

## 「2024 年 3 月期 決算説明会」

### 主な質疑応答（要旨）

#### 1. 主な質疑応答

Q 1. 新たな中期経営計画におけるリニューアル工事の売上について、2026 年度以降は 1 % しか伸びない見通しのようだが、その背景を教えてください。  
また、2029 年度以降も同程度の見通しと考えておいて良いか。

A 1. 現在は、企業の設備投資も旺盛な状況で、手持工事も高水準で推移している。  
2024 年度からは時間外上限規制が建設業に適用され、適正工期の確保により工事進捗の鈍化が見込まれることや地政学リスクをふまえ、予想している。  
2029 年度以降は、人的投資の効果が現れ、再び伸び率が上昇すると考えている。

Q 2. 営業・施工系要員を 5 年間で 350 名増員予定とのことだが、定年延長による増員効果は年間何名程度か。  
また、65 歳以上でも施工系の労働は可能か。

A 2. 現行の再雇用制度においても対象者の大半が 65 歳まで勤務しており、定年延長の導入による大きな増員は見込んでいない。  
新卒はもちろんのこと、第二新卒や経験者の採用も強化することで、施工要員の確保を目指していく。  
65 歳以上の就業可否について、新しい再雇用制度では、主に現場代理人など施工管理業務を中心に想定しており、従業員本人の就業意欲や健康状態などを勘案のうえ、再雇用する予定である。

※Q 2 については、説明会の終了間際にいただいた質問のため、後日、個別回答したものを。

## 2. よくある質問と回答

(IR 取材などよく受ける質問とその回答を紹介)

- 「2030 ビジョン」と新たな中期経営計画で ROE を設定しているが、それぞれの水準とした理由について（「2030 ビジョン」：8.0% 中期経営計画：6.0%以上）
  - 資本効率等に関する目標設定については、当社の事業特性、投資家が重視する指標などを勘案し、ROE を数値目標の指標とした。
  - 当社の ROE の水準は、現時点では資本コストを上回っていると認識しているが、足踏みの状態が続いている。
  - 「2030 ビジョン」と新たな中期経営計画における各種施策を講じて、収益拡大に努めるとともに、各種の資本政策を実行することで、ROE の向上、数値目標の達成を目指していく。
- ROE の数値目標について、「2030 ビジョン」では 8.0%だが、新たな中期経営計画では 6.0%以上と、“以上” がついている理由について
  - 「2030 ビジョン」の 2030 年代前半に掲げている数値目標 ROE 8.0%について、可能な限り早期達成を目指すために、新たな中期経営計画においては 6.0%以上と設定した。
  - 「2030 ビジョン」と新たな中期経営計画における各種施策を講じて、収益拡大に努めるとともに、各種の資本政策を実行することで、ROE の向上、数値目標の達成を目指していく。
- 今後の自己株式取得について
  - 自己株式の取得を含む株主還元に関しては、中長期的な経営方針、業績の見通し、財務状況などを総合的に勘案した上で、実施の可否を判断していく。
- 東京証券取引所の「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」要請に対する取り組みについて
  - 東京証券取引所の要請を受け、専門の会議体を設置して検討を進めている。
  - 当社としては、業績や企業価値が正しく株価に反映されるよう、積極的な情報開示や、投資家との対話を重ねるなど、一層の IR 活動に努めていく。
  - なお、CG 報告書への記載および実際の開示については 2024 年中を予定している。

- 海外事業の 2028 年度計画値が 2022 年度実績値より 200 億円以上伸びる理由と、売上を伸ばす方策について
  - 2022 年度の海外の実績値について、本来は 160 億円程度を見込んでいたが、コロナ禍の影響により、ベトナムの建設需要が急速に低下したため、本来の実力よりも下振れしたことから、2028 年度計画値との差がより開いて見えるようになった。
  - 2021 年に子会社化したベトナムのシグマ社を中心として、大型物件の屋内配線・空調管工事、同国が導入を進める洋上風力などの大規模再エネ関連工事の受注拡大、社会インフラ整備事業を通じた ODA 案件などの受注拡大により、計画達成を目指していく。
  
- SBI ホールディングスと台湾の半導体大手 PSMC 社が共同で宮城県内に半導体製造工場を建設するとの報道があったが、受注動向や見通しについて
  - 九州と北海道で大きな半導体製造工場を建設中であるが、東北においては、同じように注目度の高い案件であることから、地元企業として地域経済発展への一助となれるよう、前向きに検討している。
  - 本件に限らず、東北各地には、半導体関連の工場が多く進出しており、当社としても、複数の案件を受注・施工しているところであり、引き続き受注拡大に努めていく。
  
- 北海道エリアでの再エネ工事について
  - 現時点で具体的な案件はないが、北海道は日本の再生可能エネルギーの潜在量が 3 割から 4 割あるとされており、今後も再エネ関連工事の活況が見込まれている。
  - 当社は、立地の優位性、寒冷地でのノウハウを活かし、北海道への進出について積極的に取り組んでいきたいと考えている。
  
- 事業分野やエリアごとの収益性の違いについて
  - 事業分野やエリアごとに収益性には違いがある。
  - 当社としては、創業以来の事業エリアである東北・新潟での事業のさらなる進化を前提として、主要な事業分野や、エリアにおける事業規模、成長性などを勘案し、「東北・新潟以外」、「海外事業」、「再エネ関連工事」、「リニューアル工事」の 4 事業を重点事業に設定した。
  - 4 重点事業を柱に、各主要施策を確実に実行することで、収益拡大に努めていく。

- **新たな中期経営計画で M&A は行わないのか**
  - 引き続きグループ一体となって、施工体制の拡充・強化と、将来を見据えた戦略的なエリア展開に資する会社の M&A に注力していく考えに変わりはない。
  
- **2023 年度の売上実績において、すでに 2025 年度の数値目標を上回っており、「2030 ビジョン」の 3,000 億円、新たな中期経営計画の 2,700 億円という売上目標値についても、容易に達成しそうな印象を受けるがどうか**
  - 現在は、企業の設備投資も旺盛な状況で、受注工事高、手持工事高ともに高水準で推移しているが、2024 年度から時間外の上限規制が建設業に適用され、適正工期の確保により、工事進捗の鈍化が見込まれる。
  - また、大幅な為替変動、地政学リスクなど、事前に予見し得ない事象が発生することもあるため、新たな中期経営計画に掲げる各施策を確実に進めることで、数値目標の達成とさらなる上積みを目指していく。
  
- **再エネ関連工事の 2024 年度の売上計画値が 2023 年度の実績値を下回る理由について**
  - 当初の予定よりも工事が順調に進捗したことにより、2023 年度の実績が上振れしたこと、加えて、2024 年度は時間外上限規制の建設業への適用初年度であり、工事進捗の鈍化を見込んだ計画値となっているためである。
  
- **東北電力グループの業績による影響について**
  - 東北電力グループの主な電力設備工事を当社へ発注する東北電力ネットワークは、新たな託送料金制度のもと、電力の安定供給や災害に強い送配電設備の構築に向け、計画的な更新工事を進めていくものと想定している。
  - また、再生可能エネルギーの導入拡大に伴う基幹送電網の増強、整備工事が本格化していくことから、電力設備工事は底堅く推移するものと考えている。
  
- **広域送電網関連工事の売上計上高のピークについて**
  - 東北電力ネットワークの計画に基づき、順次発注されているところであり、各件名や工区ごとの設定工期に応じて工事が進捗し、売上を計上していくことになる。
  - 2024 年 3 月の同社の供給計画によると、2026 年度以降の使用開始を目指している件名が多く、特に 2027 年度から 2031 年度にかけて、竣工期を迎えるものが増えたと予想されている。
  - なお、当社は、収益認識に関する会計基準に基づき、四半期ごとの工事進捗に応じた売上を計上している。

- 洋上風力関連工事の受注状況と今後の見通しについて
  - 洋上風力については、第2弾の秋田県男鹿市・潟上市・秋田市沖、新潟県村上市・胎内市沖、秋田県八峰町・能代沖の事業者が選定されており、今後、調査、詳細設計が始まるものと考えている。
  - 当社は、それらの設計・施工を担うべく、各海域の事業者さまへ営業活動を行っているところであり、今後については、第3弾について情報収集を行い、営業活動を展開していく。
  
- 建設資材高騰に伴う影響と、資材費の低減に向けた取り組み状況について
  - 働き方改革への対応、労働力確保の対策による人件費の上昇、エネルギー価格上昇に伴う製造コスト、輸送費などの高騰や、原材料の高騰などの影響により、当社で調達しているほぼすべての工事資材について、値上げ要請を受けている。
  - さらに、活発な建設需要のもと、一部の製品においては、メーカーが多くの受注残を抱えていることにより長納期化が発生している。
  - また、専門性の高い一部の材工共資材において、施工業者が人員確保難による選別受注を行う傾向も顕著となるなど、総じて調達環境は厳しい状況にあると認識している。
  - 資材費低減に向けた取り組み状況としては、既存サプライヤーに加え、調達先を多様化することにより、競争環境の活性化をはかるとともに、サプライヤーから早期に情報を入手し、社内の情報共有化をはかり、リスク低減に努めている。

以 上