



## 人・夢・技術グループ株式会社

2024年9月期 決算説明会

2024年11月28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]	2024 年 9 月期 決算説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2024 年 11 月 28 日(木)		
[ページ数]	41		
[時間]	17:00 – 18:06 (合計：66 分、登壇：46 分、質疑応答：20 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 5 階 インターネット配信		
[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) 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、ただ今より人・夢・技術グループ株式会社、2024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。

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。専務取締役、井戸昭典でございます。常務取締役、塩釜浩之でございます。

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。質疑応答につきましては、会場でご参加の方は挙手をお願いいたします。司会者より指名させていただきます。Zoomでご参加の方は、コントロールパネルのQ&A機能よりテキスト形式にてご入力ください。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こと、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、会場でご参加の方にはお手元に説明会資料一式のほか、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、または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ください。

ウェビナー終了後には、アンケート画面が表示されます。ぜひアンケートへの回答にご協力のほど、よろしくお願いいたします。いただきましたご回答は、今後のIR活動の参考とさせていただきます。なお、Zoomでご参加の方におかれましては、チャット機能はお使いになれません。お困りごとがございましたら、Q&A機能にてお知らせください。本日の説明会終了予定時刻は、18時となっております。

それでは、まず社長の永治より、2024年9月期の概況をご説明いたします。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



## ～はじめに～ 代表取締役社長 永治泰司

### 不適切な会計処理の発生および決算開示の延期について

#### ■ 特別調査委員会を設置した経緯と開示延期

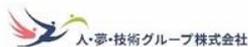
- ・ 内部監査において協力会社に対し支払った業務やプロジェクトの委託費について、別の案件に計上する不適切取引の存在が判明し、2024年8月8日付で「社内調査委員会」を設置
- ・ さらに、2024年9月9日付けで外部の弁護士や公認会計士で構成される「特別調査委員会」を設置
- ・ 追加的な監査手続に相応の時間を要し、第3四半期および期末決算短信の開示の遅延が発生
- ・ 2024年11月26日に本案件に関する調査報告書を受領

#### ■ 当該不適切な会計処理による、過年度の連結財務諸表への影響

- ・ 連結財務諸表への影響は軽微であるため、過年度の連結財務諸表の訂正はなし

#### ■ 再発防止策について

- ・ **当社は、この事象を重く受け止め、特別調査委員会からの以下の提言をもとに再発防止策を検討し、着実に実施することで、信頼回復に努める**
  1. トップメッセージの発信
  2. 会計ルールの再認識・十分な理解に向けて（社内研修・コンプライアンス教育の実施）
  3. 組織風土の改善
  4. 不適切行為を行わせない社内手続・評価システムの見直し
  5. 不適切行為に対するチェック機能・体制の強化



3

永治：皆さん、遅い時間にウェブも含めまして、たくさんご参加いただき誠にありがとうございます。

はじめに、26日に開示いたしましたように不適切な会計処理が発生いたしました。株主の皆様、あるいは投資家、銀行の皆さん、多数の方にご迷惑をおかけしておりますこと、改めておわび申し上げます。

この特別調査委員会の報告書につきましては、弊社のホームページに全文掲載しておりますので、詳しくはそちらをご覧くださいませよう願いたします。本日は、経緯と再発防止策についてご説明させていただきます。

まずこの件は、弊社グループの内部監査として不正がないかチェックをしていた中で発見されました。そのため、まずは社内調査委員会を発足して調査をしてまいりましたところ、複数の不適切な処理が見つかりました。そこで、社内調査では限界があると判断し、私どもとは全くお付き合いのない第三者である弁護士、あるいは公認会計士で組織される特別調査委員会を設置し、調査していただくことになりました。

#### 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



3

この特別調査委員会によるアンケート調査、ヒアリング調査、あるいは過去のデータの調査等を行っていたことにより、決算発表が随分遅れました。この点につきましても、本当におわびするしかないという次第でございます。

一昨日 26 日に、特別調査委員会から最終報告書をいただいております。特別調査委員会は第三者という立場上、私どもに途中段階の報告書は開示されませんので、皆様にも途中経過の報告ができる状況ではなかったことに関してご理解いただきたいと思っております。

特別調査委員会の調査で問題になりましたのが、過年度の財務諸表を見直す必要があるかどうかという点でした。しかし、全て洗い出した結果、財務諸表への影響は非常に軽微であるということで、過去に遡った財務諸表の訂正は必要ないという監査法人からの連絡がございましたので、財務諸表の遡及対応の懸念は払拭されました。

そしてより重要になるのが今後どうするかという事ですが、再発防止策としてここに、「1.トップメッセージの発信」、「2.会計ルールの再認識・十分な理解に向けて」、「3.組織風土の改善」、「4.不適切行為を行わせない社内手続・評価システムの見直し」、「5.不適切行為に対するチェック機能・体制の強化」と 5 項目あります。

これは特別調査委員会からの提言を受け、その 5 項目をここに挙げております。具体的内容につきましては、再発防止策がまとめ次第、ホームページに掲載いたしますのでご覧いただければと思います。

今回、子会社の長大および基礎地盤コンサルタントで不正、不適切な会計処理が見つかったということですが、決して、私をはじめ弊社あるいは子会社の役員が、トップメッセージを全く発信していなかったということではなく、各子会社とも、例えばコンプライアンス研修を開く等を行ってきしておりました。ただ、それが組織全体に十分響いていなかった、そして自分ごととして捉えられていなかったことになろうかと考えています。

そういう意味では、私をはじめ役員の指導、あるいは発信の仕方について再検討する必要があると認識しております。また会計ルールの再認識・十分な理解という点につきましても、ある程度研修を行ってはいましたが、やはり社員は技術屋集団でございますので、どうしても目の前の仕事の技術、あるいは自分の技術力の向上について、大変な努力と興味関心を持ちがちです。対して、日常の、例えば赤字になれば赤字報告書を出しなさいというルールに関しては、面倒だとか技術に比べたら大したことではないというマインドがあったという結論が出ております。

---

## 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



その結論からは、技術を磨くと同時に、企業の成立のために、会計ルールもしっかり理解しておかないといけないことであると、社員が再度認識することが必要だと思っております。それは再発防止策 2、3 に関わることです。

それから、今の時代ですから、前期、24 年 9 月までに基幹システムを各グループ会社へ導入して統一しました。基幹システムの統一化によって、毎日でも状況を把握できるようになりましたので、次は、各社がきちんと運用するようにしていかなければならないと思っております。

また評価については、一つには赤字を出した場合は稟議書を出すとか、計画原価に対して大幅にずれるようなことがあったら報告書を出すルールになっています。ところが、その手間が面倒だとか、そもそも報告書などを出すこと自体が悪いことであり、自分が悪いことをしているという認識になりがちで、じゃあ出さないでおこう、そのために付け替えをしておこうという雰囲気があったと、調査結果として聞いております。

そういうことからいいますと、やはり評価システムについても見直しをかけなければならないと思っております。また内部統制機構機能や体制の強化もご指摘いただいているところでございます。これらについても随分改良してきたつもりではありますけれども、まだまだ不十分だというご指摘ですので、さらに改良してまいり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@scriptsasias.com



## ～はじめに～ 代表取締役社長 永治泰司

### 2024年9月期の概況と2025年9月期の見通し

#### ■ 2024年9月期の業績

- ・ **2024年9月期の業績**：売上高、営業利益は2023年9月期の受注遅れが影響し通期予想を下回った。一方で、受注高は、国土交通省、防衛相等が好調で、前年実績、通期予想共に上回った
- ・ **特別損失計上**：グループ子会社が運営する新事業について、2024年9月期に事業環境等を踏まえ事業リスクを保守的かつ慎重に再評価した結果、特別損失を計上
- ・ **配当について**：株主還元方針に変更なし。2024年9月期の配当は通期連結業績を鑑み、従来予想から10円減配となるが、方針に沿い普通配当60円の予定

#### ■ 2025年9月期の見通し

- ・ **2025年9月期の見通し**：堅調な受注環境を背景に、前年比で増収増益の見込み

#### ■ DXの推進・サステナビリティ経営など

- ・ 社内外DXを加速させ、業務の品質向上と省力化・効率化を強力に推進
- ・ 空飛ぶクルマ、量子コンピュータおよび水上都市(浮体構造物)などの事業を推進
- ・ 人的資本の最大化に向けて、技術士資格取得の推進、処遇改善、人材育成の強化に注力
- ・ DE&Iの推進に向けて、「DE&I・健康セミナー」や「DE&I・グローバルセミナー」を開催



4

時間もございませんので、先へ進ませていただきます。ここからは、この24年9月期の決算の概要になります。前回の決算説明会で、ご報告いたしましたとおり、社内の評価体制をきちんとしていくことに取り組んでいます。従業員に負荷がかかり過ぎていることもあり、23年9月期は受注を少し手控える。したがって成長も少し鈍化するとお伝え申し上げましたようなことが影響しております。

23年9月期の受注遅れは24年9月期の売上に影響します。その結果として、24年9月期の業績は売上高も利益も前年度から減少したことになります。

ただ今後の話になりますと、24年9月期の受注は非常に順調に伸びております。23年9月期に受注を控えた分をカバーしている状況ではございますので、25年9月期においては、十分利益、売上とも達成できると今のところ見ております。

それから、特別損失を計上させていただいております。これはいわゆる Park-PFI に絡むものでございます。2件ありまして、基本的な原因はこの2年続いている資材の高騰です。そのためにも事業計画を見直さないといけない。当初予定の事業計画どおりには進んでいかないというこ

#### 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



とで見直した結果、利益による投資額の回収に相当な年数が必要になるという結論になり、減損することが妥当だろうという結論にいたりまして、減損処理をさせていただきました。

それから配当についてですけれども、従来の方針として、2031年9月期までは、1株当たり60円を還元しますということを申し上げてきました。24年9月期の計画段階におきましては70円位の還元が可能になるだろうと見込んでいましたが、先ほど申しましたような減損の影響等があり、大変恐縮ではありますが、従来方針の60円の還元とさせていただきたいと思っているところでございます。

それから今後の会社運営で重要課題となります。先ほどの不適切な会計処理にも関連しますが、やはりDXの推進をさらに加速させる必要があると認識しております。つまり時間のないところで次の仕事、次の仕事となりますと、これは技術者の特徴かもしれませんが、やはり事務的な作業に手を抜きがちになります。そのようなことから、時間的な余裕をもたせることで品質向上に繋がっていきます。

それから先ほど申しましたような事務的作業にも、きちんと目を向けるかたちへ早急に持つていくために、ここ2年ほど加速させているDXを、さらに強力に進めていく必要があると認識しております。

新しい事業の「空飛ぶクルマ」、「量子コンピュータ」、「水上都市」といった事業については、現在のところ順調に進んでおります。例えば空飛ぶクルマですと、今年も複数の自治体で実証実験というデモンストレーションを実施し、大変高評価をいただいております。

ただ残念ながら、大阪万博のときに実機で運用する当初計画については、機体の型式認定が取れないという機体メーカーから連絡等があったこと、それからやはり関西国際空港から飛ばすことについて、住民のコンセンサスがまだ十分に得られていないということも鑑みて、万博協会から中止にするという通達がございまして、若干、延びたきらいはあります。

量子コンピュータにつきましては、データセンターというものを核にした地域開発ということで、自治体からも引合いがありますし、連携協定も進んだ自治体もあり、そういったかたちで進めております。

それから人的資本。これもDX等々絡みますけれども、少子高齢化の中で人をどんどん集めて、どんどん仕事をこなしていくスタイルは無理な時代になっております。人的資本の最大化ということで、もちろん新たな人の採用を進めると同時に、今いる人をきっちり育て、活躍していただくことに取り組んでいます。

---

## サポート

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



そのためにはこれは働き方改革も含めて、技術士資格を取るとか社員の処遇改善なども進めていきたいと思っています。

それから社員の健康も大変重要なことをごさいますて、少数ではありますがメンタルヘルス、あるいはフィジカルに問題が出ている人がいることも事実です。そういった人を少しでも減らしていくために、23年9月期から健康支援センターを設置し、今までも進めてきたDE&Iの推進と一体化させて、DE&I・グローバルセミナーや健康セミナーも実施しております。

働きやすい環境、なおかつDX推進によって効率的な労働環境をつくることで、利益を創出して、株主様への還元も行っていきたくと、そういった施策を打ってきているところであります。

以上、私からの報告となります。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@scriptsasias.com



## 2024年9月期 連結損益計算書サマリー

売上高、営業利益は通期予想を下回ったものの、受注高は通期予想を上回る水準となる  
(百万円)

	2023年9月期 通期実績	2024年9月期 通期実績	増減額	通期予想	達成率
受注高	38,920	44,270	5,349	43,500	101.8%
売上高	39,812	39,814	2	43,000	92.6%
営業利益	2,860	1,790	△1,069	2,900	61.8%
経常利益	3,200	1,756	△1,444	2,910	60.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益又は損失(△)	1,203	△190	△1,394	1,700	-

■ 受注高について

- ・ 主に国土交通省、防衛省等の受注が好調に推移。前年実績、通期予想ともに上回る水準となる

■ 売上高について

- ・ 主に2023年9月期の受注の遅れが影響、通期予想を下回ったものの前期実績を上回る水準となる

■ 営業利益、経常利益について

- ・ 新規連結による(株式会社ニックス等)費用の増加の影響
  - ・ 人的・組織体制強化投資\*の増加が影響し、前期実績、通期予想を下回る水準となる
- \* 処遇改善(給与水準の3%引き上げ/就業環境改善を目的としたオフィス移転、改装等)、IT/DX化推進に向けた投資等

■ 親会社株主に帰属する当期純利益について

経常利益の減少に加え、特別損失1,205百万円の計上により通期予想を下回る水準となる



6

塩釜：続きまして私、塩釜から決算ハイライトを含めてご報告させていただきます。

早速ですが、まず24年9月期の連結損益サマリーでございます。受注高が442億7,000万円でございます。それから売上高が398億1,400万円、営業利益が17億9,000万円でございます。経常利益が17億5,600万円、最終利益が残念ながらマイナスでございますが、1億9,000万円となりました。

受注高につきましては、23年9月期の受注は非常に低迷しましたが、そこを前期は回復しまして、プラス53億円ということで大幅に回復してまいりました。

売上の増額が200万円ということで、一応前期からプラスということでございます。後ほどまた説明しますが、若干想定どおりいかなかったのはご覧のとおり、前々期、23年9月期の受注が非常に厳しかった影響でございます。大体私たちコンサルワークというのは、半年もしくは1年近く経ってから売上として返ってきますので、その辺のタイムラグの影響でございます。

また営業利益は、いろいろ細かく書いておりますが、前々期はピーシーレールウェイコンサルタントが、前期はニックスといった新規連結の費用が想定以上にかかったことも原因でございます。

### 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



また昨今、人的・組織体制の強化が年々増えてきております。国の要請による給与の3%アップですとか、また前期は例えば地方拠点の整備ですとか、IT/DX化推進に向けた投資等、非常に活発に行ってきたため、相対的に営業利益が少し圧縮されたということがございます。

あともう一つ、最終利益は、残念ながらマイナス1.9億円。これにつきましては先ほど永治からもありましたとおり、12億円ほどの特別損失を計上させていただきました。その影響でございます。

## 営業利益増減要因の分析

2024年9月期営業利益は、利益率の変動、および人的・組織体制強化投資の増加により、対前期比-37.4%となる

(百万円)



### ■営業利益減少要因

- 新規連結による費用の増加による利益率変動、及び人的・組織体制強化投資\*の増加等により減少

\* 処遇改善(給与水準の3%引き上げ/就業環境改善を目的としたオフィス移転、改装等)、IT/DX化推進に向けた投資等



7

次に営業利益が減った要因になります。改めてですが、前々期の着地が28.6億円に對しまして、利益率の変動をマイナス要因として約5億円。これは先ほどニックス、ピーシーレールウェイコンサルタントの連結にかかった費用や、人件費等が想定よりかかってきたことがあります。これが大体5億円ほど。

それから人的・組織体制については、例えば政府要請の3%賃上げは、当初1年で終わることを想定して計画を立てておりましたが、継続的に実施されたことで、私たちはそれに呼応するように対応いたしました。また、やはり今、グループ全体で推し進めていますIT化、DX化を非常に活発に

### サポート

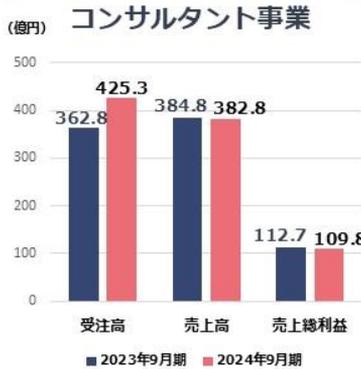
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



行った影響でございます。その辺り含めて、営業利益が想定よりも圧縮されたということでございます。

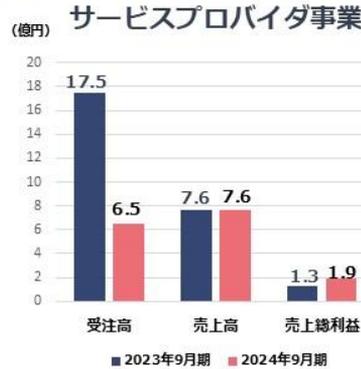
## セグメント別の業績

■ 基幹事業であるコンサルタント事業の受注高は大きく増加  
 ■ 売上高については、全セグメント合計で増収



■ 受注高は大きく増加

- 受注高は、国土交通省、防衛省などの受注が好調に推移し大きく増加
- 売上高は、前期の受注の遅れが影響し微減
- 売上総利益は、売上高の減少により微減



■ 売上総利益は増加

- 受注高は、前期の大型案件受注の剥落により減少
- 売上高、売上総利益は、ほぼ前期並みで推移



■ 受注高は増加、増収増益

- 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し、受注、売上高ともに堅調に推移

これはセグメント別に見てみます。主力の事業でございますコンサルタント事業は、受注が非常に向上しました。売上、利益はほぼ横ばいでございます。

次にサービスプロバイダは、受注がだいぶ減っておりますが、前々期に、例えば発電機関連など、エネルギー案件の非常に大きな受注があり高かった分、相対的に減少となったものです。売上は特に変動はございません。

もう一つお伝えしたいのがプロダクツ事業です。足かけ10年ぐらい手掛けておりますが、ここ数年、非常に利益を上げるセグメントとなってきました。受注も、毎年伸びてきております。前期で10.8億円になりました。ここは商品の販売ですので、受注と売上のタイムラグがほとんどないため、受注が上がると売上も上がるセグメントでございます。引き続き、ここは力を入れていきたい分野でございます。

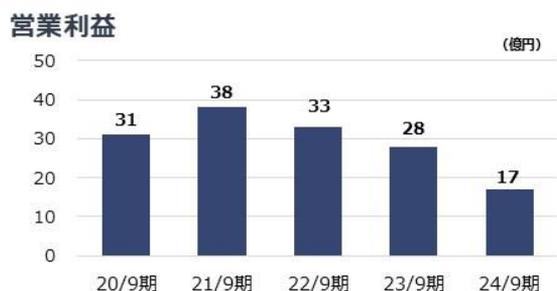
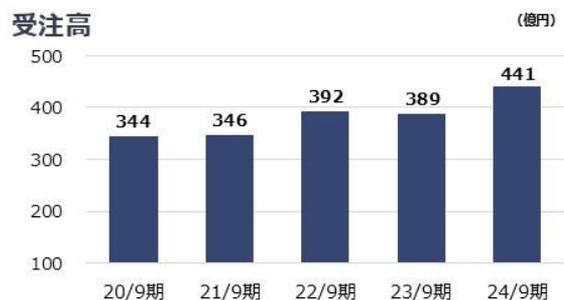
サポート

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



## 連結業績推移 ～受注高・売上高・利益～

### 堅調な市場環境を背景に、受注高が大きく増加



【ご参考】 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  
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

9

これは全体のここ5年間の、前中期計画と今中期計画を含めた業績推移でございます。受注は23年9月期に、いったん踊り場がありましたが、比較的挽回して右肩上がりに戻ってきました。

売上高も先ほどの関係で、前期24年9月期、いったんここでほぼ前期と同じ数字ですが、また後ほど今期以降にまた上向いてくると見ております。

営業利益はここ3年、4年下がっていますが、これは毎回説明させていただいておりますとおり、将来に向けた新規事業投資ですとか、IT、人的投資などを、グループを挙げて活発に行っている関係で相対的に下げてきておりました。ただし25年9月期から、プラスに転じていこうという計画を持っております。

あと最終利益、純利益に関しましては先ほどのとおり、減損の影響でマイナスが出てしま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



## 新事業投資関連の特別損失の計上について

### 当連結会計年度において新事業投資関連の特別損失を計上

#### ①C.N.バリューマネジメント株式会社(連結子会社)の保有固定資産の損失計上

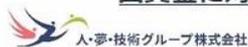
- 地域創生に資する公有地有効活用事業の一環として、神奈川県小田原市より採択を受け、「箱根恵明学園跡地」にグランピング施設を建設・運営することを目的に設立
- 2023年4月に「モリトソラ箱根」を開業し運営を開始したものの、収益が当初の想定を下回る水準で推移

⇒今後の事業計画を見直し回収可能価額について慎重に検討した結果  
減損損失543百万円を計上

#### ②株式会社二色の浜PX(非連結子会社)向け貸付金に対する損失計上

- 地域創生に資する独立採算型の魅力向上事業の一環として、大阪府より採択を受け、貝塚市内「府営二色の浜公園」にグランピング施設や他の賑わい創出施設を建設・運営することを目的に設立
- 2023年12月に飲食施設、およびキャンプ施設を一部開業し運営を開始したものの、収益が当初の想定を下回る水準で推移。

⇒今後の事業計画を見直し回収可能価額について慎重に検討した結果、  
貸付金に対して貸倒引当金繰入額208百万円、  
出資金に対して投資有価証券評価損7百万円を計上



10

ここで改めて、先ほどの減損2件について説明しておりますが、先ほど永治のほうから説明させていただきましたのでここでは詳細は割愛します。改めて皆様にお伝えしたいのが、この事業は二つとも Park-PFI を通じた地域貢献事業でございます。

私たちが独立採算として地域に貢献できる事業として、自治体と共同で進めているもので、単独で行っているものではございません。私たちの事業の一環であり事業の延長として、地域貢献として行っている事業でございます。ここは引き続きやっていきたいことがグループ全体の考えであります。どうしても事業環境が良くなかったということでございます。

この事業期間中にウクライナの件があり、一気に資材が高騰しました。これは国内の建設業界も悲鳴を上げている、そんな原因がございました。今回は減損を出す結果となってしまいましたが、単体の利益は決して悪いものではございません。投資回収が少し厳しくなったということですので、引き続きここは事業性を高めてやらせていただきたいと思います。

### 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@scriptsasias.com



## 連結貸借対照表の概要

(百万円)

<主な項目>	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	増減額	コメント
<b>資産合計</b>	<b>36,241</b>	<b>37,317</b>	<b>1,075</b>	<b>流動資産</b>
流動資産	24,186	25,515	1,328	・ 現金及び預金、受取手形、完成業務未収入金及び契約資産、および未成業務支出金の増加による影響
固定資産	12,055	11,802	△253	<b>固定資産</b>
				・ 長期貸付金の減少による影響
<b>負債合計</b>	<b>15,543</b>	<b>17,164</b>	<b>1,621</b>	<b>流動負債</b>
流動負債	9,530	11,552	2,021	・ 短期借入金増加による影響
固定負債	6,012	5,612	△400	<b>固定負債</b>
				・ 長期借入金減少による影響
<b>純資産合計</b>	<b>20,698</b>	<b>20,152</b>	<b>△545</b>	・ 2024年9月期、純損失の計上により利益剰余金が減少
株主資本	20,473	19,776	△696	



11

ここは連結のBSでございます。時間の関係で、ポイントだけ説明します。まず資産は、総資産としては10.75億円、約11億円弱ほどプラスとなりました。現預金、手形、完成業務未収入金、そして契約資産、未成業務支出金。特に受注が好調だった分、例えば契約資産ですとか未成業務支出金の辺りも増えてきたということでございます。現預金は、この下の負債の分でプラスとなった分でございます。結果、総資産としては10.75億円、約8億円増えました。

負債につきましては、前々期に比べて前期は16億円増えました。これは短期借入金です。いろいろな投資関係、事業投資とか人的投資をやっている関係で、若干売上が減ってきた分もありまして、短期借入金による影響により増加したということとなります。ただし長期借入金については減ってきております。

それから最終的には、前々期に比べてマイナスの5億円であったということです。これは損失計上の影響もあり、利益剰余金が減少したことの影響でございます。

### サポート

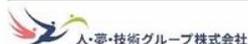
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 連結キャッシュ・フロー表の概要

(百万円)

<主な項目>	2023年9月期 実績	2024年9月期 実績	コメント
<b>営業キャッシュ・フロー</b>	<b>1,428</b>	<b>983</b>	
税金等調整前当期純利益	2,481	610	
減損損失 (△は減少)	731	548	固定資産の減損損失の計上、 売上債権の増加、未成業務支 出金の増加等による影響
売上債権の増減額 (△は増加)	△1,377	△552	
未成業務支出金の増減額 (△は増加)	△255	△311	
未成業務受入金の増減額 (△は減少)	△740	△51	
未払消費税等の増減額 (△は減少)	446	△159	
<b>投資キャッシュ・フロー</b>	<b>△2,985</b>	<b>△816</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	△1,606	-	有形固定資産の取得による支 出、保険積立金の積立による 支出等による影響
有形固定資産の取得による支出	△815	△279	
保険積立金の積立による支出	△83	△207	
<b>財務キャッシュ・フロー</b>	<b>1,150</b>	<b>845</b>	
長期借入金による収入/支出	1,903	△666	長期借入金の減少、短期借入 金の増加による影響
短期借入金による収入/支出	-	2,100	
<b>期末現金および現金同等物残高</b>	<b>7,031</b>	<b>8,192</b>	



12

連結キャッシュ・フローです。まず営業キャッシュ・フローが23年9月期に比べて減少し、9.8億円、約10億円でございました。固定資産の減損損失の計上ですとか、売上債権の増加、未成業務支出金の増加等の影響がありました。

次に投資キャッシュ・フローです。これはマイナス8.2億円ですが、有形固定資産の取得による支出ですとか、保険積立金。これは新たな役員を含めた保険積立金等による支出の影響でございます。前々期にあったような大きなM&Aの費用が、前期は特にありませんでしたので、前期はM&Aの影響はございませんでした。

最後に財務キャッシュ・フローです。長期借入金の減少、短期借入金の増加による影響により、トータル8億4,500万円だったということでございます。そして総合計しまして、81億9,000万円でございます。

### 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

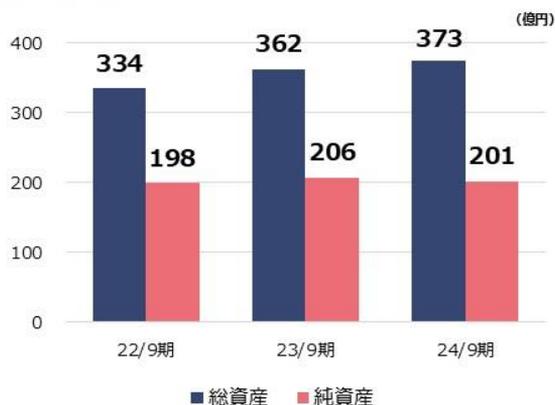


15

## 連結財務状況推移 ～自己資本比率～

2024年9月期、総資産は微増、純損失の計上により純資産は微減

総資産・純資産



自己資本比率



- 総資産の増加について 現金及び預金、完成業務未収入金及び契約資産、未成業務支出金の増加による影響
- 純資産の減少について 2024年9月期の純損失の計上により減少
- 自己資本比率について 純資産の減少によりやや低下



13

こちらは自己資本比率でございます。純資産の部分が減ったのですが、53.9%、約54%。5割はキープ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



## 2025年9月期 連結業績予想

### 2025年9月期は、対前年比で増収増益の見込み

	2024年9月期 通期実績	2025年9月期 通期予想	(百万円) 実績比 増減
受注高	44,270	45,500	1,229
売上高	39,814	43,000	3,185
営業利益	1,790	2,200	409
経常利益	1,756	2,180	423
親会社株主に帰属する 当期純利益又は損失(△)	△190	1,150	1,340

#### ■売上高、営業利益について

- ・ 売上高は、2024年9月期における基幹事業の堅調な受注増を背景に増収の見込み
- ・ 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、給与水準の3%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を行いつつも、基幹事業における売上高の増加、IT/DX化の推進による業務効率化により増益の見込み
- ・ 経常利益については、営業利益の増加により、増益の見込み

14

続きまして、25年9月期の連結予想でございます。まず受注高が455億円ということで、前期好調であった442億円に対してさらにプラス12億円ほどを見込んでおり、まだ重ねていきたいと思っております。

売上高は430億円でございます。これは前期24年9月期着地に対して、プラス32億円ほどということですので。今グループを挙げて受注を対応している中で、売上もここまで上げていきたいと思っています。また営業利益は22億円ということでございます。

最終利益も11.5億円ということで、詳細は下にコメントしておりますが、今期25年9月期に関しましては増収増益に転じていきたいと考えてございます。やはり受注が回復してきている関係で、なんとしても売上高は430億円を目指したい。営業利益で22億円をキープしたいと思っております。

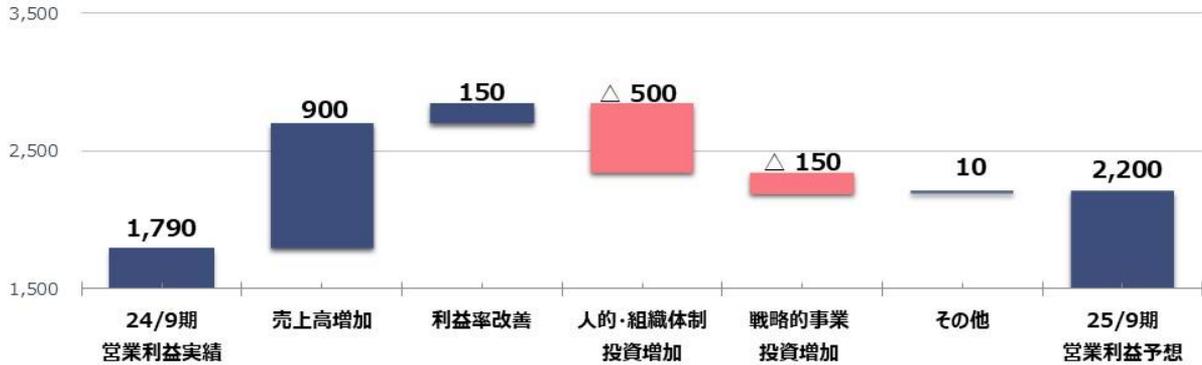
#### サポート

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@scriptsasias.com

## 営業利益増減要因の分析

戦略的投資を推進しながらも、基幹事業の受注増による売上高増により、増益を見込む

(百万円)

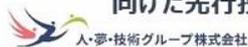


### ■営業利益増加要因

- ・ 基幹事業における売上高の増加、IT/DX化の推進による業務効率化により増加

### ■営業利益減少要因

- ・ 人的・組織体制投資(生産能力強化に向けたIT/DX化の更なる推進を目的とした投資予算増加、採用強化ならびに政府の要請を鑑みた給与水準の3%引き上げの継続的实施等)、新事業領域拡大に向けた先行投資、研究開発投資の増加により減少



15

これは24年9月期の営業利益17.9億円から22億円に向けて、増減の要因分析でございます。

やはり売上が430億円に達した分の増加分が9億円ほどございます。それから効率化を進めているところの利益率の改善を、プラス1.5億円ほど考えてございます。

その一方で、やはりずっと申し上げます人的・組織体制の強化。これは例えば、3年連続となる社員の給与の3%アップなどは利益の減少要因などを含めて、25年9月期は22億円の着地を見込んでおります。

## 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

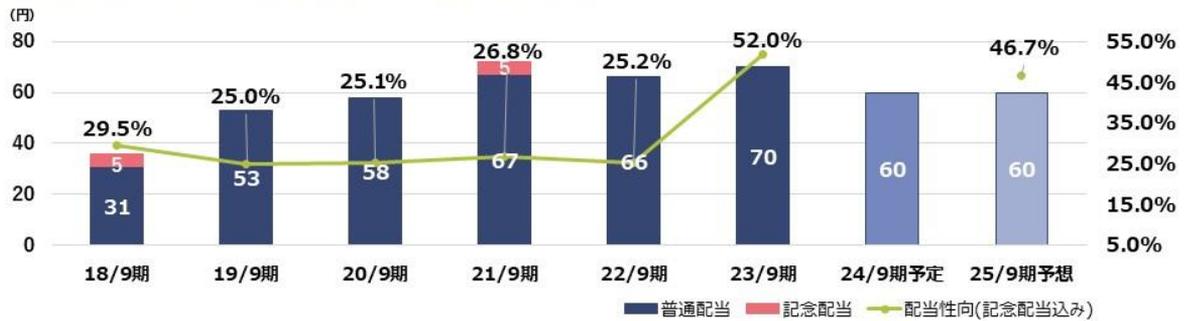


## 株主還元(配当推移)

### 2025年9月期は、株主還元方針に沿い普通配当60円の予想

	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 実績	23年9月期 実績	24年9月期 予定	25年9月期 予想
1株当たり配当額 (うち特別配・記念配)	36 (5)	53	58	72 (5)	66	70	60	60
配当性向 (特別配・記念配除く)	29.5% (25.4%)	25.0% (25.0%)	25.1% (25.1%)	26.8% (25.0%)	25.2% (25.2%)	52.0% (52.0%)	-	46.7% (46.7%)

### 1株当たり配当額・配当性向・株主還元方針



■2023年9月期より、1株当たり配当額60円と配当性向35%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2031年までの間、より安定的に配当を実施する方針）



16

こちらは配当、株主還元でございます。24年9月期の配当は60円とさせていただきました。25年9月期も、今のところ60円の予想とさせていただきます。これは配当性向35%、もしくは60円の高いほうという株主還元方針に沿った数字をそのまま置かせていただいております。

## 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」 2025年9月期 数値目標の変更について

### 足元の経営環境を踏まえ、最終年度となる2025年9月期の数値目標を変更

(百万円)

	中期経営計画 数値目標 (2022年11月14日公表)	通期予想 (今回変更後)	中期経営計画 数値目標比増減
売上高	47,800	43,000	△4,800
営業利益	3,200 (利益率6.7%)	2,200 (利益率5.1%)	△1,000

#### ■売上高について

##### 【減少要因】

- ・ 現状の受注環境は順調に推移しているものの、技術現場の業務負荷低減や生産体制の平準化など働き方改革の推進と利益創出の適切なバランスを考慮し、約10%の減少

#### ■営業利益について

##### 【増加要因】

- ・ 主にDX化等による販売管理部門効率化、戦略的事業投資(研究開発費を含めた新事業投資等)の計画見直しにより増加

##### 【減少要因】

- ・ 売上高の減少、人的・組織体制投資(生産体制強化に向けたIT/DX化の更なる推進を目的とした投資予算、採用強化ならびに政府の要請を鑑みた継続的な給与水準の3%引き上げ等)の増加の影響を反映し減少



18

駆け足ですが、次に中期計画の進捗を簡単に申し上げたいと思います。今期25年9月期は、中期計画の3年目になります。公表している中期計画では、売上には478億円を、営業利益には32億円を置かせていただいております。それに対して先ほどのとおり、今期25年9月期は売上高を430億円、営業利益を22億円と見込んでいるということから、売上で1割ほど、営業利益で10億円ほど下げさせていただきたいと存じます。

これは、受注状況は比較的好調ではあり、先ほどの不正会計が直接的な原因ではないのですが、やはり、社員が当社の財産であることも含めて、改めて技術現場の業務負荷の低減ですとか、生産体制の平準化などを考え、働き方改革をより推進していく。その部分と利益創出のバランスを改めて検討した結果、10%ほど目標値を下げるとさせていただきたいと思います。

営業利益につきましては、引き続きDX等を含めて戦略的投資を進める部分と、先ほどのとおり3%給与引上げなどのバランスを鑑みまして、10億円ほどマイナスとはなりますが、25年9月期は、22億円とさせていただきました。そして利益率は5%をキープしたいという数字でございます。

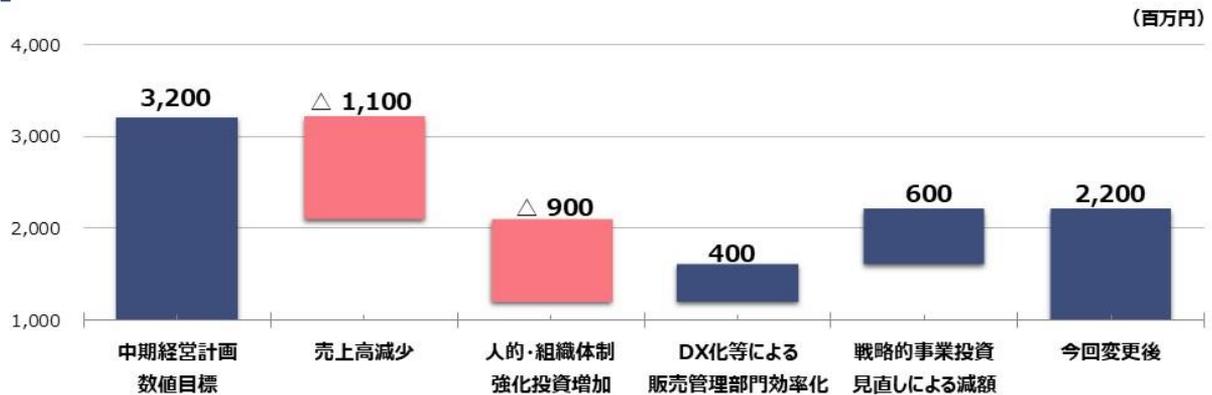
#### サポート

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



## 2025年9月期 中期経営計画数値目標からの営業利益増減要因の分析

### 今後の事業拡大を図るべく、人的・組織体制強化投資を増額



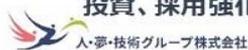
#### ■営業利益について

##### 【増加要因】

- ・主にDX化等による販売管理部門効率化、戦略的事業投資(研究開発費を含めた新事業投資等)の計画見直しによる影響

##### 【減少要因】

- ・売上高の減少、人的・組織体制強化投資(生産体制強化に向けたIT/DX化の更なる推進を目的とした投資、採用強化ならびに政府の要請を鑑みた給与水準の3%引き上げの継続的实施等)の増加の影響



19

これは中期計画の25年9月期の想定値、営業利益の32億円から今回置きかせていただいた22億円へ増減要因の分析でございます。これは売上が減る分のマイナスと、先ほどのとおり人的・組織投資をまた強化していくことがマイナス要因になります。

一方で、今期、新しく進めている効率化によるプラスを考えております。あと戦略的事業投資も取捨選択して投資していくため、中期計画を考えた3年前に比べると少なくなると考えており、相対的にプラスと置いております。

#### 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」の経営指標と進捗

### 主な指標と目標値～売上高・営業利益・社員数～



20

これは中期計画の経営指標の進捗でございます。ここでポイントは、24年9月期に減った分、25年9月期からは挽回させていただきたいということでございます。従業員も引き続き、活発なルート活動を進めております。

#### 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@scriptasia.com



## PBR改善に向けた方針と目標

### ■ PBR改善に向けた方針

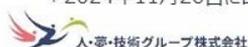
現状の評価を踏まえ、「長期経営ビジョン2030」及び「持続成長プラン2025」の着実な実行により、投資家から当社の成長性を適切に評価いただくことを基本方針とする

### ■ PBR改善に向けた目標

①利益創出 ②株主還元の強化 ③IR/SRの強化の3つの取り組みを実行しPBRの改善を目指す

		中期経営計画 「持続成長プラン2025」 (最終年度：2025年9月期)	「長期経営ビジョン2030」 (最終年度：2031年9月期)	PBRの向上
①利益創出	基本的な方針	「成長基盤確立に向けた集中的な投資」と「株主還元の強化」の両立	「持続的な成長」を通じた「株主還元のさらなる拡大」	ROEの向上
	連結売上高	430億 *	600億円	
	連結営業利益	22億 *	50億円	
	ROE	中長期的にROE10%程度またはそれ以上の水準を安定的に実現する		
②株主還元の強化		①2031年9月期までの間、1株当たり配当額60円と、配当性向35%に基づく配当額の高い方を目安として安定的に配当 ②機動的な自社株買い		資本コストの低減
③IR/SRの強化		①当社グループ事業への理解促進、②サステナビリティ経営のPR		

\* 2024年11月26日に目標値を変更いたしました。



21

これは以前に公表させていただいた、PBRの改善に向けた目標でございます。ここは特に変更はございません。24年9月期の純利益はマイナスとなった関係で、ROEは出てきませんが、10%を目指していきたいと考えております。

### 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



23

# 人・夢・技術グループ 事業軸別重点分野と受注関連トピックス

## I 国土基盤整備・保全



### 【重点分野】

- 災害時における迅速な対応や復旧支援や防災機能強化
- 点検業務の効率化・高度化
- 業務のIT化・DX推進

### 【受注関連トピックス】

- 「令和6年能登半島地震」の災害復旧支援(長大)
- 大学内の防災機能強化に向け構内の排水管耐震化を計画・設計(基礎地盤C)

## II 環境・新エネルギー



### 【重点分野】

- 自治体や民間のカーボンニュートラル計画の立案や推進支援
- 再生可能エネルギー事業の拡大
- 環境関連事業のIT化・高度化

### 【受注関連トピックス】

- 環境調査に3Dデータ・メタバースを活用(長大)

## III 地域創生



### 【重点分野】

- デマンド交通のサービスの拡大と地域展開や自動運転の導入
- 建築設計とまちづくり事業の推進とこれらの技術・ノウハウを活かしたPPP事業の拡大

### 【受注関連トピックス】

- オンデマンド交通のシンポジウムを開催「コンビニクル」にLINE予約機能を追加(順風路)
- 北海道大学函館キャンパス新施設設計(長大)

## IV 海外連携展開領域



### 【重点分野】

- 橋梁・鉄道・地盤調査および解析事業の更なる強化
- TODなど新たな事業分野への拡大

### 【受注関連トピックス】

- ベトナム国で新歩道橋の事業化調査民間資金を活用した事業方式に対(長大)

22

事業関係では、事業軸Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ、海外を進めております。

## 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@scriptasia.com

## 人・夢・技術グループ 新規事業の進捗

### 空飛ぶクルマ



- ITS/交通分野・建築分野・環境分野など、建設コンサルタントの技術やノウハウを生かし、離発着場の設計や運行ルールづくり・運営事業などに向けて事業領域を拡大する
- 2024年9月、和歌山県と宮城県から事業を受託し、次世代空モビリティ「空飛ぶクルマ」の実証飛行を実施

### 量子コンピュータ



- 2024年7月 埼玉県行田市と「地域課題解決のためのDX推進に関する連携協定」を締結

量子技術を活用した未来のまちづくり『クオantumシティ構想』を推進。量子データセンターの運営や量子人材開発など、今後の日本の成長を担う新たな事業へ領域を拡大する



(一社)量子技術による新産業創出協議会

### デジタル田園都市



- 政府が推進するデジタル田園都市国家構想の最上位であるType3に選定され北海道更別村でプロジェクトを推進中
- 2024年9月期より長大にスマートシティ事業部を立ち上げ地方におけるスマートシティ事業を展開。2024年9月期、順調に受注を積み重ねている

### 水上都市



- 海面利活用や海面上昇のリスクに備え、安全かつ持続可能な生活基盤を提供することを目指す
- 2023年9月 浮体式洋上風力発電に関する特許を取得
- 2024年7月 浮体建築の実績を持つFlexBase社(オランダ)とパートナーシップ契約を締結

23

新事業につきましても、先ほど永治のほうから説明がありましたが、少し付け加えさせていただきますと、新事業をやっている中でよく投資家の皆様から、利益がいつ頃出ますかという質問をいただきます。例えばこのデジタル田園都市構想。これは更別村含めて3年前からスタートして、24年9月期から長大にスマートシティ事業部を立ち上げました。

これは事業部ですので、売上を想定しての事業部です。ここは参考までに、24年9月期のスマートシティ事業部の売上が2億円強でしたので、利益面という意味では実際の事業展開に向けて動き出したということでございます。

また空飛ぶクルマは事業としてはまだまだ社会的にも進んでおりませんが、私たちはグループとして周辺事業を受注しております。ここで数値は控えさせていただきますが、億の単位で受注が空飛ぶクルマ、量子コンピュータ関連を含めて進んでおります。これはまた機会を見つけて、皆様に公表させていただき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@scriptsasias.com



Asia's Meetings, Globally

# 人・夢・技術グループ 事業軸別売上高

事業軸別売上高(2024年9月期)



事業軸	事業分野	主な顧客	事業内容
IV	海外連携 新領域	省庁 JICA 海外政府機関	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会基盤インフラの計画・調査・設計 (橋梁、道路、鉄道など)</li> <li>インフラ設備の導入・運営 (水力発電所等)</li> <li>地盤調査・地質地表踏査 地質・水質環境調査・地質解析等</li> </ul>
III	地域創生	省庁 地方自治体 民間企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域、都市開発調査</li> <li>まちづくり 都市システム化計画</li> <li>[事業例] 公共施設の運営、デマンド交通システム</li> </ul>
II	環境・ 新エネルギー	省庁 地方自治体 民間企業	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生化エネルギー調査・計画設計・施工・管理・運用</li> <li>洋上風力発電の海底地盤調査</li> <li>[事業例] 小水力発電・太陽光発電・バイオマス発電・洋上風力発電</li> <li>環境経営の支援</li> <li>生物多様性の保護支援</li> </ul>
I	国土基盤 整備・保全	国土交通省 地方自治体	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会基盤インフラの計画・調査・設計・施工管理</li> <li>[事業例] 橋梁・道路交通・港湾河川・鉄道</li> <li>社会基盤インフラ長寿命化</li> <li>維持管理コンサルティング</li> <li>地盤調査・地質地表踏査 地質・水質環境調査・地質解析等</li> <li>土質地質調査</li> <li>インフラサービスのICT化</li> <li>生成AIの活用・DX化</li> </ul>

人・夢・技術グループ株式会社

24

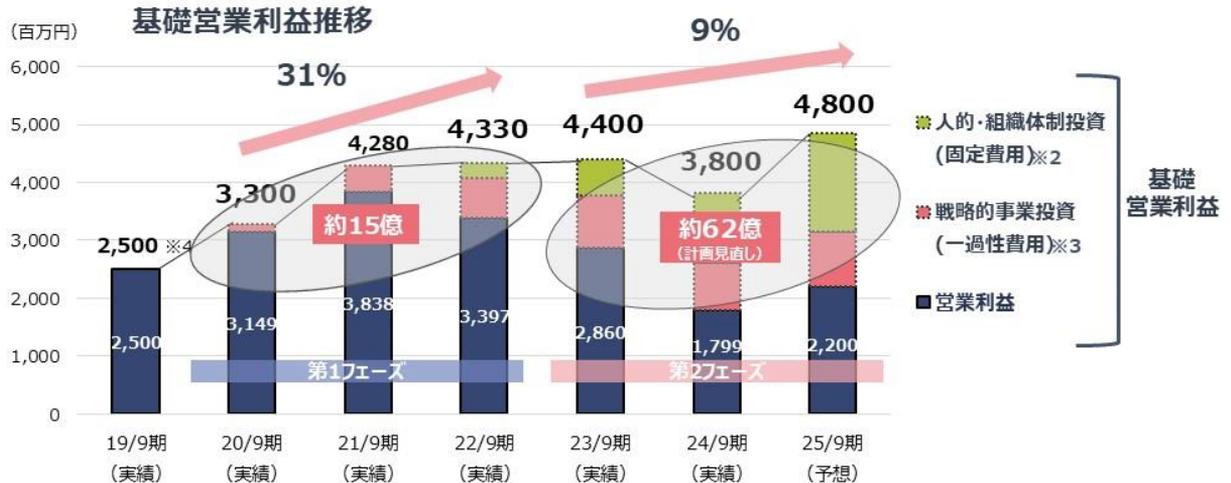
これは事業軸 I、II、III の改めての内容でございます。

## 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

## 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、2023年から3年間の先行投資を62億円へ見直し



- 長期経営ビジョン2030第1フェーズは、3年における売上高成長率CAGRが+9%、基礎営業利益においても増加
- 第2フェーズにおいては、現状の経営環境を踏まえ、最終年度となる25/9月期の目標数値を見直し働き方改革の推進と利益創出の適切なバランスを取りつつ、営業利益および基礎営業利益の再拡大を目指す



※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 人的・組織体制強化投資：持株会社体制強化、給与賃上げ、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

こちら、いつも提示させていただいております、中期計画の成長投資の進捗でございます。

2025年9月期は、現中期計画3年目でございますが、もとの営業利益に対して、人的、戦略的投資を行っている。それを表したグラフでございます。

成長投資の計画は今まで約70億円ほどだったのですが、2024年9月期で下がった分、若干数値の変更もございます。しかし3年間で60億円強という数値をトータルで使っていくところは変わっておりません。

### 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@scriptasia.com



## サステナビリティ経営

### 「人が財産」、人・夢・技術グループのサステナビリティ経営 事業の展開と競争力を高めるための重要課題への取り組み

#### 人的資本の最大化と活用

##### DE&Iの推進・健康経営の促進

- 「DE&I・グローバルセミナー」「外国籍社員交流会」の実施
- 健康経営の推進に向けた「DE&I・健康セミナー」を開催
- 健康支援センターによる面談の実施
- 2023年9月期よりエンゲージメント調査の実施

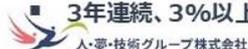


##### 人材育成の強化

- 公共事業の入札要件にもなる技術士資格の取得推奨、会社推奨資格の充実
- 資格取得や技術継承のための社内勉強会を積極的に開催
- 新規の技術士合格者数、ならびに有資格者の中途採用やM&Aの効果により有資格者数は年々増加

##### 処遇の改善

- 3年連続、3%以上の給与水準の引き上げ



#### 生産性向上

- グループ全体のITインフラ整備、ネットワーク統合の推進により業務の省力化と効率化を目指す
- エフェクトやニックスといったグループ傘下IT企業の主導による社内DXの推進
- 働き方改革を通じて生産性の向上

#### 気候変動対応

- 2023年9月カーボンニュートラル宣言
- 「自社のカーボンニュートラル」の実現とインフラ技術を通じた「社会全体のカーボンニュートラル」への貢献の二軸で取り組みを推進
- GHG排出量やカーボンニュートラルへの貢献業務をHPにて公開



26

最後にサステナビリティ関係です。ここに示してあるような様々なことを、上場企業として対応し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@scriptsasias.com

## 現在の問題点・課題に対する対応方針について

現在の問題点・課題を認識し、以下の4つの方針のもと業績改善に努める

### 現状の問題点・課題

#### 問題点1 近年の業績の悪化

- 2023年9月期の国内外受注不足の影響による売上高の停滞
- アフターコロナにおける海外受注の回復が遅れによる営業利益の減少
- 国内受注の安定成長や海外市場での受注回復が必要

#### 問題点2 「持続成長プラン2025」の目標下方修正

- 長期経営ビジョン2030の中間点となる2025年目標の下方修正
- 長期の持続的成長を支える人材の確保や生産性の向上が必要

#### 問題点3 2年連続での特別損失の発生

- 再生可能エネルギー事業、グランピング事業での2年連続の減損
- 新事業の事業計画の確実性・収益性の向上やリスク管理の強化が必要

#### 問題点4 費用付け替えの不適切会計の発生

- 長大及び基礎地盤コンサルタンツで費用の付け替えの不適切会計が発生
- 社員研修の強化やプロセスの適正化など再発防止策の確実な実施

### 対応方針

#### 対応方針1

国内市場における新規顧客・領域への拡大と海外技術営業の強化による海外受注の回復

#### 対応方針2

DXによる生産性の向上を通じた働き方と利益創出の適正なバランスを考慮した経営の実現

#### 対応方針3

新事業の事業評価やモニタリングの強化

#### 対応方針4

再発防止委員会主導による再発防止策の徹底と社員の意識・企業風土の醸成

現状の問題点、課題に対する対応は、冒頭で永治のほうから説明があったとおりなのですが、改めて現状の問題点、今回の不正会計を含めて出てきた問題を大きく四つ示しております。

近年の業績の悪化。この業績というのは2024年9月期のことです。それから目標の下方修正、特別損失の計上、不正会計問題ということで、それぞれ対応方針を掲げております。この詳細については、追って、東証を通して公表させていただきたいと思っております。

以上、私の説明です。続きまして、最後に下半期の事業トピックスについて、井戸のほうから説明させていただきます。

以上、私の説明です。最後に下半期の事業について、井戸から説明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

## 2024年9月期下半期の主な受注業務

### I 国土基盤整備・保全

- ① 「令和6年能登半島地震」の災害復旧支援
- ② 球磨川「沖鶴橋」の設計
- ③ 防災機能強化に向けた排水管耐震化計画・設計
- ④ BIM/CIM(3次元モデル)の活用による合意形成の円滑化
- ⑤ 前例のない工法による橋梁の吊材交換

### II 環境・新エネルギー

- ⑥ 環境調査業務への3Dデータ・メタバースの活用

### III 地域創生

- ⑦ 名古屋城周辺の観光拠点化に向け、利用者の回遊性を高める方策を立案
- ⑧ オンデマンド交通のシンポジウムを開催・「コンビニクル」にLINE予約機能を追加

### IV 海外連携展開領域/新事業/IT化・DX推進

- ⑨ ベトナム国で新歩道橋の事業化調査 民間資金を活用した事業方式に対応
- ⑩ IT化・DX推進により、業務の効率化に貢献

井戸：それでは下半期の事業トピックス、主要なところだけご説明させていただきます。

今年は、やはりキーワードとしては災害復旧支援と IT の活用の 2 点が非常に大きいところだと思っております。この中から、代表的なものをいくつかご紹介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

①「令和6年能登半島地震」の災害復旧支援



被災地における損傷した橋梁の調査(長大)

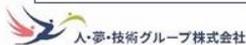


被災地におけるボーリング調査(基礎地盤C)



避難所の閉所に伴い公園に移設されたA.Qトイレ(長大)

- 長大は、被災し、片側規制されていた「七海1号橋（能越自動車道・穴水町）」の2車線啓開に向けた対応及び恒久復旧に向けた設計及び、4車線化に向けたⅡ期線の橋梁詳細設計を実施。
- 基礎地盤コンサルタンツは、周辺地盤が大きく変状した能登町で、全国からの技術者を結集し地質調査と変状観測を実施。今後は、調査結果をもとに、構造物設計等を実施。
- 長大は、1/24に「A.Qトイレ」を提供し、避難所の閉所後も能登町内の公園に移設、設置。トイレの提供、衛生環境の整備という新たな事業分野でも災害復旧に貢献。



31

本年、能登半島地震が年明け早々に発生したわけですが、グループ会社である長大、そして基礎地盤コンサルタンツは早急に体制を組んで、現地に赴き、この写真にありますように、長大であれば道路の調査、設計。基礎地盤であれば地質調査・地盤調査といったところに、大きく貢献させていただきました。

またこれまでの災害支援では橋や道路などのハードインフラにかかわる、国土交通省あるいは自治体に対する支援が大きかったわけですが、今回この一番右にありますように、水循環型のバイオトイレ「A.Q トイレ」を現地の避難所に無償提供したことで、被災された方々に直接的に支援するという新たな事業分野での災害支援を行いました。

このA.Q トイレは、こういう災害が起こった場合にも十分活躍するわけですが、サステナビリティな商品でもあります。

水を循環させて使うことで、新たな水の供給が要らないということでは、今後、公園などの公共施設においても水を大切に使うことで非常に注目されており、私たちも非常に期待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



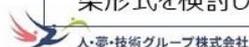
## ② 復旧が進み完成間近、球磨川「沖鶴橋」の設計



復旧が進められている沖鶴橋



- 令和2年7月豪雨で球磨川が氾濫。長大は、河川周辺の橋梁や道路の緊急点検を行い、道路復旧のための応急復旧計画を作成。
- その後沖鶴橋の予備設計、詳細設計を担当。橋梁の流失のメカニズムを検証し、防災減災につながる橋梁形式を検討した。(現在、建設中)



32

それからこの次の球磨川の沖鶴橋です。これは以前にもご紹介させていただいていると思いますが、令和2年の熊本、九州での豪雨により流出した橋の復旧事業でございます。

豪雨から4年経って、まだ今建設中ではありますが、やっと新しい橋がかかって、もうすぐこの地域においても通行ができるようになります。やはり時間はかかりますけれども、こういう支援は非常に重要でございます。

あとはこのようなITの活用したものにいろいろ取り組んでお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Ⅳ 海外連携展開領域]

### ⑨ ベトナム国で新歩道橋の事業化調査 民間資金を活用した事業方式に対応



ベトナム国・サイゴン川に架かる歩道橋建設計画の事業化調査(長大)

- 長大は長大基礎地盤ベトナムと共同で、ベトナム国ホーチミン市街地のサイゴン川に建設する歩道橋の事業化調査を受注。同国では円借款等による建設事業が縮小する一方で、民間資金を活用したインフラ事業が拡大。インフラ需要の高い対象国の民間資金活用などについても、積極的に対応している。



38

そのような中、これは一つ面白いなというもので、これまで長大では、ベトナムであれば今までニャッタン橋等の大きな橋の設計等に関わってまいりました様に、これまでは円借款の事業が多くありました。

ただやはりそういうものが縮小する中で、こうした民間資金の活用といったインフラ事業が今後、拡大していくのではないかと見ています。この民間資金活用についても今後、積極的にベトナムをはじめ、それ以外の国でも取り組んでいきたいなと思っていますところがございます。

以上、簡単でございましたけれども、事業トピックスでございます。

## 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]**：ご説明のほど、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。

まず会場にお越しの方でご質問のある方は、挙手をお願いいたします。なお本日の説明会は、質疑応答部分を含め、全文書き起こしを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にはご留意をお願いいたします。Zoom でのご参加の方につきましては、お名前は読み上げません。

それではご質問のほど、よろしくをお願いいたします。

**サカグチ [Q]**：建設工業新聞のサカグチと申します。3点伺いたいのですが、まず1点目。来期は増収増益に転じる見込みだけれども、中期経営計画は下方修正ということで、今後の受注環境、受注戦略についてもうちょっと詳しく、特に拡大する領域がどういうところかということ伺いたいです。ということが一つと。

もう一つは、販売管理部門に目を向けて、DX をさらに加速していくことと人材育成、今いる人をきっちり育てるということですが、具体的にどういうことをやっていくのかを伺いたいです。

あともう一つがここ10年、プロダクツ事業が収益を上げているということで、これはどんなものに注力されていくのか。その3点を伺いたいです。

**永治 [A]**：まず事業として拡大していく方向、これは今現在でいいますと利益の中心は、やはり基幹事業です。ですからこの安定受注は、必ずやっていかなくてははいけません。その上で先ほどご説明したような事業分野の、特に再生可能エネルギーですとか、あるいは空飛ぶクルマ。これは地域創生の上で救急医療ですとか災害支援とかでも、大変重要なものになりますので、そういった部分。それから量子コンピュータを利用した未来の先端的なまちづくり、こういったところに注力していきたいと思っています。

それから2点目のDX推進、人材育成ということですが、2023年9月期からIT推進センターを設立し、その中にDX推進部をもうけています。この中で実際に今やっていることは、先ほど申し上げました基幹事業の中で手間がかかっていることや間違えやすいこと、そしてその中で効果の大きいものから8業態を前期に選んで、今、グループ会社のエフェクト、あるいはニックスと一緒にシステム化、DX化を図っているところです。

---

### 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@scriptasia.com



さらにそれを強化していかなければいけないということで、もっと広い範囲、つまり全ての事業分野において手間がかかること、あるいは精度が求められるもの、時間がかかるもの、間違いやすいものを、例えば長大でいいますと DX 推進部を今期新たにつくりまして、その洗い出しを今行っています。それは今期の後半には、システム化に着手したいと思っています。

それからプロダクツ事業ですけれども、今プロダクツとして収益の柱になっておりますのは、エコ型枠と呼んでいるもので、コンクリートを打つときの型枠になります。従来でいいますと現場でベニヤ板を切って、その形に合わせたものをつくっていくわけです。そうしますと廃材がそこで出たり、あるいは一回使ったものはそのまま廃棄となります。

従来のもものではコンクリートが付着しますので廃棄するケースが多かったところ、私どもの提供しているエコ型枠は全て工場で作って、それをコンクリートが付着しないラッピングをしまして、現場でそのまま組み立てるだけとなっている。それをさらに回収してきて、廃材にすることなく再利用していく仕組みのものであり、安定的に供給、使用ができるということで評価を得ております。

それから今、プロダクツの中でも海外展開を狙っておりますのが反射材です。道路の中心や路肩にある道路鋸や支柱に反射材を塗料にすることによって、既存の道路鋸や支柱を活用して簡単にさっと反射状況がつかれるということで、非常に引合いは多いです。

ただ、今のところ、実際に今フィリピンでは一部施工しておりますけれども、国内が主流になっています。このようなものが、まだこれから展開が可能であると思っています。

以上ですが、よろしいでしょうか。

**司会 [M]**：ありがとうございます。

**トミタ [Q]**：東洋経済のトミタでございます。お世話になっております。一つだけですが、今回、中期経営計画を修正、変更なさったということなので、ちょっと気の早い話で恐縮ですが、来期 26 年 9 月期の業績の輪郭を伺えればと思うのですが。

もちろん増収増益のご計画だとは思いますが、25 年 9 月期は、売上高が 8%増収、営業利益が 22.9%増益ということで、26 年 9 月期についてはこれに準じた成長を見込んでいらっしゃるのか、あるいはもうちょっと違うところになるのかを伺いたく、いかがでございましょうか。

**塩釜 [A]**：ご質問ありがとうございます。先ほどのとおり今期、中計第 2 フェーズの最終年につきましてはご覧の数字ですが、次の中計第 3 フェーズがどうなるのかということになりまして、私たちは長期計画に対して当然、その段階段階で数値を持っております。

---

## 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



企業は生き物ですので、計画どおりにいくかは、毎回考えていきます。毎回同様ですが、今期1年かけて次の中期計画である第3中計について、グループ全体で委員会を立ち上げて検討していきます。

その中で次の中計はどのような市場環境、受注環境になるのかをいろんな第一線の技術者が入り、検討していきます。大きくは現在の流れを止めることなく進めていきたいのは当然でございます。申し訳ございません。今時点ではここまでしか今はお伝えできませんが、その考えでございます。

**トミタ [Q]**：25年9月期の受注が455億円ということで、少しこれは控えめなご予想かなとも思うのですが、これですと来期26年9月期はあまり成長が見込めないのかなとも思ってしまうのですが、そういうことではないということですね。

**塩釜 [A]**：はい。これは基幹事業、例えば国土交通省の年間の公共事業費でいくと毎年横ばいであるというトレンドからいくとそこまで増えませんが、先ほど説明させていただいた、例えば新しい事業でスマートシティなんかは受注を増やしておりますし、基幹事業でも国土交通省だけではなく防衛省含めて横展開を考えています。

ですので、あくまでこの数字だけのトレンドで見ていただくと、確かに次の中計は成長が見込まれないかもしれませんが、私たちとしては先ほどのとおり、ほかの省庁含めて、基幹事業、それから新事業を展開するつもりでございます。

**トミタ [M]**：承知いたしました。ありがとうございます。

**司会 [M]**：ありがとうございました。もう1名、会場の方で質問のほうをお願いいたします。

**タケウチ [Q]**：日刊建設通信新聞社のタケウチと申します。本日はありがとうございます。

24ページにある事業軸別の売上高の推移がありましたが、おおむね割合としては国土基盤整備・保全がずっと中心が続いていると思いますが、国内の公共事業の投資はだいぶ頭打ちで、なかなか伸びてはいきにくい状況になっていると思っています。

この先のお話なのですが、この各4事業の領域の割合、どこを伸ばしていけたらいいか。いずれも注力されているとは思いますが、特にどこを伸ばさなければいけないのか。この先、長期のビジョンも見据えてということですね。

それから、38ページで紹介されていた事業軸IVの海外連携展開領域ですが、国外の事業で受注を進めていくときに、民間さんと組んでやっていくという取り組みだと思うのですが、目下の課題みたいなもの、それから成長させていく上での課題は何かということと、先を見据えたマイルスト

---

## 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



ーンというか、どれぐらい成長させていけるかなという見通しみたいなものがありましたら、教えていただきたいです。

**塩釜 [A]**：ご質問ありがとうございます。一つ目の質問は長期計画に向けてどう伸ばしていくかという質問だと理解しましたが、そもそも長期計画につきましては今から5年前に計画して、どの分野で大体どの辺りということを、実は数値は公開していないものの、もちろん私たちの中では持っております。

特に申し上げますと海外連携展開領域については、今以上に、逆にそこを伸ばさないと長期計画の達成は厳しいと考えております。この部分で、まだまだ7年後になりますますがざっくり100億円ぐらいということは置いております。

それ以外、基幹事業3つにつきましては、確かに伸びは少ないのですが、先ほど申し上げましたとおり国土交通省がメインでしたので、防衛省であったり環境省であったり横展開して伸ばすことで、増やしていこうという考えがあります。

あと当然地域創生、事業軸Ⅲの部分です、24ページですが。ここは地方の自治体に対して新事業を含めて伸ばしていくと。あと環境エネルギー、新エネルギーもそうでございます。この事業軸Ⅱ、Ⅲは、今日本が抱えている大きな問題でもあると思っております。それを事業軸として置いているということですので。抽象的な言い方になりますが、全ての分野においてまんべんなく伸ばしていく。特に伸びしろがあるのは、海外だと思っております。ということをご回答とさせていただきます。

二つ目の質問は、海外に関する質問でございますよね。どう伸ばしていくのかということですよ。これも一つ今、私たちが考えておりますのは、筆頭事業会社である長大で考えますと、もともと海外は橋梁を主として、世界の隅々まで結構大きな橋をかけてまいりました。そこが強かったということでございます。その流れから今、海外では橋梁や鉄道事業をやっております。基礎地盤コンサルタンツは地質関係をやっております。

海外事業はそもそもアジアの成長ですとか、インド、将来的にはアフリカを含めて、ハード設計、ハード調査だけではないと思っております。例えばまちづくり、日本で進めているITを使ったまちづくりですとか、そもそも交通計画ですとか環境計画とか、実はその辺りが今まで弱かったといえますか、メインの橋梁とか鉄道で目一杯でしたので、今後はそちらのほうにどんどん進めていくという考えで社内体制を構築していこうとしているところです。

---

## 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



海外で人口、アジアは増えていくところに合わせて、ハード設計だけではなく、ソフト計画といいますが、ソフトの面でも増やしていく考えで、展開しようとしているところで進めております。

**司会 [M]**：ありがとうございます。終了の予定時刻となっておりますが、ウェブのほうからも質問を受けておりますので、1問だけ読み上げさせていただきます。

**質問者 [Q]**：投資案件の減損額が大きく、外部から見ると唐突に巨額の減損が出ているのに驚いています。何にいくら投資しているのか、またどのような KPI でモニタリングしているのか、決算説明資料に詳細に記載していただきたい。投資案件全てについてお願いしたい。

**塩釜 [A]**：ご質問ありがとうございます。減損に関して、やはりそういった質問をいただきましたが、そこは真摯に受け止めて事業を進めていくところは変わりございません。

ご質問の、どの案件にどういった投資をしているかということ。これに関しましてはこの場では控えさせていただきます。一つ、弊社の開示資料の中に減損内容について案件ごとに整理して開示しております。まずそこをご覧いただいているかと思いますが、それぞれの事業に関して、やはり全体的には当然 KPI 的なものを使って、新事業にこれぐらい、それから例えば投資有価証券、新しい企業に対してこれぐらいの出資とか大まかなものは持っております。

例えば 25 ページでは、いつもこの図で示しておりますが、3 年間でのおおよその成長投資額を示しています。中計第 2 フェーズのピンクの部分の合計が、数字はここに置いておりませんが、ざっくり 30 億円弱ですので、3 年間でその位の規模の案件を一つ一つ精査しながら、事業案件であったり出資案件であったり、また社内 DX 関係も投資として捉えてやっております。

つきましては投資は成長の源となりますので、引き続き行っていきたいことと、今後は減損が出ないようなマネジメントをしていくということでございます。

**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、以上をもちまして人・夢・技術グループ株式会社、2024 年 9 月期決算説明会を終了いたします。なお冒頭でも申し上げましたが、アンケートへのご協力をお願いいたします。ご質問、個別のご面談のお申込みにつきましては、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。

また本日お答えできなかった質問に関しましては、本日の全文書き起こしとともにホームページのほうへ掲載させていただきます。そちらをご確認いただければと思います。

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。

---

## 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



[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@scriptsasias.com



## 当日お答えできなかった質問に対する回答

---

**質問 [Q]**：PBR の改善に向けた取り組みにもありますが、機動的な自己株買いはなされないのでしょうか。同業他社と比較しても自己資本比率も高く財務も良いかと思いますがどのようにお考えでしょうか。

**回答 [A]**：PBR の改善に向けた取り組みの選択肢の1つとして自己株買いを検討しています。2024年9月期には自己株買いは実施いたしませんでしたが、必要に応じて、機動的な自己株買いを検討してまいります。

---

### 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



## 免責事項

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

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

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

### サポート

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

