上がりが売上増に貢献
- Live118、マイナ免許証読み取りアプリなどの案件等受託により、初期構築売上も堅調に推移

(百万円)	2024年5月期		2025年5月期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
クラウド利用料	764	50.9%	824	50.1%	107.9%
クラウド初期構築	330	22.0%	311	18.9%	94.1%
SI（初期・保守）	303	20.2%	411	25.0%	135.7%
その他（ライセンス販売・商品売上）	102	6.9%	98	6.0%	96.5%
合計	1,500	100.0%	1,646	100.0%	109.7%

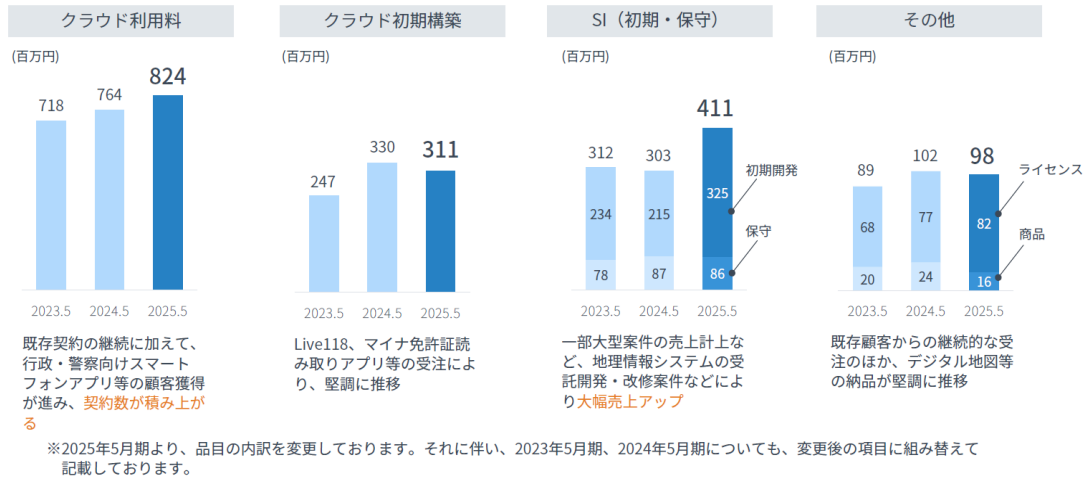
※2025年5月期より、品目の内訳を変更しております。それに伴い、2024年5月期についても、変更後の項目に組み替えて記載しております。

5

クラウド利用料、クラウド初期構築、そしてSI（初期・保守）、その他（ライセンス等）という形で分類しています。私たちはこの10年ほど、クラウドサービスに力を入れてきたこともありまして、特にクラウド利用料の部分で、しっかりと収益をあげられるようになってきました。

現在では、クラウド利用料が全体の売上の半分以上を占めておりまして、長期契約を含め、安定した収益が積み上がる構成となっています。また、クラウド全体で見ますと、初期構築分も含めて、売上の約70%を占める割合となっています。

「安心・安全」をテーマにした各種クラウドサービス（SaaS）を中核事業とし、堅調に増加



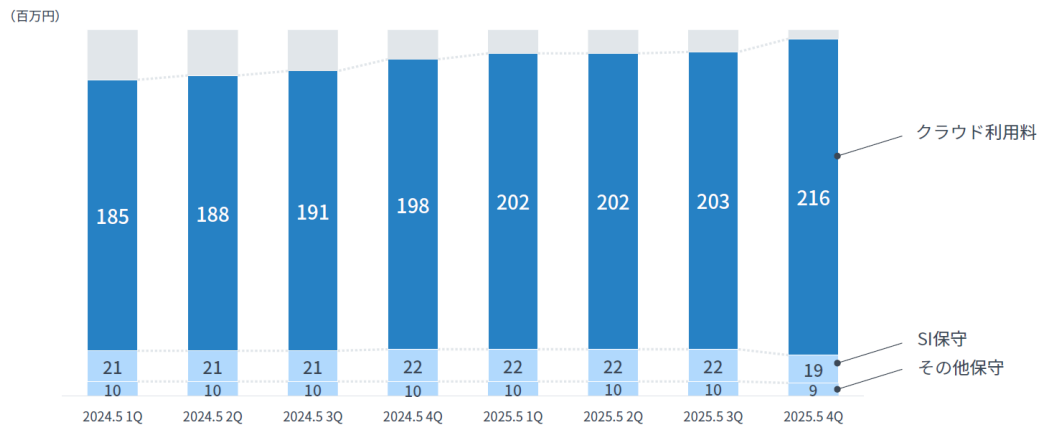
6

こちらが、その内容をグラフにしたものになります。一見すると、クラウドの初期構築の部分が下がっているように見えるかと思いますが、これは実はポジティブな傾向です。というのも、人手を多くかけずに、クラウドの利用料が順調に積み上がってきているということを意味しているからです。

後ほどご説明しますが、「Live-X」や「Live119」などのサービスがしっかりと伸びておりまして、そうした積み上げ型の収益が着実に増えている結果が、このグラフにも表れているということになります。

業績報告 売上高に占めるストック収入四半期推移

- 売上構成比が約60%を占めるストック収入は、安定的に増加
- Liveシリーズ、アプリ等ASPサービスは引き続き新規獲得が見込まれ、クラウド利用料を中心に今後も継続的に増加していく見通し

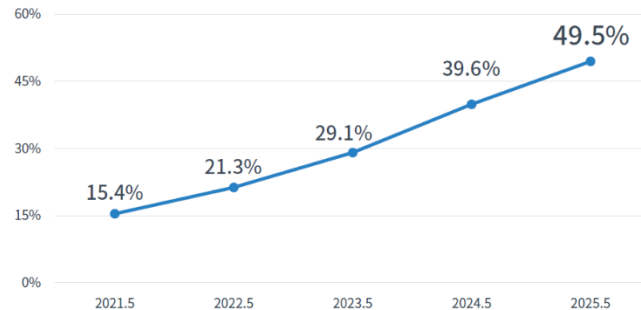


7

こちらは、四半期ごとのクラウド利用料の推移を示したグラフになります。ご覧のとおり、順調に積み上げていくことができました。安定して成長を続けていることがお分かりいただけるかと思います。

- Live119の導入消防人口カバー率は約50%（2025年5月末時点）となり、今後もさらなる拡大が見込まれる
- NET119の導入消防人口カバー率は、引き続き70%超えにて推移

[Live119導入消防人口カバー率*]



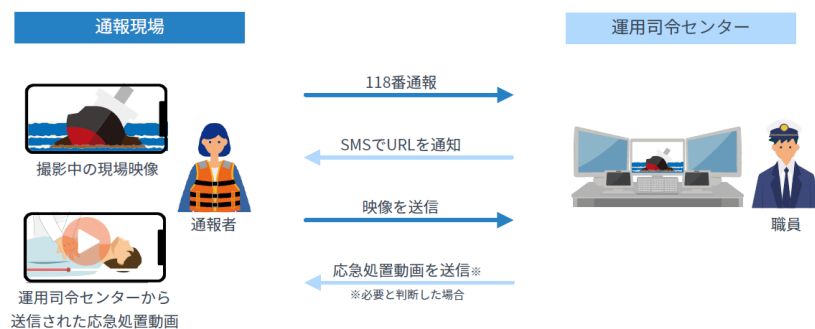
*Live119導入消防人口カバー率：当社Live119を導入済の消防本部管轄人口に対して、日本国の人口で除した割合



8

こちらは、その中でも「Live119」という映像通報サービスに関するスライドになります。これらのサービスは、119 番通報の際に映像を活用することで、消防の方が現場の状況や被害の程度、けがの状態などをより正確に把握できるというサービスです。現在、このサービスの人口カバー率は日本全体の約半分まで広がってきています。競合他社が全くないわけではありませんが、ほとんどの自治体においては当社のサービスを採用いただいております、高いシェアを誇っている状況です。一方で、まだ導入されていない自治体もありまして、残りの市場としては 40%強ほど残っていると見込んでいます。今後もこの分野は、継続的に利用料を積み増していける重要な成長サービスと位置づけております。

- Live119の映像通報の技術を活用し、「118番通報の見える化ソリューション」を実現した通報システム
- 運用開始翌日（2025年1月19日）に発生した海難事故で活用・人命救助に役立つなど、海での事件・事故の通報に効果を発揮



“118番通報の見える化”と“新たな情報伝達”で、救命率の向上を支援

9

それから、「Live119」の延長版といえるサービスとして、海上保安庁向けに「Live118」の導入がありました。こちらは全国一括での導入となっておりまして、進行期からは 12 カ月分の利用料を継続的にいただける形となっています。

- 各種シーンに対応するため、映像を確認する側からの画面操作、差込画像での対応指示、位置確認等、リアルタイムの把握が可能
- 神戸市や大津市、福岡市等の官公庁や、民間分野における保守点検や道路・設備管理、問合せ対応等、様々な業種での導入が拡大

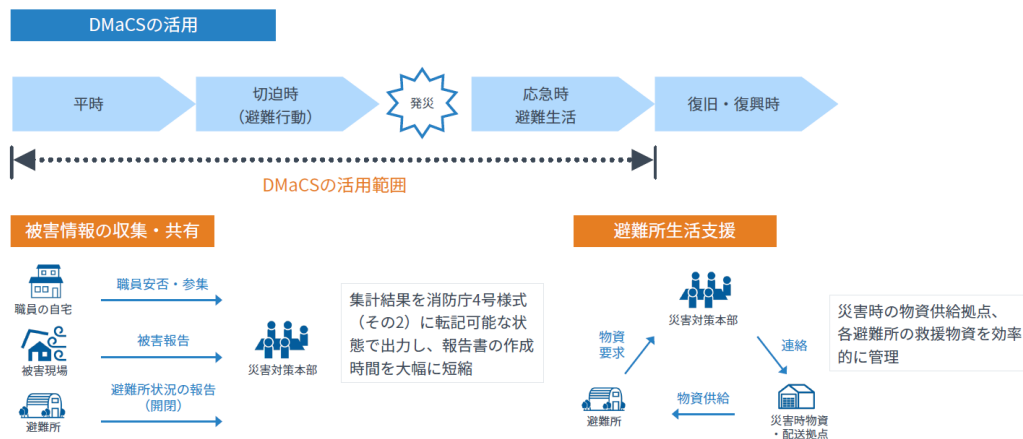


10

それから、映像通報の民間応用版にあたる「Live-X」についてです。こちらはここ数年、継続的に取り組んできた分野なんです。ようやく最近になって、お客様側での実証実験が一通り終わり、実際に契約・利用料をいただけるフェーズに入ってきました。スライドには2件ほど事例を挙げていますが、それ以外にも、水道関連のインフラ分野、工場での検査や、ゼネコンによる建設現場での検査など、各種シーンで利用が広がってきています。消防向け「Live119」の技術をベースにした民間向けの「Live-X」が、こうした新しい用途でもしっかりとニーズに応えられるようになってきています。

業績報告 DMaCS災害情報共有サービスの導入拡大

- 地方自治体の災害対策本部における被害情報等の一元管理と初動対応の意思決定を支援（2025年5月期までに累計32件が導入済）
- DMaCS（災害情報共有サービス）を利用する災害対策本部と災害現場をつなぐ「dmacs-Live」も高評価



11

次は DMaCS という、自治体の災害対策本部向けのサービスとなっております。こちらも順調に数を増やしております。

東京、大阪2大都市の防災アプリの運用を担い、操作性、視認性の高さが高評価を得て、順調に他府県・市町村へ導入拡大中

「あそぶ」「まなぶ」「つかう」がコンセプト
東京都防災アプリ

楽しみながら防災の準備を行うことができるよう、30種類以上のコンテンツを収録した東京都公式の防災アプリ。

迫る危険をおあなたにお知らせ
大阪防災アプリ

大阪市防災アプリが、大阪府と一体になった大阪府公式の防災アプリ。大阪府内の市町村、大阪府内全域、大阪市といった、柔軟なモード選択が可能。

全国で拡大中！

12

この他、防災アプリも順調に導入拡大中でございます。

痴漢の逮捕の報道を通じて防犯アプリの認知度が高まり、各県警で防犯アプリの導入が拡大

行政アプリとして異例の80万ダウンロード突破！（2025年5月現在）

犯罪発生情報の配信に加え、女性や子供の安全を守る「痴漢撃退」や「ココ通知」機能が搭載された、警視庁の防犯アプリ

Digi Police（デジポリス）

47県警中17県警で導入 トップシェアを獲得

2025年5月期は、神奈川県警・栃木県警・長野県警・兵庫県警・富山県警、の5県警でスタート！

13

次にご紹介するのが防犯アプリです。こちらは昨年、新たに5県警で導入が進みまして、現在は合計で17県警にご利用いただいている状況です。このアプリは、たとえば「不審者が出ました」とか、「指名手配犯がいますので注意してください」といった情報を、県民の皆さんに通知・共有するための仕組みになっています。実はこのアプリ、非常に活用の幅が広くて、後ほどご説明する中期経営計画の中でも、防犯アプリに新たな付加機能を加えることで、より一層の犯罪抑止につなげていこうと考えています。現時点ではまだ詳しくお話しできない部分もあるのですが、そういった新機能を加えた形で、今後さらに展開を進めていく計画です。

導入済みの県警は現在17県警で、今年も引き続き数県警で導入が予定されています。47都道府県のうち、今年中にはおおよそ半分程度に手が届く見込みです。

- 2025年4月13日より大阪・関西万博へ観客とスタッフの命を守る「AED GO」を（公財）AED財団と共同で協賛
- 大津市消防局、大阪南消防局、奈良市消防局、柏市消防局、尾張旭市消防本部で運用中（2025年7月時点）

AED GO（大阪・関西万博）

AED GOのアプリを事前登録している運営関係者へ、事案情報とAED位置情報を送信



※当ページで使用している画像は実際のアプリケーション画面と異なります。



©Expo 2025

14

こちらは「AEDGO」というサービスでございます。こちら也非常に意義のある取り組みでして、心停止された方に対して、近くのAEDを周囲の方が持って駆けつけるという仕組みになっています。

これまで長らく実証実験という形で運用されてきたんですが、今年からいよいよ本格的な活用が始まっております。たとえば、こちらにも記載のとおり、大阪・関西万博の会場でも実際に使っていただいております。

また、それと前後して、大津市や大阪南消防局、奈良市といった自治体でも本格運用がスタートいたしました。心停止というのは、日本国内だけでも年間で何万人の方が亡くなっている重大な事象ですが、ようやくその対策として社会に普及させていけるような段階に入ってきたと感じております。このAEDGOの取り組みは、京都大学の先生方が長年にわたって熱心に研究・実践されてきたもので、私たちもそこにパートナーとして参加させていただいております。今は、専用のアプリなども含めた仕組みが整いつつあり、いよいよ「普及フェーズ」に入ろうかという状況です。

現在、万博会場でも実際に使われておりまして、現場ではしっかりと活躍している様子です。

業績報告 知的財産権の取得について

主体的なビジネスモデルの構築・展開を行っていくため、近年より知的財産権の取得に注力

2025年5月期において3件の特許権を取得（共同出願含む）

交通規制識別マーク確認装置およびそのプログラム

【特許番号】特許第7499506号 2024年6月6日登録

自動体外式除細動器設置位置案内方法、消防指令システム及び消防指令装置

【特許番号】特許第7539726号 2024年8月16日登録

近距離無線通信機器の位置属性特定システム及びその方法

【特許番号】特許第7668494号 2025年4月17日登録

それぞれの特許を基盤にした各サービス展開を見込む

15

また、こちらにも記載しておりますとおり、特許の取得、いわゆる知的財産権の確保といった成果も出ておりますので、お時間のある際にぜひご覧いただければと思います。

こういったかたちで、我々としてもこの1年間、着実に取り組みを進めてまいりました。

2025年3月24日より「マイナ免許証読み取りアプリ」が運用開始

個人番号カード（マイナンバーカード）と運転免許証との一体化に伴い、免許情報記録個人番号カード（マイナ免許証）の券面には免許情報が記載されないことから、国民が一体化カード内のICチップに記録された自らの特定免許情報を読み取ることができるようにするためのアプリです。



16

こちらは、マイナンバーカードの読み取りに対応したアプリなども提供しておりまして、今後は皆さまにもご利用いただく機会があるのではないかと考えております。

こうしたかたちで、私たちの技術やサービスが、より多くの方々の日常の中で活用されるようになってきております。

2. 業績予想 2026 年 5 月期

業績予想 2026年5月期

Dawn corp.

- クラウド利用料の増加を主として、売上高は前期比103%を予想
- 2016年5月期から11年連続の増収増益を見込む

(百万円)	2024年5月期		2025年5月期		2026年5月期 (予想)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	1,500	109.7%	1,646	109.7%	1,700	103.3%
売上総利益	1,017	114.5%	1,075	105.7%	1,156	107.5%
販売管理費	484	108.8%	501	103.6%	546	109.0%
営業利益	533	120.3%	574	107.7%	610	106.3%
経常利益	547	121.3%	584	106.8%	617	105.7%
当期純利益	388	120.9%	418	107.9%	435	104.1%

22

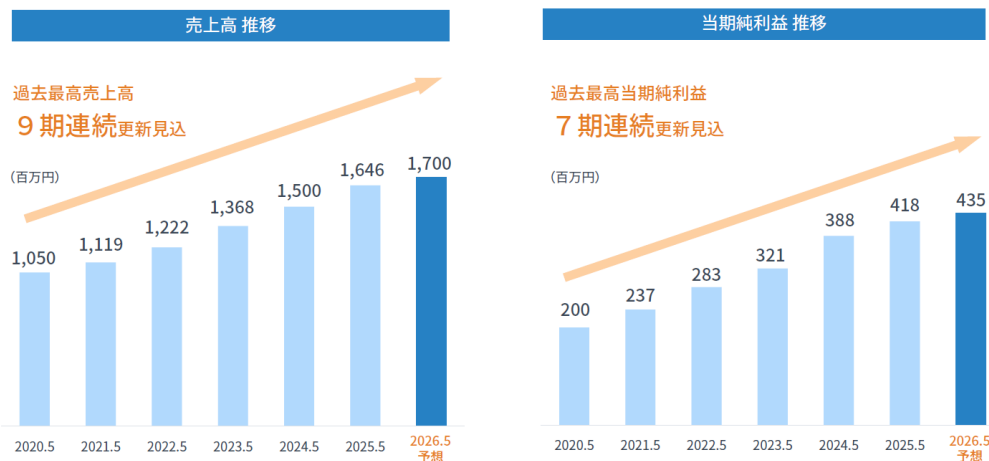
以上のことを踏まえた上で、来期の業績見通しについてご説明いたします。
こちらのスライドにも記載しておりますが、来期の売上高は 17 億円を見込んでおります。前期の実績に対して、およそ 6 千万円の増収、また営業利益につきましては 3 千万円の増益を計画しております。

こうした数値の背景や詳細につきましては、このあとご説明する 3 年間の中期経営計画の中で改めてご説明いたしますので、ここではひとまず、来期の業績見通しの概要のみご紹介いたします。

業績予想 通期業績推移

Dawn corp.

- 過去5年平均で+9%の売上成長を実現
- 今後もクラウド利用料の増加により、過去最高売上高および過去最高当期純利益更新を見込み、安定的な成長を継続する



23

売上の推移に関しては、これまで 9 期連続での増収、そして 7 期連続での増益という実績がございます。今後もこの右肩上がりの成長を継続していく見通しです。

この安定した成長の背景には、先ほどもお話ししましたように、利用料収入が売上全体の約半分を占めているというビジネスモデルがございます。契約件数の推移なども含めて、現在手元にある情報をもとに、堅実な利益予測を立てております。もちろん、実績がこの予測を下回ることのないよう、慎重かつ着実な運営を今後も心がけてまいります。

3. 第2次中期経営計画

第2次中期経営計画 前回中期経営計画の振り返り



(百万円)	2023年5月期		2024年5月期		2025年5月期	
	当初目標	実績	修正後目標	実績	修正後目標	実績
売上高	1,320	1,368	1,460	1,500	1,580	1,646
営業利益	435	443	493	533	560	574
当期純利益	301	321	343	388	395	418

Gov-tech市場の深耕	NET119、Live119をはじめ各種サービスの導入が拡大し、売上高は2022年5月期1,222百万円に比べ、 1,646百万円と+30%以上増収	◎
社会課題解決サービスの創出	mailioなどのオリジナルサービスの開発に加え、「AED位置情報伝送機能」等のLive119大幅機能拡張など、継続的に機能開発・強化を実施	◎
社内体制強化・クリエイティブ人材育成	社員数は足踏み状態であるものの、女性社員の比率は2025年5月期 30%強で推移 時差出勤制度、時間単位有給制度の導入を通じ働く環境の向上に向けた施策を継続的に実施	○
M&A・事業提携	株式会社tiwakiとの資本業務提携をはじめ、複数の業務提携契約を締結今後の事業拡大に向けた礎を構築	◎

25

それでは次に、中期経営計画についてご説明させていただきます。その前に、まずこれまでの3年間、いわば「通知表」と言えるような実績と自己評価について、簡単に振り返らせていただきます。この3年間で予定していた数値目標については、すべて達成することができました。中には、計画を上回る成果を出せたものもあり、しっかりと結果につなげることができたと考えております。また、そうした取り組みの中で、今回、これまで当社としては実施したことなかったM&Aにもチャレンジいたしました。本来であれば、もう1社くらいご縁があればよかったなという思いもあるのですが、昨年の決算説明会でもお話ししましたように、tiwakiさんという会社とご一緒させていただくことになりました。

tiwakiさんは、AIを活用した画像認識技術、いわゆる「見る力」を持つ会社でして、カメラや映像を通じて状況を解析するような技術に強みがあります。昨年、正式にグループとして迎え入れることを決定し、この1年間で、一緒に事業を進めていける体制づくりに取り組んでまいりました。もともと、前回の中期経営計画でも「最低でも1社、AIや新技術の領域でパートナーを持ちたい」と目標を掲げておりましたが、その意味では「AIによる視覚的な技術（＝見る力）」を得られたことで、ひとつの達成ができたのではないかと考えております。今後の3年間では、tiwakiさんとの関係性をさらに深め、数字の面でもしっかりと貢献していただけるような取り組みにつなげていきたいと考えております。

社会課題に挑戦し、
新しい価値を
創造する
“エッセンシャルカンパニー”

ドーンは近年、独自のクラウドソリューションにより、警察・消防・自治体防災・社会インフラ保全といったシーンのDXを実現し、安心安全な社会を推進する重要な役割を担っています。

その原動力は、創業期の原点であるGIS事業で培った独自技術・ノウハウや知見を拠り所としつつ、次のステージを目指し続けるフロンティア精神、そしてユーザーや社会の新しい課題と真剣に向き合う社員の情熱が源泉となっています。

未来の人々が安心して暮らせる社会の実現に向け、ドーンは第2次中期経営計画においても、新世代のクラウドアプリケーションの多角的な創出・提供により、時代を変える新しい価値を創造し、“社会に必要不可欠な存在”となることを目指します。

26

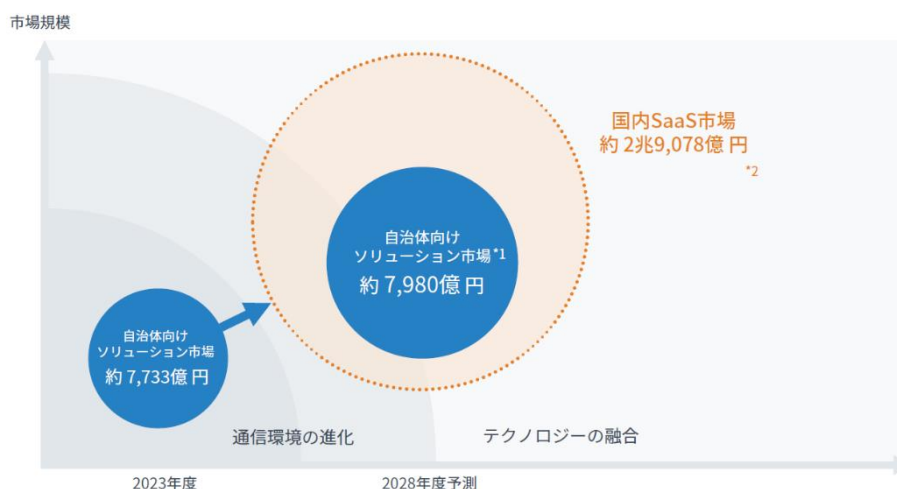
「エッセンシャルカンパニー」というビジョンにつきましては、3 年前に掲げさせていただいたものでございますが、今回の中期経営計画においても、目指す方向性に変更はございません。

“社会にとって必要不可欠な存在であること”——これを軸として、この 3 年間、私たちなりにさまざまな取り組みを進めてまいりました。

具体的には、先ほどご紹介させていただいた防犯アプリや Live119、AEDGO といったサービスがその代表例です。これらは、いずれも地域社会や生活インフラの中で「必要とされる存在」として根付いてきたと感じております。

今後も、こうした社会的に価値のあるサービスをさらに世の中に広げていくことを、継続して取り組んでいきたいと考えております。また、その中で、新しいサービスの投入もいくつか予定しておりまして、次の 3 年間では、これらの展開を通じて、さらに“エッセンシャルカンパニー”としての存在感を高めていければと考えております。

警察・防災分野で培った社会課題解決力を源泉にして、テクノロジーが融合する時代に「公共分野」という空白領域で活躍



^{*1} 矢野経済研究所「2025年版 自治体向けソリューション市場の実態と展望」より引用

^{*2} 富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2024年版」より引用

27

次に、当社が注力している市場環境についてお話しさせていただきます。

こちらのグラフは外部の資料をもとにしたものですが、一見すると自治体分野の市場というのはあまり拡大していないように見えるかもしれません。

ただし、これはあくまで当社の見方になりますが、現在、官公庁や自治体の IT 分野では、少しずつ構造的な変化が起きていると考えております。たとえば、大手の電機メーカーを「1 軍」、当社のように全国でソフトウェアを中心に展開している企業を「2 軍」、地域限定で事業を展開している企業を「3 軍」と位置づけるとします。

これまで、1 軍にあたる大手メーカーは、自治体向けのシステムを直営で請け負っていたケースが多かったのですが、最近では子会社へ移管したり、あるいは自治体案件から少しずつ撤退する動きが見られるようになってきています。

その背景には 2 つ理由があると考えています。1 つ目は、民間事業の方が収益性が高いため、大手はより利益率の高い民間市場にシフトしているということ。2 つ目は、大手ほど過去のレガシーシステムを抱えており、新しいサービスを展開しづらい状況にあるという点です。

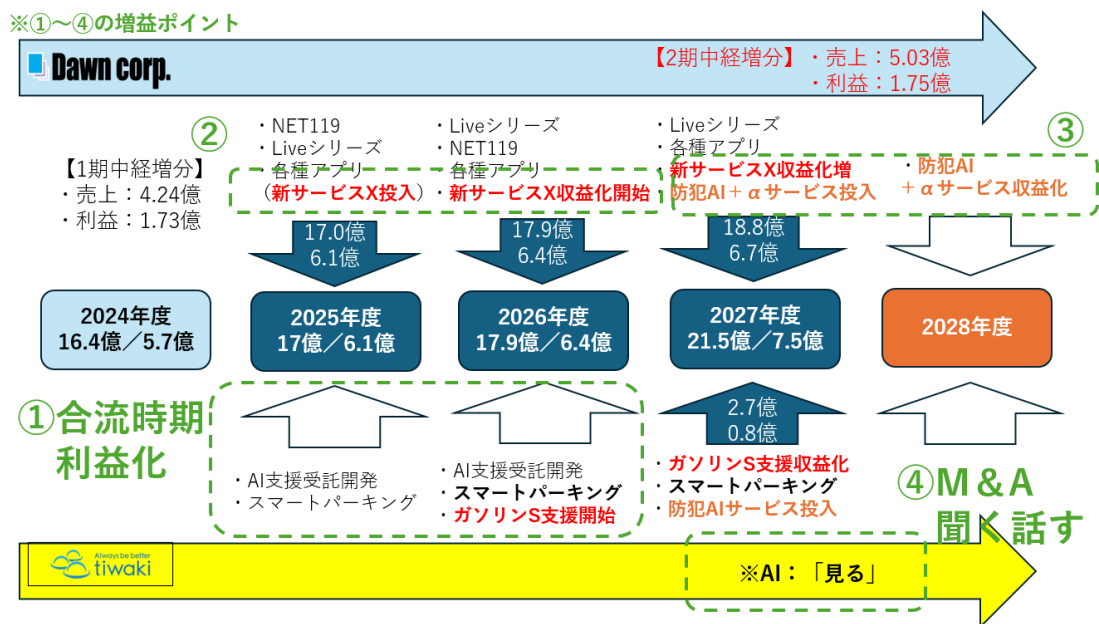
こうした中で、自治体市場に空きが生じてきており、当社のような「2 軍」に位置づけられる企業へ引き合いが増えたと実感しております。

当社は、レガシーシステムを抱えていない分、新しい技術やサービスを柔軟に取り入れやすく、たとえばハードウェアに依存しない形で、ソフトウェア中心のクラウド型サービスや AI を活用したシステムなど、より現代的なソリューションを提案できる立場にあります。一見すると大きく成長していないように見える自治体市場ですが、当社にとってはむしろ大きなチャンスが到来していると認識しております。

また、当社グループの一員である tiwaki さんでも、AI を活用したサービスを民間市場向けに着実に広げております。こうした背景も踏まえ、AI 技術を軸とした SaaS 型ビジネスの可能性が、今後さらに拡大していくと見込んでいます。

このように、今期から始まった新たな 3 年間の中期経営計画では、当社としても、これらの成長機会にしっかりと挑戦してまいりたいと考えています。今回の中計期間では、グループ経営の体制としてはまだ tiwaki さん 1 社のみですが、今後はさらに複数の企業と連携しながら、グループ全体としての展開を進めていきたいと考えております。

その中でも、「エッセンシャルカンパニー」を目指すという基本方針に変わりはなく、AI を活用した“社会にとって必要不可欠なサービス”を中心に、次の 3 年間も積極的に展開していく予定でございます。



それでは、ここからは向こう3年間の業績予想についてご説明いたします。P31と内容としては同様ですが、全体をまとめた資料がございますので、まずはこちらをご覧ください。

スライドの中で、2025年度が現在の進捗期、そして2026年度・2027年度がさらに向こう2年間、青色で示している部分が当社の見通しとなります。上段に記載している数字がドーン単体での予想値になります。2025年度の売上高は17億円、営業利益が6.1億円を見込んでおります。続いて2年目の2026年度は、売上17.9億円、営業利益6.4億円。3年目の2027年度は、売上18.8億円を目標としております。

下の段が、グループ会社のtiwakiさんに関する見通しです。現在、株式の過半数は保有しておりませんが、3年間の中で連結していくことについては、tiwakiさんと共通の認識を持っております。

すでに昨年から、スマートパーキングをはじめとした共同事業にも取り組んでおりまして、たとえば、ナンバープレートを読み取るタイプの駐車場管理システムなどで営業活動を行っております。

緑の枠で囲んだ部分が、プラスαの増益が期待できるポイントとなります。tiwakiさんの数字を加えた形で、2027年度時点で、売上は21.5億円、営業利益は7.5億円という数値を、今回予想として発表させていただいております。このグリーンの中で囲んだ条件がうまくいけば、これ以上の成績を収められる可能性もあると、私たちは見込んでおります。ただし、そういった要素はまだ不確定な部分もございますので、今回の予想には織り込んでおりません。ただ、すでに取り組み自体は進んでおりますので、それらが加わることで、数字としてはさらに上振れしてくる可能性があると考えております。

一つ目が「合流時期」と書かれている点ですが、tiwakiさんの連結時期は3年目を予定しております。ただし、もしかすると1年前倒しでの連結、または今期中にも一緒になる可能性が出てきております。これによって、tiwakiさんの損益としてはプラスマイナスゼロにすることを一つの目標としており、それが今期・来期に実現できる可能性も出てまいりました。

実際にtiwakiさんが手がけていらっしゃるものとしては、先ほどのスマートパーキングのほか、AIをカメラに組み込む技術などがあります。そして、2年目のところに「ガソリンS」と書いてあるのは、セルフガソリンスタンドにおける人手不足解消に向けたAIによる自動給油許可監視システムとなります。こちらについては、国の法改正により実証実験が終了し、今期から展開フェーズに入っております。このサービスについては、当社が関わっていたものではなく、tiwakiさんがこれまで取り組まれてきた技術が、ようやく花開き始めているという段階にあります。こうした取り組みが収益を生むようになれば、tiwakiさんの連結時期が前倒しになる可能性があるというのが、1つ目のポイントでございます。

2つ目は、上のほうに②と囲ってある新サービスについてです。この秋から冬にかけて、防犯関係の機関から発表がある見込みとなっております。内容については現時点では当社からは申し上げられないのですが、防犯アプリに新たな機能を付加することで、さまざまなリスクを抑止できるような仕組みを構築中です。現在、「これで問題ないだろう」と判断できるところまで来ておりまして、構築を進めております。もし想定どおり効果が出るのであれば、新サービスとして2年目からの収益化が始まる見込みで、その後も順調に収益を積み上げていけるものと見ております。

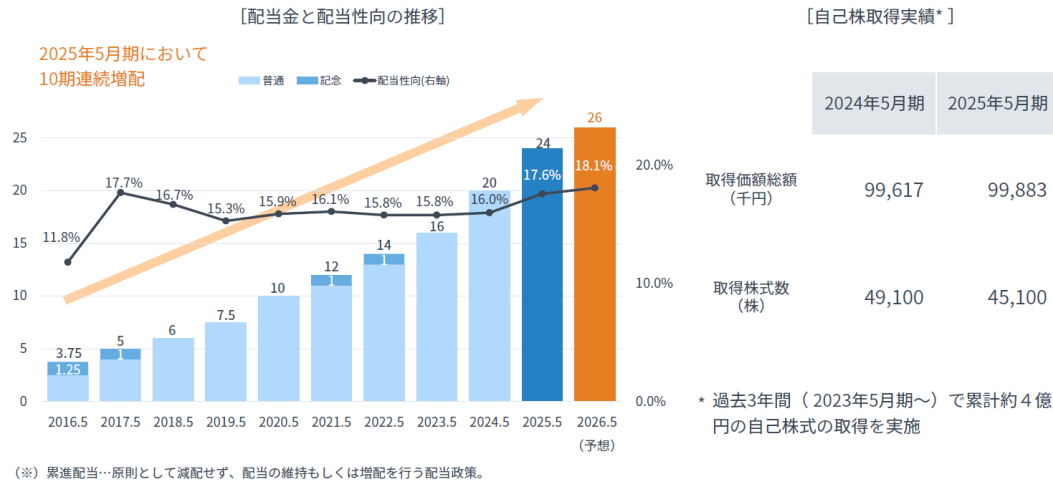
これまでの実証実験では通常 1 年～2 年ほどかけておりましたが、今回は緊急性もあり、半年ほどの短期間でリリースを目指して進めております。そのため、まだ十分な自信があるという段階ではございませんが、おそらく収益化できるだろうという想定のもと、最低限の数字だけを今回の予測に入れております。この点が 2 つ目の、上振れが期待される要素となっております。

3 つ目は、tiwaki さんと共同で 2027 年度にサービス投入を進めております、AI を活用した防犯関連のサービスです。現在、実証実験を行っておりまして、市場投入に向けた準備を進めております。投入時期としては 2027 年度を予定しており、その時点でファーストユーザーがつき、実運用が始まる見込みです。場合によっては、2026 年度に導入が前倒しになる可能性もあり、その場合はオレンジ色で示した 2028 年度より早く収益化できる可能性も見えております。ただ、官公庁向けのサービスはどうしても予算に左右される側面があり、議会を通して予算化されない限り正式には導入が決まりません。そのため、強気なことは申し上げにくいのですが、安全・安心分野に関しては、他分野に比べて前倒しになる可能性が高い傾向にございますので、この点についても大いに期待しているところです。

そして 4 つ目が、新たな M&A 先の会社を見つけることです。先ほど冒頭でも少し触れましたが、tiwaki さんの他に、本来もう 1 社、グループに加えたかった会社がございます。それは「見る」だけでなく「聞く」「話す」、つまり自然言語処理を行う AI を持った企業でした。最終的にかなり良いところまで交渉が進んだのですが、結果として競り負けてしまい、ご縁がありませんでした。ただ、こうした「聞く」「話す」技術は非常に重要でして、人の代わりになるようなサービスを構築する上で、欠かせない要素となっております。近年も AI スピーカーなど、さまざまな取り組みを行ってまいりましたが、やはり現時点では一部のモデルでしか実現できていないなどの制約があります。今後は、スマートフォンや様々な機器の中で、人の代わりとなるような音声対話型の仕組みを実現するために、「見る」に続く「聞く・話す」の領域を担える会社を、早期に見つけてグループ経営に組み込んでいきたいと考えております。

以上の 4 点が、先ほどご説明したこの 3 年間の業績予想を上振れさせる可能性のある要素でして、いずれも当社としてすでに取り組んでいる案件になります。これらを少しでも前倒しで実現させていくことが、今まさに当社が全力で取り組んでいるところでございます。

将来の事業展開と経営基盤を確保しつつ、**累進配当（※）**と自己株式取得による**株主還元**を実施



37

それから、皆さまにお伝えしておきたいのが、株主還元についてでございます。当社では累進配当の方針を打ち出しておりまして、これは一度配当を出しましたら、原則としてそれを下げないようにするという方針で運営してまいります。あわせて、自己株式の取得なども含めて、株主の皆さまへの還元については、今後も積極的に考えていきたいと考えております。

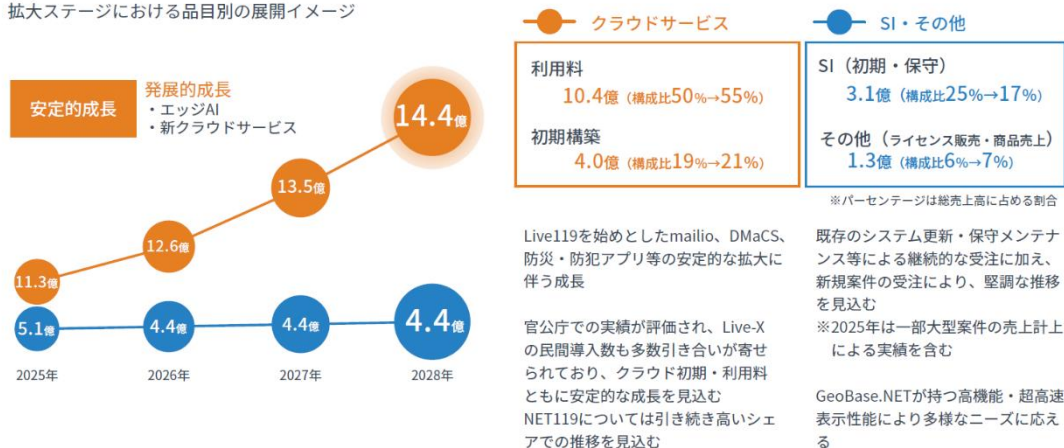
第2次中期経営計画 4つの施策

01

既存事業の安定的成長

Gov-tech市場の深耕

拡大ステージにおける品目別の展開イメージ



41

こちらのスライドからが、第2次中期経営計画の施策の説明になります。先ほどお話した内容と重なる部分もございますが、それらの施策をもとに、こういった数値目標で取り組んでいく予定です。クラウドサービスで14.4億円、SIで4.4億円、これがドーン単体としての見込み数字となっております。そして、ここに先ほどご説明しましたtiwakiさんの業績が加わってくる、というかたちになります。

02

新規分野の開拓

AIを活用したクラウドサービスの展開

防災・防犯の新ソリューション展開により

新たな市場領域の創出と安心安全な社会の実現を目指す

持続的な成長領域の創出

AIとクラウドを基盤に、
新たな事業・サービスの可能性
を模索

データ活用の高度化

蓄積された情報資産をAIで分析
経営・業務判断の質を向上

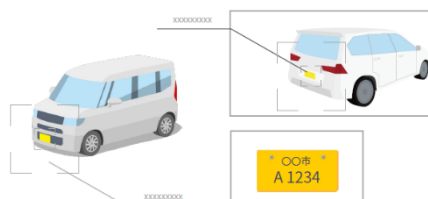
業務プロセスの高度化

AIとクラウド技術を活用し、
業務の効率性と精度を高める

サービス価値の向上

AIによる分析・予測を活かし、
顧客ニーズに即したサービスを
展開

2025年5月期での現状



エッジAIを活用した新サービス導入に向けて引き続き
実証実験に取り組むものの、官公庁の特性上、業績の
反映には時間を要する

(取得済特許) これらを相互連携した活用を見込む

第7481740号：協力者決定システム及びそのプログラム

第7343877号：手配車両決定システム及びその方法

第7302825号：組み合わせデータ決定システム及び

組み合わせデータ決定プログラム

特殊詐欺対策についても関係各所と協議中

42

tiwaki さんと共同で進めている AI に関する取り組みが、こちらのスライドで示している内容になります。一点お伝えしたいのが、当社ではこれまで 4～5 年にわたって、知的財産権の確保に力を入れて取り組んできたという点です。毎年少なくとも 1 件、可能であれば 2～3 件特許の申請・取得を行ってきておりまして、すでに確定したものもいくつかございます。そうした当社の保有する特許や知財と、tiwaki さんが持つ AI 技術を組み合わせるかたちで、現在、3 年目に市場投入を予定している、このような新たなサービスの開発を進めております。こちらの取り組みも、防犯関連のサービスになります。ただし、内容につきましては、防犯側からの正式な発表があるまでは、当社の方から勝手にお話しすることはできない状況となっております。

第2次中期経営計画 株価や資本コストを意識した経営について

株主・投資家の皆様とのエンゲージメントを強化し、資本市場からの適切な評価を獲得して株主資本コストの抑制を図る

非財務活動の取り組みの強化

サステナビリティマネジメント

当社グループが取り組むべき4つの
重要課題（マテリアリティ）を特定
し、継続的な改善を実施。取り組みの
進捗については、適時にコーポレート
サイト等により報告



コーポレートガバナンス

・多様な人材を社外取締役を選任する
ことで、小規模でありながらも実効
性の高い監督を行い、かつ機動的な
業務執行を実現

・持続的な企業価値向上のインセン
ティブとなる報酬制度として、譲渡
制限付株式の付与による役員報酬制
度を導入しており、株主の皆様との
一層の価値共有を促進

IR・PR

・機関投資家、株主との対話等を通じ
て当社グループの成長性について共
有するとともに、対話等によって認
識された課題を経営陣に共有し、今
後の意思決定に反映

・コーポレートサイト等による財務情
報、非財務情報の開示や発信機会の
拡大により、情報開示の質を充実

38

また、SDGs に関しましても、これまでと同様に引き続きしっかりと取り組んでまいりたいと考えております。

ざっと駆け足にはなりましたが、私たちが現在取り組んでいることについて、年度ごとの見通しも交えながら、大枠をご説明させていただきました。

4. 質疑応答（要旨）

①配当に対する考え方を教えてほしい。

宮崎：株価については、一般論にもなりますが、当社として操作できるものではございませんし、なかなか直接的に働きかけることは難しいというのが正直なところですが、ただし、情報の開示や株主の皆さまへの還元という点においては、しっかりと対応していきたいと考えております。具体的には、累進配当の方針を掲げておりまして、一度出した配当は原則として下げないという姿勢で、ここ 2 年ほど運用してまいりました。それに加え、自己株式の取得なども含めて、株主の皆さまに対する還元策を今後も継続していく方針です。

②株価を上げていくという観点では、やはり成長がカギになると思う。先ほど説明いただいた成長ストーリーを踏まえての印象だが、貴社の事業は公共向けが多いということもあり、今後 3 年間ほどは成長を整える準備期間のようなかたちで、ある程度足踏みしつつ、3 年目あたりから利益面でも本格的な成長に入っていく、そういったイメージでよいのか？

宮崎：「成長ストーリー」についてですが、官公庁を主な取引先としている当社の事業構造上、どうしても新しいサービスを導入するまでに一定の時間がかかるというのが実情です。というのも、官公庁の場合、予算はすべて税金で賄われていますので、「無駄にしてはいけない」という考え方が非常に強くあります。そのため、新しい技術を導入するにあたっては、まず我々が実証実験を提案し、実施することで効果をしっかりと証明する必要があります。この実証実験については、実は当社側で費用を負担して行っているケースがほとんどです。その中で成果を出して初めて、正式にサービスとして採用されるという流れになっております。したがって、収益化までにはどうしても時間がかかる構造になっております。今期以降、ようやく収益が入り始めるような案件というのも、実は数年前から仕掛けていたものでして、ようやく芽が出始めているという状況です。そうした事情もありまして、確かにおっしゃるとおり、成長が本格的に表れてくるまでは、今後 2 年程度かかる見通しです。3 年まではかからないかもしれませんが、短期的な成長とは言いづらい面がございます。

一方で、こうした取り組みは、単なる技術導入ではなく、参入障壁を築くという意味でも大きな意義があります。実証実験に加え、特許の取得といった知的財産権の確保といった形で、当社としても「防御」を強化しており、他社が同じ領域に入りにくい環境をつくる努力をしています。成長には少し時間がかかるかもしれませんが、その分、確実性と継続性を持った事業展開ができると考えております。

③AI に関して、tiwaki 社と連携して、たとえば工場向けに画像解析システムを導入し、そこまでのコンサルティングなども含めた提案を行っていく、といった展開も考えているか。

宮崎：今、AI というのは「人が見て判断する代わりに、AI で対応する」という流れになってきておりまして、たとえば工場などでの活用が進んでいます。生産ラインなどでは、すでに多くの監視カメラが設置されていますが、やはり死角や見えにくい場所があるのが現実です。そこで当社の技術が活きてくるのですが、当社では Live119 映像通報システムの仕組みを活用して、スマートフォン 1 台で映像を送信できるというサービスを提供しています。この仕組みを使えば、固定カメラでは見えない場所にもスマートフォンを持ち運んで映像を撮影でき、それが非常に好評をいただいているところです。

また、工場現場の方々の中には、専用機器の操作に不慣れな方もいらっしゃいますが、この通報アプリは、ただカメラを対象に向けていただくだけで映像が送れますので、操作が非常に簡単です。映像はそのまま本部側で確認・解析できるため、現場の負担も少なく、まずはこの用途でご活用いただいているケースが増えてきております。

現段階では、映像データを送るところまでが主な機能ですが、今後はさらに進んでいく見込みです。たとえば、送られてきた映像をもとに、赤い火花や黄色い火花の違いを AI が判断し、故障原因を特定するといった活用も想定されています。こうした識別結果によって、持っていく機材や修理方法も変わってくるため、現場の対応がより効率的になります。最近では、こうした機能はないかといった相談をいただくお話も増えておりまして、AI を活用して単に異常を検知するだけでなく、「何が違うのか」「何を準備すべきか」といった判断まで踏み込むようなご相談をいただいているところです。

また、これは工場だけでなく、ゼネコンなどの建設現場でも同様の動きがあります。たとえば「この 1 週間でどこまで工事が進んだか」など、進捗確認を画像から AI が判断するような取り組みが始まっています。完成形が分かっているからこそ、その差分を自動で検出し、活用していただける環境が整ってきています。ご質問いただいたような「トータルでのコンサルティング」というところまでは、まだ行っておりませんが、その一歩手前の段階までには来ております。今後、こうした民間需要の中で、より多面的なサービス展開を進めていけるものと考えております。

④御社の製品も含めて、AI を活用した外観検査のシステムを、既存の設備に後付けで導入するようなことは可能か？

宮崎：まず、どの程度の精度や細かさで外観検査を行うかによって、対応できるかどうかが変わってくるというのが正直なところ。たとえば「何かが付着しているかどうか」といった、外から視認できる範囲の検査であれば対応可能な部分も多いのですが、すべての検査項目に対して完全に対応できるかというと、そこは限界があるかもしれません。

ただ、当社のサービスの良い点としては、「動かせる」ことがあります。固定カメラですと、どうしても一定の位置からしか撮影できず、影になったり死角ができたりすることがあります。それに対して、スマートフォンなどの移動可能なデバイスを使えば、そうした死角にも対応できる可能性があります。

一方で、デメリットもございます。スマートフォンなどのカメラの場合、どうしても解像度に限界があるため、非常に微細な外観検査には向かないケースもあります。そのあたりは、検査対象の「細かさ」に応じて判断いただく必要があるかと思います。

それから補足ですが、最近 AI を使った外観検査の分野では、たとえば道路のクラック（ひび割れ）や、建物の壁のひびなどを検出する取り組みが増えています。当社以外の企業も参入している分野ではありますが、当社のグループの tiwaki さんの技術では、たとえば時速 60 キロで走行しながらも道路のクラックを検出できるレベルの性能を持っています。こういった技術を活かして、新たなソリューションにも発展させることができると考えているところです。

ただ、これらも基本的には「人間が目で見えてわかる範囲」を AI が補完する、という前提になっていますので、AI による外観検査も、あくまで人の目に相当するレベルでの判断が可能な範囲において対応できる、というのが現時点での認識です。

⑤御社の ROE は 16 パーセント近くあり、高水準にあると考えられるが、それに対して現在の株価が必ずしも、企業の実力を十分に反映してとは思えない。PBR や PER といったバリュエーション指標に対する御社のご認識とそれを是正向上するために、今後どのような IR 戦略を展開していくのか教えてほしい。

宮崎：IR 戦略につきましては、当社の担当役員の方からご回答させていただきます。まず大枠のお話になりますが、ご指摘いただいたように、ROE の数値については一定の水準を確保できていると考えております。一般的に、ROE が 15% 程度あると高い評価を得られるとされていますが、当社はそれを上回る水準にあるという点は、確かに一つの強みだと認識しています。ただし、それにもかかわらず、現在の株価が当社の実力を十分に反映していないというご指摘については、まさにおっしゃる通りでして、我々としても非常に耳の痛いところでございます。

こうした課題については、昨年から社内でも認識しておりまして、IR 活動のあり方や、外部への情報発信の仕方について、見直しと改善を進めているところです。まだ取り組みの途中ではありますが、今後はより適切に当社の価値を伝えていけるよう、引き続き取り組んでまいります。

岩田：管理部の岩田と申します。先ほどご質問いただいた株価に関するご指摘についてですが、当社としても以前から強い問題意識を持っておりまして、特に 2025 年 5 月期においては、IR 活動に力を入れて取り組んでまいりました。株主の皆さまへの情報発信はもちろんのこと、証券会社の営業員向けの企業説明会やその他私ども企業の紹介をする機会も増やしてまいりました。

また、当社の製品やサービスが導入された事例などを通じて情報発信も行っているのですが、相手方が官公庁や警察の機関であることも多く、先方の了承を得るのに時間がかかったり、場合によっては詳細を公開できなかったりする事情がございます。そうした制約がある中でも、できるだけ名前を知っていただく努力を続けてまいりました。

ただ、株価についてはご覧のとおり、昨年に比べて若干の上昇はあったものの、ROE などの数値的な実力と比較すると、株価が十分に反映されていないという点については、私たちも同じ認識を持っております。

また、当社の場合、ビジネスの性質上 BtoC ではないので、一般の個人株主の方々にとっては会社名やサービス内容を知っていただく機会が限られているという課題もございます。そうした背景もあり、今年はテレビ番組などで当社の「Live シリーズ」を取り上げていただく機会も増えてきておりますので、そうした露出を当社のホームページなどでも積極的にご紹介し、個人株主の皆さまにも少しでも当社のことを知っていただけるよう努めてまいりました。

こうした取り組みが、すぐに株価へ反映されるかというと、やはり一朝一夕には難しい部分もあるとは思いますが、今後も継続的に情報発信と IR 活動を強化してまいりたいと考えています。引き続きよろしく願いいたします。

⑥中期経営計画について、着実に進められている点は非常に評価できる一方で、変化が少ない、やや物足りない印象を受けてしまう部分もある。そこで、社長に伺いたいのだが、御社の持つ特徴を活かすことで、今後これまでは違った、非連続的な事業展開、いわゆる一段飛びのような成長の可能性について、どのように考えているのか教えてほしい。

宮崎：「着実に」という点についてですが、実はそれは結果的にそうなっているというのが正直なところですよ。おっしゃる通り、市場の規模自体は大きくないため、ライバルがあまり参入してこないという面もございます。ただ、そういった日が当たらない領域に対して、社会的に必要なものをしっかりと提供し続けてきたことが、現在のポジションにつながっていると考えています。この安心・安全分野については、今後も継続して取り組んでいく方針です。

とはいえ、「このまま同じペースで地道に進めていだけ」ではない、ということも明確に申し上げたいと思います。これまでは基本的に自社内で開発を完結させる“内作中心”でやってきたのですが、そこに限界も感じております。それを補うために、外部の技術を取り入れていこうというのが、今回の取り組みの背景にあります。

とくに「AI」という分野はその象徴的な例でして、「見る力」はすでに一部導入できていますが、今後は「聞く」「話す」といった人の代わりになる力、これを組み合わせることで、人手不足の解消につながるソリューションを提供していきたいと考えています。

どこにそれを投入していくかという点ですが、ひとつ良い例が「Live-X」です。もともとは官公庁向けに提供していたものですが、実は民間企業でも需要が高く、むしろ“民間が先行している”ような状況になってきています。従来は、民間で広がったものが少し遅れて官公庁に入ってくる、という流れが多かったのですが、この Live-X ではその逆のパターンが見られました。

この経験からも、今人手不足が深刻と言われている分野では、当社の技術を広げるチャンスがあると感じています。見る・聞く・話すの AI 技術を統合して、新たなサービスを世の中に出していくということが、次の大きな飛躍のきっかけになると考えています。

すでに tiwaki さんと進めている「ガソリンステーション」や「スマートパーキング」といった事例でも、見る力を活用することで成果が出てきています。今後は、こうした事業をグループ全体で展開していけるよう、準備を進めております。

あらためてにはなりますが、これまでの安心・安全という軸は維持しつつ、そこに AI の「聞く」「話す」という領域を加えて、新たな展開につなげていきたいと考えています。

⑦決算発表時、tiwaki 社を含めた数字をあえてはつきり出されなかった理由は？ 子会社化へのハードルあるいは、タイミングの問題など何か事情があったのか。

宮崎：ご質問に対する回答としては、大きく 2 つございます。

まず 1 点目は「タイミング」の問題です。これは当社と tiwaki さんの関係というよりも、tiwaki さん側の事情になります。昨年も少しお話ししましたが、tiwaki さんの方で補助金を活用した事業を進めておりまして、その中には、資本の構成比率によって制限がかかる制度があります。たとえば、当社が tiwaki さんの株式を 50%以上保有するような体制になりますと、そういった補助金が受けられなくなるケースがあるため、現在はそうした支援制度や実証実験が円滑に進むよう、当社としてもその妨げにならないように配慮しているところです。

2 点目につきましては、すでに tiwaki さんの株式については「50.2%」までの取得について、価格を含めた合意が文書化されており、契約として成立しております。つまり、そこまでの範囲であれば、当社の判断とタイミングでいつでも実行に移せる状況になっております。価格についても確定しておりますので、変動するということもございません。

今後、それ以上の持株比率や連結体制の強化については、これからの進捗状況に応じて検討していくこととなりますが、少なくともグループ化への大枠の合意については、すでに双方の間で取り決めができております。

⑧前回中計において、ビジョン 2032 として掲げていたが、売上高 50 億円・経常利益 20 億円という数字あるいは目標としてのプライム上場については、引き続き視野に入れるのか？

宮崎： はい、前回の中期経営計画では、確かにその旨を記載しておりました。ただ、今回の中計では、正直申し上げて、その部分については記載をしておりません。

先ほどの冒頭でも少し触れましたが、「見る」に続いて「聞く・話す」の領域を担うもう 1 社を加えて、展開を進めていきたいという考えは、現在も変わっておりません。その方向性は、引き続き目指していきたいと思っております。

ただし、先ほどのご質問にもありましたように、今回の中計の数値全体に少し物足りないというご意見がある中で、「本当にこの 3 年間で確実に達成できるか」という観点から、今回は数値目標からは、いったん外させていただいております。

とはいえ、目指していく方向そのものは引き続き同じで、我々としては今後も取り組みを継続してまいります。ですので、数字には入っておりませんが、方針としては今後も同様に進めていくつもりです。

以上

＜本リリースに関するお問合せ先＞

株式会社ドーン管理部 IR 担当（TEL：078-600-9036 Email：dawn@dawn-corp.co.jp）