

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 63 期(2025 年)第 2 四半期決算説明会 質疑応答集

説明会開催日時：2025 年 8 月 22 日（金）14:00～15:00

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

常務執行役員 企画・営業本部副本部長 金井裕史

営業利益が前年同期比 12%減ということだが、具体的な原因を教えてください。

販管費の増加が大きな要因になる。販管費増加の具体的な内容は、Waterman 社における国民保険の雇用者負担分の増加、専門賠償保険引当の増加、建設技術研究所における管理・営業部門の人件費、DX 関連の委託費、システム利用料の増加があった。また一部業務の原価率悪化がもう一つの要因にある。複数年業務において、工期が延伸や業務上のミスによる手戻りの発生に伴った原価率の悪化による影響が一過性のものとしてあった。

ここ 1～2 年、第 1 四半期と第 2 四半期の業績の差が激しくなっている印象を受ける。会計基準が完成基準から進行基準に変わった後、業績の変化は少し落ち着いたが、何か変化が起きているのか。

大きな流れは特に変わっていない。官公庁の業務は年度末に工期を迎えるものが多いが、進捗を前倒しにする業務が増えてきた。

なお、建設コンサルタンツ協会では、現状の 1～3 月にピークを迎える工期を減らし、9～10 月工期と、1～3 月工期の二山となるよう、業務の平準化を国土交通省に要望している。

受注について、前期は労働環境や品質を課題に受注抑制をしたと思う。今期は、第 2 四半期まで受注は回復しているようだが、今後労働環境等を加味して受注抑制していくのか。

受注については、現時点ですぐに抑制することは考えていない。生産体制が整わない中での受注はミスの発生、労働負荷増大につながるため、生産体制を確保できる状況であれば、事業ポートフォリオの変革に沿って受注を行っていくことを考えている。

徐々に労働時間は減少しており、DX による生産性も少しずつ向上してきているので、業務集中度を踏まえて、生産体制を確保し業務を受注していきたい。

受注に関して、複数年契約で業務が遅れているという話があったが、国交省案件で工期が伸びていると、採算性が悪化していくのか、そもそも工期が伸びる案件の収益性に与える影響はどうか。

工期が長い案件は増えてきているが、残内部原価とそれに必要な内部生産力を見ながら受注しているので、収益性の悪化ということはない。むしろ工期が長くなることで余力が生まれ、さらに多くの業務が受注できる、といった議論を社内で行っている。ただし、国内業務でも、複数年業務で手戻り等が発生し、原価率が悪化している業務が一部見られる。

国内コンサルティング事業における地方自治体の受注は、建設技術研究所単体で受注しているのか、子会社が受注しているのか。

地方自治体に予算が付くようになる見通しの中で、地方自治体の仕事も取り込んでいけるのか。

建設技術研究所単独での受注が多い。受注高が前年同期比 150%増の上下水道を始め、都市、防災の業務は、地方自治体からの受注が多い。

例えば能登地震の災害、水害対応や包括管理など、現場で人を確保する必要のある業務については、地域子会社などの地域コンサルタント会社と連携して業務を実施しており、今後も同様に対応していく。

海外コンサルティング事業について、Waterman 社の業務は複数年にまたがる業務が多く、契約時点で価格がロックされ、契約後に人件費が上昇すると利幅が縮小する印象だが、今の状況を踏まえ、今後価格改定の交渉はできる状況か。

物価上昇については発注者との交渉はできる。

海外の利益率低下のひとつの原因として、Waterman 社の公共事業である技術者派遣業において、英国の自治体の経済状況もあり、人件費高騰に対する価格転嫁が進められていないことがあげられる。また、労働者派遣業では業務の有無にかかわらず一定程度の派遣技術者の確保が必要なため、利益率の悪化につながっている。現状、これらに対し、改善を図っているところではある。なお、英国の政権交代により、公共事業の発注が安定的に戻ってくる見込みもあると踏んでいるので、バランスを見ながら人材確保をしていく。

また民間事業については、利益率を上げていく必要があるとみているので、管理費を抑えるための構造改革を進めていく予定である。

事業ポートフォリオの変革が進んできていると思うが、こういった会議体、メンバーで、どのような分析、議論をしているのか。

また、海外事業は事業ポートフォリオ上、こういった位置づけ、子会社毎もしくはさらに細かいメッシュでみているか。

事業ポートフォリオの変革については、事業を導入期、成長期、成熟期といったフェイズ毎に分類して考えている。成長期として位置付けた CM/PM、情報システム事業等は、収益性も高いため次のコア事業とすべく積極的な投資を行う、また、導入期であるウォーターPPP 事業などの新事業は、10年スパンで成長期に位置付けられるようどうすべきか、といった議論をしている。こうした議論は、2か月に1度程度の頻度で、中期経営計画推進会議で議論している。会議メンバーは、社長、事業部門

担当役員、事業所長で構成されている。採算性や人的資本 ROI(※)等の資本効率を重視し議論をしている。

海外については、毎月 Waterman 社報告会、建設技研インターナショナル運営会議を開催し、収益性の確保などについて議論をしている。建設業界全体として、国内市場は、ある程度制約のある市場であり、海外展開も必要と考えている。収益性は重要な指標であり、グループ内の個別にみると英国よりもアイルランドの方が採算性は良いなど、個別に評価している。業界全体でみるとオーストラリアの採算性が良い、などの分析を行いながら、M&A 等について検討をしている。

※人的資本 ROI：人的資本投資収益率。「人的資本」に投資した費用が、どれだけ収益や価値の向上につながったかを示す指標

国内コンサルティング事業における原価率悪化の要因はなにか。中計最終年の 2027 年では、原価率は手戻りを含め、改善することで国内は安定的に堅調に伸びていくとみてよいか。

原価率悪化の要因は、ミスによる手戻りで余計な人件費が発生したことがあげられる。中計 2027 については、ご認識のとおり、国内は堅調に伸ばしていきたいと考えている。

事業ポートフォリオの振返りとして、過去にファンドに投資したことがあると思うが、その背景は技術の取り込みなど、業務に生かしていくための情報収集という印象を持っている。ファンドへの投資により得られたものは何か。この投資は、将来的なプロポーザルの種、又は新技術の提案を国などの発注者に対して行っていくことが目的か。

基本的には 10 年先の長期目線でのシナジー効果、新しい技術を取り込んでいくことを狙いとしている。

これまでの成果としては、レーザー打音装置、下水管で使用する AI 技術を利用した雨天時侵入水検知装置の商品化などがある。現状収益性がよいとはいえないが、こうした他社技術とのシナジーを狙った技術開発は積極的にやっていく。

国に対する新技術の提案は、社内の国土文化研究所の AI チームなども担当している。ベンチャー投資などの成果は、新技術や新規ビジネスとして民間企業含め幅広い発注者に提案していくことを考えている。

Waterman 社における国民保険料の雇用者負担分の詳細と、その価格転嫁の見込みについて教えてほしい。

国民保険の雇用者負担分は、個人の報酬に紐づく複雑な算出方法であり、明確な数値をお示しすることは難しい。

これらの価格転嫁については、技術者派遣業では、派遣契約を新たに締結又は更新するタイミングで順次転嫁していく。コンサルティング事業は、既存業務に関する価格転嫁は難しいが、新たな業務受注の際には価格に織り込んでいく。

順次価格転嫁をしていくので、時間はかかるがこの分の収益性は改善していく見込みである。なお、本件は、英国政府の施策になるため、Waterman 社だけが有利・不利という性質のものではない。

以上