

2022年3月期 第3四半期 決算説明会における主な質疑応答

日時 : 2022年2月14日(月) 16:00~16:40
登壇者 : 代表執行役社長 (CEO) 岐部 一誠
執行役 坂口 伸也

- Q. 第2四半期決算時に比べ受注時利益率が上昇しているが、受注時採算の状況と併せて当社の取り組みについて教えてほしい。
- A. 当社は、受注高ではなく受注時利益率の高い案件を優先して受注する方針であるため、受注時利益率が上昇しています。特に、愛知のアリーナの施工については、SPCから特命発注にて原価開示方式で前田建設が契約をしており、当初の粗利率は約10%で設定し、これが受注時利益率の上昇に大きく寄与しています。また、受注時利益率を優先する方針を貫いている中であっても、手持工事高が増加しています。
- Q. 建築セグメントにおける「商業施設・工場・発電所倉庫・流通施設」の受注時利益率が上昇しているが、第3四半期でどのような変化があったのか教えてほしい。
- A. バイオマス発電の案件が第3四半期に計上された為、「商業施設・工場・発電所倉庫・流通施設」の受注時利益率が上昇しています。
- Q. 資材価格が高騰していることに対する対応策や交渉のスタンスについて教えてほしい。
- A. 鋼材や原油等の様々な価格が高騰しているが、それも織り込んで契約交渉を行っております。
- Q. 政策保有株について決算説明資料で改めて記載している背景と売却により取得するキャッシュの活用法について教えてほしい。
- A. 政策保有株についてはCGコード等の社会的な要求が高まっており、多くの会社にてリリースしていることと思います。当社でも、お客様の意向、売却益等を総合的に勘案し、なるべく早期に売却を進めて参ります。それにより生じたキャッシュについては、株主還元、事業への投資、社員への還元へとバランスよく還元していこうと思っております。
- Q. 舗装セグメントについて、アスファルト価格の値上げを発表していたが、その進捗状況を具体的施策も含めて教えてほしい。また、来期の価格転嫁の見通しについても教えてほしい。
- A. 当社からは、昨年11月にアスファルト価格につき1,000円/tの単価上昇を発表し、価格転嫁は少しずつ進んでいます。具体的な金額は他社との関係もあるため言えませんが、1,000円のうちまだ半分も転嫁できていません。これは、1,000円/t全額を転嫁すると、原油価格等の高騰前に契約した地方の中小企業等の発注者が赤字になってしまうため、なかなか交渉ができないことが多くあるためです。ただ、11月からスタートして少しずつ転嫁が進んでおり、11月から3月までの売価がすべて1,000円/t円転嫁できるとは思っておりませんが、できる限り説得をして交渉をして上げていこうとい

うことに取り組んでおります。また、来年度以降の契約においては、1,000円/tは転嫁できるようにしていきます。

- Q. 舗装セグメントについて、アスファルト単価の早期調整や代替燃料についてのビジネスモデルをより具体的に教えてほしい。
- A. 舗装セグメントにおけるアスファルト単価の早期調整や代替燃料のビジネスモデルは、現時点では競争相手もいるので、詳しくはお伝えできませんが、以前より前田建設においては国土交通省や地方自治体と価格転嫁の交渉を行ってまいりましたが、舗装業界ではそのような交渉はあまり行ってきていないため、当社としてはロビー活動も含めて今後交渉を進めていきます。
- Q. インフラ運営セグメントにおいて、今期に予定通りに売却を行うか、一部の売却は来期に期ずれするものもあると考えていいのか。
- A. 第2四半期決算時においては、太陽光発電に関する案件2件と洋上風力発電に関する案件1件を入札にかけている旨をご説明しました。想定より高い入札価格となったため、太陽光発電に関する案件2件は今期の計上、洋上風力発電に関する案件1件は来期の第1四半期の計上になる見込みです。したがって、一部の期ずれはありますが売却益の通期見込への影響は少なく、むしろ来期の楽しみが増えたと思っています。
- Q. 大阪市の工業用水道のコンセッション事業の案件の獲得によって今後どういった波及効果があると考えているか。
- A. 水道事業はコンセッション事業の中でも、発注者からするとコストを削減してもらい、当社からするとコスト削減の効果を利益に反映できることで、より大きな効果が出せると思っています。また、国際的にみてもヨーロッパ、アメリカでは管路のコンセッションは大きな利益を生んでいます。日本では、大阪市の工業用水道が管路のコンセッション事業として初めて発注され、難易度も高いことから、当社は日本で最初に管路コンセッション事業で大きな成果を出すことで、全国の自治体が最も困っている管路の問題に優位性を得られると考えています。
- Q. 再生可能エネルギーについて、他社において洋上風力発電に関する案件がかなり低い価格で落札したことで、洋上風力発電の収益性に対する懸念が高まっているが、その点についてどのように考えるか。
- A. 北海では15円/kWh程度で洋上風力発電を行っていますが、日本ではヨーロッパとは異なり大型の洋上風力を扱ってきたEPC業者もおらずリスクが高いこと、漁業補償が必要なこと、風が1年中安定して吹かないこと等により、コストが高く海外の価格設定では採算がとれないのではないかと考えています。一方で、風車設置、EPC関連、漁業補償等のコスト面については、今回一定の水準が生まれたことで、今後は安くできるチャンスが生まれたと思います。

- Q. 第3四半期の決算が未達になった要因と、通期予想を変更しなかった理由を教えてください。
- A. 第3四半期の売上高は堅調に推移しているが、営業利益については、第4四半期で大型の案件が竣工を迎える為、第4四半期に利益が計上されます。一方で、一般管理費については、先行して計上しておりタイミングのずれがあるため、第3四半期の決算が未達となっております。そのため、通期予想を変更しませんでした。
- Q. 中期経営計画において示されているグループの保有資産の見直しでの統合、売却についての進展および規模感を教えてください。
- A. 現状、各社の有しているグループ資産の保有状況を整理している状況であり、権利関係や売却の要否について検討しております。今後も検討を重ね、来年度には1件くらい統合、売却ができるかと思っています。
- Q. 自己株式の取得等の還元施策について教えてください。
- A. 自己株式については引き続き取得を継続して行っています。剰余金が大きく積みあがっているため、還元の方に力を入れていきたいと思っています。また、2023年度からの国際会計基準への移行を考慮し、政策保有株をPLメリットが示せる来年度中に売却する見込みであります。

以上