

開催日時: 2026年5月21(木)14:00~15:01

出席者: 社長 上田 真、副社長 岡市 光司、管理本部長 谷口 弘恭、土木事業本部長 小野 哲男、建築事業本部長 伊藤 泰治、
経営戦略本部長 坂井 秀行、新事業開発本部長 清水 直博、
経営企画部IRグループ 部長 野坂 千博

Q1:国内建築の受注時採算は順調に改善しているようであるが、更なる改善余地があるとみているか。

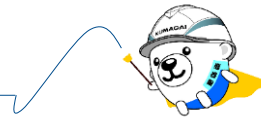
A1:受注時採算については、足許で水準が切り上がってきている。今後は、社員の処遇改善等に係る費用の増加も見込まれるが、発注者に丁寧に説明し、さらなる改善を図る方針である。

Q2:土木・建築のマージンについて、計画に対しての上振れポテンシャルを伺いたい。

A2:土木について、設計変更が順調に獲得できれば、期首公表値から1P程度の改善は可能と考えている。ただし、設計変更の獲得体制は確立していると考えているが、設計変更は工事終盤の3月頃に集中することから期首時点では読み切れない部分があり、計画は少し保守的にみている。なお、来期は今期に比べ竣工物件が若干少ないこともあり、1P程度の改善を目標としている。建築について、精算見通しを元にした期首公表値としているが、今期も受注時採算から完成工事総利益で1.5%強の改善がみられた。来期についても中東情勢等のリスク要因はあるが、不可抗力として発注者に丁寧に説明することで同程度の改善が可能と考えている。

Q3:中期経営計画の最終年度に海外の投資案件などの売却益により営業外収益が予定されていたようだが、売却時期を延期したのか。

A3:海外不動産案件の売却益については、中期経営計画の策定時は最終年度に織り込んでいたが、一部エグジット時期が若干後ろ倒しになっているため来期計画における金額規模は若干小さくなっている。ただし、その減少分を土木、建築及びグループ会社の利益でカバーできる見込みであることから、KPIとしている経常300億円を上回る310億円の通期計画とした。



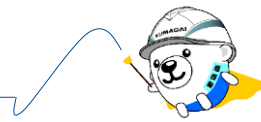
Q4:自己資本比率の改善が見えきたが、改めて自社株買いの考え方について伺いたい。

A4:株主還元については、安定配当を基本方針として配当性向40%とコミットしているため、今期も利益の積み上げを踏まえ配当性向が40%となるよう、期末配当を25円から27円へ増配した。

来期は利益をさらに積み上げ、まずは増配の方針であるが、一時的な利益の積上がり時には自己資本比率42-3%を維持し、追加還元を実施しても40%以上を確保出来る見通しを前提に自己株式取得を検討する。追加還元の方法については、投資家の意見や要望等を踏まえながら、検討していく。

Q5:元々土木が強いはずであるにも関わらず、他のゼネコンの土木粗利益率が20%を超えてきている中で、同業と比較しなぜここまで利益率が低い状況が続いているのか伺いたい。会計処理方法の差異を踏まえても4-5%改善しても良い。

A5:スーパーゼネコン各社が非常に高い利益率を出していることは認識している。当社については、工期が非常に長く若干利益率が低い大型案件が手持工事に一定数含まれていることが、全体の利益率が大きく伸びてこない主要因。一方で、再来期に新卒採用を1.5倍に増員する計画をはじめ、中途採用を含めて施工体制の大幅な増強を進めている。これにより、来期は今期比約100億円の増収を見込めるなど、まずは売上高の拡大を通じて利益額を確実に伸ばしていく方針である。既存の大型案件が残る向こう2~3年での利益率の大幅な向上は見込んでいないが、足元で受注している工事の採算性は安定しているため、売上高拡大による生産効率の改善や高採算案件の寄与により、中長期的に利益率の引き上げを図っていく。



Q6: 主要子会社の状況について、K&Eおよび華熊は少し伸び悩みがみられるが、中期的にどう見通しているか。ガイアートは非常に好調であるが、この利益水準を維持できるか。

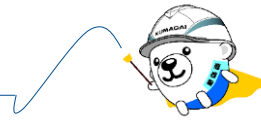
A6: K&Eは、前期は好調であったが今期は期首に予定していた大型工事を失注したこともあり売上・利益共に伸び悩んだ。ただし、営業活動に注力した結果、期末に関西で大型ホテルのリニューアル工事を受注できたため、受注高は過去最高を記録した。来期以降にこの大型工事が売上・利益に貢献してくるため、業績の回復を見通せている。また、建設資材の高騰により新築プロジェクトを進めるのが難しい中で、リニューアル需要はこれからも伸びていくと考えている。

華熊は、台北の大型ツインタワー工事が当初の見込みより若干進捗が遅れており、売上が伸び悩んだ。しかし、70階棟は現在35階まで進捗し、今後は仕上げ等も入るため安定して売上・利益を計上できる。

ガイアートは、今期非常に好調であった。要因としては、利益率の高い官庁案件を中心に受注が高水準を維持したことに加え、製品事業において価格転嫁が浸透し、出荷量も増加に転じたことが挙げられる。原油高など不安要素はあるものの、この状態は暫く継続可能と考えている。

Q7: 住友林業と提携した開発物件や投資額は記載があるが、そこからどのような収益が見えてくるのか、投資額に対する収益額がみえない。既に稼働している案件について、どのように収益貢献してくるか伺いたい。

A7: 住友林業と協業の海外不動産案件については、現在、北米で6案件ある。それらの投資額は資料に記載の水準であり、対する収益はアメリカでの住宅事情などに鑑み、若干時期がずれてはいるものの、先ほど上田社長からも報告があった通り、来期1件、再来期にもう1件、売却益の計上が予定されている。今期までは投資が先行していたが、今後はその収益を回していくサイクルにのせていくことを考えている。



Q8:M&Aについて、買収とアライアンス提携に関しての戦略を伺いたい。

住友林業との関係性に加え、データセンターなどが増える中で設備を強化したいなど、同業他社が様々なコメントをしている中で、貴社は買う側としてどのように考えているか。

A8:M&A全般の考え方として、当社はグループ経営を掲げ取り組んでいる。その中で、バリューチェーンの拡大として、足りていない部分の強化や周辺事業の拡大を図る中で、M&Aについても手法の一つと考えている。本業の強化、周辺事業の拡大において、サプライチェーンを組めるようなパートナーがいらないか、積極的に情報収集をしている状況である。住友林業との関係については、今般、資本効率の観点から株式持分比率を変更したが、提携方針に変わりはない。中大規模木造や海外不動産といった注力分野における共同案件は着実に成果が出ており、今後もシナジーの最大化に向けて連携を強化していく。

(注意事項)

本資料に記載されている内容は、決算説明会の主な質疑応答の要旨であり、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいておりますが、経営環境の変化等によって変動する可能性がありますことをご承知おきください。