

2026 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 : 2025 年 8 月 8 日(金) 13:00~13:45

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

Q. 建築セグメントについて、第一四半期の売上高・利益ともに非常に良好なスタートを切ったと認識しているが、この傾向は第二四半期以降も継続し、通期計画に対して売上高・利益ともに上振れる可能性があるのか教えてほしい。また、今後の利益水準について、中期的にどの程度までの回復が見込めるか、例えば 13~14% など、具体的な数値目標があれば教えてほしい。

A. 第一四半期の好調な傾向は、第二四半期以降および年度末まで継続すると見込んでおります。今期の利益目標は 10% としておりますが、これは保守的な見積もりであり、10% 以上の達成が可能と考えております。

中期的には、大型工事案件を上流から着実に確保しております。現在、業界全体では大型工事の停滞が指摘されていますが、当社では再開発案件において、組合や参加ディベロッパーの皆様と綿密な協議を重ね、物価高騰分や追加費用についても適切にご理解・ご承諾いただいております。

また、全プロジェクトを 3 カ月、最長でも 6 カ月に一度見直す体制を整えており、いわゆる停滞している物件はございません。こうした取り組みにより、中長期的にも現在の好調な傾向が続くものと考えております。

なお、中期的には、利益率 11% 超を目指しております。

Q. 三井住友建設の業績への寄与および資金調達方針について教えてほしい。

買付けのタイミングが若干ずれたと認識しているが、業績寄与は下期全体に反映されるのか、一部タイミングにずれが生じるのかについて教えてほしい。

また、三井住友建設の買収にかかる資金調達の方針について、差し支えなければごコメントいただきたい。

A. 三井住友建設の業績寄与のタイミングにつきましては、現在 TOB（株式公開買付け）を進めており、順調に進めば 9 月 18 日に成立し、買付け完了時点で連結子会社化となります。そのため、10 月以降の下半期より業績が連結される予定であり、現時点で遅延の懸念はございません。

資金調達につきましては、今回の公開買付けにあたり銀行のブリッジローンを活用する予定です。ブリッジローンの期間は 1 年間を想定しており、できるだけ早期にパーマネントファイナンスへの切り替えを検討しております。なお、具体的な内容については現在検討中であり、決定次第、速やかに皆様にご報告いたします。

Q. 建築セグメントにおいて、常に1兆円以上の工事情報量を確保していると聞いているが、現時点での状況について教えてほしい。また、特に引き合いが強い業種などがあれば、併せて説明してもらいたい。

A. 工事情報量につきましては、おかげさまで首都圏を中心に大型案件の引き合いが非常に強い状況が続いております。業種別では、大型住宅やホテル、さらに当社が注力している冷凍冷蔵倉庫、食肉工場などから特に多くのご相談をいただいております。

Q. 蓄電池ビジネスの現状について説明してもらいたい。2026年3月期（FY25）

A. 蓄電池ビジネスにつきましては、今年度および来年度は比較的小型の高圧の蓄電池開発を進めております。今年度は高圧案件を1件、来年度は7件程度を予定しております。特別高圧については、開発に一定の時間を要するため、2027年から2028年にかけて着手する計画です。現状、計画通りに進捗しており、今後もさらなる案件の獲得を目指してまいります。

Q. 蓄電池事業の収益が本格的に顕在化するの、2028年頃と考えてよいのか。

A. 収益の顕在化につきましては、2027年もしくは若干遅れて2028年度頃になる見込みです。

Q. 建築セグメントの事業環境について聞きたい。まず、鋼材価格が一部で若干低下傾向にあるようだが、これが利益面にプラスに作用する可能性はあるか。また、人手不足の状況は依然として続いていると認識しているが、これによる悪影響——例えば、工事の進捗に支障が生じるといったリスクについて、見解を聞きたい。

A. 鋼材価格につきましては、鉄骨および鉄筋ともに低下傾向にございます。当社では、概算でご提示した後、実施段階で改めて契約金額を決定する方式を採用しており、鋼材価格が下がった分につきましてはお客様に還元しております。そのため、鋼材価格の下落が当社の利益に直接影響することはございません。これは当社のポリシーであり、他社とは異なる点と考えております。

また、人手不足による影響につきましては、必要な人員を意識したうえで受注を行っているため、現時点では大きな悪影響は生じておりません。ただし、設備工事や電気工事の技術者が不足しているため、一部受注機会を逸するケースも見受けられますが、全体としては深刻な影響はないと認識しております。

今後、三井住友建設との統合により、人手不足の課題も含め、より一層のメリットが生まれるものと期待しております。

Q. 土木セグメントについて、受注時の利益率が高水準で推移している状況だが、土木事業において現時点で認識しているリスクがあれば教えてほしい。例えば、費用増加等によって工事の着工が遅れる可能性など、具体的なリスクがあったら教えてほしい。

A. 費用の増加や人手不足につきましては、建築事業と比較して土木事業ではリスクが少ないと考えております。費用増加については、業界全体で物価スライド制が確立されており、状況に応じて適切に対応できる体制が整っております。

人手不足に関しても、工事の種類によって状況は異なりますが、現時点で大きな不足は発生しており、現状の市場環境において大きなリスクとは認識しておりません。

むしろ、防災庁の設立や国土強靱化の推進、さらには新たな原子炉導入など電力分野の動向など、今後は前向きな案件が増加するものと期待しております。

Q. 全体として、1Qの事業利益の進捗は会社の想定を上回ったという前向きな評価でよろしいか。また、その場合、どのセグメントが特に上振れた印象を持っているか、改めて全体の認識を伺いたい。

A. 第1四半期につきましては、ご指摘の通り事業利益が想定を上回る結果となりました。当初より上振れの可能性は高いと見込んでおりましたが、計画以上の進捗となっております。

主な要因は建築セグメントであり、売上高の進捗が計画を上回ったこと、加えて、過去に高い受注時利益率で獲得した案件が本年度より順調に進捗していることが寄与しております。

通期につきましても、上振れの可能性が高いと考えております。なお、三井住友建設との合算数値の開示は9月末に、また、中期経営計画のローリングについても、できるだけ早く皆様にご説明できるよう準備を進めてまいります。

Q. インフラ運営セグメントについても増益となっているが、これは当初の想定通りか。また、今年度は愛知アリーナなどの寄与による増益と考えてよいのか。

A. 愛知アリーナを含め、インフラ運営セグメントの増益は想定通りの結果です。特に第1四半期においては、これまで代表企業が前田建設工業、2番手がNTTドコモという体制でしたが、運営フェーズに移行したことで代表企業がNTTドコモに、当社が2番手となりました。その結果、開業費に伴う赤字

分の戻しが発生し、第1四半期の業績に大きく寄与しております。ただし、通期の業績見通しにつきましては計画通りの水準を見込んでおります。

Q. 上記回答において、愛知アリーナに関連した一過性の費用が発生したという理解でよいか。

A. ご指摘の通り、一過性というよりも、第1四半期に愛知アリーナにおいて13億円の戻しが発生したため、前年同期と比較して大きなインパクトがございました。ただし、インフラ運営セグメント全体ではこの数字も織り込んだ上で今期の計画を策定しておりますので、通期の見通しは計画通りとなります。

Q. 投資資産の評価益について、今回の計画に織り込まれていたものか確認したい。また、第2四半期以降に資産評価の見直しによる追加的な利益計上が発生する可能性や、今後中期的に同様の評価益が発生する可能性についても、教えてもらいたい。

A. 最も大きな評価益は、数年前に東芝へ200億円の出資を行った案件によるもので、今期は東芝の業績回復や保有株式の上昇等により評価益が大きく計上されました。なお、これは当初の計画には織り込まれておりません。今後につきましても、東芝の業績が好調であることから、追加的な利益が計上される可能性があると考えております。

東芝への出資は匿名組合出資ですが、日本基準では損益分配時に残高を変動させる一方、IFRS上は毎期時価評価を行うため、今期はこうした評価益が発生したことになります。

Q. 三井住友建設へのTOBが成立した場合の業績への寄与について、先ほど9月末に計画数値を開示予定との説明があった。また、売上高等の合算値も提示してもらったが、いわゆる“1+1=2”にとどまらないシナジー効果について、具体的にどのように考えているか教えてほしい。5月の説明会でも丁寧に説明してもらったが、あれから3カ月が経過し、実際にTOB買付けが開始された中で、改めて今回のTOB成立によるシナジーについて見解を聞きたい。

A. この3カ月で新たなアップデートは特にございません。5月のご説明の通り、三井住友建設とのシナジーについては、ビジネスモデル上『請負』と『脱請負』の2つの側面で期待しております。

まず『請負』についてですが、通常、建設業法の観点からは、単純に会社同士の力を合わせても、その分だけ仕事が増えるわけではなく、入札機会が減ることがあります。

しかし、当社はホールディングス体制をとっているため、三井住友建設と前田建設工業がグループ内で事前に調整・協力できる仕組みがあります。その結果、二社が連携することで、単なる足し算以上の効果が期待できると考えております。

なお、具体的な受注調整や情報交換は、三井住友建設が連結対象となる9月下旬以降に可能となるため、現時点で入札機会や確率の具体的な試算はできておりません。

また、海外事業については競争法の影響がなく、より多くのチャンスが広がると見込んでおります。

次に『脱請負』の分野では、スタジアムやアリーナ、水道など、EPCと運営を組み合わせたBT+コンセッション案件が今後さらに増加・大型化していく見通しです。

ご承知の通り、現在建築・土木ともに請負の人員が不足しており、BTの部分でも十分な体制が求められています。三井住友建設がグループに加わることで、これらの新たな事業機会も大きく広がると考えております。

これらのシナジー効果が業績数値にどの程度寄与するかについては、現時点ではまだ精査中ですので、9月以降に改めてご説明させていただく予定です。

Q. TOBが成立した場合、三井住友建設の社名については現状維持となるのか、あるいは変更の予定があるのか、現時点で方針が決まっていれば教えてほしい。

A. 社名につきましては、将来的に変更を予定しております。現時点ではTOBが未成立のため、具体的な変更時期については申し上げられませんが、今後、適切なタイミングで改称を進める方針です。

Q. 土木セグメントについて、今期は設計変更等の積み上げによる計画達成を目指すとの説明があったが、昨年と比較して大型案件の竣工予定があるか、また設計変更が見込まれるタイミングについて、現時点での見解を聞きたい。

A. 今期につきましては、大型案件の竣工は少ない状況ですが、複数の中型工事の竣工案件がございますので、現在それらを中心に設計変更の交渉を本支店一丸となって進めております。これにより、期末には従来並みの設計変更額を確保できる見通しです。なお、来期には大型案件の竣工が控えており、さらなる積み上げを期待しております。今期の計画数値を維持できるよう、引き続き設計変更の獲得に注力してまいります。

Q. 設計変更の獲得のタイミングは、期末に集中するイメージか。

A. できる限り早期に設計変更を確定させたいと考えておりますが、顧客との調整も必要となるため、結果的に期末近くでの確定となるケースが多いと想定しております。

以上