

2023年3月期 第二四半期決算説明会における主な質疑応答

日時：2022年11月14日(月) 15:00~16:00

登壇者：代表執行役社長 (CEO) 岐部 一誠

執行役

坂口 伸也、幡鎌 裕二、中西 隆夫、南雲 政司、
遠藤 隆嗣、塩入 正章、加藤 保雄

Q. 建築セグメントの業績について、今期業績計画が下方修正となった要因と来期以降の見通しを教えてください。

A. 下方修正の主たる要因は、手持ち大型工事の着工遅れや計画変更による工事の中断、リニューアル工事の受注減少等による完工高の減少です。来期については、手持ち工事が現時点での予定通り進捗すれば、今期に比べ1割以上の増収となる見込みです。

Q. 建築事業の着工の遅れについて、今後も継続的にこのような後ずれのリスクがあるのか教えてください。

A. 今期の着工遅れは、①新型コロナウイルス感染状況拡大の影響による再開発・大型工事の遅れのほか、②大型工事における確認申請の遅れ、③インフラ運営事業に関わる先行手続きにおける予算の未消化等の特殊事情の影響が大きいため、来期以降は順調に推移する見込みです。

Q. 建築リニューアル案件の獲得が進まなかった要因を教えてください。

A. ①近年は新築工事の受注に注力していたこと、②現在リニューアル工事の対象となることが多い1980年代の物件に当社の元施行物件が少ないこと、③採算の良い大型案件の減少が主たる要因と考えております。

Q. 建築セグメントの業績について、受注時利益率7%の目標に対する資材高騰の影響について教えてください。

A. 第1四半期では資材高騰の影響を受け、受注時利益率4.7%となりましたが、第2四半期では、再開発案件を中心に発注者との設計変更に関する交渉が進み、6%まで戻しています。今後も継続して受注時利益管理を徹底し、最終的には目標の7%を達成できると考えております。

Q. 建築セグメントにおける物価スライドについて、資材高騰分の値上げ交渉が他社に比較して上手く進んでいると感じるが、その要因を教えてください。

A. 弊社の特徴の一つとして、大手不動産会社様からの大型受注案件が多い点が挙げられます。長年のお付き合いの過程で、かつて2008年から2010年にかけて物価が下がった時期に、物価下落による利益の一部をお返ししたことがあります。そのため、その逆の状況となっている今般の物価上昇時の交渉についてもフェアにお話ができているという背景があります。

Q. 土木セグメントの業績について、通期計画数値には今後獲得が見込まれる設計変更が含まれているか教えて欲しい。

A. 設計変更の獲得を見込んだ数字で通期予想を立てております。

Q. インフラ運営事業の取り組みに関し、大阪工業用水に続いて三浦市下水道事業を獲得したが、いずれも収益へのインパクトは小さいように感じる。愛知有料道路のような収益へのインパクトが大きい案件の獲得見込みについて教えて欲しい。

A. まず、大阪工業用水と三浦市下水道については、どちらも個々の案件では収益へのインパクトは小さいですが、日本で初めて管路のマネジメントをフルパッケージで行う案件であり、取り組む意義は大きいと捉えています。

ヨーロッパやアメリカでは、最も収益を改善する見込みがあるコンセッション事業は管路だという認識です。日本では、地方自治体が管路の状態についての正確な情報を持っていないケースが多く、民間の事業者が管路の運営を行うリスクが大きいとされていますが、そのようなリスクを正確に分析できるエンジニアリング力を持つ弊社としては、むしろ自治体が大きな課題を持っているからこそ、大きなビジネスチャンスだと捉えています。

現時点では具体的な自治体名などは明らかにできませんが、来年度中に案件化され、仮に弊社が獲得できれば再来年から実施となる案件が水道、下水道だけでも複数あります。

次に、インフラ運営事業における収益へのインパクトという意味では、①案件の投資からスタートしていくことによる投資のリターン、②EPCでの建築や土木に対する利益貢献、③運営フィー、④案件の売却益という、4つのリターンがあります。

(株)東急様と共同でGIMというインフラファンドを作りました。①投資と④売却を行うファンドを自分たちで持つということにより、今後大きな収益へのインパクトを出していけると考えています。

Q. 官民連携事業の取り組みについて、パイプラインを有する自治体数、運営件数が増えた要因と今後の見通しを教えて欲しい。

A. ホールディングス設立から1年が経過しましたが、これまで前田建設単体で行ってきたインフラ運営に関する営業活動を前田道路、前田製作所、前田建設の子会社であるJM、エフビーエスなどと連携して行っていく中で、営業力がホールディングス前と比べて数倍に拡大しており、その成果が自治体とのパイプライン数の増加として表れていると考えております。

また、自治体にお話を伺うと、何らかの形で民間に任せたいと考えている自治体が多く、市場としては大きく拡大していると感じております。もっとも、自治体によって想定する方式にはバラつきがあり、当初からコンセッションになるような、従来案件化されてきた空港や道路、アリーナなどの案件もあれば、いきなりコンセッションではなくまずはPFIからスタートしたいという自治体もあり、またそのどちらも難しいが、包括委託から進めていきたいという自治体もあります。その中で、弊社としてはそのレベルに応じて、当初からコンセッションでいくという案件はコンセッション化していき、包括委託から始めてそこからメリット・デメリットを見たいという自治体に対しては、包括委託を行いながら官民連携のメリットを見せ、それからPFIやコンセッションに移行していくという戦略的なアプローチを行っております。

Q. 海外でのインフラ運営事業の取り組みに関し、先日ガーナでの有料道路コンセッションについて基本合意を結ばれたが、他に海外進出を考えている国や地域があれば教えて欲しい。

A. 現在、さまざまなコンセッション事業がアジアやアフリカの途上国を中心に計画をされていると思います。

日本の金利が他の国と比べて著しく低いため、途上国の日本に対する期待は大きいです。また、日本の外交政策としても、アジアやアフリカに対する資源外交、対中国、韓国への対抗軸という点からも大変重要なこととなっていますので、日本政府のコミットも得たうえで、日本の金融を用いたレバレッジを使えるよう弊社が組成できる案件も出てくると考えております。そのような案件については、アジアやアフリカを中心に積極的に取り組みたいと考えております。

ただし、取り組む案件は選別し、ODA のスキームの無償の援助を使うなど、日本の外交に寄与するものであれば、そのような要素を入れていけるようなスキームを作りたいと考えております。

Q. 舗装事業の製造原価増分と販売単価の値上げ実績の乖離について、このまま解消が進んだ場合の業績見込みについて、具体的に教えて欲しい。

A. 原油価格や円安といった弊社でコントロールできない外的要因については、価格に変動があった場合にはタイムリーに販売価格に反映していくべきと考えております。

製造販売の売上総利益では、第 2 四半期実績で 28 億円のところ通期計画では 85 億円を見込んでおり、下半期で 57 億円ほど利益を見込んでいる計算です。原価の増分を販売単価に適正に反映できれば、これぐらいの数値を上げられる見込みでございます。

Q. 舗装事業における破碎事業について、環境への意識の高まりなどから今後需要が高まると考えられるが、今後の見通しを教えて欲しい。

A. 前田道路における破碎事業は、アスファルト合材数量と同程度の数量を行っており、道路業界ではナンバーワンの位置を占めております。破碎した後にアスファルト合材の製品になる再生骨材が約 45%程度あり、その他はコンクリートガラと合わせて路盤材にするという形で、全体で 100%リサイクルを目指すビジネスモデルを展開しております。

ご指摘のとおり、近年の環境意識の高まりに応える重要な事業ではありますが、破碎後の保管数量に限りがあるため、受入数量だけを増加させることは困難です。今後は出荷と受入のバランスを見ながら、数量を増やせるよう検討してまいります。

Q. 通期計画の修正について、一般管理費が増加している要因を教えて欲しい。

A. 今期計画から 30 億円ほど、増えております。

まず人件費の増分が約 19 億円あります。これは前田建設、前田道路、前田製作所、それぞれで増加しております。ホールディングス自体も若干増加しております。さらに、かねてより公表しておりま

すアクセンチュア様との DX の取り組みにかかるシステム開発費のほか、DX 教育というものも入っております。

人件費以外に減価償却費含めて、約 11 億円の増分があり、これらを合わせて 30 億ということです。

これらは人材やシステムへの投資ですので、弊社としては、一般管理費がかさんだというネガティブな見方ではなく、前向きな支出と捉えております。

以上