

開催日時: 2025年11月20(木)14:00~15:10

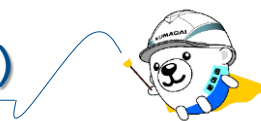
出席者: 社長 上田 真、副社長 岡市 光司、管理本部長 谷口 弘恭、土木事業本部長 小野 哲男、建築事業本部長 伊藤 泰治、  
新事業開発本部長 梶山 雅生、国際本部長 山崎 英樹、経営戦略本部長 清水 直博、  
経営企画部IRグループ 部長 野坂 千博

**Q1: 受注計画は達成見込みとのことだが、受注が後ろ倒しになることで来期の売上計上に影響が生じるのではないか。**

A1: 土木事業においては、今期は開札時期が9月以降に集中し上期の開札が前期比50%程減少したことを背景として、受注高が減少した。これは、想定通りであるため受注計画の達成は十分見通せており、来期の売上計画への影響はない。  
建築事業においては、一部予定案件が物価上昇によりVE協議を進めていることから契約が下期へずれ込んだ影響がある。ただし、11月現在では受注済と内定や特命案件を含めると通期計画の85%に達している。手持工事高も潤沢で下期の予定案件を踏まえれば、来期の売上計画への影響はない。

**Q2: 建築事業において、追加の損失は発生しないと説明を受けてきた中で今期も新規の損失案件が発生した。再発防止策に取組んでいるとのことだが、不採算工事の発生や追加損失がなくなる時間軸を明確に説明いただきたい。**

A2: 利益悪化の要因として、物価上昇に係るスライド獲得ができなかったことや、設備をはじめとする専門工事業者の労務が逼迫し、工程への影響が生じたことなどが挙げられる。そこで、前期から受注段階におけるチェックリストを建築事業本部にて作成し、物価スライドに対してお客様と交渉ができるよう必要な条項を契約に織り込むことや、労務逼迫している工種については事前に専門工事業者と取決をした上で、受注するなど対策を講じている。また、受注段階でいわゆる標準工程に準じているか精査することや、設計施工案件の場合これらを審査する取組判定会議に設計本部長も加え設計段階でのリスクも排除している。リスク要因のある工事は今期で出尽くすことに加え各種施策が機能しており、手持工事を含めリスク要因は低下していると考えている。



**Q3:建築事業は下期12%の利益率を作り込む必要があるが、現在の実力に近い水準なのか。**

土木事業は、期末の設計変更や追加工事などをどの程度織り込んでいるのか。上振れする期待を持って良いか。

A3:建築事業について、利益率12%は本来当社が持っている実力と認識している。上期に計上した追加損失は通期計画に織り込んでいることや、下期は売上に占める低採算工事の割合が9%程度に減少し、他の高採算工事の貢献もあり下期12%の利益率は見通せている。

土木事業について、設計変更獲得に係る体制は確立している。一方で、獲得時期など不確定要素が大きいことから通期計画はコミットできる保守的な水準を設定しているが、期首公表値11.9%に対して2P程度の改善は可能と考えている。

**Q4:建築マージンは来期アップサイドポテンシャルがどの程度あるか。最近は大手で15%、準大手でも12%が目線だ。**

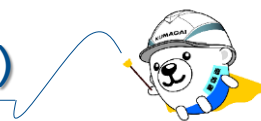
土木も非常に良い状況が続いているが、あわせて水準感を伺いたい。

A4:建築事業における来期以降のマージンについて、中期経営計画で掲げる11%以上は確保できると考えている。再来期はさらに改善すると見込んでおり、当社も当然12%水準を目指して取組んでいる。

土木事業について、設計変更獲得、技術提案、積算に係る体制の確立などマージン改善への一貫した取組みの効果が発現し、高採算工事が受注できる体制を確立できており、来期以降も中期経営計画を上回る水準まで改善するものと見込む。

**Q5:建築事業における工種のうち、工場案件について今後も有望と考えてよいか。工場案件は短工期であるため、他の工種に比べて採算性が良いと考えてよいか。**

A5:生産系市場は国内回帰の流れもあり、依然として活発で今後も継続して注力していく方針だ。半導体関連のサプライヤー案件が多く、物価上昇やサブコンの需給逼迫などの影響もあるが、お客様のご理解も進み早めにご相談いただくケースが増えている。また、自動車関連ではタイヤメーカーなどから大型プロジェクトを受注しており、早期の完成を求められる中で短工期でしっかりとした施工ができる点をご評価いただいている。



**Q6:土木事業は、過去のリスク精査などの取組みが、現在の利益率の安定や改善につながっているとの理解で良いか。**

A6:過去、一部工種において契約内容の精査が不十分であったことも不採算工事の要因となったが、チェックリストの導入により受注時の条件精査が改善した。官庁案件では入札段階、民間案件では受注時点で利益率を確保することを重視してきた。加えて、同業他社と比べ利益率が低いとの指摘を受け、追加設計変更獲得の交渉力が不足していると社内で分析し、専門組織を立ち上げ組織的にお客様と協議・交渉する体制を整備した。その効果が前期の利益率にも発現しており、現在は利益悪化する工事がなくなり利益が安定している。今後もこの取組みの継続により利益率をさらに引き上げていきたいと考えている。

**Q7:主要な連結子会社について、ガイアートは好調とのことだが、華熊及びK&Eについては上期の数字を見ると伸び悩みが懸念される。両社の現状について説明いただきたい。**

A7:K&Eは、前期比で減収減益となったが、好調であった前期の反動減である。目標案件としていた大型案件の失注があり、工期の短いリニューアル工事を中心とする業態であることから上期の売上・利益に影響が生じた。しかしながら、下期は代替の目標案件もあり、通期計画の達成は見通せている。

華熊は、前期比で横ばいとなったが、台北駅上のC1D1ほか大型プロジェクトが売上計上されるなどグループ業績に大きく貢献している。これまで急成長してきたが、施工体制が逼迫していることから右肩上がりに売上を伸ばすことができない状況で、品質と安全を確保しながら人員体制の補完を伴ってさらなる成長を目指す方針だ。

**Q8:株主還元についての考え方を伺いたい。自己資本比率40%以上が見えてくれば、自社株買いも視野に入ると説明を受けているが、現状の株主還元、特に自社株買いについて、どのようなお考えか説明いただきたい。**

A8:還元政策としては、中期経営計画で配当性向40%目途と掲げており、まずは利益を上積みし段階的に増配していく考えだ。株式分割前換算で1株当たり今期160円、来期190円とコミットしている。加えて、中期経営計画で自己資本比率45%程度を最適な資本構成と設定しているが、自己資本が積み上がった場合には資本の効率性を勘案し、安定的に自己資本比率40%以上が確保できる状態を1つの目安として、自己株式取得も検討していく。



**Q9:労働規制がどのような方向に変わることが望ましいと考えるか。人手不足が顕著な企業が非常に増加する中で、建設業界でも人員数が減少するタイミングをいつと想定しているか。あわせて、どのような対策が今後必要とお考えか。**

A9:働き方改革については、数と仕事の質の問題だと考えている。2年程前から2024年問題を意識した工期での受注を進めており、労働規制には対応出来ている。採用について、当社も来年4月の入社については前年比4割程増加しているが、トータルの学生数は減少していることから、将来的に従事者は減少していくとみている。そのような状況下、キャリア採用も増加させるため働き方や処遇の改善は急務だと考えている。加えて、ベテランのシニア社員にも現場管理を継続してもらうなど、一層活躍してもらえよう環境づくりに取り組んでいる。但し、建設業は竣工間際の繁忙は避けがたく、季節的な要因などについても制度として認めていただけるとありがたいと考えている。

**(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。