



2025年3月期  
決算説明資料

DAIWA  
TSUSHIN

ダイワ通信株式会社 | 東証スタンダード：7116

2025年10月1日

***Monitoring the Future***

未来の街に、さらなる安心・安全を

01 第三者委員会および特別調査委員会の調査報告・  
過年度決算訂正の影響

02 2025年3月期 決算概要

03 2026年3月期 業績予想

04 APPENDIX

表記について

- 端数の処理について、単位未満を切捨て、パーセントは小数点第一位未満を切捨てとしております
- 本資料中では、構成比の数値は四捨五入の関係で合計が100%にならない場合があります

## 不祥事に関するお詫び

---

株主をはじめ投資家の皆様、関係者の皆様には、多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを改めて深くお詫び申し上げます。

当社は、今回の事態に至ったことを深く反省し、全役職員が一丸となり、速やかに再発防止策を実行し、信頼の回復に努めてまいります。

(関係資料)

- ・ 2025年4月18日付 第三者委員会の調査報告書の受領に関するお知らせ
- ・ 2025年4月21日付 第三者委員会の調査報告書（公表版）公表に関するお知らせ
- ・ 2025年7月31日付 特別調査委員会の調査報告書受領に関するお知らせ
- ・ 2025年8月1日付 特別調査委員会の調査報告書（開示版）公表に関するお知らせ
- ・ 2025年9月4日付 再発防止策の策定及び関係者処分に関するお知らせ

## 委員会報告書の概要と原因分析

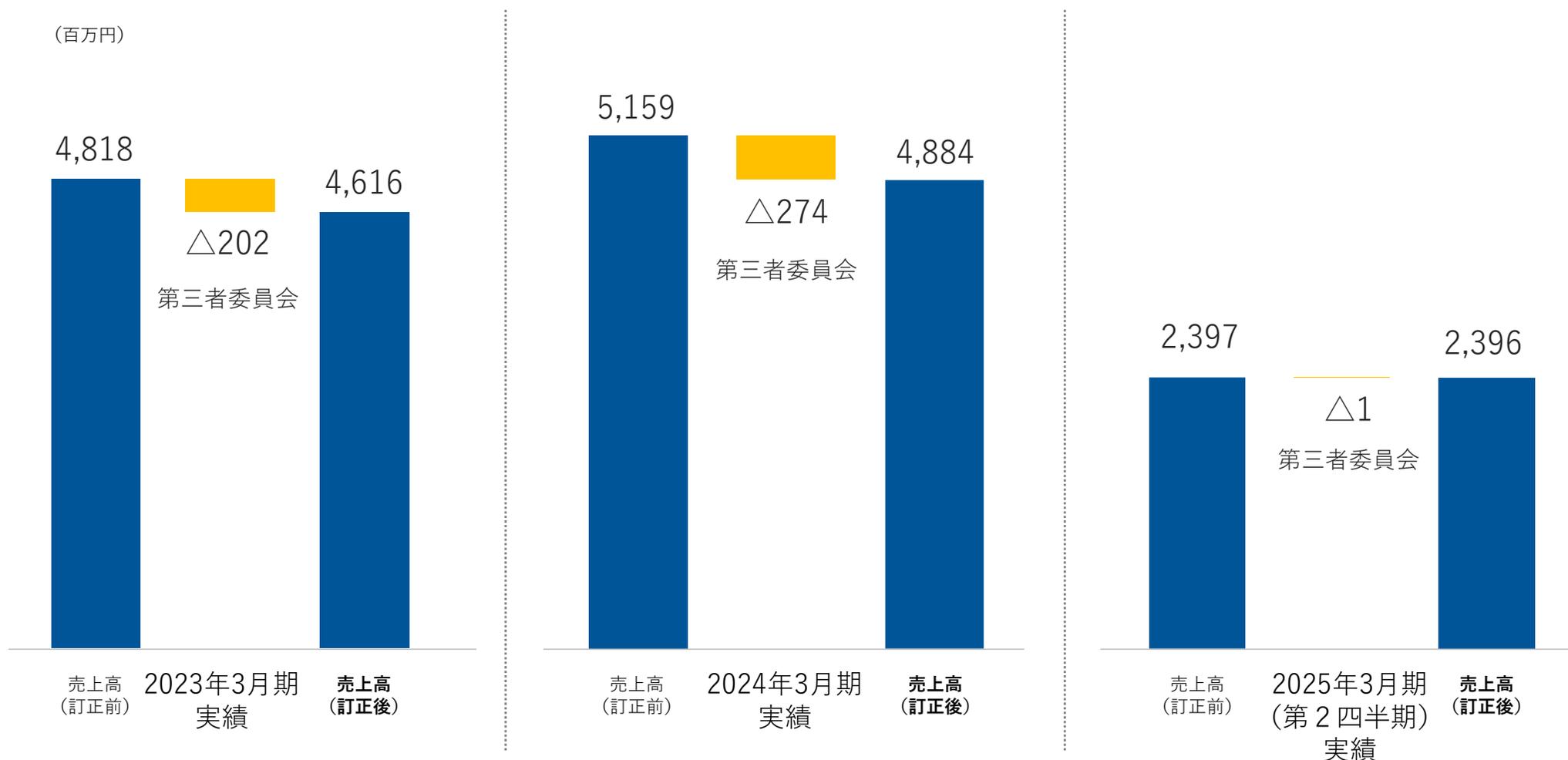
	内容
発生事象	<p>【第三者委員会報告書】 連結子会社であるディーズセキュリティ株式会社において、収益認識の要件を満たさない売上の先行計上及び買戻しに基づく売上の過大計上等の事実が判明</p> <p>【特別調査委員会報告書】 元代表取締役に関する取引について、利益相反取引及び関連当事者取引に該当するにも関わらず、適切な手続きがなされていなかったことや、一部の経費について、適切な稟議手続きがとられていなかった事実が判明</p>
影 響	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 財務やガバナンスに関する信頼性の低下と不安</li> <li>● 法令・上場規程違反の疑義（内部統制および開示の適正性に問題）</li> <li>● 投資家・監査機関・規制当局からの監視強化が予想</li> <li>● 人材の流出や採用難、企業ブランドの低下</li> </ul>
原因分析	<p>①責任意識・上場企業としてのガバナンス意識の欠如とガバナンス体制の機能不全 非上場時代からの慣行が残っており、関連当事者取引の透明性確保・利益相反取引の取締役会承認などの上場基準が十分に認識・実践されていなかった。また報告体制・実地調査・抜本的な実態把握を怠り、形式的な運用に陥っていた。</p> <p>②コンプライアンス意識の欠如・売上至上主義 会計基準や社内ルール等よりも業績数値の達成を重視する風土が形成されていた。</p> <p>③内部統制と子会社管理の制度設計・運用の未整備 内部監査・関連当事者取引に係るチェック体制・利益相反取引の申請・承認制度、子会社の管理統制などが形式的または運用が追いついていない。</p>

## 再発防止策の概要

	内容
コンプライアンス意識・ 教育強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ行動規範の策定と、社長による全従業員向けの継続的発信</li> <li>全役職員対象の定期的コンプライアンス研修（他社事例含む）、理解度テスト実施</li> <li>社内規程で不明確なルールについては相談・承認を通じて確認するマニュアル化</li> </ul>
規程／業務プロセス／ システムの見直しと整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>取締役会においては議題拡充（業績財務以外に、内部統制・リスク管理・コンプライアンス教育の実施状況等の報告）を図る</li> <li>子会社を含む社内決議・報告ルート見直し</li> <li>経理規程・業務管理規程の改訂</li> <li>営業部門の取引適正性チェック体制の強化</li> </ul>
監査体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>本社・子会社監査役会における会計処理・関連当事者取引・経費手続の監査項目見直し 独自の实地監査と、補助スタッフの増員</li> <li>内部監査との役割の明確化と連携強化</li> </ul>
管理部門の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>管理部門（本社およびDSS子会社）の人員増強と職掌明確化</li> <li>定例会（月次）の開催で営業部門との意見交換、遵守状況確認</li> <li>品質・在庫・発注管理など業務実態に即した管理強化</li> <li>キーワード検出システム導入など、監視・発見の仕組みを強める</li> </ul>
人事制度および 動機付けの見直し	<ul style="list-style-type: none"> <li>成果のみではなく「コンプライアンス遵守」を評価項目に含める</li> <li>特別賞与制度の見直し</li> <li>予算策定のプレッシャーを見直し、実態に即した予算運用へ</li> </ul>
内部通報制度の強化および 不祥事発見体制の改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部通報制度の周知徹底、および子会社含むアンケート実施</li> <li>通報件数が少ない場合の要因分析</li> <li>不正疑義がある事案の早期通報ルートの確立</li> </ul>

## 過年度3期分の売上高 訂正要因分析

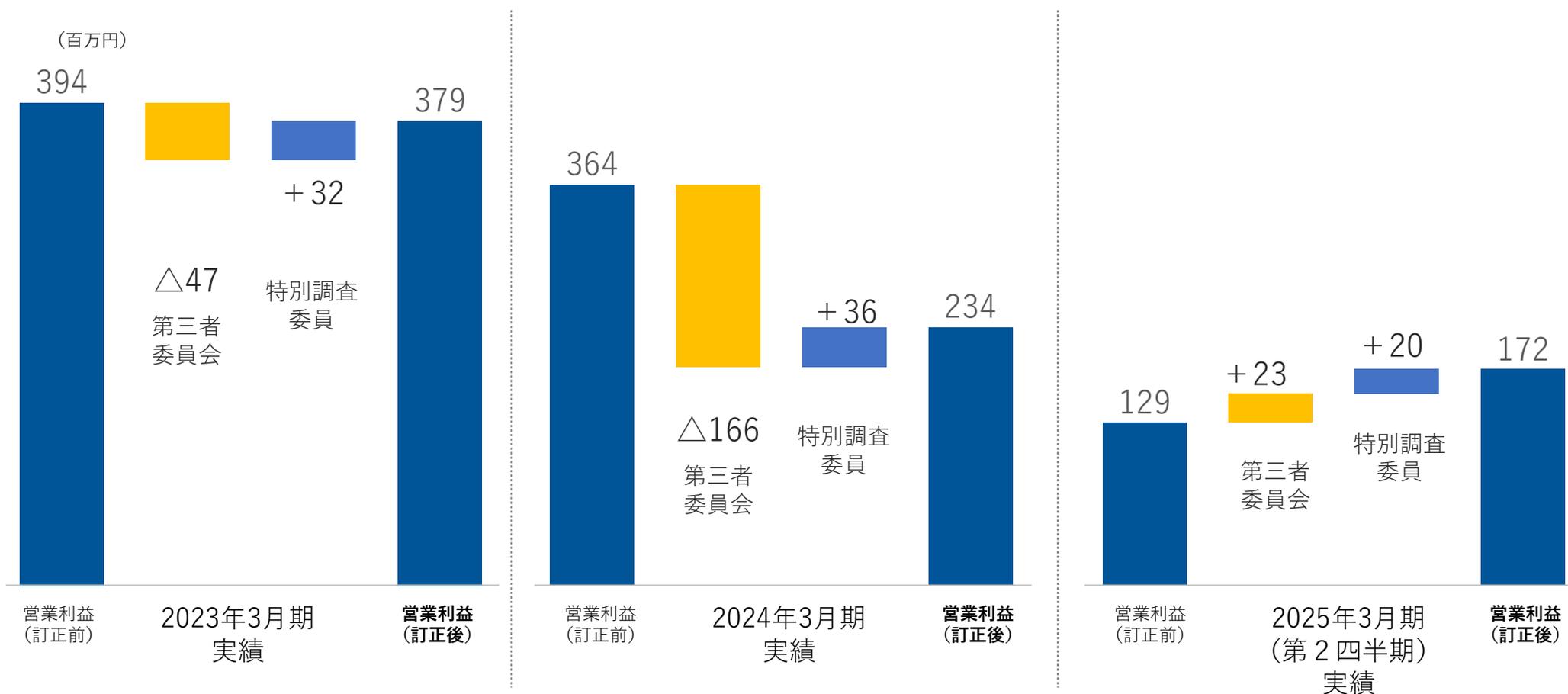
第三者委員会：預り在庫売上等を適正な売上計上時期に訂正。  
 特別調査委員会：訂正なし



## 過年度3期分の営業利益 訂正要因分析

**第三者委員会**：預り在庫売上等を適正な売上計上時期に修正した影響及び在庫評価損の追加計上などの影響

**特別調査委員会**：関連当事者取引（家賃、給与等）の取り消しに伴う販管費減額の影響



# 02 / 2025年3月期 決算概要

## 過年度訂正後の連結業績概要（前年同期比較）

- 売上高 防犯カメラの需要拡大とモバイル事業のイベント施策による販売好調を背景に前期比を上回り、増収
- 営業利益 決算訂正に基づく粗利率改善に伴い、増益
- 配当金 創立30周年記念と基本方針に基づき実施

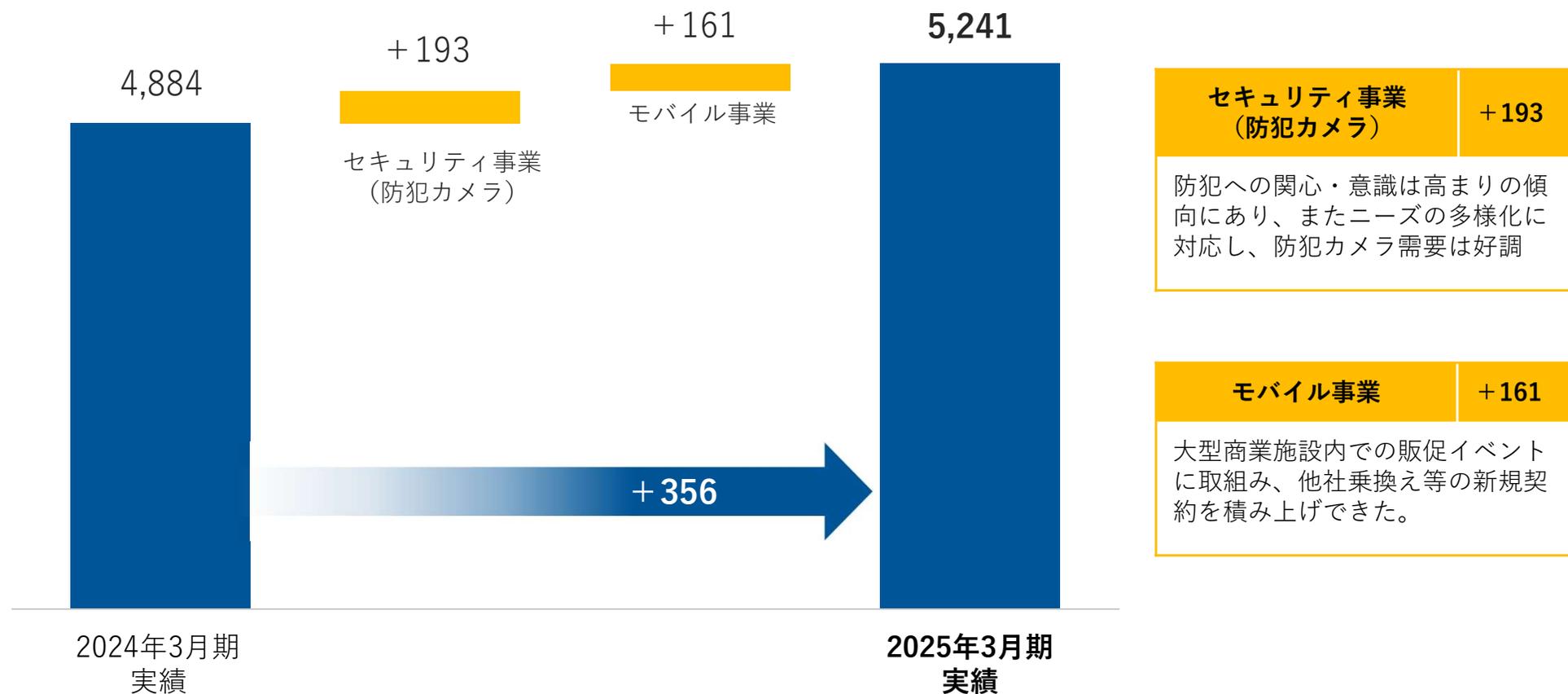
単位：百万円	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	4,884	5,241	+ 356	+7.3%
営業利益	234	453	+ 219	+ 93.9%
営業利益率	4.8%	8.7%	—	+ 3.9P
経常利益	241	460	+ 218	+ 90.7%
親会社株主に帰属する 純利益	117	△163	△281	—
1株当たり純利益	43.32	△60.5	—	—
1株当たり配当金	10円	45円 (内、記念配当30円)	+ 35円	+ 350.0%

## 過年度訂正後 売上高 増減要因分析

**セキュリティ事業**：遠隔監視や高解像度のニーズに対し、IPカメラの販売強化に取り組み、増収

**モバイル事業**：高単価な高機能端末への高い需要を背景に、増収

(百万円)

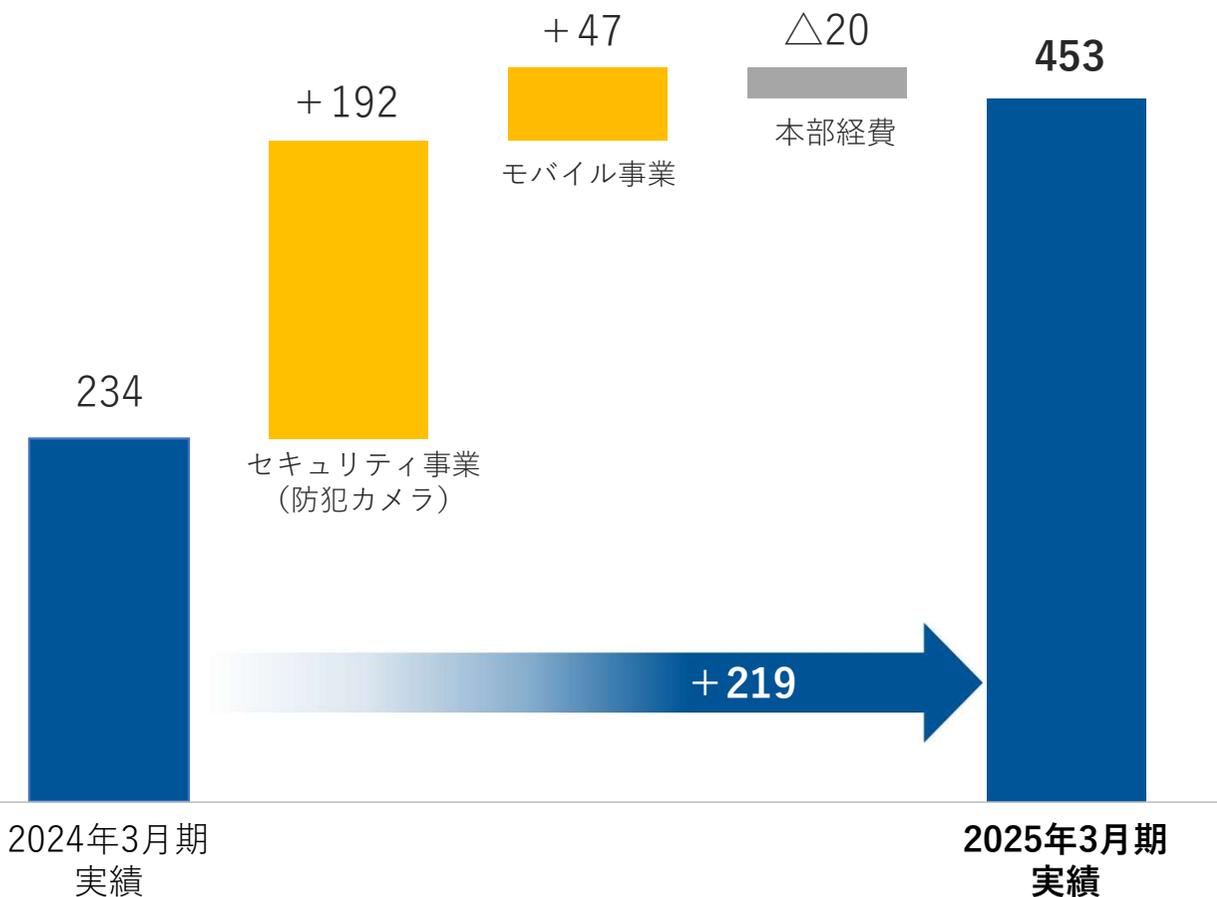


## 過年度訂正後 営業利益 増減要因分析

**セキュリティ事業**：防犯需要の高まりによる増収および粗利率の改善に伴う粗利額の増額の影響

**モバイル事業**：提案型接客から各サービスを確保し、そのインセンティブ獲得で増益

(百万円)



セキュリティ事業部	+192
防犯カメラ需要好調に推移し、粗利率が前年比で改善され、粗利増額の影響	

モバイル事業部	+47
大型商業施設内での販促イベントが好調に推移し、インセンティブ獲得による粗利増の影響	

本部経費	△20
従業員のエンゲージメント向上や将来の人財確保を目的とした給与水準の引き上げ等の実施	

## 過年度訂正後のセグメント別業績（前年同期比較）

セキュリティ  
事業

防犯カメラ需要好調に推移し、また、粗利率が前年比で改善され、粗利増額の影響により前期比で増収増益

モバイル事業

大型商業施設内での積極的な販促イベントで、新規契約件数を確保できた結果、手数料の増加に伴い増収増益

単位：百万円	売上高				営業利益			
	2024年 3月期	2025年 3月期	前年同期比		2024年 3月期	2025年 3月期	前年同期比	
			増減額	増減率			増減額	増減率
セキュリティ事業	2,663	2,857	+193	+7.3%	244	437	+192	+78.8%
モバイル事業	2,209	2,370	+161	+7.3%	219	266	+47	+21.6%
その他事業	12	13	+0	+5.6%	15	15	△0	△0.9%
調整額	—	—	—	—	△245	△265	△20	—
合計	4,884	5,241	+356	+7.3%	234	453	+219	+93.9%

# 03

## 2026年3月期 業績予想

## 2026年3月期業績予想について

---

2026年3月期の業績予想は、今回の不祥事を受けた新体制への移行や事業活動への影響の精査・検証が完了し次第、すみやかに開示致します。

また、新体制下での新たな成長VISIONや事業戦略は第2四半期決算発表時にお示しする予定です。

## ダイワ通信の行動規範

### 行動規範

1. ルールを守って、信頼をつくる
2. 情報を守って、安心を届ける
3. 不正を断ち切り、公正を貫く



# 04 / APPENDIX

## Who We Are

# Monitoring the Future

— 人を想う、心のこもったSafe Cityの実現を目指して

Security

Safety

セキュリティ  
事業

モバイル  
事業

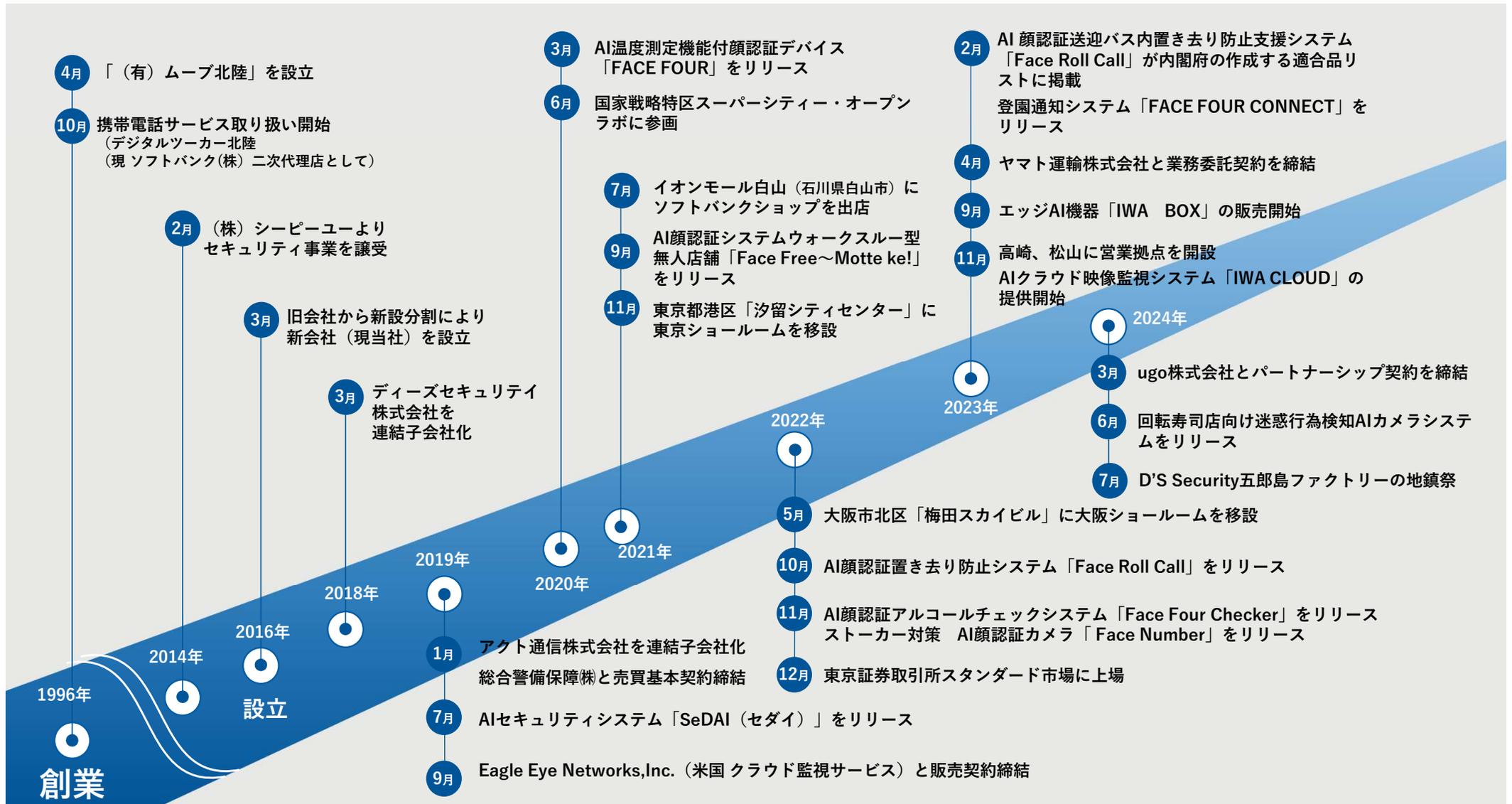
Convenience





# 成長の軌跡

## モバイル事業をベースに、セキュリティ事業に領域拡大



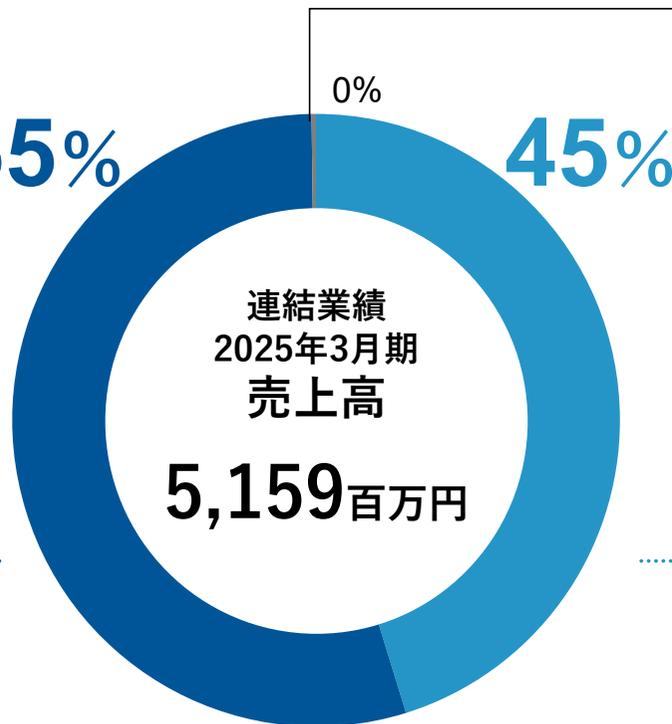
## 2つの事業

### — セキュリティ事業



- 防犯カメラシステムの提案をワンストップ体制で実施
- 全国に札幌から福岡まで11つの拠点を構え、上場企業（大手事務機器メーカー、大手警備会社など）を中心に展開

55%



その他

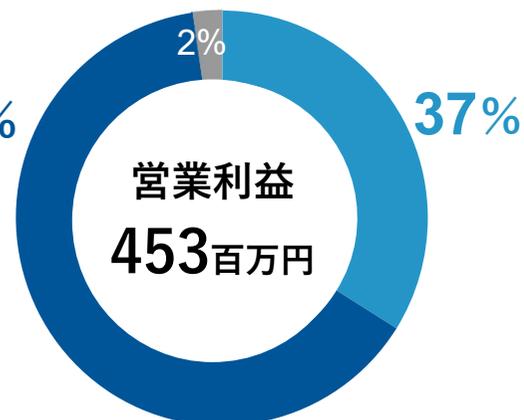
- 不動産賃貸等

### — モバイル事業

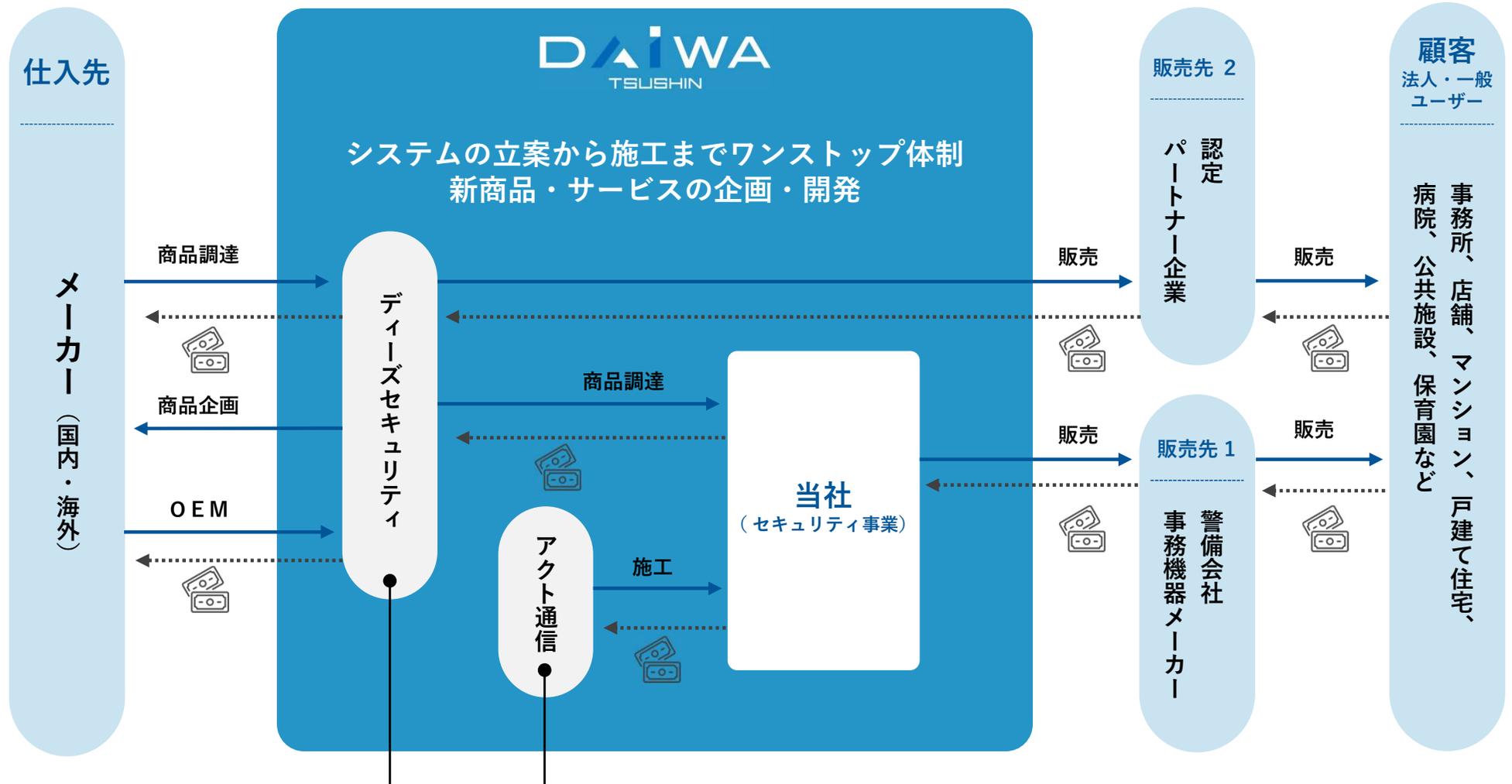


- SoftBankの一次代理店として10店舗運営
- 石川県、富山県のイオンモールなどの大型商業施設を中心に展開

61%



# セキュリティ事業 ビジネスモデル



**ディーズセキュリティ株式会社 (連結子会社)**  
 ・ 監視カメラ及びその周辺機器の商品調達・商品企画  
 ・ 認定パートナー制度の運営と管理

**アクト通信株式会社 (連結子会社)**  
 ・ グループ内のセキュリティ事業に係る監視カメラの据付工事の対応

= お金の流れ

## セキュリティ事業 事業概要

### 防犯カメラ

国内及び海外のメーカーから防犯カメラを仕入れ、販売。  
オリジナルブランド「デイズセキュリティ」や防犯カメラを用いたセキュリティシステムも開発・販売

**D'SS**

オリジナルブランド  
「デイズセキュリティ」



+

取扱いブランド数 **18ブランド**

### AI・IoTシステム

カメラで認識される画像とAIによる解析技術を融合した商品企画。AI顔認証システム等の商品開発・販売等も行う



IWA BOX



AI顔認証システム



無人AIスマートストア

## セキュリティ事業 認定パートナー制度

全国に認定パートナーを設定し、幅広い分野の顧客をターゲットとして販売

認定パートナー数

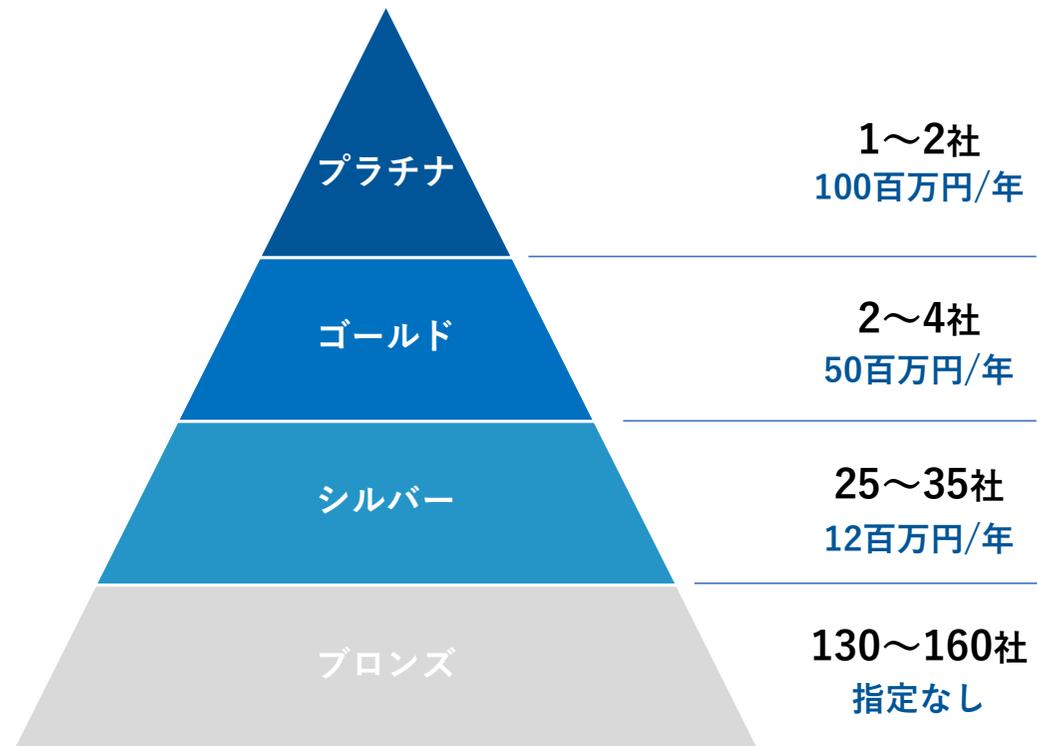
196社<sup>※</sup>

工務店、警備会社、事務機器卸など

- パートナーは年間取引金額をコミット（ランクに応じて金額変動）
- ランク毎にそれぞれ販売支援を実施し、パートナー企業と協働で顧客を確保

※2025年3月末時点

認定パートナーのランク



販売支援（例）

営業活動支援  
デモ機の特別  
価格販売・貸出制度

専任営業担当者  
支援

マーケティング  
ツール支援

技術支援、教育  
(アカデミー) 支援 等

## セキュリティ事業 コーディネート力

### マルチベンダー体制による商品力と“つなぐ”ノウハウに裏打ちされた提案力



### コーディネート力の源泉

当社は防犯カメラのレコーダーメーカーとして長年、レコーダーと様々なメーカーの防犯カメラを接続するノウハウや技術を蓄積（旧シーピーユーからの知見）。この“つなぐ”力を様々な顧客ニーズに対する柔軟な提案に応用し、他社との差別化に



### 様々な現場に柔軟に対応できる提案に応用

工事現場遠隔監視システム

店舗サービス遠隔管理システム

ライブ手術中継システム

# モバイル事業 ビジネスモデル



ソフトバンクの一次代理店として、北陸地区に限定した店舗「ソフトバンクショップ」を展開。集客力に富んだイオンなどのショッピングモールなど石川県、富山県で10店舗を運営

- ・ イオンモールかほく
- ・ 金沢おこばた
- ・ 入江
- ・ イオンモール白山
- ・ イオンモール高岡
- ・ ラスパ白山
- ・ アピタ松任
- ・ プラント3川北
- ・ 笠舞
- ・ イータウン射水

SoftBank

一般ユーザーに対し、携帯電話端末ならびにアクセサリを販売し、またソフトバンクのサービスを提供



ソフトバンク イオンモール高岡 (Y!mobile取扱店)

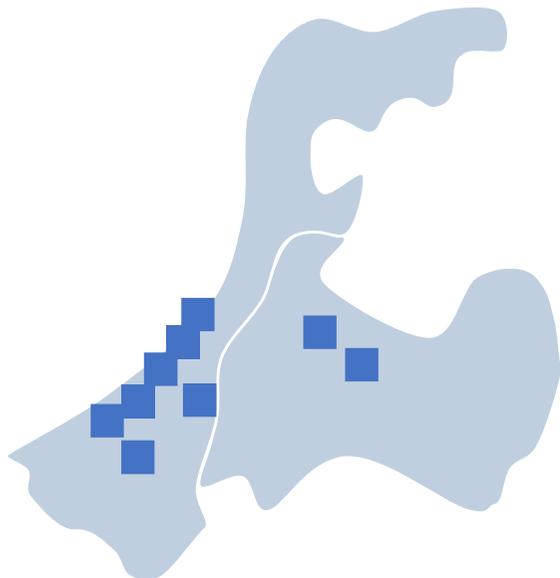


ソフトバンク 入江 (Y!mobile取扱店)

## モバイル事業 安定収益を生み出すショップ運営と人財育成

効率的な集客を  
目指した店舗配置

国道8号線を軸に  
店舗配置を実施



ショッピングモールの  
集客力を活用した  
イベント



高品質なサービスを  
目指したキャリア  
資格保有者※の育成

※ソフトバンク資格認定制度

**16名** が資格取得  
33名中 (2025年3月時点)



## ディスクロージャーポリシー

---

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。



未来の街に、さらなる安心・安全を

## ホームページのご案内

当社ホームページでは、  
投資家情報、製品情報など  
各種情報を随時更新しています。

