

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 62 期(2024 年)決算説明会 質疑応答集

説明会開催日時：2025 年 2 月 21 日（金）13:00～14:10

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

執行役員 企画・営業本部副本部長 金井裕史

※以下、質問中に示すページ数は、当ホームページ：IR ライブラリー掲載資料「[第 62 期\(2024 年\)決算報告／中長期ビジョン 2030 見直し及び中期経営計画 2027](#)」のページ数

中期経営計画 2027「海外事業の拡大」(P43)において、「新拠点候補」として示しているのは、具体的にはどの国・都市なのか。

また、どのような事業展開を行うのか。投資額はどの程度を想定しているのか。

国としては、オーストラリアとマレーシアを考えている。

オーストラリアは、Waterman が拠点としているメルボルンやシドニーと連携が可能であり、一定の規模感がある会社を M&A のターゲットとしたい。投資額については案件により異なるため、具体的な金額でどの程度とは回答できない。

マレーシアは、クアラルンプールを候補としている。

2025 年経営計画においては、従業員 1 人当たり売上高はどの程度を見込んでいるか。

また、1 人当たり売上高を減少させたことが、離職率にどの程度影響しているか。

従業員 1 人当たり売上高は、今期も若干減少の計画である。

離職率への影響は詳細には分析していないが、前期に調査したエンゲージメントスコアは上昇しており、離職率低下に一定の効果があると考えている。

2024年実績では、地方自治体からの業務受注が増えているが（P11）、どのような業務内容、発注方式が多いのか。

業務内容は、国発注の業務と同様である。

発注方式は、都道府県でも国同様にプロポーザル方式・総合評価落札方式での受注を中心としている。また、市区町村では、当社から技術提案を行い、業務受注につなげている。

中期経営計画2027「国内市場環境（インフラの整備状況）」（P34）に記載されている、河川や道路の整備率はどのような定義か。また、整備率100%が右にスライドするのはどのような意味か。

河川の整備率は、戦後最大洪水に対する一級河川の整備率を示している。

道路の整備率は、一般国道（指定区間）の整備率を示している。

いずれの部門においても、気候変動やインフラ老朽化の影響を考慮する必要がある。現在想定している整備では不十分であり、建設コンサルタントが必要となるインフラ市場は、未だ大きいと認識している。

中期経営計画2027「発注者ポートフォリオ変革のイメージ」（P36）において、収益性が高い国土交通省の比率が下がるのはなぜか。

国交省からの受注は、当社は現状4割程度を占めており、同業他社と比較しても高いと認識している。国の予算の状況を考えると、今後国土交通省からの受注は大きく伸びないことが予想される。

中期経営計画2027においては、国土交通省からの受注高を伸ばすよりも、今まであまり力を入れてこなかった自治体、民間市場の方が成長を実現できると判断した。

中期経営計画2027「M&A基本方針」（P54）に挙げている、当社のM&Aターゲットとなる市場において、M&Aは今後活性化していくと見ているか。

地域コンサルタントは、後継者問題等により案件が増えてくると考える。

上下水道や海外の案件も増加すると見ている。

中長期ビジョン2030で目標としている経営数値は、M&Aのシナジーを見込んだ数値計画か。

M&Aのシナジーは見込んでいない。

中期経営計画 2027「資本コストと株価を意識した経営」(P50)において、「課題」として「将来の期待成長率が不十分」と記載されている。ここでいう「成長率」は何を意味しているのか。
AI の活用、DX への投資が「成長率」にどの程度寄与するのか

「将来の期待成長率が不十分」の部分は、当社のビジネスモデル上、現状は公共事業が中心であるという前提のもと、今後大幅に成長するという期待を持たれていないのではないかと、という意味で記載した。

中期経営計画 2027 中の「成長率」は、売上高の成長はもちろん、生産性向上による利益率の成長も狙いとしている。AI の活用、DX への投資によって、時間あたりの内部生産高 10%向上という数字を目標としているが、これが利益率にどの程度寄与するのかについて詳細の算定はしていない。

中期経営計画 2027「キャピタルアロケーションの基本方針」(P52)に示されている戦略投資について、M&A に値する案件がなかった場合は、戦略投資分のキャッシュはどうなるのか。

総還元性向 35~50%を目安に株主還元を行う。

また、目標に挙げた EPS 成長実現のためには、自己株買いを含めた株主還元が必要であると考えている。

海外コンサルティング事業の利益率を引き上げるために、どのような施策を検討しているのか。

Waterman と協議を重ねており、サステナビリティ関連や防衛に関わる事業(防衛施設の設備設計、構造設計)等、収益性の高い事業を伸ばす方向性である。

また、効率性を上げる技術開発やデジタル化・AI も活用していく。

国内コンサルティング事業では、防衛関連業務の展開の可能性はあるか。

現在、防衛省からは、地質調査・積算支援等の業務を受注している。

防衛施設関連の業務は、建築を主とするグループ会社・株式会社日総建が取り組むことになる。

中期経営計画 2027「資本コストと株価を意識した経営」(P50)において、株価が低い要因を把握しているのも関わらず、2025 年の計画では、配当予想が前年と横ばいで利益率が低成長である。EPS の CAGR 平均成長率 10%を達成できる見込みなのか。

ここ数年、受注抑制をしたこともあり、今期の期首計画もやや保守的な計画としている。

中期経営計画の 2 年目以降に構造変革を加速させ、3 年で EPS の CAGR 平均成長率 10%を達成する計画である

以上