

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今より、株式会社理経様の2026年3月期第2四半期の決算説明会を開催いたします。本日の説明会は、会場での開催に加えまして、ライブ配信形式のオンラインと併せたハイブリッド形式で開催いたします。

それでは、まず初めに会社からお迎えしている2名様をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長の猪坂哲様。

猪坂：猪坂です。よろしくお願ひします。

司会：ありがとうございます。取締役経理部長の長谷川章詞様。

長谷川：長谷川でございます。よろしくお願ひします。

司会：ありがとうございます。本日、猪坂様からのご説明と伺っております。ご説明の後、まずは会場参加の方からの質疑応答、その後、オンライン参加されている方からもご質問をお受けします。なお、オンライン参加の方、ご質問のある方は会社名、お名前をご入力の上、チャットにてご質問ください。質問は説明中でも受け付けております。

それから、会場の皆様のお手元にはアンケート用紙が配られていると思いますので、お手すきのときにご記入の上、お帰りの際は机の上に置いておいてください。

それでは、ご説明をよろしくお願ひします。

猪坂：ただ今ご紹介いただきました、株式会社理経、代表取締役社長の猪坂です。本日は、私どもグループの説明会にご参加いただきましてありがとうございます。早速ですが始めさせていただきます。

本日は、前半部分で私どもの会社概要、25年3月期の決算関係、そして、現在進行中の26年3月期の上半期の業績の話をさせていただきます。後半部分では、ご質問が多い事項として、私どもグループの安全保障関係の事業内容、いわゆる防衛省ビジネスについて、そして、中期経営計画、NEXT事業の紹介として、宇宙ビジネスの取り組みの話をさせていただき、最後に株主還元、配当の話をさせていただきます。

当社、株式会社理経は1957年に設立し、今年で69期目の事業年度を迎えております。東京都の新宿区に本社があり、国内拠点としましては、大阪支店を含め6拠点になります。そして、グル

弊会社としましては、防衛省の防衛装備ビジネスをメインにしておりますエアロパートナーズ社と、メール配信を活用した情報発信のネットウェルシステム社の2社がございます。そして、直近の従業員数と資本金、売上額は、こちらに記載のとおりでございます。

さて、創業の話に移ります。1957年、創業者石川忠造が、電子工学における世界の最新技術及び製品の紹介を目的に、こちらに記載しております企業理念、経営理念を掲げ、現在の西新橋に創業いたしました。

現在、われわれの基幹事業としましては、こちらにありますシステムソリューション、ネットワークソリューション、電子部品及び機器の3事業になります。

次に、沿革の話をさせていただきます。1957年の創業時は、海外、特にアメリカからマイコンやテスター、トランジスタ等を国内に輸入して国内製造会社に販売する部品商社としてスタートしました。その後、いくつかの商材をそろえ、2017年には、先ほどご紹介しましたエアロパートナーズ社をグループ化し、現在連結ではこの事業領域に包括しております。

そして、創業から7年後、1964年には次の事業として、システムソリューション事業が立ち上げました。こちらは、部品事業でお付き合いがありましたデジタルイクイップメント社が、ボードコンピュータを作り、その後、ミニコンピュータを製造、販売をしたことを契機に、弊社で輸入して東京大学に販売をしたことから事業が始まりました。その後、いくつかの国立大学に販売し、ネットワーク関係、IT関係の商材をそろえ、こちらも2017年に先ほどご紹介しましたネットウェルシステムをグループ化し、連結ではこの事業領域に包括しております。

そして、創業から14年後になりますが、一番最後のネットワークソリューションの事業を立ち上げました。こちらは南極の昭和基地に衛星追尾型のアンテナを納入、施工したことで事業がスタートします。その後、衛星を活用した放送、通信や、放送局、ケーブルTV局向けの映像配信設備、通信キャリア向通信設備関係、無線等を活用した防災情報等に業務範囲を広げております。

われわれの事業モデルは、主にBtoBになります。こちらにあります自治体、官公庁、自動車メーカー、放送局、製造業等にわれわれのソリューションを販売しております。なかなか一般の方には知名度が低いところは、こういう要因が一つあるかと思っております。

次に、各事業部門の売上規模のご説明に移ります。2023年3月期では連結売上高が約100億円でしたが、24年3月期、25年3月期には、電子部品および機器事業が好調に推移して増収増益になりました。直近の25年3月期では約70%が電子部品及び機器事業の売上になります。続いて大き

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



いのがシステムソリューションの事業、最後がネットワークソリューション事業になります。部品及び機器事業が大きくが増えた理由に関しては後ほど説明させていただきます。

次に、各事業部門の事業内容を簡単に作紹介させていただきます。まず、一つ目の電子部品及び機器事業ですが、こちらの事業の約 91 %が、安全保障ソリューションの関係の事業になります。いわゆる防衛省様向けビジネスです。

商材としては、エンジンの国外修理、ドクターへリの内部のインテリア製品、空中給油システム、ヘリコプターの訓練用シミュレーション、航空機等を敵方のミサイルから防御するシステムとしてチャフ、フレアや、防弾板等になります。

そして、残りの 9 %が、コンポーネントソリューションになります。電子部品、光ファイバー関係、タッチパネル、電源等の商材の販売になります。この電子部品及び機器は、基本的には卸売業になります。

二つ目がシステムソリューションになります。こちらは IT インフラ基盤の構築、それに付随するサーバー、ストレージ、ファイアウォールの販売、構築や、各種アプリケーション、管理ツール、フライトシミュレーションのコンテンツ作成等をこの事業部門でやっております。

加えて、IT を活用した顔認証、外部検査、製造業向けのデータ解析・製品検査ソリューションを取り扱っており、大学、官公庁、製造業様がお客様になっております。

最後は、ネットワークソリューションになります。こちらはお客様としては放送関係、自治体、通信事業社で、映像の配信関係システム、地上局の衛星受信アンテナ設備、低軌道衛星に搭載する RF 部材、防災関連の事業をメインにしております。

次に、25 年 3 月期の連結業績の話をさせていただきます。

21 年 3 月期、22 年 3 月期、23 年 3 月期、大体 100 億円台で連結売上高は推移し、営業利益も約 2 億円台で推移しておりましたが、24 年、25 年になり、急激に連結売上高、営業利益が伸び、この 3 年間は增收、増益の状況です。

25 年 3 月期の四半期毎の業績推移と、各事業部門の毎年度の業績傾向もついてもご説明します。システムソリューション事業は、上半期がやや低調に推移し、下期、特に第 4 四半期で黒字になる傾向です。お客様としましては、大学、官公庁が多くて、どうしてもシステムの入れ替えが 3 月に集中するものですから、下期偏重型の事業形態になっております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ネットワークソリューション事業におきましても、大型のシステム案件、アンテナ設備等の更新案件が第4四半期に集中傾向にあり、上期が低調で、第4四半期で黒字になる傾向です。

この傾向は毎年大きく変わっておりません。

そして、最後が電子部品及び機器になりますが、ここは四半期ごとの業績がほぼ平準化してきており、この事業部門の業績が好調な結果として、ここ2~3年は上半期でも連結業績で営業黒字が出来るようになってきました。

さて、電子部品および機器事業の業績が好調な要因ですが、令和5年度からの防衛省予算増額により、当社グループに関連する防衛装備のビジネスが好調に推移した結果です。ここにお示しした資料で、24年3月期と25年3月期の連結業績比較で、電子部品及び機器事業の業績が倍以上になったことがご覧いただけると思います。

さて、続きまして26年3月期、現在進行中の業績の話も少しさせていただきます。

こちらが上半期までの業績になります。先ほど話しましたとおり、システムソリューション、ネットワークソリューションの各事業は、前期同様に上半期は低調に推移し、営業赤字の状況ですが、電子部品及び機器の事業が引き続き好調に推移した結果、上半期は営業黒字です。

こちらが、前期25年3月期と今期26年3月期の第1四半期、及び第2四半期の業績比較になります。

次のページが分かりやすい比較資料です。今期の第1四半期は前期より好調に推移しました。大きな要因としましては、今期の下半期に予定をしていたが防衛装備品の案件が上半期に前倒しになった結果、第1四半期の業績が大きく伸びました。しかしながら、第2四半期は昨年よりは少し下回る状況です。

こちらは上半期の予実資料です。5月12日開示の当初予算と8月8日開示の業績修正数値、11月10日開示の最終業績数値の比較になります。当初の連結売上高予算73億円が、93億円になり、最終的には98億円になりました。業績が上方修正になった要因は、資料右側に記載の通りですが、主に防衛省ビジネスが好調に推移した結果、増収増益となりました。

さて、今期の通期予想になります。第1四半期、第2四半期が好調でしたが、通期見込に関しては、先行きがまだ不透明であり、現時点では通期予想は当初のままとしております。当初予算のままとした理由として、今期予算作成に関して、米国の関税影響を考慮しました。まず、弊社グループの取扱製品が、海外からの輸入品が多いこと、また、防衛装備ビジネスにおいて、航空機搭載工

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ンジンの国外修理、修理部材の海外調達、修理後の国内に戻すという一連の流れが、米国の関税の影響を受けることを想定し、少し保守的な予算としました。

現時点におきましては、関税の影響はそう大きく受けていない状況ですが、海外からの輸入製品に関して、徐々に仕入コストが上がっており、納期が想定以上にかかってきているのが実情です。防衛装備ビジネスでは、修理部材の高騰、納期面、システムソリューション、ネットワークソリューション事業でも、仕入原価の高騰が、最終的には販売価格、お客様向けの価格に転嫁できるかの先行きが不透明な状況であり、通期見込を当初見込通りと変更せず。状況がもう少し進んだ第3四半期終了時点での最新状況で、通期見込の開示をどうするか考えたいと思います。

続きまして、理経グループの安全保障関係の事業のお話をさせていただきます。

ここにお示ししてるのは、われわれの事業範囲になります。ミサイル等の兵器関係、建物関係、人材に関するものはやっておらず、赤印で囲んだ防衛装備に関わる事業になります。

こちらの資料は、われわれグループの防衛装備事業に関わる取扱い製品の一覧になります。

エアロパートナーズ社では、航空機搭載エンジンの国外修理、航空機関連部材、防弾版、そしてチャフ、フレアという戦闘機等を敵のミサイルから防御する商材を取扱っております。チャフ、フレアに関しては、理経からエアロパートナーズ社に商材、人材を移管して一本化をしました。

理経では、電子関連、通信インフラ、シミュレーション、マイクロ波のレーダー、衛星通信、無線通信関係、ライトシミュレーション等を取扱ってます。

資料の右端には、どこの事業領域で取扱っているかもご参考までにお示しました。

われわれの防衛装備事業を取り巻く環境として、新聞紙上でもよく活字で出ておりますが、防衛、宇宙関係に関して、政府予算が増額傾向であること、また、地政学リスクの高まりがあります。

また、防衛/インフラ関係の需要も増えてきていること、VRの活用含め、新しい技術に対する取り組みを結構旺盛に動いており、この事業領域については期待感が大きいと思います。

一方で、リスクもしくは課題として、防衛/宇宙関係の予算に業績が依存していること、われわれの取扱い商材が輸入品が多く、為替リスクの影響を受けやすいこと、また、お客様が官公庁が多く、収益構造が少し偏っていることを認識しております。

さて、こちらが令和5年に防衛省で開示された予算資料になります。令和5年から5年間で総額約43兆円という予算が、年度別、各調達予定項目別に割り振られております。この赤枠でくくっ

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ている防衛装備維持費がわれわれの事業領域になります。少し資料が見づらいですが、令和5年から一旦は増額になり、徐々に減額されていく予算になっております。

これを別の資料でご説明しますと、令和5年以前からは、確かに防衛省の予算全体が倍になっておりますが、われわれがやっている事業領域は棒グラフで表示されている箇所になります。

先程、ご説明した様に2024年ぐらいがピークで徐々に下がってきています。防衛装備に関して、従来は、予算不足で枯渇しておりましたが、予算増によりある程度充当されれば予算が減少になり、われわれの事業計画もこれに沿った形で計画を立てました。

次に、エアロパートナーズ社の事業で、よく質問を受ける事項をご説明致します。まず、防衛省での調達形式として、政府調達と民間調達があります。政府調達として代表的なのがFMSと言われるもので、直接米軍と取引になります。最近で言うとF-35の調達がそうでした。民間調達としては、大手の企業、プライム企業経由での調達になります。

エアロパートナーズ社は、防衛省との直取引と、民間企業経由での取引があります。また、エアロパートナーズ社がメインにやっている事業としては、新規事業では無く、既存の防衛装備に関して、修理、保守部材を供給すると事業になります。

また、エンジン修理をなぜ海外に出すのかという質問も多いので、国内外の整備体制についてまとめた資料でご説明させていただきます。まず、国内の整備体制に関してですが、修理に関する事前確認、検査工程、修理に必要な部材調達を含め、修理に関する納期が長期になるのが実情です。この背景として、対応技術者の高齢化と整備人材の不足があります。もう一つの背景として、国内大手製造業社は、防衛省予算増額により、収益性の高いビジネスにシフトされており、ある面競争社が減っている可能性もあります。海外整備体制についてですが、整備実績が豊富で、修理人材も多く、修理部品のストックも多い状況です。防衛省が使っている航空機材の大半が、米軍と同じのものを使用されており、また、修理する航空機に関しても、日本では運用機数が少ないが、海外では飛んでいる機数も多いことが背景にあります。以上の様に、整備人材が多く、修理部品、部材が豊富であり、全体的な納期に対しても海外が短く、コストメリットもあることから、われわれは海外での修理をしております。補足ですが、防衛省の予算の増額で、海外修理に関しても増加傾向にあります。

さて、次は現在進行中の中期経営計画のご説明になります。2026年3月期から28年3月の3カ年において、われわれは持続性のある企業成長のために、ここにお示ししている事業計画をたてました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



一つは、基盤事業の維持と拡大です。当然ながら時代とともに扱っている商材は陳腐化するので、常に基盤事業の中で商材の見直しをしております。また、次の事業として新規事業創成になります。加えて、M&A、投資での事業拡大です。こういった計画で持続性の企業成長を目指しています。

そして、最終年度には売上が200億円以上、営業利益8億円以上、ROAが8%以上を目標に掲げてやっております。

イメージ化したのが、こちらの図になります。基幹事業をメインにしながら次の新しい事業を育てて、なおかつ事業拡大ためのM&A、投資を実行し、2030年の3月期までに持続性ある企業成長を目指していきたいと思っております。

中期経営計画を作った際に、先ほどご紹介しましたが、防衛省の予算配分や、米国の関税影響でわれわれやっている防衛装備事業が影響を受けることを想定し、向こう3年間で、徐々に防衛装備事業が減っていく、少し保守的な見込を立てました。それを元に、事業計画では、エアロパートナーズ社の事業がある程度縮小し、その代わり、理経とネットウエルで新規事業を創出して増やしていくという事業計画を立てました。この3年間の計画は保守的な数字にはなりますが、まずは200億円台を維持して、営業利益を8億円以上、そしてROE8%以上を維持しようというのがベースの計画になっています。

次は新規事業として、宇宙ビジネスへの取り組みをご紹介致します。防衛省が宇宙安全保障への取り組みとして、令和7年度から衛星コンステレーションの構築を始められおり、防衛と宇宙は関連する事業領域になってきてます。理経グループとしても、電子部品及び機器事業では、すでに国内の製造業様向けにさまざまな商材をお届けてしており、その領域を少し広げて、低軌道衛星に搭載する太陽光センサー、電池等の商材増やしていくれば、宇宙事業にも参入できるのではないかと始めました。まだPoCのレベルですが、商材のご提供を始めることができました。

システムソリューション事業でも同様に、われわれが取り扱っているPTC社の3次元CADが、NASAの宇宙服の生命維持装置の設計に、また、ロケットの発射台の設計に使われております。日本では、同社の製品を活用して、低軌道衛星に搭載する部材の軽量化や、部品、部材管理等で活用できないかとアプローチを始めました。ネットワークソリューション事業でも同様に、もともと地上のアンテナ受信設備や、衛星に搭載するRF部材の提供をしている実績が有ることから、宇宙関係の事業が広げられる可能性が有ることから、次の事業として育てようとしております。

宇宙ビジネスに関する具体的な取り組みとして、次の紹介資料にある四テーマでご紹介します。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



一つ目は仕様提案で、低軌道衛星の開発、設計支援（軽量化等）や、衛星追尾型の地上アンテナ設備の仕様作成への参加です。二つ目は、プロジェクトへの参加です。JAXA 宇宙戦略基金の公募への参加でビジネスチャンスを広げていこうという取り組みです。三つめは、企業連携です。われわれが主に扱っているアンテナ設備等は海外製品が多く、納期がかかります。また、修理に関しても時間がかかるので、国内の業者と組み、納期短縮と国内整備ができないかを検討し、国内アンテナ開発企業であるエルム社と業務提携をしました。また、自治体との連携にも取り組みを始めました。最後が、保守・運用体制になります。

この資料は、先程、説明申し上げました、インフォステラ社と協議で北海道の大樹町に低軌道衛星用の地上局 2 基のアンテナの施工を 2023 年実施した開示情報の紹介です。次の資料は、日本橋の X-NIHONBASHI で開催した、われわれの宇宙ビジネスへの取り組みの事例紹介です。今年の 2 月から計 3 回実施し、昨日は、4 回目として、デジタルエンジニアリングとセキュリティ関係をテーマで開催させていただきました。こちらの資料は、自治体との協業事例で、福島スペースカンファレンスに協賛企業として参画した内容の事例紹介です。そして最後が、25 年 9 月に開示しました、国内アンテナ製造会社エルム社との業務提携内容になります。以上が、次の事業を育てるべく、宇宙ビジネスに関しての取り組み状況、及び事例紹介をさせて頂きました。

さて、最後になりますが、株主還元と配当方針の話になります。ここ 3 年の理経の株価の推移になります。200 円台から、現在 441 円ですけれども、ちょうど高市さんが総裁になられた 10 月 21 前後、年初来最高値の 623 円の株価になりました。また、株価向上に向けて、今回の様な投資家様向けの説明会の開催を通して、会社をより知って頂き機会を継続的に実施しております。次の資料は、日経平均との比較になりますが、23 年、24 年頃は日経平均が上がっても理経が下がったりで、連動しない動きだったのですが、このところ、ようやく日経平均値に近づいたような動きになってきました。もう少し続けば、どうぞ日経平均を見てくださいと言えるようになるかなと思っております。そして最後になりますが、株主還元と配当方針です。昨年までは 6 円配当しておりましたが、この 3 年間では配当額を 7 円に上げていくことを計画しております。また、配当性向に関しましても、年度ごとの業績で変動しておりますが、中期経営計画の最終年度には配当性向を 30% に持っていく計画を立てております。ROE も 8% 以上を維持する目標を掲げておりますので、引き続き投資家の皆様のご支援をいただければと思います。駆け足で申し訳ございませんが、以上でご説明を終わらせていただきます。

司会：ご説明どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答の時間にまいります。

まずは会場の方、その後でオンライン参加の方ということになります。その前に事前に質問いただいているのが一つありますので、司会で代読します。

質問者 [Q]：質問です。今般、装備品移転の5類型撤廃、輸出規制緩和の報道などが多くありますが、御社はこれまで輸入商社としての側面が強かった中で、輸出にも携わるという形でのチャンスが増えるといったことはあり得るのでしょうか。

猪坂 [A]：大変難しい質問だと思うんですけれども。皆さんご存じのとおり、現行制度は完成品として輸出可能な装備品を救難・輸送・警戒・監視・掃海と5項目になっていて、来年の26年3月ぐらいに閣議でいろいろ検討されるということになりますが。多分その承認後、われわれはどういうスタンスを維持できるかというのは、それを待たないとまだ詳しく分からぬのが実態でございます。質問の答えにならないかも分かりませんが、現時点ではまだ分からぬです。

司会 [M]：ありがとうございました。それでは、会場の方からのご質問をお受けします。ご質問がある方は挙手していただければマイクを持ってまいります。いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。御社は10月31日付で野村證券の保有比率が6.3%から3.6%へ大きく減少したと開示されていますが、御社として大株主の保有比率に変化が生じたことについて、資本政策やガバナンスへの影響をどのように整理されているのかお聞かせいただけないでしょうか。

長谷川 [A]：長谷川からご回答させていただきます。結論からいきますと、野村さんの株の変動に関してはあまり影響ないのかなと思っています。資本政策に関しても、現状、株価に関してはこういう形で徐々に上げていますので、外の株主さんからの期待に沿うような形にしていきたいと。全体的な話からいきますと、大きな変更は今のところはないのかなと見ております。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はどうでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。中期経営計画についてご質問ですけれども。本日の発表だと抜粋版ということで記載をいただいていたかと思います。6月に発表された中計のほう

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



で、事業投資でM&Aとか事業提携で拡大を目指すという記載があったかと思います。この辺りのM&A周りのお話に関して、現状具体的に取り組まれていることだったり、あるいはそれがなければ今後ターゲットとされていく領域とか、そういった戦略があればお聞かせいただければと思いますがいかがでしょうか。

猪坂 [A]：答えられる範疇で回答していきます。まず二つございまして。今の基幹事業の中で、当然ながら商材を入れ替えていく中で、いろんな商材を取り組む中で、例えば資本提携もあったりとか、そういった切り口があるのが一つ。

もう一つは、今の基幹事業とは別でM&Aの実施をするということでやっておりまして、いくつか実施は今並行して動いていますというのが正しいですね。それが明らかになった時点で、当然ながら外に開示させていただきますが、現状では競合がある中でやっていて、勝てるか勝てないか、ちょっとまだ分からぬという状況です。

だから、今の基幹事業の中で強化するために資本提携、業務提携をしていくのが一つと、今の事業体とは別で、事業を広げていく上のM&Aを実施している。実行しているというのが実態です。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問ございますでしょうか。

質問者 [Q]：すいません。ありがとうございます。2点ほどお願いをしたいんですけど。

まず第1点として、御社のきょうP/Lのお話が割と中心だったと思うんですけど。B/Sの部分についてコメントをいただきたいです。

全体の安定性という意味ではかなり高いのかなとは思っているんですが、いわゆる上場企業としての業界水準から言うと、負債の比率がちょっと高いのかなというような気がいたしております。現在のビジネス環境の中で、ここが適正だと思われているならそれでもいいですし、あるいは負債の比率を若干下げていきたいというようなことがおありでしたら、それをどうやってやっていくつもりなのかということを、バランスシート上でお話をさせていただきたいというのが1点です。

2点目ですけれど。私事ですが、私の友人で中国人の女性と結婚している人がいます。何となく日本に住んでると、高市首相に対しては私はニュートラルに思っているんですが、支持率は非常に高くて、今までの歴代の首相に比べて割と中国にもいろいろ物を言うことを見て拍手したいという気持ちも分からぬのでもないのですが。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



一方で、私の友人の奥さんのご実家から、もう中国に帰ってきなさいと。向こうでの報道は日本とは全然違うようで、もう今にでもミサイルを撃つみたいな報道がされているようですよね。実際にするかどうかはまた別の問題だと思うんですが。実際にかなり過激に、敏感に反応をしていて。恐らく日本の外務省や防衛省もそんなにばかではないでしょうから、かなり真剣に今考えているところだと思うんですが。

きょう説明いただいた防衛費の過去からの経緯ということではなく、やはり高市政権になってからの防衛費というのは相当な伸びがあると考えたほうがいいのではないかというのが1点と。

もう1点は、何となく今までそういうことはないだろうという前提で、今まで防衛省も、というかわれわれ日本国民みんな思っていたと思うんですけれど。現実にもしもということになるんだとしたら、防衛費の内訳についても、もしもに対応するような内容に変わってくるんじゃないかなと思いまして。

先ほど社長からご説明があったような防衛費の中身の中で御社に関係があるところ、全体の伸びというのもそうですけれど、中身自体も変わってくるということが考えられるるとすると、どのようなことになってくるかなと。

あまりここで過激に脅威がやってきそうだからというお話はされるべきお立場ではないとは思うのですが、恐らく報道の違いもいろいろあると思うので、ご意見をお聞かせいただきたいなと思ったところであります。以上2点です。

長谷川 [A]：最初の質問に関しては私が答えます。後半の非常にセンシティブなところに関しては猪坂から回答させていただきますので。

確かにおっしゃるとおり負債が増加しております。貸借対照表でいきますと、負債のほうを見ると、自己資本が減って負債が増えてきているという形はおっしゃるとおりでございます。ただ、バランスシートの貸借を両方見ていただくと、借りているほとんどの部分が流動資産のほうで対応していると。

私ども、もともと投資での借入はやっていませんので、純粋に行きますと負債の増加というのは、カウンターでいきますと資産の増加、そして資産の増加の相手先様というのは防衛省さんでございますので、防衛省さんが貸し倒れするってことはほぼないと考えておりますので。負債の増加がすぐ倒産リスクに関わるかというと、なかなかそこはないのかなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



運転資金に関しても一時的には増加していますが、基本的にはいわゆる資産側のほうでの増加に合わせての調整をしておりますので、そのような懸念というのは今のところないのかなと見ております。最初の質問に関してはそのようにさせていただきます。

質問者 [Q]：今の質問に追加でご質問ですけれど。財務の安定性の高さというのは、今のご説明で理解するんですが。であれば、逆に PER の低さが説明できないというか。普通、PER がここまで低いと、伸びているかもしれないけれど財務的に不安定なので PER が下がっているということは分かるんですが。財務の安定性があるにもかかわらず、PER の水準が低いというのはなかなか御社の財務体質も含めてなかなか投資家さんに理解をしていただけていないところだと思うんですが、そちらについてはどのようにお考えですか。

長谷川 [A]：PER に関しては、株主さん、投資家さんのはうから[音声不明瞭]と思っていますので、今回のような IR 活動というのをもうちょっとしっかりして、投資家さんにもうちょっと理解をしていただくのが今的方法かなというのが現状でございます。

PER に関しても、数年前まで非常にある程度低いレベルだったんですが、最近こういう形の IR という形でやっていますので、投資家さんのはうからだいぶいろんな形で質問等、われわれもそちらに関してお答えしているという形でございますので。今はこういう機会を設けて、私どもの知名度を上げていくというのが大きな話かなと思っています。

猪坂 [A]：1 点名の補足をしておきますと、先ほど来各事業の紹介をさせていただきましたが、まずシステムソリューションは、ネットワークもそうですけれども、大体 3 月末に大きなものを納入するわけです。当然ながらお客様は検収があるわけで、入金というレベルでいうと 4 月、5 月になるわけなので。どうしてもキャッシュフローでいうと 3 月末というのは赤字の傾向になります。

もう一つ、防衛省様においても同じで。これは言い方が悪いかも分かりませんが、翌月現金化されているわけじゃなくて、もう少し入金はまだ長いんですよね。そうすると、やっぱりその間、資金を保全しておかないとなかなか回らないということで。

例えば、一つの例を取ると、3 月末に納入させてもらったものを、でも実際の入金が 4~5 カ月先になるというケースがあるんです。それはなぜそうなるかといったときに、現在の調達が、その年度に調達をして、その年度に物を入れさせていただくという契約以外に、2 年後、3 年後というのがあるんですよね。そうすると、当然ながらその間には、いわゆる為替が変わるということになりますので、最終的に納入する際には契約をもう一回書き直しをする。そのための書類だとかというのは結構時間がかかるっておりましてね。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

結果的には、他の省庁、もしくは民間企業よりは入金までの時間がかかるということで、昨今、[音声不明瞭]のほうではいろんな資金需要をしているのは、そういった背景にあるということをご説明申し上げておきます。

二つ目の質問が大変難しくて、どう答えればいいかよく分かりませんけれども。ただ、昨今いろんな国を見ていても、やはり内向きになってきているのが一つと。自分の国を守るためににはという意味でいうと、防衛費は必然的に上がってくる傾向があるのと。米国から、特朗普さんも含めてもう少し防衛費を増やせということがあるのと。現時点で言うと、現在の5カ年の計画の中で最終年度2%上げていくということと。さらにその先には増える傾向が多分予想されるので、それが一つあるということ。

もう一つ、多分いろんな防衛省に関わっている事業者様には、防衛省様から多分通達が来ていると思うんですが、次の5年に対して、いろんな見積もり要求は来られているので、そういった意味でいうと何らかの増額する可能性があるということと、あと中身そのものが重大な兵器よりも、どちらかというとドローンだとか、そういったものに変わってきているのが実態で。われわれはどちらかというとそういう方向にチャレンジしたいなとは思っていますけれども。答えられる範疇はここまでです。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：よろしいでしょうか。他にご質問はございますでしょうか。よろしいですか。オンラインのほうは、今のところは質問が来ていないようです。

それでは、以上をもちまして説明会は終了です。どうも皆様、お疲れさまでした。会社の皆様、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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をしてはなりません。

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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

