

質 疑 応 答

Q：大規模更新・修繕事業の動向について（資料 P23）、全体の発注量では 2021 年度がピークとなり、2023 年度で底打ちしているような状況に見える。発注量のトレンドはどのように捉えているのか。

A：直近の大規模更新事業の工事については、1 件当たりの工事金額が大きくなっています。よって 1、2 件の工事の発注が年度を跨ぐとその年度の発注額が大きく変動します。発注動向としては、今後もしばらくは、この程度の発注量が続くものと見込んでいます。

Q：大規模更新・修繕事業の競合相手にゼネコンが参入してきていて、競争環境が厳しくなっているように思えるがどうか。また、貴社の優位性があれば解説願いたい。

A：ここ数年、大手・準大手のゼネコンがこの市場にも参入してきていますので、競争環境としては厳しくなっています。そのような中においても当社はある程度のシェアを確保できており、これを維持していくことが必要だと認識しています。そのためには、この分野に関する技術開発、エンジニアリング力を強化していくことは重要だと思っています。施工の生産性、効率化、収益についてもこれまで様々な工事を経験したことが糧となって実現できていることも一つの強みとなっていると考えています。

Q：建築事業の粗利について（資料 P19）、現状と今後の方針についてお聞かせください。

A：2024 年 3 月期の建築事業の売上利益について（資料 P19）は、10%とかなり高い水準となりました。これは大規模なプレキャスト部材の販売等でコスト削減が図れたことが大きな要因となっています。一方、2025 年 3 月期予想（資料 P20）では、売上利益は 8.9%を予想しております。これは過去受注した案件の資材等の物価上昇が要因となっています。これらの案件については、2025 年 3 月から翌期まで若干影響があるの見込んでいます。ただし、今後の見積の提出時にはコストアップ要因を見込んで施主へ提示していることから、2025 年 3 月期中計目標である 10.0%を目指してまいります。

Q：大成建設社との PMI を通じて、今後シナジー効果が期待されるということだが、貴社は大規模更新・修繕事業のある程度のシェアがある中で、今後両社における受注確保に向けた見通しについてどのように考えているのか。

A：当社としては、現時点でかなりの事業量を確保している状況であります。当社のキャパシティや 2024 年問題等を捉えると大幅に拡大するということにはなりません。ただ、当社の経験や大成建設社の技術力等を情報交換することで、これらの大規模更新・修繕事業における施工効率や生産性の向上、新技術の開発に取り組んでいきたいと考えています。