

Q1: IHI 建材工業の合成セグメント分野は競合が少なく、コスト面で優位性があると説明にあったが、現状のシェアや今後の強み・戦略について教えてください。

A1: IHI 建材工業の合成セグメント分野は、国内で競合が 3 社程度と限られており、コスト面でも優位性を有しています。現状のシェアは 20～30%程度で、業界トップには及ばないものの、利益率が高い分野です。また、ゼネコン各社への営業力に強みがある一方、設計折込活動については今後の強化が課題と認識しています。今後は、当社の設計折込力と IHI 建材工業の営業力を組み合わせることで、両社のシナジーを最大限に発揮し、シェア拡大と収益性向上を目指してまいります。引き続き、最適な利益体質の確立に取り組んでまいります。

Q2: IHI 建材工業の業績が下降気味であるが、そのあたりの認識を教えてください。

A2: IHI 建材工業の合成セグメント分野は、国内で競合が 3 社程度と限られており、コスト面でも優位性を有しています。現状のシェアは 20～30%程度で、業界トップには及ばないものの、利益率が高い分野です。また、ゼネコン各社への営業力に強みがある一方、設計折込活動については今後の強化が課題と認識しています。今後は、当社の設計折込力と IHI 建材工業の営業力を組み合わせることで、両社のシナジーを最大限に発揮し、シェア拡大と収益性向上を目指してまいります。引き続き、最適な利益体質の確立に取り組んでまいります。

Q3: IHI 建材工業の今後の利益率・のれんについて教えてください。

A3: これから事業計画を策定していく段階ですので、現時点で明確な数値をお示しすることは難しい状況ですが、合成セグメントを中心に、将来的には最低でも利益率 8%以上を目指していかなければと考えています。また、のれんにつきましては、現在精査中であり、確定次第、開示を予定しております。

Q4: IHI 建材工業の取得価格と EBITDA 倍率について教えてください。

A4: ご質問の EBITDA 倍率につきましては、契約上の守秘義務や先方との合意事項に基づき、個別の詳細な数値については開示を控えさせていただいております。ご理解のほど、よろしくお願いいたします。

Q5: 国土強靱化計画による予算が実際の売上に表れるタイミングについての認識を教えてください。

A5: 国土強靱化計画に基づく 5 年計画は、これまで途切れることなく継続しており、今後も順調に予算執行が進むものと認識しております。

ただし、自治体の予算の執行状況により変動があるため、売上計上については明確な回答はできません。

以上