

株式会社FHTホールディングス（証券コード 3777）

事業計画及び成長可能性に関する事項

「環境フレンドリーホールディングス」への新たな一歩
エコイノベーションによる持続可能な未来への貢献

2024年3月29日

はじめに

株主・投資家の皆様には平素より格別のご理解・ご支援を賜りまして、厚く御礼申し上げます。

2023年3月31日付「事業計画及び成長可能性に関する事項」において公表いたしました内容を更新し、本資料を発表させていただきます。

事業計画の実現のためにも、株主・投資家の皆様をはじめ、さまざまなステークホルダーの皆様から信頼される企業運営を心がけ、透明性の高い情報開示を行い、長期的な企業価値向上に励んでいきたいと存じます。

今後もより一層のご支援・ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

株式会社FHTホールディングス

A vertical decorative bar on the left side of the page, transitioning from light blue at the top to light green at the bottom.

目次

1. 会社概要
2. 2023年度 総括
3. 社名変更について
4. 中長期的な成長戦略
5. 各事業部門の戦略と展望
6. 本社費について
7. 2024年度 事業別グループ重点施策及び業績目標
8. 資金調達の状況
9. リスク情報

1. 会社概要

1-1 会社概要

商号	株式会社FHTホールディングス（英文社名：FHT holdings Corp.）
設立	1995年7月
資本金	30百万円（2023年12月31日時点）
本社所在地	〒105-0003 東京都港区西新橋三丁目24番9号
役員	代表取締役社長 車 陸昭 取締役 伊藤 執留 取締役 脇谷 敏之 社外取締役 福田 健 社外取締役 近藤 哲也 監査役（独立役員） 鈴木 好一 監査役 飯富 康生 監査役（独立役員） 濱本 匠
従業員数	37人（2023年12月31日時点（連結））
証券コード	3777

1. 会社概要

1-2 沿革

年月	概要
1995年7月	東京都世田谷区梅丘にコンピュータ用ソフトウェアの開発、輸入及び販売を目的としてパシフィック・ハイテック株式会社（現株式会社FHTホールディングス）を設立
1997年7月	Pacific HiTech, Inc.（米国）より、同社日本法人の営業を譲り受ける
1997年12月	Turbolinux日本語版1.0をリリースし、Linuxビジネスに進出
1999年5月	当時の代表であったアービング・ウイクリフ・ミラーにより、Turbolinux, Inc.（米国）が設立される
1999年7月	Turbolinux, Inc.（米国）の子会社となったことに伴い、商号をターボリナックスジャパン株式会社に変更。実質的な本社機能を米国に集約
2002年8月	株式会社S R Aが、Turbolinux, Inc.（米国）より会社名を含めた商標権と、linux事業及びその運営に関わる知的財産権、並びに当社株式の100%を取得したことに伴い、当社は株式会社S R Aの子会社となり、商号をターボリナックス株式会社に変更。 また、Turbolinux, Inc.（米国）が実質的に事業を中止したことにより、ターボリナックスの実質的な本社機能が日本に再移転
2005年9月	大阪証券取引所ヘラクレスに上場
2006年4月	ゼンド・ジャパン株式会社（現コネクト株式会社）を子会社化
2010年10月	大阪証券取引所（JASDAQ市場、ヘラクレス市場及びNEO市場）の各市場の統合に伴い、大阪証券取引所JASDAQ（グロース）に上場
2013年2月	株式会社東環を子会社化
2013年7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の統合に伴い、東京証券取引所JASDAQ（グロース）に上場
2014年4月	商号を株式会社ジオネクストに変更
2014年11月	エリアエナジー株式会社を設立
2019年3月	資金調達のため、第三者割当による新株式及び第17回新株予約権を発行
2020年12月	第18回及び第19回新株予約権の発行、第17回新株予約権の消却
2021年6月	中国のヘルスケア事業からの撤退
2021年10月	アイレス株式会社を子会社化
2022年4月	株式会社東京証券取引所による市場区分の見直しにより、東京証券取引所グロース市場に上場
2022年9月	Bioghum Pty ltdを設立
2022年11月	株式会社ライフエナジーを子会社化
2023年2月	DLM株式会社を子会社化
2023年3月	資金調達のため、第三者割当による新株式を発行
2023年9月	コネクト株式会社を吸収合併存続会社、DLM株式会社を吸収合併消滅会社として合併 アイレス株式会社を吸収合併存続会社、株式会社東環を吸収合併消滅会社として合併
2023年10月	株式会社FHTホールディングス 資本金を30百万円に減資

1. 会社概要

1-3 現状分析：地球環境と市場動向

近年のエネルギー市場の動向は、再生可能エネルギーの成長、特に太陽光発電や風力発電の拡大、およびグリーン水素経済の進展に焦点をあてています。なかでも再生可能エネルギーマーケットは迅速に成長しており、2024年から2030年までの年間成長率（CAGR）は17.2%と予想されており^[1]、気候変動への対処と各セクターからの温室効果ガス排出削減が市場の成長を牽引しています。

i. 再生可能エネルギーへの投資の増加

アメリカでのインフラ投資・雇用法（IIJA）やインフレ削減法（IRA）などの政策支援により、再生可能エネルギーへの投資が増加しており、特に太陽光、風力、蓄電、水素への投資が活発で、これらのセクターの成長が促進されています。

ii. 脱炭素化への取り組み

企業や公共事業体は脱炭素を目指しており、需要はさらに増加することが予想されます。

iii. 太陽光発電技術の革新

薄膜セルの開発により、太陽光パネルはより柔軟でコスト効率が良く、環境に優しいものになりつつあります。新素材の使用によりエネルギー変換率が向上しています。

iv. AIとビッグデータの活用

AIは電力消費予測や再生可能エネルギー源の予知保全、グリッド管理、再生可能エネルギーモデルの設計などで再生可能エネルギーの効率と信頼性を向上させています。

v. 分散型エネルギー貯蔵システム

再生可能エネルギーの生成と貯蔵を地域化し、生産の不規則性を克服しています。

これらの動向は、持続可能なエネルギーへの移行、効率的なエネルギー利用、および環境保護への関心の高まりを示しています。

[1] 出典 Market Research Community 2023/9/1「再帰反射材料市場規模、収益分析 - 2029年」「再帰反射材の市場規模とシェア分析」各産業調査レポート

1. 会社概要

1-4 事業展開コンセプト

「4R」をキーとした事業展開により、環境変化に強い社会の実現を目指していきます。

Reduce

削減

温室効果ガスを排出する化石燃料等の資源使用量を削減

Reuse

再利用

モノを廃棄せず再利用することによる、天然資源の消費抑制、環境への負荷低減

Recycle

リサイクル

資源ごみ等を他の原材料やエネルギー源として活用

Renewable

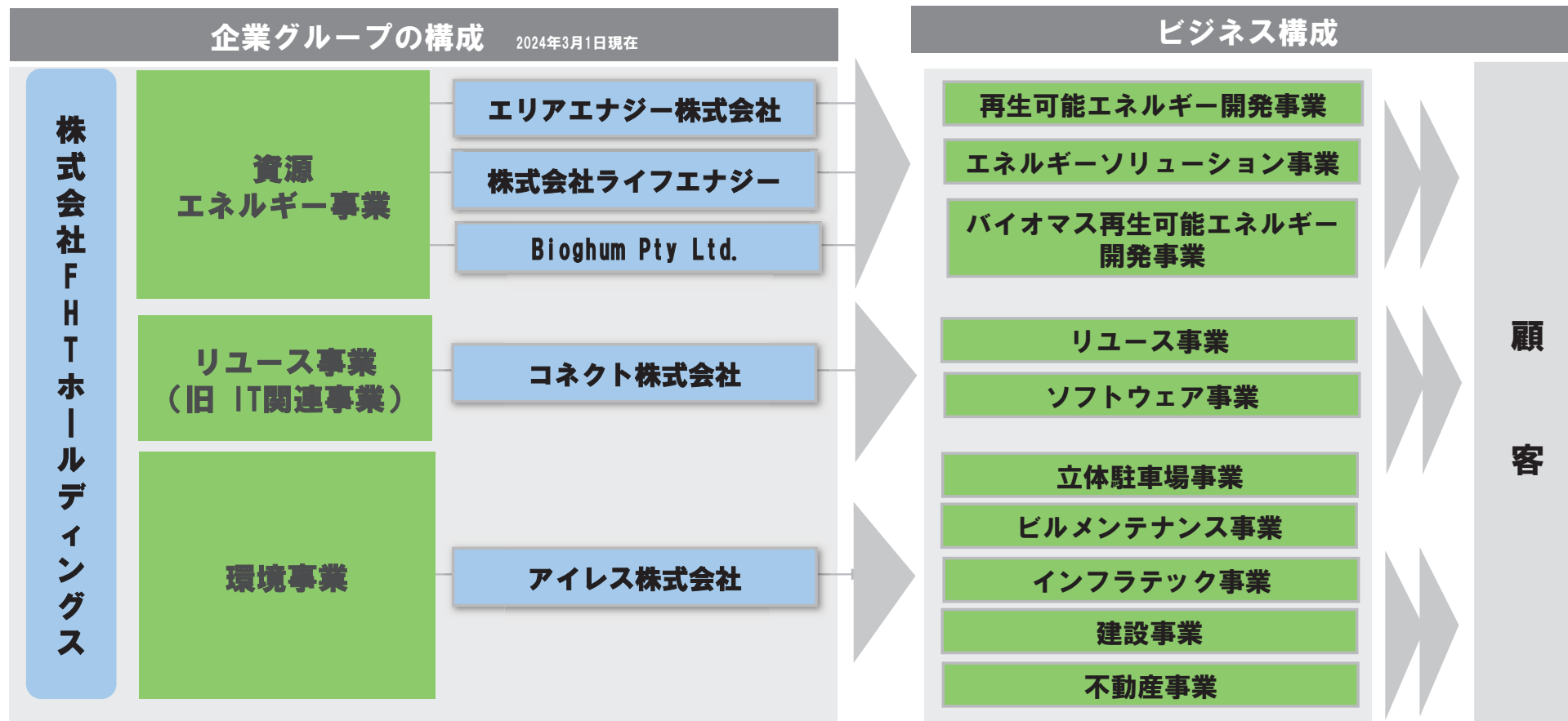
再生可能

有限のエネルギー源を再生可能エネルギーに転換

「4R」に関連する事業領域の展開を通じて
エコイノベーションによる持続可能な未来の実現へ

1. 会社概要

1-5 グループ構成



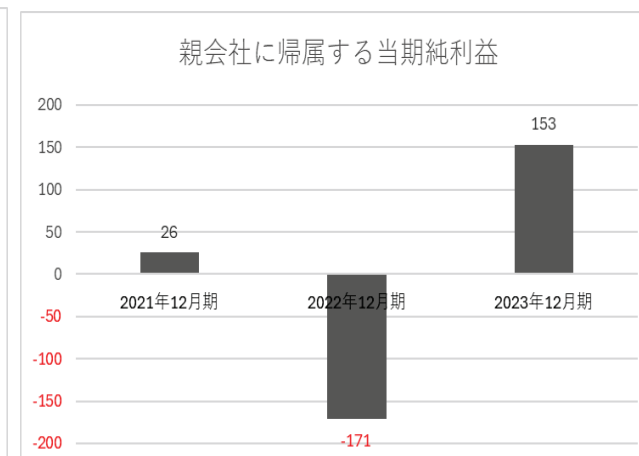
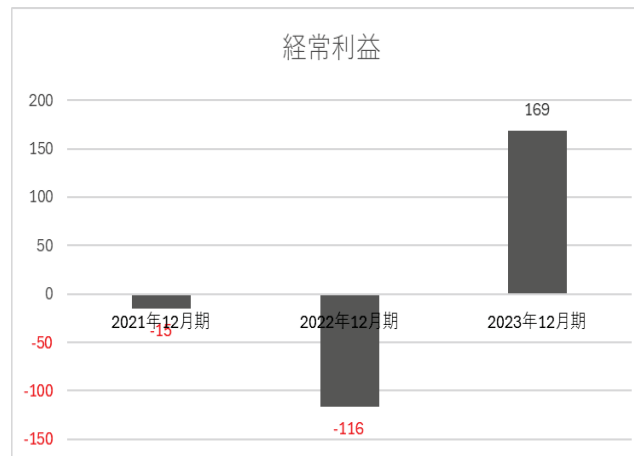
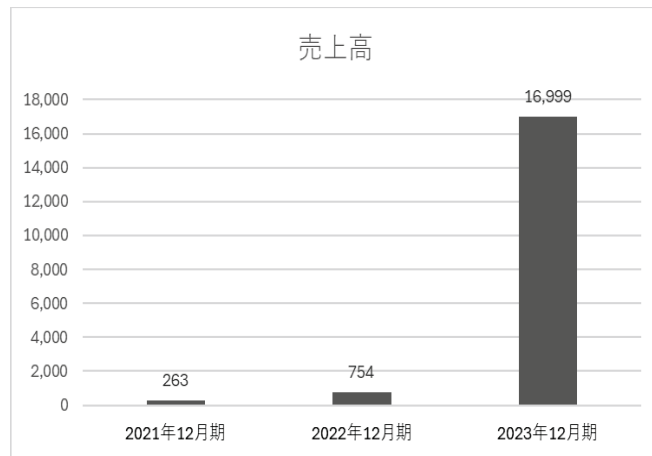
注1：連結子会社であるコネクト株式会社とDLM株式会社は、コネクト株式会社を吸収合併存続会社、DLM株式会社を吸収合併消滅会社として、2023年9月1日付で合併しております。
 注2：連結子会社であるアイレス株式会社と株式会社東環は、アイレス株式会社を吸収合併存続会社、株式会社東環を吸収合併消滅会社として、2023年9月1日付で合併しております。

2. 2023年度 総括

2-1 グループ連結業績 (1/2)

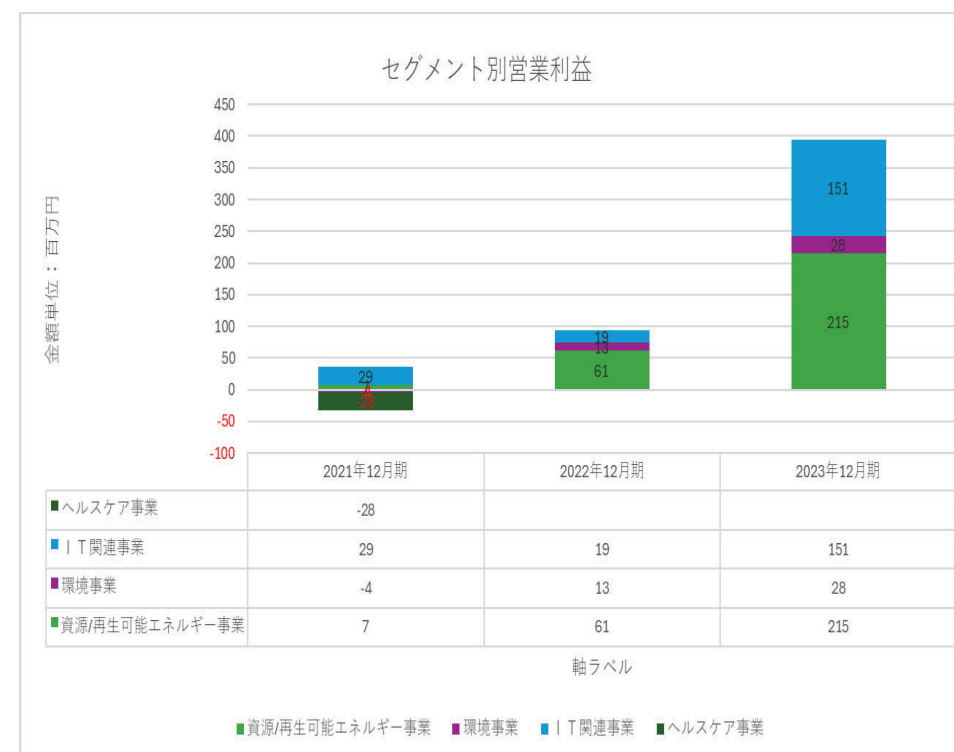
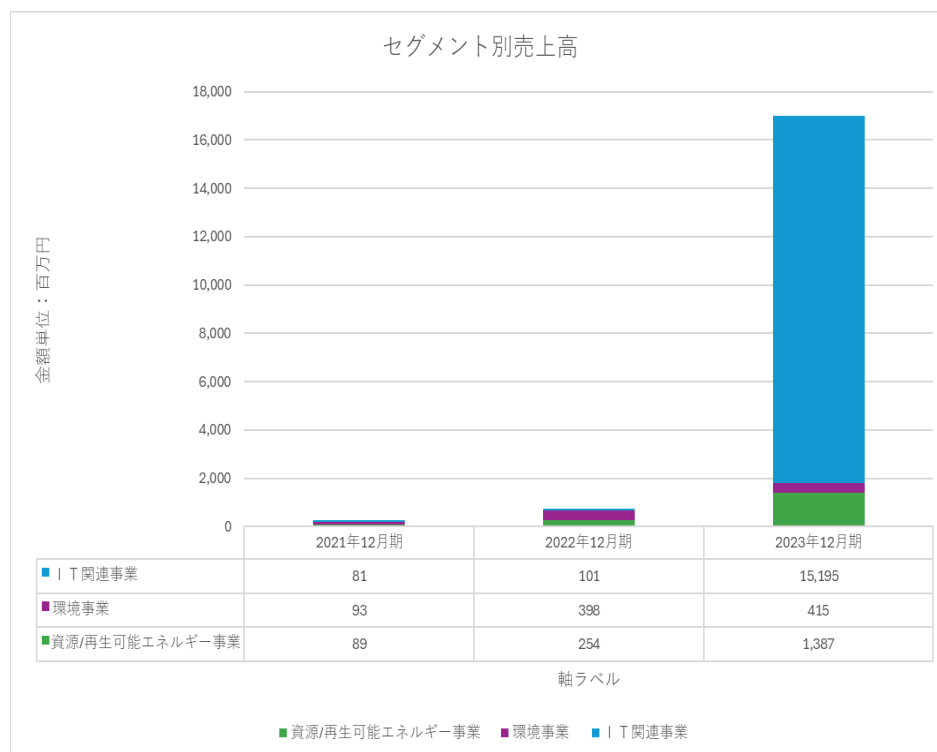
金額単位:百万円

	第28期 2021年12月期	第29期 2022年12月期	第30期 2023年12月期
売上高	263	754	16,999
営業利益	△ 153	△ 109	205
経常利益	△ 15	△ 116	169
親会社に帰属する当期純利益	26	△ 171	153
総資産	1,638	1,828	3,375
純資産	1,517	1,669	3,124
ROE(%)	1.7	△ 10.2	4.9



2. 2023年度 総括

2-1 グループ連結業績 (2/2)



2. 2023年度 総括

2-2 2023年度 事業別グループ重点施策

再生可能エネルギー開発事業

- 電源開発
 - ・アフターFIT 再生可能エネルギー発電に向けた事業構成再構築
 - ・容量市場にむけた発電開発

エネルギーソリューション事業

- エネルギーソリューション
 - ・適正な発電量/売価の電力小売事業の確立
 - ・容量市場にむけた準備

リユース事業

- トレーディング顧客領域の拡大
- Block Chainを応用した競争力強化
 - ・PSM-1システムを活用した情報/製品
 - ・トラッキングによる安心な取引の確立
- 買取/再販情報セキュリティ強化
- 取引顧客満足度の向上

バイオマス再生可能エネルギー開発事業

- ソルガム事業
 - ・高品質/生産性向上/安定供給体制の確立
 - ・新製品開発
 - ・サプライチェーン拡大
- バイオマス事業
 - ・新燃料開発
- 飼料
 - ・事業化推進
- Block Chainを応用した競争力強化
- 脱炭素&資源循環の推進
 - ・カーボンオフセットへの取組
 - ・脱炭素先行地域との連携強化
 - ・不活性資源の活用

ソリューション強化

- グループ各社機能を融合したソリューション事業構築

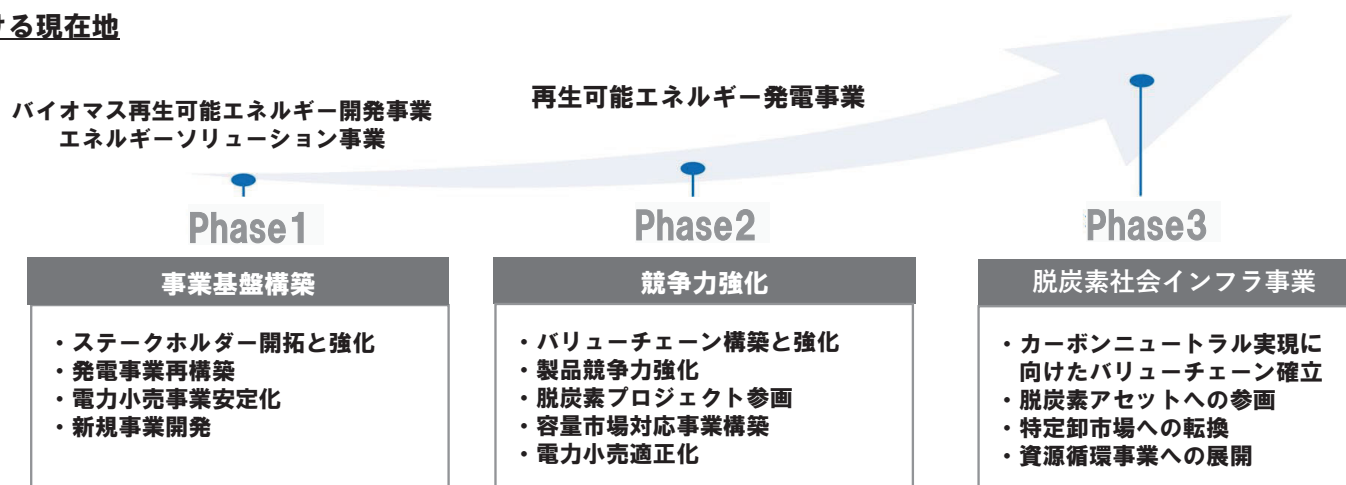
2. 2023年度 総括

2-3 資源エネルギー事業トピックス

当連結会計年度におきましては、既存発電所の売電収入や、第2四半期連結累計期間において本格稼働した電力小売事業の売電収入に加え、第1四半期連結累計期間において受注のあったソルガム種子の引き渡しも完了し、売上高1,387百万円（前年同期比446.0%増）、セグメント利益215百万円（前年同期比154百万円増）となりました。

セグメント	当初計画	実施および進捗状況
資源エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> i) ソルガム種の開発、生産／販売拡大により、売上及び利益獲得を目指す ii) 新たな再エネ発電所を取得し、売電・譲渡収益の獲得を目指す iii) 電力小売事業の確立により、売上及び利益獲得を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> i) 第1四半期連結累計期間において受注のあったソルガム種子の引き渡し完了により、売上及び利益獲得が実現できました。 ii) 新たな再エネ発電所の取得及び保有している発電所の売買は実現できませんでした。 iii) 第2四半期連結累計期間において本格稼働した電力小売事業の確立により、売上及び利益獲得が実現できました。

各事業における現在地



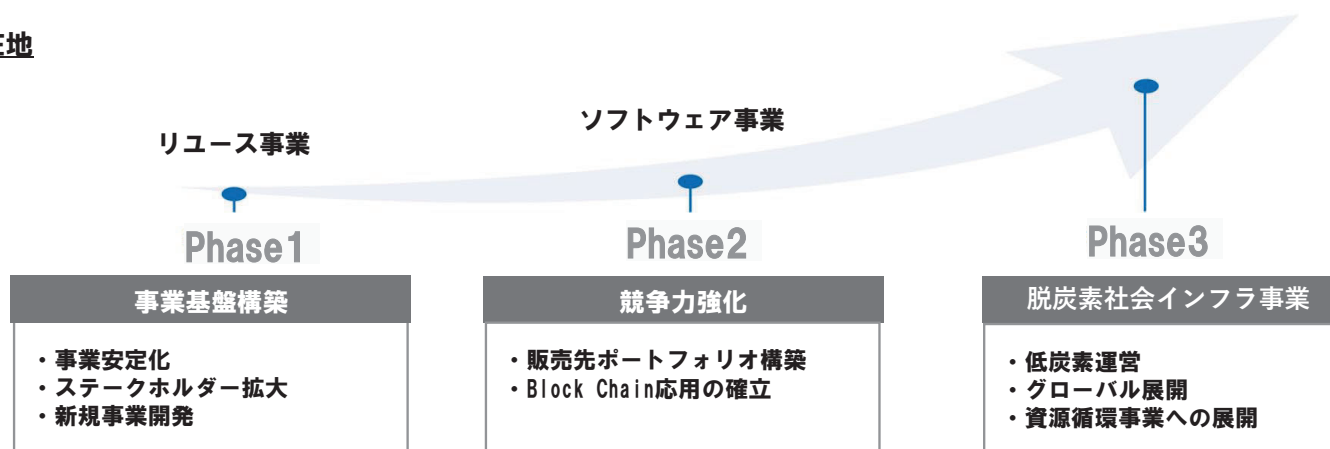
2. 2023年度 総括

2-4 リユース事業（旧 IT関連事業）トピックス

当連結会計年度におきましては、2023年2月に子会社化しましたリユース事業において、iPhoneやゲーム機の買取及び販売が好調であったこと等により、売上高15,195百万円（前年同期比14,935.9%増）、セグメント利益151百万円（前年同期比132百万円増）となりました。なお、さらなる事業拡大、業務効率化を図る事により経営体制をより強化することを目的として、連結子会社であるコネクト株式会社とDLM株式会社は、コネクト株式会社を吸収合併存続会社、DLM株式会社を吸収合併消滅会社として、2023年9月1日付で合併しております。

セグメント	当初計画	実施および進捗状況
リユース事業 (旧 IT関連事業)	iv) リユース事業の販売拡大により、既売上及び利益獲得を目指す v) ソフトウェア サポート&ソリューション強化による新規のお客様の獲得を目指す	iv) 第2四半期連結累計期間において本格稼働したリユース事業の販売拡大により、売上及び利益獲得が実現できました。 v) 売上構成比約18%相当の新規獲得が実現でき、売上及び利益は伸長しました。

各事業における現在地



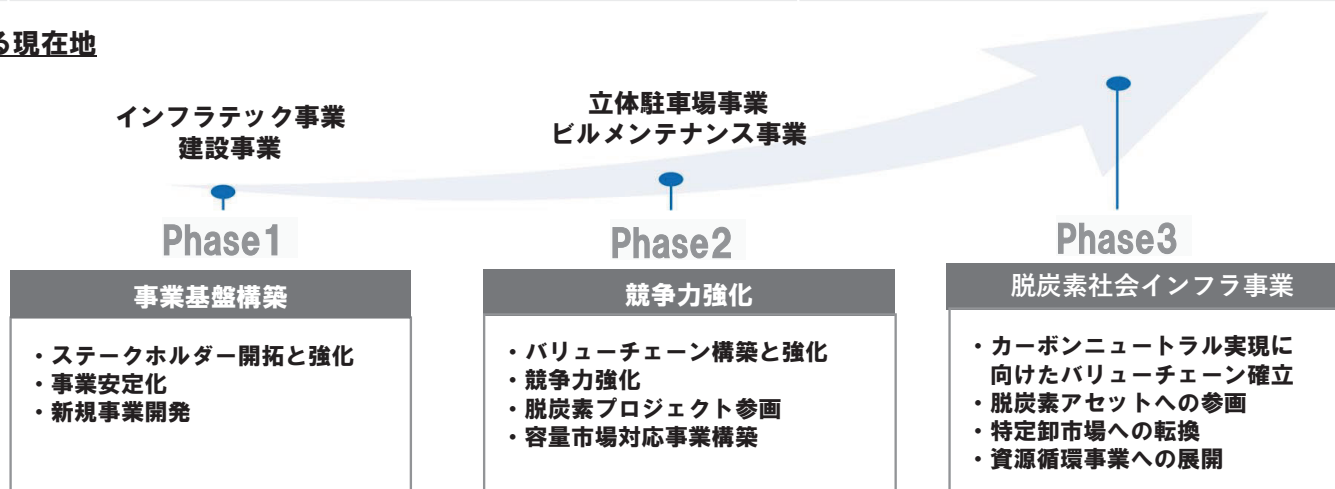
2. 2023年度 総括

2-5 環境事業トピックス

当連結会計年度におきましては、不動産事業における販売用不動産の案件が減少したものの、立体駐車場事業において定期保守メンテナンスに加え、リニューアル・修繕工事が増加、ビルメンテナンス事業において管理案件が増加したこと等により、売上高415百万円（前年同期比4.3%増）、セグメント利益28百万円（前年同期比15百万円増）となりました。なお、さらなる事業拡大、業務効率化を図る事により経営体制をより強化することを目的として、連結子会社であるアイレス株式会社と株式会社東環は、アイレス株式会社を吸収合併存続会社、株式会社東環を吸収合併消滅会社として、2023年9月1日付で合併しております。

セグメント	当初計画	実施および進捗状況
環境事業	vi) ビルメンテナンス事業スキーム再構築、ソリューション組合せにより、売上及び利益獲得を目指す vii) 立体駐車場事業の地域拡大により、売上及び利益獲得を目指す viii) 不活性土地活用、売買により、売上及び利益獲得を目指す	vi) 事業スキーム再構築およびソリューション組み合わせにより、受注増加及び粗利益率の改善が実現し、売上及び利益は伸長しました。 vii) 2022年度の地域拡大（川口地区）によって受注が増加し、売上及び利益は伸長しましたが、2023年度において新たな地域拡大の実現はできませんでした。 viii) 不活性土地活用および売買は実現できませんでした。

各事業における現在地



3. 社名変更について

■ 新たな社名「環境フレンドリーホールディングス」への変更とその背景

2024年4月より変更を予定しています新しい社名「環境フレンドリーホールディングス」は、私たちの基本的な価値観と使命を反映しています。それは、エコイノベーションを通じて社会に貢献し、持続可能な成長を追求するという強固なコミットメントが、この名称変更の中心にあります。私たちは、環境への影響を真剣に考慮し、緑豊かな未来を築くための製品やサービスの開発に尽力していきます。これは、ただのビジネス上の戦略だけではなく、地球とその資源を尊重する当社の哲学を体現したものです。なお、IT関連事業においては当該セグメントに占めるリユース事業の構成比が高くなっているため、セグメント名を「IT関連事業」から「リユース事業」へ変更を予定しています。

当社は、エコイノベーションを推進し、環境に配慮した資源及びサービスを提供することで、顧客に対し新たな価値を提供します。

リサイクルからエネルギー効率の高いプロセスまで、あらゆる事業活動を通じて持続可能性を経済的利益に結びつける方法を模索していきます。

社内の意識改革や教育研修を通じて、エコイノベーションを推進する人材の育成に注力します。

このような取り組みにより、「環境フレンドリーホールディングス」は業界のリーダーとして、革新的で責任あるビジネスモデルを展開し、将来にわたって価値を創造していく所存です。新たな社名は、私たちの強い決意と地球環境への深い敬意を象徴するものであり、すべてのステークホルダーに対して、より良い未来への投資を約束するものです。

Vision 【エコイノベーションによる社会貢献と持続可能な成長への挑戦】

Mission i : エコイノベーションにより、社会の持続可能性への貢献を目指します。

Mission ii : 環境との調和を考えた資源開発に取り組み、資源及びサービス提供を通じて人々の生活を豊かにし、地球に優しい未来を築きます。

Mission iii : 環境保護と持続可能性を核とした企業活動を通じて、地球に優しい未来を築くことに注力します。

4. 中長期的な成長戦略

4-1 気候変動と資本市場

■ 気候変動の科学的理解

気候変動は、大気中の温室効果ガス濃度の増加によって地球の平均気温が上昇し、天候パターンの変化、極端な気象事象の増加、海面上昇などが起こる現象です。国際的には、気候変動に関する政府間パネル（IPCC）が科学的な調査結果を提供しており、その報告によれば、人間活動が気候変動に大きな影響を与えていることが示されています。

■ 国内外の気候政策とビジネスへの影響

各国は、パリ協定を含む国際的な枠組みに沿って、温室効果ガスの排出削減目標を設定しています。これにより、再生可能エネルギーの開発、エネルギー効率の向上、低炭素技術への投資などが推進されています。これらの政策は、エネルギー、自動車、製造業などのビジネスモデルに影響を及ぼし、持続可能な経営戦略の必要性を高めています。

■ サステナビリティと資本市場の関係

持続可能性は、環境、社会、ガバナンス（ESG）の側面から企業のパフォーマンスを評価する重要な要素となっています。資本市場では、ESG基準を満たす企業に投資することが増えており、ESGに配慮した投資は、リスク管理と長期的なリターンの両方を目指す投資家にとって魅力的です。サステナビリティに注力する企業は、投資家からの信頼を得やすく、資金調達しやすい環境が形成されています。

4. 中長期的な成長戦略

4-2 リスク管理と戦略的課題

Concept 【環境との共生】【エコシステムの構築】【イノベーションを通じた価値創出】

地球環境と調和する事業活動を通じて、未来世代のための持続可能な社会を築くことを目指します。

産業界全体で持続可能性を推進するためのエコシステムを構築し、関連するステークホルダー間での協力を促進します。

持続可能な技術とプロセスのイノベーションを通じて、社会的、環境的価値を創出することを目指します。

■ キーポイント

- i) 技術革新と持続可能性への投資
- ii) 市場ニーズの変化への適応
- iii) パートナーシップとコラボレーションの拡大
- iv) リスク管理と持続可能性の統合
- v) 人材の育成と組織文化の変革

■ ESGとサステナビリティ情報の開示

- i) ESGへの取り組みと投資リスク管理
- ii) TCFDと気候関連財務情報の開示

■ ネットゼロ目標と企業の取り組み

- i) グローバルなネットゼロ達成への取り組み
- ii) 環境フレンドリーホールディングスとしての貢献と目標設定

5. 各事業部門の戦略と展望

5-1 資源エネルギー事業 (1/6)

	再生可能エネルギー開発事業	エネルギーソリューション事業	バイオマス再生可能エネルギー開発事業
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光発電所の開発・運営事業 資源エネルギー全般に係るコンサルティング 	電力小売	<ul style="list-style-type: none"> ソルガム育成生産および研究開発 ソルガム種およびソルガム製品の販売
収益構造	売上: 発電所譲渡 売買取渡目的で運営している高圧/低圧太陽光発電所 (各1箇所)の売電 原価: 発電所売却原価および発電所設備に係る修繕費等 販管費: 人件費および太陽光発電設備譲渡に伴う販売手数料等	売上: BtoG、BtoBの需要家への電力小売 原価: 電源調達および供給に関連するコスト 販管費: 運営委託費等	売上: ソルガム種およびソルガム製品販売 原価: 原材料の生産および農場運営費等 販管費: 人件費および研究開発関連費等

資源エネルギー事業 業績推移

金額単位: 百万円

	第28期 2021年12月期	第29期 2022年12月期	第30期 2023年12月期
売上高	89	254	1,387
営業利益	7	61	215
総資産	571	1,139	1,252

既存発電所の売電収入や、第2四半期連結累計期間において本格的に稼働し始めた電力小売事業の売電収入に加え、第1四半期連結累計期間において受注のあったソルガム種子の引き渡しも完了し、売上高1,387百万円（前年同期比446.0%増）、セグメント利益215百万円（前年同期比154百万円増）となりました。

2023年12月期 売上高構成比



5. 各事業部門の戦略と展望

5-1 資源エネルギー事業 (2/6)

■ 市場動向、課題及び基本方針 (1/2)

【再生可能エネルギー開発事業】

2022年度時点の日本における太陽光発電の累積導入量は約8500万kW(パネル容量DCベース)に達しており[1]、中国、アメリカに次ぐ世界第三位の太陽光発電の累積導入量になっており、系統接続された太陽光発電の設備容量(ACベース)ではFIT制度による導入状況から2022年度末で約7000万kWと、その大部分はFIT事業用からの導入です。今後はFIT制度からFIP(Feed-in Premium)制度への移行によって、市場連動型の導入が進み、これにより、太陽光発電の市場は更なる発展を遂げると予測されています。

日本はエネルギー利用効率の高さにおいて世界的に優れているものの、温室効果ガスの排出量では世界第5位[2]となっており、大量のエネルギーを化石燃料に依存している現状があります。このため、再生可能エネルギー、特に太陽光発電への期待が高まっています。太陽光発電の設備容量は、FIT制度の導入により過去10年で約12倍に膨れ上がり、日本は太陽光発電の導入において積極的な姿勢を示しています。日本政府は、2050年に向けて温室効果ガスの排出量を実質ゼロにするという目標を掲げており、太陽光発電を含む再生可能エネルギーのさらなる導入拡大が期待されています。2030年度には太陽光発電の導入量を一層拡大する方針です。これらの動向から、太陽光発電所の開発・運営事業は、政策の変化や市場の動向を敏感に捉えながら、新たなビジネスモデルや技術革新に適応していく必要があると言えます。また、系統接続や適地の確保などの課題解決に向けた取り組みも重要となります。

これらを踏まえ、当該事業における基本方針として、現在の発電事業だけでなく、EPCそしてQ&Mまで一貫して行うビジネスモデルへの転換を目指していきます。

[1] 出典 特定非営利活動法人環境エネルギー政策研究所 2023/9/5「国内の2022年度の自然エネルギー電力の割合と導入状況(速報)」

[2] 出典 EDMC/エネルギー・経済統計要覧2023年版「世界の二酸化炭素排出量に占める主要国の排出割合と各国の一人当たりの排出量の比較(2020年)」

【エネルギーソリューション事業】

日本における電力小売事業の市場は、2016年4月の電力自由化以降、多様な企業が電力小売市場に参入し、競争が激化しています。電力市場の自由化は、日本における電力供給のあり方に大きな変革をもたらしており、今後も市場の動向や技術革新によって、さらなる変化が予想されます。

i) 多様なプレーヤーの参入

電力自由化により、従来の電力会社以外にも通信会社、ガス会社、外資系企業など、多様な業種の企業が電力小売市場に参入しました。これにより、新たなサービスや料金プランが提供され、消費者の選択肢が広がっています。

ii) 再生可能エネルギーの普及

脱炭素社会に向けた取り組みの一環として、再生可能エネルギーを利用した電力の提供が増えています。太陽光発電や風力発電を中心としたグリーンエネルギーを強調する電力プランが登場しており、環境意識の高い消費者からの注目を集めています。

iii) 価格競争の激化

多様な電力小売業者の参入により、料金プランの多様化とともに価格競争が激化しています。消費者は自身のライフスタイルや電力使用量に応じて最適なプランを選択できるようになりました。

iv) 新サービスの提供

電力供給だけでなく、省エネルギー関連サービスや家庭用蓄電システムの販売、スマートハウスへの対応など、付加価値サービスの提供に力を入れる企業が増えています。

v) 地域密着型サービスの展開

地域の特性を活かしたサービス提供や、地域社会への貢献を前面に打ち出した電力小売業者も見られます。これにより、地域住民の支持を集めることを目指しています。

vi) 電力供給の安定性と信頼性

電力自由化によって多様な選択肢が提供される中で、電力の供給安定性や事業者の信頼性が消費者にとって重要な選択基準の一つとなっています。

これらを踏まえ、当該事業における基本方針として、RE100電源小売のビジネスモデルへの転換を目指していきます。

5. 各事業部門の戦略と展望

5-1 資源エネルギー事業 (3/6)

■ 市場動向、課題及び基本方針 (2/2)

【バイオマス再生可能エネルギー開発事業】

ソルガムは、乾燥地帯でも育つ耐乾性に優れた穀物で、アフリカやアジアの一部地域で主要な食糧源とされてきました。また、飼料やバイオエタノールの原料としても利用されています。近年、ソルガムはその持続可能性と多様な用途により、世界的に注目を集めています。

- i) 健康志向の高まり
グルテンフリー穀物としてのソルガムの需要が、健康志向の消費者を中心に高まっています。ソルガムはグルテンを含まないため、セリアック病患者やグルテンフリーダイエットを求める人々にとって魅力的な食品です。
- ii) バイオエタノールへの利用拡大
再生可能エネルギー源としての関心の高まりとともに、バイオエタノールの原料としてのソルガムの利用が増えています。ソルガムは糖分を豊富に含むため、効率的なバイオエタノール生産が可能です。
- iii) 多様な用途の開発
飼料や食品、バイオエタノールの原料以外にも、ソルガムは建材や紙製品、化粧品など、さまざまな分野での用途が研究・開発されています。
- iv) 品種改良と生産技術の進歩
収量の向上や特定の用途に適した品種の開発が進んでいます。また、生産効率を高める栽培技術の革新も、市場の成長を支える重要な要素となっています。
- v) 持続可能性への注目
ソルガムは水の利用効率が高く、少ない水資源で育つため、持続可能な農業の観点からも期待されています。気候変動の影響を受けにくい作物として、将来的な食糧安全保障に貢献する可能性があります。

これらの動向から、ソルガムは今後も世界的に需要が増加すると予想されており、日本においても、健康食品やエコフレンドリーな原料としての利用が拡大する可能性があり、市場の成長が期待されます。

なお、当該事業における基本方針として、短期的な売上あるいは利益について大幅な増加は見込んでおりませんが、ソルガムを燃料として利用する環境にやさしいバイオマス発電も視野にいれ、グループにおけるシナジー効果が見込まれる将来的有望事業になり得る当該事業に注力し、事業を推進してまいります。

補足1: 生産管理について

現時点における当該事業製品は、工業製品ではなく植物系製品です。環境変動(育成時期、気候変動、土壌、日照時間、温湿度、害虫等)とそれに伴う育成期間変動を考慮した生産計画精度向上活動とその体系確立を目指します。

近年の多様な監視(衛星監視、育成環境監視IoT、気象予測等)によるデータ収集、データ分析(施策&結果、関係機関との連携等)にCPS[データ収集/蓄積/分析&知識化/制御(予防/異常値発生対策等)]構築による生産性向上の実現により安定した生産計画の実施を目指します。

補足2: 技術/品質管理

製品品質の維持向上は、製品競争力の原点です。製品(種、ソルガム)の育成/保管/物流時の品質プロセス基準を設け、品質基準値を維持/改善する手動/自動に関わらない製造技術ならびに要素技術開発を図ります。

その一環として、技術開発センターを2022年10月に開設し、製品のセキュアな情報&品質管理、品質改善システム Bioghum® LINKの運営を開始しております。

5. 各事業部門の戦略と展望

5-1 資源エネルギー事業 (4/6)

■ 中期経営戦略概要 (1/3)

【再生可能エネルギー開発事業】

i) 非FIT/FIP太陽光発電事業の確立

- 固定価格買取制度 (FIT) や固定価格販売制度 (FIP) 以外での収益モデルに注力し、B2BやB2Gセグメントでの電力購入契約 (PPA) を拡充 -
 B2BやB2GセグメントでのオフサイトPPA (Power Purchase Agreement: 電力購入契約) の拡充が含まれます。
 RE100や再エネ100Re Action宣言企業、自治体との連携を強化し、地域密着型のプロジェクトを推進することで、新たな市場を開拓します。

ii) FITリパワリングの強化 - 既存太陽光発電所の性能向上と寿命延長に注力 -

効率的なパネルやシステムへの更新により、発電効率の向上とメンテナンスコストの削減を図ります。
 また、リパワリングに伴う規制や支援制度の変化にも敏感に対応し、事業の円滑な進行を目指します。

iii) 運営・保守サービスの充実 - 高品質な運営保守サービスの提供とAI技術を活用した予測保全 -

リアルタイムモニタリングシステムの導入や保守スタッフの技能向上が含まれます。
 また、AI技術を活用した予測保全や障害検知システムの開発により、発電効率の最大化とダウンタイムの最小化を目指します。

iv) 新規再生可能エネルギー源の開発 - 地熱、風力、バイオマスなど多様なエネルギーソースへの投資 -

太陽光以外の再生可能エネルギー源への投資も検討します。
 例えば、地熱発電や風力発電、バイオマス発電など、地域の特性に合った再生可能エネルギーの開発を進めることで、エネルギーポートフォリオの多様化を図ります。

v) 持続可能な社会への貢献とブランディング

地球温暖化対策としての再生可能エネルギーの重要性を社会に訴え、企業イメージの向上を図ります。
 ESG (環境・社会・ガバナンス) 基準への対応を強化し、投資家やステークホルダーからの信頼獲得を目指します。

5. 各事業部門の戦略と展望

5-1 資源エネルギー事業（5/6）

■ 中期経営戦略概要（2/3）

【エネルギーソリューション事業】

i) RE100や再エネ100Re Actionへの参加促進

これらのイニシアティブに参加している、または参加を検討している企業や自治体に対する支援サービスを強化します。

エネルギー使用の最適化、コスト削減の提案、環境負荷の評価や改善策の提供などを通じて、より多くの企業や自治体これらのイニシアティブに参加するよう促します。

ii) 高圧・特別高圧電力顧客への電力料金削減のためのサポート強化

高圧および特別高圧電力を使用している顧客に対し、電力料金削減のための具体的な提案やサポートを行います。

最適な電力使用プランの提案、省エネ機器への置き換えや運用の最適化、ピークカットなどのデマンドレスポンスの活用を含みます。

また、電力使用状況のモニタリングや分析サービスを提供し、顧客自身が電力使用をより良く理解し、コントロールできるよう支援します。

iii) 再生可能エネルギーを活用した新サービスの開発

太陽光発電システムの販売やリース、企業向けのオフサイトPPAの提供、エネルギーマネジメントシステムの開発などが含まれます。

また、スマートグリッドやエネルギーストレージシステムなど、最新のエネルギー技術を取り入れたサービスの提供も検討します。

iv) 定期的な情報提供と顧客満足度向上

顧客との関係を強化し、サービスの質を高めるために、定期的な情報提供やアドバイス、フィードバックの収集を行い、サービス改善につなげます。

SNSやウェブサイトを通じた情報発信や顧客参加型のイベントの開催も、ブランドイメージ向上と顧客ロイヤリティの強化につながります。

v) 環境負荷の低減とサプライチェーンの最適化

自社の事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献することを目指します。

これには、自社での再生可能エネルギーの使用拡大、CO2排出量の削減、サプライチェーン全体の環境負荷低減などが含まれます。

5. 各事業部門の戦略と展望

5-1 資源エネルギー事業（6/6）

■ 中期経営戦略概要（3/3）

【バイオマス再生可能エネルギー開発事業】

- i) **研究開発の強化** - ソルガム種子の改良とバイオマス発電の最適化 -
 Bioghum® Sシリーズのソルガム種子に関する研究開発をさらに進化させます。
 乾燥や塩害に強い品種の開発、収穫量の向上、バイオマス発電への最適化された品種開発など、さまざまな角度からの改良を目指します。
 また、遺伝子編集技術など最新のバイオテクノロジーを活用し、品種改良のスピードと精度を高めます。
- ii) **共同研究プログラムの拡大**
 国内外の大学や研究機関との共同研究プログラムを拡大し、ソルガムの栽培方法やバイオマスとしての利用法に関する知識を深めます。
 これにより、ソルガムの潜在能力を最大限に引き出し、より効率的で持続可能な栽培法を開発します。
- iii) **バイオマスエネルギーとしての利用促進** - バイオマス発電の実用性と経済性の検証 -
 国内外の新たな栽培地域を開拓し、様々な気候条件下でのソルガムの成長と収穫の可能性を検証します。
 また、バイオガム社独自の栽培技術や栽培モデルを実際の農地での実証実験を通じて評価し、最適化します。
 ソルガムを用いたバイオマス発電の実証プロジェクトを拡大し、バイオマスエネルギーとしての実用性と経済性を検証します。
 バイオマス発電所との連携を強化し、ソルガムをエネルギー源としての利用を促進します。
- iv) **サステナビリティと脱炭素化へのコミットメントの強化**
 事業活動全体での持続可能性と脱炭素化への取り組みを強化します。
 これには、環境に優しい栽培方法の推奨、CO2排出量の削減、再生可能エネルギーの利用の拡大などが含まれます。

5. 各事業部門の戦略と展望

5-2 リユース事業（旧 IT関連事業）（1/3）

	リユース事業	ソフトウェア事業
事業内容	新品および中古品の家電製品の仕入販売	<ul style="list-style-type: none"> ICT基盤ソフトウェア・ウェブシステム構築に係るソリューション及びサポートの提供 サイバーセキュリティ等
収益構造	売上：輸出を主とする家電製品の販売 原価：商品買取仕入 販管費：人件費および配送費、事業および店舗運営費等	売上：年度更新を軸とするソフトウェア販売、サポート受託 原価：ソフトウェア仕入/利用代金 販管費：人件費等

リユース事業（旧 IT関連事業）業績推移

金額単位：百万円	第28期 2021年12月期	第29期 2022年12月期	第30期 2023年12月期
売上高	81	101	15,195
営業利益	29	19	151
総資産	36	56	1,289

2023年2月に子会社化しましたリユース事業において、iPhoneやゲーム機の買取及び販売が好調であったこと等により、売上高15,195百万円（前年同期比14,935.9%増）、セグメント利益151円百万円（前年同期比132百万円増）となりました。

2023年12月期 売上高構成比



5. 各事業部門の戦略と展望

5-2 リユース事業（旧 IT関連事業）（2/3）

■ 市場動向、課題及び基本方針

【リユース事業】

リユース市場は2009年以降拡大を続けており、2022年のリユース市場規模は、前年比7.4%増の2.9兆円と、13年連続で市場が拡大していることを示し、2025年には3.5兆円への成長が見込まれています^[1]。日本では特に家電量販大手の取り組みが目立っています。例えば、ヤマダホールディングスは「家電も資源」という考えのもと、自社グループ内で完結する資源循環事業や、まだ使用できる家電製品の再販事業に力を入れており、リユース・アウトレット商品の需要の高まりを受け、社会のニーズを的確にとらえ、大型家電を中心とした新たなリユース市場を創出し、資源循環システム構築によりSDGs達成に向けた課題解決に貢献していく方針です。他のリサイクルショップやリユース事業においても、様々な家電製品やオフィス機器、建設資材などのリユースや再資源化が進んでおり、企業向けや一般向けに幅広い中古商品が取り扱われています。これらの取り組みは、資源の有効活用やエシカル消費の高まり、SDGsへの貢献といった社会的な要請に応える形で進められています。

このように、家電製品リユース事業は社会的な意識の変化や環境保護への配慮、リソースの有効活用などを背景に成長している市場であり、今後もその動向が注目されています。

なお、当該事業については事業規模の拡大が見込まれると考えており、当該事業における基本方針として

- i) 買取価格の最適化
- ii) 取扱商品数の絞り込み
- iii) 運営効率の向上
- iv) ブランドイメージを高める品質管理の徹底

などを継続的に改善を行うことで利益率の向上を目指し、収益力の拡大を目指します。

[1] 出典 リサイクル通信「リユース市場データブック2023」

【ソフトウェア事業】

インターネットの普及が成熟期に移行しており、それに比例してWebを活用したコミュニケーション・ツールが拡大しています。このWebを構成する基盤ソフトウェア市場に対して、ソフトウェア（ミドルウェア）製品やWebシステムを構築するための設計から運用を支援するサービスを提供しており、当社グループの傘下となった2006年以前から販売しているZend製品及び米国Oracle社のMySQLに加え、2013年にはビッグデータを支えるNoSQLデータベースであるCassandraのサポートサービス及び情報システムの品質を管理するAPMソリューションを市場に投入しています。

基盤ソフトウェア市場はビジネス環境のデジタル化が進む中、多くの企業がコスト削減や運用の効率化を目的にクラウドサービスへの移行を進めています。これに伴い、クラウド対応の基盤ソフトウェアの需要が高まっています。サイバー攻撃の高度化に対応するため、セキュリティ機能を強化した基盤ソフトウェアの需要が増加しています。企業や組織は、データ保護とプライバシーの確保に向けた投資を拡大しています。人工知能（AI）技術の進化により、AIを活用した自動化や効率化が進む基盤ソフトウェアが注目されています。これにより、業務プロセスの最適化や意思決定の支援が可能になります。開発の効率化、エッジコンピューティングの台頭など、新たなソリューションを求める動きを加速させており、基盤ソフトウェア市場は引き続き変化し続けると予想されます。

なお、当該事業については競合が多く、自社よりも規模が大きいプレーヤーが複数いると認識しており、当該事業における基本方針として、将来的な売上あるいは利益について大幅な増加は見込んでおりません。

5. 各事業部門の戦略と展望

5-2 リユース事業（旧 IT関連事業）（3/3）

■ 中期経営戦略概要

【リユース事業】

- i) **品質保証と顧客信頼の強化** - リユース品の品質保証プログラムの充実 -
 リユース品の品質保証プログラムを充実させ、顧客が安心して製品を購入・利用できるような体制を整えます。
 買取から再販売に至る各過程での品質チェックを徹底し、高い品質基準を設定し、公開します。
 また、顧客からのフィードバックを積極的に取り入れ、品質向上につなげます。
- ii) **ブロックチェーン技術の活用拡大** - 透明性と信頼性の向上 -
 買取・再販売プロセスの透明性と信頼性を高めるため、ブロックチェーン技術の活用をさらに推進します。
 商品のトレース&トラッキングだけでなく、品質保証、納品の履歴、顧客レビューなど、関連情報の透明性を高めることで、顧客の信頼を獲得します。
- iii) **エコシステムの拡張**
 パートナーシップを強化し、再生可能エネルギー、サステナブルな材料を使用した製品、リユースを促進するためのイノベティブなソリューションを取り入れることで、リユース事業のエコシステムを拡張します。
 また、顧客がリユース製品を容易に買い取り、再販売できるプラットフォームの開発や改善にも注力します。
- iv) **オンラインプラットフォームの改善と顧客サポートの充実**
 オンラインプラットフォームのユーザビリティ改善、顧客サポートの充実、パーソナライズされたショッピング体験の提供など、顧客体験の向上を図ります。
 また、リユース製品の魅力や、リユースによる環境への貢献度を明確に伝えるマーケティング戦略を実施します。

5. 各事業部門の戦略と展望

5-3 環境事業（1/4）

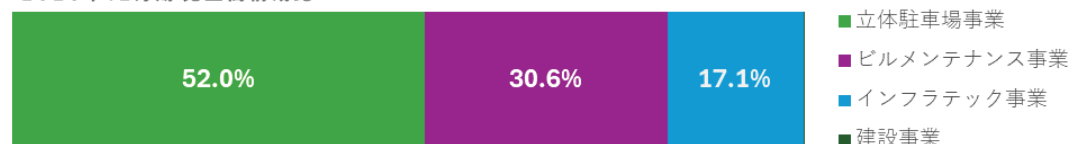
	立体駐車場事業	ビルメンテナンス事業	インフラテック事業
事業内容	機械式立体駐車場据付工事および修繕・保守メンテナンス	・マンション・オフィスビル等の管理、清掃 ・ビル建物やホテル等宿泊施設の清掃管理サービス	・太陽光発電所修繕工事およびメンテナンスサービス ・EV充電器設置工事
収益構造	売上：サービス提供収益 原価：外注費および人件費、運営費等 販管費：人件費等	売上：サービス提供収益 原価：外注費および人件費、運営費等 販管費：人件費等	売上：工事およびメンテナンス収益 原価：外注費 販管費：人件費および運営費等

環境事業 業績推移

金額単位：百万円	第28期 2021年12月期	第29期 2022年12月期	第30期 2023年12月期
売上高	93	398	415
営業利益	△ 4	13	28
総資産	96	101	92

不動産事業における販売用不動産の案件が減少したものの、立体駐車場事業において定期保守メンテナンスに加え、リニューアル・修繕工事が増加、ビルメンテナンス事業において管理案件が増加したこと等により、売上高415百万円（前年同期比4.3%増）、セグメント利益28百万円（前年同期比15百万円増）となりました。

2023年12月期 売上高構成比



5. 各事業部門の戦略と展望

5-3 環境事業 (2/4)

■ 市場動向、課題及び基本方針 (1/2)

【立体駐車場事業】

機械式立体駐車場の据付工事、修繕、保守メンテナンス事業は都市部での土地利用の効率化や、限られたスペースでの駐車需要の増加に伴い、成長が見込まれているセクターです。

日本では特に、都市部の狭い土地でも多数の車両を収容できる機械式立体駐車場への需要が高く、老朽化した施設の更新や新しい建築プロジェクトでの採用が進んでいます。また、安全性や利便性の向上、省エネルギー性の高いシステムへの更新需要も見られ、特に、都市部の不動産開発や、既存の駐車施設の更新プロジェクトに伴う需要が主な成長ドライバーとなると考えています。

ただし、特に都市部においては公共交通の充実やカーシェアリングサービスの普及などにより、個人の自動車所有の必要性が低下している傾向が見られ市場に一定の影響を及ぼすものの、それに伴う新たなニーズや技術の進化を捉えることで、今後も安定した成長が見込まれると考えられます。

i) サービスの多様化

車を所有しない人々でも、一時的に車を利用するニーズは残るため、カーシェアリングの車両保管場所としての需要や、レンタカー業界からの需要が見込めます。また、電動自転車や電動キックボードなどの新しい移動手段に対応した駐輪場の需要も高まるかもしれません。

ii) テクノロジーへの投資

自動運転技術の進化により、将来的には自動運転車が駐車場に自ら入庫し、呼び出された際には自ら出庫するシステムの実用化が見込まれます。このような技術の進化は、機械式立体駐車場の設計や運用に新たな投資を促すことになり、市場の成長機会を創出する可能性があります。

iii) 都市計画との連携

都市部では、住宅や商業施設、オフィスビルなどの開発計画において、駐車スペースの確保が重要な要素となります。車の所有率の減少は、これらの開発計画において駐車スペースの必要量を見直す機会を提供し、より効率的な土地利用や、公共交通へのアクセス改善など、持続可能な都市開発に貢献することが期待されます。

【ビルメンテナンス事業】

ビル管理/清掃業界は、一般清掃が売上の大半を占めており、続いて設備管理や警備業務が重要な役割を果たしています。特に警備業務は近年、成長力が増えています。一方で、業界全体の市場規模は4兆円前後と安定しており、マンションやオフィスなどの管理物件の増加、オフィス賃料の上昇や空室率の減少により、業界は安定的に成長しています。

ただし、景気が良くなることで業務量が増加しても、人手不足の問題が深刻化しています。また、ICTの導入によりサービスの効率化が進む中で、大手企業と中小企業の格差が拡大している傾向も見られ、ビルメンテナンスに留まらず、ファシリティマネジメントへの進出も視野に入れている企業もあります。

これらの動向を踏まえると、ビル管理/清掃業界は引き続き安定した需要が見込まれる一方で、技術進化や市場の変化に適切に対応していく必要があると言えます。当社は人材不足や業務効率化の課題に対応するため、早めに適切な対策を講じることが重要であると認識しています。

5. 各事業部門の戦略と展望

5-3 環境事業 (3/4)

■市場動向、課題及び基本方針 (2/2)

【インフラテック事業】

太陽光発電所の修繕工事およびメンテナンスサービス事業やEV充電器設置工事については、太陽光発電の市場が拡大するにつれて需要が増加すると考えられます。特に、FIP制度への移行や太陽光発電の導入拡大に向けた取り組みが進む中で、メンテナンスサービスや新たなインフラの設置が重要な役割を果たすことになるでしょう。エネルギー効率の向上や脱炭素社会への移行を目指す現在の動向は、これらのサービス事業にとって追い風になり得ると言え、総じて、太陽光発電市場は成長を続けると考えられます。

また、日本政府は2050年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにする目標を掲げており、その達成には電気自動車への移行が不可欠です。このような背景から、EV充電インフラの整備が急務となっています。電気自動車の普及、充電時間の短縮や充電器の小型化、耐久性の向上などの技術革新、補助金・助成金の活用といったトレンドにより、EV充電器設置工事の需要は今後も継続的に拡大していくと予測されます。当社が競争力を高めるためには、この成長市場においていち早く対応し、適切な設備投資やサービス提供が求められていると認識しています。

【建設事業】

日本における小規模修繕工事の市場は、成熟したインフラと経済活動に支えられながら、持続可能な成長を遂げています。老朽化した建物の更新や修理は継続的に発生するため、市場には一定の需要が保証されており、それは不動産の維持価値を高め、資産としての安定性を確保する上で不可欠な役割を果たしています。

特に都市部では、オフィスビルや商業施設、集合住宅といった建築物のメンテナンスやリフォームの需要が根強く、これは市場の成長力を支える大きな柱となっています。一方で、環境意識の高まりとともに、グリーンリフォームやエコ素材の使用など、サステナビリティを考慮した修繕工事に対する注目が高まっています。これは、国内外の環境基準に適應するとともに、エネルギー効率を高め、ランニングコストを抑えることを目指した市場のニーズ変化を反映しています。

市場における課題としては、特に労働力不足と専門技術者の確保が挙げられます。建設業界全体に影響を及ぼすこの問題は、特に小規模な事業者にとっては人手の獲得が難しい状況を作り出しており、コストアップや納期遅延の原因となっています。加えて、高品質なサービスを提供するためには、技術革新と業務プロセスの効率化が不可欠であり、それにはICTの導入やデジタルツールの活用が鍵を握っています。

市場の成長を見据えた際には、顧客の多様化したニーズに対応するためのサービスの拡充や、アフターサービスの充実が重要と認識しており、かつ、適正な価格設定やコスト管理、スケジュール管理の徹底は、利益率を確保し持続可能なビジネスを維持する上で徹底が重要であると考えております。

さらに、大手建設会社からの二次請けとして、専門性を活かしたサービス提供や、柔軟な対応が求められる中、ネットワークの構築と信頼関係の確立が成功の鍵を握っていると考えており、当社が競争力を高めるためには持続可能で効率的なビジネスモデルへの適應能力が求められていると認識しています。

5. 各事業部門の戦略と展望

5-3 環境事業（4/4）

■ 中期経営戦略概要

【環境事業】

i) インフラ整備と技術革新

省スペースの立体駐車場の最大効率での運用、環境に配慮したビルメンテナンスサービスの提供や再生可能エネルギーを使用した急速充電器の設置の標準化を推進します。

ii) サービスの統合と拡張 - 事業間連携強化 -

例えばビルに併設された立体駐車場にEV充電ステーションを設置することで相乗効果を狙うパッケージプランの提供や、修繕工事を含む包括的なサービスパッケージを開発するなど、ワンストップサービスの提供で顧客利便性の向上に繋がります。

従業員の技術研修を実施し、全体のサービス品質を高める体制を整えます。

他業者とのネットワーク構築により、サービス範囲の拡充を図ります。

iii) 技術革新とエコロジー

再生可能エネルギーの利用拡大と最新技術の導入により、サービスをグリーンかつ効率的に行うことを目指します。

ビルメンテナンスに関しては、エコフレンドリーな清掃材料の使用や省エネルギー設備への更新を推進します。

EV充電器設置事業では、急速充電技術の導入や、電力供給源として再生可能エネルギーの利用拡大を図ります。

iv) 顧客関係と市場拡大

クロスセリングと地域社会との協力により、市場と顧客基盤の拡大を目指します。

v) リスクと品質の管理

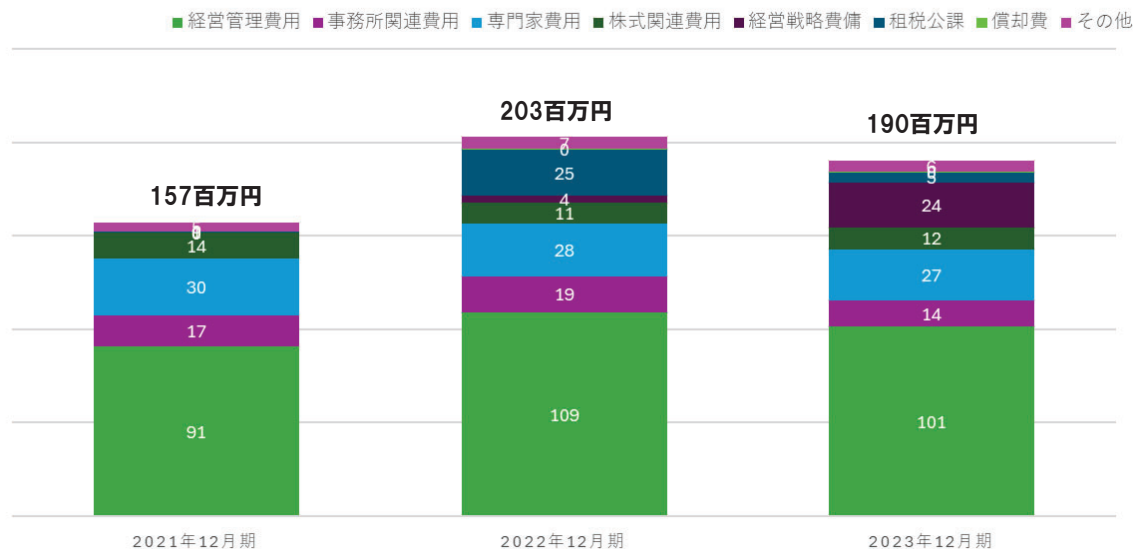
リスクの評価・管理と品質保証を徹底し、信頼性と法規制への対応力の向上に努めます。

6. 本社費について

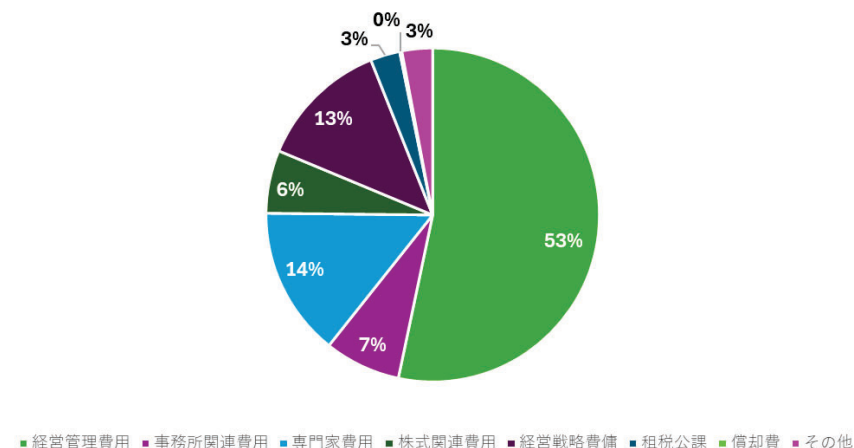
グループ会社の経営管理および経営戦略の立案、資本配分、リスク管理などの本社運営に係るコスト構造は、以下のとおり人件費を主とする経営管理費用、事務所関連費用等、固定要素の高い構造となっており、2023年度は190百万円（前年同期比93.5%、13百万円減）となりました。減少の主な要因としては、減資による租税公課（事業税資本割）および専門家費用の減少によるものです。本社費はグループ全体の効率性や競争力を高めるための戦略的な投資として位置づけており、2024年度においては新たなビジネス機会や市場トレンドの分析および投資に関わる経営戦略費用等の増加を予定しております。

本社費 推移および構成

金額単位：百万円



2023年12月期 構成比



7. 2024年度 事業別グループ重点施策及び業績目標

2024年12月期の連結業績予想につきましては、既存事業および新規事業について、計画の実現可能性も含め不透明な状況であるため、業績予想の合理的な算定が困難であることから、未定としております。

現時点で既存事業に関連して計画しているものは、以下のものとなります。

セグメント	今後の計画
資源エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> i) 発電事業だけでなく、EPCそしてQ&Mまで一貫して行うビジネスモデルへの転換をを目指します。 ii) RE100電源小売のビジネスモデルへの転換により、エネルギーソリューション事業を再構築・確立し、および売上及び利益の獲得を目指します。 iii) Bioghum® Sシリーズのソルガム種子に関する研究開発をさらに進化させるとともに、ソルガムを用いたバイオマス発電の実証プロジェクトを拡大していくことによる生産・販売の拡大により、売上及び利益獲得を目指します。
リユース事業 (旧 IT関連事業)	<ul style="list-style-type: none"> iv) リユース事業の販売拡大および利益率向上により、売上及び利益の拡大を目指します。 v) ソフトウェア事業のサポート&ソリューション強化による新規顧客の獲得の増加による売上及び利益の拡大を目指します。
環境事業	<ul style="list-style-type: none"> vi) ビルメンテナンス事業のサポート&ソリューション強化による新規顧客の獲得の増加による売上及び利益の拡大を目指します。 vii) 立体駐車場事業の展開地域の拡大により、売上及び利益の拡大を目指します。 viii) インフラテック事業の確立により、売上及び利益の拡大を目指します。 ix) 建設事業の確立により、売上及び利益の獲得を目指します。 x) 不活性土地の活用、売買により、売上及び利益の獲得を目指します。
全体	<ul style="list-style-type: none"> xi) 子会社各社のビジネスモデルおよび戦略を再構築し、環境フレンドリーホールディングスグループの目指す姿を明確にします。

8. 資金調達の状況

8-1 2023年度 財政状態概況 (1/2)

BS推移(連結)

金額単位: 百万円	第26期 2019年12月期	第27期 2020年12月期	第28期 2021年12月期	第29期 2022年12月期	第30期 2023年12月期
資産合計	3,796	610	1,638	1,828	3,375
【流動資産】	3,751	356	1,525	1,781	3,202
現金及び預金	255	120	897	934	1,130
商品	290	175	482	320	538
仕掛不動産	3,162	-	-	-	-
その他	44	61	146	527	1,534
【固定資産】	44	253	112	47	172
有形固定資産	38	248	44	38	47
無形固定資産	0	-	54	0	109
投資その他の資産	6	5	13	8	14
負債及び純資産合計	3,796	610	1,638	1,828	3,375
負債合計	499	501	120	159	250
【流動負債】	499	501	75	131	230
【固定負債】	-	-	44	28	20
純資産合計	3,297	109	1,517	1,669	3,124

(資産)

総資産は、前連結会計年度末対比1,546百万円増加し、3,375百万円となりました。流動資産は1,406百万円の増加となり、主な要因は現金及び預金が196百万円、受取手形及び売掛金が473百万円、商品が218百万円、その他流動資産が545百万円増加したこと等によるものであります。固定資産は124百万円の増加となり、主な要因は、建物付属設備が7百万円、車両運搬具が17百万円、のれんが106百万円増加したこと等によるものであります。

(負債)

総負債は、前連結会計年度末対比90百万円増加し、250百万円となりました。主な要因は、預り金が16百万円、未払法人税等が5百万円減少したものの、買掛金が32百万円、未払金が79百万円、未払消費税等が4百万円、前受金が4百万円、その他流動負債が5百万円増加したこと等によるものであります。

(純資産)

純資産は、前連結会計年度末対比1,455百万円増加し、3,124百万円となりました。主な要因は、減資の影響により資本金が2,076百万円減少したものの、減資の影響により資本剰余金が492百万円、利益剰余金が3,037百万円増加したこと等によるものであります。

8. 資金調達の状況

8-1 2023年度 財政状態概況 (2/2)

キャッシュ・フロー関連指標推移(連結)

金額単位:百万円	第26期 2019年12月期	第27期 2020年12月期	第28期 2021年12月期	第29期 2022年12月期	第30期 2023年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	271	△ 144	△ 566	△ 275	△ 66
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 569	0	186	△ 2	65
財務活動によるキャッシュ・フロー	469	9	1,156	315	196
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	171	△ 134	776	37	196
現金及び現金同等物の期首残高	83	255	120	897	934
現金及び現金同等物の期末残高	255	120	897	934	1,130
自己資本比率(%)	48	14	92	91	93
時価ベースの自己資本比率(%)	122	409	249	243	344
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(%)	-	-	-	-	-
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	-	-	-	-	-

当連結会計年度末の現金及び現金同等物(以下「資金」という)は、前連結会計年度末対比196百万円増加し、1,130百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果使用した資金は66百万円(前連結会計年度対比は209百万円の収入増加)となりました。これは主として、棚卸資産の減少額305百万円、売上債権の増加額243百万円、仕入債務の増加額152百万円、未収消費税の増加額143百万円、その他流動資産の増加49百万円、その他流動負債の増加額68百万円等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果得られた資金は65百万円(前連結会計年度対比67百万円の収入増加)となりました。これは主として、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入67百万円等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果得られた資金196百万円(前連結会計年度対比は119百万円の支出増加)となりました。これは主として、長期借入金の返済による支出1,105百万円、新株式の発行による収入1,300百万円等によるものであります。

8. 資金調達状況

8-2 資金調達現状 (1/2)

■ 第18回及び第19回新株予約権発行

新株予約権の概要		
i)	割当日	2020年12月16日
ii)	新株予約権の総数	960,000個 第18回新株予約権 480,000個 第19回新株予約権 480,000個
iii)	発行価額	総額25,440,000円 (第18回新株予約権 1個につき27円、第19回新株予約権 1個につき26円)
iv)	資金の調達額	2,137,440,000円 (内訳) 第18回新株予約権 新株予約権発行分 12,960,000円 新株予約権行使分 1,056,000,000円 第19回新株予約権 新株予約権発行分 12,480,000円 新株予約権行使分 1,056,000,000円 すべての新株予約権が当初の行使価額で行使されたと仮定して算出された金額です。 行使価額が修正された場合には、上記株式の発行価額の総額は増加又は減少します。

資金調達額は、第18回及び第19回の合計で1,511百万円となっております。

資金用途については、下記の通りであります。詳細については、2022年12月26日付で公表しております「資金用途の変更に関するお知らせ」をご参照ください。

手取金の用途	資金用途 (発行時)			現時点での 資金用途
	具体的な内訳	充当 (予定) 額	充当 (予定) 時期	
子会社の運転資金	当社子会社 (エリアエナジー株式会社) の未払債務の支払	100百万円	2021年3月	支出済
設備取得資金	再生可能エネルギー事業での太陽光発電施設取得費用	964百万円	2021年1月~2023年3月	支払済
当社の運転資金	当社の運転資金	18百万円	2021年1月~4月	支出済
子会社の事業資金	当社子会社 (ライフエナジー) の事業資金	424百万円	2023年1月~4月	支払済
	合計	1,506百万円		

8. 資金調達の状況

8-2 資金調達現状 (2/2)

■ 2023年3月 第三者割当新株発行

新株式発行概要		
i)	払込期日	2023年3月6日
ii)	発行新株式数	48,170,000株
iii)	発行価額の総額	金 1,300,590,000 円
iv)	増加する資本金及び資本準備金	資本金 : 650,295,000 円 資本準備金 : 650,295,000 円
v)	募集又は割当方法	第三者割当の方法による
vi)	割当先及び割当株式数	リハイブ投資事業組合 48,170,000 株

資金用途については、下記の通りであります。

詳細については、2023年2月17日付で公表しております「第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ」をご参照ください。

手取金の用途	資金用途 (発行時)			現時点での 資金用途
	具体的な内訳	充当予定額	充当予定時期	
子会社の運転資金	当社子会社 (DLM株式会社) の借入金返済資金	1,100百万円	2023年3月	支出済
子会社の事業資金	当社子会社 (DLM株式会社) の事業運転資金	191百万円	2023年3月~2024年3月	支出済
	合計	1,291百万円		

8. 資金調達状況

8-3 未来の資金調達戦略

■ 資金調達戦略の概観

当社は現在、中期的な資金調達計画を策定中であり、具体的な戦略は市場状況、投資家のフィードバック及び事業計画の進捗に応じて順次決定されます。当社は今後数ヶ月間にわたり、資金調達戦略の具体化に向けたステップを進めます。

■ 予想される資金調達アプローチ

ダイナミックな市場環境に対応するため、様々な資金調達オプションを検討中です。

■ 予定される資金の使用目的

事業拡大、持続可能なインフラへの投資など、企業の成長を加速するための重要分野への投資に使用されます。

■ リスクと準備

資金調達計画には不確実性が伴います。当社は潜在的なリスクを評価し、綿密な準備を進めています。また、適応性のある資金調達アプローチを確保するため、複数のシナリオを用意して対応します。

注) この計画は変更される可能性があることをご理解ください。変更があった場合は、速やかに情報を更新し、関係者に通知します。

9. リスク情報

当社が成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとその対策は以下となります。
 (その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照願います。)

事業リスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	対応策
気候変動リスク 当社グループが行う再生可能エネルギー開発事業における太陽光発電所において、気象条件による日照時間の減少等により売電収入が減少し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。また、今後事業拡大を見据えているバイオマス再生可能エネルギー開発事業において、天候により生育・収穫に大きく影響を及ぼす可能性があり、収穫時期・収穫量の急激な変化等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> 天候リスク保険の導入 他のエネルギー源への投資拡大によるエネルギーミックス多様化 天候に左右されにくい効率的な栽培方法や早熟種の導入による収穫リスクの管理 電力やバイオマス原料の貯蔵システムの導入 スマートグリッドなどの技術を活用したエネルギーの需給調整能力の向上 バイオマス原料の供給源の多角化
卸電力取引価格の変動リスク 当社グループが行うエネルギーソリューション事業は、主に一般社団法人日本卸電力取引所から電力の調達を行っており、ロシア・ウクライナ情勢、資源価格の高騰等、様々な要因によって取引所の取引価格が大きく変動した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	大	<ul style="list-style-type: none"> 風力、水力、地熱など、日照時間に依存しない再生可能エネルギー源への投資拡大によるリスク分散。 天候予測情報等の活用による発電計画の調整 相対取引契約等を活用した価格変動リスクの軽減 発電コストに応じた柔軟な価格設定によるフレキシブルな価格設定
資材高騰リスク 当社グループが行う環境事業において、資源価格の高騰による原材料・資材不足等により、受託業務の停止や作業工期の延期・遅延が発生する恐れがあります。また、人員不足による事業活動の停止や事業運営に支障が生じ、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	中/随時	大	<ul style="list-style-type: none"> 原材料・資材の供給元との長期契約締結による価格変動の固定化、コスト管理の安定化 代替資材の検討 在庫管理の最適化による余剰コストの削減 顧客との契約条項に変動条項を設け価格転嫁可能にする
リユース品の確保について 当社グループが行う事業において、リユース品の買取は収益確保における基盤となっておりますが、今後の景気動向の変化、競合買取業者の増加、顧客志向の変化や相場の変動によって、質量ともに安定的な商品の確保が困難となった場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。また、リユース商品の流通増加に伴い、盗品の買取・販売リスクを含んでおります。事業特性上、盗品の買取を完全に防止することは困難であり、盗品の買取による仕入ロスやこれによる顧客とのトラブルの発生や信用低下により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	低/随時	大	<ul style="list-style-type: none"> 多様な供給源の開拓 消費者インセンティブの提供 リユースの利点に関する消費者の認識を高めるための情報提供や啓発活動実施

9. リスク情報

事業リスク	顕在化の可能性 /時期	顕在化した場合の 影響度	対応策
<p>外部環境の変化について 当社グループで主に取り扱っているiPhoneやゲーム機器は、新商品・人気商品等の流行の変化に伴い販売動向が大きく左右され、為替相場の乱高下、市場価格の急激な変化等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> ・需要予測精度を高め、在庫を最適化、流行の変動に強い在庫管理 ・市場価格の変動に迅速に反応した価格調整の柔軟性 ・為替リスクを最小限に抑えるため、外貨建取引のヘッジ戦略を実施 ・マルチチャンネル販売の展開により、市場の変動に対応する流通網を確保 ・商品多様化によるリスク分散 ・顧客エンゲージメントによる流行に左右されにくい販売基盤の構築
<p>急激な技術革新について 情報サービス、ソフトウェアの関連分野においては、日々新たな技術の開発が進行しており、市場ニーズもドラスティックに変化しております。当社が事業展開を行うに当たっては技術革新及び市場ニーズの変化への的確な対応が求められておりますが、これらに対して適切な対応ができない場合、当社グループの事業活動に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> ・ 技術革新や顧客ニーズの変化に迅速に対応するサービスの改善強化 ・ 最新の技術動向や環境変化に関する情報収集、優秀な人材の確保や教育
<p>オープンソース特有の問題について 当社グループのIT関連事業はオープンソースを中心に展開されております。オープンソースに関連した市場は近年大きく成長を遂げており、これと付随して当社グループの事業領域も順次拡大してまいりました。しかしながら、オープンソースが今後も市場のニーズに適切に対応し評価を獲得し続ける保証はありません。従いまして、当社グループの今後の事業継続性並びに成長性は、オープンソースの普及、利用、供給の状況といった不確定な要因の影響を受ける可能性があります。オープンソース技術の開発は、世界中に散在するエンジニアが参加する独自のコミュニティが大きな役割を担っており、当社グループ自身がこの開発をコントロールすることが不可能であると同時に、コミュニティにおいて適時に開発、改良が行われる保証はありません。またオープンソース・コミュニティとの間で良好な関係を継続できる保証はありません。</p>	低/随時	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ オープンソース・コミュニティとの関係の維持・強化 ・ 新たなソフトウェア及びサービス商品を加えて、既存のお客様への再契約の販促、及び新規のお客様の獲得等、販売の拡大の実施によるリスクの分散化 ・ 複数の事業展開によるリスクの分散化
<p>システムトラブルの可能性について 当社グループは、製品開発並びに営業活動におきまして、コンピュータシステム及びそのネットワークに多くを依存しております。そのため、セキュリティの強化をはじめ、データのバックアップ体制の構築、データ量やアクセス数増加に応じたハードウェアの増強等、システムトラブル対策を講じております。しかしながら、これらの対策にも係らず、人為的過誤、自然災害等によりシステムトラブルが発生した場合には、当社グループに直接損害が生じるほか、当社グループが提供するサービスの低下を招くなどの影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/随時	大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業の安定的な運用のためのバックアッププランの策定、システム強化、セキュリティ対策等の実施 ・ セキュリティ専門の人員の増員・増強

9. リスク情報

事業リスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の 影響度	対応策
<p>情報セキュリティについて 当社グループの営業上の機密事項及び顧客情報等の管理につきましては、十分に留意すべき事項であると考えており、社内規程の整備やシステムのセキュリティ強化等を通じて情報管理の強化に努めております。しかしながら、外部からの不正アクセスや犯罪行為などの不測事態により当該情報について漏洩等が生じた場合には、損害賠償請求や当社グループの信用失墜等により、以後の事業展開及び業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/随時	大	<ul style="list-style-type: none"> ファイアウォールや対策機器等によるシステム面での対策を強化 セキュリティ専門の人員の増員・増強 役員及び従業員に対して情報セキュリティに関する教育研修を実施
<p>人材の確保について 当社グループの事業継続、技術革新への対応として、高度な開発従事者の維持・確保が不可欠であります。また事業展開を支えるため、営業や内部管理の人材も充実させる必要があります。このため、当社グループでは今後も積極的に優秀な人材の確保を進めて行く方針であります。しかしながら、人材の確保及び社内人材の教育が計画どおり進まない場合には、当社グループの事業に支障を来す可能性があります。</p>	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> 事業計画に沿った増員の実行 現従業員のレベル向上のための教育・研修の実施 業務環境の向上を図ることによる、人材の外部流出防止
<p>新規事業の成否に関わるリスクについて 当社グループは、既存事業に関連する新規事業の開始を検討しておりますが、当該事業の結果が、経営成績及び財政状態に重要な影響を与える可能性があります。</p>	中/新規事業開始後	大	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業の開始の際の周知な事前計画の策定 十分な事業資金の確保 既存事業を含め、定量的に目標値とのギャップを把握し進捗を管理、確実に目標を達成するようKPIマネジメントを実践 属人的知見による管理を廃し業務等を標準化、特定の人材が不在でも業務遂行可能な体制を構築 新規事業については、内部統制をベースとしたモニタリングを実施、業務プロセスを管理

本資料に関するお問合せ先

**株式会社FHTホールディングス
代表電話：03-6261-0190**

- (注) 本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行ってくださいますようお願いいたします。
本資料の更新は、今期の本決算後3月末頃を目途に開示を行う予定です。