

登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただいまから株式会社理経様の会社説明会を開催いたします。今回の説明会は、会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと合わせたハイブリッド形式で開催させていただきます。

最初に、同社からお迎えしております3名の方をご紹介します。

代表取締役社長、猪坂哲様取締役、経理部長、長谷川章詞様

取締役、小柳誠様

本日は猪坂様、小柳様、このお二方からご説明いただきます。

ご説明いただいた後、会場にご参加の方からの質疑応答の時間とさせていただきます。続きまして、オンラインで参加されている方からもご質問をお受けする予定です。なお、ご質問される方のされる方は、会社名、お名前を入力の上、チャットにて質問事項を入力ください。質問は説明中も受け付けております。

それから、皆様のお手元の資料の中にアンケート用紙が入っていると思います。こちらにつきましては、お手続きのときにご記入いただきますようお願いいたします。

それではどうぞよろしく願いいたします。

猪坂：ただいまご紹介にあずかりました、株式会社理経、代表取締役社長の猪坂です。本日はお忙しい中、会場ならびにオンラインでご参加いただき、ありがとうございます。

こちらが本日も説明申し上げる内容になります。

まず第1部の方で、私の方より、株式会社理経の概要、および業績関係の話をさせていただきます。続いて第2部の方で、われわれのグループ会社でありますエアロパートナーズの小柳社長より、会社概要と業績の話をさせていただきます。

ではさっそくですが、始めさせていただきます。

まず、私ども株式会社理経の会社の概要の説明をさせていただきます。

当社は、1957年6月に設立し、今年で67期目の事業年度を迎えております。

上場区分としましては東証のスタンダード市場で、業種区分は卸売業になります。

本社は東京都の新宿区にあり、拠点としましては、大阪支店を含め国内に 8 拠点、グループ会社としましては、エアロパートナーズとネットウエルシステムの 2 社になります。

そして直近の 2023 年 3 月期の数字ではありますが、単体での従業員数は 131 名、連結で 167 名。資本金は 34 億 2,691 万。そして売上高は、連結では 102 億 8,500 万、連結営業利益は 2 億 1,900 万という企業体になります。

こちらが、業務を執行する役員の体制になります。

猪坂から下段の横山までが社内の取締役、伊達から越野までが社外取締役になります。

さて、創業の話に移ります。

冒頭でご説明しました 1957 年に、創業者の石川忠造が電子工学における世界の最新技術および製品の紹介を目的に、現在の西新橋に理経産業株式会社を設立しました。その後、1971 年に現在の商号に変更しております。

創業以来、私どもは、社会変革を先取りした発想と先端技術でお客様の課題を具体的に解決し、高度化社会に貢献していくということを基本方針としております。

沿革の方に移ります。

一番初めに立ち上がったのは、右側にあります電子部品・機器になります。こちらは 1957 年に、主にアメリカからトランジスタやメモリーコア、計測器などを輸入する輸入商社としてスタートしました。

その後、左端にありますシステムソリューションの事業で、DEC 社のミニコンピュータを東京大学に入れたことから、二つ目の事業としてシステムソリューションが立ち上がります。

そこから遅れること 7 年、南極の昭和基地に衛星追尾型の地上のアンテナを入れたことで、現在の形になりますネットワークソリューションという 3 事業が確立しました。

それから、いろんな製品ソリューションを広めながら、1988 年に東証二部に上場しました。

その後、さらに商品を揃えながら、2017 年に、今のグループ会社でありますネットウエルシステムをシステムソリューションの領域に、そして今回はご説明申し上げますエアロパートナーズを電子部品・機器の事業領域に組み込んでおります。

事業部門の話をごさせていただきます。直近の 2023 年 3 月期の業績になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結での売上高は 102 億 8,500 万で、この中で一番大きいポーションを占めておりますのが、電子部品及び機器になります。主な事業をこちらに書いていますが、今日はこの中で大きなポジションを占めているエアロパートナーズの説明をさせていただきます。

続いて大きいところがシステムソリューションの領域で、全体の約 38%弱。業種は後ほど紹介させていただきます。

最後はネットワークソリューションということで、全体の 9.5%という事業の区分けになっております。

事業内容をもう少し掘り下げて説明させていただきます。

まずはシステムソリューションになります。

こちらは、ここに書いてありますように、大学や官公庁、製造業、研究機関等のお客様に、商材／サービスを持って、ネットワークの機器やデータ解析、VR の開発ですとか、顔認証、外観検査等のシステムを入れております。

全体の事業の中で、年度によって変更はありますが、約 80%が、製品および設計・導入・コンサルの部分になります。残りの 20%ぐらいが、保守や運用サポートになります。

イメージとして、これは大学をイメージとして概要図を載せていますが、例えば、大学の中のいろんな建物間の通信や、建物の中の教員や学生が使われるサーバー・端末機、もしくは入試や教務、就職で使われるアプリケーションそのものを扱っております。

代表的な事例として、兵庫県にあります武庫川女子大学さん、ここはおそらく日本では一番大きい女子大さんだと思いますが、この中の全学のネットワークシステムを構築しました、さらにコロナ期ではありましたが、自宅からアクセスできる環境や、教職員をサポートするためのヘルプデスクなども学内に設けております。

そして右側の方が、電力関係の統計解析のシミュレーションになります。主なお客さんでは、例えば東京電力さんといったところのソリューションを扱っているのですが、昨今でいきますと、再生エネルギーだとかそういったところの解析で使われるようになりました。

続きまして、ネットワークソリューションになります。

こちらのお客様は、主に衛星通信関係、例えばスカパーさんや、放送局さんでいうと NHK や民放さん、さらに通信キャリアさん、これは NTT や au さんなど、それから地方自治体さんと文教になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



こちらにあります商材／サービスを通じて、衛星通信関係の受信設備や動画配信、もしくはJアラート、Wi-Fiなどのシステムを入れております。

こちらは、先ほどのシステムソリューションとは少し違って、だいたい6割ぐらいが製品やコンサルになります。残りの40%ぐらいが、保守・運用・サポートになっております。

これもイメージ図ですが、衛星からの受信データの利用やJアラート情報ネットワーク、建物の中でのネットワークのインフラなどを入れております。

こちらにも代表的な事例を少しご紹介しておきます。

Jアラートというのは、皆さんも一度は聞かれたことがあると思いますが、例えば最近で言いますと、北朝鮮がロケットを打ち上げたときに、国民保護法に基づいて通報がされると思いますが、われわれは、この1,700ヶ所の自治体の中の約100ヶ所に受信設備を入れております。これが主な事業になります。

最近では、右側になりますが、低軌道衛星のビジネスにも着手し、こちらにありますのは低軌道衛星の地上での設備のアンテナの導入例になります。

そして最後の事業領域になりますが、こちらは電子部品及び機器になります。

上側がいわゆるコンポーネント関係で、電子部品、半導体、機能性接着剤を扱っております。

ここに主な仕入れ先がありますが、用途としましては、製造業さん、もしくは車メーカー、そして機能性接着剤としましては、特殊な領域では内視鏡の一部で使っていたり、最近で言うと非接触のカードといったところにご利用いただいたりしています。

その下側のところは航空機関係で、約76%を占めています。事業体の中では、こちらが売上規模も収益も一番高い部門になります。こちらは後ほど紹介させていただきます。

航空機関係は、イメージとしましては、航空機に搭載するエンジンのオーバーホールを、国内ではなくて海外に持って行って修理して、また国内に戻すといったことや、右側の、航空機を敵側のミサイルから守るようなチャフ・フレアというものや、下側のヘリコプターのところでは防弾板を扱っています。この辺の事業の説明は、第2部の方でもう少し詳しく話させていただきます。

既存の事業に加えて、現在注力していますのは、いわゆるデジタルツインの世界、今はVRからスタートしておりますが、いわゆるそういうものを活用したところで、もう少しメーカー色に近いような形になりたいということで、システム系ではデジタルツインの世界、そして左側の光ファイバ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



系は、北海道の千歳に営業所を作りまして、光ファイバのマルチコア化や光無線給電といったところの事業領域にこれから踏み込んでいきたいと考えております。

次に、業績の方に移ります。

こちらが、過去3年と現状の進捗関係になります。

ここ4年間で見ますと、売上高はだいたい100億円で定着しています。そして、営業利益も約2億円、経常利益も約2億円です。当期純利益のところは、実は2023年3月期というのは、成長を期待して投資しましたところで投資有価証券の評価損を計上したため、少し下がっております。

そして右側の二つですが、2023年の5月には、まだコロナから完全に明けていないということで、少しネガティブな業績予想を出しましたが、直近の11月に外部公表した数字では、今それを上回る数字で進捗しております。

これは、少し見づらいのですが、上側が当社の上半期の傾向になります。

先程来ご説明申し上げましたとおり、お客様に官公庁といった方が多いため、売上が下期、特に第4四半期にどうしても偏りがちです。そのため、だいたい上期がいわゆる赤字の傾向で、下にあります通期では黒字を出す傾向にあります。一部上期で営業黒字を出しているところは、いわゆる下期からの前倒しがあった年になります。

これも重複しますが、棒グラフの上側が下期で、下側が上期になります。

直近の第2四半期上半期までの、対前期との比較になります。

売上規模はほぼ一緒ですが、営業利益、経常利益、当期純利益につきましては、前期比よりは下回る結果になってしまいました。

こちらにつきましては、当初の見込みよりも経費がけっこう多めに出ているなどいろんな要因はありますが、対前期比で言うと、残念ながらこういう傾向になりました。

それぞれの事業体ではどうか、という話に移ります。

こちらは、システムソリューションの領域になります。

前期では大型の文教の案件があったのですが、今期はどちらかというと下期に偏っており、上半期は少し苦戦をしました。

こちらは、ネットワークソリューションです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



コロナ禍の中の3年間におきまして、大型のアンテナ設備の予算や映像配信系の予算が凍結になったり、延期になったりしていたのですが、ようやく復調の兆しが見えてきて、前期比を上回る結果になりました。

続いて、電子部品になります。

こちらも前期比を下回る結果になりました。

実はコロナ禍におきまして、いわゆる民間向けで流通在庫をかなり置いてもらったケースがあったのですが、それが通常に戻ってきたので、前期を下回る結果になりました。

さて、これは期初5月に立てた予想に対してどうかということです。

先程来ご説明を申し上げますが、期初に立てた上半期の業績予想よりは、今現在、大幅に上回る勢いで進捗しております。

続いて、通期の業績予想になります。

こちら、前期に比べまして大幅に上回る結果になっています。

特にシステムソリューションですが、大学の案件が下期にけっこう活発に動いているということと、グループ会社のエアロパートナーズも防衛費の関係のビジネスが好調に推移しているということで、現時点では通期の予想を上回る予算で、上方修正として出しております。

さて、直近のB/Sになります。

われわれは第4四半期に売上が大きく上がるので、期中はどうしても商品在庫が増えるという傾向にあります。それに伴って、グループ会社でありますエアロの方は、海外にもものを発注するために借入金が増えたりする傾向が、これは年度が変わっても、大型はだいたいこういう傾向がございます。

直近の中期経営計画になります。

現在進行しているのが真ん中にありますフェイズ3というところで、連結売上高118億円、営業利益が3.2億円、当期利益は2.3億円、ROEが5%。併せて、いわゆる構造改革などいくつか挙げています。

この1年半ぐらい、われわれの中にもいわゆる防衛省を担当しているグループがありました。この間、グループ会社であるエアロパートナーズの方に人員と商材を全部移管しました。ですので、そのような事業統合化は進めています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あとは国策関係です。国策関係もこの後話しますが、GX リーグといったところに参画することと、DX の認定業者になりました。

そして、将来 2030 年の目標として、連結売上高が 150 億円、ROE8%というものを目指しております。

では、どういうふうに中計が進んでいるのかということですが、1 年目はほぼ計画どおりに進捗しました。そして 2 年目は、中計の計画よりも少しネガティブな予想を立てましたが、現時点ではほぼ中計の計画どおり、もしくはそれ以上の進捗で進んでおります。

事業領域の話させていただきます。

上側が、それぞれ 3 事業領域で今メインにやっている仕事です。

これから新規に取り組んでいくところの仕事になりますと、システムソリューションでは、いわゆる IoT ヘルスケアの事業、再生エネルギー関係の事業、AI 関係といわゆるデジタルツインの世界です。

ネットワークでは、いわゆる低軌道衛星系のビジネス、そして IoT の無線インフラです。

電子部品では、光ファイバの光給電といったところの領域に踏み込んでいきたいと考えております。

サステナビリティの関係も、いわゆる SDGs をはじめ、先ほど話しましたように、今こういうところに取り組んでおります。

さて、今回われわれがこういう場を設けましたのは、実は会社として情報発信をもう少し積極的にすべきだと思っているのですが、なかなか知名度が低いため、昨年から上半期の業績説明会を開催するようになりました。ですから、今回はこれで 2 回目になります。

そして通期でも行いましたが、その中の取り組みとしてどういう結果だったかということをご説明申し上げます。

まず説明会を開催すると、内容的には「いいね」というご評価をいただいたのと、あとは説明会後の株式の保有について、説明会を開いた結果、「検討中」ということになったので、今後もこういうことを積極的に継続していきたいと考えております。

株主還元についてですが、ここ何年かは、基本的には出てきた収益で株主様の配当を続けております。現時点では 3 円の配当を継続しているのと、その中で出た収益につきましては、企業としての

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



成長投資に充てたりしております。ですから、ここ何年かは配当を継続しているということになります。

少し駆け足でご説明申し上げましたが、ここにあります QR コードで、メルマガや Twitter、IR メール等に登録していただければ、もう少し詳細な情報もお伝えしておりますので、ぜひ登録していただければと思います。

それでは引き続き、第 2 部の方に移ります。

小柳：エアロパートナーズの小柳でございます。

まず、エアロパートナーズ自体のご紹介をしたいと思います。

理経グループの中で、理経と同じ場所に本社を構え、拠点としては名古屋、それと米国カリフォルニアの Torrance の方に子会社を持っております。

資本金は 8,000 万円で、昨年度の売上が 36 億、その前年が 38 億で、だいたいそういうレベルで推移しております。

さて弊社は、もともとは今から 32 年前に、トーメンの子会社として、リアジェットというビジネスジェットの日本への導入ということで設立されております。

その後、ドクターヘリとの関係で MD ヘリコプターというのを導入したり、自衛隊の練習機の OH6 というヘリコプターを導入したりということで、実際の機体自体を導入するという名目で設立されたのですが、トーメンさんがいろいろ吸収合併される途中で、エアロパートナーズの当時の役員等々が MBO を行い、20 年前にエアロパートナーズという形で会社を変更しております。

その後、リアジェット社、それから MD ヘリコプター等々、それぞれ日本に合う機体をなかなか出せずにいたところで、われわれの力となった専門分野の航空機に対する付加価値をつける修理という形でも力をつけていったのが実情で、2017 年に理経グループの一員になっております。

先ほど言いましたように、機体自体を扱っていたという経験をもとに、その伝手も含めて、機体部品、それからエンジンのオーバーホール等々を、海外で行えるという仕事をメインに、今やっております。

その中で、主なお客様として、防衛省関係では、陸上自衛隊にいろんな形での修理、オーバーホール、それから部品の供給等々を行っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



例えば陸上自衛隊さんの UH-1 は、今年の 3 月の集計だったと思いますけれど、今は 112 機あります。これは新しい機体に変更していくので徐々に減っていくのですが、機数が減ると、今これをサポートされている日本の会社さんは、自分たちではコストメリットがなかなか出せなくなります。しかし、海外ではまだまだ飛んでいるため、われわれが海外でサポートするというメリットが徐々に出てくるということで、陸上自衛隊さん向けでは、機体に対して修理、部品の供給等々を実施しております。

あとは、例えば海上自衛隊さんの場合ですと、昔は対潜哨戒機ということで P3C がメインでした。今は P-1 という日本のものになってきていますが、まだそれ相応の機数が残っているため、われわれの方でそういうふうなものを海外でサポートできるという体制を整えて受注して、海外に送って、修理して日本に戻すという形でサポートをしております。

例えば、練習機にも自衛隊の名前がついておりますが、海外では民間の飛行機というカテゴリーで飛んでいる飛行機ですので、例えばオーストラリアやシンガポールといったところでも修理が可能な指定業者がありますので、そういうところとわれわれがつながりを持って、修理をしたり、オーバーホールをしたり、部品の供給といったことをサポートしております。

それから、航空自衛隊の方です。航空自衛隊ですので、扱っている機体の数も多くございますので、こちらとの取引がどうしても多くなっております。当社の名古屋の営業所は、航空自衛隊さんではこういう航空機の修理・対応が一番多い第 2 補給所というのが岐阜にありますので、そこをメインに営業をさせていただいております。

あと、各自衛隊に納入することになっておりますが、これは理経から移管していただいた商品ということで、チャフ・フレアというものを扱っております。

輸送機にも積んでいますが、メインでありますのが、F35 の機数がまだまだ少ないので F15 というのが飛んでいますけれど、その F15 やその支援のための F2 にこういったチャフ・フレアというものを積んでいただいておりますので、それを納入しております。

自衛隊関係以外という形になりますと、民間向けということで、ドクターヘリの導入支援という形で、今持っておられるヘリコプターをドクターヘリに改修するキットの販売等々を行っております。

こういうキットも、機体につきますので、型式認定というのが取れたものでなければ載せられないということで、アメリカの型式認定を取った製品を日本に輸入して、日本の航空局の認定を取るといようなサポートも行っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



また、捜査レーダーや気象レーダーなどがありますけれども、この辺は、メインとしては海上保安庁さんの島嶼部の掃海のためのレーダーです。南西諸島等々で小さな漁船が山のようにやってくるというようなときに、飛行機の上からのレーダーで何隻ぐらい来ているのかなど、そういうようなことがわかるレーダーを入れたりしております。

あと、数は少ないのですけれど、ヘリコプターです。ヘリコプターにも、ジェットエンジンと同じようなタービンエンジンが付いております。その吸気口に火山灰などが入ると飛行機が落ちてしまう、エンジンが止まってしまうということなので、それを防ぐためのフィルターのようなものを導入させていただいております。

売上等々の推移ですけれど、理経グループに入ってから資金的なバックアップも得たおかげで、だいたい36億、40億弱ぐらいを推移しております。

今期予想は上向きに書いてありますけれど、今期は少し強気な予想で、11月に発表した理経グループの数字の中に組み込ませていただいております。

その主な理由として、防衛関連の予算がかなり大きくなってきております。

当社が利用させていただいている予算というのは、装備品関係の予算ですが、5年で今までの倍ぐらい、10兆円はつくと言われております。主に装備品等の維持整備費、可動確保という名目の予算が、当社の受注していくところの防衛省さんの予算配分になっております。昨年度からの推移を見ると、そこだけほぼほぼ倍増というふうな形になっております。その辺を反映して、当社の業績もそういう推移になればいいなというふうなことで、今、頑張っております。

防衛省さんといいますか、飛行機関連の部品、それからオーバーホールというのは、受注してから納期までの時間が非常に長くなります。だいたい280日から360日ぐらいということで、今受注しているものがだいたい来期という形です。防衛省さんの契約形態からいくと、今期受注して来期入れるもの、それから今期受注して再来期に入れるものというのが、今期受注の約半分強を占めています。

受注に関しては、日本の大手重工会社さんが、受注は好調ですよということでアナウンスされていると思いますが、それと同じように、受注額の方は大幅に増えているというのが現状でございます。

最近では、昨年度から理経とタイアップしてVRとの提携ということで、これがVRを用いたヘリコプターのシミュレータという形になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



これにつきましては、今年、陸上自衛隊さんの方で入札がありまして、10月末ですが、弊社の方が落札しており、今年末までに53セット程度、これを自衛隊さんの方に納入するという計画で今進んでおります。

また防衛関係では、TRACEというサーティファイド（認定）を取らなければいけないのですが、弊社ではそれを取得しています。

以上、エアロパートナーズの概要につきまして、ご説明をいたしました。どうも、ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それではご案内のとおり、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入らせていただきます。ご質問される方は、挙手をお願いいたします。なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全部を書き起こして公開する予定です。したがって質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただければ幸いです。それではどうぞよろしくお願いいたします。いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので、ご質問ございましたらどなたかどうぞ。よろしいでしょうか。

とりあえず現時点でありませので、この後、オンラインでご参加の方からの質疑応答に移らせていただきます。司会の方から読ませていただきます。ヨシダ様からです。

ヨシダ [Q]：円安がかなり進行していますが、為替の影響はどの程度あるのでしょうか。

猪坂 [A]：ご質問ありがとうございます。確かに円安が進んでおりますが、われわれは海外からの輸入製品が多いので、実際に受注したときには、為替の先物予約をして、リスクヘッジをかけております。ただし、海外の企業で日本に法人を持たれているところ、例が少し悪いかもしれませんが、例えば日本ビューレットパカードさんといったところは、製品の価格が上がった際には、われわれもお客様に向けて価格を転嫁するという形をとっています。防衛省関係はどうですか。

小柳 [A]：エアロパートナーズの方の防衛省関係ですが、ドルベースで契約しており、輸入したときの実際のレートで生産契約というのをしておりますので、為替の影響というのはあまりないのですが、円安になった方が、日本円での契約額は大きくなります。ですので、昨年度は 138 円ぐらいで契約しているものが、今年度 12 月頃に入れると、為替の分、売上額も大きくなります。その代わり、逆に円高に推移したときは、その分少なくなるという仕組みがメインになっております。

司会 [M]：続いて申し上げます。同じくヨシダ様からです。

ヨシダ [Q]：今後伸びる事業として、エアロパートナーズの説明がありましたが、その他のネットワークとシステム事業での注力事業はあるのでしょうか。

猪坂 [A]：先ほどご説明申し上げましたが、従来は放送局さんだとかそういうところの仕事がメインだったのですが、昨今はいわゆる低軌道衛星のビジネスが増えてきていまして、衛星が比較的安価で上げられて、そういうデータを活用されるということで、われわれもそこに着目して、いわゆる低軌道衛星に伴う地上のアンテナ設備だとか、もう少し別のところで言うと、映像の配信系

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



も今インターネットを中心に変わってきておりますので、いわゆるインターネットを使った安価な映像配信、動画配信のしくみに変えていこうとしています。

そして部品関係では、昨年北海道の恵庭に営業所を作って、従来は物販だけだったのですが、そこにあります光ファイバのマルチコア化というのを事業化しようとしています。そこには、北海道の千歳科学技術大学さんと、そこから出たベンチャーのPSTI（フォトニックサイエンステクノロジー株式会社）さんと我々で、もう試作品はできたのですが、どうやって量産化をしていくかという研究に取り組んでおり、いわゆる光無線給電の取り組みも始めています。

そして最後はシステムの領域になりますが、いわゆるVRビジネスは、われわれの社内のベンチャーとして立ち上がったのですが、防災・防火からスタートして、今現在は車の自動運転の開発に伴う利用のされ方や、都市情報も含めたいわゆるデジタルツインというところにビジネスが広がるかなということで、今そういうところに取り組んでいます。

司会 [M]：ありがとうございます。念のため、会場の皆様からのご質問がございましたらお受けしますが、いかがでしょうか。では、一番後ろの方に。

質問者 [Q]：どうもありがとうございました。VRの提携ということで最後にご紹介があって、今年度53セットが入札で取れたということなのですが、これはまだまだ需要が増えていく分野なのでしょうか。

小柳 [A]：今ヘリコプターで、陸上自衛隊さんの方に入れたのですが、今後は海上自衛隊さんや航空自衛隊さんの方にもご紹介をしていくという形と、それから固定翼のVR関係のシミュレータも徐々に出てくると認識しております。理由としては、米軍の方が、フルのシミュレータ、プラスこういう簡易的なVRを用いたシミュレータというものを、最近かなり導入しているという実績があります。それと、その中間的なもの、パネルは実際のものですけれど、ゴーグルを被ると景色はVRになるというシステムのもので、来年、再来年ぐらいで導入できればなということで、米国の方を見ながら日本の方への紹介という形をとっておりますので、そういう分野が増えてくるというふうに考えております。

質問者 [Q]：これは納入するときに納入代金が入って、その後、定期的にメンテナンスとかが必要になって、それでメンテナンス費用がその後安定的収益として期待できるというふうに考えればいいのでしょうか。

小柳 [A]：通常のベースがパソコンですので、あまりメンテナンスがかからないというのが、これのメリットになっております。ただ、お客さんの方で自分たち独自の場所、例えば何とか基地の周

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



りを全部それにしてくれとか、そういった要望がおそらく出てくるだろうと考えております。それは、そのたびごとに別に契約をいただいて開発するという形になるかと思っております。

質問者 [Q]：ちなみにこのシステムは、1セットでどれぐらいの収益、売上になるのですか。

小柳 [A]：1セットだけ買うと、やはり高いです。1,000万とかしますけれど、今回のように53セットまとめると、それなりのお値段で契約をさせていただいております。陸上自衛隊さんのところで弊社が落札したという情報が出ておりますので、オープンになるとは思いますが、53台で、契約額的にはだいたい3億数千万円という契約になっております

質問者 [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問どうぞ。よろしいですか。特にないようでございます。会社様から、もし何か追加事項がございましたらいかがでしょう。よろしいですか。

それでは以上をもちまして、本日の会社説明会を終了いたします。皆様、どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

