

「2025 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. 2025 年 3 月期は利益率が大きく改善しているが、利益率改善の継続性についてどのように考えているか。

A 1. 人件費、外注費などのコスト上昇分が適正に工事価格に反映されるよう努めたことや、原価管理の徹底による工事採算性の向上などが利益改善に寄与したと考えている。

一般顧客には価格転嫁への理解が進んでおり、今後も利益改善は継続するものと考えている。

Q 2. 現状の 15 パーセント台という高い粗利率は、今後も継続可能か。

A 2. 現状の旺盛な建設需要に加え、コスト上昇分を適正に工事価格へ反映させるよう努めており、原価管理を徹底することで同水準の利益率を維持できると考えている。

Q 3. 基幹送電網整備関連の売上が 100 億円あるとのことだが、これは単年度の話か。また、今後どれくらい拡大していき、いつ頃が売上のピークとなるのか。

A 3. 基幹送電網工事における売上計画の 100 億円は単年度ではなく、当社が現在見積もっている 2030 年頃までの売上高の合計である。工事は東北電力ネットワークの計画に基づいて発注され、工事の進捗ごとに売上に計上していくこととなる。

計画としては、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 年から 2031 年にかけて竣工する予定だが、一部では開始時期の遅延が生じている。今後は、工事の進捗程度に応じて、売上計上されることとなる。

Q 4. 今後の東北エリアの建設市場の見通しについて、どのようにかんがえているか。半導体、再開発計画への見通しについても教えてほしい。

A 4. 東北・新潟エリアに関しては、将来的には人口減少などによる需要の減少などが懸念されるが、現時点では、大型工場や再生可能エネルギー関連工事の需要が豊富

である。

現在は、首都圏を中心に建設されているデータセンターを、冷涼な気候である東北に建設しようとする動きもあり、東北・新潟における建設需要は今後数年間、堅調に推移していくと想定している。

また、半導体関連の工場の工事や再開発の動きも増加しつつあり、需要が見込めることから、今後も、受注活動を進めていきたいと考えている。

2. よくある質問と回答

(IR 取材などにおいてよく受ける質問とその回答を紹介)

- 中期経営計画における 2028 年度目標値を達成しているが、目標の見直しはいつ頃までに行うのか。
 - 豊富な手持工事量と原価管理の徹底による工事採算性の向上を背景に、中期経営計画における 2028 年度の数値目標を初年度で達成した。
 - 計画策定時の想定以上に物価上昇・価格転嫁が進んだことも要因のひとつであり、外部環境の変化も踏まえ、数値目標の見直しを検討しているところである。
 - 2028 年度数値目標の見直しを進め、今年度中に開示する予定である。
- 米国関税のリスク・影響は。
 - アメリカの関税に関しては、自動車や半導体関連などの製造業企業による国内設備投資の抑制などが懸念される。
 - 当社においては、工場など大型物件工事の受注減少に繋がる恐れがあるが、過去最高の手持工事量があることやバブル期に竣工した建物の更新工事の需要も多いことから、これから先数年は安定した受注環境が続くものと予想している。
 - 海外事業のメインとなるベトナムは、ここ最近、製造業を中心に経済が好調だが、関税の影響で輸出が減少することにより、製造業の成長が減速し、建設業界全体の伸びが鈍化する可能性がある。
 - 当面は、トランプ政権の動向を注視するとともに、引き続き、中期経営計画における基本戦略に基づく主要施策等を着実に進めていく。
- 株主還元方針の見直しもあり得るか。
 - 株主還元の方針を見直すことは、現時点では考えていない。
 - 業績や財務状況なども考慮したうえで、都度検討を進めていく。
- 売上総利益率の増加にはこういった要因があるか。
 - 売上総利益率は、前期比で 2 ポイント程度上昇した。
 - 背景には、受注時利益の改善、原価管理の徹底や工程調整、施工人員の配置見直し

による工事採算性の向上などが寄与したと考えている。

- **再生可能エネルギー事業の今後の見通しは。利益は十分に確保できるのか。**
 - 再生可能エネルギー事業については、洋上風力など、国の計画として大規模な工事が予定されている。
 - 最近の物価上昇などにより、一部、発注の延期が発生している状況であるが、既に事業者が決まっている案件については、営業活動を進めている状況。
 - 発注延期が生じると、人員の配置など別の工事への影響が生じる可能性があり、当社としては採算性や人員の稼働状況、工期などを考慮しながら、営業活動を展開している。
 - 仮に再エネ関連工事の受注が減少した場合は、他分野の物件にリソースを割き、収益を拡大させていく考えである。

- **主な事業のリスクとしては、こういったものを想定しているか。リスクとそれに対する対処を具体的に教えてほしい。**
 - アメリカの関税導入による設備投資の抑制、東北・新潟の人口減少、施工人員の不足などがあげられる。
 - また、再生可能エネルギー関連工事の発注延期もリスクのひとつ。
 - 手持工事が豊富な現状を踏まえると、設備投資の弱まりや人口減少の影響がすぐに当社事業に影響はしないと想定しているが、長期的な視点で、強靱な事業基盤を整備していきたいと考えている。
 - 施工人員の不足については、中途採用も含めた採用活動の強化や労働環境の整備、従業員エンゲージメント向上施策に取り組み、対処していく。

- **ここ数年は、受注環境が良好とのことで業績も非常に好調だが、今後もこの傾向は続くのか。それともどこかのタイミングで頭打ちになるか。**
 - 電力向け工事は、老朽化した設備の更新工事などを、ある程度安定して受注できるが、一般向け工事は、大型物件の受注をした翌期は、反動で下がるケースもある。
 - 今年度、電力工事の比率が上昇した要因は、一般向け工事が前期反動により減少したことに伴うものであり、電力工事の比率を上げようと取り組んだものではない。
 - 当社としては、業績の向上に向けて、成長分野の受注拡大に注力していく。

- **利益率の良い工事分野はあるか。その分野に注力するといった考えはあるか。**
 - 利益率は、工事件名によってバラつきがあり、一概には言えないが、工場や商業施設は比較的利益率が良い傾向にある。
 - 営業戦略的な視点も踏まえての判断にはなるが、基本的には採算性の良い工事を受注し、収益性の向上につなげたいと考えている。

- キャピタル・アロケーションで、総還元性向 50～60%程度と打ち出しているが、現状の配当性向は 40%以上。今年度以降も継続的に自己株式の取得を行う想定か。
 - 中計期間中の利益総額に対し、総還元性向 50～60%程度を目安に株主還元を実施していく考えに現時点で変わりはない。
 - 自己株式取得の具体的な実施タイミングについては言及できないが、配当性向との兼ね合いや財務状況等を考慮し、適切なタイミングで実施していく。

- 2030 ビジョンにおいて ROE 8%の目標を掲げているが、2024 年度で達成している。今後は、さらに上を目指していくのか。それとも 8%程度で頭打ちになるか。
 - 現時点では、ROE 8%を維持するよう取り組みを進めているが、中計 1 年目で営業利益と ROE の目標を達成するなど、当社の事業環境としては、かなり良好な状態にある。
 - 中計数値目標の見直しを行う中で、ROE の水準をどの程度まで伸ばしていけるのかについても議論していく予定あり、その中で検討をしていきたい。

- 基幹送電網工事の今後の見通しを教えてください。売上に計上されるのはいつ頃になるか。
 - 基幹送電網工事については、既に複数件名を受注している。
 - 工事は、東北電力ネットワークの計画に基づき、発注され、工事の進捗ごとに売上に計上していくこととなる。
 - 同社の計画では、2026 年度以降の使用開始を目指している件名が多く、特に 27 年から 31 年にかけて竣工する予定であるが、一部で開始時期の遅延が生じている。
 - 今後は、工事の進捗程度に応じて、都度売上計上されることとなる。

- 関東圏での工事量は非常に豊富なものと思料するが、具体的にどういった案件を受注しているか。また、関東圏での今後の見通し・展望を教えてください。
 - 関東圏では、新規成長分野の受注拡大を目指しており、2024 年度は、データセンターや地域熱供給を複数件名受注している。今後も成長分野の受注を拡大していきたい。
 - 当社が事業基盤とする東北・新潟は、今後、人口減少が進み、将来的に需要が低下する恐れがあることから、関東圏をはじめとした隣接地域への進出により、中長期的に受注を伸ばしていけるよう、注力しているところ。

- 受注時採算は、ここ数年改善傾向という認識でよいか。また、今後も改善していくものか。
 - 受注時利益は、ここ数年で価格転嫁が進み、改善した。特に、2023 年度から 2024

年度にかけては、大幅に改善している。

- 今後の受注時利益については、労務費や材料費の高騰による価格転嫁などがどの程度進むかによって変わるものと認識している。
- いずれにせよ、収益性が課題であるため、利益率のさらなる改善に向けて、引き続き取り組んでいく。

- 経営指標として ROIC は活用しないのか。セグメント毎に ROIC を試験的に導入し、モニタリングすることもある。
- 当社としては、伊藤レポートや東証要請の中でモデルとして示されていた ROE を採用している。
- ROE の採用にあたっては、一般に広く認識されている指標であることや建設業の特性として負債のウェイトが低い点、同業の多くが目標として掲げている指標であり、比較の容易性も考慮した。
- ROIC については、現状、試験的な導入もしていない。ROIC を含めた他の指標の導入については、投資家の意見も踏まえて、今後検討していく。

- 自己資本の水準が高いと思うが、どの程度が適切と考えているか。自社のバランスシートについての考えがあれば、教えてほしい。
- 具体的な自己資本の適正基準は設けていないが、昨年開示したキャピタル・アロケーションのとおり、800 億円規模の成長投資と、300 億円規模の株主還元に取り組み、財務レバレッジの活用も含め、適正な自己資本比率を意識しながら企業価値を向上させていく考えである。
- BS の状況については、取締役会で「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関する議論を行った際に当社の BS の状況も分析・評価している。
- 一般的に資産の過剰保有に陥りやすいとされる遊休資産や政策保有株式の状況について分析し、現状の保有水準は、適正と評価した。
- 今後も、適宜 BS の状態を評価し、必要に応じて策を講じていく。

以 上