清水建設株式会社 2022 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：　2022 年 5 月 12 日（木）16:00 ～ 17:00
出席者：　取締役社長 井上 和幸、取締役副社長 半田 公男、
執行役員財務・IR 担当 兵藤 政和、経理部長 山口 充穂

Q1：厳しい受注環境が続いているとのことだが、受注時採算は改善していくのか。
A1：受注時採算の改善は最大のテーマだ。大型工事を中心に厳しい受注環境が続くが、基本的な姿勢として、これまで以上に採算重視に軸足を置いて取り組んでいく。
VE・CD などの実現可能性については、より慎重に、受注時に具体的な内容を発注者と交渉で詰めていきたい。
また、今後の物価変動、資材不足による工期延長などのリスクに備え、受注時に契約条件を明確にし、必要以上のリスクを負わないよう交渉していくことで、受注時採算を改善していく方針。

Q2：発注者の設備投資意欲は、資材価格高騰の影響により低下しているか。
A2：発注者側のコロナに対する意識が変わってきており、設備投資を再開する意欲は根強いと感じているが、今後、発注者の想定を超える規模で建設費が上昇した場合は、少し様子を見る動きにつながる可能性がある。コロナの影響をさほど受けていない業種については２～３年後、あるいは５年後を見据えて今、積極的に投資しようという意欲があるように感じる。

Q3：2021 年度に工事損失引当金を計上した工事の進捗が進むことにより、2022 年度以降の国内建築の完成工事利益率に影響を与えると思うが、その影響はいつまで続くと見込んでいるのか。
A3：国内建築の 2022 年度の完成工事利益率は 6.2%と、前期比 1.1 ポイントの改善で見込んでいる。
2021 年度に工事損失引当金を積み増した工事もあるが、それ以外の工事についても厳しい利益率で受注したものがあり、今後はそれらの消化も影響してくる。資材価格高騰の影響によるコスト増加の負担については、発注者と交渉していくが、交渉に伴う改善は織り込まずに今回の予想（6.2%）としている。

今後、１～２年は厳しい利益水準が続くと考えている。

Q4：国内土木の完成工事利益率について、2022 年度予想は 10.7%で、2021 年度実績に比べ 4.5 ポイント低下しているが、要因は。

A4：2022 年度は引渡しを迎える大型工事が少なく、竣工引渡し時に多く計上される追加工事、設計変更による利益改善を織り込んでいない保守的な予想としているが、今後、改善することを期待している。

Q5：国内土木の完成工事利益率について、2022 年度の予想は保守的に 10.7%で見込んでいるとのことだが、以前は 14～15%の目線で考えているという話であった。その目線に変わりはないのか。

A5：例年、年度の終盤になると設計変更の交渉も増えてくるため、10.7%から改善することを期待している。
2022 年度は 14～15%のレベルになるかどうかは断言できないが、目線自体は変わっていない。

Q6：海外建築の 2022 年度の完成工事利益率の予想は、損益ゼロまで改善するとのことだが、悪化するリスクはあるか。

A6：シンガポールの複数の大型損失懸念工事について、コロナの影響による資材価格高騰や、労務不足が継続する前提で保守的に工事損益を精査した結果、さらなる工事損失が発生する見込みとなり、2021 年度に工事損失引当金を積み増した。想定されるリスクは 2021 年度決算で取り切ったと考えており、今後の国際情勢次第ではあるが、現時点で大きなリスクはないと考えている。

Q7：現状は人の流れがだいぶ戻ってきていると思うが、シンガポールにおけるリスクは労働者不足と資材価格高騰と、どちらの要因が大きいのか。

A7：人の流れが戻り、労働者不足が解消され、物流が滞っていたものがスムーズに流れるようになれば、徐々にリスクは低下すると考えている。

Q8：2021 年度に大型工事を中心に工事損失引当金を計上したとのことだが、内定している大型工事で、今後、資材価格高騰の影響などを受け、新たに工事損失の発生が懸念される工事はあるか。

また、内定段階であっても、発注者との契約条件やコスト面で折り合いがつかず、受注を辞退するケースも今後は出てくるか。

A8：超大型工事は、内定から着工までのリードタイムが長く、その間に鉄骨などの資材価格が上昇するリスクがあるが、現時点でフィックスされていてどうにもならないものはない。

内定済の工事について、契約時までの物価上昇に伴う建設費の増加をどのように請負金の増額に反映させるのか、また契約後、実際に資材を調達するまでの間に資材価格が上昇する場合に備え、契約条件として物価スライド条項をどのように認めていただくか、発注者と契約条件を協議していく。

発注者と条件がどうしても折り合わない場合は、残念ながら、契約に至らないケースが出てくることも想定している。

Q9：資材価格高騰による価格転嫁について、発注者との交渉状況を業種ごとに教えてほしい。

A9：日建連が 2022 年４月に発注者に価格転嫁をご理解いただくためのパンフレットを作成・公表し、現状、これを活用しながら発注者との交渉を行っている。資材価格高騰は建設業界だけの問題ではなく、世の中全体で価格転嫁を想定していかなければならない風潮になってきており、ご理解いただける発注者も出てきている。

個別案件ごとの交渉状況についての説明はいたしかねるが、業種によって業績の好不調により温度差があることは事実である。社内においては、担当者任せではなく、組織としてしっかり対応し、また、経営幹部自らが発注者に対して働きかけるよう指示をしている。

Q10：洋上風力案件に対する取り組みについて、SEP 船をどのように運用していくのか。

A10：SEP 船の建造は順調に進んでおり、今秋の完成を目指し作業が進められている。

完成後は小規模ではあるが、２つの案件で運用を開始する予定である。

2024 年度～2025 年度は、協業しているフレッド・オルセン・オーシャン社と連携し、台湾の案件で活用することも検討している。

また、今後ラウンド２、ラウンド３の事業者選定が始まるため、これらへの取り組みをしっかりと進めていく。

Q11：大型工事の資金立替に伴い有利子負債が大幅に増加するため、2022 年度は自己株式の取得を計画していないとのことだが、資金立替は一時的な事象であるにもかかわらず見送るということは、中期経営計画の方針を変更したのか。

A11：政策保有株式の縮減は、保有先と対話を行い、中期経営計画のとおりに進めている。また自己株式の取得についても、中期経営計画の方針に変更はないが、2022 年度は大型工事の資金立替が大幅に増えるため、実施しない方向で考えている。2023 年度以降は、連結有利子負債残高の状況を見ながら検討していきたい。

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。