

2024年3月期第2四半期 決算説明会における 説明要旨 と 主な質疑応答

開催日時：2023年11月7日（火）10:30～12:00

1 2024年3月期第2四半期実績 / 2024年3月期通期見通し / 経営課題への取り組み

「2024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) 八重洲の事故の影響について

Q 八重洲の事故の影響は織り込んでいないとのことだが、追加コスト、工期遅延、遅延損害金など、どのようなリスクを想定しておけばよいか。

A この度、6名の方が被災され、うち2名の方がお亡くなりになる重大事故を発生させたことについて、会社として重く受け止めている。お亡くなりになられた方のご冥福を心からお祈り申し上げるとともに、ご遺族、被災者の皆さまに対しては、最大限の配慮をもって、誠心誠意対応してまいり所存である。二度とこのような事故を起こさないよう、「安全に妥協は許されない」との意識を改めて根本に置き、安全を最優先とした施工にこれまで以上に徹底して取り組んでいく。

現在、まだ現場は再開出来ていない。警察や労働基準監督署の調査が続いており、補修が必要となる損傷の範囲も未確定である。よって、発生する費用や工事再開のスケジュールも現時点では申し上げられない。来年2月の第3四半期の決算発表の頃には何らかの形で開示出来ればと考えている。

Q 八重洲の事故の影響が分からない中、今回上方修正を行ったが、八重洲の事故の影響が見えてきた際に通期見通しを下方修正する可能性はあるか。

A 八重洲の事故の影響は、補修範囲や再開時期等の目途が立っていないため申し上げられないが、現時点では、適時開示の要件には該当しないと考えている。

(2) 国内建築事業について

Q 単体建築の利益率の進捗について、計画よりも下振れペースのようだが、挽回は可能か、あるいは労務や資材価格の上昇が進んでいるため計画達成は厳しい状況か。

A 上期の利益率は、昨年度までに工事損失引当金を計上した大型低採算案件や2021年度から続く物価高騰の影響を受けた案件が進捗すること、ならびに労務費上昇の影響などから前年同期比で下回っている。計画に対しては、進行割合が想定より進捗しなかった案件が複数あった関係で若干下回る結果となったが、この影響は一時的なものであり今年度中には解消するとみているため、通期の見通しには影響無いと考えている。

Q 建築工事の完成工事総利益率は来年度から上がってくるのか。
A 工事損失引当金を計上した案件が 2024 年度まで影響するが、足元で受注した工事の採算性が高くなってきているため、完成工事総利益率も上がってくるとみている。

Q 上期の国内建築の受注時採算のトレンドについて伺いたい。
A 旺盛な建設需要に支えられ、受注時の採算性も改善している。都心部の再開発や物流施設の需要は堅調であり、生産拠点の国内回帰、その中でも最近は特に政府の補助金交付を受ける半導体や蓄電池、医薬品、データセンター関連工事の引き合いが非常に多い。残念ながら施工キャパシティの関係で、特命でお話をいただいてもお断りせざるを得ない状況である。施工キャパシティや収益性を考慮した受注活動を継続する中、第2四半期に売上計上を開始した案件は利益に寄与したものが多く、完成工事総利益率も上昇した。

通期の受注高目標に対し上期の進捗は 37%であるが、既に受注確度の高い案件が積み上がっており、目標の数字は十分に達成出来るとみている。なお、工事の大型化により 1 件当たりの工事金額が 1 千億円クラスの案件もあり、単年度の受注高は超大型案件をどの期に計上するかで大きくぶれることとなる。よって、単年度の受注計画が達成できたかどうかで一喜一憂するのではなく、あくまで施工高の平準化を考慮し、計画的な受注を行っていくことが重要と考えている。建設市場は引き続き堅調であり、今後 2～3 年は同じような状況が続くものとみている。

Q 建築の受注環境が良好になり、大手間の競争が緩和しているようだが、その背景を教えてください。受注時採算が改善してきているのは、入札参加者が減っているのか、もしくは各社の採算目線が上がっていることが要因か。また、用途別で受注時採算などに変化あるかについても教えてください。

A 大手各社とも同じ状況だと思うが、施工キャパシティや 2024 年度からの改正労働基準法対応で各社とも受注を絞り込んでいるものと思われる。入札を見ても、以前なら大手 5 社が揃って参加していたような案件が、最近は 2～3 社に止まったり、5 社とも参加しないケースも出てきており、各社とも施工キャパシティがひっ迫している様子である。この状況はしばらく続くものとみている。当社も見積りや入札の出来る限り早い段階から目標案件を絞り込んで取り組んでいる。

また、設備サブコンのひっ迫度はゼネコン以上に高まっている。目標案件を絞り込む段階で、設備サブコンが確保出来ているか否かをその条件としている。

用途別の採算については、オフィスは全般的に利益率が低いが高くないが、施工後もリニューアル工事を期待出来るなど将来のストックとなる。一方、倉庫やデータセンター、医薬工場などについては、お客様から一日も早く稼働させたいという要望があることから、比較的採算を確保することが出来ている。

Q 製造業からの引き合いが佳境だと思うが、国内建築で製造業の構成比が 30～40%程度という状況は今度どのようになるとみているか。

A しばらくこの状況が続くとみている。工事計画情報をみても、半導体は波が大きく先行きが不透明であるが、電池、データセンター関連案件は 7～8 年先まで計画があり、製造業のシェアは今の状況が当分続くと見ている。

(3) 国内土木事業について

Q 単体土木の第2四半期の完成工事総利益率は下期に見込んでいた設計変更を前倒しで獲得したことなどにより 14.8%となったとのことだが、通期見直しから逆算すると下期の利益率

は 10.8%となる。よって、利益は上振れペースで推移していると考えてよいか。

- A 上期は潤沢な手持工事等の進捗が伸びたことに加え、大型工事の設計変更や原価低減により利益が改善した。現時点では通期の利益見通しの見直しまでには至っていないが、期初からご説明しているとおおり、通期見通しの利益についてはボトムラインと考えており、下期も設計変更の獲得や原価低減等による利益の向上を目指していく。

(4) MWH 社の買収について

- Q MWH 社の買収について詳しく教えていただきたい。所在地がコロラド州とのことだが、全米で事業を展開している会社なのか。将来的には水のコンセッションへの参画も念頭においての買収か。

A MWH 社の活動領域については、これまで当社グループで買収を行ってきたローカルのゼネコンとは異なり、全米をカバーしていきたいと考えている。米国において水のインフラ確保は社会課題であり、市場の拡大が見込まれる中、将来的に PPP 方式が一般的な発注方法で利用されるようであれば、与信力を含めた大林グループの強みを発揮しながら取り組んでいきたいと考えている。

- Q MWH 社の業績は、直近は営業利益 1～3%のようだが、通常時の利益水準や今後の利益改善策について伺いたい。

A MWH 社の業績は売上 500 百万ドル、営業利益率 2%レベルで推移している。北米の同業他社と差がある訳ではない。今後、収益性の高い案件の獲得、CMGC 契約の中でのコスト削減などにより業績を向上させていきたい。また、米国は、請負金額に対して 100%の履行保証の差し入れが必要であるが、当社グループ会社の与信に基づく履行保証の活用により、事業規模拡大を通じた成長が見込まれる。さらに、これまで請負金規模、工種によっては他社と JV を組むなどして対応していたが、今後は当社グループ各社と JV を組むことでグループ内に売上・利益を取り込むことも可能となる。

(5) 資本政策について

- Q 株主還元について、プレゼンテーション資料に「配当拡充や自社株買いといった選択肢を排除することなく検討」とあるが、中期経営計画の枠組みを見直す中、株主還元も例外ではないということによいか。東京証券取引所の要請も鑑み、従来よりも踏み込んだ考え方であるという認識によいか。事業環境変化の影響を受け、中期経営計画の利益目標に対して厳しい状況となっており、キャッシュフローは余力がないようにも思えるが、政策保有株式の売却により得たキャッシュを資金源とするのか。

A 株主還元については、中期経営計画 2022 にて DOE3%程度を方針としているが、様々な選択肢を排除せずに検討している。グループとして成長していく中で、事業毎の資本効率を考え、大林グループ全体としてのあるべき B/S の姿や、中期経営計画 2017 から積み上げてきた自己資本について適正な規模を議論しながら、今後の資本政策について社内で検討を進めている。

- Q 株主還元について、「事業環境や経営環境の変化を勘案し、配当拡充や自社株買いという選択肢を排除することなく検討」とのことだが、事業環境や経営環境の変化とは具体的にどのようなものか。株主還元を見直すということは、キャッシュフローに余裕が出てきたということか。

A 物価上昇や再生可能エネルギー市場など、中期経営計画 2022 の計画段階であった 2020 年後半から 2021 年に想定した事業環境は大きく変化してきており、それらに対応していかなければならないと考えている。また、市場からは大林グループの経営における資本効率の改善が問われている。中期経営計画 2017 以降、B/S の強化を図ってきたが、今後は、事業毎の資本効率を精査しながら、当社グループの B/S がどうあるべきかを検討し、成長投資等に配分後も余剰となる自己資本については株主還元に向けられることも必要と考えている。

Q 現状の資本効率では満足しておらず、資産を圧縮できるものは圧縮し、余った分は株主に還元していくということか。

A 資本効率が全てではないが、非常に大きい要因と考えている。事業毎に必要な資本に対し、市場で要求される資本コストは異なるため、それぞれを精査していきたい。一方、今の B/S は、特に北米で事業を行う上でグループ全体として強みがある。そういった観点も含めて、あるべき B/S の姿を検討していく中で資本政策についても考えていきたい。

(6) 政策保有株式の縮減状況について

Q 政策保有株式の売却が順調に進んでいるが、2027 年 3 月より早い段階で売却目標が達成出来るそうか。来期以降の縮減のスピード感を教えて頂きたい。

A 政策保有株式の売却を進めているが、株価上昇により保有額が膨らんでいるのが現状である。中期経営計画 2022 では売却目標額として 1,500 億円を掲げているが、株価上昇を受け、連結純資産の 20%以内の水準となるよう売却目標額を再設定し、営業部門を中心にお客様に対して売却にご理解をいただくようお願いをしている。中期経営計画期間中のなるべく早い段階で目標が達成出来るよう売却に取り組んでいく。

(7) その他

Q 改正労働基準法への対応について、時間外労働上限規制に対し 98%達成出来ているとのことだが、2024 年度以降に起こりうる影響や変化をどう捉えているか。

A 働き方改革への対応が求められる中、施工高の低下による完成工事高への影響が想定されるが、対応する取り組みとして外部人材や外部委託の積極的な活用を推進している。また、生産性向上策として ICT や DX の活用やロボットによる省人化を進めており、それらを推進するデジタルコンシェルジュを現場に派遣する取り組みも行っている。そのため、過渡期である現在は現場支援費用が上昇傾向となっているが、徐々に施策の成果が表れると考えている。建築・土木を問わず、業界団体を通じ適正工期の確保、労務費単価の上昇による請負金への転嫁など、積極的に発注者様に申し入れて確保していきたいと考えている。

Q カーボンニュートラルのコンサルティング事業を始めたとのことだが、大林組はカーボンニュートラルのコンサルとしてどのような強みがあるのか。将来的にはリニューアル工事の規模拡大も期待してよいのか。

A これまで当社は、社会課題であるカーボンニュートラルにどう取り組めば良いのか分からないというお客様から数多くの問い合わせをいただき、様々な提案を行ってきた。そうした中で、アドバイザーとしての依頼を受けたこともあり、ビジネスとしてアドバイザーに取り組むこととした。今後は、カーボンニュートラルに資する新規工事の受注に加え、リニューアル工事の獲得などに当社グループの知見を活かした展開が可能と考えている。

Q 建設業界は周期的に採算が良くなったり悪くなったりを繰り返しており、足元は改善してきている。しかし、いずれ厳しい受注環境となる時期がくると想定した上で、請負ビジネスをどう捉え、ハンドリングしていくためにどのような取り組みをしているのか。

A いつまでもこの受注環境は続くとは思っておらず、いずれ厳しい時代がくることは認識している。会社として体力があるこの時期に、原価の競争力を高めるため、本年10月に調達本部を立ち上げた。これまでは支店単位で個別に調達をしていたが、購買量を活用できる全店購買に切り替えてコストダウンし、合わせてサプライチェーンの強化も行っていく。まずは物価が上昇している鉄骨やカーテンウォール、設備機器などから取り掛かっているが、今後は、全店購買の品目を徐々に増やしていく。また、ギブ&テイクも活かし調達力やコスト競争力の強化にも取り組んでいる。

発注者とゼネコンの契約の条件の改善にも取り組んでいかなければならない。業界団体や同業他社と協働しないと難しいが、物価上昇における契約条件の改善などを含めた契約約款の見直しを行っている。日建連からも発注者の団体へパンフレットなどで説明するなど、支援頂いている。最近ではデベロッパー各社も物価上昇について協議に応じると契約に織り込んで頂けるようになってきた。

Q 非請負事業に対する投資について、2、3桁の収益性になるような芽が出てきているようには見えない中、今後どのような時期にどのような分野で別のエンジンを立てて行こうとしているのか。

A 建設全体のプロセスの中で請負の部分だけでなく、先般資本参画したサイプレス・スナダヤ社のように資材など川上の分野や、大林ファシリティーズ社のように川下の分野など、建設事業全体のプロセスの中で収益をあげていきたい。これにはPLiBOT社やOprizon社も含まれる。中長期的には、スタートアップ企業等から次の事業の芽が出るよう継続して投資を行っているが、業績に貢献してくるには時間を要する。一方、洋上風力事業のように、事業者としての参画も含めて中期経営計画2022当初に新たな事業ポートフォリオとして期待していた市場が大きく異なっているものもある。そういった変化に対応しながら時間はかかるが投資すべきところは投資をしながら事業ポートフォリオを作っていきたいと考えている。

Q 大手ゼネコンの時価総額について、1兆3400億円の会社が1社あり、それ以外は約9,000億円レベルで並んでいる中、大林組が時価総額で1兆円を超えて他社より抜けていくためには何をしていく必要があると考えるか。時価総額の状況をどう考えているか。

A 時価総額については十分に認識している。同業他社の株価の水準も注視しており、そこで動きに差があるのであれば原因が何かも注視している。一方、短期的に他社の株価にキャッチアップする目的での株価対策は考えていない。今後グループ全体で成長し企業価値を上げるため、各事業においてどのように収益性、資本効率を上げていくかを考えていく。これは、M&Aやスタートアップ等をベースとした新規事業にも当てはまる。グループの将来のキャッシュフローが確実に増えていくような事業を創り、企業価値を向上させていきたい。大手5社の括りに拘らず、先行しているコングロマリットなどグローバル市場にも目を向け、今後大林グループがどこを目指していくべきか議論しているところである。

Q 株主総会における会長と社長の役員選任議案について賛成比率が2023年は80%を切ったようにここ数年低下傾向にある。賛成比率低下をどのように分析し、今後どのような対応をしていく予定か。

A ISSが掲げる政策保有株式の保有額が連結純資産額の20%以上の場合には経営トップの取締役選任議案に反対を推奨する、という方針に海外投資家が追随した影響が大きいと見ている。よって、主には政策保有株式の保有が要因と考えている。

以上