

東京都中央区日本橋浜町三丁目 21 番 1 号  
株式会社建設技術研究所  
代表取締役社長執行役員 西村 達也  
(コード番号 9621 東証プライム)  
問合先 取締役常務執行役員管理本部長 松岡利一  
電話 03-3668-4125

株式会社建設技術研究所  
第 61 期(2023 年)決算説明会 質疑応答集

説明会開催日時：2024 年 4 月 8 日（月）13:00～14:00

説明者：

代表取締役社長執行役員 西村達也

取締役専務執行役員 企画・営業本部長 鈴木直人

海外事業について、昨年と比較して環境変化があるか。

海外の事業環境は、不透明な部分が多い。当社の海外事業は、Waterman が英国、建設技研インターナショナルが東南アジアを中心に展開している。特に Waterman が拠点とする英国については、昨年と比較して環境変化の影響が大きいと考えている。

今後 5～10 年の中期的スパンにおいて、国家財政の中で、国土強靱化のための推進予算の優先度は、どのような位置づけになっていくと見ているか。

2025 年度までの「防災・減災、国土強靱化のための 5 ヶ年加速化対策」の中では、ある程度の予算確保はできると考えているが、その後について楽観視はしておらず、公共事業の予算自体縮小も視野に入れている。予算縮小となった場合でも、事業構造変革によって競争力を高め、地方自治体や民間市場へ事業範囲を展開し、売上および利益を確保していく計画である。

2023 年決算発表が遅延した結果、3 月 26 日時点で 2023 年 12 月期決算短信を開示しているが、2024 年経営計画はいつ時点で作成したものか。(国土交通省が 2024 年 2 月 16 日に発表している) 2024 年の設計業務委託等技術者単価の上昇は、計画に織り込まれているのか。

計画策定は 2023 年末時点で行っており、技術者単価上昇はある程度織り込んでいる。

2030年を目標としたビジョンが定めるところの、5年先のあるべき姿について、次の飛躍に向けての行きつくところや思い描く姿、目標の着地点を、どのように考えているのか。

2030年目標を見直すことはあるのか。

今期、中期経営計画を見直す予定である。中期経営計画策定にあたり、2030年ビジョンについても、これまでの好調な事業状況を踏まえて、上積みも含めて見直しを検討する予定である。

2024年の技術者単価上昇が公表されていることから、市場全体では業務件数は減少するものと理解している。市場の競争環境をどのように見ているのか。

今年度の公共事業関係費予算はほぼ横ばいで確保されているため、発注業務件数が減少するケースは考えられる。ただし、実際の業務発注においては、技術者単価上昇に対して発注単価、発注業務件数等がどのように推移するかは現時点では見通しが立っていない。

昨年度の当初計画でも受注高抑制を挙げていたが、期中で計画を上昇修正し、業績好調という結果になっている。どのような考え方で年次計画を策定しているのか解説してほしい。

今期の計画は、技術者一人あたりの負荷減少に力点をおいており、受注高・売上高ともに抑制する計画とした。ただし、現場の生産体制の状況に応じて、生産力が確保できる場合は、計画を上回って受注することもある。

不適切な原価管理の事案について、発生の具体的な要因を教えてください。

現時点の回答としては2024年3月26日に公表した中間報告のとおりである。追って、社内調査委員会による調査結果を公表予定であるため、当調査結果を参照されたい。

2024年経営計画では、受注高・売上高ともに縮小計画としているが、受注高・売上高のボトルネックとなる要因は何か。

技術者の一人あたりの生産力が主なボトルネック要因となる。今期計画では、技術者一人あたりの労働負荷を減らすという狙いがある。中途採用等によって技術者を増員すれば、生産力向上によって受注高増加も可能になるため、今後も担い手の確保に努めたい。

2024年経営計画の研究開発投資額増額には、不正事案の影響はあるのか。

2024年経営計画は、2023年末時点で策定が完了しており、今期の研究開発投資額の増額は不正事案との関連はない。

2024年経営計画では、技術者の負担軽減のため、受注高を抑制しているが、潜在的な生産能力と、受注高目標のギャップはどのくらい存在しているのか。

最終的な受注金額は、業務の進捗状況に依存するため、潜在的な生産能力とのギャップははっきりと回答はできない。

2024年経営計画では、昨年より研究開発投資が1億円増加している。具体的に増加している投資先があれば教えてほしい。

採用・人材育成等の人的資本への投資を強化する。

2024年経営計画における、営業利益の減少要因について、要因を分解して教えてほしい。

国内市場を中心とする単体営業利益の減少は、労働負荷軽減と品質確保のため原価率が上昇することが要因である。一方で、AIの活用等によって生産性を向上させ、原価率を低減させる努力は引き続き行っていく。

海外市場要因が大きい連結営業利益の減少については、特に英国における人件費増による原価率上昇の影響が大きい。英国では、技術者単価上昇を受注金額に転嫁することは日本より難しいという点も、営業利益減少の要因である。

今後の人員増加の見込みを教えてほしい。

単体の2024年4月入社の新入社員は100名超であり、次年度も同程度を見込んでいる。中途入社者の採用についても昨年並の60名程度を見込んでいる。

以上