清水建設株式会社 2025 年 3 月期第 2 四半期
アナリスト･機関投資家向け決算説明会（オンライン会議）
主な質疑応答

日　時：　2024 年 11 月 12 日（火）14:00 ～ 15:00
出席者：　取締役社長 井上 和幸、専務執行役員 東 佳樹、
執行役員財務･IR 担当 山口 充穂、経理部長 蜂屋 隆之

Q1：単体国内建築の受注予想を増額した要因は何か。新規案件の増加によるものか、インフレにより価格転嫁が進んだことによるものなのか教えてほしい。

A1：設備業者の確保が難しい・施工体制が整わない等により保守的に来期以降の受注見込としていた案件で、施工体制が確保できたことで受注に至った等、期首時点で想定していなかったいくつかの大型案件の受注を織り込んだことが主な要因。また、価格交渉が進んだことによる請負金増額の影響もある。受注については、消化体制やサプライチェーンを考慮したうえで受注判断をしている。

Q2：交渉中の大型案件について、中断や延期となる案件もあるようだが、交渉状況を教えてほしい。また、損失発生のリスクはあるのか。

A2：現状は建設コストと発注者側予算との乖離が大きく、交渉が難航している案件がいくつかあるが、当社は、損失工事は受注しないスタンスを徹底しているため、損失発生リスクはないと考えていただきたい。相当ハードな交渉になるが、最低限の利益が確保できる形で受注できるよう努力していく。

Q3：今後の損失発生リスクについて、他社では利益が確保できなければ受注を辞退するケースもあるようだが、同様に強いスタンスで受注活動を行っていくのか。また、強い受注スタンスが維持できれば、12～13%の工事利益率が見込めるようになるのか。次期中計で掲げる利益率の水準があれば教えてほしい。

A3：当社は、損失工事を受注しない方針を徹底しており、発注者との交渉は非常に厳しくなるが、強い覚悟をもって受注活動を行っている。利益率については、現状では受注時採算は２桁以上の利益率を目標としている。資材価格や労務費の高騰等の懸念もあり、従来ほどの施工中の利益改善は容易ではないが、次期中計では 12～13%といった利益率の目標が掲げられるのではないかと期待している。

Q4:デベロッパーが、建築コストが合わず計画を中断するケースが増えてきているが、建設コストの上昇が続く中で、今後案件量が減っていくような懸念はないか。案件量が減り、受注量を確保するために、価格競争に巻き込まれないか懸念しているが、３年程度先の市場環境をどのように捉えているか教えてほしい。

A4：デベロッパーの案件では、分譲マンションはデベロッパー側も価格転嫁できているが、オフィス等は価格転嫁が難しく、厳しい局面にあると感じている。そのような状況に対し、当社は、活況を呈しているデータセンターや物流施設、半導体工場等に重点を置いて受注活動を行うことで対応していく。将来的に案件量が減少することもあると思うが、価格競争に巻き込まれないように、今のうちから真の実力を付けておく必要があると感じている。

Q5：国内建築の利益率の目標を上方修正した要因は何か。また、利益率の水準の持続可能性はあるのか。

A5：上期に竣工した中・小型工事で、追加工事の獲得が想定よりも進み損益が改善したことが大きな要因。粘り強い価格交渉や原価低減の努力も実ってきており、これらが今後も継続して利益率改善に寄与していくものと認識している。

Q6：建築の利益率の来期以降の目線はどの程度を想定しているか。中計最終年度の建設事業利益率 10%に向けた、来期・再来期の改善のペースを教えてほしい。

A6：現状は、受注時採算が改善してきており、短工期の工事の利益の上積みが期待できることから、建築利益率の改善スピードが上がってきている。建設物価上昇に対する発注者の理解も進んできており、今後は中計の想定を少し上回る水準を期待したい。

Q7：土木は低採算案件の影響が 2026 年度までは続き、本格的な改善は 2027 年度以降になるとの見込だったが、現時点で変更はないか。

A7：想定に変更はなく、都市土木等の低採算の大型案件の消化が来期以降も進捗する点や、2027 年度以降に引渡しを迎える大型工事が多く、設計変更による改善期待も少ない点から、利益改善のスピードは建築に比べて遅い見込。ただ、足元では受注時採算は改善してきているので、改善効果が早期に現れることを期待したい。

Q8：過年度に工事損失引当金を計上した大型工事の進捗状況を教えてほしい。新たに損失が発生する可能性はあるのか。

A8：個別の案件ごとの説明は控えるが、過年度に多額の工事損失引当金を計上した国内外の大型建築工事については、施工は順調に進捗しており、損益を見直す状況ではない。

Q9：政策保有株式の縮減目標を前倒しするに至った背景は何か。また、縮減による営業活動への影響はないか。

A9：当社の株価はＰＢＲ１倍を割れており、同業他社比でも低い水準にあり、一刻も早く回復させたい。受注時採算は改善傾向にあるが、資本効率の改善にも取り組まなければならないということで、保有先との対話を上期に積極的に続けてきた中、売却に理解を示す得意先も増えてきていることから、よりアグレッシブな目標を掲げた。得意先との対話の中で、今後の受注活動や関係維持に影響がないことも確認したうえで縮減を進めている。

Q10：来期以降の政策保有株式の売却資金の使途について、基本的には自社株買いに使い、余れば成長投資等に使うということで、具体的な数値目標はないという認識でいいか。

A10：売却益の増加分については、配当性向 40%の方針に基づいて還元を行うことになる。加えて、ＲＯＥ改善のための成長投資もしっかりと行ったうえで、具体的な数値はお示しできないが、今後も自社株買いは継続して実施していく。

Q11：政策保有株式の売却資金の使途について、今年度は 600 億円の売却額に対して 345 億円の自社株買いを行うが、来期以降の自社株買いに充てられる割合は、今期と同様に６割程度と見ていいのか。

A11：自社株買いに充てる目標水準は特に決めていないが、Ｍ＆Ａ等の成長投資や、今後は大型工事の資金立替の増加に伴い運転資金の需要も見込まれることから、状況を注視しながら機動的に対応していきたい。ただし、来年度以降も政策保有株式の縮減は加速していくので、併せて自社株買いも継続していく。

Q12：政策保有株式の売却資金の使途としてＭ＆Ａを挙げているが、Ｍ＆Ａの方向性を教えてほしい。

A12：SHIMIZ VISION や中計で示しているように、目標達成に向けて、既存事業の強化や新たな事業領域を拡大するためにＭ＆Ａを進めていく方針。具体的には、新規事業を行う会社、当社の施工能力を高めるような会社、海外でも売上・利益を確保できるような会社等を精査して検討していく。

Q13：これまでのＭ＆Ａの実績例を教えてほしい。また、Ｍ＆Ａを進める中で失敗しないよう意識していることはあるのか。

A13：Ｍ＆Ａの実績としては、ペリゴン社、日本道路、そして今回のグランドワーク社などがある。傘下に入れたからといって当社のやり方を押し付けず、コンプライアンスやガバナンスの徹底はしたうえで、先方の経営の独立性を維持しながら成長を促す方針としている。

Q14：麹町や広島の事故について、今後損失が発生する恐れはあるのか。

A14：麹町の死亡災害は大変遺憾であり、再発防止を社内で徹底していくが、現状は業績に大きな影響を与えるものではない。広島の事故は、現在は発注者の広島市と連携し、被災された住民の方々のケアを行っている。業績への影響については、調査委員会による今後の原因究明の結果次第となるため、現時点で予想に織り込んではいないが、今すぐに影響を与えるものではないと認識している。

以　上

《注意事項》
本資料に記載されている内容は、決算説明会の質疑応答を要約した当社の見解であり、その情報の正確性及び完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。また、業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。