



株式会社 長大

株式会社長大

2019年9月期決算説明会

2019年12月4日

イベント概要

[企業名] 株式会社長大

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2019年9月期決算説明会

[決算期] 2019年度 通期

[日程] 2019年12月4日

[時間] 17:15 – 18:15

(合計：60分、登壇：48分、質疑応答：12分)

[開催場所] 103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル2階
第2セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)

[会場面積] 145 m²

[登壇者] 5名

代表取締役社長 最高執行役員 永治 泰司 (以下、永治)

取締役 専務執行役員 事業推進本部長 井戸 昭典 (以下、井戸)

取締役 上席執行役員 経営企画本部長 塩釜 浩之 (以下、塩釜)

管理本部 統轄部長 鈴木 孝 (以下、鈴木 孝)

経営企画本部 経営企画部 課長 鈴木 賢一 (以下、鈴木 賢一)

登壇

司会：それでは定刻でございますので、ただ今から株式会社長大様の 2019 年 9 月期決算説明会を開催いたします。

最初に会社様からお迎えしてございます、5 名の方々をご紹介申し上げます。まず代表取締役社長、最高執行役員、永治泰司様でございます。

永治：永治です。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして取締役専務施行役員、事業推進本部長、井戸昭典様でございます。

井戸：井戸でございます。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして取締役上席執行役員、経営企画本部長、塩釜浩之様でございます。

塩釜：塩釜でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

司会：続きまして管理本部統轄部長、鈴木孝様でございます。

鈴木孝：鈴木でございます。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして経営企画本部経営企画部課長、鈴木賢一様でございます。

鈴木賢一：鈴木でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日はこの後に永治社長様、井戸専務様、塩釜本部長様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは最初に永治社長様から、よろしくどうぞお願いします。

連結業績とトピックス

(金額単位：百万円)

(連結)	2018年9月期 実績	2019年9月期 実績	前期比
受注高	29,880	29,788	99.7%
売上高	28,969	29,001	100.1%
営業利益	1,709	2,903	169.8%

- 基幹事業の安定受注に加え、近年益々顕在化する自然災害リスクに備える国土強靱化の推進や社会資本老朽化対策、また急速に高度化するICTへ対応し、受注高・売上高を確保。
- 効率向上を図り営業利益は改善するものの、人員増強を中心とする業務消化体制強化が一部翌期にずれ込み、受注高・売上高はほぼ前期横ばいに留まる。
- 前期発生した海上ボーリング台風時の台船損傷に対する保険金の補償引当金戻し入れが当期4億円発生したことも、営業利益増加の要因。

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

2

永治：どうも皆様、遅い時間になりましたが、ご足労いただきましてありがとうございます。早速ですが、このスライドが2019年9月期（弊社52期）の決算概要です。弊社は9月で期が締まりますので、10月から新しい期、53期に入っておりますが、前期52期は中期経営計画が終了した期であります。

53期から新たな中期経営計画が始まります。弊社の場合、中期は3年と定めております。これは今、非常に変化が激しいものですから、以前には5年としていましたが、5年だと4年目、5年目ぐらいに、上振れも下振れも含めて、大分乖離してしまうため、予実管理をしていくにあたり、やはり中計は3年ぐらいが妥当だろうということで、今は3年としております。

その中計の末の決算の結果が、こちらでございます。受注高で、連結ベースですが、約298億円ということで、前期に比べまして若干減少しております。売上高につきましては、これもほぼ横ばいです。一方で営業利益は大幅に増加しておりまして、29億円という状況になってございます。

この理由ですが、受注、売上とも、消化体制の問題があります。昨年の採用予定数が、当初予定していたものに比べてなかなか追いついていかなかったことで、いわゆる固定費、人件費が当初予算を下回ったというところがあります。

もう一点は、連結ベースでは、昨年台風による弊社のグループ会社の基礎地盤コンサルタンツで、海上ボーリング台船損傷に対する、保険金の取り扱いの判断でございました。監査法人からは未確定時点では、保険が下りる前提での決算は妥当ではないという指導を受けまして、補償引当金を計上していました。実際には保険金の下りまして、4億円の補償引当金の戻し入れが発生し、利益の増加になったということでございます。

個別業績とトピックス

(金額単位：百万円)

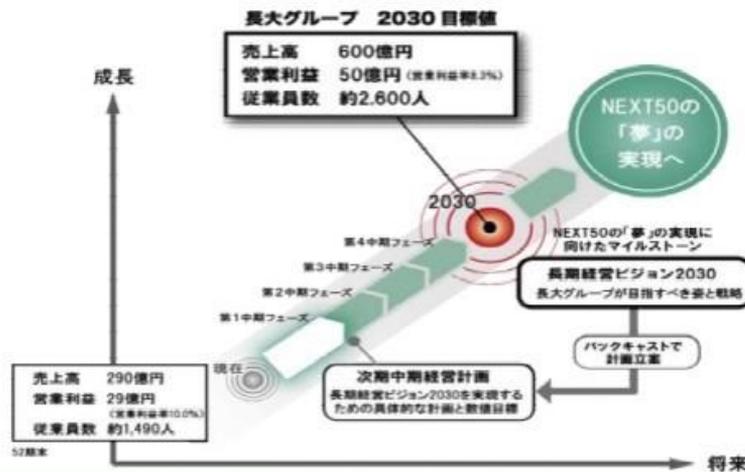
(個別)	2018年9月期 実績	2019年9月期 実績	前期比
受注高	16,607	16,653	100.3%
売上高	15,718	15,448	98.3%
営業利益	839	1,382	164.8%

- 受注高は、連結と同様に公共事業を取り巻く堅調な環境の中、前期に対し微増。
- 売上高は、当期完了予定で翌期へ納期変更が生じた案件があり、前期に対し微減。
- 営業利益は、人員増強を中心とする業務消化体制強化による原価の発生が一部翌期にずれ込んだ要因もあるものの、主に生産性の向上により、前期に対し増加。

長大個別ベースにつきましてもほぼ同様な状況でございますので、後ほど資料をご覧くださいければと思います。

長期経営ビジョン2030

- 創業50年を迎え長大グループは、次の50年「NEXT50」に向け新たな成長サイクルに突入
- NEXT50に向け2030年をマイルストーンとするビジョン、およびそれを実現するための戦略「長期経営ビジョン2030」を策定



Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

6

続きまして、先ほど申しましたように中期計画は3年で立てておりますが、一方で変化が激しいとはいえ、長大がどういう方向を向かっていくのかというところを、きちんと示すべきだということで、長期ビジョンという形で取りまとめております。

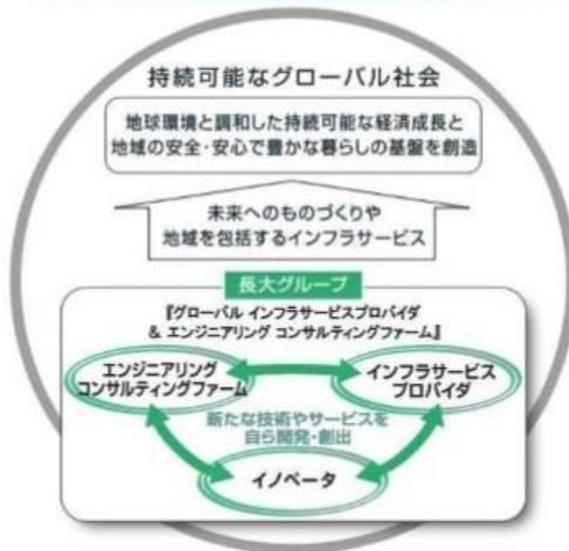
これは社内外併せて公表して、それに向かって社員一丸となって進んでいこうということでございます。長期ビジョンというところで2030年をターゲットとしています。

具体的には3年の中期を4回で12年、2019年から始まって終わるのは2031年になります。2031年9月期は2030年の10月から始まりますので、2030という分かりやすいフレーズを用い、中期4回分という形で設定しております。

その2030の目標として、いろんな事業を展開していくわけですが、グループとして目標値を売上高で約600億円、営業利益で50億円、それから社員数2,600人と設定しております。現在の290億円、営業利益29億円、従業員数約1,500人に対して、売上ベースで倍になる目標を設定し、4回の中期でそれを実現していこうと考えております。

長期経営ビジョン2030 長大グループが目指す姿

持続可能なグローバル社会を
創造する企業へ



●「エンジニアリングコンサル ティングファーム」機能の進化

総合建設コンサルタント機能を
グローバルで発揮

●「インフラサービスプロバイダ」 としての役割の進化

自らが事業者となりインフラサー
ビスを提供

●「イノベータ」により上記を実現

自らが「イノベータ」となり、次世
代の革新的な技術、新たなサー
ビスを創出

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

7

長期経営ビジョン 2030 で長大グループが目指す姿は、大きく言いますとこのスライドの右側にまとめている通りとなります。エンジニアリングコンサルティング機能の進化、これは従来から携わっている総合建設コンサルタントという基盤になる部分ですが、その機能自体を発展させていくとともに、グローバル化を進めます。今までも取り組んではいますが、より力を入れていくことになります。

二つ目がインフラサービスプロバイダとしても役割の強化。これも前期から方針としては掲げておりましたが、さらに自らが事業者となって進めていく部分を増やしていきます。PPP/PFIを中心にインフラサービスを提供していきます。

三つ目は、以上のことを自らがイノベータとなり実行しようとするものです。冒頭にも申しましたが、非常に変化の激しい時代ですから、自らがイノベーションを起こすと同時に、世の中を変えていくという意気込みでやっていきたい。次の世代への革新的な技術や、新たなサービスを創出していきたいと考えています。

長期経営ビジョン2030 数値目標



Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

8

長期経営ビジョン2030の数値目標は先ほど申しました通りでこの表の通りでございます。売上高の構成については、以前から事業軸Ⅰ、Ⅱ、Ⅲという分類をしております。

事業軸Ⅰは基幹となる部分ですが、これはグローバル化と先ほど申しましたようなニーズもございますが、国土強靱化への対応という重要な側面もございます。ご承知のように、非常に今、自然災害が多発する状況の中で、やはりインフラ整備、更新の需要はこれから増加します。それを支えるのが我々の使命だと考えておりますので、この部分をきちんとやっていきます。特に体力のない地方自治体等に対してアドバイザー等を通じて、様々な手助けしていきます。それによって国民が安全・安心な生活ができる方向に持っていくということに貢献してまいります。

それから事業軸Ⅱ、これは環境・新エネルギー分野となりますが、現時点から倍以上に伸ばすビジョンとしています。この分野においても着実に進めており、後ほど事業トピックスにて井戸から説明させていただきますが、国内でもバイオマス発電等に着手しております。そういった再生可能エネルギー分野において、実際に我々が発電事業者となり事業に直接的に携わってまいります。また、風力発電においては、事業運営に向けてのコンサルティングや、低周波振動の影響等で環境問題が発生ケースもがございます。そのような環境問題についても、調査あるいは分析、解析、改良の提案もこの事業軸Ⅱでは行います。この分野は、これから人が人らしい生活をしていくために必

要なインフラ事業として、インフラサービスプロバイダとして我々が注力していかなければならない分野と認識しております。

事業軸Ⅲは、地域創生分野となります。ご承知のように残念ながら地方は衰退の方向にあります。東京一極集中、あるいは東京大阪名古屋といった大都市集中とよく言われます。この状況では食物等の需給バランスや、自足率の問題など、悪化の方向に進んでしまうと考えております。

また、コンクリートに囲まれた世界で生活することが本当に正しいのかということ、いろいろ振り返りますと、やはり地域をもっと活性化していかないといけない、地域に力を与えないといけないと我々は考えております。

そのために様々な分野での提案・企画といったものをお示ししながら、地域の行政の方々、あるいは住民の方と一緒に、地域の活性化に取り組んでいきたいと考えております。

先ほど PFI という言葉を申し上げましたが、PFI につきましても私どもは、基本的に地場の業者さんと組んで PFI 事業を進める方向で今までできておりますし、また今後もそういう方向でいきたいと考えております。

例えば給食センターですと、食材を提供する会社、あるいはそれを調理する会社、それを運ぶ会社など、様々な会社と組みますが、全て地元の企業と一緒にあってサービスプロバイダを組成することで、地域の活性化につなげるという方針でおります。

この地域創生の分野もこれから注力しなければならない分野であると考えております。建設コンサルタントは昔からそういった、例えば橋を 1 橋設計するにしても、その橋をなぜそこにつくるのか、その橋がどういう効果を生むのかということ进行分析しながらつくってきた経緯があります。そのような観点からも、この分野は我々の得意な分野でもありますので、力を入れていきたいと考えております。

長期経営ビジョン2030 事業軸と海外領域事業例

事業軸Ⅰ 国土基盤整備・保全分野



事業軸Ⅱ 環境・新エネルギー分野



事業軸Ⅲ 地域創生分野



海外連携展開領域



Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

9

このスライドは、具体的に取り組んでいる事業をお示ししたものでございます。

今注目されていますのは、例えば事業軸Ⅲの地域創生分野で申しますと、オンデマンド型バス運行支援です。実際の運行は地元の業者ですが、弊社グループ会社の順風路がシステムを入れて、最適経路あるいは最短時間を瞬時に計算するという仕組みをつくっております。導入実績は、今現在、50市町村を超えており、引合いも多数頂いておりますので、さらに伸ばしていけるかと思っております。

また事業軸Ⅱで申しますと、風車の画像があります。この設置に関し、基礎地盤コンサルタントは、様々な地盤の調査等、重要な部分を受け持っております。特に最近大型化しています、いわゆる海上風力です。これは海上でのボーリング調査や海底地盤の分析を行うもので、できる会社はそう多くありません。このような分野にも重点的に取り組んでおります。

さらに、フィリピンになりますが、事業者として風力発電事業もこれからやっていく計画であり、今、FS（事業化調査）をしている段階であります。

長期経営ビジョン2030 成長に向けた8つの改革

No	改革	内容
1	イノベーションの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・インフラ技術サービス開発、新ビジネスの創出 ・新事業イノベーション室立上げ
2	IT化の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・インフラ技術x専門データxビッグデータ ・AI、IoT、長大独自のオンデマンド交通技術活用 ・IT戦略推進センター立上げ
3	ダイバーシティの推進	<ul style="list-style-type: none"> ・長大グループの財産は「人」 ・多様なキャリアパス、人材育成制度の整備
4	持続可能な社会形成への寄与	<ul style="list-style-type: none"> ・長大グループ事業活動そのものがSDGs ・国内外にて自然環境と調和した社会基盤整備
5	国内体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・インフラ計画～維持管理の包括的サービス体制 ・M&Aや多様なプレーヤーとアライアンス構築
6	グローバル体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・現在中心のアジアからアフリカもターゲット ・ODAに加え現地政府や企業とのネットワーク強化
7	戦略的な投資	<ul style="list-style-type: none"> ・中長期的成長に向けた戦略的投資を強化 ・M&Aや研究開発費を段階的に強化
8	グループ体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・グループシナジー最大化を図る体制構築

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

10

長期経営ビジョン 2030 を実現するためには、やはりいくつかの課題は当然あります。自らがイノベーションを推進していかないといけない。それから IT 化の推進も避けて通れない。先ほど申しましたように、インフラサービスに携わるコンサルタント分野にはなかなか今、人が集まりません。言ってみれば、人の奪い合いのようなところがあります。その部分をきちんと IT 化によってカバーしていく、あるいはそれ以上に品質を求めて IT 化を進めていくことが重要だと考えております。そのような取組みをしていくことになります。

持続成長プラン2019 基本方針と数値目標

【基本方針】

基幹事業の強化と新たな成長の基盤づくり

方針	内容	数値目標		
		52期 (2019年9月期)	55期 (2023年9月期)	
方針1	基幹事業の強化と拡大			
方針2	新領域の事業基盤の整備			
方針3	海外事業の強化と地域の重点化			
方針4	イノベーションとIT化の推進			
方針5	働き方改革とダイバーシティの推進			
方針6	成長基盤となる人材の育成と組織づくり			
		売上高	290億円	377億円
		営業利益 (営業利益率)	29億円 (10.0%)	31億円 (8.3%)
		社員数	約1,490人	約1,850人

長期経営ビジョン 2030 の第 1 回目となる中期の方針といたしましては、基幹事業をきちんと進めていくことと、さらに新たな成長への基盤づくりということで、様々な事業分野、先ほど申しましたような、人の移動において目的地までの最後のステップであるラストワンマイルまでを自動運転で担おうとする分野、あるいは再生可能エネルギーの分野、ごみ焼却発電等も今、調査している段階ですが、それも含めましてチャレンジするためのベースというものをこの中期で築いていきたいと考えております。

数値目標につきましてはスライドの通りとなります。皆様のお手元にあるかと思っておりますのでご覧いただければと思います。

持続成長プラン2019 主要施策と横断的取り組み

7つの主要施策

事業軸Ⅰ 国土基盤整備・保全本分野	主要施策 ①	基幹事業のさらなる強化と河川、防災分野の事業拡大
	主要施策 ②	国内未開拓エリア・顧客・業種における受注力強化
事業軸Ⅱ 環境・新エネルギー分野	主要施策 ③	環境事業の強化
	主要施策 ④	再生可能エネルギー事業の基盤づくり
事業軸Ⅲ 地域創生分野	主要施策 ⑤	新たなまちづくり事業の基盤づくり
海外連携展開領域	主要施策 ⑥	構造および鉄道事業を中心とする主要事業の強化・育成
	主要施策 ⑦	東南アジアにおける重点地域展開



3つの横断的取り組み

取り組み ①	イノベーションとIT化への投資拡大
取り組み ②	働き方改革とダイバーシティのさらなる推進
取り組み ③	さらなる成長の基盤となる組織づくり

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

13

この中でもやはりイノベーションとIT化の推進、働き方改革、ダイバーシティの推進といった施策をとって、きちんと進めていく方針であります。

各分野で申しますと、防災分野の拡大。これは事業軸Ⅰの国土基盤分野としておりますが、従来の分野の拡大ということでの施策になります。

それから事業軸Ⅱでは、先ほど申しました再生可能エネルギー。事業軸Ⅲの地域創生分野。これはITあるいは電力を含めまして、いわゆるエコシティという世界の話がございますが、我々は社内で、未来のまちのあり方、長大タウンという言い方をしておりますが、これをつくろうではないかと考えています。その基盤づくりをしていきたいと考えております。

53期のテーマ／シンボル文字

翔

かける、とぶ、しょう

永治泰司 書

- 53期は長期経営ビジョン2030のスタート、それに基づく第1回目の中期計画がスタートする時。
- 2030年に向かって空高く飛び上がり、周囲を見渡し、振り返りながら確実に前進することを願うものである。

以上でございます。弊社は毎年、シンボル文字をつくっております。今年の53期、長期経営ビジョン2030のスタートということで、翔、かける、あるいはとぶ、しょうと読みます。スタートするときですので、空高く飛び上がって振り返りながら、これからさらに前進していくことをシンボル文字として表しております。そのような方向でいきたいと思っております。

以上、概要の説明をさせていただきました。ありがとうございました。

連結及び個別通期業績予想

(金額単位：百万円)

(連結)	52期	53期 (当期予想)	前期比
受注高	29,788	32,100	107.8%
売上高	29,001	30,400	104.8%
営業利益	2,903	1,980	68.2%
経常利益	2,870	1,990	69.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,857	1,210	65.1%

(金額単位：百万円)

(個別)	52期	53期 (当期予想)	前期比
受注高	16,653	18,300	109.9%
売上高	15,448	16,800	108.7%
営業利益	1,382	1,000	72.3%
経常利益	1,797	1,350	75.1%
当期純利益	1,293	940	72.7%

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

15

塩釜：では続きまして、決算報告ということで経営企画、塩釜のほうからポイントを説明させていただきます。

このお手元の資料のとおりでございますが、52期は先ほどのとおりでございます。現在53期でございますが、この53期の数値をここに示してございます。

連結で、受注高で321億円、売上高で304億円です。営業利益が19億8,000万円、経常利益が19億9,000万円、最終の当期純利益が12億1,000万円を想定してございます。

それらも含めましてもう少し説明させていただきます。

11月14日に決算短信を公表しております。お手元にも資料をつづっておりますが、そこに詳しく載せております。ここではポイントとして説明させていただきます。

連結損益計算書

連結損益計算書

(金額単位：百万円)

項目	2018年9月期 実績		2019年9月期 実績		前期比	
	金額	売上比	金額	売上比	増減金額	比率
売上高	28,969	100.0%	29,001	100.0%	31	100.1%
売上原価	20,763	71.7%	19,788	68.2%	△ 974	95.3%
売上総利益	8,206	28.3%	9,212	31.8%	1,006	112.3%
販管費	6,496	22.4%	6,309	21.8%	△ 187	97.1%
営業利益	1,709	5.9%	2,903	10.0%	1,193	169.8%
営業外損益	6	0.0%	△ 32	△ 0.1%	△ 39	-
経常利益	1,716	5.9%	2,870	9.9%	1,154	67.2%
特別損益	△ 36	△ 0.1%	-	-	-	-
親会社に帰属する 当期純利益	1,071	3.7%	1,857	6.4%	786	73.4%

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

17

まず52期の連結でのP/Lでございます。先ほどのとおり、売上高は290億円でございます。次に売上原価でございます。これは私たちの技術部門の人件費および経費ということでございますが、197億円でございます。これは、売上比率にしまして原価率68.2%でございます。

その下、売上総利益（粗利）が92億円で、売上比31.8%でございます。それぞれ右には前期との比を載せております。前期に対し、売上原価は下がり売上総利益が上がりました。

それから販売管理費、これも前期に比べて下がっております。効率化が進んでおります。

それらを含めまして営業利益が29億円ということで、売上比がちょうど10%でございます。

その下がこの通りでございます、最終的に当期純利益が18億5,700万円でございます。

ここで皆様の一つご報告といえますか、お知りおきいただきたい点として、売上原価でございます。これは冒頭で永治のほうから説明がありましたとおり、前期にグループの基礎地盤コンサルタンの海上ボーリングの台船の損傷がありまして補償引当金を計上しましたが、それが52期に保険金が確定したことで戻し入れを行っております。

本来であれば、これはこの前の期（51期）にその4億円が戻し入れられるべき性質のものでした。4億円というのは52期の売上高290億円に対して約1.4%にあたります。ということは、この売上原価の戻し入れ4億円はボーナス的に入ってきましたが、これがもし仮になかったとすると、52期の原価率68.2%は1.4%悪化します。

逆に前期51期はその分原価の戻し入れが行われておりましたら原価率は改善されます。悪化したものと改善したものの、今現在この差が3.5%として、51期から52期に下がっているのですが、その4億円を差し引いたとしても1.4と1.4足して引いて、約1%それでも改善していることをお伝えしたいと思います。

もう一つこれらを差し引いたとしても、技術の現場では効率化が進んだことを、ぜひお知りおきいただきたいと思っております。現在私たちは、効率化という問題に力を入れて取り組んでおります。原価率の低減は今期だけではなくて、ここ数年1%、2%レベルで下がってきているということです。

もう1点申し添えたい点がございます。効率化が進むと品質はどうなるかということ、よく私たちは考えます。効率化が進んで品質が悪くなったら、元も子もないじゃないかと。私たちは、品質は何で測るかということ、受注の半分ぐらいは国土交通省の仕事をしてることから、国土交通省が与える評価点で測ります。

国土交通省の業務、年間何百件と行いますが、1件1件に評価点が付けられます。その評価点を見ていると、前期と今期とを比べて平均0.5点上がっております。私たちは今、品質も努力しながら、経費も効率化も進めています。その取り組みの結果が評価点の向上として発現されているということをぜひ、お知りおきいただきたい。そこは資料に載せておりませんが、お伝えいたします。

セグメント別の業績

セグメント別売上高・売上総利益

(金額単位：百万円)

項目	2018年9月期 実績	2019年9月期 実績		前期比	
	金額	金額	構成比	比率	
売上高	コンサルタント事業	28,141	28,283	97.5%	100.5%
	サービスプロバイダ事業	460	349	1.2%	75.9%
	プロダクツ事業	368	368	1.3%	100.1%
	合計	28,969	29,001	100.0%	100.1%
売上総利益	コンサルタント事業	8,044	9,073	98.4%	112.8%
	サービスプロバイダ事業	92	74	0.8%	79.8%
	プロダクツ事業	68	72	0.8%	105.5%
	合計	8,206	9,220	100.0%	112.4%

次はセグメント別の業績で、まだまだコンサルタント事業が約98%です。今後、先ほどの長期経営ビジョン2030ではサービスプロバイダ事業、プロダクツ事業、ここを増やしていこうという流れでございます。

連結貸借対照表

連結貸借対照表

(金額単位：百万円)

項目		2018年9月期 実績	2019年9月期 実績	増減金額
資産	流動資産	15,907	17,362	1,455
	有形固定資産	3,902	3,797	△ 104
	無形固定資産	257	232	△ 24
	投資その他の資産	3,830	3,779	△ 50
	合計	23,897	25,172	1,275
負債	流動負債	7,634	8,399	765
	固定負債	3,211	2,224	△ 987
	合計	10,846	10,623	△ 222
純資産		13,051	14,548	1,497
負債・純資産合計		23,897	25,172	1,275

- 流動資産が増加した主な理由は、受取手形及び完成業務未収入金（2,073百万円増加）
- 固定負債が減少した主な理由は、退職給付に係る負債（581百万円減少）
- 純資産が増加した主な理由は、利益剰余金（1,534百万円増加）

それから連結のB/Sです。これも詳しくはお手元の決算短信の資料で載せておりますので、ぜひご覧ください。ポイントとしましては資産の合計で12億7,500万円増えたということ、それと逆に負債がマイナス2億円であったということがございます。純資産が増加し、総資産も約12.75億円増加したということがございます。

連結キャッシュ・フロー

連結キャッシュ・フロー

(金額単位：百万円)

項目	2018年9月期 実績	2019年9月期 実績	増減金額
営業活動によるキャッシュ・フロー	867	7	△ 859
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 512	△ 308	204
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 362	△ 677	△ 315
現金及び現金同等物の期末残高	6,458	5,451	△ 1,006

- 2019年9月期営業活動によるキャッシュ・フロー7百万円の主な内訳は、税金等調整前当期純利益で2,870百万円、受取手形及び完成業務未収入金の増加で△2,075百万円、退職給付に係る負債の減少で△634百万円。
- 2019年9月期投資活動によるキャッシュ・フロー△308百万円の主な内訳は、有形固定資産の取得による支出で△152百万円。
- 2019年9月期財務活動によるキャッシュ・フロー△677百万円の主な内訳は、長期借入金の返済による支出△390百万円、配当金支払△322百万円。

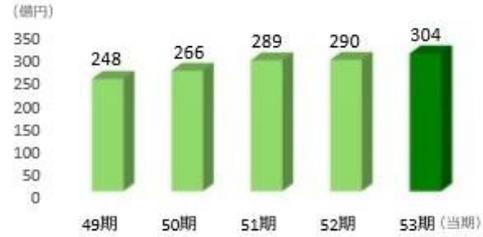
それから連結キャッシュ・フロー、これも詳しくはお手元の資料をご覧ください。営業活動、投資活動、財務活動それぞれ示してございます。ポイントとしまして、現金および現金同等物の期末残高で、先ほどのB/Sが膨らんだものの、キャッシュはこの時点では54億円で運営している、そのようにご理解いただければと思っております。

連結業績の推移

受注高の推移



売上高の推移



利益の推移



親会社株主に帰属する当期純利益の推移



連結業績の推移（中期計画との比較）

中期経営計画「長大持続成長プラン2016」と実績・予想

売上高の推移



営業利益の推移



あと過去、前中期を含めた業績の推移をここで示してございます。前中期がちょうど50期、51期、52期と、この3期が前中期計画でございます。それぞれ売上は先ほどのとおり順調、52期で若干踊り場状態だったのですが、全体的には右肩上がり。利益もこのとおり、右肩で上がっております。

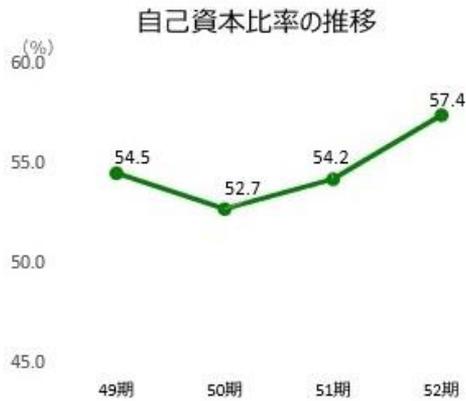
先ほどのとおり、ここで52期が大幅に上がっております。先ほどの4億円がここに含まれておりますので、仮にこの4億円が本来あるべきである51期に含まれていたとしたら、50期から見ていくときれいな右肩上がりで進んでいるということが言えるかと思っております。この当期純利益も同様でございます。

それからこれは先ほどと重なってしまいましたが、前中期3年間を改めて示してございます。ここでも改めて申しますが、営業利益が52期に大幅に上がったように見えますが、先ほどの4億円を考慮しますと、右肩できれいに上がっていると言えるかと思えます。

一つ補足して説明いたします。P.21のスライドは、お手元の資料には載せておりませんが、先ほどの中期の最終年、55期の営業利益も載せてございます。これはお手元資料のP.12に載せております、31億円となります。

先ほどのトレンドでいきますと、いったん53期の利益は減るのですが、これは冒頭のとおり、人材育成、人材強化に係る経費を当期53期に積んでいることによります。それから研究開発費も今期から拡大しております。その関係でも、営業利益が下がっています。ただしその分54期、55期を経て、この営業利益右肩上がりのトレンドに乗せていくということに変わりはありません。

財務状況の推移



それから B/S の推移です。これも先ほどのとおり、50、51、52 期と増加しています。総資産が増えて純利益も増加しています。逆に負債が減り、純利益が増えています。結果として自己資本比率も 50、51、52 期とこのように順調に上がっています。

配当の推移



- 51期：配当性向25%を目安とする配当額31円
+東京証券取引所市場一部銘柄指定記念配当5円
- 52期：1株当たり配当額40円と、配当性向25%に基づく配当額の高い方を目安として、より安定的な配当を行う方針による
(長期経営ビジョンの最終年となる2030年までの間、より安定的に配当)

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

24

最後に配当でございます。1株当たりの配当の推移ということで、当期52期、53円でございます。前回、前期は36円でした。

今回、長期経営ビジョン2030を発表しました。それに合わせて得た利益を株主の皆様へ還元していこうという考えを持っております。51期は配当性向25%目安としておりましたが、52期からは1株当たり配当を40円、もしくは25%に基づいて配当額の高い方を目安としてより安定的な配当を徹底したいと思っております。52期はこの25%ということで、53円となりました。

もう一つ、これは先ほど永治が説明したとおり、2030年までを一つの流れとして長期を考えておりますので、2030年まで責任を果たしたいということで、この考えを2030年まで続けていきたいと考えてございます。

私からは以上でございます。この後、事業トピックスについて井戸から説明させていただきます。

基幹事業

愛媛県上島町の4島を結ぶ長大橋の設計

住民の通勤・通学の利便性向上、地域の医療・福祉、災害時の連携に貢献



架橋位置



建設中の岩城橋

- 愛媛県上島町の4島を橋梁でつなぐ上島架橋事業
- 長大は同事業で3つの長大橋の設計を担当し、2橋はすでに完成
- 残る岩城橋は国内最大級の複合斜張橋で、着々と工事が進行

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

26

井戸：それでは弊社 52 期、その 1 年間にどんな事業に取り組んできたのかというところを、簡単にご紹介させていただきたいと思います。

愛媛県上島町の 4 島を結ぶ長大橋の設計なのですが、これは弊社としては以前に設計した橋でございますが、やっと形が少しずつ見えてきたということで今回、ご紹介させていただくものでございます。

これはちょうど本四の一番西側、尾道今治ルート of 脇にあります上島町、そこの離島架橋というものでございます。

既にここにあります弓削大橋、これは平成 8 年に開通しております。またその真ん中にあります生名橋、これが平成 23 年に開通しております、この二つの橋も弊社で設計した橋でございます。

それで今、建設中であるのがこの岩城橋ございまして、これができあがることによりまして、この上島町の町の中が橋で結ばれるということで、非常に期待されているものでございます。岩城橋自体は 2021 年度末の開通を目指しておりますので、まだしばらく時間がかかるものと思っております。

基幹事業

国内最大級のダムのかさ上げ

洪水調整と発電機能の増強、河川環境保全も



新丸山ダム建設事業



国内最大級の嵩上げ工事

- 岐阜県木曽川の新丸山ダム建設事業
- 基礎地盤コンサルタントが5年にわたり高品質なボーリングを実施
- 国内最大級のダム建設における基礎データを提供

それからこれは長大グループの基礎地盤コンサルタントが行った事業でございますが、岐阜県の木曽川にあります丸山ダムを、さらにかさ上げして大きくする、新丸山ダムのボーリング調査を基礎地盤が実施したものでございます。この基礎データを提供することで、今後の設計等にも反映されていくということでございます。

これは非常に新しい話でございます、もう皆様ご存知のように、今、国土交通省ではこのバスタプロジェクトというものを全国で進めておられます。これは東京の新宿のバスタが非常にうまくいったということで、国交省さんもこれを全国に展開しようということで、取組まれておられるものでございます。

基幹事業

神戸の玄関口 バスタ三宮を計画

国土交通省が推進するバスタプロジェクトへの参画



現在の三宮駅周辺



バスタ三宮のイメージ

- バスタは、バスターミナルが鉄道駅とも直結する集約型の公共交通ターミナル
- 点在する中・長距離バス停を集約したスムーズな移動、また、快適な待合空間を提供
- 未来型の駅前空間を実現するとともに、災害時の拠点としても期待

その中で弊社では、神戸市の三宮に予定されておりますバスタ三宮の計画を今、実施しているところでございます。これは北海道から九州、沖縄まで、それぞれのところで目玉となるような事業をこれから計画していくわけですが、このバスタ三宮が今、一番速く進んでいる計画ではないかなと思っております。

基幹事業

パプアニューギニア国の老朽化橋梁の架け替え

同国の経済発展と地域住民の生活向上に寄与



開通したカピウラ橋（大日本土木株式会社提供）



開通式の様子

- 2019年6月、ニューブリテン国道の老朽化したアウム橋、カピウラ橋の架け替えが完了し開通式を開催
- 長大は2006年からパプアニューギニア国の道路・橋梁整備に従事。その実績は40橋を超え、日本の建設コンサルタントで最多

それから次は海外の橋ですが、毎年非常に大きな橋を、トルコの橋だとかいろいろ大きなものを紹介させていただいておりましたが、今回は数で勝負しようということで、パプアニューギニアの老朽化橋梁の架け替えの話を入れております。

パプアニューギニアには長大は、2006年から入っております。現地に駐在員事務所も設けて、この国の橋の事業に取り組んでおります。この10何年の間にその実績がもう40橋を超えたということで、パプアニューギニアの政府からも非常に感謝されている事業でございます。

基幹事業

スリランカ国初の都市鉄道を設計・施工監理

コロンボ市内の渋滞緩和と都市整備に寄与



LRTシステムの整備イメージ

- 軽量軌道交通「LRT」の建設事業
- 全長17キロの高架鉄道
- 地形的に経路が限られるコロンボ市街地と東部の内陸部を結ぶ

それから同じく海外ですが、これは海外の鉄道事業でございます。スリランカでの初めての都市鉄道の設計・施工管理に取り組んでいるもので、まだこれは整備イメージでございますが、今それらに取り組んでいるということでございます。

災害対応

船舶の衝突を受けた橋梁の復旧設計

被災した橋梁の早期復旧に貢献



鳴尾橋に衝突した土運搬船



1年後に開通した鳴尾橋

- 2018年9月、台風21号により大阪湾に停泊していた多数の船舶が漂流し、うち1艘が兵庫県
の鳴尾橋に衝突
- 橋桁が大きく移動、変形や破損も広範囲に発生し、鳴尾橋は通行止めに
- 当社は同橋の復旧設計を担当。人員を増強するなどして通常6か月かかる検討期間を4か月に大幅短縮し、復旧工事の早期開始を実現

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

31

それから次が災害対応ということで、ここからいくつか災害対応を紹介させていただきます。

昨年の台風21号による、こういう橋梁への衝突というと、関西空港連絡橋への船舶の衝突が非常に大きく取り上げられました。もう一つ、やはりこれは兵庫県の西宮市にある鳴尾橋ですが、ここでもちょうどこの写真にありますように船舶が衝突して、桁がずれてしましまして、非常に損傷が大きいものでした。これをいかに直すかというところの提案と設計をやらせていただきました。

結果的にはここに、橋梁の写真がありますが、右がきれいになったところ。あの1径間をそっくり取換えるという非常に大きな話でございました。ここにありますように、通常6か月ぐらいかかる検討期間を何とか4か月に短縮して、これは昨年の9月に被害に遭ったんですが、右の状態に1年で復旧ができました。今年の9月には通行が再開されたということで、これも兵庫県から非常に感謝された事業でございます。

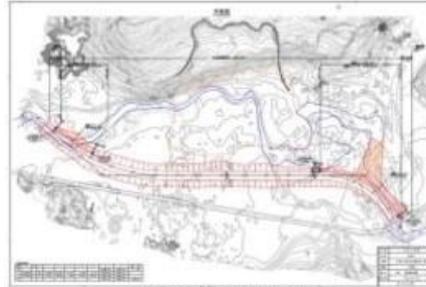
災害対応

北海道胆振東部地震での斜面崩壊対応

世界的にも類を見ない「土砂ダム」災害に復旧方法を提案



斜面崩壊による河川閉塞（ドローン空撮）



河道切替による復旧案

- 2018年9月、北海道胆振東部地震により6,000箇所を超える斜面崩壊が発生
- 基礎地盤コンサルタンツはドローンを使用し、土砂が川をせき止める「土砂ダム」を解析
- 川の流れを変える提案を行った

それから北海道胆振東部地震、昨年非常に大きな地震がありました。長大としてもちょうどこの付近の橋梁の点検業務をやっておりました。緊急点検という形で行いました。

同じくグループ会社基礎地盤においても、このようにドローンを使用して、土砂が川をせき止める土砂ダムを解析しました。この解析を踏まえて、川の流れを変える提案を行っております。

災害対応

宅地の耐震対策必要箇所をマップに

防災・減災に向けたソフト対策



北海道胆振東部地震により崩壊した宅地



大規模盛土造成地マップ

- 地震による被害が想定される大規模盛土造成地や宅地の被害を軽減するため、国は全国的に「宅地耐震化推進事業」を推進
- 基礎地盤コンサルタンツは、その一環として福岡県で宅地盛土タイプによる地震被害の危険性を表す『大規模盛土造成地マップ』を作成

それから次も同じく基礎地盤が取組んだ業務でございます。やはり地盤の情報をかなり有している会社でございますので、それらを活用して、国が宅地耐震化推進事業というものを推進している中で、基礎地盤としては大規模盛土造成地マップというものを福岡県で作りまして、今後のこういう災害に備えるために提出しております。

ITの高度化（ドローンの活用）

ドローンを点検実務へ活用

ドローン活用で点検作業の安全性向上、時間短縮



ドローンによる高所の点検



ドローンによる河川氾濫箇所の空撮

- 長大テックは、ドローンを使った橋梁や構造物の点検を推進
- 3次元データを取得し、構造図を描画するなど、維持管理へ活用
- 台風19号では氾濫した久慈川の状況を空撮。災害発生時にも活用

それから次は同じくグループ会社、長大テックですが。長大テックは非常に今ドローンの活用に力を入れております。メインはこのような橋梁の点検で使っております。今年台風19号で関東、東北、非常に被害が出ましたが、そのときにお客様から要請がありまして、いち早く茨城県の久慈川上空で被害の状況を撮影してほしいということがございました。右側の写真ですが、これがドローンによる河川の氾濫箇所の空撮写真でございます。このようにドローンも、弊社ならびにグループ会社にて、様々なところで今、活用しております。

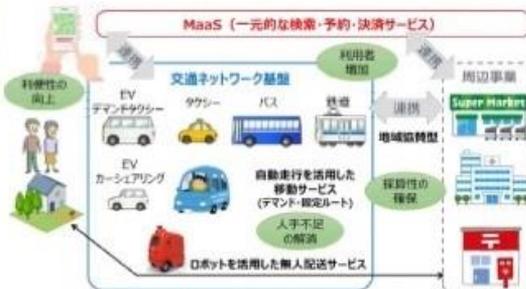
I T の高度化（自動運転）

MaaSを視野に自動運転の実証実験

国が目標とする2020年までの社会実装を目指す



EVバスによる自動運転の実証実験



MaaSによる将来の移動サービスイメージ

- 東北大学が中心となって活動するコンソーシアムの一員として、仙台市泉パークタウンにおいてEVバスによる自動運転の実証実験を実施
- 地域住民に自動運転を体験していただき、有効性や地域固有のニーズなどを確認
- 移動をシームレスにつなぐサービス「MaaS」の基礎となる検証も実施
- 順風路が手がけるオンデマンド型バス運行システム「コンビニクル」との連携も検討

それからこれは少し新しい話になりますが、皆様ご存知の MaaS、Mobility as a Service の実験に参画しております。

この映像は、東北大学が中心となって活動するコンソーシアムの一員として、仙台市の泉パークタウンで EV バスによる自動運転の実証実験を行ったものでございます。

このように自動運転、それから MaaS というものに関しては、長大もそうですし、グループ会社、オンデマンド交通をやっております順風路も一緒になって今後取組んでいこうということで、積極的に動いているところでございます。

地域創生

■ 中海・宍道湖の水質浄化による水産業活性化

さらなる水質改善や地域の水産業活性化に寄与



ドローンを使った3次元測量



ヤマトシジミの生息状況調査

- 中海、宍道湖では富栄養化による水質悪化が問題
- 長大は各種対策による効果を確認するため、対策後の水質や湖底の土砂の改善状況、水産資源への影響についてモニタリング
- 改善策を提案し、さらなる水質改善や地域の水産業の活性化に寄与

それからこれは環境分野の話ですが、地域創生として、島根県の中海、それから宍道湖での水質問題に取り組んでいるものでございます。モニタリング調査等を踏まえて、さらなるこの水質の改善策を提案して、水産業等の活性化に寄与していくものでございます。

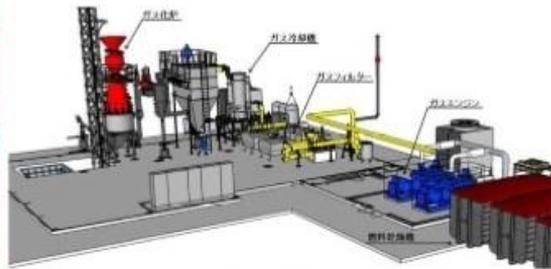
再生可能エネルギー

山梨県南部町でバイオマス発電事業に着手

2020年11月の商業運転を目指す



調印式



発電設備のイメージ

- 2019年9月、南部町バイオマスエナジーは山梨県南部町と木質バイオマスガス化発電事業について協定書を締結
- 事業者として同発電事業の実現可能性検討、事業計画策定、発電所建設から運営支援サービスまでトータルな事業を展開
- 排熱を利用した温水プール、災害時の非常用電源への活用など安全・安心なまちづくりも実現

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

37

それから次が、冒頭、永治の話にもありましたように、バイオマスガス化発電への取組みということで、今、山梨県南部町で取組んでいるものです。これはコンサルティングをやるというのではなくて、自らが事業者としてこの施設をつくって運営をして、発電をして売電をしてという、最初から最後まで全部、私どもで取組むというものでございます。

来年、この場でこれが稼働しましたという話ができるといいんですが、何とか来年中には運転開始できるように鋭意進めているところでございます。これが第1号機になりますので、これを踏まえて、どんどんほかの地域にも、このバイオマスガス化発電を広げていきたいと思っております。

木質バイオマスガス化発電ですが、これは小型の機械を使用しますが、地産地消とその地域の木材、間伐材を使って、その地域のために行っていくものです。協定書締結と書いてありますが、これは公民連携の取組みに関する協定書でございます。ここで、発電機で出る廃熱を南部町の温水プールの熱源にさせていただくことや、これはスポーツセンターの隣につくりますので、その体育館が何かの場合の避難所になるわけですが、いざというときにはその非常用電源として使ってくださいという形で連携しております。

再生可能エネルギー

北九州沖で洋上風力発電の地盤調査

国内最大規模を誇る響灘洋上風力発電事業



海上での地盤調査

- 国の指定する促進区域の一つ
- 基礎地盤コンサルタントは、沖合6km、水深30mという難しい条件の海域で、大規模なボーリング調査や海底着座型の調査を実施
- 得られた情報は今後、風車の基礎設計に活用

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

38

それから続きまして、これも基礎地盤の事業でございます。北九州沖、ちょうど北九州市と福岡市の中間ぐらいのところですが、響灘（ひびきなだ）というところがあります。その洋上風力発電事業を行うための海底の地質を調べるという、洋上でのボーリング調査というもので、これは非常に大規模なものでございました。ここで得られた情報が今後、風車の基礎設計等に活用されるというものでございます。

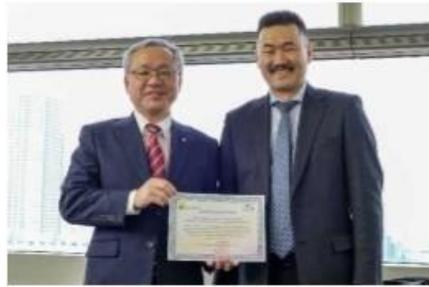
長大グループにおけるCSR活動

モンゴル国の若者へ専門技術教育支援

産業立国を目指す同国へ土質実験用機材を贈呈



モンゴルに到着した実験機材



モンゴル高専総長より感謝状授与

- 「一般社団法人モンゴルに日本式高専をつくる支援の会」より要請
- 基礎地盤コンサルタンツが全国から実験機材を集めてモンゴルへ送付
- インターンシップとして学生の受け入れも実施

Copyright ©2019 CHODAI Co., LTD. All Rights Reserved

39

最後に、一つ紹介させていただきたいのが、この CSR 活動です。基礎地盤コンサルタンツが、モンゴルに日本式高専をつくる支援の会というところからの要請を受けて、全国から土質実験用機材を集めてモンゴルに提供したものでございます。今後はそのインターンシップとして学生の受け入れも実施していくということでございます。

以上が弊社 52 期の事業トピックスでございます。ありがとうございました。

質疑応答

司会：ご説明、ありがとうございました。それではこの後は質疑応答の時間でございます。質問のある方は挙手をしてご発言いただきたいと思っております。発言に際しましてはマイクをお持ちしますので、マイクでのご発言をよろしくお願いいたします。

なお、この決算説明会は質疑応答部分も含めまして、全文を書き起こして公開の予定でございます。したがって質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開でございますので、よろしくお願いいたします。もし匿名を希望される場合は質問の際、氏名を名乗らないように一つよろしくお願いいたします。

それでは質問のある方、いかがでしょうか。最初の方。ちょっとお待ちください。どうぞ。

エンドウ：日刊建設工業新聞社のエンドウと申します。お世話になります。

永治社長にお伺いしたいんですが、国内の事業軸のⅠのほうで、国内未開拓エリア、それから顧客・業種における受注力強化と書いてあるんですが、具体的にその未開拓エリアがどのエリアなのかということと、主にターゲットにされている顧客・業種がこういったものなのかをお聞きしたいのと。

台風19号の関係で、かなり今、国内の技術者の不足が挙げられているかと思うんですが、一方で海外というのも御社のほうで得意とされているので、その辺の受注のバランスが例えば来年以降、どういうふうに変わっていくのか。この2点をお伺いしたいんですけれども。

永治：最初の事業軸Ⅰについての未開拓エリアと呼んでいますのは、私どもの会社としてなかなか受注ができていない地域という意味です。ですから例えば関東地方だとか東北地方だとか、そういう意味ではなくて、関東の中でも受注の非常に少ないところがあります。それを解決していくために、技術統轄センターという組織をつくりました。これは地域の営業マンと技術者と行政経験者とが一緒になって、そういったところでのサービスをしていこうというものです。例えば営業所をつくって、そこに技術屋と営業マンが常に常駐している。何かあれば相談を受付けます、あるいはこんな提案いかがですかといった、その地域地域で異なるニーズに、こまめな対応をしていこうということが一つです。

そのような取組みによって、地域の未開発地域を減らしていこうということですから要望が各自治体さんによって違います。従いまして、どういう業種を相手にするということに定めはありません。例えばそこに担当している技術屋が橋の技術屋だったとしても、その他の分野の技術について

大まかなことは分かるような知識は持たせますけれども、別業種の具体的な話、あるいは細かい話になれば、そこから技術統轄センターを通して必要な人材を派遣していくという、機動的にそこは動かしていきたいと思っています。

それから二つ目のご質問、海外と国内のバランスということですが、確かに先ほどの説明でもちょっと冒頭申しましたが、人材不足はこれからますます顕著になってくるだろうと思います。

当然、少子化の中ですから、様々な業種で奪い合いがあって、そのために私どもの業界としても、建設コンサルタント業界の知名度を上げる、あるいは働き方改革を進める活動をしており、非常に働きやすい職業なんですよというところを今アピール、宣伝しているところです。

それでもやはり限りがあります。一方、私どもとしては、海外の売上比率を伸ばしていくことは、先ほどの長期ビジョンを達成するためにはどうしても必要なことです。

それから先ほどの事業トピックスでお話ししましたような、新興国支援というところで日本のプレゼンスを示すのも、非常に重要な課題だと思っています。

そのためにどうするかということですが、例えば海外の技術者を育てる。その国でその人たちに活躍していただくということを考えております。一つは、既に海外人材をうまく使うということであれば、長大コリアという子会社で韓国の優秀な、特に吊り橋等の大型橋梁の技術者を長大コリアで雇い入れ、その方々に例えばトルコの第3ボスポラス橋等で活躍していただくというやり方をしています。

さらにそれを強化していきますと、例えばフィリピンの会社、あるいはインドネシアの会社。弊社がかなり手を入れている仕事がありますから、そういったものを通して、その地域の、その国の技術屋を育てていくことで、人材をまかなっていく。

その人材が育ってくれば、逆に日本に来ていただいてということもあり得ますので、国内の循環も良くなると考えている、むしろそうしていかなければならないと思っています。

以上のように考えております。

エンドウ：ということは、つまりおそらく国土強靱化の予算のほうも、数億円と今いわれていますけど、かなりの人材をそちらのほうに投入するとなると、海外のほうは基本的には現地人材でまかなえるような環境にしていくことですか。

永治：全部がそれでまかなえるわけではないです。やはり技術力でいえば新興国よりも日本の、我々の技術力のほうが高いですから。そこに今までだったら10人行っていたものを、日本からは2人にして、8人を現地の人でという、そんなイメージです。

司会：ありがとうございます。ほかにご質問、いかがでございましょうか。1問ぐらいになるかと思えます。そちらの方で。申し訳ないのですが、こちらで最後の質問にさせていただきます。すみません。

布田：建設通信新聞の布田です。今日はありがとうございます。

永治社長にお聞きしたいのですが、先ほどのお話では、53期、営業利益がちょっと落ちるのですが、その分、人材育成強化あるいは研究開発の部分に投資されるということなのですが、具体的にどのぐらいの経費を考えていらっしゃるのか。可能な範囲で。

永治：前期に採用予定の新卒ですが、35ないし40ぐらいはと目論んでいたのですが、長大単体で言いますと実際に採用できたのは20名といったところでしょうか。ということで、単純に言えば少なくとも、その分不足していると言えます。今期、53期には最低限その分はまかなっておかないと、将来この年は人がいないですよという悲しい現実になってしまいます。そういう意味では、53期にはその分プラスした50人というようなオーダーでの新卒採用をしたいと思っています。今、新入社員の出身校への訪問等を、様々な会社でやられていますが、弊社でのそのような活動も含めて働きかけをしているところです。

あと、様々な広報の手段を使っております。ホームページも全面リニューアルを計画しております。スマホでも見られるようなホームページに変え、今の学生さんあるいは若い人が見たときに見やすいものにしていかないといけないということでリニューアルして、もう間もなく入れ替えます。そういうことも含めて働きかけを強化しています。

その分、前期のかからなかった固定費が当期にはかかってくると考えています。新入社員は入ってすぐ利益を生みませんから、やっぱり3年後に利益が上がってくると考えて、仕事がこなせるようになると思いますと、当期はその分、固定費を積んだ分を利益から減らしておかないといけないということで、利益は落ちる見込みをしているということです。

司会：よろしいでしょうか。

布田：開発費のほうはいかがでしょう。

永治：研究開発費はこれまで該当する5本部に各300万ずつの開発費予算を設定し、全社共通分と合わせ約3,000万円での運用をしております。当期はそれをトータルで約1億円に増やしました。

先ほどの点検ロボットですとか大きなものを開発しようとするれば、当然全体で1億円では足りませんので。これはあくまでも取っ掛かりであり、調査をして研究して、これならいけるというものについてはまた別途予算立てをしていくということを考えています。

ですから研究開発費も前期に比べて3~4倍ぐらいになります。多少利益を減らしてでも、今やっておかないといけないという認識でいるということです。

司会：ありがとうございました。大変申し訳ございませんが、終了予定時間がきてしまいました。質疑応答はここまでとさせていただきます。

それでは以上をもちまして、本日の決算説明会は終了でございます。皆様、お疲れ様でございました。ありがとうございました。

以上。