

2022年3月期第2四半期決算説明会における主な質疑応答

NO	質 問	回 答
1	<p>同業他社の決算を見ると、利益面は低調だが、売上（完成工事高）については増加しているところが多く見受けられます。売上が上がらなかった御社特有に理由があれば、お教えいただきたい。</p>	<p>前期（2021年3月期）の上期実績と比較して、期首から繰り越した工事の絶対量は豊富にあるものの、そのうち当期に進捗する物件が少なかったことが影響しております。前年通期の受注1,700億円のうち、上期が800億円で下期が900億円となり、コロナの影響により上期の比率が低くなりました。その結果、出来高が上がる一年後の当期に進捗する物件の工事が少なくなったことが原因と考えられます。</p>
2	<p>御社については受注高が好調に推移していますが、その理由、または戦略はどのようなものか、お教えいただけませんか。</p>	<p>当社は、この4月に2030年のあるべき姿を示した長期ビジョンを掲げ、そして新たな中期経営計画「整えるステージ」をスタートさせました。この中で、ダイダングループとしての業績拡大をメッセージとして示しており、全社一丸で目指しております。</p> <p>その具体策として、産業施設分野の受注の拡大、シンガポールを中心とした海外事業の強化、大型物件の実績確保といった、以前より注力しておりました施策が成果が現れてきたと捉えています。</p> <p>このような戦略、施策の結果が、受注工事高の積み上げとなって表れてきているものと思われます。</p>
3	<p>今回の決算では、大手ゼネコンの建築部門の完工総利益率が大きく低下していることが特筆されます。ゼネコンの経営トップからは潮目が変わったといったコメントも出ており、このことがサブコンに波及しないか懸念されています。そろそろ、コロナが終息しつつあるなかでの受注環境についての関心が非常に高くなっており、コロナ前とコロナ後の受注環境の変化についての御社の考え方を教えてください。</p>	<p>コロナ前からの直近2年間で、当社の受注工事高は増加しており、コロナ禍による受注環境への影響は、一部小規模工事に減少が見られるものの、限定的と考えています。</p> <p>ただし、直接受注の比率は47%（第2四半期）と約半分であり、あとの半分はゼネコンからの間接受注のため、売上げの半分に関しては、今後の利益率への影響が懸念されます。ただ、リニューアルなどの直接受注に関しては、影響はないものと思われます。</p> <p>また、資機材の高騰等によって利益改善が想定通り進まない大型工事が出来てきたこともあり、今後も物件の採算性に注視していく必要があると考えます。</p>

NO	質 問	回 答
4	半導体をはじめとする様々な部材及び建材の不足、建設資材の値上げといった状況が進んでいます。建設業界においては、工期の遅れ、工事原価上昇が懸念されていますが、この点に関して現状認識及び今後の見通しについての見方を教えてください。	半導体不足やコロナウイルスの影響による東南アジア方面の工場閉鎖・生産調整により、設備機器メーカーの納期遅延も発生しております。納期情報を常に注視するとともに、早期発注や代替機器採用などの対処してまいりましたが、事態が長引く事により今後は工程への影響を懸念しております。 資機材の価格動向については、電線類の価格上昇により一部影響がでてきています。鉄製品・ステンレス製品の価格上昇傾向に対しても早期の価格交渉と発注により対応しております。しかしながら、今後は工事原価上昇への影響が懸念されます。
5	コロナ禍で世の中の動きが大きく変化してきました。特に、不動産、流通、飲食、観光、旅客運送業界は大きなダメージを受けましたが、発注姿勢が変化してきた或いは今後変化しそうな兆しはありますでしょうか。業績が大きく落ち込んだ業種や企業では工事の延期・中止・縮小に加えて発注単価低下圧力が増しているといった見方もあるようです。	コロナ禍において、保守メンテナンス工事を含め、毎年一定量の工事を発注頂いている百貨店、自動車関連からの受注が落ち込みましたが、現在は回復基調にあります。 一方、中長期的な計画に基づく大規模工事は予定通り発注されており、当社の大型工事の受注にも繋がっているものと考えています。
6	今回の中間決算では部門別受注状況にばらつき（前年比伸び率）が見られました。それぞれの部門（電気、空調、水道衛生）の現状及び今後の受注環境の見方を教えてください。	電気工事につきましては前期のコロナの影響もあり、改修を中心とした継続工事が減少したことが挙げられます。空調工事につきましては再開発の大型案件、産業系の案件での大幅な増加がありました。水道衛生工事につきましては、従来より空調工事と一括で受注する機会が増えた結果となります。
7	事業環境について国内での半導体工場の建設の動きもありますが、半導体関連への受注活動はいかがでしょうか	半導体工場につきましては、現在大きな動きがありますが、弊社も継続的に営業活動をしています。その結果、電子デバイス関連の工場案件で、既に何件か受注したものもあります。今後の情報も収集しておりますので、引き続き対応してまいりたいと考えています。
8	DX推進についてウェブカメラを使った現場作業の効率化を挙げている現場リモートチームは専門の組織なのでしょうか。専門部署ではない場合、組織化するなどの展望はありますでしょうか。	リモートチームにつきましては、専門の部署というよりは本社・支店ごとにチームを組んで、それぞれの事業所から現場をリモートで支援しています。 現場において最先端のソフトウェアや機器の扱い方などをそれぞれ工夫して取り組んでおり、その成果は本部を通じて水平展開しておりますが、やはり現場で使っている最先端の情報を事業所で集めて活用していくのが望ましいと考えています。情報が伝わりやすい事業所ごとの取り組みを継続し、組織化は今のところ考えておりません。

NO	質 問	回 答
9	<p>営業利益の減少について、さきほどの説明では、完成工事利益の減少に伴い減少、ということであったが、もう少し詳しくご説明いただきたい。</p>	<p>前期の上期については、その前の期、つまり新型コロナウイルスの影響を受ける前の好況期に受注した利益率の高い物件の残工事が相次いで竣工したため、その追加変更による利益改善などを受け、高利益となりました。</p> <p>一方、当期においては、前期からの繰越工事は豊富にあるものの、当期に進捗する物件が少なく、これが完成工事高の減少、および追加変更も少ないことから利益の減少にも影響しております。利益については、これに加えて建設業界の受注競争の激化や資機材価格の高騰を受けて、工事の採算性が低下したことも要因です。</p>
10	<p>ZEBの足下の受注状況を教えてください。御社取組は進んでおり、期待させて頂いております。</p>	<p>ZEBに関して、昨年度の受注は約70億円でしたが今期は約120億円を目標としています。最近の傾向として、大型のビルにおいてもZEB Readyが求められてきたことがあります。今後建築される建物については省エネ性能等の規制がかかってきているので、このような傾向からZEBの受注も増えると予想しています。さらに、当社におきましては省エネルギーだけでなく、働きやすく健康的なオフィス（ウェルネスオフィス）についても先進的に取り組んでおりますので、この成果をもとに今後も営業活動に注力してまいります。</p>
11	<p>御社の場合、1Qから2Qにかけて、完成工事総利益率も改善傾向にあります。下期以降の完成工事総利益率についてはどの程度の水準を想定していますでしょうか。ゼネコン各社の業績悪化による下期以降の状況が気になります。</p>	<p>今期は昨年以上の工事量を確保し利益の改善を図っており、通期の完成工事総利益率は、第2四半期と同程度の水準を想定しております。</p> <p>来期以降の案件については、首都圏を中心としたゼネコン間の受注競争の影響を受け、厳しい受注環境になっております。資機材や労務費の価格上昇など、原価面の押上げ要素もあり、完成工事総利益率は低下傾向が予想されます。</p> <p>各現場での施工効率化・生産性向上を加速させて原価圧縮に努め、今後も利益確保を図ってまいります。</p>
12	<p>通期見通しについて、当初予想から変更はないということですが、ここ数年の実績からみると、第二四半期での進捗率が今期は低調であると見受けられます。今後の見通しについて、お聞かせいただきたい。</p>	<p>前期から繰り越した工事の多くは下期以降に完成するため、上期については通期予想に対して業績の進捗率は低くなってはおりますが、下半期においては前期と比べても完成を見込む物件が多く、完成工事高および利益に寄与します。</p> <p>したがって、業績予想も期首から据え置いております。</p>

NO	質 問	回 答
13	<p>昨今、企業活動において、環境問題、なかでもカーボンニュートラルに対する取り組みが世界的に注目されています。この点で御社ならではの取り組み事例、或いは中期的な業績への寄与などについての考え方を教えてください。また、こうした環境問題に関する発注者さんの関心はいかがでしょうか。お話いただける事例があればご紹介いただくと幸いです。</p>	<p>当社は、すでに発表しております通り、来年4月以降プライム市場に移行することになり、TCFD提言への賛同も宣言しております。財務面はもちろん、非財務面の活動も一層の取り組みを進めてまいりたいと考えております。</p> <p>カーボンニュートラルに関しては、中長期的に捉えて、当社のビジネスにとって非常にいい機会だと考えています。まずZEBへの取り組みです。今後省エネルギー要件が厳しくなり、これらを実現していくためには、設備のエンジニアリング力が更に求められてきます。私どもはエネフィスシリーズで培った知見を生かして、運用支援を含めた提案が可能と考えております。</p> <p>さらに、カーボンニュートラルに向けては再生可能エネルギーが重要になってまいります。当社は電気部門を持っておりますので、太陽光発電設備等を活用した提案を進めてまいります。また、当社が重点的に取り組んでおりますデータセンターや工場に関してもカーボンニュートラルへの投資も増えてきており、省エネルギー性能を上げるための国の補助金給付も計画されております。</p>
14	<p>資機材の高騰の状況もあり上期の粗利率が低下とのことですが、価格転嫁が進み利益率が回復する方向もあるのでしょうか、価格転嫁の進捗についてもご教示ください。</p>	<p>価格転嫁を進める企業努力をしておりますが、契約時期や価格高騰の時期とのズレもあり、民間で価格転嫁を認めていただくことに苦戦しております。実際の資機材の高騰分を客先に提案をしながら、なんとか利益率を確保できるよう企業努力を続けております。</p>