

**【2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会】**  
**社長スピーチ（要約）・主な質疑応答**

**1. 社長スピーチ（要約）**

**M&Aについて**

- 8 月に公表した東洋建設のM&Aについては、9 月に公開買付けが終了し、9 月 30 日付で当社の連結子会社となった。今後所定の手続きを経て、12 月下旬を目途に完全子会社化を予定している。
- 就任以来、業界再編を視野に入れM&Aに取り組んできたが、大前提は双方にシナジーが見込める統合であるべきと考えている。
- 今回も過去のM&Aと同様に、「陸上の大成」と「海洋の東洋」という相互の強みをかけ合わせるにより、双方が更なる成長を遂げると確信している。
- 今後も、当社グループの成長に資する相手があれば、業界を問わず積極的に検討する。
- ただし、単に売上の増加や規模の拡大を目的としたM&Aを追求するつもりはない。

**事業環境について**

- 国内土木では、国土強靱化や老朽化したインフラ更新、激甚化する自然災害への対策、継続的な需要が見込まれる防衛関連工事など、堅調な需要が継続中。
- 国内建築も、半導体・医薬品などの生産施設に加え、データセンターへの投資が引き続き活況。リニューアル等の需要も底堅く推移。
- 近年の建設コスト上昇により、都心の大型再開発計画見直しが生じているが、全体としてはコスト上昇に対する発注者の理解が急速に進んでいると感じる。
- 特に建築工事では旺盛な需要を背景としたタイトな需給バランスが続くものと想定している。
- 将来この需給バランスの状況に変化が生じる可能性もあるが、その場合も、決して価格競争には走らず、浸透し始めた適正工期・適正価格を確保し続けることが必須である。当然、当社は利益重視の受注姿勢を堅持する。

**今期業績について**

- 第 1 四半期に続き、第 2 四半期も順調な決算となった。
- 売上高は、前期に大型工事の最盛期を迎えていた建築の反動により 444 億円の減収。販管費は人的資本投資の加速から 81 億円の支出増。

- 一方、各利益項目は、土木・建築事業の収益性改善により大幅増益を達成し、売上総利益 489 億円、営業利益 407 億円、当期純利益 187 億円の増益となった。
- 単体の売上総利益率は、土木 21.9%・建築 10.7%と前期比で大きく回復。通過点だが、建築の利益率 2 桁を早期に達成することができた。
- 修正予想については、東洋建設の連結子会社化の影響、土木事業・建築事業での利益率の改善状況を織り込み、売上高 1,300 億円、売上総利益 670 億円、営業利益 470 億円、をそれぞれ上方修正する。
- 当期純利益は、政策保有株式の売却の進捗状況を踏まえて特別利益の増加を織り込んだことにより、570 億円上方修正し 1,370 億円となる見通し。
- これは前期実績の 1,238 億円を上回る水準であり、過去最高益である。建築の不振により業績が落ち込んだ 2023 年度からの V 字回復は着実に進んでいる。

### 株主還元について

- 通期業績予想の上方修正に伴い、年間配当予想を 150 円から 250 円に修正する。また中間配当についても 75 円から 125 円に修正した。当社は、今年度より配当政策に「下限付き配当性向」を導入した。この方針に基づき年間配当を確約するという観点から、中間配当からの見直しを実施した。
- 自己株式の取得については、昨年 11 月より進めてきた 1,500 億円を上限とする自己株式取得により、約 2,000 万株を取得致した。全数の消却により発行済株式数は約 1 億 6,000 万株となる。
- 5 月に発表した株主還元方針の通り、発行済株式数を 1 億 4,000 万株まで縮減する方針であり、今後も資金配分に配慮しながら、残る約 2,000 万株を継続的・機動的に取得していく。
- 自己株式取得の原資にもなる政策保有株式の売却状況は、2025 年度上期に 209 億円を売却した。株式市況に応じて保有時価は変動するが、2026 年度末までに連結純資産の 20%未満とする縮減目標は必達と考え、引き続き縮減計画を着実に進めていく。

### 今後の取り組みについて

- 2024 年から 2026 年の中期経営計画の中間地点を迎えた。
- 中期経営計画の最重要課題として、国内建築の収益体制立て直しに取り組んできたが、利益重視の徹底、生産体制の拡充、さらには、外部環境の変化も追い風となり、利益率の改善には一定の成果が表れてきた。今後は収益体制の一層の強化を図り、更なる利益率の改善を目指す。
- また、国内土木については、安定した採算性を維持できていることは、当社の大きな強みであると認識している。この安定的な利益水準は、当社の土木技術の高さを示している。

- 事業ポートフォリオの観点からは、中核である国内建設事業において、土木・建築いずれも「リニューアル事業」の拡充を図るなど、社会のニーズに則した対応を進めている。また、当社の優位性が発揮できる「エンジニアリング事業の拡充」と、将来の飛躍のための素地作りとして「海外事業の基盤整備」にも注力していく。
- 投資計画も順調に進捗中。なかでも人的資本投資については、当初の予定を上回って進めており、競争力の源泉である人財への投資は、持続的な企業価値の向上と成長には必要不可欠であるとの認識である。
- 中期経営計画の最終年度である 2026 年度の利益項目における数値目標はすでに達成したが、当社が目指す姿として定めた【TAISEI VISION 2030】の達成には、まだ課題も多く残っていると考えており、今後も 2030 年目標に向けた取り組みを、一つひとつ着実に遂行し、その成果を示していきたい。
- ステークホルダーの皆様からの期待を上回る成長を示し、選ばれ続ける企業グループをこれからも目指していく。

## **2. 主な質疑応答**

**Q. 2Q の建築利益率の改善背景と、その中に設計変更等の一過性要因は含まれているか？  
また一過性要因を除いた建築利益率の実力値は？**

A. 利益率改善要因は、物価スライド交渉による価格転嫁が順調に進んだこと。特に上半期は順調に進んだ。竣工を迎える大型案件での収支改善による貢献はあったが、どの四半期でも一定数生じることなので、特に一過性という認識ではない。そのほか、リニューアル工事が社内計画対比で順調に受注・消化できたことも貢献した。現在の単体建築利益率は、過去に受注した案件の利益水準は低いですが、直近 1 年間で受注している案件は 10%以上の水準で進捗している。

**Q. 建築利益率の通期予想について、2Q に貢献したような価格転嫁等による利益率の向上を、下期にはどの程度織り込んでいるか？**

A. 相手先との交渉次第なので、織り込みはやや保守的である。

**Q. 上期に大型再開発案件の受注があったが、これらを含めて受注時採算の状況は？**

A. 上期に大型再開発案件は 3 件受注した。これらのような案件の受注時採算は一般案件に劣ることは事実だが、一般案件の受注時採算が上昇しており、全体への影響は大きくない。今回受注した案件での工事損失引当金の計上予定や、竣工までの採算悪化懸念は現状で特にない。

**Q. 単体建築利益率について、10%は通過点だと冒頭のスピーチでコメントがあったが、中期的に何%を目指す考えか？請負産業で需給バランスに利益水準が左右されるという従**

来のゼネコンのビジネスモデルをアップデートするような観点で、今後も継続して発注者にゼネコンの利益水準を納得してもらうための取り組みがあれば教えて欲しい。

- A. 近未来において、単体建築利益率は 17%程度を目指す必要があると考えている。内訳は、新築工事で最低限 15%、リニューアル工事で 20%程度を目指したい。それぞれの売上高の比率にはよるが、ミックスで 17%程度になるのが理想的な姿。最終的に目指す ROE 水準を踏まえるとこの水準が必要。需給バランスの変化により利益率が下がるのではという指摘もいただくが、価格競争に再び巻き込まれないために、環境系の技術開発投資やリニューアルへの注力などに取り組み、特命受注を頂けるような環境を維持したい。

- Q. 17%を目指したい思いと、安い方が良い発注者の立場と双方を踏まえ、妥協点となる利益率も考え得るか？

- A. 利益率向上には、環境技術や耐震技術などの当社にしかできない技術を開発していくことが最も重要であり、設計・施工力の強みや、業界トップクラスのエンジニアリング技術力などの優位性を高めることで、17%の水準も実現可能と考える。

- Q. これまで単体の建築利益率は中期的に 12%との説明だったが、考え方が変化した要因は？現在の 10%から今後どのようなスピード感で改善させる見通しか？

- A. 10%の達成は 26 年度だと説明してきたが、様々な取り組みが功を奏し、今期に前倒しで達成できた。詳細はまだ精査中だが、12%は 26 年度から 27 年度に達成可能と考えており、27 年度から始まる次期中期経営計画期間において 15%を目指したい。今後 1-2 年で 12%達成見通しとなった背景は、物価スライドに関する発注者側の理解が深まり、物価上昇による採算悪化懸念がなくなってきたこと。また、建築も土木もストックに対するリニューアル需要が増えていることから、今後リニューアル工事を増やすことで利益率も向上できるとの考えからだ。

- Q. 高い利益目線は歓迎だが、説明会場であえて強気なコメントをした心境と、建築利益率の目標達成時の ROE の想定値を教えて欲しい。

- A. ROE の目標値については、現在議論中のためコメントできないが、目標は 2 桁以上。そのために必要な単体建築の利益率が最低限 15%だという議論をしていることから今回コメントした。建設業界に対する発注者の理解の深まりや、今後は国土強靱化対策やインフラリニューアルなどが増加すること、現在当社で八潮の復旧工事に取り組んでいるが、今後も南海トラフ地震などの自然災害対策を実施する必要があること、土木・建築共にこのような事業環境を前向きに捉えている。

- Q. 今後の自己株式取得は、次期中期経営計画期間を目線に発行済み株式総数を 1.4 億株にすると既に示されているが、株価上昇で今後 2,500 億円程度が必要。時間軸や考え方に変わりはあるか？

A. 1.4 億株まで株数を縮減する目標は変わらない。着実に業績が出ていること、政策保有株式も順調に縮減できていることから、キャッシュは成長投資と配当、その次に自己株式取得に充てる。株価は気になるが、なるべく早期に達成したいと考えている。

**Q. 投資に関して、今後不動産投資を加速させる考えはあるか？**

A. 開発投資残高は 2Q 末で 4,500 億円程度。中期経営計画の 3 か年投資計画では投資・回収ネットで 1,050 億円と計画し、投資基準を設けて進めている。ペースはやや遅く見えるかもしれないが、物件は着実に買い進めている状況であり、今後も不動産投資は継続する。現在はキャピタルゲインかインカムゲインかのポートフォリオについて議論や、キャピタルの場合に評価基準をどうするのか、などを検討中。目標とする利益率は、上回ることは難しいものの、専門デベロッパーの水準を一つのベンチマークとしている。

**Q. 純利益が順調な中での資金使途として、株主還元や、タイミングに左右される M&A 投資ではなく、不動産投資を計画以上に進めることも良いのでは？**

A. 開発事業投資に積極的ではなかった以前と比べると情報量は多くなっている。スピードは遅く見えるかもしれないが、投資基準に則って選別しながら着実に進めている。

**Q. 東洋建設との具体的なシナジーは？**

A. まず東洋建設は海洋土木に強く、防衛関連や港湾関係など、当社がこれまでは入れなかった分野で協働していく。次に洋上風力関連では、当社も研究開発を進めており将来的な工事受注でのシナジーを見込む。また海外事業では、東洋建設は特にフィリピンでの工事に強みがある。当社は以前からフィリピンに進出していたものの施工体制が安定しなかったもので、東洋建設の基盤を活用できる点が大きなシナジーだ。

**Q. 御社は防衛関連に積極的との認識。新政権で防衛等の新しい事業機会はあるか？（自衛隊施設の建築 ECI、防衛関連の他分野、戦略分野に指定された造船関連など）**

A. 建築では全国の防衛関連施設の ECI 案件があり、当社は既に 5 件受注している。主にリニューアルや建て替え工事であり、今後も順次応札していきたい。造船ドック建設の事業機会については現時点では特に意識していない。

**Q. 新政権の日本成長戦略会議で、防災・国土強靱化が重要施策の 1 つになっていることから、インフラ老朽化対策などの分野への恩恵を今後期待できるか？**

A. 国土強靱化や防災・減災に対して積極的に取り組む方針を掲げられている。これらへの予算配分は前向きになると考えられ、建設業界に対してはポジティブな状況と認識している。

以 上