清水建設株式会社 2023 年 3 月期
アナリスト･機関投資家向け決算説明会（電話会議）
主な質疑応答

日　時：　2023 年 5 月 11 日（木）16:00 ～ 17:00
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

Q1：2023 年度の国内建築の受注計画は、2022 年度実績比マイナスだが、施工キャパシティを考慮して抑えているのか。または、採算重視のスタンスをより徹底するということで抑えているのか。

A1：2022 年度実績は、期初に想定していなかった大型の製造業の案件を受注したため、予想を上回った。2023 年度予想は前期実績を下回るものの、前期の期初想定を上回っており、引続き高い水準にある。
受注環境についても、製造業の設備投資意欲は引続き強く、首都圏の大型再開発案件も順調に出件していく状況。これまでと同様に採算重視のスタンスを徹底するとともに、全社の消化体制やサプライチェーンの状況も考慮しながら、慎重に受注判断をしていく。
また 2024 年問題もあることから、時間外労働の制限を考慮し、抑えめの受注計画を策定した。

Q2：2024 年問題が 2023 年度の受注計画に影響するとのことだが、2024 年度以降も制約が続く見通しか。増員や発注者との協議で解決は可能か。

A2：増員については人手不足の問題もあり、根本的な解決にはならないと考えている。生産性向上も重要だが、キーポイントとなるのは適正工期での受注であり、４週８閉所＋αの工期を獲得するための交渉を発注者と粘り強く行っている。突貫工事を発生させない管理をしていかなければ、2024 年問題の解決はできないと考えている。

Q3：経営環境は徐々に回復に向かうといった前向きな発言もあったが、現状の工事損失引当金残高の状況等を考慮すると、今後も低採算の工事が進捗することから、厳しい状況が続くのではと感じている。どのような点で明るい兆しがあると考えているか。

A3：2023～2024 年度は低採算の大型工事の消化が続くため厳しい状況が続くが、2022 年度の受注利益率は目標を上回る水準となっており、足下の受注利益率が上向いてきていることは良い兆しであると考えている。

Q4：受注利益率について、目標と実績の進捗状況は。

A4：2022 年度は目標を若干上回る水準となり、改善傾向にあるが、大型工事は引続き厳しい競争環境にある。応札時の VE・CD 案の実現可能性を慎重に見極める等、採算重視の姿勢を崩すことなく取り組んでいくが、大型工事の受注のタイミングによって受注利益率のブレは多少発生してくると考えている。

Q5：目標とする建築の利益率は。現在の目標は若干低い印象があるが、利益率確保のために受注量を絞っていく可能性はあるのか。

A5：理想とする目標はもっと高い数値だが、マーケットの状況も考慮しながら現状の目標を設定している。また、受注量を絞って受注利益率を上げていくという考え方も持っており、2023 年度の受注計画にもそうした考えを反映している。
受注利益率の向上と施工の工夫による利益改善で、10%の完成工事利益率を目指しているが、決して満足できる水準ではないため、今後 12%～15%超となるよう努めていく。

Q6：2023 年度の建築利益率は５%の想定であるが、下振れるリスクはないか。４月の業績予想修正の説明会では、大型案件の資材調達で交渉中のものが残っているとの説明だったが、資材価格の上昇リスクは十分に取り込まれているのか。

A6：価格交渉中の資材については、現時点での時価をベースにコストを見込んだ計画となっており、資材価格の急激な上昇がなければ目標は達成できると考えている。

Q7：発注者の価格転嫁の姿勢に変化はあるか。

A7：１～２年前の状況に比べると、価格転嫁に対する発注者の理解も進んできており、価格交渉や仕様変更に応じていただけるケースが増えてきているが、依然として厳しい状況にある。期間が長い工事については、物価上昇の影響度合も大きいことから、発注者としても簡単に応じられないとは思うが、引続き粘り強く協議を行っていく。

Q8：2022 年度は、工事損失引当金繰入額が 263 億円となり、利益を押し下げている。現時点で見込まれる損失はすべて引当金に計上済みであるとすると、2023 年度の営業利益は、前期の工事損失引当金繰入額相当分は改善すると考えられるが、前期と同水準の計画となっている。利益が改善しない理由はなにか。

A8：2022 年度末における国内建築の引当金残高は 385 億円あり、2023 年度は当該工事の消化が進んでいくことから、全体の利益率を押し下げる要因となっている。

Q9：国内土木で工事損失引当金残高が増えたのは具体的にどのような要因によるか。一部案件に限った個別要因なのか、または、全体に影響するような外部環境によるものなのか。

A9：一部の大型民間工事において、当初の施工計画の見直しが発生したことにより損失が発生した案件がいくつかあり、個別要因によるものである。第３四半期までは堅調に利益率が推移しており、期末に向けて上振れを期待していたが、当該損失の発生により、残念ながら想定ほど利益が伸びなかった。

Q10：2022 年度のＤ/Ｅレシオが 0.68 倍と、現中期経営計画で上限としている 0.7 倍に近づいている。2023 年度も有利子負債は増加見込だが、0.7 倍を超えて運用していく可能性はあるのか。仮に 0.7 倍以下の目標を継続するのであれば、投資計画の見直し等を行う可能性はあるのか。

A10：Ｄ/Ｅレシオ増加の大きな要因は、支払条件の良くない大型工事の消化が進むことによる立替金の増加であるが、一時的なもので資金回収の懸念があるわけではない。2023 年度は 0.74 倍程度を見込んでおり、0.7 倍は超えるが健全性を損ねるレベルではないと考えている。投資計画については、2023 年度は中期経営計画の最終年度であり、キャッシュアロケーションのバランスを含めて次期計画を策定していく。

Q11：2023 年度の販管費が前期比で大幅に上昇する見込だが要因は何か。また、ＳＥＰ船の減価償却費は販管費にどの程度影響を与えるのか。

A11：下期から潮見のイノベーションセンターが稼働することに伴い、減価償却費・運営費が発生することが大きな要因である。人件費についても、ベースアップを行うため、若干増加を見込んでいる。減価償却費を含めたＳＥＰ船に関する費用は、開発事業等売上原価に含まれるため、販管費には影響しない。

Q12：北海道の地場ゼネコンである丸彦渡辺建設を買収するとのことが、他のエリアでも同様の買収を検討しているのか。

A12：現時点で具体的な案件があるわけではないが、今後も国内外において検討を続けていく。外部の力も借りながらフィールドを大きくし、成長を図る考え。

Q13：2023～2024 年度は厳しい状況が続くとの説明だが、本業の利益が厳しい２年間で PBR１倍割れの解消に向けて、４月に発表した自社株取得及び配当性向 40%への引き上げに加えて、さらなる株主還元を行うことはあるのか。

A13：現在の利益水準を考慮すると、PBR１倍割れ解消の目標達成は、かなりハードルが高いと感じている。目標達成には ROE８%程度が必要と考えているが、多少時間がかかってしまうため、まずは出来るところから着手した次第。また、資本政策の見直しも行い、政策保有株式を 2026 年度までに連結純資産の 20%以下に縮減するという高い目標を掲げることとした。

ただし、PBR１倍割れの解消には、本業である建設事業の収益性改善が最も重要であると考えており、早期の回復に向けて、受注時採算の確保、施工体制の効率化に努めていく。

Q14：４月に株主還元強化を発表したものの、現状は PBR１倍割れの状況にあるが、政策保有株式の縮減を目標よりもさらに前倒しで進めていくことはできないのか。

A14：縮減努力は継続しているが、相手のある話なので、スピードを速めるのは難しい。以前より保有先との対話を踏まえて段階的に縮減を進めてきたが、少しでもスピードを上げるため、2026 年度までに連結純資産の 20%以下にするという目標を定めて方向性を示した次第。

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。