



## 人・夢・技術グループ株式会社

2022年9月期決算説明会

2022年12月8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]	2022 年 9 月期決算説明会
[決算期]	2022 年度 通期
[日程]	2022 年 12 月 8 日
[ページ数]	47
[時間]	17:00 – 18:04 (合計：64 分、登壇：49 分、質疑応答：15 分)
[開催場所]	104-0054 東京都中央区勝どき一丁目 13 番 1 号 イヌイビル・カチドキ 16 階  インターネット配信
[会場面積]	132 m <sup>2</sup>
[出席人数]	43 名
[登壇者]	3 名

---

### 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



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)
常務取締役	塩釜 浩之 (以下、塩釜)

---

## 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



## 登壇

---

**司会：**皆様、大変お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまより、人・夢・技術グループ株式会社、2022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、ご参加いただき誠にありがとうございます。

それでは、本日の会社側出席者をご紹介します。皆様の左手より代表取締役社長、永治泰司でございます。

**永治：**永治です。よろしくお願いいたします。

**司会：**続きまして、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。よろしくお願いいたします。

**司会：**続きまして、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。よろしくお願いいたします。

**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、そして塩釜、井戸からのご説明のあとに質疑応答とさせていただきます。質疑応答につきましては、会場でご参加の方は挙手をさせていただきます、司会者より指名させていただきます。Zoomでご参加の方は、頂戴したご質問を読み上げ、ご回答させていただきます。お時間の関係上、全てのご質問にお答えできない場合もございます。あらかじめご了承ください。

本日の説明資料につきましては、会場でご参加の方は、お手元に説明会資料、決算短信などのほか、アンケート用紙をお配りしております。Zoomでご参加の方は、画面共有する資料のほか、当社ホームページの決算説明会ページに掲載した資料をご覧いただくこともできます。

それでは、説明に移らせていただきます。永治社長、よろしくお願いいたします。

---

### 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

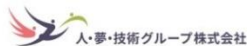


## 人・夢・技術グループ第2期（2023年9月期）のシンボル文字



### シンボル文字の意味

- ・ **読み方**：ひろげる
- ・ **意味**：人・夢・技術グループの創立目的でもある国土強靱化、地域創生をもって、人々が夢を見られる社会を構築するためには、一緒に事業を進める仲間を増やすことが重要です。人・夢・技術グループの理念に共感し、共に行動する仲間の輪を拡げることがを願うものです。



3

**永治**：改めまして、皆さん、こんにちは。今日は少し遅い時間に開始させていただくことになりましたが、お忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

まず、この人・夢・技術グループという体制になりましてから1年が経ちます。無事、第1期を終えたことになろうかと思えます。このスライドにあります「拡」という字は、人・夢・技術グループの今期のシンボル文字になります。期のシンボル文字は、株式会社長大が事業持株会社としてグループを率いていたときから、毎年、今期の目標という形で選んでいるものです。

人・夢・技術グループという形に純粋持株会社を作り上げたのも、多くの関係者の皆さんと一緒に安全・安心なまちを作っていきたいという思いからであり、人・夢・技術グループという名前をつけております。

そのためには、先ほどの「拡」、これは事業拡大とかいう意味のほかに、仲間を増やしていくという想いが込められています。国土強靱化ですとか、あるいは地方創生という形で、本当に今取り組まないといけないものだと、私どもは理解しております。地方創生と一言で言うと簡単な言葉ですが、その地方に人が住んで、仕事があって、遊びがあって、歴史があって、文化があってということがないと、そのまちが本当にできたとは言えないと思っています。

### 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



私どもの前衛である長大は、そういった仕掛けを、まちを設計するためにスタートした会社です。インフラの骨格となる部分をビジネスとしてスタートしましたが、色々進めるうちに、やはりその地域の方々に元気になってもらわないといけないと、どんどん思うようになってきて、いろんな分野に手を広げてきました。それで、今期のシンボルはこの「拡」という字になるわけです。

そしてこの「拡」という文字を、仲間を増やしていくというふうにも解釈していただきたいと思い、今期の1年の目標を、「拡」というシンボル文字で表させていただきます。

## 人・夢・技術グループ設立から1年

### グループビジョンの実現に向けて順調に前進



人・夢・技術グループ設立してから1年経ちましたが、ここに出ていますように、いろんな取り組みをグループ企業一体となって進めてきております。

例えば、この左上にありますのは、新しい形のまちづくりで、デジタル田園都市構想です。これは政府が進めている構想になりますけれども、当社グループはそこにいち早く手を挙げました。もちろん田園都市ですから、その地域の村、町、市といった、いわゆる自治体さんがどうまちを変えていきたいのかという想いに、我々がお手伝いをするという形になります。

そんな中で、Type3といわれるフルバージョンの都市構想に、私どもが支援している北海道更別村が選ばれて、今、一生懸命進めているところです。

### 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

宇都宮市と港区に主要拠点を置き、全国の広範囲を営業エリアに活動  
PC橋梁や鉄道構造物設計の他、各種道路構造物・河川・砂防等の設計計画を手掛け  
有資格者多数の専門集団として屈指の設計力と技術力を有する建設コンサルタント

ー地域創生・国土強靱化へのニーズに応えるべく、  
今後も地域企業との連携を加速しますー

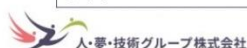
◆会社概要

商号	(株)ピーシーレールウェイコンサルタント
本社	栃木県宇都宮市
代表者	代表取締役社長 荘司 和彦
資本金	3000万円
創立	1989年6月28日
社員数	172名(技術系150名) 2022年10月4日現在

売上・利益は長大、基礎地盤コンサルタツに次ぐグループ3番手

◆経営成績

(単位:百万円)	20/5期	21/5期	22/5期
売上高	1,889	2,247	2,247
営業利益	220	316	249



8月25日

木曜日 (16面)

建設コンサルテイングの人・夢・技術グループは、道路や橋などの設計を手がけるピーシーレールウェイコンサルタント(宇都宮市)を買収する。既存株主から発行済み株式のすべてを22億円で買

い取り、完全子会社化する。政府が国土強靱(きょうじん)化対策を推進するなか、地元ネットワークに精通する中小企業を囲い込む。25日の取締役会で正式に決定する。ピーシー社

は創業30年を超える中堅規模の建設コンサル。ゼネコン出身の技術者が多数在籍し、道路橋や鉄道橋を中心に国内外でインフラ事業を請け負ってきた実績をもつ。近年はアジア圏の留学生採用にも力を入れ、人材育成と技術力の両面で相乗効果を発揮できると判断した。

# 宇都宮の道路設計買収

人・夢・技術 地元企業囲い込み

あるいは、先ほどの「拡」という意味でいうと、栃木県に本社があるピーシーレールウェイコンサルタントという会社に、新たなグループ企業として仲間に加わっていただきました。今回、当社はピーシーレールウェイの100%の株を取得いたしまして、一体となってやっていくということにしております。

これは、先ほどの「拡」に、繋がりますが、単に会社数を増やすということではなく、この栃木県に本社があるということに意味があります。東京から見たら、栃木県、宇都宮っていうのは少し距離のある、言ってみれば、言葉悪いですけどもね、田舎の都市ということになります。だからこそ、その地域を活性化するために、その地域を最も詳しく知る企業が加わってくれたことが、非常に意味があると私どもは思っております。

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@scriptsasias.com



2社はフィリピン国（比国）のマニラ首都圏に拠点を置き、比国人材の海外への送り出しと、比国国内インフラプロジェクトへの人材派遣を手掛ける  
 特に建設系人材の紹介・派遣に強みを持つ比国ローカル企業です

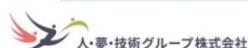
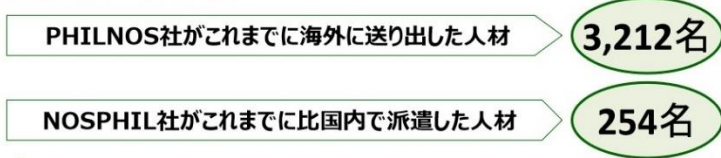
－国内外の高まる人材ニーズに応えるべく、比国から人材面で支援します－

◆会社概要

	PHILNOS社（フィルノス社）	NOSPIL社（ノスフィル社）
会社名	Philnos Corporation	Nosphil Consultancy and Manpower Services Inc.
設立	1994年6月	2013年9月
資本金	PHP 5,000,000.00（約1,085万円）	PHP 5,000,000.00（約1,085万円）
現株主	・長大フィリピン：25%保有（外資持分上限） ・Dize Link Philippines Inc.（パートナー企業）：75%保有	同左
従業員	12名	56名（外部への派遣社員含む）
事業目的	比国人材の海外派遣事業（紹介）	比国内向け（現地日系企業中心）の人材派遣業

－業歴25年超の比国人材発掘のスペシャリスト集団－

◆送り出し・派遣実績



6

そのほか海外展開も含めて、先ほど言いましたように、「拡」というのは、いろんな事業を多角的にやっていくと同時に、仲間を増やしていくということになるわけですが、残念ながら今の日本国内では、少子高齢化が進んでいて、なかなか人的資源としての仲間が増えていかないという背景があります。

そういうことで、このフィリピンの人材派遣会社という形になりますけれども、PHILNOS、それから NOSPIL という二つの会社に、仲間に加わっていただきました。

これは、私どもが特別に人材派遣業をやろうということではなくて、むしろ人材を集める能力というものを期待しています。特に、このフィリピンにしる、インドネシアにしる、ベトナムというような東南アジアの諸国は、いわゆる若い人が多くいます。ということは、それだけいろんな新しい知識を覚えていく能力が高いと解釈しております。

そういった方々を集めて教育して、日本でも働ける、あるいは、我々と一緒になってほかの国でも働けるような形を作っていきたいと考えています。すでに日本では、いろんな分野でそういった外国の人材が日本へ来て働く形は作られていますけれども、私どもとしても、このまちづくり、ある

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



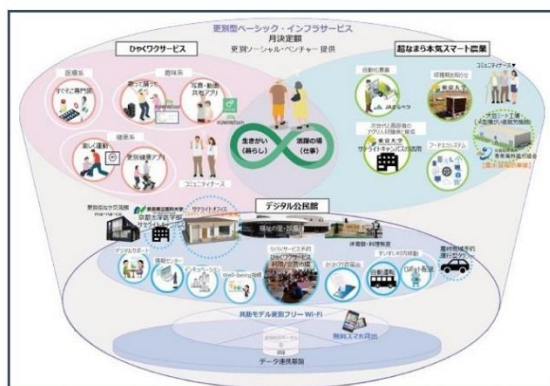


いは防災事業というところで、一緒になって日本で働いてくれる人、世界中に我々が展開している事業を一緒になってやってくれる人的資源を求めるという理由で、この2社を買収しております。

## 人・夢・技術グループの新しい取り組み「未来のまちづくり」

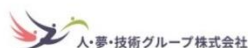
### 未来の社会の姿を創るスマートシティ事業を通しての地域創生の実現へ

- 『北海道更別村SUPER VILLAGE構想』が国のデジタル田園都市国家構想に採択
  - 国のデジタル田園都市構想推進交付金のType3に採択
  - 交付金を活かし、更別村が進める“更別村『SUPER VILLAGE』構想”を建設コンサルタントの経験を生かして支援
  
- 2022年10月24日 更別村 デジタル活用の住民サービス開始
  - 13の事業が2022年10月までにスタート
  - 新たに設立されるソーシャルベンチャーが月額制でインフラサービスを提供
  - 更別村は国から支給された「デジタル田園都市国家構想」の交付金、およそ5億円を活用し、高齢化に伴う課題の解決を目指す



2022年10月24日更別村サービス開所式

7



この更別村の話は先ほど申しましたが、非常に中身が濃い事業になります。これは後ほど、資料をご覧くださいいただければと思います。

#### 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



## 人・夢・技術グループの新しい取り組み「空飛ぶクルマ」

空飛ぶクルマは新たな空のモビリティとして世界中で機体開発やルール整備が進む日本では国土交通省・経済産業省を中心に、2025年大阪万博での航行を目指す

### ■ 日本初の「空飛ぶクルマ」の海上飛行による実証実験



- 2022年7月6日、日本初となる「空飛ぶクルマ」の海上飛行での実証実験を成功させる
- 2022年4月、長大は「空の移動革命に向けた官民協議会」に新規構成員として加入。空飛ぶクルマに関する制度設計、離発着場の導入・評価、実装、展開等の事業検討等を行う
- 大阪・関西万博への参画に向けて、長大が人・夢・技術グループをリードし事業拡大



### ■ 空飛ぶクルマ社会実装に向けた実証実験 大阪府における「空飛ぶクルマ都市型ビジネス創造都市推進事業補助金」に採択

- 長大は、2025年度の大阪府内における空飛ぶクルマの運航事業実現に向け、事業性の評価並びに空飛ぶクルマを活用したサービスの認知度を高め、社会受容性の向上に貢献すべく、2つの実証実験を、丸紅株式会社と共同で実施予定です。

8

それから、これも数年前から手掛けています、空飛ぶクルマです。先日ですかね、ドローンのレベル4が解禁になったというニュースがありましたけれども、このドローンで人を運ぶのりものが、空飛ぶクルマという見方もできるわけでございます。

特に一番使われやすい、あるいは着手しやすいところというところ、やっぱり離島間をこの空飛ぶクルマで行く。あるいは町から山間部へ、道路がなかなか整備されないようなところへ物を運ぶ、人を運ぶというようなことで使う。特に救急医療ですとか、あるいは消防といった分野で、すぐにでも使えるのではないかとということで、今、力を入れているところです。これも地域創生、あるいは防災時の救助ということも含めると、防災事業ということにもなります。

### 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



# 人・夢・技術グループの新しい取り組み「量子技術の活用」

社会インフラの発展のため、量子事業の未来ビジョンの実現を目指して

## ■ 量子技術による新産業創出協議会(Q-STAR)での取り組み

赤枠内が長大の現在の活動領域



## ■ 長大の量子事業の未来ビジョンと東北大学における量子コンピューティング研究活動

制約条件と定式化 6つの課題を定式化

- ① 必要なスキルを持つスタッフを各コマ1人以上配置する  

$$Q_1 = \lambda_1 \sum_{i=1}^{K-1} \sum_{j=1}^{K-1} \left( \sum_{m=1}^{K-1} Z_{i,j,m} \right) x_{i,j,k,n}$$
- ② 複数店舗を管理し、ダブルブッキングを防止  

$$Q_2 = \lambda_2 \sum_{i=1}^{K-1} \sum_{j=1}^{K-1} Z_{i,j,m} x_{i,j,k,n}$$
- ③ 各コマにスタッフを1人ずつ配置する  

$$Q_3 = \lambda_3 \sum_{i=1}^{K-1} \left( \sum_{j=1}^{K-1} x_{i,j,k,n} - P_{i,j} \right)$$

雇用者側の希望に基づく制約

**勤務シフト作成アプリヘルプポイント機能導入**  
 勤務希望が通らなかったスタッフにヘルプポイントを発行し、ヘルプポイントを使って、必ず休暇が取れるような仕組みを作成

9

それから量子事業です。これは、例えば交通問題なんかでも、道路網の中で何かあったときに、経路探索の問題の解決に対して適用できます。いろんな組み合わせで、理論上では、非常に時間掛かってしまうだろう、とりあえずこの程度だろうと現在推測されているものを、いやいや、きちんと量子技術を使って進めていきましょうよというところから、我々はこの分野に着目しています。

それで、Q-STARという、経産省が主導でやっています、この量子技術による新産業創出協議会の理事を務めています。実にいろんな分野でこの量子技術を使えるということがあり、私どもいろんなワーキングに積極的に参加しております。

### 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@scriptsasias.com



## 人・夢・技術グループの新しい取り組み「気候変動への対応」

気候変動への対応は、当社グループが持続可能な成長を目指す上で、  
取り組むべき重要な経営課題の一つである

■適切な情報開示に向けた取り組みを進めており、2022年から提言に沿って順次情報を開示してまいります

■2022年1月、FIDIC（国際コンサルティング・エンジニア連盟）  
Climate Change Charter（気候変動憲章）へ賛同

■2022年12月、TCFD提言への賛同へ賛同

\*申請済みであり、次回更新にTCFD賛同企業リストへ追加される通知を受領済み



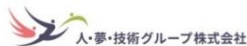
■2050年カーボンニュートラルの実現に向けたグループ全体の取り組み

■当社グループの事業を通してカーボンニュートラルに貢献

- ・再生可能エネルギー事業の促進
- ・地方自治体の再生可能エネルギー導入計画策定の支援など

■2050年カーボンニュートラルの達成、TCFD提言に沿った情報開示

- ・サステナビリティ委員会の設置
- ・TCFD開示に求められる温室効果ガス排出量の算定、気候変動に対するリスクと機会の選定を内製化



10

こういった実績を、この1年間にどんどん積み上げておりますが、当然のことですけれども、最終的には気候変動ですとか、カーボンニュートラルといったところに結び付いていく事業であると思っています。そのためにも、引き続き、いろんな仲間を増やしていきたいと思っています。

### 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@scriptsasiam.com



# 人・夢・技術グループ 新規事業の取り組みと進捗



人・夢・技術グループ株式会社

11

私から、最後に一言。この絵は、長大の50周年のときに各支社でいくつかのグループを作り、2030年にはどんな社会になっているだろうか、あるいはどんな社会にしたいのだろうかという絵を描きました。社内では自主的に声を掛けあってグループを作ったようですが、そのいくつかの応募の中から最優秀賞に選ばれたのが、この中央の絵になります。

地球に対して、いろんな地上、宇宙、海中、地中というような、こういうことがおそらく2030年あるいは50年後には出来上がっているのではないかと、あるいは、こういうものが出来上がっていてほしいという夢を描いていただきました。

ここに描かれているのは、未来のまちづくり、あるいは未来の農業や、未来のエネルギーみたいなもの。これは宇宙から見てる世界ですが、そういったものを、我々の経営意思でもう実際に進めていっております。

1年経って振り返ると、業績で言えば、予想以上の、予定以上の成果が出ていますが、こういった夢を描いてくれた社員と一緒に、さらに仲間を増やして未来を創っていこうとしておりますし、それを着実に進めているという現状があると、ご理解いただければ幸いです。

## 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

冒頭の挨拶と簡単な事業について説明をさせていただきました。ありがとうございます。このあと、経営数値、それから中期計画について、担当の塩釜からご説明させていただきます。

## 人・夢・技術グループ2022年9月期 連結損益計算書サマリー

### 主力の国内の道路事業・構造事業等を中心とした受注増加を背景に順調に推移

	2021年9月期 通期実績 (注1)	2022年9月期 通期実績 (注2)	増減額	通期予想	達成率
受注高	34,631	39,265	4,633	36,900	113.3%
売上高	34,541	37,604	3,063	35,700	105.3%
営業利益	3,838	3,397	△440	2,670	127.3%
経常利益	4,024	3,891	△133	2,700	144.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,406	2,333	△73	1,500	155.5%

(百万円)

(注1) 2021年9月期実績は、株式会社長大として公表した数値

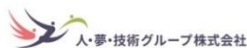
(注2) 2022年9月期期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用

#### ■ 売上高について

- 主力事業である道路事業、構造事業等を中心とした受注増加を背景に順調に推移

#### ■ 営業利益について

- 売上増により粗利益は増加したものの、持株会社化によるコストの増加、および新事業領域への先行投資および研究開発投資の推進などにより減少。



13

**塩釜:** それではここから、私、経営企画担当の塩釜が説明させていただきます。

まず、前期 2022 年 9 月期の決算ハイライトということで、ご報告させていただきます。お手元の資料も同じものを示しております。

2022 年 9 月期は、受注が 392 億 6,500 万と、前々期に比べてプラス 46 億円。売上高が 376 億、前々期に比べてプラス 30.6 億円。営業利益が 33.97 億、約 34 億ですね、これ前々期と比べてマイナス 4 億。あと、経常利益が 38.9 億、前々期に比べてマイナス 1.3 億。最終当期純利益が 23.3 億と、前々期に比べてマイナス 7,300 万でございます。

この表から見ていただけるとおり、受注高、売上高につきましては、前々期に比べて非常に好調に推移したということでございます。ただし、ここで営業利益額が若干下がっております。これは売上が増えたにも関わらず下がっているということですが、この間に非常に多くの投資を行ってきたということに尽きると思っております。これは後ほど説明いたします。

#### サポート

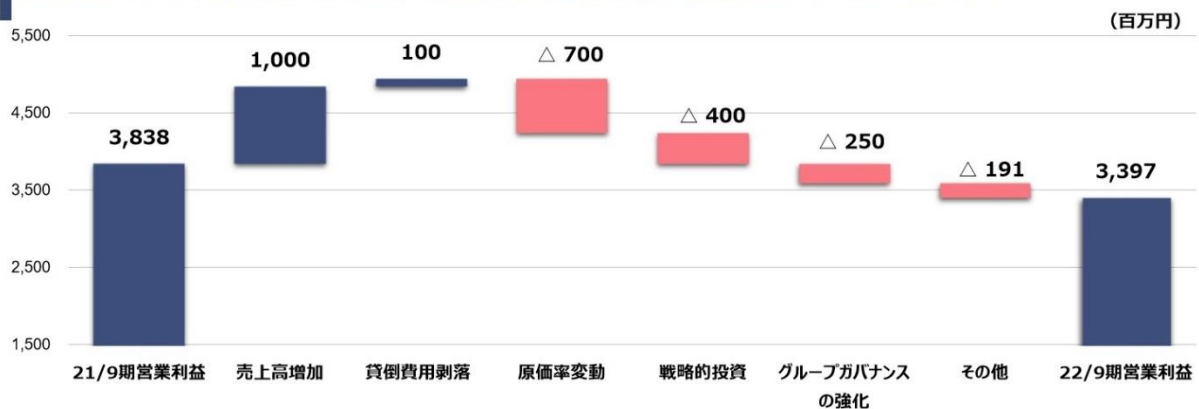
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



13

## 営業利益増減要因の分析

### 2022年9月期営業利益は、投資の推進により対前期比-11.5%となる



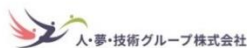
【ご参考】 2021年9月期末実績は、株式会社長大として公表した数値  
2022年9月期期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用

#### ■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により増加

#### ■営業利益減少要因

- ・ 新事業領域拡大に向けた先行投資、研究開発投資の推進、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減少



14

それを示したのがこの資料でございます、一番左側が前々期の着地の営業利益でございます。それに対する右の前期の営業利益の着地に向かって増減の要因をグラフにしたものでございます。

一つ目、プラス10億というのは、先ほどの申し上げましたとおり売上が伸びた分の、営業利益の増加です。売上は約30億増えまして、営業利益の増加は10億ですので、非常に効率的に営業利益が積み上がったということでございます。

その次に、原価率の変動要因でマイナス7億ということですが、これは、売上が増えましたので、当然人件費や外注費も増えていきます。その部分がマイナスとして7億ほど乗ってきます。そこまでは、通常の状態でございます。

そこから右側のマイナス4億、これは戦略的投資を行った分になります。これは冒頭で、永治が説明したとおり、私たちはいろんな新しい事業に挑戦しております。そこでは、いろんな投資、人への投資であったりが必要になり、前期で4億程ございます。それともう一点、人・夢・技術グループは1年目でございます。グループガバナンスの強化のため、例えばシステムの強化ですとか、人材の強化への費用が掛かってきました。

#### 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@scriptasia.com

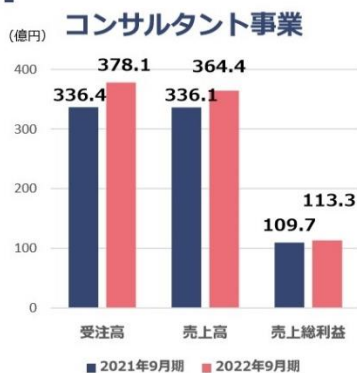


その他も意外とインパクトがありました。これは例えば、コロナが少しずつ明けてきて、前々期に比べて旅費などが掛かりました。このような要因があります。

大きな要因で申し上げますと、この戦略的投資、グループガバナンスの強化から、約6億から7億程が、将来に向けて投資した結果ということでございます。ですので、営業利益はしっかり上がっていますが、投資に回したということで、結果的に前期、前々期よりは若干減ったということでございます。

## セグメント別の業績

### 全てのセグメントで受注高、売上高を伸ばしている



#### ■事業環境を反映して総じて堅調

- ・構造事業、社会基盤事業、地質土質事業とも、良好な事業環境を背景に業績は堅調
- ・海外事業では、構造事業、地盤の調査・観測業務が売上に貢献

#### ■増収減益

- ・前期に引き続き、国内におけるPark-PFI事業のアドバイザー業務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

#### ■商品拡充などにより、増収

- ・コンクリート用夜間反射塗料、バイオグリーンシールドなどのオリジナル商品を拡充



【ご参考】 2021年9月期末実績は、株式会社長大として公表した数値

2022年9月期期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用 15

次に、セグメント別で見ていきます。私たちは、大きくコンサルタント事業、サービスプロバイダ事業、プロダクツ事業で、三つの事業を持っております。

細かい数字はここでは申し上げますが、グラフを見てお分かりいただくのが、まず主力であるコンサルタント事業。これにつきましては、前々期比で示しておりますけれども、受注高、売上高、売上総利益、粗利益につきましては、プラスで推移したということでございます。このセグメントはグループ全体を通じてとても順調に成績、営業利益を確保していたということでございます。

## 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



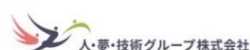


サービスプロバイダーとプロダクツ事業につきましても同様に、受注高、売上高を伸ばしております。売上高、粗利益につきましては若干減ったところもありますが、この辺りは、人を採用した経費の発生などがあったということでございます。

## 連結貸借対照表の概要

(百万円)

<主な項目>	2021年9月期 実績(注1)	2022年9月期 実績(注2)	増減額	コメント
<b>資産合計</b>	<b>32,769</b>	<b>33,463</b>	<b>694</b>	<b>流動資産</b>
流動資産	23,108	23,369	260	・ 未収入金、貯蔵品及び契約資産の増加 (「収益認識に関する会計基準」適用による影響)
固定資産	9,660	10,093	433	<b>固定資産</b> ・ 有形固定資産の増加
<b>負債合計</b>	<b>14,605</b>	<b>13,623</b>	<b>△981</b>	<b>流動負債</b>
流動負債	11,526	9,659	△1,866	・ 未成業務受入金等の減少
固定負債	3,078	3,963	885	<b>固定負債</b> ・ 新規連結によるリース債務の増加等による影響
<b>純資産合計</b>	<b>18,163</b>	<b>19,839</b>	<b>1,675</b>	・ 好調な業績を受け利益剰余金が増加
株主資本	17,961	19,609	1,647	



(注1) 2021年9月期実績は、株式会社長大として公表した数値

(注2) 2022年9月期期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用

16

次は連結のBSの概要です。ポイントだけ示しております。

まず、資産合計が334.6億。これは前々期に比べて約6.9億、7億増加いたしました。コメントに書いておりますが、流動資産で、例えば未収入金や契約資産の増加。この辺りは新収益基準に変わり計上方法の変更による影響ですとか、先ほど売上が増えたということで積み上がったものになります。

次に、固定資産。有形固定資産の増加は約4億増えました。これは、働き方改革などを見据えたものです。例えば長大のつくばに本社、災害センター、研究センターがありますが、その施設を充実させるなど、これもしっかりと将来に向けてお金を使ったことから、固定資産が増えた部分であります。

### 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@scriptasia.com



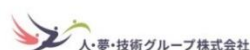
負債は、トータルで約 9.8 億マイナスとなりました。この辺りは未成業務の受入金額の減少や、新規関連によるリース債務の増加による影響です。これは売上がどんどん増えたことに対する結果でございます。特にここは、売上と共に負債もマイナスの方向に振れたということになります。

結果として、純資産が 198 億 3,900 万となり、前々期に比べてプラス 16.7 億。これは好調な業績を経て、利益剰余金が増加したということになります。

## 連結キャッシュ・フロー表の概要

(百万円)

<主な項目>	2021年9月期 実績(注1)	2022年9月期 実績(注2)	コメント
<b>営業キャッシュ・フロー</b>	<b>3,832</b>	<b>△1,234</b>	
税金等調整前当期純利益	3,707	3,667	
売上債権の増減額 (△は増加)	△1,127	△5,841	「収益認識に関する会計基準」適用による売上債権の増加、未成業務支出金の減少、未成業務受入金の減少などによる影響
未成業務支出金の増減額 (△は増加)	△33	5,178	
未成業務受入金の増減額 (△は減少)	860	△1,999	
未払消費税等の増減額 (△は減少)	350	△463	
法人税等の支払額	△1,239	△1,675	
<b>投資キャッシュ・フロー</b>	<b>△1,589</b>	<b>△941</b>	
投資有価証券の取得による支出	△504	△9	不動産の取得に伴う支出、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	△187	△558	
貸付けによる支出	△939	△377	
<b>財務キャッシュ・フロー</b>	<b>△403</b>	<b>△767</b>	
自己株式の取得による支出、処分	59	△427	自己株式の取得の増加による影響
<b>期末現金および現金同等物残高</b>	<b>10,151</b>	<b>7,413</b>	



(注1) 2021年9月期実績は、株式会社長大として公表した数値

(注2) 2022年9月期期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用

17

あともう一つ。キャッシュ・フローも簡単に内容を説明しております。これも前々期との比較ということで示しております。

営業キャッシュ・フローは結果的にマイナス 12 億だったということになります。細かい数字は、それぞれここに示しておりますけれども、やはりグループ全体を通じて売上が立ったことで、売上債権や売掛金などが増えたり、逆に未成業支出金などが減ったりしたということになります。

ここは相殺されますが、その下の、未成業務受入金や消費税が減少しました。その辺りも含めて、最終的にマイナス 12 億でありました。その分はこれまでご説明のとおり、将来に向けても含めて、お金を使っていったということでございます。

## 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



次に投資キャッシュ・フローです。これもマイナス 9.4 億ですが、有形固定資産の取得による支出になります。それから貸付による支出。貸付というのは、グループ会社の中に CCM という、私たちが行う PPP/PFI 事業に対して資金を用立てするという会社を持っております。そこからの様々な事業に対する投資が非常に増えた結果になります。

最後は、財務キャッシュ・フロー。これは自己株式の取得となる、E-Ship を前期で行いました。E-Ship とは、信託型の社員持株制度でございまして、約 4 億、ここで支出をしたこととなります。

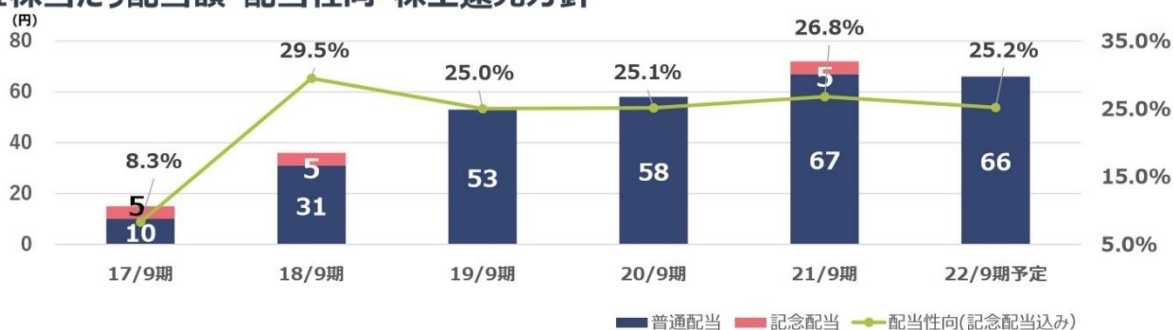
結果としまして、前々期に比べて、74 億ということがございますので、前期は売上の増加、投資含めてお金をどんどん回していったということがございます。

## 株主還元

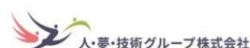
### 好調な業績により、普通配当66円を実施予定

	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 実績	22年9月期 予定
<b>1株当たり配当額</b> (うち特別配・記念配)	<b>15</b> (5)	<b>36</b> (5)	<b>53</b>	<b>58</b>	<b>72</b> (5)	<b>66</b>
<b>配当性向</b> (特別配・記念配除く)	<b>12.4%</b> (8.3%)	<b>29.5%</b> (25.4%)	<b>25.0%</b> (25.0%)	<b>25.1%</b> (25.1%)	<b>26.8%</b> (25.0%)	<b>25.2%</b> (25.2%)

### 1株当たり配当額・配当性向・株主還元方針



■ 2019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）



18

次は、株主還元となる、配当でございます。一番右が、先日公表させていただきました、今期配当の66円でございます。前期、非常に好調であったということに加えて、5円の記念配を出したことにより配当合計が72円でした。その内、人・夢・技術グループ設立の記念配当である5円を除きますと、去年の配当は67円でしたので、今年は、好調であった去年とほぼ同じような水準の配当を出させていただいたということがございます。

## 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

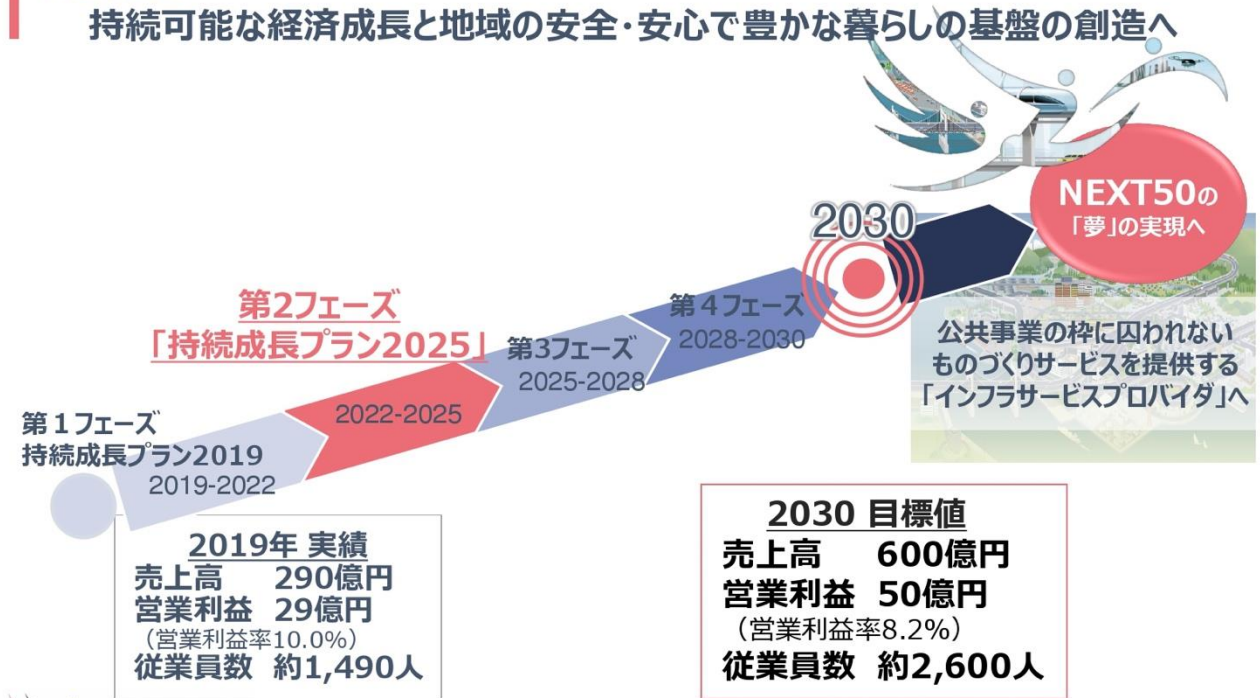


以上までが、2022年9月期の簡単なハイライトでございます。

## 人・夢・技術グループが目指す姿

### NEXT50

持続可能な経済成長と地域の安全・安心で豊かな暮らしの基盤の創造へ



人・夢・技術グループ株式会社

20

ここからは、今期から新しい中計が始まります。最初に、前中計の振り返りを簡単にさせていただきたいと思います。

まず、私たち人・夢・技術グループは、現在、長期経営計画 2030 の真っ只中にいます。これは四つの中期計画を経て、2030年に到達するということでございます。このうちの第1フェーズとなる第1中計が終わったところで、まさに今期から、この第2フェーズが始まるということでございます。

### 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



## 前中期経営計画 最終年度(2022年9月期)の進捗について

主要項目(売上高、営業利益、社員数)全てにおいて前中期経営目標を達成



### ■ 売上高 目標値比 105%

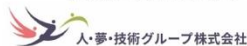
- 基幹事業の堅調な受注を背景に、計画を約19億円上回った。

### ■ 営業利益 目標値比 113%

- 持株会社体制移行に伴う費用増加などがあったものの、売上高増および戦略的投資(技術者採用、研究開発、IT投資など)の次期へのずれ込みなどにより、計画を約4億円上回った。

### ■ 社員数 目標値比 101%

- ほぼ予定通りの増員の進捗となった。IT等による効率化により売上増加を図ることができたものの、さらなる技術者採用の推進が、長期経営計画実現にむけた重要な課題となる。



21

こちらは、前中計の最終年、先ほど冒頭の数値が、目標値と比べてどうだったのかということを示しております。

売上高、営業利益、に加えて目標値を持っていたのは社員数になります。それぞれ目標値と比較すると、非常に好評でありました。売上で105%、営業利益で113%。そして、今、私たちグループは社員、人材強化ということで一生懸命社員を入れようとしている中で、前期に関しては今のところ1,760人、ほぼ予定どおりのものが集まっています。ただし、これはあくまで途中経過であります。まだまだこれからの中計においても高い目標を設定しているところでございます。

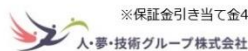
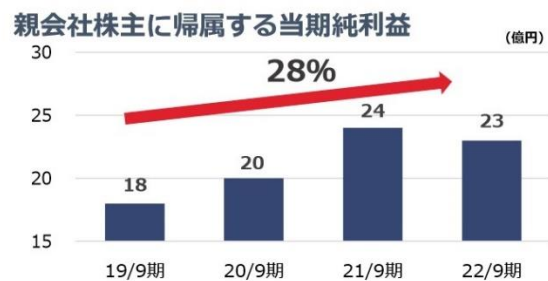
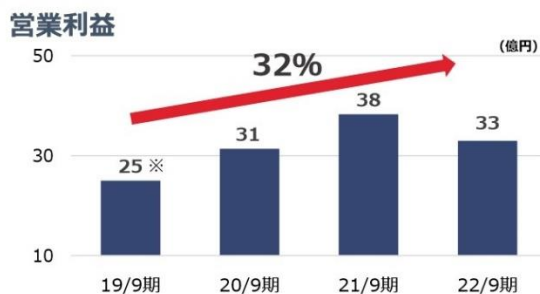
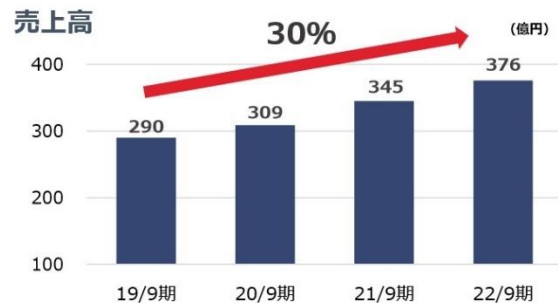
## サポート

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



## 前中期経営計画の振り返り 連結業績推移 ～受注高・売上高・利益～

### 受注、売上高ともに、増加傾向を維持



※保証金引き当て金4億円の影響を除く

【ご参考】 2021年9月期実績は、株式会社長大として公表した数値  
2022年9月期期首より「収益認識に関する会計基準」等を通用

22

もう少し見てみます。これは過去3年間、前中計3年間の伸び率を示したものです。それぞれ一番左のグラフは19年9月期ですので、正確には、前々中期の最終年になります。4年前です。そこをスタートとして、前中期がどうだったのかというものでございます。

グラフを見ていただくと分かりますとおり、受注高、売上高、前中計の間で約30%伸ばすことができました。毎年10%の伸びです。営業利益も同じく30%、伸び率としてあります。毎年平均10%、伸ばしました。営業利益の最終年は33億ということで、前年比で若干マイナスになっておりますけれども、理由は先ほどのとおりでございます。

そして当期純利益です。当期純利益も28%の伸びで進んでいるということでございます。これが全て物語っていますとおり、前中計は数値の中で、グループ全体を通して好調であったことが伺えると思います。

### サポート

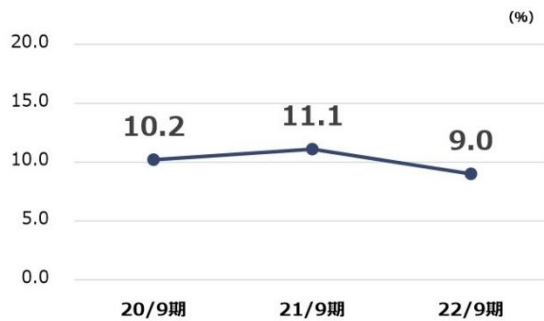
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



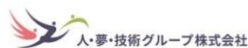
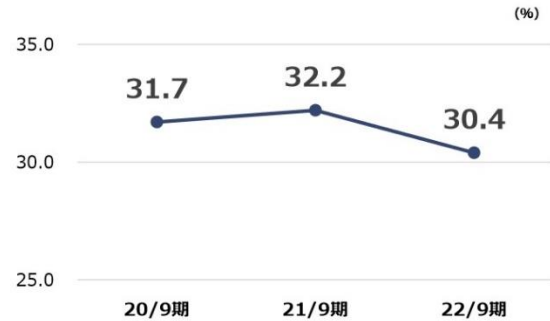
## 前中期経営計画の振り返り 連結業績推移 ~利益率~

売上増加を継続しつつも、営業利益率10%前後を堅持

営業利益率



粗利率



【ご参考】 2021年9月期実績は、株式会社長大として公表した数値  
2022年9月期期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用 23

もう一点、営業利益率を見ました。これは10%、11.1%、9%、粗利率もグラフの通りで、やはり3年間それぞれ通じて、10%、30%程度の水準をキープしてきたということで、私たち上場企業として、そういった責任を果たせてきたのかなと感じております。

### サポート

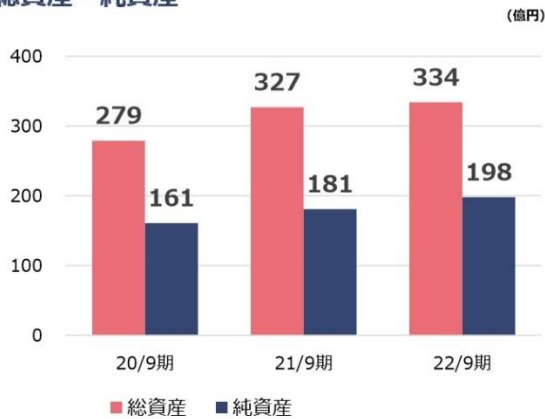
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



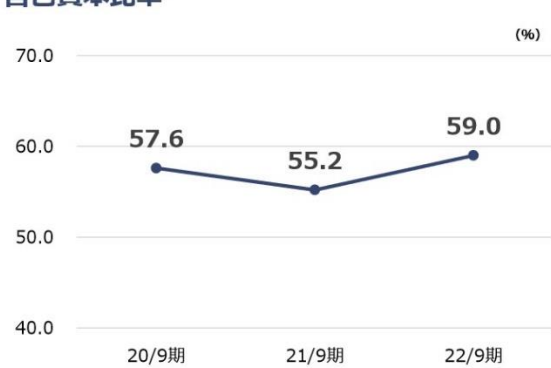
## 前中期経営計画の振り返り 連結財務状況推移 ～自己資本比率～

堅調な売上の増加、利益剰余金の計上により、純資産、自己資本比率ともに増加

総資産・純資産

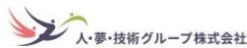


自己資本比率



■ 総資産、純資産の増加について 利益剰余金の計上により、順調に増加

■ 自己資本比率について 総資産、純資産とともに増加



【ご参考】 2021年9月期実績は、株式会社長大として公表した数値  
2022年9月期期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用 24

こちらは、赤が総資産、青が純資産でございます。右側は、自己資本比率を表しました。57.6、55.2、59%で、これも50%を超えて、上場企業としては十分な数字ではないかと考えております。

### 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





## 前中期経営計画の取組みの評価

### 事業軸Ⅰ、Ⅱ、Ⅲの取組みの評価

分野	施策	取組みの評価（成果と課題）
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"> <li>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</li> <li>積極的な技術者採用を進めたものの、慢性的な人員不足の解消には至らない状況</li> </ul>
	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"> <li>自治体からの受注強化を実現</li> <li>バスタ事業や港湾・河川事業等の新たな分野での売上も拡大</li> </ul>
事業軸Ⅱ	③ 環境事業の強化	 <ul style="list-style-type: none"> <li>環境事業の顧客拡大では河川、農政、防衛などを含めた空白地帯の受注拡大により売上が増加</li> <li>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</li> </ul>
	④ 再生可能エネルギー事業の基盤づくり	 <ul style="list-style-type: none"> <li>山梨県南部町でのバイオマス発電所の稼働開始</li> <li>民間事業者からの洋上風力プロジェクトにおける洋上地質調査の事業が大きく拡大</li> </ul>
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"> <li>スーパーシティオープンラボに加入。デジタル田園都市国家構想において、更別村の「北海道更別村SUPER VILLAGE構想」を推進</li> <li>大分県別府市にグランピング施設を開設し、運営を開始</li> </ul>

最後に、簡単にそれぞれの事業を評価しましたがけれども、一つ一つは申し訳ありませんけれども、また資料を見ていただければと思います。

手前味噌で丸ばかりではなく、あえて三角評価だけを説明しますと、再生可能エネルギー、これに一生懸命取り組んできました。しかし、まだまだ私たちには高い目標があります。そのために、あえて三角にしています。

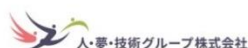
### サポート

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

## 前中期経営計画の取組みの評価

### 事業軸Ⅰ、Ⅱ、Ⅲの取組みの評価

分野	施策	取組みの評価（成果と課題）
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"> <li>■ 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。経済活動の再開とともに、受注・売上は回復基調</li> </ul>
	⑦ 東南アジアにおける重点地域展開	△ <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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。経済活動の再開とともに、受注・売上は回復基調</li> </ul>
横断的な取組み	① イノベーションとIT化への投資拡大	◎ <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「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</li> <li>■ IT改革に向けエフェクトのグループ会社化</li> </ul>
	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"> <li>■ テレワークの推進やサテライトオフィスの導入</li> <li>■ 女性・外国籍者、障がい者、高齢者の雇用及び活躍促進</li> <li>■ 育児・介護休業の制度充実</li> </ul>
	③ さらなる成長の基盤となる組織づくり	○ <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 持株会社化の実施</li> <li>■ 新規・中途採用の推進を行ったものの、慢性的な技術者人材不足の解消には至らず</li> </ul>



26

次に、海外事業ですね。これは仕方なかった事業です。3年間のうちの2年間でコロナで、ただし、海外事業がなくなった訳ではなく、渡航ができず、軒並みストップしたということで、残念ながら三角でした。それ以外は、丸もしくは二重丸ということで、グループ全体としてうまくいったのかなという自己評価を行っております。以上、簡単に振り返りていただきました。

### 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@scriptasia.com



## 「持続成長プラン2025」の位置づけ

「長期経営ビジョン 2030」へ向けたステップとなる第2フェーズ  
計画期間 2023年9月期～2025年9月期

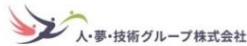
### 重要な社会環境の変化

- ・ 少子高齢化・地政学リスクの高まりにより、中長期的に公共事業の縮小の可能性
- ・ 新技術・新領域の進展により、デジタル化の進行と次世代の建設コンサルタント像へのシフトの必要性
- ・ 東証市場再編・情報開示の要請・ESG投資の高まりなど、サステナビリティ経営の重要性の拡大



### 「持続成長プラン2025」

第3・第4フェーズの確かな成長へ繋げるため、**事業領域の確立と拡大と人材戦略の推進**  
当社グループへの企業の参加やグループ各社相互の連携・補完により、**グループカの強化の推進**



28

ここからは、これから始まる次の中期経営計画の3年間について、簡単に説明いたします。これは冒頭、ご説明しましたとおり、四つの中計を経て到達するという長期ビジョン2030に向けた第2中計でございます。

このフェーズでは、あえて書いております、成長基盤確立に向けた投資ということを考えています。先ほどのとおり、前中計は売上、利益とも30%伸びてきました。これは、実は、当初長期ビジョンを策定した時に、第1中計はやはりスタートダッシュをしようと考えました。もう少し細かく言いますと、例えば筆頭子会社である長大は、3年後に売上で200億を超そうとか、そのようなことを想定していました。その目標を実際に達成できたということで、第2フェーズは、その歩みは止めませんが、今まで投資して培ってきた、頑張ってきたエネルギーを、今度は足元、組織基盤、成長基盤のほうにもう少し向けようじゃないかと。そういう中計にしているということでございます。

### 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

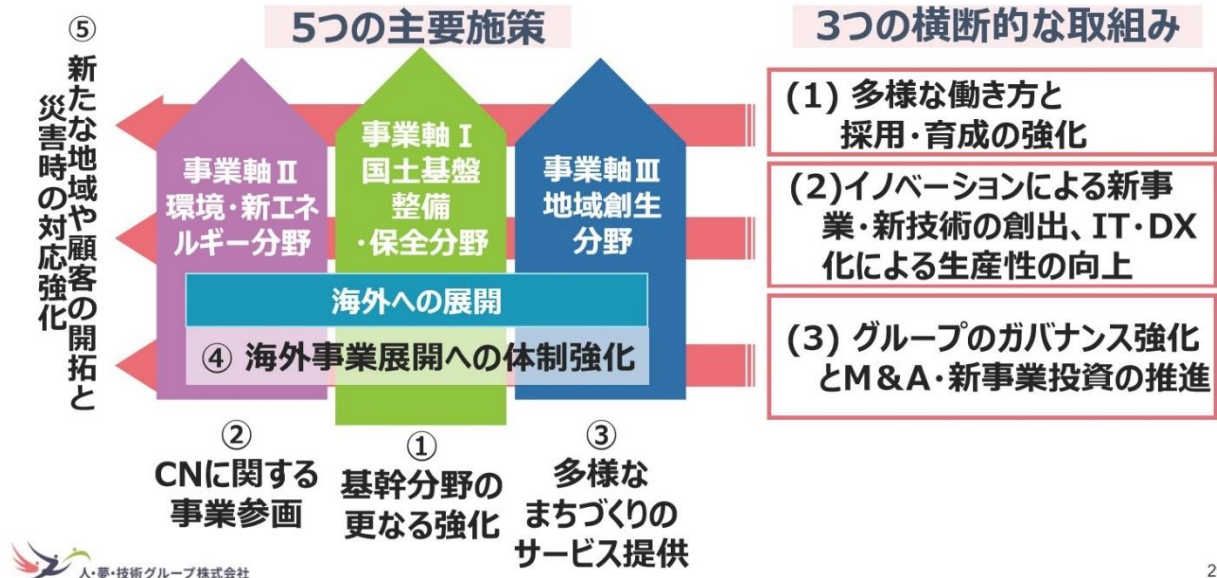


# 「持続成長プラン2025」の基本方針と主要施策

計画期間 2023年9月期～2025年9月期

## 基本方針

国土基盤整備・保全分野のさらなる強化と環境・新エネルギー分野及び地域創生分野の新たな事業分野としての確立。事業を支える多様な人材が働きがいを持てる環境づくりを推進。



29

これは、また中身を見ていただければと思いますが、五つの主要施策と三つの横断的な取り組み、これを掲げて、これから3年間スタートしていくことをまとめた図になります。

## サポート

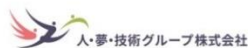
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 「持続成長プラン2025」の経営指標と成長投資

### 経営指標（2025年の目標値）



### 成長投資（2025年までの投資額）



30

主な数字関係です。売上高がグループで478億。願わくば3年後、中期の最終年になる3期目に、500億を突破したいと思っておりますが、まずは売上よりも、やはり足元を固めていくという意味を込めて、数字はこう置いています。

あとは成長率8.3%、営業利益32億。売上に対してここは若干少ないのではないかとこの市場のご判断もあろうと思います。これはまた後ほど説明させていただきます。あと、社員数が2,400人。これは現在1,700人ですので、700人位、やはり成長させていきたいと考えています。

あとポイントが、成長投資です。3年間で人的・組織体制強化投資に25億。戦略的な事業投資に45億。あとはM&A投資。ここは水物ではありますが、40億ということで、3年間で合計110億。このように私たちのこれまでと比較して大きな数字を置いております。特に左から二つの、人的投資、戦略的投資。合わせて70億を見ております。

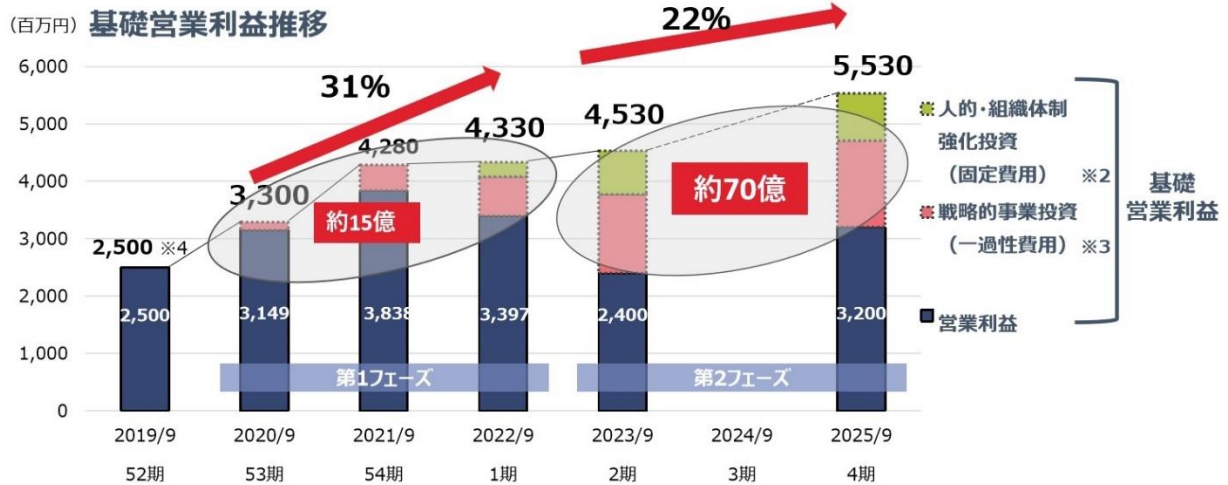
### サポート

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

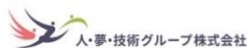


# 「持続成長プラン2025」の経営指標と成長投資

長期ビジョン2030の実現に向けて、先行投資を約5倍へ！



- 長期経営ビジョン2030第1フェーズは、3ヶ年における売上高成長率CAGRが+9%、基礎営業利益ベースにおいても順調に増加
- 第2フェーズにおいては、基礎営業利益ベースでは増益基調を継続するものの、将来のさらなる事業拡大に向けた体制強化投資、戦略的事業投資の推進により、営業利益は一時的に減益となる



※1 2021年9月期以前の実績は、株式会社長大として公表した数値  
 ※2 体制強化投資：持株会社体制強化、給与上げ、グループ全体のITインフラ強化等  
 ※3 戦略的事業投資：研究開発費を含めた新事業投資等  
 ※4 保証金引き当て金4億円の影響を除く

31

ポイントはこの図だと思っております。一番左は、その前々年中期中であります。そこからの3年で営業利益を31%伸ばしてきました。伸ばしてきた中で、このピンクの数字は、先ほど説明しましたとおり、戦略的な事業投資などを含めておりますので、前中期最終年は33億、34億と、若干下がりました。

仮に、人的な投資や戦略投資がなかった場合、私たち基礎営業利益という言い方をしておりますけど、この図だけ見ていただきますと、売上の上昇と共に十分な営業利益を確保できるということが見て取れます。例えば現中期最終年には、55億ほどの営業利益を見込めることとなります。

ただし、やはり第3中計、第4中計に向けて、新事業ですとか、足元の組織体制などのいろんなことを強化していきたいと思っております。そこへの非常に大きな投資の計画が第2中計の楕円で囲った70億になります。

その投資は第1中計全体の15億に対して、4倍強になります。その間は、この初年度から、営業利益は多少減りますが、それはあえて、将来への投資を積極的に行っていくことを想定しておりますので、そこを是非ご理解いただきたい。決して、売上が立って営業利益が出てこないというこ

## 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



とではなく、営業利益は十分出ていますが、あえて将来の投資に回していくという私たち人・夢・技術の考えで、この中計を進めていくことをぜひご理解いただきたいと思っております。

## 人・夢・技術グループ2023年9月期 連結業績予想

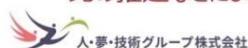
### 2023年9月期は、対前年比で増収減益の見込み

(百万円)

	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 通期予想	実績比 増減
受注高	39,265	42,000	2,734
売上高	37,604	41,500	3,895
営業利益	3,397	2,400	△997
経常利益	3,891	2,450	△1,441
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,333	1,200	△1,133

#### ■売上高、営業利益について

- 売上高については、引き続き堅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、引き続き成長の基盤となる組織体制の強化に重点を置き、技術者の増員、IT技術の活用による業務効率化、給与水準の引き上げの実施、また、新事業領域拡大に向けての研究開発の推進などによる先行投資の実施により、減益の見込



32

最後に、23年9月の予想として、先ほどのとおりの数字でございます。受注高で420億でございます。売上高で415億。営業利益が若干下がって24億。経常利益が24.5億。最終的な純利益が12億ということでございます。

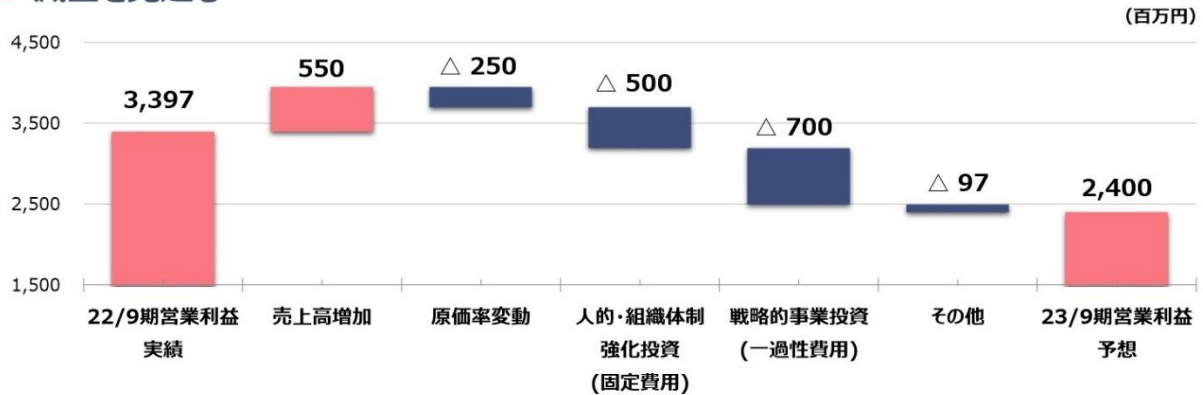
#### サポート

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

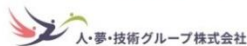


## 営業利益増減要因の分析

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益を見込む



- **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、経済活動の正常化が進むことによる緩和等を踏まえ、受注の拡大を推進する
- **グループ全体**では、ITインフラ整備を推進し業務の効率化を図る一方、それに伴うインベーションや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、「成長と分配」という政府の要請による給与水準の引き上げ、新事業領域拡大に向けた研究開発投資などの一過性の費用の発生を見込む



33

あと、要因であります。33.97億というのが前期の営業利益です。それに売上高増加分が5億ほど乗っかりますけれども、その隣の人的・組織体制強化投資5億、それと戦略的事業投資7億は、この辺りは非常に大きなものとして使っているということになります。

逆にこれは、この金額を1年間の内にグループ全体で使おうとすると相当な金額であると思いますけれども、やはり将来に向けてしっかり使っていきたいと考えての結果でございます。それを差し引いて、最終的に24億になるということでございます。

以上、簡単で駆け足でございますが、財務ハイライトについてご説明させていただきました。最後に井戸から、事業トピックスについてご報告させていただきます。

### 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





## 2022年9月期下半期 トピックス一覧

	テーマ	トピックス
事業軸 I	基幹事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>道路施設情報のオープンデータ化によって建設DXを推進 [長大]</li> <li>和光市の自動運転サービスに関する各種業務を実施 [長大]</li> <li>総合力を活かして防衛省関連業務を拡大展開 [長大]</li> <li>中部国際空港事業で長年の実績を活かし、空港島拡張に伴う海上調査を担当 [基礎地盤C]</li> </ul>
	災害復旧、防災・減災対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>福島県復興祈念公園でBIM/CIMを使いトレイルを設計 [長大]</li> <li>地震による地すべり災害の復旧支援 [基礎地盤コンサルタンツ]</li> </ul>
	IT化・DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京都の液化化予測図の改訂をITで支援 [基礎地盤コンサルタンツ]</li> <li>3Dレーザースキャナー測量で現場の安全性向上へ [長大テック]</li> <li>「自律巡回型農園監視システム」を研究開発 [エフェクト]</li> </ul>
事業軸 II	環境・新エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>西表島の新庁舎建設で新庁舎の設計、環境調査を実施 [長大]</li> <li>地方自治体の再生可能エネルギー導入計画策定を支援 [長大・基礎地盤コンサルタンツ]</li> <li>事業を通じて里山を守り、防災・減災を推進 [基礎地盤コンサルタンツ]</li> <li>葛西海浜公園の干潟の利活用計画策定を支援 [基礎地盤コンサルタンツ]</li> </ul>
事業軸 III	まちづくり・地域創生	<ul style="list-style-type: none"> <li>バイオ炭の農地施用がJ-クレジットに認証 [長大]</li> <li>新潟駅の万代広場整備事業で景観をトータルマネジメント [長大]</li> <li>ふくおか灯のパートナー事業 [長大テック]</li> <li>浜松の自動運転の実証実験で予約システムを提供 [順風路]</li> </ul>
海外連携展開領域		<ul style="list-style-type: none"> <li>マダガスカルで道路・橋梁維持管理の技術移転プロジェクト始動 [長大]</li> </ul>

35

井戸：井戸でございます。それでは、この本年4月から9月、人・夢・技術グループ、第1期の下期のトピックスをご紹介します。

今ここに、18の事業があるわけですが、時間も押していますので、この中からいくつか抜き出してお知らせしたいと思います。

### サポート

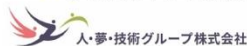
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## [事業軸 I] 基幹事業の拡大

### 総合力を活かして防衛省関連業務を拡大展開 [長大]



- 長大では5年前より防衛省関連業務に参入、ゼロからスタートした防衛業務だが、総合コンサルタントの強みを活かし、現在では全国の防衛局から期待を寄せられる
- 沖縄県のインターチェンジの建設では、不慣れな米軍の技術基準など顧客の多様なニーズに、道路・橋梁・交通の各分野の技術者の総合力で課題を解決
- 今後はPFI手法を用いた新たな形の自衛隊宿舎建設事業の展開も目指す



38

まず、これが防衛省関連の業務です。やはり私たちは、国の事業というと国土交通省の事業が非常に多かったわけですが、やはり土木、建築系と色々な事業をしておりますと、いろんな省庁の仕事があるということで、ここ何年か、この防衛省関連の事業にも力を入れております。

この写真は沖縄ですね、キャンプ・ハンセンとありますが、そこに直結で高速道路から入るためのインターチェンジを工事中で、長大はこの設計をいたしました。そのほかにも、バイオマスをやっていけば環境省だとか農林水産省との関係も出てまいりますし、海外のいろんな補助事業だとか、そういうものと経済産業省の事業も広がっておりますし、やはりお客様をどんどん広げていきたいということで、こういう防衛の領域にも広げていっているというものでございます。

#### 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

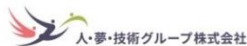


## [事業軸 I] 基幹事業の拡大

### 中部国際空港(セントレア)事業で長年の実績を活かす [基礎地盤コンサルタンツ]



- 基礎地盤コンサルタンツでは、2005年に開港した中部国際空港(セントレア)の造成事業に事前調査段階から参画し、土砂採取場の調査、地盤改良、施工管理に携わる
- 2021年からは、空港島の拡張とともに名古屋港から発生する浚渫土砂の処分を目的とした埋め立て事業が開始し、これまでの実績が評価され海上調査3件を一手に担当する



39

次はこれ、基礎地盤コンサルタンツのものですけれども、やはり基礎地盤コンサルタンツが長年培った地質関係のノウハウというものが、ここ中部国際空港でも生かされています。セントレア、実はもう空港島の拡張が始まるわけですけれども、それに先駆けて沖合で地質調査を進めているということで、やはりこれまでの基礎地盤としての実績が買われておるといえるものでございます。

#### 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



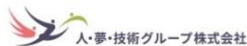
## [事業軸 I] 災害復旧、防災・減災対策

### 福島県復興祈念公園でBIM/CIMを使いトレイルを設計 [長大]



- 東日本大震災で犠牲になった方々の追悼と鎮魂の場として、福島県復興祈念公園が建設予定
- 隣接する東日本大震災・原子力災害伝承館と一体となって伝承施設とするためにも、施設間を連結する動線(トレイル)が計画
- 長大はBIM/CIM\*を活用し、トレイルの景観導入、構造設計を行い、地域の復興に尽力

\*BIM/CIM:計画・調査・設計段階から3次元モデルを導入することにより、その後の施工・維持管理においても3次元モデルを活用することで、建設生産システム全体の効率化・高度化を図る手法。



40

それから次が、記憶に新しいところではありますけれども、東日本大震災で犠牲になった方々の追悼と鎮魂の場として、福島県の双葉町、浪江町にまたがるんですけども、復興祈念公園が建設される予定でございます。その中を結ぶ道路、動線ですね、この動線の景観導入、構造設計というものに携わらせていただいたものでございます。こういうところで地域の復興にも尽力しているところでございます。

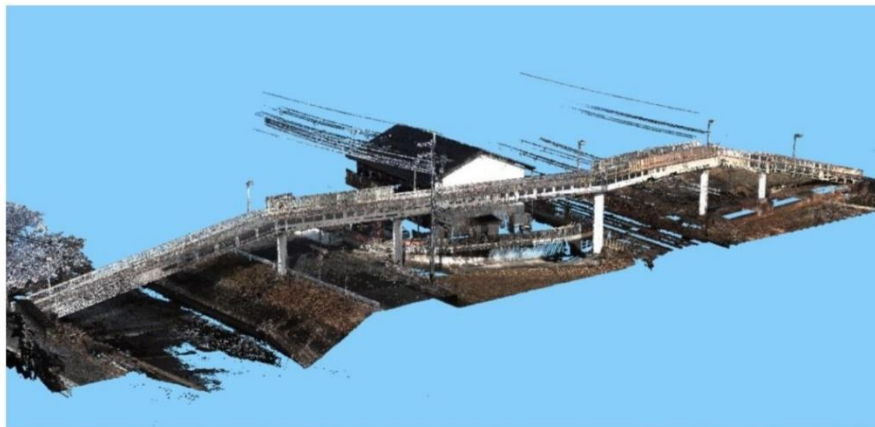
#### サポート

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

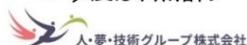


## [事業軸 I] IT化の推進

### 3Dレーザースキャナー測量で現場の安全性向上へ [長大テック]



- 長大テックは、現場作業の安全性向上のため、高い測量制度を持つ「3Dレーザースキャナー測量」で取得した点群データの活用を進める
- 対象物に直接触れずに計測できるため、人の立ち入りが困難な危険箇所も計測可能であり、安全対策費等のコスト削減が期待できる
- 今後は、点群データの処理技術を向上させ、災害現場の土砂崩れ箇所や高架橋などでの測量に活用する



43

それと、やはり最近ではIT化、これはもう避けては通れないということで、その中から一つ紹介させていただきますけれども、長大テックで行っております、3Dレーザースキャナー測量での現場の安全性向上というものです。

やはり今までの測量というのは、重い機材を持って行って、現場で三脚立ててというので非常に大変な作業だったんですけれども、こういうものを使うことで女性も現場にどんどん出ていけますし、しかも非常に短い時間で測量ができるということで、非常に効率性も上がっています。今後はこういった測量が主流になるのではないかと考えています。

#### 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

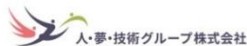


## [事業軸 I] IT化の推進

### 「自律巡回型農園監視システム」を研究開発 [エフェクト]



- ITによる自動化・効率化で生産性を上げる「スマート農業」の実用化が進む中、エフェクトでは大掛かりな仕組みを必要とせず、安価で気軽に導入できる農業支援を目指す
- これまで、ドローンを活用したイチゴの収穫支援システムの実証実験を行ってきたが、新たにクローラーを用いた検証を実施、実際にイチゴ農園での走行テストや画像取得の検証を行い、早期実用化を目指す



44

それともう一つ、IT化というところで、人・夢・技術グループのまだ新しいグループ仲間ですけれども、エフェクトが行っております、自律巡回型の農園監視システムでございます。

昨年はアルコール検知システムのお話をさせていただいたかと思いますが、アルコール検知システムにつきましてはすでに、長大の営業車両に70台ぐらい搭載しまして、最終的な確認作業を今、自ら行っているところでございます。

本日紹介するこのシステムは、農業に関わるところで、やはり農業の省力化を考えますと、機械化、機械で判定するというのが非常に有効ではないかと、今、エフェクトが開発しているものでございます。こういう畑や農園の画像を撮って、その画像をAIで処理するというところが、これからの農業の主流になるのではないかなと考えております。

#### 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@scriptsasias.com

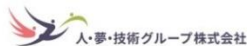


## [事業軸Ⅱ] 環境・新エネルギー

### 地方自治体の再生可能エネルギー導入計画策定を支援 [長大・基礎地盤コンサルタンツ]



- 長大や基礎地盤コンサルタンツでは、2050年カーボンニュートラルの実現に向け地方自治体が進める再生可能エネルギー導入計画策定を支援
- バイオマス発電事業や地熱発電事業、洋上風力発電事業といった再生可能エネルギー事業の経験や実績を活かし、地域のポテンシャルを活かす再生可能エネルギーの導入に向け、質の高いコンサルティングを提供



46

それから環境・新エネルギー。エネルギーでは今、再生可能エネルギーがかなり注目されて、日本各地で発電事業も行われているところですが、やはりそういう地方自治体が再生可能エネルギーを導入したいというご希望が非常に多いということで、現在、長大、それから基礎地盤コンサルタンツで、その導入計画策定を支援しております。

#### 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@scriptsasias.com

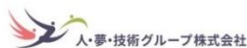


## [事業軸Ⅲ] まちづくり・地域創生

### 浜松の自動運転の実証実験で予約システムを提供 [順風路]



- 順風路は、浜松市と自動車、鉄道、IT関連企業等が共同で取り組む『浜松自動運転やらまいかプロジェクト』に参加、乗合いオンデマンド交通システム「コンビニクル」を提供する
- IT企業が提供する自動運転車両運行プラットフォームと連携させることで、予約者がスマートフォンをもって車両に近づくとドアが自動で開き、乗車後にシートベルトを着用するとドアは自動で閉まる仕組みを実現



52

これは順風路が手掛けているものです。順風路といえば、もう過去何回もこのコンビニクルを紹介させていただいたかと思えますけれども、現在ではもう自動運転の車、それと順風路が培ってきたこの予約システム、これを繋ぎ合わせて、浜松で社会実験を行ったというものです。

予約システムというのは、このスマートフォンを用いるわけですがけれども、これのすごいところは、自動車メーカーさんとタッグを組むことで、このスマートフォンを持って車に近づくと、もう自動的にドアが開く、乗り込んでシートベルトを締めると、自動的にドアが閉まるということで、かなり進化しております。そして乗り込めば、あとは予約した目的地に車が自動で行ってくれるというもので、何年後かには、こういうシステムがどんどん出てくるのではないかなと期待をしているところでございます。

#### 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



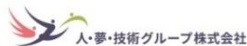


## [海外連携展開領域] 基幹事業の拡大

### マダガスカルで道路・橋梁維持管理の技術移転プロジェクト始動 [長大]



- マダガスカルでは現在、インフラの維持管理が適切に行われず、道路・橋梁の健全度が悪化
- 長大では現地の関係省庁や団体の職員に対し、道路及び橋梁の維持管理に関するマネジメント等能力の技術移転を開始
- 道路が健全な状態に維持管理されることで、物流の円滑化や二酸化酸素の排出抑制に寄与することを期待



53

最後までございますけれども、海外の案件を一つだけ紹介させていただきます。アフリカのマダガスカルで現在インフラの維持管理に関するマネジメントに取り組んでいるところでございます。

そしてこの技術につきましては、現地の方々に移転しようということで、技術者が現地に赴いて今、取り組んでいるものでございます。

以上です。

**司会：**以上で説明を終わりにさせていただきます。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@scriptasia.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。まず、会場にお越しの方で質問のある方は、挙手をお願いいたします。Zoomでご参加の方は、コントロールパネルのQAからご入力をお願いいたします。

なお、本説明会は質疑応答部分も含め、全文書き起こして公開する予定です。従いまして、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、匿名を希望される場合はこの点ご留意をお願いいたします。Zoomでご参加の方につきましては、お名前は読み上げません。

まず会場の方で質問のある方は、挙手をお願いいたします。

**フダ [Q]**：建設通信新聞のフダです。今日のご説明ありがとうございました。新しい第2フェーズの計画の中で、成長投資ということの説明があったのですが、特に人的・組織体制強化 25 億、戦略的事業投資 45 億、この費用について、可能な範囲でよいので、こういったところに、どういう投資を具体的に考えていらっしゃるのか、説明いただければありがたいです。

**永治 [A]**：この人的・組織体制 25 億という投資。これは先ほど一部説明しましたが、フィリピンの人材派遣会社から人を呼ぼうと考えています。その人達に国内では教育していかないといけないと思っていまして、いわゆる教育制度を作っていきたいと思っています。その時には教える側も、それから来ていただく側の両方に費用が掛かります。そういう意味で、25 億程度は投資にせざるを得ないだろうとはじいています。

それから戦略的事業投資、これは冒頭で説明いたしましたように、人・夢・技術グループとしていろんなことに、チャレンジしています。例えば、更別村のデジタル田園都市構想は水平展開していくことをわれわれも考えていますし、既に、総務省からも水平展開を進めていきなさいという要請が来ています。一方で、当然のことながら、そっくりそのまま、何もせずに単に隣の町へ持って行って導入することはできませんので、それなりの調査なり分析なりが必要となります。更別村でもそうなんですけれども、そこに新たなビジネスの可能性があり、町興し、村興しのための事業開発も同時に行っています。

ベンチャービジネスを育てていくことも、このデジタル田園都市構想の一つのメニューになっています。要するに、何も無いところに働き口は見つかりませんから、働き口をきちんと作っていくこ

---

### 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



とと、その町に合った都市とはどういうものかを検討しながら、まちを作っていこうということにしております。

そういう意味で言うと、45億で足りるかどうかという話がありますが、私どもの事業規模から言えば、この程度は投資する対象ではないかと考えているところです。

**フダ [M]**：ありがとうございます。

**司会 [M]**：Zoomのほうからも質問を2点ほど受けておりますが、もし会場のほうでまだご質問があるようでしたら、挙手をお願いいたします。

はい、お願いいたします。

**クマガイ [Q]**：建設工業新聞のクマガイです。説明ありがとうございました。M&Aによるその効果についてです。お話いただける範囲で構いませんが、例えば売上高の達成に向けて、社員数もグループで新卒とか中途を採用することによる増員なのか、あるいはM&Aでこのぐらいの増員を考えているなど、そういったところが、もし分かればお願いいたします。

**永治 [A]**：これも中期計画を作るときに、今年の春から夏にかけて、中計を検討する委員会を作りました。グループ企業である長大、基礎地盤コンサルタンツ、長大テック、順風路、エフェクトから委員を出していただいて、自分たちが何をしたいかということからスタートして、そのためにはこんな人員体制が必要ですよということから、目標とする社員数を出しています。

それに対して実際に達成できるかどうかは、現時点で保障できるものではありませんが、最低限どのぐらい必要かをもう一度見直しをした結果、この人数がいなかった通りには進まないでしょうという結論なのです。ですから、ここにある目標値の意味合いは、ここまではなんとかカバーしたいという数字になります。

ですから、先ほどの海外人材や新たな新卒者も含めています。それから中途のIターンとかUターンとか言いますが、例えば更別村のような場所で新たな事業を起こしていただく時に、われわれのグループの中の一員としてやっていただくことによって人が増えることも含めて、2,400人という目標を立てたとご理解いただければと思います。

**クマガイ [M]**：ありがとうございました。

**司会 [Q]**：それではZoomのほうからの質問に移らせていただきます。最初の質問になります。

過去3年間の受注売上は順調ということでしたが、今後の公共事業の見通しについてお聞かせください。

---

## 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



**永治 [A]**：公共事業についてはですね、これは私どもが予算を作るわけじゃないので、なんとも言いようがないところではありますが、私どもとして判断していますのは、気候だとかいうことも含めて今の社会情勢を見ていますと、日本の国土は非常に危険な状態にあると言っていいと思います。いわゆる線状降水帯による災害は、毎年多発しています。橋も流されています。住宅も流されています。堤防も壊れています。

これは投資をしないで放っておくということは絶対できませんので、そういう意味の、社会生活に必要な公共事業というのは、ニーズからいうと減る要素はありません。

ただし、財務省が言っている、防衛予算を GDP の 1% から 2% に増やしていきますということに対して、増税という話はもちろん出ていますが、2027 年までに検討して決めるということですから、その間はどうかという話に対して、今の予算の中でやりくりしますという言い方をされてきました。

そこで、一番減らしやすいところはどこかと言ったら、公共事業なんです。そういう意味で言うと、本来で言えば人が安全・安心に暮らせる、人が死なないために、町が壊れないために、予算を増やしていかなければいけないところを増やせないという状況から言えば、横ばいがいいところかなと考えています。

ただし、われわれの事業からすると、一つは PFI という手法、これは国がどんどん進めてくださいと言っています。要は国が、実際に予算がどんどん出てくるわけではないので、民間の力を使って必要なことをやっていきましょうという方向ということです。そういう意味では、われわれは 10 数年、20 年近く前から PFI に力を入れています。おそらく日本企業の中で一、二を争う件数を毎年こなしています。この分野は伸びていくと考えています。ただし、国の予算を使うか、民間の予算を使っていくかということに変わってくる可能性はありますけれども。

一方で、今の洋上風力にしろ、小水力にしろ、太陽光にしろ、これら再生回数エネルギー関連事業はほとんど民間の力でやっていくものですから、公共事業が仮に減ったとしても、これらで十分カバーできるだろうと読んでいまして、成長軸していくことを考えております。

以上が売上の成長の背景ということになり、25 年に 478 億は達成できるだろうと踏んでおります。以上です。

**司会 [Q]**：そろそろお時間ですが、最後にもう 1 問だけご質問がございます。

なぜ、あえて監査法人を変更されたのでしょうか。何か特別な理由があるのでしょうか。

---

## 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



**永治 [A]**：これも最近よく、コーポレートガバナンスという視点で言われることですが、ずっと同じところが監査しているいいのですか、という話です。それが大きな理由としてあります。なれ合いになっているのではないかということに対して、われわれはいつ変えるかということをはっきり申し上げますと、もうここ数年前から検討していたことになります。

今年、定時株主総会が今月 23 日にありますから、そこで承認されれば、もう変更できるということです。当然、受け側に、いや、できませんって言われたらそれまでですが、一応、内諾をいただいておりますので、その株主総会の承認を得次第、変更するということになります。

若干、費用も安くなるというのがありますし、それからやはり、いろんな今の社会の変化を見て、今までの見方を変えていただく。新鮮な目で、また別途見ていただくということを考えています。私どもは元々なんでもオープンにしていくという姿勢でありますので、監査法人が変わったからといって影響は殆どありませんが、費用面の話と、なれ合いを防ぐという両面で検討してきた結果として、今年変えますということです。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。それでは、お時間になりましたので、本日は以上をもちまして終わりにしたいと思います。これで、人・夢・技術グループ株式会社、2022 年 9 月期決算説明会を終了いたします。

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、お願い申し上げます。

それでは、これにて閉会いたします。

**永治 [M]**：どうもありがとうございました。

**司会 [M]**：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。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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@scriptasia.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 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

