

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年3月22日

株式会社トライアイズ

# INDEX

- 1.トライアイズグループの事業及び事業の概略
- 2.建設コンサルタント事業について①(事業の紹介)
- 3.建設コンサルタント事業について②(市場規模及び当社の強み①)
- 4.建設コンサルタント事業について③(市場規模及び当社の強み②)
- 5.ファッションブランド事業について①(主要製品の紹介)
- 6.ファッションブランド事業について②(市場規模及び当社の強み)
- 7.ファッションブランド事業について③(当社の強み)
- 8.投資事業について(新規ビジネス)
- 9.2022年12月期計画の進捗状況①
10. 2022年12月期計画の進捗状況②
- 11.当期を含む事業利益計画について
- 12.2023年12月期計画値の修正について
- 13.事業利益計画の変更について①
- 14.事業利益計画の変更について②
- 15.事業別利益計画①(建設コンサルタント事業)
- 16.事業別利益計画②(ファッションブランド事業)
- 17.事業別利益計画③(投資事業)
- 18.事業利益計画について(補足)
- 19.計画の進捗状況等について
- 20.リスク情報
- 21.本資料の取扱いについて

# 1.トライアイズグループの事業及び事業の概略

## 当社及び当社グループの事業の内容

株式会社トライアイズ(以下「トライアイズ」)は、2007年に純粋持株会社へ移行しましたが、2011年より、ライセンスビジネス、2021年に国内不動産投資を手掛けております。現在子会社において①建設コンサルタント事業、②ファッションブランド事業、③投資事業を営んでおります。各事業の概要及び主要子会社の当該位置づけは以下のとおりです。

### ①建設コンサルタント事業

社会資本整備、特にダム・河川・海岸などの水関連分野における事業者である国・地方自治体・公団などに対する企画・調査・分析・試験・計画・施工管理等事業執行を支援することであります。株式会社クレアリア(以下「クレアリア」)が本事業にあたっています。

### ②ファッションブランド事業

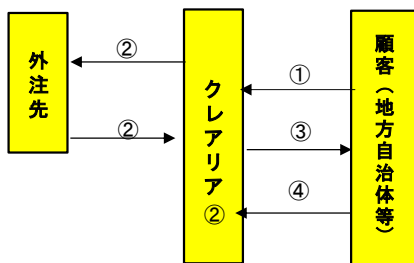
婦人服、ハンドバッグを始めとする革製品などの企画・製造・卸売・インターネット販売です。子会社である濱野皮革工芸株式会社が本事業にあたっています。また、同事業における主要なライセンスビジネスについては、トライアイズ、及び海外拠点である拓莉子国際有限公司があたっています。

### ③投資事業

主要な事業は、米国内での不動産・証券投資です。子会社であるTRIIS INTERNATIONAL AMERICA INC. が事業にあたっています。レント・インカムを中心とするインカムゲインを獲得し、長期的には外国為替利益を含むキャピタルゲインを目指し運用しています。また、国内の不動産投資ではトライアイズが同様にキャピタルゲインを目指して運用しています。さらに、社会課題を解決する新規ビジネスについて資本コストとESGを意識した投資基準で提携先の選定を行っています。

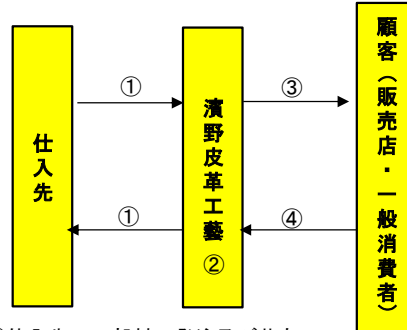
各事業の概略 各事業のビジネスの構造及び取引の流れは以下のとおりです。

#### 建設コンサルタント事業



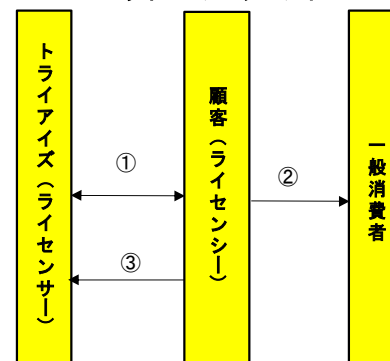
- ①業務の依頼
- ②外注先と協力の上、サービス・成果物を作成
- ③顧客へ成果物・サービスを提供
- ④成果物・サービスの対価としての代金受領

#### ファッションブランド事業



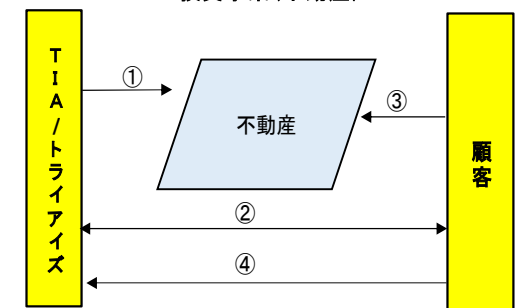
- ①仕入先への部材の発注及び共有
- ②部材等を利用した製品の製造
- ③顧客への製品の販売
- ④対価としての代金受領

#### ライセンスビジネス



- ①ライセンス契約の締結
- ②ライセンスの供与を受けた製品の販売
- ③ライセンス契約に基づく利用対価の受領

#### 投資事業(不動産)



- ①不動産物件の購入
- ②不動産賃貸借契約の締結
- ③不動産物件の利用(使用収益)
- ④対価としての代金受領

### 主要製品の紹介

自然災害が頻発する日本では、高度経済成長期に集中的に建設された社会資本の老朽化が進み、設備更新や長寿命化、既存ストックの有効活用が喫緊の課題です。一方で地球温暖化等の環境問題が顕在化し、地球環境の保全、循環型社会の形成も重要な課題であります。クリアリアは、起業以来一貫して河川に関わる社会資本整備設計に携わってきました。蓄積したノウハウを駆使し、「水」に特化した特殊な技術力を常に向上させ、刻々と変わる社会的要望に応じていきます。また、既存分野の周辺領域・上流領域に目を向け、積極的に環境の保全と再生に取り組む企業への進化を図ります。建設コンサルタント業界にあって規模は小さくとも高い技術力と顧客対応力で、独特な存在感を示す企業を目指します。クリアリアが手掛けた案件の一部を紹介いたします。



#### 安富祖ダム建設工事

所在地 沖縄県恩納村字安富祖

事業所名 恩納村ダム建設事務所

期間 2005年度～2021年度

#### 概要

沿川の洪水被害の軽減、農業用水や下流河川への流量の補給を目的としたダムです。

クリアリアは調査・設計・施工管理を行っています。



#### 境沢川調節池

所在地 静岡県御殿場市

事業所名 静岡県東部農林事務所御殿場支所

期間 2017年度～2022年度

#### 概要

陸上自衛隊東富士演習場の境沢川流域の洪水・土砂を貯留し、下流域への洪水被害を防止するために設置するフィルダム型式の調節池です。

クリアリアは設計・解析業務を行っています。



#### 南北上運河浮棧橋

所在地 宮城県東松島市大曲字下台地

事業所名 宮城県東部土木事務所

期間 2020年度

#### 概要

浮棧橋とは船舶への乗降り、物資の積み下ろしや船舶の係留を主たる目的とした、浮力体(フロート)、構造体(フレーム)、デッキの組合わせで構成された箱状の浮体構造物です。水位差(潮位差)などの水位変化に追従して上下するため、常に水面から一定の高さを保持することができることにより、利便性及び安全性が確保されています。クリアリアは、設計業務を行っています。

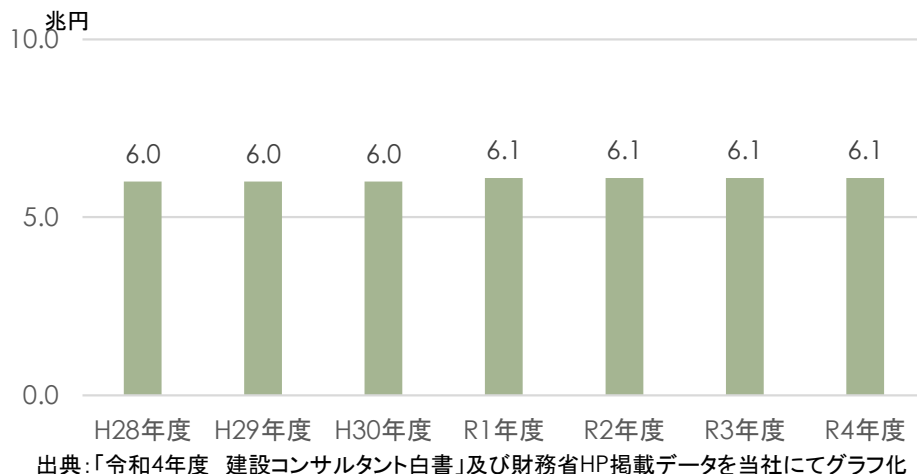
上記の案件は実績の一部であり、クリアリアは、これまで多数の案件を手掛け、技術賞、グッドデザイン賞をはじめとする各種表彰・顕彰も数多く受賞しています。

### 3.建設コンサルタント事業について②(市場規模及び当社の強み①)

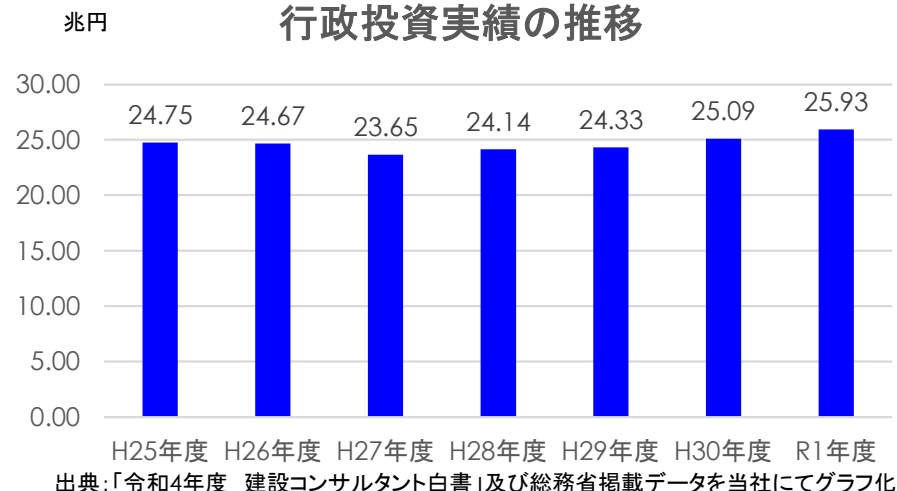
#### 公共事業関係費の推移

主要な収入源である公共事業及び行政投資の近年の推移は以下のとおりです。

公共事業関係費の推移

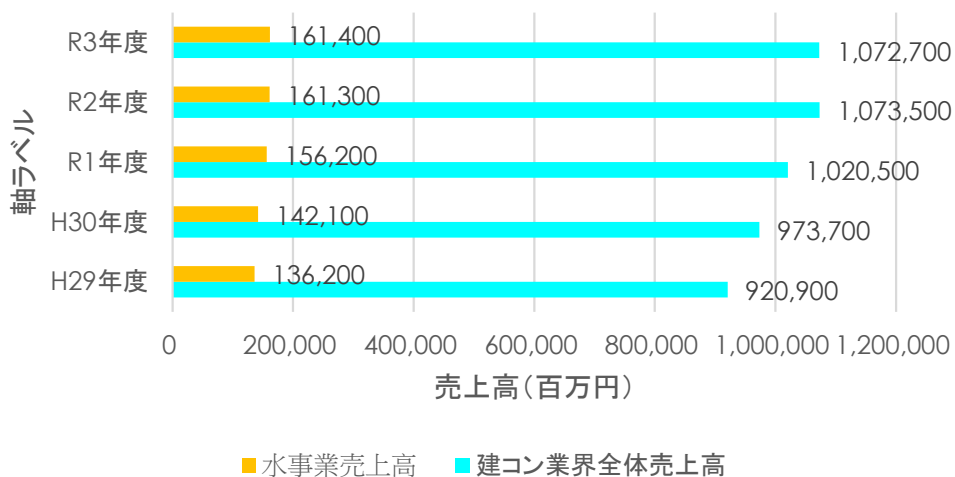


行政投資実績の推移



#### 建設コンサルタント事業の市場規模の推移

建設コンサルタント事業の市場規模の推移は以下のとおりです。



#### (市場についての考察)

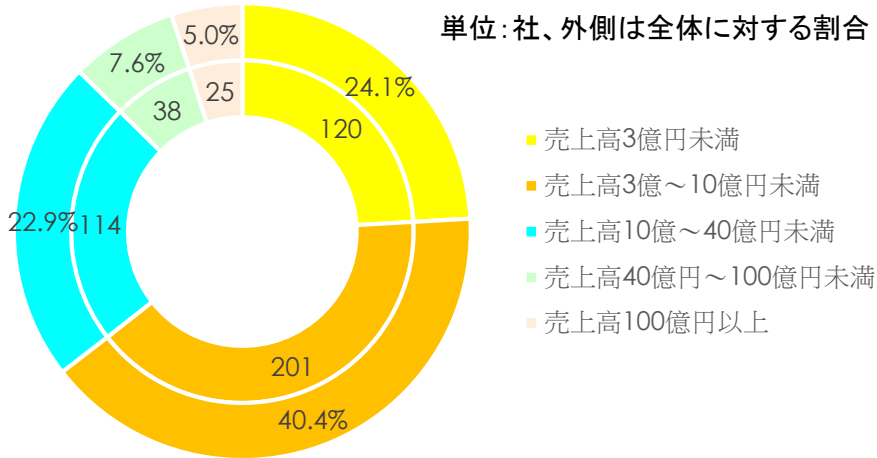
建設コンサルタント事業の主軸となる公共事業及び行政投資は安定的・堅調に推移しています。公共事業投資は過去5年間6兆円規模で推移しているほか、行政投資実績も24兆円から25兆円前後で推移しており、市場規模は安定しています。この推移を受け、建設コンサルタント事業の市場も安定的に成長し、直近では1兆円規模の市場となっております。建設コンサルタント事業においても当社の主力事業である水事業、所謂「河川・砂防及び海岸・海洋」の分野は、「鋼構造及びコンクリート」、「道路」に次いで需要が多く、建設コンサルタント事業の市場の一割強を占めています。

## 4.建設コンサルタント事業について③(市場規模及び当社の強み②)

単位:千円

### 競合者情報について①

#### 建設コンサルタント事業を営んでいる企業の売上分布



出典:「令和4年度 建設コンサルタント白書」に記載の会員企業分布データを当社にてグラフ化

### 競合者情報について②

売上分野	クリアリア	A社	B社	C社	
水事業(河川、砂防及び海岸、海洋)	526,343	112,625	112,793	62,870	
上下水道及び工業用水道	0	0	0	108,975	
農業土木	0	0	5,370	25,148	
鉄道	0	86,223	0	0	
鋼構造及びコンクリート	38,872	236,349	99,484	29,339	
建設環境	11,200	0	0	0	
道路	0	80,185	87,826	41,913	
土質及び基礎	0	28,996	0	0	
下水道	0	10,565	0	150,888	
合計	576,415	554,943	305,473	419,133	全社平均
水事業売上の全売上に占める割合	91.31%	20.29%	36.92%	15.00%	15.00%

出典:「令和4年度 建設コンサルタント会員名簿」に記載の会員企業データより、売上が同規模の会員企業の情報を任意に抽出して抜粋

#### (競争環境に関する考察)

建設コンサルタント事業の参入業者は数百社と比較的多い業種です。右表合社数は498社であり、その大半は売上高10億円未満の業者です。売上高10億円未満の比較的中小の業者が全体の64%を占めています。クリアリアの売上高も概ねこの範囲に収まり、売上高10億円未満の事業者に含まれます。また、同規模の業者と比較した場合、水事業の全売上に占める割合が非常に高くなっています。この傾向は同規模業者のみとの比較にとどまらず、全事業者平均(15%)と比較しても、水事業の占める割合は91%と非常に高くなっています。これは、クリアリアの長年にわたって積み上げてきた施工実績により、受注が他の業者と比較して取れやすくなっていることに基づくものと認識しています。

クリアリアは創業以来河川・ダムをはじめとする「水回り」に関わる社会資本整備設計に関わってきたため、ダム関連業務、河川防災・減災対策業務及び海岸保全業務についてのノウハウ・実績を多く有しています。クリアリアの「水」に関する知見・ノウハウ・実績が継続的に収益を確保する源泉・強みです。

## 5.ファッションブランド事業について①(主要製品の紹介)

濱野皮革工芸株式会社は、2018年7月、トライアイズグループのファッションブランド事業である、株式会社セレクトィブ及び東京ブラウス株式会社を吸収合併し、新生「濱野皮革工芸」に生まれ変わりました。公式オンラインショップを主軸に未来永劫続くブランドを目指して「HAMANO」及び「CLATHAS」を展開しています。濱野皮革工芸株式会社の製品は、軽井沢工場の所在地である長野県御代田町における「ふるさと納税」の返礼品として認定され高い評価を受けているほか、雑誌・TV等数々のメディアにおいて紹介されています。

### HAMANO

皇室の方々をはじめ、世界の王室でも愛用される「ロイヤルモデル」をはじめ、高品質のハンドバッグを1880年の創業以来、現在も伝統的な製法に基づき、熟練した技術を持つ職人が一つ一つ製作しています。主要な製品は以下のとおりです。



#### ロイヤルモデル

濱野の代表作です。きめの細かいカーフを贅沢に使ってお仕立てしているため、美しい天然の艶めきが随所に現れています。優美なフォルムの「ロイヤルモデル」が濱野のシンボルとなり、現代でも、「日本女性を美しく引き立てるバッグ」をテーマに世界に通用する日本の美を追究しています。



#### グレースディライトトート

人気の秘密は、エレガントさとアクティブさを美しいバランスでまとめ上げたデザインと、オールレザーにもかかわらず、わずか700gという軽さにあります。デザイン、収納力、軽さ、できる限り全てに対応できるトートバッグです。歴史あるグレースシリーズの中でも1番人気のモデルです。



#### クラッシュトート

天然の風合いを生かした高級素材とシンプルな形のトートバッグが融合しました。あえて金具をおさえたシンプルな極みとも言えるフォルムは、美しく艶めく革を一層引き立てるデザインです。HAMANOの刻印がワンポイントの洗練されたデザインは、ワンランク上のスタイリングをお楽しみいただけます。毎日使うお仕事バッグとしてはもちろん、プライベートのお出かけ用にも活躍してくれます。透明感のあるアニリン染めと、深みを出す焦がし仕上げによって、品と上質感が生まれました。

### CLATHAS

バッグ、小物、アクセサリ等幅広い製品を取り揃えており、あらゆる世代に広く受け入れられています。

#### カメラプリントエコバッグセット

丸みを帯びたフォルムが愛らしいビッグサイズのエコバッグは、開口部が大きく深さもマチもあるのでかさばるものもたっぷり入り機能性抜群の人気のバッグです。

また、ミニサイズのエコバッグはコンビニなどちょっとしたお買い物にも最適なサイズ感でサブバッグとしても活躍間違いなしです。季節を問わずお使いいただけるのでプレゼントにも話題の一品です。



#### プラネットラウンド長財布

カメラを大胆に散りばめた総柄の型押し革を贅沢にエナメル加工で仕上げたロングウォレットです。開口部には、口が大きく開くラウンドファスナーを使用しており、お札やカードをたくさん入れられるので、収納力に優れた長財布を持ち歩きたい女性におすすめです。下地からうっすらとした金属的な輝きが出るデザインが美しく、輝度の高いラメの輝きの2種類のコントラストが楽しめます。

ご紹介した品はほんの一部であり、数多くの商品を取り揃えています。詳細はそれぞれのオンラインサイトをご参照願います。

HAMANO ONLINE  
[shop.hamanobag.com/](http://shop.hamanobag.com/)

CLATHAS ONLINE  
[www.clathas-online.jp/](http://www.clathas-online.jp/)

## 6.ファッションブランド事業について②(市場規模及び当社の強み)

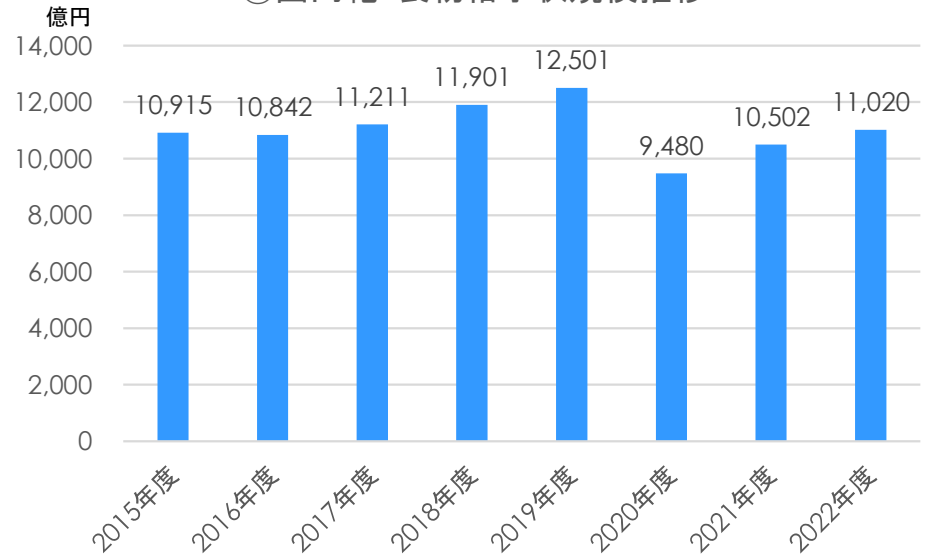
### ファッションブランド事業の市場規模について

①アパレル小売り全般及び②当社の主要製品であるカバンに着目した靴・袋物(財布等)の市場規模の市場推移は以下のとおりです。

①国内アパレル総小売市場規模推移



②国内靴・袋物格子状規模推移



出典: 矢野経済研究所「アパレル産業白書2022」の調査結果サマリー掲載のデータを当社にてグラフ化

2021年度は見込み数値であり、2022年度は予測値である。

出典: 矢野経済研究所「2020～2021年版靴・袋物産業年鑑」(概要版)に掲載データを当社にてグラフ化

#### (考察)

2021年のアパレル市場規模は7兆6千億円と、前年比101.3%で前年をわずかに上回りました。

国内靴・袋物市場規模については、2013年度から2020年度まで僅かながらではあるものの堅調に推移し、2016年度以降3年連続のプラス成長を確保し、2019年度は1兆2千億円となりました。主に高級インポートブランドの靴・袋物が市場をけん引したほか、国内ブランドについても、コラボ商品や機能性の高い商品などバラエティに富んだ商品の開発により2018年から拡大を続けたことによる影響であります。しかし2020年は新型コロナウイルス感染症の影響による ①インバウンド需要の消失 ②販売店舗の営業時間短縮 ③イベントの自粛等により、販売機会が激減しましたが、2021年度以降は徐々に回復の兆しをみせています。



## 7.ファッションブランド事業について③(当社の強み)

### ファッションブランド事業の競合状況について

①国内ブランドで職人が革バッグを製作しており、②商品価格帯が当社製品と同程度又はそれ以上でかつ③売上が好調である企業との比較を行った結果は以下のとおりである。

同業他社との売上比較(単位:百万円)

濱野皮革工藝	A社	B社	C社	D社
161	2,758	4,000	3,000	3,000
2022年(実績)	2022年	2022年	2022年(推定)	2022年(推定)

出典:当社調べの同業他社データをグラフ化

#### (考察)

同業他社と比較した場合、売上規模は小さいものとなっています。

しかし、濱野皮革工藝は、レディースのハンドバッグが中心となっているほか、リアル店舗を持たず、主としてネット販売に特化しております。そのため、売上高の差は、販売形態や取り扱っている製品の範囲が異なることによるものであると認識しています。濱野皮革工藝は、レディースのハンドバッグの製造販売をメインとして、広い世代に受け入れられ140年以上存続しています。長きにわたって受け継がれている高度なモノづくり技術は現在に受け継がれ、国内外問わず高い評価を得ております。

今までの濱野は伝統を尊重して、手作りにこだわり、デザインを変えずに、価格ディスカウントにも消極的でした。今後はこの伝統に加え、在庫処分を進めながら、顧客ターゲットを高齢のご婦人から若者、インバウンド客などに広げ、商品の開発、生産体制の構築を実施し、さらなる飛躍を目指します。

## 8.投資事業について(新規ビジネス)

### 投資事業

TRIIS INTERNATIONAL AMERICA INC.において、米国ハワイ州で住居用物件と工業・商業物件の賃貸を行ってまいりましたが、2022年8月にMauiのWailea Beach Villasおよび主要物件であった911Middle St.の物件を売却したことにより、固定資産売却益896百万円を計上し、また長期借入金の返済に伴い金利スワップ解約益77百万円を計上した結果、特別利益は975百万円となりました。今後、ハワイ投資事業及びその他の投資事業は、IRRを考慮しながら慎重に進めてまいります。

国内の不動産は初期投資ということから利回りが低くても下落リスクの少ない都心5区のレジデンスに絞って投資対象として、2021年にLEGALAND表参道を保有しました。当初の期待利回りは、4%程度でしたが、新築物件によりテナント入居がなく、まず満室を目指しましたが、コロナ渦でもあったことから満室にするには時間を要し、何室か賃貸料をディスカウントして貸し出したために想定よりも低い利回りとなりました。現在は、満室で安定した運用ですが、今後は表参道という立地からキャピタルゲインも狙えるため、IRRを考慮して、保有または売却を検討したいと考えています。

なお、国内不動産投資についてもハワイ投資事業方針の変更及び後述する新規ビジネスへの投資などを踏まえ、投資金額については従前の米国投資並み（約50億円：2021年）からの見直しを検討しています。

### 新規ビジネス

社会課題を解決する新規ビジネスについては、資本コストとESGを意識した投資基準で策定しています。SDGsを意識したビジネスは、フードロス問題や障がい者雇用等も視野にスペシャリストを招聘して体制を強化します。

また、日常的にも有事にも役立つ、そして従事する人材はハンディキャップレス、ジェンダーレス等を含め、持続可能で多様性と包摂性のある社会を目指す取り組みに沿って進めてまいります。

2023年においては、新体制のもと、事業再構築とともに新規ビジネスを具現化してまいります。新規ビジネスの具体的な内容については、発表できる段階になりましたら適時開示させていただきます。

コーポレートガバナンスを強化するとともに実効性と透明性を意識した経営をするためにスペシャリストを招聘し、新生トライアイズで稼働しています。

## 9.2022年12月期の計画の進捗状況①

### 2022年12月期の計画と実績値の比較①

2022年12月期の当社グループ全体の計画と実績値の差異は以下のとおりです。

単位：百万円

#### グループ全体

項目	通期計画	通期実績	差異	(参考) 2021年12月期実績
売上高	785	721	①～③ △ 63	1,004
営業利益	△ 112	△ 104	④ 8	△ 150
経常利益	△ 197	△ 209	⑤ △ 12	△ 222
親会社株主に帰属する当期純利益	358	468	⑤ 110	△ 224

通期実績の右に付した①～⑤の番号は、下記「2022年12月期決算の概要」①～⑤の番号と対応しています。

### 2022年12月期決算の概要

- ① 建設コンサルタント事業は売上高が堅調に推移し、収益性が大幅に改善しました。(詳細は次頁「10.2022年12月期の計画の進捗状況② 事業セグメント別比較」を参照下さい。)
- ② ファッションブランド事業の売上高は当初の計画を大幅に下回ったものの、生産効率の改善等により収益性が改善しました。(詳細は次頁「10.2022年12月期の計画の進捗状況② 事業セグメント別比較」を参照下さい。)
- ③ 投資事業は昨今の急激な円安により売上こそ計画を上回ったものの、未稼働物件の固定費負担が計画を上回るものであったため、多額の損失計上となりました。(詳細は次頁「10.2022年12月期の計画の進捗状況② 事業セグメント別比較」を参照下さい。)
- ④ 建設コンサルタント事業及びファッションブランド事業において収益性が改善し、グループ全体で固定費の削減を果たしたものの、ファッションブランド事業の売上高減少に伴う粗利減少及び投資事業において発生した損失を填補するには至らず、グループ全体では営業損失計上となりました。
- ⑤ 支払利息が急激な円安により計画を上回り、経常損失が拡大しました。しかし、固定資産の売却費用が当初の予想を下回り、固定資産売却益が予想を超える金額となったこと及び一括返済した長期借入金に係る金利スワップを解約した結果金利スワップ解約益が発生したことにより、特別利益が当初の予想を上回りました。この結果、親会社株主に帰属する当期純利益が468百万円と予想純利益358百万円を上回る結果となりました。

## 2022年12月期の計画と実績値の比較②

2022年12月期の各事業セグメントの計画と実績値の差異は以下のとおりです。

## 事業セグメント別比較

単位：百万円

事業セグメント	項目	通期計画	通期実績	差異	(参考) 2021年12月期
建設コンサルタント事業	売上高	413	361	① △51	611
	営業利益	76	70	① △6	△41
ファッションブランド事業	売上高	241	224	② △16	249
	営業利益	17	23	② 6	△147
投資事業	売上高	110	136	③ 25	143
	営業利益	△96	△100	③ △4	△6

通期実績の右に付した①～③の番号は、下記「各事業セグメントの概要」①～③の番号と対応しています。

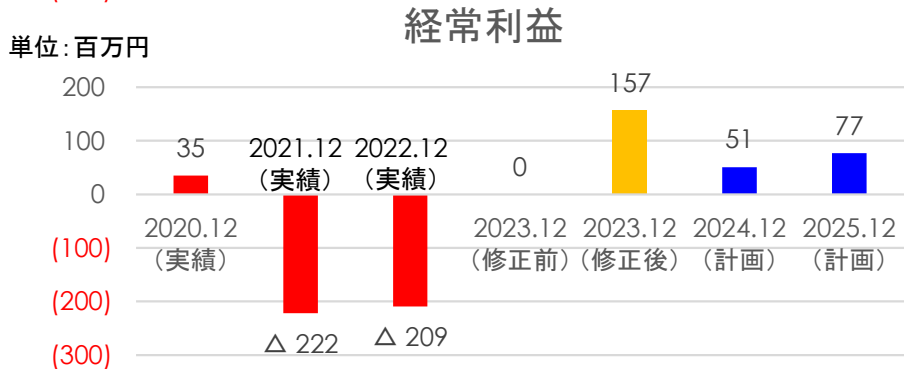
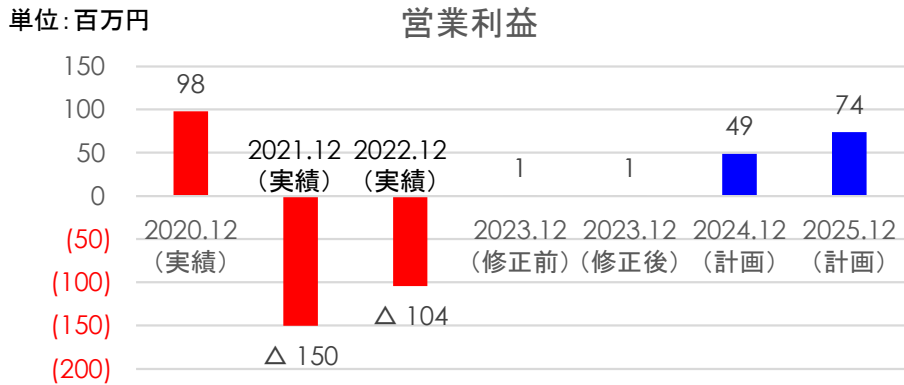
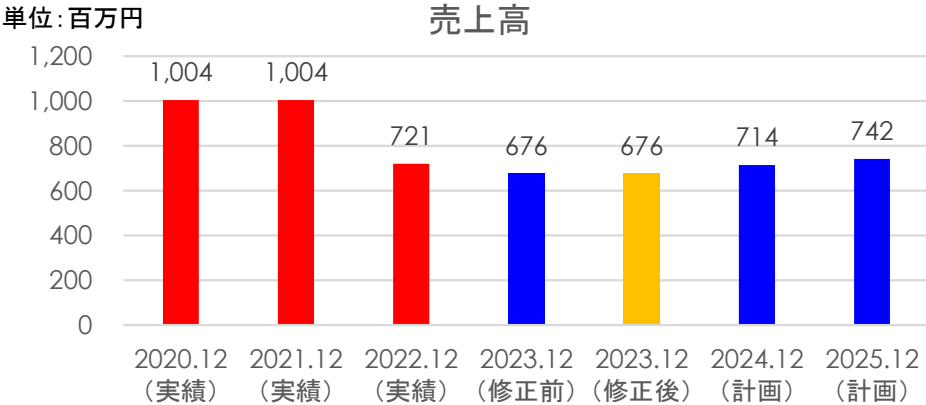
## 各事業セグメントの概要

- ① 建設コンサルタント事業は売上高及び受注高が堅調に推移したものの、工期延長となった案件が発生したことに伴い、売上高は計画を下回る結果となりました。しかし、採算性の低い案件がなかったほか、固定費の削減を進めた結果、営業利益は70百万円と概ね計画通りの利益となりました。
- ② ファッションブランド事業の売上高は、当初の見込みほど売上高が回復せず、当初の計画を若干下回る結果となりました。しかし、生産効率の改善及び固定費の削減を行った結果、収益性が改善し23百万円と計画を上回る利益となりました。
- ③ 投資事業は昨今の急激な円安により売上こそ計画を上回ったものの、未稼働物件の固定費負担が計画を上回るものであったため、多額の損失が発生しました。営業損失は100百万円と、当初の計画を若干上回る損失となりました。

# 11.当期を含む事業利益計画について

## 1. 過去の実績及び当年度を含む中期経営計画(売上高、営業利益及び経常利益)

過去の実績(当年度予測及びその予測修正値を含む)及び中期経営計画は以下のとおりです。



### (売上高について)

2020年12月期～2022年12月期までは、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、売上高は1,004百万円から721百万円まで減少しました。当社グループの現状に鑑み、進行期である2023年12月期は676百万円、2024年12月期には714百万円、2025年12月期は742百万円の売上高を目標とします。具体的な達成方法については、各事業セグメント別事業計画に記載しています。

### (営業利益について)

2020年12月期には98百万円であった営業利益は、新型コロナウイルス感染症の影響で2021年12月期はΔ150百万円、2022年12月期はΔ104百万円と、2期連続で営業損失となりました。当社グループの現状に鑑み、進行期である2023年12月期は1百万円、2024年12月期は49百万円、2025年12月期は74百万円の営業利益を目標とします。

### (管理部門の一般管理費について)

2022年12月期において管理部門の一般管理費は187百万円と前期と比較して大幅に減少しました(主として事業拠点の減少等によるもの)。本年度以降も継続して縮減に努め、2023年12月期は199百万円、2024年12月期は195百万円、2025年12月期は193百万円と、現状の水準を維持しつつ縮減に努める方針です。

### (営業外損益及び経常利益について)

営業外損益は過年度も概ね計画通りに推移しています。2023年12月期から2025年12月期の営業外損益は通常発生すると見込まれるもののみを計画しています。営業外費用の大半は借入金利息であり、2022年12月期の長期借入金の一括返済により、2023年12月期以降は大幅な減少が見込まれます。

以上より、進行期である2023年12月期は157百万円、2024年12月期には51百万円、2025年12月期は77百万円の経常利益を目標とします。

(注) 2023年3月1日付「業績予想の修正に関するお知らせ」の公表に伴い、2023年12月期の予測値につきましては、修正前予測値と修正後予測値を併記しております。変更の概要及び詳細につきましては、12ページ「12. 2023年12月期計画値の修正について」をご参照下さい。

### 管理部門の一般管理費及び営業外収益費用の実績及び計画(単位: 百万円)

	2020.12 (実績)	2021.12 (実績)	2022.12 (実績)	2023.12 (修正前)	2023.12 (修正後)	2024.12 (計画)	2025.12 (計画)
一般管理費(全社)	301	297	187	199	199	195	193
営業外収益	26	18	24	9	166	6	6
営業外費用	89	90	129	10	10	4	4

## 12. 2023年12月期計画値の修正について

### 2023年12月期の業績予想の変更について(2023年3月1日公表)

2023年3月に実施した海外子会社の減資に伴う為替差益の計上及び海外子会社からの受取配当金の受領に基づき、2023年2月14日に公表した2023年12月期の業績予想を変更し、当社グループ全体の修正値は以下のとおりです。

### グループ全体

単位：百万円、円銭

項目	2023年12月期 当初計画	2023年12月期 修正後計画	差異	(参考) 2022年12月期実績
売上高	676	<b>676</b>	① -	721
営業利益	1	<b>1</b>	① -	△104
経常利益	0	<b>157</b>	② 156	△ 209
親会社株主に帰属する当期純利益	△19	<b>110</b>	② 130	468
一株当たり当期純利益	△2.47	<b>14.21</b>		60.14

2023年12月期修正後計画の右に付した①～③の番号は、以下「当社グループ修正計画値の概要」①～③の番号と対応しています。

### 当社グループ修正計画値の概要

- ① 海外子会社の減資に伴う為替差益は営業外収益に計上したこと及び受取配当金は連結決算上相殺されるため、海外子会社の減資に伴う為替差益の計上及び海外子会社からの受取配当金の受領は、売上高及び営業利益には影響を与えません。そのため、各セグメントの売上高及びセグメント利益(営業利益)の計画値については変更ありません。
- ② 海外子会社の減資に伴う為替差益を営業外収益に計上したことにより、経常利益が当初の予測を上回る結果となること及び経常利益の増加に伴い親会社株主に帰属する当期純利益も当初の予測を上回ることが見込まれるため計画値を修正しました。

## 13.事業利益計画の変更について①

### 中期経営計画(売上高、営業利益及び経常利益)の変更について①

2022年に公表した中期経営計画と今回公表した中期経営計画のうち、2023年12月期及び2024年12月期の変更について説明します。(単位:百万円)

#### 2022年公表中期計画

	2022.12 (計画)	2023.12 (計画)	2024.12 (計画)
売上高	785	1,245	1,286
営業利益	△112	305	325
経常利益	△197	229	250
当期純利益	358	141	158

#### 2023年公表中期計画

	2022.12 (実績)	2023.12 (計画)	2024.12 (計画)	2025.12 (計画)
売上高	721	676	714	742
営業利益	△104	1	49	74
経常利益	△209	157	51	77
当期純利益	468	110	15	38

2022年に公表している修正後中期経営計画と今回公表した中期経営計画のうち、2023年12月期及び2024年12月期の計画値の変更については、以下の要因によるものです。

#### (売上高及び営業利益について)

売上高については、2022年公表中期計画の策定時点の前提と今回の中期計画策定時点の前提が異なることや、2022年12月期の実績を踏まえ、現状に即した数値にしたことによるものです。詳細は、次項「14. 事業利益計画の変更について②」においてセグメント単位で記載しています。売上高の減少に伴う粗利の減少に伴い、営業利益は減少します。

#### (管理部門の一般管理費について)

ほぼ計画通りに着地したため、大幅な変更はありません。

#### (経常利益)

営業利益の減少を受けて経常利益も減少していますが、2022年10月に借入金の一括返済により金利負担が減少したことに伴い、営業外費用は減少しています。

管理部門の一般管理費及び営業外収益費用の実績及び計画を公表期単位で比較すると以下のとおりです。

#### 管理部門の一般管理費及び営業外収益費用の実績及び計画(百万円)

##### 2022年公表中期計画

	2020.12 (実績)	2021.12 (実績)	2022.12 (実績)	2023.12 (計画)	2024.12 (計画)
一般管理費(全社)	301	297	267	199	194
営業外収益	26	18	13	7	7
営業外費用	89	90	85	82	81

##### 2023年公表中期計画

	2020.12 (実績)	2021.12 (実績)	2022.12 (実績)	2023.12 (修正後)	2024.12 (計画)	2025.12 (計画)
一般管理費(全社)	301	297	187	199	195	193
営業外収益	26	18	24	166	6	6
営業外費用	89	90	129	10	4	4

中期経営計画の主要な変更は以下のとおり。

- ①策定時点の前提の相違及び2022年の実績を踏まえ、売上高を保守的に設定し、より当社グループの現状に即した計画に変更
- ②一般管理費については大幅な変更はなし。
- ③借入金の一括返済に伴う支払利息(営業外費用)の削減を反映

## 14.事業利益計画の変更について②

### 中期経営計画(売上高、営業利益及び経常利益)の変更について②

2022年に公表した中期経営計画と今回公表した中期経営計画のうち、2023年12月期及び2024年12月期の変更については以下のとおりです。(単位:百万円)

#### 建設コンサルタント事業

##### 2022年公表中期計画

	2023.12	2024.12
売上高	478	490
営業利益	42	40

##### 2023年公表中期計画

	2023.12	2024.12	2025.12
売上高	318	330	346
営業利益	9	29	42

#### ファッションブランド事業

##### 2022年公表中期計画

	2023.12	2024.12
売上高	520	545
営業利益	74	88

##### 2023年公表中期計画

	2023.12	2024.12	2025.12
売上高	262	285	296
営業利益	85	106	116

#### 投資事業

##### 2022年公表中期計画

	2023.12	2024.12
売上高	246	250
営業利益	131	135

##### 2023年公表中期計画

	2023.12	2024.12	2025.12
売上高	95	98	99
営業利益	50	54	55

#### <セグメント別利益計画の変更について>

2022年に公表している修正後中期経営計画と今回公表した中期経営計画のうち、2023年12月期及び2024年12月期の計画値の変更について、事業セグメント別に説明します。(売上高及び営業利益)

#### <建設コンサルタント事業>

2022年計画策定時の人員数より人員が減少したことに伴い、2023年公表中期計画では売上高を減少しました。原価率については若干の改善を見せたものの、当初の計画の範囲内であったため、大幅な引き上げ又は引き下げは行っていません。一方で販売費及び一般管理費については、事業所集約に伴う固定費の減少を織り込み減額しています(年度ごとで約20百万円の縮減)。しかし、売上高の減少に伴う粗利の減少をカバーするには不十分であり、営業利益は減少しています。

#### <ファッションブランド事業>

2022年計画策定時には、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が緩和し、売上高が大幅に回復するものと見込んでおりましたが、回復は当初の想定を大幅に下回るものでありました。そこで、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が収束しつつある2022年12月期の実績を踏まえて売上計画を大幅に見直しました。原価率についても工場稼働率の増加の影響を反映させ、原価率については概ね2ポイントから4ポイント減少する計画としています。販売費についても2022年の固定費の縮減結果を受けた数値を反映しています。(年度ごとで約150百万円の縮減)。このため、売上高は大幅に減少するものの、原価率の改善及び販売費の縮減により営業利益が増加しています。

#### <投資事業>

2022年計画策定時には、収益物件の入替を行う前提の下、入替物件の収益を織り込んだ計画としていましたが、今後、ハワイ投資事業及びその他の投資事業は、IRRを考慮しながら慎重に進めること及び新規事業への投資との兼ね合いで投資金額の見直しを行っているところから、今回公表した計画では、既存の収益物件の利益計画としています。入替物件の損益の分、売上高及び営業利益は減少しています。

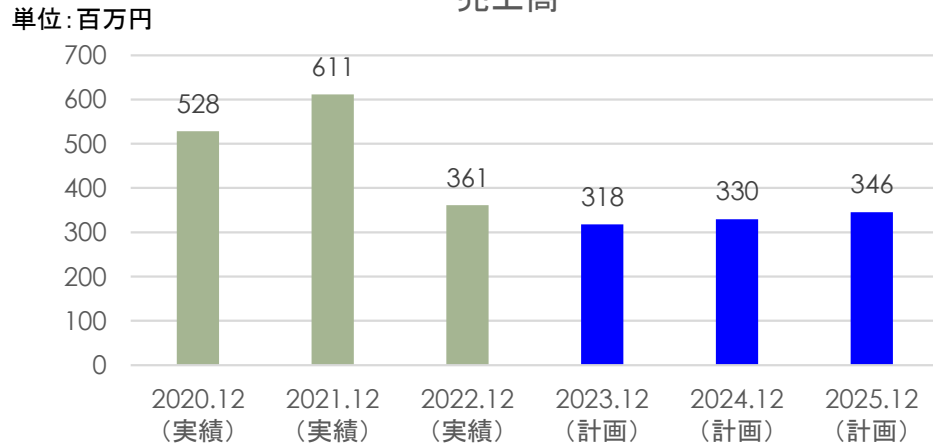


# 15.事業別利益計画①(建設コンサルタント事業)

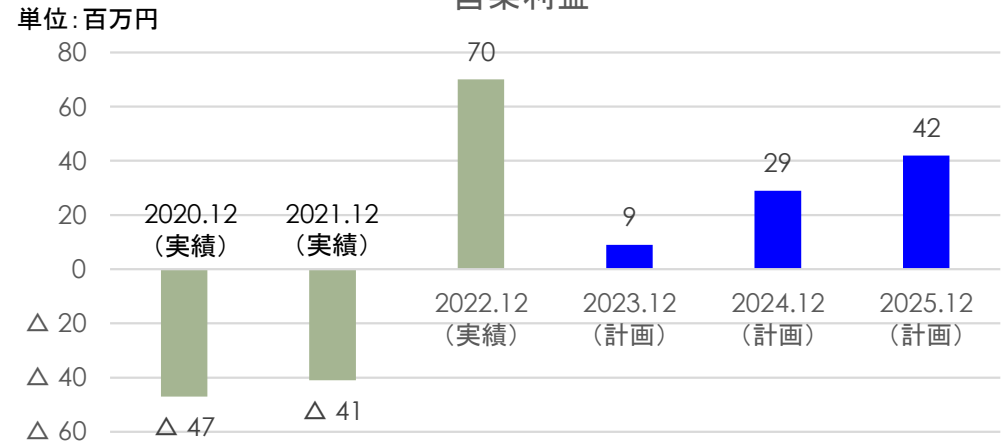
## 1. 過去の実績及び当年度を含む中期経営計画(建設コンサルタント事業)

当年度を含む中期経営計画は以下のとおりです。

売上高



営業利益



### (2020年12月期から2022年12月期の推移について)

2020年12月期から2021年にかけては新型コロナウイルス感染症拡大の影響により工期が長期化した影響もあり、売上高は528百万円、611百万円と2019年と比較して大幅に減少する結果となったほか、工期長期化に伴い採算性が悪化し、2期連続でセグメン損失(営業損失)となりました。2022年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響も緩和したほか、採算性の改善に努め、売上高は大幅に減少したものの、案件の採算性が改善及び固定費の削減によりセグメント利益(営業利益)となりました。

### (2023年12月期～2025年12月期：計画)

進行期である2023年12月期の売上高は318百万円を見込んでいます。これは、公表時点(2023年3月)の人員数及び受注高の状況より見込んだものであります。現状の人的資源の状況から現在好況である既存の公共事業へと特化して着実に収益を確保する方針を採用しています。この方針を継続し、2024年12月期及び2025年12月期も着実に収益を確保していく方針であります。公共事業売上高拡大のため、人材採用を継続的に行い人員の増強を図ることを継続するほか、業務提携による売上高の増加も模索します。具体的には、これまでの受注実績や技術者の経験を生かした業務サポート、業務連携による協力体制を強化することで受注シェアの拡大を模索します。

2024年12月期及び2025年12月期にかけての売上高の増加は、この人員増加によるものです。人員増強により受注機会を拡大し、着実に収益を確保することに努めることといたしました。人員増加に伴う人件費の増加は売上高の増加でカバーする予定であり、原価率については2023年12月期は71%、2024年12月期及び2025年12月はそれぞれ66%及び64%を予定しています。また、2022年で事業拠点の整理はあらかじめ完了したものの、継続的に見直しをかけることにより管理費の縮減にも努め、固定費の圧縮を果たしてまいります(年間1百万円の縮減を予定)。なお、クリアリアの人員計画は以下のとおりです。

2023年12月期から2025年12月期は収益性の回復と安定的な収益の確保に努めてまいります。

### (備考)クリアリアの人員計画

単位:名

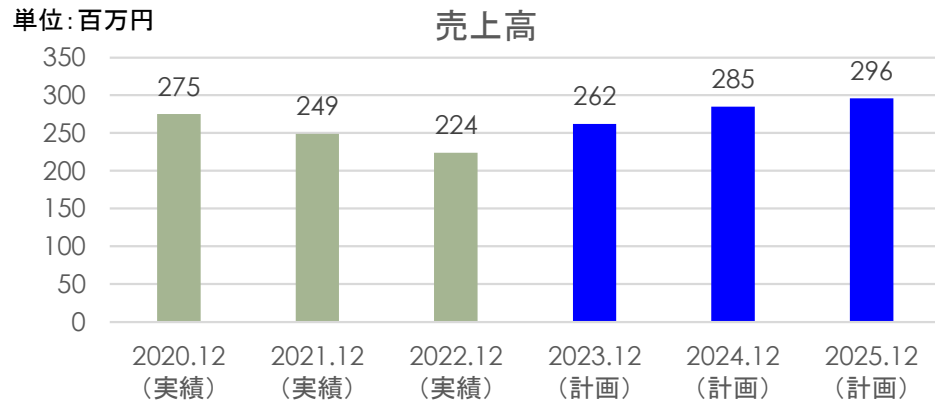
	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (計画)	2024年12月期 (計画)	2025年12月期 (計画)
人員	6	8	11	15

- ①好況の公共事業への特化
  - ②人員の増加による受注機会の拡大
  - ③業務提携の模索
- により、収益性の回復と安定的な収益の確保を最重要の目標とする。

## 16.事業別利益計画②(ファッションブランド事業)

### 1. 過去の実績及び当年度を含む中期経営計画(ファッションブランド事業)

当年度を含む中期経営計画は以下のとおりです。



#### (2020年12月期から2022年12月期の推移について)

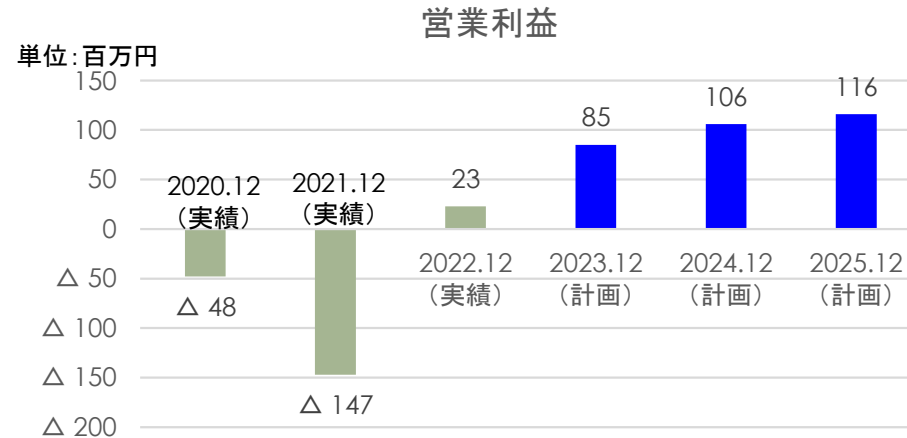
2020年12月期から新型コロナウイルス感染症拡大の影響により売上高が減少の一途をたどり、2期連続でセグメント損失を計上するに至りました。2022年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響は緩和したものの売上高は前期よりも減少しました。しかし、軽井沢工場の生産性の改善及び固定費削減に努めた結果、採算性が改善し、セグメント利益(営業利益)を計上しました。

#### (2023年12月期～2025年12月期:計画)

新型コロナウイルス感染症の影響の収束に伴う需要の増加及びそれによる売上の回復を見込むほか、①マーケティング戦略の見直しと②ライセンスの強化により売上増加を図ります。従前濱野皮革工芸は、伝統と品質の良さに自信があったため受け身のマーケティングをしてきましたが、消費者目線に立ち、DXを利用することで顧客ニーズを把握し、商品ラインアップを拡充します。今後は市場調査を徹底的に行い、攻めのマーケティングを実行します。ライセンシングビジネスについても、マーケティング戦略を見直し、現在あるライセンサー各社が更に事業発展できるよう、また新たなライセンサーとなる企業を取り込めるようにリスタートします。このほか、③購買意欲を促進するECサイトの構築、効果的な広告の掲載を継続し、売上高の増加を図ります。

これらの施策により2023年12月期の売上高として262百万円を見込んでいます。販売費及び一般管理費のうち、Web関連費用は2022年度と同水準の発生と見込んでいます。これらの施策により、2023年12月期は85百万円のセグメント利益(営業利益)を計画しています。

2024年12月期及び2025年12月期については、2023年12月期の売上水準を基礎として、マーケティング戦略の見直し、ECサイトの構築及びWeb広告の最適利用を推進し、売上高の5%以上の増加を計画しています。具体的には2024年12月期は約23百万円、2025年12月期は11百万円売上高を積み増すことを計画しています。原価率については2023年と同様の水準を見込んでいるほか、ECサイト及びWeb広告の費用も同水準以上の投入を計画しています。これらの施策により、セグメント利益(営業利益)は2024年12月期は106百万円、2025年12月期は116百万円と見込んでいます。建設コンサルタント事業と同様に収益性を回復し、安定的な収益の確保に努めます。

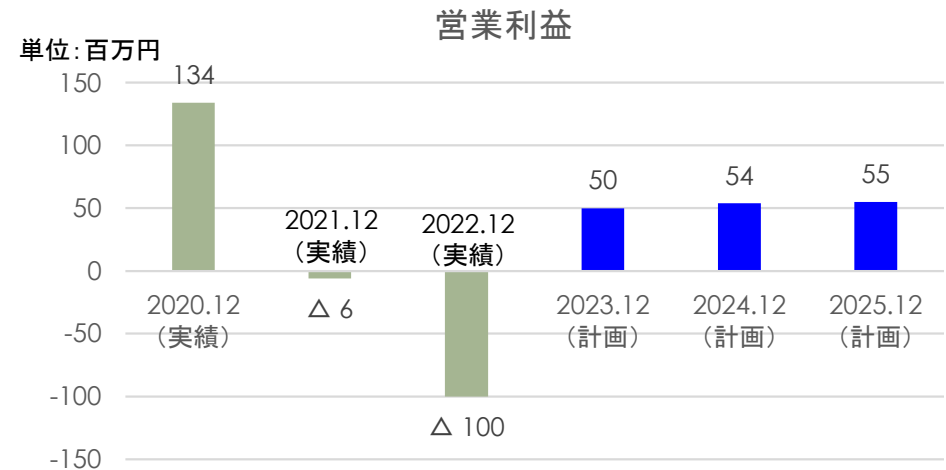
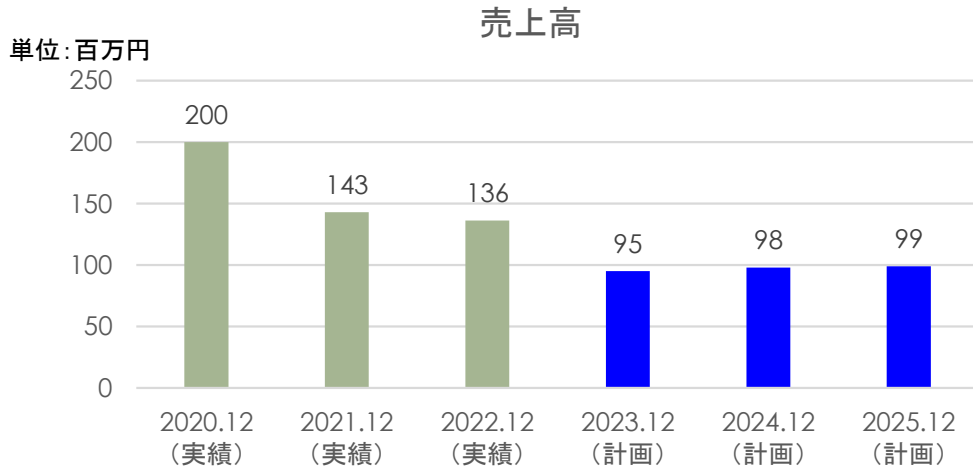


①マーケティング戦略の変更、②ライセンスビジネスのリスタート及び③ECサイト及び広告の活用により収益性の回復を図り、安定的な収益を確保することを最重要の目標とする。

## 17.事業別利益計画③(投資事業)

### 1. 過去の実績及び当年度を含む中期経営計画(投資事業)

当年度を含む中期経営計画は以下のとおりです。



#### (2020年12月期から2022年12月期の推移について)

2020年12月期の売上高は、主要物件の安定稼働により、売上高200百万円、セグメント利益（営業利益）134百万円を計上していましたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により主要物件が未稼働となる状態が長期化しました。この影響を受け、2021年12月期及び2022年12月期にかけては売上高が減少したほか、未稼働物件の固定費が収益を圧迫し、2期連続でセグメント損失（営業損失）を計上するに至りました。

#### (2023年12月期～2025年12月期：計画)

これまで、米国ハワイの不動産投資を中心に進めて参りましたが、資本コストを再認識し、それ以上の投資利回りが期待できる投資に方向転換いたします。具体的には、SDGsを意識し、社会課題を解決するビジネスを軸として参ります。そのため、現状では、既存の収益物件の損益のみを計画しています。売上高としては、2023年12月期から2025年12月期にかけて95百万円、98百万円及び99百万円の売上高を見込んでいます。営業利益については、2023年12月期から2025年12月期にかけて50百万円、54百万円、55百万円を計画しています。

投資方針を変更し、従前より投資効率が良い案件やESG投資に方向転換する。

## 18.事業利益計画について(補足)

### 経営計画の策定において重視すべき経営指標

(グループ全体として目標とすべき指標)

当社グループにおける目標は、親会社株主に帰属する当期純利益(以下、「当期純利益」)を確保することです。

また、当期純利益に基づく指標であるROE(自己資本利益率)を重視しています。当期純利益は企業における最終的な経営成績であり、ステークホルダーへの配当や設備投資の原資となるものでもあります。企業の持続的な発展には不可欠なものであり、当社グループにおいては当期純利益を創出することが至上命題と考えています。なお、ROEに関しては、過去の利益水準より、概ね2%ないしは3%を目標水準としています。

(各事業セグメントにおいて目標とすべき指標)

各事業セグメントでは上記の当期純利益創出のため、事業そのものからの収益の確保及び事業そのものの収益性が課題となります。そのため、各事業セグメントにおいては、セグメント利益(営業利益)の確保が至上命題となります。そのため、営業利益の確保を最優先課題としています。そして、関連する指標としては売上高営業利益率により事業の収益性を判断しております。計画における各事業セグメントの営業利益率目標は左記のとおりです。

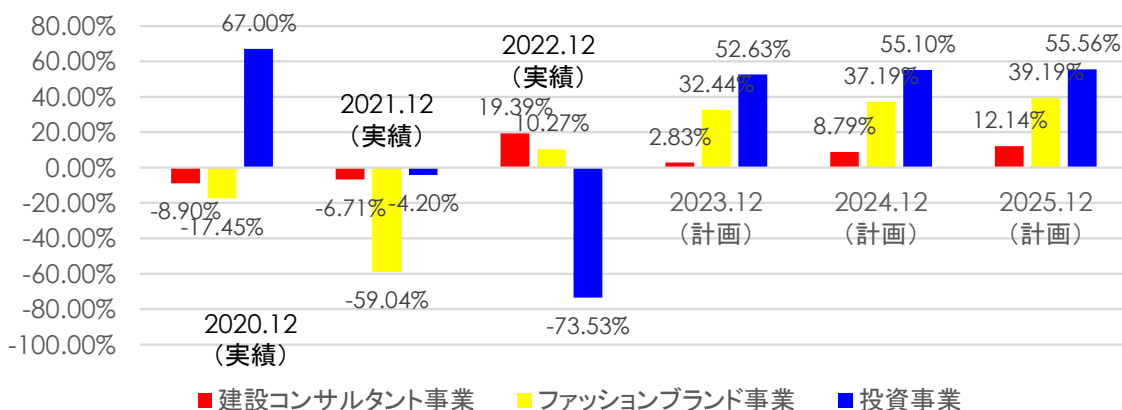
(注) 2023年3月1日付「業績予想の修正に関するお知らせ」の公表に伴い、2023年12月期の予測値につきましては、修正前予測値と修正後予測値を併記しております。変更の概要及び詳細につきましては、12ページをご参照下さい。

### 中期計画(単位:百万円)

期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2020年12月期 (実績)	1,004	98	35	2
2021年12月期 (実績)	1,004	△ 150	△ 222	△ 224
2022年12月期 (実績)	721	△ 104	△ 209	468
2023年12月期 (修正前計画)	676	1	0	△ 19
2023年12月期 (修正後計画)	676	1	157	110
2024年12月期 (計画)	714	49	51	15
2025年12月期 (計画)	742	74	77	38

グループ全体で重視

セグメント別売上高営業利益率



各事業では営業利益の確保が至上命題であり、売上高営業利益率を重視  
グループ全体では最終的な純利益の確保及びそれに伴うROEを重視する。

### 経営計画の進捗状況について

経営計画の進捗については、適宜公表する予定であります。  
公表すべき事象が生じましたら計画を修正し、速やかに適時開示いたします。

### 年度目標及び計画修正の要否について

2023年3月1日付で「業績予想の修正に関するお知らせ」を公表いたしました。当該適時開示に基づき2023年12月期の計画値を修正いたしました。詳細につきましては12ページ「2023年12月期計画値の修正について」をご参照ください。なお、年度目標及び中期経営計画を修正すべき事象が生じましたら計画を修正し、速やかに適時開示いたします。

### 計画の進捗状況の公表について

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の公表は、2024年3月を予定しています。

## 当社グループのリスク情報について

当社グループを取り巻くリスクへの対応は以下のとおりです。

リスクの種類	リスクの内容	発生可能性	発生した場合の影響	リスクが顕在したときの対応
建設コンサルタント事業	当社グループの(株)クレアリアが営む建設コンサルタント事業においては、特に、ダム・河川・海岸など水関連の公共事業が主たるビジネスであるため、政府・国土交通省・地方自治体などの機関が公共事業の大幅な削減や停止を決定した場合、当社グループの業績が大きな影響を受ける可能性があります。	低い	中程度	民間事業の割合を増やして公共事業への依存を引き下げ、安定的な収益を確保できるように努めます。
ファッションブランド事業	当社グループの拓莉司国際有限公司、濱野皮革工藝(株)が営むファッションブランド事業においては、商品企画、原材料市況、国内外の生産体制、為替市況、物流体制、販売拠点、消費者動向、天候、景気変動などにもまつわるさまざまなリスク要因が考えられ、想定する範囲での対応は予め準備をしておりますが、想定範囲を大きく超える事象が発生した場合、当社グループの業績に大きな影響を受ける可能性があります。また、上記事業会社が扱うライセンスブランドの商品につきましても、上記リスク要因に加えて、ブランドそのものの人気・価値が大きく下落した場合、同じく当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。	低い	中程度	ターゲット顧客のニーズに適合した新製品を市場に投入して機会損失を回避します。また、製品についてはコスト優位と高品質を実現し、収益の確保に努めます。また、魅力的な製品を消費者に届けるライセンスを開拓し、ブランド価値の引き上げを図ります。
投資事業	当社グループのTRIIS INTERNATIONAL AMERICA INC.、CLATHAS LLC及びKIP LLCが営む不動産投資事業においては、米国における不動産市況、世界経済動向、賃料等の変動リスクがあり、それによって、当社グループの業績が大きな影響を受ける可能性があります。さらに長期的には外国為替市況の影響も受ける可能性があります。	低い	中程度	賃貸物件について定期的な入替を行い、安定的な収益の確保に努めます。

(注)事業等のリスクについて、有価証券報告書に掲載のリスクの中から、当社が特に重要と考えているリスクを抽出して記載しています。その他の事業等のリスクについては、有価証券報告書(「第一部企業情報第2事業の状況2事業等のリスク」)に記載しています。

- 本資料は情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買い付け又は売り付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。
- 本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。