

2022年3月期 第2四半期 決算説明会（電話会議）における
説明要旨と主な質疑応答

・ 日時 2021年11月9日（火）10:30～12:00

1 2022年3月期 業績見通しの修正について

「2022年3月期 第2四半期 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。

2 2022年3月期 第2四半期実績 / 2022年3月期 通期見通しについて

「2022年3月期 第2四半期 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）2022年3月期 業績見通しの修正について

- Q 600億円相当の引当は国内建築事業では過去に経験がない。コロナにより業績が悪化した発注者が厳しいのか、それとも戦略的受注によるものなのかなど、なぜ見込みを誤り、下方修正に至ったのか、本質的な要因について教示いただきたい。
- A 要因は「通期業績予想の修正に関するお知らせ」のとおりであるが、通期業績見通しは、これまで同様、各現場所長の手持ち工事見通しに、新規の受注案件の今年度の進捗を加味して策定したが、今年度は期初の段階で手持ち工事に占める着工前、あるいは着工直後の大型工事が多く、それらの工事が実行予算策定前であったこともあり、今回下方修正の原因となった案件の精査が十分できなかったことによる。国内建築事業において大型工事の出件が増える中、大型工事は受注・売上計画達成への寄与が大きいことから、前向きに取り組んだことで結果的に大型工事の受注に偏重したところがあった。
- Q 今回の下方修正の要因として建設資材価格の上昇が影響したとのことだが、協力会社から見積もりを取った上で入札価格を決めていると思うが、入札から調達まで多少時間があるとはいえ、何故ここまで建設資材価格上昇の影響を受けたのか。
- A 受注と建設資材価格上昇のタイミングによって、影響の大きさは異なる。建設資材価格の上昇前に受注した案件については少なからず影響を受けたが、建設資材価格上昇後に受注した案件については、応札時に時価をベースとした金額を入札金額に反映出来ているため、影響は少ない。特に、足元では鉄骨に加え、銅やアルミなど非鉄金属についても価格が上昇しており、受注時期によっては影響を受けている物件もある。今回の案件においては、建設資材価格上昇の影響は複数ある要因の一つであり、建設資材価格上昇のみが理由ではない。
- Q 今回の下方修正の要因として VE 提案が発注者に当初の見込み通りに採用されなかったとのことだが、見込みと異なる結果となった背景を教示いただきたい。
- A 昨今は、ほぼ全ての入札で発注者から VE 提案を求められる。逆に、発注者から VE 提案が求められない場合でも、ゼネコン各社は原価を圧縮するために VE 提案を行っている。VE の提案は相当のボリュームとなり、採用されれば施工者側にも相当な原価圧縮効果があるが、今回

の案件においては、発注者や設計事務所が、そこまでスペックを落とすたくないということとなり、採用されなかった VE 提案も多く、大規模工事であったため全体業績への影響も大きくなった。

- Q 今回の下方修正の要因として、原価の見積精度が十分でなかった点と戦略的な受注戦略により入札価格が低かった点があると考えており、原価の見積精度の向上については対策を実施していると理解しているが、戦略的な受注に伴う工事損益の悪化については、対策を講じないのか。また、長期的に建設市場が収縮する中で、戦略的な受注に意義はあるのか。
- A 大型工事の戦略的な受注には、当社技術力の PR、サプライチェーンの維持・拡大、将来にわたってのメンテナンス、リニューアル工事などの獲得など、様々な要素がある。今後は、今回の事態を反省し、取り組み案件を絞り込むと同時に、審査を厳格化し、原価を十分に精査することで、同様の事態の発生を防いでいく。また、大型工事は、大手ゼネコン間で競争が激化しており、今回の案件については、当初非価格での競争を行おうとしたものの、想定通りに進まなかったことで、結果的に損失が発生した。今後は営業部門が川上段階で案件の情報を獲得し、価格面での競争力ではなく、優れた提案を行うなど非価格面での競争力を発揮することで、受注に繋げていきたい。
- Q 特定の大型工事について戦略的な受注のターゲットを定めた後に、同業大手と競争することになった場合、採算性を考慮して撤退することもあり得るのか。
- A 採算性を重視して応札することになり、状況によっては受注を断念する事態もあり得る。
- Q 国内建築事業の受注における大型工事の比率が上昇しており、今回 40% 台後半となっていた中で損失が発生したが、大型工事の割合が高すぎたと考えているか。そうであれば、今後中小規模工事も含め、バランスをどのように考えているか。また、十分な中小規模案件の情報量はあるのか。
- A ご指摘のとおり、大型工事の受注に占める割合は多くなっており、上期は受注高の半数近くを請負金 100 億円以上の案件が占めた。適正な大型工事の比率がある訳ではなく、個別案件ごとに厳格な審査を行い、取り組み案件を選別したうえで応札することで、限られた資源を有効に活用していくことが肝要であると考えている。また、中小規模案件の工事計画情報量は相当量あるものの、大型工事の受注により入札等を辞退した中小規模案件もあった。よって、今後は施工技術の多様性を維持・向上させるためにも、規模のバランスを考慮したポートフォリオとなるよう受注活動を行っていく。
- Q 第 1 四半期決算時点では、概ね通期計画通りに進捗していると説明であったが、今回大幅な下方修正となった。下げ幅を踏まえると、受注の段階で、ある程度リスクを認識出来ていたのではないか。第 2 四半期の 3 か月間に、どのような事象が発生し、通期業績見通しを修正することとなったのか。
- A 大型工事では、優先交渉権を獲得してから着工に至るまでの期間が非常に長く、1 年以上に及ぶことがあり、応札時において物価上昇をどの程度見込むかがポイントとなるが、当該工事においては、物価上昇リスクの見通しが甘く当社の想定を上回る建設資材価格となったことにより、損失が発生した。また、この数か月に発注者との交渉が進むなかで、VE 提案が当社の想定通りに採用されなかったことにより、着工時点での利益回復に至らなかった。性能発注の設計施工案件については、仕様発注とは異なり、入札時にはどのような形で発注者に求められる性能を実現するかは設計・施工者に委ねられていたが、実施設計の段階になり、発注者との間で要求水準を満たしているか、見積範囲内に含まれているかなど解釈に相違が発生し、損益に影響を及ぼすこととなった。

- Q 他社の事例も含めて、これまで損失が発生した場合、その後も継続して損失が発生したこともある。その懸念はないか。
- A 今回工事損失引当金を計上した工事以外については、利益を確保できていることから、今回のような事態が継続することはない。
- Q 応札案件の事前審査が厳格化されたとのことだが、対策が十分なものか。また、従来からどのような点が変わったのか。
- A 入札審査基準の厳格化については、経営計画委員会において当該事象の原因と対策を十分に検討の上、改定した。社内全体で今回の教訓を共有しており、今後同様の事態が起きることは考えづらい。
- Q 約 600 億円の引当は、来年度に次期中期経営計画が始まることを考慮し、保守的に見込んでいるのではないか。
- A 工事損失引当金については、会計上のルールに則り、現時点で合理的に見込まれる額を計上している。なお、「通期業績予想の修正に関するお知らせ」に記載のとおり、同損失見込みについては、今後の追加工事獲得や調達圧縮による採算改善見込みを織り込んでいない。

(2) 次期中期経営計画について

- Q 2022 年度に営業利益 1,000 億円以上の水準を目標としているが、達成は可能か。
- A 国内建設事業については、手持ち工事や受注にて確保している案件を積み上げることで一定程度業績の見通しを立てることが出来る。今回の様な工事損失引当金の計上が必要な案件がないことを確認出来ており、今後の受注や 2022 年度の期中受注・期中売上工事を推定すれば、ある程度の利益を確保出来ると見ている。これに加え、開発事業や再生可能エネルギー事業については、これまでの成長投資が利益に寄与し始めることが期待されるため、営業利益 1,000 億円の水準は達成可能だと考える。鋼材など様々な建設資材価格や原油価格の上昇が懸念事項としてあるが、早期調達やサプライチェーンの確保などの対応を実施していく。
- Q 2023 年 3 月期、2024 年 3 月期における営業利益 1,000 億円の前提が崩れた場合、資本政策において、成長投資と株主還元の間でどのようなバランスを取るつもりなのか。
- A 中期経営計画 2017 において、自己資本額ならびに自己資本比率の B/S 目標については達成出来る見通しであり、すでに内部留保もあるため、次期中期経営計画においても安定的な株主還元を実現できると考えている。

(3) 2022 年 3 月期 業績見通しについて

- Q 国内土木事業の業績見通しを据え置いているが、未達となるリスクはないか。他社では民間鉄道会社の業績悪化をリスクとして見ている会社もある。
- A 上期実績において、国内土木事業は売上総利益が低下しているが、一部工事における設計変更や原価圧縮などが利益水準を押し上げた前年同期と異なり、第 1 四半期において、進捗していた大規模案件で設計変更減があったことに加え、第 2 四半期において、一部工事の設計変更交渉が難航し追加請負金が想定ほど獲得できなかったこと、更に個別物件において工事損失引当金を計上したことにより採算性が低下した結果である。上期に利益率の低下をもたらした要因は一部の個別案件による事象であり、手持ち工事の利益水準が低下している訳で

はないため、通期見通しに与える影響は限定的である。また、土木工事は官庁工事が多いため、設計変更は年度末に向けて増加し、それに伴い完成工事利益率も上昇していく傾向にある。特に今年度は、竣工時期が上期から下期へと変更された複数工事の影響により、上期に見込んでいた利益が下期に期ずれすることから、期初に想定していた以上の利益率の向上が下期において見込まれる。よって通期の業績見通しは達成可能と考え、発表値を据え置いている。

- Q 海外事業において、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けていると認識しているが、下期から来年度に向けて業績は改善に向かうのか。それとも影響は長引くのか。
- A 北米においては、相当数の感染者が出ているものの、経済活動は回復してきている。東南アジアにおいては、各国ともに感染拡大が続いており、特にベトナムにおいては7月以降、一部の工事を中断したものの、シンガポールやインドネシア、台湾などでは工事を継続出来ており、通期見通しは発表値を据え置いている。
- 海外土木事業については、単体事業において大型手持ち工事が進捗することで、通期見通しとしては、前期からの増収増益を見込んでいる。受注は、単体でアジアでのコロナからの回復による受注増を見込んでいるものの、コロナによる発注時期や開札決定時期の遅れも出ており、動向を注視している。

(4) 当社を取り巻く受注環境について

- Q 今後、大型工事を絞り込んで取り組むとのことだが、大手間での競争の激しさは継続するのか、それとも、大林組が参加する大型工事を絞り込むことで、競争が緩和されると考えているか。また、中小案件は中堅ゼネコンとの競争があると思うが、今後その中でシェアを取っていくとのことか。
- A 他社の対応については、回答を控えさせて頂く。中小規模案件についても競争が激しいが、その中で技術力を生かした提案を行うことにより受注出来るよう取り組んでいきたい。バランス良い受注は、リソースの配分や職員の教育の面においても有効である。
- Q 国内土木事業の受注環境について教示いただきたい。
- A 今後の受注環境について、民間工事では業績が悪化している鉄道会社の状況が不透明である一方、官庁工事では高速道路リニューアルなどのインフラ整備需要が堅調に推移しており、政府が推進する国土強靱化や再生可能エネルギー政策に関連した建設市場の成長も十分に期待できる状況であり、建設投資全体としては横ばい、ないしは微増を予測している。但し、受注競争はこれまでと同様に厳しい状況に変わりはない。
- Q 国内民間土木案件について、発注者の業績悪化にともない、工事の採算性も低下する懸念があるが、市場をどのように見ているか。
- A 鉄道関連工事については、現時点において工事の遅延や計画の中止などはない。それ以外の分野では、陸上・洋上風力などグリーンエネルギー関連の工事の増加が予想され、当社の技術力や建造中のSEP船(=自己昇降式作業台船: Self Elevating Platform)を活かせるものと考えている。政府の方針から考慮すれば、2030年までに、陸上風力は16ギガワットの発電、1兆円の市場、洋上風力は10ギガワットの発電、2兆円の市場がある。
- Q 洋上風力発電施設の競争環境について教示いただきたい。SEP船を有する企業間での競争になることを踏まえると、競争環境は厳しくないのではないか。

- A 洋上風力分野は前例が少ないため、競争環境について不透明な部分もあるが、SEP 船を有する企業は現在3社、船も3隻であり、風車の大型化に伴い、SEP 船で組立可能な風車規模や傭船の活用により対応出来る範囲は変わってくるが、今後市場が大きくなることに加え、受注により船の使用が確定した場合、その船を同時に別の工事に使用することが出来なくなることを踏まえると、そこまでの競争にはならないものと考えている。

(5) 政策保有株式の縮減について

- Q 政策保有株式を大きく縮減することとなった背景を教示いただきたい。
- A ISS やグラスルイスの方針だけでなく、国内機関投資家においても政策保有株式に関する定量的な基準を設ける動きがあることは認識しており、また、コーポレートガバナンス・コードにおいても政策保有株式を縮減方針の開示を求められるなど、資本市場における政策保有株式の縮減要請が高まっているためである。また、次期中期経営計画に向けて資産効率を向上させる観点からも政策保有株式の縮減を進める必要があるとの結論に至った。
- Q 2023年3月期からの5年間で政策保有株を連結純資産の20%以内を目途に1,500億円程度縮減する方針だが、議決権行使助言会社ISSが次年度から適用する連結純資産の20%以上の企業に対する議決権行使助言方針に対し、5年というスケジュールで対応可能なのか。
- A 次期中期経営計画の5年間という期間を設けているが、1,500億円の縮減はできるだけ早い時期での実現を目指していく。ISSやグラスルイスの保有基準が2022年6月の定時株主総会から適用されるということは認識している。当然ながら、次期定時株主総会までに1,500億円の縮減を行うことはできないが、当社の政策保有株式に対する考え方や縮減方針を示すことで、株主や議決権行使助言会社の理解を得たいと考えている。
- Q 政策保有株式の縮減において、鉄道会社やデベロッパーなど顧客に理解を得られそうとの感触があつての方針なのか。それとも、話し合いは今から開始するのか。また、縮減に伴う受注活動への影響はどのように考えているか。
- A 既に一部の保有先については申し入れを行っており、当社の方針については理解を頂いているが、具体的な売却については、改めて丁寧に説明し、理解を頂く必要があるため、時間を要するものと考えている。保有先の理解を得ることが難しいケースも想定されるが、縮減を進める上で、保有先の理解が得られるまで丁寧に説明することにつきる。また、市場の流れが政策保有株式縮減の方向で加速していくと想定している。受注活動への影響は、顧客により温度差があるものと考えている。
- Q 政策保有株式を売却して得た資金の使途について、成長に向けた投資を行うとのことだが、株主還元に向ける可能性はあるのか。
- A 政策保有株式の売却資金については、当社グループの成長ための原資として活用したいと考えているが、株主還元についても、現在策定中の次期中期経営計画においてしっかりと検討し、来年3月に発表する際に説明をさせて頂きたい。

以上