

株式会社淺沼組

2021 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2020 年 11 月 20 日

イベント概要

[企業名]	株式会社淺沼組
[企業 ID]	1852
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度　第 2 四半期
[日程]	2020 年 11 月 20 日
[ページ数]	27
[時間]	15:30 – 16:19 （合計：49 分、登壇：37 分、質疑応答：12 分）
[開催場所]	103-0026　東京都中央区日本橋兜町 3-3　兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム　（日本証券アナリスト協会主催）
[会場面積]	145 ㎡
[出席人数]	
[登壇者]	4 名 代表取締役社長執行役員　浅沼　誠　（以下、浅沼） 代表取締役専務執行役員　社長室長　山腰　守夫　（以下、山腰）

執行役員	技術研究所所長	石原　誠一郎　（以下、石原）
執行役員	社長室次長	八木　良道　　（以下、八木）

登壇

司会：それでは、定刻でございますので、ただ今から、株式会社淺沼組様の 2021 年 3 月期、第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

最初に、会社様からお迎えしてございます 4 名の方々をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長執行役員、浅沼誠様でございます。

浅沼：浅沼です。よろしくお願いします。

司会：続きまして、代表取締役専務執行役員、社長室長、山腰守夫様でございます。

山腰：山腰です。よろしくお願いします。

司会：続きまして、執行役員、技術研究所所長、石原誠一郎様でございます。

石原：石原です。よろしくお願いします。

司会：続きまして、執行役員、社長室次長、八木良道様でございます。

八木：八木でございます。よろしくお願いします。

司会：本日は、この後、浅沼社長様と山腰専務様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは最初に、浅沼社長様から、よろしくお願いします。

浅沼：ただ今ご紹介いただきました、社長の浅沼誠です。よろしくお願いいたします。

本日ご説明いたしますのは、初めに、建設業を取り巻く事業環境、次に、2021 年 3 月期、第 2 四半期決算の概要、中期 3 カ年計画の進捗、株主還元、コーポレート・ガバナンス、社会貢献活動となります。

取り巻く事業環境

建　設　業	新型コロナウイルス感染症の拡大は、インバウンドの消滅や個人消費の落ち込み等景気の悪化を招き、民間建設投資は、住宅需要の低下や設備投資の中止や先送りが見られる一方、生活様式の変化による物流施設等の需要は堅調に推移しました。公共建設投資は国土強靭化政策により、度重なる自然災害への防災・減災対策や老朽インフラ対策、災害の復旧・復興需要も含め底堅く推移しました。今後コロナ禍が長引くようであれば、設備投資の更なる先送りや抑制などによる建設投資の減少が懸念されます。



3

3 ページをご覧ください。新型コロナウイルス感染症の影響により、インバウンドの消滅や個人消費の落ち込みにより、民間建設投資は住宅需要の低下をはじめとして、設備投資の中止や延期が散見されてきている一方、生活様式の変化を受け、物流施設といった設備投資は堅調に推移いたしました。

公共建設投資は、国土強靭化政策により、度重なる自然災害への対策として、復旧、防災、減災、老朽インフラ対策など、底堅く推移いたしました。

今後、コロナ禍が長引くようであれば、これに伴う設備投資の先送りや抑制などによる建設投資の減少が懸念されます。

下のグラフは、直近の建設投資を表したものです。2019 年度までは順調に増加してきましたが、コロナ禍の影響により、特に民間投資の落ち込みが予想されており、受注競争は今後厳しさを増すものと思われ、工事採算の悪化には十分注意が必要と考えています。

2021年3月期　第2四半期　概要

（単位：億円）

	2019/3 第2四半期 実績	2020/3 第2四半期 実績	2021/3 第2四半期 計画	2021/3 第2四半期 実績	前期比	計画比
受注高	695	699	630	563	△136	△67
売上高	549	687	566	634	△53	68
営業利益 （利益率）	15 2.8%	34 4.9%	13 2.3%	22 3.4%	△12 △1.5P	9 1.1P
親会社株主に帰属する 四半期純利益 （利益率）	10 1.8%	22 3.2%	7 1.3%	12 2.0%	△9 △1.2P	5 0.7P

4

続きまして、山腰から、2021 年 3 月期、第 2 四半期決算の概要についてご説明させていただきます。

山腰：山腰です。よろしくお願いいたします。

4 ページをご覧ください。まず、この中間の実績についてご説明いたします。表の右から 3 列目、緑で塗っておりますが、実績を記載しております。その右が前期比、その右が計画比です。

ご覧のように、前期比では受注、売上、利益ともに減少しました。計画比では、受注は下回りましたけれど、売上と利益は上回ったということであります。

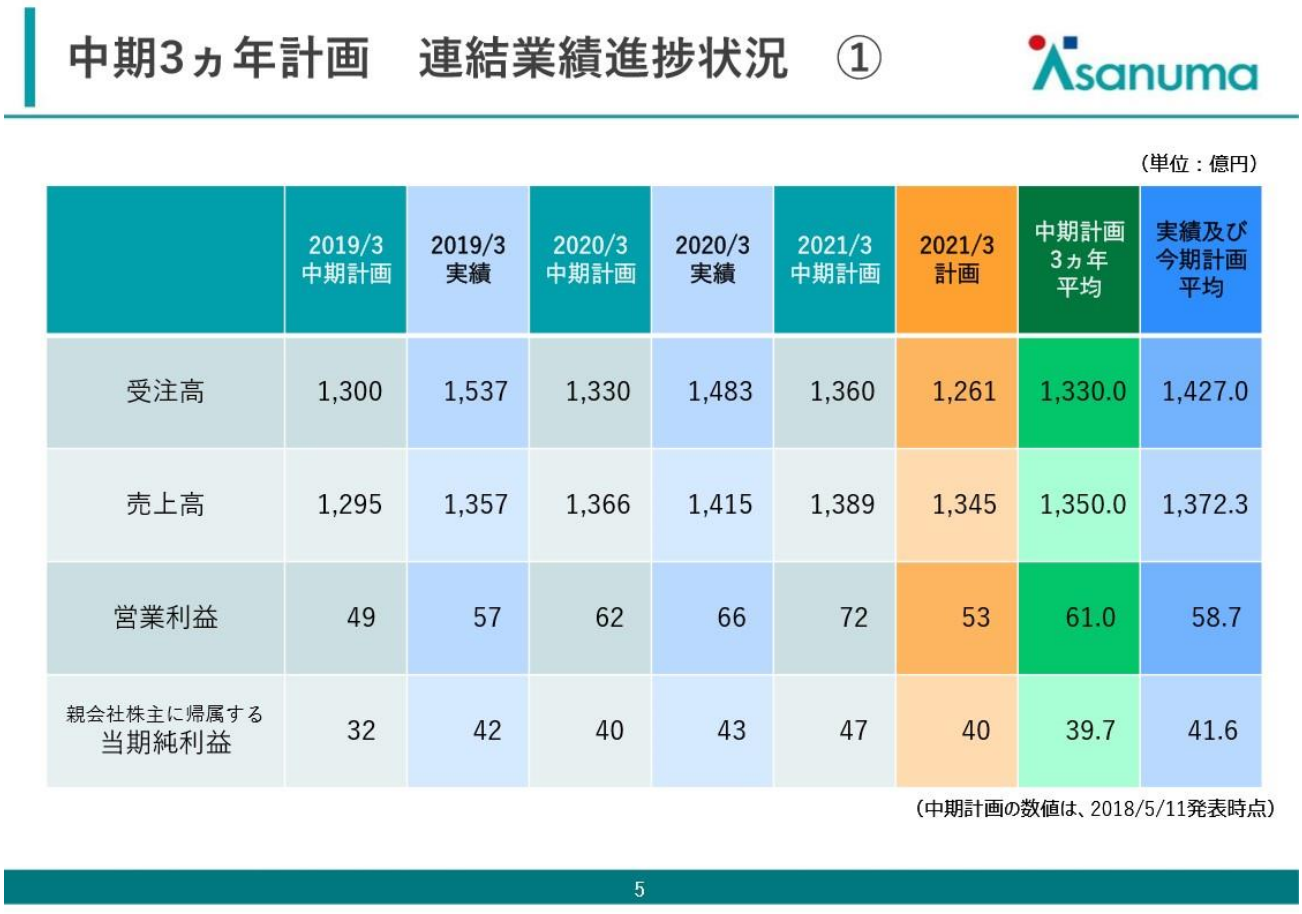
項目別に簡単に申し上げますが、一番上の受注高につきましては、563 億円でした。前期比で 136 億円減っております。通期の受注の計画は、前期比で 222 億円減少する計画としておりますので、通期計画に対する中間時点での進捗率は 44.6%ということで、足取りとしてはそれほど悪くないと思っておりますけれど、計画比ではコロナの影響で案件の中止ですとか、あるいは先延ばしがあった結果、67 億円下回ったということであります。

2 行目の売上高でございますが、634 億円でした。前期比では完工高、完成工事高が減少しまして、53 億円減ったと。それから、計画比では、想定以上に工事の進捗が進んだこともありまして、68 億円上回ったということです。

その下の営業利益ですが、22 億円、3.4%の営業利益率でした。前期比では、今申し上げた完成工事高の 53 億円の減少、記載はしておらなくて申し訳ございませんが、完成工事粗利益率 9.5%でしたが、前期比では 0.8 ポイント低下いたしました。そういったこともありまして、完成工事粗利益で 10 億円減りました。あと、システムの関連費用等で販管費が 2 億円増えましたので、営業利益としては 12 億円減ったということであります。

計画比では、これも先ほど申し上げましたけれど、完成工事高が計画を 68 億円上回ったこともありまして、営業利益としては 9 億円上回ったということであります。

一番下の当期利益は 12 億円。前期比では 9 億円減りまして、計画比では 5 億円上回ったという結果でございました。



続きまして、5 ページをご覧ください。5 ページは、前々期、前期、今期の中期 3 カ年計画上の業績の進捗状況を記載しております。

表の左端、2019 年 3 月期の中計の計画値、その右が同実績、その右が 2020 年 3 月期の中計の計画値、そして、その右が同実績ということですが。

この 2 期においては、ご覧のように全ての項目において実績は中計の計画値を上回りました。真ん中やや右の 2021 年 3 月期、今期の中計の計画値、その右のだいだい色のところが今期の計画でございますが、コロナの影響もありまして、今期の計画は中計を下回るということにしております。現段階では、この今期の計画を達成できる見通しであります。

参考までに、右 2 列、そこに中計の 3 カ年平均と、過去 2 期の実績、それから今期は今申し上げたように計画を達成するということで平均を出しますと、受注、売上、当期利益については、平均では中計の数値を上回る見込みであります。ただ、営業利益につきましては、平均では中計の数値を下回るという見込みであります。

中期3ヵ年計画　連結業績進捗状況　②

Asanuma

中期計画の主な経営指標（最終年度の2020年度連結）

営業利益率	5.0% 以上
自己資本利益率(ROE)	10.0% 以上
自己資本比率	40.0% 台
投下資本利益率（ROIC）	3ヵ年とも資本コストを上回る

	2019/3 中期計画	2019/3 実績	2020/3 中期計画	2020/3 実績	2021/3 中期計画	2021/3 計画	中期計画 3ヵ年 平均	実績及び 今期計画 平均
営業利益率	3.8%	4.2%	4.6%	4.7%	5.2%	3.9%	4.5%	4.3%
自己資本利益率（ＲＯＥ）	9.0%	11.5%	10.6%	11.3%	11.4%	10.0%	10.3%	11.4%
自己資本比率	36.0%	36.6%	41.0%	38.0%	47.0%	43.0%	41.3%	40.5%
投下資本利益率（ROIC）	7.0%	8.1%	8.4%	9.1%	9.2%	7.0%	8.2%	8.8%
資本コスト（WACC）	5.0%	5.1%	5.0%	6.0%	5.0%	6.0%	5.0%	5.4%

（中期計画の数値は、2018/5/11発表時点）

6

続きまして、6 ページをご覧ください。6 ページは、これも中期 3 カ年計画の業績の進捗状況でございますが。上の表に経営指標ということで、今期最終年度でございますが、営業利益率を 5.0%以上にしようと。それから、ROE を 10.0%以上、自己資本比率を 40.0%台にしようと。それか

ら、投下資本利益率、ROIC でございますが、3 カ年とも資本コストを上回るようにしようということで、指標を立てております。

それに対して、下の表が結果と見込みでございます。右から 3 列目が今期の計画値。計画については、この指標も達成できるものと考えております。それから、右端が 2 期の実績と、今申し上げた今期の計画の平均でございますが、一番上の営業利益率につきましては、今期の計画が 3.9%、右端の実績及び今期計画平均が 4.3%で、最終年度 5%以上にする計画ではございましたが、それに届かない見込みでございます。

2 行目の ROE につきましては、今年度、10.0%の見込み。平均でも 11.4%ということで、これにつきましては、10%台を達成できる見込みでございます。

それから、その下の自己資本比率でございますが、今期の見込みが 43.0%、平均でも 40.5%で、40.0%台は確保できるということでございます。

それから、ROIC と、その下に WACC を記載しておりますが、ご覧のように 2019 年 3 月期、それから 2020 年 3 月期、それから今期の計画、いずれにおきましても、ROIC が WACC を上回るという見込みでございます。

営業利益について、先ほども申し上げた額、あるいは率で苦戦しているということではございます。



続きまして、7 ページをご覧ください。

この 3 カ年計画で 200 億円の資金投入をしようということでうたいました。中身としましては、下の表にございますけれど、右から 2 列目で、技術・システム関連で 50 億円、新領域で 50 億円。それから、協力会社さんとの連携強化を目的とした支払の現金化で 100 億円。合わせて 200 億円ということでございます。

現状の資金投入の実績予定では、技術・システムで 20 億円、これについては後ほどご説明をいたしますが、技術研究所の増改築で 7 億円。それから、Ai-MAP SYSTEM という新しいシステムの開発で 2 億 5,000 万円。それから、BIM・CIM、その他の開発で 2 億 5,000 万円。それから、基幹システムの開発で 8 億円の投入をいたしました。

Ai-MAP SYSTEM のさらなる高度化ですとか、その他の新しいシステムの開発については、現状、来期以降になる見込みであります。

それから、新領域につきましては、50 億円の計画に対して 15 億円の見込みであります。これも後ほどご説明いたしますが、M&A で 5 億円、それから、リニューアルの新しいブランドで 10 億円でございます。

M&A につきましては、引き続き検討中ではありますが、コロナの影響でなかなか話が前に進まないということで、こういった見込みになっております。

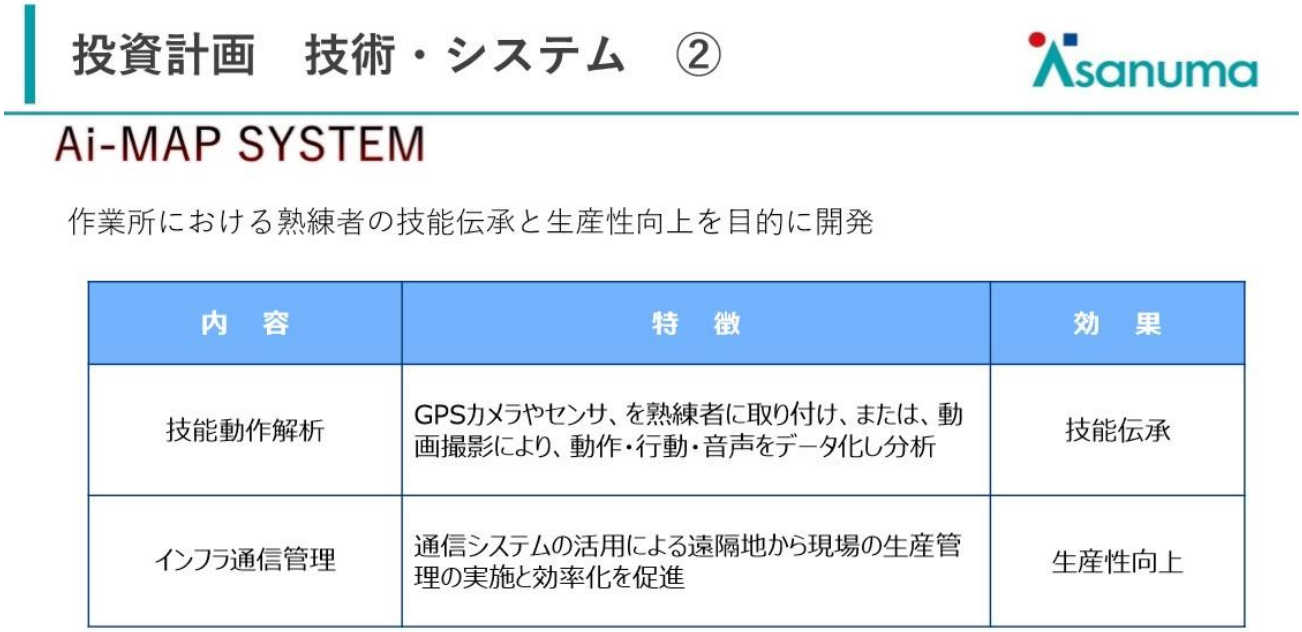
それから、支払の現金化につきましては、計画は 100 億円。それから、これはもう既に実施をいたしましたが、投入額としては 145 億円ということで、45 億円増えております。計画時点では、協力会社さんへの支払の現金化比率を 60%から 90%にするという計画でございましたが、現在は全額、100%を現金化したということもございまして、投入が計画より 45 億円増えたということでございます。



続きまして、8 ページをご覧ください。技術・システムで資金投入をした一つのものとして、技術研究所の増築、改築をいたしました。今申し上げたように、技術研究所では、この 3 カ年で 7 億円投入しましたが、過去にも、それ以前にも 4 億円投入をしておりますので、合計で 11 億円増改築に投入をしたということであります。

1、2、3 とございますが、若手社員ですとか、協力会社さんの技術者の研修をするための研修エリアを増やしました。それから、地震モニタリングシステムですとか、試験機器の更新をいたしまし

て、免震・制震の技術の高度化を図りました。それから、多目的実験スペースの設置もいたしまして、いろいろな実験を今しておるということであります。



続きまして、9 ページをご覧ください。これも技術システムの資金投入をした一つでございますが、Ai-MAP SYSTEM という当社独自のシステムを開発しております。

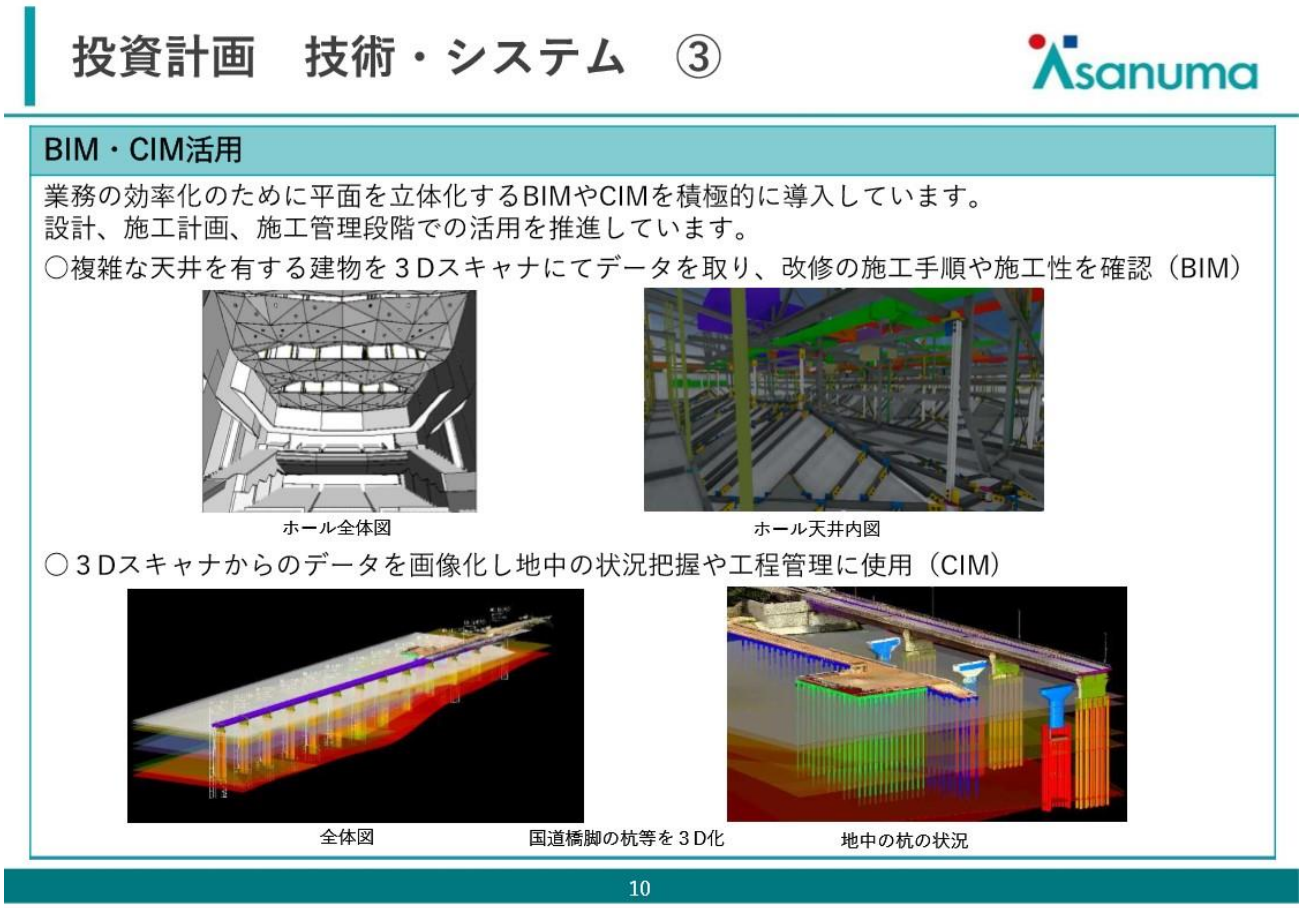
このシステムの目的は、その表の上段にもございますように、熟練者の技能伝承と生産性向上を、このシステムによって実現するということであります。

内容、特徴、効果とありますが、主な内容の一つですけれど、技能動作解析。これは、GPS カメラですとか、センサーを熟練技術者に取り付けます。そして、その動作・行動・音声をデータ化します。これは技能伝承の効果があるということでございます。

次に、インフラ通信管理でございますが、これは遠隔地から現場の生産管理の実施、効率化を図るということで。遠隔地からでも現場の状況が見えることで、生産性の向上につながるということであります。

なお、この技術につきましては、国土交通省さんが進める、建設現場の生産性を飛躍的に向上するための革新的技術の導入活用に関するプロジェクトがございますが、それに採択をされております。

2 億 5,000 万円、このシステムには使っておりますが、大半は国交省さんからの補助金で賄っているということでもあります。

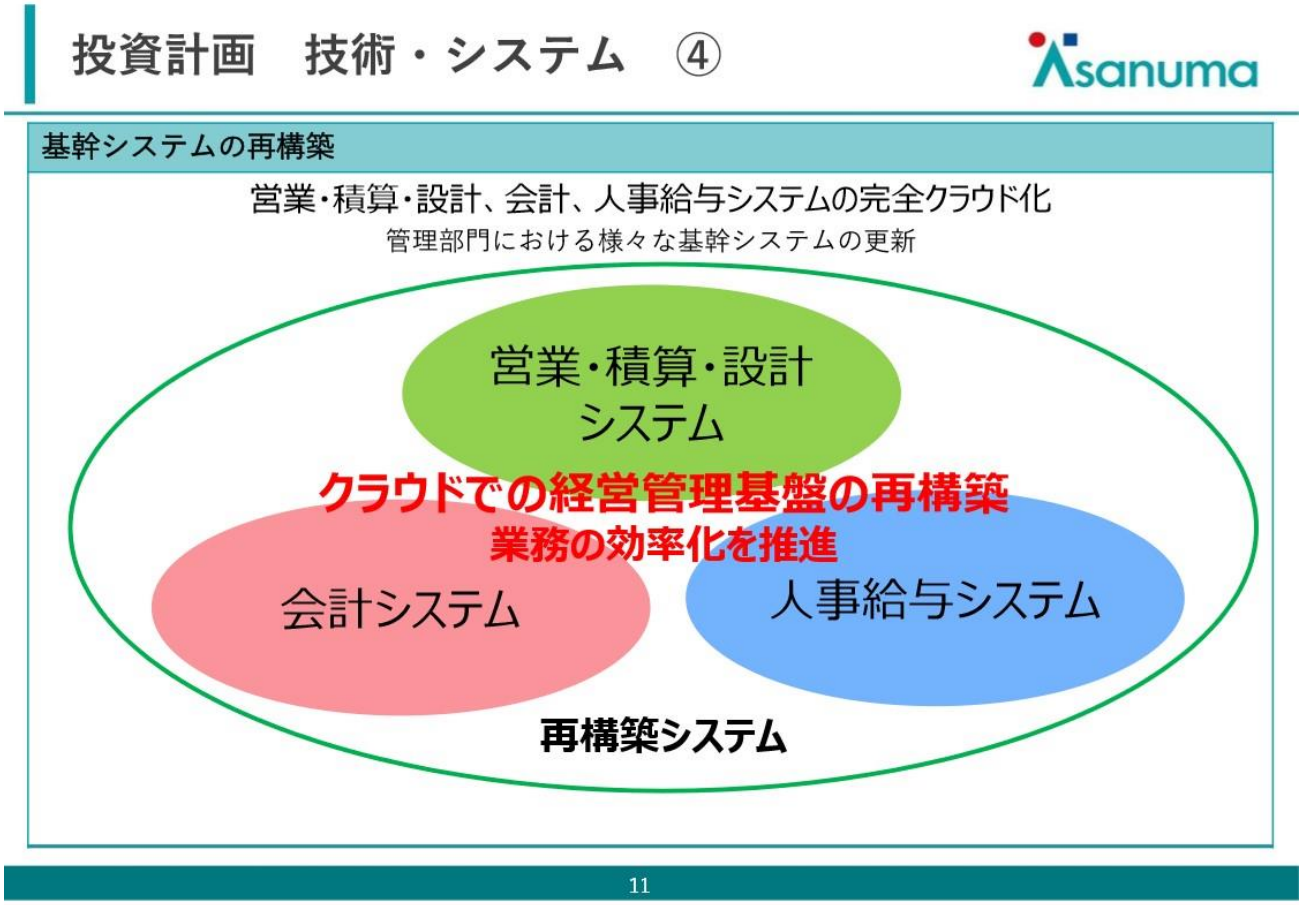


続きまして、10 ページをご覧ください。これも技術・システムの一つでございますが、業界では一般的ではありますけれど、BIM・CIM の活用ということでございます。

これは、ご存じだと思いますが、業務の効率化のために平面を立体化するシステムでございまして、設計ですとか施工計画、あるいは施工管理にこれを活用しております。

二つ、上段と下段に絵を付けておりますが、上段はホールの改修工事でございます。複雑な天井を有する建物でございますが、こういった BIM を活用して改修の施工手順ですとか、施工性を確認しております。

下は土木の橋脚の工事でございますが、これも 3D スキャナからのデータを画像化して、地中の状況把握ですとか、工程の管理に活用しております。



続きまして、11 ページをご覧ください。技術・システムの一つですが、基幹システムの再構築をいたしました。

その絵にございますように、営業・積算・設計システム、会計システム、人事給与システムの完全クラウド化を図りました。クラウドでの経営管理基盤の再構築をしたと。これによって業務の効率化を図れるということでもあります。

実は、20 年前からシステムを使っておったんですけれど、だいぶ古くなったということで、この中期 3 カ年計画の間に新しいものにしようということで動いておりました。今年度完成をいたします。

たまたまコロナの影響で在宅等々が必要になったわけですけれど、このシステムがあったおかげで在宅もスムーズにできたということもございます。当然今まで自社でサーバーを使っておったんですけれど、それも要らなくなりますので、コストダウンも図れるということであります。

投資計画　新領域　①

海外事業 強化	
○子会社取得	
名　　称	SINGAPORE PAINTS & CONTRACTOR PTE. LTD.
所　在　地	シンガポール
事　業　内　容	建物塗装･修繕工事請負業
議決権所有割合	2018年10月　８０％ 株式取得 2023年10月　２０％ 株式取得
買　収　理　由	ASEAN地域でのリニューアル事業展開
○タイ王国における老朽化高速道路・橋梁のメンテナンス事業への取り組み	
繊維シートを使用し、タイ王国の老朽化した高速道路や橋梁のメンテナンス事業への取り組みをしています。 近年タイ王国における公共インフラ投資は著しく成長し、それに伴うメンテナンス事業の需要も高まってきています。当社のリニューアル事業の強化、ASEAN地域での事業拡大の一環として取り組んでいます。	

12

続きまして、12 ページをご覧ください。ここは新領域で、新投入をした中身でございますが、海外事業の強化ということで、子会社を取得したということです。

シンガポールの外壁塗装を施業する会社を、これも繰り返しになりますけど、約 5 億円で M&A をしたということでございます。われわれとしては、ASEAN でリニューアルを強めていこうと、やっていこうという考え方がございまして、その先駆けでございます。引き続き、そういった業態の M&A については考えていこうと思っておりますが、これも繰り返しですが、今の状況ではなかなか話が前に進んでいかないということであります。

それから、下に、タイにおける老朽化高速道路・橋梁のメンテナンス事業への取り組み。リニューアルの一つでございますが、そういった補強に、メンテナンスに使用します繊維シートで高速道路や橋梁を直そうという、今、取り組みをしております。ASEAN でのリニューアル事業拡大の一環として、これも今、前に進めておるところであります。



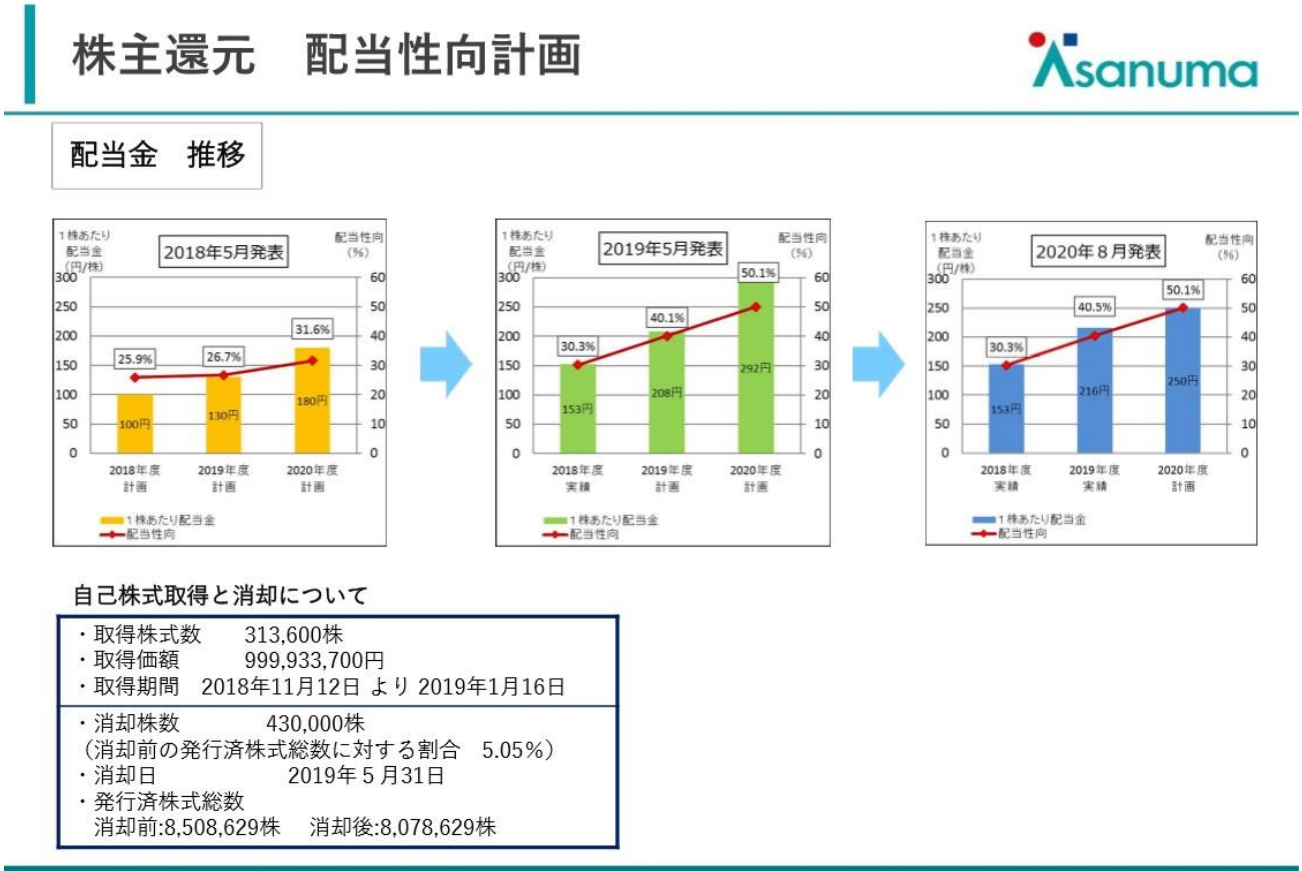
続きまして、13 ページをご覧ください。リニューアル事業のブランディングということで、これも新分野の一つでございますが。

左に丸が二つありますけど、上の丸、人・環境を重視した新たなリニューアルブランド。人の健康ですとか、あるいは自然素材の活用、あるいは自然エネルギーの利用による、省エネに着目した新たなブランドを、来年の 4 月に発表をする予定でございます。

併せて、下にありますが、リニューアルサービスの向上、受付窓口の一本化ということで。ブランドを立ち上げるだけではなくて、営業体制も整えようということで、窓口のいろいろな問い合わせに対する一本化をするということでございます。

右に、ちょっと分かりづらい表がありますけれど、受付からリニューアルの話だなと、維持管理の話だなと。それを受けて、事業計画、こういったふうに直したらいいだろうという計画を示して、さらには調査・設計、施工をすると、発注をしていただくと。で、リニューアル工事をするということでございます。そういったサイクルを回していこうということでございます。

これには 10 億円使う予定ということで。先ほど申し上げましたが、実際お客様に見ていただくために、このブランドによる改築を今進めておりますので、そういったことで 10 億円を投入することになります。



続きまして、14 ページをご覧ください。株主様への還元。

私どもは還元につきましては、配当性向を一番重要な施策といいますか、やり方で考えております。

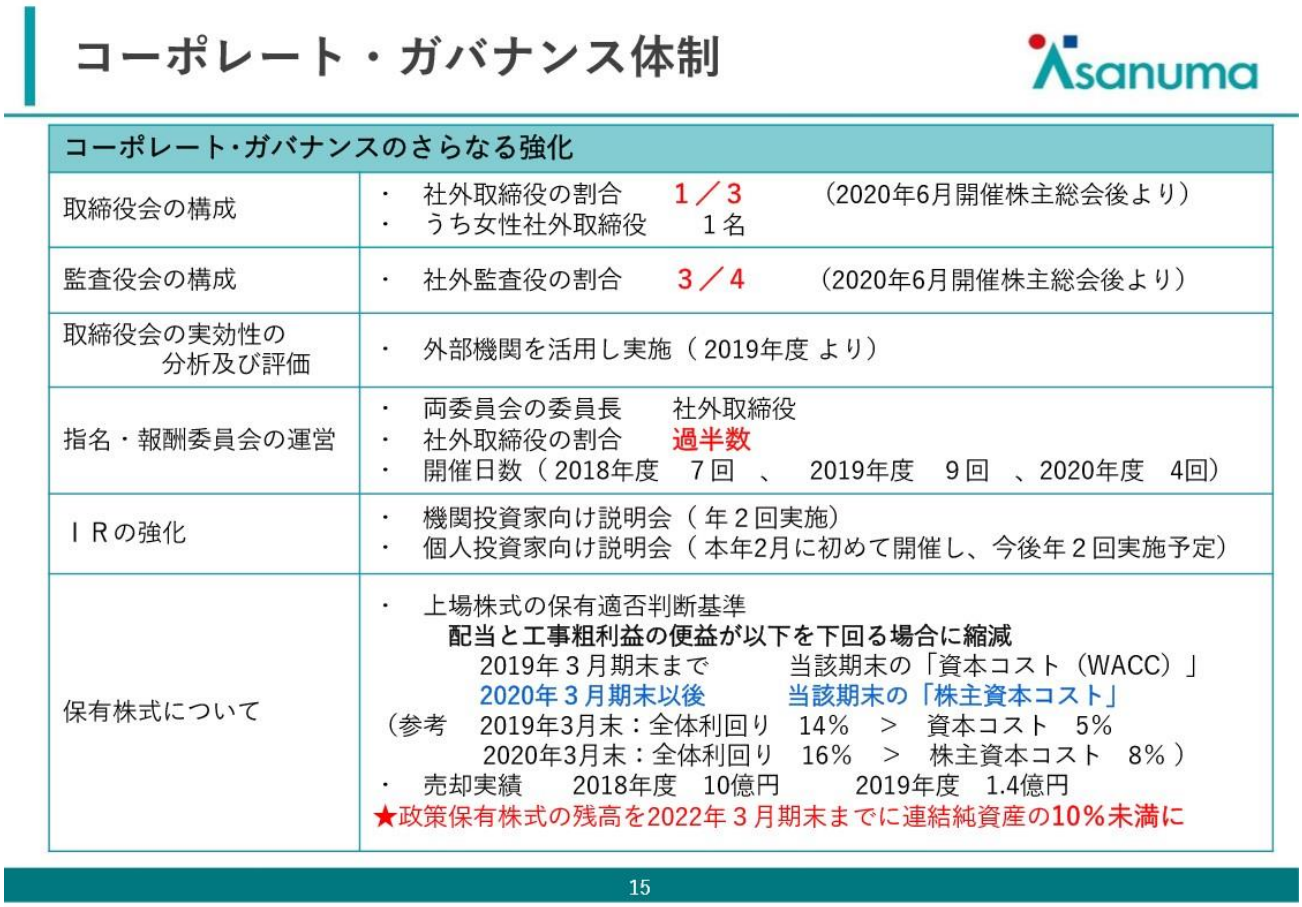
上に棒グラフが三つございますが、左端が今の中期 3 カ年計画を発表した時点、2018 年 5 月の内容でございます。そういった配当性向、配当金ということでお出しいたしました。真ん中が、この 3 カ年計画 1 年経過した時点、2019 年 5 月に発表した内容でございます。これもご覧のように配当性向は 2018 年 5 月の時点より、そういった形で増やしまして、当然配当金も増えてきたということでございます。

ちなみに、この時点では 2018 年度は実績値としてなっているわけですけど、153 円ということで、当初の発表時点より 53 円配当を増やさせていただいたということでもあります。

右端が、3 カ年計画で 2 年経過した時点で発表したものであります。配当性向は変えておりません。ただ、2019 年度、真ん中の棒グラフでございますけど、実績で 216 円でございましたので、2019 年 5 月の計画値よりは 8 円増やさせていただいたと。

ただ、3 年目の今期でございますが、コロナの影響で最終利益の計画も減らすことになりましたので、配当性向は 50%でございますが、計画 292 円を 250 円、42 円減らすということになっております。

それと、左下に自己株式取得と消却ということで、やった内容を記載しております。上が自己株式の取得でございまして、これは 2018 年 11 月からやりましたけど、おおよそ 10 億円の自己株取得を実施いたしました。それから、その下に、これは 2019 年 5 月にやったものですが、43 万株の自己株式の消却を実施いたしました。現在、ほとんど自己株式の所有はしておりません。



コーポレート・ガバナンス体制

Asanuma

コーポレート･ガバナンスのさらなる強化	
取締役会の構成	・ 社外取締役の割合 1／3 （2020年6月開催株主総会後より） ・ うち女性社外取締役 1名
監査役会の構成	・ 社外監査役の割合 3／4 （2020年6月開催株主総会後より）
取締役会の実効性の分析及び評価	・ 外部機関を活用し実施（2019年度 より）
指名・報酬委員会の運営	・ 両委員会の委員長 社外取締役 ・ 社外取締役の割合 過半数 ・ 開催日数（2018年度 7回 、 2019年度 9回 、2020年度 4回）
ＩＲの強化	・ 機関投資家向け説明会（年２回実施） ・ 個人投資家向け説明会（本年2月に初めて開催し、今後年２回実施予定）
保有株式について	・ 上場株式の保有適否判断基準 **配当と工事粗利益の便益が以下を下回る場合に縮減** 2019年３月期末まで 当該期末の「資本コスト（WACC）」 2020年３月期末以後 当該期末の「株主資本コスト」 （参考 2019年3月末：全体利回り 14% ＞ 資本コスト 5% 2020年3月末：全体利回り 16% ＞ 株主資本コスト 8%） ・ 売却実績 2018年度 10億円 2019年度 1.4億円 ★政策保有株式の残高を2022年３月期末までに連結純資産の10%未満に

15

続きまして、15 ページをご覧ください。コーポレート・ガバナンス体制について記載をしております。

上から申し上げます。取締役会の構成につきましては、社外取締役が 3 分の 1 を占めております。女性社外取締役が 1 名おります。

それから、監査役会の構成は、社外監査役が 4 分の 3。4 人中 3 人が社外であります。

それから、取締役会の実効性の分析と評価でございますが、これは前年度からでございますけれど、外部機関さんにやっていただいております。前年度は平均よりやや上という評価を受けました。今年度もやっていただいておりまして、来月にはその評価が出る予定でございます。

次、指名・報酬委員会でございますが、両委員会の委員長は社外取締役でございます。それから、社外取締役の割合が過半数になっております。開催日数は、そこに記載しておるとおりでございます。

それから、IR の強化ということで、機関投資家様向けの説明会につきましては、年 2 回実施をすることで、今やっております。それから、個人投資家様向けの説明会につきましては、今年の 2 月に初めて開催をしておりますが、今後年 2 回実施をしていきたいと思います。

一番下、保有株式につきましてですが、上場株式を保有するかしないかの判断基準といたしましては、配当と工事粗利益の、これを便益と称していますが、便益が現在のところは、株主資本コストを下回る場合には基本的には売却しようということで、今、やっております。

その四角の下から三つ目ですが、2020 年 3 月末、全体利回り 16%、株主資本コスト 8%とありますが、全体を通しては株主資本コストを上回っているということでありますが、個別では下回っているのもございますので、今申し上げたように、下回っているものにつきましては、原則売却をするということで動いておりまして。

一番下、赤く塗っておりますが、政策保有株式の残高を来期末までには連結純資産の 10%未満にするということで、既にこれは開示をしている私どもの考え方でございます。

社会貢献活動　①

浅沼組　社会貢献基本方針
私たちは、社会の一員として社会のあるべきかたちの実現のため、社員一人一人が社会的責任を自覚し、積極的に社会貢献活動を推進していきます。

2019/4 以降の協賛団体の活動報告

日本身体障害者野球連盟
全国選抜大会
2019年11月2日、3日







日本ブラインドテニス連盟
スペイン国際大会
2019年6月9日

大野選手
B1クラス男子の部優勝
大会MVP

ならどっとFM　番組
「岡本彰夫の
奈良、奥の奥」
公開収録の様子
2020年9月18日



16

続きまして、社長の浅沼から、社会貢献活動についてのご説明をさせていただきます。

浅沼：資料 16 ページをご覧ください。弊社、浅沼組は、社会貢献基本方針の下、さまざまな分野において社会貢献活動を推進しております。今年はコロナの中、さまざまな活動が制限され、各スポーツにおいても大会等が中止になりましたので、昨年における活動内容についてご説明させていただきます。

障害者スポーツ団体の日本身体障害者野球連盟と、日本ブラインンドテニス連盟に協賛しています。身体障害者野球においては、兵庫県豊岡において、全国選抜大会が開催され、熱戦が繰り広げられました。掲載は、昨年の 11 月の大会の様子です。ブラインドテニスは日本発祥のスポーツで、現在世界各国で行われるようになっております。スペインで世界大会が行われ、B1 クラス男子の部で大野選手が優勝を飾っています。

次に、ならどっと FM は、奈良市の小さな地域限定の FM 局です。FM 局は、災害時における地域コミュニティーの構築等、重要な役割を担っています。その中で、元春日大社の権宮司である岡本彰夫先生がメインパーソナリティーを務める、岡本彰夫の奈良、奥の奥、という番組の提供を行っております。奈良の歴史、文化の発信の一助、地域防災活動の手助けになればと考えております。

社会貢献活動　②

Asanuma

その他の活動



建築学生ワークショップ協賛・協力

建築や環境、デザインを専攻する学生を対象にした
地域滞在型体験講座への協賛と講師の派遣を2016/9から
継続しています。
写真は2020/9月に東大寺で開催されたときの様子です。





17

次に、17 ページをご覧ください。建築学生のワークショップに協賛・協力をしています。この活動には、2016 年から、弊社の設計部から数名が同行しております。写真は、2020 年 9 月 15 日から 21 日にかけて行われました、東大寺でのワークショップの様子になります。

以上、今後も社会の一員としてさまざまな活動に取り組みたいと考えています。

2020年度　トピックス

Asanuma

浅沼組の最近のトピックスをご紹介します。

2020/7/2	第17回公共建築賞優秀賞受賞
2020/8/03	JNLA認定取得
2020/8/27	技術発表会を開催



第17回公共建築賞優秀賞受賞　「コスモスふきあげ館」

浅沼組がJNLA認定事業者に登録
2項目で第三者試験

浅沼組は7月31日、製品評価技術基盤機構（NITE、辰巳敬理事長）による試験事業者登録制度である「JNLA認定」を受け、JNLA認定事業者として登録されたと発表した。技術研究所が2項目で認定を受けており、第三者試験機関として測定結果を報告できる。

対象となる試験項目は、▽モルタルおよびコンクリートの長さ変化測定方法（第2部：コンタクトゲージ方法）▽コンクリート中性化深さの測定方法。耐震改修時の劣化診断やリニューアル事業における建物の健全性調査などに役立てる。社外の調査会社やコンクリート関連会社からの試験依頼にも対応していく予定だ。

登録日は4月28日で、有効期間は2年間。同社によると、ゼネコンの技術研究所が試験事業者として登録されることは珍しいという。品質保証体制の強化が狙いとしている。

2020/8/3　日刊建設工業

社長賞など5件
浅沼組が技術発表会

浅沼組は2020年度の技術発表会を大阪、東京両本店で5日に開いた。社員投票と審査で選考された計5件を発表。新型コロナウイルスの感染拡大を防止するため参加人数を絞り、社内ネットワークで発表映像や資料を発信した。



冒頭、浅沼誠社長は「新型コロナは、働き方やビジネスに新たな変化をもたらしつつある。コロナ危機後のニューノーマル時代を見据えながら、デジタル技術を活用した新たな働き方やビジネスの変革をさらに進めていきたい」と語った。

写真

社長賞は「3Dスキャナーを利用した3Dモデル作成とその活用」と「既存地下躯体の有効活用事例」の2件を担当者が発表した。

優秀賞は▽RN強化に向けた外壁タイル張り改修方法の提案▽高速道路直下のボックスカルバートの推進施工▽海外製鉄骨を使用する事例の紹介―の3件を報告した。

2020/8/27　日刊建設工業

18

次に、18 ページをご覧ください。写真は、公共建築賞の優秀賞を受賞した建物です。

この賞は、国の機関や地方公共団体など、公共性の高い建物を対象に、隔年で実施されているもので、建物の優秀さだけではなく、地域社会への貢献、施設管理、保全といった視線から、総合的に評価されるものです。

この建物は、埼玉県の鴻巣市の複合施設で支所、図書館、資料館、児童館、公民館といった機能を集約したものとなっており、住民サービスの向上と効率化、利便性が高いことが評価されました。

新聞の記事は、弊社の最近のトピックスで、新聞に取り上げられたものをご紹介していますので、ご覧いただければと思います。

以上をもちまして、第 2 四半期決算説明会を終了いたします。ご清聴、ありがとうございました。

司会：ご説明、ありがとうございました。

質疑応答

司会：それでは、この後は質疑応答の時間に入らせていただきます。

質問のある方は、挙手をしてご発言をいただきたいと思います。発言に際しましては、マイクをお持ちしますので、マイクでのご発言、よろしくお願いいたします。

なお、この説明会は質疑応答部分も含めまして全文を書き起こして公開の予定でございます。従いまして、質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合は、そのまま公開でございますので、よろしくお願いします。もし匿名を希望される場合は、質問の際、氏名を名乗らないようによろしくお願いします。

それでは、質問のある方、いかがでしょうか。

マツハシ：ストラテジックキャピタルのマツハシと申します。スライドの 7 ページ目のところについて、関連してお尋ねします。

資金投入計画のところが書いてあるかと思うんですけれども、御社はネットキャッシュがずっと減り続けている、ということであります。コロナの影響等で 100 億円の協力会社への支払の現金化が 145 億円になったという説明がありました。

質問は、今後もさらにその現金化を進めていくおつもりがあるのかというところで。ネットキャッシュがこれからも減っていってしまうのかを聞きたいと思います。現金化比率が 100%になったことで、それよりも支払の現金化をすることは不可能だと思うんですけれども。ネットキャッシュがこれからどう推移していくのか、イメージを教えてください。

山腰：支払の現金化は、今おっしゃったように、100%にしておりますので、これ以上の現金化はあり得ないということであります。ネットキャッシュにつきましては、いわゆる預金残高ではよく世間で言われている水準、あるべき水準、月商の 2 カ月程度かなと考えております。

一方、借入は、連結で 110 億円程度、個別で 80 億円程度ございますが、これについては今の段階では増える予定はない、ということであります。以上です。

マツハシ：質問を続けます。スライドの 15 ページ目のところで、保有株式について、赤い星で書いてあるところなんですけれども、連結純資産の 10%未満に残高をしますと書いてあります。こ

れから年平均すると 20 億円弱とか、多分それぐらいになるかと思うんですけれども、その売却の手取金については、株主還元に使っていただきたいと思います。

質問は、この保有株式の売却の手取金について、例えば特別配当で株主還元に使うのでしょうか。

山腰：そういったお話について、この場で何か申し上げることはできません。ご意見としてお承りいたします。以上です。

司会：ありがとうございました。他にご質問はいかがでございましょうか。

ナカヤマ：大和アセット、ナカヤマです。いつもお世話になっています。私からも数点あります。

まず 1 点目は、少しフライング気味な質問で申し訳ないんですけど。次期中計の考え方を整理する上で、現中計においては、御社は財務体力を強化していくという思いもあったが故に、自己資本比率の目標を掲げられていたと理解しています。

ここまでの取り組みの成果もあって、目指されていた自己資本比率 40%台は今年クリアされると。この 40%台というのは、もう清水建設さんのそれよりも高い水準になっていて。あらためて今後中期的に考えていったときに、次、この自己資本比率に対してのこの考え方が、どういったものになっていくのか。

もう既に十分にこの健全性が御社の中でもあると見ていらっしゃるのか、いや、まだまだ、その財務健全性を高めていきたいという思いをお持ちなのか、そこの点について、現状の基礎的な考え方を教えてください。まずそれが 1 点目になります。

山腰：おっしゃったように、この中計で自己資本比率 40%台ということは、ほぼ達成できる見込みであります。次の中計につきましては、来年の 4 月 1 日から始まりますが、そこで自己資本比率についても、こういう考え方でやるということは発表したいと思います。

40%という比率は、これも一般的なことなのかもしれませんけれど、健全性としては、まずまずの指標だと、比率だと思っております。以上です。

ナカヤマ：ありがとうございます。弊社において、御社の企業価値創造をしているかどうかという試算の中で、弊社の中でも WACC を使わせていただいているところがあります。なので、ここからさらに健全性が高まっていく形になってしまうと、少し目標株価の設定も、この算定の仕方が変わってくる可能性がありますので、その点、お含みおきいただいた上で、次の中期計画の中で、いいメッセージが出てくることを期待しています。

もう一つは、次の中期計画における資金の活用の仕方について、ぜひお伺いしたいと思っています。

私のほうでは、御社がさらにこの評価をされるためには、当然還元も非常に重要なテーマではあると思うんですけど。これまで投資されていたこの資金、もしくは今後投下される資金をもって、その業界の中で御社の成長率、収益率が、やはりアウトパフォームするようなアウトプットが出てくることを非常に期待しているところがございます。

あらためて、現中期計画の中で投下された資金を振り返って見られたときに、どういったご成果だと今この社内の中で総括されているのかをお伺いした上で、それを踏まえて、次期中期計画の中では資金投下の考え方、主にその成長であったり、事業効率に対しての資金投下の精度の向上に向けて、どういったことを変化させていこうとされているのか。そこについても可能な範囲でヒントを教えていただければ助かります。

山腰：今、ご説明申し上げましたように、この中計では技術システム、あるいは新領域について目標の資金投入ができなかったということもございまして。次の中計において、今申し上げた技術システム、あるいは新領域についての投入は引き続き継続する、ということで考えております。

WACC 等については、来年 4 月以降に発表する新しい計画をご覧いただければと思います。効果につきましては、いろいろ考え方はあると思うんですけど、その資金投入に対して、例えば税引き後の営業利益がどれくらい増えるのかと。いわゆる ROIC に似た考え方でございますが、それが資本コストを上回るのかというようなのを一つの目線に置いて、資金投入については、特に今申し上げた分野で引き続き継続していきたいと思います。以上です。

ナカヤマ：ありがとうございます。計画された資金が未達だったことは、私からすると全くネガティブではなくて。こうした形で、御社がしっかり ROIC 管理をされている中で結果未達になることは、すごく指標がワークしているという目線にも立って、われわれは評価させていただいています。

ただ、一方で、もしよろしければなんですけど、可能な範囲で、こうした資金投入の結果こういった芽が出てきています、ということについて。小粒でも全然構わないので、そのアウトプットをモニタリングできるような、期待させていただけるような開示だったり、説明をしていただけると、より御社のこうした資金投入に対して、われわれは前向きに応援させていただきやすくなりますので。今後について可能であれば、そういった開示も含めて考えていただけると助かります。

3 点目です。こちらはどっちかというとお願いになるんですけれど、もうご案内のとおり、われわれのこの投資の世界において、昨今この ESG 投資に対しての資金の流れが、より顕著になってきていると感じています。恐らく、多かれ少なかれ御社でもそういった考え方があるんだと思います。

やはりこの ESG 投資のユニバースに入ってくるためには、この ESG のお考え方は、より洗練された形である必要がありますし、可能であれば、その事業機会につながるような ESG 戦略が必要だと思っています。

現状において、御社の ESG のこの開示情報等を見させていただくと、一部そうした部分もあると理解はしている一方で、やはり従前どおりの CSR の延長である部分も非常に多いと考えているところがあります。

なので、こうした御社を取り巻く投資環境も大きく変化してきている中において、業界がまだそこに対して先進的ではない中で、一方、御社が進んでいただいて、ESG 投資のマネーを呼び込むような、企業価値向上に資するような開示であったり、戦略上の取り込みを次期中計の中で織り込んでいただけると、われわれからすると、より御社のことを前向きに見やすくなりますので。可能であれば、そういった観点も含めて、中期計画の作り込みをお願いしたいと思います。以上です。

司会：他にご質問はいかがでございましょうか。よろしいでしょうか。

それでは以上をもちまして、本日の決算説明会は終了でございます。どうもお疲れさまでございました。ありがとうございました。

［了］

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。