News Release

Dawn corp.

2024 年 7 月 31 日

各 位

株式会社ドーン

「2024 年 5 月期 決算説明会」要旨（書き起こし）

2024 年 7 月 22 日に開催いたしました決算説明会の要旨（書き起こし）を以下のとおりご案内いたします。

スピーカー	代表取締役社長	宮崎 正伸
質問対応	取締役兼管理部長	岩田 潤
	取締役兼営業統括部長	品川 真尚

宮崎：皆様、暑いなかご参加いただき誠にありがとうございます。代表取締役社長の宮崎正伸でございます。2024 年 5 月期決算についてご説明させていただきます。私個人の感想としてはこの一年間、80～90 点の出来だったと感じております。理由といたしまして、大枠ではございますが、一つ目は売上と利益目標が達成できたこと、二つ目は当社として初めて M&A を実施できたこと、三つ目は NET119 や Live119 に続くクラウドサービスに繋がる次の柱となるサービスを見つけられたからでございます。しかし、100 点満点ではなく 80～90 点としたのは、人材確保については目標に未達であったからでございます。この 4 点について、説明会の中で順次ご説明させていただきますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

1．業績報告 2024 年 5 月期

宮崎：それではお手元の資料に沿って、当期の業績報告をさせていただきます。

業績報告 2024年5月期 全体的概況

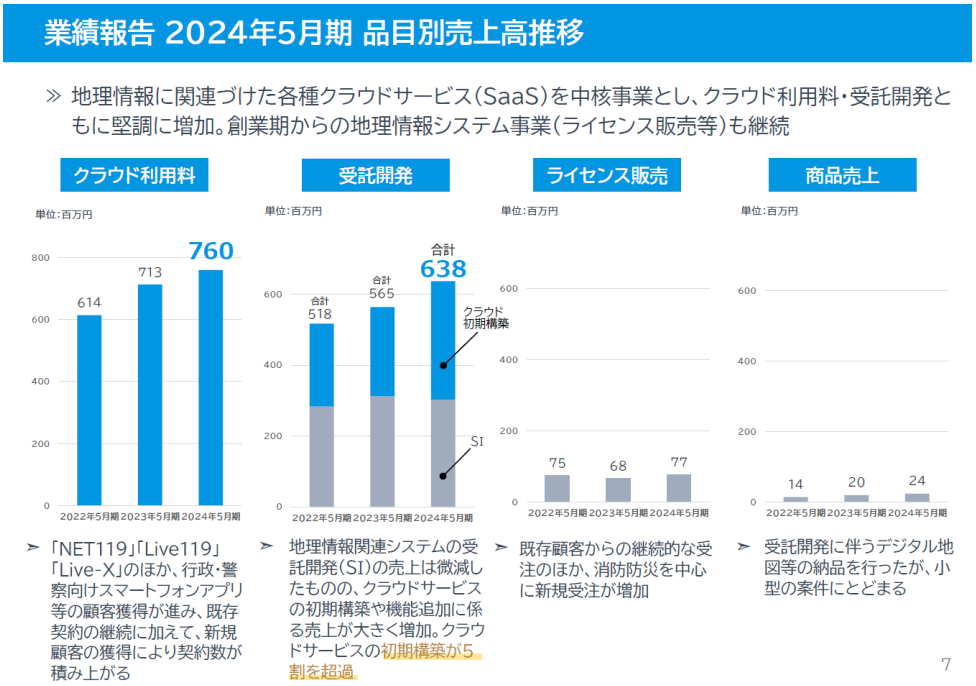
≫クラウド利用料が積み上がり、前年度比増収増益達成。2016年5月期から9期連続の増収増益
≫クラウド利用料の増加、および高利益率案件の受注により売上総利益率・営業利益率がともに改善

※「令和6年能登半島地震」にて被災された方々へのご支援や、被災地の復興・復旧に役立てていただくため、石川県に対し1,000万円の義援金を寄附いたしました。被災地の一日も早い復興・復旧を心よりお祈り申し上げます。

（単位：百万円）	2023年5月期	2024年5月期	前期比
売上高	1,368	1,500	109.7%
売上総利益	888	1,017	114.5%
売上総利益率	64.9%	67. 8%	104.4%
販売費・一般管理費	445	484	108.8%
営業利益	443	533	120.3%
営業利益率	32.4%	35. 5%	109.7%
経常利益	451	547	121.3%
当期純利益	321	388	120.9%

4

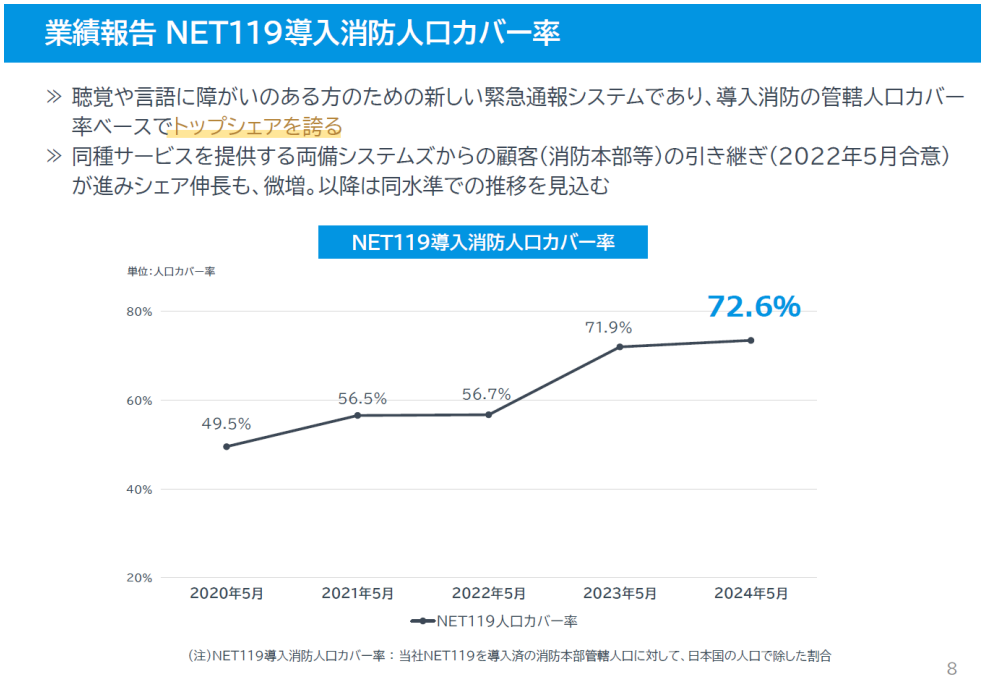
24 年 5 月期は、クラウドと受託関係を含めて、当初予定していた数字から売上高約 10%増、営業利益約 20%増で、9 期連続の増収増益を達成することができました。



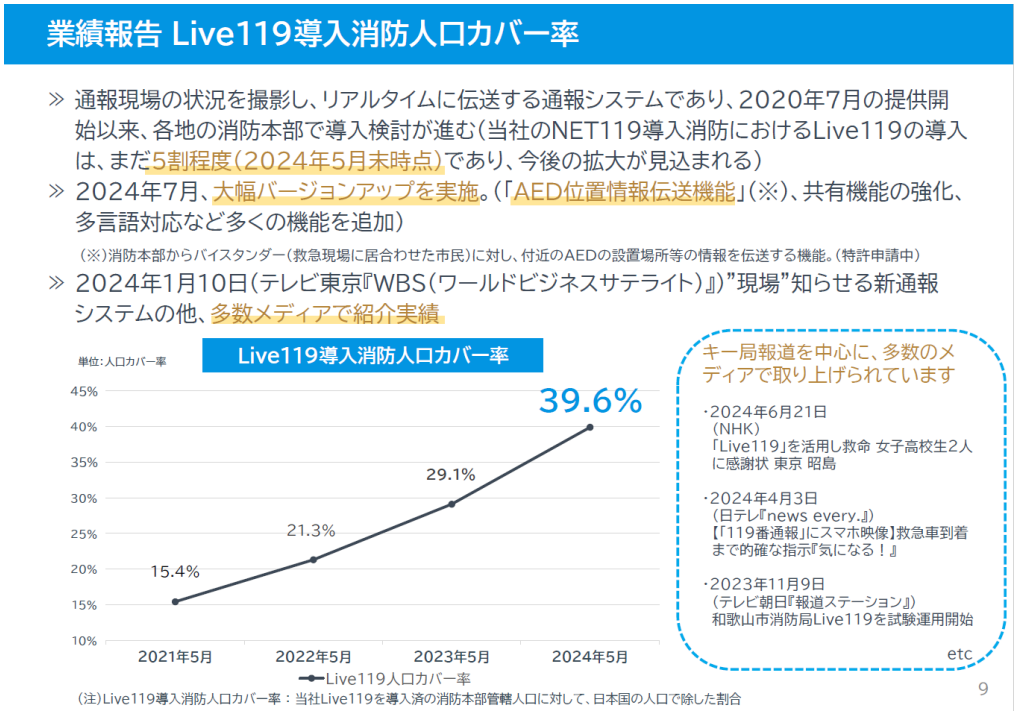
このページは品目別の売上高をグラフで示したものであり、ありがたいことに右肩上がりで進めることができており、今後もこのような業績を継続していくことが使命だと考えています。

近年、クラウド利用料が売上の 50%を超えるようになっており、進行期も同様にクラウド利用料で 50%を超える売上を目指してまいります。

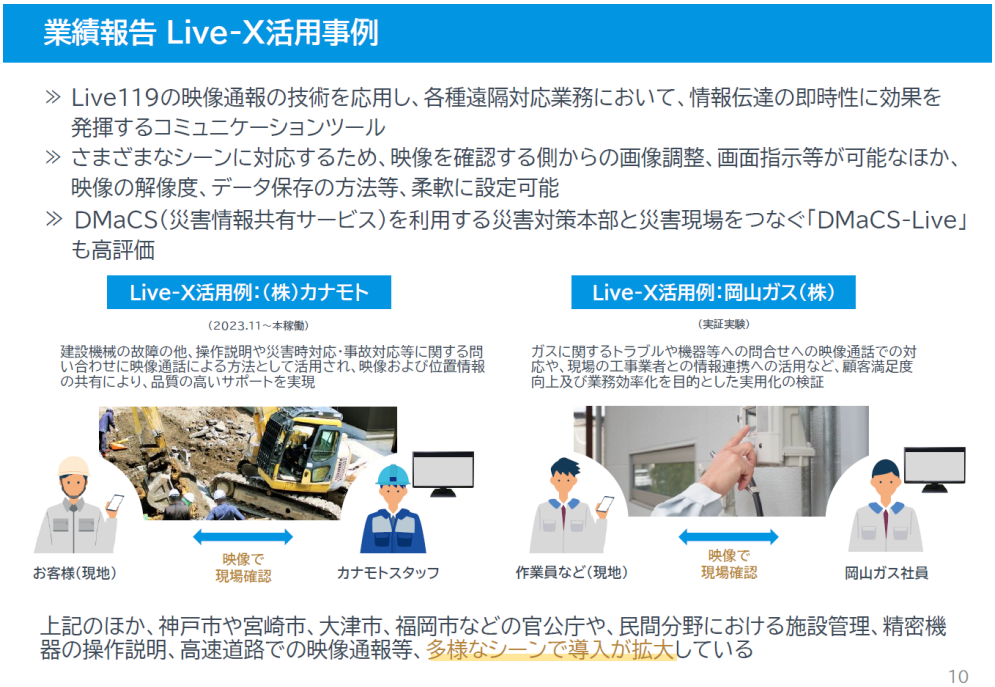
また、受託開発に関しまして、受託開発の内概ね半分程度がクラウドの初期構築費となっており、クラウド利用料売上と合わせると、クラウド関係の売上高が合計 11 億程度となっております。



クラウドサービスの内、冒頭で話しました NET119 というサービスになり、現在当社のクラウドサービスの柱となっております。このサービスを始めて 15 年程経過しましたが、全国の消防本部で導入され、現在、導入消防における人口カバー率が 72.6%となっております。このサービスを提供している会社は数社ありますが、昨年両備システムズ様から事業の引継を受けたことに続き、残りの運営会社様からも事業引継の依頼のお声がけをいただいておりますので、来年度くらいまでは、当該数字は伸びていくものかと思っております。



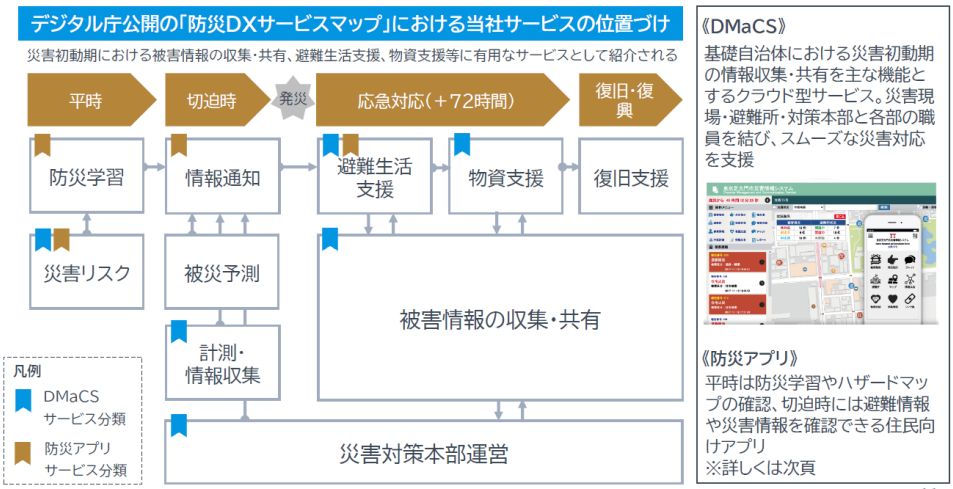
次に、Live119 につきましては、TV 放送等で紹介されたことにより、サービス名の認知度が急速に高まっております。こちらは NET119 と同様、119 番通報関係のサービスとなっておりまして、消防本部が通報者に依頼して現場の映像を送ってもらい、ケガの具合、火事の状況、最近で言いますと熱中症患者の症状の様子といった映像を消防本部が確認をし、通報者に対し応急処置といった指示等ができる仕組みとなっております。消防から通報者への指示によりケガや病気の適切な初期対応が可能となり、サービスを開始して 5 年足らずですが、社会インフラになりつつあるサービスでございます。



次に、Live-X というサービスにつきまして、こちらは数年前から開始しております。Live119 で得たノウハウ、サービスが止まらない仕組みを 119 番通報以外のところでの試みをしておりました。実証実験や導入について半官半民の事業者からスタートし、民間事業者においても導入事例が出てきております。例えば、最近では株式会社カナモト様や岡山ガス株式会社様の事例があります。使用の一例として、例えば遠方にある機械の不具合の原因を突き止める時に、現場と本部が映像を介しやり取りができるサービスとなっており、ご好評をいただいております。現在も複数の民間事業者において、実証実験から導入まで順次進んでおりますので、当社の次のステージでも活躍してくれる土台ができたと思っております。

業績報告 DMaCS災害情報共有サービスの導入拡大

≫ 地方自治体の災害対策本部における被害情報等の一元管理と初動対応の意思決定を支援するソリューション（2024年5月期までに累計31件が導入済み）
≫ デジタル庁主導の防災DX官民共創協議会に参加し、「防災DXサービスカタログ」に掲載



11

次が防災関係の DMaCS というサービスになっておりまして、自治体の災害対策本部向けのサービスとなります。こういったサービスは従来、いわゆるオンプレミス型のサービスが主流でありましたが、市の規模によっては、導入に数億円を要する場合もありました。この点我々は、クラウドで対応できる仕組みを有しており、昨年度デジタル庁がクラウドサービスを防災面で使用することを推奨したことで、自治体に選択肢が生まれました。クラウド型のサービスの良いところとして、インターネット経由で情報が集まってくるので、例えば市長が外に出ていても、スマートフォン 1 つあればリアルタイムでの情報の共有が可能となり、避難所でおむつが足りないといったことも把握できるようになります。懸念点として、災害時通信環境が途絶えてしまうのではといった懸念がありますが、昨今通信は他のインフラより早く復旧するため、結果としてメリットの方が大きい、使い勝手の良いものになっております。

業績報告 防災アプリの他の自治体への拡大

≫ デジタル庁公開の「防災DXサービスカタログ」に掲載
≫ 「大阪防災アプリ」の運用開始に伴い、東京、大阪2大都市の防災アプリの運用を担う

東京都防災アプリ

楽しみながら防災の準備を行うことができるよう、30種類以上のコンテンツを収録した東京都公式の防災アプリ。
ユーザーは自分の好みに合わせてこれらのコンテンツを自由に配置することが可能であり、緊急時には災害情報モードに切り替えることで、避難情報や災害情報を確認できる

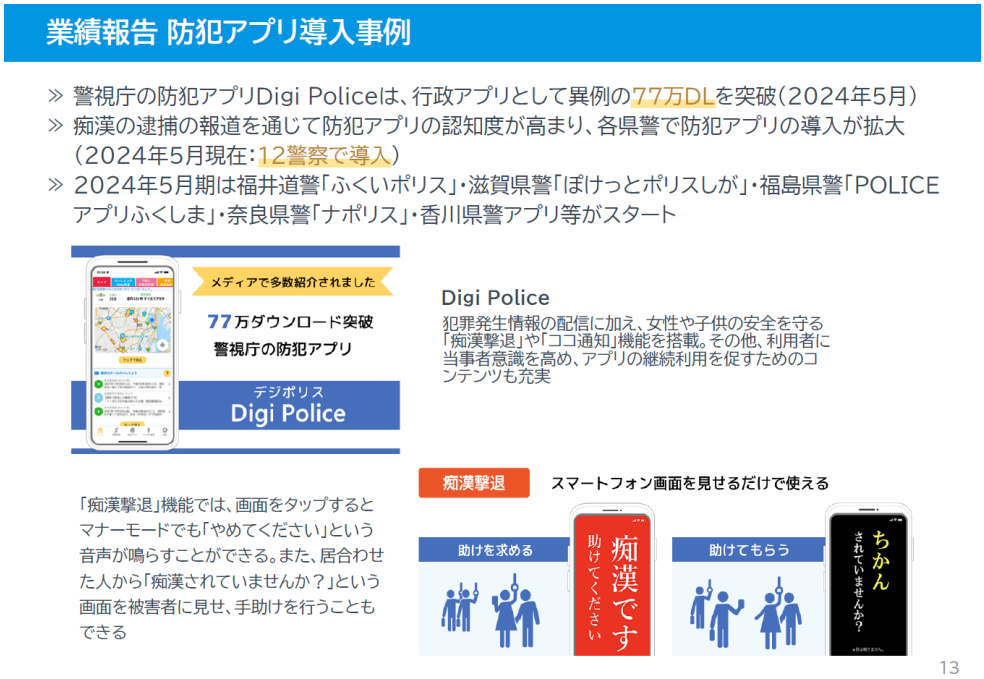
大阪防災アプリ

大阪市防災アプリが大阪府と一体になった、大阪防災アプリ
大阪府内の選択した市町村の情報を受け取れる市町村モードと大阪府内全域の情報が確認できる大阪府モード、そして大阪市内の防災情報に特化した大阪市モードと利用者に合わせた柔軟なモード選択が可能

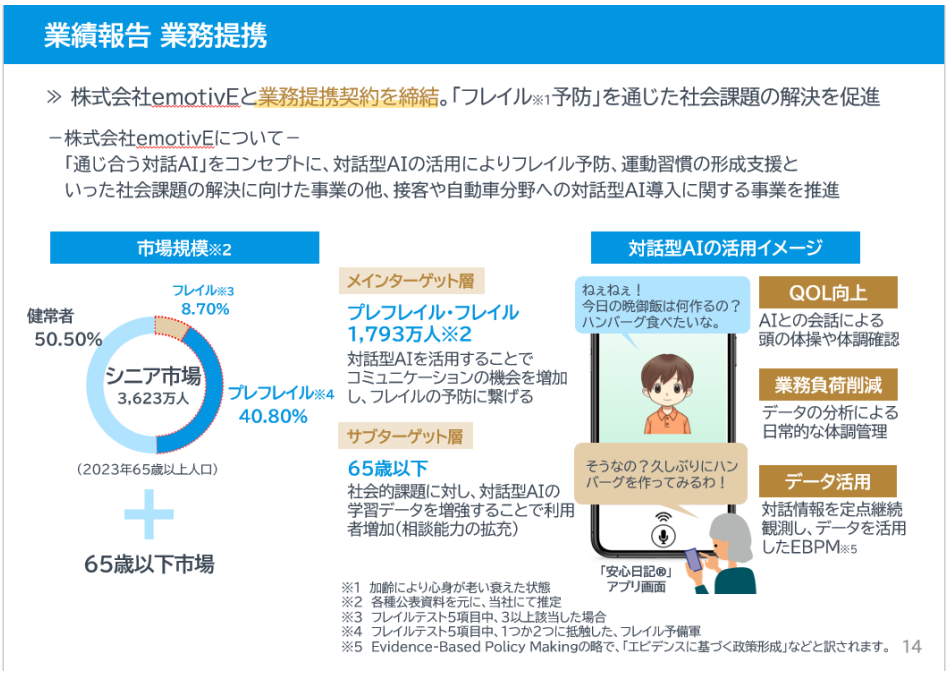
その他、「高知県防災アプリ」「八幡市防災アプリ」「信州防災アプリ（長野県）」「松山市マイ・タイムライン防災アプリ」等、他都市に展開中

12

次に防災アプリについて、数年前より当社の防災アプリが東京都で採用されておりまして、当年度大阪府においても当社の防災アプリが採用され、日本における 2 大都市、東京都、大阪府で採用されたことになります。災害情報がリアルタイムで住民に通知されるメリットがありますので、各自治体において今後も導入が進んでいくかと思います。



次の防犯アプリにつきましては、47 の都道府県警察本部のうち 12 本部に当社の防犯アプリを採用いただいております。痴漢が捕まったり、予防ができたりと実績が出てきましたので、当年度で 5 県警が導入に至っており、進行期においても既に導入が決まっている県警がございます。先ほどの NET119、Live119 におきまして日本のシェアはトップの状況ですが、こちらの防犯アプリにつきましても、シェアがトップとなっております。ライバル会社も存在するのですが、当社のアプリで人が助かったり、犯罪予防ができたりと結果を出しているところから、評価をいただき導入が進んでいる状況でございます。導入数をさらに増やせるよう、営業活動を実施していく予定でございます。



業務提携についてご紹介いたします。“エッセンシャルカンパニー”ということで、社会課題を解決できるようにお役立ちできる会社になっていこうとビジョンを打ち出しております。そこで、株式会社 emotivE 様と業務提携をさせていただき、高齢化社会になっていく日本において、健康寿命を延ばすために、スマートフォンの AI アプリを使って会話をするといった、フレイル予防を通じた社会課題の解決を考えており、次のステージではこれらをターゲットにしていこうと考えております。

業績報告 知的財産権の取得について

≫ 主体的なビジネスモデルの構築・展開を行っていくため、近年より知的財産権の取得に注力
≫ 2024年5月期において3件の特許権を取得（共同出願含む）

①2024年5月1日登録

【発明の名称】協力者決定システムおよびそのプログラム
【特 許 番 号】特許第7481740号

②2023年9月5日登録

【発明の名称】手配車両決定システムおよびその方法
【特 許 番 号】特許第7343877号

③2023年6月26日登録

【発明の名称】組み合わせデータ決定システムおよび組み合わせデータ決定プログラム
【特 許 番 号】特許第7302825号

⇒上記特許は、相互に連携してサービス化を見込む

15

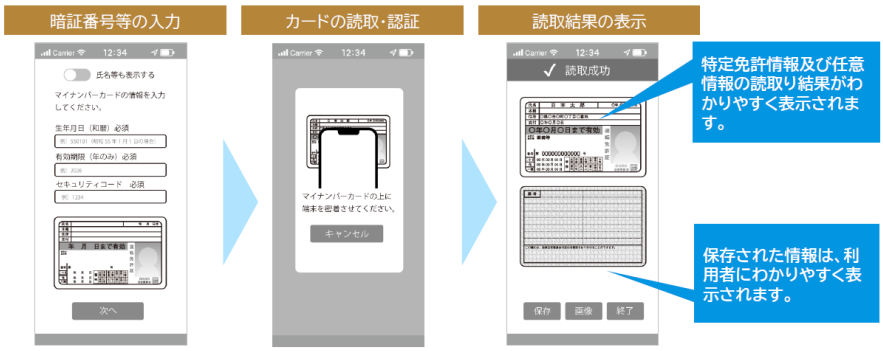
また、最近では特許を毎年出願するようになりました。元々は大手企業が手掛けないようなサービスを展開していく中で、他社による権利化阻止が目的でありましたが、特許を組み合わせることで他のサービスに展開できるようにもなってまいりました。今回は３つの特許を取得し、それぞれ実験を重ねながら、活用していく目途が立ってきています。次のステージにおいて、このような特許を活用しながらサービスを展開する予定でございます。

業績報告 免許情報記録個人番号（マイナンバー）読み取りアプリ開発受注

≫ 「免許情報記録個人番号カード読み取りアプリケーション開発及び保守委託（国民向け）」案件を受注
≫ 2024年度中に個人番号カード（マイナンバーカード）と運転免許証との一体化開始が予定されており、免許情報記録個人番号カード（以下「一体化カード」）の券面には免許情報が記載されないことから、国民が一体化カード内のICチップに記録された自らの特定免許情報を読み取ることができるようにするためのアプリケーション開発を担う

画面イメージ（設計段階）

画像はイメージです。現在開発中のため、実際の商品とはデザインや仕様が異なります。



16

2024 年 5 月期においてマイナンバーカードに組み込まれた免許情報を読み取るアプリ開発を受注し、進行期においてリリース予定です。今後も国の方でマイナンバー活用が進んでいくと思いますので、今回の良い経験を活用し、こちらの分野も取り組みたいと考えております。

2．業績予想 2025 年 5 月期

業績予想 2025年5月期

≫ クラウド利用料の増加を主として、売上高は前期比105．3%を予想
≫ 2025年5月期は当初中計数値より一定の業績向上を見込むものの、エッジAI技術、特許を活用したサービスの開発、マーケティング活動、人材採用活動に重点を置き、次回中計(2026年5月期～2029年5月期)に向けた準備期間としての位置付けとする。
≫ 2016年5月期から10年連続の増収増益を見込む

(単位:百万円)	2023年5月期		2024年5月期		2025年5月期		
	金額	前期比	金額	前期比	当初中計時	更新後	前期比
売上高	1,368	112.0%	1,500	109.7%	1,550	1,580	105.3%
売上総利益	888	108.5%	1,017	114.5%	1,050	1,057	103.9%
販売管理費	445	106.5%	484	108.8%	499	497	102.7%
営業利益	443	110.7%	533	120.3%	551	560	105.1%
経常利益	451	111.6%	547	121.3%	553	568	103.8%
当期純利益	321	113.2%	388	120.9%	383	395	101.8%

20

※上記資料中の「次回中計（2026 年月期～2029 年 5 月期）」の記載につきまして、正しくは「次回中計（2026 年月期～2028 年 5 月期）」となります。

中期経営計画の最終年度となる進行期の業績予想ですが、売上高 15.8 億、営業利益 5.6 億を予定し、当初の中期経営計画で公表していた数値はすべて上回る予定です。過年度に比べると売上高等の増加率が今一つと見受けられるかもしれませんが、進行期の 1 年間は M&A で一緒に仲間になってもらった会社（株式会社 tiwaki 様）に、防犯防災関係の仕事における文化などを共有し協業していくような 1 年にしたいと考えております。次のステージへ進むために、自社で 80 名程の社員を集めたかったのですが、2024 年 5 月末時点では 63 名となっております。株式会社 tiwaki 様に 20 名程度の人材がいらっしゃるので、合わせると約 80 人となり、今後文化が融合することで、次のステージに進めるという目途が立ったと考えております。

３．中期経営計画

中期経営計画 目指す姿

“エッセンシャル カンパニー“

-必要不可欠な会社へ-

社会課題に挑戦し新しい価値を創造する

ドーンは近年、独自のクラウドソリューションにより、警察・消防・自治体防災・社会インフラ保全といったシーンのDXを実現し、安心安全な社会を推進する重要な役割を担っています。

その原動力は、創業期の原点であるGIS事業で培った独自技術・ノウハウや知見を拠り所としつつ、次のステージを目指し続けるフロンティア精神、そしてユーザーや社会の新しい課題と真剣に向き合う社員の情熱が源泉となっています。

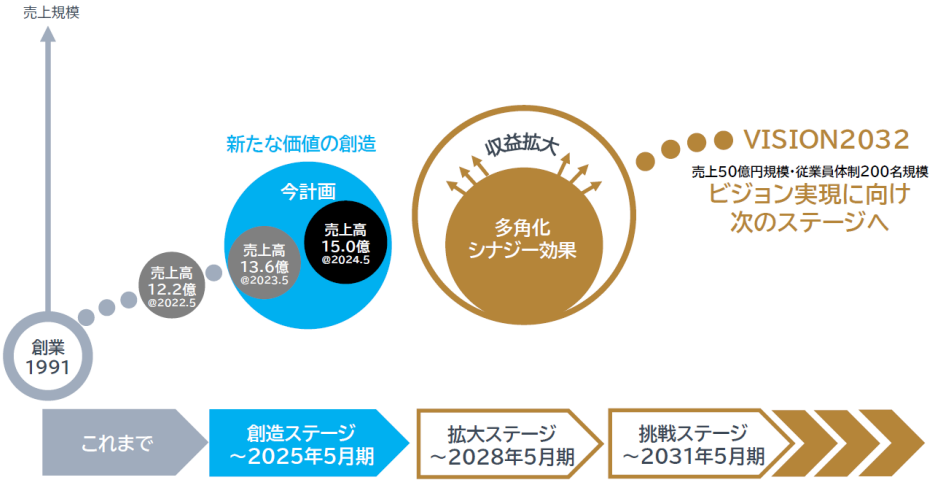
未来の人々が安心して暮らせる社会の実現に向け手を携える環境に移行するなか、ドーンのこれからは、新世代のクラウドアプリケーションを多角的に提供することにより、時代を変える新しい価値を創造し、”社会に必要不可欠な存在”となることを目指します。

23

中期経営計画について、昨年からの変更点についてご紹介いたします。我々は安心安全分野から事業を拡大しており、それ以外の部分、例えば先述のフレイル関連などの分野に対し、エッセンシャルカンパニーとして IT や AI を活用した社会課題の解決を進めております。

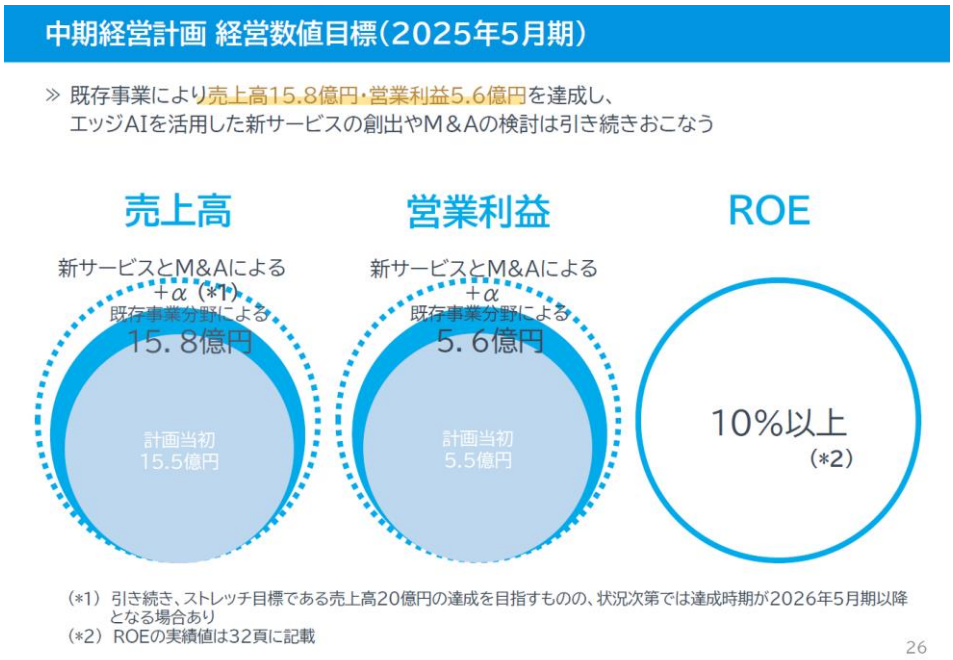
中期経営計画 長期ビジョンを見据えた当計画の位置づけ

≫ テクノロジー融合の時代を見据え、ドーンも進化が必要であり、新たな成長軌道に繋げる創造的進化のスタートの3年間(2023.5月期～2025.5月期)と位置づける



25

現在は創造ステージで元々15.5 億の売上を目標としており、今期（進行期）で達成見込です。



こちらの資料で、色付きの箇所が今回の中期経営計画の結果になり、濃い青色が達成見込になります。点線部分については、今回仲間になる 1 社とグループで力を発揮していけると思っております。

今回仲間となる会社をご紹介します。株式会社 tiwaki という会社で、エッジ AI 技術を開発しています。例として、昨今新聞報道等で PC の中に AI を搭載して情報を認知・判断するといった技術が紹介されましたが、これと同様で、端末に搭載した AI の部分で判断した結果を本部へ通知する、といった技術になります。具体的なものとして、市販のカメラに AI を搭載し、カメラ内の AI でナンバープレートを判定したり、水かさが増えている量やその早さといった度合などを判断する、といったことができるものです。こちらの利点は主に 2 つあり、本部側へ 24 時間映像を送ることで発生する大きな通信料を減らすことができること、サーバに送って結果を返し端末で結果を受け取るということをしなくて済むため、レスポンスが早くなること、です。エッジ AI は防災防犯分野において、例えば河川の危険水域の検知や、逃走中の犯人の特定といったような、1 分 1 秒を争う場面での活用に非常に向いています。このエッジ AI の精度について、高い水準の技術をお持ちだった tiwaki 様と偶然巡り合うことができましたので、安心安全分野や先述の社会課題を解決できるような仕組みに取り組んでいこうと考えております。

以上で、資料を使った説明はここまでとさせていただきます。

４．質疑応答（要旨）

① Live-X 事業の営業対象、どんなところが有望でどう対象業種を拡大していくかについて、営業戦略について教えてほしい。

宮崎：現状は、例えば道路舗装など道路をメンテナンスする会社などに用途が拡大しており、これら企業へ導入している情報が同業他社にも広がって問合せが増えている状況です。現在、63 名しか社員がおりませんので、営業は 119 番通報の方を中心に対応していることから、積極的に拡大に注力できている状況ではございませんが、いただいたお問合せへの対応を基本に、順次拡大しているという状況でございます。

品川：対象業種について補足いたします。現在は電力、上水道の設備メンテナンス会社より強い引き合いをいただいています。また、コールセンターでは、現場が見えないことによる対応時間の長期化という課題があり、人件費高騰にもつながっていますが、現場が見えるようになることで、対応時間が短縮できます。さらに、顧客満足度にも反映されるという評価があり、これらの分野を開拓中です。

② コールセンターに電話を掛けた相談者が直接オペレータに繋がる（映像通話が可能になる）ということか。

品川：その通りです。

宮崎：LINE 等のアプリは介さず、かかってきた電話番号に対してショートメールを送り、メールの URL をクリックするとシステムにつながるという仕組みで、いわゆる 1 対 N のような、不特定多数のお客様とやり取りをする業者に非常に向いているサービスとなります。

③ Live119 や NET119 の次を担える事業とはいったい何を指しているのか。

宮崎：Live-X の民間利用、および高いシェアをいただいているアプリ関連でございます。

④ 去年と比べて競合の状況、動きはどうなっているか。また、事業展開のスピードはどうなると一段加速できるようになるのか。

宮崎：競合の状況については、特に変わっておりません。事業を拡大する部分につきましては、AI の活用により、民間需要などで開拓できる部分があると考えています。例えば、Live119 や Live-X においては、現状は取得した映像を人が判断する形ですが、AI で判断できるようになるともっとできることが増えてくると考えており、今回の資本業務提携のような、画像の AI 会社を探していた次第です。

⑤ 2025 年 5 月期の重点事項の一つにマーケティング活動をあげられているが、具体的にどのようなことをしていくのか。

宮崎：特許や AI といった部品の部分は揃ってきているので、あとは掛け合わせが必要だと考えております。基本的には、Live119、Live-X、メールなど防災系のサービスに上手く掛け合わせることにより、最終的に違うサービスを生み出せるようにしたいと考えております。そのため進行期は特許や AI に関してマーケティングを進め、次の拡大ステージに繋げていきたく考えております。

⑥ エクシオグループ株式会社はどのような会社で、業務提携でどのようなシナジーが見込めるのか。

宮崎：大手の設備工事会社です。我々はソフトやサービスを提供する会社で、基盤や機器などのハードや工事などの機能を持っておりませんでした。過去に一緒に実証実験をしたことがあり、また、AI にも力を入れられていたので、お互いの組み合わせによるメリットがあるのではないかと考え、業務提携をさせていただきました。

⑦ 中期経営計画の中で開拓していく新規分野として、NSS（ナショナルセキュリティ）を謳われているが、どのようなサービスを想定されているのか。イメージできるよう可能な範囲で教えてもらいたい。

宮崎：日本は世界に比べると、DX・AI に遅れがあると新聞でも見ましたが、大手メーカーが手掛けないところを我々の規模であれば利益に変えることができる分野があり、それはセキュリティ関係（警察分野等）だと思います。発表できない部分もありますが、AI を活用していく方針で、いくつか実証実験も行っております。

⑧ tiwaki 社との連携で御社が担う役割はどのようなものか。
宮崎：tiwaki 社様は高い技術を持っているものの、官公庁や消防・警察分野に関しては簡単には参入できない分野になりますので、我々の方で tiwaki 社様の技術を使ったサービス展開を担っていきたいと考えております。また、tiwaki 社様と同じく、当社も映像を使用した事業を行っておりますので、融合することで新規のお客様開拓にも繋げられるかと考えております。

以上

＜本リリースに関するお問合せ先＞
株式会社ドーン管理部 IR 担当（TEL：078-222-9700　E-mail：dawn@dawn-corp.co.jp）