

2021年3月期 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5月12日（水）16:00～17:20

1 2021年3月期 実績について

「2021年3月期 決算説明資料」に基づき、説明を実施した。

2 2022年3月期 通期業績予想 / ESG経営の推進などについて

「2021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) 当社を取り巻く受注環境について

Q 国内建築事業における大型工事の受注において競争が激化しているとのことだが、受注時採算性はどの程度低下しているのか。2022年3月期業績見通しでは完成工事総利益率が2.3ポイント低下するということだが、同程度低下しているということか。

A 受注時採算性は開示しておらず、定量的な回答は致しかねるが、大型工事受注の競争環境は、過年度と比較し厳しくなっており、受注時採算性は低下している。

Q 国内建築事業における中小規模案件の受注時採算性も低下しているのか。

A 中小規模案件の受注時採算性は、過年度と同水準で推移している。

Q 国内建築の受注において、用途別の需要の変化を教示いただきたい。

A 新型コロナウイルスの影響により、データセンターや物流施設、医療品製造施設に関する建設需要が伸びる一方で、宿泊施設、商業施設については需要が落ち込んでおり当社においても、工事の計画中止や延期となった案件があった。

また、当社の2021年3月期の受注実績を用途別に見ると、コロナ禍においても需要が継続している大型開発案件に牽引された形で事務所分野での受注が伸びた一方で、生産施設、娯楽施設については受注が減少した。

(2) 当社の業績見通しについて

Q 国内建築の2022年3月期業績見通しにおいて、完成工事利益率が2.3ポイント低下する要因を教えてください。受注競争の激化により全体的に利益水準が低下しているのか、戦略的に受注した一部の大型工事が水準を引き下げているのか、それとも資材費の上昇によるコスト増が影響しているのか。

A 手持ち大型工事が進捗するものの、採算性が良くない物件があり、2021年3月期の利益水準を下回ると見ている。利益率の改善が喫緊の課題であり、少しでも利益水準を回復すべく、調達の見直し、VEの提案、請負金増額の交渉などの取り組みを進めていく。

- Q 国内土木の 2022 年 3 月期業績見通しは保守的にみえるが、2021 年 3 月期と比較して増収減益となる理由を教示いただきたい。
- A 2021 年 3 月期は、高採算の大規模工事が順調に進捗し、原価圧縮も進んだこと、また複数の大規模工事の設計変更において、想定以上の追加請負金を認められたことから、利益率が大幅に増加した。しかしながら、利益の押し上げ要因は個別の案件による事象であり、国内土木事業の利益水準が上がったということではない。よって、2022 年 3 月期は、前期の好調な受注を受けた手持ち工事量の増加に伴う増収を見込む一方で、利益水準は特殊要因に支えられた前期を下回ると見ている。
- Q 工事の採算は、一般的に施工の進捗に伴い採算性が改善される傾向があると認識しているが、国内建築における大型手持ち工事が竣工を迎える 2023 年～2024 年頃には完成工事総利益は改善する可能性はあるか。
- A 工事採算の改善は、多くの案件において竣工が近づくにつれ確実性を増してくる。手持ちの大型工事の竣工時期は 2～3 年後であり、現時点で利益水準が改善することを期待するのは難しい。
- Q 国内建築において、低採算大型工事の進捗が 2022 年 3 月期の完成工事総利益率を引き下げると説明があったが、大型工事の工期を踏まえると 2022 年 3 月期の利益水準は、2022 年 3 月期以降も継続するのか。
- A 手持ちの大型工事は昨年から今年にかけて着工のものが多く、これらの案件の竣工は 3～4 年後であり、すぐに利益水準が改善することは難しいが、中には調達努力などにより工期途中で利益が向上する案件もあると思う。追加・変更による利益改善だけでなく原価圧縮による採算性改善にも努めていく。
- Q 国内土木の 2022 年 3 月期業績見通しに、設計変更など利益水準を押し上げる要因は織り込まれているか。
- A 2、3 年前に受注した大型工事の設計変更が集中した 2021 年 3 月期と異なり、2022 年 3 月期は大型工事の竣工も少なく設計変更も見通せない為、業績見通しには織り込んでいない。
- Q 2022 年 3 月期の単体販管費が前期比で 76 億円増加する要因は。
- A 人件費について、要員構成の変化に伴う 25 億円の増加を見込んでいる。加えて、経費についても、コロナ以前から予定していた技術開発・DX・オフィスレイアウト変更・リブランディング等の費用増により、50 億円増加すると見ている。
- Q 今後の営業利益の目線として、中期経営計画 2017 に掲げる目標の 1,500 億円は、新型コロナウイルスの影響がなければ達成できるという水準なのか、それとも影響がなかったとしても達成は難しい水準なのか。また、ROE の水準についても教示いただきたい。
- A 2022 年 3 月期については、業績見通しのおり中期経営計画 2017 に掲げる目標の 1,500 億円の達成は厳しいと考えている。新型コロナウイルスによる影響は利益水準低下の主要因ではないため、今後を見据えると 1,500 億円の営業利益水準は高目であると言える。利益水準が低下する一方で、利益の蓄積に伴い自己資本は増加することで、ROE も低下すると見ている。今後、国内建築においてここ数年の高い利益水準を維持することは困難だが、一方でこの様な事態に備え、収益基盤を強化すべく、中期経営計画 2017 で掲げる成長投資 4,000 億円に対し、過去 4 年間の 3,700 億円の投資に加え、今年度も 1,100 億円の投資を予定している。こうした先行投資による収益性の底上げにより、中長期的に営業利益 1,500 億円、あるいはそれ以上の水準を目指していく。

- Q 国内土木の2022年3月期の受注見通しは2,800億円と前期から減少するものの、2、3年前の水準を上回っているが、その背景を教えてください。
- A 国内土木市場は概ね横ばいで推移すると想定している。当社の主要マーケットである鉄道工事では首都圏での大規模プロジェクトや大阪万博を見据えた地下鉄工事、道路工事では高速道路の4車線化などが期待され、加えて国土強靱化対策や再生可能エネルギー分野の市場拡大も予想されることから、今後も堅調な受注環境が継続すると見ている。また、2021年3月期の受注高は発表値を上回る高い水準となったが、これは大型官庁工事の競争入札で受注に至ったことが主な要因である。

(3) 成長投資について

- Q 成長投資について、利益貢献時期はいつ頃か。また、どのような効果が期待されるのか。
- A 投資の内訳として、研究開発やDXのほか、直接利益に貢献する不動産事業、再エネ事業への投資がある。投資効果が表れる時期は、不動産事業であれば数年先、再エネ事業であれば今年度も投資を予定しているが、効果が表れるには4～5年必要だろう。こうしたことが、中長期的には業績を下支えするものと考えている。
- Q 長期的な目線で国内建設投資が弱含むと想定するのであれば、今以上に積極的に投資を行い新たな収益源を創出する、技術開発をする、生産性を向上させるといった取り組みが必要であると考えますが、現状の設備投資の水準は十分なのか。
- A 今後20～30年先を見据えると、人口減少に伴い国内建設投資が右肩下がりとなることは間違いない。新たな収益源を確保するための設備投資も重要だが、今後、設備投資に加えM&Aも重要な要素になると考えており、検討を進めていく。

(4) 株主還元について

- Q 中期経営計画2017に掲げる自己資本の目標を達成されたが、株主還元の拡充などは検討しているか。
- A 自己資本については、2021年3月で中期経営計画2017策定時の目標であった9,000億円を達成し、健全な財務体質を実現できていると考えている。中期経営計画2017では成長投資と自己資本の充実を図る中で、配当性向20%～30%の安定した還元を株主の皆様に行ってきたが、現在検討している次期中期経営計画において、改めて株主還元策や資本政策について議論している。
- Q 中期経営計画2017で掲げる自己資本の水準となったが、株主還元として自社株買いは検討するのか。
- A 自社株買いは短期的な株価上昇には効果があると理解しており、株主からの要望も認識している。株主に報いる方法として、自社株買いという短期的な還元策と、投資により長期的な収益力の向上を図るという異なるアプローチがあり、当社は中期経営計画2017のもと成長投資を行い中長期的な収益基盤の強化を推進してきた。今後も基本的な方向性は変わらないが、次期中期経営計画の策定にあたり、配当や自己株買いなど株主還元策についても社内で議論を重ねていく。
- Q 準大手ゼネコンの中には、配当性向70%を超える大幅な増配を計画する企業もあるが、どの様に見るか。

- A 他社の配当政策についてはお答えいたしかねるが、一般論として、配当政策のベースは、利益を成長投資と株主還元でバランスを取りながら振り分けることであると認識しており、成長投資などに資金を振り分けながら安定的な配当を行うことを基本方針とする当社とは異なる戦略を取られていると推察する。

(5) 資材・労務価格について

- Q 鉄をはじめ資材価格が上昇しており、大型案件での受注競争の環境が激化していることを踏まえると請負金への転嫁は難しいと考えるが、資材価格動向および価格転嫁の状況について教示いただきたい。
- A 鉄についてはかなり強含みで推移している。銅についても価格上昇の兆しがある。生コンについては現状落ち着いているが、東京エリアについては強含みと見ている。労務については、現時点ではマーケットが落ち着いており、逼迫している様子は見られないが、今後関西で大規模プロジェクトが予定されているので予断は許さない。入札の際、工事費の資材・労務価格は時価で算出しており、価格状況を踏まえて入札金額に反映している。資材・労務価格を考慮しているものの、大型工事の価格競争は厳しく、採算性が低い案件もある。
- Q 資材価格が上昇しており、大林組における鉄骨・鉄筋の年間使用量 60 万 t に、単価上昇分として 10,000 円/t を掛けると、60 億円程度の原価に対するインパクトがあると推察される。資材価格の上昇について、2022 年 3 月期の業績見通しにどの程度織り込まれているのか教示いただきたい。
- A 原価を算出する際は、案件毎に時価を算定し、入札金額に反映させている。まとめて 60 万 t を調達するということは行っていない。

(6) その他の質問

- Q 水素関連事業者としてのゼネコンの強み・特色は。
- A 社会から要請されるカーボンニュートラルの実現に向け、ゼネコンが水素関連事業にどのような取り組みかは課題である。当社は、サステナブルな社会の構築に貢献するという理念のもと、再生エネルギーによる発電事業を推進しており、水素関連事業はその取り組みの中のひとつである。再生エネルギー電力による水素の製造から供給、場合によっては水素発電までを視野に入れ研究開発を進めており、ニュージーランドや大分県では実証実験を行っている。現在は実証段階であり、将来どのような形で事業化に至るかは確定していないが、現段階では関連施設の施工や水素サプライチェーン構築に関する技術や知見を備えることが肝要と捉えている。
- Q カーボンニュートラルの達成に向け、電炉材などカーボンの少ない資材を優先的に採用する等の調達戦略はあるのか。
- A 環境に配慮した資材については、当社設計施工の工事では、発注者の理解を得たうえで採用している。施工のみを請け負う工事においては、設計事務所や発注者に願い出て、了承を得られた場合は採用している。また、電炉材以外にもクリーンクリートという CO2 排出量を約 70%削減出来るコンクリートもあり、電炉材同様に設計者・発注者の理解を得たうえで、現場での採用を進めている。

以上