

2024年3月期 第2四半期決算説明会における主な質疑応答

日時 : 2023年11月10日(金) 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、中西 隆夫、南雲 政司、遠藤 隆嗣、
塩入 正章、加藤 保雄

Q. 土木セグメントの利益率が非常に高いが、その背景について教えていただきたい。また、来期の見通しも教えて欲しい。

A. 今期に完工する大型案件の難易度の高い設計変更および施工の効率化により、過年度分を含めた業績を修正した結果、利益率が高くなっています。それらの大型案件は、非常にリスクが高く、当初はそのリスクを見込んでおりましたが、リスクを解消する目途が立った為、第2四半期で利益額を計上しております。

今期の利益率は例年と比べて大幅な上昇となりましたが、一過性のものと考えており、来期の見通しは前期、前々期の水準で推移すると考えております。

Q. 来期以降の大洲バイオマスの売却の方針について教えてほしい。また、再生可能エネルギー事業の開発のパイプラインの現状を教えて欲しい。

A. 現在、一括売却および部分売却の両方を視野に入れて、売却先候補の方と相談しながら、売却方針を検討しております。一括売却になると、単年での利益額のみが非常に大きくなるため、その点も考慮しながら検討しております。

再エネ事業の開発のパイプラインについては、洋上風力も検討しているが、現在の円安や資材価格の高騰により、収益性が見込めず、当面は厳しいと思われまます。そこで、バイオマスや陸上風力に注力していきたいと考えています。大型案件はまだ先になりますが、来期は、中小型の陸上風力が再エネ事業のパイプラインとしてある状況です。

Q. 建築セグメントの今期の通期計画について、売上高は上方修正したが、売上総利益を下方修正している背景を教えてください。また、来期も完工高が増加する予定だが、売上総利益ほどの程度を想定しているか教えてください。

A. 今期の通期計画の売上高を上方修正する一方、売上総利益を下方修正した理由は、物価高騰分の価格転嫁および追加工事を取れなかったことが一番大きな要因でありました。加えて、廉価発注も難しかった事が起因しています。今後は全現場の管理を徹底し、取りこぼしがないようにすることで、今期の売上総利益 250 億円は達成できると考えております。

利益率が高いことが想定される大型案件の「大洲バイオマス発電所」が、完成基準で計上されるため、来期も増収増益を見込んでおり、売上高および売上総利益が一括計上され、通期の売上総利益率は10%前後となると考えております。

Q. 来期中計の最終年度になるが、営業利益 590 億の目標の達成確度を教えて欲しい。

A. 各セグメントの状況を鑑みて大洲バイオマスの売却等も検討していくが、現時点で営業利益 590 億の達成を見込んでおります。

Q. インフラ運営セグメントについて、改めてコンセッション事業、PFI 事業、包括的民間委託の違いと、各事業の規模感・収益性の違いを教えてください。また、この先の 3 年後、5 年後の見通しも教えてください。

A. コンセッション事業・PFI 事業・包括的民間委託では、契約上のリスクが大きく異なります。

コンセッション事業は、一番リスクが高く、責任範囲も大きくなります。これまで行政が行っていた発注者としての仕事が含まれるという部分でリスクが大きくなりますが、その分、経営の自由度もあり、リターンを大きく望めるような改革も行いやすいです。

PFI 事業は、ファイナンスは民間が行いますが、基本的には行政の仕様発注を継続していく為、包括的民間委託よりも多少リスクがありますが、大きなリスクはなく、収益もそれほど大きくはありません。発注者から見ると、お金を民間に一時的に立て替えてもらうツールとして、現在日本で成り立っております。

包括的民間委託は、行政側の人手不足により、民間に仕事を委託します。行政が行っている仕事を受託しているため、民間側にリスクはありませんが、業務改革をするなどの自由度はほとんどありませんので、収益性も大きく見込めません。

今後の見通しですが、個人的には現在の形での PFI 事業は減少いくと思います。包括的民間委託は、将来的にはコンセッション事業へ移行する前段階として、案件が増加していくと考えています。包括的民間委託を実施することにより、行政とのパイプラインが形成されると同時に、行政の意識改革に繋がり、最終的にコンセッション事業に進化していくと考えられます。そこで、現在は包括的民間委託の受注も増やせるよう取り組んでおります。

コンセッション事業は比較的大型の案件になりますので、年間 10~20 件も増えていく事はありませんが、年間 3~5 件増えていけば理想的かと考えております。包括的民間委託は年間 10 件ずつ増えていく可能性はあります。

Q. 株主還元について、中期経営計画の配当性向目標値は 30%以上となっており、現在も大幅に上回る 43%です。総還元性向においても中期経営計画で目標値は示されていないが、現在 76%と高水準になっており、この目標値および実績値について、今後も含めてどう考えているか教えてください。

A. 中期経営計画の目標水準は一つの目安であって、最低限の数字という事でご理解頂きたいと思えます。株主還元を積極的に行う事が、時価総額を上げて企業価値を高めていくことに繋がり、競争に勝つ強みにも繋がっていく事もあります。また、従業員のモチベーションが重要だと考えており、来期から当社で導入する「J-E SOP 制度」で、グループ全従業員に当社株式を給付しますが、そのような事が従業員へのモチベーションの向上に相乗効果があると考えています。このように、様々な観点から、株主還元については積極的に高い水準を保っていきたいと考えています。

- Q. 大洲バイオマス発電所について、大洲市で山火事があったが、その影響を教えてください。またペレットについて外国から調達する際の影響についても教えてください。
- A. 現場への影響は全くございません。また、ペレットについては、現在プラントの工事を行っており、ペレットはまだ輸入しておらず、影響はございません。
- Q. 建築セグメントについて、受注高が過去5年間右肩上がり増加しているが、来期以降、働き方改革が進む中で、完工高を上げるためのキャパシティー面に影響がないか教えてください。また、働き方改革への対応について、足元では十分対応出来ているとの認識で良いか教えてください。
- A. 来期以降も大型案件がございます。例えば再来年は西新宿の案件で1,500億円以上になる物件を仕込んでおり、順調に右肩上がり建築セグメントの業績が推移すると考えております。
- 施工能力については、現在、積極的に同業他社とJVを組成しており、JV比率・利益配分の点においても我々はフェアに行っている事が好評であります。引続き、他社との提携を図ることにより、施工能力を上げていきたいと考えております。
- 働き方改革への対応については、現時点で来期・再来期以降の施工予定の案件については、働き方改革へ対応済みであります。
- Q. 先日もゼネコンによるM&Aが報道されたが、これから労働者不足、エンジニア不足が更に深刻化していく中において、インフロニアグループへ入りたいというような話が来た場合に、今後準大手ゼネコンという位置付けではなく、大手ゼネコンとなるために組織再編を行う可能性はあるのか教えてください。
- A. まず、我々は、ゼネコンとして売上高をあげ、ステージをあげていくことは考えておりません。また、マーケットの変化も大きく、建築事業や土木事業で、設計施工の案件が多くなってきております。今後も、その比率が大きくなると想定されます。その場合に、現場の職員の数や、協力会社の体制以上に、技術力や研究所の能力をより高度にする必要があると思います。つまり、売上高を上げることを目的とした組織再編を行うよりも、我々の理念である総合インフラサービス企業としての能力を上げていくことを目的とした、組織再編については検討していきたい。

以上