

2023年3月期 第2四半期 決算説明会（オンライン会議）における
説明要旨 と 主な質疑応答

・ 日 時 2022年11月8日（火）10:30～11:30

1 2023年3月期 第2四半期決算実績 / 2023年3月期通期見通し / 「変革の実践」に向けて
（蓮輪社長）

「2023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 主な質疑と回答

（1）2023年3月期 業績見通しの修正について

ア 国内建築事業

- Q 資材価格上昇の影響で、国内建築の利益率を引き下げた件について教えていただきたい。1年前に多額の下方修正をした後、更にインフレ・円安が進んでおり、それなりの影響があるのではないかと。発注者との交渉で物価上昇分の追加請負金の獲得ができたのか、主要資材が発注済みで影響をさほど受けなかったのか、もしくは、受注価格が低すぎた等請負金額が要因であるため資材高は影響しなかったということか。
- A 資材価格高騰による請負金の増額については、発注者と交渉中の案件がまだ多くあるが、発注者から認めていただいた案件も増えてきている。一方で、利益に影響が出ている案件もあり、今回の見通しに反映した。なお、主要資材については、先行発注するなどの手段をとっている。
- Q 国内建築の利益について、資材価格上昇を計画にどう織り込んでいるか教えていただきたい。今後の価格上昇を見据えているとのことだが、資材価格がここから更に上昇しなければ計画における利益のダウンサイドリスクは無いと考えてよいのか、更なる資材価格の上昇についても多少織り込んでいるのか。
- A 工事の予算は、時価をベースにしている。上がるか下がるか分からない状態で憶測を含んだ単価は採用していないため、今後さらに資材価格が上昇した場合は利益が下がる可能性はある。資材価格上昇の影響を受ける案件においては、請負金の増額について発注者のご理解を得ることが必要であり、交渉を進めている。今後の資材価格の動きについては市場の話なので何とも言えない。

イ 国内土木事業

- Q 単体国内土木の完成工事総利益率について、上期実績 16.0%に対し、下期見通しを 12.3%に修正し、通期の利益率の見通しを引き下げた背景について教えていただきたい。
- A 第2四半期実績については、前年同期に一部の大規模案件における損益低下や工事損失引当金の計上による利益率低下があったため、今期はその反動増があった。加えて、一部の案件が追加請負金の獲得により利益を大きく伸ばし、16%と高い利益率となった。一方、今年度下期は、売上高の規模が大きい東京本店での竣工案件が例年に比べ非常に少なく、また、一部の高

利益の案件が上期に竣工したこと、更に改正労働基準法対応に伴う現場の支援費用等が膨らむことから低い利益率となっている。通期で見た場合、個々の案件で進捗の増減はあるものの完成工事高は概ね計画通りとなっているが、発注者都合により進捗が遅れている高採算大型案件があることや、工事の原価・工程の見直し等により一部の案件で利益が減少しており、トータルとして利益率でマイナスの影響が出ている。また、改正労働基準法への対応を進めるとして現場の支援費用等が増加していることが、通期の完成工事総利益を引き下げている。最終的には単体国内土木の通期業績予想は、8月10日に発表した発表値から25億円のマイナスの370億円を見込んでいる。

ウ 現場支援費用

Q 国内建築・国内土木共に現場支援費用が期初想定よりも増加している背景が、人手不足、工事量増加、それとも別の要因によるものかを確認させて頂きたい。

A 国内建築については、外注費が増えている。現場での作業を常設部門でまとめて行うための外部人材の増加や、ICTの技術を各現場に教育するコンシェルジュの人件費等が含まれている。ICTが普及すれば、デジタルコンシェルジュ費用等も少なくなると見ている。外注費の増加は、働き方改革で各現場の時間外労働を減らし週休2日を目指す中、各現場での短期的に不足した人材を補うための費用であり、外部人材が底をついてきている中、即戦力ではない新卒の外部人材の教育費用も発生している。

国内土木についても、改正労働基準法の対応を1年前倒しで目指して現場を動かしていることが要因である。現場業務の一部を、外注や本支店の社員でサポートできるシステムを作っている。特に土木は、発注者によって異なった書式や、検査の際の膨大な書類作成、写真整理業務があり、これらの業務をアウトソーシングするための試行を始めた。来年度以降これが定着し始めると、その成果で現場の生産性が向上して時間外労働時間が減り、その代わりに外注費を計上することとなる。新しい試みを実践しているための一時的な外注費の増加と考えていただきたい。

エ 一般管理費

Q 今回の下方修正の一因である販管費の増加について、今まで期中のタイミングでこれだけ大きく見直しを変えた例が無かった。具体的にどういったことが大きく影響しているのか、今期限りの増加なのか、来期以降も継続的に増加するのか、詳しく教えていただきたい。

A 販管費及び一般管理費の増加理由を、人件費と経費に分けて説明する。人件費の増加については、建設需要が高く推移する中で繁忙状態が続いており、生産部門を支えるための本部からの支援機能の強化や、人材関連投資として新規採用・キャリア採用・専門採用による人材の確保と人員の増加、従業員の育成や能力向上のための集合型・リモート型の研修や自主参加できる教育機会、国内外の留学や派遣を強化する施策の実行が増加に繋がっている。経費については、デジタル関連投資費用の増加によるものである。具体的には、ビジネス・プロセス・リエンジニアリング（BPR）の実施に伴う業務プロセスの見直しやデジタルとの融合等に伴う投資が増加したことによる。期初からデジタル関連投資費用は見込んでいたが、実際進めていく中で当初の見直しよりも更に費用がかかることが判明したことから、この段階で増額を見込んだ。

なお、一般管理費の来年度以降の推移は、人件費については、国の要請に応じたベースアップの実施や、経団連から各企業への賃上げ要請の背景があることに加え、人材関連投資も引き続き必要な費用と認識しており、現在の水準が一定程度継続されると見ている。経費については、今年度は創業130年記念事業としての「Obayashi Vision Showcase」等、一時的な費

用があったが、来年度はそのような費用が発生しないため若干減少するのではないかと見ている。当分、昨今の様々な情勢に対応するため必要な費用が発生するが、冗費はしっかり切り詰めていく。また、来年度の予算編成時には、しっかりと見直した上で予算組みをしていく。

(2) 各事業の状況について

ア 国内建築事業

- Q 来年度の国内建築の見通しは今年度を上回る利益額・利益率とのことだが、手持ちの不採算工事の割合や物価が上がる中でのその背景を教えてください。
- A 資材価額は、落ち着きを見せている資材もあるが、これから上昇が予想されるものもあり、不確定要素が多い。そして、来年度は工事損失引当金を計上した工事の完成工事高に占める割合が今年度よりも若干増えるものの、確定的なことは申し上げられないが、今年度の通期予想をボトムラインとして設定している。インフレに関しては、これまでの値上がり分は既に織り込み済みであり、今後受注する案件は時価で見積もりをしているため、これから更にもどの程度値上がりするかが問題になるが、それについては今年度と同様、値上がりが発生した時点で発注者に相談させていただき、追加請負金の交渉をしていく。
- Q 国内建築の完成工事高の見通しについて教えてください。働き方改革への対応を1年前倒しで進めるとのことだが、その際、対応できるキャパシティに合わせて受注を更に抑制していくのか。また、働き方改革が実施された際の売上の水準は、現状の1兆1,000億円程度を継続することが可能なのか。
- A 2026年度までは、中期経営計画2022で策定した連結売上高2兆円、営業利益1,000億円、国内建築の売上1兆1,000億円をベースに計画通り行う。働き方改革で延べ労働時間が減少するため、それを補うための技術開発やICT活用により生産性を上げていく。また、職員については来年度入社の建築部門の採用人数を例年比2割増で計画しており、協力会社にも生産性向上の工夫をお願いしている。これらの取り組みにより、目標達成を目指していく。
- Q 今後の受注時採算が今後の利益率に影響するが、上期の国内建築の受注時採算についての状況は。
- A 上期の国内建築の受注高3,845億円は、他社と比較して少なく思われるだろうが、当社は昨年度末の繰越残高が非常に大きかったことから、それを踏まえて適正な施工高にコントロールした結果であり、問題は無いと考えている。また、受注高の年度計画に対し38%の進捗率は計画どおりであり、例年の4割前後の進捗率と比較しても遜色がない水準である。今年度は昨年度の工事損失引当金計上の反省を踏まえ、採算性の低い大型工事の受注を減少させるとともに、施工キャパシティの問題も考慮し、直近1、2年以内に着工する案件を抑制している。採算性については、今年度は入札する案件を絞り込むことで社内のリソースを集中させたため、落札率は大幅にアップし、採算性も改善の傾向が見られるが、都市部の大規模工事・再開案件は、大手ゼネコン間の競争は厳しく、利益率が低い傾向にあり、これらが利益率を押し下げる要因になる可能性はある。ただし、各社とも施工キャパシティの関係で、選別して応札している様子であり、当社も目標案件を定めて応札に取り組んでいる。中小規模やリニューアルに関しては、採算性は非常に好調で堅調に推移している。よって、今後、採算性も若干改善することは間違いないと考えている。目下の懸念は、お客様から引き合いいただいたにもかかわらず施工キャパシティの関係で応札出来ない場合もあり、お断りせざるを得ない状況が生じていることである。

Q 国内建築の今後の受注環境について教えていただきたい。

A シンクタンクによると、民間非住宅分野の建築投資については、引き続き堅調に推移していく予測であり、民間非住宅建築投資は、2023年度は対2022年度比で2%増の見通しである。民間非住宅の内、特にオフィスビルについては新型コロナウイルスの影響によるテナント業績の悪化や、テレワークの浸透による空室率の上昇はあるものの、都市部の優良立地における大型ビルの建設需要は今後も継続すると見込んでおり、実際に大手デベロッパーから依頼をたくさんいただいている。また、製造業の設備投資、特にデータセンターや半導体関連の生産施設については、工事計画情報が相当数積み上がっており、まだまだ投資の拡大が期待される。データセンターについては、向こう5年の間、毎年15~20%程度の投資増が続いていくと予測されている。

当社は、データセンターについて他社に先駆けて取り組んでいる。今後インドネシアやシンガポール等アジアで取り組んでいる案件のようなクラウド対応のハイパースケールのデータセンターの需要がますます広がっていくと見込んでおり、北米支店とアジア支店を巻き込み、グローバルに人的なリソースを共有しながら有効に対応できるよう取り組んでいる。国内でも大型のデータセンターを相当数手がけている。

Q 大型再開発案件は豊富ということだが、2027年以降竣工迎える案件が多い中、今後は採算を重視した受注になるのか、状況によっては受注しない選択もあるのか、新宿エリアの案件も含めてターゲットや受注戦略を教えていただきたい。

A 大型の再開発に関して全く取り組まないという訳ではない。発注者との関係や採算性、リスクをヘッジできる形で契約に応じてもらえるかなど総合的に判断していく。2025年以降に竣工する案件が首都圏で山積みになっている中、どの案件を目標に取り組んでいくのか絞り込んでいる状況である。

イ 国内土木事業

Q 国内土木の利益率が下期も含めて競合他社に比べて若干低いようだが、個別で悪い工事があるのか、あるいは、時期的な問題で好採算案件の売上が進捗すれば来期以降に戻ってくるのか。

A 他社の状況は分かりかねるが、当社の場合、2016年から2020年にかけて豊富にあった利益を大きく引き上げる案件が減少しており、その中で生産性向上を含め、利益の向上に注力している。今年度は一部の案件で利益率の低下を招いたものがあるが、来年度以降も今年度の利益水準が続くものと考えている。全体的に様々な取り組みを進め、完成工事利益率を引き上げていきたい。

ウ 開発事業

Q 不動産事業について、第2四半期で売却が進んだということだが、今後の不動産・固定資産の売却・入替の方針、来年度以降の計画を教えていただきたい。

A 上期に大型の不動産を売却した。当社の開発事業の方針は、手持の賃貸不動産等の固定資産で経年劣化したものや時代に合わないものは早急に売却し、売却で得た代金を新たな投資に回すこととしている。また、全体のアセットの量をコントロールするという観点からも、私募ファンド・私募リートも活用しながら物件をバランスシートから外していき、売却後はマネジメントで手数料を得ていく。今後も物件の入替を行っていくが、来年度・再来年度の売却・購入について、具体的なボリュームや金額はお話する段階ではない。

(3) 営業利益について

- Q 今回の業績の修正を踏まえ、来期の見通しを教えてください。中期経営計画で掲げている来年度の営業利益 1,000 億の達成は難しくなっているのでは。
- A 説明のとおり、国内土木については、今年度の通期見通しと同程度の利益率の確保を目指しており、国内建築については、今年度の見通しを若干上回る利益を確保できると見立てている。その状況のもと、連結営業利益 1,000 億円の目標に対して、現時点では達成の可否を申し上げることは難しいが、達成に向けてあらゆる施策を講じ、一丸となって目指していきたいと考えている。

(4) その他

- Q 説明会資料 P16 の e-MoRoad (イーモロード) については、将来的には建設事業に波及効果が出てくるのか。包括的なインフラに関連する事業なのか。事業の位置づけについて確認させていただきたい。
- A e-MoRoad は、実証実験段階の技術であり、社会インフラの基盤となるモビリティに関する技術であるため、標準化や法の整備無くしては社会実装出来ないと考えている。今後どのようなビジネスモデルを構築していくのか模索しながら技術開発を進めている段階である。

以 上