

2026年3月2日

各位

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)
問合せ先 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)決算説明会 質疑応答概要

説明会開催日時：2026年2月26日(木) 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
取締役常務執行役員 管理本部長 松岡利一

海外建設コンサルティング事業では、英国における価格転嫁をひとつの課題として挙げていたが、その後の状況はどうか。また Waterman 社の英国内コンサルティング事業の統合とは、具体的にどのような内容を指しているのか。

英国においては、人件費高騰や国民保険負担について価格への転嫁に関する交渉を行っており、一部実現できている。

英国内の統合とは、Waterman 社が展開する構造設計、設備設計、建設コンサルティング等の各事業を一体的な組織として再編し、管理系の部署の統合等により販管費の低減を図る方針である。

国内建設コンサルティング事業について、2024年は、生産体制の確保を優先するため、受注を抑制していたという説明であった。2025年は受注高が増加しているが、生産体制についての現状認識や手ごたえがあれば教えてほしい。

生産体制については、概ね計画どおりに技術者を確保できており、労働時間も前期比で減少している。労働負荷を考慮しながら目標を達成するように受注を目指しており、受注抑制はしていない。

営業利益が計画に対して9億円弱未達である。販管費が減益要因とみているが、計画に対して販管費が9億円超過した要因や、一過性費用の内訳の詳細を金額ベースで説明してほしい。

営業利益が未達だった要因は、販管費増のほか、海外の建設技研インターナショナルで大型案件の受注がずれ込んだことによる。待機した技術者の非稼働分が原価率を押し上げる要因となり、その影響が期末にまで粗利に及び、営業利益未達の一因となった。

販管費が計画から増加した理由は、海外事業の稼働率低下(1.5億円程度)、M&A費用(1億円程度)、賠償保険(1億円程度)等の一過性費用が計画を上回ったことに加え、直近の人員増に伴うシステム利用料等の恒常的費用も増加したためである。

なお、海外事業の稼働率低下が販管費に影響を与える理由は、Waterman 社の技術者派遣業において、待機した技術者の非稼働分を販管費で計上していることによる。

総資産に占める運転資金、特に売掛金は大きな割合を占めているように見受けられる。公共事業を中心としたビジネスモデルであることから、売掛金は実質的に国や地方自治体に対する一時的な資金拠出の性格を有しているとも考えられる。

資本コストを8%と認識した場合、その水準のコストを伴う自己資本を運転資金として活用していることとなる。金融機関からの借入であれば、資本コストよりも低い金利水準での資金調達が可能ではないかとも考えられるが、借入を活用せず、自己資本を運転資金としてバランスシートに計上している意図について教えてほしい。

あわせて、ROEが目標水準に達していない点について、どのような認識をされているか説明されたい。

ROE低下の主な要因は、(株主還元を実施したが、)収益性の低下(と特別損失の影響)であると考えており、資本政策の前に、収益性の確保、成長投資をしていきたいと考えている。

なお、資本効率として純資産の規模を圧縮すること、資本効率を意識した投資マネジメントは、今後やっていきたいと考えている。

繰越受注残高が前期と比較して増加している。繰越受注残高が、来期の売上高や収益性増加につながるとみているが、業務を受注するうえでの採算性についてはどのように判断しているのか。

繰越受注残高が積み上がることによって売上高や収益性が増加する点については、ご認識のとおりである。十分な収益性が見込めない案件については、将来性がない限り、新たに仕事を獲得することは行っていない。なお、業務受注にあたっては、リスク判定会議を実施しており、収益性を含み各種リスクを総合的に評価したうえで競争参加の可否を判断している。

海外建設コンサルティング事業の受注が好調であったのは、市況の変化で英国における受注が回復してきたことが理由か。

海外建設コンサルティング事業における受注の主な好調要因は、建設技研インターナショナルの大型案件の受注による。

海外建設コンサルティング事業の収益性が低下している点について、原価率改善及び稼働率向上に向けた具体的な取組を教えてほしい。

Waterman 社については、契約から業務開始までの期間を見極め、派遣する技術者の人員体制の事前調整を行う。

建設技研インターナショナルについては、稼働率を向上させるために、技術者が待機状態になる場合は国内で仕事をする等の工夫をする。

成長分野の情報提供サービスが好調とのことだが、具体的な要因があれば教えてほしい。

情報提供サービス業務では、水災害発生リスクを予測するシステムや、AIを活用したダム操作支

援等の ICT・DX 関連業務を展開している。数年前から行っている社内の国土文化研究所における AI を活用した研究開発やシステム開発が、市場のニーズとマッチし実を結び始めたと考えている。

地方自治体からの受注高が前期比で 40 億円伸びた理由を教えてください。

「地方自治体」には、都道府県及び市町村からの受注高が含まれる。特に都道府県は、技術競争による総合評価方式での発注が増加しており、当社が参加・受注しやすい環境が整いつつある。また、市町村に向けては、市町村の発注者側における技術者が減少傾向にあることを踏まえ、発注者の立場に寄り添った提案活動を推進している。

事業部門別の業界内ポジションの補足資料（P61）について、資料は 2024 年実績であるが、2026 年の見通しを教えてください。

上下水道部門は特に受注が好調であったことから、順位が上がる可能性がある分野ととらえている。道路分野はかつて 2 位となったこともあり順位が上がる可能性がある。それ以外の分野は、大きく変化することはないと考えている。

以 上