



株式会社浅沼組

2024年3月期決算説明会

2024年5月24日

イベント概要

[企業名]	株式会社浅沼組		
[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]	2024 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 4 四半期		
[日程]	2024 年 5 月 24 日		
[ページ数]	24		
[時間]	11:00 – 11:43 (合計：43 分、登壇：38 分、質疑応答：5 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 2 階 第 2 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 m ²		
[出席人数]	9 名		
[登壇者]	5 名		
	代表取締役社長執行役員	浅沼 誠	(以下、浅沼誠)
	取締役 専務執行役員 戦略企画本部長	豊田 彰啓	(以下、豊田)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



常務執行役員 管理本部長 八木 良道 (以下、八木)
執行役員 戦略企画本部 コーポレートコミュニケーション部長
浅沼 真里香 (以下、浅沼真里香)
管理本部 経理部長 渡辺 誠一 (以下、渡辺)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：お待たせいたしました。それでは定刻となりましたので、ただいまより、株式会社浅沼組様のIRミーティングを開催いたします。

初めに会社からお迎えしている5名様をご紹介します。まず、代表取締役社長執行役員の浅沼誠様。

浅沼誠：浅沼です。よろしくお願いいたします。

司会：取締役専務執行役員戦略企画本部長の豊田彰啓様。

豊田：豊田です。よろしくお願いいたします。

司会：常務執行役員管理本部長の八木良道様。

八木：八木です。よろしくお願いいたします。

司会：執行役員戦略企画本部コーポレートコミュニケーション部長の浅沼真里香様。

浅沼真里香：浅沼真里香です。よろしくお願いいたします。

司会：管理本部経理部長の渡辺誠一様。

渡辺：渡辺です。よろしくお願いいたします。

司会：どうもありがとうございます。本日のご説明は、浅沼社長と、コーポレートコミュニケーション部長の浅沼様、お二方と伺っております。ご説明の後で、質疑応答の時間を設けていただきます。それでは早速よろしくお願いいたします。

浅沼誠：ただいまご紹介いただきました、社長の浅沼誠です。本日はご参加いただきまして誠にありがとうございます。

これより、株式会社浅沼組の2023年度決算説明および中期3カ年計画の説明をさせていただきます。初めに、私より簡単に概要をご説明申し上げます。

まず、建設業界の環境といたしましては、公共建設投資は前年度並みの規模で、公共事業関係費が確保されていることに加え、2022年度補正予算において、「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」を初めとした公共工事関係費が確保されており、堅調に推移しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



民間建設投資につきましては、企業の工場や物流施設等への設備投資意欲は引き続き堅調ですが、建設コストの上昇などから、新規工事着工に足踏みする様子もうかがえます。

このような状況のもと、当社は2023年度を前中期3カ年計画の総仕上げとして取り組んでまいりました。その結果、2023年度の連結業績は、売上高につきましては、良好な受注環境を背景に前年比で増加し、計画を達成することができました。

また、利益については、計画策定当初の想定を超える建設資材、労務価格高騰や賃上げ等もありましたが、シンガポール子会社の業績が好調だったことや、特別利益が発生したこともあり、連結業績はおおむね達成することができました。

これらを踏まえ、配当につきましては、5月14日に開示しました通り、計画の1株当たり197.5円から5.5円増配し、1株当たり203円を予定しております。

さて、今年度より新しい中期3カ年計画がスタートいたしました。本計画では、創業140年である2031年度時点でありたい姿として、2024年4月に新たに設定した長期ビジョン「顧客・協会社、株主、社員の満足度の向上、および地球環境・社会への貢献に邁進する企業」のもと3年間で注力することとして、六つのテーマを掲げ、それぞれのテーマに沿った施策およびKPIを設定いたしました。

業界全体では様々な課題はありますが、これらを着実に実行し、全社一丸となって業績計画を達成してまいります。詳細につきましては、執行役員戦略企画本部コーポレートコミュニケーション部長、浅沼真里香よりご説明させていただきます。

浅沼真里香：こんにちは。本日はお忙しいところお時間をいただきましてありがとうございます。私は株式会社浅沼組戦略企画本部コーポレートコミュニケーション部の浅沼真里香です。よろしくお願いいたします。

では、今社長からございました通り、中期3カ年計画の内容につきまして、資料に沿ってご説明させていただきます。まず、2024年3月期の決算ということで、前中期3カ年計画の最終年度でございますので、前中期3カ年計画の総括ということでご説明させていただきます。その後、新しい中期3カ年計画も4月から始まっておりますけれども、この3年間のプランというものをご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1. 業績・財務

- 良好な受注環境を背景に売上高は堅調に推移
- 計画策定当初の想定を超える資材・労務高や賃上げ等による利益減少分はシンガポールM&A子会社の好調な業績が下支え
- 配当は当初計画した金額を確保し配当性向70%以上、PBRは直近期1倍以上を確保。資本効率の面でも一定の成果有

■ 外部環境

- ・ 初年度は新型コロナウイルス禍による活動の制約はあったものの、2023年5月には5類感染症への移行に伴い、個人消費・インバウンド需要が回復。国内設備投資需要上昇もあり、受注環境は堅調に推移
- ・ ロシアによるウクライナ侵攻によるサプライチェーンの混乱により資材価格は高騰
- ・ 作業所従事者の高齢化に伴う人員不足、及びそれに伴う労務費の高騰

■ 業績・財務 (連結)

(単位:百万円)	2021年度	2022年度	2023年度	
売上高	135,478	144,436	152,676	良好な受注環境や施工効率の高い倉庫等の案件増加により堅調推移
営業利益	4,835	5,691	4,057	資材・労務の高騰による粗利益率減、賃上げ対応による販管費増
同率	3.6%	3.9%	2.7%	
親会社株主に帰属する当期純利益	3,748	4,200	4,670	・ 2023年度は固定資産売却による特別利益*もあり、当期利益は増益。配当は3期共に計画の金額を確保し、配当性向も高水準を維持 ・ 2023年度の配当については期初計画(197.5円)より増配
配当	363円	191円 ² (382円)	203円 ² (406円)	
配当性向	78.1%	73.3%	70.0%	
PBR	0.95倍	1.14倍	1.34倍	直近2期は1倍以上を維持
ROE	9.0%	9.7%	10.2%	それぞれ株主資本コスト・WACC ³ を各期共に上回る水準を維持
ROIC	6.4%	7.3%	4.5%	

*1 2023年11月8日付(固定資産の譲渡および特別利益(固定資産売却益)の計上に関するお知らせ)にて開示の通り、売却益が含まれた利益
*2 2022年8月1日を効力発生日として実施した株式分割(普通株式1株につき2株の割合)を考慮した金額を記載。2023年度分は予定金額(2024年6月株主総会に付議予定)
*3 株主資本コストは、2021年度7.5%、2022年度5.5%、2023年度4.9%、WACC(資本コスト)は、2021年度6.1%、2022年度4.7%、2023年度4.1%



© 2024 Asanuma Corporation. 4

4 ページ目をご覧ください。

ここでは、前中期3カ年計画の業績財務の内容の数字の内容をご説明申し上げます。業績・財務という表が中下段にありますので、こちらに沿ってご説明申し上げます。

前中期3カ年計画の最終年度、2023年度につきまして、1行目の売上高は1,526億7,600万円で、前年度対比で増収という内容になりました。こちらは、良好な受注環境と、あとは施工効率、いわゆる1人当たりの売上高でございますけれども、それが高い、倉庫等の案件が増加したということもございまして、売上高は3年間ともに堅調に推移いたしました。

一方で、その下営業利益でございますが、40億5,700万円、営業利益率は2.7%で、前年度対比減という結果になりました。こちらは先ほど社長からも説明がありましたが、資材労務高によるものです。ロシアによるウクライナ侵攻によるサプライチェーンの乱れや、業界全体が人手不足ということもございまして、資材労務高が足元で急激に高騰したということもございまして、利益率については減少しました。

また販管費において、賃上げも実施いたしましたので、販管費増となりました。これらを踏まえまして、営業利益額、営業利益率ともに減少という結果になりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

その次の当期純利益でございますけれども、こちらは2023年度において46億7,000万円で前年度対比増益にて着地いたしました。

こちらは、去年の11月に開示させていただきましたが、当社所有の元機材センターの土地を売却したということで、特別利益が発生しました。それから当期利益だけではなくて全体的な業績に言えますけれども、当社のシンガポール子会社が大変好調な業績を出したということもございまして、これが下支えしたということです。当期純利益は増益にて着地をいたしました。

これを踏まえまして、その下の配当につきましては、2023年度分は203円ということで、前年度対比増配かつ、期初で出していた計画対比でも5.5円の増配を予定しております。また、その下の配当性向も、3期ともに計画しておりました70%以上を確保できる見込みでございます。

またPBRは、直近2期ともに1倍以上で、2023年度は1.34倍の実績がございました。その下ROE、ROICはそれぞれ10.2%、4.5%ということで、株主資本コスト、WACCを、3期連続で上回る水準を維持することができました。

これらが前中期3カ年計画の業績財務の実績でございました。



1 前中期3カ年計画の振り返り(2021~2023年度)



2. 施策の成果・継続課題

- 特にリニューアル事業、環境配慮への取組み、ガバナンス強化においては一定の成果有り
- 一方、人材獲得・働きやすい環境作り、利益率増強策、DX^{*1}推進等については継続課題

施策の主な成果

1. 維持・修繕事業投資 (リニューアル)	リニューアル全体	・当初計画の「リニューアル事業からの営業利益を連結営業利益の35%以上」を達成。収益柱として確立
	国内リニューアル	・国内建築リニューアルブランド『ReQuality』を立ち上げ。ブランディングや技術・提案力の土台を構築 ・名古屋支店の「環境・健康を配慮した全面改修」を実施。フラッグシップとして営業活動にも活用
	海外リニューアル	・シンガポールのリニューアル関連会社Evergreen Engineering & Construction Pte. Ltd.を子会社化 ・子会社化した2社のシンガポールのリニューアル関連子会社の事業が好調、連結業績に寄与
2. 生産労働人口の 減少への対応	協力会社連携	・協力会社の資金負担の軽減を企図した協力会社宛支払の100%現金化を継続実施
	DX推進	・DX推進委員会を設置し、全社横断的なDX推進体制を構築。特に施工関連DXを推進 ・若手社員向け体験型現場教育システムを他社と共同開発し、DXを活用した人材育成の推進
	多様な働き方	・職務給・地域総合職制度・70歳までの定年後再雇用制度等、多様な働き方をサポートする各種制度を導入
3. 非財務経営活動 (ESG・SDGs等)	環境配慮	・「人間にも地球にも良い循環」をテーマとし、SNS発信等のPR活動を開始 ・CO ₂ 排出量削減目標の拡大(スコープ3カテゴリ ^{*1} の追加) ・再生可能エネルギー電力を全新規着工現場に導入 ・CDP(国際環境NGO)より2023年度SCORE「B」 ^{*3} と相応の評価を取得
	ガバナンス強化	・政策保有株式の縮減方針を定め、毎期首の取締役会で個別銘柄毎の保有適否を検証し、銘柄数縮減(2023年度末時点の上場株式の連結純資産比率は11.8%) ・東証プライム市場への移行・CGコード第二次改訂に対応 ・譲渡制限付株式報酬を役員に加え全社員への付与を開始。全社一丸の企業価値共有を企図

継続課題

- ・人材獲得における競争が激化。採用及び働きやすい環境作りはテコ入れが必要
- ・直近期は資材価格高騰等により利益率が低下しており、利益率確保に向けた策は引き続き必要
- ・リソース配分の都合により、前中期3カ年計画におけるDX推進は道半ば
- ・営業停止処分、情報漏洩事案が発生。一層のコンプライアンス意識醸成・リスク管理が重要

*1 DX=「Digital Transformation(デジタルトランスフォーメーション)の略。AIやIoTを始めとするデジタル技術の活用

*2 スコープ3カテゴリ11=お客様にお引渡しした建築物の使用時に排出されるCO₂

*3 CDP SCORE:「A、A- (リーダーシップを発揮)」、「B、B- (マネジメントできている)」、「C、C- (認識できている)」、「D、D- (情報開示できていない)」の8段階で評価される

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続きまして5ページ目をご覧ください。こちらは前中期3カ年計画の総括の二つ目ということで、今度は数字ではなく施策の内容につきましてご説明申し上げます。

まず、前提として、前中期3カ年計画においては、変化に挑戦というものを掲げまして、当社にとって環境変化として捉えているものを三つ特定し、それに対して対応策という形で政策を打ってまいりました。

一つ目が、維持・修繕事業投資ということで、リニューアル事業の強化、それから二つ目は生産労働人口の減少への対応ということで、いわゆる人手不足への対応、それから三つ目はESG・SDGs、非財務経営活動という三つを掲げてございました。

当社として成果と捉えておりますのが、主に1個目のリニューアル事業です。こちらは前中期3カ年計画において、当社としてリニューアル事業に注力しようと掲げ、大きな第一歩を踏み出せたと評価をしております。

また3点目に記載している環境配慮とガバナンス強化、こちらも一定程度の成果が出せたと評価をしております。詳細は、次ページ以降で内容についてご説明申し上げます。

一方で、この下の継続課題でございますけれども、4点、私どもとしては課題として捉えております。

一つ目はいわゆる人材面です。建設業界全体でも言えることだと思っておりますけれども、まず採用、それから主に現場での働き方改革、働きやすい環境作り、これについてはより一層のてこ入れが必要と考えております。

2点目は利益率確保と記載しておりますけれども、冒頭から申し上げている通り、資材労務価格の高騰に起因するものです。足元については、急激な高騰というものは一服感があると私どもは見ておりますけれども、そうは言っても、利益率確保というのは至上命題でございますので、引き続き策が必要であると捉えております。

三つ目は先ほど申し上げた通り、前中期3カ年計画においてはリニューアル事業に非常に強化をしてきたということもありまして、リソース配分、人・物・金の配分の関係もあり、DX推進というものが若干道半ばだと課題として捉えております。

また四つ目は、ステークホルダーの皆様大変ご迷惑をおかけしましたけれども、営業停止処分、それから当社が使用しております名刺管理サービスにおける情報漏えい事案、こういったものが発生してしまいましたので、より一層のコンプライアンス意識の醸成、それからリスク管理、そういったものが重要と考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



以上が私どもの前中期3カ年計画の成果と継続課題と捉えております。次ページからは、当社が具体的に取り組んできたものの詳細についてご説明申し上げます。

1 前中期3カ年計画の振り返り(2021~2023年度)

2. 施策の主な成果・継続課題

1.維持・修繕事業投資(リニューアル)
2.生産労働人口の減少への対応
3.非財務経営活動(ESG・SDGs等)

Asanuma

1. 維持・修繕事業投資 (リニューアル)

- リニューアル全体
- 当初計画の「リニューアル事業からの営業利益を連結営業利益の35%以上」を達成。収益柱として確立
- 国内リニューアル
- 国内建築リニューアルブランド『ReQuality』を立ち上げ。ブランディングや技術・提案力の土台を構築
 - 名古屋支店の「環境・健康を配慮した全面改修」を実施。フラッグシップとして営業活動にも活用
- 海外リニューアル
- シンガポールのリニューアル関連会社Evergreen Engineering & Construction Pte. Ltd.を子会社化
 - 子会社化した2社のシンガポールのリニューアル関連子会社での事業が好調、連結業績に寄与

建築リニューアル(国内外合計)実績

(単位:百万円)	2022/3期	2023/3期	2024/3期		
	実績	実績	実績	前期比	計画比
営業利益	1,451	1,762	2,780	+1,018	+1,340
営業利益シェア	30.0%	31.0%	68.5%	—	—
内、国内 建築リニューアル					
受注高	16,620	17,553	34,737	+17,184	+14,737
完成工事高	17,094	17,376	19,888	+2,512	+1,588
営業利益	1,503	860	1,096	+236	▲24
営業利益シェア	31.1%	15.1%	27.0%	—	—
内、ASEANリニューアル ^{*1}					
受注高	2,582	8,812	9,344	+532	▲356
完成工事高	2,335	10,885	9,785	▲1,100	▲215
営業利益 ^{*2}	▲52	902	1,683	+781	+1,363
営業利益シェア	▲1.1%	15.9%	41.5%	—	—

*1 2023/3期のASEANリニューアル業績は 2022年1月にEVERGREEN ENGINEERING & CONSTRUCTION PTE. LTD.を子会社化したことにより増加
*2 ASEAN子会社ののれん(償却費等)を含む

名古屋支店改修プロジェクト



- 循環型の環境配慮、健康で快適なオフィスビル
- WELL認証GOLD・ZEB Ready認証取得、グッドデザイン・ベスト100など、国内外で多数受賞

Evergreen社の子会社化

- 買収時期:2022年1月(80%)
- 事業内容:建物メンテナンス、電気・設備工事、リニューアル

(単位:百万円)	2023/3期	2024/3期		
	実績	実績	前期比	計画比
売上高	7,485	6,427	▲1,058	+1,127
営業利益	1,217	1,639	+422	+1,079
のれん等	312	340	—	—

まず一つ目、6 ページ目は、リニューアル事業についてです。左下の建築リニューアルの国内外合計実績を数字面のところでご説明させていただきます。

1 行目の、国内外におけるリニューアルから生み出されている営業利益は、3 期において、14 億円、17 億円、27 億円と記載しておりますが、3 期連続積み上がってきている状況です。

内容としましては、もともと海外にシンガポール子会社を前々中期3カ年計画から持っていました。そこからまた1社追加したということに加えて、この2社のシンガポールリニューアル子会社の業績が大変好調だったということもございまして、このような結果になっております。

これを踏まえて、当初浅沼組の連結営業利益、全体の営業利益に占めるリニューアルから生み出される営業利益の割合を35%以上にしようと目標を掲げていました。こちらについてはやや特殊な要因があって、数字に多少異常値は出ておりますが、目標としては達成することができたという結果になっております。

具体的に何をやってきたかという取り組みでございますが、右上の名古屋支店改修プロジェクトについて説明します。弊社は全国に七つの本店支店を持っているのですが、そのうちの一つである名古屋支店は、築30年以上の自社ビルであり、そこを全面改修いたしました。テーマを、循環型の環境配慮、それから健康で快適なオフィスビルということで、環境や健康をテーマにして全面リニューアルをいたしました。

写真を見ていただきますと、名古屋に来ていただいた非常にたくさんのお客様から、やっぱり生で見るといいねと言っていていただいておりまして、かつ、外部認証機関、それから国内外の多数の賞を取得することができて、大変良いものだったと評価しております。これを足がかりに、当社の営業マンたちは、こういったリニューアルについて今営業推進をしているところでございます。

また海外においては、右下に記載の通り、エバーグリーンというシンガポールの会社を、もともとあった1社に加えてもう1社子会社化いたしました。こちらは先ほど申し上げた通り、大変好調な業績を出しております、浅沼組全体の業績にも大変寄与しているという状況でございます。

1 前中期3ヵ年計画の振り返り(2021~2023年度)

2. 施策の主な成果・継続課題

1.維持・修繕事業投資(リニューアル)

2.生産労働人口の減少への対応

3.非財務経営活動(ESG・SDGs等)



2. 生産労働人口の減少への対応

- | | |
|--------|--|
| 協会社連携 | <ul style="list-style-type: none"> 協会社の資金負担の軽減を企図した協会社宛支払の100%現金化を継続実施 |
| DX推進 | <ul style="list-style-type: none"> DX推進委員会を設置し、全社横断的なDX推進体制を構築。特に施工関連DXを推進 若手社員向け体験型現場教育システムを他社と共同開発し、DXを活用した人材育成の推進 |
| 多様な働き方 | <ul style="list-style-type: none"> 職務給・地域総合職制度・70歳までの定年後再雇用制度等、多様な働き方をサポートする各種制度を導入 |

DX推進

● 若手社員向け体験型現場教育システム『現場トレーナー』を他社と共同開発



バーチャルな現場内で現場社員アバターを操作し、問題点や注意すべき点等を発見、クイズ形式で学習各OSに対応した製品をリリースし、若手社員の教育をDXにて拡充

● 『配筋検査システム(AIカメラと専用アプリ)』を当社を含む「配筋検査システム協議会」にて開発

配筋検査における品質向上と業務効率化をサポートする『配筋検査システム』を他社と共同開発し、2024年4月より「配筋検査システム協議会」のゼネコン21社(当社含む)で先行導入を開始

従前の配筋検査は、記録として写真に残すための配筋断面図の事前準備、工事黒板の準備、マグネット取り付けによる鉄筋本数の認識、鉄筋径や間隔の確認など、多くの手間を要していたが、本システムのAIカメラによる配筋の自動認識などで、業務の効率化を実現



配筋検査システム使用イメージ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



次ページをご覧ください。7 ページ目では、二つ目の生産労働人口の減少への対応ということで、先ほど継続課題としても盛り込んでいましたが、成果として取り組んだものも当然ございまして、その内容をご説明申し上げます。

まず DX につきましては、もともと当社は部署ごとにバラバラと DX をしていたというきらいがあったのですが、そうではなく、全社横断で DX を推進していこうということで、DX 推進委員会というものを設置しました。

その場では、特に施工系いわゆる現場の DX を推進しまして、そのうちの一つがこの下に写真でも記載しております、若手社員向け体験型現場教育システムという現場トレーナーというもので、これを他社と一緒に共同開発しまして、当社においてもこちらを今活用しているところです。

写真を見ていただくとお分かりになる通り、このようにアバターみたいなものを歩き回らせて、社員が現場の中を自由に歩き、そこにおいて現場の勉強をしていくというものです。主に若手向け、若手新入社員向けのものですけれども、このようにして、若手新入社員向けの研修を DX で補っていくものを開発し、活用しております。

二つ目は配筋検査システムと言っていわゆる鉄筋を配置した後の検査で使用するシステムを、他社と一緒に共同開発をして先行導入しております。こちらも、見ていただくとお分かりになる通り、タブレット端末を用いて、配筋検査を DX 化している内容になっております。

DX ではこのようなことをしましたが、あとはこの上段の「多様な働き方」というところに記載の通り、まずは制度を各種導入いたしました。職務給、いわゆるジョブグレードと言われるものや、地域総合職制度、そういった制度をまずは前中期 3 カ年計画において導入を実施いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2. 施策の主な成果・継続課題

3. 非財務経営活動 (ESG・SDGs等)	環境配慮	<ul style="list-style-type: none"> 「人間にも地球にも良い循環」をテーマとし、SNS発信等のPR活動を開始 CO₂排出量削減目標の拡大(スコープ3カテゴリ11の追加) 再生可能エネルギー電力を全新規着工現場に導入 CDP(国際環境NGO)より2023年度SCORE「B」と相応の評価を取得
	ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> 政策保有株式の縮減方針を定め、毎期首の取締役会で個別銘柄毎の保有適否を検証し、銘柄数縮減(2023年度末時点の上場株式の連結純資産比率は11.8%) 東証プライム市場への移行・CGコード第二次改訂に対応 譲渡制限付株式報酬を役員に加え全社員へ付与を開始。全社一丸の企業価値共有を企図

環境配慮

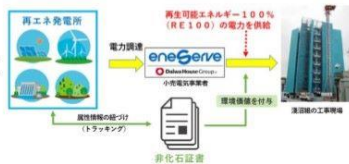
CO₂削減目標の拡大(スコープ3カテゴリ11²追加)

対象	単位	基準年度		実績 2022 年度	中長期目標	
		年度	排出量		2030 年度	2050 年度
スコープ1・2 (建設工事のみ 対象)	原単位 t-CO ₂ / 億円 ¹	1990	30	13.4 ▲55%	12 ▲60%	3 ▲90%
	総量 t-CO ₂	1990	74,193	17,000 ▲77%	16,322 ▲78%	3,710 ▲95%
スコープ3 カテゴリ11 (自社設計+ 他社設計)	総量 t-CO ₂	2021	693,428	647,430 ▲6%	589,414 ▲15%	450,728 ▲35%

スコープ3カテゴリ11の割合が太宗を占めており当該削減目標を2023年度より追加

作業所仮設電気に「再生可能エネルギー100%電力」を導入

再生発電所から調達した電気にトラッキング付非化石証書を紐づけることで再エネ100%として供給



¹ 完工高1億円当たりの排出量

² スコープ3カテゴリ11をお客様にお引渡しした建築物の使用時に排出されるCO₂

ガバナンス強化

保有株式への対応

- 上場株式の保有適否判断基準を設定し、毎期首の取締役会で確認、銘柄数縮減を実現
⇒基準:配当と工事粗利益の便益が株主資本コストを下回る場合に減縮
- 2024年3月末時点の上場株式残高 57.6億円 連結純資産比率 11.8%

譲渡制限付株式報酬を役員・全社員に付与³

- 社内取締役5名 普通株式合計7,061株(処分総額 22,630千円⁴)
- 執行役員17名 普通株式合計11,613株(処分総額 37,219千円⁴)
- 従業員1,245名 普通株式合計39,840株(処分総額 127,687千円⁴)

取締役会・監査役会の社外役員構成比

- 取締役会の社外取締役割合 1/3(うち、女性社外取締役1名)
- 社外監査役の割合 3/4(うち、女性社外監査役1名)

取締役会の実効性評価

- 外部機関による実効性評価を継続実施(2019年度より)
- 評価は各期共に平均以上

³ 取締役・執行役員へは2021年度、従業員には2023年度より導入。

⁴ 処分金額は2023年6月22日付株面(3,205円)。払込期日は取締役・執行役員2023年7月21日、従業員2024年2月29日。

次のページをご覧ください。8 ページ目では非財務経営活動での取り組み内容についてご説明申し上げます。

まず、環境配慮につきましては、CO₂ 排出量削減目標。これはもともと表の 1 行目に記載の通り、スコープ1・スコープ2、いわゆる自社の活動から出る CO₂ の削減目標というものはもともと設定していたのですが、昨今は CO₂ の排出量をサプライチェーン全体で管理していこうという流れがあるかと存じますが、当社としてもそのような流れに乗っていこうということで、2 行目に記載のスコープ3 カテゴリ 11 という、いわゆる当社が建てた建物をお客様に引き渡した後に排出される CO₂ まで削減目標として管理しようということで、これらの目標を追加いたしました。

では具体的にこの目標を叶えるために何をやったかというところですが、表の下に記載の通り、作業所の仮設電気、いわゆる工事をするときを使う電気を、再生可能エネルギー100%電力として、いわゆる非化石証書を紐づけている電気を使用することを導入いたしました。

これは1年以上前から、新規に着工する工事現場に全て導入する体制をとっておりますので、現在はおそらくほぼ全部の工事においてこの再生可能エネルギー100%電力を導入してございます。これが主な環境配慮における取り組みです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

続きまして右側のガバナンス強化でございます。こちらは、一つ目が保有株式への対応ということで、当社は上場株式の保有適否判断基準というものを設けておりますが、これをベースに毎期首の取締役会で確認をして、基準に満たさないものは銘柄数を縮減してまいりました。

基準というものが、具体的には、その株式からいただいている配当と工事においていただいた利益の総額が株主資本コストを上回っているか下回っているかというものを基準として設定しております。

昨今、株価が全体的に上がっているということで、株式残高ベースでは最終年度に少し上がってしまったのですが、この基準を用いて、この前中期3カ年計画において銘柄数は縮減することができました。

2点目の譲渡制限付株式報酬については、役員に付与をしていたのですが、こちらを全社員にも付与することができました。

説明が長くなるので余談として、当社が上場した際のお話を挟ませていただきます。当初、株式のある程度の方に持っていただかないと上場はできないのですが、当社は当初オーナー企業ということで、株式はオーナー家が持つというのが一般的な中、当社は当時の社員の方にも株式を持っていただいて上場したという経緯が歴史としてございます。

この譲渡制限付株式報酬を全社員に付与するというのは、社員全員で企業価値を向上しようというところが狙いでございますけれども、会社全体、社員全体で会社を作っていこうという当時の歴史というものを、譲渡制限付株式報酬を付与したときに思い出し、そういったカルチャーが今も続いているのかなど、個人的な感想ですが思った次第です。

余談でしたが、ガバナンス強化の一環としてこのようなことも実施しました。あとは取締役会監査役会の社外役員構成比への対応や、取締役会の実効性評価、こちらも毎年行って平均以上の評価を獲得しております。

以上が、前中期3カ年計画の数字面と、取り組み内容面での総括でございました。

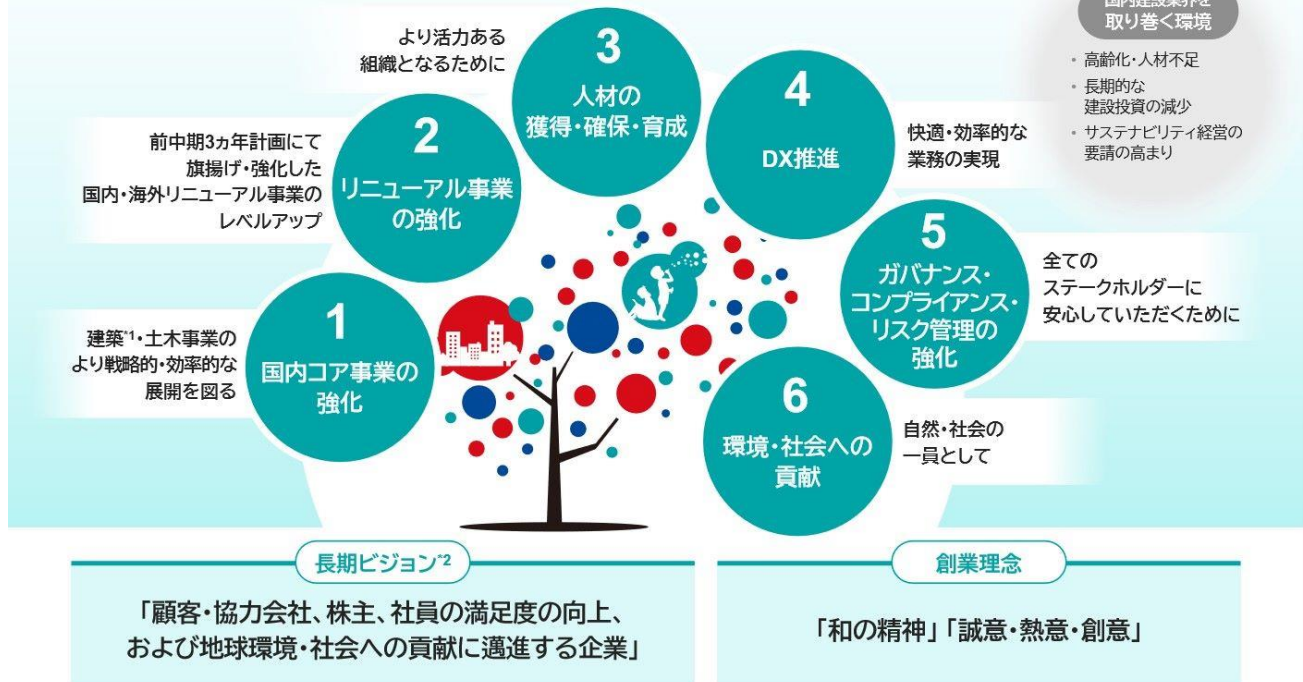
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1. 中期3カ年計画のテーマ

- 3カ年で注力することとして、6つのテーマを選定



¹ 主に建築（新築）を指す
² 創業140年時点（2031年度（2032年1月20日））でありたい姿。2024年4月より長期ビジョン・理念・方針などを修正。詳細はP.20を参照

ここからは、新中期3カ年計画の内容についてご説明申し上げます。前中期3カ年計画での総括の内容を踏まえまして、新中期3カ年計画におきましては、3年間で注力することとして、六つのテーマというものを設定しております。

一つ目が国内コア事業の強化です。こちらは、背景としましては、先ほどから申し上げております通り、前中期3カ年計画においてはリニューアル事業を当社の一つの事業柱としてやっていこうということで旗揚げをして強化してきましたが、今一度、建築、新築ですとか、あとは土木事業に対して、より戦略的で効率的な展開を図っていこうということで、あえてこれを一つ目として挙げさせていただきました。

それから二つ目はリニューアル事業の強化です。これは先ほどから申し上げている通り、前中期3カ年計画で大きな一歩を踏み出せたと捉えておりますが、これをもう一段レベルアップをしていこうということで、二つ目として挙げております。

三つ目は人材の獲得・確保・育成でございます。あえて三つのキーワードを挙げている理由としましては、まず一つ目の「獲得」でございますけれども、ご存知の通り、業界全体が人手不足で、人の獲得というのがなかなか難しく、採用というものに苦戦している状況でございます。したがいま

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

して、この採用面のところを今一度しっかりやっけていこうということで、一つ目に獲得を挙げております。

続きまして二つ目のキーワード、「確保」でございますけれども、やはり採用した人材をしっかり確保するために会社として働きやすい環境を作っけていこうと、そういった意思表示として確保というものを挙げております。それから三つ目は「育成」ということで、これは言わずもがなですが人材育成ということで、この三つを挙げております。この三つ、獲得・確保・育成のセットで、より活力ある組織となるため、人材のレベルアップということで挙げております。

四つ目は DX 推進ということで、先ほど前中期 3 年計画の継続課題にも挙げさせていただいておりましたが、より一層 DX を推進していかなければならないということで、四つ目に挙げております。

五つ目はガバナンス・コンプライアンス・リスク管理の強化です。こちらは全てのステークホルダー様に安心していただくためにとっけていこうとさせていただきますが、それだけではなくて、昨今、いろいろと社会全体のニュースで騒がれております通り、このガバナンス・コンプライアンス・リスク管理というものは、会社にとっての生命線とも捉えております。したがっけて、こちら六つの中の五つ目として挙げさせていただいております。

六つ目は、環境社会への貢献ということで、当社はずいぶん昔から環境について非常に熱心に取り組んでまいりましたけれども、今一度、リニューアルビジネスも含めて、こっけて環境をビジネスと融合させて、ビジネスでいかに実現していくかというところに挑戦している企業でございます。したがっけて、環境・社会への貢献を六つ目のテーマとして掲げている次第です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2. 施策（1/3）

- 6つのテーマ毎の施策は下記の通り
- 各テーマの最終年度(2026年度)における成果を示す指標としてKPI^{*1}(重要達成度指標)を新たに設定

テーマ (3年間で注力すること)	施策	財務・非財務 KPI (詳細P.18)
1  国内コア事業の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 受注と施工のバランス確保 ● フロントローディングの実施(設計・積算の強化) ● 注力・得意分野の追求と開拓 ● 品質確保・向上に向けた仕組みの強化 ● 協力会社との協働強化 ● 作業所業務支援体制の強化 ● 省力化工法への取り組み 	顧客満足度スコア ^{*2} 80点以上 (直近2期平均)
2  リニューアル事業の強化	<ul style="list-style-type: none"> ● リニューアル事業ブランド「ReQuality」の強化  ● ASEAN地域のリニューアル事業の強化 ● 自然素材による技術研究所増築及びZEB改修 ● リニューアル関連技術の実用化・促進(高度な建物劣化診断技術等) 	連結営業利益における リニューアル営業利益 40%以上

^{*1} Key Performance Indicatorの略。重要達成度指標。算出方法及び過去実績等の詳細はP.18-19をご参照

^{*2} 竣工時に受領する顧客満足度アンケートの回答及び工事成績評定を点数化

© 2024 Asanuma Corporation. 11

続きまして11ページ目をご覧ください。ここからは六つのテーマに沿って設定しております施策、それから六つのテーマに沿って新たにKPIというものを設定させていただきましたので、その内容を11ページ目以降に記載しております。

施策の内容は少し細かい内容になっておりますので、内容については割愛させていただいておりますが、この右側に新たに設定しましたKPIについて、少しご説明をさせていただければと思います。

まず一つ目、国内コア事業の強化におけるKPIにつきましては、顧客満足度スコア80点以上というところをKPIとして設定しております。これは何かと申しますと、私どもは官庁や民間のお客様からお仕事をいただいているのですが、主に官庁の発注者様からは、工事が終わった後に、工事成績評定という、工事がどうだったかという評定書のようなものをいただいています。また、主に民間の会社様からは、アンケートをいただいておりますので、これら二つをスコア化したものになっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

直近2期の平均は79.8点でございましたので、ますます良い評価をいただいているのかなと自負していますが、こちらの水準を保ちつつ、さらに高めていきたいということで80点以上と記載しております。

二つ目、リニューアル事業の強化でございます。もともと前中期3カ年計画では、連結営業利益におけるリニューアルから生み出される営業利益を35%以上と目標を設定していて、これを達成したわけですが、こちらの現中期3カ年計画においては、40%以上をリニューアル営業利益にしようということで、このKPIを設定させていただいております。



2 中期3カ年計画（2024～2026年度）



2. 施策 (2/3)

テーマ (3年間で注力すること)	施策	財務・非財務 KPI (詳細P.18-19)
<p>3</p> <p>人材の獲得・確保・育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> 採用施策の強化 多様な人材の確保（女性、外国籍、高齢者等） 休暇取得・残業削減の推進 作業所の労働環境の改善、閉所の推進 研修内容の見直し、強化 当社のブランディング・PRの強化 	<p>エンゲージメントスコア</p> <p>70点以上^{*1}</p>
<p>4</p> <p>DX推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> DX推進体制の強化 DX推進に資する設備機器の増強 施工・品質・安全管理におけるDX推進 管理業務・社内業務におけるDX推進 文書管理システムの開発運用 先進IT技術実現に向けた情報収集・試行（RXコンソーシアム^{*2}での活動） BIM・CIM^{*3}の更なる活用 	<p>労働1時間あたりの売上総利益^{*4}</p> <p>6,000円以上</p>

^{*1} 全社員を対象としたストレスチェックにおけるエンゲージメントに関わる質問項目に対し、4段階中上位2つを回答した割合を点数化（スコア70点は当該割合が70%以上）
^{*2} 施工段階で必要となるロボット技術やIoT関連アプリケーション等の技術の共同開発、既開発技術の共同利用、情報提供・発信をする組織。正会員29社、協力会員224社からなる（2024年5月7日現在）
^{*3} Building Information Modeling, construction Information Modeling, 3次元建物モデルに属性情報を持たせたもの。企画・設計・施工・維持管理等に一貫して使用可能
^{*4} 売上総利益（連結）÷全社員の労働時間（個別）

続きまして12ページ目をご覧ください。

三つ目のテーマ、人材の獲得・確保・育成でございますが、このKPIとしてエンゲージメントスコアを70点以上として設定しております。これは何かと申し上げると、私どもはストレスチェックを全社員対象に実施をしているのですが、その中に、エンゲージメントに関わる項目がございますので、そこにおける点数をベースにスコア化したものでございます。

直近期68.2点でございましたので、少しずつこれを上げていって、最終年度においては70点以上をKPIとして掲げてございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



四つ目のテーマは DX 推進でございますが、DX 推進は業務効率化の観点が非常に要素として大きいと思いますので、こちらにつきましては社員の労働 1 時間当たりの売上総利益を 6,000 円以上ということで KPI を設定しております。



2. 施策 (3/3)

テーマ (3年間で注力すること)	施策	財務・非財務 KPI (詳細P.19)
<p>5</p> <p>ガバナンス・コンプライアンス・リスク管理の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ガバナンスの更なる強化（海外子会社ガバナンス含む） 株主・投資家とのコミュニケーションの強化 コンプライアンスへの対応、意識の向上 安全対策の強化（高年齢労働者）、意識の向上 BCPの体制構築・システム強化 情報セキュリティの体制・システムの強化、意識の向上 	<p>重大な法令違反件数</p> <p>0件</p> <p>死亡災害</p> <p>0件</p>
<p>6</p> <p>環境・社会への貢献</p>	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮・循環・健康に関する取り組みの推進（GOOD CYCLE PROJECT、エコフレンドリーASANUMA21等の推進） 環境配慮等の高付加価値な設計・資材等の提案 SBT認定^{*1}の取得 建築技術における健康科学の検証と展開 ZEB・ZEH推進基盤の整備・強化 	<p>CO2排出量削減率^{*2}</p> <p>スコープ1+2 △75% (1990年度対比)</p> <p>スコープ3 カテゴリ11 △8% (2021年度対比)</p>

^{*1} SBTとは「Science Based Targets」の略であり、パリ協定が求める水準と整合した、5年～10年先を目標年として企業が設定する、温室効果ガス排出削減目標のこと（出展：環境省HP）。外部機関による認証を取得予定
^{*2} スコープ1・2は1990年度対比の削減率、スコープ3カテゴリ11は2021年度対比の削減率。2030年度・2050年度目標達成に向けた指標。詳細はP.19参照

13 ページ目をご覧ください。五つ目のテーマであるガバナンス・コンプライアンス・リスク管理の強化でございますが、こちらの KPI としては重大な法令違反件数 0 件、それから死亡災害 0 件を設定させていただいております。

六つ目、環境・社会への貢献。こちらは CO2 排出量削減率を、スコープ 1、2 は基準年度対比で 75%減、スコープ 3 カテゴリ 11 は、基準年度対比で 8%減、こちらを KPI として設定させていただいております。

KPI の詳細にもしご興味ございましたら、Appendix の方に記載しておりますので、後ほどご確認いただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

3. 業績・財務計画

- 売上高は微減ながら、リニューアル等の利益率を意識した事業の強化や業務効率化により利益額・率は増加
- 資本効率を重視した経営を引き続き行い、株主資本コスト・WACCを上回る利益を確保
- 株主還元方針も前中期計画の内容を踏襲し(詳細P.16)、PBRは引き続き1倍以上を維持

(単位:百万円)		2023年度実績	2024年度 計画	2026年度 計画	2023年度実績対比のコメント
		前中期3カ年計画 最終年度	中期3カ年計画 初年度	中期3カ年計画 最終年度	
連結	売上高	152,676	153,660	151,000	・ 施工効率の高い倉庫等の案件獲得は一服、人手不足も加味し、売上高は微減(▲1.1%)
	売上総利益	14,149	16,100	17,200	
	同率	9.3%	10.5%	11.4%	・ リニューアル事業等の利益率の高い事業の強化、DX推進等による業務効率化により、売上総利益率増加(+2.1P) ・ 人件費高騰等を加味するも、営業利益率も増加する計画(+1.5P)
	営業利益	4,057	5,930	6,400	
	同率	2.7%	3.9%	4.2%	
	親会社株主に帰属する 当期純利益	4,670	4,020	4,900	・ 利益により着実に積み上げ
	純資産*1	47,622	47,016	49,800	
	ROE	10.2%	8.5%	10.0%	・ ROE・ROIC共に株主資本コスト4.9%・WACC4.1% ² 以上を維持、資本効率を意識した経営を継続 ・ ROEは2023年度の一過性の要素 ³ を排除し、減少(▲0.2P)
	ROIC	4.5%	6.7%	6.8%	
	配当性向	70.0%	70.3%	70.0%	・ 配当性向は前中期計画に引き続き70%を維持する ・ 配当額については、2023年度における一過性の要因(特別利益) ³ を排除し、2024年度は減配計画なるも、2026年度では増配計画
	配当(額)	203.0円	175.0円 (35.0円) ⁴	212.5円 (42.5円) ⁴	

*1 非支配株主持分を除く

*2 2024年3月31日を基準とした株主資本コスト・WACC

*3 2023年11月8日付「固定資産の減価および特別利益(固定資産売却益)の計上に関するお知らせ」にて開示の通り、売却益が含まれた利益

*4 株式分割後の金額。詳細はP.16ご参照

© 2024 Asanuma Corporation.

14

以上を踏まえまして、14 ページをご覧ください。中期3カ年計画における業績計画でございます。

一番右側が、中期3カ年計画における最終年度の業績計画でございますけれども、まず一番上の連結売上高は1,510億円ということで、直近期に対しては、売上高は微減の計画を立てております。

これは、もともと直近期は冒頭でご説明しました通り、非常に施工効率の高い倉庫、いわゆる1人当たりの売上高が高い案件の獲得が多くて、売上高が上がったというような経緯がございますので、それらがある程度落ち着いてくると見立てております。かつ、人手不足というものもございまして、それらを加味しまして、売上高については微減の計画をさせていただいております。

続きまして、売上総利益は172億円、率として11.4%、営業利益は64億円、率としては4.2%、それから当期純利益は49億円というところを利益として計画しております。売上高は微減の計画ですけれども、利益ベースは額率ともに増加の計画をさせていただいております。

こちらはリニューアル事業も含めた利益率の高い事業について引き続き評価をいたし、引き続き利益率を意識した経営をしていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

あともう一点、DX 推進も含めた業務効率化を加速させ、売上総利益については増加の計画、また人件費については高騰する見込みでございますので、そちらについては一定程度加味をしておりますけれども、営業利益については先ほど申し上げた利益率の高い事業強化、それから業務効率化をしていくことによって、営業利益率も増加する計画を立てさせていただいております。

これらを踏まえまして、その下の ROE、ROIC は、最終年度において 10.0%、6.8% ということで、それぞれの株主資本コスト WACC を上回った水準を維持して、引き続き資本効率というものを意識した経営を継続してまいります。

その下の配当性向、配当額は、配当性向は 70%、それから配当額は 212.5 円を計画しております。こちらについては詳細を後ほどご説明申し上げます。



3 株主還元・投資計画

- 効果的な投資への資金を確保しつつ、前中期3カ年計画での配当基準である「配当性向70%以上」を維持更に、株式を購入しやすい環境とすべく、株式分割の実施と中間配当制度の導入を予定
- これまでの主な投資領域は、リニューアル事業・DX・技術。今中期3カ年計画においても3領域における投資を継続・強化

株主還元		2023年度（前中期3カ年計画）	2026年度（中期3カ年計画）
方針	利益が生む資金を投資と配当に配分		効果的な投資への資金を確保しつつ、前中期3カ年計画での配当基準である「配当性向70%以上」を維持
配当基準	<ul style="list-style-type: none"> 基準：配当性向50%以上(当初計画)⇒70%(変更後) 実績：3期共に配当性向70%以上を確保 		基準：配当性向70%以上
配当額(円)	最終年度203.0円		最終年度 212.5円(42.5円 ^{*1})
その他	-		<ul style="list-style-type: none"> 株式分割(5分割)を実施予定(2024年8月1日効力発生日として予定) 中間配当制度を導入予定

投資内容	(単位:億円)	2021-23 前中期計画 実績	2024-26 中期計画
投資内容		46	70
①リニューアル事業の強化		41	57
国内リニューアルブランド「ReQuality」の推進		12	10
ASEAN地域でのリニューアル事業の強化		29	47
②DX推進・システム基盤強化		5	10
③技術の増強(技術研究所改築、技術開発)		-	3

* 今中期3カ年計画においては70億円の投資を計画
* 前中期3カ年計画に引き続き重要領域であるリニューアル事業、DX、技術への投資を継続・強化

*1 株式分割後数値

最後の章としまして、16 ページ目以降、株主還元投資計画の内容についてご説明申し上げます。

まず、本中期3カ年計画の方針としましては、この緑色の部分をご覧くださいませ通り、効果的な投資への資金を確保しつつ、前中期3カ年計画での配当基準である配当性向70%以上を引き続き維持していきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

この下の基準のところに記載の通り、今申し上げた通り配当性向は 70%以上基準として設定させていただいております。これを踏まえて、配当額は最終年度において 212.5 円と、現状に比べて配当額において増配の計画をさせていただいております。

またそれ以外にも、株式分割 5 分割を実施する予定でございます。昨今株高ということもございまして、おかげさまで当社の株価の方も上がってきてまいりましたので、より投資していただきやすい環境を作るという観点で株式分割を実施する予定でございます。また、中間配当制度も導入する予定でございます。

中下段のところには実際の投資内容について記載をさせていただいておりますが、今中期 3 年計画においても、前中期計画に引き続き、リニューアル事業の強化、それから DX 推進システム基盤の強化、それから技術の増強、これら三つの領域についてしっかり投資をしていきたいと考えており、今中期 3 年計画における投資の金額は 70 億円を予定しております。

以上が中期 3 年計画の概要でございました。ご清聴いただきましてありがとうございました。もしご質問ご意見等ございましたら、よろしくお願いたします。

司会：ご説明をどうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは質疑応答の時間にまいります。この説明会は全文を書き起こしますので、匿名をご希望の方は名前を名乗らないで質問していただきたいと思います。いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。今期の予想の数字についてなのですが、原材料価格の高騰や人件費の高騰について、まだ転嫁ができてない部分などがもしあって、その転嫁の予定などがあれば、その金額がどの程度ぐらいなのかということ。それから、もし一時費用などがあれば、それについても教えていただきたいと思っています。

質問の意図は、今の実力ベースで、来期以降どのぐらいの数字になるのかをラフに見るという視点で質問をさせていただいています。質問1点目です。1個ずつお願いします。

浅沼真里香 [A]：ありがとうございます。まず1点目でございますけれども、転嫁の価格については、金額ベースではお客様のこともございますので、申し上げることができません。申し訳ありません。

ただ、内容としましては、資材労務価格につきまして、直近期では高騰率が非常に高く、高騰の幅が急激に上昇しました。それにつきましては、先ほども説明の中で触れさせていただきましたが、いまだ高騰はしていますが足元では一服感はあるのかなと思っておりますし、今後の見立てとしてもそのように考えております。

転嫁につきましては、業界団体でも発信いただいているということもありまして、お客様の方からも理解をいただき始めているところでございます。

具体的には、官庁のお客様につきましては、所謂スライド条項と言われる、いわゆる物価の上昇を一定程度価格に転嫁できる契約条項みたいなものがあるのですが、そういったところを盛り込んでいただいている発注者様につきましては、そのような一部価格の転嫁をさせていただいております。

民間のお客様は、なかなかそういった契約条項みたいなものは難しいのですが、冒頭で申し上げた通り、ご理解をいただいておりますので、そういった価格の転嫁のようなものはでき始めているかなと考えております。これが1点目のご回答でございます。

2点目の一時費用というのは、いわゆる特別損失のことでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質問者 [Q]：今期、何か特別な一時的な費用など、例えば過去であれば引っ越し費用などがあったと思うんですけど、何かそういう一時的なものがあるのかどうか。

浅沼真里香 [A]：ありがとうございます。そういったものは今のところ予定はしておりません。

質問者 [Q]：ありがとうございます。もう一つ質問なんですけれども、ご説明の中で保有株式への対応として、每期首の取締役会で確認されているというお話があったかと思いますが、今期首ではどういう確認をされたのか。14 ページに今年度の計画がありますけれども、ここには入っていないという理解でよろしいでしょうか。

浅沼真里香 [A]：今期においても同様に、この基準をベースに確認をしました。確認の結果、銘柄数の縮減というのは実施しておりません。

質問者 [Q]：14 ページに今年度の計画、それから 26 年度の計画がございますけれども、この中には政策保有株式の削減による利益というのは見込んでいないという、数字が入っていないという理解でよろしいでしょうか。

浅沼真里香 [A]：確認をしますのでお待ちください。すみません、回答を訂正させていただきます。今期においては一銘柄削減予定でして、その内容は計画に入っております。大変失礼しました。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問はございますでしょうか。無いようですので、以上をもちまして説明会終了です。どうも皆様お疲れ様でした。

浅沼真里香 [M]：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

