

2026年3月期 第4四半期決算説明会における主な質疑応答

日時：2026年5月13日(水) 15:00~16:00

登壇者：代表執行役社長（CEO）岐部 一誠

執行役

中西 隆夫、幡鎌 裕二、下條 真、

前田 操治、今泉 保彦、柴田 敏雄

Q. 中東情勢の影響について、現時点において、建設資機材の調達に何らかの支障は発生しているのかをまず確認したい。あわせて、現状では大きな影響が出ていない場合でも、今後こうした状況が長期化した場合に、資材価格の上昇や供給遅延など、調達面に影響が出るリスクがあるのかについてもそれぞれ状況を教えてほしい。

A. 一部で建設資材の調達環境の厳しさが指摘されておりますが、当社グループにおいては現時点で必要な資材は概ね確保できており、原価や業績に大きな影響を及ぼす状況に至っておりません。

特に影響が大きいと想定される舗装セグメントについては、3月より販売価格の見直しを進め、お客様への値上げをお願いしてまいりました。4月以降は迅速に価格転嫁を進めた結果、現状では原価上昇分はほぼ販売価格に反映できております。

そのため4月単月の業績についても前年同期比で大きな変動は見られておらず、価格転嫁は順調に進んでいると認識しております。また、中東情勢については不透明な要因は引き続き存在するものの、現時点では今期業績に重大な影響を及ぼす状況は想定しておりません。今後の動向を注視しつつ、引き続き適切に対応してまいります。

Q. 今期の建築・土木の利益率について、受注時の採算性がこれまで着実に改善してきたことを踏まえると、足元の計画はやや保守的な水準に見受けられる。この利益率はあくまで最低限の目標と位置付けているのか、会社としての見方について教えてほしい。

A. 前田建設の建築事業についてですが、今期の完成工事総利益率は11.8%を計画しており、前期11.7%と比較するとやや保守的に見えるとのご指摘についてですが、現時点は期初であることから、今後の進捗に伴い最終的には上振れていく可能性が高いと見込んでおります。物価上昇や追加受注の状況にもよりますが、前期と比較して採算面で懸念のある案件が少ないことから、利益率は着実に改善していくと考えております。

また、三井住友建設については、前期と比べて40億円以上の増益を計画しており、海外を除いた国内単体ベースでは、足元の利益率が約10%台後半まで上昇するなど、改善は順調に進んでおります。前期の改善状況を踏まえると、今期計画の達成可能性は高いと判断しております。

次に土木事業についてですが、資料の10ページをご覧くださいますと、前田建設、三井住友建設ともに、期首に設定した利益率目標に対しては、過去の傾向として実績が一定程度上振れて推移しております。設計変更については、期首時点で見込めるものは計画に反映しておりますが、実際には年間を通じて予想が難しい追加的な設計変更が発生するケースが多く、これが収益の上積み要因となります。その結果、例年、利益率は計画比で概ね1%から1.5%程度上振れする傾向にあります。今期についても同様の傾向を見込んでおり、全体として計画は一定程度保守的な前提を置いているものの、例年並みの上振れは十分期待できる水準と認識しております。

加えて、三井住友建設については、前田建設でここ数年取り組んできた現場の原価管理の改善を、今期より順次展開していく予定であり、これについては今後の収益改善に向けた成長余地として期待しております。

Q. 今期計画において、当期利益が前年より減少する要因は、金融収益の見通しに大きく左右されると理解している。（キオクシアの）株価の変動が大きく一概には言えない点もあるかと思うが、現状の株価水準を前提とした場合、前年並みの金融収益を確保できる見込みなのか教えてほしい。

A. ご質問は東芝（が保有するキオクシア）の株価に関する点かと思いますが、現時点では期末株価よりやや高めの水準を前提に見込んでおります。本日（5/13）の株価で見ると、現在の計画値は比較的低めの設定となっています。そのため、仮にキオクシアの株価が現在の水準で推移した場合には、純利益は前年を上回る可能性もあると考えています。ただし、株価は当社でコントロールできないため、計画はあえて慎重かつ保守的にみています。

Q. インフラ運営分野における事業利益の考え方について、各セグメントとも事業環境は良好と理解しているが、本セグメントについて、今期計画は前田建設および日本風力開発（以下、JWD）とともに現時点では赤字を見込んでいる状況である。先行投資フェーズである点は認識しているが、来期以降、どのタイミングで黒字化していくのかについて、見解を聞かせてほしい。特に蓄電池事業の寄与は来期以降しっかり見込まれると思うので、前田建設およびJWDにおけるインフラ運営分野の事業利益の見通しについて教えてほしい。

A. 今期のインフラ運営セグメントの事業利益が前期より減少している理由は、前期に前田建設のインフラ関連で一部の案件を売却し、その利益があったためです。今期はそのような特別な利益がないため、その分だけ減って見えています。2点目として、今期は一部のコンセッション事業にお

いて計画している既存インフラの修繕・補修費用の負担が大きく、利益を押し下げる原因となっております。

次に JWD について、これまでご説明しているとおり、開発プロジェクトは順調に進んでおります。前期には 5 件の案件が着工しており、そのうち 3 件は比較的小規模な案件を含めて、今期中に順次完成する予定です。一方で、多くのプロジェクトは 2030 年以降に完成を見込んでいるため、本格的な JWD の利益貢献は 2030 年以降になるという見通しに変更はございません。

また、蓄電池事業については、現在は高圧の比較的小規模な案件（約 2MW 規模）の開発が進んでいます。ただし、本格的な開発は来年度以降となり、今後は高圧案件に加えて特別高圧案件も順次進めていく予定です。収益化の時期は売却のタイミングによって変わりますが、いずれにしても蓄電池事業が利益に貢献するのは来年度以降になる見込みです。そのため、今期および来期は、引き続き先行投資の段階が続くと考えています。

Q. 蓄電池事業について、今後売却益が積み上がっていくという前提と理解している。一方で、参入企業が増えている中で、当初想定していた売却益（例えば 60 億円や 90 億円といった水準）を今後も確保できる見通しに変化はないのか、あるいは時間の経過とともに事業環境の見方に変化が生じているか、その点について教えてほしい。

A. 市場は依然として不透明な部分がある一方、新規参入も見られています。ただし、系統制約などの影響により、他社も含めて開発は当初の想定ほど進んでいないのが実情です。こうした中で、当社では自社単独での開発に加えて、他社との共同による大型案件の取り組みも検討しています。これらの取り組みを通じて、適切なタイミングを見極めながら売却益の確保を図っていく方針です。なお、基本的な事業計画や戦略については、現時点で大きな変更はありません。

補足となります。前田建設のインフラ運営において、事業利益を押し下げている最大の要因は、愛知の有料道路で今期に大規模修繕の計画を予定している点です。これにより、今期は特に利益が押し下げられる見込みです。また、愛知の IG アリーナについては、前期から今期にかけて黒字化を見込んでいるものの、新国立競技場の VIP ルーム改修など、初期投資が先行して発生している案件もあり、これらも今期の利益にマイナスの影響を与えています。一方で、水 ing が 7 月から連結業績に寄与するため、期末に向けてはインフラ運営セグメント全体の状況は改善する方向にあると考えています。

Q. 資金調達に関する考え方について伺いたい。可能な範囲で結構だが、現在進めているブリッジローンの借り換えについて、どのように考えればよいか教えてほしい。三井住友建設や水ingの買収に伴い、さまざまな手法を検討されていると理解しているが、直近ではやや時間を要しているように見受けられる。これは、複数の選択肢を慎重に比較・検討されている結果なのか、それとも他に何か要因があるのか、あわせて教えてほしい。

A. 前回（4/15）の水ing買収発表時にもご説明しましたが、まず昨年度末（2026年3月末）に、JWDを活用した優先株によるハイブリッド型の資金調達を実施しました。また、昨年度（2025年度）は株式売却益の計上や、前田建設における工事代金回収が想定以上に進んだこともあり、一時的に手元資金に一定の余裕がある状況となっています。こうした状況を踏まえ、水ingの買収資金（約900億円台）については、その一部はブリッジローンとし、残りは手元資金で対応する方向で検討しています。また、格付への影響がないことも確認しています。

現在は、こうした余裕を踏まえ、中長期的な視点で最適な資金調達の方法やタイミング、ブリッジローンの借り換え方法について、複数の選択肢を比較しながら検討している状況です。なお、スケジュールとしては、最初のブリッジローンの償還期限が9月末に到来するため、それまでには適切な方針を決定したいと考えています。具体的な方針が固まり次第、改めてご報告します。

Q. 今回のブリッジローンの借り換えについて、ハイブリッド型での資金調達や、手元資金にも一定の余裕があるということだが、水ingの買収資金について、どの程度を手元資金から充当する想定なのか教えてほしい。

A. 現時点で具体的な内訳は確定していませんが、借入については全体の半分に抑え、残りを手元資金で対応する方向で検討しています。ただし、この点については、他の投資案件の優先順位や資金配分も踏まえながら、総合的に判断していく方針です。

Q. 買収した水ingについて、水ingは現在の体制になった2010年頃に、「日本型水メジャーを目指す」という方針を掲げ、大々的に発表していたと記憶している。一方で、その後の海外展開については、必ずしも大きな進展がない印象を持っている。今回、インフロニア・ホールディングスが水ingを買収したことで、今後あらためて「日本型水メジャー」として、国内外に事業を拡大していく考えがあるのか伺いたい。また、従来株主体制では実現が難しかったものの、インフロニア・ホールディングスグループとして取り組むことで海外事業に進展があるかなど、あわせて教えてほしい。

A. 2010年当時どのような発表がなされたかについては、正直なところ詳細までは把握しておりませんが、この点は「水メジャー」という言葉の定義に大きく依存すると考えております。一般的に、ヨーロッパの水メジャーは、EPC（設計・調達・建設）事業にとどまらず、コンセッション事業を数多く手掛けています。売上高の大きさよりもむしろ利益の大半をコンセッション事業から生み出している点に特徴があると理解しています。仮に当時、「水メジャー」がコンセッション中心のビジネスモデルを指していたとすれば、その実現には制度面の制約も大きかったのではないかと考えています。

実際、日本では2011年にPFI法が改正されたものの、水道法の改正にはさらに時間を要しました。現在、内閣府が「ウォーターPPP4.0」として推進しているコンセッションについても、ようやく立ち上がった段階です。特に管路まで含めた案件で見ると、昨年度インフロニア・ホールディングスが受注した豊橋案件が、実質的に初期事例と言える状況であり、日本市場そのものに遅れがあった面は否めません。今後については、国内ではウォーターPPP案件の増加が見込まれます。

また、日本で培った技術やノウハウを活かして、アジアやアフリカにおいても、EPCにとどまらずオペレーションまで含めた形で展開していきたいと考えています。こうした中で、水ingが有する国内外のEPC実績に加え、オペレーション機能、さらにエクイティ投資を組み合わせることで、運営収益を着実に積み上げていくことが可能になるとみています。すなわち、ヨーロッパの水メジャーと同様のビジネスモデルで、今後競争していけるポテンシャルがあると、私どもとしても期待しております。

Q.（水ingについて）国内での展開を起点にして、その後海外へ拡大していくというよりも、国内と海外の双方を同時並行で進めていくイメージなのか。

A. 特に国内・海外の順番は意識しているわけではなく、海外にも水コンセッション案件が多くありますので、国内外を問わず、個別案件ごとに収益性を重視しながら、優良な案件に同時並行で取り組んでいく方針です。

Q. 同じく買収した三井住友建設について、10月からは「アルソシア建設」という新しい社名になる。今後どのような方向性で事業を進めていくのか教えてほしい。具体的には、国内・海外（特にアジアなど）といった市場ごとの戦略や、トンネル・橋梁といった土木分野の中でも、どの領域に注力していくのか教えてほしい。さらに、前田建設との関係性についても、両社は統合させるのではなく、HD傘下の事業会社として並列に位置付けられていると理解している。各社の強みを生か

した役割分担のもとで、どのようにシナジーを発揮していくことが想定されるかについても教えてほしい。

A. 前田建設と三井住友建設は、一見すると似たビジネスモデルに見えるものの、実際には得意分野やこれまでの実績に大きな違いがあります。そのため、基本的にはそれぞれの強みを活かしながら、個社として事業を展開していく方針であり、競合する分野は限定的であると考えています。特に公共分野においては、この傾向が顕著であり、得意とする発注者や工種についても、統合後の半年で一定の整理が進んできています。一方で、民間分野では両社の協業余地が大きいと考えられます。例えば、首都圏の高層マンション市場では、前田建設と三井住友建設を合わせると業界第1位のシェアを有しており、両社の強みを掛け合わせることで、さらにシェア拡大が期待されると考えています。一方で、一部のデベロッパーの重複が見られるものの、足元の需要環境を踏まえると、両社で取り組むことでチームとしての力を発揮し、高い競争力を維持できるものと考えています。

また、海外事業については、三井住友建設が高い競争力と確立された収益基盤を有しており、グループ全体にとって重要な成長ドライバーと位置付けられています。これに対し、前田建設はこれまで海外事業においてで試行錯誤を重ねてきた経緯があり、近年は新規のEPC案件について慎重な姿勢を取ってきました。しかし今後は、三井住友建設の海外ネットワークや実績を活用することで、両社が連携しながら海外事業を拡大していくことが可能になると期待しています。

以上のように、前田建設と三井住友建設は、単に統合されるのではなく、それぞれの強みを生かした役割分担を基本としつつ、民間分野と海外事業を中心にシナジーを発揮していく関係にあります。今後、競合領域については適切な調整を行いながら、共同受注や協働を通じてグループとしての競争力を一層高めていけると期待しています。

Q. 舗装事業について今期の計画を見ると、製品販売は概ね横ばいで推移し、営業利益も小幅な増加にとどまる前提になっていると理解している。その中で重要となるのは、値上げと価格転嫁のバランスをどのように計画に織り込んでいるかという点である。まず、直近の状況において、どの程度の値上げが実施されているのか、またその値上げに対して顧客側がどの程度受け入れているのかについて教えてほしい。あわせて、過去の決算発表の時に、価格転嫁の進捗を示したグラフを提示していたと思うが、現時点において、当時の想定どおり価格転嫁が順調に進んでいると理解してよいのか、それとも一部で遅れや調整が生じているのか、現状の進捗について補足して教えてもらいたい。

A. 価格転嫁の進捗について、直近の状況を見ると、2026年4月以降、単月ベースでは前期とほぼ同水準の利益を確保できており、概ね順調に進んでいると認識しています。また、今後6月までについても、目標達成に向けた見通しは現時点で立っており、引き続き着実に価格転嫁が進んでいる状況を想定しています。売上面については、価格転嫁がさらに進めば、その分が上振れ要因となります。現時点の計画には、将来的な価格転嫁分による増収分までは織り込んでいないため、年間を通じて継続的に価格転嫁が実現できれば、結果として売上は計画を上回って伸びていく可能性があります。加えて、出荷量についても今後拡大していきたいと考えており、単価の上昇と販売数量の増加の双方が寄与することで、売上のさらなる成長を見込んでいます。

Q. 金融費用の考え方について、今期は金融費用がやや増加する見込みと理解しているが、その背景についてまずご説明してほしい。また、中期経営計画では、三井住友建設とのシナジーの一環として金融費用の削減も織り込まれていたと認識している。この点を踏まえ、2028年以降については、金融費用は減少していく見通しなのか、それとも一定の水準で横ばいに推移するのか、今後の状況についてもあわせて教えてほしい。

A. 今期の金融費用は、前年度と比較して増加していますが、主な要因は大きく2点あります。1点目は、直近での金利上昇の影響です。2点目は、前期末（2026年3月末）に実施したハイブリッド型資金調達によるもので、通常の借入に比べて調達コストがやや高くなっている点です。もっとも、このハイブリッド型資金調達は、格付上、50%が資本性として評価されるため、バランスシート上の改善、特にDEレシオの低下に寄与するというメリットもあります。したがって、単純なコスト増だけでなく、財務健全性の向上とのバランスで捉える必要があります。

また、三井住友建設との統合シナジーという観点では、インフロニア・ホールディングスと三井住友建設を単純合算した場合と比較して、すでに約20億円程度の金融費用削減効果の実現しています。言い換えると、シナジーがなければ、現在の金融費用はさらに約20億円程度高い水準になっていたと考えられます。今後の見通しについては、金融費用は金利環境に左右される部分が大きく、現状では金利は緩やかに上昇していく可能性があるかとみています。そのため、外部環境としては必ずしも金融費用の低下が見込みやすい状況ではありません。

このような中、当社としては金融費用の抑制に向けて、「資金調達手法の最適化」、「資金管理の徹底、すなわち回収や支払サイクルの改善」、「ワーキングキャピタルの圧縮」、「アセット売却やポートフォリオの見直し」など、これらの施策を組み合わせながら、単に金利に依存するのではなく、資金効率の改善によって金融費用をコントロールしていく方針です。

Q. ホールディングス全体の今期事業利益の見通しについて、先ほどの説明の中で、事業成長分として 62 億円の増益を見込んでいるとの話があったと思うが、この内訳について、具体的にこの増益は、建築・土木それぞれの売上高の増加に伴う利益の上積みが主因と考えてよいのか、それとも単なる売上増だけではなく、利益率の改善やコスト構造の見直しといった追加的な要因も織り込まれているのか教えてほしい。

A. 今期の増益については、基本的には今期の売上高の増加に伴う利益の上積みを見込んだものとご理解いただいて問題ありません。なお、その他にもいくつかのプラス要因は想定されていますが、現時点の計画にはそれらは織り込んでおりません。そのため、仮に追加要因が顕在化すれば、さらなる上振れ余地があると捉えております。

Q. 水 ing の買収について、昨年（2025 年）、三井住友建設のグループ化に伴い中期経営計画の見直しが行われ、2027 年度に事業利益 1,000 億円といった目標を掲げられていたと認識している。今回の水 ing 買収についても、中期経営計画の見直しを行う考えがあるのか、それとも現行計画の枠組みの中で対応していく方針なのか、今後の考え方について教えてほしい。

A. 水 ing 買収に伴う中期経営計画の見直しについては、タイミングも含めて実施するかどうかは、現時点では未確定です。昨年の三井住友建設のケースでは、2025 年 5 月の TOB 公表後に、公正取引委員会や国土交通省等との確認を経て、営業情報を除く一定の情報共有が可能となったため、比較的早い段階で中期経営計画の見直しを実施し、公表することができました。

一方で、今回の水 ing については、現親会社の意向もあり、競争法対応にとどまらず、株式譲渡が完了するまでは業績情報などの共有を控える必要があります。そのため、実質的な検討開始はクロージング後、すなわち 2026 年 7 月 1 日以降になる見込みです。こうした制約もあり、8 月上旬に予定されている第 1 四半期決算のタイミングで中期経営計画のローリングまで実施できるかどうかについては、現時点では判断が難しい状況です。もっとも、少なくとも今期の業績見通しについては、可能な限り精緻に織り込んでいく方針であり、その後、適切なタイミングで中期経営計画の数値見直しや補足説明を行うことを検討しています。可能であれば、中期経営計画のローリングまで実施したいと考えています。

Q. スライド 14 ページで示された三井住建道路の完全子会社化について、三井住友建設の TOB が発表された際にも同様の質問をしたが、その時点ではシナジーの具体的な織り込みについては未定

との回答だったと記憶している。今回、完全子会社化から1年が経過し、足元ではシナジー効果についても資料上で一定の整理が示されているが、これらが現行の業績計画にどの程度織り込まれているのかについて教えてほしい。具体的には、三井住友建設の今期利益には通年寄与が見込まれている中で、今後さらにシナジーによる上乗せ余地を期待できる段階にあるのか、それとも現時点の計画には既に一定程度のシナジー効果が反映されているのか、そのあたりの考え方について教えてほしい。

A 三井住建道路の完全子会社化については、これまで当社の持ち分が約54%にとどまる親子上場の状態にあったことから、ガバナンスや資本効率の観点で課題があると認識していました。今回、インフロニア・ホールディングスグループの事業会社として100%子会社化することで、こうした状況を解消し、グループとして一体的な経営を進める体制を整えています。業績面については、今回の計画において三井住建道路の業績を100%連結で取り込んでおり、この点はすでに織り込み済みです。

一方で、追加的なシナジー効果については、今後前田道路との具体的な協業の中で創出していく段階にあり、現時点では定量的に業績計画へ織り込める状況には至っていません。本件の買付が2026年6月上旬に完了する予定ですので、その後は前田道路とインフロニア・ホールディングスの間で協議を進めながら、グループ内での連携をさらに強化し、前田道路と三井住建道路との強みを組み合わせながらシナジーの具体化を進めていきます。特に、合材工場のように拠点や設備投資が重要となる分野では、効率化の観点から拠点の集約や最適配置、新規展開も含めた検討を進めていく方針です。このように、現時点では業績寄与の中心は100%連結化による効果となりますが、今後はグループ一体での運営を通じて、コスト削減や事業効率の向上といった追加的なシナジーの創出を目指します。

Q. 海外におけるコンセッション事業の展開について、本日(5/13)、岐部社長のブログでも三井住友建設の海外でのポテンシャルに言及があり、これまでも中長期的に取り組んでいく方針が示されていたと認識している。一方で、本日(5/13)、同業他社がインドネシアにおけるコンセッション案件への参画を発表しており、市場としての成長性は高い一方、個別案件の数には一定の制約がある可能性もあると認識している。こうした環境を踏まえ、インフロニア・ホールディングスとして今後どの程度の具体性とスピード感をもって海外コンセッション事業を展開していく考えなのかを確認したい。また、現時点で想定している地域や案件の方向性、ならびに投資・参画のスタンスなど、中期的な計画も含めて教えてほしい。

A. 海外におけるコンセッション案件の多くが民間提案型である点が特徴です。個別案件の詳細については現時点で開示できませんが、当社としての戦略の方向性としては明確です。これまで前田建設は、インドやフィリピンといったアジアの中でも PPP（官民連携）が活発な市場において、拠点面で十分な体制を構築できていませんでした。一方で、三井住友建設はこれらの地域に拠点を有しているため、今後はそのネットワークを活用し、三井住友建設と連携しながらコンセッション事業への参画を進めていく方針です。あわせて、現地企業との協業も視野に入れ、案件獲得力を高めていきます。

また、ODA（政府開発援助）の分野においても、従来の EPC（設計・調達・建設）のみならず、運営を含めた事業形態へとシフトしていく流れが明確になっております。今後は、オペレーションまで含めた関与が前提となる案件が増加していく可能性があり、この点も中長期的な成長機会と捉えています。こうした環境を踏まえ、今後はインドやフィリピンに加え、現在検討を進めているインドネシアなど、PPP・コンセッションが積極的に推進されている国を中心に海外展開を加速していく考えです。

Q. これまでの説明を踏まえると、海外コンセッション事業については中長期的な成長分野として位置付けている一方で、現時点では今期業績や次期中期経営計画 2030 において、具体的な数値として織り込まれているものは特になくという理解でよいのか確認したい。

A. 個別案件の特定につながるため詳細は開示できませんが、海外コンセッション案件については、今期中に新規案件を獲得できる可能性があります。ただし、仮に今期中に案件を獲得できた場合でも、損益やバランスシートへの影響があるのは来期以降になる見込みです。したがって、今期の業績への直接的な寄与は限定的であり、収益貢献は中期的な観点で捉える必要があります。また、仮に今期中の早い段階で案件の進展があった場合でも、今期の業績に大きな変更は生じません。

Q. コンセッション事業について、これまでの説明では中長期的に取り組んでいく方針であり、足元ではまだ具体的な数値には織り込まれていない段階と理解している。その前提のもとで、国内・海外を含め、今後 1~2 年程度のスパンで新たに応札を予定している案件があれば、可能な範囲で教えてほしい。特に、エリアや案件の種類、参画の形態など、現時点でみえているパイプラインの方向性についてもあわせて教えてほしい。

A. 個別案件の名称については開示できませんが、スタジアムやアリーナ、水インフラ（上下水道）といった分野を中心に、今期も複数の案件に取り組んでいく予定です。具体的には、入札への参加

に加え、民間提案や PFI 法第 6 条に基づく提案などを通じて、案件の創出・獲得を進めていきます。このように、足元でも一定のパイプラインを有しており、コンセッション事業については引き続き着実に案件開拓を進めていく方針です。

Q. 舗装事業における価格転嫁について、今回、非常にスムーズに進んでいるとの説明があったが、2022 年頃にも原油価格の上昇を背景に価格転嫁を進めていたと記憶しており、その際には完全に転嫁しきるまでにおよそ 1 年程度の時間を要していたとの認識を持っている。これに対して、今回は比較的短期間で価格転嫁が進んでいるように見受けられるが、この違いはどのような背景によるものなのかを確認したい。例えば、制度面での変更（適正な価格転嫁を促す政策対応）や、発注者側の認識の変化、あるいは業界内での商慣行の見直しなど、価格転嫁を円滑にしている要因があれば、その点について教えてほしい。

A. ご指摘のとおり、2022 年度は価格転嫁に苦戦しており、特に民間案件では値上げの受け入れが進まず、個別案件ごとに丁寧な説明を重ねながら対応せざるを得ない状況でした。そのため、価格転嫁が完了するまでに一定の時間を要したという経緯があります。一方で、足元の環境は当時とは異なっています。現在は、原油価格や為替の影響に加え、舗装資材に限らず幅広いコストが上昇しており、建設業界全体として価格上昇が共通認識となっております。このため、発注者側の理解も得やすく、結果として価格転嫁が比較的スムーズに進んでいると認識しております。また、前田道路単独の取り組みにとどまらず、他の道路会社においても同様な動きがみられており、道路業界全体として価格転嫁が進みやすい環境へと変化している点も一因と考えております。

以上