

事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年3月30日
株式会社FHTホールディングス
(証券コード 3777)



目次

1. 経営理念・経営ビジョン
2. 会社概要
3. 2021年12月期までの総括
4. 今後の基本方針
5. IT関連事業について
6. 環境事業について
7. 再生可能エネルギー事業について
8. 本社費について
9. 資金調達の状況について（BSの推移）
10. 事業計画
11. リスク情報

1. 経営理念・経営ビジョン

■ 経営理念

当社は、地球環境・自然環境・社会環境と調和した、持続可能な生活環境を創造していくことを基本理念としております。

■ 経営ビジョン

当社が事業分野として活動している、IT関連事業、再生可能エネルギー事業は何れも昨今の技術革新が著しい分野であり、かつ、持続可能な生活環境を実現するための社会的なニーズの高い分野でもあります。20年後、50年後にどのような生活環境を実現すべきであるか、将来を見通すビジョンと、高い目標を実現する意欲を持ち合わせて、先端技術を積極的に取り入れ事業活動を行います。

2. 会社概要

■ 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	19億41百万円（2021年12月31日現在）
本社所在地	〒111-0053 東京都台東区浅草橋三丁目20番15号
役員	代表取締役会長 車 陸昭
	代表取締役社長 森 欣也
	取締役経営企画管理本部長 森蔭 政幸
	社外取締役 福田 健
	社外取締役 近藤 哲也
	監査役（常勤役員）鈴木 好一
	監査役 飯冨 康生
	監査役（社外非常勤・独立役員）今井 晴康
監査役（社外非常勤・独立役員）濱本 匠	
従業員数	5人
証券コード	3777

2. 会社概要

■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所有権、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（現コネクスト株式会社）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
2018年10月	吉奥萊科特医疗健康科技（上海）有限公司を設立
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

3. 2021年12月期までの総括

	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
売上高	1,879百万円	670百万円	354百万円	263百万円
営業利益	10百万円	△445百万円	△269百万円	△153百万円
経常利益	△29百万円	△505百万円	△277百万円	△157百万円
親会社に帰属する 当期純利益	△52百万円	△1,138百万円	△1,761百万円	260百万円

2021年12月期の連結業績は、売上高263,723千円（前年同期比25.5%減）となり、営業損失153,025千円（前年同期は営業損失269,035千円）、経常損失157,614千円（前年同期は経常損失277,015千円）、親会社株主に帰属する当期純利益260,925千円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失1,761,979千円）となりました。

最終黒字の主な原因としては、2021年8月13日付「特別利益の計上に関するお知らせ」及び2022年2月10日付「特別利益の計上に関するお知らせ」において公表いたしましたとおり、①貸倒引当金戻入額50,021千円を特別利益に計上、②中国子会社3社の譲渡による子会社株式譲渡益322,681千円を特別利益に計上、③法人事業税の還付45,604千円を特別利益として計上したことあります。

4. 今後の基本方針 -現状と今後-

<2020/12月期>

IT関連事業

環境事業

再生可能
エネルギー事業

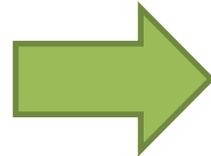
ヘルスケア事業

<現在・今後>

IT関連事業

環境事業

再生可能
エネルギー事業



- ・ 経営資源を3事業に集中
- ・ 2021年6月に中国におけるヘルスケア事業から撤退
(中国子会社の売却)

4. 今後の基本方針 -各事業-

IT関連事業

(株)コネクト

データベース製品を中心に、ソリューション
及びサポートを提供

環境事業

**(株)東環
アイレス(株)**

ビル建物等のメンテナンスサービスの実施
不動産の売買仲介
立体駐車場据付・保守・修繕工事

**再生可能
エネルギー事業**

エリアエナジー(株)

発電所の管理・運営及び、第三者への売却並
びに売電事業等

5. IT関連事業について -ビジネスモデル-

① 事業内容

IT関連事業では、Webアプリケーションにおいて圧倒的なシェアを誇るPHPの開発及び安定運用を実現するためのソフトウェアであるZend製品やWebシステムに欠かすことのできないデータベース製品を中心に、ソリューション及びサポートを提供しております。

当社子会社であるコネクト株式会社が事業を推進しております。

② 過去の業績の推移

	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
売上高	87,996千円	117,124千円	73,618千円	81,283千円
営業利益	18,554千円	26,914千円	23,845千円	29,187千円

2021年12月期においては、売上高81,283千円（前年同期比10.4%増）、セグメント利益29,187千円（前年同期比22.4%増）となりました。

③ 収益構造

- ・当該事業のコストは人件費+ソフトウェアの仕入代金及び利用料金のみとなります。
- ・利益率は提供するプロダクトごとに異なるものの、毎年大きく変動することはありません

④ 市場規模・事業領域・競争力の源泉・成長戦略

- ・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、当社の子会社であるコネクト株式会社がソフトウェア（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データシステムである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おります。
- ・本事業の軸でありますサーバ系ソフトウェアにつきましては、サブスクリプション方式により年間契約で販売しております。従来のソフトウェア製品やサービスに、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といった営業活動を実施することにより、売上高の拡充と利益率の向上に努めてまいります。
- ・IT関連事業における基本方針として、将来的な売上或いは利益について大幅な増加は見込んでおりません。
- ・なお、IT関連事業(環境事業、再生可能エネルギー事業も同様)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ます。

6. 環境事業について -ビジネスモデル-

① 事業内容

環境事業は、当社の子会社である株式会社東環が協業他社とともにビル建物等のメンテナンスサービスを行っており、次のようなサービスを提供しております。

- ・ビル建物の消防設備、給排水・衛生設備、空調設備等の定期点検サービス
- ・スポーツ施設、商業施設、オフィスビル、共同住宅等の管理運營業務サービス
- ・ビル建物の日常清掃管理・定期清掃管理サービス
- ・ホテル等宿泊施設の清掃管理サービス

2021年11月9日付「当社子会社による新たな事業の開始に関するお知らせ」において公表いたしましたとおり、株式会社東環ではプロパティマネジメント会社と連携し不動産の販売・買取を含めた不動産事業を行っております。

② 過去の業績の推移

	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
売上高	79,623千円	90,567千円	92,368千円	93,403千円
営業利益	465千円	△1,448千円	△1,266千円	△4,264千円

積極的な営業活動により新たな管理委託物件が増加したものの、それに伴う人材確保、人件費の高騰などにより経費が増大し、売上高93,403千円（前年同期比1.1%増）、セグメント損失4,264千円（前年同期はセグメント損失1,266千円）となりました。

③ 収益構造

- ・当該事業のコストは人件費+外注費が大半となっております。
- ・作業工数は現場ごとに異なるものの、毎月大きく変動することはありません。
- ・利益計上の多寡は、受注単価に依拠しております。

6. 環境事業について -市場環境-

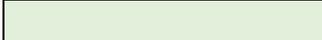
④ 市場規模・事業領域

- ・ 2019年度の国内ビル管理市場規模（元請金額ベース）は4兆2千億円、前年度比で増加
- ・ 2020年度は、新型コロナウイルスの影響により、市場規模は縮小の見込みとなっておりますが、中長期的には緩やかな拡大の傾向が継続しております。
- ・ 人手不足の問題および人件費の負担の増大は、慢性的に業界における重大な課題となっております。



単位：億円

建物の種類	市場規模
事務所ビル	9,332
店舗商業施設	7,832
学校施設	4,241
医療福祉施設	4,236
工場・作業所	4,092
住宅	1,515

 : 当社の主な事業領域

- 注1. 元請金額ベース
 注2. 2019年度は見込値、2020年度は予測値
 注3. ビル管理事業者が請け負う修繕工事、改修工事、リニューアル工事等の周辺業務を含むが、当該事業者の異業種における売上高は含まない。
- 矢野経済研究所調べ

出所：株式会社矢野経済研究所 | 2020年版 ビル管理市場の実態と展望」、 「ビル管理市場に関する調査を実施（2020年）」

6. 環境事業について -競争力の源泉-

⑤ 経営資源・競争優位性

- ・ 創業31年の歴史の中で、数多くの経験を通して培われたノウハウ・技術
- ・ ビルメンテナンスについて「心のかよった技術」の開発によるきめ細やかなサービス提供
- ・ プロパティマネジメントについて自らが主体となってビルを育てる意識を持つことで可能となる、長期的な展望にたったサービス企画の立案、修繕・リニューアルのマネジメント
- ・ 上場会社の幅広いネットワークを生かした幅広い営業活動



現状は、十分な歴史或いは過去の経験が生かされていない
営業力の欠如による、売上停滞



新たな成長戦略

6. 環境事業について -成長戦略-

⑥ 成長戦略

<目的>

人材難による労務費の高騰化に対応するため、労働集約的な業務の効率を高めることで、収益力を向上させる

業務範囲を拡大させ新規顧客を獲得

新規事業領域への展開

<施策>

- ・ 既存のIT関連事業との連携したIT化を促進
- ・ ビル管理に精通した人員を確保
- 既存案件も含めた、利益改善
- 損益分岐点の改善

- ・ 独自のネットワークを生かした、メンテナンス委託案件の受注
- ・ M&Aによる、規模の拡大

- ・ 不動産仲介業への参入
- ・ 仲介手数料の獲得+不動産販売後のメンテナンス受注による、既存事業への貢献

✓ 2022年3月28日付「連結子会社における販売用不動産の取得・譲渡に関するお知らせ」において公表いたしましたとおり、不動産事業を開始しております。

売上の増加 ↑
利益率の増加 ↑

6. 環境事業について -M&Aについて-

・2021年10月29日付「子会社の異動を伴う株式取得に関するお知らせ」において公表いたしましたとおり、アイレス株式会社の株式取得をしました。

・アイレス株式会社の概要

会社概要		
(1)	名 称	アイレス株式会社
(2)	所 在 地	東京都港区新橋二丁目19番4号
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役 脇谷 敏之
(4)	主 な 事 業 内 容	機械式駐車場据付工事・定期保守点検・修繕工事
(5)	資 本 金	15,000千円
(6)	設 立 年 月 日	2001年9月14日

・同社の施工ネットワークや不動産情報と子会社の管理物件情報を共有することで、新たな顧客や物件の取得が期待され、事業拡大を図っております。

・同社の取得によりのれんが生じることになりますが、2022年12月期第1四半期以降において、同社のPLも連結対象になることから、売上及び利益の増加に寄与します。

7. 再生可能エネルギー事業について -ビジネスモデル-

① 事業内容

太陽光発電、地熱・温泉バイナリー発電についての発電事業及び管理、運営並びに電力の供給・販売、発電所の取得・譲渡等を主たる業務としており、当社子会社であるエリアエナジー株式会社が事業を推進しております。

② 過去の業績の推移

	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期
売上高	1,711,424千円	462,723千円	154,871千円	89,035千円
営業利益	175,116千円	△70,596千円	15,990千円	7,923千円

2021年12月期においては、太陽光発電所の売電収入及び譲渡により売上高89,035千円（前年同期42.5%減）、セグメント利益7,923千円（前年同期比50.4%減）となりました。

③ 収益構造

- ・再生可能エネルギー事業の売上原価は、主に太陽光発電所の売却原価及び発電所設備に係る修繕費等です。
- ・再生可能エネルギー事業の販管費は、人件費と太陽光発電設備譲渡に伴う販売手数料であります。
- ・現在、売電を開始している高圧の太陽光発電所（2箇所）と低圧の太陽光発電所（2箇所）を譲渡目的で保有しており、売電による収益を上げております。

7. 再生可能エネルギー事業について -市場環境-

2011年8月に「電気事業者による再生可能エネルギー電気の調達に関する特別措置法」
(再エネ特措法)が成立

FIT (Feed-in Tariff) 法 : 固定買取制度が2012年7月1日にスタート

- 発電プロジェクトに対するプロジェクトファイナンスも多く組成された
- 再生可能エネルギーの導入量が大幅に増加
- 固定買取制度の見直し (軌道修正)
- 更なる再エネ導入拡大を目指す (政策)

2020年6月に公布された「強靱かつ持続可能な電気供給体制の確立を図るための電気事業法等の一部を改正する法律」による再エネ特措法の改正によりFIP (Feed in Premium) という新たな制度が導入されることが決定

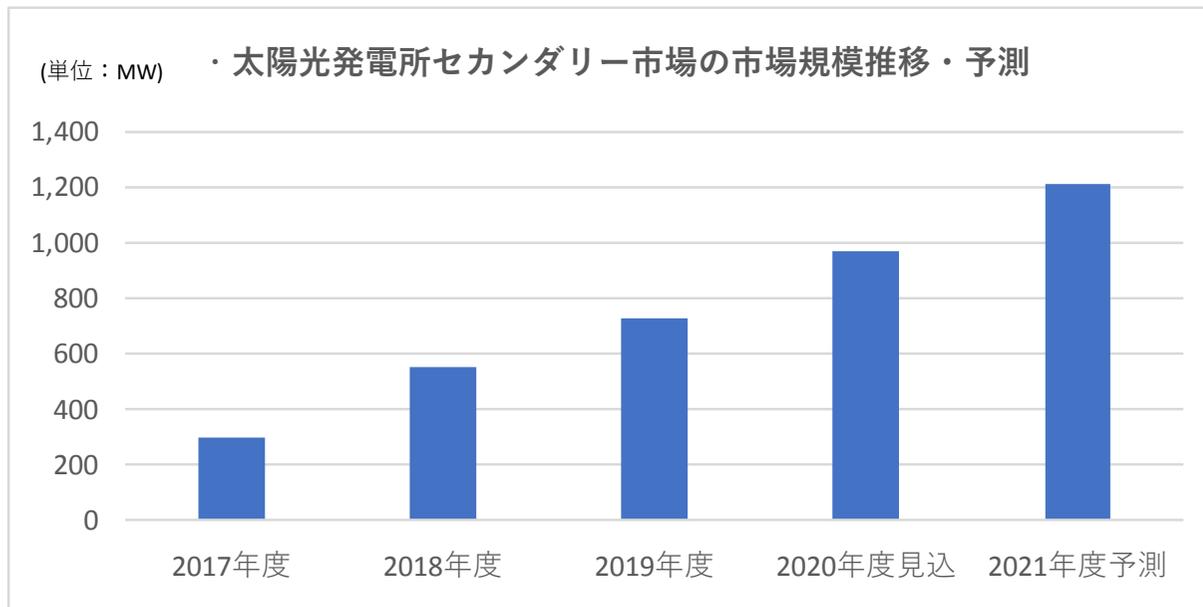
2021年11月18日に電気事業法施行規則の一部が改正 (自己託送制度の改正)

- 再エネにおいて、PPA (Power Purchase Agreement : 電力販売契約) モデルの導入増加が見込まれる

7. 再生可能エネルギー事業について -市場環境-

④ 市場規模

- ・再生可能エネルギー事業の柱となる太陽光発電事業は2014年度に導入ピークを迎え、以降は縮小が続いています。2025年度までにFIT事業認定案件の導入はほぼなくなり、年々厳しさが増していきます。
- ・一方で、発電所に関する事業計画通りに発電事業運営を行うことが困難であったり、他の投資の検討や、太陽光発電所の減価償却費計上を終えた等の理由により、その太陽光発電所を放出するといった太陽光発電所のセカンダリー市場が形成されております。発電事業者やインフラ投資に注力する投資ファンド、株式以外への投資に関心を持つ個人投資家などを中心として、セカンダリー市場は年々盛り上がりを見せております。

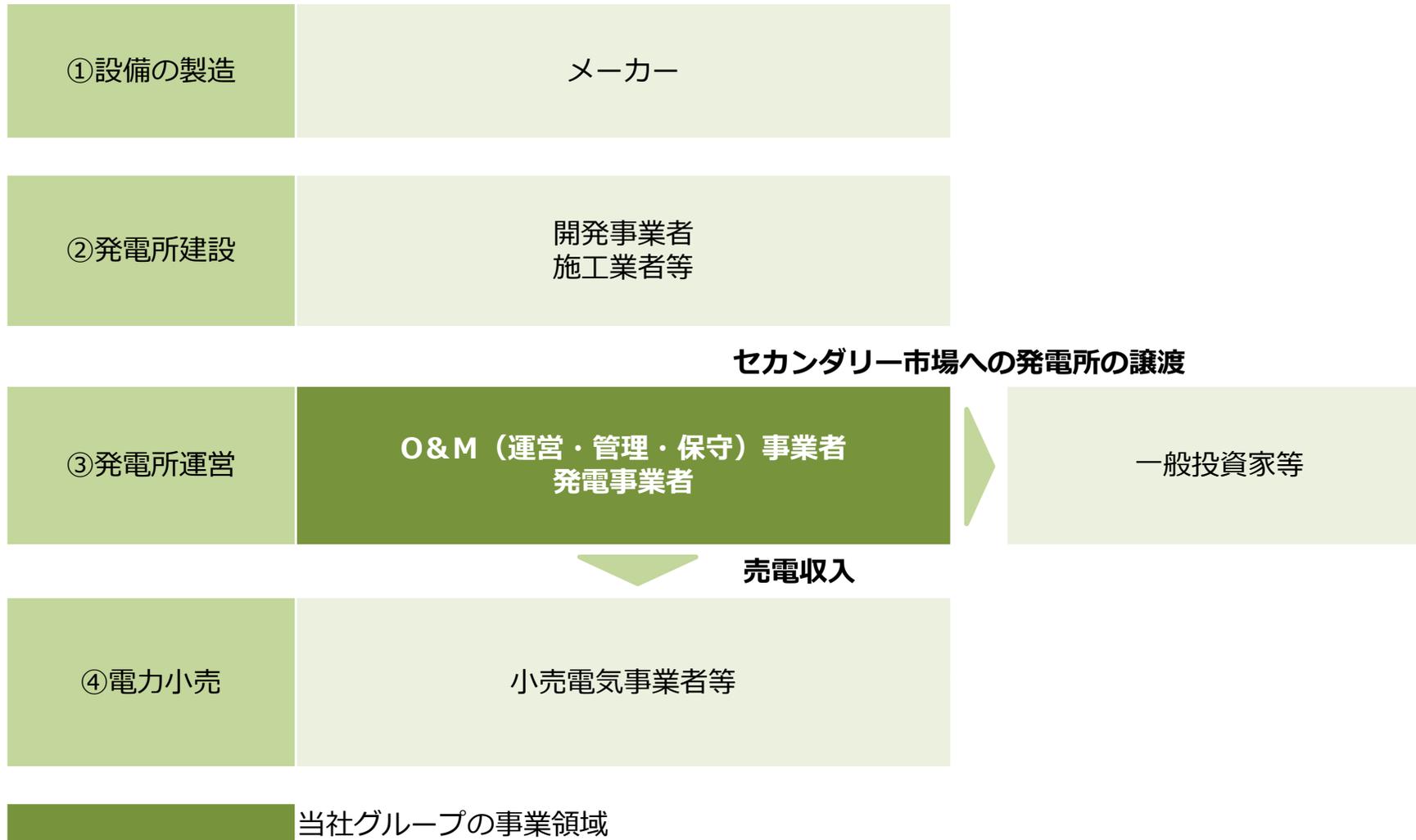


出所：株式会社矢野経済研究所「2020年版 太陽光発電所設備運用・セカンダリー市場の現状と将来展望」

7. 再生可能エネルギー事業について -市場環境-

⑤ 事業領域

■ 再生可能エネルギー業界における当社グループの事業領域



7. 再生可能エネルギー事業について -競争力の源泉-

⑥ 経営資源・競争優位性

- ・ エリアエネルギーにおいて直近5年間に、10箇所（総設備容量：10MW）以上の太陽光発電所を取得し、自社開発分を含めて25箇所（総設備容量：18MW）を超える太陽光発電所及びその権利を販売した実績を有しています。
- ・ 過去から発電所を運営してきたことによるノウハウが蓄積されているため、IoT機器の増設による遠隔地から太陽光発電所の監視/制御を行う機能強化や、太陽光パネルの洗浄や架台・フェンス等発電設備の強化、発電所内の電線検査、小修繕の実施等が実施可能です。



現状は、十分な資金力がなく、新規の太陽光発電所の困難
セカンダリー市場において魅力的な案件を取得予定

*.2021年12月27日付「連結子会社における太陽光発電所の取得に関するお知らせ」において公表しておりますとおり、販売用として太陽光発電所を取得してまいります。



新たな成長戦略

7. 再生可能エネルギー事業 -成長戦略-

⑦ 成長戦略

<目的>

売電収入によるの安定収益確保

発電所の譲渡による売上利益の拡大

<施策>

- ・新株予約権の行使による資金確保により、新たな発電所の取得
- ・販売目的の発電所の取得であっても十分な販売利益が獲得できないものについては、自社保有により売電収入確保

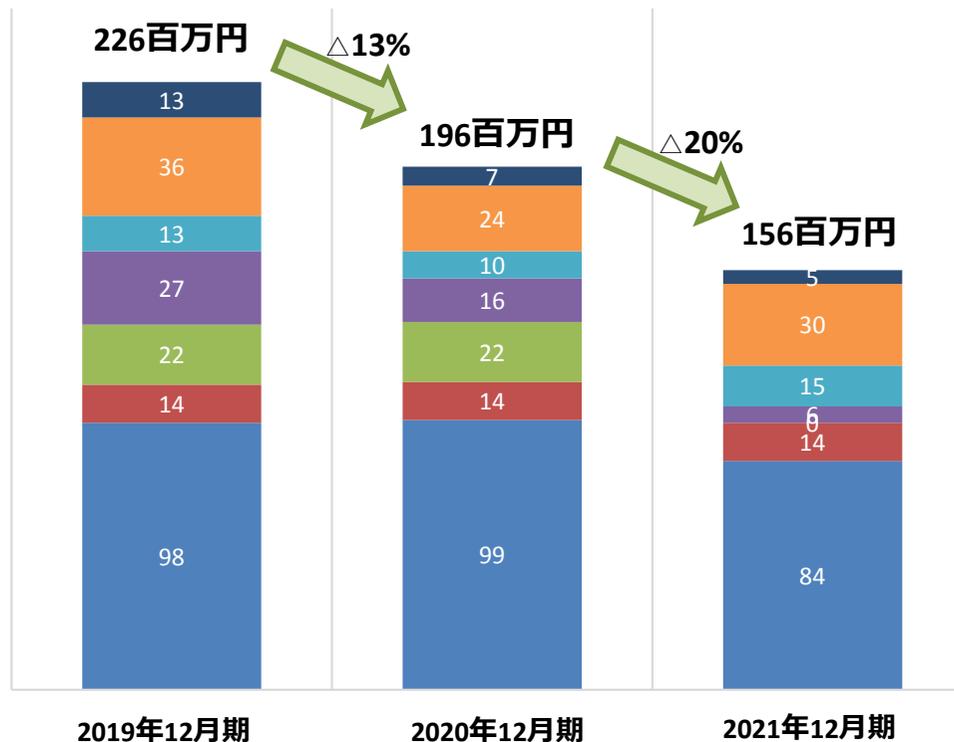
- ・独自のネットワークを生かした、メンテナンス委託案件の受注
- ・M&Aによる、規模の拡大
(現在、交渉中の案件あり)

売上の増加 ↑
利益率の増加 ↑

8. 本社費について

コスト構造

- 各事業ごとのコスト以外に以下の全社費用が生じております。
- 人件費、賃料、租税公課(事業税等)等の固定費を中心とした構造等になっております。
- 2021/12月期においては、前年比で△20%と、減少傾向になっております。
- 本社関連費用を含めた間接経費については、当面の間、増加させることなく、削減可能なものについては削減策も検討することによって、収益計上の基盤を構築してまいります。



2019/12月期から2021/12月期にかけての 主なコストの減少要因

- 業務委託費
 - ・コンサルティング業務委託の見直しにより業務委託費が減少しております。
- 租税公課
 - ・2021年12月期は法人税（資本割）が発生しませんでした。

9. 資金調達の状況について

- ・2020年12月に第18回及び第19回新株予約権を発行しております。

新株予約権の概要		
(1)	割当日	2020年12月16日
(2)	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
(3)	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)
(5)	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。

- ・現時点までの資金調達額は、第18回及び第19回の合計で1,161百万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、2021年12月14日付で公表しております「資金用途に係る支出予定時期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	
① 当社子会社の 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	2021年3月	支出済
② 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	1,385	2021年1月～ 2022年12月	一部(67百万円)を 発電所の取得に充当
	合計	1,485		

9. 資金調達の状況について（BSの推移）

- ・当社グループのBSの変遷は以下のとおりです。

(単位：千円)

	2019/12月期 (期末)	2020/12月期 (期末)	2021/12月期 (期末)
資産合計	3,796,356	610,672	1,638,489
流動資産	3,751,754	356,940	1,525,526
現預金	255,261	120,809	897,340
仕掛不動産	3,162,973	-	-
その他	333,520	236,131	628,186
固定資産	44,602	253,732	112,963
負債・純資産合計	3,796,356	610,672	1,638,489
流動負債	499,172	501,529	75,902
固定負債	-	-	44,978
負債合計	499,172	501,529	120,880
純資産	3,297,183	109,143	1,517,608

- ・2020年12月期においては、中国子会社の連結除外により、資産が著しく減少しております。
- ・2021年12月期においては、新株予約権の行使により現預金及び純資産が増加し、安定的な財務基盤が確保されている状況です。

合理的な業績予測の算定が困難であることから、具体的な数値を開示しておりません。

- 開示を行わない理由
 - ・ 既存事業に関連する新規事業について、計画の実現可能性も含めて不透明なものがあるため
 - ・ 既存事業に関連する新規投資の時期について、現時点では明確なものではないため
- 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。

事業	今後の計画
IT関連事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存の得意先への再契約の販促や新規のお客様の獲得を目指す
環境事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不動産事業への参入により、不動産売上の獲得を目指す ・ 不動産販売後のメンテナンス受注による、既存事業の売上拡大を図る
再生可能エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たな発電所を取得し、売電・譲渡収益の獲得を目指す ・ 販売利益が獲得できない案件については、売電による安定収益の拡大を図る ・ 既存案件に関しては、継続保有するものとする

11. リスク情報 (1/2)

・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
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。	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
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及び成長性は、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。	低/随時	大	<ul style="list-style-type: none"> ・オープンソース・コミュニティとの間の関係の維持・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
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。	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

11. リスク情報 (2/2)

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
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。	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
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。	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
新型コロナウイルスの感染拡大に関わるリスクについて 当社グループは、環境事業を展開しておりますが、国内での新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、政府が発出する非常事態宣言や各種規制等により一部の業務が停止または延期する恐れがあります。当該影響が長引けば当社グループの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。	中/随時	中	<ul style="list-style-type: none"> ・不測の事態を想定した、テレワークでの業務に対応できる環境整備の推進 ・複数の事業を展開によるリスクの分散化
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を開始する予定ですが、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。	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到な事前計画の策定 ・十分な事業資金の確保

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いただき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。