

2023.05

中期経営計画(2023年度～2025年度)

「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」

～成長軌道を維持し、更なる飛躍への10年～





はじめに	3
01 中期計画「TANAKEN “ビジョン 100”」の振り返り	4
02 中期計画「TANAKEN “ビジョン 100”」の営業戦略及び施策の実施状況	5
03 長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」～10年後のあるべき姿	6
04 中期経営計画「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の基本方針	7
05 経営環境認識	8
06 解体市場の見通しと売上高目標について	9
07 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の計数計画	10
08 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の重点施策	11
09 サステナビリティ・SDGsについて	14
本資料における注意事項	15

はじめに



当社は、長年にわたり安心・安全な施工管理を積み重ね、収益性と安全性を兼ね備えたビジネスモデルを構築してまいりました。相談を起点とした効率的な営業サイクルを着実に実行することで、「TANAKEN “ビジョン100”」(2020年度～2024年度)で掲げた売上高100億円を2期前倒しで達成することができました。

この度、創業40周年及び中期計画の前倒し達成を機に、企業理念・経営理念を踏まえ、更なる飛躍への10年を展望した長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」にて当社のあるべき姿を明確にしました。

その実現に向けて、新たに策定した中期経営計画「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」(2023年度～2025年度)を実行し、確実な成長を目指してまいります。

企業理念

「子供たちに何が残せるか」を常に考え、明日のために今日できることを実行し、社業を通じて「人にやさしい環境づくり」に貢献します。

経営理念

TANAKENは、「思いやり・信頼・感謝」というキーワードを経営理念として大切にしています。

思いやり

TANAKENは、「環境への思いやり」「お客様への思いやり」「地域への思いやり」「社員及び家族への思いやり」を大切にします。

信頼

TANAKENは、「技術への信頼」「会社への信頼」「社員への信頼」を基に、お客様からの揺るぎない信頼と評価を得ることを目指します。

感謝

TANAKENは、「お客様への感謝」「家族・仲間への感謝」「仕事への感謝」を胸に刻み、社会の発展に貢献します。



中期計画「TANAKEN “ビジョン100”」(2020年度～2024年度)では、
確固たる企業基盤の構築と5年先を目途とした当社のあるべき姿の早期実現に向けて、
業容目標として売上高100億円を目指してまいりました。

成果・課題

- ✓ 安心・安全な施工管理の積み重ね、
相談を起点とした効率的な営業サイクルの実行により、
2期前倒しで目標達成。
- ✓ 人員計画115名(うち施工管理者60名)は、
実績101名(うち施工管理者47名)と未達であり、
量・質の改善に注力する。

TANAKEN “ビジョン100” 2期前倒しで達成

計画		実績		
(単位:百万円)		(単位:百万円)		
2025年3月期 (第44期)		2023年3月期 (第42期)		達成率
売上高	10,000	売上高	11,246	112.5%
売上総利益	2,100	売上総利益	2,332	111.0%
営業利益	1,200	営業利益	1,560	130.0%
経常利益	1,220	経常利益	1,600	131.1%
当期利益	809	当期利益	1,086	134.2%

概要

- 1 大阪営業所稼働による営業エリア拡大、
新規開拓への注力によりエンドユーザー率
20/3 29.9%⇒23/3 35.3%と顧客基盤拡大。
- 2 再開発案件、大規模工事案件、新規開拓により
元請率も20/3 71.0%⇒23/3 78.3%
と増加し、利益面で貢献。
- 3 施工管理者の計画未達は、工事規模の拡大
(20/3 38百万円/件 → 23/3 63百万円/件)、
人財育成、施工の効率化・合理化等によりカバーした。



営業戦略

成長戦略の継続実施

- ① 既存取引先との深耕と新規顧客の開拓
- ② 大型再開発案件、マンション等の建替え案件の獲得
- ③ 社会潮流を捉え、地方含めた新たな解体需要案件化
- ④ 官庁市場への参入

実施状況

- ① 住宅系以外への営業展開、新規開拓により受注増加
- ② 市街地再開発案件の受注獲得、引き続き営業継続中
- ③ 銀行紹介等により受注につながった案件あり
- ④ 市街地再開発案件の受注獲得等、実績積み上げ中

施策

施工管理及び現場バックアップ体制の強化

現場ITサポートシステム“ALMIGHTY”により、現場の事務効率化、見える化、サポート体制強化を図る。

実施状況

現場ITサポートシステム
“ALMIGHTY”を導入・稼働中。
現場の効率化・見える化、安全管理強化を実現。

技術開発部の活動強化

三次元CAD活用で作業の見える化と精度向上を図る。
施工方法の安全性・効率性の向上の技術開発に着手。

実施状況

三次元CAD活用で施工図を精緻化。
技術開発では、天蓋工法によるコンガラ等の
飛散防止を実現した。

安全管理体制の強化・充実

労働安全衛生マネジメントシステムISO45001の認証を取得、
管理・運営を徹底し、安全衛生管理体制強化。

実施状況

労働安全衛生マネジメントシステム
ISO45001の認証を取得。
継続的改善を実施中。

建設業向けERPシステム(基幹システム)の導入

新たな基幹システム導入により、事務の効率化・合理化、
月次処理の迅速化を図る。

実施状況

ERPシステムに完全移行し、
事務効率化、原価管理精緻化、支払処理効率化、
月次決済早期化を実現。

働き方改革の推進

元請現場での土曜日休業推進や毎週水曜日の
ノー残業デー実施等により就労環境を改善。

実施状況

新型コロナ対応として時差出勤、
リモート等を導入したが、
現場への対応は不十分。



創業40周年及び中期計画の2期前倒し達成を機に、
更なる飛躍への10年を展望した長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」にて当社のあるべき姿を明確にしました。

“Vision NEXT 10”における10年後のあるべき姿

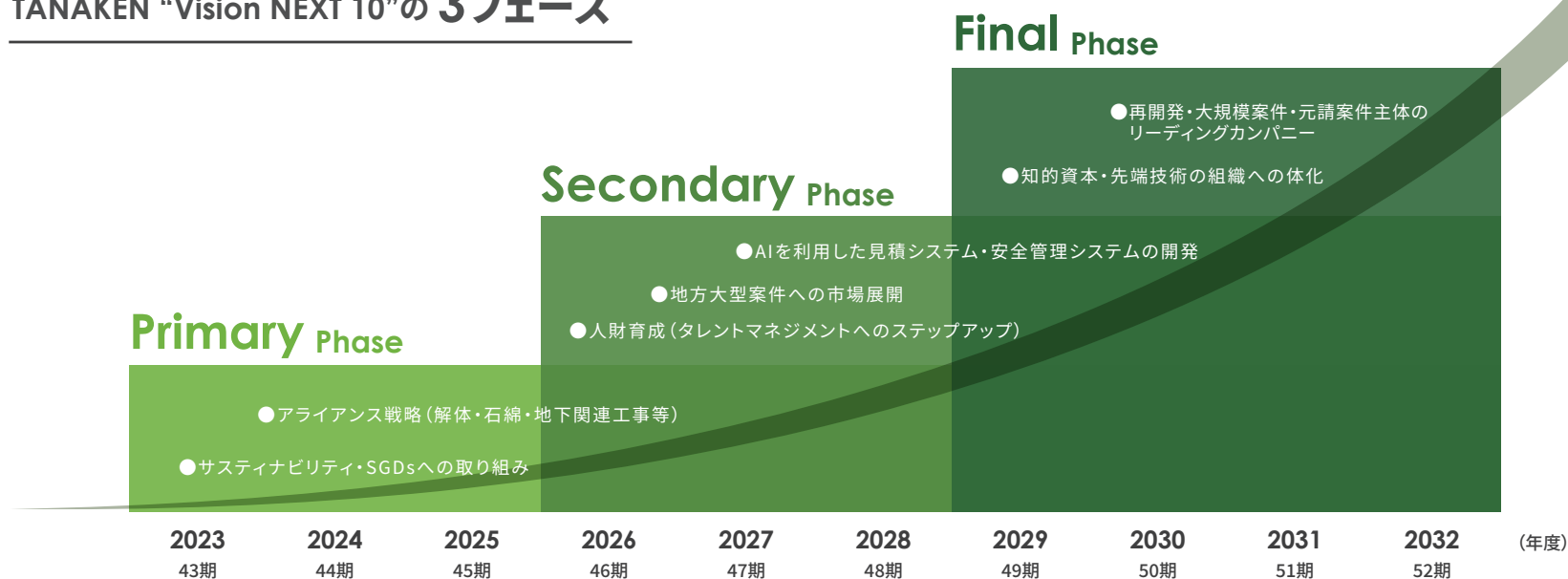
ワンストップ(解体・石綿・土壌・地下工事等)の
コンサルティング機能を拡充し、
**将来にわたりお客様から
信頼される会社になる。**

長年蓄積したノウハウを知的資本として
有効活用し、開発した技術によって、
**環境に配慮した安全施工を
実現する。**

都市部での再開発案件・大規模案件・
元請案件を主とする、
**業界のリーディングカンパニーの
地位を確かなものにする。**

“Vision NEXT 10”では、10年間で「Primary」「Secondary」「Final」の3フェーズに分けて中期経営計画を策定し、PDCAサイクルを回しながら、あるべき姿の実現を目指します。

TANAKEN “Vision NEXT 10”の3フェーズ





長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」の実現に向けて、2023年度から3年間の中期経営計画を策定しました。「Primary Phase」は、成長軌道を維持しながら、更なる飛躍を遂げるための「基盤構築の3ヵ年計画」になります。「持たざる経営」の競争力の源泉は、人財、技術、アライアンス、組織力、顧客基盤、ブランド等、無形の知的資本です。これらを充実させることで競争優位を確保し、企業価値の向上を図ります。

基本方針

「持たざる経営」の競争力の重要な源泉である人財、技術、アライアンスを強化する。

- 1 TANAKENブランドの価値向上
- 2 人財の量的・質的な充実
- 3 安全施工のための技術開発強化
- 4 アライアンス戦略・DX戦略の拡充
- 5 企業価値向上に寄与するSDGs・ESG経営



マクロ環境

2023年度の建設投資
68兆4,300億円
 (前年度比2.6%増)

政府の2023年度の「建設経済モデルによる建設投資の見通し」によれば2023年度の建設投資は、**68兆4,300億円**と前年度比2.6%の増加となる見通しです。一方、世界的な地政学的リスクや円安の影響で、燃料・人件費等の諸物価が上昇し、コスト増加要因となっています。

サステナビリティ・SDGsへの取り組み

世界的に「ビジネス収益と社会貢献・社会課題の解決は両立されるべきもの」との理念が浸透してきており、サステナビリティ、SDGs等を企業戦略に取り込む必要があります。

解体市場

元請解体工事市場は、**2,769億円程度**
 今後も増加傾向に

「建設工事施工統計調査報告 国土交通省」(令和3年度実績)によると、「はつり・解体工事業」の**完成工事高は9,915億円**であり、**元請比率は27.9%**であることから、**元請解体市場規模は2,769億円程度**と想定されます。

建物解体工事業の許可登録件数は6万社超ですが、解体工事主体としている売上高100億円超の会社はわずかであり、小規模企業が林立している状態です。

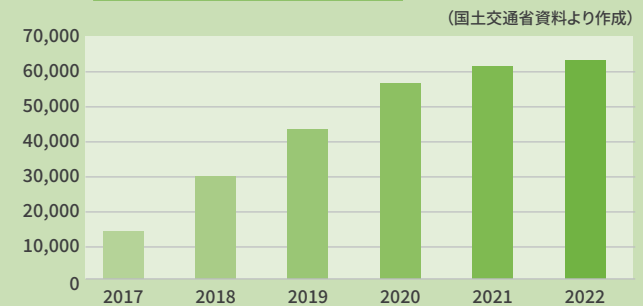
今後、高度成長期に建設されたビル・マンションの老朽化が進み、また、都市機能の高度化、物流センターの需要増加、インテリジェントビルへの建て替え等、解体市場は拡大傾向にあります。加えて、近年の石綿事前調査義務化等の規制強化の影響により解体工事の総額も上昇傾向にあります。

競争環境

解体工事業の許可登録件数
6万社超

2016年から業種区分に「解体工事業」が新設されて以来、解体工事業の許可登録件数が急増しており、**2022年度には6万社超**となりました。成長市場であることから、新規参入も多く、競争が激しくなることが予想されます。

解体工事許可業者数





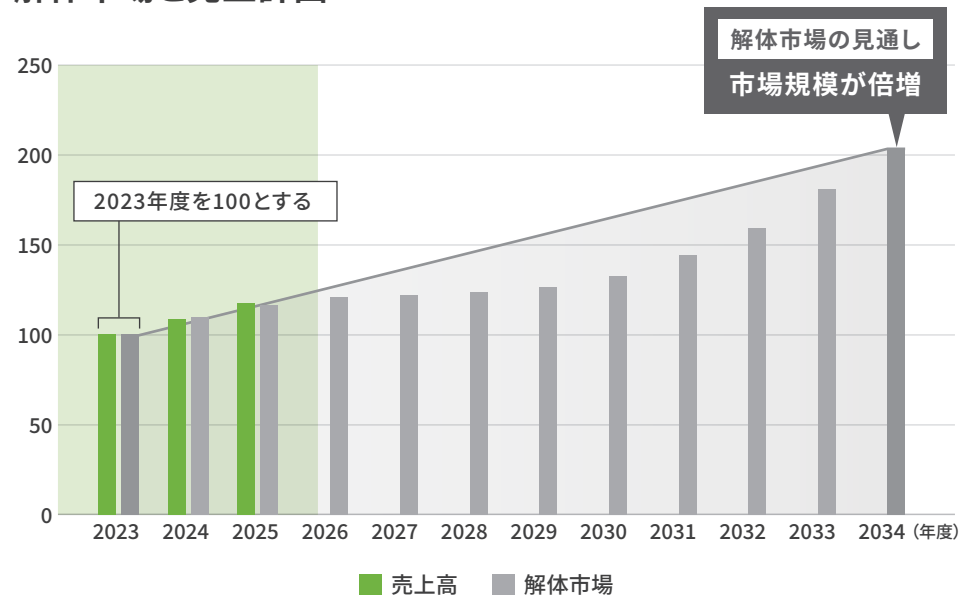
解体市場の見通しについて

コンクリートの建物は、新築から40年～50年後に解体されることから、毎年の解体市場は45年前に建設された建物の数量に依存することを前提として、45年前の建設投資額(非住宅)を5年間の移動平均で時系列的に計算し、2023年度を100として解体市場の推移をグラフにしました(国土交通省 建設投資額(非住宅)より当社作成)。これによれば、**3年後の2025年度の市場規模は115(15%増)となり、2034年度には市場規模が倍増の見通し**となります。

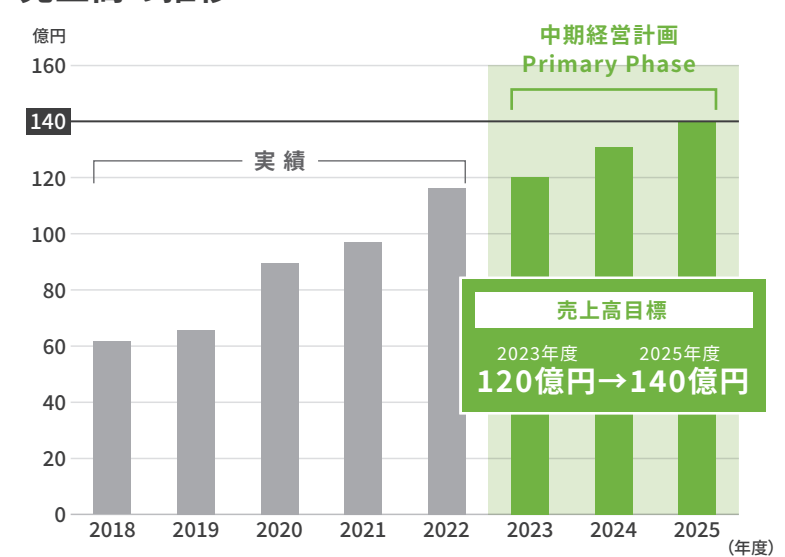
売上高目標について

中期経営計画「Primary Phase」は「基盤構築のための3か年計画」という位置づけであり、人財、技術、アライアンスを中心に基盤構築に注力していきます。今後の解体市場拡大を踏まえ、**売上高目標を2023年度 120億円、2025年度 140億円**とし、これまでの成長軌道を維持していきます。

解体市場と売上計画



売上高の推移





10年後を見据え、人財・技術・アライアンス等の基盤構築に注力する3年間になります。

基盤構築投資により2023年度は減益となりますが、各部門の人員増強、技術開発、営業強化により増収体制を維持し、2024年度以降は増益に転じる計画です。

競争激化もあり利益率は厳しい状況ですが、基盤構築投資をベースに生産性向上を図っていきます。

(単位:百万円)

	実績	中期経営計画 “Vision NEXT 10” Primary Phase		
	2022年度 見込	2023年度 計画	2024年度 計画	2025年度 計画
売上高	11,246	12,000	13,000	14,000
営業利益	1,560	1,385	1,600	1,700
経常利益	1,600	1,400	1,650	1,750
当期利益	1,086	945	1,100	1,200
人 員	101名	124名	140名	160名
施工管理者	47名	55名	65名	70名



長年蓄積してきた人財、技術、アライアンス、組織力、お客様とのネットワーク、ブランド等、当社固有の知的資本を再認識し、これらを有効に組み合わせて活用することで、収益を生み出すビジネスモデルを構築することが重要と考えています。

営業の施策 元請工事の受注拡大

都市再生案件



- 環境・安全施工が重視される都市部の解体工事案件を中心に元請率を高めるように営業活動を展開する。
- 特に、再開発案件、商業施設などの大規模案件については計画初期段階からの参画を図る。

顧客基盤の充実



- デベロッパー、ゼネコン、エンドユーザー等の既存顧客のリピーター化、新規開拓により顧客基盤を拡充する。
- 顧客情報の一元化・可視化を進め、情報共有することで、工事完了まできめ細かくフォローし、顧客満足度を向上させる。

地下関連工事の受注拡大



- 都市部において地下躯体解体、杭の撤去、地中障害撤去等の需要が高まっており、地下解体関連工事（杭抜き、CD工法、BG工法、地中障害対応、流動化土打設、湧水対策等）の受注に注力し、売上拡大を図る。

環境改善関連工事の受注



- 石綿調査需要を取り込み、石綿調査、見積、施工、廃棄処理の一元化を図る。
- 石綿除去、土壌改良等の環境改善分野の需要を取り込む。



人財採用・育成の施策

人財確保への積極投資

人財採用の強化



- 2023年度から**完全週休二日制**を全社導入済。
本社移転による執務環境の改善、休暇制度・子供手当等の福利厚生充実に加え、ホームページ・募集広告の見直しにより応募者の量・質を向上させる。
- 人事セクション増員により新卒・キャリアともに**採用体制を強化**。併せて入社後の**研修制度の充実**を図る。

人財マネジメント体制の強化



- **人事制度、業績評価体系を再構築し、研修制度も拡充**する。
- 役職員一人ひとりが持つ能力、スキル、経験といった情報を育成、配置、評価、昇進に有効活用し、個々の役職員の**キャリア開発プロセスを充実**させる。

技術開発の施策

技術力向上により競争力を強化

天蓋工法等、既存工法の更なる安全施工技術の開発



- 天蓋工法等、**既存工法を発展させ、更なる安全と効率化**を実現する。
- 三次元CADを利用した**見積システム**を開発し、見積・積算・施工図作成の**精緻化・効率化**を図る。

新工法の開発



- 地下解体工事の**専門研究チーム**を発足して、ノウハウを蓄積し、技術力を高めていく。
- 専門業者、専門家との協働を進め、**新工法開発を推進**する。

現場ITサポートシステムのレベルアップ



- **現場ITサポートシステムを改善**し、現場のバックアップ体制をレベルアップする。
- 有効な経験・知見・知識を体系的に**整理しデータベース化**することで、施工計画、安全管理、工事見積、原価計算等の**効率化・迅速化・精緻化**に**有効活用**する。



アライアンス強化の施策

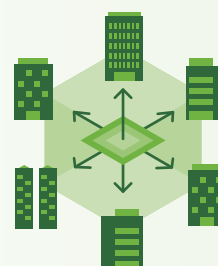
飛躍のための重点項目

協力会社とのアライアンス強化



- 協力会社とのパートナーシップを拡充し、安全施工に向けた質・量の向上を図る。
- 「TANAKEN安全協力会」を通じた協力会社支援体制を強化する。

施工管理を中心とした垂直・水平のアライアンス強化



- 解体、石綿、土壌改良、地下工事等の専門会社とのアライアンスを質・量の両面で強化する。特に石綿と地下の解体関連工事（杭抜き、CD工法、BG工法、流動化土打設、土壌改良、湧水対策等）分野に注力。
- 解体工事の周辺事業（重機・機材レンタル業、現場技術者・CADオペレーター派遣業、石綿調査業、石綿除去工事業、建設廃材リサイクル業、土壌汚染改良業、杭抜き・流動化工事業等）とのアライアンスにより新規事業・多角化を検討する。

DX強化の施策

DX戦略による業務効率化、セキュリティ強化

本社移転を機にDX化推進



- ERPシステムの機能拡張により、電子帳簿保存法・インボイス制度への対応を実施する。
- 請求書・契約書の電子化、経費精算・社内稟議等のワークフローの電子化により、社内業務のペーパーレス化を図る。
- その他業務についても電子化、システム化を推進し、生産性向上を図る。



タレントマネジメント及びDXによる効率化と働きがい

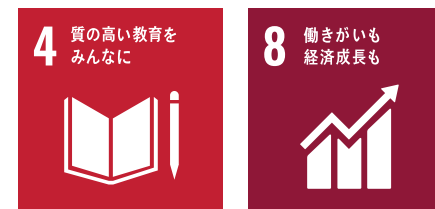
働き方改革の推進(ワーク・ライフ・バランスの改善)

- 本社移転、週休二日制の全社導入、人事セクション強化により就労環境を改善。
- 人事制度、評価体系を再構築し、キャリアパスによる人財育成システムを構築。

DXによる業務効率化

- 社内ネットワーク環境の再構築をベースに、DX化を強化し、業務を効率化。
- 現場ITシステム再構築、ERP本格稼働による事務効率化と原価管理の精緻化。

SDGsのゴール



都市再生により、サステナブルな循環型社会の形成に貢献

解体工事による都市再生への貢献

- 老朽化した建物の解体により都市を再生し、発生した廃棄物はリサイクル。
- 石綿・フロン等の有害物を建物から除去し、適正に処理。
- 汚染土壌改良等の地下工事に注力し、土地の再生と有効利用に貢献。

リサイクルの推進

- 建設廃棄物、作業服、ヘルメットをリサイクルし、循環型社会の形成に貢献。

カーボンニュートラルへの貢献

- 社内照明LED化、社有車は低排出車採用、CO2排出を抑制した再エネを利用。

SDGsのゴール



本資料における注意事項



本資料にある内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な重要要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりえることをご了承ください。

IRに関するお問い合わせ先

田中建設工業株式会社 管理本部

TEL:03-3433-6401

受付時間:9:00-17:00(土日祝日及び当社休業日を除く)