

# 2025年度 通期決算説明会 (Web会議) 主な質疑応答 (要旨)

開催日：2026年5月14日 (木)

Q：建築利益率について、中東情勢の影響はあるか？

A：現時点において、中東情勢の影響により中止・延期となっている案件はない。一方で、石油由来製品（塗料、接着剤、シール材、断熱材等）を中心に、調達面での影響が一部顕在化しつつあり、コスト上昇リスクは業績予想に一定程度織り込んでいる。

Q：データセンターや原子力関連の受注実績、事業環境は？

A：データセンターについては、近年、年間500億円程度の受注実績があり、2025年度は600億円程度の受注があった。繁忙が続く設備工事の比率が高い工種であることから、施工体制を確保できる案件や取引関係のある顧客の案件を中心に受注を目指している。

原子力関連工事の売上高は、2024年度までは土木・建築合計で毎年700億円程度の水準であったが、2025年度は原子力発電所再稼働に向けた安全対策工事を中心に1,000億円規模に増加した。2030年頃にかけて、毎年1,000億円程度の売上高が継続する見通し。

# 2025年度 通期決算説明会 (Web会議) 主な質疑応答 (要旨)

開催日：2026年5月14日 (木)

Q：単体土木の利益率は引き続き高水準が継続するのか？

A：過去最高水準となった2025年度の利益率24.6%からは低下するが、2026年度予想の20.4%も高い水準。この水準を長期的に維持することは容易ではないものの、大型工事を中心に各工事の利益率向上を目指す。

Q：洋上風力案件に対する今後の取組方針は？

A：原油の供給不安など化石燃料への依存リスクが意識される中、洋上風力が中長期的な有望分野であるとの認識に変わりはない。今後も収益性を確保した工事受注に向けた取組みを継続していく。

Q：国内開発事業の今後の成長戦略は？

A：事業資産の規模拡大だけでなく、共同事業化などによる資金効率向上やフィービジネス拡充も重視している。優良賃貸資産を着実に積み上げつつ、賃料増額にも取り組み、安定的な賃貸収入を確保することに加え、時機を捉えた資産売却によりキャピタルゲインを獲得し、収益力を更に高めていく方針。

# 2025年度 通期決算説明会 (Web会議)

## 主な質疑応答 (要旨)

開催日：2026年5月14日 (木)

Q：海外開発事業の増益を支える地域、開発物件は？足元の事業環境は？

A：2026年度は、米国、アジア、欧州の各地域で黒字化を見込んでいる。  
米国の金利は高止まりしているが、不動産市場への投資額は回復基調にある。  
流通倉庫は供給過剰が一服し、需給バランス、リーシングも改善傾向。  
アジアではベトナムにおける貸工場の稼働率が高く、当該物件の持分売却などを検討している。また、シンガポールを中心にオフィス、商業施設、住宅など複数物件の売却を進める。  
欧州は金利低下により環境が改善しており、流通倉庫や再生可能エネルギー施設などの売却件数増加を見込んでいる。

Q：米国流通倉庫の売却件数の見通しは？

A：米国流通倉庫の売却については、物件の規模や市況を踏まえつつ柔軟に判断しており、2026年度の売却予定件数は10～15件と一定の幅を持たせているが、2025年度の売却実績である9件を上回ることを目指す。なお、海外関係会社の2026年度第1四半期にあたる2026年1～3月において、既に3件の売却が成立している。

# 2025年度 通期決算説明会 (Web会議) 主な質疑応答 (要旨)

開催日：2026年5月14日 (木)

Q：次期中期経営計画の成長ドライバーは何か？

A：国内建設事業は引き続き良好な市況が継続する見込みであり、生産性を高め、収益性の向上を図っていく。開発事業は国内外において優良資産の積上げが進展している。特に海外は投資の回収フェーズに入っており、利益貢献が加速すると見ている。

Q：25年度のROEが13.3%まで向上したが、今後もこの水準を維持できるか？

A：当社グループは、国内開発事業を中心に優良資産を積み上げている段階にある。そのため、一定水準の自己資本を確保する必要があるとあり、13%以上の水準を維持することは容易ではないものの、海外事業の業績向上などを通じて、10%を上回る水準のROEを安定的に確保し、着実に向上させていく方針である。

Q：サプライチェーン強化に投じる1,000億円は業績に影響を及ぼすか？

A：工事代金支払いにおける現金比率を高めるなど、支払早期化を進めており、一時的な資金需要が発生するものの、業績への直接的な影響はない。金利が上昇した場合の支払利息増加についても、業績予想に一定程度織り込み済みである。