

質 疑 応 答

Q：M&Aやアライアンスの考え方を教えてください。

A：M&Aやアライアンスにつきましては、今回の投資計画の160億円には含まれておりません。これは案件がある場合に実行することと考えております。また、M&Aやアライアンスにつきましては、大規模更新に関連する専門業者を含めて、今後、土木事業のメンテナンス、あるいは建築事業でのリニューアルの関係の工事業者を探して、M&Aやアライアンスをしていきたいと考えております。

Q：P C建築で下請工事だけでなく、元請工事を受注するための戦略について教えてください。

A：P C建築工事の元請を受注する際には、建物の規模がある程度大きくないとコストや工程面でのメリットが発揮できません。当社では、現在、福岡県で大きな病院の建設工事を行っております。このようにP C建築のメリットを理解されたお客様を獲得することが戦略の一つと考えております。今までの当社のお客様には、大きな建物を計画するお客様が少なかったが、これからは大成建設グループとして、大成建設社のお客様からP C建築のメリットが出せる建物の受注を目指し、戦略を切り替えて、今後取り組んでいきたいと考えております。

Q：グループシナジーに関連して、橋梁の上下部一体施工などの連携は可能でしょうか。あるいは、直接的な連携は難しくても、双方の知見を活かすことでコスト削減が可能になるのでしょうか。

A：橋梁上部工、下部工のグループシナジーについての効果は、現在既に進行しております。また、コスト削減よりは競争力が上がると考えております。大成建設グループとして、橋梁の上下部工の発注案件にJ V組成をして取り組んでいくように考えております。また、コストの削減につきましては、調達シナジーということで、大成建設ルートでの調達を活用することによって、一部の工事で工事原価の削減などができております。今後さらにそういったコストの削減についても拡大していきたいと考えております。

以上