

2026 年 7 月 29 日

各 位

株式会社ドーン

「2026 年 5 月期 決算説明会」要旨（書き起こし）

2026 年 7 月 21 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。2026 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。

まず、当期（2026 年 5 月期／第 35 期）を振り返ってみますと、全体として非常に満足できる一年だったと感じています。

業績面では、当社はもともと保守的な計画を立てておりますが、売上、利益ともに計画を達成し、さらに上振れする結果となりました。連続最高売上、そして利益の更新も継続することができ、まずは良い結果を残せたと思っております。

また、この一年を振り返る中で、将来に向けた動きという点でも大きな手応えを感じています。私は 30 年以上この IT 業界におりますが、AI の進化のスピードは本当に想像以上です。体感では 3 倍くらいのスピードで進化しており、数か月前にはできなかったことが、今ではできるようになっています。

そうした中で、当社でも AI を社内業務に積極的に取り入れ、比較的順調に成果が出ております。その結果、人手に頼らず進められる業務も増え、人材面での課題からも少し解放されたと感じています。

さらに、AI を活用した新しいサービスもいくつかリリースを開始することができました。また、社会課題の解決に向けた実証実験も何度か実施し、その成果を受けて、サービス化・製品化の目途も立ってきています。これからの社会課題を解決していくうえで、AI は欠かせない存在になってきていると改めて感じています。

一方で、M&A につきましては、まだ皆様に発表できるような成果には至っておりませんが、水面下ではいくつか案件が進んでおります。こちらについても、今後ご報告できるよう取り組みを進めてまいります。

このように業績面だけでなく、将来に向けた取り組みも着実に前進させることができ、総じて満足できた 1 年だったと感じています。

1. 業績報告 2026 年 5 月期

業績報告 2026年5月期 全体的概況



- 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11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)	2025年5月期	2026年5月期	前期比
売上高	1,646	1,734	105.3%
売上総利益	1,075	1,200	111.6%
売上総利益率	65.3%	69.2%	105.9%
販売費・一般管理費	501	545	108.7%
営業利益	574	655	114.1%
営業利益率	34.9%	37.8%	108.3%
経常利益	584	672	115.0%
当期純利益	418	471	112.6%

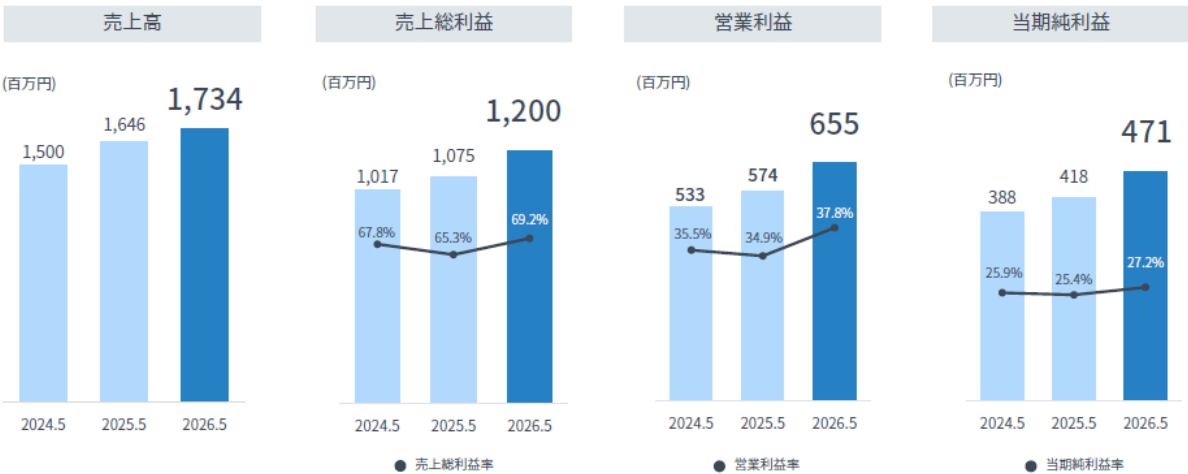
3

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、第2次中期経営計画の初年度にあたる年でしたが、売上予算 17 億円に対して、17.34 億円、営業利益 6.19 億円に対して、6.55 億円となりました。特に当期は営業利益率が約 3%伸びたのは大きな成果でした。

業績報告 2026年5月期 全体的概況



- 2026年5月期は過去最高売上（9期連続）・過去最高当期純利益（7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、右肩上がりで堅調に推移しております。

業績報告 2026年5月期 品目別売上高

- 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
- 「Digi Police」追加機能（国際電話ブロック機能）や民間向けアプリ案件等受注により、各種初期構築売上も堅調に推移

(百万円)	2025年5月期		2026年5月期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
クラウド利用料	824	50.1%	907	52.3%	110.0%
クラウド初期構築	311	18.9%	372	21.5%	119.7%
SI保守	86	5.2%	77	4.5%	89.9%
SI初期	325	19.8%	227	13.1%	69.9%
その他保守（ライセンス、商品）	40	2.4%	39	2.3%	98.3%
その他初期（ライセンス、商品）	58	3.6%	110	6.3%	189.0%
合計	1,646	100.0%	1,734	100.0%	105.3%

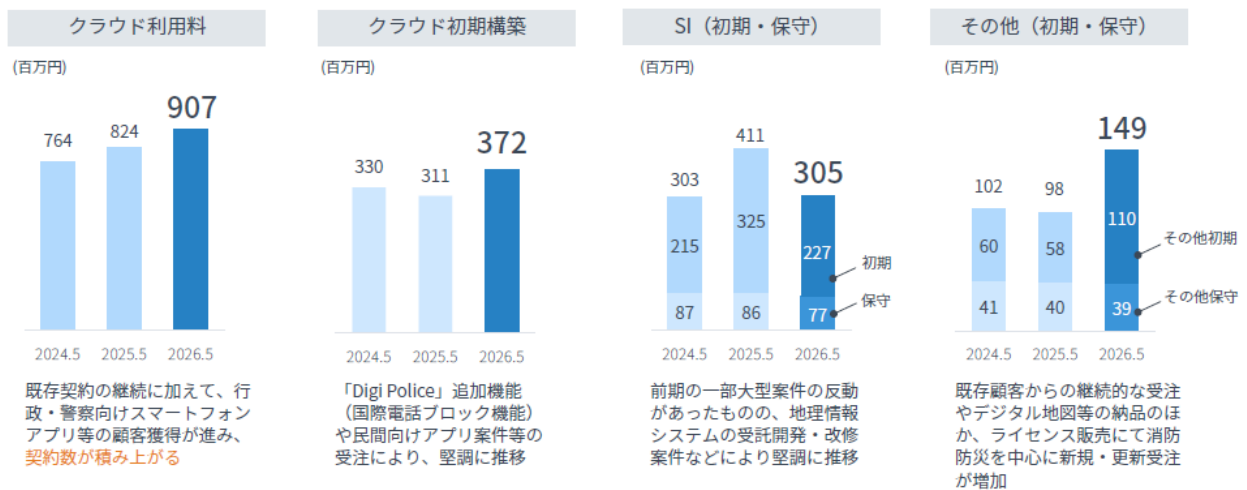
※2026年5月期より、品目の内訳を変更しております。それに伴い、2025年5月期についても、変更後の項目に組み替えて記載しております。

5

クラウド利用料が前期初めて売上の半分を占めたのですが、当期は 2%伸び、約 52%になりました。利益率が向上した要因の一つとなります。クラウド利用料と保守等を合わせたストック収入で全体の約 59%（10 億 2,455 万）となり、ゆくゆくは全体の 70～75%程度まで引き上げていければと考えております。

業績報告 2026年5月期 品目別売上高推移

「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



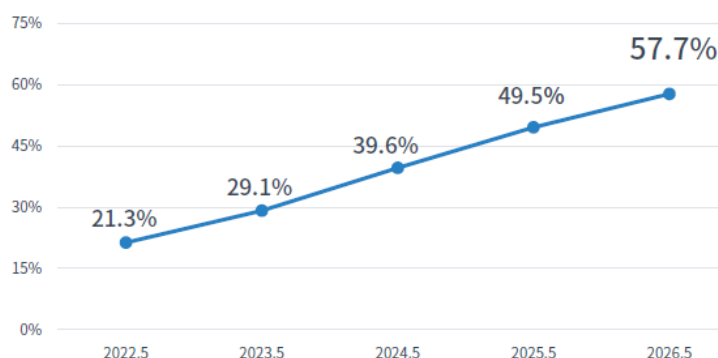
※2026年5月期より、品目の内訳を変更しております。それに伴い、2024年5月期、2025年5月期についても、変更後の項目に組み替えて記載しております。

6

こちらが品目別売上高の直近 3 か年の推移を示したグラフとなります。クラウド利用料の売上が堅調な伸びを示しております。

- Live119の導入消防人口カバー率は約6割（2026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



9

クラウド利用料の伸びを牽引しているサービスのひとつが、Live シリーズです。こちらは、「Live119」の人口カバー率を示すグラフとなり、2026 年 5 月末時点で、57.7%となり、仮に NET119 と同様のカバー率まで伸ばしていけると仮定すると、まだ 15%くらい余力がありますので、あと 2 年くらいは市場を拡大していけるかと思っております。

- 電力設備異常等に関するお客様からの問合せや停電時の状況確認において、映像通話により現場情報の即時共有を実現
- 原因特定の迅速化や安全措置の適切な実施に加え、顧客対応品質の向上を通じて、電力インフラ運用における遠隔対応の高度化に寄与

中部電力パワーグリッド株式会社

(2026年4月～本稼働)

一般のお客様からの電柱や電線等の電力設備異常等についての問合せ対応や停電時の状況確認・原因特定に活用されており、現場からの映像通話を通じて得られた情報を参考に、担当者が的確な判断を行い、早期の原因特定・安全措置の適切な実施などのサービス向上に役立てられています。



11

それから、Live シリーズの民間企業への導入も順調に増え、特に社会インフラ関係の企業で採用が進みました。

中部電力パワーグリッド様等において、Live-X が活用されています。突発的な故障や問い合わせ等の対応において、口頭のみでなく映像も合わせてやり取りできる仕組みとなっております。現在も実証実験等を通じて、採用を検討いただいている企業が増えております。このような状況となっておりますので、社会インフラ的な領域にこれからも導入していけるものと考えております。

痴漢の逮捕の報道・国際電話ブロック機能の追加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
180万ダウンロード突破！（2026年5月現在）
高い防犯ニーズを背景にダウンロード数が急増中！
（2026/6/9のApp Store 無料アプリ総合ランキング第1位を獲得）

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）

2026年5月期は、新潟県警・群馬県警・
岡山県警・福岡県警、の4県警でスタート！



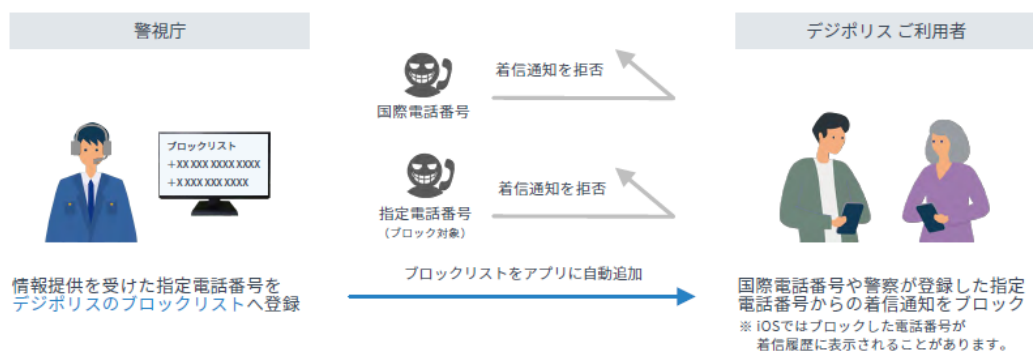
14

Live シリーズの他にクラウド利用料の伸びを牽引するサービスが、次にご紹介する防犯アプリです。もともとは警視庁のデジポリスで導入が始まったサービスです。当期は新たに4県警で導入いただき、現在は合計21県警に採用いただいております。さらに、進行期（2027年5月期／第36期）に入りまして6月、7月には入札なども進み、全国の半数を超える県警で当社の防犯アプリをご利用いただく見込みとなりました。まだ市場としては残り半分ほどございますので、今後も着実に導入を拡大していきたいと考えています。

業績報告 「Digi Police」に『国際電話ブロック機能』を新搭載

2025年12月1日に「Digi Police」に『国際電話ブロック機能』を新搭載

特殊詐欺で多用される国際電話番号を自動で判別・ブロックし、不審な着信を遮断する機能です。警視庁にて管理している指定電話番号がブロックリストに
適時追加されるため、利用者自身での番号登録は不要です。高齢者やスマートフォンに不慣れな方でも安心して利用できます。

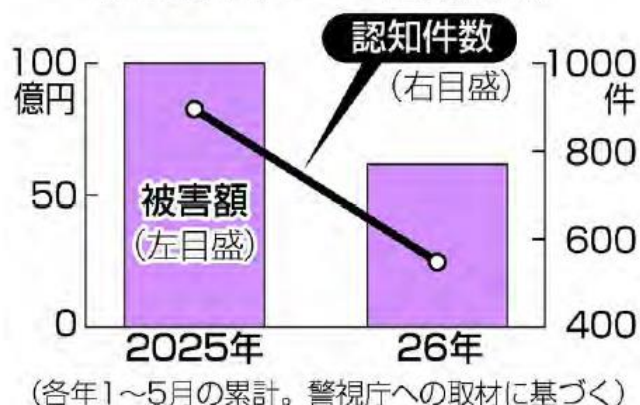


特殊詐欺被害の未然防止を通じて、社会全体の防犯強化に貢献

15

また、警視庁のデジポリスには、防犯アプリに機能を追加する形で「国際電話ブロック機能」を搭載しております。こちらは昨年12月に導入した機能ですが、現在非常に大きな成果を上げています。成果という意味では二つありまして、一つは当社の売上・利益への貢献です。もう一つは、社会課題の解決という点です。

東京都内の二セ警察詐欺



東京都内における二セ警察詐欺は、被害額（約100億円→約60億円）・認知件数（約900件→約550件）ともに、前年同期比で約4割の大幅な減少を記録。

この背景には、**防犯アプリ等のデジタルツールの普及**や、官民連携による重層的な啓発活動といった水際対策の成果が表れ始めていると考えられます。

引用記事URL（時事ドットコム）
https://www.jiji.com/jc/article?k=2026070600117&g=soc#goog_rewarded

57

今月、時事通信社が警視庁への取材をもとに報じた内容によりますと、国際電話ブロック機能を導入した後の2026年1月から5月までの認知件数は前年比約40%減、被害額も約40%減の約60億円となり、大きな被害防止効果が確認されています。

一方で、この国際電話ブロック機能は現時点では警視庁のみの導入となっており、他の県警ではまだ搭載されておりません。そのため、全国では同時期の特殊詐欺被害が24%以上増加しており、この機能の有効性を裏付ける結果になっていると報じられています。

今後は、こうした実績を踏まえ、他県警への導入提案も進めてまいります。現在は、防犯アプリという基本機能の上に国際電話ブロック機能を追加する形で展開しておりますが、今後もさまざまな機能を追加しながら、防犯アプリの価値をさらに高めていきたいと考えています。

こうした取り組みを通じて、社会課題の解決に貢献し、「エッセンシャルカンパニー」として社会に必要とされる存在を目指してまいります。

引用記事 URL（時事ドットコム）

https://www.jiji.com/jc/article?k=2026070600117&g=soc#goog_rewarded

2. 業績予想 2027 年 5 月期

業績予想 2027年5月期



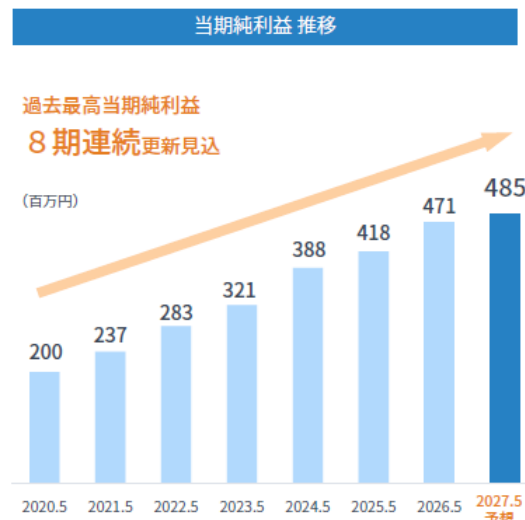
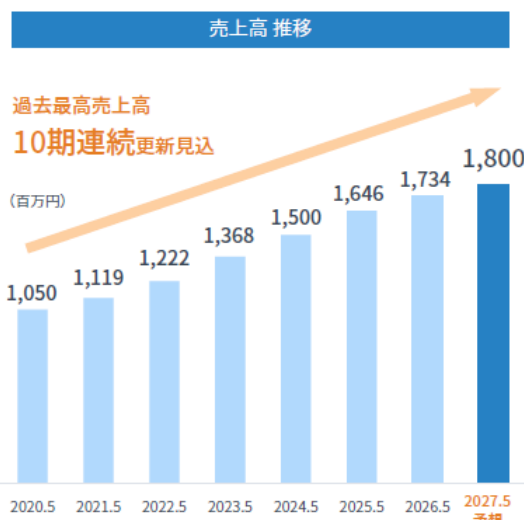
- クラウド利用料の増加を主として、売上高は前期比103.8%を予想
- 2016年5月期から12年連続の増収増益を見込む

(百万円)	2025年5月期		2026年5月期		2027年5月期 (予想)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	1,646	109.7%	1,734	105.3%	1,800	103.8%
売上総利益	1,075	105.7%	1,200	111.6%	1,248	104.0%
販売管理費	501	103.6%	545	108.7%	578	106.1%
営業利益	574	107.7%	655	114.1%	670	102.3%
経常利益	584	106.8%	672	115.0%	687	102.2%
当期純利益	418	107.9%	471	112.6%	485	103.0%

24

続いて、進行期の業績予想についてご説明いたします。こちらのスライドに記載しておりますとおり、売上高 18 億円を見込んでおりまして、その他の業績予想につきましても、こちらに記載のとおり計画しております。

- 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



売上高については10期連続、当期純利益については8期連続で過去最高を更新する見込みです。一方で、業績予想については、「もう少し強気な数字を出してもいいのではないか」といったご意見をいただくこともございます。当社の予想は比較的保守的だと見られることもありますが、これは意図してそのような考え方を採っています。

当社は安心・安全分野の事業を担っており、社員一人ひとりが社会課題の解決を第一に仕事に取り組んでいます。過度に高い数値目標だけを追い求めることで、お客様との対話や、本当に必要なサービスを提供するという姿勢が損なわれることは避けたいと考えています。

そのため、まずは着実に達成できる目標を掲げ、その目標を一つひとつ積み重ねていくことを基本方針としております。もちろん、今回お示した業績予想につきましても、これを上回る結果を目指して取り組んでまいりたいと考えています。

3. 第2次中期経営計画の進捗状況

第2次中期経営計画 目指す姿



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。

28

続いて、2025年7月策定の第2次中期経営計画で目指す姿についてご説明いたします。目指す方向性につきましては、これまでと変わらず、「エッセンシャルカンパニー」を掲げております。社会課題に挑戦し、新しい価値を創造することで、社会に必要不可欠な存在を目指してまいります。

第2次中期経営計画 3か年業績予想



- 引き続きクラウド利用料の増加を見込み、安定的成長を図る
- 継続的な人的資本投資を実施しつつ、適切な支出コントロールにより安定的な増収・増益の達成を図る

※2026年7月更新

(百万円)	2026年5月期（実績）		2027年5月期（予想）		2028年5月期（予想）	
	金額 (予想→実績)	前期比	金額 (旧予想→新予想)	前期比	金額 (旧予想→新予想)	前期比
売上高	1,700 → 1,734	105.3%	1,790 → 1,800	103.8%	1,880 → 1,880	104.4%
売上総利益	1,156 → 1,200	111.6%	1,217 → 1,248	104.0%	1,279 → 1,299	104.1%
販売管理費	546 → 545	108.7%	577 → 578	106.1%	609 → 616	106.6%
営業利益	610 → 655	114.1%	640 → 670	102.3%	670 → 670+@	100.0%+@
経常利益	617 → 672	115.0%	647 → 687	102.2%	677 → 687+@	100.0%+@
当期純利益	435 → 471	112.6%	456 → 485	103.0%	477 → 485+@	100.0%+@

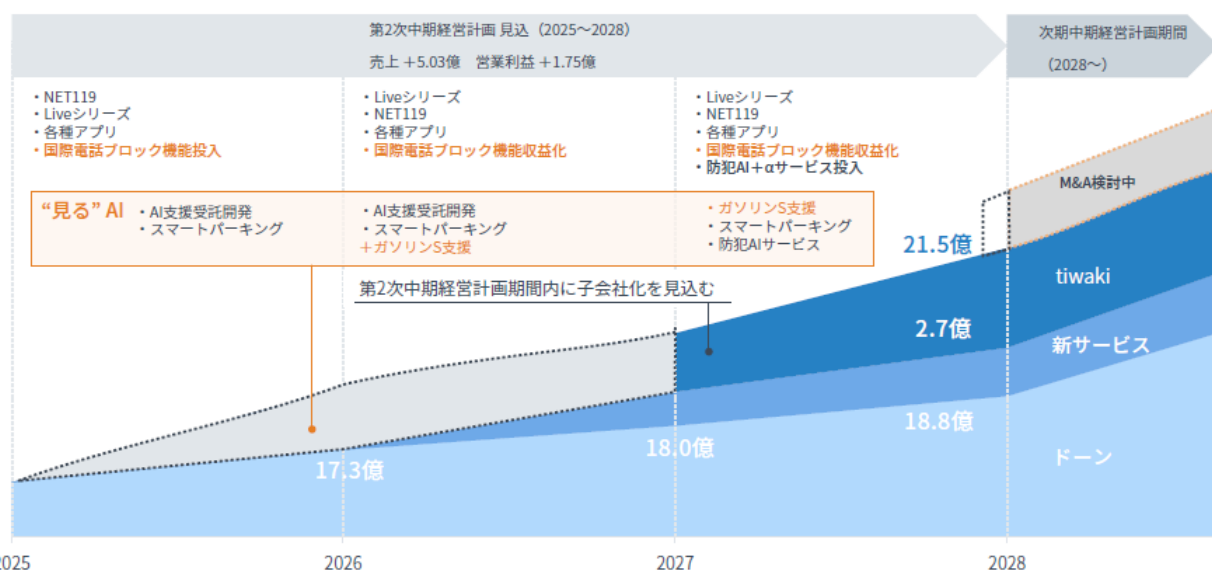
第2次中期経営計画の最終年度である2028年5月期の当期純利益目標477百万円について、2026年5月期に約99%を達成したことを受け、2027年5月期、2028年5月期の目標を更新いたしました。しかしながら、受託開発の受注について一定の不確実性があること、及び物価高の先行きを明確に見通すことが困難であること等の理由により、2028年5月期の営業利益、経常利益、当期純利益は2027年5月期と同数値を用いております。

31

こちらは3か年の業績予想になります。3年目につきましては、「+a」という形で記載しております。当初3年間で達成を目指していた利益水準については、2年目で達成できる見込みとなりましたので、3年目はその先を見据えた「+a」の数値として、保守的に見込んでおります。

第2次中期経営計画 全体増収イメージ

ドーンの安定的成長基盤に加え、新規サービスによる増加と、tiwaki社とのシナジーを発揮し成長拡大を見込む



こちらは、第2次中期経営計画における全体の増収イメージを示したものです。2026年から2028年にかけて、既存サービスに加え、新たなサービスを順次投入しながら成長を図っていく計画です。

その中でも、国際電話ブロック機能につきましては、当期に投入を開始し、進捗期から収益への寄与が始まっています。今後は利用の拡大に伴い、2028年5月期以降はさらに大きく業績へ貢献していくものと考えています。

また、このスライドに記載している各種サービスについても、順次市場へ投入し、収益の積み上げにつなげていく計画です。

M&Aにつきましては、tiwaki社とは第2次中期経営計画期間中の子会社化を見据えて協議を進めております。詳細につきましては、後ほど改めてご説明いたします。

さらに、現在もう1社とも協議を進めております。時期としては第2次中期経営計画終了後（2029年5月期／第38期）以降を想定しておりますが、グループの形成を見据え、一緒に事業を進めていけるよう交渉を進めているところです。

- Live-X … 現場のDXを推進する利便性と消防品質の高い信頼性により、民間分野で多業種への導入が拡大中
- tiwaki社… 2026年2月27日の法改正に伴い、セルフ式ガソリンスタンドへのAI自動給油監視システム導入環境が整備され、導入開始

Live-X (ドーン)



業種	活用事例
水道・電気・ガス	映像通話による正確な状況把握、遠隔サポートと安全確保
道路管理・保険	事故や道路損傷などの緊急連絡時、迅速な状況把握・対応
施設管理・警備	施設状況の「見える化」による、作業効率化・運用平準化
メーカー・保守	トラブル等の問合せに対し、映像による一次対応・手配支援
コールセンター	言葉では伝わりにくい状況を、映像通話で瞬時に視覚化
不動産・建設	入居・退去時の現地確認作業をリモート化

各業務にて映像通話による「百聞は一見に如かず」を実現

tiwaki社



エッジAI技術により、給油時の安全確認や不適切な給油検知を行うAIカメラのコア技術を保有

省人化・少人数運営の実現
給油監視の自動化による業務省力化
AI解析による安全性向上（事故・エラー防止）

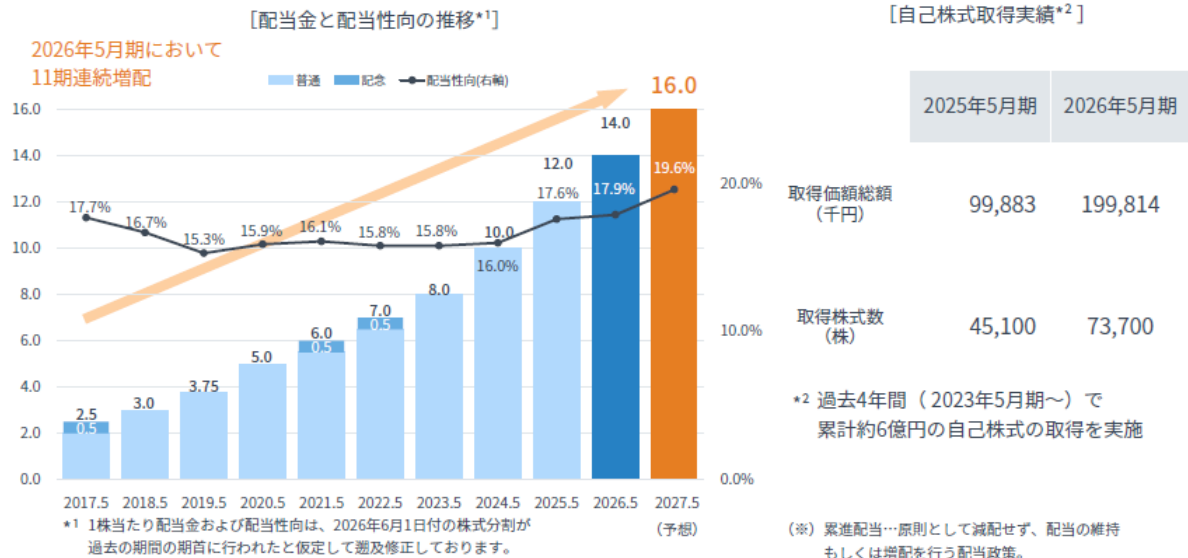
tiwaki 社では、セルフ式ガソリンスタンド向けの AI 自動給油監視システムの AI カメラのコア技術を保有しており、昨年ご紹介しましたが、昨年度末に法改正が行われたことにより、今年度から本格的な導入が始まりました。今年が実導入の初年度となり、翌期以降は導入がさらに拡大していくものと考えています。

このシステムは、給油時の映像を AI が解析し、安全上問題がないかを判断するものです。現在、国が定める基準を満たし、このシステムを提供できる事業者は数社に限られており、tiwaki 社もその一社となっています。

また、tiwaki 社では、スマートパーキングをはじめとした AI 技術の開発も進めており、当社と連携しながら、警察・消防など安心・安全分野への活用に向けた実証実験を重ねています。

こうした取り組みを、第2次中期経営計画の最終年度（2028年5月期）以降、しっかりと収益につなげていけるよう、tiwaki 社と一緒に取り組んでまいります。

- 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
- 当社株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的に、**2026年6月1日付で株式分割**を実施（1株→2株）



最後に、株価や資本コストを意識した経営についてご説明いたします。

株主還元につきましては、当期末を基準日として、進行期の開始日を効力発生日とする株式分割を実施いたしました。そのため分割後の配当額は2円の増配となり、分割前基準と比較しますと、前年から4円の増配となります。配当につきましては、まだ配当性向は十分高い水準ではありませんが、継続的な増配を行いながら、株主の皆様への還元を着実に充実させていきたいと考えております。

今後も、事業の成長と株主還元の両立を図りながら、企業価値の向上に努めてまいります。
以上で私からの説明を終了させていただきます。ご清聴ありがとうございました。

4. 質疑応答（要旨）

①AI エージェント等の進出により、貴社は利益率を保てるのか。

宮崎：「SaaS の終焉」という表現を耳にすることがありますが、私は少し違う見方をしております。

SaaS 事業者には、大きく分けて基盤を提供する会社と、お客様と直接接点を持ちながらサービスを提供する会社の2つがあると考えています。AI エージェントの進化によって、プログラム開発そのものは今後さらに効率化されていくと思いますし、実際に AI で開発できる部分も増えています。

一方で、お客様が本当に求めている使い勝手や業務ノウハウをサービスへ反映していく部分は、AI だけでは簡単に代替できるものではありません。例えば消防向けサービスでは、119 番通報時にどのような操作性が最も使いやすいかといった細かな UI・UX まで、消防職員の方々との対話を重ねながら改善を続けてきました。こうした安心・安全分野特有のノウハウは、長年現場と一緒に積み重ねてきたものであり、当社の大きな強みになっています。

また、AI には、クラウド上で利用する生成 AI と、端末側で処理を行うエッジ AI の2つの方向性があります。生成 AI はこの1年で驚くほど進化しましたが、安心・安全分野では情報漏えいのリスクなどから、クラウド型 AI をそのまま利用することが難しい場面も少なくありません。

そのため、今後は閉域環境でも利用できるエッジ AI の重要性がさらに高まると考えています。当社グループの tiwaki 社は、このエッジ AI 技術を有しており、当社が培ってきた安心・安全分野のノウハウと組み合わせることで、競争力の高いサービスを提供できると考えています。

さらに、昨年は「見る」AI に加え、「聞く」「話す」技術も取り込みたいとお話ししましたが、この分野についてはクラウド型 AI の進歩が非常に速いため、自社開発にこだわるのではなく、その技術を積極的に活用する方向で検討を進めています。また、その技術を取り込むための M&A についても現在協議を進めておりますが、現時点では詳細は申し上げられません。

AI の進化は非常に速く、5 年後、10 年後を正確に予測することはできません。しかし、安心・安全分野では、お客様との対話を通じて蓄積した知見やノウハウが引き続き重要になると考えております。そのため、一般的に言われる「SaaS の終焉」という考え方は、少なくとも当社の事業にはそのまま当てはまらないと考えています。

②AI の発展により、貴社の技術が真似されることはないのか？

宮崎：現在当社が提供している防犯アプリなどの既存サービスにつきましては、仕様を AI に学習させれば、同様のものを作ることは技術的には可能だと思います。

しかし、当社の強みは、既存のものを作るのではなく、お客様と一緒に次に必要となるサービスを考え、新しい価値を生み出していく点にあります。例えば、デジポリスの国際電話ブロック機能も、お客様から「県民や都民を守るために必要だ」というご要望をいただきながら形にしてきたものです。こうした前例のない課題に対して、新しいサービスを企画・開発していくことは、現時点では AI だけで実現することは難しいと考えています。

また、大手企業であれば技術的には実現できることでも、事業規模や採算性の観点から取り組まれないケースが少なくありません。当社は、そうした「社会には必要だが採算が取りにくい」と考えられてきた分野を、事業として成立させ、お客様に価値を提供してきたという自負があります。実際にも、お客様はまず大手企業へ相談されるケースが多いのですが、採算性などの理由で実現に至らず、その後当社へご相談いただくことも少なくありません。

安心・安全分野では、人命や被害防止を最優先に考えたサービスが求められます。こうした優先順位や現場のニーズを踏まえながら、お客様と一緒にサービスを作り上げていくことは、人と人との関係の中で培われる部分が大きいと考えています。そのため、AI が進化したとしても、当社が強みとしてきた安心・安全分野での価値提供や競争力がすぐに失われることはないと考えています。

③株価の推移に対する考えを聞かせてほしい。

宮崎：株価につきましては、以前であれば「市場で決まるもの」という回答が一般的でしたが、現在は東京証券取引所からも株価や資本コストを意識した経営が求められておりますので、当社としてもその点は十分意識しております。

その一環として、今回株式分割を実施いたしました。より投資しやすい株価水準とすることで、投資家層の拡大や新 NISA 制度への対応を図り、より多くの投資家の皆様に当社株式の保有をご検討いただける環境を整えたいと考えています。

株価につきましては、この1年間を見ましても一定の値動きがありましたが、当社としては企業価値を高め、株価

の向上につなげていきたいと考えています。

そのためには、着実に業績を積み上げていくことに加え、デジポリスをはじめとする当社サービスが社会で広く活用され、その価値を多くの方に知っていただくことが重要だと考えています。社会に貢献する企業として認知度を高めることが、結果として企業価値や株価の向上にもつながるものと考えています。

今後も、業績の拡大と企業価値の向上に取り組みながら、株価の向上につながる施策を進めてまいります。

④海外展開は考えていないのか？

宮崎：海外展開につきましては、これまでも何度か検討は行いましたが、結果として事業化には至りませんでした。

一方で、防災・防犯をはじめとする安心・安全分野は世界共通の課題であり、特にクラウドサービスについては海外でも十分な可能性があると考えています。

日本は防災・防犯分野において世界的にも先進的であり、日本で培ってきた技術やサービスを海外へ展開していきたいという考えは以前から持っています。ただし、現在の中期経営計画では、まず M&A などを通じて事業基盤を強化し、グループとしての仲間を増やすことを優先しております。そのため、海外展開については、その次のステップとして取り組んでいきたいと考えています。

⑤資本コストを意識した経営の観点から、株価向上への考え方や余剰資金の運用方針について教えてほしい。

岩田：当社では、低金利の時代には、保有資金を主に普通預金や定期預金で運用しておりましたが、3 年ほど前から、余剰資金をどのように保有し、活用していくかについて検討を進めております。

社内規程上、一定以上の格付けを有する金融商品への投資は可能ですが、元本割れのリスクが高いものへの投資は行わない方針としております。そのため、安全性を重視しながら、必要な場合には売却して資金化できる、一定の流動性を有する商品を中心に保有しています。

現在、現金及び預金を約 18 億円、有価証券・投資有価証券を約 9 億円保有しております。今後の M&A をはじめとする成長投資に備え、必要な資金を確保しつつ、余剰資金については適切に運用していく考えです。

過去の決算をご覧くださいますと、営業外収益が 100 万円に満たない年度が続いておりましたが、当期は約 1,600 万円を計上しております。資金運用の見直しにより、一定の成果が表れているものと考えています。

今後につきましても、個別株式への投資は考えておりませんが、社債なども含め、安全性、流動性及び収益性のバランスを考慮しながら、資金運用を行ってまいります。

⑥「見る AI」については tiwaki 社と交渉を進めているところかと思いますが、「聞く AI」「話す AI」の技術・ノウハウについても M&A 等で取得し、事業展開していく計画はあるか。

宮崎：「聞く AI」「話す AI」の技術・ノウハウについても M&A 等による取得を視野に入れていましたが、「聞く AI」「話す AI」の分野は、この 1 年で生成 AI の進化が想定以上のスピードで進んでいます。日本語による自然な対話や同時通訳などの技術も大きく向上しており、環境が大きく変化しています。

そのため、「見る AI」につきましては、引き続き tiwaki 社との連携により開発を進めていきますが、「聞く AI」「話す AI」につきましては、自社で技術を取得するよりも、大手クラウドベンダーが提供する AI サービスを活用し、当社サービスへ組み込んでいくことも考えられます。

このため、現在検討している M&A につきましても、「聞く AI」「話す AI」の技術取得を目的とするものではなく、AI 分野における別の領域を中心に検討しています。

⑦昨年の決算説明会では tiwaki 社の連結が早ければ進行期に実施と言及していたが、本日は第 2 次中計の 3 年目に実施予定していると言及があった。連結に関する協議の進展を詳しく教えてもらいたい。

宮崎：tiwaki 社につきましては、過半数の株式取得については、既に先方と合意しております。

一方で、tiwaki 社では現在、補助金を活用した事業を実施しており、その要件への対応から、現時点では当社の株式保有比率を 19.9%までにとどめています。

この制約は進行期までとなる予定であり、その後は株式の追加取得を含め、しかるべき時期に連結子会社化する方向で協議を進めています。

⑧昨今、国の方針としても、国内の安心安全分野（治安や防災など）について投資をしていこうという盛り上がりを感じられるが、その点について、貴社のビジネスとの接点などはあるのか？今後の成長可能性なども含めて考えを伺いたい。

宮崎：防災庁の設置をはじめ、国として安心・安全分野への投資を進める方針が示されておりますが、制度化や法整備、予算措置などを経て実際の施策として形になるまでには一定の時間がかかるものと考えています。

一方で、防災や治安を取り巻く課題は年々複雑化・高度化しており、それに対応する人材の不足も深刻になっています。そのため、DXに加え、AIを活用して業務を効率化し、迅速な対応を実現するニーズは今後ますます高まっていくと考えています。

こうした流れは当社にとって大きな追い風になるものと認識しており、安心・安全分野におけるDX・AIの活用を通じて、社会課題の解決に貢献するとともに、この分野の先頭グループとして成長していきたいと考えています。

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）