

	質 問	回 答
1	<p><中期経営計画の修正について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今回、中期経営計画を修正されたが、修正幅が小幅な印象がある。これは、施工能力などを勘案してのものなのか、あるいは事業環境の変化によるものなのか、どちらの要因が大きいのか教えてほしい 	<ul style="list-style-type: none"> ・今回の中期経営計画の業績修正は、主に営業利益の大幅増に対しての変更となります。 ・完成工事高は、もともとの中期経営計画 Phase2「磨くステージ」についても踊り場を予想していました。これは施工能力の限界という意味ではありません。 ・繰越工事高が大きく残っていることに加え、新入社員の採用を中心に人員増を大きく図っておりますので、次期中期経営計画の Phase3「輝くステージ」の段階で、新入社員の成長と受注残を活かした大きな飛躍を期待しています。
2	<p><自社株取得による株主還元について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・昨今では、自社株取得による株主還元を実施する企業が増えているが、自社株取得による株主還元についてどのように考えているか教えてほしい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・自社株の取得について、現時点では自社株買いの予定はございません。 ・株主への還元施策としましては、2025年3月期に配当性向を40%に引き上げ、DOEを導入し4.0%としました。本年度そのDOEは、ROEの上方修正により4.8%下限に変更しております。 ・自社株購入について排除するものではありませんが、継続的に検討し、機動的に実施する考えであります。
3	<p><今期の完成工事総利益率について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・業績予想において、今期の完成工事総利益率が1.8ポイント改善する前提となっている。従来にも増して不透明感の強い事業環境の中で、期初予想としては強気の数値にも見えるが、どのように理解すればよいか教えてほしい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・今回、完成工事総利益率が1.8ポイント改善する予測で、目標を17%台にしました。 ・完成工事総利益率は、需給の逼迫により、設備工事が採算良く受注できているため、受注時利益がある程度上がっており、まだまだ伸ばしていけると考えています。 ・先日来、同業他社の決算で発表されている利益率は、当社が今回目標にしている数字を既に上回られている部分があります。 ・オフサイト施設や現場サポート部の活用をさらに進めて、今回の完成工事総利益率目標17%台を達成したいと思っていますし、達成可能な数字だと考えています。
4	<p><受注環境の見通しと受注時の採算性について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後の受注環境の見通しについてはどのように考えたらいいか。データセンター、半導体、電池工場、再開発などの見通しについて伺いたい。また、受注時の採算性は、上げていける余地はあるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・基幹産業である自動車産業における今後のEV投資の不透明感、また再開発では建築費の高騰による計画の延期・見直しなど、リスクが実際に顕在化してきているのは確かです。 ・この中期経営計画期間の残り2年に関して申し上げますと、当社は2025年3月期中に大型工事を受注しています。お客さまの設備投資における今回の米国関税の影響は、当社として見通すことは難しいものの、データセンターは確実に受注していけると考えています。データセンターと半導体関連工事を中心に受注を増やしていきたいと思っています。 ・採算性については、需給の緩みによってかなり上がってきていますので、この2～3年については上げていけると考えています。その先の受注環境は設備投資の行方によると考えています。

	質 問	回 答
5	<p><足元の受注環境について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・足元の受注環境について教えてほしい。製造業の顧客などでは、米国関税の影響により、設備投資の延期、中止などの影響は顕在化しつつあるのか教えてほしい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・不透明なところはありますが、既に数件、設備投資の延期・中止など顕在化していることは事実です。 ・米国関税の影響は、製造業、中でも半導体やEVにおいては不透明であると考えています。 ・再開発については、内需の関係になるので、建築費の高騰による計画延期が出てきています。
6	<p><受注時採算性の動向について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・受注時採算性の動向については、引き続き、前年同期比、前四半期比で改善傾向とのことだが、どのくらい改善しているのかを教えてほしい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・受注時の採算性の動向は、上昇傾向にあります。物価高に合わせた形で上がってきており、この1年で3%程度改善しています。
7	<p><リニューアル工事、新築工事の内訳について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今期受注計画のリニューアル・新築工事の内訳を教えてください。具体的な数値での回答が難しい場合は、『リニューアルは2桁伸びる』など、伸び率のイメージでご教示いただきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・リニューアル工事の受注工事高については約32%の伸びで、新築工事については受注工事高全体の約半分の金額となりました。リニューアル工事の割合がかなり増えました。 ・リニューアル工事が伸びた要因としては、バブル崩壊から30年後の建物のリニューアル工事の需要であると考えています。また、建築費の高騰により、新築工事から大型のリニューアル工事へ移行してきているイメージです。 ・リニューアル工事全体は伸びていますが、年度毎に施工体制を見ながら受注しているため、リニューアル工事だけが伸びていくというイメージではありません。世の中全体の傾向として、リニューアル工事は伸びていこうと考えていますが、具体的な伸び率については、測りかねるという状況です。
8	<p><ROEとDOEの引き上げについて></p> <ul style="list-style-type: none"> ・中期経営計画期間において、ROEが低下する計画になる。もちろん今期が良かったとは思いますが、ROEの持続的な向上のためには、株主還元が配当を中心とした場合、DOEをより高い水準にしていく必要があるのではないかと思う。例えば、DOEを毎年上げていくような考えはあるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・2024年3月期のROE10.3%から2025年3月期のROE17.4%というのは、当社にとっては非常に良い結果となりました。 ・今後については、基本的には良好な受注環境を捉えながら、安定的な成長をしていきたいと考えています。 ・当社の事業構造上、成長には運転資本がつきものです。運転資本をしっかり積み上げていけると、受注拡大は図れません。 ・キャピタルアロケーションで示したとおり、還元と成長投資のバランスを取りながら、ROEの下限水準を計算した結果が12%以上ということになります。 ・株主還元等の施策については、毎年度しっかり見直していきたいと考えていますが、現時点でDOEの切り上げについては検討しておりません。

	質 問	回 答
9	<p><販管費の増加について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今期の完成工事総利益率が大きく上昇するのに対して、営業利益が伸び悩む理由について詳しくお伺いしたい。販管費が大きく膨らんでいるが、賃金の上昇やDXへの投資など、どれだけ織り込まれているのかを詳細に教えていただきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・販管費の内訳としては、賃金の上昇やDX投資によるものとなります。スライドの5ページにおいて、2025年3月期の販管費が約30億円上昇したと報告しました。今後も同程度の増分を見込んでいます。また、社員数も増やしていますので、販管費は上昇傾向にあります。
10	<p><施工能力見極めの結果について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・2025年3月期第2四半期のIRでは、施工能力を見極めた後、受注量を検討するとのことであったが、見極めの結果を教えてください。 	<ul style="list-style-type: none"> ・2025年3月期の第2四半期のIRでは、2025年3月期の第3四半期、第4四半期に大きく施工の完成工事高が伸びるということで、どれだけの人的リソースが賄えるかを見極めるとお話ししてきました。 ・時間外労働の上限規制初年度のため見通しが難しく、最後まで見極めなければいけませんでした。結果的には、施工体制を確立した上で、着実に受注を確保できたため、連結完成工事高2,600億円を超えることができました。 ・この業績の結果は、6年前から人員増加を図り、人材教育等により「人づくり」を継続してきたことによるものだと思っています。今後も「人づくり」の継続ということで、中期経営計画の経営指標を続けていきたいと思っています。
11	<p><海外事業について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・2025年3月期に受注工事高が大きく伸びているのは、Presico社の連結子会社化が要因とのことであるが、今期以降、どのように海外事業に貢献していくのか。中期経営計画においても海外事業の目標数値は見られないが、何かKPIとしているものはあるのか。 	<ul style="list-style-type: none"> ・当社の海外事業の中心であるシンガポールでは、当社の支店、100%子会社であるDAI-DAN INTERNATIONAL ASIA PTE.LTD.、そしてPresico社の3社で事業を進めています。当社の支店とPresico社については客先が競合していないため、今後さらに大きく伸ばしていけるのではないかと考えています。 ・Presico社と互いに技術者の交流をすることや、日本からの技術支援などを行うことにより、相互の技術力の向上を図って、より大きく成長させていけると考えています。現時点で、海外事業の特定の目標は外には出していませんが、今後とも10%から15%程度は海外比率を維持していきたいと考えています。

	質 問	回 答
12	<p><再生医療事業の見通しについて></p> <ul style="list-style-type: none"> 再生医療事業に関して、2025年3月期時点での定量データ、および今後の見通しについて開示していただける範囲でアップデートをお願いしたい。特に、前年比および計画比ではどのような動きとなっているのか教えてほしい。 	<ul style="list-style-type: none"> 再生医療事業の全体感としては、当社が当初期待していた市場全体の成長速度よりは、やや鈍化していると見ています。当社は、もともと再生医療に関わる設備からスタートしています。現在は、がん・免疫細胞製品の製造受託等の分野の許可を取り、参入しています。売上全体としては、2025年3月期は2024年3月期に比べて約2倍以上増加していますので、単体の利益の黒字化がやや見え始めてきている状況です。 再生医療事業を請負事業に加わる新たな収益源として、現中期経営計画期間に全力で取り組み、なんとか収益の柱にしていきたいと考えています。
13	<p><自己資本比率について></p> <ul style="list-style-type: none"> 自己資本比率を50%程度にする目標だが、借入金を4月に200億円返済したことを踏まえると、今後自己資本比率が上昇すると思う。どのように自己資本比率をコントロールするのか。 	<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画において、自己資本比率を50%程度にするという目標を立てています。最近は工事の大型化が非常に進んでいるため、債権・債務も同時に膨らんでいきます。 そのような中で、2025年3月期は一時的に手元の現金が不足するという事で200億円を借り入れしましたが、現在返済済みです。今後も工事の大型化が進んでくると必要な運転資金は更に増加することも予想されますので、必要であれば借入を活用する等により自己資本比率を50%程度とする方針です。
14	<p><受注に占めるデータセンターの割合について></p> <ul style="list-style-type: none"> データセンターが受注のドライバーになっていくことが示されたが、受注に占めるデータセンターの割合について、2025年3月期と2026年3月期、並びに中期経営計画期間中の比率について、ご教示いただきたい。 調査レポートなどによると、2026年以降に特に大きく増加する見込みが示されている。これまでの好調な業績を踏まえれば、既にデータセンター投資は活況だと思うが、御社から見てもまだまだ建設需要が増えていくという手応えなのか。また、2026年から大幅に増える理由などについても、見えているもので構わないので、思いつくものがあれば解説いただきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> 受注全体に占めるデータセンターの受注比率に関しては、今すぐお答えすることはできません。当社のデータセンター、半導体、車載、電池等産業施設の受注は受注全体の60%を占めています。その中でもデータセンターは大きなシェアを占めています。 2026年以降、データセンターの受注が大幅に増えるという認識については、当社も大きな仕事の情報を持っています。新たに開発される部分もありますが、データセンターを建てた後にお客さまが入り、サーバーを設置するという実装化に対しての仕事も重なってきますので、2026年以降に大きく増加するという見込みは正しいと考えています。 まだまだAIなどでデータセンターの必要性が高まっていくと思われるので、これからも受注は大きく増加していくと考えています。

	質 問	回 答
15	<p><M&A について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後、日本では人手不足および後継者不足への対応が急務であり、業界を問わず M&A が活発化していくと思われる。最近では業界を超えた M&A も活発化しつつある。こうした中、M&A に対するスタンスを教えてください。 ・どのような分野、あるいは事業に対する M&A が望ましいのか。M&A に関するリスク対応についてご教示いただきたい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・M&A については、特に次期中期経営計画以降の成長のエンジンとして、積極的に検討を続けています。業界全体では、人手不足が進行しています。今後は建設・設備の業界においても、業界再編の可能性が出てくることも想定し、当社も様々な業界再編のスタディを実施しています。人手不足を改善できる、生産能力を向上することができる企業との M&A は、当社も追求しなければならないと考えています。 ・海外ではシンガポールで買収した Presico 社が非常に良い結果を生んでいます。引き続き、海外事業のマザーマーケットであるシンガポールを中心に、良い案件があれば取り組んでいきたいと考えています。 ・リスクに関しては、特に国内の生産力・生産性改善に資する M&A については、非常に競合が多くなっています。正直なところ、価格が異常に高騰している状況のため、高づかみするとシナジー効果が出ないという結果になります。引き続き、機動的に対応できるように常に間口を広げながら、良い案件が出てきた時に果敢にトライできるように取り組んでいかなければいけないと考えています。
16	<p><政策保有株式の保有比率について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・政策保有株式の保有比率を連結純資産比 20%以下にするという目標は、業界でも多く見られる水準である。建設業界でも、10%以下にするなどの一歩踏み込んだ施策が発表されるなど、政策保有株式に対する注目も高まっている。早急に 10%以下を目標とするなど、財務戦略のアップデートは期待できないのか教えてください。 	<ul style="list-style-type: none"> ・当社は、現中期経営計画期間中の 2027 年 3 月期までに、政策保有株式の保有比率 20%未満の早期達成を目指すということで、中期経営計画をスタートさせました。中期経営計画の初年度である 2025 年 3 月期において、22.6%まで縮減しています。今後も継続的に売却を進め、20%未満の目標を達成したとしても、引き続き縮減に努めていく予定です。
17	<p><時間外労働の上限規制の影響について></p> <ul style="list-style-type: none"> ・2024 年度から建設業務に時間外労働上限規制が適用されて初の本決算だが、施工能力や業績に影響はあったのか、教えてください。 	<ul style="list-style-type: none"> ・基本的に当社は、受注時に時間外労働の上限規制を守ることができる施工体制をとっています。しかし、建築工事の遅れや、工事の終盤に多くの作業員が入るといった設備工事業の仕事の特性もあり、多少の影響はありました。しかしながら、なんとか乗り切ったという状況です。