

Q1: 今期の決算結果の減収要因は、コンクリート及びパイル事業の大型案件の遅れや防災事業の発注見込み違いと理由を上げていますが、業界横断的に昨年だけが異なるのか、または何か構造的な変化があるのかを教えてください。

A1: コンクリート事業におきましては、人手不足などによる工事遅れが全国的に存在しており、工事進捗は読みにくい状況と言えます。特に大型物件に関しては、その状況が色濃いと認識しております。
 パイル事業におきましては、地域を限定して効率の良い営業及び供給活動を行っているものの、当社の注力エリアである北陸、中部、関西が全国需要に比べても低調であったことが売上収益の低下につながっているものと認識しております。
 防災事業におきましては堅調に推移したものの、予測していた案件の発注が行われなかった点が売上収益に影響したと認識しております。

Q2: パイル事業は、今期計画が増収増益になっています。ここ数年売上高が上下していますが、このセグメントの当社が考える適正水準があれば、教えてください。

A2: ここ数年の売上高が上下している要因ですが、一昨年度は中部エリアの大型物件の影響、また、Q1でも回答したとおり、昨期年度は、当社注力エリアの需要減少のほか、資材等の価格上昇に伴う原価高騰に価格転嫁することができず低調となりました。
 今年度も市場環境は同程度で推移する懸念はあるものの、当社注力エリアの中部、北陸、関西では受注が回復傾向にあります。引き続き経営資源を集中することに加えて、別途製品開発を進めることで差別化や新たな需要の開拓と収益性の確保を図りたいと考えております。

Q3: 3年前の説明会でのプレキャスト化比率が15%で、本日のお話では現在13%とお聞きました。これは誤差のある数字なのか、進捗が進んでいないのか、また海外並みの50%に到達することは現実的なのかを教えてください。

A3: プレキャスト化比率が15%から13%に落ちている事実ですが、この数値はセメント協会の算出している数値で、信頼できる数値です。説明の中でもお話したように、新製品を開発し市場に投入しても、広く採用いただくまでに時間がかかる業界です。この要因の一つとして、現状は経済性だけで比較され、工期短縮による経済効果といった金額に換算しにくいものが加味されていないことが挙げられます。
 しかし、地球温暖化や人手不足に対応するため、国土交通省その積算基準を見直す動きがあり、国土交通省で7~8年前から生産性向上委員会を作り、取り組まれています。令和7年度には国土交通省の直轄で発注する工事では、積極的にプレキャストを使う方向で進んでいます。
 何かきっかけがあれば、一気にプレキャスト化比率が上がると考えています。デンマークのようにプレキャスト化比率が50%に簡単にはなるとは思いませんが、今後必ず、必要な洪水対策が人手不足などにより工事が行えない状況になります。国土交通省もプレキャスト化を推進する指針策定の必要性に迫られると想定されるため、そのような状況を待っている段階です。

Q4: 高付加価値製品や汎用品も価格転嫁に成功している印象ですが、原材料価格の高騰など、業界全体的に上がっているイメージでしょうか？

A4: 確かにこの2、3年は、原材料価格の高騰を機にかなり価格が上がっています。2、30年前と比較するとボックスカルバートなどは、1.5倍から2倍に価格が上がっていると思われます。

Q5: 原材料価格の高騰や人件費の高騰で、当初5年前に考えていた工事の予算が膨らみ、実行可能な工事の数量が減っていることが考えられます。その辺りの当社の見解を教えてください。

A5: 確かに工事予算の上昇により、発注量が減っているという声を聞きます。
しかし、浸水対策事業や土砂災害、落石防護のような当社の得意としている分野では、継続的な対策の必要性が高く、予算化されやすい環境と認識しています。
防災事業は数千万円から数億円の物件で大きな物件が少なく、売上時期が見込みやすい一方、コンクリート事業に関しては、近年数億から10億円の大型工事が増えることにより、工事のずれによる売上の期ずれが発生しやすい状況です。そのような事情から最大限安定成長の実現に努めていきますが、単年度では工事進捗などによる変動が存在することを勘案し中期経営計画を作成しております。

Q6: M&Aで3か年の実行を発表されております。個人的な感覚では、トップダウンによるM&Aは、状況判断を誤りやすくする危険性があると考えますが、その辺りの当社の見解を教えてください。

A6: 当社では、10年後のありたい姿やパーパス策定なども社員の意見を取り入れて決めております。
今後の市場環境を考えると、業界再編は進めるべきとの思いからこの方針を公表しております。
実際にM&Aを進める際は、事業環境の将来性や独自性、当社とのシナジー面など多岐にわたって議論しており、独断的な判断で進めるようなことはありませんので、ご安心ください。

以上