

## 登壇

---

**司会**：お待たせいたしました。ただいまから株式会社理経様の 2024 年 3 月期決算説明会を開催いたします。本日の説明会は、会場開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと合わせたハイブリッド方式で開催いたします。

はじめに、会社からお迎えしている 2 名様をご紹介します。

代表取締役社長の猪坂哲様。

**猪坂**：どうも猪坂です。よろしくお願いします。

**司会**：取締役経理部長の長谷川章詞様。

**長谷川**：長谷川でございます。よろしくお願いします。

**司会**：本日は猪坂様からご説明いただきます。

ご説明の後、まず会場に参加の方から質疑応答をお受けしたいと思います。その後、オンラインで参加されている方からのご質問をお受けします。オンライン参加の方は、ご質問の際は、会社名、お名前をご入力の上、チャットにてご質問いただきたいと思います。質問は説明中でも受け付けております。

それから、アンケート用紙がお手元にあると思いますので、ご協力よろしくお願いいたします。オンライン参加の方は、アンケート用の URL がお送りしてあると思いますので、ぜひよろしくお願いいたします。

それでは猪坂様、ご説明をよろしくお願いいたします。

**猪坂**：ただいまご紹介を受けました株式会社理経代表取締役社長の猪坂です。本日はお忙しい中、当社グループの 2024 年 3 月期の決算説明会にご出席を賜りありがとうございます。早速ですが、始めさせていただきます。

こちらが本日も説明申し上げる内容になります。

最初に、当社グループの概要の話をさせていただきます。続いて業績について、その後、中期経営計画、今年が最終年度になりますが、その進捗関係のお話、最後に株主還元についてのお話をさせていただきます。

当社、株式会社理経は 1957 年に設立し、今年で 68 期目の事業年度を迎えております。本社は新宿にありまして、国内拠点としては、大阪支店を含め 8 拠点になります。グループ会社としましては、エアロパートナーズとネットウエルシステムの 2 社になります。直近の 2024 年 3 月期の従業員数と資本金売上はこちらに記載のとおりになります。

業務を執行する取締役の体制です。こちらの 10 名が業務を執行していますが、本日、先ほどご説明いただきました、私猪坂と経営担当の長谷川が出席しておりますので、説明が終わりました後にご質問がありましたら、この 2 人でお受けしたいと思います。

さて、創業の話になります。当社理経は、創業者の石川忠造が電子工学における世界の最先端技術および製品の紹介ということで、現在の西新橋に理経産業株式会社として産声を上げました。そして 1971 年に、現在の株式会社理経という名前に商号を変更しております。

創業以来、当社グループは社会変革を先取りした発想と先端技術でお客様のニーズに対応したソリューションを提供し、高度情報化社会に貢献することを変わらぬ基本方針としております。

沿革の話になります。一番初め、設立当時は、アメリカからトランジスタやマイコン、テスターといったものを海外から輸入して国内に販売する部品商社としてスタートしました。その中で、ボードコンピュータだとか、メモリーコアを扱っていた DEC 社、現在のヒューレット・パッカートの前身企業になりますが、その DEC 社がミニコンピュータを扱うようになり、東京大学に納入したことから、二つ目のシステムソリューションという事業が立ち上がりました。

そのコンピュータを販売する中で、コンピュータ関係の通信だとか、ネットワークという事業を広げていき、1974 年に、南極の昭和基地に衛星追尾型のアンテナを入れたことで、現在にわたるネットワークソリューション事業、三つ目の事業が立ち上がったわけです。

そして、創業から 31 年後の 1988 年に、東証二部、現在のスタンダード市場に上場しました。その後、いろいろな製品をそろえつつ、2017 年にはシステムソリューションの事業領域にネットウエルシステムをグループ化しました。こちらは独自の MarkONE というメール配信のシステムを持ってまして、メールを使ったいろいろな情報伝達をしています。

現在、この MarkONE を使ったメールの情報発信で、われわれのグループ間では災害時に、何かあったときに社員の安否確認として使っております。そしてネットワークの方も、衛星追尾型アンテナから放送局向けの映像設備だとか、そういったところに広がり、防災関係も広がってきました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



電子部品の方は、2017年に、主に防衛省に対して防衛装備関係を扱っているエアロパートナーズをグループ化しました。それで現在に至るといことで、3事業、および3事業の連携事業だとか、はたまたM&Aで事業領域を広げようとしております。

それぞれの事業規模がどうかということで、直近3期ぐらいを挙げておりますが、電子部品が大体50%から55%ぐらいで推移しております。その次に大きいのが、システムソリューションの領域になります。一番小さいところがネットワークになります。

われわれがどういった製品を扱っているのかというイメージになりますが、こちらがイメージ図になります。例えば、自治体/官公庁、通信会社、製造業、車、大学関係にわれわれの製品をお使いいただいたり、もしくはこちらで製品の一部に組み込んでいただいたりということで、主にBtoBのビジネスが主体となっております。

もう少し掘り下げてご説明申し上げます。システムソリューション、こちらは大学や官公庁、主に製造業向けに、真ん中にあります商材/サービスを使って、ネットワークですとか、データ解析、システムソリューション、こういうものを扱っています。

具体的な写真でご説明したいと思います。写っているものは、上側が特にIT系の構築になります。サーバーであったり、ネットワーク製品、ファイアーウォール、PC管理、こういうものを扱っています。

そして、この部門ではデータ解析用のアプリ、例えばこちらのManitobaのところは、電力システムの解析シミュレーションであったり、製造業向けの計測器というのを、NIの製品を扱っています。昨今、この部門ではVR関係の事業も立ち上げていまして、いろいろなシミュレーション、防災関係のソリューションも集めております。そして右側が、まだ事業化、マネタイズができておりませんが、IoTのヘルスケア事業もこの領域で始めました。

続いて、ネットワークソリューションになります。こちらの商材/サービスを使っていたらお客様は、主に放送局ですとか通信会社で、衛星を使ったアンテナ設備や放送設備等を扱っています。

事例で紹介しますと、左側が放送・通信・ネットワークで使われるようなネットワークシステム、映像配信で使われるシステムだとか、インターネットで使われるアクセスサーバー、こういったものの、例えばホテルに宿泊するお客様が利用するような設備になります。

右側の上の方が、衛星設備型のアンテナであるとか、昨今は衛星そのものに搭載するRFのコンポーネント、右下の方は防災関係のソリューションになります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続いて、電子部品および機器になります。こちらは大きく分けて、コンポーネントソリューションにかかる部分と、安全保障関係にかかる二つに分かれます。上のコンポーネントソリューションのところは、電子部品・半導体・機能性接着剤になります。下側の安全保障領域のソリューションというのは、主に防衛省さん向けに、航空機のエンジンのオーバーホールだとか、部品等を提供しております。

分かりやすい写真をご紹介します。上段の一番左側は、鉄道車両の中に搭載する電源パーツになります。真ん中は、皆様もどこかでお使いになったことがあると思いますが、液晶ですとか、タッチパネルになります。

右端は、いろんな計測だとか、車に衛星からのGPSを受信する設備になります。そして下側が、光ファイバーを使った関連のソリューションになります。あとは半導体だとか、機能性接着剤等を扱っています。

安全保障領域の関係の製品ですが、左上は航空機に搭載するエンジンのオーバーホールを海外に持って行って、修理して国内に戻すということをやっております。そして、ドクターヘリに搭載するような設備のインテリア関係、そしてチャフ・フレアという、航空機が敵方の追尾型のミサイルから攻撃を受けた際に、自分からフレアを搭載してミサイルをそちらに誘導するようなものですか、昨今は、ヘリコプターの飛行訓練用のシミュレーターなども扱っております。

続いて、業績関係の話に移ります。

こちらが、直近4期ほどの話になります。おおむね100億ぐらいの規模で、営業利益、経常利益も2億円ぐらいでした。コロナ禍でも大きな影響を受けず、大体これぐらいの規模を維持しておりました。ただし、2023年の3月期は当期利益が大きくへこんでいます。こちらは、われわれながらも、成長を期待して、ドローンを作っているベンチャー企業に投資したわけですが、なかなか業績が思うように進まず、結果的には投資有価証券の評価損をしたと。加えて、海外の関係会社を整理したということで、この期には当期純利益がちょっと下がる結果となりました。24年の3月期には増収増益となりましたが、この内容の説明は後ほどさせていただきます。

こちらは通期を通じた業績の変化です。上が上半期で下が通期になります。私どものお客様は官公庁系が多いため、どうしても売上が下期になります。なので、受注関係は上期下期で平準化しているのですが、売上がどうしても下期、極端に言えば第4四半期、1月から3月に集中しているということで、傾向的には上半期は営業的に赤字で通期に黒字になる、こういう業態なもので、いつも株主様からすると、上半期まではハラハラドキドキ、通期でようやく安心できるような企業体系になっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

対前年度、2023年3月期に対してはどうだったかということですが、おかげさまで増収増益となりました。この内容も後ほどご説明させていただきますが、一番大きかったところが防衛省関係の予算の増額になります。

こちらがBSの状況とCSの状況です。当社は3月期の売上が多いため、3月期はどうしても資産が増える傾向にございます。

さて、2024年の3月に大きく増加したところということで、まずシステムソリューションになります。こちらは主に、西日本で文教系のビジネスをやっております。昨今は下半期に結構好調にそういった案件が推移したこと、従来なかなか競争が激しく取れていなかった東日本の案件でも文教案件が取れたということで、こちらも増収増益になりました。

ネットワークの部門になります。実は3年間、コロナ禍で大型の設備投資が止まっていたり、凍結になったりということで、残念ながら過去3期ぐらいは連続の赤字でした。ようやくコロナが5類に分類されたということで、昨年度は地上アンテナの設備ですとか、防災情報伝達システムが想定以上に受注でき、こちらも増収増益になりました。

そして、一番大きく寄与したところが電子部品になります。もともとあった機能性接着剤関係、こちらはコロナ禍でありますと非接触の状況で、そういったことにご利用いただくカード需要が結構増えたということがありました。そして、皆様も新聞等々でご覧になっていると思いますが、防衛省の予算が増えたということで、この事業部門が一番大きく業績に貢献しました。

もう少し具体的に申し上げますと、こちらが防衛装備費の予算になります。令和5年度に約6.8兆円という予算の増額がありました。われわれがやっている事業状況でいうと、従来は主要装備品などの取得経費、その他という項目だったのですが、昨年度はどうかというと、装備品等、赤字で書いているところの部分が大幅に増えた。実際にわれわれが関係するところの予算はこういった増額がありました。ということで、2024年の3月期の大幅な増益には防衛装備に関わる予算の増額が大きく寄与したと思います。

われわれが昨年度からやっているトピックスをご紹介します。

一つ目が、クラウド認証になります。現在、大学などではMicrosoftのオフィス365だとか、Azure上でサービスを受けたり、Amazon上でのAWSでサービスを受けたりしておりますが、こういった大学とか研究機関が、連携して複数のところに一つのIDで入れるようにしようという広がりが出てきています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そのためには、それぞれの施設で学認 IdP というものを入れる必要が出てきます。その学認 IdP の用途として、extic というものを、われわれはこれから文教系ですとか研究機関に広げていきたいと思っています。

二つ目が、誤薬防止のアプリケーションになります。これは介護施設等で、その介護施設におられる患者様にお薬を飲ませる際に、間違っただけに投与したり、もしくは朝は飲んだけど昼は飲み忘れるなど、そういうことを防止するために、薬の分包機メーカーが、例えば朝昼晩に5錠ずつみたいなものを一つの袋に入れるメーカーがあるのですが、そういったところが、ドラッグストアから最終的には介護施設に分包されたものをお届けするわけですが、お届けする際に、その分包の机の中に QR コードと顔認証を合わせて、間違いを起こさないようにということと、飲んだ履歴を IT で管理するような仕組みをこれから始めようとしております。

三つ目が、いわゆる低軌道衛星関係のビジネスになります。昨今、低軌道衛星関係の話題が結構新聞にも出ておりますが、われわれも国内のいくつかのベンチャーの衛星関係をやられている企業と一緒にタイアップで、衛星を搭載するものに対する RF コンポーネントだとか、あとは衛星からのデータを地上で受けるアンテナ設備というのをやっております。

低軌道衛星系というのは、数年からの寿命で飛んでいるもので、何年かおきに入れ替えがあるものになります。昨年度は防衛省関係で増額しましたが、おかげさまで海上自衛隊と陸上自衛隊から、それぞれ枯渴品を遅延なく提供したということで、感謝状をいただくことができました。

さて、これから先の 2025 年 3 月期の業績予想です。

増収減益を今予想しています。一つは、24 年 3 月期が大変好調だったので、もちろん従業員の環境などを変えようということで、経費を少し多めに見ております。一つは、従業員等の改善の問題、そしてこれから出てくるであろう、例えば海外渡航出張費だとか、展示会だとかというものをちょっと多めに見ている。したがって、現時点では増収減益を予想しております。

続きまして、中期経営計画の話させていただきます。

今はフェイズ 3 ということで、2023 年から 25 年、現在進行中の中期経営計画になります。ここに至るまでに、実はフェイズ 1 の前、2016 年の 3 月期が、残念ながら大変な赤字になりました。単体の売上規模で約 57 億円、連結で 62 億ぐらい、営業利益として 1.5 億ぐらいの赤字になりました。その結果、フェイズ 1 ではまず黒字にしようということと、最低限、売上規模が 100 億にしようということで、それを目指したのが 2017 年から 2019 年になります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



その次のフェイズの2020年から22年は、ようやくある程度業績が残せるようになったので、安定しようということで、この3年間はコロナ禍もありましたが、おおむね100億円台で、営業利益、経常利益も2億円台とすることができました。

現在、進めている計画では、2025年3月期はこういった目標でありたいというのを掲げましたが、実は非常に好調に推移していきまして、結果として初年度の連結売上高、連結営業利益、連結経常利益は予想どおりに推移しました。

残念ながら当期純利益のところは、先ほど申し上げた投資有価証券の評価損を出したため、ここだけは達成することができませんでした。そして、昨年度、2024年の3月期も、全ての計数値、計数目標に対しては上回ることができました。現在立てている2025年3月期も、当初の中期経営計画は上回る予定で推移しております。

さて、非財務情報の話も少しさせていただきたいと思います。

この3年間でこういった構造改革、基盤強化だとか、4項目を挙げて進めてきました。まず一つ、理経単体の方の類似企業ということで、昨今はITの進歩でもともとあった3事業のうち、ネットワークソリューションとシステムソリューションの垣根がだいぶ低くなってきました。その中で、この両事業部においてはいろいろな事業の再編を行いました。

二つ目は連結の重複事業の一本化ということで、もともとわれわれ理経の中には、防衛省をお客様とするグループがありました。グループ会社のエアロパートナーズが防衛省を扱っているということで、ここを一体化しようということで、昨年末にはようやく商材、人材全部含めて、エアロパートナーズに一体化することができました。

三つ目が、グループ企業間での共同事業ということで、現在、防衛省をやっているエアロパートナーズと、われわれのグループの中のシステム中にいますVRのところは、防衛省向けでさまざまなシミュレーションを共同で開発しております。

そして、ネットウエルシステムとわれわれの間では、今、スタートしたばかりですが、IoTを使ったヘルスケアの事業領域に進出しようとしています。基盤強化ということで、コロナ禍では十分な投資ができなかったのですが、セキュリティの分野で、今年、AnchorZというところに出資することにしました。ここは、携帯を使ったときの属性、個人情報を特定するようなセキュリティシステムになります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そして、即戦力になる中核人材ということで、われわれの企業ではなかなか新人が採れなかったため、実は中核人材、管理部門、営業部門に昨年度は結構大量に入れました。これからも入れる予定です。その人たちがこれからのコアになって動いていけばという思いで入れております。

そして、付加価値事業ということで、現在われわれは卸売業という位置なのですが、もう少し収益性を上げたいということで、いろいろなサービスを展開していきます。先ほど言いましたシミュレーションですとか、IoTの事業もその一環です。

企業価値ということで、このような説明会を何回か開催しています。なかなか認知度が低いもので、もう少し企業努力も必要なのですが、われわれは昨年とこの中計の中で、個人投資家向けと機関投資家向けを計6回開催させていただきました。より分かりやすい情報発信にしようと、今年5月に当社のホームページを刷新しました。お時間がありましたら後ほど見ていただければと思います。そして一番大事なところ、中期経営計画の達成と増配になりますが、おかげさまで24年3月期は好調だったため、増配を決定させていただきました。

社会貢献ということでは、われわれが持っている製品を通して、SDGs だとか、カーボンニュートラル、そういうところに対応しようとしております。DX 関係では、コロナ禍で社内業務のDX化がだいぶ進み、DX 認定業者を取得するができました。これからはお客様に対してそのようなサービスを提供していこうという状況になりました。

さて、具体的な数字を挙げています。中核人材は、先ほど言った12名、女性社員の比率が31.7%、テレワーク率が48%、女性管理職の比率が約10%、人材育成のところは現在手がけておりますが、外国人の採用が3%。実は先ほど関連会社を整理したもので、理経香港を整理したため、若干この数字は減っておりますが、こういった非財務情報も積極的に対外的に開示しようとしております。

最後になりますが、株主還元についてです。こちらは、株主様への還元ということで、われわれは儲かった収益は当然ながら次の事業への投資だとか、社員への還元、その上で次の成長投資に充てています。一番大きなところは、安定して配当を続けているということで、継続してこういったことをやっていきたいと思っております。

簡単ではありますが、以上で説明を終わらせていただきます。

後ほどお時間があるときに、われわれはさまざまな情報発信をしておりますので、メール、メルマガ、X、IR 関係にご登録していただければ、引き続き情報発信をさせていただきますのでよろしくお祈いします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



以上で説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

**司会**：ご説明どうもありがとうございました。

---

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは質疑応答の時間にまいりたいと思います。まずは会場の方からですが、この説明会は質疑応答も含めて全文書き起こしの対象ですので、匿名希望の方は名乗らないでおいってください。

いかがでしょうか。ご質問のある方は挙手していただければマイクを持ってまいります。一番こちらの列の方、お願いします。

**質問者 [Q]**：2問あるのですが、1問目は、防衛省向けには、ここに書かれているシミュレーターとか防弾板などなのかもしれませんが、具体的に金額が一番大きなもので、どんなもの、われわれが想像し得ないようなものがあるのかというのと、金額的にはそれを50%ぐらいありますよね、53%、電子部品機器の中で、金額的にはどれぐらいのものを期待していいのかというのが1問です。

2問目は、営業利益率に関して、今は3%でそこそこののですが、これは防衛省向けの比率が上がると、ぼんと跳ね上がって5%ぐらいになったりするのでしょうか。営業利益率は3%で、商社としては高い方だと思いますが、これ以上、上に上がる可能性はありますか。これが防衛省向けのもが増えるとこのようになります、という説明をいただければと思います。

**猪坂 [A]**：一つ目の防衛省関係のビジネスで、どういうところがメインかというお話になりますが、扱っている製品が、ほぼほぼこれになるのですが、エンジンの国外修理というところが一番大きいです。これは航空自衛隊ですとか、海上自衛隊、陸上自衛隊が使っている航空機に搭載するエンジンの修理を、国内ではなくて海外に持って行って修理をして国内に戻すという事業になります。例えば、練習機なども含めると、実は日本では飛んでいる機数は少ないけども、海外に持っていくと飛んでいる機数は多いということで、そういうスケールメリットも含めて、海外で修理して戻すというビジネスモデルになっています。

二つ目が、こういったインテリア関係、これは防衛省そのものというよりも、ドクターヘリなどに搭載するインテリア関係、これは事業として大きくはないです。そして、チャフ・フレア、防弾板というところは、ここの部分は定量的に物が出ております。というのは、昨今、安全保障もそうでしょうし、航空機に対する防御という意味で、毎回これは消耗品なのですよね。なので、一度使ってしまうと次を補給するという意味で、チャフ・フレアは定量的に流れています。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

そして、このフライトシミュレーションというのは、これは昨年から始めたばかりなのですが、実は航空自衛隊のところで、実機を、ヘリコプターを飛ばしてやるというのは、天候だとか時間だとか、いろいろ左右されるということで、24時間いつでも飛ばせるようにということで、防衛省さんに予算をつけていただいて、ヘッドマウントディスプレイを着けて、例えば何とか空港の上空を飛ばみたいなのをやるのがシミュレーションになります。

昨年末に入れたばかりですが、これはコンテンツを変えていけば、例えば厚木基地だとか横須賀基地だとか、そういう広がる期待があるということです。一番右上は、ヘリコプター等に給油する給油ホース関係になります。なので、この中で一番大きいのは、実はエンジン関係になります。

防衛省の額が増えれば、利益率という問題に対しては、防衛省でそういう収益を出すのはなかなか難しく、現状では確かに防衛装備品の予算は上げていただいて、世の中の的には各重工さんなんかは収益が上がっていると言われてはいますが、われわれはというと、海外から持ってくるものが多く、基本的にはそれを防衛省に入れた時点で、為替の巻き直しをして契約をします。

ですから、例えば防衛省の予算が増えたとしても、今の為替も円安なので、われわれにとって、一時的に売上額は増えるのですが、防衛省さん全体で見たときには、それを円に換算すると、最終的に予算の目減りになっていますので、最終的にはそのところは次年度がどうなのかというのは、今は分かりません。

全体の収益という意味でいうと、エアロパートナーズでやっている事業規模というのは、ある面、1案件が結構大きいものなのですが、実はその3事業の中で、特にシステムとネットワークのところを、いわゆるサブスクのビジネスモデルに変えようとしています。

毎月、チャリンチャリンと入るようなビジネスモデルを作っていこうということで、先ほどご説明申し上げたのですが、右側のIoTヘルスケア絡みのところを、われわれがそういうプラットフォームを提供することで、日々お客様にご利用いただいて、毎月課金を取るようなシステム、もしくはこちらのシミュレーションのような、われわれが何らかの製品を独自に作ったもの、そういうものを扱って収益性を上げていこうとしています。

実際に使って、いろんな海外から持ってくる部材というものは、基本的に収益性は高いのですが、昨今、円安の問題で仕入れ原価が上がってきているというのと、それはお客様に還元できるものできないものがありまして、この辺が円安の効果、為替の傾向がどれくらい続くかによって変動要因があるかと思えます。よろしいでしょうか。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**司会 [M]**：ありがとうございました。他にご質問はございませんでしょうか。オンラインでご参加の方のご質問を私が代読させていただきます。

**質問者 [Q]**：一つ目は、低軌道衛星ビジネスについてもう少し教えていただけないでしょうか、こういうお話です。

**猪坂 [A]**：ここに一部お出ししておりますが、昨今、いろんなニュースにも取り上げられていますが、イーロン・マスクがやっているスターリンク、これも低軌道衛星の一つで、地上から大体 550 キロメートル上空に複数の衛星を打ち上げる、衛星コンステレーションという仕組みなのですが、それを一つのシステムとして運用するという事です。

実は国内で言うと、防衛省さんも今 2024 年の計画の中では 50 機ほど上げたいということが挙がっていて、われわれが今お付き合いしているいくつかのベンチャー企業さんもそこにタイアップされているということで、その数が増えてくれば、われわれが入れるような地上アンテナ設備が増えたり、もしくはその衛星に搭載する周りのコンポーネントが増えたりします。

低軌道で上げるということで、比較的地表に近いので、精度が高い画像だとか撮れるのですよね。大きな仕組みとしては、光学センサー、いわゆるカメラを通して見るものと、海溝型レーダーで、いわゆる天候に左右されずに地方データを取るような、今われわれやっているのは、実はその海溝型レーダーの方で、RF を使った設備、これも低軌道衛星の数が増えてそこにチャンスが広がれば、われわれの収益にもつながる事業になります。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：もう一つ、子会社のエアロパートナーズは今期も好調のようですが、来年 2025 年以降も、しばらくはこの基調が続くと考えてよいでしょうか、教えてください。

**猪坂 [A]**：大変難しい質問だと思います。現状では、防衛装備費が増えるということで、増額されれば増えると思いますが、ただ最終は分かりませんが、昨年度と今年度を比較した限りで言うと、少しテンポが遅いかなという感じはしています。

いわゆる防衛装備の予算の中で、今何が重要視されているのかというのは、結構大型の設備が重要視されていて、われわれがやっている枯渇品がどれぐらいになるのかはまだ見えていません。

なので、これは上半期ぐらい過ぎれば、昨年はどうなのかというのは分かると思いますが、現時点ではまだまだ分かりづらいです。今の予定は、昨年度よりは少し下がるだろうというネガティブな見方をしております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**司会 [M]**：ありがとうございました。

**質問者 [Q]**：もう一つ、先ほどとかぶるかもしれませんが、子会社エアロパートナーズの入札案件が増えているそうですが、今の円安がどのように影響するのか教えてください。

**猪坂 [A]**：防衛省の場合、前年度の12月に、財務省が外国為替の換算レートを公示しています。例えば1ドルいくらか、それに基づいて、翌年の4月以降に、その換算レートで各企業が防衛省に対して入札行為をします。例えば140円で設定したものに対して、われわれが仮に160円を入れた場合、その差額は防衛省側がこの為替差益を負担する契約になっています。

したがって、われわれのところはそういった影響はないのですけれども、結果的には、予算は日本円で換算しているもので、円安が続けば最終的には防衛省が使えるお金が減るということで、先行きは減る形になります。お答えとしては、われわれは為替の影響は受けませんが、防衛省ビジネス全体としては減る可能性があるということです。

**司会 [M]**：ありがとうございました。オンライン参加の方からは以上です。会場参加の方もよろしいでしょうか。ご質問がないようですので、それでは以上をもちまして説明会を終了とします。

皆様、お疲れさまでございました。どうも会社の皆さん、ありがとうございました。

**話者 [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：アンケートの方をよろしくお願いします。

[了]

---

## 脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

