

2023年7月19日

株主各位

福井コンピュータホールディングス株式会社
代表取締役グループ CEO 佐藤 浩一

第44回定時株主総会 開催報告

拝啓 平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、株主の皆様に向けた情報開示の一環として、第44回定時株主総会における議事及び報告内容、並びに出席株主様からのご質疑とその応答に関しまして、下記のとおりご報告致します。

敬具

記

1. 本総会の議事内容

本総会における議事の内容は、以下のとおりとなっております。

2023年6月23日（金）、第44回定時株主総会を福井県福井市手寄1丁目4番1号 AOSSA（アオッサ）8階 福井県県民ホールにて開催し、本総会の成立に必要な株主の出席がありましたので、定刻の午前11時、定款第14条の定めにより代表取締役の佐藤浩一が議長席につき、本総会の開会を宣言し、議事に入りました。

冒頭、議長は、本日の議事の進め方について、株主からの質問等は、報告事項の報告及び決議事項の上程後に一括して受ける旨を述べました。

次に、議長の指示により、事務局から出席の株主数及びその議決権数について報告がなされ、議長は、本総会の各議案の決議に必要な定足数を満たしている旨を述べました。

続いて、議長は監査等委員会の当社監査報告並びに連結計算書に係る会計監査人及び監査等委員会の監査結果の報告を求めました。

監査等委員の高橋勝氏より第44期事業年度における監査結果については、招集通知の監査報告書謄本に記載のとおりであり、取締役の職務執行全般、事業報告、会計監査人の会計監査の監査方法及び結果その他の業務並びに本総会に提出される議案及び

書類には、法令、定款に違反する事項及び不当な事実は認められない旨の報告がなされました。また、連結計算書類の監査結果について、招集通知の会計監査人及び監査等委員会の監査報告書謄本に記載のとおり、会計監査人の監査の方法及び結果は相当であると認める旨の報告がなされました。

【報告事項】

- 1 第44期（2022年4月1日から2023年3月31日まで）事業報告の内容、連結計算書類の内容並びに会計監査人及び監査等委員会の連結計算書類監査結果報告の件
- 2 第44期（2022年4月1日から2023年3月31日まで）計算書類の内容報告の件

議長は、報告事項のうち、第44期事業報告、連結計算書類並びに当社の計算書類の内容について、招集通知に記載のとおりである旨を述べ、議場前方のスクリーンを使用し本資料「2. 第44回定時株主総会－第44期事業報告－」のとおり報告しました。

続いて、議長は、本会議の目的事項である第1号議案から第2号議案について、招集通知に記載の内容のとおり、説明しました。

【決議事項】

第1号議案 剰余金の処分の件

第2号議案 取締役（監査等委員である取締役を除く。）5名選任の件

議長は、報告事項及び決議事項に関する質問並びに動議を含めた審議に関する発言を受けたのち、各議案について採決を取る旨を述べ、出席株主からの質問を受け付けたところ、本資料「3. 質疑応答」に記載のとおり、株主1名から2問の質問があり、議長が回答を行いました。

次いで議長は、報告事項及び決議事項に関し、十分審議を尽くしたので、以上をもって質疑を終了し、決議事項の採択に入りました。

第1号議案及び第2号議案それぞれの議案を諮ったところ、それぞれ可決要件を満たす数の賛成を得たので、いずれも原案どおり承認可決されました。

議長は、以上をもって本総会における議事をすべて終了した旨を述べ、午前11時37分閉会を宣しました。

以上

2. 第44回定時株主総会－第44期事業報告－

本総会において、議長が報告した事項の内容は、以下のとおりとなっております。



最初に、事業報告に先駆け、当社のミッション、スローガンをご説明いたしたく存じます。

私たち福井コンピュータグループは、ICT技術を通じて、建設業の未来を切り開いていく会社でありたいと考えており、そのためにも、私たちはどのような環境においても持続的に成長していける企業となることを目指してきました。

「建設業になくてはならない会社になる」というミッションを掲げ、その目標を実現するために、さらに「INNOVATION for ALL」という中期経営計画のスローガンを唱え、ソリューションの拡大と当社のもっとも重要な経営資源である人材への投資に取り組んできました。そして、それがいよいよ持続的成長の実行フェーズを迎え、未来への投資も開始いたしました。

去年は、これまでの当社の業績に大きく寄与してきたIT導入補助金の追い風が弱まり、これからが、まさに等身大の実力が試される局面となっております。ただし、こういった状況を想定して、当社は、すでにアカウントの拡大やクラウドへの方針転換といった事業方針に舵を切っております。これからは、会計上の売り上げだけでは当社の事業の成長や将来予測が難しくなってくると考えております。そこで、今回から、交付書面にも記載しておりますが、私どもは新たな指標を加えます。これを機会に、更に当社へのご理解をいただき、引き続きご支援を賜れば幸いです。

“FUKUI COMPUTER GROUP” FY2022

売上高

13,630百万円

YoY Growth Δ 4.9%

継続取引企業社数

32,477社

YoY Growth +5.1%

ARR

6,735百万円

YoY Growth +9.0%

ARPA

19.7万円

YoY Growth +3.8%

Churn Rate

4.9%

FY2021 5.1%

では、今期の事業報告に移りたいと思います。

こちらの資料に記載しておりますが、売上高 136 億 3,000 万円、前期比マイナス 4.9%、次に、継続取引企業社数 32,477 社、これは前年比 5.1%の増となっております。次は、ARR ですが、これは年間の定期収益、いわゆるストックと言われるものです。こちらは、67 億 3,500 万円、前年比 9%の増となっております。次は ARPA、これは、先ほどの ARR をアカウントの数で割った指標です。こちらが 19.7 万円、1 アカウントの売り上げの目安とご理解いただければと存じますが、こちらも前年比 3.8%の増となっております。最後に、Churn Rate でございますが、こちらは簡単に申し上げますと解約率のことであり、低ければ低いほど継続して当社と取引をしていただいているということになります。この Churn Rate は、前年の 5.1%から、今回は 4.9%と向上しております。

決算発表の際に、当社の売上高や経常利益は、減収となったことを発表させていただきましたが、さきほどもお話いたしましたとおり、こういったアカウントの部分では、間違いなく利用伸長が見られていると考えている次第であります。

連結損益計算書

(単位:百万円)

	FY2021 (通期実績)	FY2022 (通期実績)	増減率	FY2022 (通期予想)	予算対比
売上高	14,331	13,630	△4.9%	13,620	+0.1%
営業利益	6,314	5,583	△11.6%	5,490	+1.7%
経常利益	6,358	5,643	△11.2%	5,540	+1.9%
当期純利益	4,222	3,809	△9.8%	3,640	+4.6%
ROS	44.1%	41.0%		40.3%	

- ✓ 売上高は前年同期比4.9%の減少となり、営業利益、経常利益は前年同期比約11%の減少となりました。昨今、売上を大きく後押ししていたIT導入補助金の対象主要事業が変更になったことが要因となっております。
- ✓ 売上高営業利益率(ROS)は前年同期比3.1ポイント減少しました。
- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響による行動制限が緩和され、旅費及び販促関連の費用が前年同期比で増加しております。

続きまして、連結損益計算書のご説明に入ります。

こちらは、繰り返しとなりますが、売上高 136.3 億円、マイナス 4.9%、営業利益 55.8 億円、前年度比マイナス 11.6%、56.4 億円、前年比マイナス 11.2%、当期純利益約 38.1 億円、前年度比マイナス 9.8%と減少いたしました。この減少の理由としましては、先ほどもお話いたしました。昨今の売上げを大きく後押ししてきた IT 導入補助金という経済産業省の補助金制度の対象主要事業の括りが変更となったことにより、大きくイニシャル部分の売上げが減少したということになります。

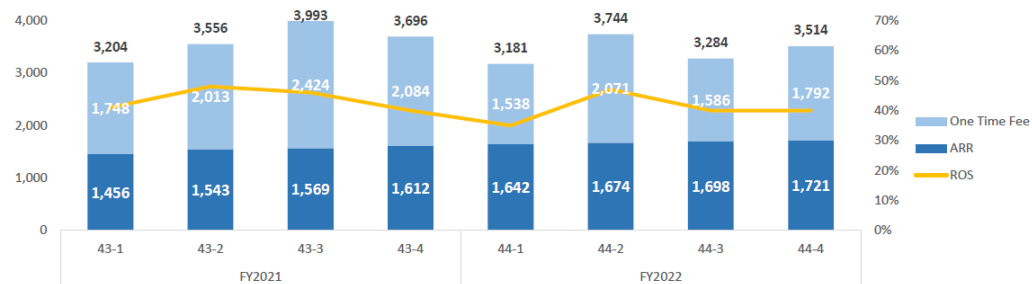
四半期ごとの推移

(単位:百万円)

	FY2021 実績				FY2022 実績			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	3,187	3,528	3,954	3,660	3,165	3,725	3,253	3,485
└ ARR	1,456	1,543	1,568	1,612	1,642	1,673	1,697	1,721
営業利益	1,302	1,709	1,822	1,480	1,108	1,767	1,311	1,395
経常利益	1,310	1,722	1,832	1,493	1,126	1,786	1,322	1,407
四半期純利益	873	1,144	1,210	994	759	1,200	908	940

売上高・営業利益率推移

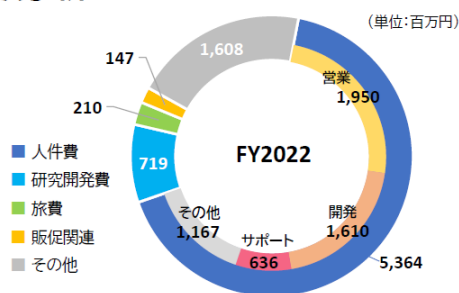
(単位:百万円)



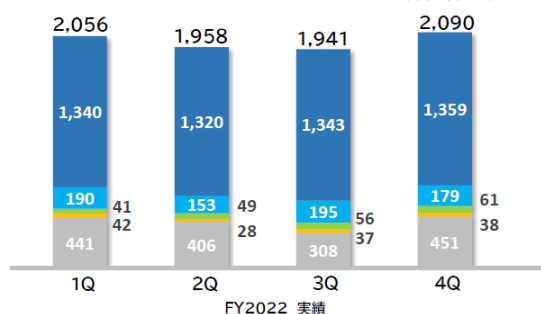
続きまして、四半期ごとの推移をご覧ください。こちらは先ほどご説明いたしました ARR、いわゆる年間継続取引額が、四半期ごとに着実に上昇しております。一方で、繰り返しになりますが、いわゆるワンタイムフィー、一時的な売上は減少しております。保守契約やアカウントのサブスクの契約は継続的に上がってきておりますが、ワンショットの方は下がってきているということが、当社の課題となっております。

経費分析

(単位:百万円)



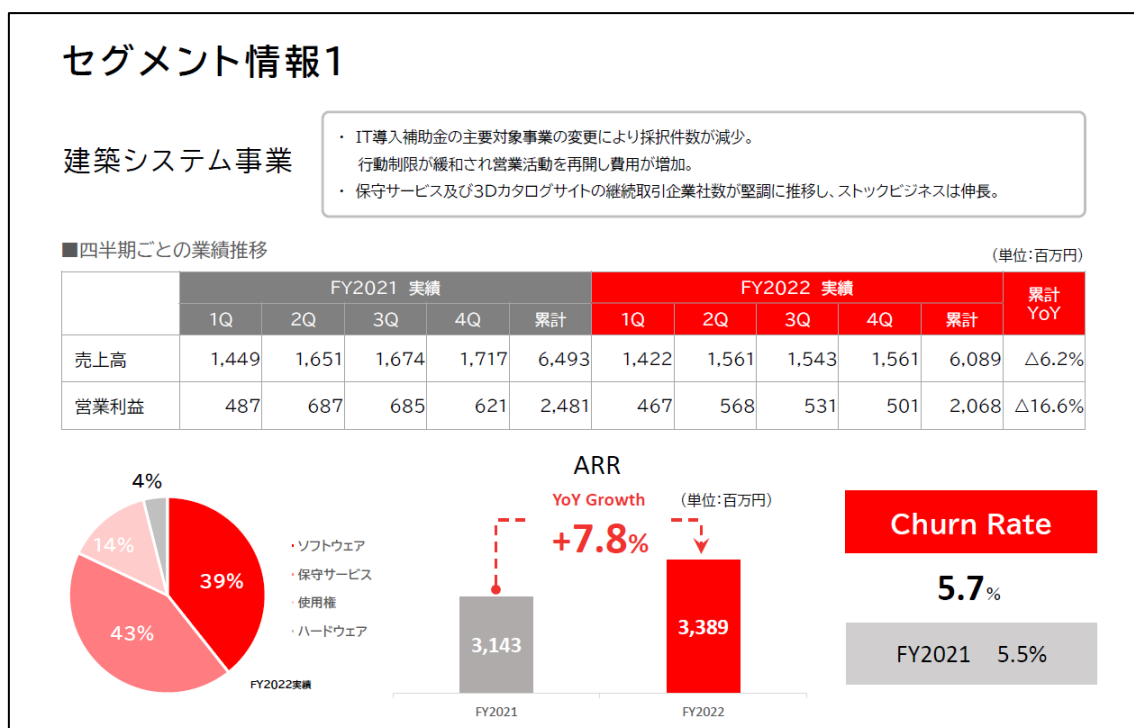
(単位:百万円)



- ✓ 人件費が約7割を占めております。社員が安心して長く働ける環境づくりを目指し、建設業全体の生産性向上に寄与する製品の提供に努めてまいります。
- ✓ 新型コロナウイルス感染症の影響による行動制限が緩和され営業活動を再開したことにより、旅費及び販促関連の費用が増加しました。
- ✓ 研究開発費については、建築システム事業においては、コロナ禍後の社会変化を踏まえた新しいワークスタイルへの対応としてクラウド連携機能の強化を実施しました。測量土木システム事業においては、i-ConstructionやBIM/CIMの普及に伴い、さらなる現場作業の効率化にむけての機能強化を行いました。
- ✓ 「その他」の主な内容は地代家賃・賃借料、商品売上原価、減価償却費、ロイヤリティ等です。

続きまして、経費分析です。資料のグラフをご覧になっていただくとおわかりいただけますとおり、当社の経費におきましては、人件費が7割を占めております。こちらについては、社員が安心して長く働き続けられる環境づくりに取り組んでまいりたく、後にも触れませんが、昨年発表しました給与のベースアップをこの4月から実施しております。私どもにとっては、社員が宝でございますので、この部分はさらに強化をしていきたい次第であります。

その他の経費分析といたしましては、新型コロナウイルスの収束に伴う行動制限緩和による旅費及び販促関連費用の増加がございます。さらに技術的な面で申しますと、研究開発費、こちらはクラウド機能の強化、また土木分野におけるi-Constructionの現場作業機能の開発費などを、主に計上している部分になります。



続きましてセグメント情報に入ります。

セグメント情報1としまして、建築システム事業の説明となっております。こちらは、売上・利益は減少しております。ですが、先ほどから繰り返しお話をさせていただいておりますが、ARR、ストックの部分は伸長しております。

セグメント情報2

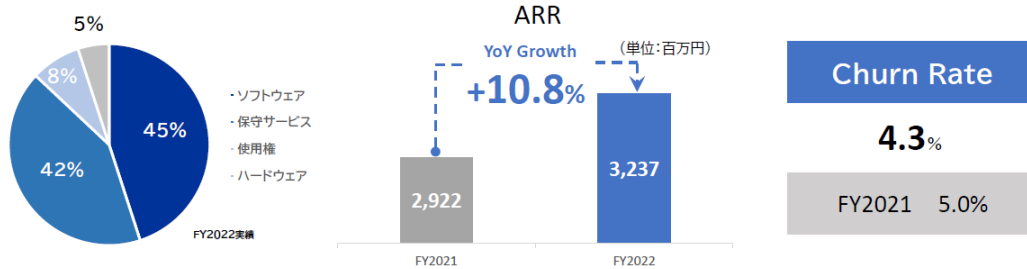
測量土木システム事業

- ・ IT導入補助金の主要対象事業の変更により採択件数が減少したものの保守サービス等のストックビジネスは順調に推移し売上高は前年同期比概ね同水準。行動制限が緩和され営業活動を再開し費用が増加。
- ・ 国の施策であるi-Construction への移行は継続中。

■四半期ごとの業績推移

(単位:百万円)

	FY2021 実績					FY2022 実績					累計 YoY
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	
売上高	1,682	1,795	1,730	1,900	7,108	1,698	1,812	1,669	1,863	7,044	△0.9%
営業利益	788	956	812	845	3,402	774	927	760	877	3,338	△1.9%



続きまして、測量土木システム事業です。こちらも建築システム事業と同様でございます。売上・利益は若干減少してございますが、こちらも ARR は引き続き伸長している次第でございます。

セグメント情報3

ITソリューション事業

- ・ FY2022は、2022年7月に行われた参議院選挙の出口調査システムにかかわる売上を計上。FY2021は、2021年10月に行われた衆議院選挙の出口調査システムにかかわる売上を計上。
- ・ 揚重管理・資機材搬入管理システムの売上は横ばいで推移。

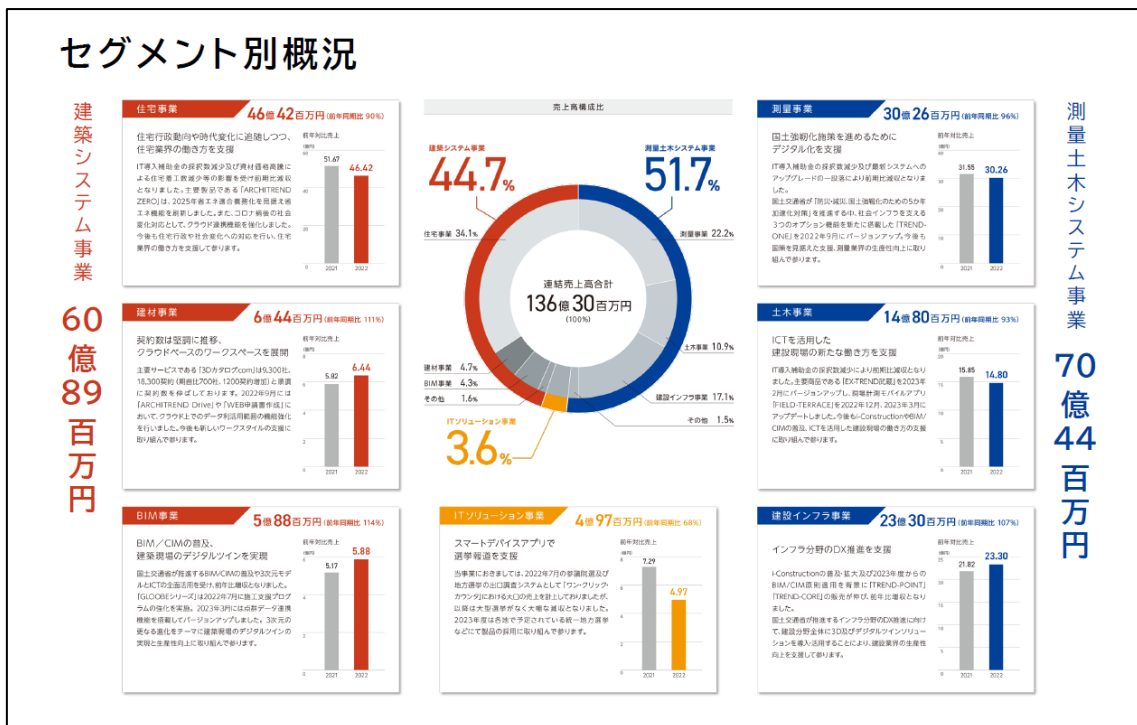
■四半期ごとの業績推移

(単位:百万円)

	FY2021 実績					FY2022 実績					累計 YoY
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	
売上高	56	81	549	42	729	44	351	41	61	497	△31.8
営業利益	1	19	272	△24	268	△25	252	△18	△18	189	△29.6

セグメント情報3番目、こちらは、ITソリューション事業部が行っている事業でございます。皆様もご存じいただいているかと存じますが、当社は、国政選挙、地方選挙等の出口

調査システムを担当している次第です。このITソリューション事業は、こういった選挙の出口調査システムの売上が主な収益となっておりますので、2022年は、7月に行われた参議院議員選挙の出口調査に係る売り上げを主に計上しております。こちらが、前年から大幅にダウンしているのですが、この前年の2021年は、10月に衆議院の総選挙がございました。やはり衆議院の選挙規模と参議院の選挙規模が違い、売上額が下がっているという状況でございます。その他、ITソリューション事業では、建設現場向けの搬入管理アプリも事業とさせていただいております。こちらは、前年比横ばいで推移している次第でございます。



続きまして、セグメント別概況でございますが、こちらはこの資料にまとめており、大まかにまとめておりますので、送付させていただく事業報告書の方をご参照いただけますと幸いです。

業績予想

FY2023 通期業績予想

(単位:百万円)

	FY2022 (当期)	FY2023 (末期予想)	前年同期比
売上高	13,630	13,883	+1.9%
営業利益	5,583	5,340	△4.4%
経常利益	5,643	5,380	△4.7%
当期純利益	3,809	3,541	△7.0%
1株当たり当期純利益	184円24銭	171円27銭	
1株当たり配当金	60円	65円	

●業績予想

売上高13,883百万円、営業利益5,340百万円、経常利益5,380百万円、当期純利益3,541百万円を見込んでおります。

●建築システム事業

住宅事業における既存パッケージソフトウェアの基本機能のバージョンアップ、またBIM事業における施工フェーズへのソリューション提供により売上増加を図りながら、ストックビジネスの拡大にも取り組んでまいります。

●測量土木システム事業

国土交通省が推進する「i-Construction」、新型コロナウイルス感染症対策の一環でもあるCIM化を成長のチャンスととらえ、測量・土木・建設インフラの各セグメントにおけるブランドの確立・深堀により、継続取引社数の拡大に向け取り組んでまいります。

次に業績予想です。

2023年度は、売上高138億8,000万円、前年比1.9%の増を目標と掲げております。営業利益は、53億4,000万円、こちらはマイナス4.4%、1株当たりの配当金は65円を予定しております。

未来への投資

福井コンピュータグループは未来への投資として、以下の3つの投資を行います。



投資ファンドを設立し当社事業領域に関連性の高いスタートアップやベンチャー企業への投資として、最大20億円の投資を行います。



人的資本への投資として今期、物価高が続く情勢を踏まえ、安定した生活を確保すること、また自己研鑽等による社員の成長を促すことを目的に2023年度に給与の5%のベースアップを実施いたします。



新たに「データセンター事業」を行うことといたしました。新たな設備投資として群馬県内にデータセンターを建設しデータセンター事業の拠点とする予定です。
※投資金額6.5億円を見込む

続きまして、先ほども、持続的に「建設業になくはならない会社」を目指すために、私どもは投資を始めましたというお話をさせていただきましたが、未来への投資について、少

しお話をさせていただきたいと思っております。

まず1点目として、CVCファンドの設立です。国内外の建設テックやスタートアップへの投資を目的としたコーポレート・ベンチャー・キャピタルファンドの設立を行いました。これは、CVCファンドを通して、当社の事業領域と関連性の高いスタートアップやベンチャー企業に対し、資金提供だけでなく、技術やノウハウを共有し、パートナーシップを構築することで、多様なイノベーションを起こし、そしてそのイノベーションを様々グルーピングすることによって効率的なエコシステムの構築を目的としております。以上のとおり、まず1つ目の投資は、このCVCファンドでございます。

次に2点目、こちらは先ほども費用のところでお話しいたしました、費用の7割を占める人件費ですが、当社は社員が一番の宝とお話させていただきましたとおり、人的資本の投資を未来投資の2つ目としております。これは、社員の活力向上と、新たな自己研鑽や成長の促進及び多様な人材の確保を目的として、今年の4月に5%のベースアップを実施しました。こちらが継続的にできるように努めてまいりたいと思っております。

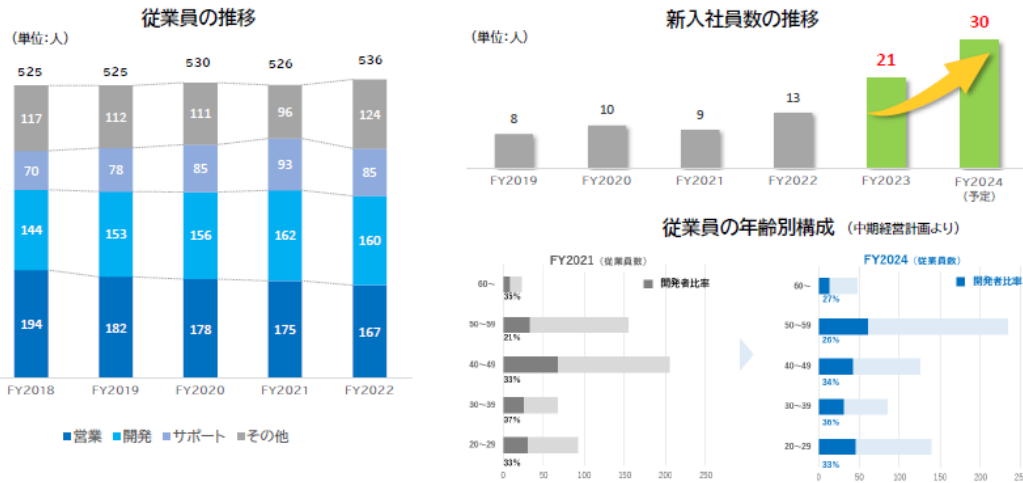
そして最後3点目ですが、データセンター事業の開始とそれに伴うデータセンターの建設を発表し、着手しました。これにより、事業基盤をクラウド中心にシフトし、ソリューションの拡大を目指していきたいと思っております。当社のユーザー様である工事業者様や建設業者様における国の公共工事の入札案件等では、様々なセキュリティ要件が入ってきますが、当社がそういったユーザー様がセキュリティ要件に対応するお手伝いを、このIDC事業を拡大していくことによって実現させていきたいと考えております。

また、今まで当社は、パソコンに1つのライセンスを入れて動くデスクトップアプリを中心としてございましたが、皆様がお持ちのスマートフォンやタブレットなど、デバイスが非常に多様化してきておりますので、そういった様々な環境、また仮想環境で、当社のCADシステムを中心としたアプリケーションが動くような商品の提供も、このIDC事業を拡大することによって実現していくものと考えている次第です。さらに、この事業に自ら着手することにより、情報セキュリティやネットワーク構築における高い専門知識を持つ人材を社内で育成することができ、人材育成にもつながっていくと考えております。

これら3点を、未来への投資として、昨年準備し、いよいよ実行し始めたところであります。

従業員の推移

イノベティブ挑戦や事業持続性に向けた人材への投資を行います。
人的資本投資の面では、2023年4月に賃金制度を見直し、月収ベースで5%強の賃上げを実施しております。



続きまして、従業員の推移です。こちらは、社員の構成や今後の新卒の採用予定等をまとめた資料でございます。イノベティブ挑戦や、事業持続性に向けた人材への投資・対応を引き続き行っていきたいと考えております。

また、人的資本の情報開示が求められる世の中の動きに応じまして、統合報告書をこの夏に発行をする予定で、現在準備を進めております。こちらの中でも、当社の人的資本戦略の説明を入れておりますので、発刊されましたら是非ご確認をいただきたいと思っております。

そのほか、交付書面に記載されております、貸借対照表やキャッシュフローに関する内容につきましては、記載の通りでございますので、ご覧いただければと存じます。

以上、第44期事業報告、連結計算書類及び当社の計算書類の内容のご報告となります。

3. 質疑応答

本総会における株主様からのご質問及びその回答については、以下のとおりとなっております。

質問

- ① 先ほどの事業報告において、未来への投資についてご説明いただきましたが、新たな事業としてデータセンター事業に投資するとのことでした。なぜこのタイミングで古いハードウェア事業に投資するのかということに疑問に思っております。データセンターもクラウドも、既存システムがございます。これらを活用されたほうがはるかに効率的であり、安全であると思います。
- ② 世界は、AI の時代となってきております。ChatGPT や Stable Diffusion（ステーブル・ディフュージョン）のとおり、AI が文章を書いたりデザインしたりという時代になっています。今後は、ライターやデザイナー、クリエイターの仕事が大きく変わると思います。

御社の CAD は、建築や土木の専門知識を内包した素晴らしい製品であると思います。その CAD が、さらに AI を内包するようになれば、設計に革命を起こすまさに圧倒的なものになると思います。現状の国内にとどまらず、世界に進出することも夢じゃないと思います。総資産の 3 分の 2 が現預金という潤沢な手持ち資産があるのですから、例えば AI に長けた人材を大量に採用するとか、今の CVC ファンドを通じてベンチャー企業を買収するなど、もっと未来への投資を大胆におこなうべきではないでしょうか。

ぜひ、データセンターではなく AI の方に投資をしてほしいと思います。よろしく願いいたします。

回答（議長）

- ① データセンター事業に関しましては、今質問された株主様が言われたような古いハードウェアといった考えもあるかとは思いますが、この件につきましては慎重に議論して考えたうえで投資しているものであります。もちろん、パブリッククラウドを使用するサービスの提供はすでに当社も始めていますが、建設業界においては、データの保管が今後は重要になってきます。今も根強く紙図面での保管や利用が残っており、デジタルデータとしての利活用がまだ十分にされていません。行政はデジタル化・データ化を進めようとしておりますが、過去物件のほとんどは紙図面のままで、量的にも質的にもデジタル化するには大きな労力がかかります。維持管理などで図面の利活用の必要性は高まる一方ですが、現実には進んでおりません。紙図面をデジタルデータとし、建設業界の利活用を促進するためには、私どもが、まずはデータの預かり・保管といったサービス提供に手を上げ、更には 3D データとして効率良い利活用を提供するところまで目指さなければならないという強い使命感を持ちました。先ほどありましたようなパブ

リッククラウドと当社のデータセンターをハイブリッドで使うことによって、段階的にこれらのサービスを実現し、当社にとっても大きな負担や足かせにならないよう十分に配慮し、建設業界の未来にプラスとなるようなデータセンター事業を考えている次第であります。

また、当社は全国に拠点がございまして、各事務所に自社運用のサーバーが点在しております。これらをデータセンターに集約することでBCP対策として、また、これからデータのセキュリティは重要な問題となってきますので、一元管理することでより強固なセキュリティを当社が持つことになると考えております。さらに、パブリッククラウドは長期間運用していきますと、どうしてもコスト面が上昇してきます。このような様々なことを踏まえながら、今回データセンター事業に至りました。今回ご指摘いただきました点は、さらに慎重に今後の運用における検討として加えさせていただきたいと考えておりますので、ご理解いただきたいと思います。

- ② 続きまして、AIについてのご質問にお答えします。ChatGPTなどの対話型AIや、LLM等の研究開発は、すでに進めているところではございます。ただ、当社は、この約半世紀、建設CADというCADシステムの技術でここまで成長してきた会社ですので、AIの技術は、まだまだ社内には不足しているのが現状ではあります。そのため、先ほどお話しいたしましたCVCファンドを通じて、新たな人材を確保したり、資本提携することによって当社にないノウハウを共有したりと取り組みを進める傍ら、社内における人材育成にも着手しております。

また、多様な働き方や新しい技術に対応するため、採用募集の方法を変える検討をしております。当社は今まで開発職、営業職、事務職という分け方で採用の募集を行い、応募を受けてきましたが、開発職という職種では、今お話にあったようなAIを大学で専攻している学生が、当社の技術では活用できないと判断し、敬遠されてしまうことも今後は出てくると思われ、来年からは、細かい職種・スキルを募集の段階で選んでいただけるような人事施策を考えているところであります。また付け加えますと、営業職についても、全国転勤の仕事を望む者もいれば、地域で家族との生活も大切にしていきたいなど、人生の目的に合った働き方を重視する時代となってきておりますので、当社を志す学生が、応募しやすく、長く働くうえで、ライフスタイルに照らし合わせて検討してもらえようようにいたします。話が逸れましたが、AIについては当社も取り組んでいる次第でございますので、株主様のご期待に沿えるよう努めてまいります。

以 上