

登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまから株式会社 FC ホールディングス様の決算説明会を開催いたします。今回の説明会は会場での開催に加え、ライブ配信形式のオンラインと合わせたハイブリッドの形式で開催させていただきます。

初めに会社からお迎えしている皆様を代表して、おひとかたをご紹介します。代表取締役社長、福島宏治様です。

福島：福島でございます。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は福島社長様からご説明いただくことになっておりますが、ご説明後、まず会場からの質問、質疑応答の時間といたします。その後、今回オンラインでご参加されている方からもご質問をお受けする予定です。ライブ配信からの質疑は、画面下の Q&A 機能にて随時受け付けております。ご参加・ご質問の際は、会社名・氏名をご記載ください。それでは福島様、よろしくお願いいたします。

福島：皆さん、こんにちは。改めまして株式会社 FC ホールディングス社長の福島でございます。本日は、旧盆明けの本格稼働日、まして猛暑の中、このようにご参集いただきまして、あるいはご視聴いただきまして誠にありがとうございます。基本は技術、私どものストロングカルチャーですが、これをベースに、早速始めさせていただきます。

本日の内容は画面の通りでございます。まずは当社グループの事業内容と、その布陣について、市場環境ならびに経営戦略と併せて前振りとして説明をさせていただきます。

そして、本日の主題の一つである、8月9日に開示させていただきました2024年6月期期末決算ならびに主要な事業実績についてご説明申し上げます。その後、2025年6月期の計画ならびに株主様への還元施策の基本姿勢についてご説明を差し上げる手順でございます。

ここでは前段として、建設コンサルタント業界について少しご案内をさせていただきます。この週末には東京ビッグサイトで投資家向けの IR イベントに2日間参加を予定しておりますが、なかなか一般の方に建設コンサルタント産業というものをご理解いただけないということで、毎回このような説明をさせていただいています。ご容赦願います。

国民の皆様からの声を背景にした公共事業の発注者である国、あるいは自治体、鉄道、道路会社に対して、企画・計画・調査・設計・施工管理・運用・維持管理、工事以外の全ての分野の技術的コ

ンサルティングサービスを行う事業分野でございます。災害発生時の査定、復旧・復興支援はもとより、皆様の身近にある橋や道路、鉄道、空港、港、公園やまちづくり、ひいては地域活性化など、その対象分野は非常に多岐にわたっている産業セクターでございます。

当社は、2017年1月4日に株式会社福山コンサルタントの単独株式移転により設立し、東証スタンダード市場に上場する、建設コンサルタント分野の事業会社を中心に9社を傘下に置く純粋持株会社でございます。国内主要7拠点、海外2拠点、事業場総数31で事業を行っております。グループ雇用者総数539名の企業集団です。設立母体企業の創業から数えますと、今年3月で創業75周年を迎えました。また、当時は日本証券業協会店頭市場と呼ばれていましたが、株式上場から来年の3月上場30周年を迎えるまでに至りました。そして、今われわれの筆頭株主は、従業員持株会でございます。

画面は当社グループが展開する建設コンサルタント事業分野、特に国内市場の動向について、公共投資額、技術者単価の推移グラフでございます。当初予算で画面の通り6兆円規模が安定的に確保され、技術者単価も過去最高水準となって、市場環境としては、ある意味追い風とも言える状況ではございます。

昨年7月26日には、多発する大規模災害への対応や、持続的な国土発展の施策推進を柱とした国土強靱化基本計画が閣議決定されているところでございます。現在のこの傾向はしばらく持続していくものと、このように見込んでおります。

ただし、当社グループが展開する事業分野だけの課題ではございませんが、少子高齢化に伴う生産年齢人口減少を背景とした人材獲得競争の激化や、人工知能AIの台頭を受けて、多様な働き方、より高度なIT技術とのコラボ、あるいはIT技術の獲得・活用、これがこれまでも増して、組織永続のための大きな課題になっている。技術会社でございますので、このように考えております。

画面は当社の経営理念、目指す姿、行動指針の概要です。創業の精神である「基本は技術」、これを集団のストロングカルチャーと位置づけています。また、現在進行中の第5次中期経営計画のキーワードは「再定義」としてしています。ぶれない経営思想を持続しつつも、時代に合わせてわれわれの目的達成に向けた戦略を再定義していく。布陣を再定義していく。言い換えれば、常に進化させながら社会のお役に立ち続けることで、100年企業へ向かう成長軌道を描いてまいります。

同じく画面、基本的な成長概念図です。成長の基本は、「わが内にある」、このように強く思っています。まずは中核事業である建設コンサルタントの事業の中で得意とする分野に磨きをかけて深化し、これを続けること。研究開発や他社連携を核として、新分野や新しい地域への展開等を目指した、他社等との共創戦略の強化、これはこの前の中期プランでうたっていたキーワードでござい

サポート

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



ます。そして、新たな事業の核を取得する M&A 戦略の三つの戦略を推し進めて、現在進行中の第 5 次中期経営計画期間中に売上高 100 億円の企業集団、そして次期中期経営計画期間において、売上高 130 億円を目指しています。

特に、成長戦略の 1 丁目 1 番地と位置づけている内なる成長の基本は、グループ各社の得意技に磨きをかけること、各社を純粋持株会社としてコントロールするのではなく、自立した企業の集団としてマネジメントしていく、このことが要諦だと、このように考えています。

業績のご報告でございます。2024 年 6 月期の受注高は、繰越を含んで、前年同期に比べて 5,500 万円ほど増加しました。売上高は、発注時期が前年度に比べて遅れたことを背景に、生産工程に投下できる時間、言い換えれば稼働率が前期に比べて不均衡で、全体的には若干低く推移した結果、前期に比べて 3,900 万円ほど減少しました。これを受けて、営業利益と経常利益は、前々年の 2022 年 6 月期並みを報告いたします。この結果には、新たに 22 名の新卒採用、当社においては過去最多水準の採用でございますが、この人材投資を行ったことも若干ながら影響していますが、新卒者はそれぞれ順調に研修を重ねて、今後貴重な戦力に育ってきます。

今期決算の中で特筆すべきは、特別利益と特別損失でございます。こちらの画面のこの部分でございますね。イレギュラーな部分でございます。特別利益は、キャッシュフロー計算書の中でご説明しますが、特に特別損失 1 億 9,200 万円、主には 1 億 8,300 万円ののれんの減損損失を計上したこと起因しています。海外分野を展開する子会社、地球システム科学の株式取得に伴い生じていたのれんを、今期に全額、一度に減損処理したものでございます。展開する地域の政情不安、スーダン、バングラデシュ等々ございましたので、この政情不安や頻発する局地紛争、これらを保守的に判断した結果、この際のにれんを一括償却しておくことが今後の事業展開の自由度を高め、ビジネスチャンス到来時に一挙に踏み込むことができると、このように判断したものでございます。この結果、最終利益については前期比 1 億 3,800 万円の減少となっております。

この画面は、国内と海外の受注状況、売上高の前期比較でございます。海外事業は、新型コロナの影響で落ち込みが大きかった前々期から回復基調に転じています。国内外を合わせた分野別では、下段の通り災害対応や社会市場の老朽化対策を中心とした防災・減災・国土強靱化分野を担当する、社会インフラ・防災分野が堅調でございます。加えてもう一つの主力分野であるモビリティ形成分野も安定的に推移中でございます。

貸借対照表、バランスシートについてもご説明を申し上げます。主要安全性指標全てで健全な水準を維持しております。当社は今期末で、東京支社社屋取得資金として調達した長期借入金を全て返済し、期末では長期・短期ともに無借金でございます。

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



別途、人的資本投資の一環として、今期に導入した従業員持株会支援信託、いわゆる ESOP 信託口に対する債務保証額 1 億 4,200 万円、従業員持株会が調達している 1 億 4,200 万円に対して当法人が債務保証しているものでございますが、これを長期借入金欄に画面上では表示させていただいております。これは連結財務諸表規則を受けた表示でありまして、従業員持株会に対する債務保証でございますので、当社が直接調達している借入金ではございません。ついては実質無借金状態に達したということです。公共投資入札参加資格の高レベルの維持のために高い自己資本比率を持続していますが、株主の皆様からお預かりしている大切な資本の一層の効率化を図ってまいります。

この画面は、キャッシュフローの計算書の前期比較です。いわゆる勘定あってキャッシュが足りるか足りないかというところ、非常に重要なところで、キャッシュも非常に重要だということでご報告を申し上げます。営業キャッシュフローについては、計画通り 7 億円強の獲得でございました。投資キャッシュフローについては、研究開発、DX 関連、職場環境整備への投資を中期計画に沿って継続中です。なお、研究開発投資については、会計基準にならって、一部は営業キャッシュフローの支出項目に含まれております。投資キャッシュフローが支出から獲得に転じている理由は、バランスシートの再定義も進めており、これはグループ各社のバランスシートを改めて見直す、こういうことを行っておりますが、その一環として、ちょっと過剰な保険積立金があった、新たに参画してきた法人に保険積立金の過剰積立がございましたので、このあたりを見直しました。その結果として、払い戻しによる収入 2 億 2,000 万円が益として計上されていますが、これが生じた結果でございます。財務キャッシュフローについては、配当金 1 億 5500 万円と長期借入金返済 6 億 5000 万円、がその内容でございます。

以上これまでご説明申し上げました 2024 年 6 月期期末経営成績についてポイントをまとめたものを画面に表示しております。まずはのれんの減損と、これに関わる子会社株式の株式評価、時価評価でございます。時価評価は、税法上は有税対応を行っておりますので、計上した 4 億 500 万円、これがそのまま当期純利益の減少となっております。これは直接連結財務諸表にも 4 億 500 万円のマイナスは影響しております。この 4 億 500 万円、この処理によって来期以降の純利益の増加が期待されるということで、今期は有税償却をしましたけどもクリアになったと考えているところです。

期末借入金はゼロ。営業キャッシュフローは 7 億円、期末配当金は期首公約配当に 5 円増配して、1 株あたり 30 円。事業成長の柱ともいえる戦略投資の内容については 4 億円プラスアルファということで、このあたりは、この後のスライドでご説明を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



戦略投資全体のスライドです。それぞれの投資が即座に年次計画に直結するわけではございませんので、表では、効果遅行度という表現を用いております。ここの部分ですね、何年ぐらいたったら、遅くとも何年ぐらいで効果が出るか。生産資本とかは「1年で効果を出します」ということでございますが、例えば人的資本は6年と書いてますが、投資年度に効果が発現するものから遅くとも6年程度かかるものまで。一例を申し上げますと、新卒採用して、ある程度の業務を任せられるようになり、技術士等の資格取得も視野に入ってくるまで、大学を卒業して最低6年程度は必要だということがございます。その間に一人前の技術者として、あるいはそれに近い形で教育訓練を続けていくということが、これを効果遅行度という表現で表したものでございます。

今期は人的資本に1億円、知的資本・生産資本に2億4,000万円の投資、これらを行うとともに、実際には過去の投資ではございましたが、先ほど来申し上げております子会社株式評価損として4億5,000万円を認識しましたので、これもいわゆる投資ということで実績に入れさせていただいております。

個別の内容です。人的資本投資の内容です。採用投資の柱として新卒・キャリア採用や職場環境の整備に1億円を投資しました。新卒22名を、キャリア採用は7名を、2025年6月期も同数以上を目標としています。育成対象としては、リーダーシップ研修、専門技術研修、DX技術習得研修、資格取得支援や取得意欲誘発施策、資格を取りたいと思わせる施策、この辺りの充実等を継続しています。この結果、技術士取得率99.5%、ほぼ受験資格のあるメンバーは有資格者になってきました。いわゆる車でいえば運転免許証を持っているプロだと理解いただいたらよろしいかと思えます。そして専門誌によるデータでは、業界内での取得率は第3位の水準にあります。1位も目前にということで、ここはぜひとも1位の水準にキャッチアップしたいと思っています。

職場環境では、賃金の引き上げ、あるいは従業員持株会信託ESOPの導入、退職金制度としてのDC・DBのグループ内での充実。まだ導入していない企業もございましたのでこの辺りを導入していく。あるいは証券商品群を増やす、この辺りで資産形成にも寄与するというので、長期インセンティブプランとして充実を図っております。

次は知的資本投資・生産資本投資の内容でございます。特許化戦略による知財の確保、グループ全社の共同出資と技術持ち寄りによる共創戦略の果実としてのITS(株)インフラ・テックソリューションズ)、こちらを設立し、インフラメンテナンス市場の計測診断現場への進出に踏み込みました。今日、ITSの社長を兼ねてます、福山コンサルタント社長の栄徳が参っておりますが、頑張ってくれるものと期待をしております。

サポート

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



また、社外共創戦略としては、ユーカリヤ社、RYODEN 社との業務提携や、福岡県下で大成ジオテック社、こちらは福岡県南部を中心とする非常に優秀な建設コンサルタント会社でございますが、ここと下水道分野に関する共同研究協定に踏み出しました。

これらの知的資本投資に加えて、生産資本分野では DX 推進室をさらに強化する、あるいは管理系基幹システムの高度化によって生産性向上策にその成果を生んでおります。

ここはコーポレートガバナンス、CG 資本投資と拡張資本投資の内容です。内部統制機能の強化としては、J-SOX 法の様式準拠にとどまらず、全役職員が上場会社の一員であるということをしっかり自覚した自立的な制度化に取り組んでいます。ある意味では、トータルコントロールではなくて、セルフマネジメントな指示、コーポレートガバナンス、このような制度をオリジナルで作上げてまいりたいと、このように考えています。当然、IR/SR にも積極的に取り組むべく体制強化を含めた活動を実行に移しています。

拡張資本投資としては、現時点で新たに資本提携のお話はできませんが、着々と取り組んでまいっております。今期の投資額のほとんどは、先ほど来ご説明申し上げました、買収子会社の時価評価によるもの、あるいは少額の出資によるものでございます。これらの評価あるいは出資も今後大きな力になってくるというふうに位置づけております。

ここは今期の主要業務実績の紹介でございます。どういう業務をやったのかということです。まずは社会インフラ防災事業。最大の分野でございますが、ここからです。

当社グループ中核会社である福山コンサルタント、これまで熊本から大分における中九州横断自動車道の実現に向けて熊本・大分で多くの設計業務を実施しております。その成果に対して、先月、国土交通省から局長表彰を頂戴しました。私も写っていますが表彰式の写真をあげさせていただきました。他の地方整備局からも表彰を頂戴しております。

また、TSMC 進出によって一層深刻化する渋滞対策のために早急な対応が求められておりますが、中九州横断自動車道の TSMC 北側区間について、前年に引き続き本年度は詳細設計業務を受注し、早期完成に向けて継続的に業務を実施しています。

さらには、アジアのゲートウェイ空港である熊本空港のアクセス強化のために、熊本空港アクセス鉄道の整備が重要なプロジェクトとして浮上してきております。当社は、この空港アクセス鉄道の環境調査を実施し、その実現に向けて大きく貢献しております。

サポート

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



続いて2番目にウエートの大きいモビリティ形成事業を紹介します。画面上段は北陸新幹線業務で顧客から感謝状を頂いた紹介でございます。新幹線開業時に新幹線走行時の橋梁あるいは高架橋の挙動測定による走行安全性調査等の品質調査を実施しました。

下段は首都高速道路における、最近でも大きく問題になってます歩行者誤侵入、あるいは逆走等対策検討を行っています。検知システム画像をもとに、侵入経路・挙動等を確認し、立入要因を分析して、要因分析結果をもとに対策案を検討する内容で、顧客から感謝状を頂きました。

画面右上は、環境、都市・地域創生事業です。全国に先駆けて人口減少が進行している中国圏では、次期中国圏広域地方計画策定業務の検討を行っていますが、中国圏内の経済環境の重要性、あるいは経済循環を支える多様で重層的なネットワーク等について、本年3月4日に広島コンベンションホールにて、中国圏広域地方計画シンポジウムが500名規模で開催されております。当社グループでは、計画策定そのものとともに、このシンポジウムの運営にもあたり、国から表彰状を頂きました。

右下は海外でございます。ベトナム国初の砂防ダム建設の起工式の様子でございます。共同企業体の幹事として、ベトナム国北部山岳地域のフラッシュフラッドと地滑りによる被害の対処、最小限化のための能力強化プロジェクトに従事しております。土砂災害の総合的な対策の計画実施を支援し、安全・安心な社会環境の整備に寄与しているところでございます。

ここからは、2025年、来期の目標数値についてご報告を申し上げます。概括すれば、2024年6月期で若干前期を下回った業績、これを引き上げて、端数の関係は多少ございますが、全項目で前期を超え、最終利益では過去最高水準の達成を期首計画としております。コンサルティングサービスという性格上、人数×1人当たり生産性・生産高、この辺りでおおむねの業績が決まってまいります。前期に採用した新卒・中途採用の戦力化も進めて、加えてDX推進による単位時間当たりの生産性を上げる施策強化で過去最高業績の更新を目指しております。ROEにつきましても、再び10%以上の水準回復を計画しています。

前のページにも記載していましたが株式配当金について、実績推移と計画でございます。当社は、業績の下降局面においても、期首にお約束しました配当金の引き下げを行わない下限レベル、このように位置づけて、期首公約配当という考え方を基本姿勢としております。近年の堅調な業績を背景に、期首公約配当は15円から20円、さらに22円と引き上げ、加えて5期連続の1対1.1の株式無償分割を行ってまいりました。また2024年6月期は、期首公約配当をさらに引き上げ25円とし、堅調な経常利益を基礎に、特別損失は評価損でございましたので、経常利益を基礎に、第3四半期時点で5円を増配して、1株あたり30円とさせていただきます。棒グラフは配当総額を表

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



しております。当社株式を継続保有していただいている株主様には実質増配傾向となっている点がおわかりいただけるかと、このように考えております。

2025年6月期の計画配当金は、連結配当性向22.7%に当たる1株当たり30円としております。この額については期中の受注動向や生産度合い、市場の動向を見た上で、適宜に見直しをさせていただき予定です。また、今後は自己株式取得や株式分割等を含む総合的な株主還元施策を進めて、株価形成を意識した株主還元施策の再定義・再構築を行ってまいります。

画面左上は成長性・効率性の目標指標でございます。変えておりません。今期は減損処理により一時的にROEが10%に届きませんでした。過年度から営業利益率、ROEともに10%以上の目標指標を達成し継続中です。つまるところ、資本収益性は目標水準に達しているが、市場評価が低い。PBRの低さはここにあるんだろうというふうに考えております。期待値としてPERをどうやって向上させるか、期待値をどうやって高めるか。今、日本の株式市場全体に求められている資本コストや株価を意識した経営を目指して、当社が取り組んでいくべき課題だと、このように捉えています。個別には、人的資本、知的資本、生産資本、規模拡張への投資、IRの強化、そして還元性向の引き上げ等々をPER向上施策として取り組んでPBR1倍以上に向けて頑張っております。

時価総額、株価ROE、PBR、PER、株主総利回り、経年比較でございます。株主総利回りは、日経平均トータルリターンインデックスをベンチマークとしています。新株発行増資は行っておりませんので、今期は、のれんの一括減損を受けて10%に達しませんでした。ROE10%以上の継続によって、ようやく50億円台後半というところまで時価総額が達してきました。ただし、PBRは0.7倍水準にとどまっています。2025年の目標値として、PBR1倍以上PER10倍以上、この辺りを成長投資の拡大、IR・PRの強化、配当還元との合わせ技で達成して、目標水準として開示して、達成に向けて頑張っているところでございます。

成長戦略の具体を少しだけご説明申し上げます。インフラメンテナンストータルサービス分野への進出について先ほど触れましたが、「国土交通省イノベーション創出事業のフェーズIII」に採択されました。これは、大規模技術の実証を支援するフェーズへの採択であり、つまるところ、実社会で使うようなフェーズへの採択となっています。「インフラメンテナンス大賞国土交通大臣賞」の受賞、これらを受けた「T-RANS、ニュートロン次世代システム技術研究組合賞」の受賞と着実に外部評価を高めて実績を積み上げております。これらの社会実装として、インフラ・テックソリューションズ、これを設立した次第でございます。

ソリューション分野としては、国の進める「Project Links」とのパートナーとしての活動も強化しております。関連して、株式会社ユーカリヤとの業務提携、同じく日本電気との業務提携も進め、特

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



許取得や自動運転に関する課題解決等の交通関連サービス、ソリューション分野への取組みを加速しております。

環境創生分野では、以前からご案内しておりましたカンボジア国において、当社グループも出資をしておりますが、事業会社がようやく加工工場ならびにバイオマス開発事業の本格稼働を開始いたしました。また、当社グループが主体となって取り組む、画面の下の方でございますけれども、取り組む北九州の響灘ビオトープが国の「自然共生サイト」に認定され、自然関連情報フレームワーク TNFD への展開も視野に入れて進めております。

また、同ビオトープは、「北九州市 SDGs 未来都市アワード」においても大賞を受賞しました。技術的な評価を含めて高い評価を受けている。これをどのように市場に展開していくのかというのが今後の課題だと思っています。

技術もう 1 点、水道インフラソリューション分野です。グループ研究機関である SVI 研究所、ソーシャルバリューインキュベーションラボでございますけれども、ここにおいて進めてきた下水道分野での複数の研究商品群の開発が完了しました。今期から営業専属チームを編成して市場展開を加速しています。

スライド左より、AI による雨水時侵入水予測を行ってエリア判定をし、同じく AI によって下水道管路の損傷状況を予測して、そして下水道損傷検出によって管路損傷を AI で自動判定する、このような形でシステムが進化をしまいいりました。一連のシステムでございます。今後市場拡大が予想されるウォーター PPP 市場への展開も視野に営業を一層強化しております。

これらバラバラではなかなか市場浸透がということで、今までの分をまとめたものでございます。今までご案内してきました個別の分野を統合する形での事業マネジメント分野です。インフラメンテナンストータルサービス分野、次世代ソリューション分野、環境創生分野、水道、特に下水道インフラソリューション分野の技術の共創、言い換えれば新しい組み合わせ、イノベーションにより、刻々と変化する社会ニーズに、「基本は技術」で応えるべく、新たな成長戦略として展開を再定義して強化中でございます。

おおむね終わりですが、ここはコーポレートガバナンスと戦略推進体制の強化ということで、積極的に多くのことに踏み出しておりますが、ガバナンスが効いていないと偏るとも強く思っております。つきましては、社外独立役員の名の増員、これを行いました。既にプレス済みですが、弁護士資格の保有者を 1 名ということで 4 名体制としました。法務の専門家、会計の専門家、税務の専門家、金融の専門家、4 分野の専門家・経験者の体制を強化して、ガバナンスを強化してまいります。

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@scriptsasias.com



併せて「集約と再編」というキーワードで、社内組織も、経営企画機能と財務・会計機能を純粹持株会社側に集めました。グループ横断経営企画室の設置ということで、広報戦略機能を含んで、あるいは財務・会計機能を集約して、グループ通算税制、グループとしては一つの法人という税法上の扱いでございます。これの一体的財務管理体制を強化するという動きです。

逆に個社では、それぞれ人が違います、分野が違います。個社ごとに、個社別に実際の運営企画室、総務部の再配置と事務管理機能の再編成を行います、福山ビジネスネットワークという事務管理の子会社もございますので、この辺りの再編成でガバナンスを強化して集約して、なおかつ個社に寄り添ってというふうな推進体制の強化を行った次第です。

ここからは各社の概要を挙げておりますが、30分を過ぎましたので、これ簡単にご説明しますが、福山コンサルタント、全国4拠点で地域密着型道路交通分野を中心に展開する建設コンサルタントです。こちらの皆さんでは宇都宮のLRTとか取手の西口広場、この辺りがなじみがあるかなというふうに思ってますし、秋田のほうの公共交通の再編事業も行っております。

地球システム科学です。先ほど申し上げた会社ですが、水資源開発、防災・環境、非破壊検査。ここで持っている非破壊検査も含めて、インフラ・テックソリューションズに持ち込んでいるというところもございます。また水資源分野でもこのようにちょっと画像載っていますが、地下水に依存するしかない島において水資源管理の開発支援を行っている。これ、現地の方に見えますけど、これは国籍が違いますがうちの職員でして、現地に入ってこのような形で水資源分野の業務にも従事している。あるいは防災分野でボリビア、ブータン、メキシコ、スリランカ、ベトナム、この辺りでお役に立っているという法人です。

環境防災は四国発の環境と防災のコンサルティングカンパニーということで、高い業績を上げているところでございます。この丸はドローンで赤外線調査をしているところでございますね。

エコプラン研究所は、生き物を対象にしています。キーワードはグリーンインフラというところがございますので、やはりグリーンというところで、しっかり取り組んでいく必要があるかなというところがございます。

先ほど連絡がありましたが、今年もここで作っている新たなホップのビールが完成しました、というメールが入っていました。ビールを作る、子供たちにホップを植えてもらって、刈り取りして、ビールを作ってビールを売って、ビール粕でいろいろなものを作ったりという循環型で、おらが町の活性化、この辺りも進めているというところがございます。長くなりましたが、私の説明は以上でございます。ありがとうございます。

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



司会：ご説明どうもありがとうございました。

サポート

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



質疑応答

司会 [M]：それではご案内の通り、最初は会場にお集まりの皆様からの質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、会の者がマイクを持ってまいります。なお、この説明会は質疑応答部分を含め全部を書き起こして公開の予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は、会場参加者の皆様は氏名を名乗らないようにしていただき、またオンライン参加者の方は匿名希望とご記入くださいますようお願い申し上げます。

では、ご質問いかがでしょうか。ありがとうございます。今、マイクを持ってまいります。

武内 [Q]：日刊建設通信新聞社の武内です。本日はありがとうございます。先ほどおっしゃられていた成長戦略の部分でご質問なんですが、水道インフラソリューション、それから事業マネジメントのこの新しい成長戦略、それぞれ今後この先の数値的な見通しだったり目標みたいなものがあれば教えていただきたいということと、それから事業マネジメントの分野については、推進体制であったりとか、パーク PFI の一例が載っておりますけど、主なターゲットをどういうところに狙っていくのかということをお教えいただければと思います。

福島 [A]：水道インフラソリューション分野等々と書いていますが、社内にはある程度の目標値、事業化をこのようにご説明している限りは、最低でもその5億円を超えていくというふうな規模感を持つと、実業の場へ、あるいは子会社化へというふうな部分で踏み切るという一つの目安にしております。そこから先の部分は、当初は、過去に失敗経験もありまして、20億とかというのでスタートしたんですけど、背伸びをするとなかなか育っていかないというか、新しい分野ですのできちっとした技術を固めていって、デファクト・スタンダードとして市場展開していくというふうなことで、まずもっては目標値が必要ですので、そういった目標は少なくとも近々に、ここはあまり遅延がないような形で近々に5億円を超えていくというふうに思っています。

先ほど中計期間に100億円という話をしました。もう実質的には3年半しかないんです。そこは成長の源泉は内にあるという言い方をしました。すると25億円ぐらいは内で作り上げる必要があるわけですね。そういう部分で、ある程度割っていただくと、それぞれの部分がどう見ているかというふうには。ロットだけだといろんな部分で上がってはくるのかもしれませんが、それが程度利益に繋がるようにというふうなことで考えているところです。

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



二つ目の事業マネジメント分野の部分は、正直に申し上げますと、これまでパーツパーツでの市場提供というか、クライアント。私どもがやっています沖縄発のパーク PFI の画像も載せていますが、ある意味は、うちしかやれないという部分ではございませんで、既存の今のパーク PFI 等々の部分、こんな中でインフラメンテナンスもやれる、ソリューションもやる、特にソリューションの部分とあって私どもの主力でございますので、この辺りと新たに公共・民間施設への環境創生、環境へのキーワード、この辺りでトータルでマネジメントしていく。そのほうが効率的だし安価だし、地域の皆さんにも安心していただけるし、そのまちが持続可能なまちになる。得意なまちづくり、地域づくりと絡めると、従来型の非常に工学的な部分以外のやさしさの部分、あるいは安らぎの部分も含めてというふうなところで考えておるところです。規模感としては、こちらのほうがさっき申し上げたものよりも、売上規模としてはちょっと大きくなるかというふうに思っています。

武内 [M]：はい、ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他に会場の皆さん。ありがとうございます。今、マイクを持ってまいります。

牧野 [Q]：建設工業新聞、牧野と申します。今日はどうもありがとうございます。今の質問と続く部分もあるんですけど、まず水道インフラソリューションの近々5億円というのは、これ売上という理解でよろしいのでしょうか。

栄徳 [M]：当面の目標としては5億円、売上というのは必達目標かなと思ってるんですけど、先ほどから話ありましたように、売上を上げるだけだったら行けるのかなと思ってるんですけど、収益性も合わせて、広くわれわれの技術を社会に普及させていくというところが必要だと思っておりますので、この三つの技術というのを各社バラバラやってるとこあるんですけど、ここを、ストーリーを持ってわれわれが提案していくというところで、多くの企業様と連携しながら参入できればいいかなというふうなことを思ってます。そういうふうな展開を目指しているというところでございます。

牧野 [Q]：わかりました。ありがとうございます。三つっていうのは、これは主なものということになるのでしょうか。

栄徳 [A]：要するに、われわれは下水道分野は初めてというところなんですけど、ここに書いていますように、水道というのは、どこが壊れたかってのはわからないんですよ、土の中なんです。それで、エリアをまず特定する。赤いところはどこか。その次に赤いところの中で、どこの管路が危ないのか。その次に、当然のことながら修繕しないといけないんですけど、そのためには中を調べないといけないんです。そのためには掘らないといけないですよ。掘ったりとかいろいろ。その

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



調査がめちゃくちゃお金かかるんですよ。その前提として簡単な調査を2段階やって、行政側で計画を立てて、そこから絞り込んだところを調査しようという。調査するときにはカメラを使って効率よくやろうというふうな一連のシナリオで研究開発を進めたところがあってですね。それを、下水道のこの技術を使って多くの人に使っていただきたいというふうな趣旨で進めているというところでございます。

牧野 [Q]：ありがとうございます。あともう1点なんですけれど、今期の目標のところ、投資で、この間もソリューション分野での業務提携など、今日も発表あったところだと思うんですけど、今期のM&Aなり業務提携なりで、こういった分野を狙いたいとか、あとは、こういった補完するのか、ある程度内なる成長に向けて強化していくのかみたいなですね、そういった方針みたいのがあれば教えていただけますでしょうか。

福島 [A]：1点は、今もご説明しましたように、先ほどの部分は、ある意味そのAIの部分でございますね。ちょっと説明が漏れましたけど、売上高だけではなくて、必達としては、売上高営業利益率10%を下回することは駄目だと言っております。なおかつ人手が、少しAIに、機械に取って代わっていますので、そういう意味で効率性を上げようと思っています。

そんな中で、先ほど私前段で説明をしましたが、人×生産性。このモデルから一部脱却したいと思っています。そのためには、そこのエリアに習熟している法人さん、あるいはそこの分野に詳しい会社さんとのコラボで、一緒に従来型の手仕事オンリーの産業から次の産業体へ進化をしていく。そのことがわれわれの産業そのものが生き残っていくし、ソーシャルワーカーとしてこの産業は続いていくということで、産業の分岐点にもなります。

再定義に込めた思いというのは建設コンサルタントの事業分野そのものを再定義していきたいと、そのように考えているところで、たちまちはおわかりかと思いますが、AIと、やはりその技術者、その分野に明るい技術者が必要です。あるいはこういった技術をといるときに、液状化が問題になりました地域が今年初めに随分ございました。あるいは私実家がありますが、先週帰っていましたが、南海トラフの情報エリアの部分が出ています。そういった中でも役に立つか。人じゃなくても、違う形のロボットを作ったりもしていますけど、そういった部分ではやはり地域の担い手としての地域の会社さんというふうなところも含めてのコラボで、ここに書いてます、拡張資本20億円というのは、20億円は手持ちで出せる部分で、極端に言えば即断できる部分。それを超える部分については、当面はエクイティの予定を持っておりませんので、期末無借金にもなりましたし、取引金融機関の皆様とご相談して、ビジネスモデルが作り上げられたら、そういうふうな形の融資というふうなところで拡張してまいりたいと。だから今年使ったから、残りが少なくなった

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



というふうには思っていません。これ、ゼロクリアして、予算枠はそのままでもう一度行くつもりでおります。

牧野 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。他に会場の皆様でご質問いかがでございましょうか。ありがとうございます。一番前の方。

佐藤 [Q]：貴重なお話ありがとうございました。プルータスコンサルティングの佐藤と申します。特に御社、人材に投資をされているというような印象を持っておりまして、人材の採用というのも一つ大きな観点になるかと思いますが、その反対として、離職率の増加をどのように抑えていくかであったり、どのように離職を少なくしていくかというところを少しお伺いさせていただければと思います。

福島 [A]：人的資本投資の部分では、積極的に、さっき遅行性6年と言いましたが、初心者ですのでそこから教育訓練して、取りあえずというときになって資格を取ると、コンサルティングファームだったりいろんなところに転職していく、あるいはお役人になっていくっていうメンバーもいます。それはそれでいいと思っています。うちで勉強したことで社会の役に立てば。

このうち、採用の二つ目に書いてますが、アルムナイ制度ということで数名がおります。行ってみて、新卒で当社に染まるだけではなくて、しばらくよその釜の飯を食べて、やっぱりここでやろう、そういう部分においては離職率は平均的だと思います。20名採用して3~4名は退職しますから、その辺りだと思いますが、帰ってくるメンバーもいますしということで。実は繋ぎ止めはあんまりしないことにしてまして、ただし、いつでも帰っておいでということで、そういう動きをしています。柔軟な発想とですね。だからコントロールの法人ではないということなんです。マネジメントすれば、楽しくやれば結果はついてくると、ついてきてほしいと言ったほうがいいかもしれないですが、と思っています。

司会 [M]：ありがとうございます。ご質問いかがでございましょうか。よろしいですか。それではないようでしたら、オンラインでご参加の方からのご質問に移りたいと思います。ここからはIR担当者様を取りまとめていらっしゃいますので。この後はよろしく願いいたします。

発言者 [M]：それではFCホールディングス担当のほうから申し上げます。ライブ配信に参加される方からもご質問頂戴しております。1名の方からということでありがとうございます。質問の内容、匿名希望ということなのでお名前は差し控えますけれども、質問内容を読ませていただきます。

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



質問者 [Q]：当社は 2020 年に純資産 100 分の 30 以上に相当する固定資産を取得しましたが、その際の借入は固定金利でしょうか。固定金利であれば、今後の利上げに影響はないというふうに考えますので、返済を長期化し、成長投資や還元に戻したほうがコーポレートファイナンス上は有利かと思うのですが、実質無借金状態とした意図を教えてください、という質問 1 問いただいております。

福島 [A]：東京の支社社屋取得目的等々で調達した部分につきましては固定金利です。固定金利で調達をしました。おおむね金利が下限だと見込んだというふうなところですが、実際に振り返ると、金利水準は下限でございました。

ご質問の趣旨としては、じゃあ一番安い金利であれば、もっと長く借りという、その部分を効率的に回せばいいのではないかというふうなご質問だと思いますが、その部分は、運転資金としては年間 25 億円ほどの短期の調達があるということも 1 点ありますし、機動的に動いていきたいということがもう 1 点と、拡張投資の部分で各金融機関さんと新規の調達も、私はさっき金融機関さんをお願いすると言いましたが、実は年次でヒアリングしておりました、今の状態で長期を調達したらどうかというふうな部分については確認をしております。

そんな中で、過去最低だというふうに言われた部分と同じ金利で調達ができる、言い方を変えますとリスクというか、リスクジョーリングができる状態ということでやっています。6 億 5,000 万円という金額は、7 億円という営業キャッシュフローの範囲内でもありましたので、たちまちその 7 億円のキャッシュを溜め込んでいくわけではなくて、返済余力があるのであれば返済すると。ただし必要なときの調達金利の部分については、実際に調達が発生しない場合でも年次で折衝を続けているというのが現状でございます。

ご指摘はごもっともだと思っておりますが、そのご心配には及ばないように、その時点で。私ももっと長いほうがいいかなとは正直思いました。思いましたが、5 年間で返済するときに、金利が上がってくる局面ではリスクも含めて延長も考えるかと思いつつ、固定できてますし、現時点で延ばしても、そのときと同じ状態でいけるというふうな部分については、ある程度めどが立っているところですが、答えになってますか。

発言者 [M]：こちらが以上です。

司会 [M]：どうもありがとうございました。それではご質問も出尽くしたようでございますので、もしよろしければ、以上をもちまして株式会社 FC ホールディングス様の決算説明会を終了させていただきますと存じます。

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



福島社長様、そして FC ホールディングス様の皆様、本日は大変ありがとうございました。

福島 [M]：ありがとうございました。引き続きよろしくお願いいたします。

司会 [M]：ありがとうございました。ご参加の皆様、お忙しい中ご出席いただきありがとうございました。アンケートは机の上に置いてご退室いただけますとありがたく存じます。よろしくお願いいたします。

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



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、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

