

## 決算・IR説明会における対話状況

※当日の質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

### ■2026年3月期 決算・IR説明会（第85期）

実施日 2026年5月15日

株主概要 機関投資家

対応者 代表取締役社長、代表取締役副社長、取締役経営企画本部長、取締役管理本部担当

### 主な質疑応答

1. ROE目標 10%に引き上げておられますが、実現に向けた課題は何であるかとお考えでしょうか。また、達成は可能でしょうか。

⇒ ROE10%達成に向けた最大の課題は、売上規模の拡大よりも、安定的に利益を創出できる収益体質への転換であると認識しております。特に、低採算工事の抑制、現場生産性の向上、設計変更獲得力の強化を重要なテーマとしております。2025年度実績では、利益率を重視した選別受注や本社による現場支援体制の強化により、利益目標を前倒しで達成するなど、収益改善は着実に進んでおります。また、政策保有株式や保有資産の見直しなども行い、収益力強化と資本効率改善の両面から取り組み、ROE10%以上の達成を目指してまいります。

2. DOE導入の経緯と、累進配当がなくなった理由を教えてください。

⇒ 当社はこれまで、「配当性向 50%程度」と「累進配当」を基本方針としてまいりました。一方で、建設業は案件採算や工事進捗等により年度ごとの利益変動要素を受けやすいので、より安定的で継続的な還元を求めるとご指摘もいただきました。このようなので、株主還元の安定性・継続性をより明確に示す観点から今回、DOEを導入しました。

累進配当の文言は記しておりませんが、株主還元方針を後退させる意図はございません。利益成長に伴い、自己資本が積みあがることで、DOE基準でも中長期的な配当水準の向上につながると考えております。

3. 昨年度は受注高が大幅に増加し、繰越工事高が過去10年で最大となったとの説明がありました。御社の施工キャパシティは問題ないのでしょうか。

⇒ 昨年度は非常に高い受注水準となりましたが、当社としては、施工能力を十分に考慮したうえで受注しております。単純に受注量を追うのではなく、社員配置や施工条件、収益性を踏まえた選別受注を徹底している点が従来からの改善点となっておりますので問題ございません。

4. 2028年度では売上高目標を2,120億円に引き上げられておりますが、どの分野で売上高を伸ばしていく予定か教えていただけますでしょうか。

⇒ 鉄道事業は引き続き中核事業として取り組んでいきます。

土木事業については、全国で展開されているNEXCO関連の更新、維持修繕工事や、国土強靱化の優先施策である上下水道の更新、バックアップ機能化案件への取り組みを進めていきます。

建築事業では物流やインバウンド需要を背景に工場、倉庫などの生産施設やホテル事業に注力していきます。加えて、これまでも注力している防衛省施設関連工事につきましても、過去に100件以上の実績があることから、当社の強みとして捉えており、引き続き受注拡大を図ってまいります。

5. 昨今、ニュース等で中東情勢の緊迫化による資源価格の高騰や物流の混乱が報道されております。御社のコストや供給網の影響、更には今期の業績への影響はいかがでしょうか。

⇒ 中東情勢の緊迫化が重大な経営リスクと捉え、工事への影響を全国の現場にヒアリングを行い、弊社の危機管理委員会などで情報共有し、対応を図っております。現在、塗装材やアスファルト等の石油由来製品の価格高騰や出荷制限などが生じている現場があることを確認しております。

直近の第1四半期においては、今回の影響が全体に占める割合は軽微なものであることを確認しております。一方で、事態が長期化あるいは急変した場合には影響が生じる可能性があります。昨今は業界全体で資機材価格高騰への理解が進んでおり、今後、必要に応じて発注者と協議を進め参ります。

6. 今後の受注への影響はいかがでしょうか。

⇒ 現時点で、入札を見送るといった対応は考えておりません。発注案件ごとに、工期や施工条件・資機材調達状況や価格変動リスクなどを確認したうえで、対応していく予定です。中東情勢に起因する悪化の影響については、受注者の責によらない事由として、契約上の条件変更協議の対象となるものと認識しており、その点を確認した上で入札に参加いたします。

以上