

清水建設株式会社2026年3月期 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:2026年5月12日(火)16:00 ~ 17:00

出席者:取締役社長 新村 達也

常務執行役員 財務・IR担当 山口 充穂

経理部長 蜂屋 隆之

IR・SR推進部長 安藤 浩志

Q1: 受注時採算はどの程度改善しているのか。

また、現状の受注環境では中東情勢の影響もありこれ以上の改善は難しいのか。

A1: 現状は、受注が見えている案件もあり、中東情勢の影響が長引かなければ一定の利益率が確保できると考えている。受注時採算については施工計画等を含めて厳密に精査した上で受注判断を行い、利益を確保するという方針を継続していく。

Q2: 中長期で2026年度の単体国内建築の利益率予想13.9%以上は達成可能か。

A2: 今期については達成可能と考えている。受注時採算の確保を引き続き徹底し、更なる利益率改善に繋げていきたい。

Q3: 2026年度の単体国内建築の利益率予想が13.9%と高水準だが、設計変更の獲得による利益改善はどの程度織り込まれているのか。また、設計変更を除いた利益率の水準を教えてください。

A3: 2025年度第4四半期会計期間の国内建築の利益率は14.9%と非常に好調であり、受注時採算の改善傾向が続いていることに加え、手持ちの大型・中小型工事いずれも順調に利益改善が進んでいるという状況である。手持ち工事について、直近の発注者との追加工事に関する交渉状況や原価の状況を踏まえて、期中に見込まれる利益改善をある程度織り込んだ見込みとしている。2026年度は引渡しを迎える大型工事が多く、利益改善の見込みも大きくなっている。また、2025年度は完成工事高に占める不採算・低採算工事の割合が20%程度だったが、2026年度は15%程度に減る見通しであり、このことも利益率の押し上げに寄与している。

Q4: 2026年度の単体建築の利益率予想には手持ち工事の利益改善をある程度織り込んでいるとのことだが、特殊要因は特になく、2027年度以降も一段と改善が見込め、15%以上を達成できる環境と考えてよいのか。

A4: 受注時採算の改善傾向は続いているが、2024年度に大幅に改善してからは横ばいの状況であり、2026年度も同様の見立てであることから、今後も利益率が右肩上がり改善していくかというところと難しいところである。2026年度は引渡しを迎える大型工事が多く、利益改善も大きく見込めるが、2027年度は引渡しを迎える大型工事が減少する。一方で、手持ちの低採算工事の影響も減少するため、全体で工事採算改善に繋げていきたい。

Q5: 投資家からは、建築の利益率がピークアウトを迎えているのではないかと懸念の声を聞く。今後の利益率の見通しを教えてください。また、これから伸びていく分野はどこにあると考えているか教えてください。

A5: 建設業界全体は繁忙な状況で、各社が競争して受注するというよりも、消化能力を見極めながら受注している環境にあり、情勢が大きく変わらない限り、利益率は良い方向に進んでいると考えている。ただし、中東情勢など不確定要素もあるため、一概に上昇していくといった状況ではない。

半導体やデータセンターなどの案件は、今後も需要が旺盛で、さらに伸びていく分野と考えている。また、中長期的には、リニューアル案件が増えていく見通しで、一般的にリニューアル案件は採算性が良いことから注力していく必要があると考えており、その結果、利益率の改善に繋がることを期待している。

Q6:国内土木の利益率について、2025年度の原価回収基準による利益率の押し下げ分は、将来、設計変更契約締結時に利益率の押し上げ効果が期待できると思われるが、2026年度の予想にはどのように織り込んでいるのか。また、近年受注した案件は比較的好採算のものが多く、もう少し利益率の改善を期待できないか。

A6: 2025年度の国内土木の利益率は原価回収基準により1.2%程度の押し下げ効果があった。2026年度は原価回収基準の影響額が現段階では不明なため予想には織り込んでいない。また、完成引渡しを迎える大型工事が少ないため、期首時点では設計変更による利益改善を織り込まない保守的な予想としている。

Q7:国内土木の利益率について、建築の利益率の改善幅が上限に近づいている一方で、土木はまだ改善の余地があるように思う。回復には時間を要すると聞いているが、どれくらいのタイミングで他社と同様の18%や19%といった水準までの改善が見込めるのか、現時点の状況を教えてほしい。

A7: 国内土木における手持ちの大型工事について、工事終盤での設計変更による利益改善が見込めるのは2027年度以降となるため、それまでは厳しい状況が続くが、それ以降は少なくとも15%以上の利益率を期待している。

Q8:2025年度末の工事損失引当金の残高が631億円とのことだが、2026年度末にはどの程度まで減る見通しか。また、国内建築の完成工事高に占める不採算・低採算工事の割合について、2027年度以降はどのような見込みとなるか教えてほしい。

A8: 2026年度末の引当金の残高は、現時点では190億円程度を見込んでいる。完成工事高に占める不採算・低採算工事の割合は、2025年度は20%程度、2026年度は15%程度であり、2027年度はもう少し下がると考えている。
2026年度末には、国内建築の引当金の残高はほぼなくなる見込みである。

Q9:国内建築・土木の業績予想において、中東情勢による工期遅延リスクやコスト増の影響はどのように織り込んでいるのか。

A9: 原油の逼迫と価格高騰は原油由来の資材、輸送コストの上昇を通じて国内の建材市場に大きなインパクトがあると考えている。とりわけ、ナフサやアルミの地金において、価格高騰のみならず品不足や納期遅延などの懸念が足元で生じ始めている。現時点では工事進捗に大きな影響は出ていないが、今の情勢が継続した場合、工事損益への影響が懸念される。当社としては、可能な限り調達努力を行った上で、納期遅延や資材価格の上昇が避けられない場合は、工期延長やコスト負担を発注者をお願いしていくつもりである。現時点では一部の子会社の業績を保守的に見込んでいる程度で、大きな影響は織り込んでいない。中東情勢の不透明な局面はまだまだ続くと思うので、状況を注視していきたい。

Q10:不動産開発事業の投資金額について、中期経営計画の目標2,000億円から実績額を差し引くと、2026年度は900億円から1,000億円くらいの投資を計画しているという理解でよいのか。

A10:2026年度の投資予定を含めると、ほぼ中期経営計画で示した目標通りになると見込んでいる。

Q11:株主還元に関して、これまでは政策保有株式の売却代金を原資に自社株買いを実施してきたが、当期純利益の水準がかなり高くなってきたことを踏まえ、配当性向や総還元性向など、株主還元をもう一段高めてもいいのではないかと考えている。今後の株主還元の方針について考えを教えてください。

A11:株主還元については、取締役会でも様々な議論を行い検討しているところである。特に2027年度は、新しい中期経営計画を発表する予定であり、どのような方針を立てていくかは、周囲の状況や外部環境を見ながら検討していきたいと考えている。
現在、下限配当を20円としており、今の配当水準に比べるとかなり低い水準となっているため、その点も含めて株主還元の強化に向けてできることを考えていきたい。

Q12:政策保有株式の売却のタイミングを見直したものの、売却自体は継続する中で、2026年度期初は自社株買いを実施しないとのことだが、今後の株主還元の方針や考え方について補足してほしい。

A12:2026年度は政策保有株式の売却が一定程度あるものの、あおみ建設の2回目の増資、American Engineering Corporationの取得といった成長投資資金がそれを大きく上回ると想定している。また、大型工事の資金立替などの資金需要が旺盛な状況が続いており、中東情勢による不透明な経営環境が続いていることも勘案し、M & A等の成長投資に向けた資金源をしっかりと確保するという意味でも、今回のタイミングでの自社株買いは見送った。

Q13:2026年度の業績予想にはあおみ建設とAmerican Engineering Corporationの業績は織り込まれているのか。また、日本道路の業績が若干の減益予想になっているが、中東情勢に伴うアスファルト合材の原材料価格上昇による更なる減益リスクはあるのか。

A13:あおみ建設は2025年度に連結子会社化したため、2026年度の業績予想に含めている。同社の2026年度の売上高は400億円弱、営業利益は15億円程度を予想している。
American Engineering Corporationは取得にあたっての許認可手続き中のため、現時点では業績予想に織り込んでいない。
日本道路の更なる減益リスクについては、今後原油高がどの程度長期化するかによるが、その他の子会社を含めて業績改善を保守的に見積もっており、相殺できると考えている。

Q14:2025年度に行ったM & Aにより土木分野が強化されたが、今後どのような分野の強化を目指していくか教えてください。

A14:土木に限らず、シナジー効果が得られる相手先に対して今後も取り組んでいきたい。2024年度に取得した、シンガポールのGrandworkのような建築専門工事業者なども今後のM & Aの候補に入ってくる可能性がある。分野を特定せず、当社に足りないものやシナジー効果を見極めながら、国内外で引続き検討していきたい。

Q15:清和総合建物との資本業務提携について、株式取得の規模や業績寄与のイメージを教えてください。

A15:清和総合建物は売上が150億円程度の会社である。当社の投資開発本部と清和総合建物との間でのどのような協働ができるか、今後詰めていくところである。清和総合建物が保有するオフィスや住宅分野、特に東京・大阪の物件のリニューアルなどを含め、当社の開発の考え方と先方の不動産状況を踏まえてシナジー効果を出していく。

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。