

2021年3月2日開催 長期ビジョン・中期経営計画説明会における主な質疑応答

NO	質 問	回 答
1	投資計画を3年間で200億円としていますが、分野別にみた、大まかな配分のイメージを教えてください。	投資計画の上位になるのは「DXの推進」「グループ力の強化」「研究開発」です。他にも、働き方改革、ブランド力強化などへ投資いたします。「グループ力強化」のためのM&Aを含めた投資にほぼ50%、それ以外の基盤強化に50%と考えています。
2	海外事業の収益性は、国内と比べていかがでしょうか。	国内と比較すると収益性は厳しくなります。プロジェクトによって利益率は大きく変わりますが、特にコンペにより受注した物件は厳しくなります。
3	コロナ禍で企業、個人ともに大きく意識が変わっていますが、御社を取り巻く事業環境としてアフターコロナで注目すべき事項、あるいは従来と変わっていくと思われる視点について教えてください。	現在、コロナによって空調や換気が大変注目されています。「空間価値創造企業」と言うとおり、我々は空調衛生工事をメインにしておりますので、責任も大きく、注目度も高まっています。医療機関の工事実績が多いので、今回も病院の様々な工事に対応しており、社会貢献につながるものと考えています。 事業環境についてですが、データセンターの案件が増加していて、今後も拡大が想定され、この分野の受注に積極的に取り組んでまいります。また、去年は中国からの輸出が止まったことを踏まえて、製造業を中心にサプライチェーンの見直しが図られており、生産施設等が東南アジア各国に分散していく流れも生まれてくると思います。これは当社の海外事業の拡充と一致するものと考えます。
4	産業施設工事の拡大によって影響は今後小さくなるかもしれませんが、ビル向けなどでの事業環境の見方と中期の対応を教えてください。	リモートワークの普及で、オフィスのあり方が変わってきていると報道されています。実際、東京、大阪などの都市部におけるビルの着工は、コロナの影響で下がっていますが、受注が極端に悪化しているという印象はございません。今後、脱炭素を目指し、エネルギー消費の多い古いビルのリニューアル需要が増えると思われます。一方で、IT化に対応したビルの建設需要も多くなると思われます。今後も中小型・大型の幅広い建物に取り組んでいきたいと考えています。
5	従来よりZEBに取り組まれておりますが、脱炭素など環境面での対応方針をいまいちど確認させていただきたいと思っております。	ZEBへの対応についてですが、オフィスのあり方も変わり、改修需要が高まる可能性があります。今後、ゼロ・エネルギー・ビルを目指した改修を提案していきたいと考えています。当社は、エネフィスシリーズで、支店・支社をZEBに建て替えています。これらで培ったZEBの技術や実際にオフィスを運用してのノウハウを生かし、施主や設計事務所へ提案していきたいと思っております。 脱炭素についてですが、当社がマテリアリティとして特定した、低炭素社会への貢献を重要課題として位置づけています。政府からはグリーン成長戦略が示されており、電気自動車への転換と蓄電池産業、データセンターの省エネ化などが方針化されています。これらの産業の拡張に積極的に対応してまいります。また、その中で省エネルギー設備の導入を提案し、低炭素社会化に貢献したいと思っております。

NO	質 問	回 答
6	子会社の拡大ではM&Aなども選択肢となり得るのでしょうか。	その通りでございます。設備工事業に近い業種、業態の企業を積極的にM&Aさせていただきたいと考えています。いきなりM&Aは難しいと思われるので、いろんな形で連携を図りながら、ダイダングループへの参加の判断をお願いしたいと思えます。
7	海外事業の売り上げが去年は70億円ということでしたが昨年とは20年度実績でしょうか。また、整えるステージ最終年度は海外事業売り上げ150億円という数字はどのような位置づけでしょうか。	海外工事の70億円は、2020年3月期の売上高を示しており、シンガポールが主となっております。ご存知のとおり、シンガポールではロックダウンがありましたので、今期の売上高は、もう少し下がる可能性があります。ただ、ロックダウン下ではありましたが、受注はある程度獲得できていますので、2022年3月期には150億円に向けてのステップが踏めると考えています。
8	「産業施設工事の拡大」を戦略にあげていますが、売上高において、ここ数年はどの程度の比率で推移していますか。また、中計最終年度における産業施設工事の比率の目標値などありますでしょうか。	直近4年間でいきますと、売上高に占める産業施設工事の割合は25%程度で、前期（2020年3月期）は30%を超えております。今期、2021年3月期第3四半期時点で、前期を上回る数字で推移しています。3年後の最終年度は40%を目標としており、全体の売上高2000億円の目標に対し、海外での産業施設工事を含めて、40%の800億円程度まで持ち上げていきたいと考えています。
9	施工体制の強化のために技術者の増員と育成に取り組むということですが具体的に計画している増員目標や育成方法はありますでしょうか	新卒の採用計画ですが、例年50~60名程度としておりましたが、一昨年が80名、昨年100名、今年も100名を目標に進めております。また、派遣等の契約をしている方の中から、社員への登用を積極的に進めてまいりたいと思えます。さらに、ベテラン社員の処遇の改善も含め、長く働いてもらう制度に改めてまいります。そして、若手への教育ですが、リモート支援やICTを活用して、事務所にいるベテランから現場にいる若手への技術伝承を図りたいと思えます。
10	御社のダイバーシティへの現状の取り組み、長期ビジョンについて教えてください。出来れば大まかな数値イメージをいただければと思います。	新規採用者のうち女性の比率を20%以上にすることを目標としています。また、産休や育休を取りやすい環境、職場復帰しやすい人事異動などの整備をしています。女性に限らずですが、社員全体で短時間勤務の拡充、テレワークの導入等、従業員が柔軟に働いて自由な時間を確保できるような働き方改革を進めています。
11	御社は、DX2020銘柄選定、i-Construction大賞などを受賞されていますが、他社との差別化、自社ならではの強みについてどのように分析されておりますでしょうか。具体的な取り組み事例や成果等がありましたら、差し支えない範囲でご紹介いただければ幸いです。	DX銘柄に選定されたことは、実績を評価されたことと思われまます。早く取り組んだことの成果が出ている、ということが一番の強みです。実績についても、上から展開したものでなく、現場がさまざまな工夫をして、それを社内の発表会で評価され、他の社員が自ら導入してきた結果です。このような先進の気質と創意工夫の社風が大きな強みだと考えまます。また、DXにおける研究開発を推進しており、より簡便でより安価な手法を大学と共同研究しています。デジタルネイティブと呼ばれる、若手や学生に積極的に公表していき、業界のイメージアップを図りたいと思えます。