

## 決算説明会 質疑応答

Q：現在の事業構成比を今後どのようにしていく想定か？

A：現状は関係会社を含め、土木と建築がおおよそ6対4の構成となっている。土木は売上・受注ともに堅調に推移している一方、事業規模の成長力という観点では建築の方が大きいと認識している。次期中期経営計画の策定においては、建築が土木と同等の受注規模になれるかを検討したい。将来的には人材育成や施工能力とのバランスを踏まえながら、建築が土木をやや上回る水準まで拡大したいと考えている。

Q：今期のDXおよび人材確保に向けた投資について、販管費の前期比での増加額と主な要因は？

A：販管費は前期比約4億円の増加を見込む。前期にも一部DX関連費用を計上していたが、今期はDX投資の拡大に加え、認知度向上に向けた広告宣伝費の増加が主な要因となる。

Q：販管費の増加は一過性のものか、それとも来期以降も継続する見通しか？

A：中期経営計画2025において、DX投資および認知度向上に関する施策は重点項目として位置付けており、今期だけでなく来期も同水準、もしくは若干増加する水準で推移する見込みである。

Q：次期中期経営計画を見据え、受注環境および受注時の採算性について、どのように見通しているか？

A：土木については、案件数の減少に伴い競争激化が見込まれる。ただし、公共事業全体が大きく縮小するのではなく、資材価格や労務費の上昇もあり、案件数が抑制されると想定している。そのような環境下でも、プレキャスト化推進により受注競争力を強化し、工場を有する当社の優位性の発揮は十分可能と見込んでいる。建築については、海外情勢の影響等を注視しているものの、現時点では民間設備投資意欲は底堅いと認識している。今後は設計段階から当社の技術を織り込み、仕様面での優位性を確保することで受注につなげていく方針である。次期中期経営計画は、過度に悲観的な前提は置かず策定する考えである。

Q：次期中期経営計画を見据え、売上および利益率の水準について、現時点での考えは？

A：現時点の見解として、土木については同業他社で粗利率20%超の水準も見られる中、当社は足元で18%程度にとどまっており、改善余地があると認識している。将来的には20%水準を目指したいと考えている。建築についても、13~15%程度の水準を確保している会社がある一方、当社は現状10%未満である。今期は11%を目標としており、次期中期経営計画では14%程度まで引き上げていく方向で検討している。

Q：大手ゼネコンとの利益率の差は、どのような要因によるものと認識しているか？

A：要因の一つとして元請工事と専門工事の違いがあると認識している。土木については、元請工事中心であり、さらなる安全・品質の確保や不具合防止を徹底することで、将来的には粗利率 20%水準を達成することも可能と考えている。一方、建築について、専門工事が中心となっている PC 建築部門は、プレキャスト案件における価格交渉の厳しさもあり、採算性の向上が課題である。

Q：手持ち工事が豊富で受注も一定程度ある中、施工力に余力はあるのか？成長に向けて M&A などの施策を検討しているのか？

A：工事現場における様々な施策により効率化も進んでおり、ここ数年、生産性は着実に向上している。また、人材派遣比率も他社と比較して低いことから、施工余力はあると認識している。今後、人材育成および DX 推進により、さらなる生産性向上に取り組んでいく。

以上