

2024年3月期 第1四半期決算説明会における主な質疑応答

日時 : 2023年8月9日(水) 13:30~14:30

登壇者 : 代表執行役社長 (CEO) 岐部 一誠
執行役 幡鎌 裕二

- Q. 土木事業の売上高が非常に良いが、その背景について教えていただきたい。また、通期計画に対して上振れしているようだが、第2四半期以降の持続性についての考え方も教えて欲しい。
- A. 設計変更の獲得が大きく影響しています。第2四半期以降も順調に推移し、今期の見込みは良好であり、さらなる上積みも期待できると考えています。
- Q. 土木事業の売上高について、追加設計変更獲得の前倒しにより、第2四半期以降の売上高が第1四半期よりも下がる可能性も考えられるため、純粋な実力値の見込みを教えて欲しい。
- A. 海外事業を除くと、約20年間は15%から20%の範囲で推移しており、これが実力値と考えています。現在は海外事業の請負工事がほとんどないため、下振れする可能性は低いと思われます。
- Q. 建築事業の売上総利益率について、第1四半期は前年同期比で低下した背景や、第2四半期以降での改善の見込みについて、大型案件なのか、それとも価格転嫁が進んだ案件の売上が進捗するのかななどを教えて欲しい。
- A. 前年同期比からの低下は、物価上昇が獲得出来ていない物件があったためだと考えています。しかし今期は採算の良い大型工事が多く完工する予定であり、完工高が大幅に上がる見込みのため、増収増益を見込んでいます。また、物価上昇等の管理もしっかりと行っており、着実に進めてまいります。
- Q. コンセッションについて、今年度はどの程度応札する予定か。大型の案件も含めて、どのような規模の案件があるのか教えて欲しい。
- A. 大型の案件としては、水道関連で1~2件、アリーナで今期公告になるものが2件程度です。今後の水道案件やアリーナ案件は大型になる見込みであり、特にアリーナはグリーンフィールドになる場合、工事の利益も含めて大きなインパクトを持つと考えています。ただし、コンセッションの案件は愛知有料道路のような大型案件は簡単には出てこないと考えています。
- Q. インフラ運営について、PPP/PFI 推進アクションプラン（令和5年度改訂版）が発表された後、自治体の変化が出ているのかどうか教えて欲しい。
- A. まだ発表されて2ヶ月弱しか経っていませんが、水道の場合は厚生労働省、下水道の場合は国土交通省、そしてPFIやPPPの事務局である内閣府のPPP/PFI推進室に自治体から相当数の問い合わせがあると聞いています。現在問い合わせのある自治体は来期以降の案件になると思われませんが、確実に案件が増えていくことを確信しています。

Q. インフラ運営について、海洋土木分野でM&Aなども含めて、方向性をどのように考えているか教えて欲しい。

A. 現在、国内の海洋土木企業は、PPP / PFI に積極的ではないが、将来的には港湾などのPPP / PFI も出てくる可能性があると考えています。その際は、どのようなコンソーシアムを組むかについて、検討をしています。

海外の重要港湾は主にコンセッションで運営されています。中国主導での取り組みが進んでおり、海外の重要案件や港湾を取得している状況です。

海外のPPP・海洋土木については、必ずしも日本の土木企業と提携する必要はないため、グローバルなパートナーを探していくことを考えています。

Q. インフラ運営について、今期も前期を上回るような形で利益の伸びが期待できると思われる。売却の方針についてどのように考えているのか教えて欲しい。

A. 再生エネルギーの開発案件は、基本的にどこかの時点で売却することが基本方針です。売却のタイミングについては、最も投資リターンが効率的な時期を選ぶことと、グループ全体の収益に合わせて売却時期を調整することの2つを考慮して判断していきます。

現在、大洲のバイオマスプロジェクトは工事中ですが、マーケットサウンディングの結果、現時点での買い手がいるだけでなく、段階的に買いたいという意向や、完成後に買いたいという人もいます。また、完成後にトラックレコードが出て、計画通りであれば、高い値段をつけたいという人もいます。

売却益は、売却時期が後になるほど利益が高くなる傾向があるため、土木・建築・舗装などの業績によって、売却のタイミングを検討していきます。

Q. 道路舗装について、第1四半期はかなり増益したが、現在も値上げが進められているのか。もしそうであれば、第2四半期以降の製造原価なども考慮して、採算が少し悪化する可能性があるのか、道路舗装の値上げの状況について現状を教えて欲しい。

A. 昨年12月から価格転嫁を進めてきましたが、基本方針は、シェアを気にせずに、きちんと価格転嫁をしていくことを基本方針としてしています。私たちはマーケットリーダー、プライスリーダーとしての役割を果たしていると考えており、この方針を今後も継続し、今期や来期にも強い意志で進めていきます。

現在でも価格転嫁は行っており、今後も継続して行う予定です。

Q. 道路舗装について、価格転嫁によるシェアはそれほど落ちていないという考え方でよろしいか。

A. 価格競争による勝ち負けはありますが、シェア自体はそれほど変わっていないと考えています。

- Q. 東芝の非公開化について、200億円と出資金額が大きいいため、その目的や今後の見込みについてもう少し詳しく教えて欲しい。また、リターンについてどのようにお考えか教えて欲しい。
- A. 200億円という規模は全体金額2兆円の中では大きくありませんが、水事業を中心に協業を強化していきます。今後の東芝の経営再建に期待しています。
- Q. 東芝の非公開化について、「水事業の分野において、協力関係を築いてきた」とあるが、具体的にどのような協力関係がこれまであったのか教えて欲しい。
- A. 水分野において、東芝のインフラ部門と包括的な協業関係にあります。具体的には、仙台の応札と一緒に参加しており、また現在運営中の大阪工水は東芝も出資し、一緒に取り組んでいます。さらに、三浦の下水道でも出資をしており、オペレーションも共同で行っています。今後も、インフロニアグループ全体と連携し、水分野に関しては基本的に東芝と一緒に応札し、オペレーションも共同で行っていく方針です。方針や理念が一致しており、作るだけでなく、オペレーションを通じて収益を上げていくことを目指すパートナーとして捉えています。
- Q. 従業員の処遇について、株式給付信託の制度を導入されたが、これに対する従業員の反応はどうか。また、今後、従業員の給与水準をどうしていきたいか。収益と絡むところなのであり、お考えを教えて欲しい。
- A. 株式給付に対する従業員の反応は、現在の報酬にプラスアドオンなので、反対している人はほぼいないと思われます。さらに、業績連動だけではなく、出産に対するポイントなど総合的にミックスしています。そして連結の従業員や子会社の従業員にも給付を行い、全体で8,000人ぐらいの規模になると想定しています。我々の目的は、会社の経営、特にホールディングスグループ全体の経営に興味を持ってもらうことです。それぞれの行動が自分の組織だけでなく、他の会社やグループ全体の利益を意識することが、今後の会社運営や業績向上のモチベーションになると考えています。従業員への詳細な説明はこれからですが、モチベーションが上がることを期待しています。この規模でこのようなことを行うのは、上場企業でもあまり例がなく、さらに、全従業員に配布するのは全上場会社でも3番目だと聞いています。従業員に上手に伝えて、モチベーションを上げていく行動をしたいと考えています。年収の推移については、会社設立前の前田建設時代から、2030年に当時の年収の1.5倍を目指しています。全社一体となって生産性を上げ、利益を増やすために取り組んでおり、2030年に向けて順調に年収を上げていくことができていると考えています。

以上