

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## ドーン

2303 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2019年2月8日(金)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 注目事業・サービス	01
2. 2019年5月期第2四半期の実績	01
3. 2019年5月期の業績予想	02
4. 次代を担う事業・サービス	02
5. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. 中核商品「NET119 緊急通報システム」の紹介	05
2. クラウド型サービスの成長	06
■ 業績動向	07
1. 2019年5月期第2四半期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	09
● 2019年5月期の業績見通し	09
■ 中長期の成長戦略	10
1. AED 運搬システムの実証実験を千葉県柏市で開始	10
2. ドコモ「イマドコサーチ」向けコンテンツ提供、12都府県に拡大	11
■ 株主還元策	12

## ■ 要約

### 2019年5月期は4期連続増収増益を予想。 クラウド事業・受託開発事業ともに順調に進捗。 AED 運搬、子供向け犯罪防止など様々な分野で 同社の地図連動クラウドサービスが拡大中

ドーン <2303> は、地理情報システム (GIS) を活用したシステムの開発・販売を行う企業である。中央省庁や地方自治体、電力会社などでの採用実績が多く、信頼性の要求されるシステムに定評がある。GIS エンジンソフトのライセンス販売や受託開発を長年にわたり事業の柱としてきたが、近年は防災関連のクラウド型サービスで業績を伸ばしている。

#### 1. 注目事業・サービス

同社の近年の成長の原動力となっているのが、クラウド型サービス「NET119 緊急通報システム」である。聴覚や発話に障がいのある人のためのシステムであり、スマートフォン・携帯電話のインターネット接続機能を利用して、簡単に素早く 119 番通報することができる。急病やケガ、地震災害や火災などの緊急時に、自宅からの通報はもちろん、GPS 機能を利用しているため外出先からも通報でき、受信側はすぐに居場所を特定できる。操作性の良さやシステムとしての信頼性の高さが評価され、2015 年 12 月には東京消防庁、2016 年 10 月には大阪市消防局で稼働が開始し、全国の自治体への横展開に弾みがついている。同システムが導入されている消防本部の管轄人口は約 4,403 万人 (2018 年 11 月末現在)、人口カバー率は約 34.5% になる。同社では 2020 年 5 月期に人口カバー率を 50% まで高め、東京五輪・パラリンピックを控え同システムの全国的な普及推進を加速するという政府の方針にも応えたい考えだ。2018 年 12 月には、総務省消防庁から各都道府県の消防に対して、「NET119 緊急通報システム」の未導入地域の解消を促すための地域別導入状況の公表が開始された。未導入の自治体においても、今後導入が加速することが期待される。同社は自治体向けのクラウド型サービスに定評があり、このほかに「DMaCS (災害情報共有サービス)」も普及が始まっている。自治体にとっては自前で運営する場合と比較してコストが安く運営の手間もかからないというメリットがある。

#### 2. 2019年5月期第2四半期の実績

2019 年 5 月期第 2 四半期の売上高は 321 百万円 (前期比 17.3% 増)、営業利益 16 百万円 (前年同期は 4 百万円の損失)、経常利益 18 百万円 (前年同期は 2 百万円の損失)、四半期純利益 12 百万円 (前年同期は 2 百万円の損失) と増収増益となった。売上高に関しては、「NET119 緊急通報システム」や「DMaCS (災害情報共有サービス)」等の防災関連のクラウドサービスの利用料収入が順調に増加。また、クラウドサービスの初期構築費の計上等により受託開発売上も増加した。売上原価率は 44.8% と前年同期から 4.6 ポイント低下。クラウドサービス関連の業務が増えるなか、粗利の高いビジネスモデルにシフトしていることが分かる。営業利益に関しては、販売費及び一般管理費が増加したものの、売上高増加及び売上総利益増加の効果が上回り、利益に転じた。

## 要約

### 3. 2019年5月期の業績予想

2019年5月期通期の業績予想は、売上高で前期比5.3%増の880百万円、営業利益で同11.1%増の180百万円、経常利益で同10.2%増の183百万円、当期純利益で同11.4%増の127百万円と4年連続の増収増益を予想する。上期の業績が好調ではあるが、通期予想は据え置いた。クラウドサービスの利用料収入は既存顧客（自治体）の定常収入に加え、新たな契約の獲得に伴う収入の上積みを見込める。下期に納期を迎える受託開発に関しては、地方自治体の防災・防犯関連システムなどで受注が拡大しており今期も増収に貢献しそうだ。同社の売上高及び各利益は顧客の決算期に由来し下期（第4四半期）に偏る。今期の売上高第2四半期進捗率は36.5%と前期（32.7%）よりも3.8ポイント高い。また、各利益に関しては、収益性の高いクラウドサービスが成長するなかで、今期も上振れが期待できる。

### 4. 次代を担う事業・サービス

同社は、2018年12月より、柏市、京都大学環境安全保健機構健康科学センター、(一財)日本AED財団と連携し、救命ボランティアによるAED（自動体外式除細動器）運搬システムの実証実験を開始した。柏市では、2015年から2017年までの3年間の心停止事案のうち、市民によってAEDが使用されたのは1.1%にとどまっており、AEDによる救命処置の促進が課題となっている。この実証実験では、柏市内のAED救命ボランティアをスマートフォンアプリによって連携させる。具体的には、無料の専用アプリ「AED GO」に救命ボランティアとして登録した方に、柏市消防本部から「駆けつけ救命要請」を行う。「AED GO」は京都大学と当社が共同開発しているアプリで、119番通報を受けた消防が、あらかじめ登録された救命ボランティアに駆けつけ救命要請を通知し、最寄りの救命ボランティアが現場にAEDを届けるための情報（駆けつけ先の住所等）を配信するシステムである。倒れた人のところに救急車の到着より早くAEDを届けられれば、より多くの人にAEDが使用され、救命率が上がることが期待できる。柏市は人口42万人を超える千葉県の中核市であり、成功すれば都市部での実証として大きなステップとなる。

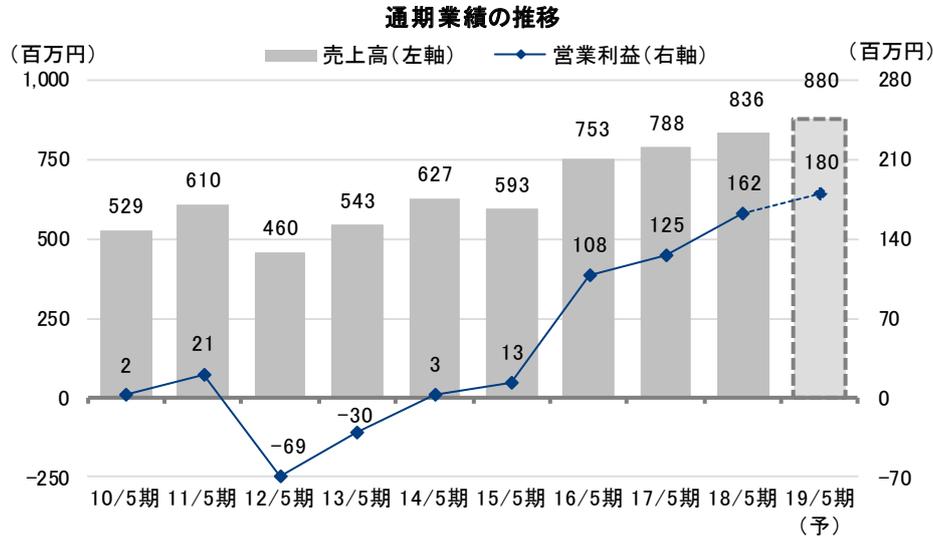
### 5. 株主還元策

同社は、安定的・継続的な株主還元を方針としている。過去3期は好調な増益を背景に増配を続けてきた。2019年5月期は、配当金年6.5円と0.5円の連続増配を予想する。配当性向は16.3%と前期（16.7%）並みを予想。2016年5月期から3期連続で期初の配当予想を期中に上方修正しており、今期も上期の好調を維持できれば配当の上方修正が期待できる。

#### Key Points

- ・クラウド型サービス「NET119緊急通報システム」が全国の自治体に普及中。人口カバー率34.5%に到達（2018年11月）
- ・2019年5月期は4年連続増収増益を予想。クラウド事業・受託開発事業ともに順調に進捗
- ・AED運搬、子供向け犯罪防止など様々な分野で同社の地図連動クラウドサービスが拡大中

## 要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 官民から信頼を得る地理情報システム (GIS) ソフト開発会社。 受託開発からクラウド型サービスにシフト中

#### 1. 会社概要

同社は、地理情報システム (GIS) を活用したシステムの開発・販売を行う企業である。中央省庁や地方自治体、電力会社などでの採用実績が多く、信頼性の要求されるシステムに定評がある。

同社は、1991年に兵庫県神戸市でソフトウェア開発会社として設立された。その後一貫して地理情報システム (GIS) 及びその周辺領域で技術力を磨いてきた。警察や消防などをはじめとする中央省庁や地方自治体、電力会社や通信会社などでの採用実績が多く、信頼性の要求されるシステムの開発に定評がある。2002年に株式上場(現 東証 JASDAQ)。GIS エンジンソフトのライセンス販売や受託開発を長年にわたり事業の柱としてきたが、近年はクラウド型サービスで業績を伸ばす。特にクラウド型サービス「NET119 緊急通報システム」が全国の消防で採用され、業績に貢献している。

会社概要

## 2. 事業内容

事業は 1) ライセンス販売、2) 受託開発、3) クラウド型サービス、4) 商品売上の 4 つに分類される。1) ライセンス販売は、GIS 構築用基本ソフトウェア GeoBase（ジオベース）の開発・販売を行う事業である。創業当時のメイン事業だったが、現在は全社売上高の 8.9%（2018 年 5 月期通期構成比）に下がっている。2) 受託開発は、電力会社向けや通信会社向けに特化した用途の GIS システムを受託開発・コンサルティングする。全社売上高の 54.2%（同）を占める事業の柱である。3) クラウド型サービスは、地図情報・空間情報技術（Spatial-IT）などの情報配信サービスであり、同社がサーバーの運用も担う。ストック型ビジネスであり、中長期的（3 年～10 年）にわたり安定収入を得ることができる。2005 年以降に開始され、現在では 34.8%（同）を占め、受託開発に並ぶ規模に成長した。今後も自治体向けを中心に飛躍が期待される事業である。4) 商品売上は、受託開発事業に付随して販売されるデジタル地図などの売上である。

事業内容

事業モデル	内容	位置付け	売上構成比 (18/5 期)
1) ライセンス販売	GIS 構築用基本ソフトウェア GeoBase（ジオベース）の開発・販売	創業当時のメイン事業だったが、現在は 2 割以下の構成比に低下	8.9%
2) 受託開発	GIS 構築の受託開発及びコンサルティング。電力会社向けや通信会社向けに特化したシステムが多い	創業当時の事業の柱	54.2%
3) クラウド型サービス	地図情報・空間情報技術（Spatial-IT）などの情報配信サービス。ストック型ビジネスであり、中長期的（3 年～10 年）にわたり収入を得ることができる。「まちかど地図 Pro」「まちかど案内まちづくり地図」「NET119 緊急通報システム」など	2005 年以降に開始され、現在では受託開発に並ぶ規模に成長。今後も自治体向けを中心に成長が期待される分野	34.8%
4) 商品売上	受託開発に伴うデジタル地図などの納品	他のセグメントの事業に付随する売上	2.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

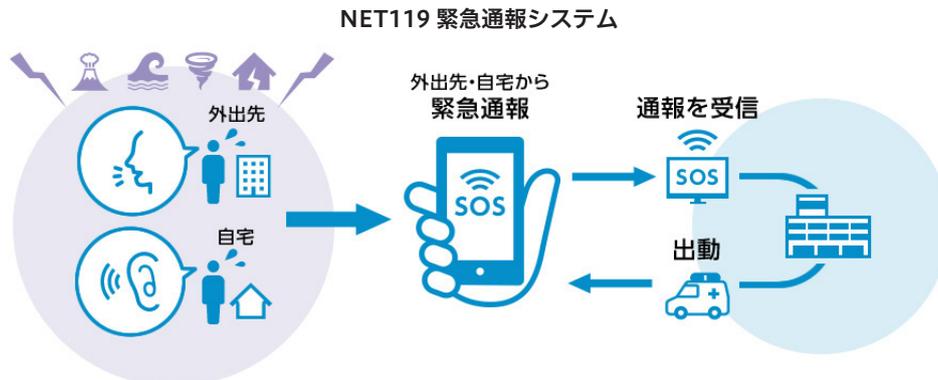
## ■ 事業概要

### クラウド型サービス「NET119 緊急通報システム」が全国の自治体に普及中。人口カバー率 34.5% に到達 (2018 年 11 月)

#### 1. 中核商品「NET119 緊急通報システム」の紹介

同社の代名詞ともなっているのが 2010 年※に開始された「NET119 緊急通報システム」である。このシステムは、聴覚や発話に障がいのある人のための緊急通報システムであり、スマートフォン・携帯電話のインターネット接続機能を利用して、簡単に素早く 119 番通報することができる。急病やけが、地震や風水害、火災などの緊急時に、自宅からの通報はもちろん、GPS 機能を利用しているため外出先からも通報でき、受信側はすぐに居場所を特定できる。操作性の良さやシステムとしての信頼性の高さが評価され、現在では全国の自治体・消防団体に広く普及している。

※ 開始当初のシステム名は「緊急通報システム Web119」。のちにリニューアルされた。



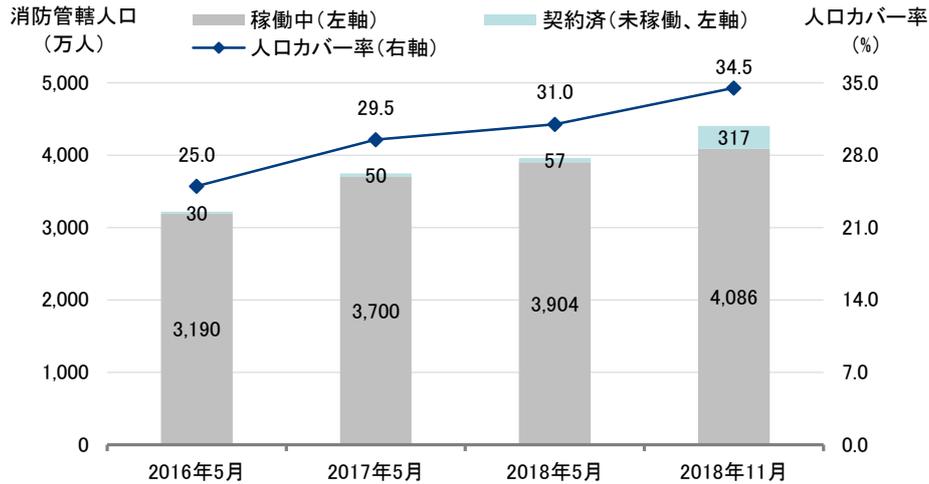
出所：ホームページより掲載

兵庫県神戸市や埼玉県川口市などの自治体を皮切りに導入が進み、2015 年 12 月には東京消防庁、2016 年 10 月には大阪市消防局で稼働を開始し、全国の自治体への横展開に弾みがついた。2018 年 10 月にも愛知県豊田市消防本部がサービス開始。同システムが導入されている消防本部の管轄人口は約 4,403 万人 (2018 年 11 月末現在)、人口カバー率は約 34.5% になる。同社では 2020 年 5 月期に人口カバー率を 50% まで高め、東京五輪・パラリンピックを控え同システムの全国的な普及推進を加速するという政府の方針にも応えたい考えだ。2018 年 3 月に、総務省は同システムの早期導入を進めるために、地方自治体の各消防本部が同システムを導入した際の運用経費を地方交付税で賄う措置を通知 (消防情第 98 号)。2018 年 12 月には、総務省消防庁から各都道府県の消防に対して、「NET119 緊急通報システム」の未導入地域の解消を促すために地域別導入状況の公表を開始した。未導入の自治体においても、今後導入が加速することが期待される。

## 事業概要

同システムはクラウド型サービスであり、顧客である自治体にとっては自前で運営する場合と比較してコストが安く運営の手間もかからないというメリットがある。ちなみに料金体系は、消防の管轄人口に応じた月額利用料を支払う方式である。

NET119稼働状況



出所：ヒアリングよりフィスコ作成

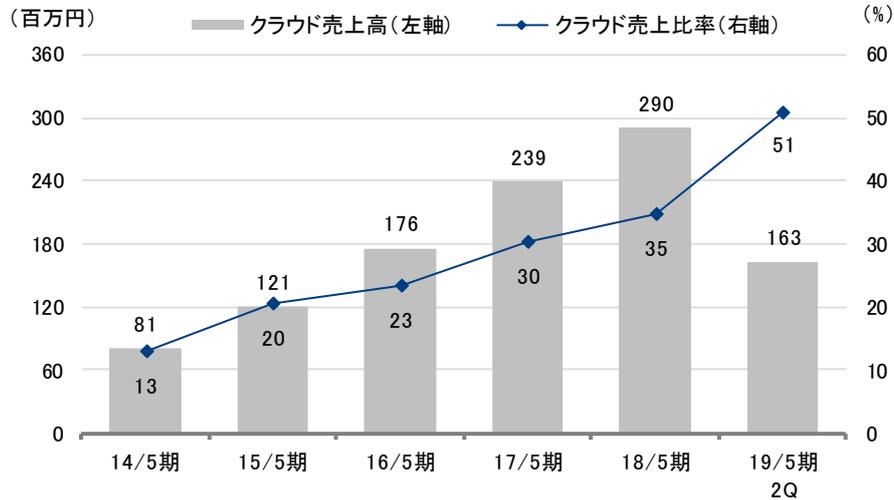
## 2. クラウド型サービスの成長

システム開発においては“所有から利用へ”の流れの中で「クラウド」へのシフトが進行中である。顧客にとって初期投資が抑えられ、最新のシステムがすぐ利用でき、自前で運用・保守をする面倒もない。IDC Japan(株)によると2018年のパブリッククラウドサービス(不特定多数向けのクラウドサービス)市場規模は前年比27.4%増の6,663億円の見込み。今後も年20%以上のペースで成長し、2022年には2017年比約2.8倍の1兆4,655億円まで拡大する予測だ。

クラウド化の進展は、同社の収益改善にも大きく貢献してきた。2014年5月期に81百万円、全社売上高の13%だったクラウド型サービスの売上高(以下、クラウド売上)は、4年後の2018年5月期には290百万円と約3.6倍になり全社売上高の35%まで上昇した。これと並行して営業利益は3百万円(2014年5月期)から162百万円(2018年5月期)と急拡大している。2019年5月期第2四半期もクラウド売上高は163百万円(前年同期は140百万円)と順調だ。サービスとしては、同社の代名詞となっている「NET119緊急通報システム」のほか、「DMaCS(災害情報共有サービス)」も普及が始まっている。今後もクラウド売上を伸ばし、収益力を高めることが、同社の基本戦略となる。

## 事業概要

## クラウド売上高の推移



出所：決算短信及びヒアリングよりフィスコ作成

## 業績動向

### 2019年5月期第2四半期はクラウドサービスが順調に成長し、増収増益

#### 1. 2019年5月期第2四半期の業績概要

2019年5月期第2四半期の売上高は321百万円（前年同期比17.3%増）、営業利益16百万円（前年同期は4百万円の損失）、経常利益18百万円（前年同期は2百万円の損失）、四半期純利益12百万円（前年同期は2百万円の損失）と増収増益となった。売上高に関しては、「NET119 緊急通報システム」や「DMaCS（災害情報共有サービス）」等の防災関連のクラウドサービスの利用率収入が順調に増加。また、クラウドサービスの初期構築費の計上等により受託開発売上も増加した。売上原価率は44.8%と前年同期から4.6ポイント低下。クラウドサービス関連の業務が増えるなか、粗利の高いビジネスモデルにシフトしていることが分かる。営業利益に関しては、販売費及び一般管理費が増加したものの、売上高増加及び売上総利益増加の効果が上回り、利益に転じた。なお、同社事業、特に受託開発セグメントは、顧客の決算期が集中する3月に売上計上される受注が多いため、第4四半期に売上高が偏重する傾向がある。

業績動向

2019年5月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	2018年5月期2Q		2019年5月期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	273	100.0%	321	100.0%	17.3%
売上原価	135	49.4%	143	44.8%	6.5%
売上総利益	138	50.6%	177	55.2%	27.8%
販売費及び一般管理費	142	52.1%	161	50.2%	12.9%
営業利益	-4	-1.5%	16	5.0%	-
経常利益	-2	-0.8%	18	5.8%	-
当期純利益	-2	-1.0%	12	3.9%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 自己資本比率 90% 以上。無借金経営により健全な財務体質を維持

### 2. 財務状況と経営指標

2018年11月期末の総資産は前期末比48百万円減の1,460百万円となった。うち流動資産は67百万円減であり、現金及び預金の減少が主な要因である。うち固定資産は18百万円増であり、変化は小さい。

負債合計は前期末比46百万円減の128百万円となった。うち流動負債は41百万円減であり、未払法人税等及び未払消費税等の減少が主な要因である。有利子負債はなく、無借金経営を継続している。

経営指標では、流動比率1,452.6%、自己資本比率が91.2%と非常に高く、安全性に優れる。

### 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	2018年5月末	2018年11月末	増減額
流動資産	1,196	1,129	-67
(現預金)	1,043	859	-184
固定資産	312	331	18
総資産	1,509	1,460	-48
流動負債	119	77	-41
固定負債	56	51	-5
負債合計	175	128	-46
純資産合計	1,333	1,331	-1
負債純資産合計	1,509	1,460	-48
<安全性>			
流動比率	1,003.9%	1,452.6%	-
自己資本比率	88.3%	91.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年5月期は4年連続増収増益を予想。 クラウド事業・受託開発事業ともに順調に進捗

#### ● 2019年5月期の業績見通し

2019年5月期通期の業績予想は、売上高で前期比5.3%増の880百万円、営業利益で同11.1%増の180百万円、経常利益で同10.2%増の183百万円、当期純利益で同11.4%増の127百万円と4期連続の増収増益を予想する。上期の業績が好調ではあるが、通期予想は据え置いた。クラウドサービスの利用料収入は既存顧客（自治体）の定常収入に加え、新たな契約の獲得に伴う収入の上積みを見込める。2018年12月には、総務省消防庁から各都道府県の消防に対して、「NET119緊急通報システム」の未導入地域の解消を促すための地域別導入状況の公表が開始された。運用に要する経費の地方交付税措置などのバックアップ体制も整っており、各自治体において導入がさらに加速する可能性がある。下期に納期を迎える受託開発に関しては、地方自治体の防災・防犯関連システムなどで受注が拡大しており、今期も増収に貢献しそうだ。

同社の売上高及び各利益は顧客の決算期に由来し下期（第4四半期）に偏る。今期の売上高第2四半期進捗率は36.5%と、前期（32.7%）よりも3.8ポイント高い。また、各利益に関しては、収益性の高いクラウドサービスが成長するなかで、今期も上振れが期待できる。

#### 2019年5月期通期 業績予想

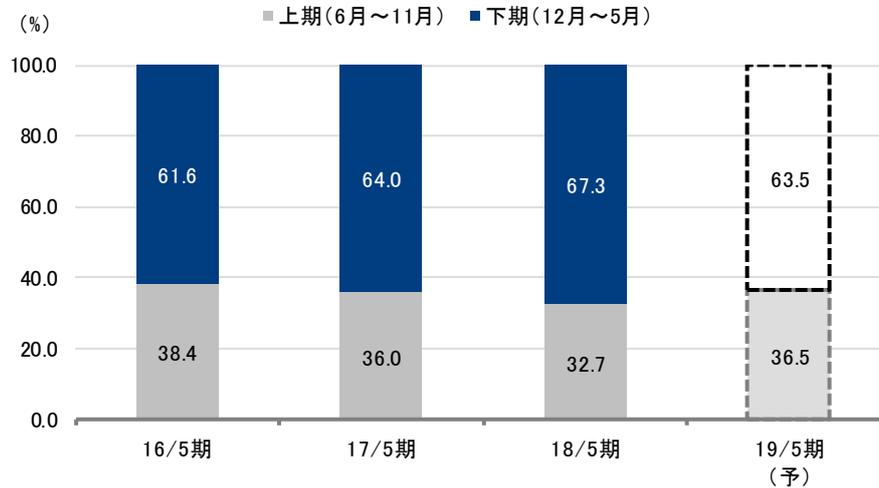
（単位：百万円）

	18/5期		予想	19/5期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	836	100.0%	880	100.0%	5.3%
営業利益	162	19.5%	180	20.5%	11.1%
経常利益	166	19.9%	183	20.8%	10.2%
当期純利益	114	13.6%	127	14.4%	11.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

### 売上高の季節変動



出所：会社資料よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### AED 運搬、子供向け犯罪防止など様々な分野で 同社の地図連動クラウドサービスが拡大中

#### 1. AED 運搬システムの実証実験を千葉県柏市で開始

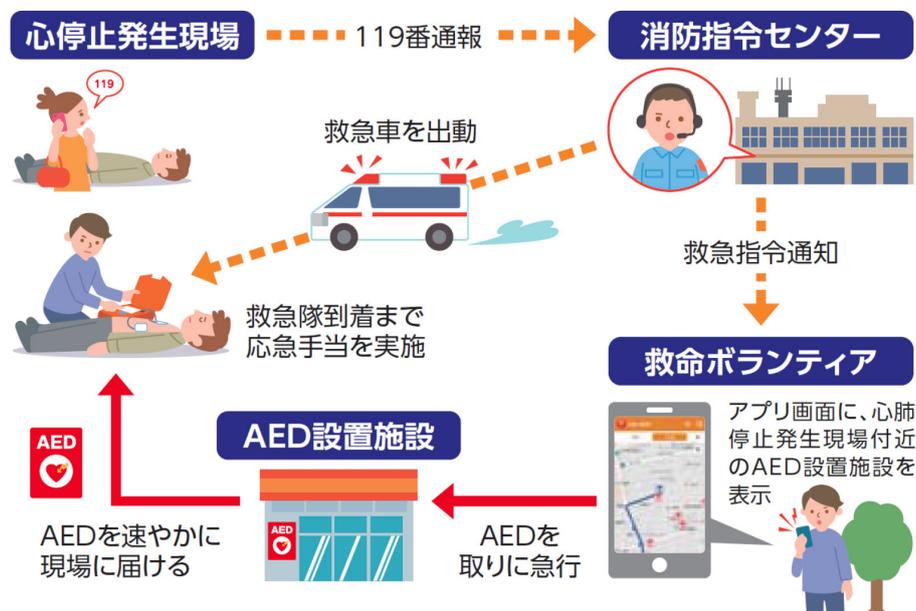
同社は、2018年12月より、柏市、京都大学環境安全保健機構健康科学センター、日本 AED 財団と連携し、救命ボランティアによる AED 運搬システムの実証実験を開始した。

柏市では、2015年から2017年までの3年間の心停止事案合計1,102件のうち、市民によって AED が使用されたのはわずか12件(1.1%)にとどまっており、また、倒れるところが市民に目撃されたケース287件のうち、4.2%の人にしか AED が届いておらず、AED による救命処置の促進が課題となっている。

## 中長期の成長戦略

この実証実験では、柏市内（コンビニエンスストア 136 台、救急救命ステーション 261 台、合計 397 台）の AED と救命ボランティアをスマートフォンアプリによって連携させる。具体的には、無料の専用アプリ「AED GO」に救命ボランティアとして登録した人に、柏市消防本部から「駆けつけ救命要請」を行う。「AED GO」は京都大学環境安全保健機構健康科学センター（石見拓教授）と当社が共同開発しているアプリで、119 番通報を受けた消防が、あらかじめ登録された救命ボランティアに「駆けつけ救命要請」を通知し、最寄りの救命ボランティアが現場に AED を届けるための情報（駆けつけ先の住所、現在地から駆けつけ先までの経路、利用可能な AED に関する情報等）を配信するシステムである。倒れた人のところに救急車の到着より早く AED を届けられれば、より多くの人に AED が使用され、救命率が上がることが期待できる。柏市は人口 42 万人を超える千葉県の中核市であり、成功すれば都市部での実証として大きなステップとなる。

## AED 運搬システムの概要



出所：プレスリリースより掲載

## 2. ドコモ「イマドコサーチ」向けコンテンツ提供、12 都府県に拡大

同社は、NTT ドコモ <9437> の「イマドコサーチ」※1 において、トライアル提供していた「ちかくの事件情報」コンテンツの供給の対象地域を、2018 年 10 月より 12 都府県に拡大した※2。対象となる 12 都府県は東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県、愛知県、宮城県、富山県、大阪府、兵庫県、広島県、香川県、福岡県。「イマドコサーチ」は NTT ドコモのキッズケータイやドコッチ、スマートフォン等の GPS 機能を使っていつでも子どもの居場所を捜し、見守ることができるアプリサービスである。使用者が子どもの居場所を検索する際に、検索された場所周辺で起きた事件に関する情報を表示する機能が「ちかくの事件情報」である。2017 年 8 月より東京都を対象地域にトライアル公開され、同社は当該機能のコンテンツを供給してきた。実際に事件情報を閲覧した使用者の反響を受け、対象地域を拡大することになった。

※1 「イマドコサーチ」は NTT ドコモの登録商標。

※2 NTT ドコモ報道発表：位置情報検索サービス「イマドコサーチ」に「ちかくの事件情報」機能を追加。

中長期の成長戦略

NTT ドコモの「イマドコサーチ」向けコンテンツ提供



出所：プレスリリースより掲載

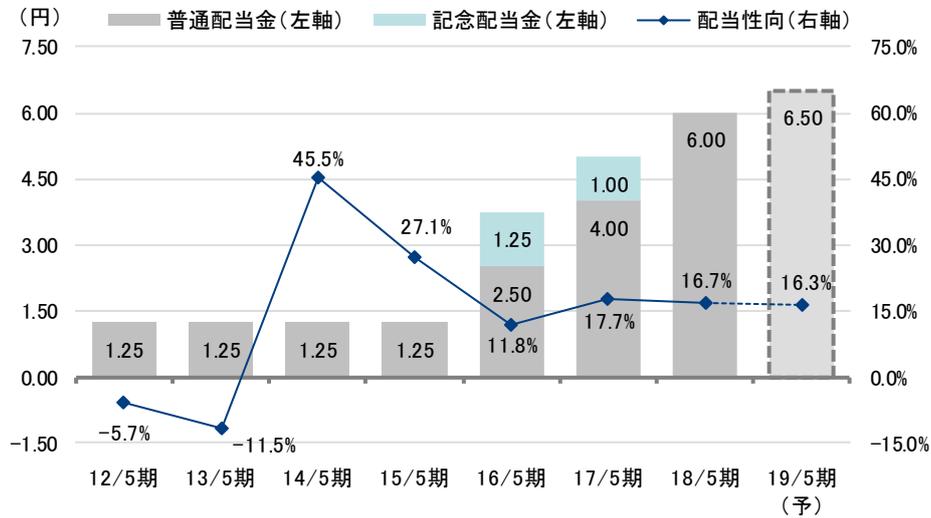
## 株主還元策

2019年5月期は普通配当 6.5 円（前期比 0.5 円増）予想、過去 3 期連続で期中上方修正しており、今期も上振れに期待

同社は、安定的・継続的な株主還元を方針としている。過去 3 期は好調な増益を背景に増配を続けてきた。2019 年 5 月期は、配当金年 6.5 円と 0.5 円の連続増配を予想する。配当性向は 16.3% と前期（16.7%）並みを予想。2016 年 5 月期から 3 期連続で期初の配当予想を期中に上方修正しており、今期も上期の好調を維持できれば配当の上方修正が期待できる。

株主還元策

配当金と配当性向



注：2012年6月1日に1：100、2016年6月1日に1：2の株式分割を実施  
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ