

「2026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. 洋上風力関連工事の見通しを教えてください。
延期の話があるが、いつごろ本格化するのか。

A 1. 秋田県沖の洋上風力発電所建設工事における受変電機器据付工事のほか、設計業務を複数件受注している。現在は、国による洋上風力建設に関する制度全体の見直しが行われており、多くの事業者が様子見の状況。当社の工事は、2028年頃から着工が増え、ピークは2030年以降と予想している。これらの案件の受注に向け、営業活動を強化していく。

- Q 2. 東北エリアでは、今後いつごろからデータセンターが立ち始めるのか。
現時点での考えを教えてください。

A 2. 現在、東北電力は東北エリアにおいてデータセンターの誘致を進めているが、現時点では具体的な案件はない。

当社としては、関東圏で培ってきた施工実績を最大限に活かし、東北地域での受注拡大につなげていく。

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）

- 次期の連結業績予想で、今期の営業利益率から下振れる見通しとしている要因は。
 - 次期の連結業績予想について、増収増益を見込んでいるが、営業利益率は今期実績から0.3ポイント下がる予想。
 - 要因は、東北電力ネットワーク発注の工事において、高経年化設備対策工事などに計画的な調整が見込まれることで、配電線工事と土木建築工事の利益率が下がる見通しとしているため。
- 今期の決算で減損損失計上しているが、海外子会社の経営状況はどうか。
 - 今期、シグマ社の減損損失を計上したが、足元の市場環境は回復基調にある。

- 経営状況について、シグマ社のみならず、ベトナムの連結子会社であるユアテックベトナムと当社が連携し、情報共有を行いながら、日系顧客へのトップセールスをさらに高めていくなどにより、グループ全体でシナジー創出や競争力・事業価値の一層の向上に向けた取り組みを継続して進めているところである。
- **今期の連結配当性向が 47.9%となっているが、次期以降も同水準の配当が可能なのではないか。**
 - 今期の配当性向は、特別損失の発生により、親会社株主に帰属する当期純利益が減少した中で、配当を当初予定額から変更しなかったため、配当性向としては過去実績から上振れた。
 - 今後は、財務状況を考慮しながら、成長投資と株主還元を両立させていく考えであり、「連結配当性向 40%以上」の配当方針に基づき安定的な配当を実施してまいる。
 - なお、2027 年 3 月期の配当予定額（78 円）は、2026 年 3 月期（72 円）から 6 円の増配である。
- **次期の業績予想に、中東情勢の影響は織り込まれているか。また、想定される中東情勢関連のリスクとしてはどういったものが挙げられるか。**
 - 現時点で、工事そのものや建設資材への影響はなく、次期業績予想も中東情勢の影響は、考慮していない。
 - 今後のリスクとしては、資材価格や供給状況への影響が懸念されるが、現在の手持工事への影響は軽微とみている。
 - 情勢が長期化すると、お客さまの設備投資控えや資材価格高騰などにより、受注の減少や利益が圧迫される可能性がある。
 - 関係先からの情報収集などを進め、リスク低減を図っていきたいと考えている。
- **受注している工事量に対し、施工力のキャパシティは不足していないか。**
 - 工事は、施工余力を考慮したうえで受注しており、現時点では手持工事の消化に支障が生じる状況にはない。
 - 今後のさらなる工事量拡大に向け、専門の委員会を立ち上げ、現場業務のバックオフィス化など、施工力確保に向けた効率化施策を推進している。
 - 引き続き、施工体制の強化をはかり、安定的な施工力の確保に努めていく。
- **キャピタル・アロケーションの中で自己株取得の枠を設定しているが、今期中の実施はなかった。来期以降の実施は考えているか。**
 - 今期は、海外子会社の減損損失が生じる可能性が出た段階で、インサイダー取引のリスクを考慮し、自己株式取得を見送っている。

- キャピタル・アロケーションに基づき、中期経営計画期間中の利益総額に対し、50～60%程度の水準で株主還元を行っていく方針に変わりはない。
- 引き続き、当社株価や財務状況等を考慮し、企業価値向上に向けた自己株式取得の実施についても検討していく。
- 東北電力は、今期決算で減収減益となり、中東情勢の影響も受けて次期見通しは「未定」としている。ユアテックへの影響は。
 - 現状、東北電力の事業環境による当社事業への大きな影響はないと考えている。
 - 東北電力ネットワーク発注の工事は、電力の安定供給や災害に強い送配電設備の構築に向けた高経年化設備対策工事などに計画的な調整が見込まれるものの、脱炭素化による再エネ接続の増加やデータセンター・半導体工場などの需要増などの設備投資の必要性を踏まえると、今後も安定的な受注を予想している。
- 海外子会社の減損損失が生じたことで、事業ポートフォリオや子会社の再編等は検討しているか。
 - シグマ社の減損は発生しましたが、足元ではベトナムの市場環境も回復基調にあると認識している。今後は、収益を取り込んでいけるものと考えており、現時点で事業ポートフォリオや子会社の再編は考えていない。
- データセンター関連工事の受注状況と今後の見通しについて教えてほしい。
 - 今期は、関東圏を中心に大型件名を複数受注するなど受注状況は堅調に推移しており、2026年度も受注拡大を進めていく。
 - 今後は、東北電力株式会社が進めるデータセンター誘致構想を成長機会と捉え、関東圏で培ってきた施工実績を最大限に活かし、東北地域での受注拡大につなげてまいる。
- 同業の関電工ときんでんは、電力会社の株式保有比率を下げるというアクションを取った。ユアテックと東北電力の今後の関係性について、どのように考えているか。
 - 同業の動きは、日々注視しており、電力会社との資本関係を見直している事例も認識しているが、当社では現時点で具体的な議論は行っていない。
 - 資本関係は、東北電力側の意向も含め検討していく必要があると認識している。
- 東北での工事は好調か。
また、受注する工事の種別としてはどういったものが多いか。
 - 今期の地域別売上高の実績として、東北・新潟は、前期に大型工事の竣工があり、その反動で前期比4ポイント弱の落ち込みとなった。

- 前期比で減少となったが、売上規模は、今期も高水準で推移しており、受注状況や手持工事が豊富であることから、東北・新潟の需要は、豊富なものと認識している。
- 工事の種別としては、製造業の工場や物流倉庫、商業施設などが中心である。
- 海外子会社の減損損失は、今後さらに発生する可能性はあるか。
 - シグマ社の関係会社株式について、残高を有しており、減損の可能性が全くないとは言えない。
 - しかし、今回の減損処理により、のれん残高はゼロであり、事業計画等を考慮しても、追加の減損リスクは極めて限定的と認識している。
- 人財の確保に注力しているようだが、採用状況はどうか。また、離職率の実績は。
 - 近年、採用計画の未達が続いていたが、今年4月の定期採用者数は、計画数を上回る180名を採用することができた。
 - また、2025年度の依願退職等による離職率は2.1%となり、依願退職者数は過去3か年と比較し減少している。
 - これらは、社員のエンゲージメント向上施策導入の成果のひとつと考えており、引き続き、人財の確保に努めていく。
- 広域送電網関連工事の受注状況と今後の見通しについて教えてほしい。
 - 2027年度から2030年度にかけて、各件名が随時竣工を迎える見込みである。
 - 現在は関連工事も含め受注は順調に推移し、今後も順調な受注を想定している。
 - 当社としては、引き続き、設計協力や技術的サポートおよび工法提案を行い、受注確保に努めてまいる。
- 今後、業績が中期経営計画の目標値をすべて上回った場合、目標値の修正は行うのか。
 - 中期経営計画の数値目標は、2024年度の連結実績において、数値目標の一部を達成したことから、2025年10月に数値目標を引き上げ見直しを行っている。
 - 中期経営計画の最終年度（2028年度）より前倒して目標値をすべて上回った場合には、社会情勢や当社の経営環境等を考慮し、目標の見直しを検討していく。
- 海外子会社の「受注が想定より遅れた大型工事」と屋内配線工事の「進捗が当初の想定を下回った大型工事」をそれぞれ教えてほしい。
 - 海外は、ベトナム子会社にて風力発電や工場などの着工遅れであり、屋内配線工事については、データセンターや半導体関連の工場等の工事進捗が遅れた。
 - どちらも、業界全体の影響ではなく、案件それぞれの個別事情による受注や工事進捗の遅れと認識している。

- シグマ社は大規模な洋上風力発電工事を受注しているが、それでも減損に至った理由は。また、中期経営計画の目標値達成に影響はないか。
 - 買収時に想定したより収益性が低下していたため、今期の減損損失の計上となった。
 - しかし、この度の洋上風力発電工事の受注により、市場においてプレゼンスが高まっており、新たな案件の受注に向けて積極的に営業展開を進めていく。
 - したがって、現時点で、中期経営計画の目標への影響はないと想定している。引き続き、戦略的営業により、受注拡大と収益性の向上を図ることで事業基盤の強化を推進し、中期経営計画の目標達成を目指してまいる。
- 物価上昇に伴う価格転嫁の状況と今後の見通しについて教えてほしい。
 - 建設業法や下請法の改正により、業界全体で価格転嫁への理解浸透が進んでいる状況。
 - 当社としても、取引先に対し、丁寧な説明を行うことで、価格転嫁について理解いただけるよう努めており、現時点で物価上昇分の価格転嫁は順調に進んでいると認識している。

以 上