



日本道路株式会社 2025年3月期 第2四半期(中間期)決算説明会  
概要と主な質疑応答

日時 : 2024年12月3日(火) 10:00~10:40  
出席者 : 代表取締役社長 石井 敏行  
代表取締役専務執行役員 兵藤 政和  
取締役専務執行役員 伊藤 馨  
開催方法 : WEB 配信方式

## 2025年3月期第2四半期(中間期)決算概要

### 2025年3月期第2四半期決算実績

(決算説明会資料2ページ参照)

受注高、売上総利益は前期に比べ増加、総売上高、営業利益・経常利益については前年比で1~7%程度の減少となりました。一方で、当期純利益については、前年比約15%の増加となりました。

### 建設事業

(決算説明会資料3ページ参照)

連結の工事受注高については、大型の官庁工事および民間工事の直接受注が好調だったことにより、受注高が743億円で、前期に比べ47億円増加しました。

完成工事高については、工事進捗が下半期偏重となり、593億円で、前期に比べ15億円減少しました。

完成工事利益は、受注時採算性の向上に加え、下半期偏重となった官庁工事の進捗を補う民間工事の順調な工事進捗、そして民間工事の収益改善により63億円となり、前期に比べ3億5千万円増加、完成工事利益率は0.9ポイント上昇しました。

(決算説明会資料4ページ参照)

単体の工事受注高では、舗装工事が14億、建築工事が22億円以上増加し、合計で626億円、対前年比1.5%増となりました。

(決算説明会資料5ページ参照)

2024年度第2四半期の単体の工事受注高の得意先別内訳については、官庁工事は対前年比16.5%増、民間工事は、間接受注が減少したため6.0%減となりました。特に官庁工事が好調だったため、受注高比率は、官庁38%：民間62%となりました。

(決算説明会資料 6 ページ参照)

今年度発表した「中期経営計画 2024」でも引き続き、特に力を入れる重点 3 分野として、「自動車関連工事」「スポーツ関連工事」「物流関連工事」に注力しています。2024 年度第 2 四半期の単体の受注内訳については、3 分野とも受注が増加し、合計で対前年比 67.9% 増と大きく数字を伸ばしました。

(決算説明会資料 7 ページ参照)

2024 年度第 2 四半期の単体の完成工事高は、舗装工事、特に官庁工事の進捗が下半期に偏ったため、舗装工事に対前年比 5.2% 減、合計で対前年比 2.3% 減となりました。

(決算説明会資料 8 ページ参照)

2024 年度第 2 四半期の単体の次期繰越工事高は、舗装工事、土木工事、建築工事ともに増加し、合計で対前年比 21.1% 増となりました。

## 海外事業

(決算説明会資料 9 ページ参照)

2024 年度第 2 四半期の、タイとマレーシアにある海外現地法人の受注高は、2 社合計で対前年比 303.3% と大幅な増加となりました。大型案件であるタイ工業省発注の高速周回路建設工事を受注したことにより、受注高が増加したものです。

## 製造・販売事業

(決算説明会資料 10 ページ参照)

2024 年度第 2 四半期の業界総数量は、1521.3 万トンで、前年比 3.9% の減少となりました。一方で、当社の連結の製造数量は、101.8 万トンと、前期より増加し、当社のシェアは前期を 0.3 ポイント上回る 6.7% を確保しました。

製品売上高は、製造数量を確保し、価格転嫁が一定程度進んだことで増加したものの、製品売上利益は、原油価格の高騰、円安の影響を受けるとともに、運送コスト増加等の影響をカバーできなかったことから、前期に比べ 2.3 ポイント減少しました。

上段右側に円換算後のトン当たりの原油価格の推移を示しておりますが、2021 年度後半から原油価格が上昇し、2022 年度上半期のピークを越えても高止まりしています。直近数カ月は原油価格が低下傾向にありますが、世界情勢によっては変動が懸念され、注視していく必要があります。電力料金や原油価格の高騰、人件費の高騰や運送コストに対する価格転嫁は引き続き実施していく必要があると考えています。

## 共創事業

(決算説明会資料 11 ページ参照)

このセグメントは主に子会社のエヌディーリース・システム(株)、エヌディック(株)、スポーツメディア(株)の業績です。リース業、保険代理業などで売上高はやや減少したものの、売上利益は前年と同程度となりました。

## 当期純利益の増減要因分析

(決算説明会資料 12 ページ参照)

販管費が、前年度更新した基幹システムおよび4月に運用を開始した土浦テクノBASEの減価償却費により増加した反面、工事の収益性向上の効果で工事利益が増加したことで、前年度を上回る結果となり、利益増加につながりました。

## 2025年3月期第2四半期の連結貸借対照表

(決算説明会資料 13 ページ参照)

資産の部について、資産合計が、1,451億2千8百万円と、前期末より47億9千7百万円減少しました。

負債の部について、負債合計が、457億3千4百万円と、前期末より39億7千7百万円減少しました。

純資産の部について、純資産合計が、993億9千4百万円、負債純資産合計が、1,451億2千8百万円と、前期末より47億9千7百万円減少しました。

## 2025年3月期業績予想

### 建設事業

(決算説明会資料 15 ページ参照)

連結の受注高は1,380億円、対前年比3.8%減、総売上高は1,650億円、2.8%増、営業利益は85億円、8.5%増、経常利益は86億円、7.6%増、当期純利益は52億円、2.9%増で、期首の業績予想達成を見込んでいます。

(決算説明会資料 16 ページ参照)

2024年度の連結の予想は、工事受注高は、対前年比3.8%減の1,380億円、完成工事高は、1.8%増の1,340億円、完成工事利益は、9.0%増の158億円、完成工事利益率は、0.8ポイント増の11.8%を見込んでいます。2024年度の受注予想は前年比で減少を予想していますが、前期に受注した繰越工事が潤沢にあるため、完成工事高は前年比で増加するものの、計画比で10億円減少する見込みです。

また、収益を意識した受注活動の継続、受注後の適正な変更契約により、完成工事利益は計画比で 2 億円の増加を見込んでいます。

### 製造・販売事業

(決算説明会資料 17 ページ参照)

2024 年度の業界総数量は、対前年比 1.4%減の 3,400 万トンと見込んでいます。

厳しい事業環境は続く予想されますが、価格転嫁活動を継続するとともに、環境への配慮などの価値を付加したサービスをさらに充実することで、連結の当社製造数量は、対前年比 1.5%増の 235 万トン、当社シェアとしては、対前年比 0.2 ポイント増の 6.9%の達成を見込んでいます。

製品売上高は、対前年比 9.2%増の 240 億円で計画比 10 億円の増加、製品売上利益は 5.1 %減の 22 億円で計画比 2 億円の減少となる見込みです。製品売上利益率は、対前年比 1.4 ポイント減の 9.2%を見込んでいます。

2024 年度第 2 四半期までに、一定の価格転嫁を達成しましたが、為替の変動により厳しい状況は続いています。合材製造数量の大きな伸びは期待できませんが、一方で、アスファルト廃材やコンクリート廃材を受け入れ、再生するリサイクル事業の需要が増加しており、今後もさらに拡大するものと考えています。あらたなりサイクル技術の活用も含めて、リサイクル事業にも注力することで収益改善を目指す計画です。

### 共創事業

(決算説明会資料 18 ページ参照)

これまでのリース事業を主体とした事業ポートフォリオに加えて、M&A や PPP/PFI 事業の拡大などにより、マルチステークホルダーとあらたな事業展開を進めております。

連結の共創事業売上高は、対前年比 0.6%増の 70 億円、売上利益は 3.9%増の 15 億円、売上利益率は 0.7 ポイント増の 21.4%の達成を見込んでいます。

## トピックス

### 主な完成工事

(決算説明会資料 19 ページ参照)

官庁工事では国交省や高速道路会社の舗装工事、民間工事では注力しているスポーツ関連の工事を紹介しています。

## 中期経営計画 2024 の進捗

(決算説明会資料 20 ページ参照)

### <働きがい改革 / DE&I の推進>

社員の処遇改善として人事制度の見直しに着手していましたが、12 月から社内への説明会を開始し、2025 年度から導入する予定としています。

また、健康経営の推進として社員の健康への意識改革とともに、後押しする施策を推進しており、2025 年度に健康経営優良法人認定の取得を目指しています。

そして、資料右側でご紹介しているように、4 月から 9 月までの 6 ヶ月間、土浦テクノ BASE で新入社員研修を行い、将来を担う技術者を現場へ送り出したところです。

人財の確保、当社グループの成長のためにも DE&I を推進し、社員のエンゲージメント向上を目指してまいります。

(決算説明会資料 21 ページ参照)

### <提供サービスの品質と収益性の向上：技術開発>

さまざまな環境対策技術が実用化段階に進むとともに、DX 推進として施工や舗装施工後の形状測定を無人化（省力化）する技術を開発し、運用を各所で開始しています。

働き方改革にも貢献できるもので、適用拡大を目指します。

(決算説明会資料 22 ページ参照)

### <提供サービスの品質と収益性の向上：環境対策>

資料の右側は、廃棄物の再利用を商品化したもので、施工後の検証を経て販売を拡大しています。また、資料左側に示すように GHG（温室効果ガス）の削減に寄与すべく、アスファルトプラントにおける使用燃料の転換計画を立て進めています。

(決算説明会資料 23 ページ参照)

### <提供サービスの品質と収益性の向上：環境対策>

2023 年度の長崎合材センターをスタートとして、廃食油の利用を現在 6 箇所に拡大させており、今後は、さらに 8 箇所で取り組む予定です。また、加熱燃料を重油から都市ガスに変更した施設は 5 箇所にのぼり、以後さらに 5 箇所への適用を予定しています。

付加価値による販売促進、そして今後インセンティブの付与も期待される分野であり、先行した取り組みが優位性につながると期待されます。

### <清水建設シナジー>

土木工事での共同企業体による受注を始め、技術開発分野での共同開発などで効果が現れています。資料右側に示すように、新製品の共同開発に加えて、民間工事でも連携を強化し、当社が直接受注できる顧客を増やしつつあります。

今後は、人財交流も含め、海外での事業拡大にも注力し、着実に共創を進めていきます。

(決算説明会資料 24 ページ参照)

#### <共創事業>

福岡県にあるリソースフォレストは、間伐材などを使用した木質ブロックを主に製造する会社で、2024年4月に資本提携により子会社化しています。同じく7月に、岩手県のモリオカロイヤルテニスクラブを子会社のスポーツメディアが事業承継しました。さらに、建設事業の強化として、10月に、管工事などを主に行う青森県の伊藤建設工業を子会社化し、事業範囲の拡大を行いました。

#### <IR・CSR活動>

9月末に、土浦テクノBASEと当社の技術を投資家の方々に見ていただく機会を設けました。

また、10月には国立競技場で開催されたTOKYOナイトリレーにも参加し、植林につながる活動に貢献しました。

#### <最後に>

中期経営計画2024の最終年度である2026年度には、発表した目標を達成すべく、グループ全体で一つひとつ着実に計画を進めてまいります。

### 主な質疑応答

本内容は質疑応答のすべてを書き起こしたのではなく、当社が簡潔にまとめたものであることをあらかじめご了承ください。

#### 清水建設とのシナジーについて

Q1：実績として受注工事件数が増えているとのことだが、その背景の詳細を教えてください。

A1：まず、連結子会社となった当初から取り組んでいる土木工事については、昨年度、高速道路の床版取替工事で清水建設と共同企業体（JV）を組み2件受注しており、今後も継続して取り組んでいく。

次に、民間工事については、清水建設の民間営業網を活用した民間顧客への営業を強化している。従来、同社の下請で取り組んでいた案件を直接受注につなげるために、お客様との関係性構築を図っているところで、昨年度から取り組んできた成果が数字に現れてきたと理解している。2024年度は、民間受注については22億円を計画としているが、このまま順調に進めば計画を超える見込みである。

Q2：海外事業でも協業を目指すとのことだが、どのような取り組みが可能なのか教えてほしい。

A2：昨年度から今年度にかけて、清水建設が事業展開しているアフリカのウガンダへ当社の技術者を派遣し、そこで技術協力を行った。

今後は、当社が現地法人を設置しているタイ、マレーシアを拠点に、アジアや東南アジアで清水建設との協業を図っていきたいと考えている。アフリカについても、同社からの要請に応じて技術者派遣を継続し、将来の事業展開の可能性を検討していきたい。

現在のトピックとして、清水建設を通じてアフリカ・ケニアでのPET アスコン（再生PET を使用した舗装）の案件があり、当社の技術者がケニアに出向いて話を進めているが、窓口となっているJICA（独立行政法人 国際協力機構）を介して、事業化できるか検討していきたい。

#### 製造・販売事業について

Q3：電力料金や原油価格の高騰、人件費の高騰や運送コストに対する価格転嫁は引き続き実施するとのことだが、実施の可能性と、さらなる価格転嫁が事業に与える影響を教えてください。

A3：原油価格と為替の激しい変動により、官庁工事の設計単価が上がらない中で価格転嫁は難しく、その分、合材の製造数量を伸ばしていく必要があると考えている。

官庁工事では、国土強靱化の中で進められているミッシングリンクの解消として、新設の舗装工事も増えている。

民間工事においては、企業の設備投資マインドの上昇により堅調に推移すると見込んでおり、受注獲得により製造数量を確保していく。

また、今年度から強化しているリサイクル事業についても、都市部で発生・回収した廃材に中間処理（破碎）を施し、再生アスファルト合材や再生路盤材として使用する地方部へ運ぶ際、運送コストについても適正な価格転嫁を実施していきたいと考えている。

Q4：日本道路が清水建設の子会社となったことで、清水建設の主導の価格転嫁は行われているのか。

A4：清水建設で収益力向上を掲げており、当社もグループ会社として、建設事業において工事利益率向上に取り組んでいる。製造・販売事業については、リサイクル事業の中で清水建設からの廃材受け入れ価格についても当社が価格転嫁を実施している状況である。

#### 資本コストや株価を意識した経営の実現について

Q5：PBR1 倍割れが続いているが、自社株買いについて清水建設との協議は進んでいるのか。

A5：PBR1 倍達成のためには、工事の収益力向上、共創事業の拡大、M&A による事業規模、利益の拡大が必要だと考えているが、資本の効率性向上の必要性についても認識している。

自社株買いについては、流通株式比率の関係で単独では難しく、清水建設の所有比率は変更しない方針での自社株買いを検討しており、現在、清水建設との協議のための準備を進めている。

Q6：2022 年 3 月の TOB 時点より株価は低迷しており、市場は清水建設とのシナジーが現れていないと評価していることだと思うがどうか。

A6：株価という点からすればそのような評価も可能かもしれないが、実際利益は拡大しており、シナジーは徐々に現れていると認識しているため、市場にも今後評価していただくと考えている。

以 上