



## 人・夢・技術グループ株式会社

2023年9月期 第2四半期決算説明会

2023年6月7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]	2023 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 6 月 7 日		
[ページ数]	31		
[時間]	17:00 – 17:52 (合計：52 分、登壇：39 分、質疑応答：13 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]	132 m <sup>2</sup>		
[出席人数]	22 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)	
	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@scriptasia.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、ただ今より人・夢・技術グループ株式会社、2023年9月期第2四半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。

本日の会社側出席者をご紹介します。皆様より向かって左側より、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。

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後に質疑応答とさせていただきます。お時間の都合上、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。本日の説明会の終了予定時刻は、18時となっております。

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@scriptasia.com



## 中期経営計画「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



### 中期経営計画「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、**グループ力の強化の推進**



6

**永治**：今ご紹介いただきました、社長をしております永治でございます。日頃、弊グループへの事業推進に多大なるご協力、ご支援を賜りまして、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

さて、この第2四半期決算説明会ということで、2022年10月に「長期経営ビジョン」第2フェーズとなる中期経営計画を策定いたしまして、半年が経った状況でございます。以前にもご説明差し上げましたけれども2030年の長期目標までを四つのフェーズに分け、中期を4回繰り返して、2030年に向かう方針であります。

この第2フェーズは成長基盤確立に向けた投資の期間と位置づけております。したがって第3フェーズ、第4フェーズで成長を加速させるための基盤づくりが、この2025年9月までの3年間という位置づけになります。

そのため成長を鈍らせるということではなく、受注は増えても収入を次の成長に向かって投資していくステージと位置づけており、昨年の10月に発表いたしました中期経営計画、中期目標、経営数値で見ますと、増収減益というかたちをとっております。

そのために株価が若干反応いたしまして、低迷している状況でございます。株主の皆様には大変ご迷惑をおかけしておりますこと、改めてお詫び申し上げます。ですが弊社といたしましては、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



これは予定どおりの計画であり、ここでさらなる成長のための投資をする予定でございます。そのために減益になるということで、長期 2030 年に向かっての織り込み済みの政策となります。

2030 年に向かって、私どもの人・夢・技術グループは「人が夢を持って暮らせる社会の創造に技術で貢献する」という理念の下で、創立いたしました。これで 1 年半になります。それまでは株式会社社長大が事業持株会社として事業をしながら、持株会社の機能を果たしてきたわけですが、さらなる成長と、人が夢を持って暮らせる社会の創造のためには、いわゆる広い分野で事業を進めていかないとなかなか実現できないということでございます。

## 人・夢・技術グループが提供するサービス領域

地盤から空・宇宙まで、時代の変化や社会課題に未来を見据えて取り組み  
人々の生活を支える幅広い社会インフラサービスを提供



ここに示しておりますのは、人・夢・技術グループが提供するサービス領域と書いてございますが、地盤、つまり地面の下から空・宇宙まで全て扱っていく。それによって人が夢を持って暮らせるということは、安全安心でないといけないし、また生活基盤としてしっかりしたものがないといけないし、そこに産業がなきゃいけないし、働くところがないといけないし、歴史がないといけないし、遊ぶところがないといけません。

### サポート

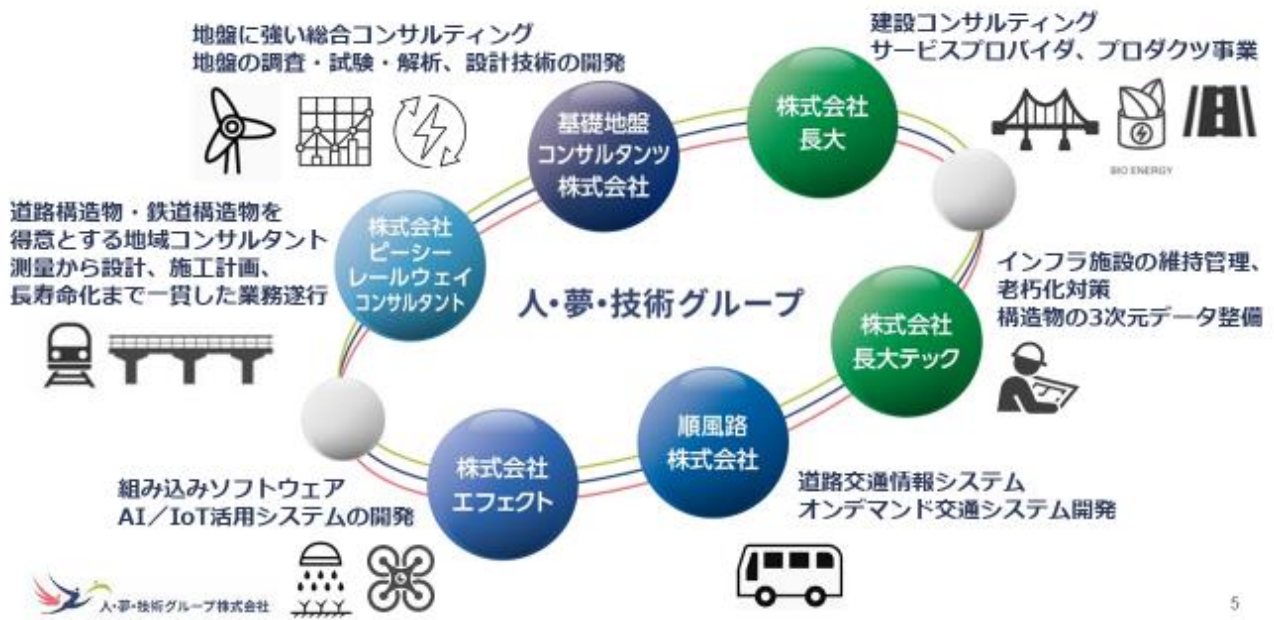
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

そういった色々なことを、我々は建設コンサルタントとして50年以上やっているわけですので、地域の方々との会話や協議をずっと積み重ねながら、今まで事業をしてきた、それが我々の建設コンサルタントの特徴でもあります。

## 人・夢・技術グループのグループ会社と各社の強み

人が夢を持って暮らせる安全で安心な社会の実現に貢献

高い技術力とグループ総合力で幅広いインフラサービスをカバー、新規事業へ挑戦



そのためにこういった色々な事業を進めていくために、協力していただける企業さんにさらに我々のグループに入っていただく、仲間を増やしていくことが必要不可欠でございます。それが人・夢・技術グループ株式会社を設立して進捗を図っている趣旨でございます。

昨年であればピーシーレールウェイコンサルタント。これは栃木県に本社を置く会社で、地域で非常に強い会社、地域のことがよく分かっている会社さんです。あるいは我々の事業をする上で今の時代、DXの時代に強いIT系の会社で、2021年にグループ化しましたエフェクトのような会社も仲間に加わっていただいて、さらに事業を広げていく考えでおります。この方針は今後も続けていくつもりでございます。

### サポート

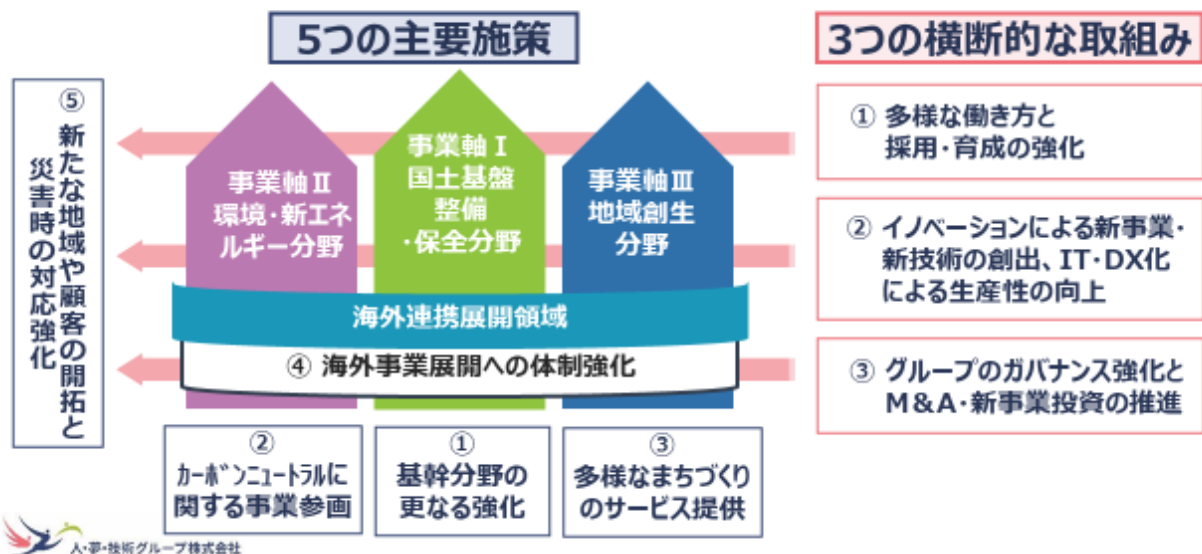
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

# 「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。



7

昨年の10月に決めました中期経営計画ですけれども、今後、この3年間の方針として、5つの主要施策と3つの横断的な取り組みを示しております。

この5つの主要施策は、いわゆる基幹事業として以前からやっていた、環境・新エネルギーの分野、あるいは国土基盤整備の分野、それから地域創生の分野の三つの柱を伸ばしていくのが必要になります。これは先ほど申しました、人が夢を持って暮らせるまちづくりに必要不可欠な事業分野です。

さらにこのグローバルな時代においては、海外事業も当然やっていかないといけない。既に色々実施しておりますけれども、さらなる展開をしていこうと考えています。

それから5番目ですけれども、新たな地域や顧客の開拓と災害時の対応強化。これも重要な課題でございます。つい先日も愛知県中心に大きな災害がありました。環境分野のCO2の排出抑制にも力を入れてますけれども、現実問題として、特に日本では災害大国といわれますように災害が起きております。本当に安全安心で夢を持って暮らすことは、安全じゃないといけないわけですから、災害への対応を強化していくことが五つ目の柱になります。これが五つの主要施策となります。

## 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

3つの横断的な取り組みということです。多様な働き方についてはここ数年、色んなところでこの話が挙がりますが、弊社グループでも色々な働き方を実現しております。働き方ガイドブックも作っております。社員が色々なライフサイクルの中の立場において、色々な制度を使えるような、案内になるようなガイドブックになります。そういったもので、働き方をどんどん変えていくことに取り組んでおります。

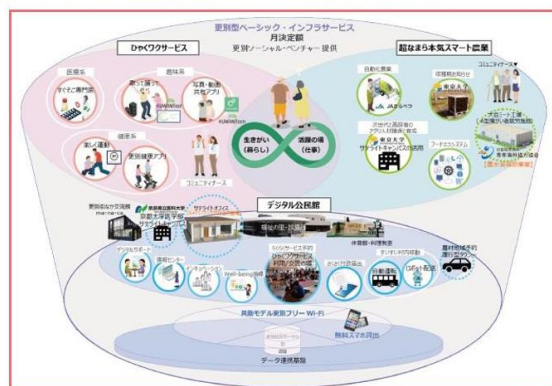
今後はイノベーションによる新事業・新技術の創出、新たな事業、それから働き方の改革と同時に色々なイノベーションを起こしていかないと、働かないだけでは当然企業として成長していきませんので、そういったものに取り組んでいきます。

そしてグループガバナンス。多くの仲間をグループに入らせていただこうと努力しているわけですが、きちんと統制がとれて、なおかつ人・夢・技術グループ株式会社として支援して、一緒になって成長していくために、こういったグループガバナンスを強化していくことを念頭に置いて、運営しております。

## 2023年上半期の横断的な取り組み 新たな領域への挑戦「未来の社会の姿を創るスマートシティ事業」

### 未来の社会の姿を創るスマートシティ事業を通して全国自治体経営の実現へ

- 『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
  - 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年度国のデジタル田園都市構想推進交付金のType3に採択
  - 2023年度も複数の対象事業に採択
- 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
  - 新たに設立された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
  - 2023年3月8日日本構想に関係する企業等6社が入居するサテライトオフィスが完成



2023年3月8日 更別村サテライトオフィス

9

23年上半期の横断的な取り組みとして、新たな領域への挑戦をしております。これはニュース等でも出ていますが、いわゆるスマートシティ事業にも積極的に取り組んでおります。

#### 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





その一つの例として、北海道更別村の SUPER VILLAGE 構想を私どもが支援して、実現してきております。この中には色んなサービスがあります。いわゆる自動運転のサービスですとか、あるいは買い物弱者といわれる方々に買い物支援をするロボットで配送するといったもの。キャッシュレス決済などのサービスも実現していております。病院、図書館の全ての更別の中でお金を使う場合は、ローカルのカード1枚で全て支払えますよといった、地域通貨の世界も実現してきてまいります。

## 2023年上半期の横断的な取り組み 新たな領域への挑戦「空飛ぶクルマへの挑戦」

### 機体開発やルール整備が進む空飛ぶクルマ、2025年大阪万博での航行を目指す

#### ■ 「空飛ぶクルマ離着陸場設備設計」検討に向け覚書締結



- IHI運搬機械株式会社（所在地：東京都中央区 社長：村上晃一）と長大は「空飛ぶクルマ」の離着陸場の設備設計の検討を共同で行うため覚書を締結
- 複数機体の同時運用の設計・検証等、より具体的な検討を開始
- 両社が持つ技術やノウハウを用い、離着陸場や離着陸場周辺インフラの設計・建設・管理等について共同で検討

#### ■ 大阪城公園で日本初、パイロットが搭乗・操縦する空飛ぶクルマの実証飛行を実施



丸紅・技術グループ株式会社

- 長大は、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
- 2023年3月14日・15日に、丸紅株式会社の共同事業者として、米国LIFTAIRCRAFT社が開発・製造する一人乗り電動垂直離着陸機（「eVTOL」）“HEXA”を用いた実証飛行を大阪城公園内野球場で開催。パイロットが登場し操縦する日本初の取り組み

10

それから新たな取り組みとして、これは昨年も申し上げましたが、空飛ぶクルマへの挑戦が、着実に進化していることをご説明したくて挙げております。先日、大阪城公園でパイロットが乗った上での有人飛行を実現しております。他の会社さんとも当然協働して進めております。

#### 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

## 2023年上半期の横断的な取り組み 新たな領域への挑戦「宇宙開発における土木分野の活用」

### 世界各国で進められる宇宙開発における民間企業や土木分野の可能性

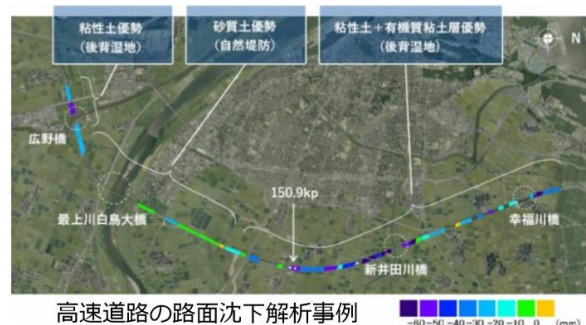
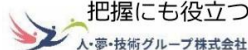
#### ■ 「月面基地」建設のための技術開発に参画



- 2022年6月、国が進める「宇宙無人建設革新技術開発推進事業」の技術研究開発の実施対象に、基礎地盤コンサルタンツが参加するプロジェクトが採択
- このプロジェクトでは、月面測量と地質調査を同時に行い、3次元地質地盤図を作成する無人調査システム開発を手掛ける
- 2023年度は月面地盤を模した材料を用いた土質試験を実施

#### ■ 衛星SARによる地表モニタリング技術

- 基礎地盤コンサルタンツは、衛星SARによる地表モニタリングを実施
- 衛星SARとは、人工衛星を利用した地上観測技術(リモートセンシング技術)の1つ。異なる時期のデータを測定し比較することで、調査地域の経年地盤変化をミリ単位の精度で測定が可能
- 広範囲に分布する土構造物の状態を一括で確認。管理用地外の状況も確認できるため、災害の事前把握にも役立つ



11

それから少し遠くへいきまして、宇宙開発分野になります。私どもには、いわゆる月面を衛星SARにより地表モニタリングを行う技術があります。これは私どものグループの基礎地盤コンサルタンツが非常に得意とするところです。こういった技術開発で、月面にも近未来のうちに多分人が行く、あるいはそこになんらかの基地をつくることは実現されると思いますけれども、その際、ベースとなる月面の状況をあらかじめ把握することが必要になります。先行して、今、投資をしている状況であります。

#### 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@scriptsasias.com



# 2023年上半期の横断的な取り組み 新たな領域への挑戦「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

## ■ 2023年4月28日、blueqat株式会社と業務提携契約を締結

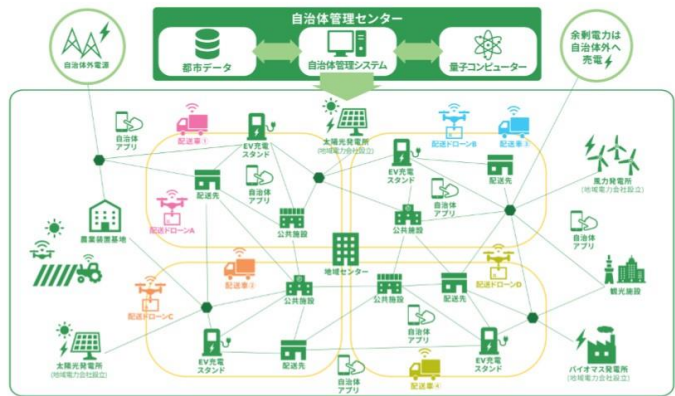
- 2023年4月28日、blueqat株式会社  
(代表取締役社長：湊雄一郎、  
本社：東京都渋谷区)と業務提携契約を締結
- 「クオantumシティ構想」の実現を目指し、  
2022年10月にQ-STARにおいて「クオantumシティ  
推進部会」を立ち上げ

## ■ 長大会長の永治がG7仙台科学技術大臣会合 公式イベント「量子技術が切り拓く未来」に Q-STARの理事として出席



人・夢・技術グループ株式会社

## クオantumシティ構想～量子技術で未来の社会を豊かにする～



### Q-STAR 参加状況詳細



(一社) 量子技術による新産業創出協議会

### 特別会員(16社)

(株)長大 / キヤノン(株) / 京セラ(株) / 住友商事(株) /  
SOMPOホールディングス(株) / (株)東芝 / 凸版印刷(株) /  
トヨタ自動車(株) / 日本電気(株) / 日本電信電話(株) /  
(株)日立製作所 / (株)フィックスターズ / 富士通(株) /  
(株)三井住友フィナンシャルグループ / 三菱ケミカル(株) /  
三菱電機(株)

会員数: 70社 (2023年4月時点) ※他にアカデミア団体

12

それからもう一つ新たな領域としまして、量子コンピューターの世界です。量子技術ということでいいますと、2021年経産省の主導で、量子技術による新産業創出機構という一般社団法人がつけられ、その立上げのメンバーとして入っておりますが、昨年、クオantumシティ推進部会をつくり上げました。我々が量子コンピューターを作るわけでもないし、量子の科学的な大がかりな装置を作るわけではないですけれども、こういう技術をどうやって使うのか、誰が使うのか、どういふ分野で使うのかということ、我々としては提案して社会に実装していくための推進部会を立ち上げております。

今年のG7の科学技術担当大臣会合が仙台であり、そこに私も理事として参加し、他の国との協議等をしてきたところであります。表面的な話かもしれませんが、日本はそういう意味でいうと利用技術においては着目していいと理解したところであります。

以上、ちょっと雑駁なお話になりましたけれども、私どもはこの中期を成長投資の中期と認識しておりますので、ぜひ株主の皆様、あるいはアナリストの皆様にはそこをご理解いただき、ご支援いただきますようお願い申し上げます。

## 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@scriptsasia.com



この後、ハイライトにつきまして塩釜のほうからご説明させていただきます。ありがとうございました。

## 連結損益計算書サマリー

### 売上、利益ともに通期計画に対して順調に進捗

	2022年9月期 中間実績	2023年9月期 中間実績	対前期 同四半期 増減率	通期予想	対前期 増減率
受注高	18,575	15,626	△15.9%	42,000	7.0%
売上高	20,234	21,640	6.9%	41,500	10.4%
営業利益	3,777	2,975	△21.2%	2,400	△29.4%
経常利益	3,893	3,099	△20.4%	2,450	△37.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,591	2,026	△21.8%	1,200	△48.6%

#### ■ 受注高について

- 国土交通省、民間案件の発注の時期ずれにより減少

#### ■ 売上高について

- 株式会社ピーシーレールウェイコンサルタントの新規連結により増加

#### ■ 営業利益、経常利益について

- 技術者の増員、新事業領域拡大に向けての先行投資の実施により減少



14

塩釜：では続きまして、私、塩釜のほうから第2四半期決算ハイライト、業績予想についてご報告させていただきます。

まず中間決算実績としまして、受注が156億円で、対前期、四半期の増減率でマイナス15%でした。これは主な発注者であります国土交通省様の発注遅れ、時期ずれであり、発注の平準化なども影響してくるのかなと思っております。特に何か大きな動きで受注が減っているということではなくて、ある程度季節変動的なものかなと考えております。

その一方で売上高が216億円で、対前期比プラス7%で増収を得ております。営業利益は29.8億円ということで、対前期比ではマイナス21%ですけれども、これは全体の年間の予算がマイナス29%に対してマイナス21%ですから、私たちは実質プラスと見ておるところでございます。この辺り、この後でもう少し報告させていただきます。

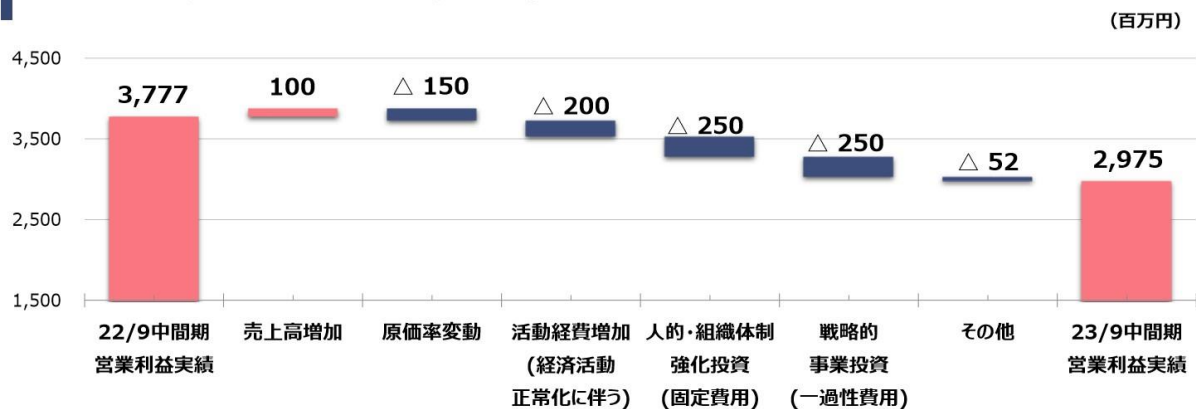
#### サポート

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



## 営業利益増減要因の分析

営業利益は、戦略的投資の推進により対前年比△21.2%となる



### ■営業利益増加要因

- ・売上高増加により増加

### ■営業利益減少要因

- ・主に、活動経費増加(経済活動正常化の影響)、グループITインフラ整備、給与水準の引き上げ、新事業領域拡大に向けた先行投資の推進により減少



15

営業利益の増減要因、簡単に視覚的に示させていただきました。

まず前期 37.7 億円、それに対して先ほど売上が増えた分のプラスが約 1 億円、その一方でいろいろ原価が若干上がっております。これは例えば社員の人件費のプラスなどを含めてマイナス 1.5 億円。

それから活動経費の増加に関しましては、例えばコロナが明けまして一気にどんどん技術者が外に出てきておりますから、旅費とか交通費とかの活動費が増えたことが要因です。それからその隣の人的組織体制強化、これは先ほど永治が申しましたとおり、この 3 年間で色んな体制を将来に向けて強化していこうというところの部分でございます。

もう一つが戦略的事業投資でございます。これも先ほどありましたとおり、色んな新事業、社会の課題解決に向けた新事業に、今、私どもグループで一生懸命取り組んでおります。それから新事業や業容拡大のための M&A に関して、のれん含めて費用がかかってきております。

ということで、現時点では 29 億円で、前期増減率で下がっていますが、将来に向けての投資を含めての結果ということでございます。

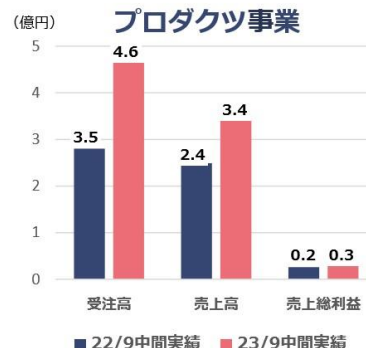
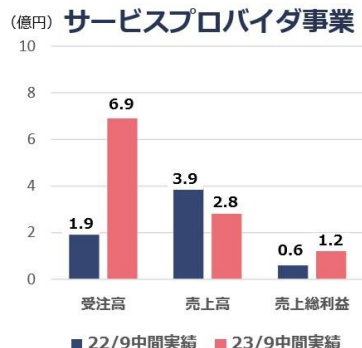
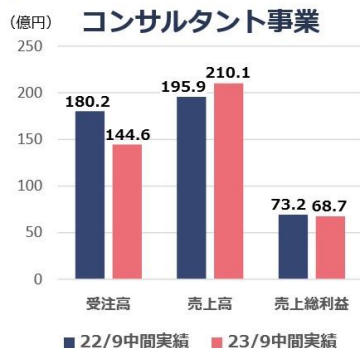
## サポート

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



## セグメント別の実績

### 主力のコンサルタント事業は、増収減益となる



#### ■売上高は堅調に推移

- 受注高は、国土交通省、民間案件の発注の時期ずれにより減少したものの、売上高については増加
- 売上総利益は、積極的な人材採用、給与水準の引き上げにより減少

#### ■受注高は大幅に増加

- 受注高は、海外事業における大型案件受注により大きく増加
- 売上高は減少したものの、増益となる

#### ■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



16

セグメント別で見えていきますと、コンサルタント事業におきましては、本業としての増収を得ています。それから売上総利益、これは若干減っておりますが理由は先ほどのとおりでございます。

それからサービスプロバイダ事業。私たち、国内外におきましてサービスプロバイダの事業を展開しておりますが、特にそこが好調であったということで、受注が増えております。

それからプロダクツ事業です。これも以前から色々なことを行っており、ここ数年、結果が出てきています。受注高、売上高とも増えているということでございます。

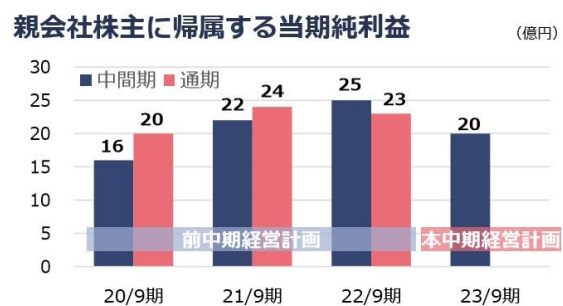
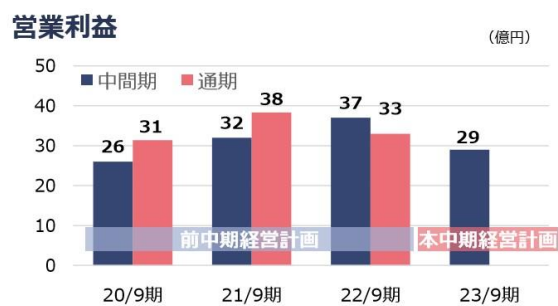
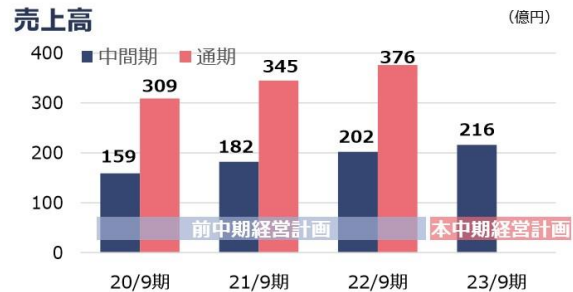
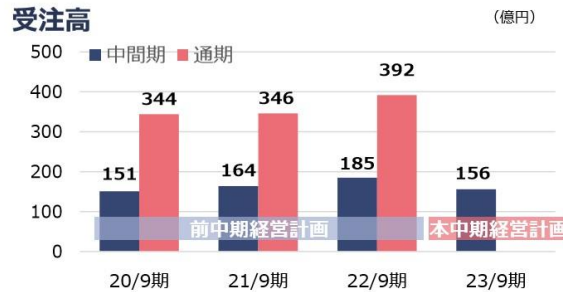
## サポート

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@scriptasia.com



## 連結業績推移 ～受注高・売上高・利益～

### 売上高は堅調に増加、営業利益は先行投資により減少



【ご参考】2020年9月期実績、2021年9月期実績は、株式会社長大として公表した数値

17

その辺りを含めて、前期中計と今回の中間決算で並べてみました。

受注高は前中計期間中ずっと増えてまいりましたが、先ほどの説明の通り、若干発注遅れ等もありまして、一時的に減っておりますが、売上高に関しましては順調に増やしてきております。

営業利益も前期まで非常に好調で増やしてきており、特に前期は非常に利益が立ったんですけども、今期は先ほどの説明のとおり、将来に向けての投資を重ねているためいったん減らしていることとなります。

それから当期純利益も同じ状況で、今のところは数字で下がっているということでございます。

### サポート

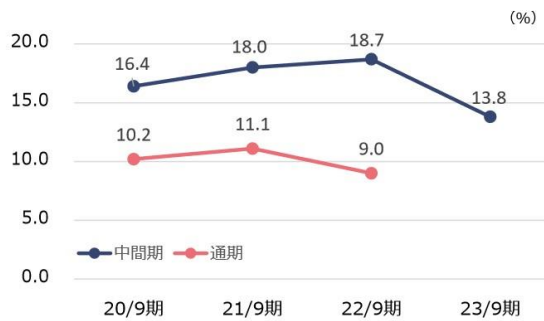
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



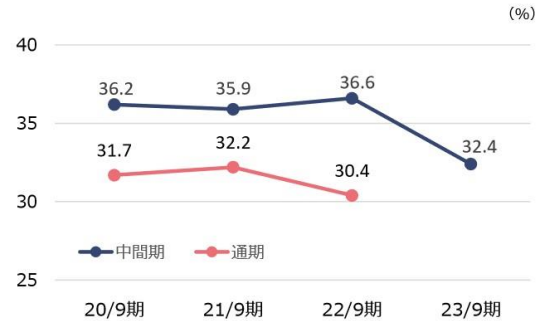
## 連結業績推移 ～利益率～

売上高は増加している一方、積極的な人材採用、給与水準の引き上げなどにより営業利益率、粗利率ともに減少

営業利益率



粗利率



【ご参考】2020年9月期実績、2021年9月期実績は、株式会社社長大として公表した数値

18

営業利益率、これも先ほどのとおり、若干、この段階で下がっております。粗利益も先ほどのとおりの理由で、いろいろ経費を使っていったため下がっている状況でございます。

### 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





## 連結貸借対照表の概要

(百万円)

<主な項目>	2022年9月期 実績	2023年9月期 中間実績	増減額	コメント
<b>資産合計</b>	<b>33,463</b>	<b>43,461</b>	<b>9,998</b>	<b>流動資産</b> ・ 現金及び預金の増加、売上増加による売掛金の増加による影響
流動資産	23,369	31,500	8,131	<b>固定資産</b> ・ 土地購入による有形固定資産の増加、M&Aによるのれんの増加による影響
固定資産	10,093	11,960	1,866	
<b>負債合計</b>	<b>13,623</b>	<b>21,839</b>	<b>8,215</b>	<b>流動負債</b> ・ 短期借入金の増加、3月の業務完了が集中することによる債権増加による影響
流動負債	9,659	16,347	6,687	<b>固定負債</b> ・ 主に長期借入金の増加による影響
固定負債	3,963	5,491	1,528	
<b>純資産合計</b>	<b>19,839</b>	<b>21,622</b>	<b>1,782</b>	・ 利益剰余金が増加
株主資本	19,609	21,497	1,888	



19

次に、貸借対照表の概要でございます。

まず資産のところを見ていきますと、流動資産が現金および預金の増加、それから売上増加による売掛金の増加による影響でプラスになっております。

それから固定資産、これはつくば周辺の土地の購入、それから M&A によるのれん償却、賃上げを含めてプラスになっております。

負債は短期借入金の増加、それから 3 月の業務完了が集中することによる債権増加による影響などで 66 億円ほど増えております。ただし、この辺りは次の 3Q では順次解消していく例年の流れでございます。

固定負債、これは長期の借入金が増えていること、また後ほど出てきますピーシーレールウェイコンサルタント関係で固定負債が増えております。

純資産は利益剰余金が増加したことで、プラスになっ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



## 連結キャッシュ・フロー表の概要

(百万円)

<主な項目>	2022年9月期 中間実績	2023年9月期 中間実績	コメント
<b>営業キャッシュ・フロー</b>	<b>△4,977</b>	<b>△4,563</b>	
税金等調整前当期純利益	3,893	3,099	
売上債権の増減額 (△は増加)	△10,087	△6,791	売上債権の増加、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)	5,282	△98	
未成業務受入金の増減額 (△は減少)	△2,118	△895	
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△378	493	
法人税等の支払額	△935	△704	
<b>投資キャッシュ・フロー</b>	<b>△648</b>	<b>△2,508</b>	
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	△1,602	子会社(ピーシーレールウェイコンサルタント株式会社)株式の取得、有形固定資産の取得による支出等
有形固定資産の取得による支出	△318	△497	
投資有価証券の取得による支出	△9	△116	
貸付けによる支出	△285	△150	
<b>財務キャッシュ・フロー</b>	<b>3,086</b>	<b>8,810</b>	主に、短期/長期借入金の増加による影響
短期借入れによる収入、支出	3,500	7,700	*ピーシーレールウェイコンサルタント株式会社買収資金、売上高増加に伴う運転資金の一時的増加によるもの(第3四半期に一部返済予定)
長期借入れによる収入、支出	449	1,637	
<b>期末現金および現金同等物残高</b>	<b>7,663</b>	<b>9,145</b>	



20

連結のキャッシュ・フローも簡単に紹介いたしますと、営業キャッシュ・フローとして45億使ってきたこととなります。特に売上債権の増加、それから未成業務受入金の減少、この辺りによって影響が出てきております。これは3月度、特に業務が集中する中で、お金が入ってこない中でどんどん出ていくものがあり、当然これもどちらかというとな季節的な状況です。

それからその下、投資キャッシュ・フローでいきますとこのマイナス16億円。これは昨年ピーシーレールウェイコンサルタントをグループに招きましたので、そのときの取得のお金となってまいります。あと細々としたものとしてグループ子会社への貸付や、有価証券の支出の辺りが乗ってきているということです。あとは先ほど申し上げた土地関係の取得にかかった費用になります。

それから財務キャッシュ・フローは、短期借入による収入、支出として77億円、それから長期で16億円。これは先ほどのとおりピーシーレールウェイコンサルタントのグループ化による長期借入金や、期末にお金が出ていくことにより、キャッシュ・フローが積み上がっているということになります。

### サポート

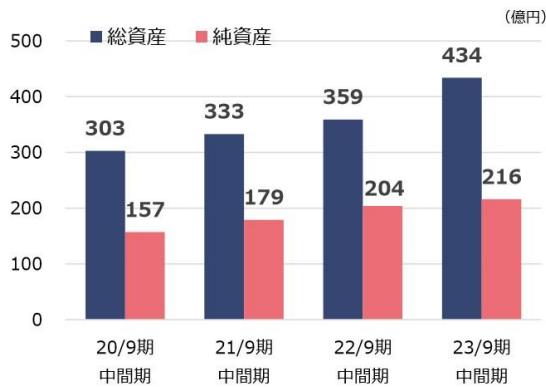
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



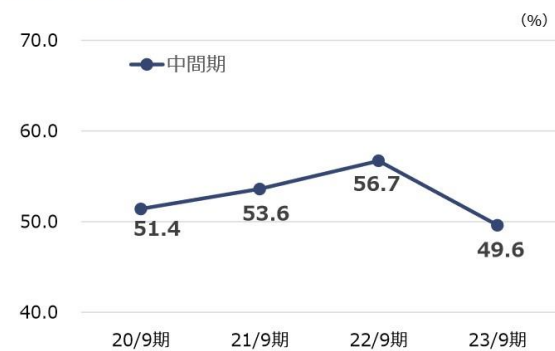
## 連結財務状況推移 ～自己資本比率～

堅調な売上の増加、利益剰余金の計上により、総資産・純資産は増加

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 継続した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 利益剰余金が増加する一方、売上増加による債権等の増加などにより減少



【ご参考】2020年9月期実績、2021年9月期実績は、株式会社長大として公表した数値 21

ここでは連結財務状況の推移です。純資産につきましては順調に推移しております。自己資本比率につきましては、全体的に50%から60%で、一時的に50%を若干切っておりますが、大体50%前後で推移していますというところがございます。総資産が増えた分、相対的に比率として減りましたということになります。

### 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



## 連結業績予想

### 第2四半期では、通期業績予想に変更なし

	2022年9月期 通期実績	2023年9月期 通期予想	対前期 増減率	(百万円)	
				2023年9月期 中間実績	対前期 同四半期 増減率
受注高	39,265	42,000	7.0%	15,626	△15.9%
売上高	37,604	41,500	10.4%	21,640	6.9%
営業利益	3,397	2,400	△29.4%	2,975	△21.2%
経常利益	3,891	2,450	△37.0%	3,099	△20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,333	1,200	△48.6%	2,026	△21.8%

#### ■売上高、営業利益について

- 売上高については、下半期の順調な受注を想定し増収の見込
- 営業利益については、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、「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み、通期で減益の見込



22

それから、今期の連結業績予想です。この段階では当初予想を据え置かせていただいております。受注高 420 億円、売上高 415 億円、営業利益が 24 億円でございます。先ほどの数字で、このとおりでございます。

#### 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



## 株主還元方針について

### 「自己株式取得に係る事項」を決議

#### 20万株、又は3億円のいずれかを上限として、自己株式を取得 (2023年5月15日取締役会決議)

- 2023年5月末現在、23,000株(34百万円)の自己株式を取得済み
- 取得期間：2023年5月16日～2023年9月22日

### 配当政策の見直し等の検討について

#### 株主に対する積極的な利益の還元強化に向け検討中



23

もう一つ、これは今私たち、特に株主の皆様への還元を一生懸命考えているところでございます。つい最近、自己株取得を報告させていただいていますが、今実行中であるということでございます。

それから次の大きな株主の皆さんへの還元も考えております。これはまた、できるだけ早い段階で報告できるようにしたいと思っております。

## 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@scriptasia.com



## 中期経営計画「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）



24

次に、現中期経営計画の数値的な部分です。最終年 2025 年の目標値で 478 億円を想定し、約 500 億円をターゲットに入れてこようと考えております。売上成長率は年 8.3%、営業利益が 32 億円、社員数 2,400 人でございます。

次の第 3 中計、第 4 中計に向けて、特に成長投資をこの中計はしっかりやっっていこうということでございます。人的・組織体制の強化投資 25 億円、これは 3 年間の合計になります。戦略的事業投資 45 億円、それとは別に M&A 投資で 40 億円と、3 年間で約 100 億円超の成長に向けた、実行あるお金を使っていく考えでございます。

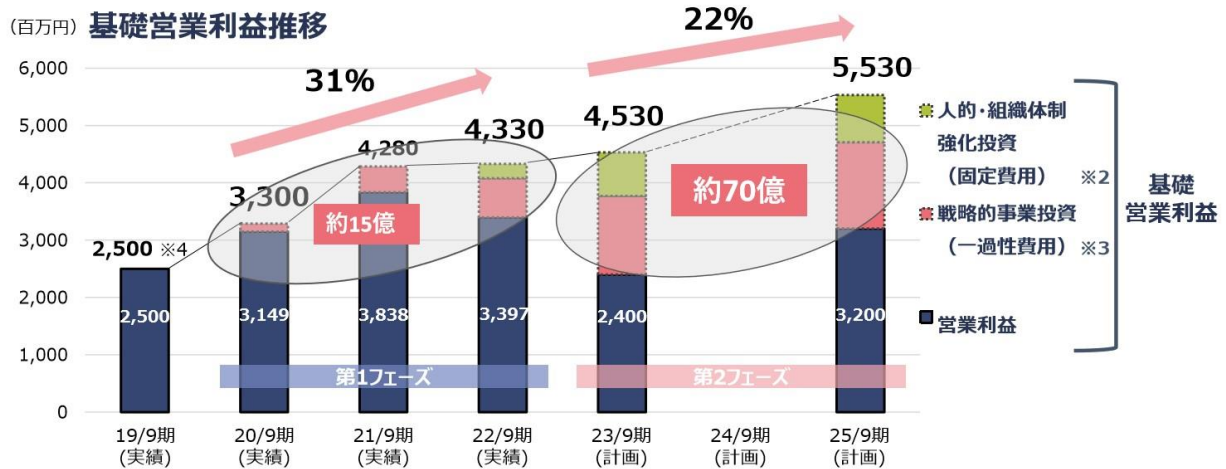
### サポート

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



# 中期経営計画「持続成長プラン2025」の成長投資

## 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、給与賞与上げ、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

25

これは現中期計画での営業利益の推移を示したものです。前中期計画の段階では当然、それぞれ人的・組織体制の強化の投資や、事業戦略の投資を行ってきました。でも私たちグループとして、前中計では十分ではなかったと思っています。

当然そのペースであれば私たちが目指そうとする 600 億円、もしくは成長には届かないと考えましたので、さらに将来向けの投資が必要だという考えに至りました。その結果、3年間で M&A 除いて 70 億円ほど使っていこうという考えでおります。

主に、まず組織体制をしっかりしていこうと。人財、技術者をもっと強化して、幅の広い技術者をどんどん採用していく。体制の強化は親会社の人・夢・技術グループの中でしっかり考えていく。戦略投資は先ほど永治が報告しました未来に向けての新事業、スーパーシティの田園都市構想とか、空飛ぶクルマ、量子コンピューター。あと紹介できませんでしたが、水上都市、宇宙での展開とかもあります。

こういったところに向けてこの3年間はちゃんと、しっかりと投資といいますか対応をしていく。そのお金なんかを含めて、ざっと合計して3年で70億円使おうということでございます。

### サポート

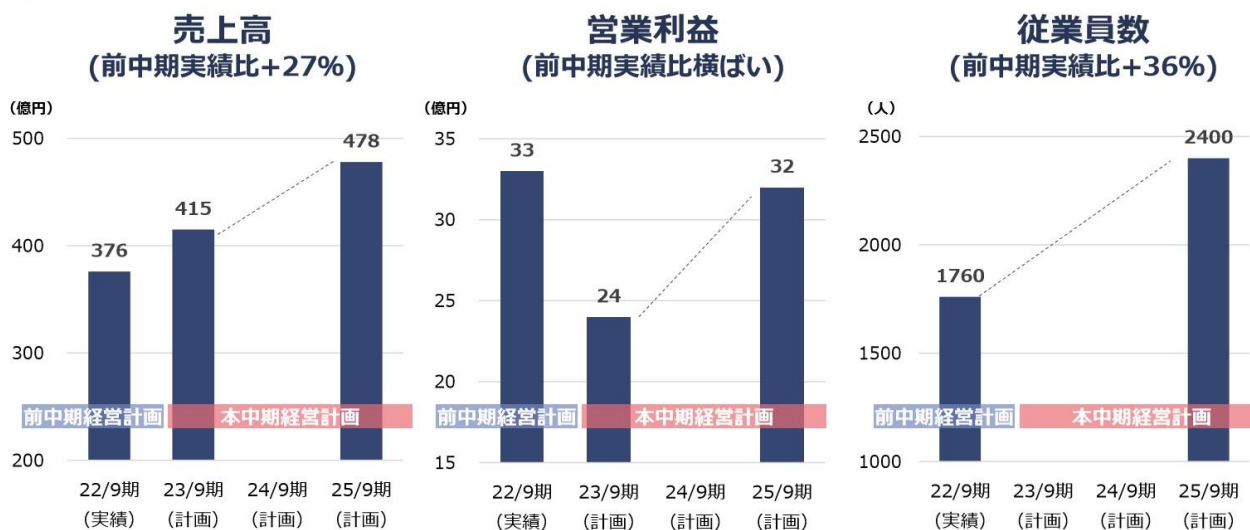
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



その結果、一時的に営業利益は圧縮されますけれども、仮にそういったものを全く使わなかったとしたら、当然営業利益は、現在の見込みの倍近い数字を私たちは想定しているということでございます。

## 中期経営計画「持続成長プラン2025」の経営指標と成長投資

### 主な指標と目標値～売上高・営業利益・社員数～



26

あとは中期経営計画3年間の数字、最後にまとめて報告させていただきますと、3年後、25年9月期、まず受注売上高で478億円、営業利益で32億円。今期いったん下がりますが、当然売上を上げていきますから、そこからまたもとに戻していくということでございます。

それから従業員数も今少子高齢化も含めて、技術者がなかなか集まらない中で、それでも積極的に展開していこうとしております。従来の分野の技術者だけではなくて、未来、将来に向けた分野を網羅する技術者を採用していこうと考えております。

駆け足ですが、数値関係は以上でございます。最後、事業トピックスにつきまして井戸から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@scriptasia.com





## 2023年9月期上半期 トピックス一覧

分野	トピックス
事業軸 I	<b>基幹事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>福岡県と佐賀県を結ぶ有明早津江(はやつえ)川大橋が開通 [長大]</li> <li>無電柱化に必要な電線共同溝設計を3次元化して高効率かつ高品質に [長大]</li> <li>地下鉄有楽町線延伸事業の地盤調査を実施 [基礎地盤コンサルタンツ]</li> </ul>
	<b>災害復旧／防災・減災</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>河川整備計画に基づく調節池の整備に向けた検討を実施 [長大]</li> <li>3Dモデルを活用した流域排水強化対策事業 [ピーシーレールウェイコンサルタンツ]</li> </ul>
	<b>IT化・DXの推進</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>橋梁点検調査書作成アプリで業務を効率化 [長大テック]</li> <li>障害物の多い工場内に対応した自律走行システムを開発 [エフェクト]</li> <li>橋梁維持管理におけるドローンの活用 [ピーシーレールウェイコンサルタンツ]</li> </ul>
	<b>新事業への挑戦</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>衛星を使った違法盛土の発見・監視 [基礎地盤コンサルタンツ]</li> <li>「月面基地」建設のための技術開発に参画 [基礎地盤コンサルタンツ]</li> </ul>
II	<b>環境・新エネルギー</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>新しい水浄化システムを導入した水循環の実証実験を開始 [長大]</li> </ul>
III	<b>まちづくり・地域創生</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>オンデマンド交通の普及に資する「AIオンデマンド交通研究会」を発足 [順風路]</li> </ul>
<b>海外連携展開領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>バングラデシュ国で鉄道複線化事業の準備調査 [長大]</li> <li>ごみ焼却発電でタイ国の産業廃棄物処理とエネルギー問題を解決 [長大]</li> <li>シンガポールごみ最終処分場の長寿命化に参画 [基礎地盤コンサルタンツ]</li> </ul>	



28

井戸：それでは事業トピックスについて、私、井戸から説明させていただきます。

ページの28、ここに2023年9月期上半期のトピックス一覧というかたちで、まとめさせていただいております。

私たちは最初に永治も申しましたように、将来の成長に向けて新たな取り組みを進めていかなければならない、まさに進めているところでございます。

大きなところでははじめにありましたスマートシティ、空飛ぶクルマ、それと宇宙開発、それから量子技術といった、グループ全体で取り組んでおるようなものがありますけれども、同じように各社もそれぞれに取り組みを進めておまして、実績を上げております。

ここにあります一つ一つの事業につきましては、お手元に人・夢・技術レポート、第2期中間事業報告書の中に詳しく書かせていただいておりますので、後ほどご覧いただければと思います。

またウェブで参加の方につきましては、弊社のホームページに同じものを掲載しておりますので、ご覧いただければと思っております。

### 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



このトピックス、いくつか挙げておりますけれども、今回注目されるのは中ほどにあります IT 化、DX の推進かと思えます。これは世の流れということで、どこの会社さんでも取り組んでおりますが、私たちも建設コンサルタントの基幹事業から新たな取り組みまで含めて、IT 化に非常に力を入れて取り組んでおるところでございます。

この中で見ていただきますと、基幹事業の二つ目のところで電線共同溝の設計において、3次元化という言葉が出てきますし、また防災・減災のところでもピーシーレールウェイが取り組んでおります、この流域排水強化対策事業の中でも、やはり 3D モデルという言葉が出てまいります。このように、今後はこういう 3D モデルのみならず、IT 化をどんどん進めていかなければいけないと思っているところです。

それと、あと環境・新エネルギーのところでも新しく出ておりますのが、新しい水浄化システムを導入した水循環という言葉がありますけれども、やはり SDGs の中にも水という言葉が出てまいりますので、これは私たちの取り組みとしてしっかりやっていかなければいけないところかと思っております。

また最後に海外のところを見ていただきますと、鉄道事業もありますけれども、その下の二つ。ごみ焼却発電、それからごみの最終処分場をご覧ください。やはりわが国でもそうですけれども、海外ではごみの問題にしっかり取り組まなければいけないということで、特にごみ焼却発電はまだはじめばかりの事業でございますけれども、今後タイ以外の国でもこういうものを広げて、主に東南アジア、南アジアになろうかと思っておりますけれども、そういうところのごみ問題に対してしっかり取り組んでいきたいと考えております。

詳しくは先ほど申しましたように、お手元の人・夢・技術レポートをもう一度ご覧いただければと思っております。以上でございます。

---

## 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



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：ご説明、ありがとうございます。それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

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。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、匿名を希望される場合はこの点、ご留意をお願いいたします。

それでは会場のほうでご質問のある方がいらっしゃいましたら、挙手をお願いいたします。

**クマガイ [Q]**：建設工業新聞のクマガイです。ありがとうございます。

成長投資についてお伺いします。人的・組織体制の強化に 25 億円とあります。この内訳として、例えば先ほど給与水準の引上げという話がありましたが、そういうものが含まれるのか。あるいは例えば非常に高い給与で優秀な技術者を採用しようという、新しい採用手法を取り入れたりとか考えていらっしゃるのかなど、どういう 25 億円のイメージなのかをお願いします。

**永治 [A]**：ご質問ありがとうございます。その点につきましては、一つは今日本の国が推進しています、いわゆる所得アップ。これは私どもの最大の顧客であります、例えば国土交通省でいえば 3%の従業員の所得を上げなさいというお願いがきているわけでございまして、その対応。これは今年だけで終わりではないことと、我々の企業グループとしてのベースアップをしていく必要への投資があります。

それから先ほど塩釜が申しましたように、やはり広範囲な事業分野で実施していくためには、まだまだ人を増やしていかないとならないところの、新たな採用に対する投資になります。

優秀な人材が必要になる際、全ての優秀な人を、人・夢・技術グループの中で雇用するケースもありますけれども、そうではなくて他の会社と協力し合いながらやっていくという視点もあります。我々は、優秀な人材を社員の給与体系と全く異なる水準で採るようなことは、今度は社員のモチベーション低下につながりますから、あまり考えてはいません。ただ、必要な最小限の人材は確保していかないといけない、と考えております。

それがこの 3 年間で積み上げていくと 25 億円という数字になっ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



**クマガイ [Q]**：ありがとうございます。3%の給与アップは多分去年から実施されていらっしゃるのだと思うんですけども、それが今年で終わらない可能性があるとなると、この25億円はどちらかという一時的なものというよりは、人への投資はずっと続けていく必要があるというご認識なのでしょうか。

**永治 [A]**：生産能力といいますか、事業量を増やして人・夢・技術の目標である安全安心なまちづくりというためには、もっともっと人が必要です。それから先ほどDXのところでも説明がありましたけれども、IT化の推進もしていけないといけません。その両にらみで、なおかつ所得水準が今日本はどんどん他の先進国に差をつけられるような状況があり、そこはカバーしていけないと考えております。

必ずしも3%の給与アップを継続できるかどうかは保証していませんが、基本的に3%アップに耐えられる投資をしていくことになります。ですから、積上げのときには3%以上を計算上はしております。

**司会 [M]**：Zoomのほうからも質問をいただいておりますので、読み上げさせていただきます。

**質問者 [Q]**：中計期間中の売上増分については、現在先行投資されている領域ではなく、既存の建設コンサルタント事業の成長によるものが大半と考えてよろしいでしょうか。ご回答をお願いいたします。

**永治 [A]**：建設コンサルタント事業を、どの範囲に限定するかということになります。従来である例えば橋梁の設計、トンネルの設計、道路設計、あるいは地盤調査、地質調査といった分野は当然伸ばしていけないといけませんと思っておりますが、それで全ての成長がカバーできるかというと、そうではありません。

例えば先ほどのまちづくり。人が安全安心に夢を持って暮らせるまちづくりが我々の目標ですから、更別村で終わるつもりはなくて水平展開をしていこうと考えております。

その展開をしていくことはまちづくりに関わる、自動配送ロボットの運用だとか、それから配車のシステム開発、当然開発したものを売っていますが、さらにその高度化であるとか。従来の建設コンサルタントの分野とは違うかもしれませんが、色んなことで利益は出てきます。売上にも繋がりますので、必ずしも従来の、建設コンサルタントの分野だけに限っていることではありません。

**司会 [M]**：ありがとうございました。もう1問、Zoomのほうから質問をいただいておりますので、読み上げ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

**質問者 [Q]**：今期予想の経常利益に対して、純利益の水準は低いと思われます。想定される特別損失、もしくは実効税率に関する要素があるという理解でよろしいでしょうか。こちらはご回答を塩釜常務のほうからお願いいたします。

**塩釜 [A]**：塩釜からお答えいたします。ご質問ありがとうございます。

前期の数値を比較いただきますと、そのような考えになるのかなと感じます。これはシンプルに申し上げますと、前期の経常利益が立ち過ぎたということになります。営業利益に加えて為替差益もありまして、最終的に前期は経常利益が非常に良かったので、今期は逆にいえば、ある程度、平常なものになるという考えでございます。ですので、例えば何か特損を考えていようなことは特にございません。以上でございます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。質問がもう1問入りました。読み上げさせていただきます。

**質問者 [Q]**：更別村のまちづくり事業など、従来とは毛色の異なる事業については、従来型の入札によって受注するかたちになるのでしょうか。それとも民間事業のようなかたちになりますでしょうか。例えば総合評価方式などになるのでしょうか。

**永治 [A]**：これは発注者さんとなる、例えば市町村の仕組みによるところと、それから個別の発注でいえば民間の企業さんから一緒にこういうことをやりませんか、とお話をいただくケースもあります。従来の公共事業に関するプロポーザル方式であったり、総合評価方式であったり、指名入札競争であったりといった方法もありましようし、そうではない民間同士の随意契約というケースもあると思っております。

これはどちらかというのは判断が難しいところではありますが、ただ市町村から出る分には、おそらく総合評価落札方式が増えるのではないかという想定はしております。

**司会 [M]**：そろそろこの辺りでご質問も出尽くしたようですので、本日の人・夢・技術グループ株式会社、2023年9月期第2四半期決算説明会を終了させていただきます。

それでは、これにて閉会いたします。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。

[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

---

## 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



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

