



統合レポート2025

INTEGRATED REPORT 2025



2025年3月期

2024年4月1日～2025年3月31日

ホーチキの使命

ホーチキは、安全と安心を追求する 総合防災メーカーです

私たちHOCHIKIグループは、1918年の創立以来、
日本初の火災報知機メーカーとして日本の火災防災業界をリードしてまいりました。
高いクオリティを堅持するため、研究開発・製造から販売・施工・メンテナンスまで、
一貫体制で取り組んでおります。
火災防災ソリューションを通した、「安全・安心」の提供により、
国を越えて高い評価と信頼を獲得しています。
私たちは、これからも世界の総合防災メーカーとして、挑戦を続けてまいります。

火災報知機

強く押す

HOCHIKI

「時代の要請に応え火災防災を通して 社会に貢献する」 それが、ホーチキの創立原点です

1918（大正7）年、私たちホーチキは、世の中から火災による犠牲者や建物被害をなくすことを願い、日本で最初の防災メーカーとして誕生しました。

東京市（現東京都）を火災から守るため、行政による火災防止策が検討される中で開発・製品化されたのが、日本初の火災報知機「MM式火災報知機」です。1920（大正9）年、日本橋に設置されて以降、皇居や国会議事堂、学校、病院へと広く全国に普及し、地域の安全・安心を支えてきました。



HOCHIKIグループの Mission・Vision・Values

HOCHIKIグループでは、多様な価値観を持った人々が働いています。一人ひとりの個性が尊重されることは当然大切ですが、多様な個性を持つ人々が共に活動するためには、会社が目指す方向や成し遂げたいことに共感していることも大切です。

世界中の人々の人命と財産を守るため、ONE HOCHIKIで挑み続けます。



「使われないことを願いながら 最良の製品をつくる」

万が一の事態にこそ、当社の製品と設備は的確な動きを約束するものでなければなりません。そこには、誰にでも優しい視認性や操作性を重視し、尊い人命を最優先に考える“人が中心の設計思想”が貫かれています。この設計思想と高い品質を確保し、研究開発の知見、技術者のこだわり、お客様の声を結集して火災防災の進化を追求しています。

当社の製品は、現代社会のあらゆる場面を見えないところで24時間・365日見守り続けています。今後も「防災によって社会に貢献していく」という創立以来変わらない使命を胸に、誰もが安心して暮らせる社会と災害による犠牲者ゼロの社会を目指していきます。



研究開発からメンテナンスまで一貫した 火災防災ソリューションで、守る力を世界へ

HOCHIKIグループは、製品やシステムの研究開発・製造から販売・施工・メンテナンスに至るまで、一貫して火災防災ソリューションの提供に取り組み、国境を越えて高い評価と信頼を得ています。

今後も日本における知見とノウハウを事業基盤に「世界の人々の命と財産を火災から守る安全・安心の総合メーカー」として成長発展し続けていきます。



日本の“ホーチキ”から世界の“HOCHIKI”へ、 グローバル企業を目指した成長実現

日本で培った防災技術と品質を礎に、ホーチキは国内競合に先駆けて海外進出を果たし、世界各地に生産・販売拠点を展開しています。研究開発から製品供給、アフターサービスまでを国境を越えて連携させ、各国の安全規格に適合したソリューションを提供。129カ国で築いた信頼をもとに、グローバル企業「HOCHIKI」として成長を続けています。



目次

Purpose	
ホーチキの使命	01
社会を支えるホーチキ	
挑戦の歴史 —「世界のHOCHIKI」へ—	08
主要製品の機能と役割	10
世界へ広がるHOCHIKIグループ	11
世界で安全・安心を守るホーチキ製品	12
Value	
社長メッセージ	13
価値創造ストーリー	19
Strategy	
持続的成長に向けた戦略	
GLOBAL VISION 2030	
HOCHIKIグループ中長期経営計画	20
重点施策①	
事業ポートフォリオ最適化による資本収益性向上	21
海外事業の成長戦略	24
国内事業の成長戦略	26
重点施策② 人的資本経営の推進	29
重点施策③ DXによるイノベーション創出	32

経営管理本部長メッセージ	34
営業本部長メッセージ	39
事業概況	
火災報知設備	41
保守	44
消火設備	46
防犯設備	48
Foundation	
戦略を支える事業基盤	
製品開発担当役員メッセージ	50
サステナビリティ担当役員メッセージ	54
サステナビリティマネジメント	56
ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン	58
健康経営	59
気候変動	60
コーポレート・ガバナンス	61
新任社外役員メッセージ	67
コンプライアンス	68
リスクマネジメント	69

Data	
データ	
財務・非財務ハイライト（10年間）	71
連結貸借対照表	73
連結損益計算書	75
連結株主資本等変動計算書	76
連結キャッシュ・フロー計算書	77
連結セグメント別情報・その他	78
株式情報	80
2025年3月期のIR活動概要	81
会社概要	82

見通しに関する注意事項

本資料には将来予測に関する記述が含まれています。将来予測に関する記述にはその他の情報と併せて、当社グループの将来の成長計画が含まれています。この将来予測は当社が現時点で入手可能な情報に基づいて作成したものであり、将来の出来事に関する現在の当社の見通し、期待、計画が記述されているに過ぎません。当社はこの将来予測について、新たな結果に関する情報や将来の出来事によっても、最新情報への更新や修正の義務を負うものではありません。また、本資料中で論じられる予測の対象となる将来の出来事は、現実には起こらないかあるいは予期されたことと大きく異なる可能性があり、これらの違いには多くの要素が原因となり得ます。本資料において使用されている商標は、関係各社の保有する登録商標または出願商標です。

社会を支えるホーチキ

挑戦の歴史 —「世界のHOCHIKI」へ—

日本の近代防災をリードしてきたホーチキは、時代の変化とともに挑戦の舞台を世界へ広げてきました。1961年のタイへの輸出を皮切りに、いまや129カ国で安全・安心を支えています。各国の安全基準や文化に適応しながら、防災・セキュリティ・情報通信の分野で培った技術と信頼を世界へ「日本のホーチキ」から「世界のHOCHIKI」へ。

その歩みは、常に人々の命と財産を守る使命とともに続いています。

持続的な成長

火災から人々を守る製品群の歩み

1950

1951 ● 自動火災感知器を開発



1960

1961

● タイへ初の輸出

● 東京都町田市（現在地）に町田工場を建設 — 1962

● 東京証券取引所第2部へ上場 — 1963

● 東京都品川区上大崎（現在地）に本社社屋を建設・移転 — 1968

● イオン化式煙感知器を開発

● 宮城県角田市に角田工場（現宮城工場）を建設 — 1969

● 米国・ロサンゼルスに駐在事務所を開設

1970

1971

● 東京証券取引所第1部に指定替え

● 商号をホーチキ株式会社に変更

1974

● 茨城県結城郡に茨城工場（現在地）を建設

● R型防災システム HRE型受信機の販売を開始



1980

1986

1988 ● 大規模放水銃システム第一号を東京ドームに納入



1989

1990

1991

● CPUを搭載し、緊急時・故障時などの状態を音声で知らせる「しゃべる火災受信機」RPMシリーズの販売を開始



1993

● 大阪府東大阪市（現在地）に大阪支店新社屋を建設・移転

1995

● 宮城県角田市（宮城工場に併設）に世界最大規模の総合防災実験場を建設

1997

● 米国に100%子会社
ホーチキアメリカコーポレーション
設立● 英国に100%子会社
ホーチキヨーロッパ(U.K.)リミテッド
設立● シンガポール
駐在事務所を
営業所に昇格設立

社会を支えるホーチキ

持続的な成長

火災から人々を守る製品群の歩み

2000

2003

● 住宅用火災
警報器の
本格的な販売
を開始



● 業界初大型カラー
液晶ディスプレイ
搭載のGR型防災
受信機「HRN」の
販売を開始



● 放水機能を大幅に
改善した中規模
放水銃システムの
販売を開始



2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2020

2021

2022

2023

2024

2025

● 火災の発生をSMS・Eメールで
速やかに通知する防災クラウドサービス
「ホーチキアース」を提供開始



● オーストラリアに100%
子会社ホーチキオーストラリアPTY
リミテッド設立

● ホーチキアメリカコーポレーションが
ホーチキメキシコS.A.de C.V.を設立

● 台湾駐在員事務所を台湾営業所に
昇格開設

● ケンテックエレクトロニクスリミテッドを
連結子会社化

● メンテナンス子会社をホーチキに統合

● タイ駐在員事務所、
インドネシア駐在員事務所
を開設

● ホーチキヨーロッパ
(U.K.) リミテッドが
ホーチキミドルイースト
FZE開設

● シンガポールに
ホーチキアジア
パシフィックPTE
リミテッド設立

● ホーチキヨーロッパ
(U.K.) リミテッドが、
D.E.S.SRL
(現ホーチキイタリア
SRL a.s.u.)
買収

● 東京・品川（東京都港区）に技術研修所を開設

● 宮城県角田市に宮城第2工場を建設

● 信頼性試験センターを設立

● 小規模アトリウムなどの防災に最適な
小規模放水銃IIプラスシステムの販売を開始



● 煙、熱、一酸化炭素を検出、
非火災報低減機能付の海外向け
マルチセンサーの販売を開始



● 海外向け新型受信機
「Taktis/L@titude」
の販売を開始



● フラット・薄型デザインの
住宅用火災警報器の販売を開始



● 高さ・直径共に当社現行品比40%以上コンパクト化し、
設置空間に馴染む新型熱感知器の販売開始



● 海外市場向けに次世代型無線
感知器「ekho」の販売を開始



● P型1級受信機
「RPW」の
販売を開始



● 国内業界初端末伝送バックアップ
機能搭載のGR型防災受信機
「HRR・HRU」の販売を開始



● 小規模放水銃IIプラスシス
テムを意匠性と施工性を向上し
た仕様にモデルチェンジ



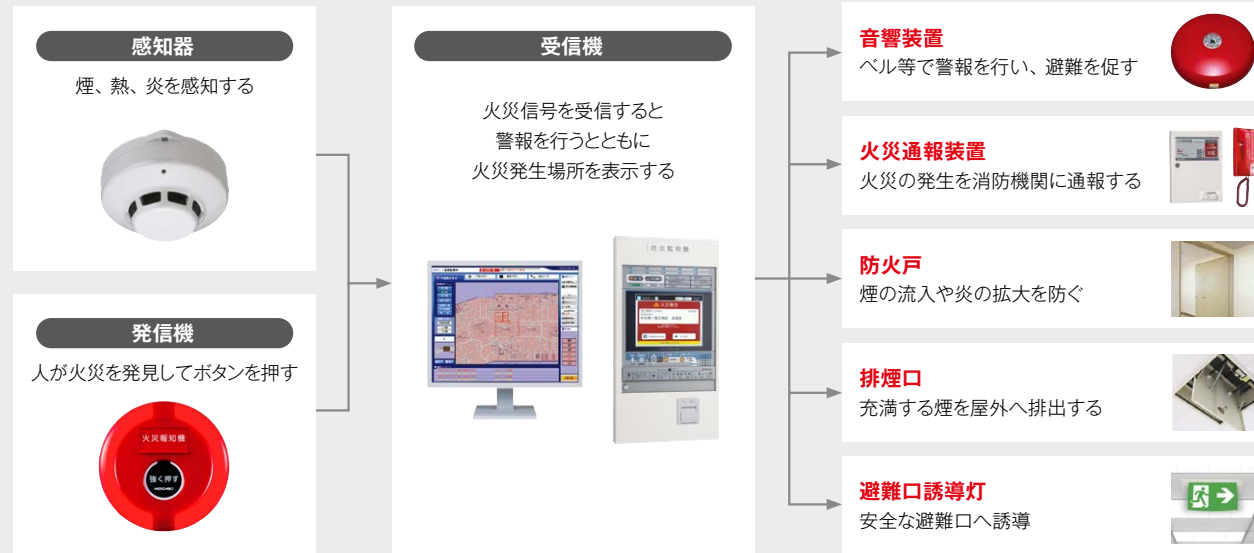
「世界のHOCHIKI」へ

社会を支えるホーチキ

主要製品の機能と役割

火災報知設備

火災の発生を感知して、建物内に知らせると同時に通報や避難誘導の連動を行うことで、火災から人命と財産をお守りする。



防犯設備

入退室管理システムを中心に情報漏えいや盗難などのリスクからお客様の財産を守る。

入退室管理システム

監視対象の扉やセキュリティゲートにカードリーダーを設置することで、入退室管理を可能とするシステム。

センター装置

建物全体の一元管理を行う



アクセス制御盤

各機器を接続しシステム制御の中枢を成す



建物内各所

部外者の立入を未然に防止
ICカードや生体認証による入退室の履歴管理が可能



カードリーダー



電気錠



オートドア

火災報知設備と連動し、火災時の強制解錠を行う。



消火設備

「水」「泡」「ガス（気体）」などを利用して初期消火を行い、火災被害を最小限に抑える。

スプリンクラー設備

水による初期消火を目的として、火災感知から放水まで自動で行う。



屋内消火栓設備

消防隊到着までの初期消火活動として人が操作して消火する。



放水銃システム

ドーム球場やイベント施設のような、大規模な建築物や高天井空間に適している。



泡消火設備

油火災に効果的であり、主に駐車場などに設置される。

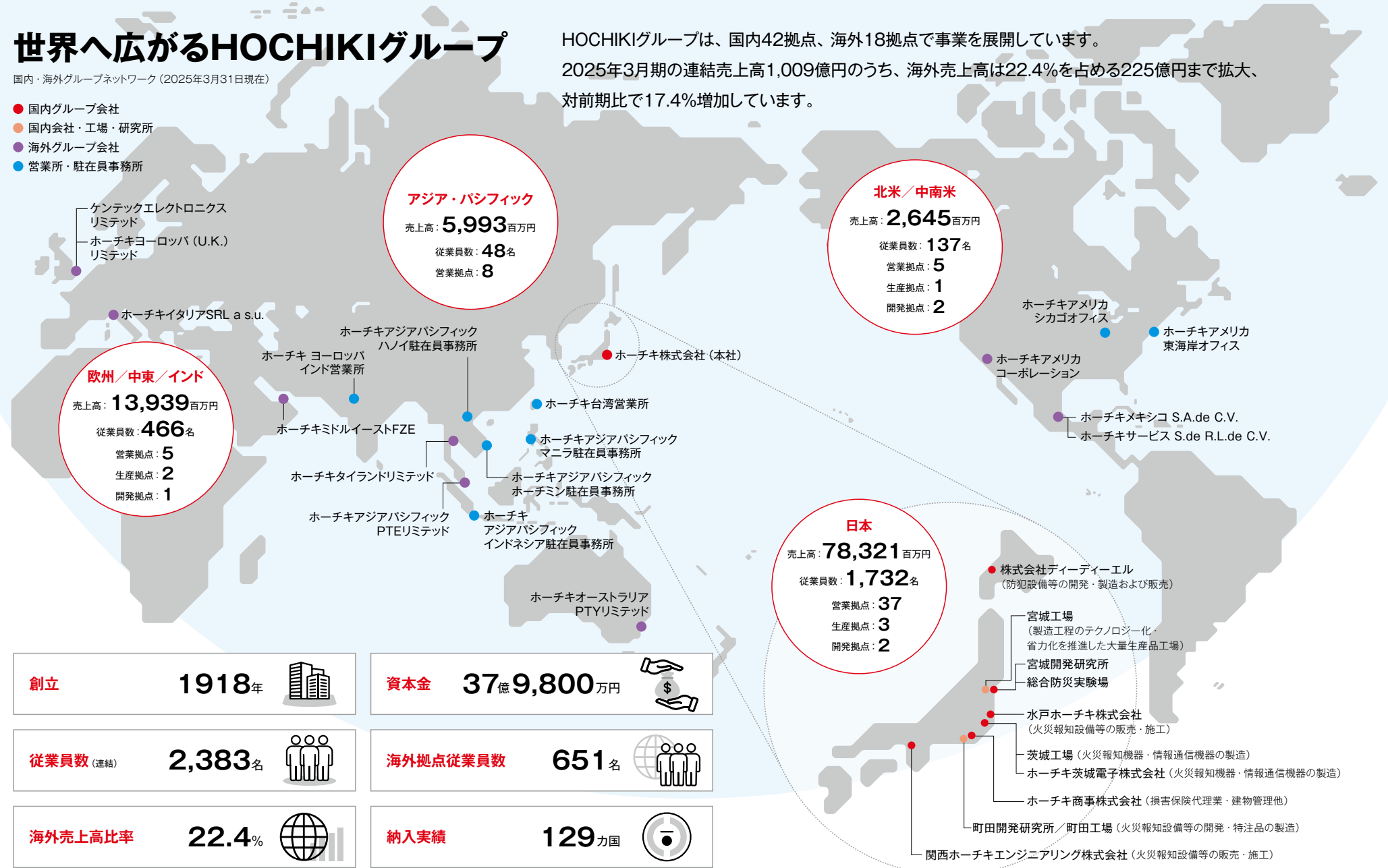


社会を支えるホーチキ

世界へ広がるHOCHIKIグループ

国内・海外グループネットワーク (2025年3月31日現在)

- 国内グループ会社
- 国内会社・工場・研究所
- 海外グループ会社
- 営業所・駐在員事務所



創立	1918年	資本金	37億9,800万円
従業員数 (連結)	2,383名	海外拠点従業員数	651名
海外売上高比率	22.4%	納入実績	129カ国

社会を支えるホーチキ

世界で安全・安心を守るホーチキ製品

これまでホーチキの設備は世界129カ国で導入されています。導入された施設をご紹介します。

ジャカルタMRT (ジャカルタ都市高速鉄道・インドネシア)

インドネシア初の地下鉄であるジャカルタMRTの駅にはホーチキの火災報知システムが設置されています。私たちは、革新的な火災安全ソリューションを提供し、人々の命を守りながら公共インフラの円滑な運営を支えることに全力を尽くしています。地下駅特有の課題である換気制限や高い乗客密度に対応しています。

当社の高度な煙感知器と熱感知器は、迅速かつ正確な火災検知を可能にし安全性と運行の安定性を両立しています。



Police General Hospital (タイ)

1897年に創設された歴史を持つポリス・ジェネラル・ホスピタルは、タイ王国警察および一般市民に医療サービスを提供する、国内有数の医療機関です。

病院において、生命を守り貴重な資産を保護するためには、高い信頼性と長期的な耐久性を備えた火災報知システムが不可欠です。特に患者様は移動が困難な場合があり、避難には時間と支援が必要なため、火災の早期警報は極めて重要です。

ポリス・ジェネラル・ホスピタルには、ホーチキのFireNET L@titude 火災報知パネルと1,300台以上のセンサーやモジュールが導入されています。当社のオープンプロトコルを活用し、感度を向上させるソフトウェア機能を搭載することで、誤報による業務中断の影響を最小限に抑えています。



Dubai Metro (ドバイ首長国)

世界最長の無人運転単一メトロ路線であるドバイメトロの駅と tram 車両にホーチキの煙感知器が設置されています。ドバイという砂塵が舞う環境の中で、誤報による大規模な運行停止や経済的損失を防ぐため、品質と誤報低減の信頼性で最高レベルの評価を得ている当社の感知器が採用されました。

数千人が同時に移動する tram 車両内は、誤報のリスクが高く、警報装置が作動した時にはネットワーク全体の運行が停止する仕組みであることから、砂塵による感知器の影響を最小化するため、通常6カ月ごとのメンテナンスを2カ月ごとに短縮する提案を行い、安全運行を支えています。

Hilton Cancun Mar Caribe All-Inclusive Resort (メキシコ)

このホテルは、L@titude火災報知パネル、非常放送設備、そして感知器類が1000個以上施工されている大規模な物件です。さらに、300台のワイヤレス設備：FIREwaveシステムも設置されており、多くの利用者へ安全・安心を提供しています。

Harpa Reykjavik Concert Hall and Conference Centre (アイスランド)

アイスランド交響楽団やアイスランド・オペラの本拠地であり、クラシック音楽の殿堂としてだけでなく、国際会議や展示会の開催地としても機能するこの施設は、毎日イベントが行われるため、来場者とスタッフの安全確保が最優先課題です。

最大70mにも及ぶ高天井に対応した火災報知システムを設置すると同時に美観にも配慮しました。現地の消防局から「アイスランドで最も高度な火災検知システム」と評価されました。



Rydal Academy & Longfield Academy (英国)

イングランド北東部ダーリントンにあるRydal Academy と Longfield Academy の2校にもホーチキの火災報知システムが設置されています。両校では従来のクローズドプロトコルからオープンプロトコルへの移行をすることで特定の火災報知システムブランドに縛られることなく、資格を持つ防火技術者なら誰でもシステムや機器の保守が可能となり、限られた教育予算の中で長期的な柔軟性とコスト効率の大幅な向上を実現しました。システムは誤報低減に特化し、学校環境に適したホーチキのESPインテリジェントシリーズが採用されました。



人と技術の力で世界中に Life Safetyを創造する

「GLOBAL VISION 2030」Phase1 (2024~2026年度)
の目標を2年前倒しで達成
グローバル企業への変革を着実に進めてまいります

代表取締役 社長執行役員

細井 元

変化に挑み続ける力 — 見えないところで安全・安心を守る価値

ステークホルダーの皆さまには、平素より格別のご支援とご高配を賜り、心より御礼申し上げます。

ホーチキ株式会社は、1918年の創立以来107年にわたり、「人命と財産を守り、社会に貢献する」という使命のもと、都市の発展や技術革新とともに進化する火災防災の機能と役割を広げながら、着実な成長を遂げてまいりました。この使命は、創立当時から変わることなく受け継がれてきた当社のDNAです。

現在、私たちはこのDNAを礎に、複雑化する社会課題や加速する技術革新といった環境変化に的確に対応するため、企業変革に取り組んでいます。「人々に安全を」「社会に価値を」「企業を取り巻く人々に幸福を」という経営理念のもと、人と技術の力で世界中にLife Safetyを創造し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

社長メッセージ

当社の強みの一つは、変化する社会に応じて技術やサービスを磨き続けている点にあります。都市開発や再開発の進展により、建築物はますます大規模かつ複雑化しており、火災防災分野においても高度な技術とソリューション提供が求められています。当社では、将来を見据えた基礎研究や要素技術の開発を強化することで、社会の変化に対応し、着実に実績を積み重ねてまいりました。

火災防災という、絶対的な正確性と信頼性が求められる分野において、従業員一人ひとりが誠実に職務を全うする姿勢は全社に浸透しており、信用と信頼を重んじる企業文化の礎となっています。

また、当社は品質に対して強いこだわりを持っています。厳格な品質基準に基づく実直なもののづくりは、107年の歩みの中で培ってきた信頼の証しであり、当社のDNAに根ざした考え方であると自負しています。当社における品質とは、製品にとどまらず、施工から保守点検までを含む一貫したサービス全体に及びます。建物の長期的なライフサイクルを通じて火災防災設備の維持・保全を図る高品質なサービスこそが、当社が提供する価値の源泉であると考えています。

こうした強みを背景に、当社は「日本の“ホーチキ”から世界の“HOCHIKI”へ」を合言葉に、グローバル企業への飛躍を目指しています。約60年前に海外進出を果たして以来、私たちは「メイド・イン・ジャパン」の高度なセンシング技術を強みに、国内で開発・製造した製品を海外に輸出する形で海外事業をスタートしました。その後、現地生産へのシフトや事業拠点の拡大を進めた結果、現在では当社製品の納入国は129カ国に達し、海外売上高比率は22.4%にまで拡大、グローバル市場における存在感を着実に高めています。

一方で、原材料やエネルギー価格の高騰、為替変動、グローバルベースでのサプライチェーン最適化、地政学リスクへの対応など、環境変化への対応はますます重要性を増しています。こうした環境下では、柔軟かつ迅速な意思決定が不可欠です。当社は、長らく価格改定が行われてこなかった国内業界において、いち早く価格改定に踏み切りました。これは大きな挑戦でもありましたが、執行と監督が近い距離にある経営体制が、迅速な意思決定と行動を可能にした証しであると認識しています。

私が2023年に社長に就任して以来、最も重視してきたのは、「ONE HOCHIKI」の土壌形成に向けた、経営陣と現場の間での建設的な対話の実現です。執行と監督、経営と現場の間においても、綿密なコミュニケーションを図りながら意思決定を行う文化の醸成に取り組んでいます。

時代とともに組織の在り方や人との関わり方が変化する中にもあっても、当社の原動力は「人」です。人を大切に、人と真摯に向き合う姿勢こそが、当社の品質と信頼を支える根幹であると確信しています。

2025年3月期の振り返り

売上高・利益共に4期連続で過去最高を更新

2025年3月期の業績は、売上高1,009億円（前年同期比7.9%増）、営業利益95億5,300万円（同29.5%増）と、増収増益を達成しました。売上高は創立以来初めて1,000億円を突破し、営業利益と併せて4期連続で過去最高を更新するなど、極めて好調な成果を収めることができました。

当社は現在、2030年をターゲットとした中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」を推進しています。本計画は、Phase1（2024～2026年度）とPhase2（2027～2030年度）の2段階で構成されており、Phase1では最終年度である2026年度に、売上高1,000億円、営業利益率8.2%、ROE10%以上の達成を目標としていました。これらの目標を2年前倒して実現できたことは、大きな成果であると捉えています。

コロナ禍以降、人手不足や資源価格の高騰など、当社を取り巻く経営環境は大きく変化しています。こうした状況下においても、当社は採算性を重視した営業戦略と、生産効率を高める業務プロセス改革に果敢に取り組んでまいりました。

加えて、国内ではメンテナンスやリニューアルといったストック型ビジネスの強化、海外ではシステム領域の拡張や販売チャネルの複線化による販売網の拡大など、積極的な事業戦略を展開してきたことが、現在の業績に結び付いていると考えています。

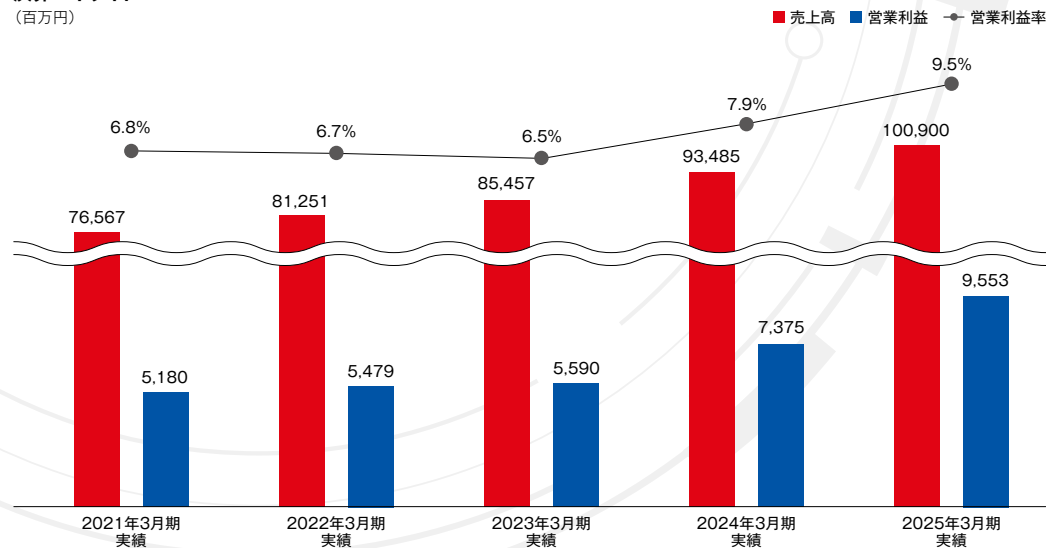
社長メッセージ

また、こうした好業績の背景には、構造改革への積極的な取り組みがあると考えています。2024年度には、「GLOBAL VISION 2030」の実現に向けて大規模な組織改編を実施し、全社横断型のプロジェクトを同時並行的に複数立ち上げるなど、変革の基盤づくりを進めてまいりました。現場にとっては

変化の多い1年であったと認識していますが、従業員一人ひとりが一丸となってこれを乗り越え、新たな価値創出に向けた体制整備とグループ全体でより良い未来に進んでいこうとする従業員のマインド醸成が好業績をけん引する原動力となっていることを実感しています。

決算ハイライト

(百万円)



売上高は創立以来初の**1,000億円**を達成、利益共に**4期連続で過去最高**を更新

海外売上高は欧州と東南アジアを中心に伸長し
+17.4%増加

国内事業における注力事業のストックビジネス※売上高は
+6.4%伸長

営業利益率は**+1.6pp**と採算性が改善
価格改定影響と採算性を重視した受注活動が寄与

※ストックビジネス：建物ライフサイクルの中で長期的にビジネスが発生するリニューアルおよび保守事業

人口減少と地政学リスクを見据えた経営基盤の強化

当社の国内事業は、火災防災設備の設置工事や点検など、エンジニアリングに関わる業務機能が多く、建設業界における人手不足が深刻化する「2025年問題」も相まって、労働人口の減少への対応は重要な経営課題であると認識しています。また、当社のお客様においても、防災センターなどの管理業務における省人化・効率化のニーズが高まっています。

こうした社会的要請を受け、当社では遠隔監視技術を活用した複数拠点の集中管理による省人化の実現に向けた取り組みを進めています。今後は、行政との連携においても、DXを活用した業務効率化・省人化に関する官民連携を段階的に進め、社会課題の解決に資する積極的な企画提案を行ってまいります。

さらに、防災メーカーとしての責務として、BCP（事業継続計画）を含むSCM（サプライチェーン・マネジメント）の強化も喫緊の経営課題です。グローバル調達に伴う地政学リスクの高まりを受け、調達ルート の複雑化など柔軟な体制構築を推進しています。これにより、いかなる環境変化にも対応可能な、柔軟かつ強靱な供給体制の確立を目指してまいります。

社長メッセージ

GLOBAL VISION 2030の
振り返りと進捗

重点施策①

「事業ポートフォリオ最適化による資本収益性向上」

戦略的な事業ポートフォリオの組み替えによる
資本収益性と企業価値の向上を実践

当社は2024年度より、「事業ポートフォリオ経営」の推進を重点施策の一つとして掲げています。本施策は、火災報知設備、消火設備、保守点検サービス、防犯セキュリティの4つの事業セグメントそれぞれについて、成長性・収益性・効率性の観点から適切に評価を行いながら、事業間の横断的な連携を有機的に促進し、当社全体としての資本収益性の向上を目指す取り組みです。

また、各事業の評価・分析手法として、新たに事業ROIC（投下資本利益率）や事業EVA（経済的付加価値）を経営指標として導入し、成長に必要な戦略的投資の妥当性を定量的に評価する仕組みと体制を整備しました。これにより、従来の経営マインドを刷新し、新たな価値創出フェーズへと進化する事業管理体制への転換を図っています。

こうした変革の実効性を高めるため、2024年度には大規模な組織改革も断行しました。各事業の責任を明確化することを目的に、事業部門制を導入し、開発・生産・販売・施工・保守までを一貫してマネジメントできる体制を構築しています。

さらに、経営と執行の分離を図る観点から、新たに「事業ポートフォリオ委員会」を設置しました。同委員会では、社外取締役（株主代表）の視点も取り入れながら、各事業部門が独自に策定した事業戦略の妥当性や整合性について、活発な議論を通じて検証を行います。これにより、戦略的な投資判断やリスク分析を迅速に行い、企業としての意思決定の質とスピードを高めることを目指しています。

実際、こうした取り組みの中で、中長期的な視点に立った従来の枠組みにとらわれない新たなソリューションの検討が進められており、戦略的な経営資源の再配分を通じて、企業価値向上に資する事業ポートフォリオの構築に向けた新たな挑戦がすでに始まっています。

重点施策②

「人的資本経営の推進」

個人とチームを尊重し、高い理念と
強い信頼関係に基づくONE HOCHIKIの形成

技術革新の加速や人材獲得競争の激化が進む中、当社は、従業員一人ひとりの能力と意欲を最大限に引き出すことこそが、持続的な競争力の源泉であり、企業価値の向上につながると考えています。その実現に向けて、約2,400名のグループ従業員が十分に能力を発揮できる組織体制を整備し、人的資本経営の推進に取り組んでいます。

従業員同士の信頼関係、そして長年にわたり培われてきた一体感と連帯感は、当社の価値創出を支える組織文化の根幹

です。この文化をさらに高い競争力に昇華させ、社会への価値提供へとつなげていくため、当社では2025年4月から新たな人事制度を導入し、その制度運用の浸透に向けた取り組みを進めています。

また、従業員の主体的なキャリア形成を支援するため、キャリアマネジメントプロジェクトをはじめとした人材育成体制の強化にも注力しています。加えて、戦略的タレントマネジメントシステムの構築やサクセッションプランの運用、さらにはDE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）の推進といった施策を多面的に展開しています。

今後は、新たな人事制度の運用とともに、「多様性の尊重」「能力開発」「実力主義」の3つを柱とし、従業員一人ひとりの能力を最大限に引き出すとともに、個人とチームの相互尊重を基盤とした「ONE HOCHIKI」の実現を目指してまいります。



社長メッセージ

重点施策③

「DXによるイノベーション創出」

火災防災技術をコアにソリューション領域を進化させ、
人々のLife Safetyに貢献

「DXによるイノベーション創出」は、当社が事業領域を拡大していく上で、欠かすことのできない重点施策と位置付けています。当社ではDXを、「業務プロセスの効率化（デジタイゼーション）」と「ビジネスモデルの変革（デジタライゼーション）」という二つの軸で推進しています。

まず、業務プロセスの効率化においては、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）や生成AIなどのデジタルツール

の活用を進めるとともに、従来の業務プロセスそのものを再定義することを目指しています。2024年11月からは、若手社員を中心とした部門横断型の「シンプルWORKプロジェクト（業務プロセス変革）」を立ち上げ、現場の視点を重視した業務改革を推進し、全社的な生産性向上を図っています。

次に、ビジネスモデルの変革については、当社の強みである火災防災技術を核に、DXを通じてソリューション領域の事業拡大を進めています。特に、外部企業との連携やアライアンスによるソリューション開発を強化し、イノベーションの創出を目指しています。

その一例が、防災クラウドサービス「ホーチキアース（HCKaaS）」です。従来は閉じたネットワークで建物内で完結して使われていた火災受信機の火災情報をクラウド上に開放し、API連携を通じて他社との情報共有を可能にしました。これにより、建物内の火災情報をSMSやEメールで迅速に通知し、的確な避難誘導につなげることが可能となっています。

このように、従来の常識や固定観念にとらわれず、柔軟な発想で社会課題に挑戦し、人と技術の力を結集することで、世界中に「Life Safety」を提供する革新的な取り組みを今後も加速させてまいります。

日本の“ホーチキ”から世界の
“HOCHIKI”へ

グローバル企業としての成長を見据えて

当社は、「人と技術の力で世界中にLife Safetyを創造する」というビジョンを掲げています。ここでいう「Life Safety」の本質とは、火災防災領域におけるコア技術を基盤に、人命を守り、より安全・安心な社会の実現に貢献するソリューションを創出することにあります。まだ世の中に存在しない新たなサービスや仕組みを生み出し、社会的価値の提供を通じて、「Life Safety」という言葉に込めた当社の思いを体現していきたいと考えています。

現在、その具体化に向けて複数の社内プロジェクトが進行中です。全従業員が同じ方向を向いて挑戦を続けることこそが、107年の歴史を持つ当社のDNAを、次なる成長へとつなげる原動力になると確信しています。

さらに、グローバル市場における存在感を一層高めるため、世界ブランド「HOCHIKI」の確立にも注力しています。従来は、日本で開発した製品を海外の規格に適合させて展開してきましたが、現在では、欧州や米国といったより大きな市場のニーズを見据えた製品開発が求められています。

今後は、海外市場のニーズを踏まえた商品開発や共同開発を積極的に推進し、グローバルな「Life Safety」企業としての地位を確立してまいります。



社長メッセージ

GLOBAL VISION 2030の実現と
成長をけん引するリーダーシップ

当社は、2030年を見据えた中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」を推進しています。この計画を、従業員をはじめとする全てのステークホルダーの皆さまにご理解いただくためには、トップ自らが継続的にメッセージを発信し、行動で示すことが不可欠です。ビジョンを単なるスローガンにとどめず、組織を具体的な行動に導くことこそ、トップとしての重要な責務です。

また、当社は構造改革の必要性を明確に打ち出しています。既存の枠組みにとらわれず、大胆な変革に挑み、将来を見据えた戦略的な投資判断を実行していくことで、企業価値を持続的に向上させてまいります。

さらに、海外を含む約2,400名の当社グループの従業員一人ひとりが持つ能力や可能性を最大限に引き出し、それを新たな価値創造へと結び付けていくことは、企業の持続的な成長に不可欠です。グループ会社や協力会社を含めたすべての従業員の士気を高め、組織全体の結束力と実行力を強化することも、リーダーとしての重要な役割と考えています。

従業員一人ひとりが能力を発揮できる環境を整備し、グループ全体が同じ目標に向かって進んでいけるよう先頭に立ち、変革と成長を力強くリードしてまいります。

ステークホルダーの皆さまへ

当社は1918年の創立以来、日本初の火災報知機メーカーとして、日本の火災防災業界をけん引してまいりました。高い品質を堅持するため、研究開発・製造から販売・施工・メンテナンスに至るまでを一貫体制で手掛け、世界の防災メーカーを目指しています。火災防災領域における高度な専門性と技術力を強みに、グローバルな事業拡大に向けた体制も着実に整いつつあります。

現在、国内外において災害リスクへの備えが一層重要性を増す中、当社が担う火災防災インフラは、安全・安心な社会基盤を支える極めて重要な存在です。当社はこの社会的使命と責任をさらに発展させ、「人と技術の力で世界中にLife Safetyを創造する」というビジョンのもと、グローバルに価値を提供してまいります。

すべてのステークホルダーの皆さまに対し、持続可能な成長と企業価値の向上をお約束し、その責務を果たすべく、これからも果敢に挑戦を続けてまいります。今後とも、変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



価値創造ストーリー

人命と財産を守り、安全・安心な未来へ

外部環境

建設業界の人手不足
残業時間の上限規制対応
原材料・人件費高騰

INPUT

財務資本

- 健全な財務・収益基盤

人的資本

- 多様なプロ人材・エンジニアリング人材

製造資本

- グローバルな生産拠点・サプライチェーン

知的資本

- 多くの特許権・意匠権・商標権

社会関係資本

- 商品納入国数：129 カ国
- 投資家とのエンゲージメント

自然資本

- 省エネ設備導入
- CO₂ 排出量の削減

内部環境

生産能力増強
最適地生産の推進
合理化・効率化の推進

HOCHIKI
as a
Service
のサービス開始

DXによるイノベーション創出

GLOBAL VISION 2030

BUSINESS MODEL

- 法令で定められた商品設置義務
- 一気通貫のサービス提供
- 国内ストックビジネスによる安定成長
- 海外事業の拡大戦略

人材投資
26.5 億円

人的資本経営の推進

事業ポートフォリオ最適化による
資本収益性向上

連結売上高(2026年度)

1,000 億円

戦略を支えるサステナビリティ経営

- 地球温暖化への対応
- DX によるイノベーションの加速
- 人権に関する取り組み強化
- 多様な人材の獲得・社員の育成
- グローバル経営推進のためのガバナンス強化

2024年度実績

連結売上高: 1,009 億円
営業利益(率): 9.5%
ROE: 13.7%
ROIC: 11.1%

2030年度目標

連結売上高 持続的成長
営業利益(率): 10% 以上
海外売上高比率: 30% 以上
ROE: 10% 以上 ROIC: 10% 以上

持続可能な
社会への貢献

人と技術の力で
世界中にLife Safetyを
創造する

持続的な
企業価値向上

日本の“ホーチキ”から
世界の“HOCHIKI”へ、
グローバル企業を
目指した成長実現

持続的成長に向けた戦略

GLOBAL VISION 2030

HOCHIKIグループ中長期経営計画

変革とイノベーションを通じて事業領域を拡大し 「人と技術の力で世界中にLife Safetyを創造する」 グローバル企業を目指します

中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」では、「日本の“ホーチキ”から世界の“HOCHIKI”へ」を合言葉に「人と技術の力で世界中にLife Safetyを創造する」ことを目指す姿としています。本計画はPhase1（2024～2026年度）とPhase2（2027～2030年度）の2段階で構成しています。Phase1は、「Dynamic Change」をテーマに、資本収益性向上に向けた事業基盤の改革に取り組み、2030年の目指す姿を実現するための構造改革を実行するフェーズです。続くPhase2では、「New Value」をテーマに、新たな価値創出フェーズへと移行し、事業成長を加速させます。長年にわたり法令の枠組みの中で、関連製品を設計・製造・施工してきた当社にとって、従来の事業領域を超えて、新たな価値創出フェーズへ移行することは、大きな挑戦です。これを実現するために、①事業ポートフォリオ最適化による資本収益性向上、②人的資本経営の推進、③DXによるイノベーション創出を3つの重点施策として遂行しています。

現在はPhase1の2年目にあたり、新たな価値創出フェーズを見据えて、大規模な構造改革を実行しています。例えば、機能別本部体制から事業部門制への移行を進めており、事業横断的な連携を促進しつつ、各事業部門が独立して戦略を立案・実行できる体制を整備しています。これにより、事業部門は中長期的視点での市場分析と戦略策定が可能となります。さらに、新人事制度を導入し、年功序列から成果主義・実力主義へと転換を図り、従業員一人ひとりの誠実さ、情熱&チャレンジ、チームワークを正に評価する仕組みを整備しました。2027年度から始まるPhase2に向けて、経営基盤の再構築を加速させています。中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」を着実に推進し、「人と技術の力で世界中にLife Safetyを創造する」グローバル企業を目指します。

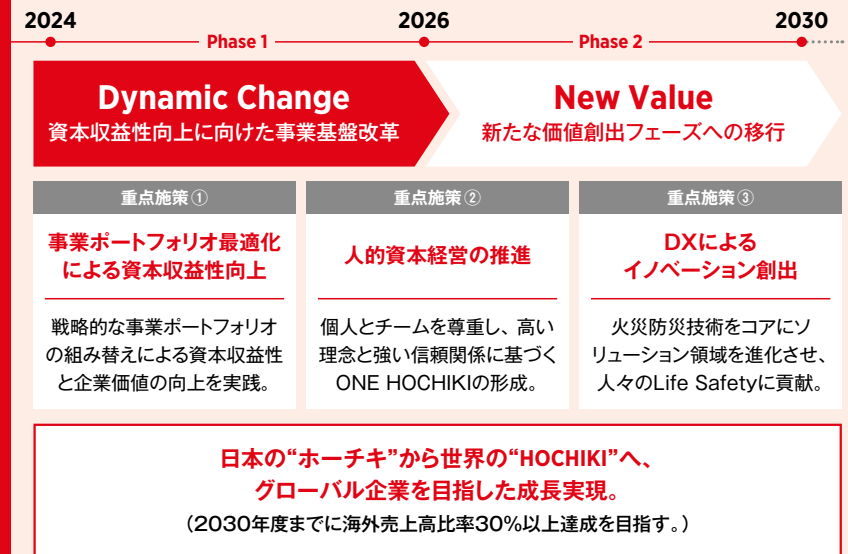
HOCHIKIグループ中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」

GLOBAL VISION 2030 人と技術の力で世界中に Life Safetyを創造する

経営課題

- | | | | |
|-------|------------|--------------|--------------|
| 外部環境面 | ● 建設業界人手不足 | ● 残業上限規制対応 | ● 原材料・人件費高騰 |
| 内部環境面 | ● 生産能力増強 | ● 国内外生産拠点最適化 | ● 合理化・効率化の推進 |

GLOBAL VISION 2030 (方針骨子)



財務目標

未来に向けた事業投資の実行ステージ

2026年度 (Phase 1)	連結売上高	1,000億円
	営業利益 (率)	8.2%
	ROE	10%以上
	ROIC	9%以上

資本収益性向上の発現ステージ

2030年度 (Phase 2)	連結売上高	持続的成長
	営業利益 (率)	10%以上
	ROE	10%以上
	ROIC	10%以上

重点施策① 事業ポートフォリオ最適化による資本収益性向上

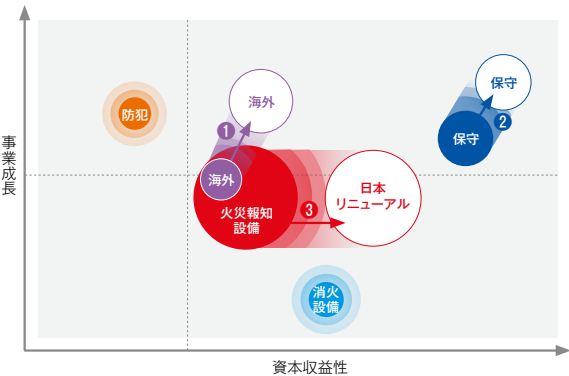
各事業を適正に評価し、事業間の横断的な連携を促すことで
資本収益性の向上と将来に向けた成長投資を加速させていきます

GLOBAL VISION 2030における事業ポートフォリオ最適化の位置付け

事業ポートフォリオ最適化は、各事業を適正に評価を行いながら、事業間の横断的な連携を有機的に促進し、当社全体としての資本収益性の向上を目指す取り組みです。特に人手不足や労働基準法改正を背景に、限られた労働力をいかに最大化し、収益性の高い案件に経営資源を集中させるかが経営上の重要課題です。具体的には、新築工事においては竣工後も改修工事やメンテナンスにより収益が望める案件を優先的に受注することや、採算の厳しい小規模メンテナンス案件は契約の見直しを実施するなど、付加価値の高い案件に人員や資源を重点的に配分する必要があります。そのため、2024年4月に事業部門制へと組織体制を編成し、各部門の戦略と施策を明確化しました。

これまで各事業部門が独自の方針で事業を進めてきた中、全社として事業戦略の最適化を追求するため、投下資本利益率（ROIC）を基準に事業を評価し、選択と集中を進めています。また、本施策は事業をより細分化し、各事業部門の体制を再構築した上で、全社的な事業ポートフォリオ戦略を策定していく方針です。成長性と収益性の高い国内ストックビジネスや海外事業へのシフトという大きな方向性は維持しつつ、その他の事業ポートフォリオについては選択と集中を徹底します。現在は、各事業の収益性や市場性を踏まえた投資判断の仕組みを構築しており、事業単位での中長期的な方向性や成長戦略について議論を深める段階へ移行しています。今後は、人員配置や研究開発においても最適な資源配分を実行するため、2026年までに事業ポートフォリオ最適化の基盤を整備する計画です。事業ごとの収益性や成長性を見極め、限りある経営資源から最大限のリターンを引き出していくことで、資本収益性の向上を目指します。

事業別ROICの特徴と今後の方向性



	事業ポートフォリオ最適化のポイント	最適化の方向性	売上高
① 海外	- 過去5年の売上高CAGRが最も高い。 - 市場成長率も国内と比較して高くなるが見通されている。	成長性を踏まえて、事業を拡大すること併せて収益性を改善する。	2024年3月期実績 192億円 ↓ +19.6% +37億円 2027年3月期計画 230億円
② 保守	- 事業セグメント別のROICが最も高い。 - 防火対象物は増加傾向。 - 労働集約型ビジネスであるが、スマート化の余地は十分にあり、事業拡大チャンスあり。	投下資本利益率が高い事業特性を踏まえて、投下資本をさらに増強して事業拡大を目指す。	2024年3月期実績 199億円 ↓ +6.7% +13億円 2027年3月期計画 213億円
③ リニューアル	- 国内の主力事業。 - リニューアルシフトを進めてきており、施工負荷平準化と収益性改善を確実に実行してきている。	今後増加する需要を確実に捉えるための事業基盤を強化することで更なる収益性向上を目指す。	2024年3月期実績 140億円 ↓ +5.1% +25億円 2027年3月期計画 165億円

※これまで単体の数値を開示していましたリニューアル売上高について、2025年3月期より連結まで対象を拡大する見直しを行っています。これにより、2027年3月期の数値は変更後の数値を表示しています。なお、2024年3月期の数値については2027年3月期と比較する場合のみ変更後の数値にて表示しています。

持続的成長に向けた戦略 GLOBAL VISION 2030

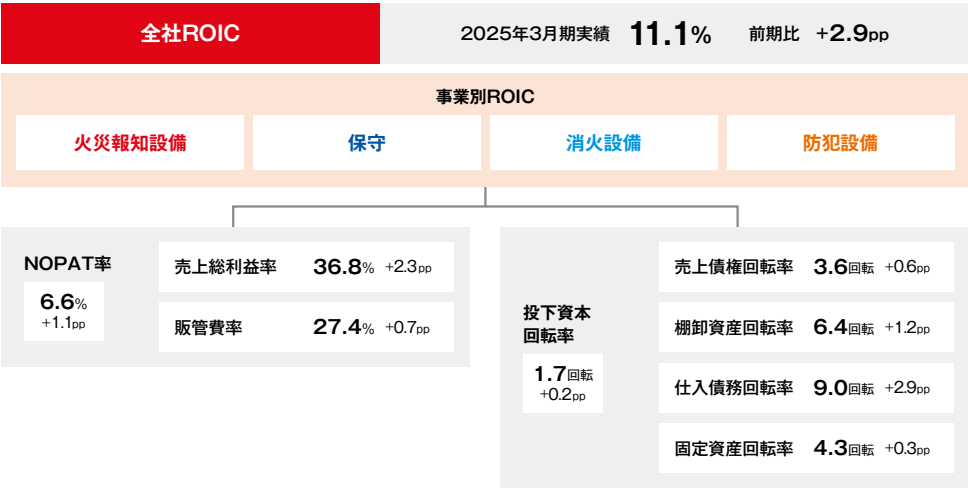
全社視点でのポートフォリオ最適化とROIC向上

国内市場の成熟化や社会課題の複雑化、さらにグローバル化の加速を踏まえると、従来の市場認識にとらわれず、ゼロベースで事業を見直し、事業領域を拡大することが不可欠です。こうした背景から、ROICなどの定量指標を用いた事業再評価を実施しました。定量分析で現状を可視化した上で、将来の市場環境を見据え、戦略的投資の対象や成長ストーリーを全社的に議論できる体制を整えています。さらに、各事業部門が独立して戦略を立案・実行し、中長期的視点で市場分析と戦略策定を行えるよう、P/L、B/S、C/F※に基づく定量評価を実施しています。各部門で2030年の目指す姿を明確化し、中長期的な経営資源配分的意思決定を支える基盤を整備することで、事業間の横断的な連携を促進します。それらの基盤づくりと戦略実行を支えるマネジメント体制として「事業ポートフォリオ委員会」を新設し、全社視点でのポートフォリオ最適化を加速していきます。

※財務諸表の損益計算書（Profit and Loss Statement）、貸借対照表（Balance Sheet）、キャッシュ・フロー計算書（Cash Flow Statement）の略

事業ポートフォリオ経営の推進による全社ROIC※の改善

※ROIC: NOPAT（税引後営業利益）÷ 投下資本（売上債権－仕入債務＋棚卸資産）



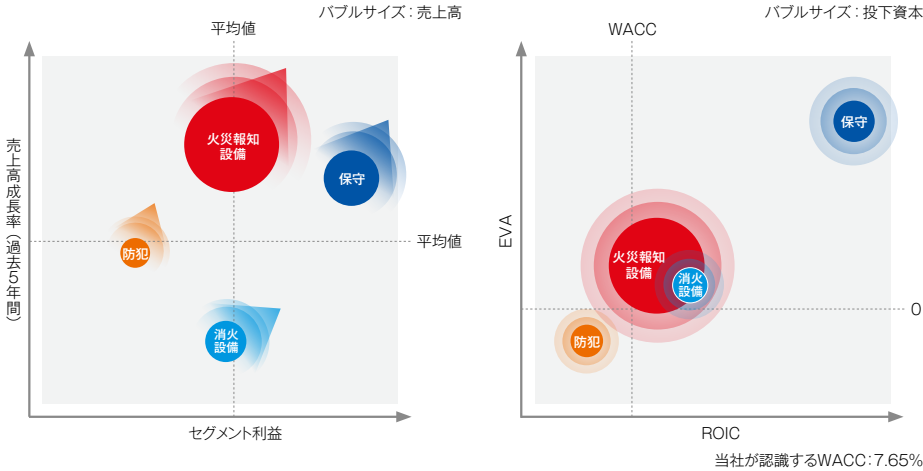
P/L

- 収益性の高い事業の売上高構成比向上や採算性を重視した受注活動とPSI（販売・生産・在庫）マネジメントの徹底によるコスト削減を実現し、売上総利益率の改善を図る。

B/S

- 売上債権は、出来高請求の可視化ツールを導入し、回転期間圧縮に着手。
- 棚卸資産は、PSIマネジメント体制強化に向けた取り組みを進めている。
- 固定資産においては政策保有株式の縮減を実行。

事業別ROICの特徴と今後の方向性



(百万円)					
2025年3月期実績		売上高成長率	セグメント利益	EVA	ROIC
	火災報知設備	6.1%	5,184	400	8.6%
	保守	4.8%	3,374	1,752	29.7%
	消火設備	△1.2%	876	218	11.9%
	防犯設備	2.1%	117	△304	1.6%

火災報知設備	製品を自社で開発・生産していることから投下資本が大きいことが特徴。海外事業の伸長による売上高の拡大と国内事業における採算性を重視した受注活動による収益性の改善に加えて、資本効率性の改善によるROIC向上を目指す。
保守	収益性が高いことや事業に必要な投下資本が少なく、ROICおよびEVAスプレッドが一番高いことが特徴。当事業の重要な収益源となっている。整備工事の伸長などによる本事業の規模拡大によって全社業績の改善を目指す。
消火設備	ROICは保守の次に高く、EVAスプレッドはプラスである。1物件あたりの売上高規模が大きく、年度によって収益計上の変動幅が大きいことが課題。収益性改善と事業基盤強化に向けた施工力確保を目指す。
防犯設備	ROICの値が低く、売上高の伸長および収益性の改善が課題。市場成長を捉えた売上高の伸長を目指す。

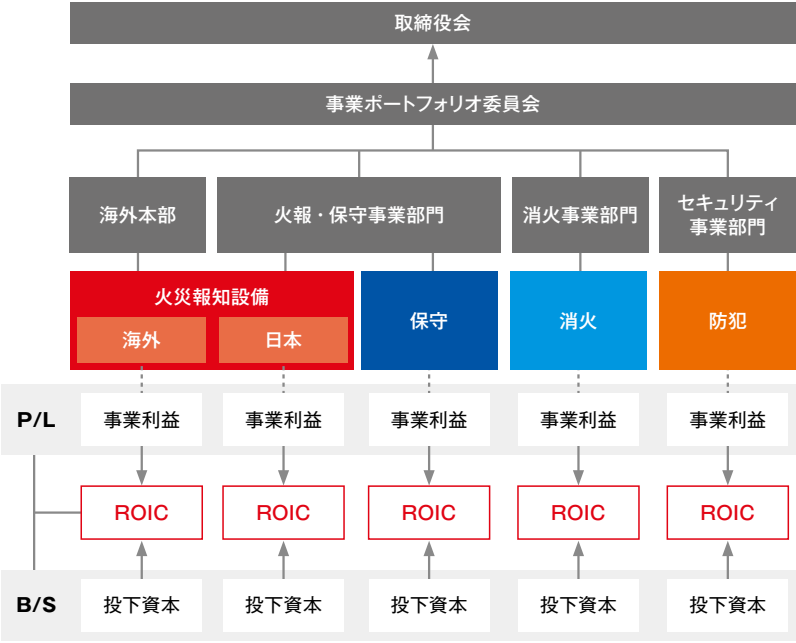
推進体制と今後の方針

2024年度より最適な経営資源配分を実行するための事業ポートフォリオマネジメント体制を構築しました。事業ポートフォリオ委員会は、社長をはじめとする取締役執行役員および事業部門長で構成され、経営企画部が事務局を担います。本委員会は、四半期に1回開催し、会社の投資枠を踏まえた戦略選択と優先順位を議論します。会議では、前回の課題に対する進捗確認に加え、市場動向を反映した戦略案を報告・共有しながら計画を策定しています。

成長投資においては、まず当社の経営資源を最大限に活用し、既存事業の収益力を高める投資が引き続き重要です。さらに各事業部門から提案された戦略案を基に、M&Aを含む成長機会や市場環境の変化に対応した成長戦略を検討し、持続的な事業拡大を目指しています。投資判断にあたっては将来の成長性や収益性に加え、リスクの影響を慎重に見極め、中長期的な企業価値向上に資する意思決定を行っています。中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」で掲げた目指す姿を軸に、実現可能性と成長性の両立を図りながら、戦略の方向性を明確に定めています。また、事業戦略の進捗や成果を本委員会で共有・議論し、経営資源の配分や重点領域の見直しをすることで事業ポートフォリオの最適化を図っています。

事業ポートフォリオ最適化の目的は、各事業部門が独自の戦略を展開しながらも、全社として事業間の横断的な連携とシナジーを最大化し、新たな成長機会を生み出すことにあります。部門間での施策の重複や分散を調整し、効率化を図ることで、より戦略的な事業拡大を実現します。さらに、DXを通じて事業プロセスの可視化やデータ活用を進めることで、部門横断的な連携の基盤を強化しています。これにより、潜在的な事業ニーズを早期に捉え、成長投資の実行を加速させることで、事業領域の拡大と企業価値の向上を実現していきます。

組織改革

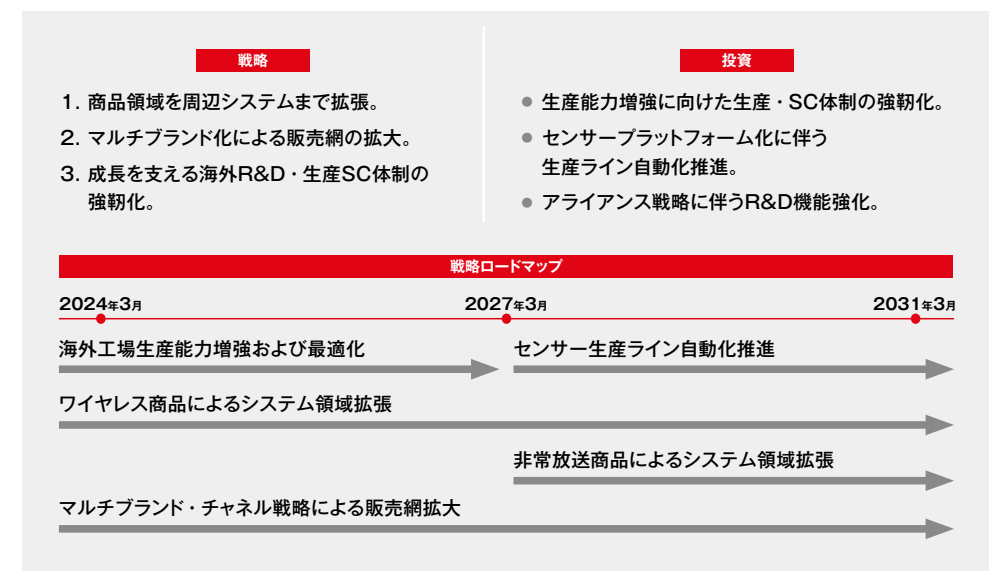


執行部門のトップで構成され事業ポートフォリオの評価に特化した専門委員会を新設。事業ポートフォリオの評価を踏まえ、あるべき姿を意思決定し、その実現に向けて評価サイクルを回す。

事業ポートフォリオを構成する事業部門ごとにROICをモニタリングし、PDCAを回してROIC改善につなげる体制を明確化。事業部門にROICを起点としたKPIツリーを展開し、事業別ROICの改善を目指す。

海外事業の成長戦略

1961年のタイへの輸出から始まったホーチキの挑戦は、世界129カ国へと広がりました
GLOBAL VISION 2030の実現に向けさらなる飛躍へ



海外事業における市場環境と事業機会

海外市場では、M&Aを通じた事業再編が加速し、競争環境は急速に変化しています。競合の多くは豊富な資金力とブランド力を有する巨大コングロマリットであり、受信機や感知器、周辺機器メーカーを傘下に収め、グループ内で全ての機器を調達できる体制を構築し、取引先を囲い込む動きが強まっています。

当社は火災報知設備の中核製品である感知器と受信機をグループ内で開発・生産しており、一部の他社製周辺機器と組み合わせて火災報知システムを市場へ供給しています。しかし、競合の買収戦略が加速すれば、当社の供給体制や競争力に影響が及ぶ可能性があります。その一方で、市場動

向や業界再編を見極め、適切なアライアンスやM&Aを進めることで、当社のシステムを安定的かつ魅力的に供給し続ける好機にもなります。

地域別では、当社は欧州と米国、特に英国において強固な事業基盤を有し、電材商社などへの単品機器販売で高いシェアを確保しています。この基盤を維持することがキャッシュ・フローの安定につながっています。その上で、世界標準のシステム販売の拡大に注力し、顧客基盤の拡充を図っています。

東南アジアや中東では都市開発が活発化し、中規模案件が増加しています。英国や米国では小規模案件が中心であるのに対し、これらの地域は今後の成長市場として重要な位置付けです。

海外事業の成否は、代理店やビジネスパートナーとの関係構築が鍵になります。優れた製品があっても販売ルートがなければ市場拡大は望みません。現地規格の変更や競合動向を、販売店から迅速に入手し、それを基に製品やサービスを最適化することが不可欠です。当社はさらにチャネル&ブランド戦略を推進し、製品の空白地域や潜在市場の開拓を進め、未開拓の地域・顧客層・用途を見極めながら、当社が保有する複数ブランドを使い分けることで、ブランド戦略とマーケティングを強化します。また、M&Aやアライアンスを通じて現地のブランド力・販売網・技術を獲得し、未展開地域や製品分野を補完することで海外事業の拡大を目指します。

事業の環境と市場動向

地域	火災報知設備市場規模（億ドル）		CAGR (2023~2028年)
	2023年	2028年	
全世界	96	119	4.5%
アメリカ大陸	31	38	4.1%
EMEA	33	41	4.3%
アジア・オセアニア	31	40	5.2%

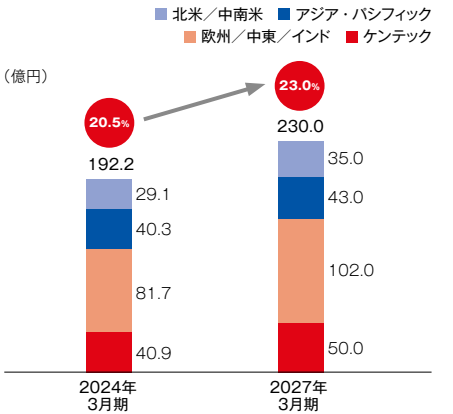
出典：Fire Detection & Suppression Equipment Report – 2024
Analysisを元に作成

投下資本に対する取り組み

- コロナ禍の製品供給環境を考慮し積み増した在庫の適正化推進。
- 売上債権回転期間の適正化推進。

● 事業目標

2027年3月期に海外売上高比率23%を目指す。

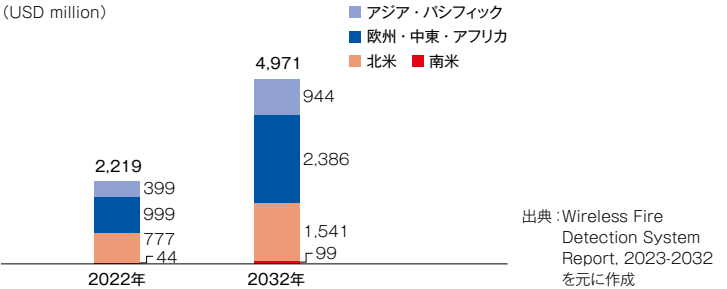


海外事業のシステム領域拡大シナリオ

2025年3月期は、米国を除く地域、特に英国を中心とした欧州および東南アジアにおいて堅調な成長が見られました。欧州では、一時的に顧客側の在庫増加による調整局面があったものの、その影響も一巡し、製品の供給も順調に進んだことで、市場成長に対応した売上拡大につながりました。一方、米国ではやや苦戦を強いられました。新製品への切り替えや在庫調整を含む複数の課題に直面したからです。来期は市場の再評価およびターゲティングの見直しを進め、再び成長軌道に戻す必要があります。こうした結果、国内換算ベースでは海外グループ会社単純合算の利益率は前年比で17.6%の増加となりました。しかしながら、楽観視することはできません。外部環境の影響を受けやすい海外市場においては、感知器単体の販売から、受信機や周辺機器を含めたシステム販売へのビジネスモデル転換を加速していく必要があります。当社の提供価値を拡大していくためには、機材商社だけではなく、より上流の工事会社や建築設計・コンサルティング会社への営業活動を強化していくことが不可欠です。国や地域ごとの市場構造や競合環境は大きく異なり、大手企業との競争環境も日々変化しています。限られたリソースの中で、どの市場を成長基盤とするか、戦略的な判断が一層重要になります。中でも英国は今後も当社の海外展開における中核市場であり、またアジアではベトナムが高いシェアを有する重要拠点です。これらの市場の着実な維持・拡大が求められます。今後は各国市場の特性を踏まえた製品展開に加え、M&Aや戦略的アライアンスを通じた成長機会の獲得を視野に入れ、海外におけるHOCHIKIの存在感をさらに高めていきます。

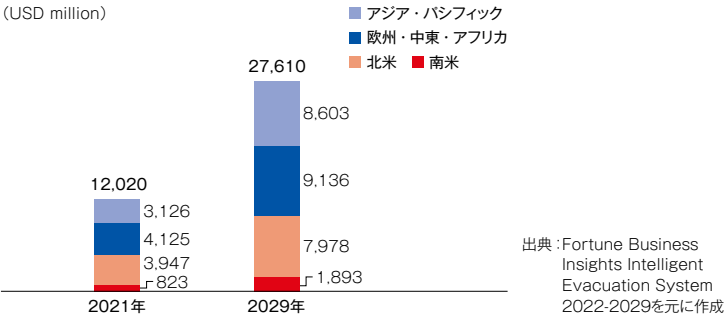
● ワイヤレスシステムの市場動向

ワイヤレスシステムは、設計・設置、配管・配線、労務費を含んだ初期導入コストが、有線システムより低いという理由により、今後市場が大きく成長することが見込まれる。

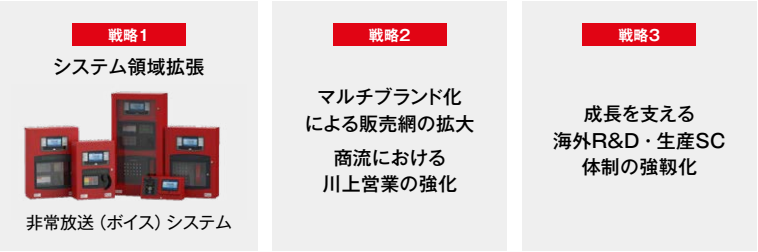
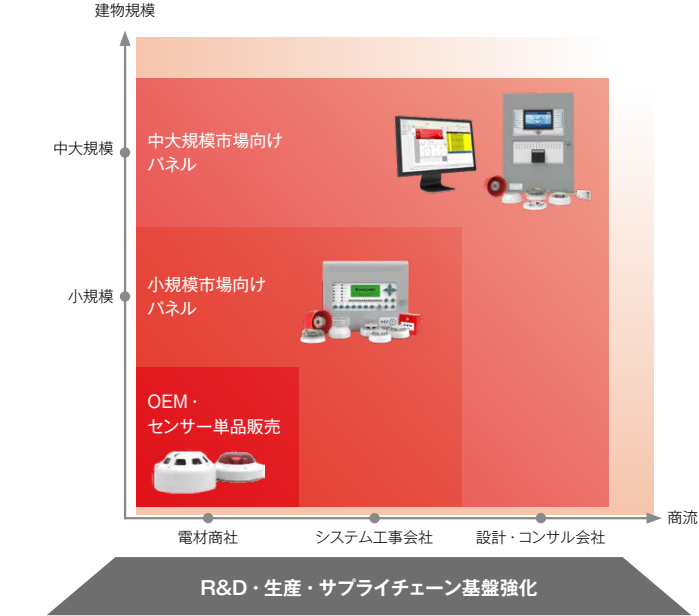


● 非常放送（ボイス）システムの市場動向

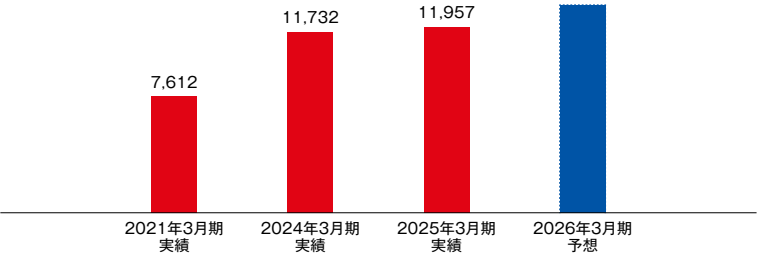
中規模以上の商業施設や倉庫、高層や複合用途の建物、大規模なキャンパスや病院においては、避難誘導設備として非常放送システムの設置が求められる。



海外におけるシステム販売拡張



システム販売売上高（為替影響除く）
（百万円）



※2025年3月期実績レートにて円換算

国内事業の成長戦略

ホーチキは“守り”ではなく“攻め”の提案へ
防災メーカーならではの知見を生かし、
お客様とともに安心を育てるサイクルを築きます

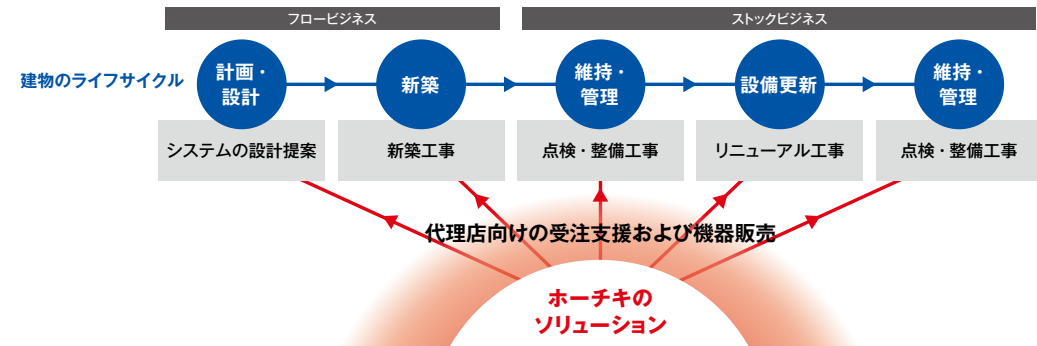
国内事業の中長期戦略

安定収益の確保と生涯収益の最大化を目指すストックビジネスの強化

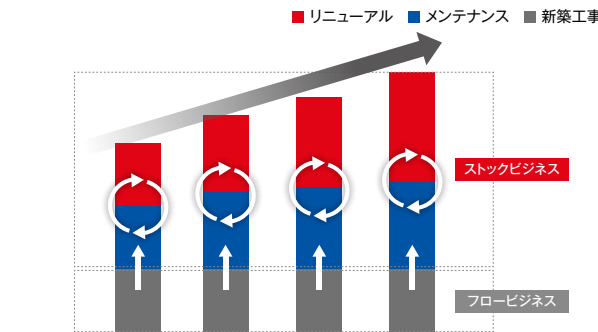
国内事業においてストックビジネスは、当社全体の収益性に大きく貢献する領域となっています。これを中長期にわたり継続的に拡大していくためには、新築案件の安定的な確保が不可欠であると考えます。その理由は、新築案件の獲得を起点として、保守点検サービス、さらにはリニューアルへとつながる好循環を形成することで、生涯収益の最大化につながるからです。

現在、当社の保守・リニューアルが順調に拡大している背景には、過去に多くの大規模新築案件を受注し、多様なシステムを納入してきた実績と、それに基づく資産の蓄積があります。システムの互換性の観点から、当社の火災報知システムを導入している案件におけるリニューアル受注率は極めて高い状況にあります。このように、新築物件における当社システムの導入は、将来的なリニューアルビジネスへの確実な橋渡しとなります。当社が過去に手掛けた新築案件のストックが多く存在していることは、今後10～15年にわたり安定した保守・リニューアル需要が期待できることを意味しており、当社にとって大きな資産となります。今後、長期にわたり、安定した需要が見込まれるストックビジネスの拡大を支えるために、必要な人材を安定的に確保できるかどうか、さらなる成長の鍵を握ると考えています。

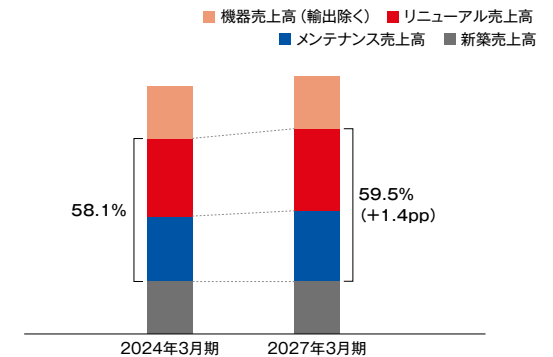
建物ライフサイクル・トータルソリューションモデル



着実に積み上がるストックビジネス



ストックビジネス比率を高める



保守事業の取り組み

- 人的経営資源を投入し、人材の質と業務の生産性を高めることで事業拡大を目指す。
- 点検業務省人化の取り組みによる、点検業務の生産性向上を推進。
- メンテナンスクラウドシステムを活用した業務の効率化と、提案営業の推進。

リニューアル事業の取り組み

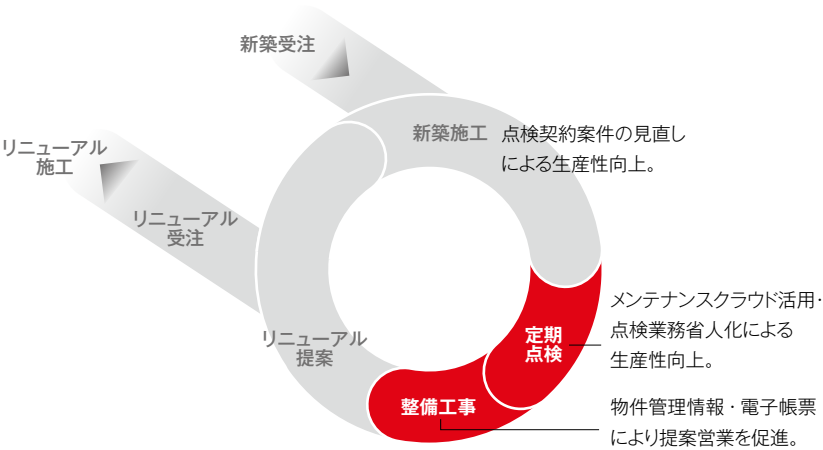
- 人的経営資源を投入し、人材の質と業務の生産性を高めることで事業拡大を目指す。
- 労働時間上限規制を睨んだ、施工時期平準化提案による計画的な受注活動推進。
- メーカーならではの技術力に裏付けされた、お客様にとって最適な提案を実現する教育プログラムの確立・実践。

持続的成長に向けた戦略 GLOBAL VISION 2030

保守事業の強化

● 戦略コンセプト

新築受注からメンテナンス契約、そしてリニューアルへとつながる長期スパンでの建物ライフサイクルトータルソリューションの提供。



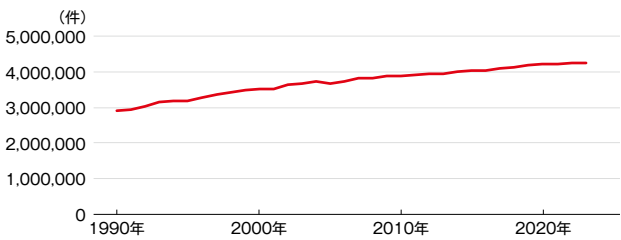
投下資本に対する取り組み

- 社内・社外の人的基盤の質・量強化による事業規模拡大。
- 保守業務全般の生産性向上。

● 事業の環境と市場動向

防火対象物件数

CAGR1.2%（1990～2023年）で増加している。ストックビジネスの対象となる防火対象物の件数は、継続して増加している。



出典：「消防白書」（消防庁）を元に作成

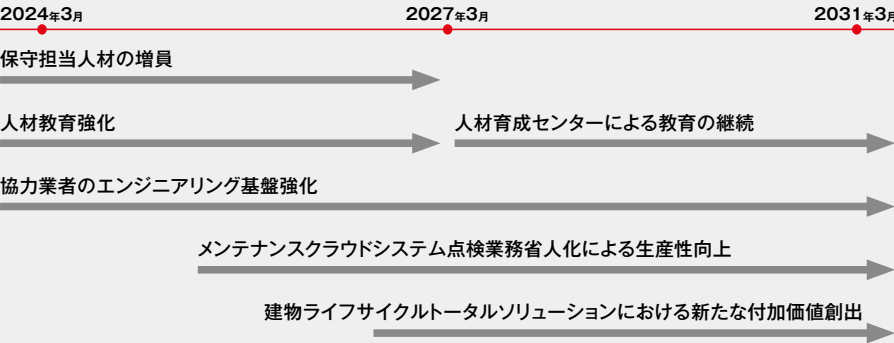
戦略

1. スtockビジネス強化に向けた経営資源再配分。
2. 採算性を評価軸とした契約保有案件の見直し。
3. スマート化推進による労働集約モデルからの脱却。

投資

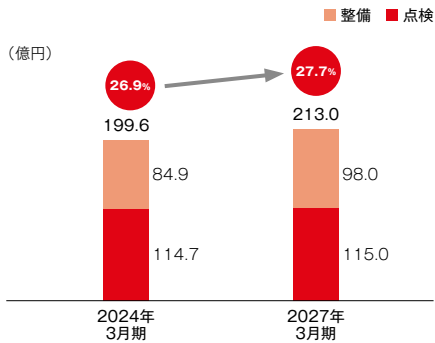
- 社内保守人材の質・量増強。
- 協力業者のエンジニアリング基盤強化支援。
- スマート化を見据えたDX開発投資の推進。

戦略ロードマップ



● 事業目標

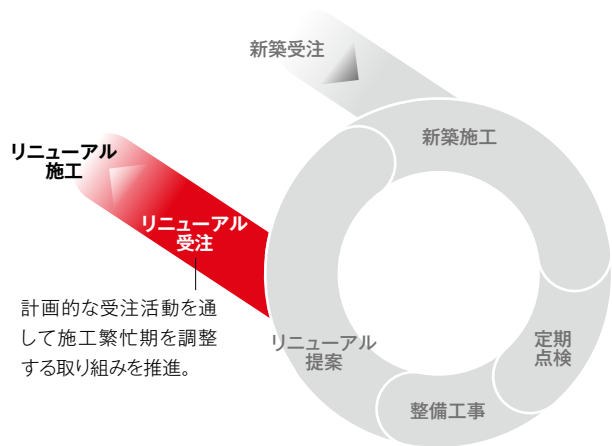
2027年3月期に国内事業に占める保守売上高比率を27.7%まで高める。



リニューアル事業の強化

● 戦略コンセプト

新築受注からメンテナンス契約、そしてリニューアルへとつながる長期スパンでの建物ライフサイクルトータルソリューションの提供。

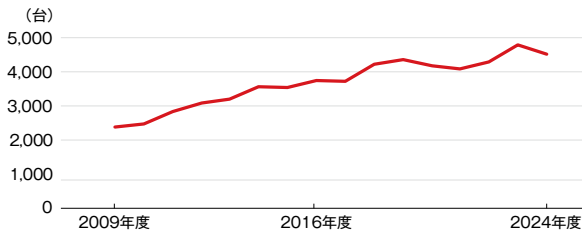


投下資本に対する取り組み

- 社内・社外の人的基盤の質・量強化による事業規模拡大。
- 売上債権回転期間の適正化推進。

● 事業の環境と市場動向

業界全体におけるR型・GR型受信機検定数量は、CAGR 4.7% (2009～2022年) で伸長。主に大規模案件向けであるR型・GR型受信機の検定台数は、建物の大型化に伴い増加傾向。今後もリニューアル需要が見込まれる。



出典：検定対象機械器具等申請一覧表（日本消防検定協会）を元に作成

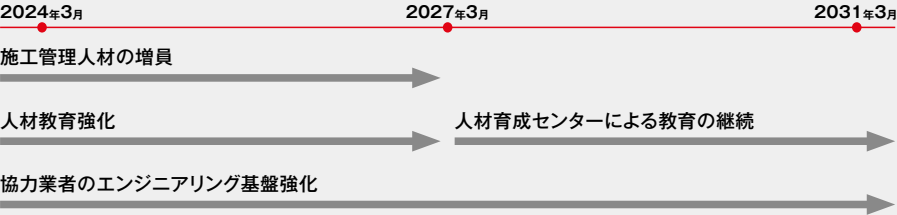
戦略

1. ストックビジネス強化に向けた経営資源再配分。
2. 最適なソリューションを提案する社内教育体系の確立。
3. ストック物件情報に基づく計画的な案件化推進。

投資

- 社内施工管理人材の質・量増強。
- 協力業者のエンジニアリング基盤強化支援。
- 人材育成センターによる人材教育の体系化推進。

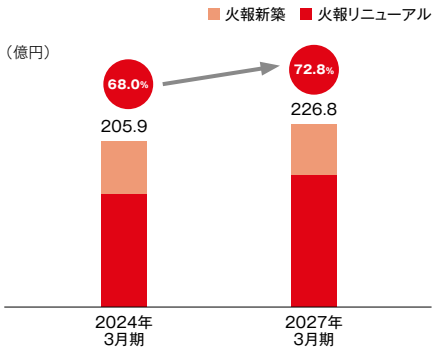
戦略ロードマップ



● 事業目標

2027年3月期に工事付リニューアル売上高比率72.8%を目指す。

※これまで単体の数値を開示していました火報リニューアル売上高について、2025年3月期より連結まで対象を拡大する見直しを行っています。これにより、2027年3月期の数値は変更後の数値を表示しています。なお、2024年3月期の数値については2027年3月期と比較する場合のみ変更後の数値にて表示しています。



重点施策② 人的資本経営の推進

人的資本経営と人材ポートフォリオの構築を通じて
持続的な競争力と企業価値の向上につなげていきます

GLOBAL VISION 2030における人的資本経営の位置付け

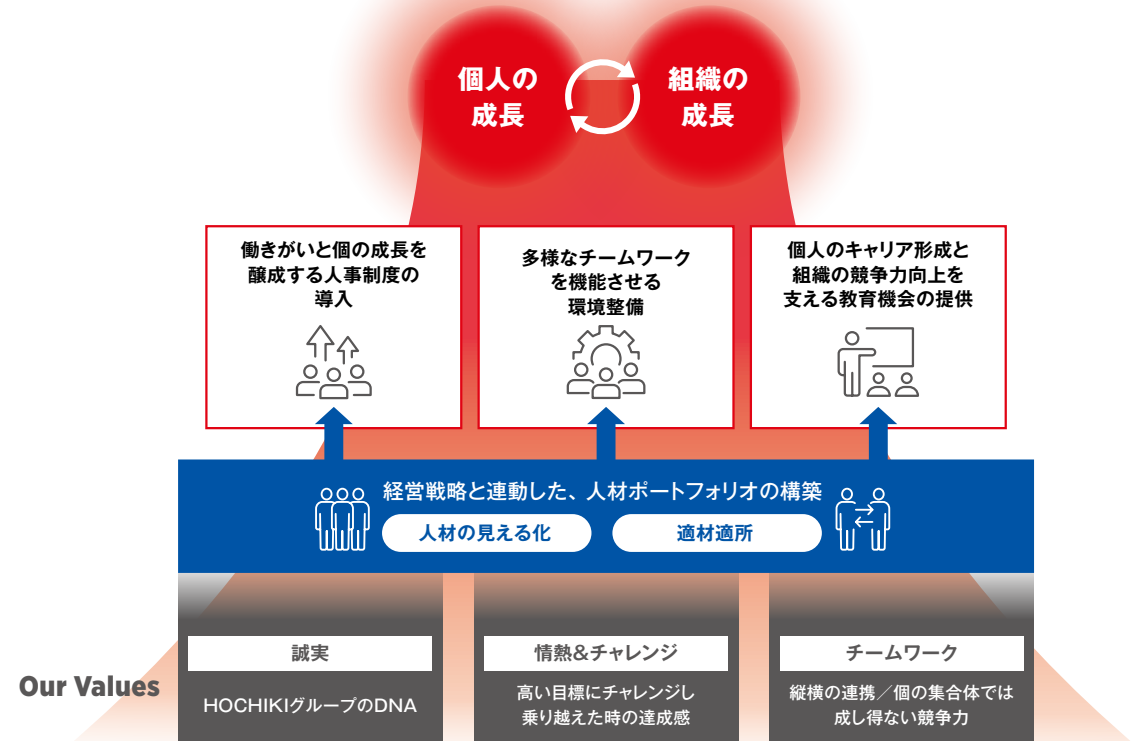
変化の激しいVUCA時代においては、経営戦略と人材戦略の連動性を重視した人材マネジメントの推進が、より一層重要になっています。会社という一つのチームに多様な人材が集まり、目指す姿やビジョンを一人ひとりが理解し、同じ方向を向いて日々の事業活動を進めることが重要です。

当社グループの最も重要な資産は、「人」です。人の成長が会社の成長を加速させ、会社の成長が新たな機会・課題を生み出します。それに挑戦し、乗り越えることで、さらに人は鍛えられ、組織も一段と進化していきます。本重点施策により、従業員一人ひとりの能力と意欲を最大限に引き出し、その貢献に対する評価制度や処遇・待遇を改善することで、従業員エンゲージメントの向上を図っています。個人とチームを尊重し、高い理念と強い信頼関係に基づくONE HOCHIKIを形成するため、人的資本経営を推進しています。

さらに、中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」では、事業ポートフォリオに基づいた事業戦略と連動した人的資本経営を推進していきます。具体的には、事業戦略に必要な人材の量と質を明確にした人材ポートフォリオを設定し、その達成に向けた年度ごとの人材マネジメント施策を策定・実行していきます。まずは量、質共に従前からの人材データを活用した初期的な人材ポートフォリオから手掛け、その後は、より多面的で精緻な人材ポートフォリオへと発展させていきます。

個人の成長とチームでの協働を掛け合わせる仕組みづくり

「個人の成長を促進する会社の仕組み再整備」と
「チームでの協働、多様性」によって
人的資本の価値を最大化する



行動指針 (Values) の体现を目指した人事制度の改定

中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」の実現に向け、等級制度・報酬制度・評価制度を改定し、人事制度の基盤を整備しました。新人事制度の基本コンセプトとして、「誰もがフェアなフィールドで勝負する」「結果を出した人に正当に報いる」「一人ひとりを見つめ、人の力を育てる」「常に生き活きと活躍できる環境をつくる」の4点を掲げています。

また、2024年3月期には、経営理念とビジョン、行動指針からなるMVV (Mission・Vision・Values)を策定しました。新人事制度では、この行動指針 (Values)を評価体系に反映させています。行動指針は「誠実」「情熱&チャレンジ」「チームワーク」の3本柱です。「誠実」は当社の企業文化として浸透していますが、「情熱&チャレンジ」と「チームワーク」についてはさらなる強化が必要と考えています。特に「情熱&チャレンジ」は変革の原動力であり、全従業員に体现してほしい価値観です。

新人事制度では、行動指針に基づく行動評価と、経営方針に連動した目標管理評価の両面から成る評価制度に再編しました。行動評価では、誠実さ、挑戦意欲、チームワークの発揮度を評価し、目標達成評価では、経営方針を個人レベルにまで落とし込み、設定した目標の達成度を評価します。これにより、会社方針と個人の目標や方向性をこれまで以上に一致させ、仕事のやりがいやチャレンジにつなげています。現在は新人事制度の浸透・定着に向け、各種施策を展開中であり、今後も、経営方針に沿った成果の把握と評価への反映を通じ、従業員のエンゲージメント向上に取り組んでいきます。

人材の戦略的配置と人材ポートフォリオ管理の取り組み

事業ポートフォリオの最適化に連動した人材ポートフォリオの構築

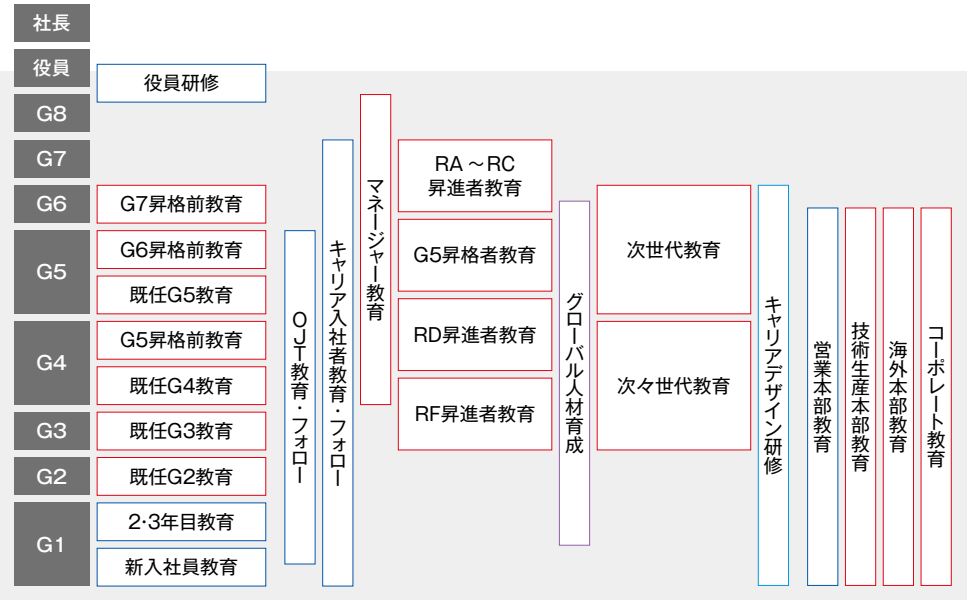
当社は、事業ポートフォリオに基づいた事業戦略と連動し、事業に求められる人材の量と質を明確にした上で、そのギャップを埋める施策を展開していきます。具体的には、専門人材やグローバル人材なども含めたキャリア採用を推進するとともに、社内での配置転換や人材育成を組み合わせ、人材ポートフォリオの最適化を推進していきます。この取り組みを支えるためには、現場の事業部門と人事部門が一体となって人材マネジメントを推進する体制と、社員の経験やスキルを常時把握できるようにし職務と適切にマッチングできるデータ基盤が不可欠です。今後は体制構築とデータ環境の整備を進め、人材ポートフォリオの最適化を目指していきます。

人材ポートフォリオを最適化するための採用・育成

事業領域の拡大には、新卒採用に加え、キャリア採用による専門人材の確保が一層重要となります。当社の収益基盤であるリニューアルや保守といったストックビジネスでは、現場業務が不可欠であり、人材確保は事業継続の鍵を握ります。そのため、施工関連など建設業界との親和性が高い分野に加え、同業経験に限らず、入社後の教育・研修を通してスキル向上・取得が期待できる人材も視野に入れて採用活動を行っています。

また、近年のコーポレート部門 (本社機能) においては、複雑かつ高度化した業務を遂行しており、投資家対応やガバナンスなど専門性の高い職種での人材強化が重要となっています。将来のリーダー候補については、次期・将来のポジションごとに必要な育成・研修を計画・実行し、フォローアップと並行して長期的視点でアセスメントやコーチングを行い、適性を見極めを図っています。さらに、すべての従業員に自律的な学習を促すeラーニングを導入し、「全従業員が関わり、自己成長を実感できる環境づくり」を推進し、人材育成を強化しています。

教育施策の全体像



全国タウンホールミーティング

当社では、経営理念やビジョンの浸透と経営課題の把握を目的に、社長が全国各地を訪問し、直接対話をする「全国タウンホールミーティング」を実施しています。本取り組みには、経営方針や社長の思いを直接伝えるとともに、現場の生の声を経営に反映させるという二つの狙いがあります。経営方針の浸透は現場任せでは不十分な場合があり、現場と経営層の間に生じる温度差や認識のギャップを把握・解消することが重要です。タウンホールミーティングでは、現場の業務における課題や改善提案を直接吸い上げ、それらをカテゴリごとに、施策立案へとつなげています。例えば「業務負荷が高い」「効率化の余地がある」といった現場からの声をきっかけに、業務プロセス改善を目指す「シンプルワーク」や「DXによる効率化」のプロジェクトが始動しました。このように、タウンホールミーティングは現場発の意見を迅速に経営や施策へ反映させる仕組みとして機能し、社員エンゲージメントの向上と企業全体の変革を促す好循環を生み出しています。



タウンホールミーティングの様子（町田事業所）

エンゲージメント

当社では、社員の意識や職場環境に関する課題を把握するため、エンゲージメントサーベイを実施しています。最新の調査結果では、「挑戦する風土」の評価が特に低く、調査全体としても業界平均を下回る結果となりました。挑戦は本来、自発的な行動から生まれるものであり、業務を進める中でも挑戦する機会はある、不足しているわけではないと思いますが、社員が「挑戦する風土がない」「挑戦する機会がない」と感じているのであれば、それは経営と現場の認識のギャップであり、正面から向き合うべき課題です。この課題に対応するため、当社では2023年度から「挑戦の機会」を意図的に創出する取り組みを進めています。その一例が、公募制による参加機会の提供です。部署異動を目的とするものではなく、特定のテーマごとに編成されるワーキンググループや推進部会に、社員が自ら手を挙げて参加できる仕組みを整備しました。例えば、本社移転プロジェクトのワーキンググループや、DE&I推進部会の活動メンバー募集など、全社や各本部単位で幅広く公募を実施しています。このように、自発的な参加と多様な活動機会を通じ、社員一人ひとりが主体的に挑戦できる環境づくりを進め、エンゲージメントの向上を図っています。

重点施策③ DXによるイノベーション創出

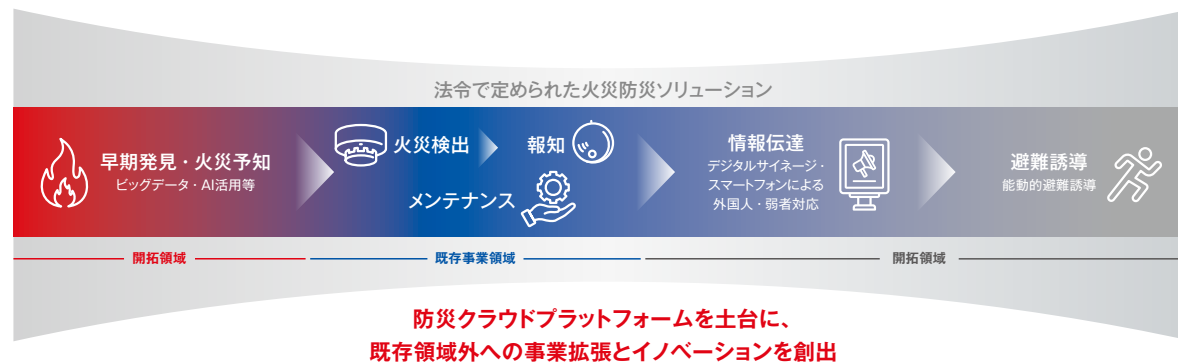
ビジネスプロセスの効率化とビジネスモデルの変革により 世界中にLife Safetyを創造していきます

GLOBAL VISION 2030におけるDX戦略の位置付け

中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」では、「人と技術の力で世界中にLife Safetyを創造する」というビジョンを掲げ、DXによるイノベーション創出を重点施策と位置付けています。これは、当社の強みである火災防災技術を核としてソリューション領域を進化させ、人々の命・安全に貢献する極めて重要な取り組みです。

当社のDX推進の目的は、大きく2つあります。1つ目は、建設業界で人手不足が深刻化する2025年問題や労働人口の減少に対応する業務の効率化・省人化です。DX推進の専任部署である事業企画部を中心に、ビジネスプロセスの効率化（デジタイゼーション）を推進していきます。2つ目は、新たな価値創造です。当社はこれまで、防災事業を軸とした、主に法令の枠組み内で製品・サービスを展開してきました。しかし今後は、DXの活用により、事業領域を拡張するソリューションの提供が求められます。こうした市場環境の変化を踏まえ、ビジネスモデルを変革（デジタイゼーション）することで、「Life Safety」の創造に挑みます。特に、顧客の利便性向上、火災の早期発見、省人化などのニーズに応えることで、付加価値の高いサービスの創出が可能と考えています。DXを単なる業務効率化の手段にとどめるのではなく、さらなる企業価値向上とイノベーション創出の原動力として推進します。

DXによる新たな付加価値サービスへの挑戦



ビジネスプロセスを効率化する「デジタイゼーション」の成果

デジタイゼーションの具体的な成果としては、RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）導入による定型・反復業務の効率化や、電子サイン導入による受発注プロセスの迅速化が挙げられます。さらに、生成AIの活用により、資料作成や情報整理などの知的業務の効率化を図り、従業員の生産性向上と業務負荷軽減を実現しました。こうした技術活用を支える基盤として、eラーニングプラットフォームを導入し、全従業員に対して受講を義務化することで、DXリテラシーの底上げを図っています。さらに、2030年を見据え、DX専門人材・推進人材・一般従業員を対象にスキルマップを策定し、各役割に応じた教育体系を整備中です。将来的には、高スキル人材をデジタル関連部門に配置し、専門職としてのキャリアパス整備も検討しています。また、各事業部門におけるDX施策の進捗状況を全社で共有する仕組みを構築し、施策の重複防止や部門間の連携強化を図ることで、今後の投資領域と規模の明確化を進めています。

ビジネスモデルを変革する「デジタイゼーション」の成果

デジタイゼーションの成果として、2025年4月より販売を開始した防災クラウドサービス「HOCHIKI as a Service（ホーチキアース）」の本格展開が挙げられます。今後はPCやスマートフォンへの通知機能に加え、火災発生位置を地図上で可視化する機能や、人流を分散させる避難誘導ソリューションへの拡張を進めます。また、行政における効率化・省人化の取り組みを受け、これらに対応したサービス開発にも注力しています。これらの取り組みはアライアンス企業との連携や行政への働きかけによって加速させており、特許取得や共同開発も並行して推進しています。さらに、当社が長年蓄

持続的成長に向けた戦略

GLOBAL VISION 2030

積してきた設備点検や保守に関するデータを活用し、全国一元管理が可能なプラットフォームの構築を検討しています。特に保守点検業務は、省人化の余地が大きく、人と技術、デジタルを集結して新たな「Life Safety」の創造を目指していきます。

イノベーション創出に向けた取り組み

防災クラウドサービス「HOCHIKI as a Service (ホーチキアース)」は、火災の発生をSMSやEメールで速やかに通知し、火災情報の迅速な伝達、早期の避難誘導を実現しています。従来は建物完結であった火災受信機の情報をクラウド上に集約し、API連携により他社との共有を可能にしました。顧客からの関心も高く、導入検討中の案件も複数進行中です。

今後の展開

「HOCHIKI as a Service (ホーチキアース)」を核に当社サービスのほかに他社とのサービス連携を模索、強化していく。



顧客・パートナー企業とのアライアンスを通じた価値の共創

新たな「Life Safety」の創造に向けて、不動産デベロッパー、工場を有するメーカー、商業施設など、多数の建物を保有・管理する企業との協業を強化しています。これらの顧客企業の潜在ニーズや課題を把握しながら、さまざまな研究や実証実験も開始しています。例えば、再開発が進む都市部では、大規模建物の避難誘導における人流制御が課題となっており、当社の防災システ

ムや非常放送システムとの連携による高度な避難誘導シナリオが期待されています。これらの取り組みについては、共同開発や開発協議の件数をKPIに設定し、パートナー企業とのアライアンスによる価値創出を推進しています。

● アライアンスの一例

リスク情報サービス×火災情報

SNSなどから災害・事故情報を瞬時に収集するFASTALERTと連携し、火災発報と周辺リスクを一元把握。広範なりスク監視を実現し、社会の安全・安心を支える新たな価値を創出します。



推進体制と今後の方針

2025年3月期より経営管理本部の下に、RPAや生成AI導入およびHCKaaS（ホーチキアース）を起点とした新事業立ち上げを担う「事業企画部」を設置し、全社横断型のコーポレート機能として体制を強化しました。さらに、2030年を見据えたインフラ環境の構築に向け、IT投資委員会の下にDX推進部会を設置し、全社的かつ組織横断的な取り組みを強化しています。財務面では、DX推進に伴う初期投資は避けられないものの、長期的には人的資本の成長ドライバーになると見込んでいます。費用対効果の適切な検証を実施し、期待される成果が見込めない場合には、見直しを含めて柔軟に対応することで、企業価値向上につながる体制構築をしていきます。また実効性確保のため、本部長クラスによる委員会を年4回、部門長クラスの部会を年6回、現場レベルでは開発会社との打ち合わせを月数回の単位で実施しています。「いまDXに取り組まなければ、競争に敗れる」という強い危機感のもと、全社一丸となってDXを推進しており、今後もスピード感を持ち戦略を実行していきます。

持続的成長に向けた戦略



経営管理本部長メッセージ

構造改革と戦略的投資を両輪に GLOBAL VISION 2030の実現を 加速させていきます

代表取締役専務執行役員
経営管理本部長

小林 靖治

2025年3月期の振り返り

4期連続で過去最高業績を更新、財務基盤強化による持続的な成長へ

当社グループの連結売上高は、国内外共に伸長し、創立以来初の1,000億円を達成しました。国内事業では、2023年2月に実施した製品の価格改定の効果に加え、収益性の高いストックビジネス※の売上高構成比が高まったことにより、全体の収益性が向上しました。成長ドライバーとして位置付ける海外事業は、英国を中心とした欧州地域および東南アジアにおける販売が堅調に推移したことに加え、為替の円安基調も追い風となり、売上高は前期比17.4%増、営業利益は海外グループ会社単純合算で同17.6%増となりました。その結果、海外を含む全セグメントで増益となり、連結売上高・営業利益共に、4期連続で過去最高を更新しています。資本収益性の指標においても、ROEは13.7%、ROICは11.1%と、いずれも前期比で向上しました。

2025年3月期は、次なる成長ステージを見据え、資本効率の向上と財務基盤の強化を軸に、経営基盤の再構築に取り組んだ1年でした。こうした構造改革を推進していく中で、全従業員が一丸となって取り組んだ結果、火災報知設備、保守、消火設備、防犯設備、海外の各セグメントにおいて着実な成果を上げることができました。その背景には、2030年度をターゲットにした中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」Phase1（2024～2026年度）の施策が現場に浸透したことに加え、外部環境の追い風がありました。為替相場の円安基調、部品供給の安定化といった要因が重なり、需要の回復を後押ししました。さらに、2024年4月に実施した労務単価改定についても、お客様の理解を得ながら着実に浸透させることができました。これらの迅速かつ的確な意思決定は、全社的な取り組みと外部環境の好影響を的確に捉える形で機能し、今期の好業績に結び付いたものと総括しています。

※建物ライフサイクルの中で長期的にビジネスが発生するリニューアルおよび保守事業

持続的成長に向けた戦略

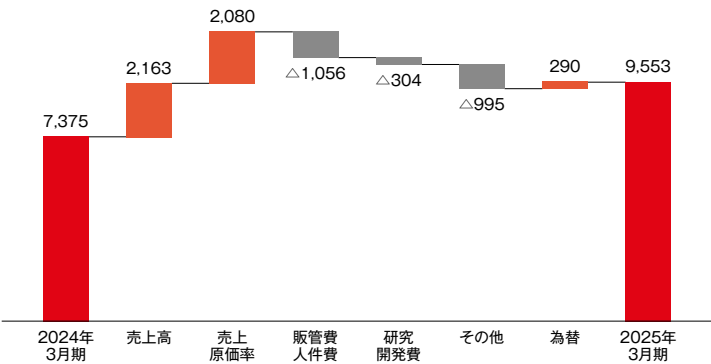
経営管理本部長メッセージ

2025年3月期業績（実績）概要

(百万円)

	2024年3月期実績		2025年3月期実績		対前期比		対前期比（為替影響除く）	
					増減額	増減率	増減額	増減率
売上高	93,485		100,900		7,415	7.9%	6,047	6.5%
営業利益	7,375	7.9%	9,553	9.5%	2,177	29.5%	1,887	25.6%
経常利益	7,782	8.3%	9,736	9.6%	1,954	25.1%	1,664	21.4%
当期純利益	5,661	6.1%	7,650	7.6%	1,988	35.1%	1,740	30.7%
研究開発費	3,166		3,523		357	11.3%	—	—
設備投資	2,480		2,385		△95	△3.8%	—	—
ROE	11.4%		13.7%		2.3pp	—	—	—
ROIC	8.2%		11.1%		2.9pp	—	—	—
為替レート 1ドル	144.59		152.62		8.03			
為替レート 1ポンド	181.71		194.73		13.02			

営業利益増減ウォーターフォール



- 売上高

国内・海外ともに伸長し、創立以来初の1,000億円に到達。
- 営業利益

売上高の増加に加えて、国内事業における価格改定や採算性の良いストックビジネス売上高構成の増加により営業利益率が9%台に上昇。
営業利益も4期連続で過去最高を更新。
- 経常利益

営業利益の増加により、増益。最高益を更新。
- 当期純利益

投資有価証券売却益約5億円の発生が増益に寄与。最高益を更新。

2025年3月期業績セグメント別実績

(百万円)

	売上高					利益				
	2024年3月期実績		2025年3月期実績		対前期比 増減率	2024年3月期実績		2025年3月期実績		対前期比 増減率
	金額	構成比	金額	構成比		金額	構成比	金額	利益率	
火災報知設備	57,289	61.2%	62,486	61.9%	9.1%	7,199	12.6%	8,974	14.4%	24.7%
保守	19,968	21.4%	21,085	20.9%	5.6%	4,414	22.1%	5,044	23.9%	14.3%
消火設備	10,061	10.8%	11,179	11.1%	11.1%	1,051	10.4%	1,607	14.4%	53.0%
防犯設備	6,165	6.6%	6,149	6.1%	△0.3%	374	6.1%	634	10.3%	69.2%
連結合計	93,485	100.0%	100,900	100.0%	7.9%	7,375	7.9%	9,553	9.5%	29.5%
(参考：海外グループ会社5社合計)	24,363	26.1%	27,216	27.0%	11.7%	2,310	9.5%	2,716	10.0%	17.6%

- ポイント

売上高は防犯設備を除いた他の全セグメントで増収、営業利益・利益率は全セグメントで増益・改善となった。
海外グループ会社5社の単純合算では、対前期比で11.7%の増収、17.6%の増益となった。営業利益率は10.0%となり、連結合計を上回る収益性となっている。

事業の収益性を重視するポートフォリオ経営

国内事業では、営業利益が100億円に迫る水準まで伸長し、採算性を重視した営業戦略が奏功した結果、高い利益率を確保することができました。2024年には労働基準法改正への対応も重なり、人手不足という構造的課題の中で、限られた労働力の適正な管理が重要な経営課題となっています。こうした状況を踏まえ、受注段階から利益率を重視し、収益性の高い案件にリソースを集中する方針を徹底しています。具体的には、新築案件よりも利益率の高いリニューアル案件の受注比率を高めることや採算性の低いメンテナンス案件を厳選し、付加価値の高い案件に人員や経営資源を重点的に投入したことが、収益性の向上に寄与しました。

また、営業活動においても、「売上」「利益」「受注」の3要素を考慮して目標管理を実施してきましたが、「利益」目標達成に重点を置いた評価を実施し、より収益性を重視する方針への転換を進めています。具体的には、従来は売上時の利益率を重視していましたが、受注時点での利益率目標管理を導入し、営業部門に徹底することで、利益確保への意識が浸透しつつあります。このような収益性重視の姿勢は、すべての事業分野において定着しつつあり、当社の経営戦略の柱となっています。

外部環境の見通し

国内市場では、建設需要全体が底堅く推移し、リニューアルを含む各種案件に対して堅調な需要が見込まれます。近年では開発プロジェクトの大型化が進む中、人件費や製品価格の上昇も見られ、単に案件を獲得するだけでなく、施工や保守といったサービスを安定的に提供できる体制を構築できるかどうか、事業遂行における重要な課題となっています。今後も継続的な需要が見込まれる中で、当社がその需要にどれだけ応えていけるかが、国内事業の成長の鍵になると考えています。

海外市場においては、国や地域ごとの市場環境や認証制度、業界慣行が異なる中で、それぞれの地域特性に即した戦略展開が不可欠です。主要市場である英国では、ポンド建て取引が中心であることから、為替変動が収益に直接的な影響を及ぼします。為替の動向は、米国の関税政策などマクロ経済要因とも密接に関連しており、今後も為替変動リスクを注視し、適切に対応していく必要があります。

投資計画

当社にとって売上高1,000億円の達成は一つの大きな節目ではありますが、財務基盤の強化と資本効率の最大化を優先事項と位置付け、資本投資によってどの程度収益性を高められるかを見極めながら体制整備に注力しています。

2024年度から新たに導入した事業ポートフォリオ経営では、事業部門制を採用し、各事業部門の戦略と施策を明確化しました。現在は、各事業部門の市場性や収益性を踏まえた投資判断の仕組みを構築しつつあり、導入から1年を経て、事業部門単位での中長期的な方向性や成長戦略について議論を深めるステージへと移行しています。今後は既存事業の着実な積み上げに加え、M&Aやアライアンス、新技術への投資など、事業領域の拡大に向けて視点を広げていく必要があると考えています。これらの施策の実行にあたっては、投資の確度やリスクを慎重に評価した上で、企業価値の飛躍的な向上につながる戦略的投資を進めていきます。

当社は中長期経営計画において、3年間で累計225億円規模の投資を予定しています。各事業部門においても独自の成長戦略を模索し、投資の妥当性を含めて本格的な議論を進めています。今夏には経営陣を交えた本格的な戦略検討が始動しました。当社の今後の成長に資する投資となるよう必要なタイミングを見極めて実施していきます。

持続的成長に向けた戦略

経営管理本部長メッセージ

さらに、GLOBAL VISION 2030の実現に向け、当社の最大の資産である人材への積極的な投資を実行しています。人員を拡充するだけでなく、処遇改善や成果に応じた人事制度の整備、さらにはスキル向上やキャリア形成を目的とした人材育成にも重点的に取り組んでいます。こうした施策の柱の一つが、2025年4月に開始した人事制度改革です。従来の人事制度は年功序列の色合いが強く、成果に応じた評価や処遇にメリハリをつけにくいという課題がありました。新制度では、成果主義・実力主義の考え方を明確に打ち出し、職責の重さに応じた適正な処遇を図ることで、従業員一人ひとりの挑戦と貢献が正当に評価される仕組みへの移行を進めています。また、この人事制度改革に伴い、全社的な報酬水準の見直しも行いました。今年度のベースアップは、総合的に5%を超える水準で実施しており、人的資本への投資を着実に進めています。当社は、積極的な人的資本への投資を実行することで、従業員のエンゲージメントと生産性の向上を図り、多様な人材が持つさまざまな技術や知見を柔軟に取り入れながら、世界中にLife Safetyを創造する企業としての基盤を強化していきます。

人的資本経営の推進

GLOBAL VISION
2030実現のため、
積極的に人的資本への
投資を実行

制度改革

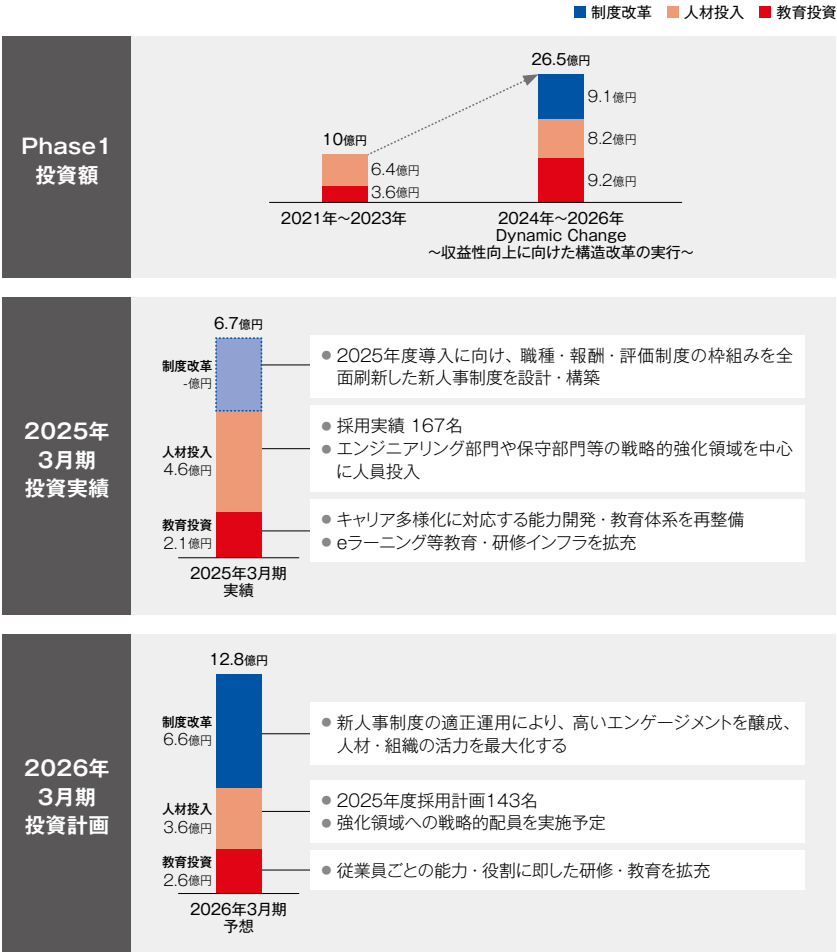
多様な人材の獲得および
エンゲージメントと
生産性の向上を目的とした
人事制度の刷新

人材投入

事業戦略に連動した
積極的な人材投入による
事業体制強化の推進

教育投資

人材ポートフォリオの
明確化による
人材育成プランの確立と
自己成長の機会提供



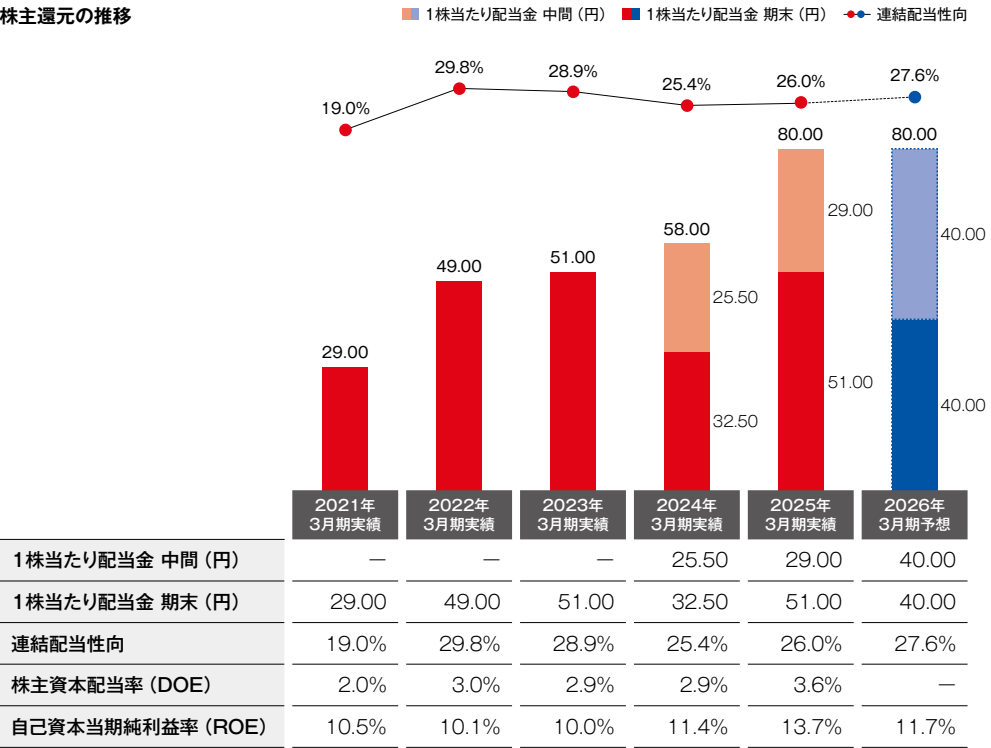
株主還元

当社は株主還元において、安定的な配当を重視する累進配当を堅持しており、配当水準の維持または引き上げを基本姿勢としています。現時点では、具体的な配当性向や数値目標（KPI）の開示は行っておりませんが、配当水準の決定にあたっては、各種指標を勘案しながら着実な配当の継続に努め、株主の皆さまに安心して保有・投資いただけるよう取り組んでまいります。

現在、当社は2024年度からスタートした中長期経営計画のPhase1として、資本収益性向上に向けた事業基盤改革に取り組んでいる重要な転換期にあります。まずは成長投資を中心とした各種投資計画の着実な遂行に注力する一方、計画の進捗・財務の状況・業績推移などを踏まえつつ、さらなる追加還元も含めた柔軟で機動的な資金配分を検討・実行できるよう努めてまいります。このような変革の途上にある当社に対し、株主の皆さまにはぜひ温かく見守っていただくとともに、引き続きのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



株主還元の推移



持続的成長に向けた戦略



営業本部長メッセージ

「人」を原動力に 持続的成長を支える営業体制の確立へ

取締役常務執行役員
営業本部長

甲斐 正浩

経営と現場をつなぎ、変革を着実に進める

当社は、中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」に基づき、全社的な変革を推進しています。営業本部においても、従来の枠組みにとらわれない新たな価値創造を目指し、事業構造や業務プロセスの改革に取り組んでいます。私は営業本部長として、経営方針や施策を現場に確実に伝え、従業員がその意義を理解し、納得感を持って行動できるよう全国で対話を重ねています。現場と経営の認識のギャップを埋めることで、従業員一人ひとりのエンゲージメントを高め、全員が「自ら考え、行動する」組織への進化を加速させていきます。

2025年3月期の成果と課題

2025年3月期は、過去最高の売上高と利益を達成しました。商品の価格改定や工事費の見直しに加え、利益重視の営業施策が浸透したことが要因です。一方で、2027年度以降の「GLOBAL VISION 2030」Phase2に向けた新たな施策の推進には課題が残っています。

今後は、利益確保と投資の両立を図りながら、戦略的施策を着実に実行します。数値目標を明確化し、進捗をモニタリングする体制を強化します。

DX推進による業務効率化と競争力強化

業務効率化は、今後の競争力を左右する重要テーマです。施工・メンテナンスの現場では、DXを活用した生産性の向上を推進しています。具体的には、デバイス活用による現場データのリアル

持続的成長に向けた戦略**営業本部長メッセージ**

タイム共有、機器手配や事務作業のオンライン化、行政手続きのクラウド管理などを進めることで、利益率改善と安定的なキャッシュ創出を実現します。メンテナンス業務においてはスマート化（電子帳票、物件管理）を推進します。さらに、クラウド連携（HCKaaS*）を活用した新ビジネスモデルを創出していきます。DX基盤の完成により、限られたリソースを付加価値の高い業務に集中させていきます。

※ホーチキが提供する防災クラウドサービスの通称

人材育成とエンゲージメント向上

持続的成長の基盤は「人」です。営業本部では、人材戦略を重点戦略のテーマに掲げ、教育体系の強化、キャリア採用者支援、定着率向上に注力しています。「人材育成センター」による体系的教育、オンボーディング教育の導入、エンジニアリング領域における若手社員への業務同行や定期面談などを通じて、スキル向上とエンゲージメント強化を両立し、挑戦し続ける組織へ進化します。こうした人材育成は、従業員が自らの成長を実感し、会社への信頼と誇りを持てる環境を整えることにつながり、当社の変革を支える組織基盤強化の重要な要素であると考えています。今後も人材への教育・投資を継続していきます。

国内ストックビジネスの成長戦略

国内事業では、リニューアル・保守を成長領域と位置付け、提案型営業を強化しています。リニューアル営業で確立した、当社のコアコンピタンスともいえるCRM*を活用した営業プロセス進捗管理の標準化推進によって受注確度を高めていきます。

防災メーカーとしての優位性を生かした保守提案により、中長期的な顧客循環サイクルを確立します。そして、DXによる業務効率化とデータ活用で提案力を強化し、持続的な成長を実現します。

※顧客・案件営業情報管理システム

サステナビリティとパートナーシップ

業務プロセス再定義による効率化、RPA活用、フレキシブルな施工支援体制の整備・強化を進め、労働時間規制への対応と施工負荷分散・平準化を実現します。

また、協会社とのパートナーシップを強化し、教育体制整備や施工力確保に取り組みます。

これにより、持続可能な事業基盤を構築し、社会的責任を果たします。

未来を共創する営業力

当社の営業力は、単なる販売活動にとどまらず、社会に安心と安全を提供し、未来の価値を共創する力です。お客様にとって真に安全・安心な設備提供を通じて、持続的な成長を目指します。



持続的成長に向けた戦略

事業概況

火災報知設備

販売体制の変革とDXによる業務効率化で国内基盤を強化、
海外はチャネル&ブランド戦略で潜在市場を開拓し、
事業のさらなる拡大を目指します

火災報知設備事業の強み

現場に根ざした
チームワークの
文化と協力体制

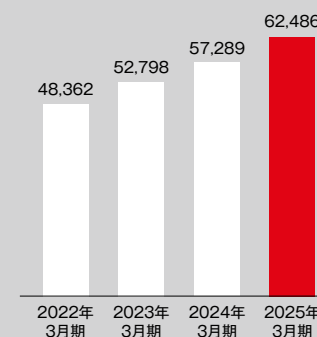
DX推進による
業務効率化と
持続可能な事業基盤
の構築

世界の主要規格に
適応したグローバル
生産体制

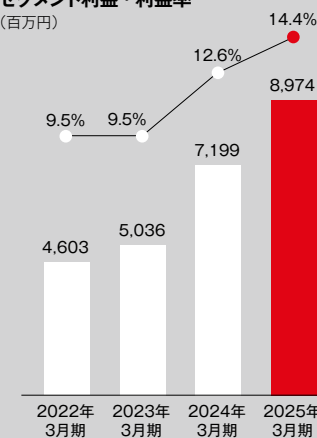
火災報知設備事業は、建物における火災の早期発見と迅速な避難を支える受信機・感知器などの開発から製造・販売・施工までを一貫して担う当社の中核事業であり、海外では従来の単品販売やOEM中心のモデルから、受信機・感知器・周辺機器を一括提供するシステム販売へと転換を進めています。

業績推移 ※海外での売上を含む

売上高 (百万円)



セグメント利益・利益率 (百万円)



国内事業

2025年3月期の振り返り



国内の事業環境は、首都圏を中心とした堅調な再開発需要を背景に新築案件は安定して伸長しました。業績面では、過去納入案件の積み上がりによる更新需要の増加がリニューアル工事の受注拡大につながり、好業績に寄与しました。

一方、建設業界では労働力不足が深刻化し、施工可能な案件数に制約が生じています。さらに、時間外労働の上限規制が適用されたことで、対応の難易度が一層高まりました。当社はこれらの課題に対し、施工対応可能なリソースと時期の「見える化」や受注活動のコントロールを強化し、採算性を重視した受注方針を推進しました。

当社は、防災インフラを担う企業として、自社製品の普及を通じ社会の安全・安心に貢献することを使命としています。社会に不可欠なインフラを支える存在である以上、その責任を果たすために、DXによる効率化を積極的に推進し、製品・サービスの信頼性と持続性の向上に努めています。製品の提供領域が広がるほど、防災を支える社会的インパクトは高まり、社会貢献につながると考えます。また、現場に根ざしたチームワークの精神は当社の企業文化であり強みです。状況によっては組織を越えた協力体制により現場における重要局面でも迅速かつ確実な対応を実現してきました。こうした企業文化を継承しつつ、情報共有ツールや業務システムの活用により、生産性に対応力の両立を図っています。人と組織の力を最大限に生かし、防災インフラ企業として信頼性の高い確かな価値提供を目指していきます。

GLOBAL VISION 2030の進捗

DX推進による業務効率化と営業支援強化

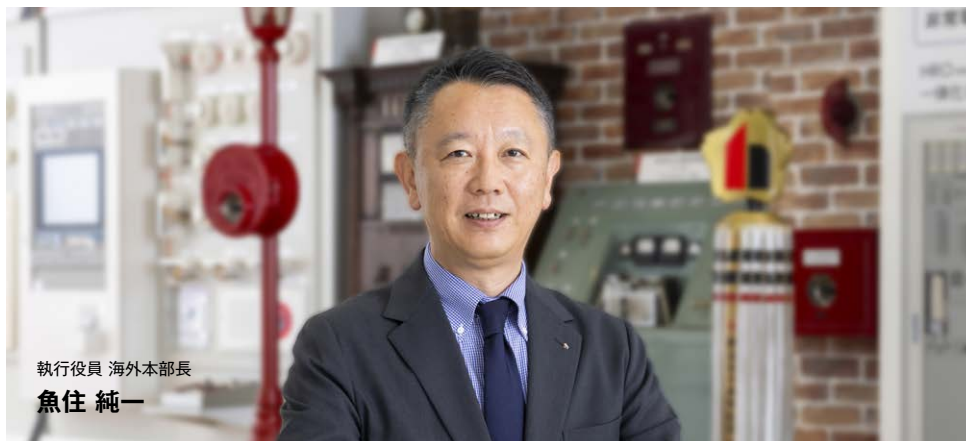
機器販売では、代理店や一般販売店向けにECサイトを開設しました。従来は、営業・事務を介した電話・ファクスによる受注に加え、伝票入力、納期調整、納期回答といった一連の作業が必要でしたが、ECサイトの導入により、代理店や一般販売店が直接注文し、在庫情報や納期情報を即時確認できる体制が整いつつあります。これにより、事務作業の大幅削減が可能となり、削減された時間を代理店向けの営業支援など、より付加価値の高い業務に充てる方針です。しかしECサイトは、2024年4月から展開していたものの、代理店への利用促進には課題がありました。特に、独自の発注システムを導入している代理店や従来のファクス対応を望む代理店が存在したことに加え、当社システム側にも改善の余地がありました。これらの課題に対応しながら、代理店の理解を得つつ、利便性の高いシステムへの進化を目指しています。

人材育成を基盤とした持続的成長の実現

人材育成においては、全社的な教育体系の構築を目的に「人材育成センター」を新設し、継続的な教育体制の整備を開始しました。従来の階層別教育に加え、職種別の専門教育にも取り組み、専門知識の強化を進めています。特にエンジニアリング人材の確保と育成には注力しており、マイスター制度の展開や資格取得支援を通じて、専門性の強化を図っています。これからは、従業員のみならず代理店への営業支援に加え、商品研修・技術支援などの幅広いサポート体制を整え、販売拡大を目指します。また、施工協力会社への支援を通じてエンジニアリング力の向上にも取り組みます。これらの施策により、製品の市場浸透とブランド価値の向上を実現し、事業全体としてのシェア拡大と持続的成長につなげます。さらに、人材採用の強化による人的リソースの拡充に加え、働き方改革とDX推進による業務効率化を通じて、事業のさらなる拡大を図っていきます。

海外事業

2025年3月期の振り返り



執行役員 海外本部長

魚住 純一

中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」では、2030年度までに海外売上高比率30%以上の達成を掲げています。2025年3月期は売上高225億円、海外売上高比率22.4%となり、現地通貨ベースで約10%の成長を実現しました。為替の追い風も寄与し、全体として堅調な業績を上げることができました。

当社の海外事業の競争力の源泉は、販売店との信頼に基づく強固なパートナーシップと、国内で培った施工・保守の知見を生かした高品質なサポート体制にあります。海外事業では機器販売に特化した事業モデルを採用しており、販売店との関係構築が成長の鍵を握ります。1961年の輸出開始以来、現地販売店と緊密に連携し、製品品質と対応力を通じて信頼を積み重ねてきました。

事業モデルは、感知器単品やOEM販売を中心としたビジネスモデルから、受信機・感知器・周辺機器を一体で提供するシステム販売へと進化しています。システム販売では、製品を確実に稼働させるための高度な技術支援が求められます。大手競合が問い合わせ対応をウェブサイト参照や代替品の送付にとどめる中、当社は問い合わせへの迅速・丁寧な対応や、必要に応じた現場支援を行い、顧客から高い評価を得ています。こうした姿勢は、日本企業特有のサポート文化と、当社が施工から保守まで一貫して手掛けてきた歴史に裏付けられています。このような信頼関係ときめ細かなサポート体制が、海外大手との差別化を生み、当社の持続的な競争優位を支える基盤となっています。

GLOBAL VISION 2030の進捗

DXによるグローバル市場での競争力強化

海外事業の成長を加速するためには、データに基づく意思決定の高度化が不可欠です。市場動向や販売実績、自社の強みを的確に把握し、事業領域や進出地域を戦略的に見極めるためのデータ基盤の整備を進めています。これまでは販売後の設置状況や建物特性などの情報が十分に把握できず、顧客ニーズを体系的に分析できない課題がありましたが、現在は販売データの可視化を進め、事前提案型の営業活動を展開しています。

国や地域によって文化・法令・設置基準・建築特性が異なる中、当社は各市場特性を踏まえ、現地ニーズに即した製品・サービス提案を行う体制を整備しています。設置データや建物情報の分析を進め、より効率的で説得力のある提案営業を強化することで、現地市場との適応力をさらに高めていきます。

理念浸透と行動変革で実現する「ONE HOCHIKI」

海外事業はこれまで海外本部中心の専門領域として運営されてきましたが、現在は日本本社もグローバルな商品開発やガバナンスを強化し、全社的な「グローバル経営」への転換を進めています。2025年3月期にはMission・Vision・Values (MVV) を策定し、海外本部と現地HRチームが中心となりMVVの浸透施策を展開しています。現地社員が企業理念を共有することで、行動指針の明確化が進みました。

さらに、MVVを体現する行動を評価する表彰制度を導入し、グローバルで一体感ある「ONE HOCHIKI」を実現していきます。採用面では、現地人材を主体としつつも、海外経験の豊富な日本人材の登用を進め、文化的・専門的な多様性を高めています。多様な価値観や専門性を持つ個人やチームを尊重し、理念と信頼を軸にした強固な組織文化を育むことで、グローバル市場における持続的成長を実現していきます。

持続的成長に向けた戦略

事業概況

保守

メンテナンスDXによるビジネスモデル変革で
防災設備の保守にさらなる価値を提供していきます

保守事業の強み

予防保全に基づく
高いサービス品質

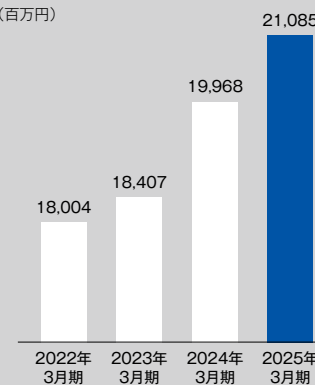
DX活用による
ビジネスモデル変革と
効率化

高度な専門人材と
育成体制

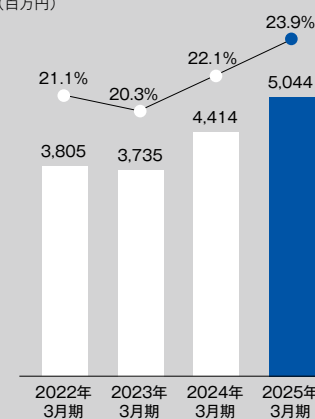
保守事業は、防火対象物の定期点検や整備工事を通じ、消防設備の安全性と信頼性を維持します。
法令に基づく点検に加え、予防保全提案や高度な技術力による付加価値サービスを提供しています。

業績推移

売上高
(百万円)



セグメント利益・利益率
(百万円)



2025年3月期の振り返り



保守事業は、法令で年2回実施が義務付けられている消防設備の定期点検と点検結果に基づく整備工事に大別されます。定期点検では、労働環境の変化に合わせ契約物件の見直しを進めた結果、契約件数は減少しましたが、物価上昇などのコスト増加を踏まえて契約金額の再交渉を行い、点検保有高を維持することができました。整備工事では、定期交換の積極的な提案営業と採算性を重視した受注活動を推進し、収益性の向上に寄与しました。

保守事業は、当社の各事業セグメントの中で最も収益性が高く、当社の成長を支える中核事業です。防火対象物の件数は年々増加傾向にあり、当社の施工物件における点検契約率を高めることで、点検保有高のさらなる拡大が見込まれます。この実現に向け、新築営業部門や施工管理部門との連携を強化し、点検契約率の向上を図っています。特に大規模かつ高難易度の再開発案件ではメーカーとしての高度な専門性が求められることから、点検受注に向けた営業活動を重点的に展開しています。

消防設備は点検時に異常がなくとも、次回点検まで正常な機能を維持し、緊急時に確実に作動することが求められます。当社は予防保全の考え方にに基づき、「次回点検でも異常なし」と言える高いサービスレベルを目指しています。設備劣化の主因は経年劣化ですが、その進行は耐用年数や設置環境により大きく異なります。例えば、耐用年数15年の設備でも、使用環境によっては5～6年で著しい劣化が進行する場合があります。そのため、定期点検では「劣化の兆候」といった付加情報の

提供が重要です。これにより、故障発生後の対応ではなく、未然防止の提案が可能となり、設備の安全性と安心の向上につながります。当社は防災メーカーとしての専門性と実績を生かし、予防保全の視点に立った提案力をさらに磨くことで、付加価値の高いサービスを提供していきます。

GLOBAL VISION 2030の進捗

メンテナンスDXで実現する新たな価値創造

当社は保守事業において「メンテナンスDX」を推進し、業務の高度化と新たな価値創出を進めています。これまで形式が統一されていなかった紙ベースの点検票を、顧客・物件情報とともに一元管理し、データベース化に取り組んでいます。今後はこのデータを活用し、予防保全や状態監視による予知保全など、リスクの早期発見につなげることで、従来の「点検と修繕」というビジネスモデルから、「点検データ蓄積・状態監視・予防保全・計画的更新」へとビジネスモデルを転換します。これにより、故障前の部品交換や設備更新を計画的に提案し、設備の延命化・信頼性向上を図ります。

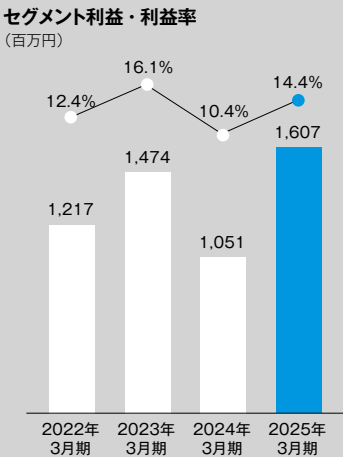
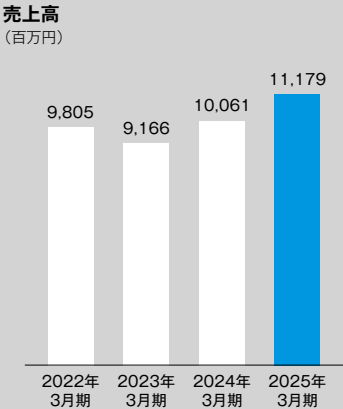
専門人材の育成による高品質な保守サービスの提供

保守事業は幅広い知識と経験を要し、有資格者による対応が原則とされる高度な専門領域です。当社は2021年に「メンテナンス・マイスター制度」を創設し、人材育成を本格化しました。同制度では、消防設備士資格の取得を推奨し、一定レベルのスキルに達した社員を「マイスター」と認定し、現場対応力と点検品質の向上を図っています。特に消火設備分野の人材育成を重点的に進め、設計部門であるデータ設計センター主催の勉強会などを通じて、資格取得者の拡大に取り組んでいます。点検業務は使用中の建物にある設備を取り扱うため、高い品質が求められます。また、建物ごとの仕様やシステムに応じた対応力が求められることから、DXを活用した運用管理の高度化や、協力会社への支援や教育にも注力しています。

当社は新築工事を起点とした点検・整備工事、リニューアル工事へとつながる建物ライフサイクル・トータルソリューションモデルを展開しています。この循環の中で長期にわたり、お客様との関係性を構築する役割を担うのが保守事業です。今後も部門間の連携を一層強化し、DXによる業務効率化を通じて防災設備の保守管理にさらなる価値を提供していきます。



業績推移



2025年3月期の振り返り



一般建物向け消火設備は、首都圏を中心とした堅調な建設需要に支えられ、前年比で増収増益となりました。一方、トンネル非常用設備は減収となったものの、採算性の高い大型案件の計上により増益となりました。

一般建物向け消火設備の事業環境は、首都圏では2030年度まで再開発計画が継続する見通しであり、今後も市場拡大が期待されます。こうした需要を確実に取り込むためには、人員増強による施工体制の強化が不可欠であり、人材の採用や育成に注力しています。当社は、専門工事業者と比較してメーカーとしてシステム構築力を生かし、大型案件への対応力を強みとしています。特に、大規模建物や大空間向けの放水銃設備においてはトップシェアを誇っており、新規案件の獲得やリニューアル営業の強化を通じて、さらなる差別化を図っていきます。一般建物向け消火設備の売上構成としては、新築案件が部門全体の約7割、リニューアル案件が約3割を占めています。リニューアル案件は利益率が高い一方で、人員不足によるリソース配分が課題となっており、現状では新築案件を優先する傾向にあります。今後は体制強化を図り、リニューアル案件への対応力を高めていきます。

GLOBAL VISION 2030の進捗

DXで実現する業務効率化と設計プロセスの高度化

消火設備事業では、設計業務の効率化を目的に、CADソフトの刷新を進めています。発注元となるゼネコンやサブコンの間で新たな図面ソフトの導入が進む中、当社も同様に対応を進めています。新システムでは、CAD図面データを見積ソフトと連携させ、スプリンクラーヘッドの数量や配管の長さなどの情報を自動的に反映する仕組みへの移行を進めています。また、異なるファイル形式でもデータ共有を可能にし、見積作成を含む事務作業の効率化を図ります。加えて、配管施工の簡略化による工数削減を目的とした省人化工法の導入も検討しており、図面作成や現場管理の負担軽減、必要職人数の削減を実現する計画です。

採用と育成の両輪で支える消火設備事業の成長基盤

消火設備事業は労働集約型であるため、当社従業員の採用・育成と、協力会社の人材確保を両輪で進めています。採用面では、2030年度の売上・利益目標の達成に必要な人員確保を目的に、人事部と連携して計画的な採用を実施しています。育成面では、2024年度に営業本部横断の「人材育成センター」を設立し、全新入社員に配属前の基本知識と部門別の専門教育を体系的に実施しています。これにより、従来のブラザー・シスター制度に比べ、教育の均質化と成長支援の強化を図っています。また、エンゲージメント向上や離職防止のため、現場巡回や品質パトロールに合わせて個人面談を実施し、社員の課題や要望の把握に努めています。特にトンネル非常用設備では、案件の特性上、地方での少人数による常駐対応が多いため、従業員同士の相性にも配慮し、メンタル面のケアやコミュニケーションを密に行っています。

協力会社の人材確保については、首都圏での再開発需要の増加に加え、職人の高齢化による人材不足が深刻化しています。この課題に対し、営業本部主導で支援制度を導入し、協力会社の人材採用・育成を支援しています。今後は、協力会社との関係強化を図り、安定的な施工体制を構築しながら消火設備事業の価値を最大化していきます。

防犯設備

パートナー企業との協業やアライアンスを通じて製品販売から
提案型セキュリティソリューション事業への変革を実現します

防犯設備事業の強み

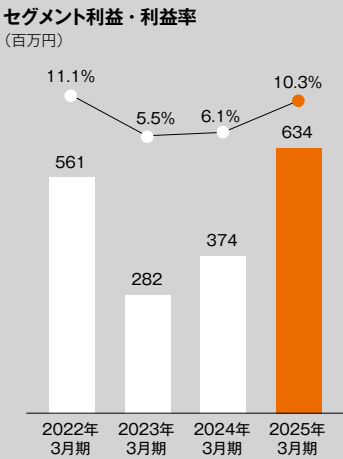
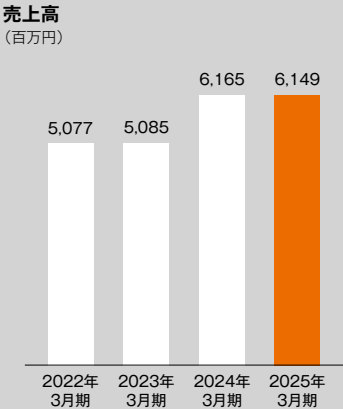
- セキュリティ領域の
幅広いニーズに
応える事業基盤

パートナーである
販売店との
強固な関係性

直感的に操作できる
ユーザビリティの高い
製品群

防犯設備事業は、アクセス部門とセキュリティ部門の2部門で構成されています。
アクセス部門では、さまざまな用途の建物に設置される入退室管理システムを主力製品とし、
自社による販売・施工を行っています。セキュリティ部門では、セキュリティ機器のOEM生産・販売をしています。

業績推移



2025年3月期の振り返り



事業環境については、コロナ禍からの社会経済の正常化に伴うオフィス回帰により需要が拡大しました。

業績面では、世界的な半導体不足に起因する部品調達難の解消により製品供給が安定し、売上高は一定水準を確保しましたが、前期に好調だったOEM機器販売の減少が影響し減収となりました。一方、採算性を重視した受注活動の推進、さらに部品調達価格の改善が増益に寄与しました。

セキュリティ需要は引き続き拡大傾向にあります。新築物件については、一時的に材料入手難が影響したものの、現在は回復基調にあり、今後も堅調な成長が見込まれます。ただし、建築費の高騰や人手不足により、計画の延期・見直しが発生しており、右肩上がりの成長が今後も続くかは不透明です。一方、建物は経年により必ず建て替えや更新が必要となるため、需要は長期的に持続する見込みです。特に当社のセキュリティシステムは、火災報知設備と比べ更新サイクルが短く、10～13年程度で更新時期を迎えるため、安定した需要が見込まれます。さらに、テナントの入れ替えやレイアウト変更、組織改編に伴う改修工事や増設ニーズも恒常的に存在しており、市場全体は今後も拡大が期待されます。

当社は防災メーカーとして高信頼性・低故障率に加え、ユーザーの使いやすさに配慮した製品を強みとしています。特に入退室管理システムは、利用頻度が低い担当者でもマニュアルなしで直感的に操作できる高いユーザビリティが当社の強みです。近年は、セキュリティ確保に加え、省人化や効率化のニーズが高まっています。本事業部門は「セキュリティソリューション事業」への転換を掲げ、製品販売中心から顧客課題に基づく提案型ビジネスへのシフトを進めています。セキュリティは、法令による設置義務がない領域であるため、関連設備との連動といったセキュリティソリューション領域での新たな価値提供を実現していきます。

GLOBAL VISION 2030の進捗

DXとアライアンスによるソリューション提案力の強化

提案型ビジネスへの変革に向けて、DXの活用は不可欠です。パートナー企業とアライアンスを組み、当社製品とパートナー企業のサービスをDXで連携させ、顧客へのソリューション提案を強化しています。さらに、施工負荷軽減と業務効率化のため、現場に赴かずにオンラインでデータ変更や作業指示が可能なツールを導入し、本社から全国の現場を遠隔で支援する体制を整えました。

多様な人材が拓く新たな営業スタイルと組織変革

防犯設備事業では、女性のキャリア採用が増加しており、従来男性が中心だった職場に新たな営業スタイルや視点をもたらしています。キャリア採用によって加わった人材は、即戦力としての期待に加え、他社での経験や異なる専門性に基づく客観的な意見を通じて、社内の文化や慣習を見直す契機となっています。人材育成では、従来のブラザー・シスター制度による1対1の属人的教育から、教育チームによる体系的プログラムへ移行しました。2025年3月期は9名の新入社員を対象に、OJT担当者をローテーションすることで、多様な指導スタイルに触れられる環境を整備し、継続的な教育体制の定着を図っています。

戦略を支える事業基盤



製品開発担当役員メッセージ

世界の「Life Safety」を創造する 研究開発を通じて 安心と信頼を未来へつないでいきます

取締役常務執行役員
技術生産本部長

米澤 道裕

世界の安全と安心を支えるために、挑戦を続ける研究開発

当社は創立以来、「人命と財産を守る」という使命のもと、高品質なものづくりを通じて世界の安全・安心に貢献してきました。当社の研究開発の強みは、単なる技術開発にとどまらず、「事業化の実現性」を重視し、スピード感を持って方向性を見極める姿勢にあります。私たちが目指すのは、世界中の人々が真に安心して暮らせる社会を支える「Life Safety」の創造です。

世界の国や地域には固有の安全規格が存在し、日本、米国、欧州は、それぞれ異なる規格を採用しています。これらの規格には各地域の文化的背景が反映されており、現在は米国または欧州の規格が多くで採用されています。そのため当社は、日本、米国、欧州のいずれの規格にも対応できるよう、各国の認証を取得し、海外でも製品を供給できる生産体制の構築を整備しています。こうした取り組みを支えているのが、当社の研究開発力です。私たちは早くから海外展開を視野に入れ、各国の規格や文化の違いを乗り越える技術を独自に開発してきました。感度や仕様を柔軟に切り替えられる設計技術、多様な環境条件下でも安定した性能を発揮する材料・構造の研

究など、挑戦と進化を止めない姿勢が、当社の研究開発の原動力です。

知的財産への取り組み

当社は知的財産を事業戦略の重要な要素と位置付け、積極的に知的財産権の取得を進めています。特に商標については海外申請にも注力し、意匠についても対応を強化しています。当社製品には海外市場において模倣品が見られますが、認証機関に規格を申請する際には、登録した取引先の部品の使用が求められるなどの制約があるため、他業界のように頻繁にパッケージや形状を変更することは難しい状況にあります。そのため、海外市場向け製品はすべてにホログラムシールを貼付しているだけでなく、商標登録を通じて模倣品への対抗を図ることが有効な手段であると考えています。

戦略を支える事業基盤

製品開発担当役員メッセージ

特許については、日本にとどまらず海外でも積極的に出願しており、隣接分野の研究開発における知的財産も幅広く取得しています。当社の研究開発は、基礎研究と、実用化を視野に入れた応用研究の二本柱で進めています。基礎研究では、例として火災をより正確かつ早期に検知する方法を多角的に検討し、初期段階から特許出願を行っています。また、社会の技術動向に即した応用研究にも注力しており、画像解析を活用した火災検知や、煙の粒子・温度以外の要素を用いた検知方法の研究を進め、特許・実用新案・意匠を取得しています。さらに、水素自動車や電気自動車の普及を見据え、水素燃焼や大規模な電池火災を早期に検知・対応する技術の開発にも取り組んでいます。従来の消火方法では対応困難な事例に対する新しいソリューションを模索し、将来的に必要な技術を先んじて見極めながら隣接分野にも研究を広げています。当社のコア技術は建物内火災の検知ですが、駐車場などの付帯設備における自動車火災の検知も隣接分野として研究を進めています。



共同研究への取り組み

当社はこれまで、異業種との共同研究を行ってきましたが、現在は大学との共同研究が中心となっています。当社の研究姿勢は、長期的な成果の追求よりは、まず採算性や市場規模などの事業化の可能性を早期に見極めます。新たな規格への対応や認証取得には一定の時間を要するため、研究開発には相応の期間をかけていますが、方向性の判断は可能な限り早期に行う方針です。例えば、ドーム型球場のような広大な屋内空間では、火災をいち早く検知するために複雑なセンサーが駆使され、高度な技術が求められます。また、体育館やアリーナのように天井が高い施設では、熱や煙が拡散するまでに時間を要し、検知が遅れる可能性もあります。こうした課題に対し、当社はセンサー技術の高度化による有効な火災検知手法の確立や、より簡便で確実な検知方法の研究開発を進めています。当社は、変化する社会に必要な技術を見極め、人々の安全を守り、安心につながる製品開発を実現するため、世界中で「Life Safety」を創造する技術開発とものづくりに取り組んでいます。

品質への徹底したこだわり

防災製品は、人命を守るための命綱です。そのため品質への妥協は一切許されません。当社では、法令で定められた「型式適合検定※1」に合格した製品を提供することで、民生機器※2と比べて高い品質を担保しています。

※1 検定対象機械器具などの形状などが型式承認を受けた検定対象機械器具などの型式に係る形状などに適合しているかどうかについて総務省令で定める方法により行う検定

※2 一般消費者が日常生活で使用する目的で開発・設計された電子機器や装置



信頼性試験センター設備

戦略を支える事業基盤

製品開発担当役員メッセージ

防災製品は、世界各国で異なる法規制の下で開発・生産され、建物に導入されます。基本的に認証を取得した製品のみが市場に流通する仕組みであり、当社も各国の実情に応じた認証規格に適合する製品を生産しています。中でも、日本の認証制度は特に厳格です。

海外では認証機関が規格を定め、メーカーに生産を任せた上で定期的な工場監査により品質を確認します。一方、日本では生産された製品について、認証機関が「個別適合試験」により製品一つ一つを全数確認し、合格ラベルが付与されるまで出荷できません。当社の宮城工場および町田工場では、この全数検査を2週間ごとに受けており、日本の厳しい認証制度に対応しています。さらに当社では、型式適合検定の前段階として独自の社内試験を二重に実施しています。第一に、技術生産本部の開発部門が設計意図どおりに製品が機能するか確認試験を行います。第二に、品質統轄部の「信頼性試験センター」が、開発部門とは独立した立場から試験を実施します。両部門によるダブルチェックを経て初めて出荷が可能となり、品質の信頼性を一層高めています。

信頼性試験センターは、量産後も継続的に製品をサンプリングし、法令上求められる範囲を超えて品質を確認するとともに、検査サンプルをすべて保管しています。これにより、万一不具合が発生した場合でも、保管サンプルから製造時期や製品ロットを特定し、同時期に製造された製品を調査して原因を特定することで、迅速な対応が可能となります。また、法規格で定められた試験項目に加え、過去の市場トラブルを踏まえた追加試験や、破壊試験などの限界試験を行い、製品の性能を多角的に検証しています。これらの結果は開発部門にフィードバックされ、次世代製品の品質向上に生かされています。当社は製品の限界を把握することで常に品質を進化させています。これが当社の品質へのこだわりです。

世界の主要規格に適應したグローバル生産体制

当社は、日本・米国・英国に計6工場を展開し、感知器に関しては基本設計をすべて日本でい、「プラットフォーム開発」による設計・部品・生産の共通化を推進しています。この取り組みにより、各工場間で相互に部品を供給できる仕組みを整えています。それにより、サプライチェーン上で問題が生じた場合にも代替部品の活用や生産体制の変更などの柔軟な対応が可能です。当社の強みは、一つの製品で日本、米国、欧州の要件に対応できるよう設計されている点にあります。そのため、米国向け製品は米国工場、欧州向け製品は英国工場で生産するなど地域に応じた効率的な供給体制を取りつつ、共通設計に基づき相互補完的な生産を可能としています。

現在は効率化を重視し、一つの製品を世界中のどの工場でも生産できる体制を目指していますが、加えて将来的には市場規模の拡大や各地域のニーズの変化に応じ、地域密着型の製品展開へと進化していくことも見込んでいます。さらに、グローバル共通の製品コードを付与し、バーコードによる一元管理を推進することで、世界中の製品の流通状況を可視化し、トレーサビリティをさらに高める体制を整備しています。こうした取り組みは、製品の安定供給を支える強固なグローバル生産体制の基盤となっています。

海外での強み

世界の主要規格に適應したグローバル生産体制

システムの生産体制を確立

EN規格センサー生産拠点



Hochiki Europe (U.K.)

UL規格センサー生産拠点



Hochiki America Corporation

UL&EN規格パネル生産拠点



Kentec Electronics

RoHS指令※への取り組み

当社が製造する電気・電子機器製品は、RoHS指令の対象カテゴリの監視・制御機器一般に該当します。当社は、製品設計、生産ライン、検査分析などの体制を見直し、ホーチキヨーロッパ（U.K.）およびケンテック社がEUならびにUAE向けに販売する当社製品について、RoHS指令への適合が必要な地域への対応が完了しています。当社は、EU向けだけでなく、全世界に販売するホーチキブランドの製品（電気・電子機器）を対象に、RoHS指令に準拠する取り組みを促進しています。

※RoHS指令：EU加盟国において電気・電子機器への有害化学物質（鉛、水銀などの6物質）の使用を制限する指令で、2006年7月から段階的に施行されている。監視・制御機器一般のカテゴリでは2014年7月以降にEU加盟国で販売される機器に適用される。

紛争鉱物（Conflict Minerals）※ 開示規則への対応

当社は、紛争鉱物の使用状況に配慮したお客様の調達活動を支持し、取引先と協力して得られた情報を個別に提供していきます。

※紛争鉱物：コンゴ民主共和国とその周辺国から産出される金、スズなどで当地における武装勢力や反政府組織の資金源になっているもの。米国ではこれら紛争鉱物の使用の開示義務について法律で定めている。

事業継続計画（BCP）の取り組み

災害（洪水）リスクへの備え

当社は製品の安定供給のため、洪水リスクに備えハザードマップを活用した事業所の立地環境を精査しています。特に阿武隈川流域に位置する宮城工場では、防水壁を敷地周囲に設置し、2メートル級の浸水に対応できる構造とし、水害対策を強化しました。さらに、有事の際には地域住民の方々にも一時避難所として活用いただけるよう、車両の受け入れが可能な体制を整備し、宮城県角田市と「災害時における指定緊急避難場所の利用に関する協定」を締結するなど、地域の安全・

安心に貢献する取り組みも行っています。また、事業継続計画（BCP）の観点から、購買部門では主要取引先の生産拠点を国内全域でマッピングしています。災害時には自社だけでなく部品メーカーの被災によっても供給が滞る可能性があるため、迅速に状況を把握できる体制を構築しています。加えて、各地で発生する地震や豪雨などの災害時には、取引先工場の安否確認や必要に応じた支援を行う体制も整えています。自然災害により生産が停止すれば、社会の安全に影響を及ぼす恐れがあります。そのため当社は、製品供給を途絶させない体制づくりを重視しています。

報告体系と対応の体制

災害や緊急事態が発生した際、購買部門を起点として技術生産本部長まで必要な情報を迅速に共有できる体制を確立しています。特にコロナ禍には、部品調達の長期化や納期の不透明化といった課題に直面しましたが、営業部門が顧客との調整を進める一方、開発・生産部門が必要部品の確保に尽力し、製品供給を継続しました。こうした取り組みは「社会に必要な製品を途絶させない」という当社の使命を体現するものです。今後も、あらゆるリスクや変化に柔軟に対応し、製品の安定供給を継続することを重要な責務と捉え、サプライチェーンを強化していきます。

戦略を支える事業基盤



サステナビリティ担当役員メッセージ

経営と一体となったサステナビリティ戦略で 組織全体の意識改革を推進し 持続的な企業価値向上を目指していきます

執行役員 経営管理副本部長
サステナビリティ担当役員

梅原 秀行

2025年3月期のESG活動の成果

当社は2019年度より、環境・社会・ガバナンスに関するESGの取り組みを本格的に推進しており、これらが具体的な成果として現れ始めています。中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」に掲げた目指す姿の実現に向けて、女性管理職比率の向上をはじめとした各種指標に基づき、持続的な成長のための基盤構築に取り組んでいます。

社内においても経営層をはじめとする多くの従業員がサステナビリティの重要性を認識しており、組織全体での意識改革が着実に進んでいます。意識を変える上で重要なことは、ESGの取り組みが最終的にどのような価値を生み出すのかを理解し、その認識を浸透させることです。当社は、サステナビリティの推進が財務面にも好影響を与えると考えており、財務と非財務の連動による相乗効果が、中長期的には業績などの財務面の向上につながると考えています。ESG投資の拡大を背景に、機関投資家からの評価向上への取り組みや、ESGインデックスへの選定に対応することで、企業価値のさらなる向上、資金調達の円滑化、そして企業ブランド力の強化につなげていきます。例えば、外部評

価機関からの要請に応じてスコアの向上を図り、特定のESGインデックスへの組み入れを目指すことは、単なる評価対応にとどまらず、当社のサステナビリティに関する取り組みを可視化し、課題を明確にする貴重な機会と捉えています。また、従業員にサステナビリティへの理解を浸透させる活動も推進しています。特に営業部門では、ゼネコンやサブコンなどの取引先から、当社のサステナビリティへの取り組みに関する問い合わせが増加しており、営業担当者がそれらの取り組みを理解し、説明できる体制づくりの重要性が高まっています。こうした背景から、各部門にサステナビリティに関する説明会を実施し、理解を促進したことで、社内全体にサステナビリティへの意識が広がってきています。

当社グループは、国内42拠点・海外18拠点で事業を展開しており、すべての事業拠点でサステナビリティの理解と実践が求められます。先進的な環境政策が進む欧州でも事業を展開していることから、各地域・各拠点におけるサステナビリティへの高い感度が重要です。特に欧州の主要拠点である英国は、環境を含むサステナビリティ分野において先進国であり、企業に対する要請水準が日本よりも高い傾向にあります。こうした背景もあり、サステナビリティ関連の国際カンファレンスへの参加など先行した取り組みを進めています。今後は、英国だけでなく各国においても、海外本部と連携しながら本社のサステナビリティへの取り組みをさらに推進していきます。

課題および今後の改善点

現在の当社の課題として、「マテリアリティに対するKPIおよび目標の未整備」が挙げられます。2023年度に特定したマテリアリティに対し、定量的な目標設定がないため、PDCAサイクルの実効性に課題が残っています。今後は、重点課題ごとにKPIを策定し、進捗管理を適切に行っていきます。

また、当社の事業は、部品・素材調達から施工・保守まで、非常に多くのサプライヤーに支えられています。こうした広範なサプライチェーンにおいては、人権尊重を含むESGへの配慮がより一層求められます。今後は、調達方針の整備や取引先へのアンケートを通じ、サプライチェーン全体でのサステナビリティマネジメントを強化し、持続可能な調達体制を構築していきます。

さらに、機関投資家からのESG情報開示への期待が高まる中、GRIなどのガイドラインや外部評価機関への対応も重要なテーマです。今後も統合レポートやサステナビリティサイトを中心に、信頼性と透明性の高い情報を発信していきます。

ステークホルダーへの価値提供

企業価値の向上は株価や配当の向上にもつながり、投資家の皆さまにとっても好影響をもたらします。当社は「安全・安心」を提供する事業を展開しており、その本質はESGの「社会（S）」領域に深く結び付いています。火災を未然に防ぐ、あるいは火災への備えを提供するという当社の事業は、社会全体の持続可能性の実現に貢献するものです。こうした取り組みは、社会課題の解決を重視する機関投資家にも強く訴求できるものと確信しています。

また当社製品は、一般の民生品のように短期間でモデルチェンジされるものではなく、長い製品寿命が特長です。この特性は、製品の環境負荷低減に大きく貢献しています。長年にわたり、小型化や省電力化など、環境負荷の低減に資する技術開発にも取り組んできました。例えば、受信機は常時通電されるため、電力消費を抑える設計とすることで、CO₂の排出削減につながります。

こうした取り組みは、ISO14001における環境マネジメントや環境アセスメントにも適合するものであり、今後もさらなる取り組みを強化していきます。また、当社製品では樹脂素材を使用するケースが多く、従来は製造工程で生じる端材を廃棄していましたが、現在では、端材の発生を最小限に抑える金型の設計・提供に取り組むなど、環境配慮の観点から改善を進めています。国内工場ではISO14001などの認証取得を通じた環境活動にも継続的に取り組んでおり、こうした活動をサステナビリティ戦略と結び付けて推進しています。

当社はグローバルにサプライチェーンを有し、多くの関係会社や取引先との連携のもとで事業を展開しています。今後は、サプライヤーと協働したESG推進活動にも一層注力し、バリューチェーン全体を通じたサステナビリティの高度化に取り組んでいきます。



戦略を支える事業基盤

サステナビリティマネジメント

ESGに関する考え方

当社の中核事業である火災防災は、皆さまの命と財産を守るために存在する社会性の高い事業です。1918年の創立以来100年以上にわたり、安全・安心な社会の実現に貢献し続けることを使命として歩んできました。この100年間で街並みや人々のライフスタイルは大きく変化しました。当社はこうした変化により生じた多くの課題と常に真剣に向き合い、火災防災の発展を通じて社会の発展に貢献してきました。

一方で、私たちは、気候変動や人口減少、社会的格差などの多くの社会課題に直面しています。当社グループは、サステナブルな社会の実現のため、これらの課題解決に取り組む責任があると考えています。こうした考えのもと、2022年3月期に「ESG基本方針」を策定しました。この方針に基づき、すべてのステークホルダーの皆さまに対しても価値を提供し、グループの持続可能な成長と社会的責任を実現するため、ESGの推進に取り組んでいます。

ESG基本方針

当社グループは、「人々に安全を」「社会に価値を」「企業をとりまく人々に幸福を」を経営理念に掲げています。この理念の実践を通じて、お客様や社会が抱える課題の解決に向け果敢に挑戦し続けることこそが、私たちの存在意義です。私たちは、社会の皆さまとともに成長し続ける企業でありたいと考えています。持続的に事業を成長させ、安全・安心な世の中の構築に貢献し続けられる企業を目指していきます。

環境 (Environment)

地球温暖化防止に向けた脱炭素社会の実現に向け、従業員一人ひとりがグローバル社会の一員としての当事者意識を持ち、日々の業務や生活の中で責任ある小さな行動を積み重ねています。また、安全・安心の提供という当社の使命に基づき、製品の製造やサービスの提供を通じて環境保全に貢献します。

社会 (Social)

性別・年齢・国籍などにとらわれない多様な価値観を尊重し、能力を発揮する機会の提供や労働環境の整備を推進するとともに、協力会社をはじめとする、さまざまなステークホルダーと積極的なコミュニケーションを通じて、事業の競争力とエンゲージメントの強化に努めていきます。さらに、技術革新や働き方の変化へ柔軟に適応し続けることで、事業の成長や生産性の向上を目指します。その活力の源泉となるのは従業員の心身の健康です。当社グループで働く一人ひとりが自らの人生を充実させることができるワークライフバランスの実現を目指していきます。また、社会・地域貢献活動にも積極的に取り組み、社会の一員として持続可能な社会の発展に貢献する役割を果たしていきます。

ガバナンス (Governance)

持続的に社会へ価値を提供するため、経営の透明性を高め、外部の多様な視点や意見を積極的に取り入れることで企業価値の向上を図っていきます。また、グローバルに事業展開している企業の責任を果たすため、コンプライアンス遵守やハラスメント撲滅など、世界共通の倫理を徹底し、すべてのステークホルダーとの信頼関係を築いていきます。

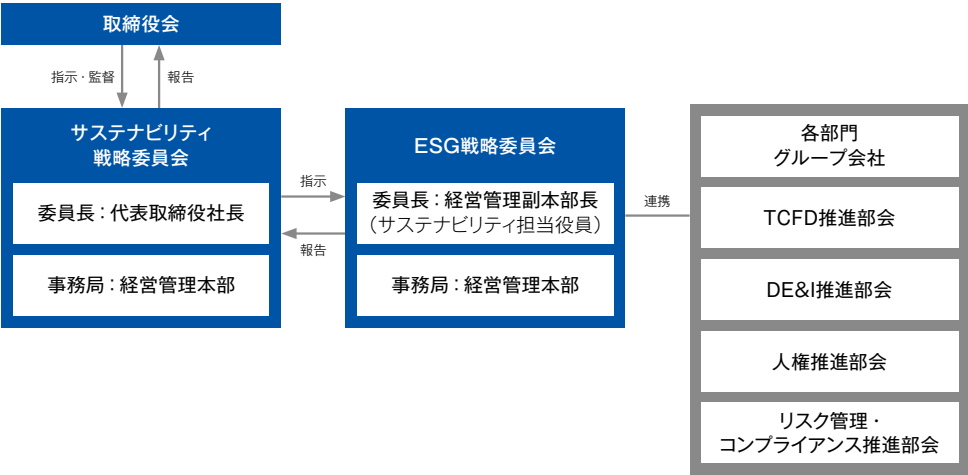
戦略を支える事業基盤

推進体制

当社のESG推進体制は、サステナビリティ戦略委員会、ESG戦略委員会およびESGの各課題を担う専門部会（推進部会）、サステナビリティチームという推進専門チームで構成されています。2025年3月期に新たに設置されたサステナビリティ戦略委員会は、ESG戦略委員会から提案されるサステナビリティに関する課題を経営視点で議論・意思決定する場となっています。従来、取り組んできたESG戦略やTCFDへの対応を含め、経営に根差したサステナビリティの体制構築を推進し、サステナビリティ経営をさらに強化していきます。ESG戦略委員会内には、ESGの「E：環境」分野を担うTCFD推進部会、「S：社会」分野を担うDE&I推進部会および人権推進部会、そして「G：ガバナンス」分野を担う「リスク管理・コンプライアンス推進部会」の三つの専門部会があり、それぞれの分野における具体的な行動計画や施策の策定と実行を進めています。

また、ESG戦略委員会は四半期ごとに開催され、専門部会からの情報や意見を集約し、主要KPIの実績報告と全体統轄を担っています。

サステナビリティ推進体制

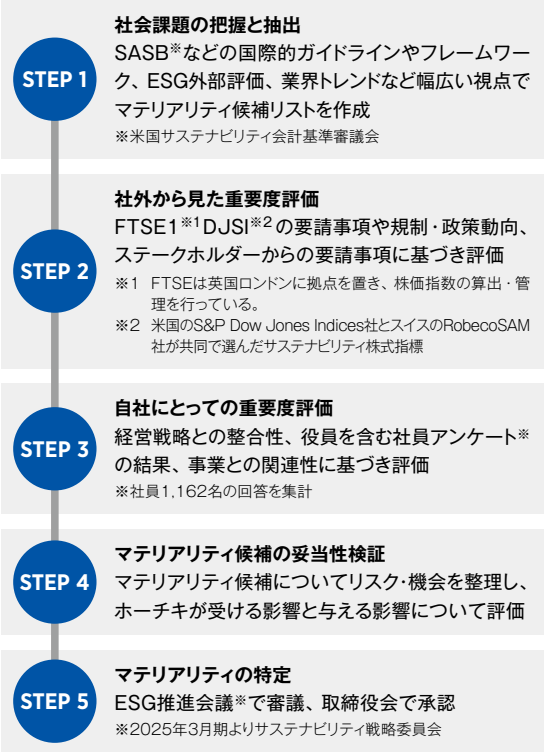


マテリアリティ（重要課題）

2030年を見据えたHOCHIKIグループ中長期経営計画「GLOBAL VISION 2030」の策定にあたり、MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）を定めるとともに、マテリアリティを特定しました。

サステナビリティ委員会や執行役員会において議論を重ね、27項目によるマテリアリティ候補リストを作成しました。その後、社員1,162名のアンケートを含めた社内外による重要度の定量評価を実施するとともに、優先順位を付け、リスクと機会の分析を経て、「GLOBAL VISION 2030」のグループ重点戦略との整合性についての議論を深め、項目の整理を行い、現行のマテリアリティを特定しました。

マテリアリティ特定プロセス



マテリアリティー一覧

地球温暖化への対応	グループ一体でカーボンニュートラルを目指す環境経営の実現	7 気候変動に関する国際的枠組みの推進	13 気候変動に関する国際的枠組みの推進	15 気候変動に関する国際的枠組みの推進
DXによるイノベーションの加速	DX活用による生産性向上と競争力強化で長期的な事業成長を実現	9 気候変動に関する国際的枠組みの推進	12 気候変動に関する国際的枠組みの推進	10 気候変動に関する国際的枠組みの推進
人権に関する取り組み強化	社内およびサプライチェーン全体を通じた人権尊重の徹底	5 気候変動に関する国際的枠組みの推進	8 気候変動に関する国際的枠組みの推進	10 気候変動に関する国際的枠組みの推進
多様な人材の獲得、社員の育成	DE&Iを基盤とした人材活用・教育の最適化	4 気候変動に関する国際的枠組みの推進	5 気候変動に関する国際的枠組みの推進	8 気候変動に関する国際的枠組みの推進
グローバル経営推進のためのガバナンス強化	グローバル競争力の強化と強固なガバナンスフレームワークの確立	11 気候変動に関する国際的枠組みの推進	16 気候変動に関する国際的枠組みの推進	17 気候変動に関する国際的枠組みの推進

戦略を支える事業基盤

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

DE&Iの推進とキャリア形成支援

当社グループは、多様な価値観や発想を尊重し、性別・国籍・年齢を問わず、多様なバックグラウンドを持つ従業員一人ひとりが最大限の能力を発揮しながら活躍できる環境づくりに取り組んでいます。これらの取り組みを加速させるため、DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）宣言に基づき以下の三つを優先項目として推進しています。

① 性別に関係なく活躍しやすく!

ジェンダーギャップを解消し、誰もが活躍できる職場を作ります。

② 家庭も仕事も両立しやすく!

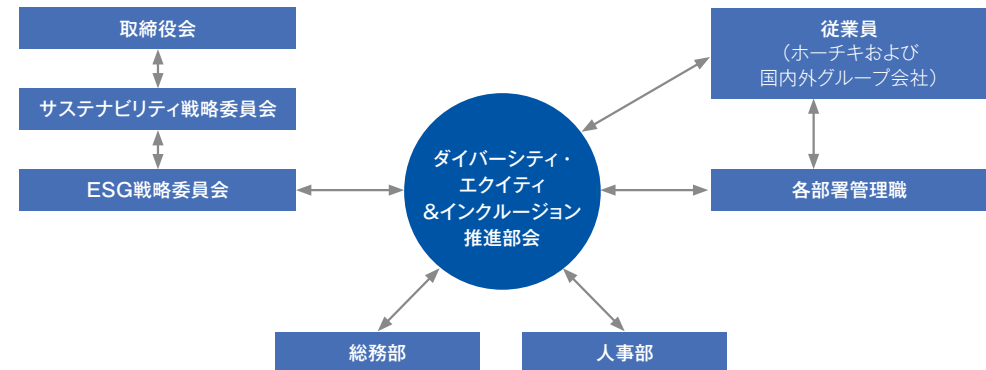
ライフステージに合わせて柔軟・多様な働き方ができる職場を作ります。

③ 若手もベテランも成長を実感しやすく!

年齢や経験に関係なく、自分らしく、自ら挑戦できる職場を作ります。

2025年3月期は、社内公募によって発足した「DE&I推進部会」が主導し、DE&Iに関する教育や心理的安全性の向上を目指すワークショップを実施しました。また、全従業員を対象としたeラーニングやアンケート調査を展開するなど、DE&Iの理解促進と浸透に努めました。ワークショップの一例として、男性育児休業の取得を推進するワーキンググループにおいて、実際に育児休業を取得した男性社員の体験談を元に、取得の背景や職場でのサポート体制を共有しました。これにより、育児休業を取得する従業員だけでなく、送り出す側の従業員にも理解を促し、育児休業制度をより利用しやすい環境づくりを進めています。

さらに、従業員一人ひとりのキャリア形成を支援するため、eラーニングの導入や新たな研修プログラムへの投資も積極的に行っています。これらの施策により従業員の成長とエンゲージメントの向上を促し、組織の競争力強化と持続的な価値創造を図っていきます。

DE&I推進体制**女性活躍**

女性の活躍が当社グループの活力となることを期待し、女性管理職比率を段階的に引き上げ、2030年度において当社単体で10.0%、当社グループ全体で15.0%を目標としています。当社グループでは、DE&I推進の観点からも女性総合職が少ない現状を課題と受け止めており、女性総合職の採用・各種登用を増やしていく方針です。2025年度より現行の総合職・一般職の括りを一本化し、分け隔てない職能資格制度に改正したことで、「誰もが活躍できる企業づくり」を推進しています。また、女性従業員を対象としたセミナーの開催や、育児をしながら働く女性の座談会、国際女性デーに合わせたイベントの実施など、女性活躍推進の取り組みを進めています。一方、管理職は男性が中心となっており、女性が能力を発揮し活躍できる環境整備を推進するとともに、女性リーダーの育成、キャリア女性の積極的採用を継続・強化し、2030年度の女性管理職比率の目標達成に向けて計画的に取り組んでいきます。

健康経営

人的資本経営の基盤として、従業員の心身の健康を極めて重要な原動力と捉え、健康経営の取り組みを強化しています。健康経営とは従業員の健康管理を経営的視点から捉えるものであり、健康増進を通して、労働生産性の向上や離職率の低下、従業員満足度やモチベーションの向上が期待できます。その結果、業績や収益性の向上、さらには企業イメージや企業価値の向上にもつながると考えています。当社の取り組みは、経済産業省および日本健康会議が共同で優良な健康経営を実践している法人を認定する「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」に選定されました。

重点項目と取り組み内容

① 健康リテラシーの向上

従業員自らが主体的に健康増進に向けて考え取り組んでいけるよう、健康増進情報の発信と教育を実施しています。具体的には、従業員がさまざまな目的からプログラムを選択し、目標を設定して取り組む「健康チャレンジキャンペーン」を継続的に実施しています。今後もさまざまな健康関連コンテンツを活用し、知識向上と自発的な健康維持を促していく予定です。

② ワークライフバランスの推進

時差出勤やテレワークなどの活用により柔軟で多様な働き方の実現につなげるとともに、総労働時間短縮、年次有給休暇取得促進、育児・介護支援などに取り組み、仕事と生活の調和を実現できる職場環境を構築しています。具体的には、法定日数を上回る有給休暇の年間取得目標を設定し、計画的な取得を促しています。

③ メンタルヘルスケアの推進

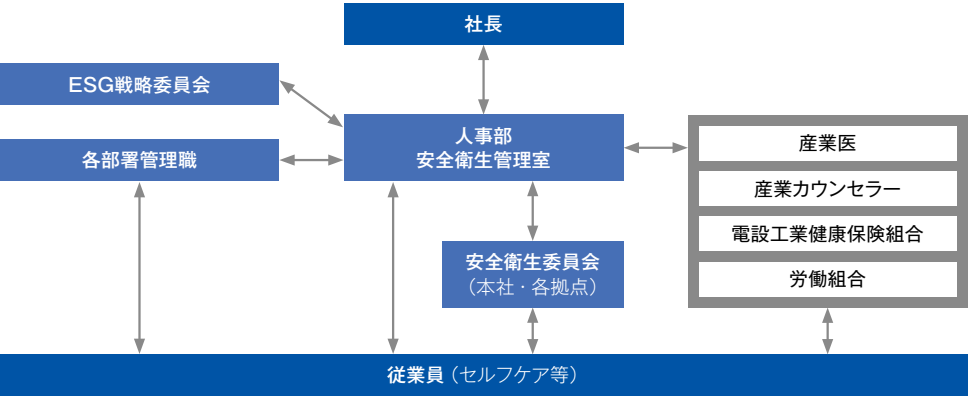
ストレスチェックやエンゲージメント・サーベイから得られた結果を組織活性化に生かし、従業員のメンタルヘルスとエンゲージメントの向上に努めています。法令に基づくストレスチェックや産業カウンセラーの配置に加え、24時間365日無料で利用できる外部相談機関と契約し、相談しやすい環境を整備しています。

従業員の安全と安心を支える取り組み

人事部では人材マネジメントチームを中心に、全従業員との面談を段階的に実施しています。2024年度は全社の半数の従業員を対象に、今年度は残り半数を対象として2年間で全従業員との面談を実施しています。職場の最小単位までヒアリングを行うことで、潜在的な課題やリスクを把握しています。その結果を業務改善や人事異動に反映し、上司によるマネジメント改善にもつなげています。これらの取り組みは、ハラスメント防止や心理的安全性の確保といったリスクマネジメントの観点からも重要な役割を果たしています。

また、従業員の安全・安心を支える取り組みとして、若年層の従業員を対象に自動車運転講習を実施しています。近年は新入社員のペーパードライバーの割合が増加傾向にあり、特に地方勤務では車での移動が多いため、運転スキルの向上が不可欠です。このほか、施工現場での安全管理教育や定期的な安全パトロール、製造・開発現場での安全教育、事業所での衛生管理教育も実施しています。当社は今後も、従業員の安全と安心を最優先に、多角的な施策を推進していきます。

健康経営推進体制



戦略を支える事業基盤

気候変動

環境

当社は、持続可能な社会の実現に向けて、環境に配慮した製品設計と生産体制の構築に取り組んでいます。当社が取り扱う製品は機器の寿命が長く、省電力設計を採用し消費電力の削減にも貢献しています。また、金型など生産設備の再利用や、製造プロセスにおける資源の有効活用と廃棄物の削減を目指しています。さらに、再生可能エネルギーの活用を進め、CO₂排出量の削減を図ることで、環境負荷の低減を目指しています。今後も、環境と調和した製品の提供と持続可能な事業活動を通じて、より良い未来の実現に貢献していきます。

気候変動への取り組み：
TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）

当社は、IEA（国際エネルギー機関）やIPCC（気候変動に関する政府間パネル）の気候変動シナリオ（2℃未満シナリオおよび4℃シナリオ）を参照し、2050年までの長期的な影響を考察するシナリオ分析を行っています。今後は、グループ全体で気候変動への取り組みを進めています。

気候変動に関する主なリスクと機会

当社では、気候変動による移行リスクおよび物理的なリスクと機会について、「影響度」「発生可能性」「対応策の有効性」の三つの項目で戦略的に評価・定義しています。時間軸については、短期（0～3年）、中期（4～10年）、長期（11～30年）の影響を評価しています。

気候変動に関する主なリスクと機会

		項目	事業への影響（概要）	影響度
2℃シナリオ （移行）	リスク	炭素税の導入	原材料コスト増加	中
			操業コスト増加	中
		責任ある気候変動対応活動の要請強化	自社での管理コスト／原材料コスト増加	中
	機会	省電力製品の需要拡大	ZEBに対応した省電力製品の研究開発・投入による需要獲得	中
		低CO ₂ 製品の需要拡大	低CO ₂ 製品の研究開発・投入による需要獲得	中
4℃シナリオ （物理的）	リスク	自然災害の激甚化	部材調達先の浸水被害に伴う、部材切り替えによる開発コスト・原材料コスト増加	中
			自社工場の被災に伴う操業停止	小
		夏季の平均気温上昇	熱中症対策の雇用コスト増加、生産性低下	大
	機会	伝染病／感染症対策の需要拡大	非接触型の製品・サービスの研究開発・投入による需要獲得	中
		自然災害の激甚化に伴う建替え需要拡大	建替え需要拡大に伴う、火災報知設備需要の拡大	小

気候変動への対応策

リスク項目	対応策（概要）
炭素税導入や法規制強化に伴うコスト増加	● 低CO₂製品の研究開発 ● クリーンエネルギーを採用する部材調達先への発注シフトや内製化 ● オフィスの省エネルギー化推進 ● 再生可能エネルギーの利用拡大 ● 社有車のエコカーへの切替推進
自然災害の激甚化	● BCP視点での部材調達網の見直し ● 洪水リスクの高い事業所の移転・防災対策
夏季の平均気温上昇による熱中症、生産性低下	● 施工現場での熱中症リスク軽減のため最適人員配置 ● 施工現場でのITを活用した作業効率化推進 ● 健康経営推進による基礎疾患や心身負荷の早期発見・早期対策

指標・目標

当社は、地球温暖化が社会全体に対する脅威となることを鑑み、Scope1・2（当社自身の事業活動）においてCO₂排出量を、2020年3月期比で2031年3月期までに30%削減、2051年3月期にはCO₂排出量を実質ゼロ、カーボンニュートラルにすることを目標に掲げています。

CO₂排出量の実績値につきましては、以下の当社ウェブサイトで公表しています。

戦略を支える事業基盤

コーポレート・ガバナンス



1 代表取締役社長執行役員
細井 元

2 代表取締役専務執行役員
経営管理本部長
小林 靖治

3 取締役常務執行役員
営業本部長
甲斐 正浩

4 取締役常務執行役員
技術生産本部長
米澤 道裕

5 社外取締役
中野 秀代

6 社外取締役
松永 祐明

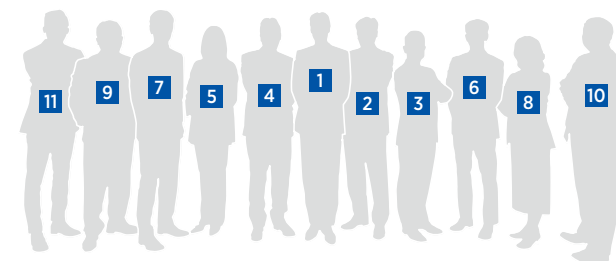
7 社外取締役
野地 彦旬

8 社外取締役
佐久間 美奈子

9 取締役（監査等委員）
平井 裕次

10 社外取締役（監査等委員）
中村 匡秀

11 社外取締役（監査等委員）
中村 健一



戦略を支える事業基盤

社内取締役 略歴

1	代表取締役社長執行役員 細井 元
1989年2月	当社入社
2013年6月	当社取締役 経営企画室長
2018年4月	当社取締役 営業本部長
2018年6月	当社常務取締役 営業本部長
2019年4月	当社常務取締役 営業本部長兼メンテナンス事業担当兼エンジニアリンググループ担当
2019年6月	当社取締役常務執行役員 営業本部長兼メンテナンス事業担当兼エンジニアリンググループ担当
2020年4月	当社取締役専務執行役員 海外本部長
2023年6月	当社代表取締役社長執行役員兼海外本部長
2024年4月	当社代表取締役社長執行役員（現任）
2	代表取締役専務執行役員 経営管理本部長 小林 靖治
2011年6月	三菱UFJ信託銀行株式会社 執行役員 京都支店長
2013年6月	三菱UFJトラストビジネス株式会社 代表取締役副社長
2014年6月	当社取締役 営業本部副本部長兼営業推進グループ担当
2019年6月	当社取締役上席執行役員 営業本部副本部長兼営業推進グループ担当
2021年4月	当社取締役常務執行役員 営業本部副本部長兼営業推進グループ担当
2021年6月	当社常務執行役員 営業本部副本部長兼営業推進グループ担当
2023年6月	当社取締役常務執行役員 営業本部副本部長兼営業推進グループ担当
2024年4月	当社取締役専務執行役員 経営管理本部長
2024年6月	当社代表取締役専務執行役員 経営管理本部長（現任）

3	取締役常務執行役員 技術生産本部長 米澤 道裕
1984年4月	当社入社
2015年4月	当社執行役員 品質統轄室長
2016年4月	当社執行役員 技術生産本部長
2016年6月	当社取締役 技術生産本部長
2019年6月	当社取締役上席執行役員 技術生産本部長
2021年4月	当社取締役常務執行役員 技術生産本部長
2021年6月	当社常務執行役員 技術生産本部長
2024年6月	当社取締役常務執行役員 技術生産本部長（現任）
4	取締役常務執行役員 営業本部長 甲斐 正浩
1986年4月	当社入社
2011年4月	当社総合営業第二部長
2017年4月	当社営業統轄部長
2020年4月	当社執行役員 営業本部副本部長兼営業統轄部長
2024年4月	当社常務執行役員 営業本部長
2024年6月	当社取締役常務執行役員 営業本部長（現任）

社外取締役

- 5 中野 秀代
- 6 松永 祐明
- 7 野地 彦旬
- 8 佐久間美奈子

取締役（監査等委員）

- 9 平井 裕次
- 10 中村 匡秀（社外）
- 11 中村 健一（社外）

取締役を兼務しない執行役員

常務執行役員 全国CS営業支援担当 八木 公彦
常務執行役員 営業開発部門長兼営業開発部門 全国統轄 関口 浩
常務執行役員 関西支店長兼営業開発部門 西日本統轄 三好 和浩
執行役員 営業本部副本部長兼火報・保守事業部門長 増田 敦
執行役員 人事部長 星野 広一
執行役員 東京支店長 藤野 一彦
執行役員 経営管理本部副本部長兼総務部長兼経理部担当 梅原 秀行
執行役員 営業本部副本部長兼消火事業部門長 行實 剛一
執行役員 海外本部長 魚住 純一
執行役員 経営管理本部副本部長兼事業企画部長 兼システム戦略推進部担当兼PSI統轄部担当 須藤 智典
執行役員 営業開発部門 栗本 泰行

戦略を支える事業基盤

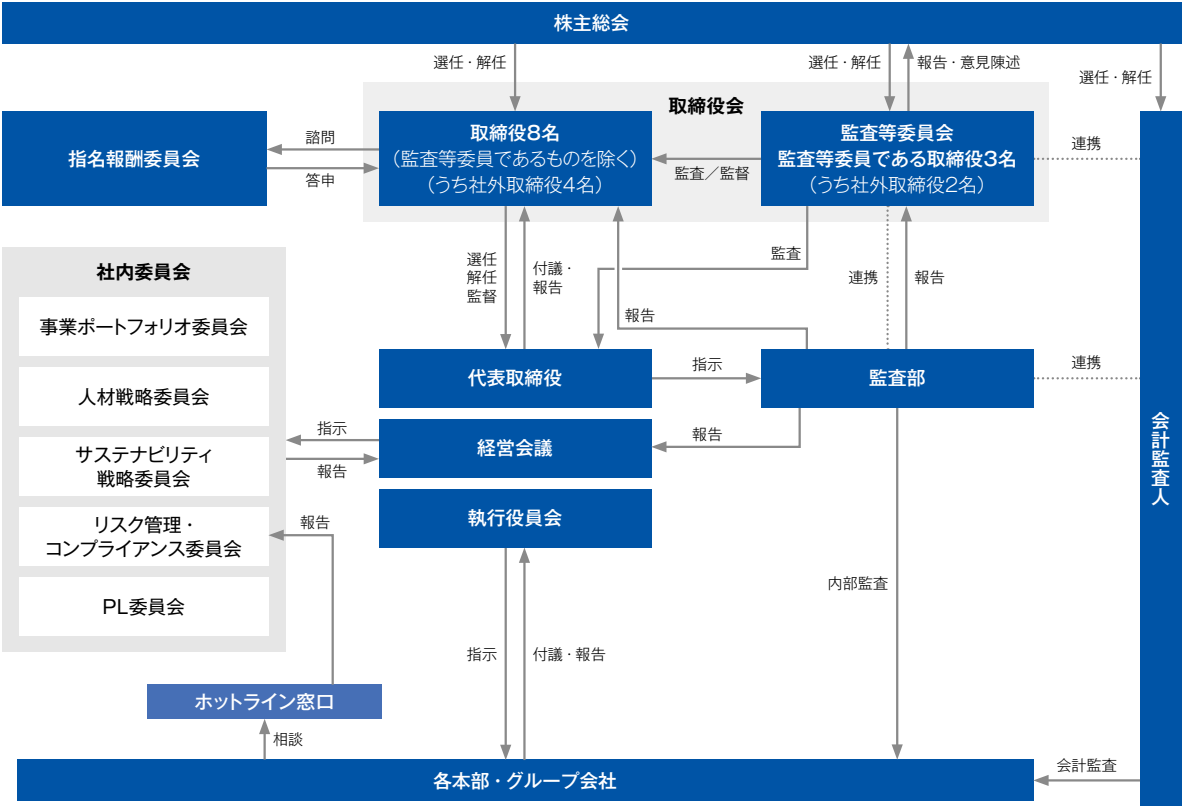
コーポレート・ガバナンスの基本方針

当社は、グループ共通の経営理念として「人々に安全を」「社会に価値を」「企業をとりまく人々に幸福を」を掲げ、防災事業を核とする企業活動を通して、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指した経営を展開しています。その実現のためには、健全で透明性の高いコーポレート・ガバナンスの充実が不可欠であるとの認識のもと、コーポレートガバナンス・コードの各原則を尊重することを基本方針に置き、株主の皆さまをはじめとするステークホルダーとの間に良好かつ信頼ある関係を構築することが、経営上の重要課題の一つであると考えています。

ガバナンス体制の概要

当社は、監査等委員会設置会社に移行し、新しいガバナンス体制となりました。これにより、より一層のコーポレート・ガバナンスの充実を実現するとともに、取締役会が業務執行の決定を広く取締役委任することで、経営の意思決定の迅速化を図ります。当社は、会社の機関として株主総会、取締役会および監査等委員会を設置しています。また、経営会議および執行役員会を設置することにより、経営の意思決定および監督機能と業務執行機能の分離を志向し、業務執行の機動性を高め、経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応できる体制を整えています。

ガバナンス体制図



戦略を支える事業基盤

業務執行の監督について（取締役会）

取締役会は定期開催し、社外取締役4名を含む8名で構成され、社外取締役はいずれも独立社外取締役であり、うち2名は女性です。

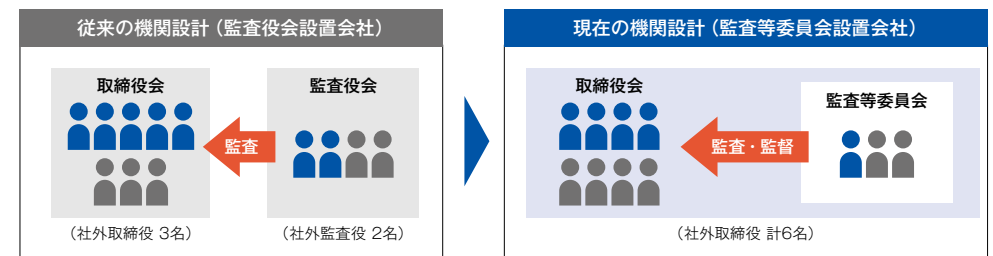
2025年3月期においては、取締役会を計13回開催しました。取締役会では、重要な業務執行に関する意思決定を行うとともに、代表取締役および業務担当取締役の業務執行状況の監督を行っています。具体的には、法定の決議事項に加え、経営計画や年度予算、資本政策や戦略投資、ESGや内部統制など、経営上の重要案件を協議するとともに、適宜、進捗状況を確認しています。また当社は、取締役の報酬の公平性・透明性・客観性を高める目的で、監査等委員会を設置しています。加えて、取締役会の任意の諮問機関として指名報酬委員会を設置し、指名に関する事項として、取締役・執行役員・監査等委員候補者に求められる要件・資質、取締役・執行役員・監査等委員の指名、経営陣幹部（代表取締役、役付取締役および役付執行役員）の選定・解職、後継者計画を、報酬に関する事項として取締役・監査等委員である取締役・執行役員の報酬制度・水準、取締役・監査等委員・執行役員の報酬額をそれぞれ議論し、その結果を必要に応じて取締役会に答申する役割を担っています。指名報酬委員会は、委員長を代表取締役社長執行役員が務め、その独立性を確保するため、過半数を独立社外取締役で構成しています。

経営陣に対する委任の範囲について

当社は、経営の意思決定および監督機能と業務執行機能の分離を図り、業務執行の機動性を高め、経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応するため、経営会議および執行役員会を設置しています。また、委任型執行役員制度を導入し、社内取締役を役付執行役員として選定しているほか、取締役の地位にない執行役員を複数名選定しています。各執行役員に委任する範囲は、取締役会規則により取締役会の決議事項を明確に定め、決議事項に該当しない事項については、各種規程に則り明確にしています。

監査等委員会設置会社について

当社は、取締役会が業務執行の決定を広く取締役に委任することで、意思決定の迅速化を図るため、監査等委員会設置会社に移行しました。監査等委員会は、社外取締役（監査等委員）2名を含む3名で構成され、監査機能を担うとともに、取締役の選解任や報酬にも関与することで、一層の監督機能の強化が見込まれます。



戦略を支える事業基盤

社外取締役について

業務執行の監督機能を強化し、透明かつ公正な企業活動の一層の充実を図るため、社外取締役を選任しています。社外取締役は、いずれも独立社外取締役で、企業経営者・有識者などが経験・見識・専門性を考慮したうえで選定し、取締役会における監督的立場を担っています。

スキルマトリクス

	氏名	性別	区分	企業経営 ESG	営業マーケティング	組織人材戦略	グローバル	技術イノベーション	リスク管理コンプライアンス	財務会計
取締役 (監査等委員である取締役を除く。)	細井 元	男性	社内	●	●	●	●		●	
	小林 靖治	男性	社内	●	●	●			●	●
	米澤 道裕	男性	社内		●		●	●		
	甲斐 正浩	男性	社内		●			●		
	中野 秀代	女性	社外	●	●		●		●	●
	松永 祐明	男性	社外	●	●	●	●		●	●
	野地 彦旬	男性	社外	●	●	●	●	●	●	
	佐久間 美奈子	女性	社外	●		●		●	●	
監査等委員である取締役	平井 裕次	男性	社内		●			●	●	
	中村 匡秀	男性	社外			●		●	●	●
	中村 健一	男性	社外	●					●	●

取締役会および監査役会等への出席状況（2025年3月期）

	氏名	取締役会（13回開催）		監査役会（9回開催）	
		出席回数	出席率	出席回数	出席率
取締役	中野 秀代	13回	100%	—	—
	松永 祐明	12回	92.3%	—	—
	野地 彦旬	10回	100%	—	—
監査役	中村 匡秀	13回	100%	9回	100%
	中村 健一	10回	100%	7回	100%

※1 上記取締役会とは別に、書面決議を4回行っています。
※2 取締役野地彦旬氏は、2024年6月26日開催の第128回定時株主総会をもって取締役に就任したため、取締役会の開催回数は他の取締役と異なっています。
※3 監査役中村健一氏は、2024年6月26日開催の第128回定時株主総会をもって監査役に就任したため、取締役会および監査役会の開催回数は他の監査役と異なっています。

役員の報酬

当社の取締役報酬制度の基本方針は、1. 当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資するものであること、2. 取締役にとって会社業績の目標達成を動機付ける業績連動性の高い報酬制度であること、3. 株主との利害共有や株主視点での経営意識を高めるものであること、4. 報酬の決定プロセスは客観的で透明性の高いものであること、としています。

当社は、取締役の報酬の妥当性や透明性を高めるために、取締役会の諮問機関として、独立社外取締役が過半数を占める任意の指名報酬委員会を設置しており、取締役の報酬制度および算定方法などについては、指名報酬委員会において審議・答申を経たうえで取締役会決議により決定しています。また、取締役（監査等委員）の報酬については取締役（監査等委員）の協議により決定しています。

取締役および監査役の報酬等の総額（2025年3月期）

役員区分		報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる 役員の員数 (名)
			基本報酬	業績連動報酬等		
				賞与	業績連動型 株式報酬	
取締役	社内	227	97	96	33	8
	社外	19	19	－	－	3
	合計	246	117	96	33	11
監査役	社内	28	28	－	－	2
	社外	28	28	－	－	3
	合計	56	56	－	－	5
合計		303	174	96	33	16

戦略を支える事業基盤

取締役会の実効性確保について

当社は各事業年度の終了時に、各取締役にアンケートを実施し、アンケート結果を踏まえた分析・評価を行っています。結果については、独立社外取締役と取締役（監査等委員）による分析・評価を経て、担当取締役において改善案を立案し、取締役で議論しています。

実効性評価の概要

当社は、前事業年度の終了後に全取締役・監査役にアンケートを実施し、その結果を取締役会および監査役会にて協議・分析した結果、2025年3月期においては社外取締役や外部知見を交えた多面的・重要な議論がなされており、株式等に関する経営判断が迅速に行われるようになり、実効性は着実に向上しているものと判断しました。2026年3月期においては、監査等委員会設置会社への移行により、経営の意思決定のスピードと透明性を高め、取締役会のさらなる機能発揮を目指していきます。

取締役会で取り扱った主なテーマ

当社の取締役会では、中長期戦略、リスク・コンプライアンス、ガバナンス、サステナビリティにおいて、さまざまなテーマに対して議論を行いました。

中長期戦略

- 各本部の年度方針
- 製販分離プロジェクトの進捗状況
- 中長期経営計画の進捗に関する報告
- 業績の進捗および結果に関する報告
- 在庫適正化施策の承認
- M&Aに関する施策の承認
- 撤退商品に関する今後の対応

リスク・コンプライアンス

- 内部通報に関する報告
- 「コンプライアンスプログラム策定」および「重点管理リスク選定」の報告
- 訴訟事案に関する進捗報告

ガバナンス

- コーポレート・ガバナンス報告書の承認
- 政策保有株式の運用方針およびガイドラインの承認
- 取締役会の分析・評価に関する報告
- 内部統制報告書に関する報告
- 各種規程変更の報告
- 監査等委員会設置会社への移行に関する承認
- 人事制度改正に関する承認
- グループ行動規範策定に関する承認
- 自己株式の運用に関する承認
- 株式施策に関する報告

サステナビリティ

- ESG主要KPI実績および目標の報告
- 人的資本への投資

戦略を支える事業基盤

新任社外役員メッセージ

真摯で実直な企業文化を基盤に
多様性と挑戦を育む人材戦略へ

人的資本経営とダイバーシティへの貢献

私は現在、保険会社に在籍しておりますが、ホーチキ株式会社は保険会社と非常に関わりの深い企業です。火災報知設備業界をリードするホーチキの取締役会メンバーに加わることを大変光栄に思います。もともと保険会社が共同出資をして設立された経緯があり、まさに当社は我々と共に歩んできた存在だと感じています。

私はこれまでDE&Iをはじめ、人材育成に長く携わってきた経験があります。当社は中長期経営計画の重点施策として人的資本経営の推進に注力していることから、その経験を生かし、ダイバーシティの観点から貢献したいと考えています。例えば、人材育成に関しては多様な研修プログラムが世の中に存在しますが、当社においてはまだ十分に整備されていない印象があります。特にマネジメント層や経営層の多様化を促すようなプログラムは導入の余地があり、今後の成長につながるものと期待しています。

当社は「縁の下の力持ち」としての存在感が強く、決して表舞台で目立つわけではありませんが、社会に欠かすことのできない企業です。実際に接する社員の皆さんも、真面目で実直な方ばかりです。事業内容や業績についても丁寧に説明いただき、その誠実な姿勢が製品づくりにも反映されていると思います。また、質問に対しても真摯に準備し、的確に回答してくださる点が印象的で、これはまさに当社のDNAともいえる文化だと感じています。

多様性を力に、次の成長へ

現在、社外取締役には女性が2名いますが、執行役員や社内取締役には女性や外国籍の方がいない状況です。意思決定層の偏りは是正すべき課題であり、ダイバーシティ推進の強化が必要だと認識しています。特に若手社員や海外の現地スタッフを含め、多様な人材が経営に関わる体制づくりが重要です。例えば、現地法人の幹部や外国籍社員を経営メンバーに



社外取締役
佐久間 美奈子

加え、本社と海外拠点との定期的な対話を強化することで、経営環境の変化に柔軟に対応できると考えます。現地スタッフは法規制や市場特性に精通しており、その力を経営に生かすことは不可欠です。一方で、現地に企業文化を浸透させるには時間がかかります。だからこそ、地道にコミュニケーションを重ね、当社の理念やビジョンを丁寧に伝えながら、現地の力を最大限引き出していくことが大切だと考えています。

さらに、「将来必要となる人材像」や「10年後に必要なスキル」を見据えた戦略的視点が欠かせません。特に、テクノロジーの進化やグローバル化、価値観の多様化など、目まぐるしく変化する時代においては、従来型のキャリアパスやスキルセットだけでは十分ではなくなっています。こうした変化を先取りし、人材戦略に反映していくことが重要です。また、規範に沿った意見だけでなく、時には枠を超えた提案や意見を受け入れることで、新しい視点や大きな飛躍につながる可能性があります。段階的に積み重ねる成長だけでなく、ジャンプアップを実現するためには、多様な発想を尊重する風土が必要です。女性活躍においても、「建設業だから女性が活躍しにくい」といった制約はないと考えます。重要なのは、性別にかかわらず公平にチャレンジの機会を与え、成長を支援できているかどうかです。もし優しさゆえに厳しく成果を問うことを遠慮する傾向があるとすれば、そこに改善の余地があります。ダイバーシティを推進するには、働き方改革を通じて生産性を高め、限られた時間を最大限に生かす工夫が不可欠です。特別扱いではなく、誰もが等しく能力を発揮できる環境づくりこそが重要と考えています。また、従業員が「自分の仕事が社会の役に立っている」と実感できることが、エンゲージメント向上の最も強い動機付けになります。待遇や勤務条件も重要ですが、会社の存在意義を経営層が発信し続けることが欠かせません。

今後への期待

日本の建設需要は現在好調ですが、将来どのように変化するかは不透明です。だからこそ、需要の先を見据え、次の戦略を描く必要があります。その際、求められる人材像を定義し、必要な能力を備えるためにどの領域へ投資すべきかを明確にすることが不可欠です。老舗企業として長年日本経済を支えてきた当社が、次の世代へ何を伝え、どのように成長を続けていくのか。私自身もその議論に加わり、未来を共に考えていきたいと思っています。

コンプライアンス

コンプライアンス基本方針

企業の不祥事により会社の存続が危うくなる例が後を絶たず、企業倫理の在り方が厳しく問われています。企業や個人が持つ良識に照らし、誠実かつ公正な行動を取ることが、コンプライアンスとして強く求められています。社会を構成する一員として企業の社会的責任に鑑みれば、コンプライアンスは当然であると同時に、基本的な活動の一つです。

当社は、防災事業を核とする企業活動を通して、人と社会に貢献することを経営理念に掲げ、事業を展開しています。この経営理念の追求、理念に沿った行動は、当社にとってはコンプライアンスの実践そのものと言えます。当社グループは改めて、コンプライアンスを重要な経営課題と位置付け、法令遵守に加え、自ら定めた規則の遵守を徹底するため、「行動規範・行動指針」を制定しています。

コンプライアンス推進の強化

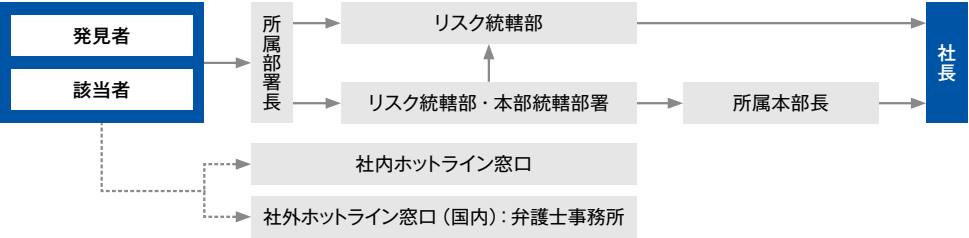
- 企業統治におけるコンプライアンスの重要性は一段と高まっており、会社法上も内部統制システムの構築が定められ、その一環としてコンプライアンス推進の強化が求められています。このような状況を踏まえ、当社グループでは関連規程を改訂し、リスク管理およびコンプライアンス体制を確立するとともに、対応力の強化を進めています。
- 社長を委員長とする「リスク管理・コンプライアンス委員会」を設置し、コンプライアンス推進体制を構築
 - 全社的なリスク統轄部署としてリスク統轄部を設置し、さらにリスクの種類ごとに「リスク統轄部署」を設置
 - 主要部署に「リスク管理・コンプライアンス推進管理者」を設置

具体的な推進活動

- ① 「リスク管理・コンプライアンス推進管理者会議」の開催
- ② 「コンプライアンス推進強化月間」の設置
- ③ 協力会社コンプライアンス教育の実施
- ④ コンプライアンスハンドブックの配付
- ⑤ その他、コンプライアンス研修、社内報に記事を掲載など

報告制度

- 当社グループでは、コンプライアンス問題が万一発生した場合に速やかに対応し、影響の拡大を防止するため、以下の報告体制を整備しています。
1. 従業員は、コンプライアンス違反行為、または違反の恐れのある行為を行った、もしくは見聞きした場合、直ちに所属部署長を経由して、関連するリスク統轄部署または各本部統轄部署のリスク管理・コンプライアンス推進責任者に第一報するとともに、「コンプライアンス違反事象報告書」によりリスク管理・コンプライアンス委員会事務局（リスク統轄部）へ報告するものとする。事務局は、所定の報告ルートを通じて取締役社長執行役員および経営管理本部長へ報告する。
 2. 従業員は必要に応じ、上記の報告に代えてホットライン制度（内部通報制度）を活用して、報告するものとする。報告を受けたホットライン窓口は、通報者の同意を得たうえで事実調査を行うものとする。調査実施に際しては守秘義務を課すとともに、通報者に対して人事面などで不利益な取り扱いを禁止する。



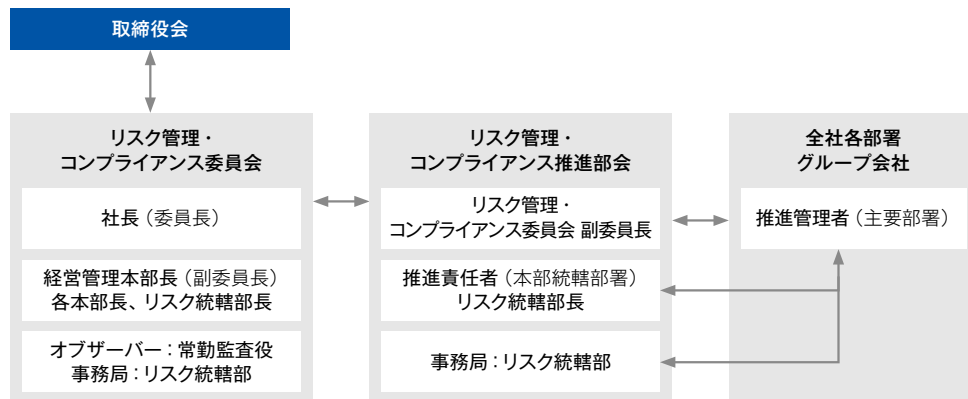
リスクマネジメント

リスク管理基本方針

当社グループは、経営理念を具現化し、社会に価値ある企業として存続していくため、内部統制の要としてリスク管理方針を制定しています。リスク管理体制の構築は、株主をはじめ多くのステークホルダーを含む社会全体に対する責任であることを自覚し、積極的に推進します。

リスク管理の目的は、自然災害や火災などの発生を事前に想定し、人命と財産の保護および秩序立った復旧を行うための情報伝達網を構築することにあります。また、事件・事故や品質問題など社会や事業活動に重大な影響を及ぼす事象については、発生を防止するとともに、万一発生した場合には影響を極小化し、社会的損失を生じさせないよう行動することが重要です。そのため、当社グループは、リスクの洗い出しとその対処方法を事前に明確化し、速やかに復旧できる体制を整備することで、社会の安全と会社の安定を守ることを目指しています。

推進体制



事業等のリスクに関する情報

当社グループの事業や経理の状況等に関する事項のうち、経営者が連結会社の財政状態、経営成績およびキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクには、以下の項目があります。なお、文中における将来に関する記載は、2025年3月期末現在における、当社グループの判断によるものです。各リスクに関する詳細な説明は、当社ウェブサイトの「経営方針」における「事業等のリスク」をご参照ください。

 <https://www.hochiki.co.jp/ir/policy/risk/>

1. 市場リスク	5. 品質管理リスク	9. 為替変動リスク
2. 地政学的リスク	6. 自然災害リスク	10. 保有株式関連リスク
3. 法的規制等リスク	7. 気候変動リスク	11. 債権貸倒れリスク
4. 部品・原材料等の供給リスク	8. コンプライアンスリスク	12. 退職給付債務リスク

上記3.の「法的規制等リスク」について、建設業においては、2024年4月より改正労働基準法に基づき時間外労働時間の上限が見直されました。これにより、労働時間の上限を遵守するため、人員の確保や受注量の抑制が生じる可能性があります。その結果、当社グループの事業活動や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。このようリスクに対応するため、DXを活用した施工支援ツールによる効率化を推進し、施工現場における業務負荷の軽減に取り組んでいます。また、予防保全の観点から、従業員の時間外労働状況を日次管理しています。

上記4.の「部品・原材料等の供給リスク」について、当社グループがサプライヤーから供給を受ける部品や原材料の価格が需給環境の変化などにより高騰した場合や、世界的な供給難、サプライヤーの災害や倒産などにより部品や原材料の供給が不足し、製品の製造に支障を来した場合には、当社グループの業績および財政状態などに影響を及ぼす可能性があります。部品や原材料の種類によっては、特定のサプライヤーに依存せざるを得ない場合もありますが、可能な限り1社からの集中購買は避け、最適なサプライチェーンの再構築に取り組んでいます。

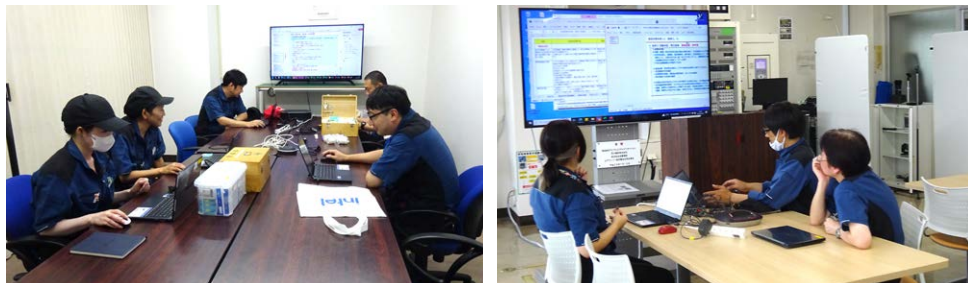
戦略を支える事業基盤

事業継続マネジメント (BCM) 推進体制

当社グループが取り扱っている製品は、いざという時にその役割を果たすものであり、災害時にこそ真価が問われるものです。「安全・安心」を提供する総合防災企業として、重要な責務である「製品の供給および生産の継続」および「営業、施工、メンテナンス等サービスの継続」という観点から、事業継続計画 (BCP基本計画書) を策定しています。この基本方針に基づき継続的に事業活動を行うため、事業体制を強化し、経営に影響を及ぼすあらゆるリスクに対して柔軟に対応可能な体制の構築を目指します。

BCP訓練の実施

BCMにおいては、平常時の訓練が欠かせません。当社では、年に一度、火災を想定した防災訓練を実施しているほか、本社事業所および製造拠点 (町田事業所、宮城事業所) において、大規模な自然災害 (地震や水害など) の発生を想定したBCP訓練を行っています。訓練では、各部門における初動対応 (安全確保、安否確認など) や重要業務への対応を確認しています。



宮城事業所 BCP訓練

データ

財務・非財務ハイライト（10年間）

ホーチキ株式会社および連結子会社

（単位:率の項目、ならびに他に注釈がない項目は百万円）

		2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2024年2025年 増減率 (%)
損益状況（会計年度）												
為替レート*1（期末）	円／米ドル	112.68	112.19	110.85	110.92	108.70	106.10	112.39	135.50	144.59	152.62	－
	円／英ポンド	161.92	140.08	146.94	145.71	138.13	138.74	153.52	163.20	181.71	194.73	－
売上高		71,919	73,118	75,961	77,951	80,551	76,567	81,251	85,457	93,485	100,900	7.9%
売上総利益		23,440	24,559	24,687	24,936	25,617	24,876	26,216	27,830	32,246	37,153	15.2%
販売費及び一般管理費		18,384	19,141	19,776	20,062	20,383	19,696	20,736	22,240	24,871	27,600	11.0%
営業利益		5,055	5,417	4,911	4,873	5,234	5,180	5,479	5,590	7,375	9,553	29.5%
EBITDA*2		6,412	6,928	6,253	6,224	6,655	6,566	6,784	6,997	8,885	11,035	24.2%
親会社株主に帰属する当期純利益		2,501	4,049	3,562	3,325	3,737	3,825	4,124	4,422	5,661	7,650	35.1%
キャッシュ・フローの状況（会計年度）												
営業活動によるキャッシュ・フロー		4,630	3,583	5,810	2,921	5,363	4,051	7,792	415	775	11,874	1431.4%
投資活動によるキャッシュ・フロー		△1,394	△2,003	△1,559	△2,966	△1,412	△950	△669	△2,203	△2,535	△636	△74.9%
フリー・キャッシュ・フロー*3		3,235	1,579	4,250	△45	3,950	3,100	7,122	△1,787	△1,759	11,238	△738.6%
財務活動によるキャッシュ・フロー		△3,834	△358	△1,063	△1,728	△762	△1,168	△1,221	△1,618	△2,511	△1,741	△30.6%
財政状況（会計年度末）												
総資産		53,248	55,431	59,953	62,457	63,458	67,626	73,912	77,816	85,233	89,655	5.2%
現金及び預金		4,769	5,856	9,023	7,252	10,406	12,513	18,617	15,310	11,629	21,161	82.0%
棚卸資産		8,626	9,607	10,415	13,573	12,242	11,695	9,916	13,259	17,997	15,737	△12.6%
有利子負債残高*4		2,962	3,168	2,598	1,634	2,091	1,849	1,826	1,979	2,453	2,620	6.8%
株主資本		22,452	26,051	29,231	31,929	35,045	38,197	41,595	44,655	48,145	54,373	12.9%
1株当たり情報												
親会社株主に帰属する当期純利益（EPS）（円）		88.13	161.75	142.30	132.85	149.28	152.75	164.7	176.65	228.23	307.85	34.9%
純資産（円）		904.29	1,026.83	1,174.26	1,280.40	1,371.38	1,552.01	1,704.73	1,849.83	2,127.63	2,377.19	11.7%
現金配当額（円）		18.00	22.00	25.00	25.00	27.00	29.00	49.00	51.00	58.00	80.00	37.9%
配当性向		20.4%	13.6%	17.6%	18.8%	18.1%	19.0%	29.8%	28.9%	25.4%	26.0%	－

データ

(単位:率の項目、ならびに他に注釈がない項目は百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2024年2025年 増減率 (%)
その他財務データ											
メンテナンス売上高	13,074	13,833	15,081	15,731	16,647	17,341	18,004	18,407	19,968	21,085	5.6%
リニューアル売上高	19,921	21,606	20,968	19,865	20,745	19,390	19,694	19,290	22,135	24,799	7.1%
海外売上高比率	14.3%	14.3%	15.4%	15.3%	14.2%	13.8%	16.6%	19.5%	20.6%	22.4%	－
売上高総利益率	32.6%	33.6%	32.5%	32.0%	31.8%	32.5%	32.3%	32.6%	34.5%	36.8%	－
売上高営業利益率	7.0%	7.4%	6.5%	6.3%	6.5%	6.8%	6.7%	6.5%	7.9%	9.5%	－
総資産当期純利益率 (ROA)	4.7%	7.3%	6.2%	5.4%	5.9%	5.8%	5.8%	5.8%	6.9%	8.7%	－
自己資本当期純利益率 (ROE)	10.5%	16.8%	12.9%	10.8%	11.3%	10.5%	10.1%	10.0%	11.4%	13.7%	－
設備投資額	2,312	2,057	1,280	1,605	1,447	1,005	1,229	2,316	2,480	2,385	△3.8%
減価償却費	1,168	1,342	1,190	1,170	1,259	1,334	1,253	1,342	1,432	1,404	△2.0%
のれん償却額	187	168	151	180	161	51	51	64	77	77	0.0%
非財務データ											
従業員数※5 (名)	1,784	1,914	2,035	2,125	2,105	2,060	2,065	2,184	2,295	2,383	3.8%
海外従業員数 (名)	406	471	524	594	594	536	524	579	631	651	3.2%
特許保有件数※6 (件)	920	1,001	1,043	1,026	999	1,035	1,117	1,204	1,105	1,171	6.0%
環境関連データ											
ニカド電池回収量※6 (kg)	15,272	18,299	14,299	13,343	14,487	16,387	20,605	18,392	20,488	18,506	△9.7%
電気使用量※6 (千kWh)	6,218	6,990	7,572	7,590	7,219	7,103	7,124	7,201	7,271	7,502	3.2%
CO2排出量※6 (トン)	3,390	3,520	4,484	3,986	3,632	3,527	3,347	3,454	3,408	3,056	△10.3%
エコカー累積台数※6 (台)	94	103	110	136	153	158	180	218	250	270	8.0%
再生可能エネルギー自家発電量※6 (kWh)	68,997	74,148	57,561	66,043	55,790	77,307	82,190	73,018	86,478	80,920	△6.4%
太陽光発電※6 (kWh)	58,833	61,677	45,999	52,625	44,672	64,897	68,558	61,981	66,099	63,319	△4.2%
風力発電※6 (kWh)	10,164	12,471	11,562	13,418	11,118	12,410	13,634	11,037	20,379	17,601	△13.6%
廃棄物量※6 (kg)	143,085	124,411	116,627	125,980	133,792	124,255	137,677	140,700	127,454	169,956	33.3%

※1 為替レートの対前期比のマイナス表記は円高、プラス表記は円安を示しています。
※2 EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額
※3 フリー・キャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー
※4 有利子負債には、リース債務を含みます。過去数値については、遡及適用をしています。
※5 従業員数＝就業人員数
※6 単体ベース

連結貸借対照表

ホーチキ株式会社及び連結子会社

(百万円)					
資産の部	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
資産合計	67,626	73,912	77,816	85,233	89,655
流動資産合計	49,353	55,540	58,368	61,767	66,087
現金及び預金	12,513	18,617	15,310	11,629	21,161
受取手形及び売掛金	21,672	—	—	—	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	23,013	25,801	27,658	24,628
電子記録債権	2,975	3,472	3,273	3,893	3,481
製品	4,369	3,356	4,371	7,147	6,480
仕掛品	621	664	1,144	1,253	1,358
原材料	4,182	5,895	7,743	9,596	7,898
未成工事支出金	2,522	—	—	—	—
その他	582	619	794	750	1,183
貸倒引当金	△86	△99	△70	△161	△105

(百万円)					
	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
固定資産合計	18,272	18,371	19,447	23,466	23,567
有形固定資産合計	9,485	9,707	10,882	12,272	12,663
建物及び構築物（純額）	3,083	3,008	3,183	3,953	3,978
機械装置及び運搬具（純額）	1,079	1,227	1,180	1,247	1,300
土地	3,970	3,975	4,263	4,341	4,346
リース資産（純額）	293	503	629	1,109	1,217
建設仮勘定	542	497	1,164	1,086	1,199
その他（純額）	516	496	460	533	619
無形固定資産合計	1,086	854	878	857	1,060
ソフトウェア	758	600	462	392	623
のれん	230	179	301	223	145
その他	96	74	114	241	291
投資その他の資産合計	7,700	7,809	7,686	10,336	9,844
投資有価証券	4,153	3,917	3,855	5,877	5,280
退職給付に係る資産	642	655	615	901	660
繰延税金資産	1,929	2,232	2,151	1,823	2,041
その他	1,171	1,197	1,217	1,835	1,959
貸倒引当金	△196	△193	△153	△100	△98

データ

負債・純資産の部

(百万円)

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
負債純資産合計	67,626	73,912	77,816	85,233	89,655
負債の部					
負債合計	28,612	31,057	31,476	32,322	30,333
流動負債合計	22,032	24,260	24,674	25,153	23,055
支払手形及び買掛金	3,864	4,213	4,256	4,433	3,865
電子記録債務	5,848	7,402	7,787	5,739	3,254
短期借入金	281	—	—	—	—
リース債務	111	103	233	271	318
未払金	4,733	4,254	4,632	5,206	4,927
未払法人税等	1,716	1,785	1,347	2,106	2,148
未成工事受入金	665	409	377	533	583
役員賞与引当金	60	57	59	77	96
工事損失引当金	384	476	677	530	243
製品補償引当金	134	762	354	211	162
リコール関連引当金	22	—	—	—	—
災害損失引当金	—	42	0	—	—
その他	4,209	4,752	4,947	6,042	7,454
固定負債合計	6,579	6,796	6,801	7,168	7,278
長期借入金	—	—	20	—	—
リース債務	184	410	413	868	955
繰延税金負債	13	24	42	30	56
再評価に係る繰延税金負債	749	749	749	749	771
役員退職慰労引当金	4	6	8	7	9
役員株式給付引当金	115	164	232	262	240
退職給付に係る負債	5,351	5,293	5,195	5,097	5,086
資産除去債務	100	109	123	148	154
その他	60	37	15	4	3

(百万円)

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
純資産の部					
純資産合計	39,014	42,854	46,340	52,911	59,321
株主資本合計	38,197	41,595	44,655	48,145	54,373
資本金	3,798	3,798	3,798	3,798	3,798
資本剰余金	2,812	2,728	2,728	2,728	2,728
利益剰余金	36,104	39,206	42,389	46,180	49,681
自己株式	△4,517	△4,138	△4,260	△4,561	△1,835
その他の包括利益累計額合計	667	1,097	1,519	4,592	4,743
その他有価証券評価差額金	1,143	928	918	2,332	2,471
土地再評価差額金	△641	△641	△641	△641	△663
為替換算調整勘定	△472	26	318	1,697	1,789
退職給付に係る調整累計額	637	783	924	1,202	1,146
非支配株主持分	149	162	164	173	204

データ

連結損益計算書

ホーチキ株式会社及び連結子会社

	(百万円)				
	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
売上高	76,567	81,251	85,457	93,485	100,900
売上原価	51,690	55,034	57,626	61,238	63,747
売上総利益	24,876	26,216	27,830	32,246	37,153
販売費及び一般管理費	19,696	20,736	22,240	24,871	27,600
営業利益	5,180	5,479	5,590	7,375	9,553
営業外収益合計	184	276	339	490	393
受取利息	1	1	12	31	42
受取配当金	83	90	104	119	148
為替差益	13	139	112	289	—
その他	84	46	109	50	202
営業外費用合計	90	130	72	83	210
支払利息	20	19	16	18	29
売上割引	30	39	28	27	25
手形売却損	—	—	—	—	—
支払手数料	12	33	12	12	33
為替差損	—	—	—	—	116
その他	27	37	14	25	5
経常利益	5,273	5,626	5,857	7,782	9,736
特別利益合計	4	12	150	9	489
有形固定資産売却益	4	10	15	7	5
投資有価証券売却益	—	—	134	1	483
会員権売却益	—	1	—	0	—

	(百万円)				
	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
特別損失合計	4	45	31	22	77
有形固定資産売却損	0	1	—	—	1
会員権売却損	—	—	—	—	0
投資有価証券売却損	—	—	4	—	—
有形固定資産除却損	2	1	16	22	74
減損損失	0	—	—	—	—
ソフトウェア除却損	1	—	1	—	—
災害による損失	—	42	—	—	—
投資有価証券評価損	—	—	9	—	0
税金等調整前当期純利益	5,273	5,593	5,976	7,769	10,149
法人税、住民税及び事業税	1,459	1,701	1,489	2,518	2,762
法人税等調整額	△26	△253	51	△426	△301
法人税等合計	1,432	1,448	1,540	2,092	2,460
当期純利益	3,840	4,145	4,435	5,676	7,688
非支配株主に帰属する当期純利益	15	20	12	15	37
親会社株主に帰属する当期純利益	3,825	4,124	4,422	5,661	7,650

データ

連結株主資本等変動計算書

ホーチキ株式会社及び連結子会社

2024年3月期（自 2023年4月1日 至 2024年3月31日）

	株主資本					その他の包括利益累計額					非支配株主 持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	土地再評価 差額金	為替換算調整 勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括 利益累計額合計		
当期首残高	3,798	2,728	42,389	△4,260	44,655	918	△641	318	924	1,519	164	46,340
当期変動額												
剰余金の配当			△1,923		△1,923							△1,923
親会社株主に帰属する当期純利益			5,661		5,661							5,661
自己株式の取得				△352	△352							△352
自己株式の処分				51	51							51
自己株式の消却					－							－
利益剰余金から資本剰余金への振り替え					－							－
連結子会社の決算期変更に伴う増減			53		53							53
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						1,413		1,379	278	3,072	9	3,081
当期変動額合計	－	－	3,791	△301	3,489	1,413	－	1,379	278	3,072	9	6,571
当期末残高	3,798	2,728	46,180	△4,561	48,145	2,332	△641	1,697	1,202	4,592	173	52,911

2025年3月期（自 2024年4月1日 至 2025年3月31日）

	株主資本					その他の包括利益累計額					非支配株主 持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	土地再評価 差額金	為替換算調整 勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括 利益累計額合計		
当期首残高	3,798	2,728	46,180	△4,561	48,145	2,332	△641	1,697	1,202	4,592	173	52,911
当期変動額												
剰余金の配当			△1,537		△1,537							△1,537
親会社株主に帰属する当期純利益			7,650		7,650							7,650
自己株式の取得				△170	△170							△170
自己株式の処分		83		202	285							285
自己株式の消却		△2,695		2,695	－							－
利益剰余金から資本剰余金への振り替え		2,611	△2,611		－							－
連結子会社の決算期変更に伴う増減					－							－
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）						138	△22	91	△56	151	30	182
当期変動額合計	－	－	3,500	2,726	6,227	138	△22	91	△56	151	30	6,410
当期末残高	3,798	2,728	49,681	△1,835	54,373	2,471	△663	1,789	1,146	4,743	204	59,321

連結キャッシュ・フロー計算書

ホーチキ株式会社及び連結子会社

営業活動によるキャッシュ・フロー

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,051	7,792	415	775	11,874
税金等調整前当期純利益	5,273	5,593	5,976	7,769	10,149
減価償却費	1,334	1,253	1,342	1,432	1,404
減損損失	0	—	—	—	—
のれん償却額	51	51	64	77	77
貸倒引当金の増減額（△は減少）	97	△6	△84	21	△58
役員賞与引当金の増減額（△は減少）	△2	△2	1	18	19
工事損失引当金の増減額（△は減少）	36	91	201	△146	△286
災害損失引当金の増減額（△は減少）	—	—	△41	△0	—
製品補償引当金の増減額（△は減少）	△17	628	△408	△142	△49
リコール関連引当金の増減額（△は減少）	△31	△22	—	—	—
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	203	138	145	18	188
役員退職慰労引当金の増減額（△は減少）	△1	1	2	△0	1
役員株式給付引当金の増減額（△は減少）	33	49	67	29	△22
受取利息及び受取配当金	△85	△91	△117	△150	△190
支払利息	20	19	16	18	29
有形固定資産売却損益（△は益）	△4	△9	△15	△7	△4
有形固定資産除却損	2	1	16	22	74
ソフトウェア除却損	1	—	1	—	—
投資有価証券売却損益（△は益）	—	—	△130	△1	△483
投資有価証券評価損益（△は益）	—	—	9	—	0
会員権売却損益（△は益）	—	△1	—	△0	0
災害損失	—	42	—	—	—
売上債権の増減額（△は増加）	△1,956	△1,530	△2,353	△1,740	3,435
棚卸資産の増減額（△は増加）	727	2,068	△3,058	△3,786	2,322
その他の資産の増減額（△は増加）	△70	△3	35	△2	△337
仕入債務の増減額（△は減少）	△90	1,510	340	△2,385	△2,958
未払消費税等の増減額（△は減少）	△448	△89	△133	195	492
未成工事受入金の増減額（△は減少）	34	△255	△31	155	50
その他の負債の増減額（△は減少）	53	12	484	1,294	669
その他	26	△31	△13	△122	197
小計	5,190	9,418	2,317	2,565	14,720
法人税等の支払額	△1,139	△1,626	△1,901	△1,789	△2,846

投資活動によるキャッシュ・フロー

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
投資活動によるキャッシュ・フロー	△950	△669	△2,203	△2,535	△636
有価証券の売却による収入	—	—	—	—	—
有形固定資産の取得による支出	△945	△617	△2,140	△1,592	△1,662
有形固定資産の売却による収入	19	23	32	10	27
ソフトウェアの取得による支出	△97	△66	△152	△227	△327
投資有価証券の取得による支出	△8	△126	△8	△5	△5
投資有価証券の売却による収入	—	52	187	16	1,333
貸付けによる支出	—	—	—	—	—
貸付金の回収による収入	1	1	1	1	1
利息及び配当金の受取額	85	91	117	150	190
連結の範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出	—	—	△214	—	—
その他	△4	△28	△26	△890	△193

財務活動によるキャッシュ・フロー

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,168	△1,221	△1,618	△2,511	△1,741
短期借入れによる収入	152	16	—	—	15
短期借入金返済による支出	△435	△302	—	—	△15
長期借入金返済による支出	—	—	△44	△20	—
社債の償還による支出	—	—	△30	—	—
自己株式の取得による支出	△0	△147	△133	△352	△142
自己株式の売却による収入	—	148	—	—	169
配当金の支払額	△680	△729	△1,237	△1,918	△1,535
非支配株主への配当金の支払額	△11	△7	△10	△6	△7
利息の支払額	△20	△19	△16	△18	△29
その他	△173	△180	△145	△194	△196
現金及び現金同等物に係る換算差額	173	202	98	376	4
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	2,106	6,104	△3,307	△3,894	9,501
現金及び現金同等物の期首残高	10,406	12,513	18,617	15,310	11,420
連結子会社の決算期変更に伴う現金及び現金 同等物の増減額（△は減少）	—	—	—	4	—
現金及び現金同等物の期末残高	12,513	18,617	15,310	11,420	20,921

データ

連結セグメント別情報・その他

ホーチキ株式会社及び連結子会社

セグメント別売上高・営業利益（新セグメント）（百万円）

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
売上高	76,567	81,251	85,457	93,485	100,900
火災報知設備	44,824	48,362	52,798	57,289	62,486
（うち海外）	10,537	13,489	16,631	19,227	22,579
保守	17,341	18,004	18,407	19,968	21,085
消火設備	9,366	9,805	9,166	10,061	11,179
防犯設備	5,034	5,077	5,085	6,165	6,149
営業利益	5,180	5,479	5,590	7,375	9,553
火災報知設備	4,031	4,603	5,036	7,199	8,974
保守	3,649	3,805	3,735	4,414	5,044
消火設備	1,256	1,217	1,474	1,051	1,607
防犯設備	515	561	282	374	634
調整額	△4,272	△4,708	△4,937	△5,664	△6,708

セグメント別受注高・受注残高（新セグメント）（百万円）

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
受注高	77,726	81,267	89,493	94,327	100,572
火災報知設備	45,095	48,803	53,892	56,808	63,280
（うち海外）	10,537	13,489	16,631	19,227	22,579
保守	17,755	18,083	18,804	20,249	21,119
消火設備	9,912	9,234	11,626	11,099	10,115
防犯設備	4,963	5,146	5,168	6,171	6,057
受注残高	25,260	22,754	26,790	27,632	27,348
火災報知設備	12,689	11,269	12,363	11,882	12,724
（うち海外）	—	—	—	—	0
保守	2,520	2,486	2,884	3,164	3,199
消火設備	8,413	7,547	10,007	11,045	9,977
防犯設備	1,637	1,451	1,534	1,539	1,447

地域別売上高（百万円）

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
地域別売上高	76,567	81,251	85,457	93,485	100,900
日本	66,029	67,761	68,826	74,257	78,321
海外	10,537	13,489	16,631	19,227	22,579
北米／中南米	1,564	1,729	2,549	2,914	2,645
アジア・パシフィック	2,242	2,784	3,407	4,036	5,993
欧州／中東／アフリカ	4,875	6,545	7,607	8,179	13,939
ケンテック	1,855	2,429	3,067	4,096	0

設備投資額・減価償却費・研究開発費（百万円）

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
設備投資額	1,005	1,229	2,316	2,480	2,385
減価償却費	1,334	1,253	1,342	1,432	1,404
研究開発費	2,704	2,718	2,935	3,166	3,523

データ

ご参考：セグメント別売上高・営業利益 (旧セグメント)

(百万円)

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
売上高	76,567	81,251	85,457	93,485	100,900
防災事業	63,629	68,210	71,594	79,328	86,774
火災報知設備	54,262	58,404	62,427	69,267	75,594
消火設備	9,366	9,805	9,166	10,061	11,179
情報通信事業等	12,938	13,040	13,863	14,156	14,126
情報通信設備	8,491	8,421	9,170	8,407	7,977
防犯設備等	4,446	4,619	4,693	5,748	6,149
営業利益	5,180	5,479	5,590	7,375	9,553
防災事業	9,078	9,696	10,002	12,735	15,606
情報通信事業等	374	491	525	304	655
調整額	△4,272	△4,708	△4,937	△5,664	△6,708

ご参考：セグメント別受注高・受注残高 (旧セグメント)

(百万円)

	2021年 3月期末	2022年 3月期末	2023年 3月期末	2024年 3月期末	2025年 3月期末
受注高	77,726	81,267	89,493	94,327	100,572
防災事業	64,573	67,768	75,385	80,740	86,921
火災報知設備	54,660	58,534	63,759	69,641	76,806
消火設備	9,912	9,234	11,626	11,099	10,115
情報通信事業等	13,153	13,499	14,107	13,587	13,930
情報通信設備	8,645	8,738	9,360	7,831	8,092
防犯設備等	4,507	4,760	4,746	5,755	5,837
(うち海外)	10,537	13,489	16,631	19,227	22,579
受注残高	25,260	22,754	26,790	27,632	27,348
防災事業	20,696	18,555	22,347	23,759	23,790
火災報知設備	12,283	11,008	12,339	12,713	13,813
消火設備	8,413	7,547	10,007	11,045	9,977
情報通信事業等	4,563	4,199	4,442	3,873	3,557
情報通信設備	3,257	2,913	3,103	2,527	2,110
防犯設備等	1,306	1,285	1,338	1,345	1,447
(うち海外)	—	—	—	—	—

株式情報

(2025年3月31日現在)

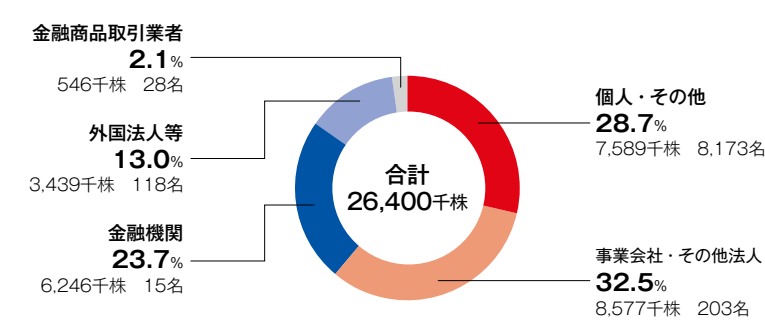
大株主の状況

(上位10名)

	所有株式数	所有株式数の割合 (%)
総合警備保障株式会社	4,380,000	17.5
三和ホールディングス株式会社	2,274,000	9.1
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,225,400	8.9
東京海上日動火災保険株式会社	1,978,706	7.9
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	868,000	3.5
ホーチキ従業員持株会	754,753	3.0
トーア再保険株式会社	650,446	2.6
MSIP CLIENT SECURITIES	600,100	2.4
重田 康光	589,400	2.4
セコム株式会社	420,000	1.7

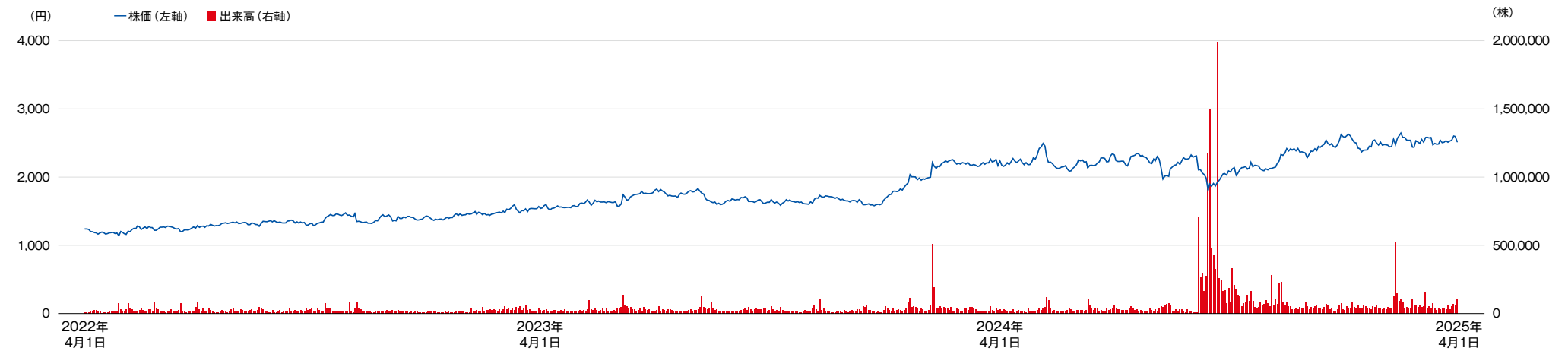
※1 当社は、自己株式を1,319,416株保有していますが、当該株式は議決権を有しないため、上記大株主から除外しています。
※2 持株比率は自己株式を控除して計算しています。

所有者別分布状況



※1 記載株式数は千株未満を切り捨てて表示しています。
※2 自己株式1,319,416株は、個人・その他に含めています。

株価・出来高推移



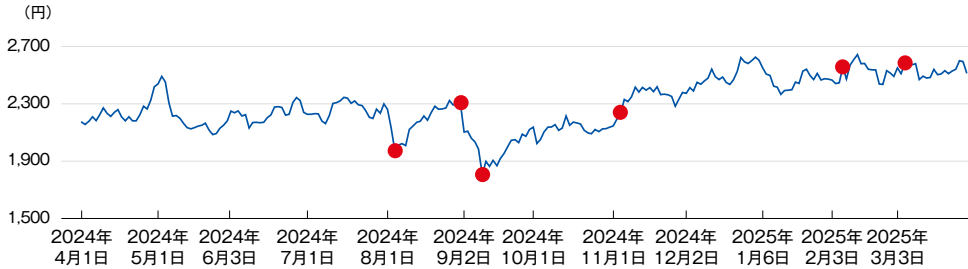
2025年3月期のIR活動概要

内容概略

- 株価は上下の変動はあるものの、期初から緩やかに上昇トレンドを継続した。売買代金も前年比で大幅に増加した。
- 投資家との対話の機会を積極的に増やしている。
- 投資家から求められる意見を経営トップにフィードバックし、その後のIR活動につなげている。

11月6日の決算発表の内容を好感し翌日は+98円の大幅高。防災関連銘柄としての注目も集め、売買代金も対前年大幅増加で推移。3月5日の株価は年初来高値を更新し2,676円を付けた。

● 株価推移



日付	株価 (円)	イベント
8月5日	1,971	1Q決算発表
8月30日	2,309	株式売出発表
9月9日	1,807	売出価格決定
11月6日	2,233	2Q決算発表
2月6日	2,556	3Q決算発表
3月5日	2,579	年初来高値更新

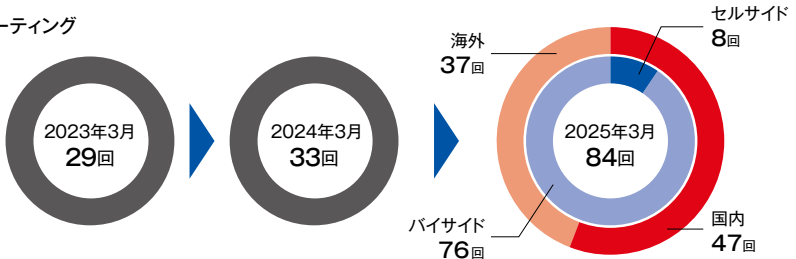
● 平均売買代金

	4~6月期	7~9月期	10~12月期	1~3月期
2023年	49.4	47.8	38.8	95.2
2024年	66.1	330.3	164.5	161.8
差異	16.7	282.5	125.7	66.5
増減率	133.8%	691.3%	423.7%	169.9%

活動概要

● 機関投資家1on1ミーティング

累計：84件、
対前期比+51件



● 説明会、スモールミーティング

実施回数は対前期比で2倍に増加。

		2023年度	2024年度
機関投資家	決算説明会	2回	2回
	スモールミーティング	0回	2回
	海外IR	0回	2回 (シンガポール)
個人投資家	個人投資家向け説明会	2回	4回
	従業員向け説明会	2回	2回
合計		6回	12回

● 投資家との主な対話の内容

投資家の意見を経営にフィードバックし対応。

投資家の意見	回答・対応
配当がまだまだ物足りない	中長期経営計画のPhase1は投資期間としている。 3月末に自己株式約240万株を消却し、機動的な資本政策を取りやすい環境にした。
流動性が低く売買しづらい	大株主の保有株式約170万株の売出しを実施し、流動性の向上を図った。

課題

- 「資本コストや株価を意識した経営の実現」を推進する必要がある。
- 経営トップがIR活動に係る機会を増やすことが求められている。

対策

- 事業ポートフォリオ経営の推進による全社ROIC改善の取り組み状況などの開示を充実させていく。
- 経営トップとの1on1ミーティングの提案を機関投資家へ積極的に行う。

会社概要

(2025年3月31日現在)

商号	ホーチキ株式会社
本社所在地	東京都品川区上大崎二丁目10番43号 創立1918（大正7）年4月2日
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場（証券コード：6745）
代表者	代表取締役社長執行役員 細井 元
資本金	37億9,800万円
従業員数	単独1,573名、連結2,383名



事業所

本社	東京（東京都品川区）
支店	東京（東京都品川区）、横浜、中部（愛知県名古屋市）、関西（大阪府東大阪市）、北海道（北海道札幌市）、東北（宮城県仙台市）、上信越（群馬県高崎市）、中国（広島県広島市）、九州（福岡県福岡市）
支社	新潟、東関東（千葉県千葉市）、北関東（埼玉県さいたま市）、西関東（東京都八王子市）、静岡、豊田、岡山、京都、神戸、四国（香川県高松市）
営業所	川崎、富山、金沢、福山、松江、山口、北九州、熊本、鹿児島、宮崎、台湾
事務所	丸の内、日本橋、盛岡、福島、長野、宇都宮、徳島、長崎
工場	町田（東京都町田市）、宮城（宮城県角田市） 茨城（茨城県結城郡）
研究所	町田・宮城工場に併設
子会社等	ホーチキ商事株式会社 ホーチキ茨城電子株式会社 関西ホーチキエンジニアリング株式会社 水戸ホーチキ株式会社 株式会社ディーディーエル ホーチキアメリカコーポレーション（米国） ホーチキヨーロッパ（U.K.）リミテッド（英国） ホーチキオーストラリアPTYリミテッド（豪州） ホーチキサービス S.de R.L.de C.V.（メキシコ） ホーチキメキシコ S.A.de C.V.（メキシコ） ケンテックエレクトロニクスリミテッド（英国） ホーチキミドルイースTFZE（ドバイ酋長国） ホーチキアジアパシフィック PTE リミテッド（シンガポール共和国） ホーチキイタリア SRL a s.u.（伊国） ホーチキタイランドリミテッド（タイ王国）

ホーチキ株式会社

IRお問い合わせ

〒141-8660 東京都品川区上大崎二丁目10番43号

E-mail: team_ir@hochiki.co.jp

<https://www.hochiki.co.jp/>