

2019年5月29日

株式会社 高松コンストラクショングループ

2019年3月期 アナリスト・機関投資家向け本決算および中期経営計画説明会
主な質疑応答（要旨）

高松コンストラクショングループ

出席者：代表取締役社長 吉武 宣彦
常務執行役員グループ統括本部長 井筒 廣之

高松建設

出席者：代表取締役社長 高松 孝年
本社 推進本部 マーケティング分析室長 藤江 一郎

青木あすなろ建設

出席者：代表取締役社長 辻井 靖
代表取締役 専務執行役員 国竹 治之

【高松建設 着工遅延の解消策に関して】

質問：

受注から着工までの長期化は一時的、と言うが今後どのように解消していくのか。

回答（高松建設 代表取締役社長 高松）：

前期は受注から着工までの期間が地中埋設物撤去等で長期化した案件などもあり、計画に対して遅延した。今期以降は、受注から着工までを計画上も実績に合わせた月数とし、それを売上計画に反映させている。今期は計画通りの売上高を計上できる。

【高松建設 施工能力に関して】

質問：

前期、売上と受注との間に乖離があるため受注残が積みあがっているはずだが、施工能力に問題はないのか。

回答（高松建設 代表取締役社長 高松）：

施工管理技士、いわゆる現場監督は、所長になるのに大体5年～6年は必要。高松建設は新卒採用計画が順調に進捗しており、大量採用開始以降に新卒で採用した社員が、今年あたりから施工管理技士としてデビューし始める。施工能力は問題ないと考えている。

【高松建設 現場の職人の確保に関して】

質問：

現場の職人の確保は問題ないのか。

回答（高松建設 代表取締役社長 高松）：

現状は全く問題ない。しかし、数年前、消費税増税と東日本の復興需要が同時に起こったことにより職人の不足や労務費の高騰を招いたように、職人の不足や労務費の高騰は突然起こるものという認識。警戒しながら購買努力に努めていきたい。

【高松建設 非住宅比率上昇による利益率の低下懸念に関して】

質問：

前期、非住宅の比率が住宅に比べかなり拡大したようだ。住宅の方が非住宅に比べ利益率は高く、非住宅比率の上昇が利益率低下の要因になるのではないか。新中計の中で「利益率改善を目指す」と記載があるが、具体的な策は？

回答（高松建設 代表取締役社長 高松）：

非住宅といっても幅が広く、今まで多くの建築に携わってきた。業界動向はここしばらく、受注環境に恵まれており、新中計期間中に選択と集中を行ない、どこに注力すべきかターゲットを絞っていく考えだ。我々が得意な部分を伸ばせば、自ずと利益は確保できる。売上の確保を優先し利益を下げる、ということはない。

【青木あすなろ建設 耐震化工事に関して】

質問：

前中期経営計画の課題として挙げている耐震関連工事の受注拡大に向けた取り組み状況と今後の見通しは？

回答（青木あすなろ建設 代表取締役社長 辻井）：

東日本大震災以降、耐震改修促進法の改正や耐震化助成制度により、当社の独自技術である制震ブレース工法による建築物の耐震工事の受注を伸ばしてきた。

助成金制度により緊急に耐震化すべき建築物は一巡したが、土木構造物を含め依然として耐震化需要は旺盛であり、今後は建築・土木両分野での耐震関連工事の取り組みを強化し、受注拡大を図る。

具体的には、建築分野では制震ブレース工法に加え、建築物の耐震化に応用できる「折返しブレース」や「レンズダンパー」、「AA-TEC 工法」の活用を進める。また、土木分野では首都高速道路株式会社と既設橋梁の耐震性能を向上させる技術の共同開発を進めている。

工法等紹介ページリンク

■制震ブレース工法

<https://www.aaconst.co.jp/technology/architecture/sb/>

■折返しブレース

<https://www.aaconst.co.jp/technology/architecture/cuff/>

■レンズダンパー

https://www.aaconst.co.jp/technology/architecture/lens_damper/

■AA-TEC 工法

https://www.aaconst.co.jp/technology/architecture/aa_tec/

■ダイス・ロッド式摩擦ダンパー

https://www.aaconst.co.jp/technology/public/drf_dp/

■ダイス・ロッド式摩擦サイドブロック

<https://www.aaconst.co.jp/technology/public/sideblock/>

【高松コンストラクショングループ 新規事業に関して】

質問：

本日の説明会で説明していないもので、具体的に進めている新規事業があれば教えてほしい。

回答（高松コンストラクショングループ 代表取締役社長 吉武）：

プレゼンでの説明にもあった新事業領域としては、今年の4月に設立したタカマツハウスにおける木造戸建住宅事業と青木あすなろ建設における宿泊施設事業が挙げられる。宿泊施設事業については、現時点では運営を他社に任せているものの、今後は運営も自前でできるようにしたい。それ以外の新規事業として、2018年3月期から米国ニューヨークでスタートしたTCG USA案件もある。これは、今後2～3年かけて、海外展開事業領域のリサーチをしよう、との位置付けだ。当初は高松建設のビジネスモデルをアメリカで実践できないかという思いでスタートしたが、米国の税制と日本の税制とで異なる点もあり、高松建設のビジネスをそのまま移植したのでは馴染まない部分があると現在は考えている。共同経営、マンション経営、賃貸オフィス経営等、3パターンほどで投資を行っており、これがゆくゆくは新事業領域になるだろう。

【タカマツハウス、タツミプランニングに関して】

質問：

新たに設立されたタカマツハウス、新たにグループ入りしたタツミプランニングは新中計の中に数字として反映されているのか？また、昨年グループ入りしたミブコーポレーションとのシナジーは？

回答（高松建設 代表取締役社長 高松）：

タカマツハウスおよびタツミプランニングは新中計の中に具体的な数字としては反映していない。ミブコーポレーションは、恵比寿に本社を置き、業歴も長く、地域に根差した企業。一方、タツミプランニングは横浜に本社を置き、横浜から城南地域を主たるマーケットと捉えている。ミブコーポレーションは目黒や世田谷といった高級住宅街を得意とし、土地に関しては、高松建設とは別の独自の仕入れルートも持っている。土地をミブコーポレーションが仕入れ、タツミプランニングが施工したうえで売却するというプランで、シナジーは十分に見込める。

回答（高松コンストラクショングループ 代表取締役社長 吉武）：

ミブコーポレーションの前年度の連結に反映している数字は、売上46億円、営業利益は3億2千万円。今後は、タカマツハウス、タツミプランニング、ミブコーポレーションの三位一体で木造戸建住宅に注力し、ミブコーポレーションには戸建住宅の土地の仕入れの面で力を発揮してもらうことを期待している。

【海外事業に関して】

質問：

TCG USA ではどのような事業を予定しているのか？同業他社でも先んじて米国に進出している企業があるようだが。

回答（高松コンストラクショングループ 代表取締役社長 吉武）：

現在、いくつかプロジェクトが動いている。1つ目は、1階が日本人向けのスーパーマーケット、上層階が住宅、という物件に投資をしている。2つ目は、3階建てのマンションを買取り、これをリノベーションするか、そのまま売却をするか、あるいは顧客を付けた上で売却をするかを検討中という段階。1つ目の投資については、マンション賃貸事業におけるノウハウ、リフォーム・リノベーションをしていく中での地元工事業者とのコネクションを作ればと考えている。賃貸事業を拡大するかは検討中という段階。2つ目の物件は国連本部近くのエリアで、1棟3億円～5億円程度の物件。現時点では両物件とも今後に向けた知見を高めるための、いわば勉強案件として捉えている。また、地元ディベロッパーとの共同出資で再開発ができないかも検討しているが、出資比率も含めて検討中という段階。TCG USA は今後3年程度、手探りで進めていくことになるだろう。同業他社で米国に進出している企業は、日本の顧客を対象としてビジネスを行っている会社も多いという理解だが、我々は米国において、日本の顧客を対象としたビジネスをしようとは現時点では考えていない。

【高松建設 事業拡大への重点施策に関して】

質問：

説明資料 スライド34に「他社シェアの奪取」とあるが、どのような意味か？

回答（高松建設 代表取締役社長 高松）：

高松建設は価格が売りの会社ではなく、同業他社に比べて割高と言われることも多いが、提案力の良さと競ってきた。

「安いから高松建設にお願いしたい」とお客様から言われたことはなく、これまで、提案は良くとも他社との価格差が大きいことで取りこぼした案件もあると思う。

企業努力でコスト削減を図り、少しでも受注確率をあげていきたい、という考えだ。

【上場子会社のガバナンスに関して】

質問：

上場子会社のガバナンスに関する見解を教えてください。

回答（高松コンストラクショングループ 代表取締役社長 吉武）：

政府の未来投資会議等で、上場子会社のガバナンス強化に向けてのルール作りが検討されていることは重々承知している。

一方、当社グループについては少数株主の利益が損なわれることがないガバナンス体制を構築し、経営を実践している。

今すぐに社外取締役を過半数にするといったことは考えていないが、更なるガバナンス強化の必要があればしっかり対応していく。

以上