

2022年3月期 決算説明会（オンライン会議）における
説明要旨と主な質疑応答

・ 日時 2022年5月13日（金）10:30～11:30

1 2022年3月期 実績について

「2022年3月期 決算説明会プレゼンテーション資料 / 2022年3月期 決算説明資料」に基づき、説明を実施した。

2 2023年3月期 通期業績予想 / ESG経営の推進などについて

「2022年3月期 決算説明会プレゼンテーション資料」に基づき、説明を実施した。

3 主な質疑と回答

（1）当社グループを取り巻く事業環境について

- Q 国内建築事業における受注時採算性について、2022年3月期の動向ならびに、今後の見通しをご教示いただきたい。
- A 2022年3月期については、低採算の大型工事を受注したことにより、受注時採算性が低下した。この反省を踏まえ、受注審査の厳格化を行っており、原価改善の可能性や物価上昇等のリスク要因をより客観的かつ厳格にチェックする体制にすることで、受注時採算の確保、損失発生防止に努めている。これにより低採算受注に対する抑止効果が出ており、2022年3月期の受注時採算性は前期から改善した。

（2）当社グループの業績見通しについて

- Q 国内建築事業の2023年3月期受注見通しについて、手持ち工事が豊富にあることと、採算性を重視した受注を行うことに鑑みて1兆円程度を計画していると説明いただいたが、主にとちらの要因によって2021年3月期の受注高を下回る水準になるのか。施工キャパシティに余裕がないのか、それとも採算を確保できる案件が1兆円程度しかないのか、詳細を教示いただきたい。
- A 国内建築事業の2023年3月期の受注見通しは、施工キャパシティを考慮して設定している。受注高については、2020年3月期から2022年3月期にかけて高い水準が続き、同業大手5社の中で25%程度のシェアを占めてきた。こうした受注状況を受け、繰越高についても、2022年3月末時点で同業大手と比較して高い水準となっている。2023年3月期の受注についても、全体の半分程度は内定済み等、受注確度の高い案件が占めている。当然、採算性も重視して受注計画を策定しているが、2025年3月期から建設業に改正労働基準法が適用されることも踏まえ、施工キャパシティを意識した目標を設定した次第である。
- Q 国内建築事業の2023年3月期見通しにおける完成工事総利益率の8.8%は、1年前に2022年

3月期の期初見通しを発表した際の完成工事総利益率 9.0%に近い水準であり、2022年3月期に工事損失引当金を計上した大型案件の進捗が全体の利益水準を押し下げること、および資材価格の高騰が利益を圧迫することを踏まえると、達成することは難しいのではないかと見込んでいたため、2023年度3月期も同じような状況なのか、それとも、中小規模案件がさほど資材高の影響を受けず、採算向上が期待できるということなのか。

- A 2023年3月期の完成工事高・工事総利益については、受注済み案件が7割程度を占めており、その中の採算性の低い超大型工事が、全体の利益を押し下げる。しかしながら、中小規模の工事については、案件や地域によって差はあるが、受注量・採算性とも安定しているため、完成工事総利益率 8.8%を確保できると考えている。
- Q 国内建築事業の2023年3月期見通しについて、手持ち工事が豊富にあるとのことだが、完成工事高は2022年3月期から3%程度の増加に留まっている。2022年3月期に工事損失引当金を計上した大型案件は今年度さほど進捗せず、利益水準を押し下げる影響も大きくないため、完成工事総利益率は8.8%という高めの水準となるという理解でよいか。
- A 完成工事高については、2022年3月期からあまり増加せず、中期経営計画2022の期間を通しても、現在の水準から大きくは変わらないと考えている。
完成工事総利益率は、引当金を計上した大型案件の進捗が水準を押し下げることに加え、今後資材価格高騰が利益を圧迫する懸念もあるが、8.8%の計画値を必達目標と捉えている。
- Q 国内土木事業の2023年3月期見通しにおける完成工事総利益率は、2021年3月期と比較して低い水準であり、一部案件の採算悪化により利益率が下がった2022年3月期と同水準であるが、その理由をご教示いただきたい。
- A ここ数年の国内土木事業における完成工事総利益率は、2021年3月期までの数年間、高採算工事に支えられて比較的高い水準となったが、2022年3月期以降、高採算工事が減少してきており、今後もこの傾向が続くと考え、2023年3月期の完成工事総利益率は2022年3月期と同じ水準を見込んでいる。

(3) 資材価格の高騰について

- Q 国内建築事業において、資材価格高騰に関する発注者との交渉状況をご教示いただきたい。
- A この度の建設資材価格の高騰ならび品不足については、過去30年間を振り返っても前例が無い危機的状況であると認識している。半導体不足等でサプライチェーンが混乱していたところに、ロシアのウクライナ侵攻が追い打ちをかけたことで、今後更なる価格上昇が懸念されており、先が読めず大きなリスクであると捉えている。資材価格上昇の対策は、発注者と請負契約締結する前後で異なる。契約締結前においては、入札時の見積金額に最新のマーケット価格を反映するとともに物価上昇も見込み、加えて請負契約を締結する際に請負金の増額協議を可能とする条項を織り込んでいただくよう交渉している。一方、請負契約締結後は速やかに資材の調達契約を締結することで可能な限り物価上昇リスクを低減している。また、これまでは発注者との契約上、物価上昇に伴う請負金の増額協議が認められている場合であっても、協議に応じていただけない状況であったが、次第に発注者のご理解をいただけるケースも出てきており、状況が変わりつつある。今後も、日本建設業連合会が発信する資材価格高騰の状況に関する情報を活用する等、粘り強く発注者と交渉していきたい。発注者との交渉については、現場事務所任せにするのではなく、本社で交渉状況をモニタリングのうえ、フォローを行っている。

- Q 資材価格の高騰が、2023年3月期の見通しに影響を及ぼすリスクがあるか。
- A 発注者に提出する見積もりには時価を反映させているが、今後の物価上昇に関する発注者との交渉の状況によっては影響を受ける可能性がある。

(4) その他の質問

- Q 海外建築事業の2023年3月期見通しに関して、新型コロナウイルス感染拡大の影響からの回復状況や米国での金利上昇などの要因が業績に与える影響についてご教示いただきたい。
- A 各国において、新型コロナウイルスの感染拡大は続いているものの、経済活動に及ぼす影響は収束してきており、当社グループもすべての国において現場での施工を継続出来ている。建設投資については、調査機関の予測によると、北米・アジアとも旺盛な需要が見込まれ、当社も2023年3月期の海外建築子会社の受注見通しは前期比で1,000億円程度の増加、完成工事高は700億円程度の増加を見込んでいる。米金利上昇による業績への影響は、現時点ではないが、発注者の設備投資計画への影響も含め、引き続き注視していく。
- Q 2023年3月期の見通しにおいて、政策保有株式の縮減をどの様に織り込んでいるのかご教示いただきたい。特別利益の計画値は60億円であり、控え目な印象を受けたが、2023年3月期は、あまり縮減を見込んでいないということなのか。
- A 2027年3月末までの出来るだけ早い時期に連結純資産20%以内を目処に1,500億円程度売却するという目標を立て、売却を進めている。2022年3月期においては、170億円を売却し、102億円の特別利益を計上した。2023年3月期見通しにおける特別利益60億円については、現時点で売却可能な株式から得られる利益を見込んでいるに過ぎない。今後、保有先と売却交渉を進めていく中で売却株式が増える可能性はある。

以 上