

2023年3月期 第三四半期決算説明会における主な質疑応答

日時 : 2023年2月14日(火) 14:00~15:00

登壇者 : 代表執行役社長 (CEO) 岐部 一誠
執行役 坂口 伸也

Q. 建築の受注は進捗率が低いですが、通期にかけて問題はないか？

A. 4Qに優先交渉権を獲得している案件の受注が確定します。計画の2,600億円は達成の見込みです。

Q. 今期の業績において、土木と舗装の見込みが控えめだが、リスク要因とアップサイド要因はあるか教えて欲しい。

A. 土木は例年通り進捗が進み、設計変更が認められればアップサイドの要因になります。舗装は価格転嫁が順調に進み、販売価格と製造原価の乖離は昨年12月に解消しました。今後はエネルギー（電気、ガス）の価格が上昇している為、さらに販売価格を上げていく必要があります。価格転嫁へのタイムラグが発生した場合はリスク要因になりますが、これまでのような大きなリスクはないと考えています。

Q. 建築の進捗と来期の業績について教えて欲しい。

A. 4Qに大型工事の完成があり、計画を達成する見込みです。

Q. 建築の競争環境と今後の受注時採算の考え方について教えて欲しい。

A. 引き続き受注高にこだわらず、受注時利益率重視の取り組みは来期も徹底します。製造業を中心に価格競争が厳しくなっている状況で、さらに担い手不足の影響もある中、価格競争に陥らないよう、より上流から関与しながら案件をしっかりと精査し、受注を確保していきます。

Q. M&Aを含め、キャッシュの使い道を教えて欲しい。

A. M&Aに関してはインサイダー情報でもある為、お話できることは少ないですが、上場、非上場企業も含め、複数の案を検討中です。

Q. 舗装セグメントにおいて、エネルギー価格が上昇しているが、ストレートアスファルトの価格が下がっている状況で、さらなる販売価格の値上げは可能か？

A. 製造原価が高騰し、各社厳しい状況にある中で、当社はいち早く販売価格への転嫁を完了しました。社会情勢は厳しい状況が続きますが、今後も製造原価の変動を注視しながら販売価格の設定を進めていきます。

Q. インフラ運営の第3四半期の利益が低い理由を教えてください。

A. 第1四半期は売却益が入りましたが、その後は概ね通年通りです。

Q. 建築と土木の利益率が比較的高水準な理由は何か教えてください。

A. 受注時利益率の高い手持工事の施工高が順調に伸びてきた為です。また、土木は全体的に原価の改善が見られ利益に積み上がってきたこと、建築は資材価格の上昇分を獲得できていることも要因です。

Q. 2024年度の時間外労働の上限規制について、状況を教えてください。

A. 弊社は数年前から時間外労働については意識的に対応してきました。その効果もあり、2024年の上限規制に対してはスムーズな移行が可能であると考えています。

Q. 総合インフラサービスを目指す企業として、現状の課題と今後の展望を教えてください。

A. 現状の課題は、社外に対してインフロニアが目指している事、やろうとしている事を納得して頂くまで説明できていない点です。ブランディングやIR活動に力を入れていますが、今後さらに強化していきます。内部的には、全社員7,000人強の一体感がまだ足りないと思っています。更なるシナジーを創出する為に、社員一人ひとりの能力を引き出していく活動を積極的に行います。

Q. 官民連携について、状況を教えてください。

A. プロジェクト数は増加しています。当社で案件の取捨選択をし、取り組みを絞っています。さらに、自治体のパイプラインは増加しています。

以上