

2024年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答（要旨）

【開催日時】 2023年10月31日（火） 17：00～18：00

【出席者】

- ・代表取締役 グループCEO 村井 豪
- ・代表取締役 グループCOO 栢木 伊久二
- ・取締役 常務執行役員 重見 一秀
- ・常務執行役員 林 新一郎

※本資料は、2024年3月期第2四半期決算説明会における質疑応答の内容を要約したものです。皆様にご理解していただきやすいように、一部内容の加筆・修正を行っております。

【質疑応答】

Q1. 第2四半期実績では、機械警備の売却収入の増加が大きいのと思いました。連続強盗事件や飲食店におけるイタズラ等が背景にあったと推察していますが、それ以外に好調な要因はありますか。また、好調な水準は持続するのでしょうか。

A1. コロナ禍が明け、警備需要は旺盛になっています。機械警備契約件数も増加しており、導入に併せて売却商品をご購入頂く機会も多かったと思います。
一時的な特需ではなく、環境が良くなっているという認識であり、当面は強含みで推移すると期待しています。

Q2. 中期経営計画（以下、「GD2025」という。）の目標数値と実績が乖離してきており、更新されるべきだと思っています。計画を推進する中で、上手く進んでいること、課題は何なのでしょう。

A2. まずは、ポストコロナを踏まえた供給体制の強化です。弊社は役務提供サービスが多いため、全国の事業所を有機的に連携するための人事制度や評価制度を確立させ、安定的に人を供給できる体制を整えてきました。このような取り組みもあり、G7広島サミット等、大きな警備需要にも適切に対応できたと思っています。

また、DXの取り組みも一定程度、進展しています。2023年3月に新しいDX商材（ITレスキュー）をサービスインしていますが、今期中に、大型のDXサービスを追加する予定です。ただ、こういった取り組みは数字として表れるのに少し時間が掛かってしまいます。

決算数値は、コロナ前を上回るような伸びを示せました。申し上げたような各種施策をしっかりと推進することでアップサイドも見込めると考えています。

数値が伸びつつある中で、GD2025の目標数値を見直すのは適当ではないと考え、据え置くこととしました。

GD2025は、もともとM&Aを含めて年間売上300億円、利益50億円を積み増していくというピッチで計画していました。売上・利益をこのラインに乗せ、M&Aも積極的に推進して、GD2025の経営目標を追いかけていきたいと思っています。

Q3. GD2025では「ROE10%以上」という目標を掲げています。今期は、自己株式の取得や配当計画の上方修正等、株主還元を強化されていますが、どの程度の水準を目途としているのでしょうか。

A3. 自己株式を取得しましたが、これだけをもってROE目標を達成させるのは、本来の筋とは違うと思います。あくまでも、事業拡大の中で利益率の改善に努め、その結果としてROE10%を目指すことが大事だと思っています。

追加の自己株式取得については、適宜の状況で判断をしていきます。配当についても、今回の自己株式取得を勘案し配当総額で見劣りしないよう増配しました。今後も、配当政策は適宜の対応をしていきたいと思っています。

Q4. セキュリティ事業と総合管理・防災事業だけで言えば、利益率10%以上の達成は容易だと思う反面、介護事業は利益率の観点では足を引っ張っていると思います。

資本効率という観点を含め、介護事業の収益性の改善余地はいかがでしょうか。介護事業のあるべき考え方をお教えてください。

A4. 入居率は少し改善してきています。かつての入居率(94%程度)の水準に戻れば、少なくとも利益率は5~6%、10%を窺う会社もでてくると認識しており、地道な施策であっても利益率を改善させることは一定程度可能であると思っています。

DXを最大限活用し、機械警備で培ったセンシング技術を用いるなど、介護事業に機械警備のノウハウを投入することで、大きなチャンスがあると考えています。

基準より手厚くヘルパーさんを配置している現状を背景に考えれば、十分、利益率改善の余地はあります。

Q5. 介護事業は、過去10年間を見ると利益率の改善より、規模の拡大を目指されていたと思うのですが、これからは利益率にこだわっていききたいというお考えでしょうか。

A5. 介護事業は、一定の規模がないと利益率も上がらないと思っています。規模の経済を活かしながら利益率の改善を目指すステージに来ていると認識しています。

Q6. DX化の取組みで省人化が進むことにより、収益性の高くない常駐警備などでの改善余地が大きいと思っていますが、その効果が表れるのはいつ頃でしょうか。

A6. 機械警備は割と早く効果が出ると認識しております。従来型の防犯を中心とした機械

警備に加え、DXを活用してお客様の様々なリスクに対応する幅広いサービスをご提供していきたいと考えています。

日本全体で労働力不足が課題であり、手前どもの機動力がお役に立てる局面も出てくると見込んでいますし、今あるプラットフォームに新たな商材を加えることになりま

るので、高い利益率が見込めると期待しています。

常駐警備については、時期は分からないところもありますが、人手に頼っていたものをDX化・省人化する、そして、サービス業の最大の弱点であった「見える化」を一定程度、改善することで、付加価値が相当程度高まると思います。そういった付加価値を警備料金に反映させる取り組みを進めていきたいと思っています。

Q7. 介護事業をALSOKの資本で運営する必然性には疑問を持っています。人材やセンサーの供給などにおいては、非常に良いシナジーを生むと思いますが、介護事業はROI（投資利益率）が他の事業より低くなってしまいます。社会的義務もあり事業運営されているのですが、今後、事業を継続するのかなどを踏まえ、お考えをお教えてください。

A7. 介護については、一定の規模を得ましたので、しっかりと利益率を改善したいと思っています。今から出口戦略を模索するのではなく、セキュリティ事業と介護事業の新しいシナジー、今までにないような価値を提供できるよう努めていきます。

Q8. 海外事業について、現状と展望をお知らせください。

A8. 海外事業の売上高は33億円（2024年3月期2Q）です。海外では、警備サービスとファシリティマネジメントサービスでのセグメント分けが非常に難しいですが、双方含む建物管理という意味で、しっかりと当社の役割を果たしたいと考えています。また、SOS社のM&A等、シナジーが見込めるところがあれば、積極的に検討していきたいと思っています。

以 上