



清水建設株式会社 2022 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（電話会議）
主な質疑応答

日 時： 2021 年 11 月 8 日（月） 16:30 ～ 17:30

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：通期予想について、国内建築利益率を引き下げた理由は。

A1：2019 年 3 月期あたりから大型工事の受注採算は厳しくなっていたが、これまでは様々な工夫により利益改善を図ってきた。しかし現在は、V E 提案等を織り込んで受注したり、発注者の予算が厳しくなり追加工事の獲得も容易ではなくなってきたことなどから、利益改善が思うように進んでいないことなどによる。

Q2：土木は通期予想を変更していないが、達成可能なのか。

A2：容易に達成できる水準ではないが、例年、年度末にかけて利益改善が進む傾向があり、また、設計変更や追加工事の獲得が見込まれる案件もあることから、今後も粘り強い交渉で追加変更工事を獲得するなどにより、年度予想の達成を目指したい。

Q3：現在の工事利益率が厳しいのは、2～3 年前に受注した工事の受注時採算の低さから派生しているものと思われるが、受注時から想定していたのか。

A3：受注時採算の低い案件について、物価高騰による利益の押し下げはリスクとして認識はしているが、受注時には、その後の設計変更や追加変更による利益率向上を見込んで、案件に取り組む判断をしている。東日本大震災以降は、官民ともに物価のスライド条項に応じてくれたが、現在の状況では、特に民間ではなかなか応じてもらえなくなっている。

今後はこれまで以上に、より厳しい目線での受注判断を迫られていると考えている。

Q4：従来の説明では来年度以降は工事利益が回復していくということであったが、状況は変化しているか。

A4：国内の受注時採算は当面厳しい状況が続く見込みであるため、工事利益の回復にはしばらく時間を要する可能性がある。また、コロナの影響で資材・労務価格の上昇が国内以上に深刻な状況にある海外の状況を踏まえると、1～2年、長ければ3年程度かかる可能性がある。

Q5：リニューアル工事が増えれば、国内建築の利益率7.0%は上振れするのか。

A5：リニューアル等の中小工事は増えてきてはいるものの、一方で、採算の厳しい大型工事の占める割合も大きいことから、7.0%の利益率は容易に達成できる目標ではないが、手持工事の生産性向上によるコスト削減や、追加変更の粘り強い交渉などにより、達成を目指していく。

Q6：資材価格の上昇が及ぼす影響は。

A6：最近では鉄骨の価格が急激に上昇しているが、見積から調達までにはタイムラグがあることも多く、大型の工事であるほど使用する鉄骨量も増えることから、採算を悪化させる要因となっている。それについては発注者との協議や、他のコストを抑えることなどによって、リスクが顕在化しないように努めていく。

Q7：通期予想の売上高・売上利益の内訳の変更を行ったようだが、前回予想に比べ工事利益は減少、開発事業等利益は増加となっている。開発事業について、今回変更の背景と来期以降の利益水準の考え方は。

A7：不動産開発事業については、中期経営計画の方針に従い、賃貸資産のストック拡大を重視しつつ、不動産市況を見ながら開発物件の売却を行い、資産を回転させてきた。今年度は中期的に売却を計画していた物件について、不動産市況が強含みの中で、計画以上の価格で売却できることとなった物件があり、売却することにした。賃貸資産のストックが積み上がり、含み益も増えているので、来期以降も私募リートを活用などにより売却をある程度進め、従来の目線より利益水準を上げていきたい。

Q8：受注時採算について、今後も低下傾向が続くのか。

A8：受注時採算については、今後も厳しい状況が続くと考えている。改善するためには、案件の上流段階から取組み、付加価値を付けた提案を行う、厳しい採算で受注する場合であっても回復の道筋を立てるといった努力を地道にやっていくしかない。

また、鉄骨を中心とした資材価格が上昇基調にあるので、上昇分は見積りに織り込んで発注者に提示し、交渉するなどにより改善に繋げていきたい。

Q9：今後、発注者の投資が回復に向かっていくと思われるが、建築の受注競争が一段と激化していくというのはどういうことか。また、繰越高も増えており、より採算を重視することで、今期が受注時採算の底となると捉えてよいのか。

A9：大手が取組対象とする工事は超大型化してきており、受注する・しないで計画に大きな影響が出るため、各社とも工事に対する取組意欲が非常に高く、結果的に大手による競争が厳しくなっている。

現在の状況は今年度で終わるものとは考えていないため、今後はこれまで以上に、より厳しい目線で受注判断を行い、場合によっては辞退することもある必要がある。

Q10：当面、受注環境が厳しい見込みであることを踏まえ、受注方針に変更はあるか。

A10：受注環境については分岐点を迎えている。資材・労務価格が安定していた時には受注時採算が厳しくても様々な工夫で利益を改善することができたが、資材・労務価格が上昇基調にある現状では難しいため、受注後の利益改善の道筋が立たない場合、無理に価格を下げて受注するようなことはできない。

受注時の判断のキーを上げて厳しめに見ていく。

Q11：国内建築について、受注時採算を重視し、今後の受注高の目標水準を1兆円から下げるようなことは考えているか。

A11：受注高の水準については採算、消化とのバランスをみながら考えていく。業界全体で技能労働者の処遇改善を図り、魅力ある建設業にしていくことを考えると、ある程度の受注量は必要であり、意図的に受注量を減少させると協力業者がついてこられなくなる。1兆円の水準は意識しながら、採算と消化のバランスを考慮し、受注活動に取り組んだ結果、1兆円を下回ることもあるだろう。

Q12：民間建築だけではなく民間土木も競争が厳しいとのことだが、背景は何か。

A12：民間土木は、発注者に鉄道会社が多く、各社ともコロナで大打撃を受けていることから予算が厳しく、受注時の採算が厳しいのはもちろん、V E 提案や追加変更での大幅な改善も難しい状況である。

Q13：私募リートについて、資産規模と今後のスケジュールについて教えて欲しい。

A13：2021年8月に、私募リートの組成に向けて資産運用会社「清水建設不動産投資顧問株式会社」を設立し、今年度中に各種許認可を取得後、2022年の秋頃からの運用開始を予定している。

私募リートには、当社グループが開発した安全・安心で環境配慮対応を実施した優良な不動産を中心に組み入れることを想定しているが、具体的な資産規模やポートフォリオは検討中である。

Q14：政策保有株式については、引き続き売却を進めるのか。

A14：政策保有株式については、保有先との対話も踏まえて縮減に取り組んでおり、2021年度も売却を進めている。上期には16銘柄を売却し、売却額は85億円で64億円の売却益を計上した。現状、政策保有株式の純資産に対する割合は35%程度だが、今後は、保有株式の多い電鉄各社やデベロッパーとの対話も進め、合意できた銘柄については、売却を進めていくことで、20%に近づけていきたい。

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。