

三井住友建設株式会社 2022年3月期 決算説明会

主な質疑応答

1. 2022/3期 決算について

- Q 工事損失引当金が第3四半期と比べ増加しているが、上期に損失処理した大型建築工事の追加費用が膨らんだのか。それとも、昨今の資材高を受け、当該工事以外で引当処理を行ったものか。
- A 工事損失引当金の増加は、主に、海外土木でコロナ禍等の影響で追加費用を余儀なくされたものである。この影響で土木利益率は2ポイント程度低下しており、この要因を除くと利益率は15%程度である。なお、建築利益率は、特定の大型建築工事を除くと7%半ばである。
- Q 国内建築の受注時採算だが、現在の競争環境を踏まえ、どういう水準になっているか。また、資材高の今後影響をどのように考えているか。
- A 前期の受注時採算は、従来から大きく変化していないが、一部、今後の資材高を織り込めていないのがやや懸念材料である。今後の資材高による建築利益率（個別）への影響懸念は、1ポイント程度と試算しているが、民間発注者へも資材価格高騰に対する理解を求めていくことで、一定程度は低減されるものと考えている。

2. 2023/3期 業績予想

- Q 土木利益率12.4%は前期並みだが、官公庁の発注工事が多いということで、資機材価格の上昇影響は少なく、収益性は維持されるという見通しでよいか。
- A 前期利益率12.2%については、国内15%半ばで、海外の一部工事で採算悪化があった。当期予想に対しては、もう少し改善することを期待しているが、海外における工事進捗やコロナ影響など、一部不安を抱えている状況である。なお、官公庁の発注工事については概ねインフレスライド条項が付いており、資機材価格の上昇に関し、大きなリスクはないと考えている。

3. 中期経営計画 2022-2024

- Q 最終年度の目標営業利益200億円については、過去5年の業績と比較すると若干低い印象である。土木、建築、海外でどういう想定をしているのか。また、資機材価格の上昇が改善すれば、業績が上振れする余地はあるか。
- A 大きく利益率を伸ばせる状況ではなく、かなり慎重な見通しだが、まずは、コロナ前の2019年度の業績水準を目指すイメージである。

- Q 海外事業を大きく伸ばす計画だが、注力する国や分野など成長戦略を伺いたい。
- A 土木はフィリピン、バングラデシュなどで大型ODA案件が見込まれている。建築は強みのあるインドで生産施設の需要拡大を見込んでいるほか、インドネシア、タイ、ベトナムなど、東南アジアを中心に積極的に取り組んでいく。出件が見込まれている大型工事を受注できれば、目標1,100億円は十分、視野に入る。
- Q 今回計画では、成長投資400億円を掲げているが、前計画期間の投資額との比較や今回の投資効果について、どのように考えているか。建設業の場合、研究開発投資がどのように回収できるかは非常に難しいが、これまでの経緯や今後の見通しという点で伺いたい。
- A 前計画期間の投資総額は400億円強で、主な内容は、M&A（国内2社、海外1社）や工場関連の投資、技術開発、情報化投資である。今回計画における投資も同規模を想定しているが、異なるのは、M&Aを別枠にしている点である。足元は工事の資金需要で有利子負債が増加する局面であり、しっかりと投資に見合った回収が可能なM&Aに取り組むということで別枠にした。また、今回計画では、新たにサステナビリティを事業に取り込む目的で、サステナビリティ関連投資を掲げた。具体的な効果を現計画期間中に実現することは難しいと思うが、将来の事業創出に向け、先行的な投資を実施するタイミングと考えている。なお、2030年の事業規模として6,500億円を示しているが、今回計画の売上高5,000億円は通常の成長で可能と考えており、M&Aの効果は織り込んでいない。
- Q M&Aにより子会社化したシンガポールの海洋土木会社（Antara Koh社）だが、当社の場合、陸上工事が中心で海洋のイメージはない。同じ建設分野とは言え、少し飛び地の印象だが、リスク管理は問題ないか。
- A 同社の事業は、河川を跨ぐ大規模な橋梁工事や護岸の栈橋などの港湾関係が多く、長年にわたって、当社の海外土木を支えている会社である。同社に対する技術的な信頼は高く、今回のM&Aによって、少し領域を拡大していきたいと考えている。また、本件は通常のクロスボーダー案件と異なり、同社の経営レベルや資産内容、ビジネスモデルをしっかりと理解できており、リスクは極めて限定的と考えている。
- Q 当社のサスティンコンクリート（低炭素コンクリート）のポテンシャルだが、他社でもCO₂吸収コンクリートを含め、低炭素コンクリートに注力している。サスティンクリートもこの分野で優位性を発揮できる商品と思うが、今後の普及に向けた課題や拡大のスピード感について伺いたい。
- A サスティンクリートの特徴としては、使用しているフェロニッケルスラグという細骨材でセメントを代替しており、セメントで発生するCO₂を削減できるものである。超低収縮、高品質ということで、様々な顧客から引き合いを頂いており、高速道路の大規模更新のプレキャスト床版（間詰め）への適用準備を進めている。課題としては、コスト面で割高感があるが、今後、大量生産が可能になれば、コストも低下すると考えており、製造拡大、安定的な供給を目指して取り組んでいきたい。

- Q 前期の赤字で自己資本額が減少し、自己資本比率も 20%強とやや脆弱な印象。一方、株主還元（総還元性向 50%）はリーズナブルな水準だが、今後の自己資本と株主還元のバランスについて、どのように考えているか。
- A 現在の自己資本額については、当社特有の事象として横浜市所在マンションの事案を抱えているほか、海外工事や国内建築工事の大型化に対するリスクバッファを踏まえると若干少ないと考えている。同業他社との相対的な水準等も勘案し、自己資本 1,000 億円を 1 つの目途と考えている。今回計画では、自己資本の積み増しと株主還元のバランスを踏まえ、総還元性向 50%を設定した。今後、自己資本が積み上がった段階における株主還元の水準は改めて検討したい。

以 上