

2025 年 3 月期中間期 決算説明会（2024 年 12 月 5 日開催）質疑応答

※当日の質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で一部加筆・省略したものであることをご了承下さい。

Q1 鉄構セグメントの中間期の受注減の背景として、ゼネコンの大型案件の遅延等を要因と説明を受けた。ゼネコン各社が値上げ交渉を積極的に行っていることが背景にあると考えるが、この影響が売上減として現れるのはかなり先と考えてよいのか。受注減の影響が出るタイミングと、それを見据えた対策を教えてください。

A1 我々も、案件の遅延は高騰するコストをきちっと転嫁しようというゼネコンの動きの現れとみている。2024 年問題のなかで「4 週 8 閉所」を順守すれば工期は長期化しコストもかさむ。その上ほかの建設関連コストも高い。コスト転嫁の動きは正常な動きとみており、今はその一過性の調整段階にあるととらえている。これにより再開発プロジェクト自体がなくなるということは余程のことがなければいけないと思っており、いずれ状況は落ち着き、山谷が平準化した形で仕事が続いていくと考えている。

-----

Q2 鉄構セグメントの売上は 600 億円程度と捉えているが、ここ数年はそういった大型再開発案件の竣工が多かったと思う。回答を踏まえると、中期的にこの売上規模はもう少し平準化してくるとみてよいのか。

A2 多少の変動あろうが、調整の上平準化してくると考えている。

-----

Q3 ソリューションセグメントについて、受託設計が減少とのことだが、自社製品の売上成長の現在のモメンタムは去年の水準・成長が維持されているのか。

A3 鋼橋の発注が少ない市場環境において、鋼橋の設計を多く手掛ける受託設計が減少となったものの。自社製品について、昨年度は国交省が情報共有クラウドを一斉にスタートしたことが一時的に成長を押し上げていた。これは今後も継続して使用されるが、売上成長率は前年度比で鈍化することになる。その他の自社製品は一定の成長を維持すると見込んでいるほか、保有する技術の別製品への展開や深化などいろいろ「タネを仕込んでいる」ところでもあって、今後も継続して成長するものと考えている。

-----

Q4 案件の遅延の背景にゼネコンの値上げ交渉があるという話があったが、これは御社にとってもメリットの大きい話なのか。案件の若干の期ズレがあっても、価格の点ではより高い水準で受注ができている状況なのか。

A4 比較はなかなか難しい。例えば、案件期ズレにより足元の需要が減少すれば皆が多少値段を落としてでも仕事を取りに来る、という市場環境になることもある。我々としては、付加価値の高い製品を作っていくことをベースにそういった市場の影響を最小限にとどめるよう努め、収益性を維持していく。

以上