



人・夢・技術グループ株式会社

2021年9月期決算説明会

2021年12月6日

イベント概要

[企業名]	人・夢・技術グループ株式会社		
[企業 ID]	9248		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2021 年 9 月期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2021 年 12 月 6 日		
[ページ数]	45		
[時間]	15:30 – 16:39 (合計：69 分、登壇：58 分、質疑応答：11 分)		
[開催場所]	100-6307 東京都千代田区丸の内 2-4-1 丸ビル 8 階 丸ビルカンファレンススクエア Room4		
[会場面積]	200 m ²		
[出席人数]	20 名		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	永治 泰司 (以下、永治)	
	専務取締役	井戸 昭典 (以下、井戸)	

サポート

日本	03-4405-3160	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

常務取締役

塩釜 浩之（以下、塩釜）

サポート

日本 03-4405-3160 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



登壇

司会： それでは、皆様、大変お待たせいたしました。定刻になりましたので、ただ今より人・夢・技術グループ株式会社、2021年9月期決算説明会を開催いたします。本日はご多忙の中ご出席いただき、誠にありがとうございます。

まず、説明会の開催にあたり、ご来場の方におかれましては、次の3点について、ご理解ならびにご協力のほどお願いいたします。ご着席中は、マスクの着用、咳エチケットへのご配慮をお願いいたします。説明会終了後の会社側出席者との名刺交換、出待ちにつきましては、お控えいただきますよう、よろしくをお願いいたします。万が一、説明会関係者の中に新型コロナウイルスの罹患者が発生した場合、ご来場いただいた皆様のお名前、連絡先等を保健所等公的機関の求めに応じて提供することがございますので、ご理解をお願いいたします。

併せまして、本日会場では皆様のお顔が映り込まないように、後方より写真を撮らせていただきます。その写真は当社ホームページなどに掲載させていただきますこと、ご了承のほどよろしくお願い申し上げます。

それでは、本日の会社側出席者をご紹介します。

皆様より向かって右側より、常務取締役、塩釜浩之でございます。

塩釜： 塩釜でございます。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

司会： 続きまして、真ん中、代表取締役社長、永治泰司でございます。

永治： 永治です。よろしくお願い申し上げます。

司会： 皆様より向かって左側、専務取締役、井戸昭典でございます。

井戸： 井戸でございます。よろしくお願い申し上げます。

司会： 本日の進行でございますが、はじめに社長の永治からのご説明、続きまして塩釜、井戸からのご説明の後に質疑応答とさせていただきます。また、本日の説明会の終了予定時間は16時30分を予定しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



ご来場の方のお手元には、説明会資料、決算短信などのほかにアンケート用紙をお配りしております。Zoomにてご視聴の方は、当社ホームページに掲載しております説明会資料をご覧くださいませ。

それでは、説明に移らせていただきます。

永治社長、お願いいたします。

永治：それでは、改めまして、よろしくをお願いいたします。

まず、私から全般的なことについて、概略を説明させていただきたいと思います。

人・夢・技術グループ、今日の決算説明会ですが、人・夢・技術グループは10月に発足したばかりで決算自体はありません。決算の数字は、長大グループの2021年9月期末時点のものになります。今後の展開等につきましては、人・夢・技術グループとしてこんな活動をしていく予定ということでご報告させていただきます。

2021年10月「人・夢・技術グループ株式会社」誕生

「人々が夢を持って暮らせる社会の創造に技術で貢献」するグループへ



人・夢・技術グループ株式会社

People, Dreams & Technologies Group Co., Ltd.



3

サポート

日本 03-4405-3160 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



まず、人・夢・技術グループの誕生ということですが、既にご承知の方も多数いらっしゃると思いますが、私どもは今まで長大という事業会社が、同時に持株会社というかたちでグループを運営してまいりました。

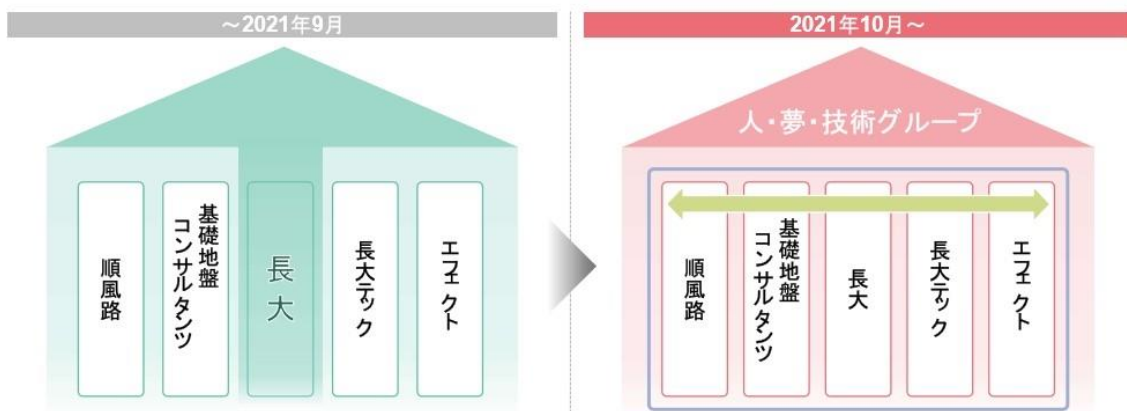
ただ、我々は、いろいろなところで事業展開を図っておりまして、今まで長大という建設コンサルタントという分野に分類される事業をトップで行っていたわけですが、一方で、ご承知のように、PFI等になりますと、必ずしも建設コンサルタントの仲間同士で何かをするということではなく、いろいろな会社さんにご協力、あるいはグループに加わっていただくことが必要になってきております。

そこで、よりその辺りを分かりやすくするという事で、新たに人・夢・技術グループ株式会社を立ち上げました。

社名も「人・夢・技術グループ」ということで、世間一般にはあまり使われなような社名ですが、私どもの思いをそのまま社名にさせていただいたということになります。

「人が夢を持って暮らせる、そういう社会づくりに技術で貢献すること」を願い、そこに我々が力を注いでいくという意思表示と受け止めていただければ幸いです。

持株会社化の背景



当社に対する社会からのニーズや期待、果たすべき責務が多様化、複雑化する中で、グループガバナンスの下、各社の積極的な事業展開と柔軟な発想に基づく連携を支援しつつ、新規事業や M&A を通じた事業軸を拡大していく新たなグループ経営形態への進化

サポート

日本 03-4405-3160 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

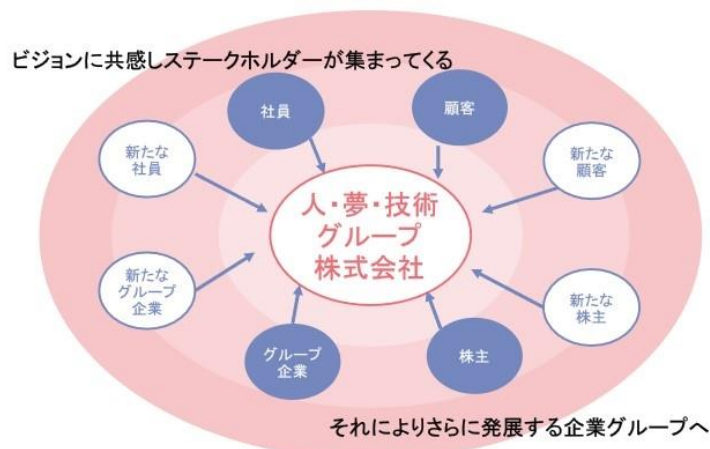
この絵にありますように、「人・夢・技術グループ」という中に、今、立ち上げの時点では、順風路、基礎地盤コンサルタンツ、長大、長大テック、エフェクトという5社が連結対象としております。

また、そのほかにも、非連結ですけれども、いわゆる子会社といわれるものがいくつかありますし、海外の現法もあります。そういったものを成長と同時に、グループの横並びの企業として加えていく、あるいは途中から参加していただいた企業さんに、グループ企業として参加していただけるのであれば、並びに入れていくというつもりでおります。

そういうことで、これから成長していくための手段として、純粋持株会社化を図ったということになります。

持株会社化の目的

より多くの企業を仲間に迎え、夢のある社会を創造する企業へ



- 企業・資本提携による事業拡大
- グループ会社間事業シナジーの進化/深化
- 長期経営ビジョン2030の達成
- 国土強靱化と地方創生を実現

我々は、ここ10年来、いわゆる政府が言っているような国土強靱化、あるいは地域創生と地方創生を念頭に事業を進めてまいりました。これは政府がとやかくという話ではなくて、我々の長大の理念として、随分昔から長大のロゴマークの下にもある「人・夢・技術」という言葉を使っています。名刺にも入っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

これは国土強靱化というところにおいても、いわゆる過去の戦後の、あるいは高度成長期のように、ものをつくればいいという時代ではなくて、安全安心に暮らせる国土づくりをしていかないといけないということで、政府もそういうことを打ち出して、予算措置もしていただいているということになります。

ただ、この中でも、新たな安全安心を求めようと思いますと、やはりその地域や地方、あるいは危険な箇所や安全な箇所を見極めながら、どこにどういう事業を進めればいいのかをしっかりと見極めた上で、事業をしていかないといけない。

そういう場所選定は仮に国や地方自治体さんがやるとしても、その土地はどのような土地なのかを我々が当然分かっていないと、対策の考えようもないということになります。ありきたりの対策を試してみても、それがどれだけ持つかわかりませんという状況では、安全安心という言い方をすることができないと思います。

その意味でも、国土強靱化という中に、やはり地元をよくご存じの会社さん、企業さん、いろいろな方々と、もちろん地元の住民の方とも連携して事業を進めたいと思っております。もちろん、我々は調査技術や分析技術を持っておりますけれども、それだけではなくて、その土地の歴史ですとか、あるいは災害歴みたいなのをよく把握した上で、どういう対策がいいのかを考えていかなければいけないと考えております。

そのためには、地域の会社さん等も、連携ということにおいて、仲間に加わっていただく企業さんもあれば、事業ごとに一緒にやりましょうという企業さんもあると思います。そういったことをよりやりやすくするのが一つの目的です。

それからもう一つ、先ほど申しましたように、地域創生があります。これも我々が長年やってきたことの一つですけれども、本当に今、一極集中といいますか、やはり大都市中心の活動にどんどん進んできています。

一方で、今回のコロナもそうですけれども、当然人口が密集し過ぎていると、そういった危機に対して非常に抵抗力が弱いと私は思っております。それから、いわゆる環境問題といいますか、生活環境として本当に車が沢山走り、空気の悪いところに住むことが、人間として良い生活なのかということもありません。そういったもろもろを考えていきますと、もっと地方が元気になっていただかないといけないと思っております。

そのために私どもは前から、例えば PFI であれば、個々の SPC には地元の方に立っていただき、仲間に入っていただいた企業群で SPC を構成して、事業を進めていくやり方をしております。中

サポート

日本 03-4405-3160 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



中央から行って中央だけが利益を吸い上げて、はい、さようならというやり方は決して好ましいことではありません。そのほうが事業は早く進むのかもしれませんが、やはり地元の方に自分の村の施設だという感覚をぜひ持っていただいて、長く愛される施設、例えば公園をつくるべきだろうと思います。

さらに地方創生になりますと、何かつくればいいというだけではなくて、その地域に住みたい、そこで生活したいと思っていただけるようなまちづくりをしていかなければいけないと思っています。

そのためには、やはりいろいろな、これからの生活ということを考えてときに、単にものづくりや、あるいは道路や河川の整備だけではなくて、さらに生活そのものに必要な施設や交通が必要になります。今の時代ですから当然、ITも必要です。移動も当然、自動運転はもとより、空飛ぶクルマといったかたちで、その地域に住んでいて、自由に移動ができて、行きたいときにはどこへでも行けますよと。でも普段の暮らしは、ゆっくり環境の良いところで過ごせるかたちにしていくことが必要だと思います。

そのためには、今申しましたように、ITの企業さん、あるいは、これからの時代ですからキャッシュレス決済の事業さん、あるいは自動運転の仕組みであるとか。これは今、私どものグループの順風路で仕組みとしては構築しており、デマンドバスというかたちで既に60いくつかの自治体に導入していただいています。

そういったものをフルに活用していくことが必要になります。その地域に住みたくなるのは、何か施設があるから、あるいは何か便利だからというだけではなくて、やはり長年そこに住み続けてきた歴史、あるいは文化も大切にしていかなければなりません。昔、住宅団地を大都市の近郊につくって賑わったわけですが、高齢化とともに今、そういうところも本当に寂れてきてしまって、入居者がいない。あるいは、町ごとや、1棟、2棟、もう誰も住まないよという状況が出てきています。

それではやはり長続きしないわけでありますから、やはり文化とか歴史とか、教育もそうです。子育ての環境もそうです。それから、老後の不安がないような移動、車を取り上げられても医療ができるというものですとか、いろいろな技術をここに結集していかないといけないと思っています。そのためにも、先ほど言いましたいろいろな業者さん、今まで建設コンサルタントとしては付き合い合ったことのないような業者さんとも連携を組んでいくことが必要になってきます。

そういう意味で、こういう、分かりやすい名前だと私は思うのですが、人・夢・技術グループという名前をつけて、皆さん一緒にやりましょうという思いを込めたつもりであります。

サポート

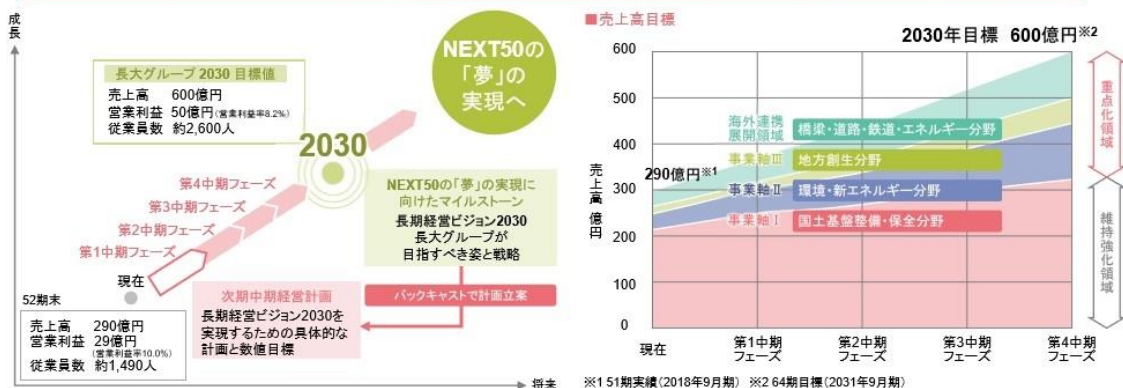
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ちょっと長くなっていますので、先に行かせていただきます。

長期経営ビジョン2030 ～2019年策定～

3つの事業軸と海外展開により、長期経営ビジョン2030を達成



人・夢・技術グループが目指す姿

「エンジニアリング・コンサルティングファーム」機能の進化

総合建設コンサルタント機能をグローバルで発揮

「インフラサービスプロバイダ」としての役割の進化

自らが事業者となりインフラサービスを提供

「イノベータ」となることにより上記を実現

自らが「イノベータ」となり、次世代の革新的な技術、新たなサービスを創出



7

次に、冒頭申しましたように、長大グループとして2年前に策定した「長期ビジョン2030」がございませう。これは長大グループとして、2030を目標にどんな成長を遂げていくか、どういう分野でやっていくのかを示したものでございませう。

基本はそれに対して、3年ごとを中期と呼び、足かけで4回になる各中期で、時々合わせたかたちでの展開を目指して、トータルとしては2030を実現していくこととなります。この中で、既に昨年もお説明したかと思ひますけれども、3つの事業軸と海外展開ということで実現していこうと考えております。

2030の3つの事業に関して、一つは、今まで長大ならびに関係会社の、例えば基礎地盤コンサルタンツさんがやってきたような基幹事業と我々は呼んでいませう、稼ぎ柱といひませうか、売上高の一番最も大きいところを第1の事業軸としていひませう。それを伸ばしていくのは当然のことですけれども、そのほかに環境ですとか、新エネルギーといったものを第2の軸としていひませう。それから、第3の軸としませう、地方創生と先ほどいひませうけれども、この資料には出ていひませうが、地方に

サポート

日本 03-4405-3160 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



元気になってもらう地方創生というまちづくりの分野。この三つの軸を中心に展開していくと考えてございます。

その中で、この図の右にありますように、計画ですけれども、基幹事業を一定の割合で伸ばす。これは建設コンサルタントとして、努力すればできる範囲の数字だと思っています。さらに、その上に環境エネルギー分野ですとか、地方創生分野、そういったものをどんどん積み重ねていくという想定を長期ビジョン 2030 ではしております。

持続成長プラン2019の進捗状況

2022年9月期を最終年度とする「持続成長プラン2019」は順調に進捗

(百万円)

	2019年9月期 (計画策定時)実績	2020年9月期 実績	2021年9月期 実績	2022年9月期 プラン最終年度目標
売上高	29,001	30,954	34,541	35,700
営業利益	2,903	3,149	3,838	3,000
営業利益率	10.0%	10.2%	11.1%	8.4%

売上高

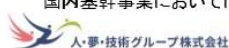


営業利益



業績目標の達成状況

- 「国土強靱化のための3か年緊急対策」「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」が実施される中、売上高は堅調に推移、プラン最終年度の目標達成を見込む
- 業務の効率化も進め、営業利益率は10%を維持。20年9月期に続き21年9月期もプラン最終年度の目標を上回る実績
- 新型コロナウイルスの感染拡大による影響は、海外事業においては現地社会活動の停滞や渡航の制限実施が影響を与えたものの、国内基幹事業においては限定的



8

実際のところ、これは 2030 を設定して最初の 1 期目の中期を持続成長プラン 2019 と名前を付けております。この中期の売上目標は、ここに書いてあるようにグループ全体で 357 億、それから営業利益は 30 億を想定しております。このグラフでいう、薄いピンクの右側のグラフになります。

それに対して、今まで 3 期の業績を見ますと、売上は順調に進んでいますし、これがおおむね想定したりニアに伸びているといえるかと思えます。

サポート






日本 03-4405-3160 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



営業利益は、予想以上にこの9月期で伸びました。既に中期の目標を超えている状況になりますけれども、これにはいろいろ事情があります。それは後ほど、この決算報告について塩釜本部長からご説明していただきます。

持続成長プラン2019の進捗状況

事業軸Ⅰ、Ⅱ、Ⅲの取り組み状況と評価

事業分野	施策	進捗状況の評価
事業軸Ⅰ	① 基幹事業のさらなる強化と河川、防災分野の事業拡大	 <ul style="list-style-type: none"> 公共事業予算が堅調に推移する中、営業利益率を維持しつつ増収を確保 新阿蘇大橋の復旧計画、設計受注、令和2年7九州豪雨災害被害地域の復旧復興に貢献
	② 国内未開拓エリア・顧客・業種における受注力強化	 <ul style="list-style-type: none"> 自治体からの受注強化 バス事業や港湾・河川事業等の新たな分野での売上も拡大
事業軸Ⅱ	③ 環境事業の強化	 <ul style="list-style-type: none"> 環境事業の顧客拡大では重点地域・空白エリアでの実績を確保 エコプロダクツ事業では木質バイオマスガス化発電所の運営・展開が拡大
	④ 再生可能エネルギー事業の基盤づくり	 <ul style="list-style-type: none"> 山梨県南部町でのバイオマス発電所の稼働開始 洋上風力プロジェクトにおける洋上地質調査の事業が拡大 台湾における太陽光発電事業の展開を見据え現地企業と合弁会社を設立
事業軸Ⅲ	⑤ 新たなまちづくり事業の基盤づくり	 <ul style="list-style-type: none"> スーパーシティ・オープンラボに加入、更別村等のスーパーシティ構想を支援 オンデマンド交通サービスの都市部や観光地への展開をにらみ自動車メーカーと組んで社会実験を実施中 大分県別府市にグランピング施設を開設し、運営を開始

さらに、先ほど言いました事業軸Ⅰ、Ⅱ、Ⅲの取り組み状況と評価ということで、これも毎年評価をしながら、先ほど申しましたように、次の中期に反映していくということをしていくわけです。

事業軸Ⅰの基幹事業につきましては、想定もしくは想定以上に伸びております。公共事業も、先ほど申しましたように、国土強靱化ということで大きな予算がついております。事実、豪雨災害がここ数年ずっと続いていますし、3年とかというオーダーで集計しますと、新型コロナでお亡くなりになられた方の数をはるかに超えてしまう方が亡くなっているわけですから、当然、防災事業ですとか、あるいは避難行動を進めるための事業については、国としても力を入れていると理解しております。

さらに、移動の効率化、あるいは安全安心な移動、特に高齢者の方の事故が増えていますけれども、そういったものを支援していくというところで予算が付いていますし、我々も実質的に研究開

サポート

日本 03-4405-3160 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

発をしながら、そういうところに取り組んでおりますので、事業軸Ⅰについては、予定以上の伸びをしていると評価をしております。

事業軸Ⅱにつきまして、環境事業についてはおおむね想定している範囲でいけていると思っております。ただ、二重丸にならないのは、環境分野も特定の分野には強いのですが、例えば海洋汚染だとかというところで、まだまだ我々が手をつけられていない部分がございます。そういったことで二重丸を付けなかったということです。

それから、事業軸Ⅱのもう1個の、エネルギー事業の再生可能エネルギーの基礎づくりということで取り組んできているわけですが、これも国内でバイオマス発電所が本年度、開業をいたしまして、今、運転中ですが、まだ1カ所ということで、これから伸ばしていかなければいけないところだと。風力発電も事業を進めてはいるのですが、まだまだ完成に至っていないものもあります。そういったことを考えますと、順調にいつているかどうかはちょっと疑問なので、三角を付けさせていただいたということになります。

それから、新たなまちづくりということで、事業軸Ⅲになりますけれども、これは短期でぱっとできる種類のものではありません。先ほど言いましたように、いろいろな歴史や文化や教育、移動支援、働く場所をつくるということを考えますと、やはりこの2030まで、じわじわとつくっていく事業になります。そういう意味で、最初の中期としましては、新たな都市といいますか、まちづくりのあり方というところでいろいろ進めた結果、二つの自治体と連携協定を結んで、その地域、その市町村の全体像を描いて、事業計画もつくってというところまでは進めております。

それから、地域の活性化、就職口、働き口をつくる、あるいは地域産物を利用するという意味で、一つの手法として Park-PFI に代表される、例えばグランピングの施設だとかについても今、別府で開業、営業しております。これも順調に、想定以上の集客があります。そういったことで、そこそこはやれているけれども、二重丸というほどの進捗はない状況だと私どもは判断しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



持続成長プラン2019の進捗状況

海外事業と横断的な取り組みの状況と評価

事業分野	施策	進捗状況の評価
海外事業	⑥ 構造及び鉄道事業を中心とする主要事業の強化・育成	△ <ul style="list-style-type: none"> ■ 新型コロナウイルスの感染拡大により現地社会活動が停滞、海外との渡航制限による影響を受け、プロジェクトの遅延、工期の延期、契約遅延等が発生
	⑦ 東南アジアにおける重点地域展開	△ <ul style="list-style-type: none"> ■ シンガポール埋立工事案件の獲得等あったものの、新型コロナウイルスの感染拡大の影響大
横断的な取り組み	① イノベーションとIT化への投資拡大	◎ <ul style="list-style-type: none"> ■ 「空飛ぶ車」プロジェクトへの足掛かりとして、エアモビリティ社への出資 ■ IT改革に向けエフェクトのグループ会社化
	② 働き方改革とダイバーシティのさらなる推進	○ <ul style="list-style-type: none"> ■ テレワークの推進やサテライトオフィスの導入 ■ 女性・外国籍者、障がい者、高齢者の雇用及び活躍促進 ■ 育児・介護休業の制度充実
	③ さらなる成長の基盤となる組織づくり	○ <ul style="list-style-type: none"> ■ 持ち株会社化の実施 ■ 新規・中途採用者の拡大



10

そのほか海外事業については、これも皆さん気になってるところかと思いますが、やはりコロナの影響が非常に大きかったという反省があります。

オンライン等でやれる環境は既に整備してありますので、できるのですけれども、残念ながら先方の国においても、同じようにコロナの影響で全く仕事ができない状況が続いています。そういう意味で、進捗でいうと想定の10分の1程度、この1年に限ってはですけれども、という状況であります。

ただ、このところ明るい兆しは出てきてはおりますけれども、やはり特に私どもが得意としている東南アジアですとか、アフリカ諸国はまだまだ安心して行ける状況ではありませんし、国自体がロックダウンしているところもありますので、もうしばらく様子見、あるいは進捗がゆっくりという状況になろうかと思っています。

それから、横断的な取り組みといたしまして、イノベーションとIT化については着実に今進めております。事業としてこれからやっていくわけですけれども、空飛ぶクルマプロジェクトですとか、浮体による人口の海洋、あるいは湖上の島をつくるという仕組みがあるのですが、そういったものにも着手しております。そういうことでいえば、かなり進んできているのかなと思います。先

サポート

日本 03-4405-3160 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



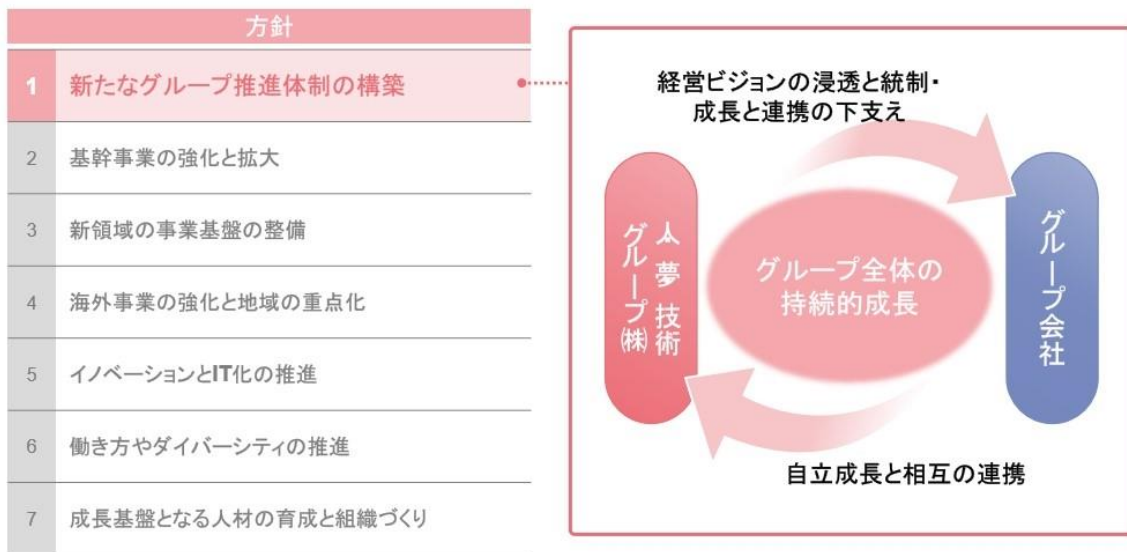
ほど言いましたように、エフェクトという会社をグループ化したのは、非常に組込型の IT が得意なところですので、われわれとしては大変強力な仲間が増えたと思っています。

それから、働き方とダイバーシティのさらなる推進ということですので、テレワークについてはその以前に働き方改革を5年ほど前ですか、全面に打ち出して、いろいろな規程類の見直しをかけ、新たにつくったものもあります。それから、社員が独自に7Cプロジェクトという女性活躍のプロジェクトを自分たちで立ち上げて、今、それを運用しております。当然、そこから出てくる要求ですとか、あるいはこういう協力をしたいという希望もあります。そういったものを組み込みながら、さらなる改革を進めているところであります。

そんな感じで、2019、今年で終わる中期については、順調、もしくは順調よりやや進んでいるのかなというのが、総合的な私の印象として持っております。

22年9月期の経営方針について

基本方針を継続しつつ、グループ体制の構築にも注力



これから人・夢・技術グループ株式会社として、どうしていくかということ言えば、今まで長大グループとしてやってきたことに、さらにそれを連携する仲間を増やして、冒頭申しましたように、事業を積極的に進めていくということ、実践に移している状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

2022年9月期のテーマ/シンボル文字



読み方：
とも・ども・きょう

永治泰司 書

■人・夢・技術グループは、「人々が夢を持って暮らせる社会づくりに技術で貢献する」を理念に、多くの仲間がともに助け合い、技術や知識、知恵を共有して、事前と人間社会が共存し、共に栄えていくことを目指すもの



12

これは長大のときから続けています、今期のシンボル文字で、今年1年をシンボライズした文字になります。共（とも）もしくは共同の共（きょう）という字です。

一緒にとにかくやってみようということで、これは私どものグループだけではなくて、先ほども言いましたように、地方で協力していただける会社さんも含めて連携していきましょうということで、「共」をシンボル文字とさせていただいております。

以上が全体的な話で、2030に向けての話と人・夢・技術立ち上げの目的をご説明させていただきました。この後、塩釜から決算につきましてご報告させていただきたいと思います。

どうもありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 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



塩釜：それでは、私、塩釜から決算の数値について説明させていただきます。

数値につきましては、既に決算短信で皆様に公表しております。今回はその中からポイントを説明してまいりたいと思います。

連結損益計算書サマリー

海外事業では新型コロナウイルス感染症の拡大の影響は受けつつも、主力の国内事業の道路事業、構造事業等の受注増加を背景に業績は堅調

(百万円)

	2020年9月期	2021年9月期	増減額	期初予想	予想比増減額
受注高	34,437	34,631	193	34,100	531
売上高	30,954	34,541	3,586	32,500	2,041
売上総利益	9,804	11,105	1,301	-	-
営業利益	3,149	3,838	688	2,440	1,398
経常利益	3,195	4,024	829	2,460	1,564
親会社に帰属する当期純利益	2,047	2,406	359	1,470	936

■ 売上高について

- 国内公共事業を取り巻く環境は堅調に推移していることを背景に、主力事業である道路事業、構造事業は順調に受注金額を伸ばし連結ベースの売上高は過去最高を更新

■ 営業利益、経常利益について

- 戦略的投資や持株会社化に伴う一過性の費用も発生したものの、増収効果、原価率の改善効果が大きく、営業利益・経常利益も過去最高を更新
- 経常利益と営業利益の差は主に為替要因によるもの



14

グループ全体の売上は、345億でございました。営業利益が38億ということで増収増益、345億と38億は、当社がグループ化して以来の、最高売上高と最高益を今回達成させていただいたということでございます。

売上高につきましては、もうご存じのとおり、非常に公共事業が好調な部分に対して私たちのほうでしっかりと取り切ることができたということでございます。営業利益につきましても、売上が立てば利益がついてくるという、私たちの一つの特徴でもある事業形態からくるものでございます。

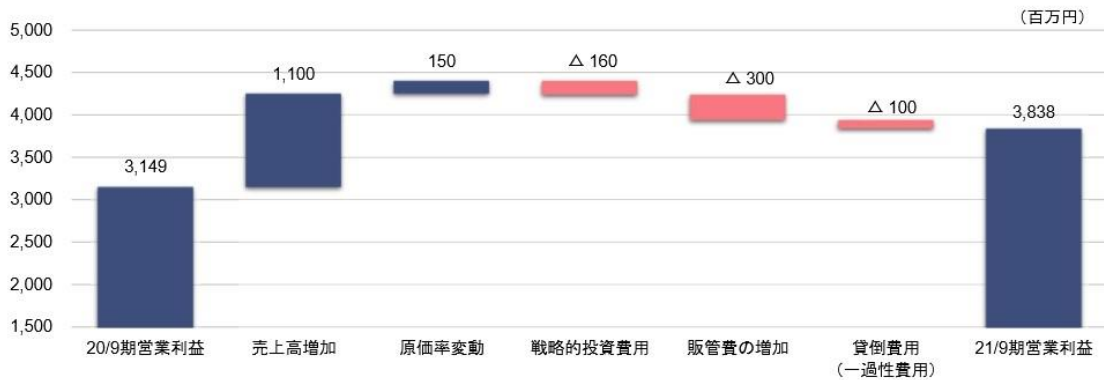
サポート

日本 03-4405-3160 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



営業利益変動要因の分析

2021年9月期営業利益は、対前期比+21.9%と大きく伸長



■営業利益増加要因

- ・ 堅調な基幹事業の受注による売上高の増加、IT化推進による業務効率化などによる原価率の改善などにより営業利益が増加

■営業利益減少要因

- ・ 新事業領域拡大に向けた研究開発投資の推進、省力化・人材採用強化に向けた投資の加速、グループガバナンス強化に向けての体制強化などにより、営業利益が減少



15

特に営業利益が38億と、非常に高いものを上げることができました。その内訳でございます。

まずこの図の見方です。左側が2020年9月期で、右側が2021年9月期となり、2020年9月期、31億から、2021年9月期、38億への増益の内訳になります。2021年9月期は売上高が11億積み上がったことが、非常に大きかったということでございます。これは想定し得ない部分もありました。お客様の都合ではありますが、最後の8月と9月に、本来、2022年9月期に計上予定であった売上が2021年9月期に入ったこともあり、営業利益だけで11億積み上がったことが非常に大きかったです。

もう一つの要因として、戦略的投資費用があります。ここ数年、私たちのグループは結構な額を戦略的に投資しております。リクルート費用です。事業や売上を伸ばすためと業績の幅を広げるために人を増やそうと、ヘッドハンティングを含めて結構な費用を積んでいたのですが、昨今は、技術者の売り手市場で、なかなか達成できず、前期に比べてプラス1.6億しかリクルート費用を使えなかったということがございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



その辺りが非常に大きく、本来であれば数億単位で経費が発生することで、営業利益はもう少し下がる予定だったのですが、結果として、戦略的投資費用が伸びなかったということが大きな要因です。

ですので、売上の増加と、使うべき経費がまた来年に先送りになったという一過性の理由が、要因でしたということでございます。

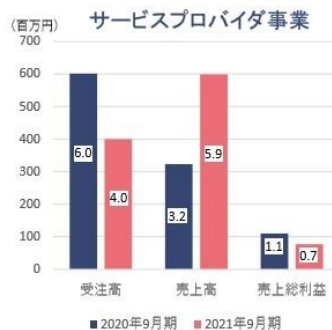
セグメント別の業績

■ 主力のコンサルタント事業は、構造事業と洋上風力事業が牽引



■ 事業環境を反映して総じて堅調

- ・ 構造事業、社会基盤事業とも、良好な事業環境を背景に業績は堅調
- ・ i-Construction、都市機能の強化事業、次世代移動支援の実現に向けた取り組み等、将来を見据えた取り組みも着実に推進し業績に貢献
- ・ 海外事業では、新型コロナウイルス感染症拡大の中、地盤の調査・観測業務が売上に貢献



■ 増収減益

- ・ 国内におけるPark-PFI事業の運営やバイオマス発電事業の事業化等、地方創生に資する事業を推進、収益化は来期以降を見込む
- ・ 海外ではフィリピン・ミンダナオ島における地域開発プロジェクトが着実に進展し売上増に貢献



■ 型枠リユースシステムへの支持拡大を背景に堅調

- ・ 使用済みコンクリート型枠から出る廃材の再利用というシステムが、環境意識の高いお客様に支持され、堅調

16

セグメント別で見えていきますと、これも順調にきております。

コンサルタント事業は先ほどの説明のとおりです。セグメント化しているサービスプロバイダ、プロダクツは、ここ数年非常に好調で、今まで種をまいてきた部分が、最近になり数字として芽が出てきつつあるということでございます。この辺りは、今後、期待いただければと思っております。

サポート

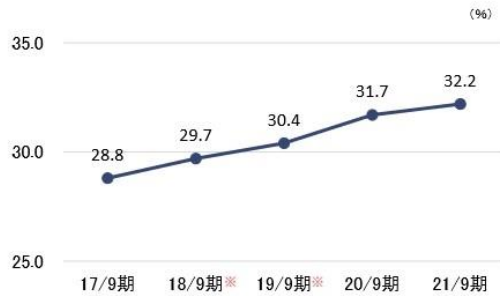
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結業績推移 ～利益率～

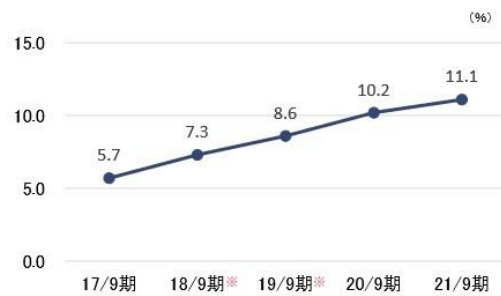
粗利率、営業利益率ともに、IT化推進による業務効率化などにより引き続き改善

粗利率



※保証金引き当て金4億円の影響を除く

営業利益率



※保証金引き当て金4億円の影響を除く



17

次に、利益率です。

左側は粗利率でございます。実際、売上に対して粗利益、売上総利益を売り上げています。手前みそですが、過去5年間、本当に右肩上がりで改善しています。

やはり人がなかなか入らない中で、技術の現場では必死に効率化を進めているところです。ITを使った効率化、そういう技術だけではなくて、販管部門全体で取り組んでいます。その辺りが着実に毎年結果として出てきているのかなとみております。実際に数字として上がっている事実でございます。

それと営業利益です。これも同じように、上がった売上に、しっかり利益としてついてくるという私たちの業態を表している証左であるのかなと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



連結業績推移 ～受注高・売上高・利益～

受注、売上高、営業・経常利益ともに、前年度実績を大きく上回り堅調な業績を維持



人・夢・技術グループ株式会社

18

左側は受注、右側は売上高です。

売上高ですが、グラフには全部で5年間分を示しておりますけれども、明らかに売上の傾向が変わっております。2017年9月期からの3年間は、前中期計画期の3年分です。2020年9月期からの2年間は現中期計画、そして長期計画をスタートさせてからの伸びでございます。やはりグループ全体で長期計画を達成しようという、非常に高いエネルギーとモチベーションがあるのかなと思っております。この勢いを持ち、このままどんどん伸ばしていった先に、600億があると考えております。

併せて先ほどのとおり、営業利益も売上高に合わせて上がってきているということでございます。

当然、当期純利益も上がってきているということで、前中期計画から現中期計画にかけて、ギアが一段上がった感じで、現在、進めているところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

株主還元

好調な業績により、記念配当も含み5期連続で増配継続

	17年9月期 実績	18年9月期 実績	19年9月期 実績	20年9月期 実績	21年9月期 予定
1株当たり配当額 (うち特別配・記念配)	15 (5)	36 (5)	53	58	72 (5)
配当性向 (特別配・記念配除く)	12.4% (8.3%)	29.5% (25.4%)	25.0% (25.0%)	25.1% (25.1%)	26.8% (25.0%)



株主還元方針

- 19年9月期より1株当たり配当額40円と、配当性向25%に基づく配当額の高い方を目安として、より安定的な配当を行う方針(長期経営ビジョンの最終年となる2030年までの間、より安定的に配当を実施する方針)



19

株主還元でございます。

当社は5年前に50周年で特別配当、その翌年に一部上場で特別配当。それぞれグラフで推移を見てみますと、当初のこの辺りは株主還元が満足であったとは言えなかったのですが、長期計画を策定してからの過去3年間、株主還元へ責任を持つという立場の下に配当性向を固定させました。40円もしくは25%の高い方を目安として配当するという事で進めております。

前期は、売上、営業利益を含めて、株主配当も過去最高の72円を設定させていただいております。配当比率は27%弱といった状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



連結貸借対照表の概要

(百万円)

<主な項目>	2020/9期	2021/9期	増減額	備考
資産合計	27,901	32,769	4,867	
流動資産	19,864	23,108	3,243	
現預金	8,391	10,256	1,865	①
受取手形及び 完成業務未収入金	4,873	6,029	1,156	②
固定資産	8,036	9,660	1,624	
投資その他の資産合計	4,107	5,407	1,299	③
負債合計	11,755	14,605	2,849	
流動負債	9,290	11,526	2,236	④
未成業務受入金	3,826	4,687	860	⑤
固定負債	2,465	3,078	613	⑥
純資産合計	16,145	18,163	2,018	
株主資本	16,011	17,961	1,950	
資本金	3,107	3,107	0	
資本剰余金	5,012	5,031	18	
利益剰余金	8,211	10,080	1,868	⑦

① 現預金の増加については、堅調な業績による利益増加によるもの
 ② 受取手形及び完成業務未収入金については、堅調な売上増加による債権・仕掛の増加によるもの
 ③ 投資その他の資産の増加については、新事業領域拡大のためのM&A、および資本提携などにおける株式取得、事業融資の実行などによるもの
 ④ 流動負債のその他の増分については、未払法人税等、未払消費税等、損害保証損失引当金の計上などによるもの
 ⑤ 未成業務受入金については、堅調な売上増加による前受金の増加によるもの
 ⑥ 固定負債の増加については、長期借入金、退職給付に係る負債の増加によるもの
 ⑦ 好調な業績を受け利益剰余金が増加


20

次に、B/S の概要でございます。

これもお手元に詳細を示しておりますので、ポイントだけでいきます。資産合計としまして約 48 億増えました。この大きな内訳は、①、②、③で示したとおりでございます。

基本的には現預金の増加ですとか、完成業務の未収入金など、売上の好調さに伴って増えてきたものであると思っております。あと③は、投資その他資産の増加によるものであります。現在の好調な時期に、どんどん未来への投資をしようということで、資本提携や M&A を活発に行っている証拠でもあると思っております。

あとは負債の合計は、トータルで 28 億増えました。これも結果的には業務の関係で、売上が立った中で、未払の税金ですとか、未成業務受入金などが、好調な売上に伴って増えてきているということでございます。

その結果、示してあるとおり、純資産合計も、トータルで全体的に約 20 億プラスすることができました。利益剰余金も約 18 億円積み増すことができました。

B/S 上も、財務状況は非常に安定している傾向が続いております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

連結キャッシュ・フロー表の概要

(百万円)

＜主な項目＞	2020/9期	2021/9期	備考
営業キャッシュ・フロー	3,795	3,832	
税金等調整前当期純利益	3,158	3,707 ①	① 税金等調整前当期純利益、および受取手形及び完成業務未収入金、未払消費税等の増加によるもの
受取手形及び完成業務未収入金の増減額(△は増加)	730	△1,127	
未成業務支出金の増減額(△は増加)	△367	△33	
未成業務受入金の増減額(△は減少)	513	860	
未払消費税等の増減額(△は減少)	△191	350	
法人税等の支払額	△919	△1,239	
投資キャッシュ・フロー	△474	△1,589 ②	② 資本提携先の株式取得に伴う支出、長期貸付の実施による支出等
有形固定資産の取得による支出	△167	△187	
その他の支出	△306	△1,402	
財務キャッシュ・フロー	△487	△403	③ 主に配当金の支払いによるもの
配当金支払による支出	△490	△537 ③	
期末現金および現金同等物残高	8,277	10,151	



21

キャッシュ・フロー表も、詳細はお手元の決算短信にお示ししているところでございます。

1年を通じた営業活動において、営業キャッシュ・フローはプラス38億でございます。それに対しまして、支出である投資キャッシュ・フローが約15億、それから財務が約4億、この辺りは配当です。先ほどのとおり、投資キャッシュ・フロー15億は、資本提携、いろいろなM&Aも含めて活発に活用しているということでございます。ということで、営業キャッシュ・フローも38億積み増すことができたということでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

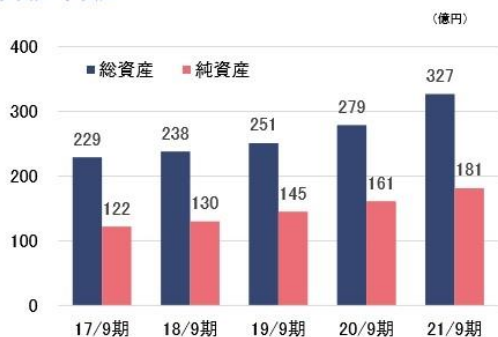


23

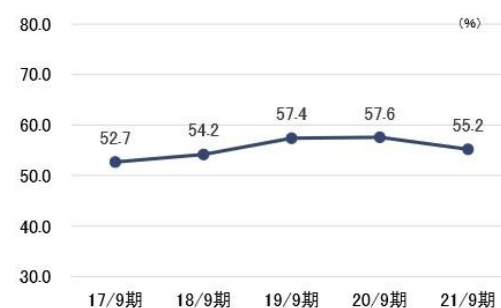
連結財務状況推移 ～自己資本比率～

■ 堅調な売り上げ増加に伴う総資産の増加により、自己資本比率は4%減少

■ 総資産・純資産



■ 自己資本比率



■ 純資産の増加について

継続した増益による利益剰余金の計上により、順調に増加

■ 総資産の増加について

堅調な売上増加による債権・仕掛の増加、投資有価証券の増加などにより、増加

■ 自己資本比率について

総資産の大きな増加により、若干減少



22

次に、自己資本比率でございます。

左のグラフは総資産と純資産で、赤が純資産です。先ほどまでの説明のとおり、順調に増えてきて、堅実に資産、資本を増やしている状況です。

2021年9月期の自己資本比率は、55.2%になって減りました。その前の期が57.6%ですので、これはご理解いただけたと思います。総資本が事業の好調によって増えましたので、相対的に自己資本比率は下がりました。ただし、純資産は堅調に増えているということですので、ある一点をとると、自己資本比率は55.2%と前の期より若干減っていますが、私たちは非常にいい流れであると見ております。

ざっと駆け足で2021年9月期の数値を振り返りました。

サポート

日本 03-4405-3160 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



事業環境と当社施策

事業環境

- 新型コロナウイルス感染症の第六波の発生に対する懸念は残るものの、経済活動の制約は徐々に薄らいでくる上、世界経済の回復の継続を背景に国内景気の持ち直しが維持されることを見込む
- 国土基盤整備・保全分野では「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」の実施などを背景に堅調な事業環境を想定
- 環境・新エネルギー分野、地方創生分野についても環境問題に対する意識の一層の高まり、ウイズコロナ、アフターコロナの国民の意識の変化、新しい生活様式に対する取り組みの進展による市場の拡大を期待
- 海外事業については、海外渡航規制の緩和により環境良化を見込むも、対象国における社会活動の再開時期には不透明感あり

当社施策

- グループ会社間の連携を図りながら、インフラ設備の大規模更新や老朽化対策、防災システムの構築等の受注拡大を目指す
- 前期に事業開始したバイオマス発電事業やグランピング事業の運営ノウハウの蓄積を図り、新たな案件の開拓を行う。また洋上風力プロジェクトにおける洋上地質調査および地質リスク管理への取組を推進する
- 南アジアおよび東南アジアへの技術社員、営業社員の派遣を再開し、海外事業の回復を図る
- RPAの導入促進やITインフラの整備を進め、徹底した業務の効率化を推進する
- プロフェッショナル人材の獲得に向けて、キャリア採用や技術士取得等に向けた人材の育成を推進する



24

これから、今期、「2022年9月期に向けて」でございます。

事業環境について申し上げますと、これは皆さん、なんとなく感じておられるかなと思います。

コロナにつきましては、やっと第5波が収まり、次の第6波がどうなるのか不透明ではありますが、一時期に比べて、少しずつウイズコロナとして、社会全体がコロナと共に生きていく状況になってきております。決してこれは悲観的ではないと見ております。

国土強靱化と保全分野は、国土交通省様で、また新たな5年間の予算をスタートしていただきました。この分野に関しましては、予算がどんどん付いていきますし、当面は安定した公共事業が見込めると見ております。

環境・新エネルギーも、今回のコロナで特に注目された分野であると思っております。再生可能エネルギーと、世界的なESGの流れも含めて、これも私たちにとっては好循環であると思っております。

海外事業、これは、実は先ほど永治が報告しましたとおり、前期はほとんど海外渡航ができず、両手足縛られた状況で、なかなか事業展開ができませんでした。オミクロンが出てきつつあり、その辺りを様子見ながらですけれども、こちらは少しずつ改善していくのかなと見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



そういう中で、当社の施策としましては、今まで大体説明があったとおりですけれども、グループ会社間の連携を図りながら、インフラ設備の大規模更新、老朽化、防災システム構築を受注していく。構築等の業務は、基幹事業として好調さをキープしていきたいと思っております。

二つ目が、新しい事業軸Ⅱ、事業軸Ⅲ周りでございます。新しいバイオマス発電事業、グランピング事業、エネルギーと地方創生をセットで、これからどんどん展開していく流れを私たちは持っています。今、その辺りを一生懸命投資している段階ですけれども、この長期計画の中で、ぜひもっともっと発現していくことを考えております。

それから、南アジア、東南アジアの技術社員、営業社員の派遣、これはこの年末辺りからやっと社員が現場に出られるようになり、やっと派遣を開始できそうです。ただし、オミクロンが出たことにより、また黄色信号が灯っており、様子見ではあるのですけれども、海外は今まで止まっていた分を挽回したいと思っております。

あとはRPAの導入ということで、ITインフラに、グループ全体で予算を付けて対応しています。人による業務の取り込みは当然行いますが、それだけでは成長がないということで、ITによる業務効率化をここ数年、永治の掛け声の下に強く推し進めているところでございます。そこは、より一層強化していくということになります。

あと、プロフェッショナル人材、これも当然、技術の深掘りと横展開を両方やっていくためには非常に大事なことであり、重要視しているところであります。

サポート

日本	03-4405-3160	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

連結業績予想

2022年9月期は、増収減益の見込み

(百万円)

	2021年9月期 実績	2022年9月期 予想	実績比 増減	中期経営計画 目標数値	目標比 増減
受注高	34,631	36,900	2,269	-	-
売上高	34,541	35,700	1,159	35,700	0
営業利益	3,838	2,670	△1,168	3,000	△330
経常利益	4,024	2,700	△1,324	-	-
親会社に帰属する当期純利益	2,406	1,500	△906	-	-

■売上高、営業利益について

- 売上高については、好調な基幹事業の受注を背景に増収の見込
- 営業利益については、持株会社化によるコストの増加、またグループ事業領域の開拓に向けた研究開発投資の推進、業務消化体制の構築のための技術者の増員、生産性の向上に向けたIT技術の導入に向けた投資強化による一過性費用の増加により、減益の見込



25

ということで、皆さんが非常に気になるところだろうと思いますが、2022年9月期の予想に関しまして、売上は357億を見ております。この数字は、控えめであるとよく言われるのですが、中期計画の最終年の計画数値でございます。ですので、中期計画の数字を置いておりますが、私たちもこの数字だけを達成すればいいとは思っておりません。もちろん、ここに上乘せたいと思います。ただし中期計画として置いている以上、ここでは357億を目標値として設定させていただきました。

それともう一つ、営業利益が、中期計画の最終年の目標である30億に対して、26.7億ということで、3.3億マイナスではないかということをよく質問されたりします。

サポート

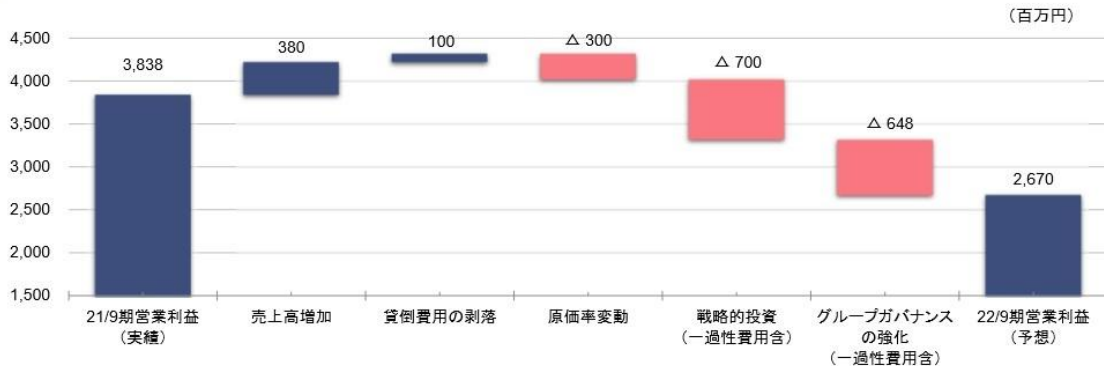
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



27

営業利益変動要因の分析

好調な基幹事業の受注が牽引し売上高増を見込む一方、一過性の費用増により減収を見込む



- 国内事業は、「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」が実施される中、引き続きインフラ設備の大規模更新や老朽化対策、防災システムの構築案件、緊急防災点検分野等での受注拡大を図る。環境・再生可能エネルギー事業、新しいまちづくり事業についても、事業ノウハウの蓄積を図る一方で、関与案件の拡大を図る
- 海外事業は、現地における新型コロナウイルス感染症の流行動向の影響を受けざるを得ないが、渡航制限の緩和等を踏まえ、着実に布石を打ち、受注の拡大を図る
- RPAの導入やITインフラの整備を進め業務の効率化を図る一方、それに伴うイノベーションやIT化推進のための費用、将来の成長を支える人材の確保のための費用、グループガバナンス強化に向けた投資などの一過性の費用の発生見込む

それにつきましては、ここでもう少し説明したいと思います。

この左側の38億が前期でございます。非常に好調でした。また、売上をアドオンしますので、それによる営業利益がこの段階で3.8億、約4億弱見ております。それと、今回、人をどんどん採用していくということもありまして、固定費が増えることで原価率が若干上がると想像しております。

ポイントは、戦略的投資の7億、それからグループガバナンスの強化の約7億弱、6.5億。二つ合わせて13.5億を経費として見込んでおります。過去にここまで、13億に上る経費予算はなかったかもしれません。

といいますのは、これまで人への投資や研究開発投資を行ってきましたけれども、前期まで見て、やはり人が思うように集まらなかったということが正直あります。これを今期もさらに強化しながら進めていくとなると、どうしてもヘッドハンティング等含めて、相当な覚悟で予算を立てていかないと人が集まらない、ということに起因しています。

人が財産である私たちの企業にとっては、ここは避けて通れないということで、人材の投資の部分と研究開発、それからIT投資、大きいこの三つを、前期に比べてさらに7億増やそうということ

サポート

日本 03-4405-3160 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

で、今期の営業利益が前期比でマイナス7億になるということでございます。この投資は、一過性でもあり、将来に対しての投資でもあることを、ぜひご理解いただきたいと思っております。

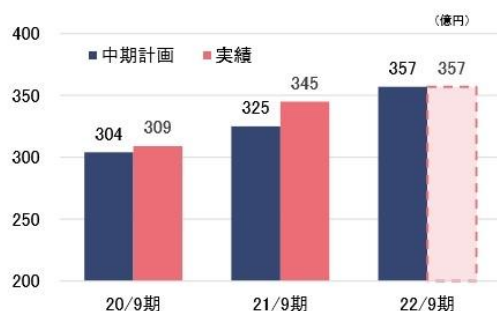
もう一つは、グループガバナンスの強化に向けての約6.5億。2022年9月期は人・夢・技術グループを設立して本格的に体制を整える年になります。やはりグループの中で、会社を一つつくるということは、それだけ経費が非常にかかってきます。その分と、グループ全体の営業力、それから販管力を強化するための経費、それらを含めてグループ全体のガバナンスという言い方をさせてもらっています。

ということで、この二つを合わせて13億は、過去には例に見ない額ですけども、それだけ今、好調なときに利益をそちらに回して、将来に向けての投資を行う発想の下、こういう設定をさせていただきました。結果として、営業利益予想が30億を若干割り切りますけれども、これからあと1年、売上の増と、いろいろなところで、IT化による投資による経費削減を行い、できるだけ営業利益を積み上げたいと思っております。

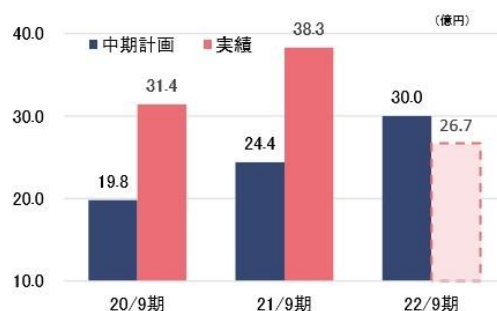
連結業績推移 ～中期経営計画「最大持続成長プラン2019」と実績・予想～

■ 堅調な事業環境を背景に売上高、営業利益は計画を上回って推移

■ 売上高



■ 営業利益



- 主力の道路事業、構造事業等の受注増加を背景に売上高、営業利益はいずれも計画を上回る推移
- 但し、22年9月期は計画通りの売上高を見込む一方、営業利益は持株会社化体制移行に伴う費用、戦略的投資などの一過性費用の計上等により計画未達を見込む



27

それらを含めて、最後になります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



グラフの青は中期計画です。連結の業績推移はグラフのとおりで、売上は中期計画に沿ってきれいに進んでいます。さらに、最終的な売上をどこまで増やせるのかは、これからの私どもの努力次第だと考えています。

営業利益は、30億に対して、若干ここではマイナスになっております。本来、2022年9月の数億がここにくる予定だったのを、2021年9月期に売り上げてしまった部分がありますが、そこはもう過去の話として、私たちはできるだけ増収増益を目指して、これから進めてまいりたいということ、ぜひご理解いただければなということでございます。

数値関係について、私から説明させていただきました。

最後に、事業トピックスを井戸から報告させていただきます。

井戸：改めまして、管理本部の井戸でございます。

本日の資料の中には、この1年のトピックスということで14の事業を挙げておりますけれども、この資料の切り口とはちょっと違った観点で、この中からいくつかをご紹介したいと思っております。

と申しますのは、やはり将来に向けてという視点で見ると、一つ、技術面では、私たちのグループは非常に積極的にITを導入して、事業の効率化、高度化を図っております。それともう一つは、経営的に見れば、自らが事業者となってそれを実施することで、新たな利益創出する場面、そういうものをつくり込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



災害復旧・防災・減災(国内)

熊本地震復興のシンボル「新阿蘇大橋」が長大と基礎地盤コンサルタンツの協力により竣工



大規模崩壊「数鹿流(すがる)崩れ」と新阿蘇大橋



開通した新阿蘇大橋

- 長大が設計を担当した、国内最大規模のPC箱桁橋は、熊本地震復興のシンボルとなる
- 断層と交差した急崖地に建設するという課題をクリア
- 基礎地盤コンサルタンツは写真奥の震災遺構である大規模崩壊「数鹿流(すがる)崩れ」の調査・対策工の設計を実施



29

サポート

日本 03-4405-3160 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



災害復旧・防災・減災(国内)

那珂川「緊急治水対策プロジェクト」事業の管理業務(長大)



- 国交省常陸河川国道事務所は流域の県、市町と「緊急治水対策プロジェクト」を発足
- 長大は同プロジェクトに参加し、測量・地質・調査・設計業務委託に対する指導や、地元関係行政機関との協議などの事業を統括する役割を担う



30

そういう視点で見えていきますと、例えばこれは災害復旧とありますけれども、グループ会社である長大テックは、こういう災害が起こったときには、いち早く現場に駆けつけ、ドローンを飛ばして空の上から災害の箇所を捉えることで、その状況をいち早くお客様に提供するという事で取り組んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 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



基幹事業の拡大(国内)

3Dスキャナと360度カメラによるITを活用した橋梁点検調査の効率化(長大・長大テック)



- 橋梁補修設計は、簡易測量により現状一般図の復元が必要であるため、時間を要する
- 3Dスキャナと360度カメラを活用し、簡易測量作業の効率化と安全性の向上を実現



31

これは従来の橋梁点検という、私どもの得意とするところですが、やはり今では 3D スキャナー、それから 360 度カメラといったもので、この右側の絵は、これは写真に見えますが、実際に撮った点群データで、それを一つ一つ落としていけば、直ちにこういう 3D の画像に置き換えることができるということで、非常にこれも効率化を図っておるものでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



地方創生(国内)

別府市のグランピング施設が完成



- 大分県別府市の「鉄輪地獄地帯公園Park-PFI」によるグランピング施設が、2021年4月27日にオープン
- 今後20年近くにわたりSPCの運営管理や事業全体マネジメントを行う



34

これはグランピング施設です。何回も話に出てきておりますけれども、ここもやはり自ら事業者として運営、マネジメントに取り組むことで、これまでとは違った新しい利益創出の場面をつくっていきます。これがどんどん増えることで、かなり利益には貢献していけると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



地方創生(国内)

SDGs実現にむけた、水・食・住・エネルギーが自立した地域を目指し連携協定(長大)



- 2021年6月、大分県国東市、九州大学都市研究センターと「地域の持続可能な発展(国連SDGs)のための連携と協力に関する協定書」を締結
- 水・食・住・エネルギーが自立した健康度、幸福度No.1の地域づくりの横展開を図る



36

これは大分県国東市、それから九州大学と協定書を交わしたところですが、今後この地域でも新しいいろいろな事業をやらせていただくことで、また、ここでも新しい利益の創出が図っているのではないかと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



35

新エネルギー(国内)

山梨県南部町にて発電事業者として自治体を支援(長大)



- 2050年カーボンニュートラルの実現に向けて全国の自治体で取り組みが加速
- 自らが事業者として小水力やバイオマスによる発電事業を行ってきた経験を活かし、山梨県南部町が進めるプロジェクトをコンサルティング



37

これもそうです。自ら事業者としてというのがポイントになろうかと思えます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

IT化の推進(国内)

飲酒運転を防止するアルコール検知システム開発(エフェクト)



- エフェクトは「飲酒運転防止IoTシステム(“R” Call System)」を開発
- 車内設置型センサーにより、運転者の呼気中アルコール濃度をリアルタイムで運行管理者へ通知し、運行管理者から注意喚起が可能



38

これは、新たにグループ会社になったエフェクト、ITの頭脳集団ですけれども、そこの方々がいろいろ工夫して考えておられる。やはりこれも将来に向けて、非常に良いものになっていくのではないかと考えております。

これは一つの例ですけれども、彼らはすごいいろいろなアイデアを持っておりますので、どんどん将来に向かって良いものがつくられていくと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



IT化の推進(国内)

福島県浪江町でのモビリティを核とした取り組み(長大・順風路)



- 長大と順風路が連携し浪江町スマートモビリティチャレンジ事務局への参加団体として、モビリティプロジェクトに参加
- 2021年2月、町内の主要場所をつなぐ巡回シャトル自動運転走行などの実証実験を行う



39

これは、ITと事業者が合体したものになろうかと思えます。まだまだ先だって皆さんおっしゃいますけれども、やはりこのITと事業者が合体して、これが大きくなることで、将来に向かって私たちの事業も非常に拡大していくものだと思っております。

このように、IT、あるいは自らが事業者になってというポイントで見させていただきますと、長大、それから当然、今回、人・夢・技術グループですけれども、グループ各社一体となってまだまだ拡大していきますし、ますます進化していくところを今後も見いただければと思います。

以上でございます。

司会：ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 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



38

質疑応答

司会： それでは、質疑応答の時間に移ります。

なお、この IR ミーティングは、質疑応答部分も含めてまして、全文書き起こして公開する予定です。したがって、質問の際に会社名、氏名を名乗られますとそのまま公開されますので、匿名をご希望される場合は、この点についてご留意をお願いいたします。

会場にてご質問のある方は、挙手をお願いいたします。係の者がマイクをお持ちいたします。ご質問の際、お会社名ならびにお名前をお願いいたします。なお、マイクは質問者が変わるたびに除菌を行いますので、ご安心ください。

また、Zoom にてご視聴の方からも、質問を受け付けます。質問のある方は挙手ボタンをクリックしてください。こちらからの指名後、マイクのミュートを解除してご質問ください。

ご質問は、一問一答にてお願いいたします。

それでは、ご質問のある方は挙手をお願いいたします。

では、会場のほうから質問を受けさせていただきます。

エンドウ： 日刊建設工業新聞社のエンドウです。お世話になっています。2 点ほど質問があります。

22 年 9 月期、増収増益の見込みということで、売上高は過去最高を更新を予想されていますけれども、これは、例えば海外がどれぐらいの売上に対する額なのかがもし分かれば、前期と今期の比較を併せて教えていただきたいです。

あと、社長がおっしゃられたオミクロン株の関係で、こういった変異株はどんどん姿形を変えて、建設コンサル各社さんにとっては、この新型コロナの影響は、本当に翻弄されたこの 1 年間、2 年間だったと思うのですけれども、改めて、この海外事業の対応というか、体制のあり方が非常に、ウイズコロナを見据えた対応の仕方が求められているのかなと思うんです。

いわゆるローカル人材で全て海外を終えてしまったりとか、逆にいうと日本国内で技術者が日本から海外のローカル人材に指示を与えたり、支援をしたりとかという、新しい対応の仕方があるのかと思うのですけれども、その辺を含めて、海外の業務の対応について教えていただけますでしょうか。お願いします。

サポート

日本 03-4405-3160 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



永治：今、ご質問にあったように、体制について言えば、まさしく質問の中で回答していただいたようなものなのですけれども、今考えていますのは、一つはローカルの技術者をやはり育成しないといけないと思っています。昔の日本は、高度成長のときに、日本から大勢行っ行ってつくって、ぱっと引き揚げてくるという時代でもない。先ほどの地方創生と同じで、やはり途上国は途上国として成長していただくのが必要だと私は思っています。

そのためには、やはり技術力を付けていただくのは必要不可欠なことです。去年、インドネシアからの留学といいますか、実習というかたちで受け入れてということも計画してはいたのですが、ビザが下りたところでロックダウンになったのかな。タイミング的に、もう来月には来れるという状況の中でアウトになってしまったのがあるのですけれども、それは次のそういった規制が解除されれば行きたいと思っています。

それからもう一つは、海外のローカルと同時に日本からも、要するに行ったり来たりは意外に手間がかかるし、今回のような飛行機が飛ばない状況になると課題が残ると。特に建設絡みのものと、現場管理ですとか、現場での指導が必要になりますから、そういった場合に備えて、ある程度の規模のところには、現地に長大なりグループ会社の社員が常駐していくかたちを広げていきたいと。

今、実際にそれができていますのは、ベトナムとか韓国、インドネシアぐらいですけれども、それも人が少ないので。ベトナムは多分増えてはいますが。そういったことを進めていかないと、何かあったときに、たまたま今は、コロナでいえば日本が少なくなってきた、でも海外は相変わらず多いという状況ですから、それが逆転したとしても、いけるようにしなければいけないなと思っています。

それから、数値的なことは、塩釜。

塩釜：数値的なこと、ざっくりですけれども、ざっと前期で海外が20億程度、もしくはちょっと切るぐらい。ざっくりそんな程度です。今期は、予算でいきますと30から40を目指したいなと思っています。グループ全体ですね。

司会：ありがとうございます。

ただ今お時間を過ぎているのですけれども、せっかくですから、先ほど挙手いただいた方、ご質問をお願いいたします。

アベ：橋梁通信社、アベと申します。2点伺いたく思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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



経営ビジョン 2030 の目標数値はグループで引き継がれるのかということと、目標値が 600 億、売上高がなっておりますが、現在はコンサルタント事業が 97%ぐらいかと思うのですけれども、その辺の数字はどういうふうに、600 億になったときには、どのようなイメージでおられるのかということ。

2 点目が、22 年 9 月期には前期 1.6 億円だった戦略的投資を 7 億円にされると、先ほども説明がありました、これは人材採用の規模としてはどれぐらいを想定されているのか、また増えた要因は、やはりかなりヘッドハンティングとかにお金がかかる現状を踏まえた上のものなのか、教えていただきたいと思っています。

永治：1 点目の、人・夢・技術グループ株式会社が持株会社になったときにおいても、2030 の計画はそのまま踏襲します。ですから、数値的なものは、目標として置いているものは何も変える予定はありません。

ただ、当然のことながら中計を 4 回積み上げますから、例えば 3 回目に既に目標をクリアして、なおかつ乖離があるようなときに低い目標にするとなると、これはちょっとおかしい話にあるので、そういった望外の出来事があれば変えることはあるかもしれませんが、現実的にはおおむねリアに伸びていますから、予定どおりいくことになります。

塩釜：あとは 2030 のときの基幹事業、どれぐらいですかということですよ。ざっと 600 億を目標としている中で、やはりそこは、詳しい数字は差し控えさせていただきますけれども、7 割から 8 割前後、その辺りは基幹事業が占めるのかなと。それ以外は、新しいエネルギーですとか、環境、まちづくりとかが 2 割から 3 割ぐらいになるのかなと思っております。これは M&A 次第でどんどん変わってきますので、取りあえずざっくりとしたところしか今はお答えすることはなかなかできないです。

もう一つ、二つ目の質問で人材を増やしていくということで、先ほどのとおり、非常に大きな額で経費を予定しております。数字、ざっとこれも 200 人弱を増やそうとしております、グループ全体で。ですので、それなりの経費がかかると。

例えば、先ほど私の説明で、人ばかりの話が先行したかなとちょっと今、反省したのですけれども、実は 13 億の中で研究開発費も非常に取っているんですね。これは IT であったり、新しいいろいろな事業をやっておりますので、そこへのスタディですとか、いろいろなほかの企業と一緒にやっていく経費ですとか。それも人材に匹敵するぐらい、結構大きな額を取っておりますので。あとは IT 投資ですね。

サポート

日本 03-4405-3160 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



人材と研究開発費、IT投資、この三つで、大きなところで非常に占めているというご理解をいただければと思います。

司会：ありがとうございました。

それでは、そろそろお時間になりましたので、この辺りで質疑応答を終わらせていただきたいと思います。

以上をもちまして、人・夢・技術グループ株式会社、2021年9月期決算説明会を終了いたします。本日はお忙しいところお越しいただき、またご視聴いただき、誠にありがとうございました。

ディスクレーマー

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません
- 本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません
- 本資料中の業績予想並びに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあることをご承知おきください
- 本資料の著作権は当社が保有しており、無断転載は禁止いたします

お問い合わせ先： 人・夢・技術グループ株式会社 経営戦略センター 経営企画部
電話：03-3639-3403 FAX：03-3639-3366
Mail：ir@pdt-g.co.jp



43

ご質問につきましては、本日のご説明資料の最後のページに記載されております電話番号、もしくはメールアドレスにご連絡いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

それでは、これにて閉会いたします。ありがとうございました。

[了]

サポート

日本 03-4405-3160 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



脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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 03-4405-3160 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