



建設業の思いを創る。
INNOVATION for ALL.

福井コンピュータグループ
統合報告書
2023

建設業の思いを創る。

INNOVATION for ALL.

建設業の構造変化が求められる中、当社グループは社会的な存在意義および長期的に目指す姿を改めて明確にしました。

約半世紀にわたって建設業に向き合い、ICT の力で業界を支えてきた自負と使命感をもって、今後も業界に貢献していく決意の下、「INNOVATION for ALL 建設業の思いを創る」のスローガンを掲げ、建設業になくてはならない企業を目指してまいります。

CONTENTS

- 03 発刊にあたって
- 04 ミッションステートメント

DATA | データ

- 05 福井コンピュータグループの歩み
- 07 営業拠点、取引販売店数
- 07 導入実績
- 08 ソリューションマップ
- 09 財務・非財務ハイライト
- 10 決算ハイライト

OVERVIEW | 概要

- 11 価値創造プロセス
- 13 トップメッセージ
- 20 価値創造への成長戦略（経営管理本部長メッセージ）

STRATEGY | 成長戦略

- 23 価値創造への成長戦略（中期経営計画）
- 27 サステナビリティ方針とマテリアリティ
- 29 気候変動対応・環境保全
- 31 各事業の説明と戦略（サブセグメント別）
- 45 営業の取組み
- 47 カスタマサポートの取組み
- 49 新領域ビジネス
- 51 人的資本の成長戦略

GOVERNANCE | ガバナンス

- 53 SR・IR・経営の透明性向上（コーポレート・ガバナンス）
- 59 SR・IR・経営の透明性向上（リスク管理体制）
- 61 SR・IR・経営の透明性向上（コンプライアンス）
- 62 SR・IR・経営の透明性向上（IRの取組み）

発刊にあたって

皆さまには、平素より福井コンピュータグループをお引き立ていただき、誠にありがとうございます。このたび、「統合報告書 2023」を作成いたしました。

当社は、2019年に中期経営計画を公表いたしました。2019年～2021年を第1期中期経営計画期間、2022年～2024年を第2期中期経営計画期間とし、スローガン「INNOVATION for ALL 建設業の思いを創る」のもと、ICTの技術を活用し、創造と革新を積み重ねることで、より豊かな未来の実現を目指しております。本冊子では、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに、取組みの背景にある私たちの考え方や強み、ビジネスモデル等への理解をより深めていただきたいと思います。

今後も皆さまとの建設的な対話を通じ、持続的な環境・社会価値の創出、および企業価値の向上に努めてまいります。引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

■ 報告対象期間 | 2022年4月1日～2023年3月31日

■ 将来見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている将来に関する記述は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しています。実際の業績はさまざまな要因により、これらの予想や見通しとは異なる可能性があることをご承知おきください。

■ プロフィール

【東証プライム市場上場】

福井コンピュータホールディングス株式会社

Fukui Computer Holdings, Inc.

本 社 〒910-8521 福井県福井市高木中央 1-2501
TEL. 0776-53-9200 (代)
設 立 1979年12月17日
資 本 金 16億3,170万円
従業員数 538名 (2022年4月1日現在 グループ合計 正社員数)



福井コンピュータアーキテクト株式会社

FUKUI COMPUTER ARCHITECT, Inc.

本 社 〒910-0297 福井県坂井市丸岡町磯部福庄 5-6
TEL. 0776-67-8850 (代)
設 立 2012年7月2日
資 本 金 1,000万円
従業員数 183名 (2022年4月1日現在の正社員数)

福井コンピュータ株式会社

FUKUI COMPUTER, Inc.

本 社 〒910-0297 福井県坂井市丸岡町磯部福庄 5-6
TEL. 0776-67-8860 (代)
設 立 2012年7月2日
資 本 金 1,000万円
従業員数 163名 (2022年4月1日現在の正社員数)

福井コンピュータスマート株式会社

FUKUI COMPUTER SMART, Inc.

本 社 〒910-0297 福井県坂井市丸岡町磯部福庄 5-6
TEL. 0776-67-8880 (代)
設 立 2013年7月1日
資 本 金 1,000万円
従業員数 105名 (2022年4月1日現在の正社員数)

福井コンピュータシステム株式会社

FUKUI COMPUTER SYSTEM, Inc.

本 社 〒910-8521 福井県福井市高木中央 1-2501
TEL. 0776-53-9200 (代)
設 立 1982年10月
2014年1月 (福井コンピュータホールディングス株式会社 100% 子会社)
資 本 金 5,000万円
従業員数 6名 (2022年4月1日現在の正社員数)

ミッションステートメント

かつて創業者・小林眞は「相手の立場にたちきってこそ見えてくる景色がある」と言いました。当社グループは創業以来、以下の理念のもとに相手の立場にたちきることで、お客様をはじめとするステークホルダーの立場から見える景色を追求し、建設業から始まる社会全体への貢献を行ってまいりました。

経営理念

① 全員経営

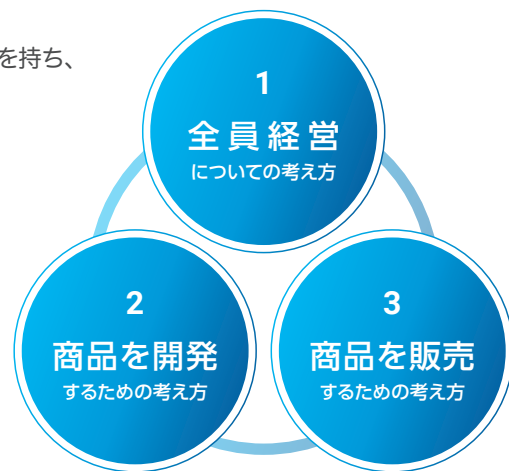
全社員が、自分達が会社の経営に深く関与しているという自覚を持ち、積極的に会社全体の方針を理解し、それぞれの立場に立ち、与えられた任務を全うする。

② 商品開発の考え方

商品の良し悪しを決定できるのはお客様であり、お客様の意見や要求を商品に反映させなければならない。

③ 販売の考え方

商品は、お客様に使っていただけるようになって、初めて販売が成立するものである。



会社の目的

当社は、人類の叡知により築き上げられた科学的成果を全社員の探求心と努力により発展、継承するとともに、次代の夢をコンピュータのソフトウェアという商品として実現させ、社会に提供することにより、社会の進歩と発展に寄与することを目的としております。また、全社員の人間性と社会的地位の向上を図り、世界を代表するソフトウェアメーカーとなることを目標とします。「売上高・利益にとらわれず、デジタルの力で建設業における社会的課題を解決する」ことをグループの総意としています。

福井コンピュータグループの目指す将来像



福井コンピュータグループの歩み

「建設業になくてはならない」を胸に
建設業とともに歩んだ43年

売上高
(単位:億円)

160

140

120

100

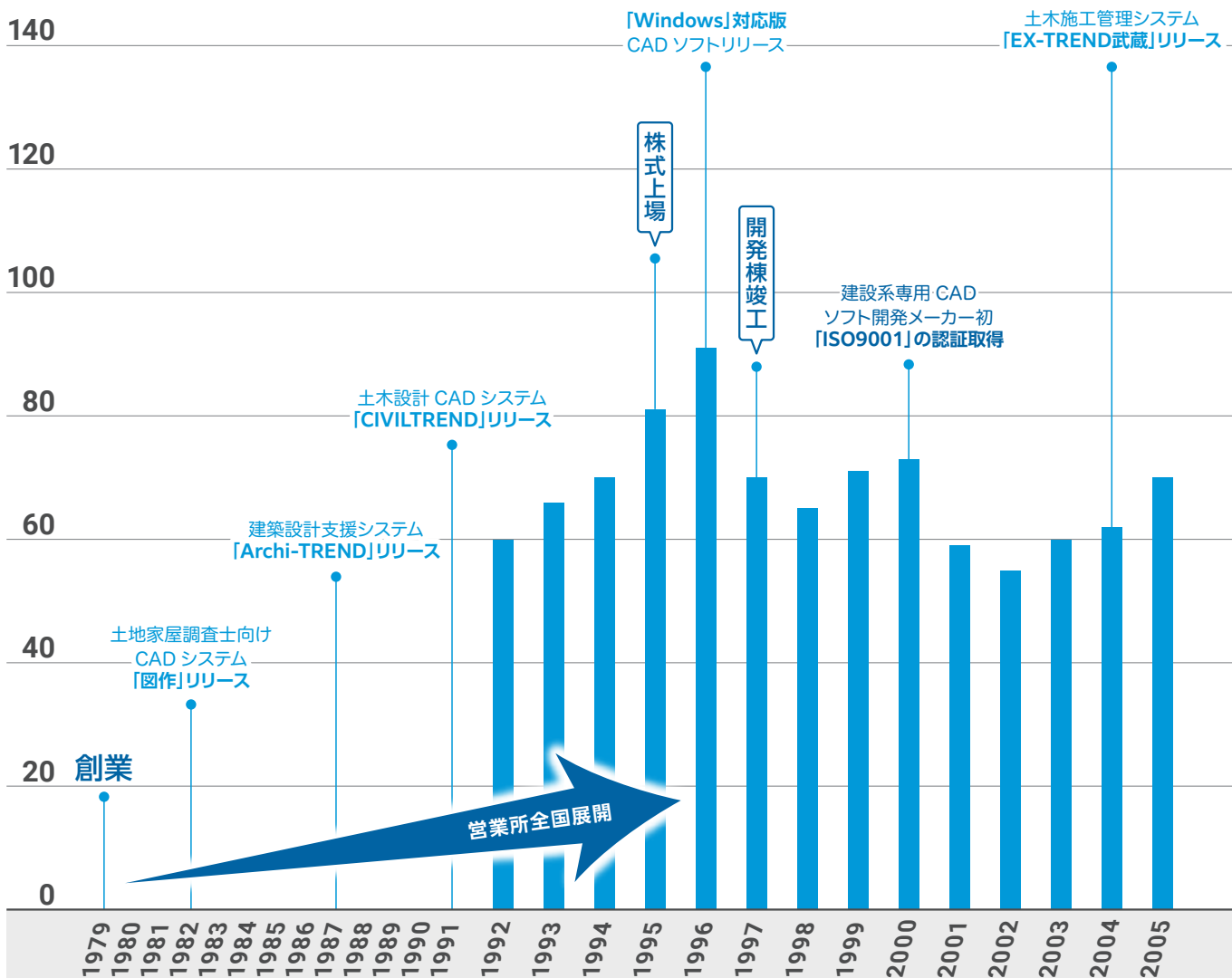
80

60

40

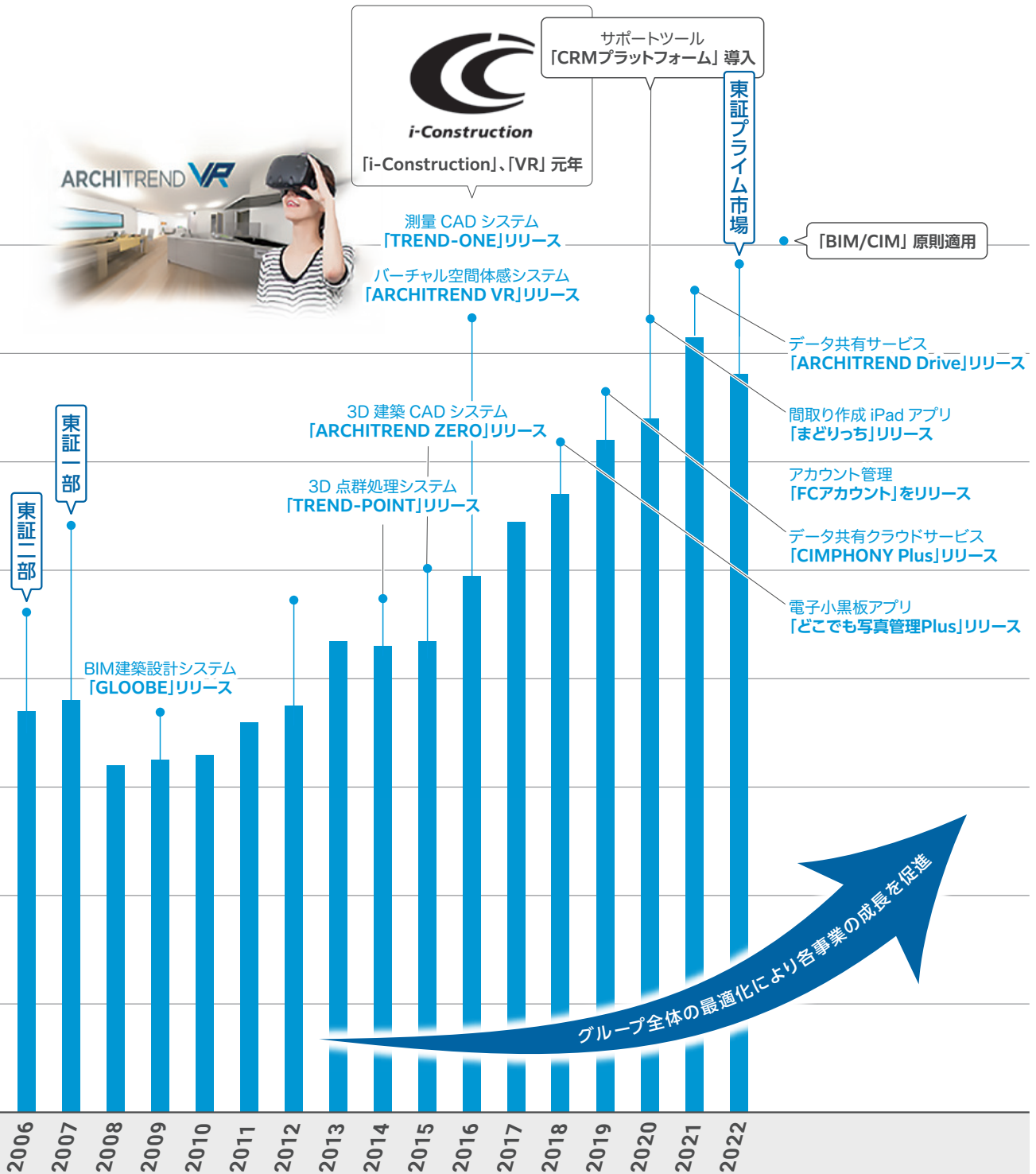
20

0



一般企業へのCAD普及に合わせ
測量・建築・土木向けのCAD製品をリリース

「Windows」対応版CADソフトのリリース等により、
現在の顧客・営業基盤の礎を構築

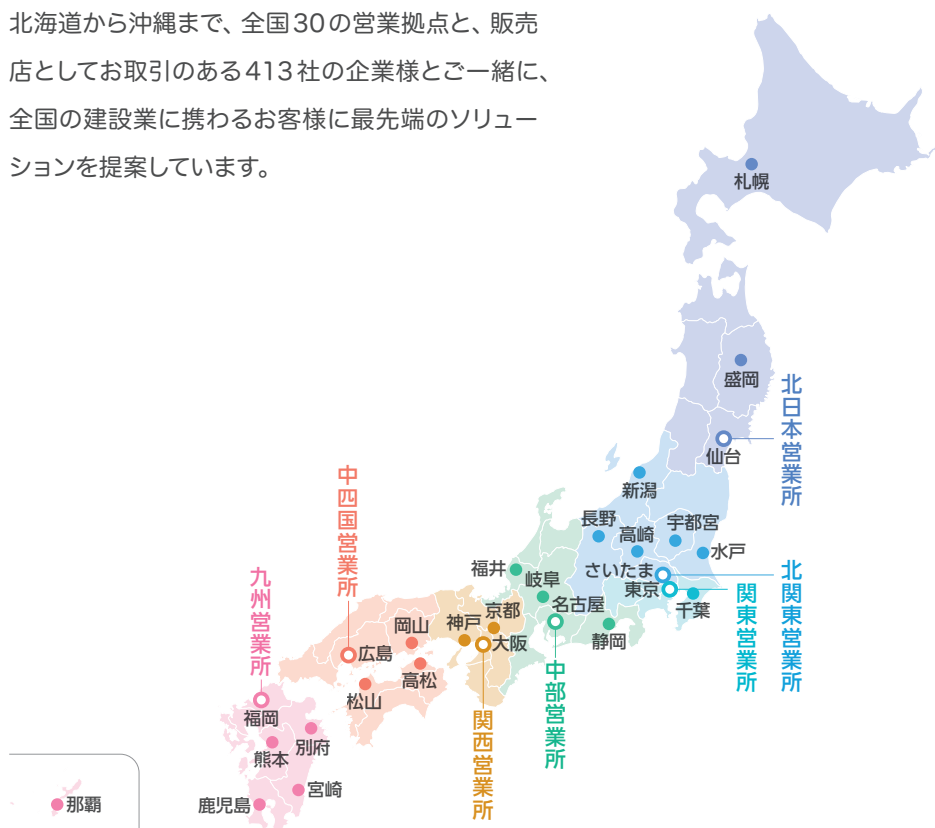


スマートフォン、VR、クラウド等の
技術革新に伴い、新製品をリリース

国の施策・基準へ対応した製品をリリース

営業拠点、取引販売店数

北海道から沖縄まで、全国30の営業拠点と、販売店としてお取引のある413社の企業様と一緒に、全国の建設業に携わるお客様に最先端のソリューションを提案しています。



当社営業拠点
全国 30 拠点

お取引のある販売店数
413 社

○● 北日本	77 社
○● 北関東	52 社
○● 関東	64 社
○● 中部	50 社
○● 関西	67 社
○● 中四国	52 社
○● 九州	51 社

導入実績

1979年の創業以来、道路や河川といったインフラ工事から住宅やビルといった建築物に至るまで、コンストラクション分野に特化したソリューション提供により日本の社会インフラや人々の暮らしの発展的な未来創造に貢献しています。

建築・測量・土木施工業等建設業に関わる、
 継続してお取引のある企業数

32,477 社

ソリューションマップ

約30製品に及ぶ当社のソリューションは、一般建築における工務店・設計事務所をはじめ、公共工事全般に携わる様々な企業に向けて提供を行っております。今後も建設ライフサイクルにおける調査・設計・施工・維持管理・情報共有の各フェーズに向けて適切な製品の開発を行ってまいります。

市場ニーズ		ソリューション提供	
高	低	多	少
			—
			無

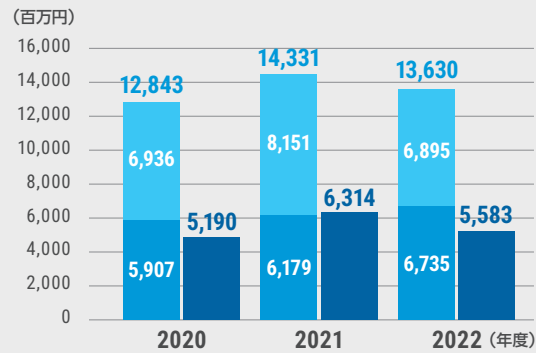
		調査	設計	施工	維持管理	情報共有
住宅建築	工務店		 ARCHITREND ZERO Modelio	 現場Plus	—	 3Dカタログ.com TREND Net
	設計事務所		 ARCHITREND ZERO			 3Dカタログ.com TREND Net
一般建築	建設会社		 GLOBE Architect	 GLOBE Construction	—	—
測量・土木	官公庁			 EXTREND 官公庁シリーズ	 (プロジェクト進行)	—
	設計コンサル	—	 TREND ROAD Designer	—	—	—
	建設会社		 TREND-CORE	 EXTREND TREND-POINT TREND-CORE	—	 CIMPHONY Plus
	測量会社	 TREND-ONE TREND-FIELD TREND-POINT			—	—

財務・非財務ハイライト

売上・営業利益の推移

■ ストック ■ フロー ■ 営業利益

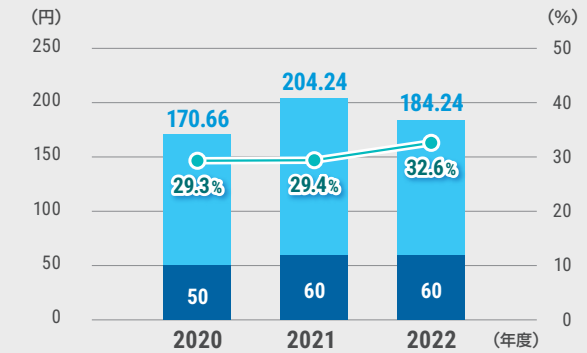
※ストック：保守・利用期間にわたって売上計上するライセンス料金・サービスの利用料
 ※フロー：販売時に一括で売上計上するソフトウェアの導入費用・導入ライセンス



1株あたり当期利益・配当金の推移

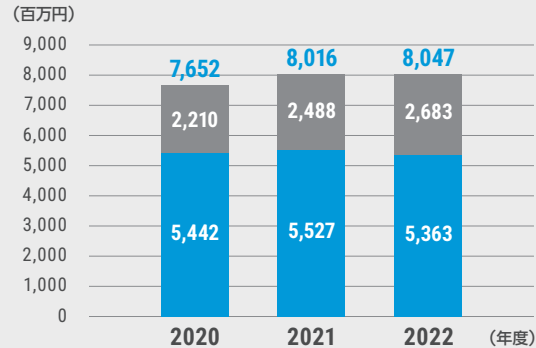
■ 1株あたり当期純利益(円) ■ 配当金(円)

● 配当性向(%)



経費に対する人件費の占める割合

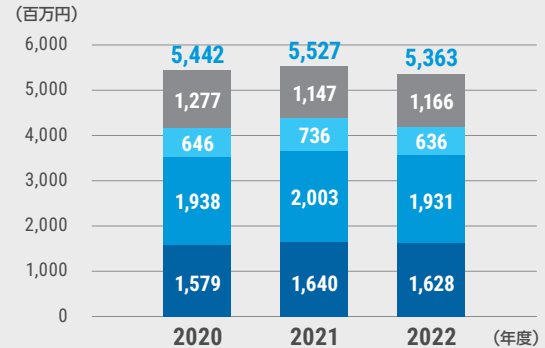
■ 人件費 ■ その他経費



職種別人件費の推移

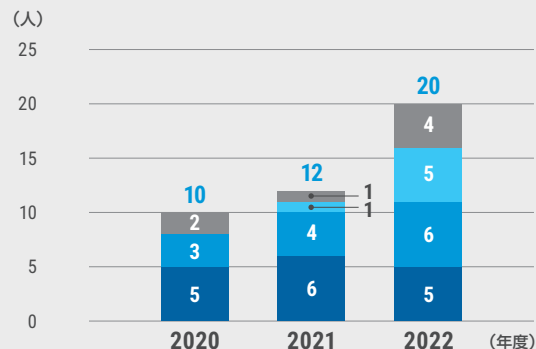
■ 開発職 ■ 営業職 ■ サポート職 ■ その他

※2022年度会計ベース



新卒及び中途採用人数の推移

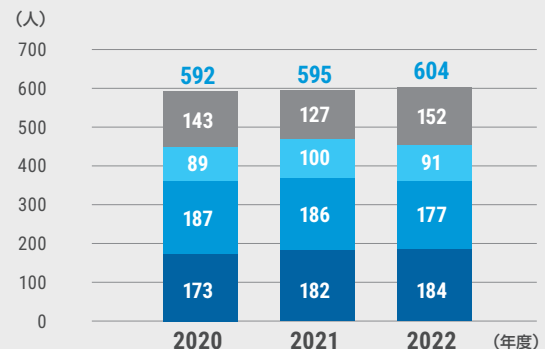
■ 開発職 ■ 営業職 ■ サポート職 ■ その他



職種別人数の推移

■ 開発職 ■ 営業職 ■ サポート職 ■ その他

※全従業員(派遣契約社員を含む)



第44期 決算ハイライト (2022.4.1 - 2023.3.31)

当社グループの第44期の業績は、新商品の売上伸長や既存商品の価格改定等があったものの、売上高136億30百万円（前年同期比95%）、営業利益55億83百万円（前年同期比88%）と過去最高であった前期からは減収減益となりました。引き続き、建設業から始まる社会全体への貢献に取組み、設計から施工・維持管理、さらにノンコア業務に至るまで、革新的なシステムやサービスによる新規軸で生産性向上やコスト削減をもたらし、建設業界の未来を切り拓いてまいります。

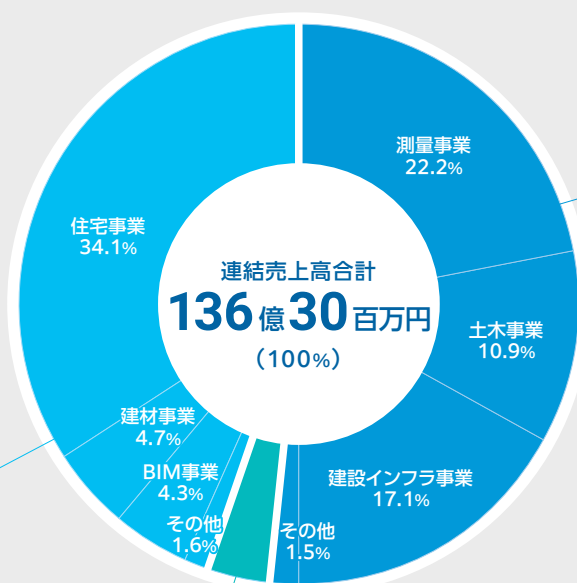
売上高構成比

当社グループの3つの事業セグメント及び、7つのサブセグメントの売上高構成比となります。より詳細なサブセグメントごとの説明はP.31～P.44をご覧ください。

建築システム事業

44.7%

60億89百万円



測量土木システム事業

51.7%

70億44百万円

ITソリューション事業

3.6%

4億97百万円

福井コンピュータグループ

継続取引社数

32,477社

(昨対比 +1,649社)

ARR (年間経常収益)

6,735百万円

(昨対比 +555百万円)

ストック契約継続率

95.1%

(昨対比 +0.2%)

- 継続取引企業社数
前期末より継続契約し期末時点においても取引のある企業社数

- ARR
ストック売上(使用权、保守サービス売上)における年間定期収益

- ストック契約継続率
ストック売上における前年同月比継続企業社数で算出

福井コンピュータアーキテクト

建築システム事業

住宅事業 建材事業 BIM事業

継続取引社数

15,780社

昨対比 (+1,036社)

ARR (年間経常収益)

3,389百万円

昨対比 (+246百万円)

ストック契約継続率

94.3%

昨対比 (-0.2%)

福井コンピュータ

測量土木システム事業

測量事業 土木事業 建設インフラ事業

継続取引社数

17,163社

昨対比 (+653社)

ARR (年間経常収益)

3,236百万円

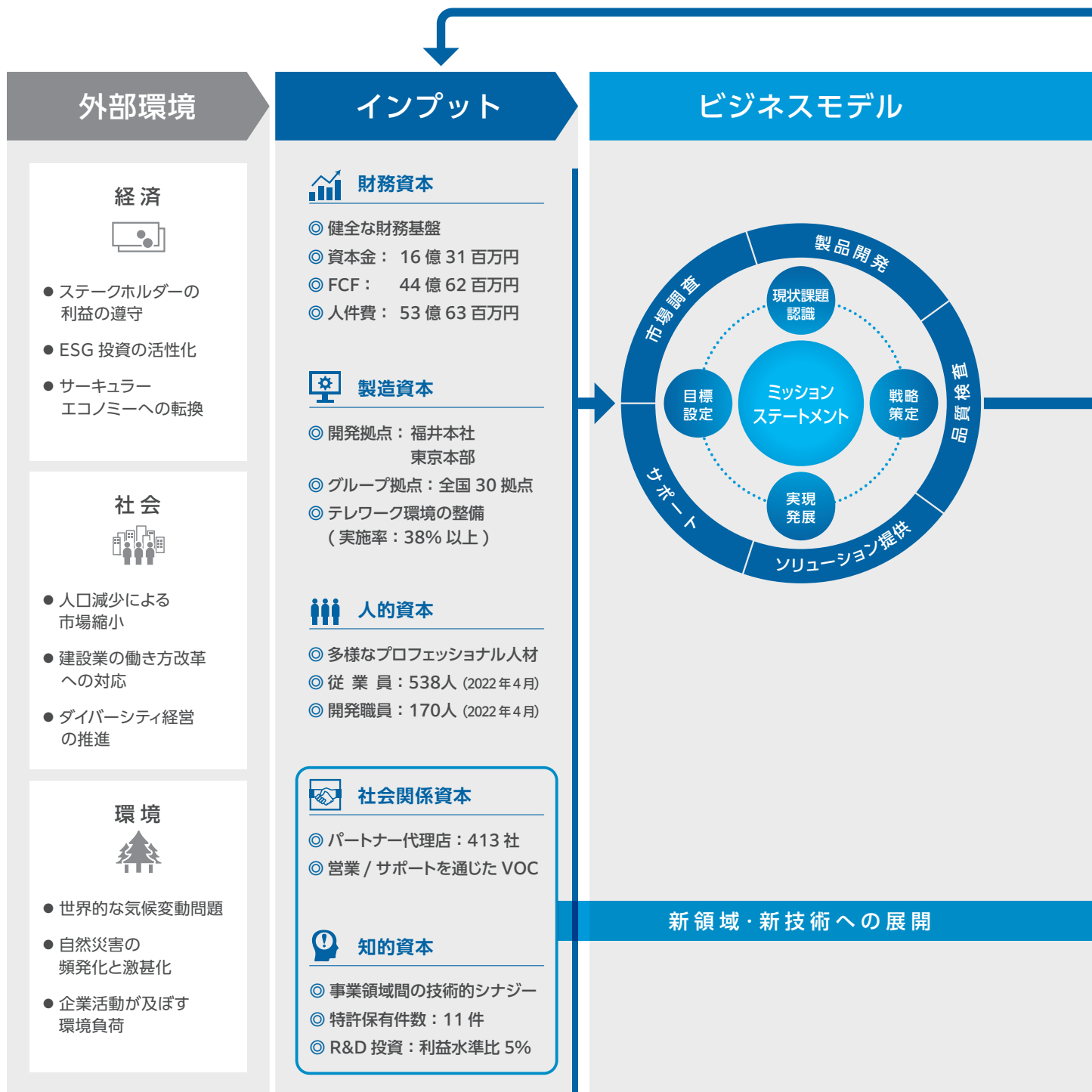
昨対比 (+314百万円)

ストック契約継続率

95.7%

昨対比 (+0.7%)

価値創造プロセス



サステナビリティ方針 と マテリアリティ

気候変動対応・環境保全 P.29

人的資本の成長戦略 P.51

コーポレートガバナンス P.53

アウトプット

財務資本 (2022年度実績)

- 連結売上：136 億 30 百万円
- 営業利益：55 億 83 百万円
- ARR：6,735 百万円
- ARPA：19.7 万円

製造資本

- プロダクトイノベーション
 - 3D 建築 CAD システム
 - 3D 建材設備シミュレーションサイト
 - BIM 建築設計・施工支援システム
 - 測量 CAD システム
 - 土木施工管理システム
 - 3D 点群処理システム
 - 建築・建設 VR システム
 - データ共有クラウドサービス
 - 選挙出口調査システム
 - 資機材搬入・揚重管理サービス

人的資本

- 企業の成長につながる社員の育成・活躍
- 女性社員・外国人人材の活躍

社会関係資本

- 継続取引企業：32,477 社
- 導入実績と営業基盤の拡大
- VOC からペインとニーズの把握

知的資本

- 新しい開発技術
- パートナー企業との新たな取組み
- オープンイノベーション

アウトカム (生み出す価値)

経済価値



ステークホルダーの利益

- 持続的成長と安定的な利益還元
- 配当性向：30%
- 配当金目標：70 円 (2024 年度)

社会価値



建設業のプロセスイノベーション

- 技術革新で労働環境を改善
- 業務効率化による働き方改革
- 危険視覚化による現場の安全管理

社会全体

- 安心安全な住環境
- 構造物やインフラの老朽化対策
- 自然災害の減災と国土強靱化
- 建材数量管理による森林の持続
- IT リテラシーの向上

人材/人権

- 社員が安心して働ける職場環境

環境価値



環境負荷の軽減

- 技術革新で工事期間の短縮による CO₂排出量の軽減
- 建設資材の数量最適化による 廃材の軽減

SDGsへのアプローチ



トップメッセージ



代表取締役社長

佐藤 浩一

建設業の思いを創る。

INNOVATION for ALL.

ユーザー目線で、お客様の立場にたちきり、“新たな商品を開発し、サービスを伝え、建設業に貢献していく”この思いと決意を含め、今回中期経営計画の新たなスローガンとして掲げました。

イノベーションとは、革新的なシステムやサービスによる新規軸で、生産性向上やコスト削減をもたらします。しかし、どんなに優れたシステムであっても、どんなに素晴らしいサービスであっても、特定の人しか使えない、特定のデバイスやブラウザでしか動かないものでは意味がなく、幅広く普及することもないでしょう。

「建設業の思い」とは、決してIT技術を使いこなすことではありません。

安全で効率良く住宅やビルを建てたり、道路や橋梁等の社会資本を整備したりすること、建設工事の完成を最後までしっかり請け負うことだと考えています。

福井コンピュータグループは、ICTの技術を活用して創造と革新を積み重ねることでより豊かな未来の実現に貢献してまいります。

第二創業期の新たなチャレンジ

福井コンピュータグループは、2019年の創業40周年を期に、以後を第二創業期とする新たなチャレンジ方針を掲げ、中期経営計画をスタートさせました。しかし、2020年からの新型コロナウイルス感染症の世界的拡大は、長期に渡る不安定な経済情勢を招き、当社も迅速な対応を求められることとなりました。在宅勤務支援のためのライセンス提供やオンライン納品・情報発信セミナー等、建設業界の予期せぬ非対面業務への対応を後押しすべく、社員一同努力してまいりました。2022年、コロナ禍が収束に向かうタイミングで私は社長に就任し、再度第二創業期のチャレンジを事業基盤・新成長・会社の繁栄に分けて掲げました。「量的拡大」「新たなスタートアップの創出」「永続的な企業基盤」の三つです。市場優位に立っている既存事業は、小幅ながらも量的拡大をしていき、さらなる寡占化を目指します。そのために、技術力はもちろん、VOC（Voice of Customer）活動によ

トップメッセージ

る情報分析をベースとした UI/UX の強化、サブスクリプションや使用権等のご使用方法の選択等、多様なニーズにお応えできるよう努めてまいります。また、新成長分野として、ノンコア業務支援に踏み込んだ新たなアプリやサービスを当社の顧客基盤を活かして展開します。具体的には建設業の働き方改革や安全教育等、設計・施工以外の業務におけるニーズにお応えできるものを。建設業界が抱える生産性や構造的問題は、未だ解決の糸口が見つからない状況ですが、当社の ICT 技術で建設業界の DX を推し進め、業務フローの改善やレガシーシステムからの脱却を実現させることで建設業の未来は切り拓けると。そして、それが、当社が永続企業として成長していくための唯一で正しい方法だと強く信じております。今まで以上に建設業界との関係拡大を目指し、これらの実現に向けて邁進してまいります。社内においても、人的資本政策・ガバナンス・サクセッションプラン等、今まで漠然と取組んでいたものを見える化し、中長期的な視点で ESG 経営を進めていきます。短期間で一喜一憂することなく、計画を年次更新していくことで、50年100年と続く企業を目指していきます。このような思いを込めて、2022年に改めて第二期中期経営計画を発表しスタートいたしました。本第二期中期経営計画期間中の定量目標として、会計年度2024年（最終年度）の売上を152億円、営業利益67億円を掲げています。

イノベーションを起こして建設業の新たな未来を切り拓く

当社にとってのイノベーションとは、新しいものを発明することではなく、新機軸・新活用を意味しております。既存の技術やノウハウの新たな組み合わせをプロダクトやサービスにしてお届けするもので、決して過去の延長での対応とはしない。サービスの構造は横割りのレイヤ構造で考えており、CAD データに多様な新しいレイヤが乗るようなイメージを考えています。それは当社以外のレイヤであっても構いません。多くのユーザーが共通で使えるものである方が、より多くの価値を産みます。古い価値観で自社技術の流出を危惧して垂直統合型にこだわっているようでは、イノベーションは起きません。基本的な設計データ（CAD データ）の上に、施工や維持管理・情報共有等目的ごとの個別機能を付加的に積み重ね、その幾重もの層をいつでもどこでも3Dや断面で見られるようなものだと想像しています。BIM/CIM モデルに近いものはあるかもしれませんが、統合モデルデータを作成することより、簡単に必要な情報を取り出すことに焦点をあてることから、ここではレイヤ構造という表現の方が適切だと思います。多くの担当者・作業者がおり、危険要素や不確定要素も多い建設現場では、容易に必要なデータを取り出せることが最も重要であり、そのような IT 基盤を提供することが建設業に必要なイノベーションであると考えております。長期的な見通しですが、当社売り上げもソフトウェア・保守サービス・情報サービスの構成になるとしており、Web サービスやクラウドサービスへの設備投資・人的投資も開始しました。

事業間シナジーによる新たな価値創造

イノベーションとは違うクロス政策として、「事業間シナジーによる新たな価値創造」も重要な方針

として示しました。

当社は、各事業部が分社化した事業会社による自立経営に切り替わったことで、互いが競い合うこととなり、土木測量の「福井コンピュータ」、建築の「福井コンピュータアーキテクト」ともにそれぞれの開発力と販売力は大きく伸びました。内部事情以外にも、この頃、国土交通省は公共の土木工事に i-Construction の導入を推進し、普及へと大きく舵を切りました。これにより、当社のターゲットユーザーも公共発注か民間発注かどちらの比重が高いかによって設備投資の内容が変化しました。当社の測量土木商品は、建設生産プロセスに欠かせないレーザースキャナーやドローン、データプラットフォーム等の i-Construction 関連商品を次々とリリースし、この分野で目覚ましい成長を遂げました。一方、民間発注が大部分の住宅部門は、省エネ住宅の義務化が消費増税のタイミングで先送りとなり、新製品や新機能が肩透かしを食らう形となりましたが、建材データサービスが業績を牽引し、さらにスマートフォンアプリや iPad アプリに連携サービスを拡張したことで、アカウントユーザーが増大しました。分社を機に、このような理由で両社は成長したのですが、縦割り組織・サイロ化と言ったセクショナリズムが生じ、事業間シナジーは見られなくなりました。このように互いの専門性が十分高まったいま、次なる取組みはシナジーによる新たなビジネス展開です。組織的な問題についての対策は次項で書きますが、それを乗り越えたところには大きな可能性が存在しています。BIM/CIM、空き家対策、XR（クロスリアリティ）等、既に予定しているものもありますが、まだまだシナジーによる可能性は尽きません。また、それが実現すれば自ずと当社製品で作られたデータが水平型に広く流布することとなり、建設業界のデジタル化に大きく貢献することとなるでしょう。事業間シナジーの機運を高めることで、さらに商品や組織が向上することを大いに期待しております。

事業間シナジーを実現する IT 基盤

事業間シナジーの可能性は先述しましたが、その実現に欠かせないものとして「IT 基盤」があります。イノベーションの項で書きました、「Web サービスやクラウドサービスへの設備投資・人的投資」もこれに帰するものです。

少し話はそれますが、デジタル庁発足以降、国の行政機関や地方自治体は、行政サービスの標準化を目的とした「ガバメントクラウド」の推進に力を入れ



トップメッセージ

ています。インフラやセキュリティ、ベンダー等クリアしなければいけない課題は多いですが、システム要件やデータフォーマットが一つになれば国全体のデジタル化は大きく進みます。実は、当社においても標準化されていない自治体システムのようなネガティブ要素が存在します。建築・測量・土木のデータやシステム要件にそれぞれオリジナリティがあり、また、共同でクラウドサービスとして利用できるような IT 基盤がありません。例えば、不動産業が土地の売買に必要な確定測量図を土地家屋調査士からデータでもらい、それに建物収支のシミュレーションをした上でイメージパースを作り、Web 上の新着情報として公開する。これら一連の業務を当社データの利活用で効率的にできそうなものなのですが、まだそれは叶いません。ユーザー業務がそこまで IT 化されていないという事情もありますが、つながればもっと利便性が上がるのにと焦れるところは自治体システムと同じです。その他、空き家活用推進における現況測量や不動産登記、解体やリノベーション等、新たな付加価値が創造できるクロスオーバー領域はまだあります。

IT 基盤開発の問題は、横断的な取りまとめと効率的な開発だと考えております。他にも LiDAR による点群取得や XR（クロスリアリティ）等、グループ内で共通して必要とする技術についての取り扱いも同様です。CTO や専門部署が開発を取りまとめ、事業間シナジーを出すための技術推進を担わないといけません。そのような組織もすでに設置しましたので、この領域における進展にも期待が持てます。

高度な標準化を目指すサクセッションプラン

当社が求める社員の標準化とは、企業に最適にカスタマイズされた社員を指すものではありません。高度に効率的な企業体を作ることで、さらなる成長と永続性を実現する、これを標準化と言っているのです。まずは、技術部門で取組みました。専門性の高い業務は知識の共有が難しく、特定の担当者だけが専門技術に熟達し、結果的に業務の属人化が起きます。特定の人しか対応できなくなると、ミスも明るみに出にくくなります。当社の技術力向上のためには、情報の共有を徹底し、個々の能力を伸ばすことが必須で、つまりは高度な標準化を実現する必要があります。効率良く最新技術を取り入れ、その知識が一部の独り占めとならないように、R&D 室・人材開発室を新たに設置しました。これは経営や事業戦略でも同様で、全社員のベクトルが同方向に向かうには、ハイレベルな標準化が必要なのです。そして、そこにはグルーピングされた高度な人材プールができ、それぞれの階層で後継候補者が出てきます。成長は自己研鑽によるもので、ジョブサイズも年々大きくなっていきます。このような会社全体のレベルアップを行いながら、ダイバーシティにも取り組む。今はまだ夢物語かもしれませんが、そのような成長を思い描いています。そのために本中期経営計画期間中ではいくつかの教育プロジェクトに取り組んでいます。皆さんが手にしている「統合報告書 2023」も、そのような社員のレベルアップのツールとして今期から社内プロジェクトで作成いたしました。

創業からの変わらぬもの

ここまでは新しい取組みや未来投資を中心に説明しましたが、実は、当社には創業当時から変わらない、古いようで新しいものがあります。それは、「経営理念」です。約半世紀前に創業者によって提唱されたもので、当社のような時代の先端にいる IT 企業にはさすがにそぐわないものになっていそうですが、現在まで脈々と受け継がれております。なぜ色褪せることなく伝承されているのか、いくつか抜粋してご紹介します。

① 会社は全社員によって経営されているという考え方である。

創業者であればワンマン経営が普通ですが、会社の成長を予想していたのかこの言葉が最初に唱えられています。私が目指す「高度な標準化」はもちろんここから来ています。

② 会社は、全社員のプライドと人格を保証する。

これはいうまでもなく「ダイバーシティ」です。驚くことに、個人の多様性をいち早く認め、それを尊重するというものです。その当時としては新し過ぎたのかもしれない。

③ 商品の良し悪しを決定できるのはユーザーだけである。

これは、第2章「商品を開発するための考え方」の冒頭に書かれており、この他にも、「ユーザーの意見や要求を聞き…」 「直接的にユーザーの意見を聞く…」 「ユーザーとの交流を行い…」と頻りにユーザーという言葉が出てきます。UI/UX を重視し、ユーザーに近い製品を開発するという方針が示されています。

④ 常に最新の情報を積極的に収集し、理論を修得するとともにその応用を研究しなければならない。

これは、R&Dのことを言っているのだと思います。また、習得ではなく「修得」を使っているのには意味があり、広い知識ではなく専門性を追求するという意味が込められているのだと思います。

パッケージメーカーでありながら、ユーザーに近い製品を望み、社内外の多様なニーズや人格を認め、持続可能な社会に貢献する強い願いがあったに違いないと、色褪せないメッセージを感じる当社経営理念です。創業以来、現在まで受け継がれ、そして未来においても受けて継いでいく、決して変わらないものがここにあります。

トップメッセージ

最高の UI/UX を追求する

当社が提供しているのは建設業のプロに向けた専門的なソフトウェア（CAD）ですが、建設業は単品受注・現地組立・現況測量等、唯一無二の作業が多く、共通の枠組みに収めることが難しいところがあります。当社は、そこに手厚いサポートや充実したマニュアルでユーザーにとって理想的な UX を実現し、その顧客満足で大きくシェアを伸ばしました。また、そうした有償のサポートが当社の売上のかな部分をおめてきたことも事実です。パソコンが一部の人の道具だった時代においては、素晴らしいビジネスモデルでした。専門家の道具として、計算機等の延長として我々のソフトウェア（CAD）は普及してきましたが、これからは過去の延長線上ではユーザーが望むメンタルモデルに添った体験を提供できません。スマートフォンやタブレットが普及した現在、内業から外業までの幅広い範囲で情報共有が可能となり、業務特化したソフトウェアであってもスマートフォンアプリやゲーム等と同様・共通の UI/UX が要求されることとなりました。共通の UI デザインがアプリ開発の指標となれば、ベンダー間の開発競争が激しくなり、使い勝手や性能の向上が図れます。商品のよし悪しはユーザーが決めるといふ経営理念も、ベンダー間の開発競争に負けない技術力を願ってのことだったのかもしれない。UI/UX を最優先した商品開発を徹底し、使い手の IT スキル等固定観点は拭い去って、ユーザー目線で当社ソフトウェアのユーザビリティを追求していきます。その結果、当社ソフトウェア・アプリがさらなる普及を遂げ、生成されたデータは世の中に広く流布していき、やがては建設業のデジタル化という目的に帰することになるのだと思います。

新たな価値創造、福井コンピュータスマートのパーパス

2023年4月、既存の事業属性に引きずられない、新たなパーパスを持つ「福井コンピュータスマート」をリニューアルスタートさせました。従来の「カスタマーサービス及びトレーニング」に、新たに「VOC による情報の集積と分析」「UX と新しいアカウントサービス」の事業目的を加え、すでに発表しております IDC 事業（2025年開始予定）も手掛けます。福井コンピュータグループの情報ハブとして物理的ネットワークを整備し、新たなアカウントサービスも発信していきます。また、業務支援範囲を設計・施工以外の建設業にとって不可欠なノンコア業務（就業管理や安全衛生管理等）において、生産性向上やコスト削減を実現するサービスの開発に努めます。当社の顧客基盤にアドオンする新たなイノベーションを担う会社として、福井コンピュータスマートにもご期待ください。

未来に向けて

当社は約半世紀に渡り、この業界とともに歩んできました。当社の成長は、建設業全体の生産性向上に ICT 技術で寄与することによってもたらされます。建設業の未来を切り拓き、ともに永続企業として成長していくことができるよう、福井コンピュータグループ一同引き続き取り組んでまいります。今後とも変わらぬご理解とご支援をお願いいたします。

価値創造への成長戦略（経営管理本部長メッセージ）

イノベーションへの道は “人”への投資から

常務取締役
経営管理本部長

橋本 彰



持続的な経営と事業領域の拡大

2023年3月期の連結業績は、売上高が前期比4.9%減の13,630百万円、営業利益が11.6%減の5,583百万円となりました。製品販売の伸び悩みにより、前年同期比減収にて推移しました。この背景には、IT導入補助金による採択件数が減少したことと、新型コロナウイルス感染症の影響による行動制限を緩和し、営業活動を再開したことで旅費及び展示会費、販促関連費等が増加したことも影響を受けております。厳しい結果を受け止めて真摯に取り組んでまいります。

一方で、保守サービス及び使用権販売商品による継続取引社数、ARR、ARPAは堅調に推移する等、ストックビジネスは伸長しております。今後も持続的な安定収益基盤を確立させてまいります。

当社は1979年の創業以来、建設業に特化したパッケージCADの開発・販売を中心に40年以上、建設従事者様へシステムを提供してきました。

建築CADシステムの「ARCHITREND ZERO」シリーズ、測量CADシステムの「TREND-ONE」シリーズをはじめ約30製品を取り揃え、現在継続的に取引をしている企業はグループ全体で32,000社以上となりました。

価値創造への成長戦略（経営管理本部長メッセージ）

第2期中期経営計画「VISION2024」では「建設業のなくてはならない存在」になることを目指し、建設業務の調査フェーズ、設計フェーズ、施工フェーズにおいて高いシェアを維持しながら、建設業界での急速なIT化・DX化の進展に対応するため、これら以外のフェーズにもソリューション提供を行います。そして、さらなる事業領域の拡大を目指すとともに既存技術に留まらない最新テクノロジーでの展開も見据え、建設業に従事する皆様が求める製品の開発に尽力いたします。

イノベーションへの道は“人”への投資から

企業の存続発展のためには常に経営環境・社会環境を認知し、新しいことへチャレンジすることで起こる様々な革新、いわゆる“イノベーション”が重要です。イノベーションを生み出すためには、持続可能性を重視したビジネスを行わなければいけないという考えから、当社では「人的資本への投資」に特に力を入れてまいります。

新卒向けの採用活動において、近年福井から東京等都市部の大学に通っていた学生がコロナ禍における新しい生活様式により、都市部で働くメリットを見いだせず、地元に戻って働きたいというケースが増えているという背景から、以前は大都市に本社を構える企業に流れてしまっていた優秀な学生たちが当社に興味を持ち、応募していただけるようになりました。しかし、学生と当社間で求めるもののミスマッチが起こってははいけません。当社の求めるスキルを明確にすること、そして待遇面でもアドバンテージを感じていただけるよう、可能な限り人事制度を整備していくことで採用活動の強化を行っています。

もう一つ重要視して取り組んでいるものが当社社員の「スキルの入れ替え」です。当社ではAIやクラウドコンピューティング、データサイエンス、情報セキュリティ等専門性の高いITスキルを持った人材が不足しているという状況から、中期経営計画期間中に従来から採用してきたソフトウェアエンジニアの枠を超え、新たに100名程度の開発者を採用することでスキルの入れ替えを図ります。また、既存社員に対してはスキルに磨きをかけるため、興味のある分野や業務上必要な外部研修を自由に受けることができるよう体制を整えています。

さらに、これらを組織としてブーストさせるため、2023年度より人材開発を目的とした部署「人材開発室」を新設し、新卒者に対して行う開発職に必要な技術を学ぶ研修をはじめ、既存社員に対して行うアドバンス研修、スタートアップ事業の創造に向けた研修等を実施予定です。

イノベーションを起こす社内風土の醸成

2022年9月に自由闊達な社内風土の醸成とモチベーション向上を目的とした「イノベーションコンテスト」を実施しました。具体的にはメタバース技術と当社の主要な事業領域である建

設業界を掛け合わせて新しいビジネスプランを社員に考えてもらい、コンテストとして競っていただきました。職種を問わず応募対象を全社員としたことで、想定以上にたくさんの社員が様々な視点から着想を得た、興味深い企画書を持ち寄りエントリーしてくれました。このコンテストをきっかけに開発職以外の社員が初めてIT技術に関する書籍を読んだり、開発職の社員がマーケティングに興味を持つ等、業種を横断したシナジーが生まれ、実施した意義が十分にあったと感じています。最優秀賞を受賞したビジネスプランに関しては2023年度以降、新規事業部を発足し発案者を中心に取組んでいく予定もございます。

また、当社は建設テックの先頭を走る企業として、技術的アドバンテージを得ることによる企業競争力を向上させることに加え、イノベーションに必要となる基礎技術を会社の資産として生み出していくことを目的とした部署「R&D室」を新設しました。

国内企業の多くで自社の研究開発で得た結果や自社生産に価値を置き、他社の価値を低く見て連携等を行わない“自前主義”が課題となっていることを認識しています。現在のイノベーションの多くは様々な組織との協力で生まれており、自前主義のままでは新たなイノベーションを起こすのは難しくなっております。自社にとどまったクローズドイノベーションではなく他社や大学機関との共同研究等を積極的に行い、オープンイノベーションを目指します。

2022年10月には米国ペンシルベニア州に本社を置くインフラストラクチャエンジニアリングソフトウェア会社のベントレー・システムズ社と戦略的パートナーシップを結び、測量→設計→施工→維持管理の一貫した3Dソリューションの開発に着手しています。土木分野においては特に設計、施工のシェア獲得に苦戦しておりましたが、本取組みによりシェア拡大の大きな一歩となることを確信しております。

社員へのメッセージ「“ゆでガエル”になるな！」

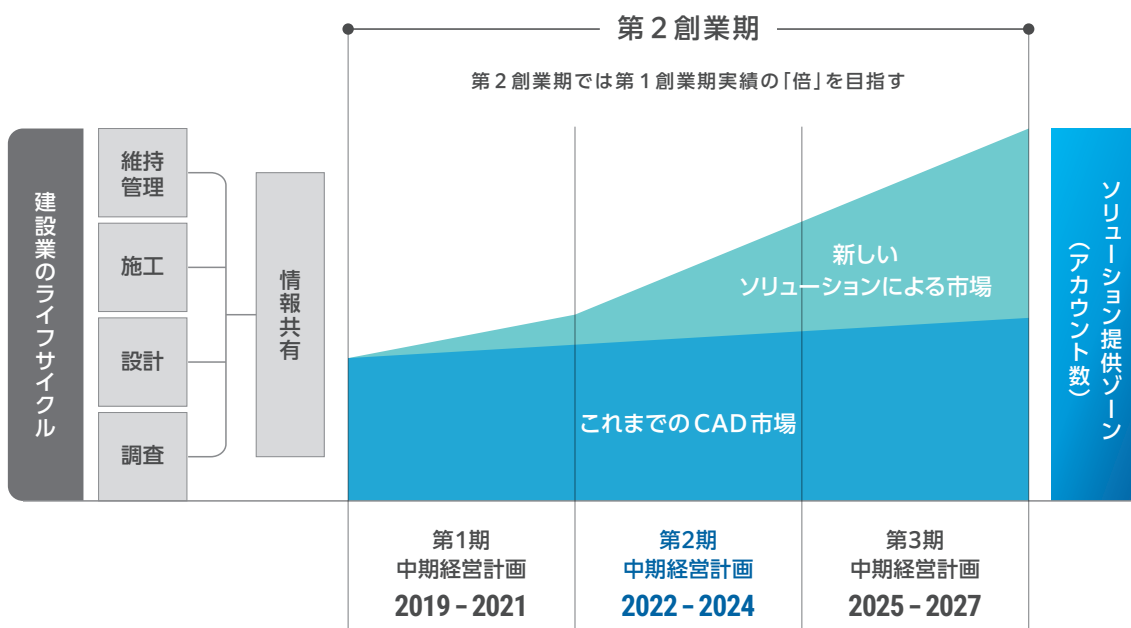
私は社員に対して常々“ゆでガエル”には絶対になるな!と強く言っています。「カエルはいきなり熱湯に入れると驚いて逃げ出すが、常温の水に入れて徐々に水温を上げていくと逃げ出すタイミングを失い、最後には死んでしまう…」といったもので、ゆっくりと進行する環境変化や危機に対応することの大切さを説く例え話となります。どんなに順調であっても常に危機感と向上心を持って前進していく必要があり、現状に甘えてしまえば良いソフトウェア、良いイノベーションは生まれません。それどころか周りに悪影響を与えてしまうゾンビガエルになってしまうと考えております。

ステークホルダーの皆様のご期待に沿えますよう、全社員一丸となって建設業にさらなるイノベーションを起こしてまいります。今後ともご理解とご支援を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

価値創造への成長戦略（中期経営計画）

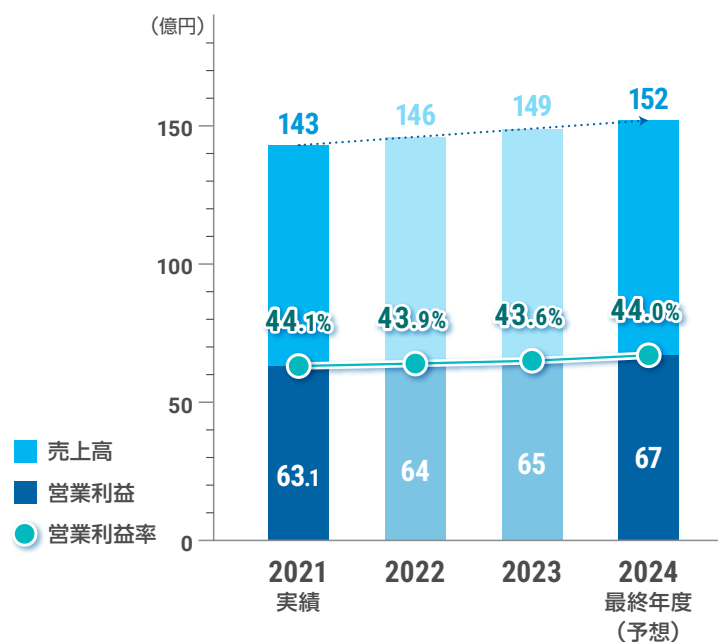
◎ 目指すべき成長のイメージ

当社グループの売上、収益のうち、相当の割合を占めている「調査」「設計」を主体とした建設関連のシステム事業は営業基盤を活かしつつアカウント数を増加させ、成長につなげてまいります。「施工」「維持管理」「情報共有」分野の展開に注力し、ソリューション提供ゾーンを広げることで、アカウント数の拡大を行いさらなる成長へつなげてまいります。



◎ 基本方針・目標

2025年度以降の急成長を目指すために、2024年度までを成長基点の構築期間とし、この期間は既存製品の持続的成長による売上拡大を行いつつ利益を維持することで、顧客視点での新たなサービス開発や事業持続性の強化を行います。最終年度では売上高152億円、営業利益67億円、当期利益率は44%を目指します。



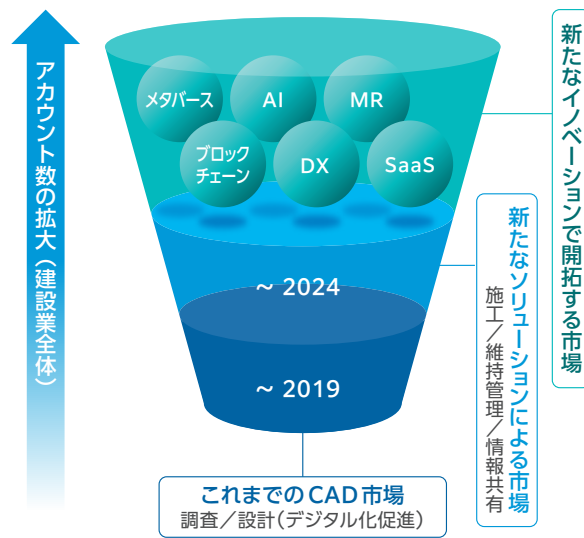
◎ 実現に向けての重点施策

1
アカウント戦略

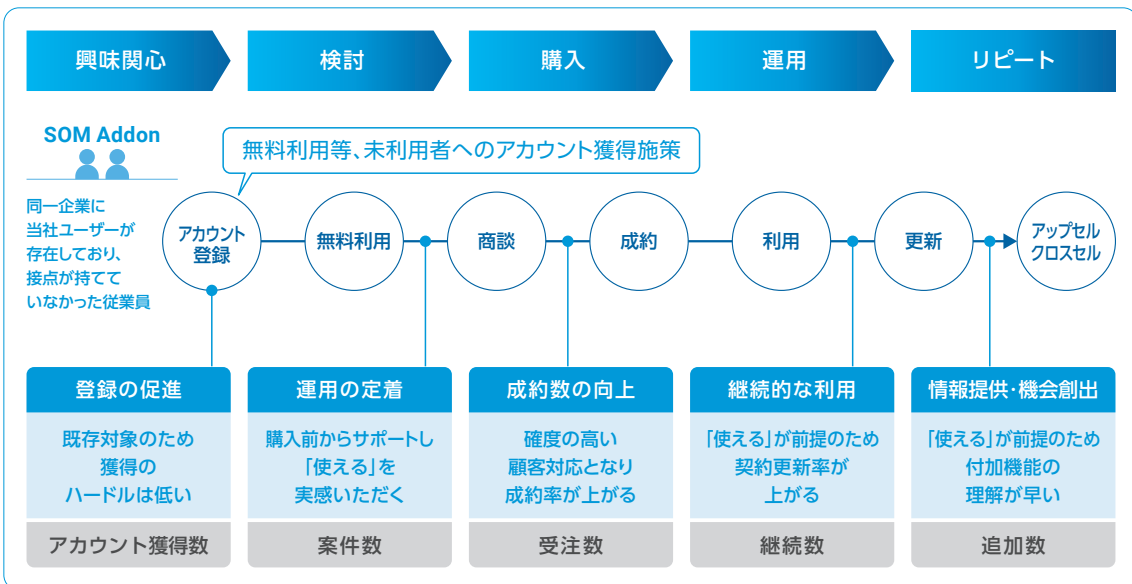
新たなサービスの開発、事業持続性の強化を行うための重点施策として、アカウント戦略を実行します。

アカウント戦略では、取引先単位ではなく個人単位の接点(1企業の従業員数に対しどれだけグリップしているか)を1アカウントとし、FCアカウント数=当社と当社製品のユーザーやパートナー企業を結ぶプラットフォームの登録者数を重視するものとします。

売上における構成要素
(アカウント数×単価×リピート率)
としても注視します。



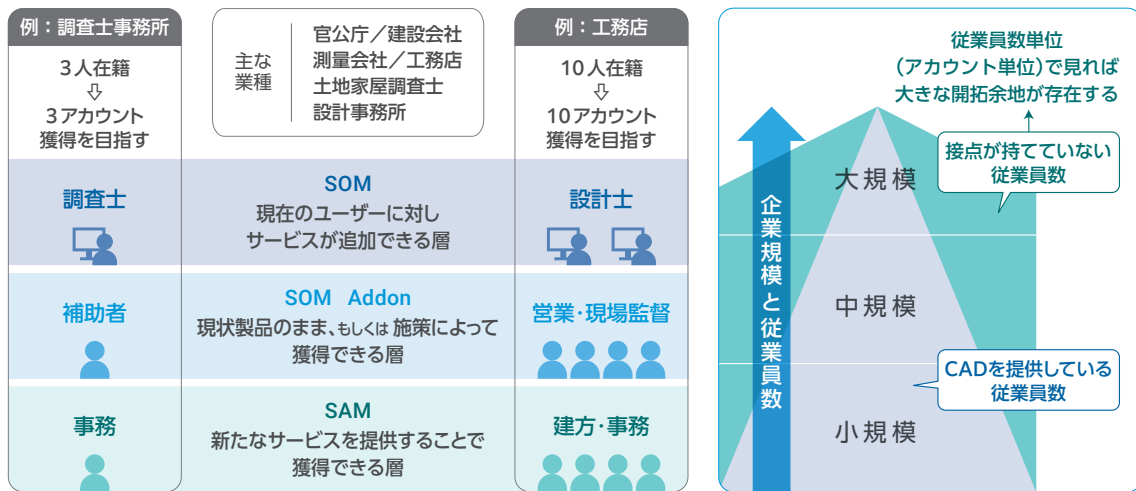
製品の無料利用や購入前のサポート提供等、継続的にご利用いただくことを念頭にビジネスフローを変革します。



価値創造への成長戦略（中期経営計画）

1
アカウント戦略

これまで、取引先企業の調査、設計部門に対するソリューション提供に限られていました。
2022～2024年度中期経営計画では取引企業の全ての部門を対象として考え、
その開拓余地にソリューションを提供することでアカウント数の獲得を目指します。



市場ニーズの高い業務へ新たなソリューションを提供します。

		調査	設計	施工	維持管理	情報共有
住宅建築	工務店		●	△	—	△
	設計事務所		●			△
一般建築	建設会社		△	△	—	—
測量・土木	官公庁			○	△	—
	設計コンサル	—	△	—	—	—
	建設会社		○	●	—	△
	測量会社	●			—	—

市場ニーズ

高 → 低

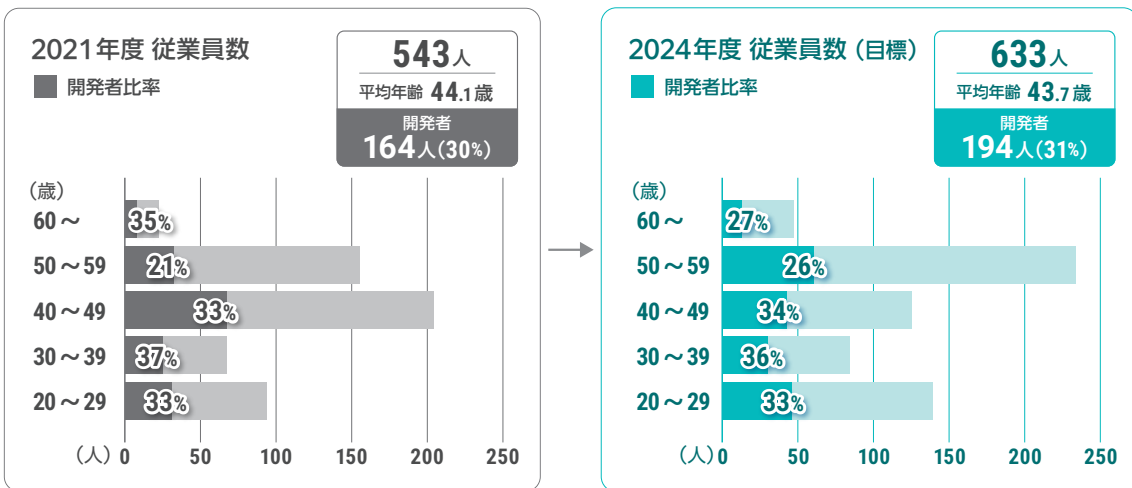
ソリューション提供

● ○ △ —

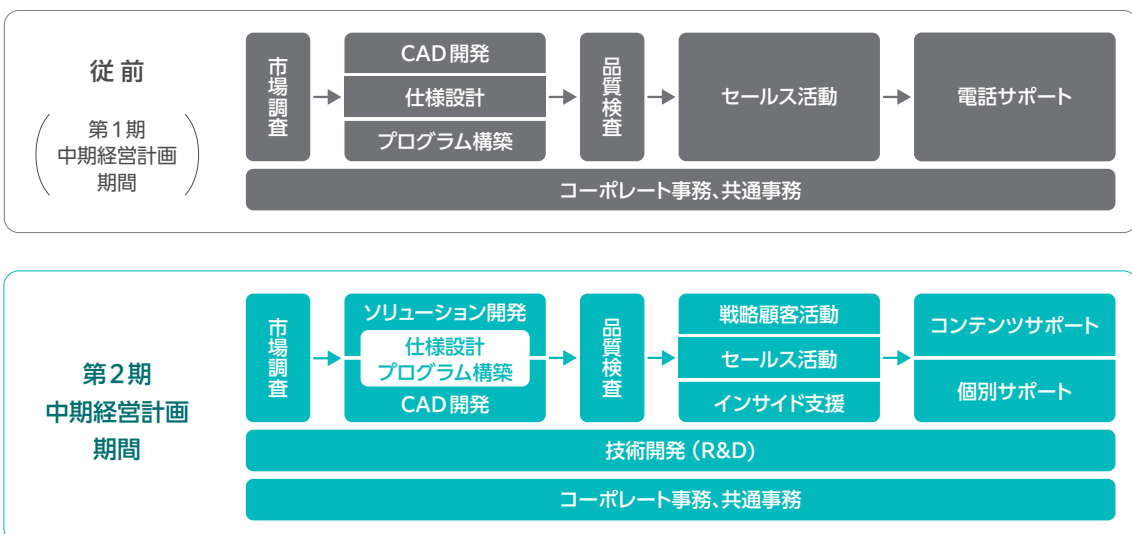
多 → 少 無

2
人材の強化

新たな分野を開拓するため、新たなスキルセットを持った人材が必要になります。
そのために人材開発室を新設し、人材育成や採用を強化してまいります。



ターゲット別戦略を見据え、既存事業の持続的成長と
新たな成長領域の展開が可能な機能再編を行います。



サステナビリティ方針とマテリアリティ

◎ サステナビリティ基本方針

当社グループは、建設業界における強みを活かして、ESG（環境・社会・ガバナンス）の観点で、中長期的に取り組むべき「マテリアリティ（重要課題）」を定めております。このマテリアリティに取り組むことで、ステークホルダーとともに、当社と社会の持続的な成長の実現につながると考えております。

また、環境や地域社会に関わるマテリアリティへ取り組む上では、各領域におけるペインやニーズを的確に捉え、ソリューションを提供していくことが重要と考えております。当社グループでは「INNOVATION for ALL 建設業の思いを創る」をスローガンに掲げ、中期経営計画において重点施策を策定し、実現に向け取り組んでおります。

領域	マテリアリティ（重要課題）	重視する理由
環境 	気候変動対策を目的とする省エネ対策や CO ₂ 排出量の削減、環境負荷の低減	気候変動への対応はサステナビリティ経営の一環として位置付けられており、脱炭素社会の実現に向けた取組みは重要な使命と認識しています。
	当社ソリューションによる環境配慮の推進	当社ソリューションは、建設業に関わるすべてのライフサイクルにおける業務効率化・省力化を実現し、持続可能な社会の実現に向けた、環境配慮の推進に貢献しています。
地域社会 	建設業の DX 推進のサポート	当社ソリューションをご利用いただく建設業界においては、人手不足や高齢化による生産性の低下が大きな課題の一つであり、建設業の DX 推進による生産性向上は必要不可欠な取組みと認識しています。
	防災・減災・災害復旧への取組み	大規模自然災害時に備えた国土強靱化に関わる防災・減災・災害復旧への取組みは、持続可能な地域社会実現のために重要な課題と認識しています。
人材 / 人権 	人的資本への投資と職場環境の整備	中期経営計画で定めた目指すべき姿へ近づけるため、職場環境や風土を整え、求める人物像の素地を持った人物の採用、能力開発は必要不可欠と認識しています。
ガバナンス 	ガバナンスの強化	株主・投資家との対話の質量向上をはじめ、取締役会の実効性強化、内部統制の仕組みの強化を通じて、企業価値の向上を図ることで、すべてのステークホルダーの利益を循環的に拡大していきます。

◎ サステナビリティ推進体制

サステナビリティ経営の推進を目的に、2022年6月24日付で「サステナビリティ推進委員会」を設置いたしました。サステナビリティ推進委員会は、代表取締役社長を委員長とし、サステナビリティに関わる取組みの管理・監督機関として、取組むべき重要課題及びその対応方針・戦略案の検討・決定を行うとともに、決定された各取組みの進捗管理を行います。

また、重要事項や定期的な活動に関する報告については、福井コンピュータホールディングス取締役会やグループ経営会議等においても行います。

取組み内容・説明文	関連する SDGs
<ul style="list-style-type: none"> ● 自社ビル照明の全 LED 化 ● 再生可能エネルギーの活用 ● 営業車のエコカー切り替え及びカーシェアリングの利用 ● 電子契約システムやワークフローシステムの導入によるペーパーレス化 ● リモートワーク環境の整備による移動の削減 	 
<ul style="list-style-type: none"> ● 電子データの流通促進により建設業界のペーパーレス化に寄与し、天然資源の持続可能な管理及び効率的な利用を促進 ● 建築資材の数量拾い出しによるロスの低減 ● 省エネルギー性や耐震性等の「建物の性能」による環境への配慮 	 
<ul style="list-style-type: none"> ● 業務効率化・省力化により、建設業界の人手不足の解消と働き方改革を促進 ● 3次元データのクラウド共有等、技術革新で建設業界の労働環境を改善 	  
<ul style="list-style-type: none"> ● 耐震強度に配慮した建築設計を支援し安全な住宅へのアクセスを確保 ● 3次元データで自然災害に対する影響軽減及び早期警戒に関する緩和行動の実施を促進 	 
<ul style="list-style-type: none"> ● 能力開発体制の拡大 ● キャリアパスの可視化 ● 女性 / 外国人比率の向上 ● 賃金制度変更（ベア実施） ● 勤務時間中の禁煙 ● 健康経営 / メンタルヘルスケア 	   
<ul style="list-style-type: none"> ● コーポレートガバナンス体制 ● リスク管理体制・コンプライアンス 	   

気候変動対応・環境保全

◎ 気候変動対応の方針

福井コンピュータグループでは、2021年度の自社の事業活動におけるGHG排出量（Scope1,2）の調査、算出を実施し、2022年より、CDP 質問書への回答、TCFD 提言への賛同及び TCFD コンソーシアムへ参加しており、これらの枠組みに準じて気候変動対策を進めてまいります。

また、当社のソリューション提供先である建築・建設業界に対し、最先端の ICT ソリューションを提供することで、建築分野では省エネ性や耐震性等の建物の高性能化・長寿命化の支援、土木・測量分野では、現場の生産性向上を支援することで、建設業界の GHG 排出量の低減に貢献してまいります。



「気候変動対応の詳細」は、
当社 Web サイトをご参照ください。

<https://hd.fukuicompu.co.jp/sustainability/index.html>



◎ 環境配慮の取組み事例

福井コンピュータグループでは、温室効果ガス（CO₂）の排出削減のため、以下の取組みを行っております。

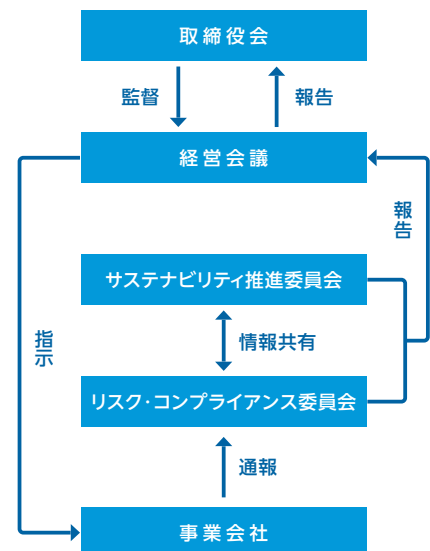
- 自社ビル照明の全 LED 化
- 再生可能エネルギーの活用
- 営業車のエコカー切り替え及びカーシェアリングの利用
- 電子契約システムやワークフローシステムの導入によるペーパーレス化
- リモートワーク環境の整備による移動の削減

◎ TCFD 提言に基づく情報開示

① ガバナンス

福井コンピュータグループでは、サステナビリティ経営の推進を目的に、気候変動対策を含むサステナビリティに関わる取組みの管理・監督機関として、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ推進委員会を設置しています。

サステナビリティ推進委員会ではサステナビリティにかかわる基本方針や戦略案、課題への対応策、目標等の検討・協議を行うとともに、各事業会社及び部門における取組みの進捗管理または評価を行っています。サステナビリティ推進委員会で協議された事項は経営会議を経て、定期的に取り締役員へ報告・提言され、経営資源の配分や事業ポートフォリオ等の戦略にも関連する重要事項については、改めて取締役会やグループ経営会議等にて決議することとなり、最高意思決定機関である取締役会にて適切に監督される体制を築いています。



② リスク管理

気候変動に関するリスクについては、サステナビリティ推進委員会とリスク・コンプライアンス委員会が連携し、シナリオ分析等を通じてリスク評価を行うとともに、対応策についての検討・協議を行っています。リスク・コンプライアンス委員会にて評価したリスクやその対応策は取締役会やグループ経営会議に報告され、必要に応じて経営会議による指示を受けて各事業会社及び部門にて対策を実行に移すことでリスク管理を行っています。

③ 戦略

当社グループでは、気候変動関連リスク及び機会の特定・評価に必要なデータやパラメータの収集を行い、事業への影響度の評価を進めております。国際エネルギー機関（IEA）や気候変動に関する政府間パネル（IPCC）が公表する複数の温度帯シナリオを参考に、脱炭素化が推進され2050年に社会全体でカーボンニュートラルが達成されるとした1.5℃シナリオ、地球温暖化が拡大し洪水をはじめとした風水害等の物理的被害が拡大するとした4℃シナリオの2つの仮定のもと、2030年時点における当社グループへの影響を分析しております。

シナリオ分析による主なリスクと機会の項目及びその対応策

区分	要因	事象	分類	時間軸	評価		対応策
					4℃シナリオ	1.5℃(2℃未満)シナリオ	
移行リスク	カーボンプライシング	<ul style="list-style-type: none"> 炭素税をはじめとするカーボンプライシングの導入により、事業運営における電力使用等にかかるコストの増加 	リスク	中期	—	小	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギーの活用 照明のLED化をはじめとする省エネ対策 電子契約システムやワークフローシステムの導入によるペーパーレス化 高効率な空調システムの導入 省電力のPCへの入れ替え
	エネルギーコストの変化	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギーへの転換に伴う購買電力コストの増加 	リスク	中期	—	小	<ul style="list-style-type: none"> 照明のLED化をはじめとする省エネ対策 省電力のPCへの入れ替え
	顧客行動の変化	<ul style="list-style-type: none"> 省エネ・再エネ性能に優れた建築物の需要増加に伴う、対応したシステムの需要増加 施工現場での省エネ・省人化に寄与するシステムの需要増加 	機会	中期	小	中	<ul style="list-style-type: none"> 「改正建築物省エネ法」で求められる新たな計算方法へのシステムの対応 施工段階における省エネ化・省人化につながるシステムの開発
物理的リスク	異常気象の頻発化	<ul style="list-style-type: none"> 洪水や高潮による自社拠点への直接的な被害 拠点被害による営業停止に伴う損害 	リスク	短期	中	中	<ul style="list-style-type: none"> BCP対策 リモートワーク制度の整備
	平均気温の上昇	<ul style="list-style-type: none"> 空調使用量の増加 	リスク	中期	小	小	<ul style="list-style-type: none"> 高効率な空調システムの導入
	顧客行動の変化	<ul style="list-style-type: none"> 防災・減災性能の向上を図る建設・土木工事の需要増加に伴う、測量・設計システムの販売機会増加 	機会	中期	中	小	<ul style="list-style-type: none"> 災害対策検討を支援するシステム開発 作業効率化システムの開発
		<ul style="list-style-type: none"> 降水量減少や気温の上昇に起因して森林火災の発生頻度や規模が大きくなり、顧客である建設業者の資材コスト上昇 	リスク	中期	小	小	<ul style="list-style-type: none"> 作業効率化システムの開発

分析による主な考察結果としては、脱炭素化を目指す国の方針としてカーボンプライシング制度の導入や、再生可能エネルギーの普及促進等の政策が拡大することを見込む中、当社グループへの直接的な財務影響は軽微と考えているものの、こうした影響がお客様の財務圧迫につながり、システム投資意欲の低減から売上減少につながる間接的なリスクを想定しております。一方、環境データの管理や異常気象及び平均気温上昇といった影響を踏まえ、施工現場における省エネ化や省人化ニーズが想定されることから、当該ニーズへの対応及び新製品・サービスの開発が機会となる可能性も認識しております。引き続き、リスクを最小化し、機会を最大化すべく、これまで培ってきた技術力を活かし、対応策を検討・実施してまいります。

④ 指標・目標

当社グループでは、国内経済界等の動向と足並みをそろえながらSBT基準に準拠したGHG排出量削減目標を設定し、2050年までにカーボンニュートラルの達成を目指しています。GHG排出量削減目標については、サステナビリティ推進委員会を主体として会社全体で進捗の確認を行っております。今後は、中長期的なGHG排出量の削減目標も検討の上、環境経営の指標の1つとして進捗を追ってまいります。なお、Scope1,2排出実績は、当社ウェブサイト上にて定期的にその進捗状況を公開してまいります。

各事業の説明と戦略（サブセグメント別）

住宅事業

住宅事業では、3D建築CADシステムを中心とした建築ソリューションで、ハウスメーカーや工務店、建築設計事務所など、住宅事業者の業務支援を行っております。ソフトウェアを通じて、国民の財産である住宅の「安心」と「安全」を実現し、住宅産業と社会の発展に貢献します。

ターゲット	住宅事業者（ハウスメーカー、工務店、設計事務所）	
継続取引社数	14,103社	（昨対比+472社）
ARR	2,583百万円	（昨対比+115百万円）
ストック契約継続率	93.9%	（昨対比-0.3ポイント）

事業の役割	<ul style="list-style-type: none"> ● 全国の住宅事業者様の設計業務効率化を実現 ● 建物の性能を確認できるソフトウェアで住宅の「安心」と「安全」を実現
事業の強み（競争優位性）	<ul style="list-style-type: none"> ● 工務店における3D建築CADの高いシェア ● 各種法改正への迅速な対応 ● ワンパッケージで設計業務に幅広く対応可能

提供ソリューション



3D建築CADシステム 【ARCHITREND ZERO】



間取りや屋根などの基本データから瞬時に3Dモデルを生成し、様々な図面や書類、CGパース作成に至るまで、高精度で作成できる建築専用CADです。



現場デジタル化ツール 【現場Plus】

チーム内の情報共有を迅速化・円滑化し、生産性向上を実現。現場を知り尽くした充実の機能、直感的に分かる操作性・使いやすさで、施工管理をサポートします。

※「現場Plus」は開発元である株式会社ダイテックの商標、または登録商標です。
※「現場Plus」の販売は福井コンピュータアーキテクト株式会社が行っています。

住宅プレゼンソフト 【ARCHITREND Modelio】

住宅プランの入力～高品質パース・プレゼンボードからVR体験まで、初期提案・仕様打合せに必要な資料を簡単に素早く作成できるプレゼンソフトです。



市場動向

機 会

- **4号特例縮小**による構造関連図書提出義務化
- **建築物省エネ法改正**による適合義務化
- 働き方改革による**建設業の2024年問題**
- 建築確認申請を含む**行政手続きのDX化**

対応すべき
課題

- 中長期的な**戸建住宅市場の縮小**
- 海外製BIMシステムの木造対応との差別化
- Web、スマートデバイスなど**多様なプラットフォームへの対応**

中期経営計画実現に向けた今後の戦略

クラウドやAI、MR等の新たな技術を活用することにより、
**設計業務などのオフィス業務と、施工現場等のフィールド業務を連携する
新たな商品、新たなソリューション**を広く普及。

設計～施工～維持管理のライフサイクル全般に関する
一貫したサービスを実現することで、
住宅業界全体のDX推進をサポート。

各事業の説明と戦略（サブセグメント別）

建材事業

建材事業では、建材・住設機器・インテリアメーカーのご協力のもと、住宅会社・建設会社・建築設計事務所、さらに一般消費者にまで至る建築業界全般に向けた、建材・設備と住まいの3Dシミュレーションサービスを提供しております。

ターゲット	建築業界全般（住宅事業者、建設会社、一般消費者）	
継続取引社数	8,431社	（昨対比+1,600社）
ARR	546百万円	（昨対比+75百万円）
ストック契約継続率	93.2%	（昨対比-0.2ポイント）

事業の役割	<ul style="list-style-type: none"> ● メーカー協力のもと作成した、建材・設備の3Dモデルデータを提供 ● 設計データと連携した3Dシミュレーションにより、誰もが住まいの提案と検討に利用できるサービスを提供
事業の強み（競争優位性）	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内トップクラスの建材データベース（登録メーカー 200社超） ● 設計部門における高い導入実績

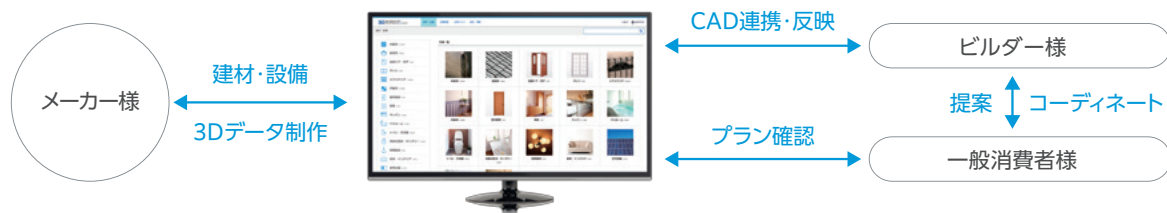
提供ソリューション



建材データサイト 【3Dカタログ.com】

約220社、約5,500シリーズの建材、住設機器などの3Dデータを収録している国内最大級のカタログサイトです。ARCHITREND ZEROをはじめとしたCADとのシームレスな連携により、シミュレーションした建材・設備データを使ったリアルな設計やプレゼン・積算など、効率的な提案が可能です。

3Dカタログ.com



市場動向

機 会

- 働き方改革による**建設業の2024年問題**
- 新型コロナをきっかけとした**テレワークの普及**
- **省エネへの意識の高まり**

対応すべき
課題

- 建設テック分野への新たな事業者参入
- 建材価格の高騰による**建築市場の低迷**
- **3DCG技術の高品質化**への追従

中期経営計画実現に向けた今後の戦略

性能や価格といった情報を

3Dモデルにリンクさせた建材データの整備をさらに進め、
様々なシーンにおいてデジタルデータを活用できる
プラットフォームとして普及拡大を目指す。

各事業の説明と戦略（サブセグメント別）

BIM事業

BIM事業では、日本独自の設計手法や法規に対応したBIM建築設計システムと、幅広いBIMデータ活用と次世代施工を実現できるBIM建築施工システムを提供しています。これらのシステムにより、日本の建設業界にマッチしたBIM活用推進を行い、建築事業者様の業務効率化を支援しています。

ターゲット	建築事業者（設計事務所・建設会社）	
継続取引社数	809社	（昨対比 +124社）
ARR	260百万円	（昨対比 +55百万円）
ストック契約継続率	87.5%	（昨対比 +2.9ポイント）

事業の役割	<ul style="list-style-type: none"> ● 企画・設計・施工からFM・維持管理までの一連のプロセスをBIMデータでつなげます。 ● 日本の建築事業者様の業務効率化を支援します。
事業の強み (競争優位性)	<ul style="list-style-type: none"> ● 建築BIM市場の中で唯一の国産BIMシステムを開発・販売 ● 日本の建築の設計プロセス・生産プロセス・基準法に準拠 ● 迅速な問い合わせ対応・プログラム改修

提供ソリューション

建築（ビル・施設用）設計・施工支援CADシステム

【GLOBE Architect】

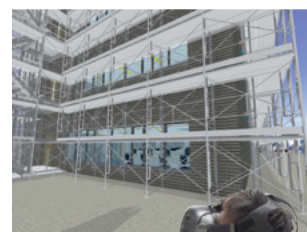
自由度の高いデザイン機能やチーム設計への対応、建築基準法の準拠など、日本国内における設計に最適化されたBIM建築設計システムです。

【GLOBE Construction】

仮設・土工・躯体などの各施工フェーズをBIMモデルとして見える化するシステムです。BIMモデルを活用して、整合性が確保された施工図の作成や、部材数量の自動集計が可能であり、建築生産業務の効率化を支援します。



GLOBE
Japanese Building Information Modeling CAD System
Architect / Construction



プレゼン支援システム 【GLOBE VR】

GLOBEシリーズで作成したBIMモデルを、実際のスケール感で体験できるVRシステムです。

市場動向

機 会

- 国産BIMシステムとしての差別化
- **国交省による建設DXの推進**（建築BIM加速化事業等）
- **国交省によるBIMデータを活用した建築確認申請の環境整備・検討**
- **CNとSDGsによる非住宅木造化**（木材利用促進法）
- **改正省エネ法による設計事務所の説明・届出・適合義務化**
- 建設業の課題（働き方改革法・担い手不足、非効率性、地域格差）
- 地方ゼネコンでの適正工期、施工フェーズ見える化、3次元化のニーズ

対応すべき
課題

- 市場認知度不足
- **海外製BIMシステムの市場シェアの高さ**
- クラウド対応の情報共有システムの需要の高まり

中期経営計画実現に向けた今後の戦略

国が推し進める働き方改革関連法や建築確認のデジタル化などに対応するソリューションを提供。

地場建設会社・設計事務所へのBIM利用を促進。

ICT建機や測量機器との連携による現場の省力化。

各事業の説明と戦略（サブセグメント別）

測量事業

測量事業では、主に測量会社や土地家屋調査士に向け、i-Construction推進のための3Dレーザースキャナーをはじめとする3次元計測の普及など業界の進化にいち早く対応し、さらには公共測量や地籍調査における作業規程準則など国が定める基準に則った堅実なソフトウェアの提供を目指すことで、業界の生産性向上に大きく貢献しております。

ターゲット	測量会社、土地家屋調査士、地籍調査業者	
継続取引社数	8,596 社	(昨対比 +276 社)
ARR	1,633 百万円	(昨対比 +95 百万円)
ストック契約継続率	94.7 %	(昨対比 +1.1 ポイント)

事業の役割	<ul style="list-style-type: none"> ● 国の基準に準拠した堅実で成果に対する信頼性の高いソフトウェアを提供 ⇒ 地域社会発展の貢献 ● 生産性向上、業務DX化
事業の強み (競争優位性)	<ul style="list-style-type: none"> ● 測量CADで国内トップクラスのシェア ● 数多くの測量機器メーカーとのアライアンス

提供ソリューション



測量CADシステム 【TREND-ONE】【Mercury-ONE】

全国の測量・土地家屋調査士業においてトップクラスのシェアを誇る測量CADシステムです。豊富な測量計算機能とそれに連動したCADで幅広い成果作成が行えます。また、国土強靱化のための機能支援にも対応しております。



地籍調査・ 14条地図作成システム 【Mercury-LAVIS】

地籍調査(14条地図整備)のD~H工程をワンパッケージで行える地籍調査システムです。法務局データを利用した各種帳票や図面作成を効率的に行えます。最新の記載例や作業規定・運用基準にも対応しています。



現場端末システム 【TREND-FIELD】

“i-Construction”でも勧められているGNSS関連の機能を強化し、現況観測から調査・用地測量・縦横断観測まで、軽快なフィールドワークを担う高機能現場端末システムです。



土地家屋調査士業務 支援システム 【TREND-REX】

不動産表示登記業務に必要な各種書類の作成(登記申請書・委任状・不動産調査報告書等)から事件管理・顧客管理・立会の管理に至るまで、調査士業務のDX化をサポートします。

市場動向

機 会

- 「公共測量 作業規程の準則」や「公共測量 各種マニュアル・要領」などにおける3次元測量の展開と普及
- 防災など国土強靱化の意識の高まり
- 第7次国土調査事業十箇年計画
- 法務省：登記業務の電子申請の促進(オンライン申請改良)

対応すべき
課題

- 測量業者・土地家屋調査士の高齢化・減少
- 測量から設計につながるソフトウェアがない
- 他社の機能強化 (モバイルアプリ、点群連携)
- コロナ禍をきっかけとしたクラウド・リモート需要増大

中期経営計画実現に向けた今後の戦略

新たに設計分野開拓として【TREND ROAD Designer】を提供し、**建設ライフサイクルを一気通貫する新たな3Dソリューション**を展開。

モバイルアプリによる計測現場のさらなる効率化支援。

既存商品のブラッシュアップによる
ユーザーの**サステナビリティ向上**を図る。

各事業の説明と戦略（サブセグメント別）

土木事業

土木事業では、全国の土木施工会社と、官公庁の公共工事を担う機関などを対象に、土木施工管理システムやCADシステムを主軸としたソフトウェア群を提供し、受発注者双方の業務支援を行っております。
建設ライフサイクルの中でも日々作業を行う"施工フェーズ"を支援することで、建設業者様の業務効率化を支援しております。

ターゲット	受注者：建設会社、ゼネコン、準ゼネコン	
土木施工業務における受発注者双方の業務支援	発注者：全国の自治体（都道府県、市町村）	
継続取引社数	8,989社	（昨対比 +353社）
ARR	887百万円	（昨対比 +64百万円）
ストック契約継続率	96.0%	（昨対比 ±0ポイント）

事業の役割	<ul style="list-style-type: none"> ● 土木施工業務における日々の作業の効率化や、受発注者間のやり取りを円滑に実施できるよう、ICTを活用したシステムやサービスを提供し、建設業者様の生産性向上や働き方改革の推進を支援
事業の強み（競争優位性）	<ul style="list-style-type: none"> ● 受発注者双方の業務支援を行うソリューション ● 堅実な基準対応（最新の電子納品、i-Construction要領案、施工管理基準への迅速な対応） ● 施工管理業務に特化した細やかなアプリ群の提供 ● モバイルアプリによる現場作業支援

提供ソリューション



受注者向け

土木施工業向けCADシステム 【EX-TREND武蔵】

工事に必要な測量計算、CAD、出来形/写真/品質管理、電子納品などをパッケージ化した土木施工業向けオールインワンシステムです。



受注者向け

電子小黒板アプリ 【どこでも写真管理プラス】 【黒板作成・連携ツール】

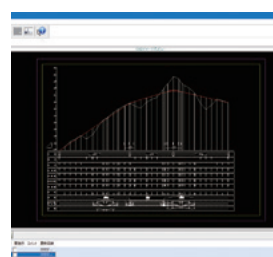
国土交通省が推進する「工事写真の小黒板電子化」に対応したiOS/Androidアプリです。施工管理業務の効率化を実現し、建設DXの推進を強力に支援します。



受注者向け

現場計測アプリ 【FIELD-TERRACE】

各種測量機器と連動し、測設・丁張設置などの現場の位置出し作業を効率化します。「EX-TREND武蔵」との連携も可能なAndroid専用アプリです。



発注者向け

電子納品管理システム 【EX-TREND 官公庁シリーズ】

工事データの検査・管理を支援する発注者専用のシステムです。全国の都道府県の約半数に採用いただいています。

市場動向

機 会

- 働き方改革（建設業の2024年問題：罰則付き残業規制、週休2日制導入）
 - ⇒ 地方自治体へのICT活用工事の普及
 - ⇒ 施工分野のDX化促進
 - ⇒ オンライン電子納品の義務化・適用要領拡大
 - ⇒ 非接触・リモート型への転換

対応すべき
課題

- クラウド、モバイルサービスの広がり
- 情報共有システムの重要性増加
- 建設業従事者の高齢化（後継者・担い手不足）
- 競合他社大手の動向（急速な成長）

中期経営計画実現に向けた今後の戦略

【土木施工業を中心に建設業のDX推進をサポート】

建設業の持続的発展には、業務効率化・働き方改革が急務。



現場作業の効率化、受発注間プロセスの円滑化を目指すため、さらなるICT施工の普及と土木施工業務のDX化を支援。



土木施工業務の工種や作業単位で適切なサービスを、モバイルアプリ・クラウドを組み合わせた新たなソリューションという形で展開し、作業単位での業務効率化への支援を行うことで、建設業の持続的発展に貢献していく。

各事業の説明と戦略（サブセグメント別）

建設インフラ事業

建設インフラ事業では、公共工事全般に携わる受発注者双方を対象に、調査・測量・設計・施工・維持管理といった建設ライフサイクルにおけるデータ活用や流通基盤づくりなど、主に3次元データを活用したソリューションで建設業界の支援を行っております。

ターゲット	受注者：建設会社、設計会社、測量会社	
	発注者：全国の自治体	
継続取引社数	3,958社	(昨対比+766社)
ARR	715百万円	(昨対比+155百万円)
ストック契約継続率	93.0%	(昨対比+0.3ポイント)

事業の役割	<ul style="list-style-type: none"> ● 建設生産プロセス全体の生産性向上や働き方改革の支援 ● 3次元データの活用を軸に、AIやクラウド、IoT、XRといった最新テクノロジーを融合したソリューションの提供
事業の強み (競争優位性)	<ul style="list-style-type: none"> ● 今後の主流となりうる3D製品の豊富ラインナップ ● i-Constructionへの堅実な対応 ● 数多くの計測機器・サービスベンダーとのアライアンス

提供ソリューション



3D点群処理システム【TREND-POINT】

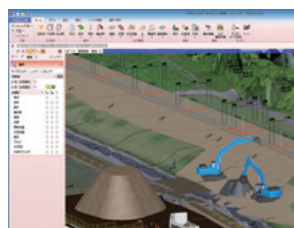
3Dレーザースキャナーやドローン、モバイルLiDARなどで計測した膨大な点群データを高速に取り扱うことができる3D点群処理システムです。i-Constructionの出来形管理要領に準拠した成果作成にも対応し、モバイルを含め計測機器の多様化により急速に普及が進む点群データの活用を幅広くサポートします。



建設VRシステム

【TREND-CORE VR】

TREND-COREで作成した3Dモデルデータや点群データを利用し、建設現場のVR体験を実現します。



3D-CADシステム【TREND-CORE】

BIM/CIMやi-Constructionに対応するデータ作成を行える3次元CADです。重機や仮設資材などの3D部品を豊富に搭載しており、施工手順の検討や施工状況のシミュレーションを支援します。



データ共有サービス【CIMPHONY Plus】

点群データや3Dモデルデータをクラウド上で閲覧でき、手軽にBIM/CIM対応の基本を実施できます。また、計画と現況を比較しての土量進捗確認や分析・リスク検討・遠隔臨場・協議などを非対面で行えるクラウドサービスです。

市場動向

機 会

- 施工データのデジタル化促進によるクラウドサービスの重要性増加
- 国土交通省によるBIM/CIM推進（2023年度に原則化）
- インフラ分野のDX推進
- 業務の非接触・リモート型への転換
- 国土交通省によるi-Construction 推進
- 国土強靱化の意識の高まり

対応すべき
課題

- クラウドサービスの増加
- 海外製BIM/CIMシステムの市場シェアの高さ
- 3Dデータを扱う無償ソフトウェアの利用増加
- 災害対応への即時性

中期経営計画実現に向けた今後の戦略

建設ライフサイクル全般を支援するICTプラットフォームの普及を目指し、現場とのデジタルツイン環境の構築を目指す。

2023年度からBIM/CIM原則化に伴い、対応ソリューションの普及を目指す。

3Dデータを活用したソリューション提供により、災害対応を支援していく。

東北大学インフラ・マネジメント研究センターとの取組みを通して、インフラの維持管理業務を効率化・高度化するシステムの社会実装を進め、インフラの老朽化問題の解決に貢献する。

各事業の説明と戦略（サブセグメント別）

ITソリューション事業

ITソリューション事業では、2001年より報道機関向けの選挙出口調査システム市場を形成してきました。

スマートデバイスを活用したアプリケーション開発により、情報伝達のスピードと正確性を要する選挙報道をサポートしています。

ターゲット	放送局、新聞社等の報道機関
利用実績	<ul style="list-style-type: none"> ● 国政選挙、地方選挙をあわせ1,000を超える選挙での利用実績 ● 国内の主要放送局・新聞社、地方民放・新聞社で採用 ● 2021衆院選では約140万人、2022参院選では約80万人の有権者が利用

事業の役割	● 報道機関が民主主義の礎と位置付ける選挙ならびに選挙報道に貢献
事業の強み (競争優位性)	<ul style="list-style-type: none"> ● 選挙調査の豊富な知識と経験 ● 出口調査プロフェッショナルサービスとして認知されつつある

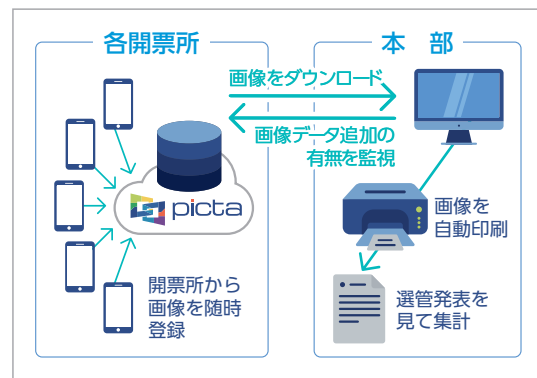
提供ソリューション



選挙出口調査システム
【ワン・クリック・カウンタ】



タブレットアプリを活用したリアルタイム集計・分析支援システムです。有権者に直接タブレットで回答いただき、ダイレクトに自動集計します。調査状況を可視化し調査品質の向上に貢献します。



票送りシステム
【picta】

開票結果を画像により正確かつスピーディーに伝達するシステムです。開票結果をスマホで撮影してpictaに送信すると、本部にてリアルタイムに自動印刷します。情報を基に開票速報を行えます。

市場動向

機 会

- **底堅い選挙調査の需要**
- **ユーザーの改革志向**（報道機関の働き方改革、ペーパーレス化など）
- **メディア間のボーダレス化**
（例えば自社のサイトへの記事掲載やYouTubeを利用した選挙報道など、地上波や紙面にしぼられない報道）

対応すべき
課題

- **技術変化による調査手法の激変**（タブレット以外の調査手法等）
- **マスコミの選挙調査体制の再編**（複数の報道機関が共同で選挙調査を実施）
- **選挙制度の変化**（ネット投票等）

中期経営計画実現に向けた今後の戦略

他調査データの取込みや成果物生成についての研究を進め、
報道機関のデータ活用支援や
ワン・クリック・カウンタの用途拡大を目指す。

現場にフォーカスしたサービスの提供により、
 報道機関における選挙調査インフラとなることを目指す。

営業の取組み

お客様の声にしっかりと耳を傾けたソリューションの提供

～ お客様に必要とされる存在であるために ～

福井コンピュータグループでは創業以来、

「商品の良し悪しを決定できるのはユーザーだけであり、商品にはユーザーの意見を反映させなければならない。そして、その商品像を創るのは営業の仕事である。(要約)」という経営理念のもと、お客様の声にしっかりと耳を傾けた営業、及び顧客接点活動を大切にしています。

お困りごとやご要望をお聞きし、その内容を開発にフィードバックすることで、より良い製品を創りあげてまいりました。

目まぐるしく変化する状況下においても、建設業に関わる多様な課題と真摯に向き合い、お客様に必要とされる存在になるために、建設業界の発展へ貢献できるソリューション提供を行ってまいります。

◎ お客様の一番の相談役になる

当社ではお客様の成功が自社の成功につながるとの考えから、お客様の業務内容や課題をしっかりとヒアリングし理解し、当社の持つ技術や知識、経験を活かすことで具体的なアドバイスや解決策を導き、ニーズに合わせた信頼性の高い製品やサービスを提案することでお客様の業務改善を実現しております。

そのためには、常に最新の技術や市場動向について情報収集を行い、個々の社員がレベルアップし続けなくてはなりません。日々有志による研修会や共有会を実施することにより、会社全体における提案スキルの高水準化を図っております。

私たちはお客様の一番の相談役になることで、「建設業のなくてはならない企業」を目指します。



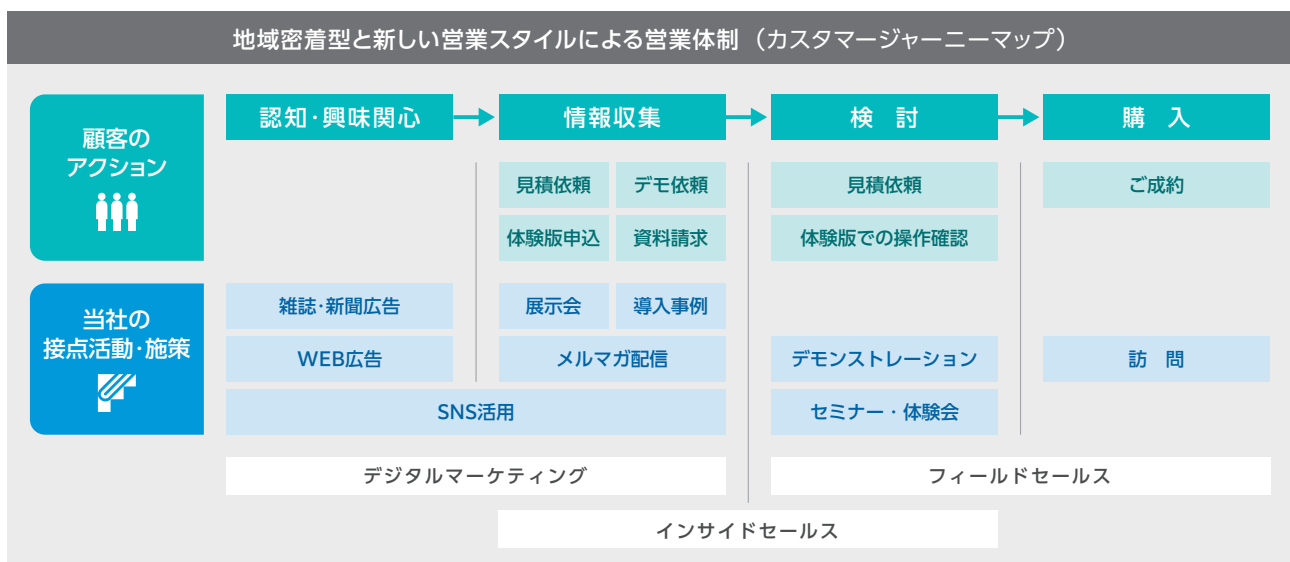
◎ 地域密着型と新しい営業スタイルでの接点強化

福井コンピュータグループは、全国30拠点に専任の営業社員を配置し、全国413社の販売店様と強固なパートナーシップを築き、地域密着型の営業（フィールドセールス）を展開しています。

長年にわたり展示会への出展や対面でのセミナー、訪問等を通じて顧客との接点強化を図り、信頼とシェアの拡大に努めてまいりましたが、一方で新型コロナウイルスの影響下以前よりオンラインでの商談やWEBセミナーを積極的に取り入れ、新しい営業スタイル（インサイドセールス）を確立してきました。

また、より広範囲な顧客接点を創出するため、WEB広告をはじめとした施策（デジタルマーケティング）や、それらで得た情報を分析し、各地域の営業担当にフィードバックすることで効率的かつ高精度な営業活動の展開を図っています。

これまで培ってきた「フィールドセールス」と新しい「デジタルマーケティング」「インサイドセールス」を融合させることで効果的な営業戦略の実現を目指します。



ポイント

SNSでの情報発信

当社ではSNSを活用することで、お客様への情報提供を強化しております。

Facebook、Twitter、Instagram、YouTube等、さまざまなプラットフォームにて、製品やサービスに関する最新情報を提供することで、当社の存在や提供する価値に対してアクセスできるようになり、認知度を向上させる取組みとなっています。

VDIを活用した体験会


一部商品では仮想デスクトップ（VDI）を使うことで、当社製品がインストールされていないパソコンで使い勝手や価値を実感することが可能となる取組みを実施しております。従来の対面型による体験会に加え、VDIによりどこからでも当社製品の機能や利点を実際に体感していただけるようになりました。

カスタマサポートの取組み




ソフトウェアを効率的かつ継続的にご利用いただくために「サポートサービス」「スキルアップサービス」の提供をミッションとし、建築製品、土木・測量製品合わせて、年間約21万件にものぼるお客様からのお問い合わせに、すばやく適切なサポートサービスをご提供できるよう、万全のコールセンターシステムでお客様を支援し続けてまいりました。

各種教材の制作や、サポートコンテンツの提供など、業務効率化につなげていただくため、様々な角度からサービスを提供。今後も、システムの効率化ときめ細やかな対応を軸に、CX(カスタマーエクスペリエンス)の向上を目指し、業界のニーズに合ったサポートを提供いたします。

 **安定した電話サポート**

スキル向上によるサポート
顧客満足向上を促進

 **お客様の成長支援**

身に付く・時代に即したサポート
WEBサポート

 **人材育成**

応対品質向上
商品・業界スキルの習得

ソフトウェアを効率的かつ継続的にご利用いただくための重点取組み

安定した電話サポート

顧客満足向上を促進

製品に関するご質問にフリーダイヤルをはじめ、オペレーターがお客様のPC画面上で、的確に説明を行えるリモートサポートなどで、ユーザーのお困りごとの解決。1対1の電話サポートでは、お客様一人ひとりに適したサポートを提供するため、オペレーターは定期的な研修や品質チェックを受け、専門スキルの習得とサポート品質の向上を図っています。お客様から寄せられた声を集約。製品開発にフィードバックすることで、製品のユーザビリティ強化にも寄与。今後も法改正や常に変化し続ける建設業界に即応し、高品質なサポートを目指してまいります。



お客様の成長支援

オンラインセミナー / 各種サポートコンテンツの提供 (1対Nのサポート提供)

お客様の運用をサポートする取組みとしてWEBコンテンツ(スクール、講習会、FAQ)の提供を行っております。弊社製品に関するお困りごとを時間を問わず解決できる取組みを行っております。



① サポートサイトの運営

製品の操作ガイドなどが閲覧できるユーザーサポートサイトの運営。

② オンラインセミナーの開催

定期的にオンラインセミナーを開催しお客様を支援。マニュアルやQ&Aでは解消できない部分や、実務に沿った操作の流れを習得。



③ 各種サポートコンテンツの制作

オンライン教材をはじめ、製品の操作を習得していただける様々なコンテンツを製作。ネット環境があれば、いつでもどこでも教材を閲覧でき、在宅勤務など多種多様な業務体系に対応。



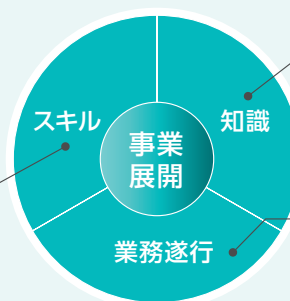
人材育成

質の高いサービス提供と新たなサービス開発ができる人材育成

事業展開ができる人材の育成を目的とし、
「共通能力(顧客対応力)」
「職種、専門別能力(専門力)」
「層別能力(業務遂行、管理力)」
の向上に取り組んでおります。

顧客を理解し対応できるスキル

- ヒアリング力
- 対応力
- 応対品質



商品、業界情報を押さえたサポート知識

- 商品知識
- 業界知識
- 利便性訴求

目的を押さえた業務、プロジェクトの遂行

- 顧客に合わせた臨機応変な対応
- 取組みの主体性
- 目的の達成意識

基礎業務のスキル向上の取組み

- ➔ 社内で応対品質評価を実施。
- ➔ 定期的に電話対応に関するアンケートを実施し、お客様からの声を基に応対品質向上。
- ➔ 定期的な商品知識等の研修を実施し、オペレーターの専門力の向上。

新領域ビジネス

弊社では建築物の老朽化や高齢化・技術者不足といった建設業界における長期的課題に対応すべく、新たな領域への進出や、技術面における研究開発にも積極的に取り組んでいます。また、パートナーシップを結んでいる企業・団体とのシナジーを生かした事業も推進しています。

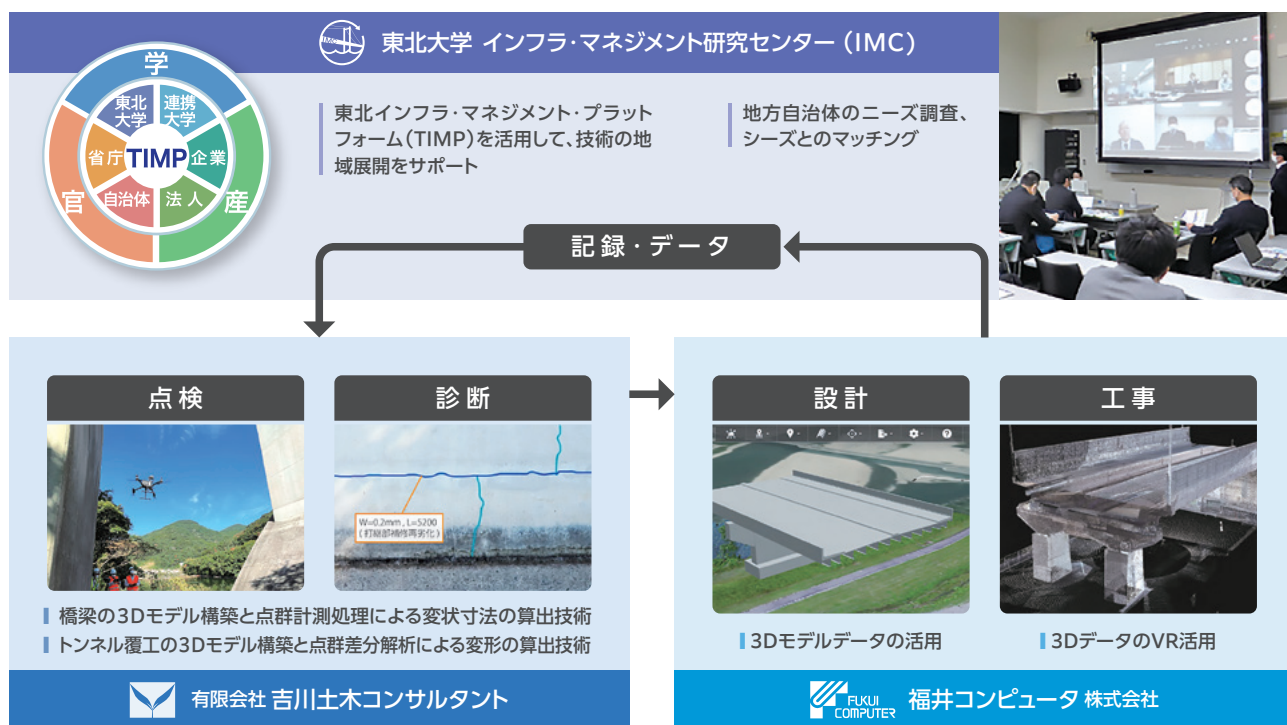
◎ R & D への取組み

事業拡大を先導するための R&D 投資として、利益水準の5%程度を許容しております。令和3年度より R&D を担う独立したセクションを新設し、継続的な研究開発に適した体制を構築しています。中期的にはグループ会社の事業に貢献、長期的にはグループ会社の価値・評価に貢献することを方針とし、研究開発を行っています。

◎ 産学連携への取組み：東北大学との共同研究開発

令和3年4月から、東北大学大学院工学研究科インフラ・マネジメント研究センターとともに、地方自治体向けの新しいインフラメンテナンスサイクルの構築を目的として「インフラ情報マネジメントプログラム共同研究部門」を東北大学大学院工学研究科に開設し、取組みを進めています。

この取組みでは、インフラの維持管理業務の点検・診断・設計・施工・記録等のサイクルを一元化したシステムの構築を行っています。また、自社で培った3次元化技術や AI 技術の導入も視野に入れ、地方自治体が抱える課題を先端技術でカバーし、業務の効率化・高度化によりコスト削減を目指しています。さらに、構築したシステムをインフラ・マネジメント研究センターと共同研究を行っている自治体に導入展開し、技術の社会実装にも取り組んでいます。



◎ アライアンスへの取組み：ベントレー・システムズと戦略的パートナーシップを締結

国土交通省の推進する i-Construction 及び BIM/CIM 戦略において、建設業の生産性向上の為に、設計・施工・維持管理分野にデジタルツインソリューションの導入・活用を目指し、インフラ分野の DX 推進を支援していきます。

この取組みでは、ベントレー・システムズの iTwin プラットフォームを活用し、クラウドベースのデータ共有サービス「CIMPHONY Plus」に 3D/4D 可視化、シミュレーションおよびデジタルツイン機能の追加をしていきます。

また、新たに道路設計分野に対して新商品「TREND ROAD Designer」の提供を予定しています。道路計画・設計・施工・運用のための業界標準であるベントレー・システムズの「OpenRoads Designer」を活用した新しい 3D ツールとして普及を目指していきます。



◎ 今後の取組み

第2期中期経営計画に掲げるアカウント戦略推進の一環として、事業基盤をクラウドにシフトするため、顧客サービスやクラウドサービス等安定したサービス運営における課題解決に取り組めます。スタートアップ等への投資やデータセンターの設立等、製品やサービスの最適化、最大化を実現すべく取組んでまいります。

人的資本の成長戦略

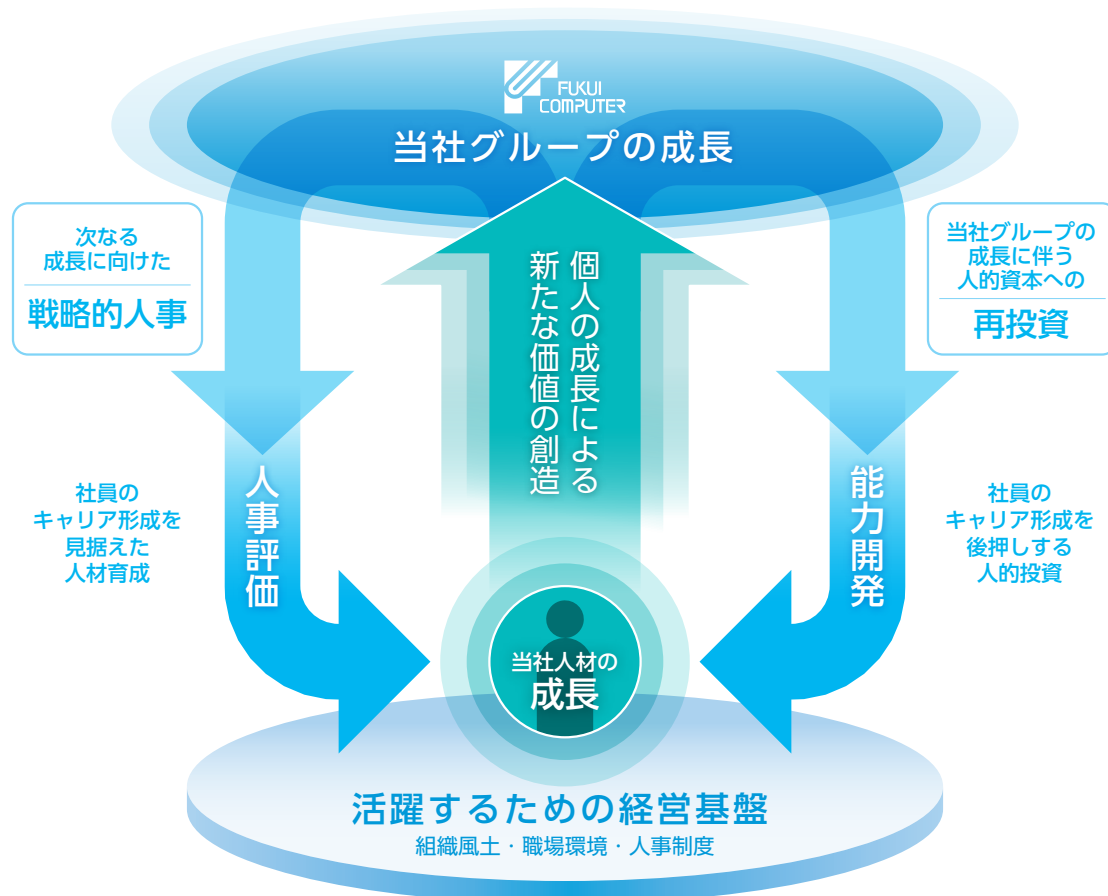
「個」の成長が「組織」の成長を促す好循環型のスパイラルを生み出すことにより、新たな価値の創造につなげてまいります。

当社グループでは、製品の開発・販売・アフターサービスにおいて、人的資本が既存事業、さらには新たな価値創造のための重要なファクターであると捉えております。

そのため、採用・能力開発・人事評価等の各人事施策においては、当社が求める人物像を明確にした上で、公正性・納得性・透明性の高い人事制度を構築し、経営戦略と強く結びつけながら、積極的な人的資本投資に取り組んでおります。

また社員一人一人が最大限パフォーマンスを発揮し、さらなる成長を遂げるには職場環境・組織風土が大きな影響をもたらす経営基盤となると考え、職場環境の整備・改善と組織風土の醸成にしっかりと取り組むことで、人的資本投資の効果の最大化を企図し、個の成長が組織の成長につながる好循環型のスパイラルを形成、ひいては新たな価値を創造できるよう取り組んでおります。

今後は、現状とあるべき姿とのギャップの認識・定量化および動的な人材ポートフォリオの作成・実現に取り組み、さらなる施策の高度化を目指してまいります。



◎ 採用 ～ 人材採用の取組みにおける質・量の向上 ～

求める人物像の素地を持った人物の採用	採用計画は P.26 参照
採用拠点の多拠点化	福井一括化 ⇒ 東京・大阪への進出
中途採用の制度拡充	ダイレクトリクルーティングやリファラル採用の導入

◎ 能力開発 ～ 中計達成のための教育投資予算の拡充とリスクリングの機会の提供 ～

スタートアップ創出のための人材強化の取組み	スタートアップ研修、FC クリエイティブアカデミー等
役職に応じた階層別研修を実施	当社グループが制定する等級・役職別のスキル・コンピテンシーを習得するための各研修

◎ 人事評価 / 処遇 ～ 会社と社員が好循環型で成長できるような人事制度の見直し ～

人事評価制度の変更 (2020年4月～)	会社が求める成果・成長・人物像と採用・育成・人事評価（処遇・異動）を結びつけることで、人事に公正性・透明性・納得性を持たせ、社員の着実なキャリアアップを実現する評価制度へ見直しを行いました。
等級制度の変更 (2022年2月～)	人事評価制度の変更に伴い、当社グループにおける各等級・役職の定義・役割についても見直しを行いました。それに伴い、各等級・役職に求められるスキル・コンピテンシーを再設定しました。
賃金制度の変更	等級制度の変更に伴い、新しい等級や役職に見合った報酬となるよう賃金制度を整えております。
適材適所の取組み	タレントマネジメントシステムを用いて、人材情報を整備するとともに、経営戦略に基づき人材配置を実施しております。また、タレントマネジメントシステム内で各個人が目指すキャリアを自己申告することで、会社としてミッションの付与や人材育成のサポートを行い、キャリア実現に向けた取組みを行っております。

◎ 職場環境 / 組織風土 ～ 社員のキャリアアップをサポートする経営基盤の構築 ～

Diversity, Equity & Inclusion (DE&I)	様々な考えを持った人材の意見をこれまでの事業に取り入れ、また新しい価値の創造を促せるよう女性活躍や外国人人材の活躍を目指しております。
働き方改革	全社員が働きやすい会社であることを目指し働き方改革における“新制度の実施と制定”に取り組んでおります。 <ul style="list-style-type: none"> ● 5日間連続の有給休暇取得推進制度「WeekOff 制度」を実施（2018年4月～） ● 総務省発表の令和3年度「テレワーク先駆者百選」に選出 ● 各種「時間外労働削減」施策の実施
健康経営	社員が心身ともに元気に働ける職場を目指し健康づくりのため各種施策を展開しております。 <ul style="list-style-type: none"> ● メンタルヘルスケアサービスの導入（2022年1月～） ● 事業場敷地内および勤務時間中の禁煙
福利厚生	満足度の高い職場環境を提供しております。 <ul style="list-style-type: none"> ● 法人向け福利厚生サービスの導入

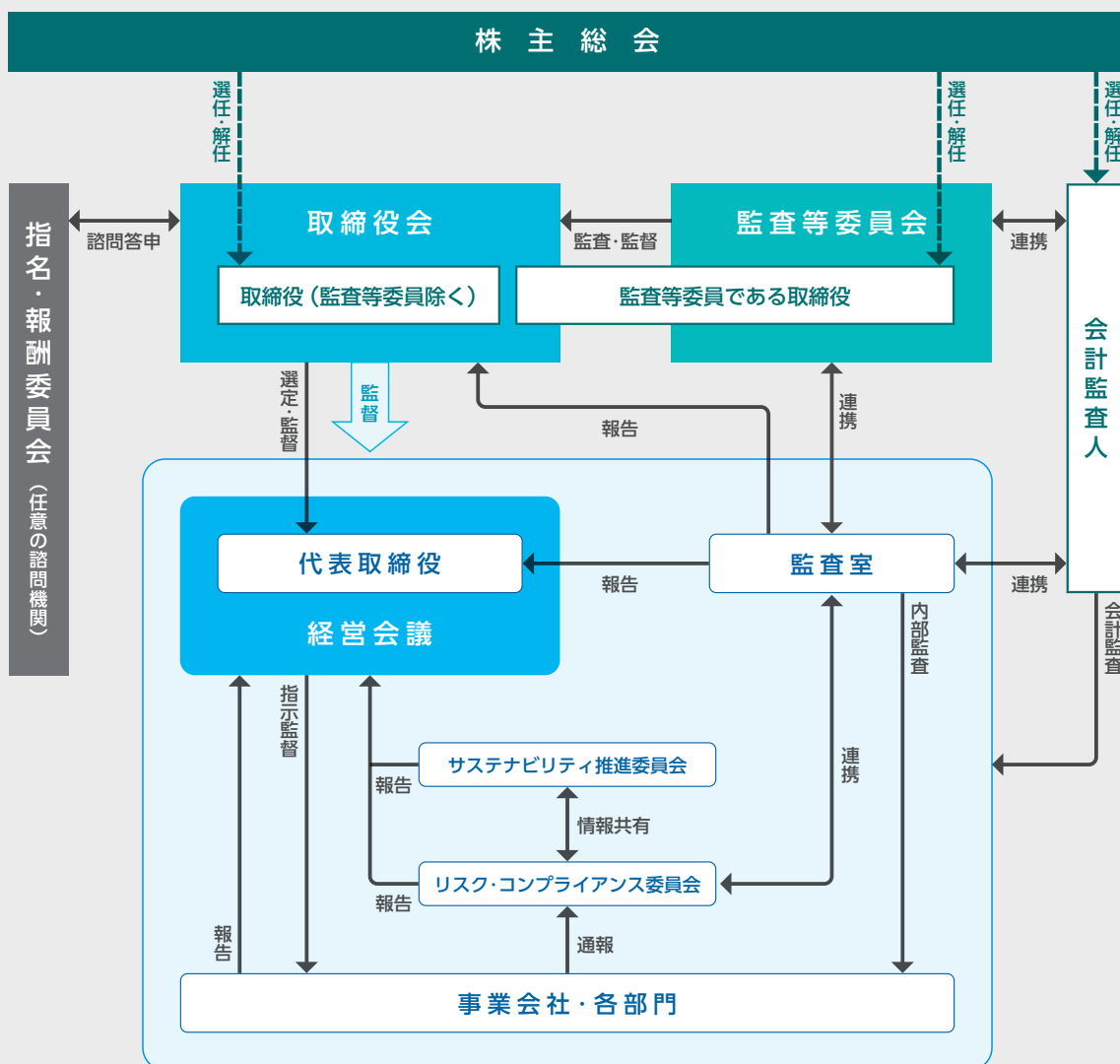
SR・IR・経営の透明性向上

コーポレート・ガバナンス

◎ コーポレート・ガバナンスに関する基本方針

コーポレート・ガバナンスに関する当社グループの基本的な考え方は、法令の遵守、経営の公正性及び透明性の確保並びに迅速な意思決定及び業務執行が重要であり、その仕組みを確立することが常に社会から信頼を得るための基本的な要件とするものです。そして、経営の公正性及び透明性の確保並びに迅速な意思決定及び業務執行により、企業価値の向上を図り、その結果として、株主をはじめとするすべてのステークホルダーの利益を循環的に拡大していくことをコーポレート・ガバナンスの指針としております。

コーポレート・ガバナンス体制図

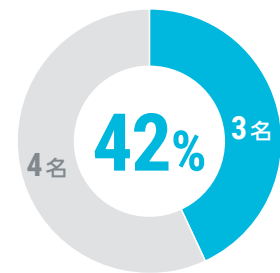


◎ 取締役会 取締役会の構成と活動概要

当社は、監査等委員会設置会社であり、監査等委員ではない取締役3名（うち社外取締役0名）、監査等委員である取締役4名（うち社外取締役3名）で構成しております。員数は、定款の定めにより、監査等委員ではない取締役は15名以内、監査等委員である取締役は5名以内としております。

定例取締役会は毎月1回開催しており、重要事項の審議及び決定、業績の状況確認及び対策の議論等を行っております。また、経営判断に関わる重要な事項が発生した場合は、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。当事業年度は取締役会を15回開催しております。

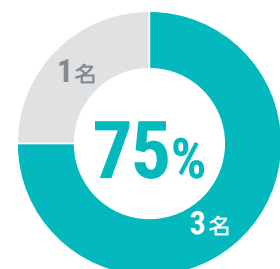
取締役会に占める
独立社外役員の割合



◎ 監査等委員会 監査等委員会の構成と活動概要

当社の監査等委員会は4名（うち3名は社外取締役）で構成されており、監査に関する重要な事項について協議を行っております。原則として毎月1回開催し、監査室との連携により、業務執行取締役に対する監査・監督を強化し、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実を図っております。なお、監査等委員会がその職務の補助を必要とする場合には、監査室が補助を担当しております。当事業年度では監査等委員会を12回開催し、監査等委員である取締役の出席率は100%となっております。

監査等委員会に占める
独立社外役員の割合



◎ 各委員会紹介

指名・報酬委員会	取締役、執行役員の指名及び報酬に関する任意の委員会として、指名・報酬委員会を設置しております。指名・報酬委員会は取締役4名（うち、社外取締役3名）で構成されており、その委員長は社外取締役から選定しております。取締役会の諮問機関として客観的かつ公正な視点から、取締役、執行役員の選任方針、各候補者案、役員報酬制度、報酬額、代表取締役の後継者の計画等について審議し、必要に応じて取締役会への答申を行います。
サステナビリティ推進委員会	サステナビリティに関する重要課題（マテリアリティ）や目標、中長期的に取り組むテーマの議論を行う機関として、2022年6月24日付にてサステナビリティ推進委員会を設置いたしました。サステナビリティ推進委員会は、グループ会社各社の代表取締役を含めた一部の取締役及び執行役員で構成されております。
リスク・コンプライアンス委員会	リスク・コンプライアンス委員会は、当社グループの中長期的なリスクマネジメント戦略の策定、全社的な課題と対応策の検討、各子会社のコンプライアンス推進体制とクライシス対応体制の確立及びコンプライアンス推進状況の確認・監督等を行っております。当委員会は、四半期に1回の定例会を実施することとしており、重要な案件の発生又はその恐れがある場合には、別途、臨時委員会を開催することとしております。

SR・IR・経営の透明性向上

コーポレート・ガバナンス

◎ 取締役会の実効性評価

当社取締役会では、2021年度より取締役会の実効性評価の取組みとして、全取締役を対象にアンケートを毎年実施しております。アンケートは匿名性を確保し、設問、回答集計及びその分析の一部について外部機関に委託することで、公平で客観的な評価を確保しております。なお、今回実施したアンケート調査の報告について、取締役会にて分析・評価・議論を行いました。その結果、取締役の職務執行に必要な情報が適切に提供されており、資料の事前配布や事前説明により、取締役会において十分な審議時間を確保できている等、おおむね肯定的な評価が得られており、取締役会全体の実効性については確保されていると認識いたしております。

一方で、取締役会の多様性・専門性の確保、任意の諮問機関である指名・報酬委員会の活動の議論の充実化に一層注力すべきとの意見や、社内取締役と社外取締役との間で評価の分かれる項目もあり、取締役会の機能のさらなる向上、議論の活性化に向けた課題についても共有いたしました。

当社の取締役会では実効性評価を踏まえ、課題について改めて取締役会での討論を行う等、抽出された課題に対し十分な検討を行ったうえで迅速に対応することで、取締役会の機能を高める取組みを継続的に進めてまいります。

◎ 役員報酬関連事項 役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

① 方針

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を経営上の最重要課題と位置づけており、取締役の報酬制度についても、当社の成長や企業価値の向上に資するものであるべきと考えております。

当社は、取締役の報酬の額及びその算定方法の決定に関して、役員の役割及び職責等に相応しい水準とすることを基本方針としております。当該方針は、社外取締役を委員長とし、委員の過半数を社外取締役で構成する指名・報酬委員会の審議・答申を経て、取締役会の決議により定めております。

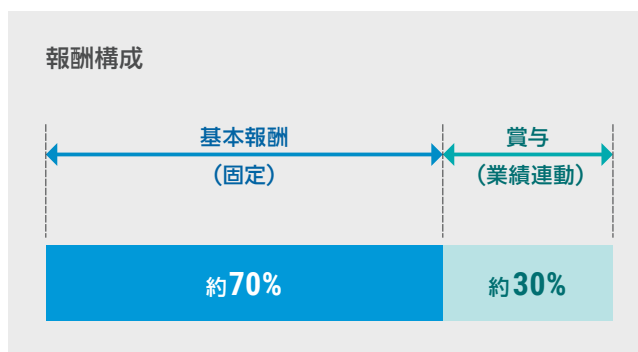
取締役の報酬は、固定報酬である基本報酬、業績連動報酬である賞与の2種類で構成されております。その報酬額は、株主総会で決議された報酬総額の範囲において、指名・報酬委員会が各担当職務、職責、当該期の業績等を総合的に勘案した答申を行い、最終的に取締役会の決議により定めております。また、報酬における基本報酬：賞与の割合は概ね7:3となるように支給するものとし、基本報酬は月例の固定金銭報酬、賞与は事業年度終了後3か月以内に年1回支給するものと定めております。

監督機能を担う業務を執行しない取締役（監査等委員である社内取締役を除く）及び社外取締役については、その職務内容を勘案し、基本報酬のみを支払うこととしております。

② 報酬の構成

(1) 業務執行取締役及び監査等委員である社内取締役
定額の基本報酬と、会社業績等によって支給額が変動する業績連動型報酬とで構成します。また、業績連動型報酬は、事業年度毎の業績等に連動する賞与で構成します。

(2) 監督機能を担う業務を執行しない取締役（監査等委員である社内取締役を除く）及び社外取締役
原則として、定額の基本報酬で構成します。業績連動型報酬の支給はいたしません。



③ 報酬決定に関する手続

当社は、取締役の報酬等の妥当性と決定プロセスの透明性を担保するため、取締役会の任意の諮問機関として、構成員の過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会を設置しております。取締役の報酬の構成、業績連動型報酬の制度設計の妥当性の評価や目標値の設定、実績評価等については、指名・報酬委員会における審議を経た上で取締役会に答申され、決定されるというプロセスを経ております。

各報酬の決定に関する手続は以下のとおりとなります。

(1) 基本報酬

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等については、株主総会で承認された当該取締役の報酬等の限度額の範囲内で、取締役会の決議により決定しております。監査等委員である取締役の報酬等については、株主総会で承認された当該取締役の報酬等の限度額の範囲内で、当該監査等委員である取締役の協議により決定しております。

(2) 業績連動型の賞与

業務執行取締役の賞与支給額は、会社業績等に基づき各取締役毎に金額を算定し、指名・報酬委員会の答申を踏まえ、株主総会で承認された取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬等の限度額の範囲内で、取締役会において具体的な支給額を決定します。当社の業績連動型の賞与は、連結経常利益、役員・職責、事業等への貢献等を総合的に踏まえて、賞与を決定しております。

業績連動報酬は、連結経常利益を業績指標とした現金報酬として賞与を支給しております。業績指標として連結経常利益を選定した理由は、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため最適であると判断したためです。

賞与額は、各事業年度の連結経常利益の実績値を参考に決定しており、目標値は設定しておりません。なお、当該連結会計年度の連結経常利益は5,643百万円となっております。

SR・IR・経営の透明性向上

コーポレート・ガバナンス

◎ 役員一覧及び
スキルマトリックス

		取締役会		
				
氏名		佐藤 浩一	橋本 彰	杉田 直
役職		代表取締役社長	常務取締役	取締役
兼職の状況		—	福井コンピュータアーキテクト(株) 監査役 福井コンピュータ(株) 監査役 福井コンピュータスマート(株) 監査役 福井コンピュータシステム(株) 監査役	福井コンピュータ(株) 代表取締役社長 福井コンピュータスマート(株) 取締役 福井コンピュータシステム(株) 取締役
取締役就任時期		2017年11月	2017年11月	2019年6月
所有株数		5,200株	4,000株	13,200株
所属委員会		指名・報酬委員会 サステナビリティ推進委員会 (委員長) リスク・コンプライアンス委員会 (委員長)	リスク・コンプライアンス委員会 サステナビリティ推進委員会	サステナビリティ推進委員会
保有スキル	企業経営	●	●	●
	営業・業界	●	●	●
	開発・R&D	●		
	財務・会計		●	
	法務・コンプライアンス			
	サステナビリティ		●	

監査等委員会



五十嵐 晃

取締役
監査等委員

—

2020年6月

5,300株

サステナビリティ推進委員会
リスク・コンプライアンス委員会

●

●



高橋 勝

社外取締役
監査等委員

公認会計士高橋勝事務所 代表
CENXUS GROUP 特別顧問
センクス監査法人
統括代表社員

(株)メンタルヘルステクノロジーズ
社外監査役

明治大学会計大学院 講師
NISSIN FOODS COMPANY
LIMITED 社外取締役

2018年6月

—

指名・報酬委員会（委員長）

●

●



品谷 篤哉

社外取締役
監査等委員

立命館大学法学部 教授
一橋大学大学院法学研究科
兼任教員

信託法学会 理事

公認会計士・監査審査会
公認会計士試験委員

2018年6月

—

指名・報酬委員会
リスク・コンプライアンス委員会

●

●



神田 輝生

社外取締役
監査等委員

神田法律事務所 代表弁護士

2018年6月

—

指名・報酬委員会

●

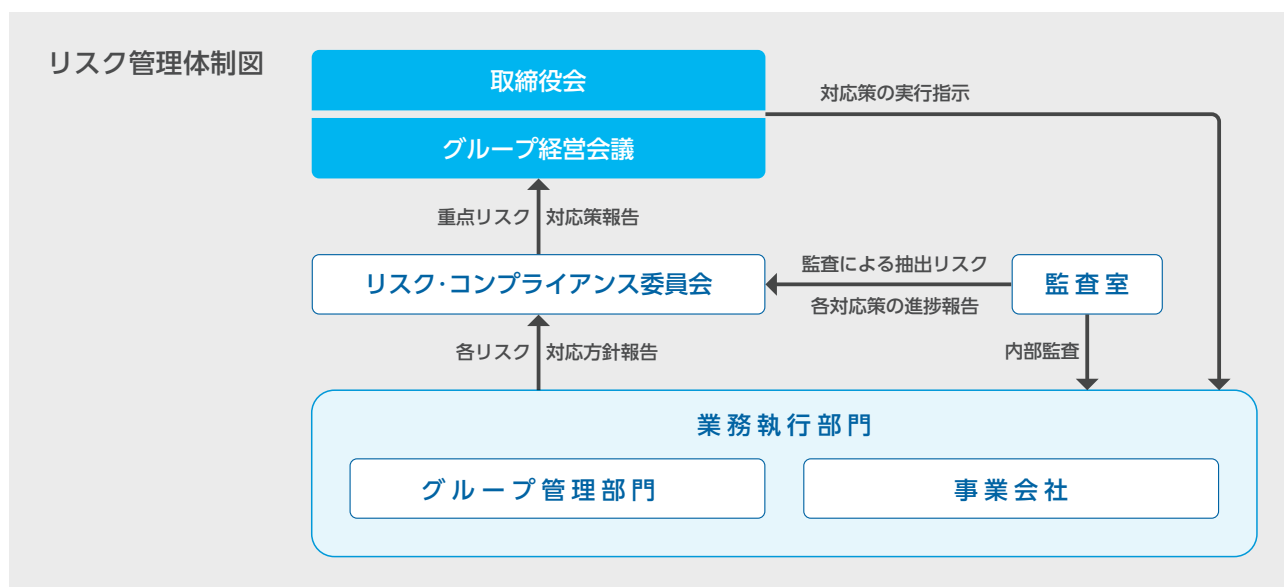
●

SR・IR・経営の透明性向上

リスク管理体制

◎ リスク管理の基本方針

福井コンピュータグループでは、リスク管理をリスクの把握及び当該リスクの顕在化による損害を予測し、顕在化の防止及び顕在化により会社が被る損害の最小化に求められる対応をあらかじめ講じることと定義しております。これに基づき、リスク・コンプライアンス委員会を中心に、グループ全体で「リスクの抽出と把握」、「リスクの重要度評価」、「リスクへの対応策の検討と決定」、「対応策の実行とそのモニタリング」のサイクルを正常かつ継続的に機能させる体制を構築しております。



◎ リスクの抽出

福井コンピュータグループでは、法務、財務、労務、災害等、経営管理に属する内容の相談については、福井コンピュータホールディングス株式会社の経営管理部門が全社的な窓口として対応しており、各種相談案件からリスクを抽出し、リスク・コンプライアンス委員会へ報告することとしております。また、経営管理以外の事業活動における問題点やリスクについては、各事業会社にて協議・検討され、事業会社からの自発的な報告及び監査室からの現場監査をはじめとする内部監査にて抽出され、こちらもリスク・コンプライアンス委員会へ報告される体制としております。

◎ リスクの管理

リスク・コンプライアンス委員会に報告された各種リスクのうち、委員会での評価・検討を経て重点リスク（グループ全体に係る重大なリスク）と判断されたリスクについては、その対応策案とともに、グループ経営会議へ報告されます。グループ各社の取締役、執行役員が出席するグループ経営会議において、重点リスクの内容、その対応策案が協議され、各社取締役会にて決議し、業務執行部門に対し対応策の実施が指示されます。

また、対応策の実施及びその進捗状況については、各業務執行部門からの報告や監査室による内部監査の監査結果をリスク・コンプライアンス委員会が受けて管理することとしております。

◎ リスク・コンプライアンス委員会

リスク・コンプライアンス委員会では、内部監査を通じてその対応策の進捗を確認し、さらなる対策の要否やリスク評価を行い、今後の取扱いを検討して報告するものとしており、四半期に1度、年間4回の定期的な委員会の開催を通じて、グループ全体の適切なリスク管理体制の維持に寄与しております。

また、リスク・コンプライアンス委員会の事務局は、福井コンピュータホールディングス株式会社の総務部が務めております。なお、総務部責任者は、グループのリスク関連の社内通報窓口にもなっており、各役職員からの内部通報によるリスクの抽出についても網羅しております。

情報セキュリティ	
情報セキュリティに関する方針	福井コンピュータグループは、情報サービス分野で事業を営むにあたり、お客様の情報、個人情報等のあらゆる情報を取り扱っております。当社グループでは、お客様の信頼を保持し、より良いサービスを提供していくため、「情報セキュリティ基本方針」を定め、物理的、技術的なセキュリティ強化に加え、全役職員が情報セキュリティに対して常に高い認識をもって行動することとしております。
情報セキュリティの管理体制	当社は、福井コンピュータホールディングス株式会社の情報システム部を主管部として「ISMS マニュアル・管理規定」、「情報セキュリティ対策のための従業員の基本行動指針」を定め、グループ全体の情報セキュリティ体制を構築し、管理することで、セキュリティレベルの維持・向上に努めています。
情報セキュリティに関する教育・研修	当社は、経営層の支持のもと、役職員のリテラシー向上を図るため、情報セキュリティに関する啓蒙・教育活動を定期的実施しております。近年では、テレワークやクラウドサービスの活用等、新たな働き方及び技術への対応が必要となっていることから、社員が守るべき情報セキュリティ対策と運用基準を定めるとともに、昨今の高度化した外部からのサイバー攻撃に対する知識及び対処法について、主管部による題材選定のうえ e ラーニングを用いて全役職員への教育・訓練を行い、人的セキュリティ面の強化を図っています。
個人情報保護	<p>当社は、当社に対し個人情報を提供される全てのお客様の個人情報を保護することが、個人情報取扱事業者としての重要な責務であると認識し、「個人情報保護方針」を定め、これを遵守しています。</p> <p>また、個人情報の漏洩、滅失、破棄損等の防止のために、法令、ガイドライン及び当社グループの内部規則に従い、適切な安全管理策を施し、保有する個人情報の保護に努めます。また、従業員に対しても個人情報の適切な取り扱い等についての教育を行い、その保護に万全を期するよう努めております。</p>



「個人情報保護方針」は、
当社 Web サイトをご参照ください。

<https://hd.fukuicompu.co.jp/privacy/index.html>



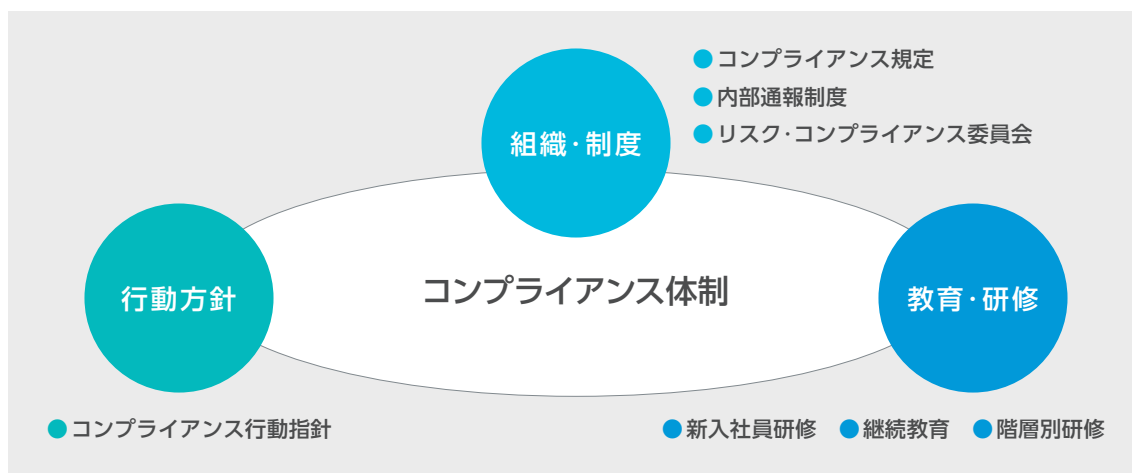
SR・IR・経営の透明性向上

コンプライアンス

◎ 基本方針

当社グループでは、コンプライアンスを「法令だけでなく規則や社会的規範を遵守するとともに、高い倫理観に基づき責任及び良識ある行動を取る」ととらえています。コンプライアンスに関する基本事項を「コンプライアンス規程」として制定するとともに、役職員の行動規範として「コンプライアンス行動指針」を制定することで、コンプライアンスに取組むための組織体制を整備し、一人ひとりが誠実にコンプライアンスを遵守していくことに努めています。

当社グループにおけるコンプライアンスに関する取組み



● リスク・コンプライアンス委員会

当社グループは、コンプライアンスを遵守する公正で誠実な経営を実践することを目的として、リスク・コンプライアンス委員会を設置しています。委員会では、役職員に対する法令遵守意識、倫理意識の普及・啓発を推進しています。

● 教育・研修

当社グループは、新入社員や新任管理職へのコンプライアンス教育・法令研修のほか、全役職員を対象としたコンプライアンス教育を実施し、役職員の知識とコンプライアンス意識の向上・啓発に努めています。

● 内部通報制度

当社グループは、コンプライアンス違反に関する情報収集、違反行為の未然防止及び早期対処等を目的として、「内部通報制度」を設けています。

役職員は、次のいずれかの窓口宛に通報、相談することができます。

- 当社グループ総務部リスク・コンプライアンス担当が受け付ける社内窓口
- 当社グループ人事部ハラスメント担当が受け付ける社内窓口
- 弁護士が受け付ける窓口

これらの通報は口頭、電話、電子メールその他いずれの方法でも受付可能であり、通報者のプライバシー及び通報内容の秘密は厳守され、通報によって不利益な取り扱いを受けないことが保証されています。

IRの取組み

◎ IR 活動

当社グループは、全ての株主・投資家の皆様に対して、当社グループについて一層の理解を深めて頂き、価値を正當に評価していただくことを目的として IR 活動を行っています。そのために、常に誠意を持った対応を心がけ、経営計画や財務内容、事業内容等を、公平、迅速、正確に、積極的かつ持続的に情報開示を行うことを方針としています。また、適時適切に情報を発信し、ステークホルダーとの対話を通じて意見収集を行います。

対話内容につきましては、社内にフィードバックするとともに、経営の向上に資するよう、議論を実施してまいります。この活動を通じて、ステークホルダーの当社グループへの理解の深化と、全役職員が“全員経営”をはじめとする経営理念の実現と、企業価値向上に貢献するよう取組んでまいります。



「情報開示方針」は、
当社 Web サイトをご参照ください。

<https://hd.fukuicompu.co.jp/ir/policy.html>



◎ 活動指針・実績



ステークホルダーへの 積極的な開示・誠意をもった対話

情報開示に基づき、財務・非財務の両面において適切な情報開示と説明拡充に努めてまいります。また、当社グループの理解の深化・ステークホルダーの皆様のご意見収集を目的として、年間を通して、株主・投資家の皆様と積極的に対話の機会を設けています。今後、2023年度より事業部門説明会や個人投資家向け説明会の開催を予定しており、より一層の拡充に努めてまいります。

社内への 適時適切な共有・建設的な議論

ステークホルダーからの評価・意見をマネジメントを含む社内にフィードバックするとともに、経営の向上に資する議論を実施しております。今後、フィードバックの拡充を目的として経営会議報告や、社内 IR 説明会を予定しております。

2022年実績

面談実績 **93**回 (うちマネジメント出席回数 CEO**13**回 CFO**44**回)

2023年度より実施予定
(ステークホルダー向け)

事業部門説明会
個人投資家向け説明会

2023年度より実施予定
(社内向け)

社内 IR 説明会
経営会議報告
社長定例会議報告

福井コンピュータグループ
統合報告書 2023

[制作・編集]

福井コンピュータグループ 統合報告書プロジェクト

2023年8月4日発行

[お問い合わせ先]

福井コンピュータグループ 経営管理本部
〒910-8521 福井県福井市高木中央 1-2501
<https://hd.fukuicompu.co.jp/contact/>

