シミズ IR DAY 2026
主な質疑応答

日　時: 2026年10月26日(月)15:00 ～ 17:00
回答者: 堤　（代表取締役　副社長執行役員 建築総本部長）
齊藤（代表取締役　副社長執行役員 土木総本部長）
藤田（専務執行役員　グローバル事業本部長）
四元（執行役員　投資開発本部長）

【国内建築事業】

Q1: 目指す姿として、今後の受注構成のスライドを示していたが、データセンター、半導体、防衛、原子力について、実現に向けた時間軸と事業規模の想定は。また、事業拡大に向けた案件の見通しや実現可能性についても教えてほしい。
加えて、データセンターや工場案件は比較的高い収益性が期待できると理解しているが、これらの案件拡大は全社利益率の向上につながるのか。また、その場合の利益率改善余地をどのように考えているか。

A1: ➢ データセンター
＜拡大の時間軸＞
データセンター事業は国の施策も追い風となっており、2030年頃まで段階的に拡大する方針。
＜受注規模の拡大＞
事業全体の受注量を増やす中で、データセンターの受注をさらに増やしたい考え。
＜案件の見通し＞
既存のデータセンター事業者やテナント企業から数年先まで案件の相談があり、新たな顧客からの引き合いも増えているため、今後も案件が見込まれる。
＜生産性の向上＞
現在の1人当たりの消化量は通常工事の約3倍。これまでの経験でノウハウがあり、まだまだ改善の余地があると見込んでいるため、今後は約4倍を目指す。

➢ 半導体工場
国家戦略上の重要分野として引き合いが多く、案件は豊富。一方、1つ1つの案件規模が大きく、全てを当社で受注するのは難しいため、これまでの取引実績なども踏まえて取り組んでいく考え。現在の生産性は通常工事の約2倍で、今後は2.5～3倍を目指す。

➢ 原子力
2028年以降に着手する案件を含め、すでに受注済みの案件がある。案件が一度に多数出る分野ではないため、手持ち案件を進めながら需要を見極め、営業を継続する。実証から商用段階へ移りつつある革新炉にも、積極的に取り組む方針。

➢ 防衛施設
米軍施設に強いアメリカンエンジニアリングコーポレーションとの協業により、従来参入が難しかった米軍関連工事の受注を目指す。国内の整備計画など案件自体はあるが、受注まで時間を要する見通し。自社の強みである特殊構造や難度の高い工事の受注を狙う考え。

Q2: 貴社は昨今、高難度な工事を手掛けいている。投資家としてはそれなりの利益率を確保するべきであると考えているが、一方で、市場では建築の利益率がそろそろピークアウトするとの見方もある。こうした中、貴社は今後も利益率のさらなる向上を目指していく考えか。

A2: 建築の利益率がピークアウトするかは分からないが、その可能性も意識して受注・施工に取り組んでいる。高難度で自社の強みを発揮できる工事では、適正な利益を確保する方針。一方、案件によって収益性は異なるため、受注価格の改善と支出の合理的な圧縮の両面で努力していく考え。
国内建築の利益率は、2024年度が7.6%、2025年度が11.6%と改善傾向にあり、今後もこの傾向を維持し、できるだけ高い利益率を目指していきたい。

Q3: 建築工事が大型化する中、発注者との資金繰りの交渉（支払い条件の改善）は、貴社にとってポジティブな方向に進んでいるのか。

A3: 大型工事の資金繰りについては、借入で工事資金を賄うことは避けたい。金利負担が当社に生じないような支払い条件を発注者に求めており、従来の「着工・中間・竣工」の3段階払いから、3ヶ月～半年など工事の出来高に応じた支払いへの変更を交渉中。現場規模が大きく、毎月の請求処理だけでも1か月以上かかる場合があるため、支払い頻度は案件に応じて協議していく。

Q4: M&A戦略について、防衛・ライフサイクル領域をターゲットとしているが、アメリカンエンジニアリングコーポレーションの買収を踏まえ、今後どのような事業領域や機能の獲得をターゲットとしているのか教えてほしい。

A4: ➢ 防衛
アメリカンエンジニアリングコーポレーションは米軍関連工事に参入するためのパートナーと位置付けている。ただし米軍関連工事は裾野が広く、現状の自社やアメリカンエンジニアリングコーポレーションの体制では不足する領域もあるため、そこを補うM&Aを検討する。

➢ リニューアル・リノベーション領域
新築着工床面積の減少を見込み、今後拡大が予想される改修需要を取り込む考え。自社のサプライチェーンが不足する地域では、現地企業との連携やM&Aを検討する。

Q5: 今後は受注量を増やしていきたいとのお話しだったが、施工キャパシティの拡大について、自前で人を増やすのか、M＆A等活用するのか、貴社の考え方を教えてほしい。

A5: 当社の人財戦略に基づく採用を継続しつつ、1人当たりの消化量が大きい案件の比率を高め、限られた人員でも事業規模を拡大できる体制を目指す。建築工事とのシナジーを考慮したM&Aだけでなく、今後は施工能力の強化につながることも必要に応じて検討していく。

【国内土木事業】

Q1: 土木事業の利益率について、同業他社は１５％程度だが、貴社も同水準まで改善することが期待できるのか。

A1: 足元では低採算案件の影響により、利益率は同業他社比で低い水準にあるが、技術力の面では劣後しているとは考えていない。特に山岳トンネルや陸上風力分野においては、業界のトップランナーであると自負している。今後これらの強みを活かし、市場規模の拡大が見込まれる分野に注力していく。
特に、国土強靭化関連の確実な取り込み、首都圏インフラや再生可能エネルギー、原子力、防衛といった成長領域で事業規模の拡大を図りたい。また、収益面では、高採算案件等による受注時採算の確保、低採算工事の影響の解消、追加設計変更の積極的な獲得、施工体制強化による原価改善の施策等により、将来的には粗利１５％の達成を目指したい。
なお中長期的には、特に洋上風力も収益拡大につながる分野として期待しており、あおみ建設のノウハウも活かし、案件獲得や収益拡大につなげていきたい。

Q2: 洋上風力案件の受注に向けた協議の状況、及び中長期的な売上や利益への寄与に関するイメージについて教えてほしい。

A2: 洋上風力は事業機会の拡大が見込まれる。当社が保有するSEP船の技術や施工ノウハウに加え、グループに迎えたあおみ建設のノウハウも活かし、案件獲得や収益拡大につなげていきたい。

Q3: あおみ建設との協業分野は洋上風力だけではなく防衛も検討しているか。

A3: あおみ建設との協業については、防衛分野も検討している。

Q4: 事業領域は現状の清水建設グループでの拡大していくのか、もしくは更なるM&Aにより外部企業を取り込み拡大していくのか。

A4: 今後も国土強靭化関連は底堅く推移していく見込み。また、首都圏インフラの新設・更新、再エネ・原子力、防衛分野の拡大を成長分野と見ており、清水建設が中心となってグループ全体で成長・拡大していく方針。特にあおみ建設は、当社にない技術や機能を保有しているため、洋上風力をはじめとする海洋土木分野における貢献を期待している。今後の事業領域の拡大に向け、M&A等も適宜検討していく。

【グローバル事業】

Q1: 半導体やデータセンター分野については、米国、台湾、シンガポールなどにおいて日系企業の投資が活発。そのような中、非日系顧客の案件に注力する理由や背景は。

A1: 海外建設事業では、非日系案件や多国籍企業案件への対応力強化が今後の成長の鍵になると考えている。そのため、日本人従業員に依存せず事業を拡大できるよう、これらの案件と親和性が高い各国の現地スタッフが受注活動から施工まで主体的に対応できる体制づくりを進めている。一方で、日系顧客案件を抑制する意図はなく、日系・非日系双方の顧客基盤を拡大しながら成長を目指していく方針。

Q2: 受注時・施工時の案件の採算管理について、リスク管理を徹底するための専門組織を整備したとのことだが、この機能に関する足元の変化や強化の内容について教えてほしい。

A2: 過去の工事を振り返ると、受注時の契約条件の精査、契約リスクの評価、物価上昇への備えに課題があったと認識している。現在は契約リスク管理の専門部署が案件の初期段階から関与し、契約内容や現地事情を踏まえてリスクを評価している。リスクが過大と判断した場合は、早期に案件への取り組みを見送ることを可能にしている。また、拠点で自律的に対応・基礎的収益として確保するTier-1案件と、高難度・大規模案件のTier-2に分類し、Tier-１案件については、本部が深く関与して採算管理を徹底している。

Q3: 海外で成果を上げるには特定地域に長く根付くか、現地企業を買収して投資する方法が有効に見える。足元で差別化できている分野や国、今後注力する領域はどこか。

A3: 顧客である多国籍企業から、1つの国での実績を踏まえて別の国でも受注を求められるケースが増えているので、既進出国のネットワークを生かし、複数国で一貫して対応することを強みにしていく。
インドネシア、シンガポール、米国本土など、50年以上事業を続けてきた国では、強固な事業基盤や顧客ネットワークがあり、一定の競争優位があると認識しているので、今後もこれらの国での取り組みを重視していく考え。進出が遅れている国でも、建設市場の成長余地が大きい場合は、事業拡大につながるM&Aを検討する。

Q4: インド市場にどのような方針・進出形態で取り組むのか。人口規模や州ごとの多様性、財閥の存在など独自性の強い市場で、現地企業との連携やコンサルティングを含めて、どの分野・方法で事業機会を狙うのか。

A4: インド事業は進出地域を絞り、段階的に広げる方針。当面はベンガルール近郊、プネー近郊、チェンナイ周辺を中心に、顧客との関係に応じて展開地域を広げていく。一方で足元についてはシミズ・インド社は、これまで通り主に日系顧客の案件を担う。またM&Aも活用し、成長する現地市場を取り込んでいきたい。

Q5: 海外プロジェクトに取り組む意義や狙いは何か。海外でしか得にくい技術・知見の獲得や研究開発、人財採用への効果に加え、ほかにどのような意義があるのか。

A5: 人口減少や市場の成熟に伴い、国内の建設需要は中長期的には縮小する可能性がある。グローバル事業を将来の収益の柱の一つとするため、時間をかけて育成する必要がある。ターゲット国を絞り、目標を定めて事業基盤を築くことが重要だと考えている。また、海外事業に取り組んでいることは、学生やキャリア人財にとって魅力の一つになると認識している。

【投資開発事業】

Q1: 投資開発分野における他社との差別化について教えてほしい。

A1: 当社の投資開発事業は、主力の建設事業と不動産事業の一体での取り組みを大方針としており、建設事業の優位点を不動産事業で活かしていく考え。計画段階から施工費を最適化し、建設と不動産の両面で案件の価値を高め、その価値をグループ全体で取り込むことを目指している。

Q2: ゼネコンの投資開発事業の特徴として、国内建築と合わせた取り組みという話もあったが、投資としてどのような分野にリソースを振り向けていくのか。

A2: 金利上昇・インフレ環境を踏まえ、価格転嫁しやすく、高付加価値を提供できるアセットへの投資を進める方針。現段階での実績は特殊倉庫やホテルが中心であるが、今後は自社の技術力や計画力を活かせる建設事業と一体で取り組める用途を重視する中で、データセンター分野への事業参画も目指す。

Q3: 現在、データセンター案件の施工キャパシティの確保が重要性を増していると認識している。こうした環境下で、デベロッパーから受注の見返りとして土地などの取得を求められるケースはあるのか。また、データセンター案件の増加を背景に、建設事業との連携を通じて投資開発事業の参画機会やオポチュニティは拡大しているのか。

A3: 個別案件については控えさせていただくが、データセンターやホテルなど建設事業から生じる事業参画が増えているのは事実。それをうまく活用しながら、データセンターへの取り組みは加速させていきたい。

Q4: 連結の開発事業の利益がここ数年減少傾向だが、来年以降、復活する可能性があるのか。またその回答の背景と今後の見方について教えてほしい。特に販売の利益が減ってきているように感じており、その点についても補足いただきたい。

A4: 現在は建設事業の利益が改善してきている中、不動産事業においては仕込みの段階という状態であり、ここ数年は結果的に売却が少なくなっている。

Q5: 国内外で金利が上昇している中、想定しているWACCも上昇していると思う。個別プロジェクトはROICで管理していると思うが、その辺りの目線について教えてほしい。

A5: 当社の不動産事業ではROAを重視し、残高の積み上げだけではなく、資産回転の強化やフィー収入の拡大を通じて収益性を高める方針。個別のプロジェクトでは、資本コストを上回る収益性を安定的に確保することを目指す。

Q6: 現在の開発残高に対する売却と、新規投資の中長期的な残高の推移について教えてほしい。

A6: 投資残高の具体的な目標については、次期中期経営計画を検討中のため、現時点では非開示。ただし、仕入れから売却までには時間を要する物件もあり、残高は一定程度積み上がる可能性がある。基本的には賃貸利益を確保することを前提に、保有資産は短期・中長期の保有期間を見極めながら回転させていく。

Q7: 貴社は不動産投資に慎重なイメージだったが、投資スタンスに変更があるのか。

A7: 当社は不動産投資に対し基本的には慎重な姿勢であり、それは今後も維持する。一方、建設事業を補完する収益基盤としての成長も目指し、全社の投資枠を踏まえながら案件ごとに精査・選択して取り組む方針。

以 上

《注意事項》
本資料に記載されている内容は、決算説明会の質疑応答を要約した当社の見解であり、その情報の正確性及び完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。また、業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。