

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

矢作建設工業株式会社（1870）

開催日：2024年11月30日（土）

場 所：ミッドランドスクエア オフィスタワー5階 『ミッドランドホール』
（愛知県名古屋市中村区）

説明者：代表取締役社長 高柳 充広 氏

1. 会社概要

- 社名は矢作建設工業株式会社、今年5月に75周年を迎えた総合建設会社（ゼネコン）です。本社は名古屋市東区葵にあり、最寄り駅はJR中央線、市営地下鉄東山線の千種駅です。
- 東証プライム、名証プレミアに上場しており、東海地方に本社を置くゼネコンでは唯一東証プライム市場に上場しています。
- 筆頭株主は名古屋鉄道株式会社で、当社の株式を19.1%保有しており、同社から線路の維持管理、鉄道高架橋、駅舎などの鉄道関連事業を継続的に受注しています。特に線路の保守・維持管理については、名古屋鉄道の路線網のほぼ全てを担当しています。
- 当社は創業者の山田勝男が1949年、現在の愛知県豊田市で設立しました。社名には、山田勝男のふるさと豊田市を流れる矢作川が三河湾へ注ぎ、太平洋につながっているところから、全国へ飛躍するという願いが込められています。また、山田勝男は太平洋戦争中、東南アジア各地を転戦しました。そこで米軍の大型重機による野戦飛行場の急速施工を目の当たりにし、建設の機械化や工業化の必要性を痛感したことから、単なる「建設」ではなく、「建設工業」としています。
- 当社の特徴を三つのキーワードから紹介します。一つ目は設計施工です。一般的に建築工事は設計事務所が設計し、その図面を基に建設会社が施工するということが多いのですが、当社は東海圏で、専門の建築設計事務所を含めても最大規模になる設計部門を有しています。企画・設計段階からお客様とともに課題解決に取り組むことで、お客様のニーズに的確かつ柔軟に応える設計施工一貫体制を確立しています。
- 二つ目は不動産事業です。建築、土木工事だけでなく、倉庫や工場用地をはじめとした産業用地の開発や宅地の開発、マンション分譲などの不動産事業を展開しています。特に注力しているのは大規模な産業用地の開発で、進出企業はもちろん、行政をはじめとする地域社会のニーズに即した開発を得意としています。
- 三つ目は東海圏です。当社は創業以来75年にわたり、一貫して東海圏を基盤に事業を展開しており、お客様や地域社会との信頼関係を構築してきました。また、産業用地開発などは、長年培ってきた地域の不動産情報ネットワークや、行政、地権者、近隣住民など、地域社会との信頼関係を基に、開発事業の円滑な推進とともにリスクの軽減を図ることができています。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

大和インベスター・リレーションズ
Daiva Investor Relations

-
- ・ 当社の沿革を紹介します。1949 年の創業直後から建設の工業化を目指し、アスファルトプラントの建設や大型ブルドーザーの導入など、積極的に投資をしました。1960 年には当時の資本金の約 2 倍をかけて国内最大級のアメリカ製のモータースクレーパー 2 台を輸入し、トヨタ自動車元町工場の造成工事などに投入しました。モータースクレーパーとは、大量の土砂の掘削・運搬・整地を連続的に行うことができる重機です。
 - ・ 1967 年には、名古屋鉄道の子会社であった名鉄建設株式会社と合併し、以来、名古屋鉄道が筆頭株主となっています。また同時期に、デベロッパーである矢作地所株式会社、ビル・マンション管理を行う矢作ビル&ライフ株式会社（旧：国際開発ビルディング株式会社）、緑化事業のヤハギ緑化株式会社など、建設周辺分野の事業会社を相次いで設立し、経営の多角化に取り組んできました。
 - ・ 1991 年のバブル崩壊後は、当社独自の耐震補強工法であるピタコラム工法による公立小中学校を中心とした耐震補強事業に経営資源を集中し、当時の建設投資の減少に対応しました。この工法は阪神・淡路大震災後に耐震改修促進法が施行されたことを背景に、現在までに全国の学校や庁舎、事務所、住宅など 4,400 棟以上に採用されました。
 - ・ 2010 年代に入り、耐震補強の需要が一巡したことから、一般土木、建築工事の再成長を目指し、研究開発施設であった地震工学技術研究所をエンジニアリングセンターに改編し、鉄道工事関連技術の研究開発や実技研究等を行う鉄道技術研修センターを設立しました。また、不動産事業の強化など、耐震補強への依存から土木、建築、不動産のバランスの取れた事業ポートフォリオの構築を図りました。昨年 3 月には京都市の北和建設株式会社を子会社にし、首都圏、関西圏への事業拡大を進めています。
 - ・ 会社の創立からこれまでの業績の推移を紹介します。創業から 1970 年までの約 20 年間は、大型重機の導入など、建設の機械化・工業化を推進し、また名鉄建設との合併により、売上高は 100 億円にまで成長しました。
 - ・ その後、バブル崩壊までの約 20 年間は二度のオイルショックなどがあったものの、分譲マンション事業や緑化事業など経営の多角化を進め、売上高は 1,000 億円目前まで成長しました。1991 年のバブル崩壊により建設事業が停滞し、業績の拡大はストップしますが、耐震補強事業に経営資源を集中することで、営業利益は 2008 年には過去最高水準となる 60 億円まで回復しました。
 - ・ その後、リーマンショックや耐震補強の需要がピークを過ぎたこともあって、2012 年まで業績は落ち込みますが、2013 年からのアベノミクスによる景気拡大を背景に、バランスの取れた事業ポートフォリオへの転換を図り、業績を回復しています。現在は、不動産事業から土木、建築工事の受注につなげることで、さらなる事業の拡大を図っています。2025 年度には売上高 1,300 億円、2030 年度には売上高 2,000 億円への成長を目指しています。
 - ・ 矢作建設グループは、専門性を持ったグループ各社が連携することで、建物のライフサイクルのあらゆる場面において、お客様のニーズに的確に応えるソリューションを提供

しています。

- ・ 当社の企業理念は「誠実・進取・創造」で、「誠実進取で自ら創造し、常に社会の要請にこたえる事業を行う」であり、経営理念は「建設エンジニアリングによる価値創造を通して、従業員の自己実現と企業の持続的成長を目指す」です。
- ・ 当社の事業の柱である建築、土木、不動産の各事業について説明します。まず、建築事業です。物流施設、分譲マンション、商業施設、工場、その他名古屋鉄道の駅舎など、さまざまな施工実績を有しています。主な発注者は野村不動産、三井不動産、三菱地所、大和ハウス工業、積水ハウスなどの大手マンションデベロッパーの他、物流デベロッパーである日本 GLP、家具メーカーのイケア・ジャパン、そして名古屋鉄道などです。なお、野村不動産、三井不動産、三菱地所、大和ハウス工業からは、近年マンションだけでなく、物流施設も数多く受注しており、両方の分野で高い評価を頂いています。
- ・ 次に、土木事業です。高速道路や上下水道、河川整備などの官庁工事の他、開発許認可の取得を含めた宅地や産業用地の造成、大規模太陽光発電やバイオマス発電所などの再生可能エネルギー施設や、名古屋鉄道の鉄道関連工事など、民間工事も幅広く手がけています。
- ・ 不動産事業は、倉庫や工場用地などの産業用地の開発・販売の他、自社ブランドの分譲マンションであるバンベールシリーズの販売、不動産賃貸、仲介などを行っています。
- ・ 当社の特徴を数字で表します。2024 年 3 月期の売上高は 1,198 億円、営業利益は 95 億円といずれも過去最高を更新しました。営業利益率は 7.9%で、プライム上場の建設業平均よりも 3 ポイントほど高い水準です。予想配当利回りは 10 月末現在で 5.3%と、プライム上場企業平均の 2.3%を大きく上回る水準です。建築工事受注高（解体・補修を除く）に占める自社での設計施工比率は 92.9%となっています。

2. 2025 年 3 月期中間期決算

- ・ 当中間期決算の売上高は 587 億円と前期比 66 億円の増収となり、中間期として 2 期連続で過去最高を更新しました。一方、利益面では、従業員の給与水準の引き上げや販管費の増加により、営業利益は前期比 2 億円減益の 12 億円、中間純利益は 0.5 億円減益の 9 億円となりました。
- ・ 建築・土木を合わせた建設事業については、前期までに受注した大型物流施設工事等の施工の進捗により、前期比 38 億円の増収となり、不動産事業でも自社開発産業用地の売却などから、前期比 27 億円の増収となりました。
- ・ 営業利益については、建設事業は一部の大型建築工事において、コスト上昇の影響などから工事損失引当金を計上したことに加え、土木事業では、前期に一部の大型工事の大幅な変更増額の利益獲得の反動があり、前期比 11 億円の減益となりました。不動産事業では、自社開発産業用地の売却などにより前期比 11 億円の増益となりました。この結果、売上総利益全体としては前期並みとなったものの、営業利益は前期比 2 億円の減

益となりました。

- ・ セグメント別の概況を説明します。まず、建築事業です。当期の受注高は、大型の物流施設やオフィスビルなど、複数の大型工事の受注により、前期比 399 億円 (371.0%) 増の 506 億円となりました。売上高についても、大型物流施設工事を中心に施工が進捗したことから、前期比 38 億円増の 357 億円となりました。売上総利益については、一部の大型建築工事においてコスト上昇の影響などを受けて、工事損失引当金を計上したことにより、前期比 5 億円減の 12 億円となりました。
- ・ 土木事業について、当期の受注高は民間、官庁とも受注増加により前期比 74 億円の増加となる 200 億円となりました。売上高については、官庁工事、民間工事とも前期並みの 137 億円となりました。売上総利益については、前期の完成時の大幅な変更増額による影響があり、前期に比べ 6 億円減益の 21 億円となりました。
- ・ 不動産事業の当期の売上高は、自社開発の産業用地の売却や分譲マンションの引き渡し戸数の増加により、前期比 27 億円増収の 91 億円となりました。売上純利益についても、自社開発産業用地の売却により、前期比 11 億円増益の 30 億円となりました。
- ・ 当期の受注高は、大型物流施設やオフィスビルなど、複数の大型建築工事を受注したことで、前期比 473 億円増加の 707 億円となりました。次期繰越高も、前年下半期に加え当上半期の受注も好調であったことから、前期比 822 億円増加の 1,593 億円となりました。これにより受注高、次期繰越高いずれも中間期としては過去最高を更新しています。

3. 2025 年 3 月期通期業績予想

- ・ 通期業績予想は 2025 年 3 月期予想のとおり、売上高については 1,400 億円と前期に引き続き過去最高となる見込みです。利益については、建設事業は増益となる一方で、不動産事業では減益となります。営業利益および経常利益は 82 億円、当期純利益は 54 億円と各利益段階で過去最高を更新した前期には及ばない見込みです。
- ・ 売上高について、建築・土木の建設事業では、前期に受注した過去最大規模の建築工事の施工が進捗することなどにより、前期実績を 227 億円上回る見込みです。不動産事業は前期の大府東海開発プロジェクト 1 号宅地の売却ほどの規模には至らないため、前期実績を 25 億円ほど下回る見込みです。売上高全体では前期比 201 億円増の 1,400 億円を見込んでいます。
- ・ 利益については、建設事業は増収効果によって前期実績を上回る見込みですが、不動産事業では減収の影響により減益となります。これらの要因から、営業利益は前期比 13 億円減益の 82 億円となる見込みです。

4. 中期経営計画

- ・ まず、業界内での当社の現在の立ち位置について説明します。我々ゼネコンは売上高が 1 兆円以上のスーパーゼネコン、2,000 億円以上の準大手ゼネコン、そして 2,000 億円未

満の中堅ゼネコンに区分されています。当社の昨年度の売上高は 1,198 億円と業界では 28 位で、中堅ゼネコンに区分されていますが、営業利益は 95 億円と準大手ゼネコンと同水準です。これを名実ともに準大手ゼネコンのレベルに成長させるのが中期経営計画の目標です。

- ・ 今回の中期経営計画の策定にあたり、策定時の 10 年後、2030 年度の目指す姿を考え、「課題解決&価値創造型企業」と設定しました。これは、顧客や地域が抱える課題を解決するだけにとどまらず、よりよい社会を実現するために建設エンジニアリングによる新たな価値を創造・提供することで、顧客、地域、社会の持続的発展に貢献する企業を指します。そして、東海圏にとどまらず、首都圏や関西圏へのエリア拡大を図り、その中の特定の顧客・分野ではスーパーゼネコンと肩を並べる存在感と実力を備えた企業を目指します。
- ・ 売上規模では、2030 年度に計画策定時のおよそ 2 倍となる 2,000 億円程度を設定しました。その上で、2030 年度の目指す姿の実現に向け、10 年間で前半 5 年と後半 5 年に分け、現在の中期経営計画の 5 年間で後半の 5 年間で加速度的に成長をするための基盤構築期間と位置付けています。
- ・ 2030 年度の目指す姿である「課題解決&価値創造型企業への変革」をスローガンに、加速度的成長に向けた「つくる（造る・創る）力の増強」と「持続的成長への基盤構築」を大方針として、「既存事業の深化・進化」および「新規分野・領域の探索・開拓」をテーマに、事業規模拡大に向けた生産体制の強化、事業エリアの拡大など、九つの事業方針を建築、土木、不動産の各部門で推進しています。また、全社で成長を支える経営基盤の構築をテーマに、企画提案力の向上や SDGs への取り組み推進などに注力しています。
- ・ 中期計画の数値目標は、最終年度 2026 年 3 月期の売上高 1,300 億円、営業利益 100 億円としています。計画策定時には想定していなかったコロナのまん延や地政学リスク、想定以上の資材高などの影響もありますが、これまでのところ売上高、営業利益ともにおおむね順調です。引き続き中期経営計画の達成に向けて努めます。
- ・ 中期経営計画達成に向けた取り組みを紹介します。まず、前期および当期の業績に大きく寄与する不動産開発事業の一つである大府東海プロジェクトです。名古屋市に隣接する大府市と東海市の二つの自治体にまたがる約 23 万 m²（東京ドーム約 5 個分）の工業団地開発で、当社にとって過去最大規模の開発プロジェクトです。エリア一体での開発という地権者からの意向と、自治体の都市計画マスタープランに従った開発というそれぞれのニーズに対して、開発許認可の取得、関係行政機関との協議、調整など、当社が長年培ってきたノウハウを提供することで事業化できたプロジェクトであり、雇用創出、税収増など、地域の活性化に貢献するものです。
- ・ 建築事業での取り組みとして、本年 9 月、三菱地所株式会社から受注した名古屋市栄の再開発プロジェクトである（仮称）錦三丁目 5 番街区計画を紹介します。これはセント

ラルパークアネックス及び桜錦ビル跡地に新たなシンボルとなるオフィス・商業の複合ビルを開発するものです。隣接する久屋大通公園や中部電力 MIRAI TOWER（旧：名古屋テレビ塔）とのつながり、地上と地下を結ぶバリアフリーなネットワーク整備によるこのエリアの回遊性向上など、栄エリアの都市機能強化の一翼を担うプロジェクトです。地上 13 階、地下 1 階、工事は先月着工し、2026 年 11 月の竣工予定です。このプロジェクトは当社にとって、大型オフィスビルをはじめとした大規模建築物に関する技術力、マネジメントスキルの習得に加え、今後、需要の拡大が見込める CFT 構造の設計・施工実績の積み増しにつながるものです。CFT 構造とは、鉄骨造や鉄筋コンクリート造に比べ、柱の寸法を小さくしたり、階高を高くしたりすることが可能であり、空間の自由度が増すとともに、現場での鉄筋工事や型枠工事が不要となるため、生産性向上や工期短縮につながる特徴を有しています。

- ・ 社会貢献活動について紹介します。当社は「YAHAGI Blue ENGINEERING～未来に青空が続きますように～」をスローガンに、環境保全活動に取り組んでいます。名古屋市の庄内川や豊田市の矢作川において、地域の方々と連携し、清掃や竹林伐採などの活動を実施しています。今年 8 月には、地域住民と企業が相互に協力し、住みよいまちづくりを実現するためのエリアマネジメント協議会を株式会社メニコンなどと協同で設立し、参加企業の社屋や駐車場を利用したイベント「葵マチアージュ」を開催し、約 1,000 名が参加しました。引き続き、地域の企業や商店街などと連携し、地域課題の解決、魅力あるまちづくりに貢献します。
- ・ 当社は昨年より本格的に IR に関する取り組みを開始しました。機関投資家向けの決算説明会や個人投資家の皆さまに向けた会社説明会を定期的に開催しています。機関投資家との個別面談や日経 IR・個人投資家フェア、名証 IR エキスポなど、個人投資家との交流イベントにも積極的に出展しています。引き続き、投資家とのエンゲージメント（対話）を通じた市場評価の獲得に努めます。

5. 株主還元

- ・ 当社の配当方針は、連結業績や財務状況を勘案しながら、継続的かつ安定的な株主還元を実施することとし、中期経営計画では配当性向 30%以上の目標を掲げています。当期の中間配当金は予定どおり 1 株当たり 40 円（創立 75 周年記念配当 10 円含む）としました。期末配当金も同様に 1 株当たり 40 円、年間の配当は前期比 20 円増配の 1 株当たり 80 円とする予定です。
- ・ 株主還元については、前中期経営計画の最終年度の 2021 年 3 月期から 4 期連続で増配しており、配当額も 2.3 倍に増額し、配当性向も目標の 30%を大きく上回る水準で推移しています。平均株価は昨年 5 月の決算発表以降、業績や増配によって、1,500 円台まで上昇しています。一方で、平均配当利回りは 5%の水準を維持しており、プライム上場平均 2.3%と比べると、まだ割安だと考えています。

-
- ・ 当社は株主還元を重要な経営課題と認識しています。非上場時代を含めて 60 年以上有配を続けており、最近においては 4 期連続で増配し、12 期連続で減配なしを継続しています。

6. 質疑応答

Q1. 名古屋鉄道の関係企業として、名鉄の名古屋駅前再開発への取り組みについて教えてください。

A1. 名古屋駅前再開発については、具体的に名古屋鉄道から発表されていない状況ですが、当社の強みが発揮できる鉄道工事を中心に取り組みたいと思っています。また、地元企業としてオフィスビルやホテルなど、これから出てくる計画の建築工事にも取り組んでいきたいと考えています。

Q2. 今後の事業展開について詳しく教えてください。

A2. 2030 年の目指す姿においては、売上高 2,000 億円という高い目標を掲げていますが、この達成に向けて建築、土木、不動産のどの分野もバランスよく伸ばしていきたいと考えています。その中でも最も伸ばしていきたいのは不動産分野です。大府東海プロジェクトのような産業用地の開発をはじめ、業務代行方式と呼ばれる土地区画整理事業などの取り組みを首都圏や関西圏へも拡大して取り組んでいます。不動産開発をきっかけに、その後の土木工事、建築工事についても伸ばしていけるのではないかと考えています。建築事業については、大型オフィスビルの開発に取り組んでおりますが、これからはデータセンターなどにも積極的に挑戦することで、提案するメニューを増やして事業の幅を広げていきます。

Q3. 配当性向 30%以上という目標に対して、当期は 63%と目標値よりも高い水準ですが、今後もこの水準の配当を行う予定なのでしょうか。

A3. 配当方針に掲げている安定配当や12期連続で減配なしということが示しているように、一時的な利益の減少などが発生しても、基本的にはこの方針を維持していきたいと考えています。配当性向 30%以上というのは、あくまで最低限の目標であり、現在の自己資本の約 660 億円に鑑みると、決して無理な配当を実施しているわけではありせんので、ご安心ください。

Q4. 投資家に対して一番アピールしたいポイントを教えてください。

A4. 最もアピールしたいことは株主還元です。当期の 1 株当たり年間配当金を昨年度より 20 円増の 80 円と大幅に増額していることと、ここ 4 年間の平均配当利回りが 5%前後とプライム平均と比べてかなり高水準にあることをアピールしたいです。また、当期は大幅に増配したにもかかわらず、利回りが大きく変わっていないのは、株価が大きく上

昇したことによるもので、まだまだインカムゲイン、キャピタルゲイン両方を狙えるポジションにある会社だと思っています。

Q5. 賃上げについては、どう考えていますか。

A5. 現在、建設業において人手不足は最大の課題であり、職員の処遇改善が重要な解決策だと認識しています。当社は4年連続でベースアップを実施しており、每期平均4%、4年間で約11%の賃上げを実施しています。また、遠隔地への勤務者に対する手当での増額や、前期末には物価高への支援として特別支給金、今期は前期に引き続き、創立75周年特別支給金を支給しました。引き続き、賃上げ、職員の処遇改善については取り組んでいきたいと考えています。

以上