

2025年度 第2四半期決算説明会 (Web会議)

主な質疑応答（要旨）

開催日：2025年11月11日（火）

Q：単体建築事業の受注高通期予想が上振れた要因は？

A：上期は、再開発、生産施設、原子力関連などの幅広い分野で大型案件を獲得した。下期も内定・高確度案件が順調に積み上がっていることを踏まえ、受注高予想を上方修正した。

Q：今後の受注時利益率の見通しは？

A：土木は引き続き安定している。建築は改善傾向が継続しているが、更なる向上は容易ではない。技術力や提案力を活かし受注時利益率の維持・向上を図っていく。

Q：国内建設事業で例年以上に多くの工事で利益向上が重なった要因は？

A：土木では最盛期を迎えた複数の大型工事の追加・設計変更が重なったことが大きい。建築では2025年度に竣工する工事などで着実に利益率が向上していることに加え、受注時利益率改善の効果があつた。

2025年度 第2四半期決算説明会 (Web会議)

主な質疑応答（要旨）

開催日：2025年11月11日（火）

Q：土木事業は今後も20%を超える売上総利益率を維持できるのか？

A：売上総利益率20%台はかなり高い水準と考えている。現在最盛期にある工事を着実に進めるとともに、次の核となる工事を確保することにより、2026年度以降もまずは16%以上の利益率を維持することを目指していく。

Q：建築事業における売上総利益率の中長期的な見通しは？

A：施工体制を見極めた受注活動や施工中のリスク管理を徹底することで、今後も10%以上の利益率は維持できると考えている。

Q：海外建設事業の通期業績予想は保守的か？2026年度以降の見通しは？

A：追加工事獲得や原価低減などが実現し、上期の利益率は大きく上昇した。利益率を押し上げた要因が減じることから、通期の利益率は上期実績との比較では低下を見込んでいる。2026年度以降の利益水準については現在精査中である。

2025年度 第2四半期決算説明会 (Web会議)

主な質疑応答 (要旨)

開催日：2025年11月11日 (火)

Q：海外開発事業の営業外損益が悪化した理由は？

A：米国や欧州において、パートナーとの共同開発物件の売却を先送りしたことに加え、運営初期段階の物件が増加し、減価償却費や開業初期費用が嵩んだことが要因。減価償却が進む案件については、2026年度以降の物件売却時に利益が増加することが期待できる。

Q：海外開発事業の物件売却を先送りした要因は？

A：各地域のマーケットの状況を踏まえ、売却先送りを判断した。2025年度はリーシングが若干ペースダウンしており、投資家もマーケットの活性化を待っている状況。今後、長期金利が低下していく見通しであり、物件売却を控えることが正解だと考えている。

Q：米国流通倉庫開発事業における通期計画の進捗は？

A：通期で13件程度の売却を目指しており、うち6件は売買契約を締結済み。新規着手は第2四半期までに8件。従来からのリスク管理方針は変えておらず、リーシングが進捗した地域を中心に着手している。

2025年度 第2四半期決算説明会 (Web会議)

主な質疑応答（要旨）

開催日：2025年11月11日（火）

Q：海外関係会社について、当期純利益300億円を達成する時期の見通しは？

A：中期経営計画策定時には、米国通商政策に伴う混乱や、金利の高止まりは想定できなかった。中計の目標として掲げた「3か年平均300億円」の達成は厳しくなっているが、開発200億円、建設100億円程度の当期純利益を単年度で計上する実力はあると考えている。

Q：今後も業績トレンドが成長軌道にあるとしている根拠は？

A：国内では、受注時利益率の改善が続いており、営業財産も潤沢。受注時や施工中のリスク管理を徹底することで、建設事業の業績を維持・向上させることができる。海外開発事業における物件売却の増加も踏まえ、業績トレンドは全体として成長軌道にあると判断した。