



人・夢・技術グループ株式会社

2025 年 9 月期 決算説明会

2025 年 11 月 19 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]	2025 年 9 月期 決算説明会	
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期通期	
[日程]	2025 年 11 月 19 日(月)	
[ページ数]	49	
[時間]	17:00 – 18:00 (合計 : 60 分、登壇 : 45 分、質疑応答 : 15 分)	
[開催場所]	103-0014 東京都中央区日本橋蛸殻町一丁目 20 番 4 号 インターネット配信	
[出席人数]	45 名	
[登壇者]	4 名	
	代表取締役社長	永治 泰司 (以下、永治)
	代表取締役副社長	野本 昌弘 (以下、野本)
	取締役副社長	野村 英雄 (以下、野村)
	常務取締役	塩釜 浩之 (以下、塩釜)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、2025 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。

代表取締役社長、永治泰司でございます。

続きまして、代表取締役副社長、野本昌弘でございます。

続きまして、取締役副社長、野村英雄でございます。

最後に、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、続いて塩釜、野本、最後に野村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していただき、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 QA 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。お時間の都合上、すべ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、会場参加の方に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 参加の方に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こともできます。

ウェビナー終了後はアンケート画面に移ります。アンケートは今後の IR 活動の参考とさせていただきますので、ぜひともご協力のほどよろしくお願いいたします。Zoom 参加の方におかれましては、チャット機能は使えませんので、お困りごとがございましたら QA 機能にてお知らせください。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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



01. はじめに

1. 2025年9月期は、中期経営計画「持続成長プラン2025」の最終年

- ・「持続成長プラン2025」の3年間で基幹事業の底固めに取り組み、その結果として最終年に、売上、営業利益、経常利益がいずれも伸長。また、空飛ぶクルマや量子コンピュータなど、積極的な事業投資を推進
- ・基幹事業においては、防衛省などの顧客の拡大により、大型案件の受注へとつなげた
- ・2025年9月期は、昨年に引き続き、最上川流域を中心に甚大な被害をもたらした6月の山形豪雨災害関連業務をはじめ、防災、減災につながる業務を実施
- ・当社グループと業界の10年後を見据えて、人材育成の強化を開始

2. 2025年9月期の業績は、前期の好調な受注により売上高、利益ともに増加。増収増益

- ・売上高459億（前年度比115%）、営業利益26億（前年度比149%）
- ・経常利益27億（前年度比154%）、当期純利益15億（前年比17億増）
- ・配当は62円となり、昨年の60円から増配

永治：皆さん、こんばんは。今、ご紹介いただきました永治でございます。

前期は2030長期計画の第2フェーズとなる、中期経営計画「持続成長プラン2025」が終了した年でもあります。いろんな新しい事業を含めて取り組んでまいりまして、その結果として、最終年には売上、営業利益、それから経常利益のいずれも伸ばすことができました。

また、空飛ぶクルマも多くの自治体から引き合いがございまして、愛媛県をはじめ複数の県、自治体で何回かデモフライトをやらせていただいています。空飛ぶクルマはこれからのものではございますけれども、われわれとしては非常に着目し、力を入れていきたいと思っています。

同様に、量子コンピュータの分野においても、各自治体がこれからの目玉として、量子技術を活用した地方の町おこしについても大変着目されております。そういうことも含め、今までわれわれは自治体、あるいは国に対する事業を実施してきたため引き合いも多数ございまして、今後が期待できるかなと思います。

2025年9月期の売上を大幅に伸ばすことができた背景には、一つには、大型のものを含め、防衛省関連の業務を沢山受注できたことにあります。先日首相になられた高市さんを含めて、やはり防衛関連事業は、日本の国土を守るということから今後も増加傾向になるだろうとわれわれとしては見ております。そういうことも含めて力を入れていきたいと思っています。

さらに、これも皆さまご承知のように、今、自然災害が非常に多くなっております。この異常気象が頻繁に起こる状態です。ついこの間まで「暑い暑い」と言っていたのが、今日は「寒い寒い」になっているような状況ですので、災害についてもこれから日本は頻発していく可能性があると考えておりまして、防災事業、あるいは不幸にして災害に遭ってしまった所の、迅速な復旧・復興にも力を入れていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

6月に最上川流域で大変な河川災害がございました。それにつきましてもグループを挙げて、例えば地盤関係ですと基礎地盤コンサルタンツ、あるいは道路・橋梁というところでは長大が力を出して復旧・復興に協力させていただいております。そういうかたちで、事業環境としては今後も伸びていく余地は十分にあると思っております。

今の少子化の中で、人材を昔のように呼び込めるという環境ではございません。そういうことで言えば、社員も働きやすく、安心・安全に働けるという環境を作っていかなければならないと考えております。

また、DXをはじめとして、特にAIについては、今後は基幹技術になると世間で言われています。どんな場面においてもAIがベースになってくだろうというような言われ方をしておりますので、その分野にも今後力を入れていかなければいけないと考えています。

以上が、「持続成長プラン2025」として今までやってきたこと、それから今後も力を入れていきたいというところでございます。

業績につきましては後ほど塩釜からご説明させていただきますので、ここでは割愛させていただきますが、われわれとしてはこれからも人々が安全・安心に暮らせる、人が夢を持って暮らせる社会というものを創っていきたいと思っておりますので、投資家の皆さん、株主の皆さんにはぜひこれからもご協力を賜りたく存じます。以上で私のほうからの挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



02 1. 2025年9月期 連結損益計算書サマリー

2024年9月期の好調な受注や大型の契約変更により増収増益となる

	2024年9月期	2025年9月期				
	通期実績	通期実績	対前期増減	対前期増減率	通期計画	通期計画達成率
受注高	44,270	46,222	1,951	4.4%	45,500	101.6%
売上高	39,814	45,984	6,169	15.5%	43,000	106.9%
営業利益	1,790	2,683	893	49.9%	2,200	122.0%
営業利益率	4.5%	5.8%	1.3%	—	5.1%	—
経常利益	1,756	2,708	952	54.2%	2,180	124.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益又は損失(△)	▲190	1,564	1,755	—	1,150	136.1%

■ 受注高・売上高

- ・ 24/9期の好調な受注により売上高が増加
- ・ 加えて、大型業務の契約変更の一部前倒しにより、さらなる増収となる

■ 営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

- ・ 24/9期の受注や契約変更による売上高の増加により、大幅な増益となる



6

塩釜：塩釜でございます。続きまして、2025年9月期の決算ハイライトと2026年9月期の業績予想について説明いたします。

2025年9月期は、受注高で462億円、売上高で459億8,000万円、営業利益で26億8,000万円、利益率にしまして5.8%、経常利益で27億円、最終利益としましては15億6,000万円ということでございます。

資料はご覧のとおり、横に増減率を示しております。2024年9月期に比べまして、非常に大きく伸長いたしました。売上で15.5%、営業利益で約50%、経常利益で54%と、着地予想に対して30%を超えたことを、決算短信とともに適時開示させていただいたところでございます。

これらの主な要因ですが、先ほど永治からも説明がありましたが、前期はグループ会社の基礎地盤コンサルティングの防衛業務の大型案件で、本来であれば今期に大きく完了する予定のものが、発注者である防衛省のご都合による契約のタイミングがありまして、2025年9月期に一部前倒しで計上されたということでございます。本来であれば今期に完了するような案件が一部前倒しになったこともあり、前期の売上高が、私たちの想定を上回ったため、売上高、それから営業利益以下が想定以上に伸長したということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



02 2. 営業利益の増減要因分析

売上高の増加等により処遇改善を行いながらも、対前期比+49.9%となる



これは、前々期から前期への営業利益の推移を示しております。

二つ目の「売上高増加、利益率向上」で、11 億円ほどの営業利益が積み上がっているのは、前期の好調な売上に防衛省分追加されたことが背景にあります。

その一方で、毎年必要となるのが「人的・組織体制強化投資」で、これは固定費です。政府の要請で、3%の昇給などが要因になります。当然それ以外にも、グループを挙げて実施している定期昇給を含めた人員への投資である約 3.5 億円が減少要因となっています。

2 億円という戦略的事业投資は、前々期である 24 年 9 月期に比べて、2025 年 9 月期は投資した分が減りましたので、相対的にプラス 2 億円となったということでございます。あとは、その他も含めまして 26 億 8,000 万円ということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

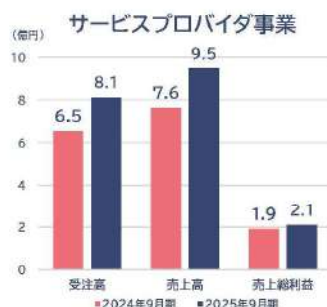
02 3. 2025年9月期 セグメント別連結損益計算書サマリー

受注高について主に国土交通省、防衛省等の受注が堅調に推移。実績、通期予想ともに、前年を上回る水準となる



■売上高は大きく増加

- 受注高は、国土交通省、防衛省、地質・土質調査などの受注が好調に推移し増加
- 売上高、売上総利益は、前期の受注の好調を受けて増加



■受注高も伸張、増収増益

- 受注高は、PPP/PFI事業分野、デマンド交通事業や新事業分野などの受注が堅調に推移し増加
- 売上高、売上総利益は、前期の堅調な受注を受けて増加



■受注高、売上高は微減

- 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、一部の販売タイミングにより受注高、売上ともに微減するも、売上総利益は昨年並みを維持

セグメント別で見えますと、まず主たる事業であるコンサルタント事業の前期は、受注・売上とも非常に好調で、それぞれ伸長いたしました。

サービスプロバイダ事業も、額はそれほど大きくはないのですが、前期に順調に増やしました。従来から行っております PPP/PFI 事業だけではなく、グループ会社の順風路など、オンデマンド交通事業で堅調に展開したため、受注、売上、粗利も伸長しました。

プロダクツ事業は、それほど大きくはないのですが、コンクリート用夜間反射塗料やエコ型枠といったものを扱っております。これも堅調に推移しています。数字上は若干減っていますが、期末の9月30日で切ると売上のタイミングによる増減があるため、今期は若干減ったような数字になっておりますが、ここは堅調であると見ております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

02 4. 連結貸借対照表の概要

<主な項目>	2024年9月期	2025年9月期		コメント
	実績	実績	増減額	
資産合計	37,317	41,145	3,828	流動資産 ・ 完成業務未収入金及び契約資産の増加による影響 固定資産 ・ 有形固定資産の取得、有価証券評価差額金の増加による影響
流動資産	25,515	28,915	3,400	
固定資産	11,802	12,230	428	
負債合計	17,164	20,233	3,068	流動負債 ・ 短期借入金の増加、賞与引当金の増加による影響 固定負債 ・ 社債の発行による影響
流動負債	11,552	13,464	1,912	
固定負債	5,612	6,768	1,156	
純資産合計	20,152	20,912	759	・ 利益剰余金の増加による影響
株主資本	19,776	20,354	578	

B/S、バランスシートでございまして、2025年9月期でございます。

前々期と比べて実績、増減額を示しております。数値はご覧のとおりでございます。

まず資産のところですが、流動資産は、完成業務未収入金および契約資産の増加による影響がありました。これは、前期に受注や売上が大きく立ったことにより、完成業務未収入金や契約資産が積み上がったということです。

固定資産です。有形固定資産の取得と、有価証券評価差額分による影響がありました。有形固定資産ですが、私たちは前期に大阪の二色の浜というところでグランピング事業を新事業でやっております。そのSPCを連結しました。その関係で固定資産が増えました。

負債のところですが、流動負債は、短期借入金の増加、賞与引当金と、この辺りも事業ボリュームが増えた分、運転資金として借入金が増えたということです。前期は社債の発行も行いまして、約10億円です。これは三菱UFJが発行しているESG社債です。社債を発行することによって環境に配慮するところに私たちも賛同しまして、併せて約10億円の社債を発行させていただきました。

最後は、資産として利益剰余金が積み上がったことによる影響でございます。

サポート

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

02 5. 連結キャッシュ・フロー表の概要

<主な項目>	2024年9月期 実績	2025年9月期 実績	コメント
営業キャッシュ・フロー	983	△1,142	
税金等調整前当期純利益	610	2,588	
減損損失(△は減少)	548	92	
売上債権の増減額(△は増加)	△552	△3,825	売上債権の増加による影響
未成業務支出金の増減額(△は増加)	△311	△294	
未成業務受入金の増減額(△は減少)	△51	△244	
未払消費税等の増減額(△は減少)	△159	△184	
投資キャッシュ・フロー	△816	△635	
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-	-	有形固定資産の取得による支出等 による影響
有形固定資産の取得による支出	△279	△675	
保険積立金の積立による支出	△207	△39	
財務キャッシュ・フロー	845	1,036	
長期借入金による収入/支出	△666	189	社債の発行による影響
短期借入金による収入/支出	2,100	1,100	
社債の発行による収入	-	986	
期末現金および現金同等物残高	8,192	7,532	

営業キャッシュ・フローでいきますと、売上債権による増加、これは債権の増加ということでマイナス38億円です。これは先ほどのとおり、受注・売上が増えたことによって売上債権が増えたということでございます。

投資キャッシュ・フローで、有形固定資産の取得は主に、先ほど申し上げました大阪の二色の浜でのグランピング事業の固定資産の取得といったところでございます。それ以外にも、グループ各社が職場環境の改善を含んだ固定資産を取得しております。

財務キャッシュ・フローは、社債の発行による影響で、約10億円といった辺りが前々期と違うところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

02 6. 連結財務状況推移 ～自己資本比率～

2025年9月期の受注増に伴う完成業務未収入金及び契約資産等の増加により総資産が増加



その結果、左側の総資産・純資産ですが、純資産はほぼ横ばいですが、総資産が2025年9月期に増えた関係で、相対的にですが自己資本比率が若干下がりました。ただし、依然として50%をキープしております。

02 7. 2026年9月期 連結業績予想

2025年9月期の大型業務(26/9期)の契約変更の一部前倒しにより、2026年9月期は一時的な減収減益の見込み。中期経営計画「持続成長プラン2028」により3年間で増収増益をめざす

	2025年9月期 通期実績	2026年9月期 通期予想	実績比	
			増減値	増減率
受注高	46,222	48,050	1,827	4.0%
売上高	45,984	44,800	▲1,184	▲2.6%
営業利益	2,683	2,300	▲383	▲14.3%
営業利益率	5.8%	5.1%	▲0.7%	—
経常利益	2,708	2,318	▲390	▲14.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益又は損失	1,564	1,236	▲328	▲21.0%

■受注高、売上高

- ・ 受注高は、好調な受注環境を背景に増加の見込み
- ・ 売上高は、大型業務(26/9期)の契約変更の一部前倒しもあり増収となったため、26/9期は一時的に減収の見込み

■営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益

- ・ 契約変更による増益の反動で、26/9期は一時的に減益の見込み

2026年9月期、今期の着地予想でございます。

まず、受注高に関しましては480億円ということで、受注は堅調に推移していただろうと見ております。先ほどの防衛省や海外事業に関しましても、次の中計3年間に、受注活動のリターンとして、いろいろと返ってくると見込んでおります。そのあたりも含めて受注は増えていこうと予想しております。

ただし、下にもコメントしておりますが、前期の売上が459億円、今期が448億円で、売上はやはり11億円ほど下がると予想しております。

これは、決して今期の売上がマイナスになるということではなく、本来であれば今期に乗ってくると想定していた売上が、前期に先に積み上がってしまった関係で、このように逆転となってしまいました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

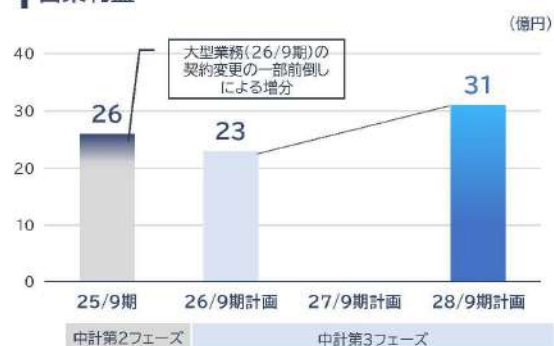
02 8. 2026年9月期 連結業績予想 ～ 売上高、営業利益 ～

売上高



- 25/9期は、大型業務の契約変更の一部前倒しにより売上高が増加
- そのため26/9期は一時的に減収となるものの、中期経営計画に基づく着実な増収を図っていく

営業利益



- 25/9期は、大型業務の契約変更の一部前倒しにより利益が増加
- そのため26/9期は一時的に減益となるものの、中期経営計画に基づく着実な増益を図っていく

これは簡単に示したものですが、それぞれ左が売上高、右が営業利益ということで、左の 459 億円が前期です。上のほうに、ハッチングを少し濃くしてあるところが、前期、想定以上に積み上がった売上になり、今期は 448 億円の見通しとなっています。営業利益も同様で、前期 26 億円であり今期の見通しが 23 億円となります。

それぞれ前期と今期が入れ替わるという見方をしていただければ本来の形であると思います。要するに、本来のイレギュラーなものがないければ、前期の着地が凡そ 448 億円、今期が逆に 459 億円の売上であったと想定していました。営業利益も同じで、26 億円と 23 億円をクルッと反回転させた数字が、私たちが本来想定したものでございました。

もともと、2025 年 9 月期からこれから始まる中計の 3 年間にかけて、非常にリニアに成長していくと想定しておりましたので、そのスタートがこの 2 年間で入れ違ったというような感覚を持っております。私たちの中では、事業は第 3 中計に入りまして、順調に進捗していくというように見立てております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

02 9. 2026年9月期連結業績予想 営業利益増減要因の分析

前期の契約変更による増収増益の影響や成長投資の実施により、一時的な減益となる見込み



14

2025 年 9 月期から今期の予想についてです。

左から二つ目の「売上高減少 利益高向上」で、先ほどのとおり売上が 11 億円ほど減るものの、積み上がる分が 1 億 6,000 万円程度です。

ただし、先ほどのとおり、もともと今期に見込んでいるいろいろな案件や、グループを挙げて予想よりも受注・売上を上げていく所存ですので、売上の着地がもう少し伸長することによって、最終的には前期の営業利益 26 億円を何としても超えていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

02 10.株主還元

》》 株主還元

- 長期経営ビジョンの最終年である2031年9月期まで、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な配当を行う
- 機動的な自社株買いなど、適切な資本コントロールを実施する

【 配当推移 】



それらを含めまして、株主還元です。

今のところは、前期は2025年9月期が62円と、プラス2円増配させていただきましたけれども、今期は、先ほどの予定どおりの売上でいきますと、60円になると見込んでおります。ただし、これから受注が好調さを保ち、もっと数字を上げていくことで、もちろん増配に向けて頑張っていきたいと思っております。

以上、前期の振り返りでございます。私のほうからは以上でございます。

次は、副社長の野本のほうから、次の中計について説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

野本：野本です。よろしくお願いします。

それでは前中期の2025年9月期と、新中期の2028年9月期について説明をさせていただきます。

03 1. 人・夢・技術グループの経営方針

経営理念 purpose	>	人が夢を持って暮らせる社会の創造に技術で貢献する。		
行動憲章 大切にしている価値観	>	人	●「人」人を最高の財産とします ●「信頼」信頼を最大の価値とします	
		夢	●「社会」社会との調和を最大限に重視します ●「環境」環境の保全と維持を目標とします	
		技術	●「技術」技術の向上・研鑽に努めます ●「変革」持続可能な未来へ変革を続けます	
ブランドメッセージ 人・夢・技術グループのありたい姿	>	 「もっといい」の、その先へ		
マテリアリティ 重要課題	>	安全安心な生活を支えるインフラ整備	環境共生型社会への貢献	持続可能なまちづくり
		人材育成とエンゲージメントの向上	DXの推進・新たな価値創造	コーポレートガバナンスの強化

まず、ご存知のように、経営理念は「人が夢を持って暮らせる社会の創造に技術で貢献する」、もうし
っかり覚えていただいていると思います。人・夢・技術の3本柱で行動憲章を作っております。

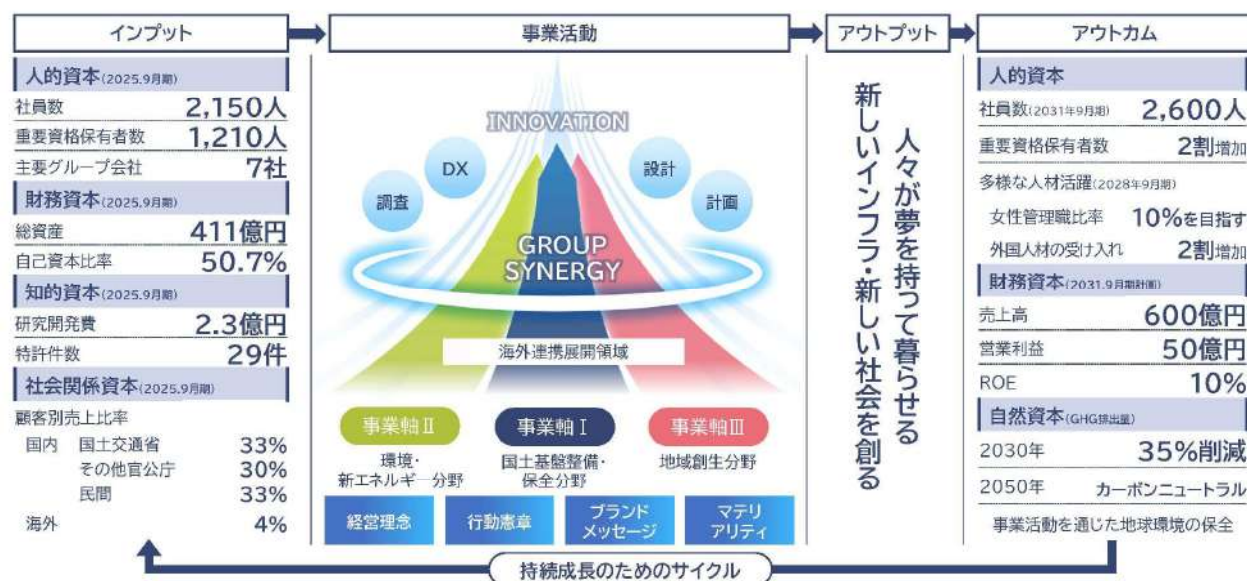
今日は、つい先週公表いたしましたブランドメッセージ、『「もっといい」の、その先へ』をぜひ覚え
ていただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 2. 価値創造プロセス ～ 人・夢・技術グループの持続成長を実現するサイクル ～



今、われわれの立ち位置ですが、左端にありますように、2025年9月で2,000名を超える社員数になりました。また、グループ会社も7社に増えました。

これを活かして、事業軸Ⅰ～Ⅲ、さらには海外事業がありますけれども、7社でシナジーをしっかりと出すことで、ますます成長できると信じております。

新しいインフラ・新しい社会を創る、人が夢を持って暮らせる、そういった社会をつくることを継続して続けていきたいと。そうすることで、右端にありますように、2031年9月期には2,600名、売上高600億円を目指してしっかりとやっていきたいと思っております。この好循環によって、われわれはさらなる成長ができると信じております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 3. 人・夢・技術グループのありたい姿



19

先ほどブランドメッセージというお話をしましたが、ワーキンググループをつくりまして、7社の社員が集まって議論しながらつくったメッセージになります。

われわれは建設コンサルタントですので、社員の「個」のチカラ、「個」の成長というのが非常に重要になってきます。それが会社を支え、その会社が技術を活かして皆さんに高品質なサービスを提供することで社会に良いものを提供できると。

ただ、ここに書いておりますようなインフラあるいは地域創生、防災・減災といったところにとどまらず、さらに幅広い領域にどんどんどんどん進出することで、もっともっといいものができるという意味で、『「もっといい」の、その先へ』というのをブランドメッセージにさせていただいております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 4. 前中期経営計画 ～ 業績推移 ～



ここは数値的なものなので見ておいていただければいいかと思いますが、基本的に受注、売上は、この中期の2025年9月期は順調に伸びてきたと思います。

営業利益につきましては、先ほど塩釜から説明がありましたように、投資をしっかりと行ったこともありまして2024年9月期までは減収になりましたけれども、この2025年の9月期にしっかりと盛り返して、次の中期にはここを土台としてさらに伸ばしていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 5. 前中期経営計画 ～ セグメント・事業軸別業績推移 ～

セグメント別売上高



事業軸別売上高



事業領域のセグメントですが、コンサルタンツ領域がまだまだ圧倒的に割合が高いですけれども、逆に言えば、サービスプロバイダあるいはプロダクツ事業はもっともっと伸ばせる領域だと思っております。

事業軸についても、事業IIIの地域創生、あるいは海外事業といったものはまだまだ数パーセントですけれども、これを1割あるいは1割以上に伸ばせるとわれわれは信じておりますので、そこを伸ばすことでさらなる成長が見えると思っております。

03 6. 前中期経営計画 ～ 事業実績(事業軸別) ～

●: 成果 ▲: 課題

事業軸Ⅰ 国土基盤整備・保全分野

売上高 356億円

- 国土強靱化やリニューアル事業の拡大
- 能登半島地震等の災害復旧対応
- 防衛省業務の受注拡大
- ▲ 新設道路等の減少に対する新たな事業拡大



令和6年能登半島地震 復旧対応

事業軸Ⅲ 地域創生分野

売上高 34億円

- 建築部門の受注拡大
- スマートシティ事業を核とした多様なサービス提供
- ▲ PPP/PFI事業の新たな展開



北海道大学図書館キャンパス 設計業務

事業軸Ⅱ 環境・新エネルギー分野

売上高 45億円

- CN※関連業務、エコプロダクツ事業等の拡大※カーボンニュートラル
- 海洋関連調査の受注拡大
- ▲ 環境事業領域の拡大・深化



CCS事業 地盤調査

海外連携展開領域

売上高 24億円

- 現地政府からの受注や業務の多様化
- ▲ 大型業務の受注
- ▲ 受注の波に対応する体制づくり



ベトナム国ホーチミン市 歩道橋事業化調査

新規分野・災害対応

- 空飛ぶクルマのプレオーダーを合意
- スマートシティ事業を核とした多様なサービス提供
- ▲ 顧客や地域のニーズに応じて多様なサービスを提供するコーディネーターとしての役割の浸透



人・夢・技術グループ 「もっといい」の、その先へ

22

ここでは中期の実績を示しております。特に、能登半島地震等がこの中期では起こりましたので、防災・減災についてはしっかりと対応してきました。また、エネルギー分野では、CCS※事業あるいは海洋での関連調査といったものでしっかりと受注を上げてきております。

ただ、やはり課題は、海外領域があまり伸びなかったと思っておりますので、新中期ではそこをしっかりと挽回していきたいと思っております。

※CCS：排出された二酸化炭素（CO₂）を回収し、地下深くに貯留する技術のことです。グループ会社の基礎地盤コンサルタンツではこれらに関する調査業務を積極的に行っています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



横断的な取り組み①

多様な人材が働きがいを持てる職場環境づくり

- ダイバーシティや健康に関する意識レベルの向上
- 積極的な人的資本投資と研究開発投資
- ▲ イノベーションの実現



ダイバーシティセミナー

横断的な取り組み②

新事業・新技術によるイノベーションの創出・DX推進による生産性向上

- スマートシティや空飛ぶクルマなどの新事業の推進
- グループIT企業を核としたDX推進に向けた組織・体制づくり
- ▲ 新事業の収益化やDXによる生産性向上



空飛ぶクルマ事業

横断的な取り組み③

M&Aの推進・グループ・ガバナンスの強化

- 企業価値の向上に資するM&Aへの取り組み
- 受注やサービス、人材育成等におけるグループ間連携
- ▲ 会計基本原則の遵守



グループへ参画した
ピーシーレールウェイコンサルタントとニックス

横断的な取り組みはここに三つ挙げております。

多様な人材が働きがいを持って、ということで、われわれはダイバーシティもしっかり推進しております。女性比率もかなり増えております。この中期あるいはその次には3割を超えるような女性比率としていきたいと思っておりますし、外国人の登用についても、今しっかりと進めているところでございます。

新事業につきましては、空飛ぶクルマ等の話をしましたけれど、DXがまだまだ過渡期かなということで、これからそれを推進することでもっと生産性が上がると思っております。

03 8. 持続成長プラン2025での課題

持続成長プラン2025の 問題点・課題		持続成長プラン2028での重点ポイント
新設の道路・橋梁の減少 不安定な海外受注への対応	➤ 1	基幹事業の 新たな価値創出 <ul style="list-style-type: none"> ● インフラメンテナンス分野の受注拡大、新規顧客の開拓、海外業務の安定受注 ● 技術力と品質の向上に向けた有資格者数の増加 ● DX推進による業務効率化、生産性の向上
新事業の収益化の遅れ	➤ 2	新分野・新事業の 収益性向上 <ul style="list-style-type: none"> ● サービスプロバイダーとして包括的なサービスを提供 ● 社会の変化を読んだ技術開発とイノベーションの実現 ● 経営資源の活用やシナジーを創出する新事業投資
イノベーションの実現	➤ 3	多様な人材が 活躍できる 環境づくり <ul style="list-style-type: none"> ● 「個」の持つ知識を融合してイノベーションを創出 ● お互いに学び合い、尊重し合える職場環境を実現 ● 個人内多様性(イントラパーソナル・ダイバーシティ)の拡大

課題は、大きく三つだと思います。

1つ目は、今まで新設事業がかなりありましたが、メンテナンスの時代に入りましたので、そこでどうやって収益を上げていくかということと、2つ目は、海外をどう安定させるかということ、それから3つ目は、新事業として数年前からいろんな事業に取り組んでいる中で、ようやくスマートシティ等々、収益が出るようになりました。それをこの中期で基幹事業となるように、進展させていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 9. 長期経営計画「長期経営ビジョン2030」～ 実現に向けた折り返し地点 ～



長期ビジョンの振り返りです。

第1フェーズ、第2フェーズは、下の数値を見ていただければわかるように、売上あるいは人、グループ会社は順調に伸びてきたかなと考えております。

先行投資等いろいろしておりますので、そういったことを含めて、この第3フェーズではしっかりと基盤を固め、最終フェーズに向けてその好調をつなげていくことで、2030年の長期ビジョンを達成していきたいと考えております。

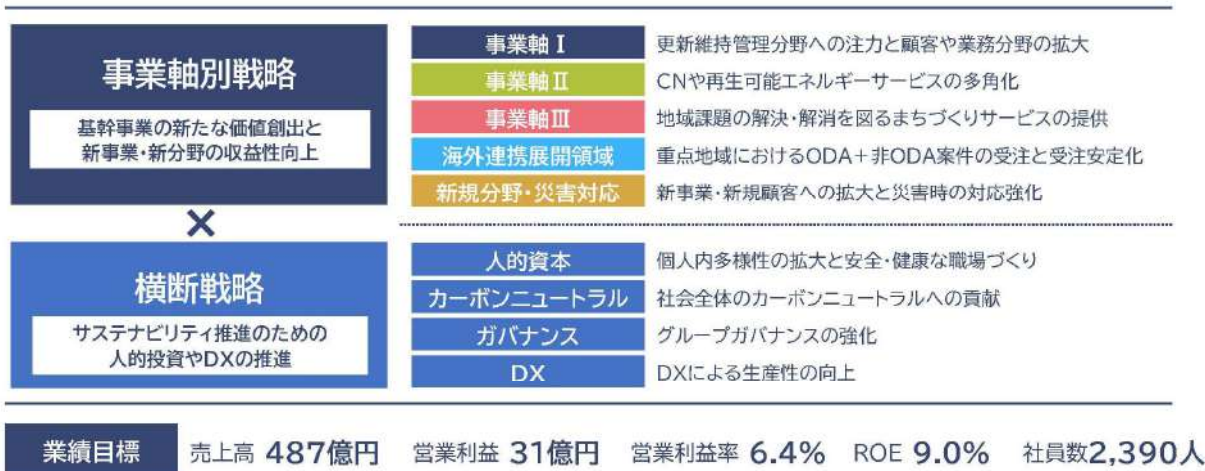
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 10. 中期経営計画「持続成長プラン2028」

基本方針

礎である「個」のチカラの最大化による確かな成長



新中期の「持続成長プラン 2028」の基本方針です。

最初にコンセプトワード、ブランドメッセージで示しましたように「人」、社員・技術者ですが「個」が本当に重要になってきますので、礎である「個」のチカラの最大化による確かな成長ということで、人が成長することで会社をしっかりと成長させていこうという方針を立てております。

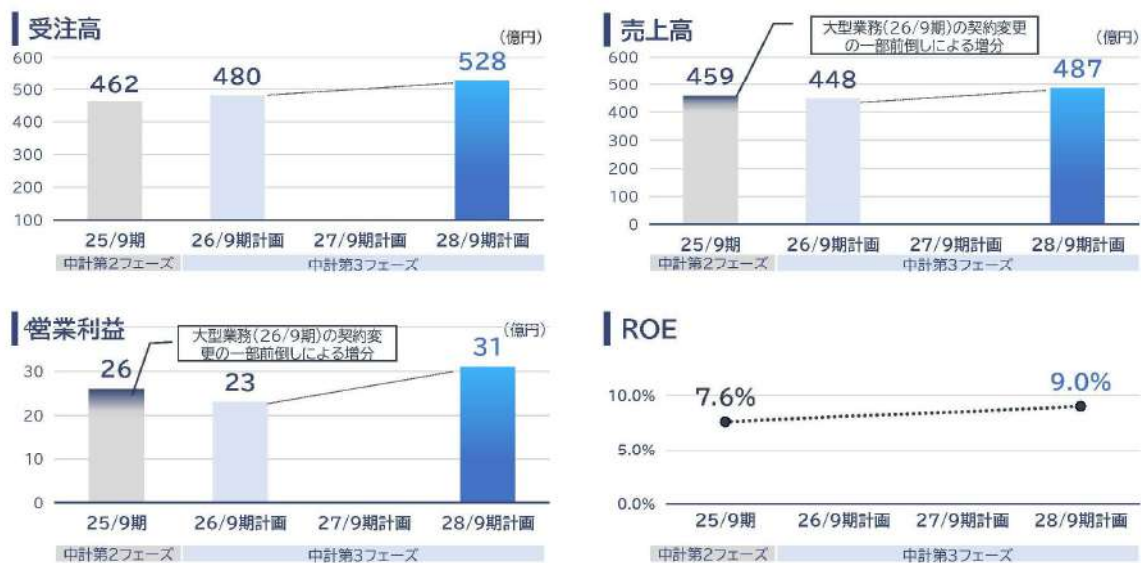
事業軸あるいは横断的な戦略等については、基本的には変わっておりませんが、先ほど挙げた課題をクリアすることで、下の業績目標をしっかりと達成していきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

03 11. 業績目標



27

これは数字なので見ておいていただければと思います。先ほど塩釜から、2025年の9月期と2026年9月期が逆だと見ていただければという話がありましたが、まさにそのとおりで、そのような見方をしていただければ、この中期もしっかりと成長できるのではないかと考えております。

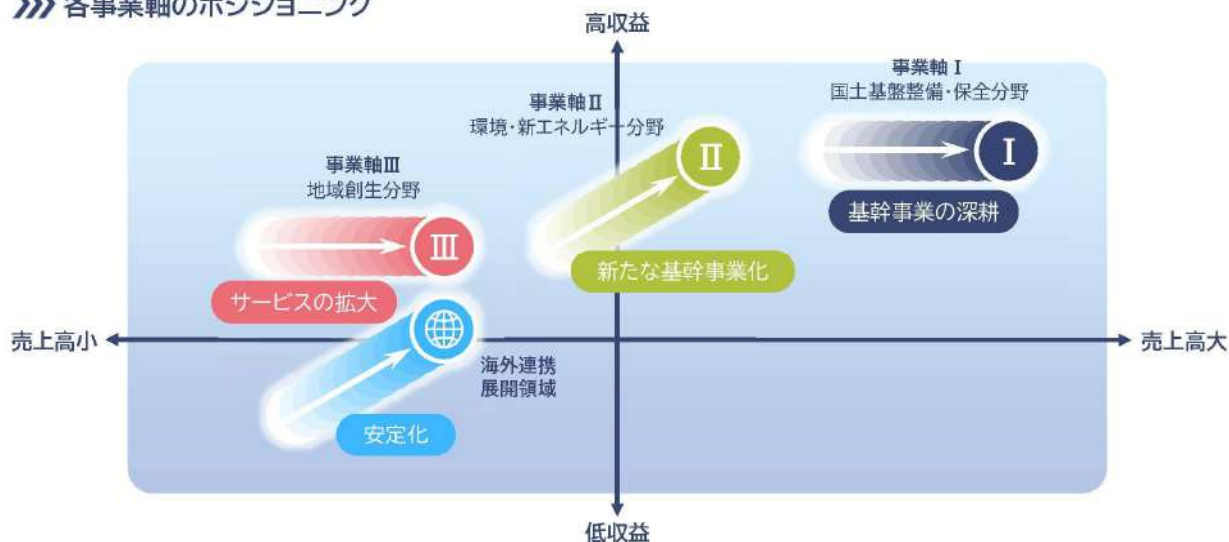
最終的に、ROEも10%という長期ビジョンで掲げておりますので、それに向けた基礎ができるように、この中計ではROEを9%以上に上げるような目標を立てております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 12. 事業軸別戦略

》》 各事業軸のポジショニング



事業軸ⅠからⅢと、海外戦略という事業がありますけれども、そのポジショニングです。

事業軸ⅠとⅢは、利益率をこれ以上上げていくのがなかなか難しいので、売上を上げることで利益をしっかりと上げていこうと。一方、事業軸Ⅱ、特に新エネルギー等々といったところは、売上を上げつつ、利益率も増やせるところだということと、特に海外は今まで非常に低迷しておりましたけれども、しっかりと売上と利益を上げることができる分野だと思っておりますので、この辺りをしっかりと伸ばしていけるように中期は頑張っていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 13. 事業軸別戦略（事業軸Ⅰ）

事業軸Ⅰ 国土基盤整備・保全分野

更新・維持管理分野への注力と顧客や業務分野の拡大

国土強靱化施策への対応

- ・長年に渡る長大橋や道路設計の技術を生かした①老朽化橋梁や道路の更新、②耐震補修、③点検・維持管理等の受注強化
- ・官民連携PPP、包括管理など多様な入札・契約方式での受注獲得
- ・大規模地震や豪雨災害等における復旧・復興対応
- ・砂防から無電柱化まで災害に強いインフラの整備



首都高速道路の高速大師橋更新事業
（土木学会田中賞 作品部門 最優秀作品賞）

IT・DXによる業務効率化

- ・設計や照査業務の自動化によるミス防止と生産性の向上
- ・調査ロボットの活用による点検効率の向上や安全性の確保



橋梁ケーブル点検ロボット

顧客や業務分野の拡大

- ・総合的なインフラ技術を生かした防衛省や民間業務の受注
- ・気候変動リスクに対応した港湾・河川分野の点検、診断、維持管理業務の受注拡大
- ・次世代交通に対応した技術サービスの提供
- ・衛星データを活用したインフラモニタリングサービスの提供や月面の地盤評価技術の開発

KGI
2028年9月期

売上高 370億円

主な事業：橋梁・道路設計/地盤・地質・土質調査/交通・ITS計画
/港湾・河川設計、計画/防災減災・点検



29

ここから具体的な事業の話になります。

事業軸Ⅰでは、国土強靱化に向けてということで、地震も多いですし老朽化もどんどん進んでおります。そういったところの受注をしっかりと取っていくことと、担い手が不足するということでは、行政の発注者の方も人が減ってきますので、そこをわれわれが補完するあるいは代行するという意味も含めて、新たに出てくると思われる官民連携のPPPや包括管理業務といったところをしっかりと取っていきたいと考えています。

また、新たな顧客として、今までなかなか取れていなかった防衛の仕事が取れてきております。そこを伸ばすということと、民間業務についてもまだまだ伸び代があります。

それから、当社は道路が圧倒的に強いのですが、河川・港湾もこの数年でかなり伸びてきております。その維持管理ということも受注が伸ばせるところだと思っています。こういったところを伸ばすことで、売上高370億円が達成できると考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



03 14. 事業軸別戦略（事業軸ⅡⅢ）

事業軸Ⅱ 環境・新エネルギー分野

CNや再生可能エネルギーサービスの多角化

- 自治体や民間企業のCN計画や再生可能エネルギー導入におけるコンサルティングサービスの拡大
- 地熱発電や洋上風力関連の地盤調査に加え、原発やCCS（二酸化炭素回収・貯留）にサービス領域を拡大
- AQトイレ（微生物を活用した循環型トイレ）、コンクリート型砕リユースや反射塗料等のプロダクト事業を拡大



洋上風力調査のSEP台船

KGI
2028年9月期

売上高
53億円

主な事業:環境/再生可能エネルギー開発/エコプロダクト

事業軸Ⅲ 地域創生分野

地域課題の解決・解消を図るまちづくりサービスの提供

- 病院、大学、自衛隊施設等の建築設計業務の受注拡大
- 独立採算型PFI事業の安定稼働による収益化
- 交通空白地帯の解消へ向けたコンビニクルシステム（デマンド交通サービス）の高度化
- スマートシティにおける多様なサービスが融合したまちづくりサービスの提供



北海道更別村で提供するコンビニクルサービスなど

KGI
2028年9月期

売上高
37億円

主な事業:PPP・PFI/建築/オンデマンド交通/スマートシティ

環境・新エネルギー分野です。地熱発電、洋上風力、再エネ、あるいはCCSといったところをさらに伸ばすことで53億円。

地域創生につきましては、建築等については順調に伸びておりますけれども、自衛隊施設等はこれから増えてくると見通していますので、そういったところを受注拡大の目にしていきたいと。スマートシティにつきましても、更別村で順調にいきましたけれども、それを全国の自治体に横展開するということで、37億円のKGIを掲げています。

ただ、この分野はもっと伸ばせる余地があると私は思っておりますので、ここを伸ばすことで、売上等々についてはさらに増えていくのではないかと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 15. 事業軸別戦略（海外連携、新規分野・災害対応）

海外連携展開領域

重点地域におけるODA+非ODA案件の受注

- ・フィリピン、インドネシア、ベトナムにおいて、橋梁や鉄道分野のODA案件に加えて、非ODAのコンサルティング案件の受注やPPP案件の開発に注力
- ・シンガポールとマレーシアでの非ODA案件の受注拡大
- ・国内事業部との連携による総合的なコンサルティングサービスを提供



KGI
2026年9月期

売上高
27億円

主な事業：橋梁・鉄道設計
/地質調査

新規分野・災害対応

新事業・新規顧客への拡大と災害時の対応強化

新事業・新規顧客

- ・培ったチャンネルを活かした空飛ぶクルマ等の新事業の受注拡大
- ・事業軸Ⅰ～Ⅲにおける防衛省発注案件の受注拡大に注力
- ・顧客や地域のニーズに応じて多様なサービスを提供するコーディネーターとしての役割の浸透



空飛ぶクルマに関するサービス提供

防災・減災業務

- ・グループ会社間の連携や現地ネットワークの活用による災害発生時の迅速な対応
- ・地域社会の一員として、地域の安全と安心な地域づくりに貢献する

海外事業です。今、ODA※1、特に JICA※2 の案件が本当にどんどん減ってきております。それ以外の案件である、ADB※3、World Bank、あるいはアフリカの開発銀行といったところを伸ばすことで、この27億円ではなくてもっと上積みができると見ております。

また、他のところでは大型案件もかなり出ておりますので、日本にとらわれず、海外のコンサル等々とJVを組むことで、さらに売上・受注が増えてくるものと思っております。

新規分野につきましては、万博で空飛ぶクルマが一応認知されたかなと思っております。空飛ぶクルマは、これから実用化に向けて動き出すと思いますので、そこに対しての離発着上等々、われわれが設計できるところについてはしっかりと受注していきたいと思っております。

※1 ODA：政府開発援助。開発途上地域を対象とした政府等による国際協力活動のことで、そのための公的資金をODAという。

※2 JICA：国際協力機構。日本の国際協力を包括的に実施する機関。

※3 ADB：アジア開発銀行。アジア、太平洋地域を対象とする国際開発金融機関。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

03 16. 横断戦略(1/2)

人的資本

多様性の拡大と安全・健康な職場づくり

DEI&B※の推進 ※ダイバーシティ、エクイティ、インクルージョン&ビロギング

- 多様な人材が能力を最大限発揮することで、イノベーションと企業価値向上を実現
- ブランディングを通じて帰属意識やエンゲージメントを向上



一人ひとりが自分らしく働きパフォーマンスを最大化できる組織へ

KGI 2028年9月期	女性管理職比率	10%を目指す
	男性育児休業取得率	100%
	エンゲージメントスコア	1割向上

人材育成

- DXアカデミーの運営を通じたデジタル人材の育成
- グループ各社の事業内容に応じた重要資格の取得促進
- メリハリのある人事考課の導入と賃金アップ

KGI 2028年9月期	重要資格保有者数	2割増加
	外国人材の受け入れ	2割増加

安全・健康な職場づくり

- 時間外労働の削減を通じた働き方改革の推進
- 健康診断受診促進、メンタルヘルス対策、また、女性の健康対策等による社員の健康増進

KGI 2028年9月期	時間外労働時間	1割削減
	健康診断受診率	100%



「もっといい」の、その先へ

32

人的資本です。最初に言いましたように、今、女性をどんどん登用し増やしていくことと、人材育成につきまちは、この先デジタルは、どの業務からも切り離せない状況ですので、デジタル人材の育成をしっかりと図るということです。

それから、外国人材です。今、ミンダナオプロジェクトが進んでおりますけれども、来年にはそこで人材確保ができ、それをしっかりと受け入れて教育していくことで、ダイバーシティもどんどん進んでいくと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

03 16. 横断戦略(2/2)

カーボンニュートラル

社会全体のカーボンニュートラルへの貢献

- ・ 2030年までに自社のGHG排出量35%削減を図るとともに、CDP(第三者評価)のスコアアップを目指す(2024年B-)
- ・ 脱炭素化を事業機会ととらえ、インフラサービスの提供を通じて社会全体のカーボンニュートラルへ貢献

KGI

2028年9月期

GHG排出量

2割削減

ガバナンス

グループガバナンスの強化

- ・ 事業環境の変化に適應するための持株会社の機能強化
- ・ 内部統制の強化と会計基本原則の遵守
- ・ 新事業への投資を案件組成段階から段階的にチェック

KGI

2028年9月期

CGコードを尊重した経営体制の構築と社員のコンプライアンス意識の定着

持続成長プラン2028の各指標の達成

DX

DXによる生産性の向上

DX推進体制

- ・ 各事業の責任者からなるDX推進会議を設置
- ・ AI等を活用した業務改善による生産性向上を推進

DXツールの開発

- ・ AIを活用した現地調査、設計、照査等の業務自動化
- ・ 点検ロボットの開発、高度化(バスピナ工等) など

ITインフラの高度化

- ・ グループウェアの刷新
- ・ クラウドPBXの導入

KGI

2028年9月期

付加価値生産性

1割向上

もう一つの横断戦略のDXです。AIを使っていかなないと時代の流れにどんどん遅れていくということがありますので、今AIを使って業務プロセスをしっかりと変えようとしております。そこを変えることで、生産性を上げていこうと考えております。

DX/AIを使って、ここ数年、いろんなデジタル化を図っていますが、この3年で生産性1割向上というところまでしっかりと持っていきたいなと思っております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

03 17. キャッシュアロケーション

》》 キャッシュアロケーション

事業で獲得するキャッシュを人材、DX、新事業等へ適切に投資

【キャッシュイン】
<p>営業CF (研究開発費等控除前)</p> <p>120億円</p> <p>(必要に応じて保有資金や外部調達を活用)</p>
外部調達



【キャッシュアウト】	
株主還元	18億円
人的投資	39億円
ITインフラ・DX投資	14億円
成長投資	32億円
その他の設備投資	17億円
M&A投資	30億円～

人的投資 39億円

- ・ メリハリのある人事考課と給与水準の引き上げ
- ・ 採用強化や働く環境の整備

ITインフラ・DX投資 14億円

- ・ グループとしてのITインフラ投資、DX開発投資

成長投資 32億円

- ・ 研究開発投資、事業開発インフラ投資
- ・ 新事業への投資、ベンチャー投資

M&A投資 30億円～

- ・ インフラサービスとシナジーのある新事業領域への投資(新モビリティ、再生可能エネルギーなど)
- ・ 技術、人材、顧客基盤の獲得を通じ、事業ポートフォリオを拡充(港湾・河川分野、地域の建設コンサルタントなど)

キャッシュアロケーションです。株主還元については、長期目標で掲げている数値をしっかりと還元することと、人的投資、DX投資、成長投資といったものにバランスよく投資することで、会社の成長と収益をしっかりと上げるような仕組みにしていきたいと考えております。

03 18. 株主還元・財務戦略

》》 株主還元

- ・ 長期経営ビジョンの最終年である2031年9月期まで、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な配当を行う
- ・ 機動的な自社株買いなど、適切な資本コントロールを実施する



》》 資本コストや株価を意識した経営

- ・ 事業活動で生み出したキャッシュフローの効率的な配分(事業投資と株主還元)により、ROEの向上を図る
- ・ 持続成長プラン2028の実行と長期ビジョン2030への中長期的な取り組みで、中長期的にROE10%を実現し、PBRの改善を図る

最後になりますけれども、株主還元については、長期ビジョンで掲げておりますように、60円を基本として配当性向35%との高いほうということで、継続的に安定配当をしていきたいと考えております。

また、資本コストや株価を意識した経営ということで、まずはROE10%をこの中期の間にしっかりと達成して、その次の中期につなげていきたいと思っております。



最後に『「もっといい」の、その先へ』というブランディングメッセージを掲載させていただきます。ぜひとも今日はこれを覚えていただきたいと思います。ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

04. 事業トピックス 2025年9月期下半期の主な受注業務

I 国土基盤整備・保全

- ① 大和北道路の詳細設計 5橋脚の施工が完了、12橋脚が施工中
- ② 国交省関東地整の「道路防災診断等評価」で高度な分析・診断・評価技術を駆使
- ③ 道路付属物を地際部の開削をせず詳細調査を実施
- ④ ひび割れ自動検知ソフトを活用し、橋桁の適時、適切な補修工法を提案

II 環境・新エネルギー

- ⑤ 北海道で太陽光発電事業の環境影響評価を実施
- ⑥ 不要になった浮桟橋を再利用／環境負荷とコストを低減

III 地域創生

- ⑦ 大阪で公民連携による公園運営に参画
- ⑧ 交通空白の解消に向けたシステム開発を推進
- ⑨ まちづくりにWell-Being指標を活用

IV 海外連携展開領域

- ⑩ バングラディシュの鉄道複線化事業に参画
- ⑪ シンガポール・チャンギ国際空港の地盤調査を実施

新事業/IT化・DX推進

- ⑫ Webアプリ「コアとりくん」を提供開始
- ⑬ ハイパーオートメーションで企業の生産効率向上に貢献

野村：野村でございます。

それでは私のほうから、事業トピックスを説明させていただきます。

2025年9月下半期の主な受注業務でございます。国土基盤整備・保全、それから環境・新エネルギー、地域創生、海外連携、新事業/IT・DXで、計13の業務を紹介させていただきたいと思います。

【事業軸 I 国土基盤整備・保全分野】 災害復旧/防災減災

長大

①大和北道路の詳細設計／5橋脚の施工が完了、12橋脚が施工中



完成イメージ



完成した橋脚

- 長大は、大和北道路の下三橋南地区と大江北地区の橋梁の詳細設計を担当。現在、5橋脚の施工が完了し12橋脚が施工中
- この道路の整備により、観光資源が豊かな奈良市と県内外の都市との往来が容易になり、広域的な観光振興につながるほか、並行する国道24号の渋滞緩和などにも寄与

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

まずは事業軸Ⅰ、国土基盤整備でございます。

長大が詳細設計を行いました大和北道路の5橋脚の施工が完了しました。また、残る12橋脚が施工中でございます。ここにありますように、この道路の整備により、観光資源の豊かな奈良市と県内外の都市との往来が容易になりまして、広域的な観光振興、それから国道24号の渋滞緩和などにも寄与することが期待されております。

【事業軸Ⅰ 国土基盤整備・保全本分野】 災害復旧/防災減災

基礎地盤コンサルタンツ

②国土省関東地整の「道路防災診断等評価」で高度な分析・診断・評価技術を駆使



現地で専用の機材を使って診断



Webを通しリアルタイムで状況を確認

- 基礎地盤コンサルタンツは、国土交通省関東地方整備局の「道路防災診断等評価」事業に従事
- 斜面や構造物の経年変化、防災対策完了後の経過などを、災害履歴や気象データをもとに分析・整理し、有識者などがその結果を踏まえて、点検を継続するか否かについて診断・評価する事業
- 当社は航空レーザ測量と衛星SARの解析を組み合わせ、災害リスク箇所の抽出精度と的確性を向上

基礎地盤コンサルタンツでございます。

国土交通省関東地方整備局の「道路防災診断評価」で、高度な分析・診断・評価技術を駆使しております。この「道路防災診断評価」といいますのは、いわゆる国道の法面等々の点検、その上位に位置する業務でございまして、そういった点検結果を取りまとめるものでございます。

この結果に基づき、今後さらに点検を継続するのか、または対策の効果がどうかといったことを評価するものでございます。その中で、航空レーザ測量等、衛星SARの解析を組み合わせ、災害リスク箇所の抽出精度と適格性を向上させております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

③道路付属物を地際部の開削をせず詳細調査を実施



専用の装置を使って地際部を診断

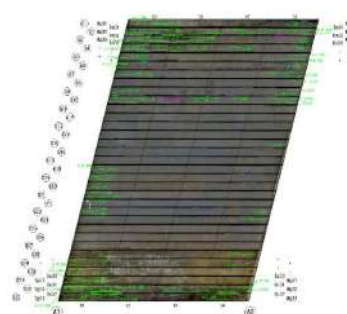
- 長大テックは、道路付属物(標識柱、照明柱など)と路面の境界部における腐食損傷程度の調査に、超音波式診断装置を活用することで、地際部(じぎわぶ)を開削せずに支柱の腐食状況を瞬時に診断
- 開削時に行う交通規制が不要となり、渋滞や事故が減少。コスト軽減にもつながった

長大テックでございます。

道路付属物を、地際部の開削をせずに詳細調査を実施しております。左にありますような、いわゆる道路にある付属物の、道路路面との接続部、ここを地際部と言っておりますが、従来はこういったところを掘って、埋まっているところを確認しながら、老朽化を判断しておりました。

長大テックでは、右にあるような超音波診断装置を活用しまして、こういった部分の開削をせずに老朽化の判定を行っています。これにより渋滞や事故の減少、それからコストの軽減にもつなげております。

④ひび割れ自動検知ソフトを活用し、橋桁の適時、適切な補修工法を提案



ドローンで橋桁を撮影し、画像データを解析

- ピーシーレールウェイコンサルタントは、橋梁にとって致命的な損傷になりかねない橋桁のひび割れを検出し、橋梁を延命化する補修設計を実施
- ドローンで橋桁全面を撮影し、「ひび割れ自動検出ソフト」を使って画像データを解析。解析結果をデータで残すことで、今後、補修効果が維持されているか、再劣化が生じていないかなど、橋梁の状態を確認することが可能

ピーシーレールウェイコンサルタントでございます。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ひび割れの自動検知ソフトを活用しまして、橋桁の適時、適切な補修工法を提案しております。橋梁にとって致命的な損傷になりかねないような橋桁のひび割れを検出し、橋梁を延命化する補修設計を実施しております。ドローンで橋桁全面を撮影し、ひび割れの自動検出ソフトを使って画像データを解析しまして、それによって設計を行います。

また、この解析結果をデータで残すことにより、今後、補修効果が維持されているか、また再劣化が生じていないかなど、橋梁の状態を確認することが可能でございます。

[事業軸Ⅱ 環境・新エネルギー分野]

長大

⑤北海道で太陽光発電事業の環境影響評価を実施



環境影響評価で動植物の生息、生育状況を確認

- 長大は、北海道根室市や釧路町で行われている太陽光発電所建設の、環境影響評価に従事
- 文献調査や現地調査を実施し、希少な動植物の生息・生育状況を確認した後、事業による環境影響を予測・評価
- 今後は、評価結果を学識経験者や自然保護団体、関係機関と協議、調整した上で、地元住民との合意形成を目指す

次は事業軸Ⅱ、環境・新エネルギー分野でございます。

長大は、北海道で太陽光発電の環境影響評価を実施しております。文献調査や現地調査を実施いたしまして、希少な動植物の生息、生育状況を確認したのち、事業による環境影響を予測・評価しております。今後は、この評価結果を学識経験者や自然保護団体、関係機関と協議・調整した上で、地元住民との合意形成を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

⑥不要になった浮桟橋を再利用／環境負荷とコストを低減



再利用された浮桟橋

- 基礎地盤コンサルタンツは、長崎県対馬市で不要になった浮桟橋を撤去し、同県福江市で再び浮桟橋として設置、再利用する計画の設計を担当
- 環境負荷低減やコスト縮減が求められる中、浮桟橋を再利用することを提案するとともに、利用者とも綿密に協議し、地域住民らの利用実態に合った浮桟橋に改造、循環型社会の形成にも寄与

基礎地盤コンサルタンツでございます。

不要になった浮桟橋を採用しまして、環境負荷とコストの低減を実現しております。長崎県の対馬市では不要になった浮桟橋を撤去しまして、同じ長崎県の福江市で、再び浮桟橋として設置、再利用するといった計画の設計を担当いたしました。環境負荷の低減やコストの縮減が求められる中、浮桟橋の再利用を提案するとともに、利用者とともに綿密に協議し、地域住民の利用実態に合った浮桟橋に改造することで、循環型社会の形成にも寄与しております。

⑦大阪で公民連携による公園運営に参画 「うみテラス二色の浜」グランドオープン



大阪・貝塚にグランドオープンした「うみテラス二色の浜」

- 長大は、公民が連携して公共施設を維持管理する指定管理者制度の一つの形態である「PMO型指定管理※」によって、大阪府宮公園の運営を改善する取り組みに参画
- 当社は公園の維持管理業務の他、施設の建設からイベントの企画・立案も含めて20年間にわたり包括的にマネジメントを行う

※民間事業者のアイデアや活力を積極的に活用し、施設の魅力や利用者の満足度などの向上を図ることを目的とした手法。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

次は事業軸Ⅲ、地域創生分野でございます。

長大が、大阪で公民連携による公園運営に参画しております。その中のグランピング施設である「うみテラス二色の浜」がグランドオープンしました。公民が連携して公共施設を維持管理する指定管理者制度の一つである「PMO 型指定管理」により、大阪府営公園の運営を改善する取り組みに参画しております。

今後は、この公園の維持管理業務のほか、施設の建設からイベントの企画・立案も含めて、20 年間にわたって包括的にマネジメントを行ってまいります。

【事業軸Ⅲ 地域創生分野】

順風路

⑧交通空白の解消に向けたシステム開発を推進



ピッチイベントで「コンビニクル」を紹介

- 順風路は国土交通省の『「交通空白※」解消・官民連携プラットフォーム』に、立ち上げ当初から参画
 - 8月7日に行われたピッチイベントでは、当社のAIオンデマンド交通システム「コンビニクル」を紹介。これまでのコンビニクル導入の実績や、今後予定している実証事業などを強みとして、公共ライドシェアへの参入を目指す
- ※公共交通機関がないに等しく自力での移動が困難な地域・エリア

順風路でございます。

順風路は、交通空白の解消に向けたシステム開発を推進しております。国土交通省の「『交通空白』解消・官民連携プラットフォーム」に、立ち上げの当初から参画しております。8月7日にピッチイベントが行われまして、順風路のAIオンデマンド交通システム「コンビニクル」を紹介しております。これまでの「コンビニクル」の導入実績や、今後予定している実証事業などを強みとしまして、公共ライドシェアの参入を目指しております。

サポート

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

⑨まちづくりにWell-Being指標を活用



Well-Beingアンケート結果を用いた住民向けのWell-Beingワークショップ

- 長大は、住民の幸福度や生活満足度を数値で表す「Well-Being指標」を活用した提案を行い、住民とともにまちの将来像を検討。その結果反映した自治体の総合計画の策定を支援
- Well-Being指標の活用は総合計画だけではなく他の計画づくりにも活かし、業務の範囲を拡大を目指す

長大は、まちづくりにWell-Being 指標の活用を行っております。

住民の幸福度や生活満足度を数値で表す「Well-Being 指標」を活用した提案を行いまして、住民とともにまちの将来像を検討。その結果を反映した自治体の総合計画の策定を支援しております。Well-Being 指標の活用は、総合計画だけではなく他の計画づくりにも活かし、業務の範囲の拡大を目指しております。

⑩バングラディッシュの鉄道複線化事業に参画



単線の鉄道橋



約160kmの鉄道路線の複線化事業に参画

- 長大は、バングラディッシュの首都、ダッカ近郊の鉄道路線(約160km)を複線化する事業に参画
- 準備調査、ジャムナ鉄道専用橋(2025年3月開通)の詳細設計・施工監理、事業全体の工事仕様書の作成や経済分析、約200の橋梁を建設するための計画・詳細設計、土木工事の施工計画および工事入札支援などを担う
- この事業により鉄道の輸送能力が強化され、国内外の人流や物流ネットワークが円滑化。国全体の経済発展にも寄与する

海外連携展開領域でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

長大は、バングラデシュの鉄道複線化事業に参画しております。バングラデシュの首都ダッカ近郊の鉄道路線、約 160 キロを複線化する事業でございます。準備調査、鉄道専用橋の詳細設計・施工監理、事業全体の工事仕様書の作成や経済分析、約 200 の橋梁を建設するための計画・詳細設計、土木工事の施工計画および工事入札支援などを担っております。この事業により鉄道の輸送能力が拡大されまして、国内外の人流や物流ネットワークの円滑化、ひいては国全体の経済発展にも寄与することが期待されております。

【事業軸Ⅳ 海外連携展開領域】

基礎地盤コンサルタンツ

⑪シンガポール・チャンギ国際空港の地盤調査を実施



チャンギ国際空港のイメージ

- シンガポールでは、国際競争力を高める重要な国家プロジェクトとして、「チャンギ国際空港第5ターミナル」の建設が進行中
- 基礎地盤コンサルタンツは、このターミナルの建設に伴う地盤調査と高度な地盤解析技術を駆使した地下構造物設計を担当
- 安全性と施工効率、空港機能の信頼性が向上に寄与

基礎地盤コンサルタンツは、シンガポール・チャンギ国際空港の地盤調査を実施しております。

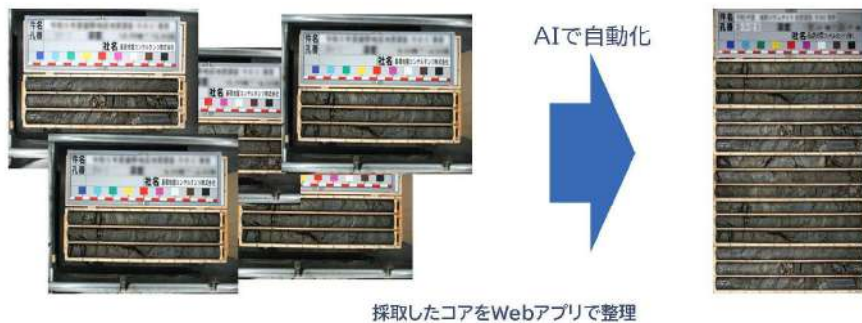
国際競争力を高める重要な国家プロジェクトとして、チャンギ国際空港の第5ターミナルの建設が今進行中でございます。基礎地盤コンサルタンツは、このターミナルの建設に伴う地盤調査と、高度な地盤解析技術を駆使した地下構造物設計を担当し、安全性と施工効率、空港機能の信頼性の向上に寄与しております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

⑫ Webアプリ「コアとりくん」を提供開始



採取したコアをWebアプリで整理

- エフェクトは、AIを活用して自動でボーリングコア写真を整理するWebアプリ「コアとりくん」を制作し、6月に提供を開始
- 地質調査後は、採取したコアの写真から必要な部分のみをトリミングして整理する作業が必要になるが、基礎地盤コンサルタンツの協力を得て、この作業を自動化するアプリを制作
- 多くの地盤地質調査会社の方たちに利用されており、写真整理の省力化、業務の効率化に貢献できることから、さらに利用が広がるものと考えられる

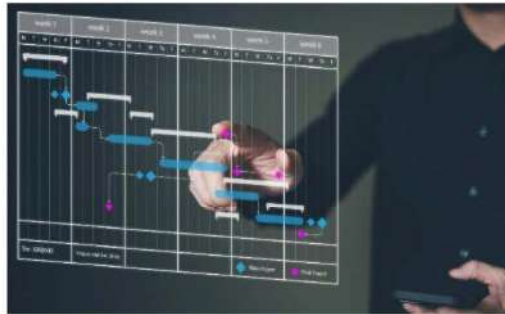
IT化・DXの推進でございます。

エフェクトは、Webアプリの「コアとりくん」の提供を開始いたしました。AIを活用して自動でボーリングコアを整理するWebアプリ「コアとりくん」を制作し、6月に提供を開始しました。地質調査の際には、左側の写真にありますように、採取したコアの写真から必要な部分だけをトリミングして、右側のように合体させる作業が必要になります。これは、従来は人がやっておりましたが、基礎地盤コンサルタンツとエフェクトが協力しまして、この作業を自動化するアプリを制作しております。多くの地質調査会社の方たちに利用されておまして、写真整理の省力化と業務の効率化に貢献できることから、さらに利用が広がるものと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

⑬ハイパーオートメーションで企業の生産効率向上に貢献



ハイパーオートメーションによる製造工程表の自動生成イメージ

- ニックスは、ハイパーオートメーション※を活用して製造工程計画表を自動生成するシステム開発し、提供
- このシステムは、アイテム・数量・優先順位などのパラメーターを入力するだけで、混合や脱水といった工程、設備洗浄のタイミングなどを考慮し、最適な実施順序を自動で算出。設備が無駄なく稼働する工程を導き出すことが可能

※複数の最先端技術を組み合わせ業務を包括的に自動化する技術

最後に、ニックスでございます。

ニックスは、ハイパーオートメーションで企業の生産効率の向上に貢献しております。ハイパーオートメーションを活用しまして、製造工程計画表を自動生成するシステムを開発し、提供いたします。このシステムは、アイテム・数量・優先順位などのパラメータを入力するだけで、混合や脱水といった工程、設備洗浄のタイミングなどを考慮し、最適な実施順序を自動で算出します。設備は無駄なく稼働する工程を導き出すことが可能になっております。

以上で事業トピックスの説明でございました。ありがとうございました。

質疑応答

司会：それではこれより質疑応答に移らせていただきます。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。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、全文を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、この点の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。

それでは会場からのご質問を承りたいと思います。ご質問のある方は挙手をお願いいたします。はい、お願いいたします。

アベ [Q]：日刊建設通信新聞社のアベと申します。一問一答形式でいくつか質問させてください。

まず一つ目が、中期経営計画についてですけれども、この海外事業のところもさらに伸ばせるとのことだったのですが、スライドの31ページに書いてある以外にも、具体的にこういった戦略で海外連携展開領域を伸ばしていきたいというようなところを少し具体的に教えていただきたいです。

野本 [A]：海外案件というのは、すぐさま公示されてすぐ取れるというものではなく、何年間もかけてしっかりと仕込みをしながら海外の業者と組むなど、時間がかかる要素がいろいろあります。そういったことがやっと根付いてきて、まだ契約していないので具体的なことは申し上げられませんが、契約のめどが立った案件が今二つほど見えてきております。それらの非常に大きな案件が複数続きますので、その案件を取ることで、案件が続いている間に次の案件の仕込みができると。今までは大きな案件があまり取れておらず単発でしたので、1年終わるとまた次の年どうするかという状況だったのが、そういう大きな案件が取れることが次の案件への足がかりになり、それを継続することで海外事業が安定していくと考えております。

アベ [Q]：ありがとうございます。次の質問ですけれども、同じスライド（31ページ）での新規分野で、空飛ぶクルマがこれから実用化に向けて進んでいくと思うのですが、改めてグループとしてどういった動きをしていきたいかということと、新規分野で、M&Aなども含めて、今後なにか事業化をする等の案がもしお話できる範囲であればお聞かせいただきたいです。

野本 [A]：空飛ぶクルマにつきましては、1機購入予約をしました。それを実際に買うかどうかはこれから検討を進めていきますが、2027年ないし2028年には空飛ぶクルマはもう実用化すると言われております。それまでに離発着をはじめ、いろいろな整備が必要になると思いますので、それらの業務はしっかりと受注して、動き出せばすぐ対応できるようなかたちにはしていきたいと思います。また、運行事業にも関わるとわれわれは思っております。例えば当社グループの自動運転技術や、オンデマンド技術といったものがしっかりと活かせると思っておりますので、空飛ぶクルマについては、われわれは十分有利に業務受注あるいは業績を伸ばしていけると思っております。

M&Aについては、どこというのは相手があることなので言うことは差し控えさせていただきますが、資料にも書いてあるように(34ページ)、一つは地域コンサルをグループ化することで全国展開ができ

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

と考えております。今、スマートシティをいろんな市町村で手掛けておりますが、当社だけですと拠点は大阪や東京が中心になるので、地域コンサルを M&A できれば一緒になって地方へも展開できるかなと思っております。機会があれば、シナジーを出せるような企業との M&A はどんどんしていきたいと思っております。

あとは農業分野で、AQ トイレ、バイオトイレでは、農業へのその循環水の利用を実用化できると踏んでおりますので、そういった農業分野なども M&A の対象の一つになるかと思っております。

アベ：ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。ほかに会場から質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。はい、お願いいたします。

トミタ [Q]：東洋経済のトミタでございます。非常に細かい質問を三つさせていただきたいと思えます。

一つ目が、終わった期の上方修正についてです。先ほど、終わった期とその翌期を逆にして見ていただければというようなことをおっしゃいました。前期は売上高が 30 億円ほど、営業利益が 5 億円弱ほど上方修正となっておりますが、説明文を拝見すると、2024 年 9 月期の好調な受注や大型業務の契約変更の一部前倒しにより、と記載されています。ここには二つの理由があると思うのです。受注が思っていたより好調だったということと、防衛省の関係とも説明がありました大型業務の契約変更で計上が前倒しになったというところで、大型受注の分が大半なのか、想定してなかった受注の伸びのほうが多いのか、その辺の感触はいかがでしょう。

塩釜 [A]：おそらくその辺りは非常に気になるかなと思いますが、具体的な数字は差し控えさせていただきます。もともと受注が好調であるのと、特に前期の 4Q 辺りから、防衛の大型案件の確度が非常に明確になってきました。そのうちの大半は基本的には今期の分なのですが、これもなかなか先方の防衛省のことがありますので申し上げられませんが、前期の売上となったものは一部です。ですので、大半は今期のほうに回ってくるとみております。

トミタ [Q]：なるほど、わかりました。ありがとうございます。次も細かいことですが、資料で言うと 14 ページですか、営業利益の増減益要因のところ、「人的投資の増加」3 億 9,000 万円、これが 7 ページの終わった期ですと 3 億 5,000 万円となっております。ですから 4,000 万円ほど増えるというのはわかるのですが、14 ページのその次の項目「DX 投資 新事業投資の増加」は 1 億 6,000 万円、終わった期の 7 ページについてはそれに該当するものがないのですが、戦略的事業投資ということでしょうか。それともまったく別のものですか。

塩釜 [A]：そういう意味で同じです。7 ページのほうは、前期と今期の差としてマイナス 2 億ということですので、IT は中に含まれています。そういうことです。

トミタ [Q]：では、内容的には同じものと考えてよいのですね。

塩釜 [A]：同じものでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

トミタ [Q]：今期の場合は、負担が少し重くなってきてマイナスに作用するという。

塩釜 [A]：はい。それは特出しで、今、IT を含めてグループで対応しているということです。

トミタ [Q]：わかりました。ありがとうございます。あと、これも細かいのですが、13 ページで 2028 年 9 月期の中期経営計画の売上高をお示しになっています。今走り出した期が 448 億円で、最終年度は 487 億円ですが、私が知りたいのはその真ん中の期でございます。これはちょうど中央値にしていいのか、あるいは今期は少し下がるのでどちらかに勢いがついて多くなるのか、その辺のご判断はいかがでございますか。

塩釜 [A]：ここで申し上げますことは、やはり中央値で見ていただければということです。

トミタ [Q]：そうですか。そうすると、営業利益のほうも 23 億円と 31 億円ですから、例えば 27 億円とか、そういう中央値で。

塩釜 [A]：いずれもそうです。ただし、前期はイレギュラーな売上と営業利益がありましたので、今期につきましては極力前期を下回りたくないという思いはあります。今言えるのは、すみませんがそういうところです。

トミタ：わかりました。ありがとうございます。

司会：ほかに会場のほうからご質問はないでしょうか。はい、お願いいたします。

質問者 [Q]：今回、中計もアップデートされたかと思うのですが、そのご前提に関して伺います。建築・土木に国がどれぐらいの優先度でお金を使っていくかが、どうしても御社の業績にも影響が出てくるところではないかとお見受けします。確かに国内においての国土強靱化などは優先度が高いと私も考えます。ただ、防衛や少子化対策、老人医療の周り、金利が上がれば国債費の金利の支払いなど、それを上回る優先度が高いものも現れてくるだろうと思います。一方で、財源は限られているという中で、税金の支出の先として御社に関連する分野への優先度は、3 年前などと比べてどう変わっているか、と見立てていらっしゃるのか、というのを伺いたしたいと思います。

また、現在、御社は、選択受注的な非常に良い形で事業を運営できているかと思うのですが、選択受注ができる分野とできなくなるかもしれないという分野があれば、その内容を教えていただければと思います。よろしくお願いいたします。

野本 [A]：要するに、これから国の予算としてこういったところに重点的に配備されるのか、ということかと思います。それは、先ほどから申し上げており、一つは防衛だと思っています。私たちのグループは、もともと国土交通省を頂点とした公共事業が中心となりますが、やはり時流に合わせて防衛省が増えてきています。それに先駆けて、グループの基礎地盤コンサルタンツなどはもう数年前から防衛事業を手掛けておりますし、長大におきまして防衛省の OB の方を招聘し展開を続けております。その結果、前期あたりからリターンが取れてきているというところです。

いわゆる公共事業が減っていくと言われ、その分、防衛費が増えていっている中で、実は防衛費の中にも何割かは公共事業が入っています。単なる武器の調達だけではなくて、周辺のインフラの整備が含ま

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

れおり、それは私たちが対応できる部分になります。そういう意味では、大きく言うと、国土強靱化がありながらもやがては減っていく、その分逆に防衛などが増えていくだろうと見ております。業務全体が大きく増えることはないと考えていますが、このまま推移していきながら私たちは横の展開を広げて、国交省・防衛省以外にも、例えば農水省であったり文科省であったり、そういった事業へ広げることと成長していくという大きな前提を持っております。

質問者 [Q]：前の中計のときと比べて、前提はあまり変わっていない、ということでしょうか。

野本 [A]：そういう意味では変わっていないです。ここ3年間で、公共事業に対する国の財政はそれほど変わらないと思いますので、その中における私たちの流れとして、国交省以外にも外に出ていきながら成長していくというところは大きく変わらないと思います。

司会：ありがとうございます。お時間も迫っておりますが、Webのほうからも質問を承っておりますので、質問を1問読み上げさせていただきます。

なお、追加の質問がございます場合は、会場からは会が終わってから、Webからの場合は会が終わってからホームページにて追加の回答をさせていただきます。それでは読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：今後、AIも含めたDXで生産性を改善すると書かれておりますが、中計の数字を見る限り、2028年の一人当たりの売上は2025年よりも低く、生産性が上がる想定にはなっていないと思います。生産性を上げるというのはどういう意味合いでおっしゃっておりますでしょうか。

野本 [A]：確かにグループ全体でなると、そういう意味では数字は大きくは伸びないというふうになります。ただし、私たちの事業は非常に多岐にわたっておりまして、AIによる生産性効率が変わりやすくて発現する分野・業務とそれ以外があります。例えば新事業や海外といったところは、なかなかAIを使って効率的にできるというものではありません。ですので、全体をならして、人が増えて事業が増えて新たな領域に出ていくことを考えると、確かにトータルでは一人当たりの生産性が上がっていかないというように見えるかもしれませんが、基幹事業である、例えば事業軸Ⅰやコンサルティングの辺りは、AIをどんどん駆使して勤務時間をどんどん減らして、という様に展開していく想定を持っています。そのあたりの具体的な目標数値は事業分野毎に持っておりますが、非常に細かくなりますので、そこはあえて全体として、ということで示しております。

司会：ご回答ありがとうございます。

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、2025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。会場にお越しの方は、会場出入口にてアンケートを回収させていただきます。Zoomでご参加の方は、このあと画面が切り替わり、アンケート画面が表示されます。ご質問・個別面談の申し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。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

