

登壇

司会：皆様、こんにちは。定刻となりましたので、ただ今から、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、会場に加えライブ配信も併せたハイブリッドで開催いたします。

最初に、会社からお迎えしているお二方をご紹介します。代表取締役社長、福島宏治様。

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：取締役、栄徳洋平様。

栄徳：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、福島社長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら、まず会場からのご質問をお受けいたします。会場からのご質問が一段落いたしましたらば、今回はオンラインで参加されている方からのご質問もお受けする予定でございます。

なお、オンラインで質問をされる方は、画面下の Q&A 機能にて随時受け付けております。ご質問の際には会社名、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：あらためまして、ご紹介いただきました、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、弊社 IR 説明会にご来場ならびにご視聴を賜りまして、ありがとうございます。

説明に先立ちまして、元旦に発生いたしました令和 6 年能登半島地震において、お亡くなりになられた方々や被災された皆様に対して、心よりお悔やみならびにお見舞いを申し上げます。

それでは、早速開始させていただきます。当社では、先週 13 日に第 2 四半期決算を開示させていただきました。本日はその概要、通期の計画と事業トピックス、そして当社も含まれておりますが本年 1 月 15 日に東京証券取引所ホームページで、スタンダード市場で 12%が開示済みとされています「資本コストや株価を意識した経営について」の現状整理と成長戦略の流れという形で説明をさせていただきます。

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、合計 7 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 カ所で事業を行っており、グループ雇用者総数 543 名の企業集団でございます。

ここでは前段としまして、建設コンサルタントについて少しご案内をさせていただきます。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や自治体、鉄道、道路会社に対して、企画、計画、調査・設計、施工監理、運用・維持管理と、画面で白抜きになっています工事以外の全ての分野、この辺りの技術的コンサルティングを行う業種でございます。

災害発生時の査定、復旧、復興支援はもとより、皆さんの身近な橋や道路、鉄道、空港、港湾、公園、町づくり、地域活性化等、その対象分野は多岐にわたっております。

当社グループは、冒頭申し上げました母体企業、株式会社福山コンサルタントの創業から本年 3 月 1 日で満 75 年を迎えます。創業からのグラフと部門を表示しております。また、四国地域を所管する子会社、環境防災も、本年 8 月 1 日で、株式会社設立満 60 年を迎えます。グラフは売上高の推移ですが、上場後のバブル崩壊や、民主党政権時代の厳しい時代を乗り越えて、75 年の長きにわたり社会の役に立ち続けて事業を継続してまいりました。

グラフ下部は、主な登録分野の拡充の歴史でございます。鋼構造及びコンクリートと、道路からスタートし、現在は表記の 10 部門を中心に事業を営んでおります。

ここからは、2023 年 12 月時点、第 2 四半期決算について、お手元の決算短信の内容をあらためてご報告申し上げます。

画面のとおり、第 2 四半期受注高は、繰り越しを含んで前年同期に比べて 2 億 8,000 万円程度増加いたしました。売上高は、本年度発注時期が前年度に比べて遅れたことを背景にしまして、生産工程に投下する時間、言い換えますと、稼働率が前年に比べて若干低く推移をしました。ついては前々年並みの段階利益となっています。

画面右上は、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、新型コロナウイルスの影響で落ち込みが大きかった前期から回復基調に転じています。分野別では右下のとおり、災害対応や社会資本の老朽化対策を中心とした防災・減災、国土強靱化分野と、得意とするモビリティ形成分野が安定的に推移中でございます。

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@scriptsasia.com



バランスシートにつきましては、主要安全性指標全てで健全な水準を持続しています。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が完済となることから、期末では長短ともに無借金を計画しています。ただし、第2四半期時点は契約業務の工期前でございます。ついては例年どおり運転資金の調達が画面のとおりでございます。

また、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 ESOP 信託口に対する債務保証額 1 億 5,900 万円を加えまして、前年同期並みの 26 億円程度の借入金表示でございます。

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おりますが、株主の皆様からお預かりしております資本の一層の効率化を図ってまいりたいと考えております。

画面は、キャッシュフロー計算書でございます。過年度と比較をしております。加えて、期末の見込みでございます。営業キャッシュフローについては約 7 億円の獲得を見込んでおります。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。ただし、全主要拠点の自己所有や改築、更新を完了したこともございまして、職場環境整備への大きな投資はおおむね完了したと判断しております。

また、研究開発投資につきましては、会計基準に沿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います。財務キャッシュフローにつきましては、配当金支払と東京拠点投資に伴う長期借入金返済額 6 億 5,000 万円がその内容でございますが、先ほどご説明申し上げた従業員持株会信託に伴う逆の入金もございまして 4 億 5,000 万円程度の流出、このような計画をしているところでございます。

次に、本年 2024 年 6 月期末決算の計画についてご報告を申し上げます。

現段階で、期首に計画した数値に修正はございません。先週末に政府から公表がありましたとおり、令和 6 年度技術者単価が 5.5%引き上げられました。設計労務単価も 5.9%引き上げということで、いずれも令和 6 年 3 月から実施という環境でございます。

市場環境は追い風でもあり、計画達成の鍵は 3 クォーター以降の稼働率向上と前期赤字で着地した海外分野と生物分野の子会社業績の回復度合い、この 2 点に尽きると考えております。当該子会社の運営強化に注力しているところでございます。

ここからは、主な事業について、三つの分類で簡単にご紹介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@scriptsasia.com



まずは、災害多発国日本における、われわれ建設コンサルタントが果たすべき社会的使命はますます重要性を増しているというところがございます。画面は、2011 年の東日本大震災から、熊本地震、台風 19 号被害、九州北部豪雨災害等への取り組み事例でございます。

発注者のご理解をいただいて、既存契約業務の履行をいったん先延ばししてでも、昼夜を問わず、常に災害対応を最優先で取り組んでまいっております。インフラ分野のエッセンシャルワーカーという意識を強く持って事業活動を進めております。

画面は、連日報道されておりますシリコンアイランド九州の再興に向けた熊本の状況でございます。TSMC 工場が今月には開所式を迎え、さらに第 2 工場の建設も決定しております。TSMC の進出によりまして、九州全体への経済波及効果をより一層高めるために広域的な高速道路が必要であり、また工場周辺の渋滞解消が大きな課題となっております。

当社は、中九州横断道路の北側復旧ルートについては、熊本地震の復興事業として設計を行っていたところがございますが、TSMC の進出により、これと連続する大津熊本道路の設計を現在急ピッチで実施しております。

併せまして、都市圏の渋滞対策として都市圏等の交通計画業務を実施しております。当社は熊本に南九州支店として自社ビルを構えて、南九州地域全体を所管しております。地元九州であることはもちろん、日本そしてアジアを含めた大規模なプロジェクトとして、地域活性化のためのインフラ整備として重点的に取り組んでおります。

成長分野の深掘りの紹介でございます。高い競争力と占有率を持ち、高付加価値率を持続している分野です。いずれも福山コンサルタントが得意とする分野でございますが、これらの分野が牽引する形で、同社は売上高総利益率で業界 4 位、九州地方整備局道路部門受注高首位となっております。

画面左下は、岡山県の総社バイパス、右上は佐賀県嬉野市での自動運転バスの走行実験支援、その下は宇都宮 LRT の整備支援等、あるいは取手駅のペデストリアンデッキを含む整備状況への参画報告でございます。

このように全国各地で、得意分野で実績を積み上げております。

ここからは、投資家の皆様の視点を踏まえた株主様への資本コストや株価を意識した経営というポイントについて、まずは現状の整理からご案内を申し上げます。

サポート

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



画面は、収益性と資本コストの現状でございます。右下の表のとおり、ROE は買収した子会社株式の「のれん」の減損評価を計上した 2021 年、画面ではここでございますが、2021 年を除いて 10%以上の水準にございます。

総資産の大部分は生産活動に使用しております。遊休資産はございませんが、回転率は公共事業が中心であるため年度末 1 回の売上代金回収となっております。

画面左は株主総利回りですが、ベンチマークとしている日経平均トータルリターンインデックス指標を超えて推移中でございます。

課題は、画面右上の PBR と、ROE とともに影響する指標である PER でございます。残念ながら満足できる水準にはいまだ達していないというのが現状でございます。

では、PER に関する株主還元指標の現状でございます。当社は、期首に開示した業績が仮に下方修正レベルへ下振れした場合でも、配当金については下方修正を行わないということで、「期首公約配当」という呼称を用いております。

株主資本配当率、繰越業務量、業界予算動向等を考慮して算定したものでございますが、20 円から 22 円、そして今期は 25 円と増額をさせております。

棒グラフは、配当金総額の推移を表示しております。2020 年期首から 5 期連続で 1 対 1.1 の株式無償分割を継続してまいりましたので、長期的に保有いただいている株主様には、実質配当金額の増額効果を生んでいると考えております。

現在、株主優待は休止中ございまして、まずは金銭配当優先の姿勢でございます。一部投資家の皆様からご意見もある自己株式取得については、続けてきました株式分割により、株数的にはある程度増加をしてきておりますが、まだ市場流動性が十分でない点等を考慮した上で、選択肢として検討中でございます。新株発行も含めまして、現時点では自己株取得を含めた決定事項はございません。

資本市場の評価の現状です。営業利益率、ROE とともに 10%以上の目標指標を達成し継続中です。画面左下のマトリックス評価のと通りの自己評価をしております。

資本収益性は目標水準に達しているが、いわゆる市場評価が低い、表の黄色のところでございますが、これを青いところへ持っていく必要があると考えております。期待値としての PER をどうやって向上させるかが、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捉えております。

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



個別には、人的資本、知財、生産財、規模拡張への投資、あるいは IR の強化、そして還元性向の引き上げを PBR 向上施策として強化してまいります。

PER の向上施策、言い換えると成長戦略とすることができるかと考えております。ついては成長への取り組みとして続いてご報告を申し上げます。

当社は、画面のとおり、経営理念、目指す姿、行動指針を掲げております。創業の精神である「基本は技術」を集团のストロングカルチャーと位置付けています。

現在推進中の第 5 次中期経営計画のキーワードは、「再定義」Redefinition としています。ぶれない経営思想を保ちつつも、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、言い換えれば常に進化させながら、100 年企業へ向かう成長軌道を描いてまいります。

現状整理で申し上げましたとおり、当社は資本収益性では目標水準を超えて、かつ同業他社をも超えています。この収益性を持続しつつ、やはり規模ももう一回り拡大していく必要がある、このように考えています。「成長の基本はまずは内にある」として、75 年の強みに磨きをかける意味での既存事業の深化、前中期経営計画で掲げて戦略として内部に浸透している共創戦略の強化（ともにつくり上げていく戦略の強化）でございます。内容は、研究開発、他社連携を核としております。

そして第 3 の矢は、M&A 推進を中心戦略とした規模と市場の拡張でございます。連続的な社会的価値の創造によりまして、現在の中期経営計画期間中には 100 億円の売上高、次期中期経営計画期間中、6 年サイクルで回しておりますが、この期間には 130 億円の企業規模を目指しております。

高い技術成果と同業他社を超える収益を連続していけば株式市場は理解してくれるはずと思っていたわけではございませんが、画面に出しているような戦略的投資内容を社外にはこれまで積極的に開示をしてまいりませんでした。

一部には他社との競争戦略もございますので隠したわけではございませんが、積極的な開示は今まであまり行ってきておりませんでした。資本市場への開示姿勢、エンゲージメントについて消極的であったと反省をしております。

成長投資先は、先ほども申し上げましたが人的資本、知的資本、生産資本、コーポレートガバナンス資本、拡張資本、財務資本の 6 点でございます。それぞれ〇〇資本という呼び名で社内的にも浸透を図っております。

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@scriptsasia.com



それぞれの投資は、投資の効果が利益として実現していくまでには、表に記載しておりますように、遅行度とでも言うべき時間的なずれは見込まれますが、営業キャッシュフロー、調達、自己資本を源泉として、投下資本収益率を考慮しつつ投資を継続してまいります。

具体的な投資額は表の右側に書いてあるような投資額ということで、特にリスクのある程度大きい部分の M&A 等々につきましては、自己資本による投資と考えているところでございます。

人的資本投資、ここが重要でございますけれども、具体についてご報告を申し上げます。人材採用では、毎年新卒 20 名以上、即戦力のキャリア採用 10 名以上、ジョブリターン制度の利用実績の向上、定年退職者の雇用延長制度の拡充等により、2028 年の創業 80 周年時には正社員で 500 名を目指しております。

足元の実績では、4 月には新卒として 20 名を超える人数が既に確定をしております。即戦力のキャリア採用は、就職仲介会社様のご協力もあって堅調に推移しておりますが、IT 系等を中心とする異業種の旺盛なキャリア採用もありまして、現時点ではまだ 10 名には達していないというところでございます。この辺りについて鋭意努力を重ねてまいります、いろいろな形のご支援も頂戴できればと考えています。

採用以外につきましても、既存職員宛てに株式付与を含む複層的な報酬制度や職場環境整備、テレワークや副業制度の整備を進めております。

資格、学位取得支援制度の活用促進を図りまして、スキリングあるいはリスキリングを進めて、技術力の一層の向上を進めてまいります。

実績としましては、技術士取得率 96%、取得率業界 3 位という水準でございますが、1 位を目指しております。また、昨年の学位取得者も 4 名という実績で、高い技術力の維持に努めております。

次に知的資本です。知的資本投資としての、いわゆる共創戦略の内容でございます。インフラメンテナンストータルサービス、次世代都市・交通ソリューション分野、公共・民間施設への環境関連分野を、共創戦略の三つの主要ターゲットと位置付けて強化しています。

具体的な成果につきましては画面に出しておりますが、インフラメンテナンストータルサービス分野について、いずれも他の法人と協働の中でございますけれども、内閣府、研究開発と Society5.0 との橋渡しプログラムいわゆる BRIDGE への採択、次は国土交通省の中小企業イノベーション創出事業 SBIR への採択、下水道関連特許の取得、インフラメンテナンス大賞での、国土交通大臣賞の受賞、日本道路会議優秀賞の受賞でございまして、

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



積極的に展示会やフォーラム出展を行っておりますし、現在、北九州市内の研究学園都市圏内に
る既存の事業場を研究開発拠点として集約、再整備中で、ますますこの辺りの共創戦略の推進を図
ってまいり所存でございます。

共創戦略、次世代都市交通ソリューション分野をご紹介します。デジタル庁の DX サービスマ
ップに掲載された防災アプリ、3D 都市モデルと WebGIS 技術を用いた、いわゆる拡張現実ツール
としての水害・津波防災教育コンテンツの開発。カンボジアでのカシューナッツ殻を活用したバイ
オマス燃料化事業への出資ならびに事業参画。

これらはグループ外の共創戦略成果でございますが、グループ内においても、環境共生サイト
(OECM) 認定支援サービスをエコプラン研究所と福山コンサルタントという子会社 2 社の共同で
開始をしているというところでございます。

次画面は、先週 16 日に業界新聞に記事として取り扱っていただいた内容でございますが、待った
なしのインフラ老朽化対策に向けて、グループ 4 社の技術を結集する形で新会社設立準備を開始い
たしました。出資法人は、参加する 4 法人。株式会社福山コンサルタント、環境防災、地球システ
ム科学、そして SVI 研究所、これと関係する役職員で、3 月中には株式会社として設立を目指して
おります。

RANS- μ 関連技術の実用化展開に加えまして、グループ内に内在する非破壊検査技術や AI 技術
等々の融合も併せた形で市場浸透戦略を図ってまいります。

生産設備投資は、テレワークの浸透も踏まえまして、コミュニケーションスペースの拡張等、経年
的に粛々と進めておりますが、投資金額が大きくありませんので、本日は個別のご案内は割愛をさ
せていただいております。

画面は、社会の公器として ESG 関連投資について 1 点ご報告をさせていただきます。フィリピン
のボラカイ島での廃食油の適正処理と、廃棄物発電の廃食油回収システム導入実証計画、実施、モ
ニタリングを行う専門家として参画をしております。

この取り組みは、本年 1 月 31 日付の日経サイトでも紹介をいただきました。ご興味ございまし
たらご覧いただければと思います。

投資家の皆様をはじめ、今後業界に入職してくる学生やそのご家族を含めた人々全体に対して、業
界そのものの PR も足りないという意識のもと、業界全体で土木落語としての取り組みを行って
おります。左が、九州建設フォーラムでの講演の様子です。当社の女性管理職と柳家小きん師匠との
対談の様子でございます。

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@scriptsasia.com



IR 活動としては、今回のような IR 説明会に加えて、ネット活用、IR サービスの利用や合同 IR イベントへの参加を促進してまいります。

また、個別面談につきましても、福岡本社に限らず相対での面談を、例えばここ東京で、広島で、仙台でと、このように重ねてまいりたいと考えております。現在、専任チームの編成についても検討中です。

いろいろな取り組みを行っている点の開示が少ない、あるいは分かりづらい、専門的過ぎる等のご意見も踏まえまして、ホームページの刷新や、本日のような資本コストや株価を意識した経営内容の開示についても強化をしてまいります。

中核会社の福山コンサルタントは、先ほどホームページの更新をアップしております。グループ全体でも、今週末には新しいホームページということで進めております。

成長戦略の中での拡張等として、M&A についても触れておきます。M&A は、業務提携や資本提携を含んだ広い意味で使っています。第 3 次プランでは、マルチアライアンス 並びに M&A という言い方をしてまいりましたが、共創可能性、共に創っていく可能性が高い河川分野、上下水道分野への投資、技術親和性が高い社会科学系、IT 系分野への投資、市場ニーズは高くありますがまだ展開していない中京、日本海側地域展開に向けた投資、この辺りを行った上で組織の拡張を志向しています。

総投資予算は 20 億円を予算化して継続をしております。M&A 対象先リスト作成チーム、アフター M&A 伴走チーム、共創チームと総動員で拡張資本投資を続けて成果へつなげてまいりたいと考えております。

ここで最後になります。成長戦略の成果還元の基本でもございます株主還元施策についてご報告を申し上げます。先ほど来申し上げていますように、まずは、画面にも出しておりますが、PBR1 倍以上を達成することが喫緊の課題であると認識をしております。

画面に出しておりますが、当社の PBR は業界平均水準である 0.8 倍程度にとどまっています。分解すると、ROE は先ほどまでの説明のとおり、同業他社平均 9%を超えて 10%超の水準を持続しています。しかし、PER は同業他社平均の 9 倍に残念ながら達しておりません。

ついでには ROE10%以上を持続しつつ、PER10 倍以上を達成することで、株価純資産倍率 PBR1 倍以上へ引き上げていく、これが喫緊の課題だと考えております。

堅調な公共投資環境は当面継続すると見込まれます。ついでには先ほどまでご説明しました現状整理を踏まえまして、成長戦略の推進、この辺りをしっかりやってまいります。中でも直接的な短期還

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



元施策と言えます配当金につきまして、業界や株式市場全体の動向を意識して、総合的に立案と適時の開示を行ってまいります。

早急に PBR1 倍以上へということで、PER の向上施策としましては、投資は先ほどご説明しましたとおり、株主還元につきまして動向を見た上で適時に開示をしてまいりたいと、このように考えているところでございます。

いつもと変わりました事業内容の説明を少なめにする形で、株式市場に対する取り組みについてご報告を申し上げました。

以上で本日の説明は終了でございます。ご清聴ありがとうございました。

司会：福島様、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@scriptsasia.com

質疑応答

司会 [M]：それでは、まず会場からのご質問をお受けいたします。

なおこの IR ミーティングは、質問部分も含め全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は、質問の際この点をご留意ください。

それでは、ご質問がある方は挙手を願います。マイクをお持ちいたします。

熊谷[Q]：建設工業新聞の熊谷と申します。よろしくお願いします。

インフラメンテの新会社についてお伺いします。一つが、建設コンサルタントの会社で、インフラメンテのサービスを始める動きが各社であるという中で、御社が立ち上げる新会社の特徴は何になりますか。

もう一つは、この新会社の売上高というか規模をホールディングスの中のどのぐらいの規模にまで成長させたいのか、どのぐらいの割合を目指すのか、その2点をお願いします。

福島 [M]：これは私が説明するよりも、準備室の室長で、実際に現場でリーダーをやってもらう取締役栄徳に説明をさせましょう。

栄徳 [A]：栄徳です。準備室の室長をしています。

まず特徴は、こちらのスライドにもありますが、おっしゃるようないろいろなメンテナンス会社さんが増えてきているというところで、非破壊検査の特徴の中で RANS- μ がございます。

これは理化学研究所さんが開発した技術ですけれども、従来、コンクリートというのは表面しか分からないというか、叩いてしか分からないような状態がありますが、これは中性子を下から当てることによって、中の塩分の状況が分かります。これは世界初の技術でございます。

われわれのグループの中でもう一つ、ミラ、オーリスという技術がございまして、この得意な技術を使いながら差別化を図っていきます。

もう一つ、インフラについては、モニタリング、センサーで測って振動を計測するものが国交省さんの点検カタログに載っているんですけれども、それらの技術等を全部集めまして、一つのパッケージ商品にしながらも、得意なところで戦っていきたいというのが特徴的なところです。

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

市場については、今、この四つの市場をいくつかシミュレーションをやっているところではあるんですけども、できれば約 10 億円といったところを目指していきたいと思っています。これは 10 年、20 年という先ではなくて、もう少し手前のところでそういう数字を目標にしていきたいと思っているところでございます。以上です。

司会 [M]：それでは、他にご質問のある方はいらっしゃいますか。よろしいでしょうか。それではオンラインで参加の方のご質問があれば、会社様の IR ご担当からご紹介ください。

話者 [M]：オンラインのライブからは 2 名の方に質問いただいております。ありがとうございます。まずは読み上げますので、ご質問順にお答えをしたいと思います。一つ目です。

質問者 [Q]：入札の際は自己資本が高いことが有利だとの認識はございます。ただ、借入金がないことをアピールされておりますが、適切な借入を行うことは ROE の観点ではよいことだと思います。借入をしつつ配当性向が低過ぎると考えておりますので、配当性向を 40% から 50% 程度にすることが妥当だと思いますが、いかがでしょうか。

話者 [M]：それから、もう 1 名の方は二つ質問をいただいております。

質問者 [Q]：M&A 案件について、仲介業者からの提案状況を教えてください。

事業の白い地域の進出においては、支店開設と現地人材採用によって進出しているのでしょうか。

話者 [M]：この二つの質問をいただいております。以上です。

福島 [A]：ご質問ありがとうございます。入札の際の自己資本比率の問題ですが、業界なべて、私どもと同じような自己資本比率の水準にございます。私どもはその大半を提案型プロポーザル及び総合評価型で受注をしております。価格競争側に寄っておりません。ついては財務比率で他社に劣後しないように、技術提案書で勝負できるようにということで、その辺りの部分をしっかり守っていくということで考えているところでございます。

加えまして、装置型産業ではございませんので、在庫がないというところもございまして、このような高い自己資本比率になっているところでございます。

適切な借入を行うことが、いわゆる借入の、他人資本の活用というご提案だと思います。この辺りににつきましては生産に寄与するという意味合いで、先ほどご案内しました東京支社社屋建設資金の長期借入等々ということも行っております。

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



しかし、この借入をしつつ配当性向が低いのではないかとということで、配当性向 40%から 50%程度へという部分が妥当だというご意見でございます。

配当性向につきましては、最後にご説明しましたとおりでいろいろな形で、例えば配当性向が劣後をしているおかげで PBR が 1 倍に達していないということであれば、その辺りも含めて、期末に向けて考えていきたいと考えているところでございます。

それと、M&A 案件についての仲介業者様からの提案は、月に 2 件程度はございます。実行は、適社度を見極めながらというところですが。実際には非常に小さい規模を含めれば、もう少し持込件数はあります。先ほど申しあげました金額、20 億円なりというロットを念頭に、加えて先ほどのご質問にもありました借入を使う形のレバレッジだともう少し大規模に実行できるかもしれませんが、やはり 1 社は 1 社でございますので、適社度を見極めて、M&A 後が大切でございます。ついてはその辺りをしっかり見極めていきます。

橋頭堡としての事業拠点、空白地域という部分については、やはり地域精通度を持った会社様と組んでいきたいと。組んでいく中で、先方の戦力増強で私どもの職員なりも増強していくと、このような戦略で、土地勘も何もないところに自社新規出店ということはあまり考えておりません。空白地域の会社さんと共同でやれるという目星が立てば、そこに私どもの技術を投入していったら、金法の既存会社様も成長していただくということで戦略を考えています。

先ほど福山コンサルタントの社長でもあります栄徳から、インフラメンテナンスの話の部分がありましたが、少し遠慮して言っていました、この中計期間には最低でも 5 億円は行くように、次の中計期間で 10 億円にはということで考えています。これはいわゆる新結合といいますか、既存技術の結合で。グループ各社ではここに出していない技術も、非破壊の検査技術もいっぱい持っています。それを持ち寄る形です。そうしないとインフラ老朽化待ったなしの中で、この産業として役に立っていけないと考えています。

ついでに積極投資を図っていったら、これは準備室ですが、東京に、そして他のエリアに、九州なりにもその関連法人の設立というところで、準備室で検討をしていて、大筋は月内に決まって、3 月早々に役員構成を含めてプレスができるかと思っておりますので、期末のときには「こういう法人で動いています」という報告はできるかと思っています。皆さんの前で発破をかけたのでやってくれと思いますので、お願いします。以上です。

司会 [M]：力強いご発言ありがとうございます。それでは、会場の皆さん、さらにご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。オンラインからのご質問はいかがですか。ありませんか。

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



それではご質問もないようですので、以上をもちまして、株式会社 FC ホールディングス様の IR ミーティングを終了いたします。

本日は皆様ご参加いただき、誠に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。よろしくお願いします。

[了]

脚注

1. 音声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@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 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