

2024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>通期の受注予想を2400億円と大幅に上積みしているが、受注環境と受注時採算の足元および今後の見通しについて教えてほしい。建設会社（ゼネコン、サブコン）では、受注案件は豊富であり、受注競争環境は緩和の方向にあるとの声が聞かれているが、実際どうなのか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・受注工事高の予想については、北海道の半導体工場と静岡県の子載用電池工場の2つの工事だけで、プラス300億円。これまで数十億円程度の工事はあったが、この規模の工事はあまり例がない。 ・受注競争環境については、建設投資は再開発、産業系ともに引き続き活発な状況が続いている。加えて、資機材や人件費等のコストアップに関して、一部では発注者側の理解が得られる状況になってきた。
2	<p>2024年度にスタートする残業規制による影響について、昨今は大型案件に対する入札不調や施工能力を勘案して受注契約が不調となるケースが増えている模様。こうしたなかでどのような受注スタンスを取っているか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・以前からのお客さまを最優先で対応することを大前提として、全社の期別の手持ち工事量を勘案しながら受注している。 ・現時点では、2025年度以降を見据えて、比較的工期の短い産業施設工事と比較的工期の長い再開発案件のバランスを見ながら、受注戦略を展開していく。
3	<p>繰越工事高は依然、高い水準が続き、過去5年で最高ということだが、24年4月から上限規制も始まる中で、どのような対応によって手持ち工事を消化していくのか？ 協力会社を含めた施工力も大丈夫か？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・全社を挙げて工事に対応しており、技術者を機動的に工事現場に配置できる制度を整えている。加えてバックオフィスから現場を支援するリモート支援体制をさらに強化している。 ・一方のオフィス側も効率化を進めており、事務作業の効率化のために、RPA（ロボティクスプロセスオートメーション）などを導入している。 ・協力会社に対しては、オフサイト加工施設をすでに稼働している関西圏・関東圏に加え、九州、北海道、東海地区などにおいても順次拡大整備を進めていき、協力会社の施工能力を確保していく体制で臨もうと考えている。
4	<p>PBR1倍割れに関して、どのよう受け止めているか？この点については、どのような取組みをされているか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・PBRについては、過去10年は1倍割れが続いている。しかし、当社の収益や財務内容は、PBR1倍前後の他企業と比べて必ずしも劣っているとは考えていない。 ・当社は、株主資本コストを5.0パーセントと推定しているが、ROEはこちらを上回る7.7パーセントをあげている。 ・経営層は、当社の業績が株価に反映されにくい要因の1つは「株式流動性の低さ」だと認識あり、9月末をもって、1株を2株に分割する施策を行った。今後とも、資本施策や配当施策を検討し、IR活動にも取り組み、株価の向上に努めたい。

No.	質 問	回 答
5	<p>プレハブ加工場・‘オフサイト’・‘拠点の整備について、現在稼働している首都圏、関西圏のオフサイト拠点の活用状況はどうか。</p> <p>また、北海道、九州はいつ稼働するのか。</p> <p>具体的にどのような部材を加工していくのか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・首都圏の拠点はこの春に完成し、現在すでにフル稼働している。関西圏については、10月から本格稼働した。 ・九州は現在整備中で、年末までには完成する予定。北海道の拠点は、半導体工場をターゲットに、来年の早い時期に設営・稼働する予定。 ・加工するものについては、大口径の配管がメインになる。特に、産業系の物件が増えているため、こちらに対応すべく加工をしている。
6	<p>IoT、半導体、データセンター等の受注はまだ伸びていくという認識か？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・半導体工場に限らず、車載用電池工場やデータセンターなど、2025年度を見据えた大型案件の情報が入っている。そのため、引き続き設備投資が進み、受注も伸びていくと予想。 ・その中で、産業施設案件や工場案件は2期、3期と期を重ねて出件されることが多く、最初に対応したところが優位な傾向。今対応している産業施設案件をストックとして活用。
7	<p>産業施設案件の利益率はほかの案件よりも高いのでしょうか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・産業施設案件は事務所ビル等に比べて工期が短いため、一般的には「高い」といえる。しかし、検収条件やコミショニングが明確に記載されておりハードルがある。 ・それぞれで設定されている条件をクリアする必要があるため、そのリスクを背負ってはいるが、全般的には「高い」と言える。
8	<p>P23の中計の数値に関して、来期は受注や売上が増加するものの、利益は横ばいを見込まれている。</p> <p>資材や人件費高騰のマイナス影響を見込まれているようだが、値上げより利益率の高い案件の受注などによって利益率を維持することはできないものか？</p> <p>業界の強い受注環境を勘案すると、むしろ今後は利益率を改善できるようにも見えるのですがいかがか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・スライドは、今期末の営業利益が85億円だと予想を表している。 ・利益面は、上半期は完成工事利益率がマイナスの案件もあったことで減益となったが、下半期では手持ち工事の中でも利益率の良い案件があるため、利益を積み上げられると予想。 ・一方で、オフサイト加工施設や働き方改革への投資、DXへの投資などを行うため、営業利益は昨年度と同等の85億円という目標にしている。
9	<p>リニューアル工事受注高が減少していることは利益率低下に結びついているか？また、官公庁受注高が大きく増えている背景について教えてほしい。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・リニューアル工事には中規模と小規模がある。小規模工事は永年客先のため減少しておらず、従来通り。 ・現在は、個別一般工事で受注時利益を確保できている。従って、リニューアル工事の受注減が利益率低下に結びつくということはない。

No.	質 問	回 答
10	残業時間規制が予定されているが、どのくらいの人件費の高騰を見込んでいるか？	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社の繰越工事高の多さから、現場技術者には今期以上の負荷がかかると想定。そのため、現場の人間を増やすべく、まずは派遣社員を大幅に増やし、50名程度の増員が必要になると考えている。 ・ 中途採用も強化しており、今年度末までに30名を目標としている。来年度も同等の経験者採用を行う計画を立てている。 ・ 加えて、新入社員の初任給を27万円にアップし、それに伴い来年度は全体のベースアップを行う。 ・ この2つの要素から、人件費については2桁億円近く増加するものと考えている。
11	先ほどのP23の質問に関連して、来期以降の利益率はどうなりそうなのか、お見通しを教えてください。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今期は産業系の案件が50パーセントを超え、前期も40パーセントを超えている。加えて、今期は上期の時点で、前期に引き続き小規模リニューアル工事を一定量の確保できている。 ・ さらに、その他の一般物件の受注時利益の確保を組み合わせると、現時点では今期よりも改善すると見込んでいる。
12	同業他社との差、競争優位性はどのようなところにあるのでしょうか？	<ul style="list-style-type: none"> ・ 首都圏に限らず、関西圏や地方において強みをもっていること。 ・ 近年の産業施設工事への注力によって技術力が強化され、全国で出件される大型の工事にも機動的に対応できること。 ・ 電気工事も保有しており、電気・空調・衛生を一括で受注できる点が、ゼネコンが協力会社の確保が困難な昨今、当社に有利に働いていると考える。
13	金庫株も6%以上あるが、これらの株は償却するのか、例えばM&Aに使用するなど予定はあるのでしょうか？	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自己株式は、主に役員報酬の原資やM&A案件があった場合の対価として活用することを考えている。 ・ 自己株式を再放出することは、株式価値の希薄化につながるため、慎重に考えていきたい。 ・ 今後の資本政策は、中期計画を考える中で再検討していく。