

「2025 年 3 月期第 2 四半期（中間期） 決算説明会」

主な質疑応答（要旨）

1. 主な質疑応答

Q 1. 東北電力との今後の資本関係の考え方について、11 月に自己株取得を行い、東北電力の持株比率は減少したが、この判断に至った背景を教えてください。

また、今後さらに資本関係が変化していく可能性があるのか、変化しうるとすれば、何をその際の判断の材料としていくのか。

A 1. 当社は、予てより株主還元の強化、企業価値向上に向けて自己株式の取得を検討していたが、その過程で東北電力から株式売却の意向を受け、自己株式を取得するに至ったもの。

東北電力が当社の「親会社」から「その他の関係会社」となり、グループ経営としての様々な関与が少なくなることから、より自律的な業務執行および意思決定が可能になるものと考えている。

従来から上場会社として、経営の独立性は担保されていたが、持分法適用会社となることで、さらなる自律性の向上がはかれることとなる。

なお、今後の資本関係の変化については、現時点で検討していない。

Q 2. 想定される電力網増強投資の見込みや老朽化対策投資に鑑みると、今中期経営計画は保守的に見えるが、電力会社の投資は当面あまり増えないということか。それとも施工能力の面での制約を意識しているのか。

A 2. 2024 年度は、時間外上限規制の建設業への適用初年度となっており、工事進捗の鈍化や工期延長による影響、さらには、資材価格の変動などを見込んだ数値となっている。

現状、東北電力ネットワークの計画に基づき順次発注されており、各件名や工区毎の設定工期に応じて工事が進捗し、売上高を計上していくことになる。

2024 年 3 月の東北電力ネットワークの供給計画によると、基幹送電網整備工事は、2026 年度以降の使用開始を目指している件名が多く、2027 年度から 2031 年度にかけて竣工を迎える件名が増加すると予想している。

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)

- 今回の自己株式取得の目的について

- 当社は、予てより株主還元の強化、企業価値向上に向けて自己株式の取得を検討していたが、その過程で東北電力から株式売却の意向を受け、自己株式を取得するに至ったもの。

- 東北電力との資本関係が変わることで、同社からの受注に影響はあるか

- 東北電力・東北電力ネットワークは入札制度を採用しており、資本関係の変更に伴って同社グループからの受注量が大きく変動するということは想定していない。
- 今後も東北電力グループの一員として、「電力の安定供給」の一翼を担っていく立場に変わりはない。

- 東北電力女川原子力発電所 2 号機の再稼働に伴う業績への影響について

- 女川原子力発電所を含む発電部門は、発電・小売事業を担う東北電力が所管している。
- 当社は、主に送配電事業を担う東北電力ネットワークから工事を受注しており、女川原子力発電所の再稼働が当社の業績に与える影響は概ねないものと考えている。

- PSMC の撤退に伴う業績への影響について

- PSMC 大衡半導体工場建設工事が白紙になり、地域経済、また、当社としても非常に残念である。
- 今回の決定が当社中期経営計画の業績に与えるインパクトは大きくないが、これまで通りお客さまのご期待に応えるべく、全力を尽くしていく。
- SBI ホールディングスさまは、宮城県内での半導体工場の誘致を継続するとしており、宮城県においても同社とは別に独自に情報収集や誘致活動に取り組む考えを示しており、引き続き動向を注視していく。

- 工事契約における価格転嫁の状況について

- 材料費や人件費などの上昇分について、お客さまのご理解をいただいたうえで価格転嫁を進めている。
- また、利益率の高い工事も受注できており、受注環境は好転していると考えている。

- 価格転嫁や利益率の高い工事の受注が進展している割に、業績見通しを保守的に見積もっているのではないかと
➤ 2024 年度は時間外上限規制の建設業への適用初年度となっており、工事進捗の鈍化や工期延長による影響、さらには、資材価格の変動などを見込んだ数値になっている。
➤ このような状況ではあるが、適正な価格転嫁や DX 等による業務効率化、「バリューエンジニアリング」や「コストダウン」などの提案を通じ、お客さまの期待を超える価値を提供していくことで信頼関係を維持・強化し、可能な限り業績を向上させられるよう全社一丸となって取り組んでいく。

- 東北電力以外の一般市場からの自己株式の取得について
➤ 今後は、一般市場からの取得も含め、企業価値向上に向けた効果的な手法での取得を検討していく。

- ROE の数値目標について、中期経営計画（目標時期：2028 年度）では「6 %以上」、2030 ビジョン（目標時期：2030 年代前半）では「8 %」と、他社と比較しても緩やかな印象だが、2028 年度までに「8 %」は達成できないのか
➤ ご指摘のとおり、当社の ROE は一般的な水準とされる 8 %を下回っており、早期に改善する必要があると考えている。
➤ 材料費や人件費などの上昇分について価格転嫁が進展していること、利益率の高い工事を受注できていることなどに加え、収益性の向上と経営資源の適切な配分により、可能な限り早めに達成できるよう努めていく。

- 中期経営計画の数値目標について、どのように「収益性の向上」に取り組むのか
➤ 中期経営計画は、「2030 ビジョン」実現に向けた基盤づくりのフェーズに位置付けられると考えている。
➤ 収益性の改善という点では道半ばとなるが、10 月 31 日に公表した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」で示したキャピタル・アロケーションのとおり、「事業投資」「設備投資」「人財投資」「IT・DX 投資」といった成長投資に総額 800 億円を投入し、経営基盤の強化に取り組むことで、収益性の底上げをはかっていく。

- 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」のなかで示されているキャピタル・アロケーションにおいて、総額 800 億円の成長投資を掲げているが、従前の成長投資からは増額となるのか
 - 成長投資については、2020 年度中期経営方針において「5 年で 300 億円」の成長投資枠を設定し、M & A などを進めてきた。
 - 現中期経営計画は、従前の成長投資額と項目が異なり単純比較はできないが、人財投資などを中心に増額している。

- これまでの成長投資額、株主還元額について
 - 成長投資については、2020 年度中期経営方針において「5 年で 300 億円」の成長投資枠を設定し、同年 7 月、空調管事業の強化を目的に「空調企業株式会社」を、2021 年 6 月には、海外事業の展開強化に向け、ベトナムの大手設備工事会社「シグマ社」をそれぞれ子会社化している。
 - 株主還元については、2018 年 3 月に 800 万株の自己株式を取得するとともに、所有の 100 万株を含め 900 万株の自己株式を消却している。
 - また、従来は安定配当として年間 20 円であった配当について見直しを行い、2021 年 12 月に連結配当性向 30% 目安、2024 年 4 月に 40% 以上と段階的に比率を高め、株主還元の強化に努めている。

- ROE が低いのは、資産を過剰に保有していることが要因ではないか
 - 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、取締役会にてバランスシートの検証を行っており、資産の過剰保有はないものと認識している。
 - 一方で、純資産は多く積み上がった状態にあり、収益性も低いことが ROE が低い要因と分析している。
 - 今後、収益性の向上に加え、経営資源の適切な配分により資本効率を高め、企業価値向上に努めていく。

- 人財確保について、慢性的な人手不足のなかで採用は進んでいるのか
 - 昨今の少子化や、若年層の労働に対する価値観の変化を背景とした建設労働人口の減少などにより、当社としても人財の確保は最大の課題と考えている。
 - このようななか、2023 年 7 月に設置した「人財戦略プロジェクト」により、新たな人財戦略の検討・立案を行うとともに、若年層の経済的負担軽減を目的とした「奨学金代理返還支援制度」の導入、専門の採用チームによる採用活動やリクルート効果を狙った CM の制作により、人財の確保に向け、注力している。

- 総還元性向 50%から 60%の理由および配当性向の引き上げについて
- 総還元性向の比率については、当社の財務状況や資本構成、成長投資とのバランス等に鑑みて適切な水準と考え、50%から 60%に設定している。
- 「連結配当性向 40%以上」についても、上記と同様の観点から適切な水準と考えているが、今後も、資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、継続的に進捗状況の分析を行っていくため、そのなかで随時、適切な水準についても検討していく。

以 上