

2025 年 3 月期 決算説明会（2025 年 5 月 29 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 近頃、一部で鋼材価格の低下が見られる。各事業部における既存の契約済みの工事物件に関して、収益性が向上することはあるか。

A1 鋼材価格の影響を受けるのは鉄構セグメントと建築セグメントである。鉄構セグメントの鋼材については、鋼材を前々（契約時）から確保しているため、それ程大きな影響はないと認識している。建築セグメントについては、鋼材価格によって収益性が変動することがある。

-----

Q2 期末の工事損失引当金が膨らんでいるが、引当金はどの期間まで残るか。

A2 瑕疵工事による工事損失引当については、2026 年 3 月期で解消する見込みである。原価先行による工事損失引当については、個別工事の案件次第（工事の種類、工期、進捗度等）である。

-----

Q3 工期の長期化や工事契約の先送りにより、今後も原価先行の影響は大きくなっていくか。

A3 新しい形態の工事が増加している中、コストに対する工事単価の決定に時間を要することが増えており、各年度の損益への影響度合いについては一概に申し上げられない。

-----

Q4 期末業績の見通しの立て方を変更したという話だが、もう少し詳細に説明してほしい。

A4 当社の業績は設計変更の計上によって大きく変動することがあり、従前から期末業績の作成時点で合理的に見積もることができる設計変更の獲得状況を織り込んだ金額を公表していた。ただ、結果として、当初見積ることができなかった設計変更が獲得できることも少なくないため、2026 年 3 月期の期末業績予想では、その見込数値からさらに一定程度の努力目標を上乗せした数値を公表している。

-----

Q5 2026 年 3 月期が減益のガイダンスだが、発注量減少と売上高減少の傾向は 2027 年 3 月期以降も継続するか。

A5 発注量は確かに減少しており、競争も激化しているが、現在は受注残を多く抱えている状態である。そのため、今後の売上高や損益への影響は、当期以降における手持工事の進捗度と設計変更の獲得次第であると考えている。

-----

Q6 高速道路会社の発注内容の変化についてももう少し詳しく説明してほしい。新設が減少し、更新・修繕へのシフトが進むのか、あるいは更新・修繕の中でも、大規模な更新は後回しになっているのか。

A6 新設工事の減少傾向は確実であると認識している。更新工事はある程度発注されると見込んでいるが、補修案件が多く、今後も緊急度や優先度を考えて実施していくものと考えている。ただし、高速道路会社の予算が当初よりも早く消化しているようでもあるため、このことは発注規模や時期に影響を与えることも懸念される。

-----

Q7 ソリューションセグメントのテレビCMに関して、なぜこのタイミングで一般向けにPRを始めたのか、貴社の成長戦略に関係があるのか教えてほしい。

A7 ソリューションセグメントを構成する川田テクノシステム(株)は、情報サービスコンサルタントとして、今後さらなる技術的な進化を目指している。そのためには人材が非常に重要で、優秀な人材の確保のために知名度の向上が不可欠であると考えている。また、同社の知名度はまだまだ低いと考えており、お客様を含めたステークホルダーに同社の存在をご認識頂きたいという趣旨である。

以上