



# 2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

田中建設工業株式会社  
(東証JASDAQ:1450)

2021年11月12日



**1. 企業概要** .....2

**2. 当社の特徴・強み・ビジネスモデル** .....6

**3. 2022年3月期 第2四半期実績** .....13

**4. 2022年3月期計画・通期予想** .....18

# 1. 企業概要

～企業概要、理念・ミッション、沿革～

# 企業概要

社名	田中建設工業株式会社(TANAKEN)
設立	1982年2月3日
本社	東京都港区新橋4-24-11
代表取締役社長	中尾 安志
資本金	297,156千円
従業員数	104名 2021年9月30日時点
主要株主	スリーハンドレッドホールディングス(株)(66.45%) ※田中 俊昭の資産管理会社 田中 俊昭(2.56%)
事業内容	建物解体工事並びに関連附帯事業

# 理念、ミッション

## 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、今日出来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

### 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事を目指します。

### 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。

解体事業を環境ビジネスの一環と捉え、解体を通じて**「都市再生」の先陣**を担う

# 沿革

1982

2月 田中俊昭が、勤務していた株式会社中野工務店の業容拡大の一環として、のれん分けのような形で、文京区後楽の地に、同名の株式会社中野工務店を設立

5月 田中工業株式会社に商号変更

6月 建築業許可取得【東京都知事許可 とび・土工事業】

1995

11月 建築業許可取得【建設大臣許可(特-7)第16351号 とび・土工事業】

1996

9月 田中建設工業株式会社に商号変更

10月 建築業許可取得【建設大臣許可 業種追加 建築工事業】

12月 一級建築士事務所登録

【登録番号 東京都知事登録 第41646号】

1998

9月 建築業許可取得【建設大臣許可 業種追加 土木工事業】

2001

4月 本社を東京都港区新橋四丁目24番11号へ移転(現本社所在地)

2002

8月 一般財団法人日本品質保証機構よりISO9001取得

2016

8月 建設業許可取得【国土交通大臣許可 業種追加 解体工事業】

2017

7月 建設業許可

【国土交通大臣許可 業種追加 塗装工事業・内装仕上工事業】

9月 一般財団法人日本品質保証機構よりISO14001取得

2018

12月 東京証券取引所JASDAQスタンダード市場へ上場

2020

4月 千葉営業所を廃止し、大阪営業所を開設

9月 IntertekよりISO45001認証取得【認証登録番号13772】

## 主要実績



横浜プリンスホテル  
(2010.7)



日本青年館  
(2015.12)



ホテルオークラ本館  
(2016.8)



春日・後楽園駅前再開発  
(2017.3)

## 2. 当社の特徴・強み・ビジネスモデル

# 当社の特徴・強み・ビジネスモデル

【特徴】

- ① ・当社は、建築構造物の**解体工事の専門家**であり、付帯する土木工事・アスベスト除去・土壌地下浄化・PCB除去等を**ワンストップ**で受注・施工対応可能な会社であります。
- ② ・当社は、**施工管理会社**であり、**実際の工事は当社の協力会社**が行います。従って当社は、**施工管理・安全管理・近隣対応等に集中**する事で、お客様に**“安全・安心”**をお届けしております。
- ③ ・施工管理に徹する事で、“**持たざる経営**”を実現することにより(重機を一切保有しておりません)、ROE等、**高い経営効率が実現**出来ていると考えております。



【強み】  
【ビジネスモデル】

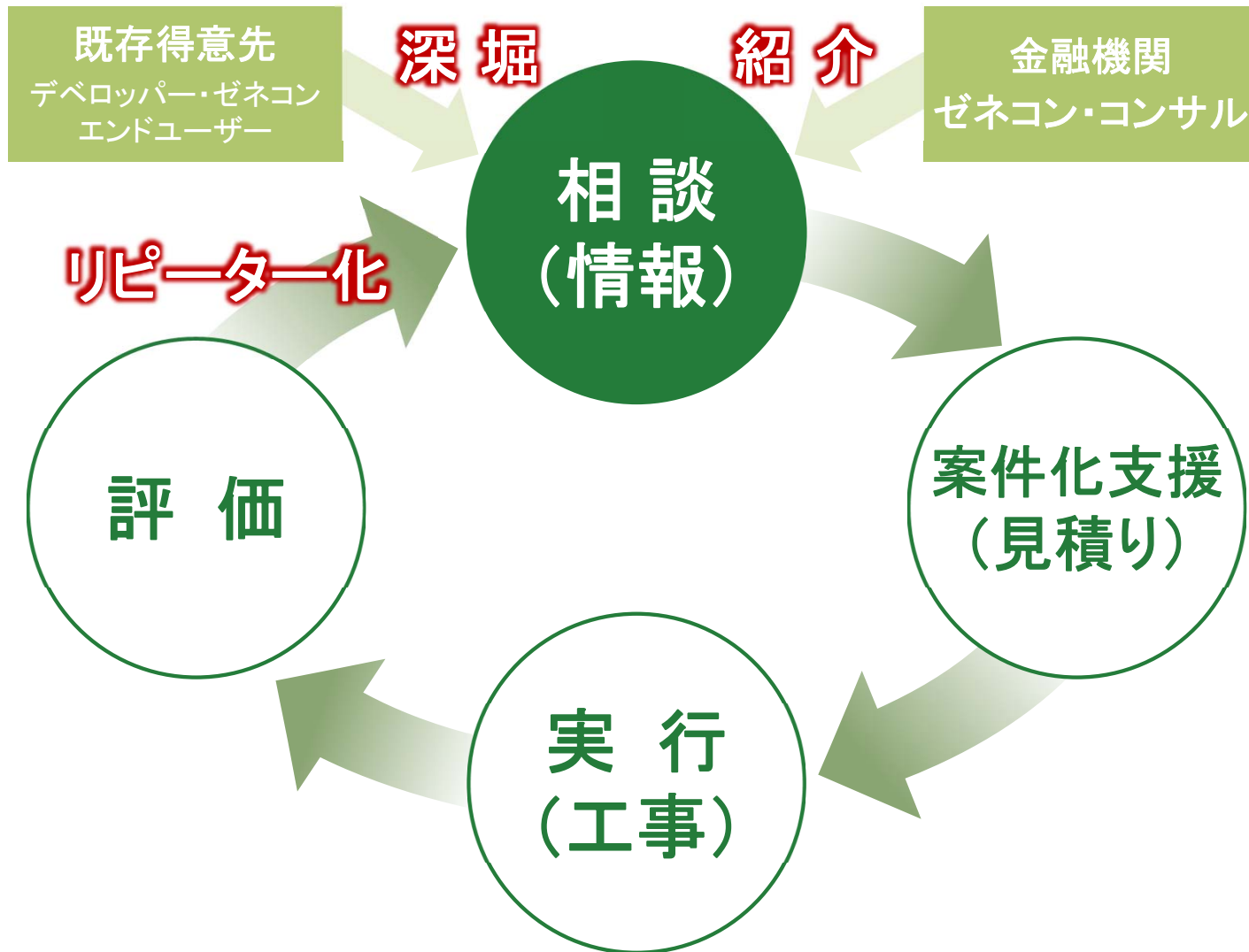
・長年の実績の積み重ねにより**“収益性と安定性”**を兼ね備えた**当社ビジネスモデル**を実現

※設立以来40期黒字決算を継続中

①	現場経験のある営業担当者による提案型営業と分かり易い見積もり作成により、“ <b>相談</b> ”を起点とした <b>効率的な営業サイクル</b> を構築。既存取引先からの“相談”並びに <b>ビジネスマッチング契約</b> を結んでいる <b>金融機関からの新規先紹介等を営業ベース</b> に、受注・施工・完工、満足度の高い工事評価による <b>リピート受注</b> により、営業の好循環を実現	P.8
②	<b>リピート比率</b> は常時60%超であり、 <b>元請工事比率</b> も恒常的に50%を超過。ベース収入及びベース収益の確保が可能な <b>ビジネスモデル</b> を展開	P.9 ~
③	6ヶ月以内の工事期間が主体で、50百万円以下の工事を中心、 <b>小規模・短工期の工事群</b> からも、 <b>通期業績</b> が読みやすい <b>ビジネスモデル</b> であり、又、 <b>現場管理者の効率的配置</b> が可能な <b>モデル</b>	P.11
④	良好な財務内容により、お客様からの信頼を確保。また <b>良好な財務体質</b> は <b>資金調達余力</b> を実現、豊富な手元資金と共に、 <b>立替資金が多く発生</b> する、 <b>元請工事並びに元請大型工事への積極的対応力</b> を維持	P.17



# ① 「相談」を起点とした効率的な営業サイクルを構築



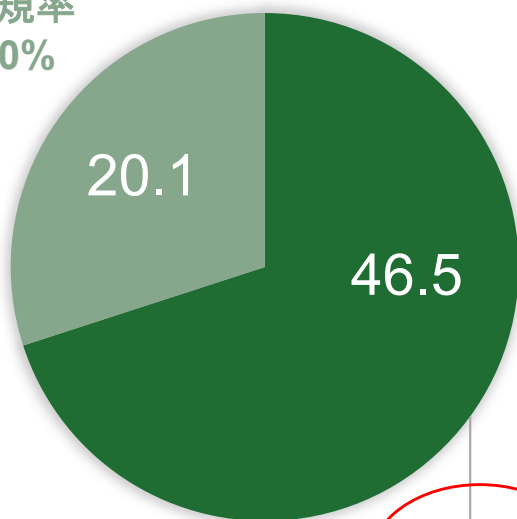
## ②-1 リピート顧客案件

リピート顧客比率 2020/3期

売上高:66.6億円

単位:億円

新規率  
30%



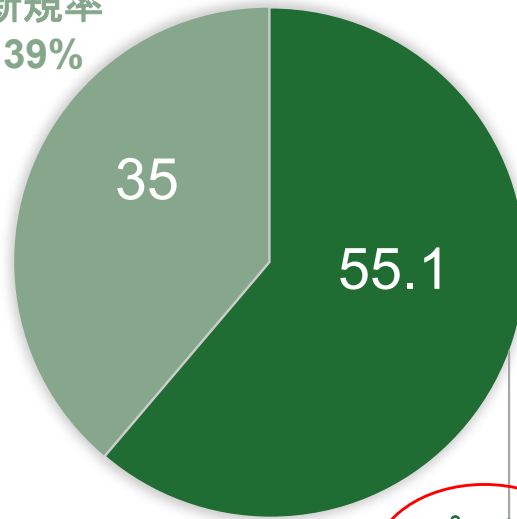
リピート率  
70%

リピート顧客比率 2021/3期

売上高:90.1億円

単位:億円

新規率  
39%



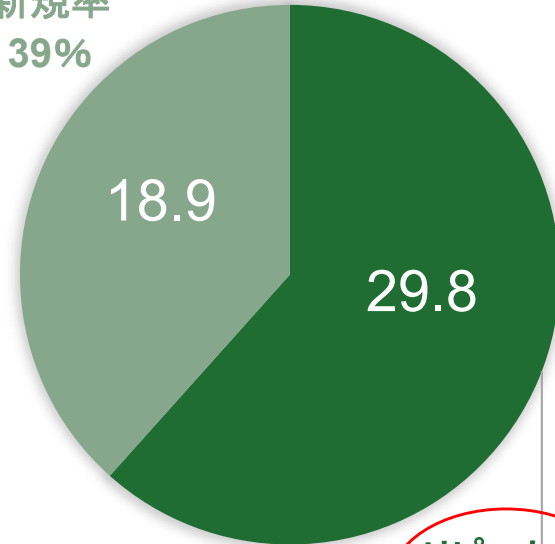
リピート率  
61%

リピート顧客比率 2022/3期2Q

売上高:48.7億円

単位:億円

新規率  
39%



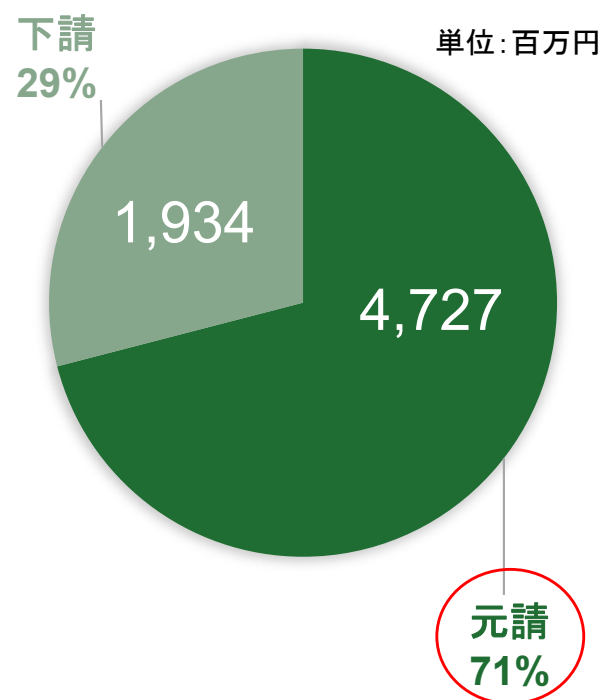
リピート率  
61%

毎期、リピートのお客さまからの受注で、40～50億円の売上を確保しております。  
新規先は順調に獲得できており、今後のリピーター化が期待されます。

## ②-2 元請比率

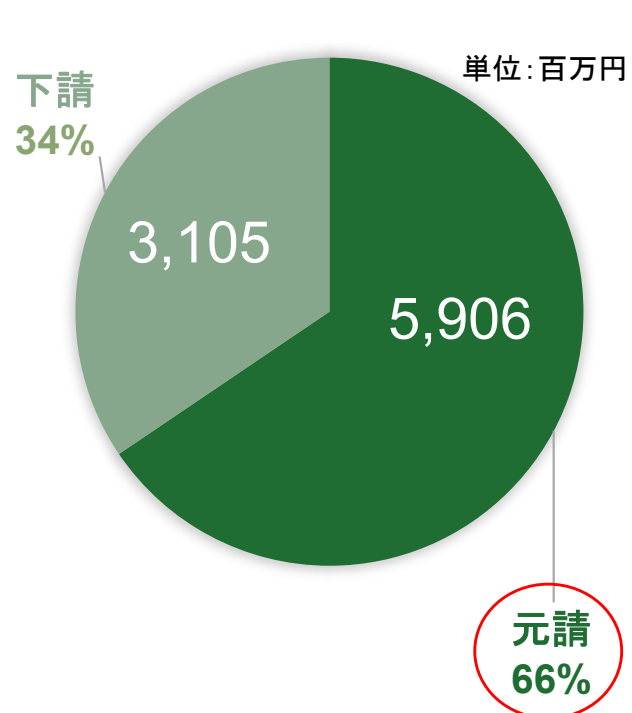
元請比率 2020/3期

売上高:6,662百万円



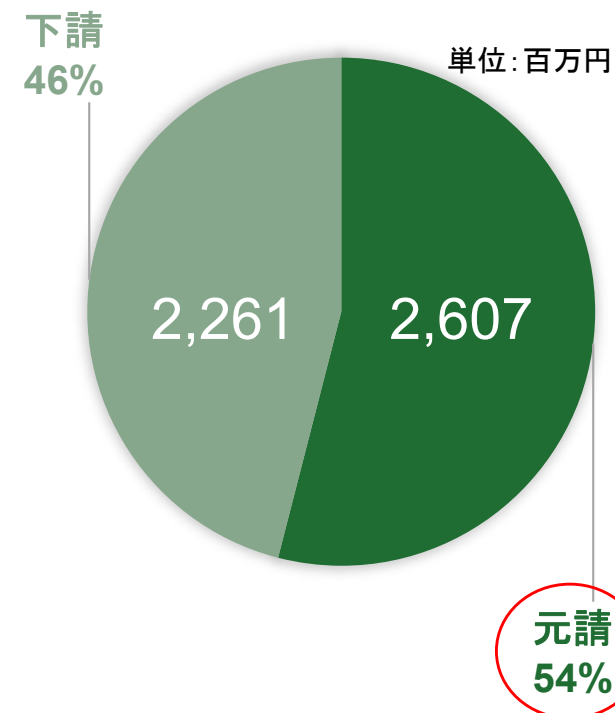
元請比率 2021/3期

売上高:9,011百万円



元請比率 2022/3期2Q

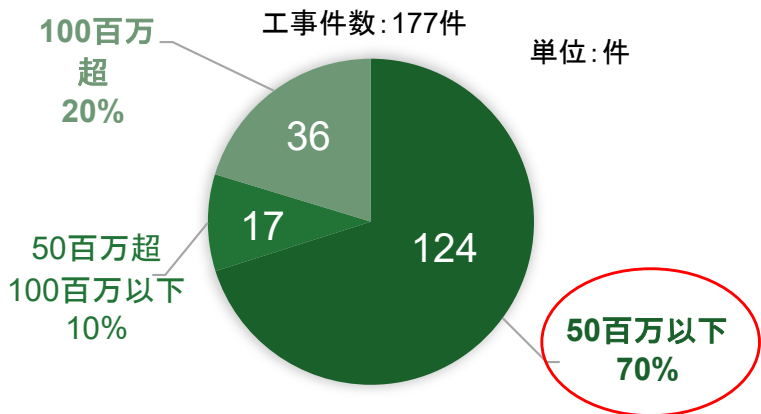
売上高:4,868百万円



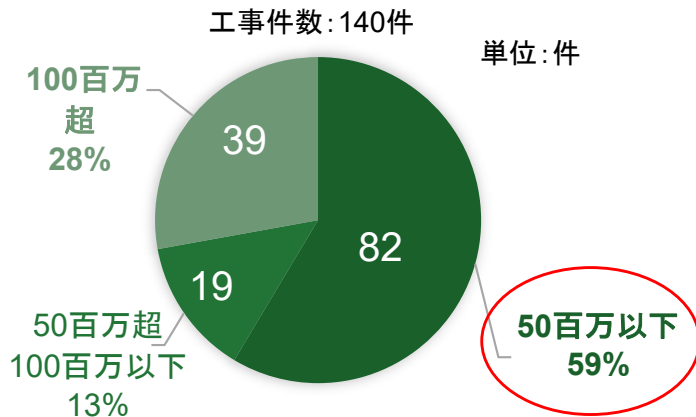
元請比率は、やや低下していますが、元請工事高は順調に増加しております。

### ③-1 工事規模別件数・工事期間別件数

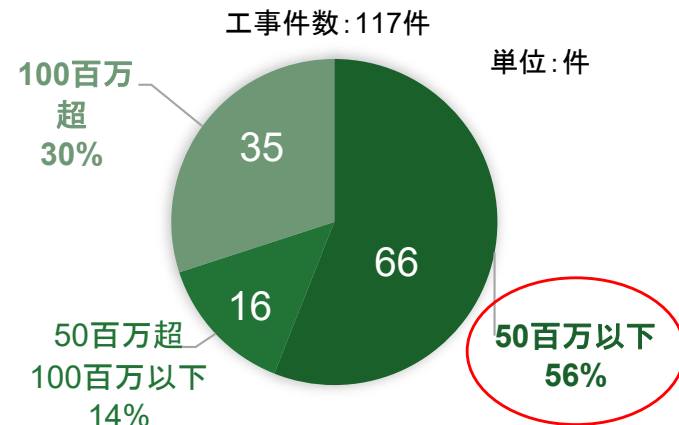
工事規模別件数 2020/3期



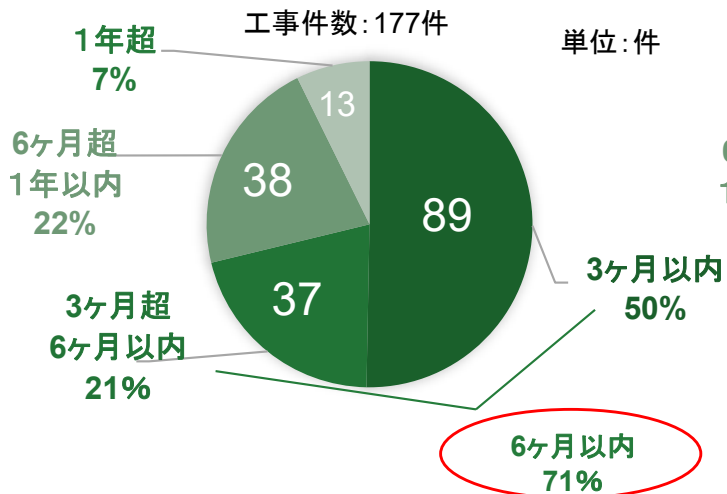
工事規模別件数 2021/3期



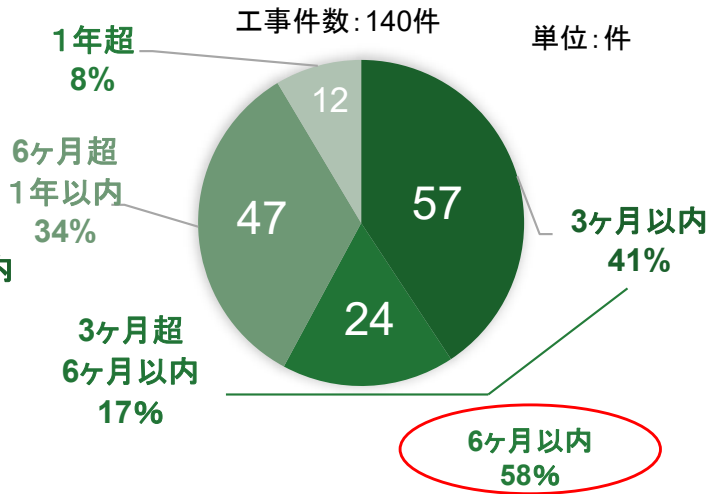
工事規模別件数 2022/3期2Q



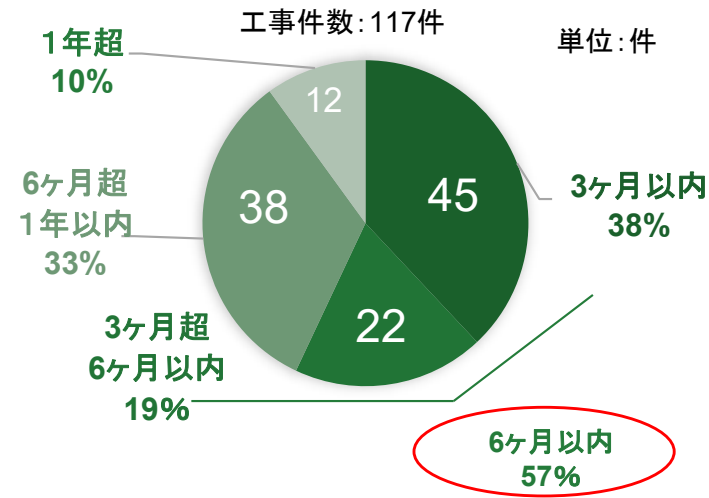
工事期間別件数 2020/3期



工事期間別件数 2021/3期



工事期間別件数 2022/3期2Q



工事件数ベースでは、小規模、短工期の工事が多く、ベース売上を確保するとともに、現場管理者の効率的な配置にも寄与しております。

## ③-2 当社営業管理手法によるビジネスモデルの展開（フロービジネスのストックビジネス化）

### ○通期業績が読みやすいビジネスモデル

当社の工事は、小ロット（50百万以下の工事が全体の約6割）、短工期（6ヶ月以内の工事が全体の約6割）の工事が多いため、通期業績が読みやすいビジネスモデルです。

### ○フロービジネスのストックビジネス化が課題

反面、絶えず受注を取り続ける必要のあるフロービジネスでもあるため、継続性のあるストックビジネス化することが営業面での重要課題であります。

### ◎営業テーマ「営業案件ストックの持続的な維持拡大」

上記課題を踏まえ、当社では、日々手持ち案件の受注獲得に取り組みつつ、中長期的な視点に立った相談ベースの提案営業（2～3年先の案件を多く含む）に注力することにより、安定的受注獲得に繋げております。下表は、見積り提出済の手持ち営業案件ストックの推移であり、逐次アップデートしております。

### 営業案件ストック残高推移

単位：百万円

	39期		40期		41期	2019/9月比
	2019/9月末	2020/3月末	2020/9月末	2021/3月末	2021/9月末	増減
件数	137	136	167	198	193	56
金額	35,047	28,554	35,489	42,814	43,398	8,351

\* 見積り提出済の受注見込み案件ストックは、営業強化策の効果もあり、件数・金額ともに増加傾向にあります。

## 3. 2022年3月期 第2四半期実績

- ①損益
- ②四半期期間別および累計実績
- ③受注状況
- ④財務状況

## 2022年3月期第2四半期実績 ①損益

- ・第2四半期累計売上高は、豊富な手持ち工事が順調に消化できたことにより、対前年同期間比+24.6%と大きく増加しました(予算消化率53.5%)。
- ・利益面では、前第2四半期累計期間に好採算工事の出来高計上があったため、対前年同期間比では、売上粗利益△3.2%、営業利益△10.0%、経常利益△10.9%、当期純利益△10.5%と減益となりましたが、計画消化率では売上粗利益48.6%、営業利益50.1%、経常利益50.1%、当期純利益46.2%であり、概ね計画どおりに推移しております。
- ・一般管理販売費は、人件費増を主因とし、前年同期間比+11.6%(計画消化率46.0%)となっております。

単位:百万円

	2021年 3月期 計画	売上構成 比率	2021年 3月期 2Q実績	売上構成 比率	計画 消化率	2022年 3月期計画	売上構成 比率	2022年 3月期2Q 実績	売上構成 比率	計画 消化率	対前年 同期間比
完工高	7,300	100.0%	3,907	100.0%	53.5%	9,100	100.0%	4,868	100.0%	53.5%	24.6%
売上粗利益	1,570	21.5%	1,027	26.3%	65.5%	2,048	22.5%	994	20.4%	48.6%	△3.2%
一般管理販売費	698	9.6%	321	8.2%	46.1%	780	8.6%	358	7.4%	46.0%	11.6%
営業利益	872	11.9%	705	18.1%	81.0%	1,268	13.9%	635	13.1%	50.1%	△10.0%
経常利益	892	12.2%	720	18.4%	80.8%	1,283	14.1%	642	13.2%	50.1%	△10.9%
当期純利益	591	8.1%	447	11.4%	75.6%	866	9.5%	400	8.2%	46.2%	△10.5%

## 2022年3月期第2四半期実績 ②四半期期間別および累計実績

- ・2022年3月期第2四半期間と第1四半期間との比較は、売上高 $\Delta$ 9.2%、売上粗利益 $\Delta$ 0.3%、一般管理販売費 $\Delta$ 1.4%、営業利益+0.4%、経常利益+0.1%、四半期純利益 $\Delta$ 1.5%となりました。
- ・売上高は、豊富な手持ち工事を順調に消化しており、ほぼ同水準で推移しております。利益面については、一部大型工事の原価増により、第1四半期間の売上粗利益率が19.5%とやや弱含みとなりましたが、第2四半期間では21.4%と改善しております。また、売上高粗利益額は、同期間比 $\Delta$ 0.3%とほぼ同水準で推移しております。

単位:百万円

	2022年3月期 第1四半期期間	構成比	2022年3月期 第2四半期期間	構成比	第1四半期 間比増減	2022年3月期 第2四半期累計	構成比
売上高	2,551	100.0%	2,316	100.0%	$\Delta$ 9.2%	4,868	100.0%
売上粗利益	497	19.5%	496	21.4%	$\Delta$ 0.3%	994	20.4%
一般管理販売費	180	7.1%	178	7.7%	$\Delta$ 1.4%	358	7.4%
営業利益	317	12.4%	318	13.7%	0.4%	635	13.1%
経常利益	321	12.6%	321	13.9%	0.1%	642	13.2%
四半期純利益	201	7.9%	198	8.6%	$\Delta$ 1.5%	400	8.2%



## 2022年3月期第2四半期実績 ③受注状況

・第2四半期累計受注高は、5,950百万円と前年同期間比△6.1%とやや減少しましたが、営業強化策が奏功したこと等により、大型工事を受注する等、引続き好調に推移しております。

\* 中間期(2Q)実績

	2019年9月 2Q実績	前年実績比 増減	2020年9月 2Q実績	前年実績比 増減	2021年9月 2Q実績	前年実績比 増減
当期受注高	4,279	82.2%	6,334	48.0%	5,950	△6.1%

\* 通期実績・見込

単位:百万円

2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画
7,986	8,948	9,100

	2019年9月 2Q実績	前年実績比	2020年9月 2Q実績	前年実績比	2021年9月 2Q実績	前年実績比
前期繰越工事高	3,166	85.6%	4,490	141.8%	4,427	98.6%
当期受注高	4,279	182.2%	6,334	148.0%	5,950	93.9%
当期完工高	3,213	88.7%	3,907	121.6%	4,868	124.6%
上期繰越工事高	4,232	174.5%	6,917	163.4%	5,509	79.6%

2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画
3,166	4,490	4,427
7,986	8,948	9,100
6,662	9,011	9,100
4,490	4,427	4,427

## 2022年3月期第2四半期実績 ④財務状況

- ・当社の良好な財務内容は、お客さまの信頼を得られるだけでなく、金融機関からの紹介案件獲得に繋がる等、営業面でも大きく寄与しています。
- ・また、良好な財務体質が資金調達余力を生み〔取引金融機関7行の当座貸越枠 総額27億円(前期比+7億円)〕、立替資金が多く発生する元請・大型工事への対応力を十分に確保しております。

単位:百万円

	2021/3期	2022/3期(2Q)	増減	備考
流動資産	5,816	5,810	△6	電子記録債権 +344、完成工事未収入金 △187
（内 現預金）	1,711	1,387	△324	上記、工事債権増加に対する立替金増加による現預金の減少
固定資産	1,193	1,191	△1	
流動負債	2,142	2,028	△114	工事未払金 +79、未払法人税等 △135、未払消費税等△66、未成工事受入金 +28
（内 私募債・借入金）	300	300	0	
固定負債	84	94	9	
純資産	4,781	4,879	97	四半期純利益 +400、配当金支払 △296
総資産	7,009	7,002	△7	
流動比率	271.4%	286.4%	15.0%	
自己資本比率	68.2%	69.7%	1.5%	
ネットキャッシュ	1,411	1,087	△324	

## 4. 2022年3月期計画・通期予想

- ①主要施策の進捗状況
- ②通期業績予想
- ③配当政策

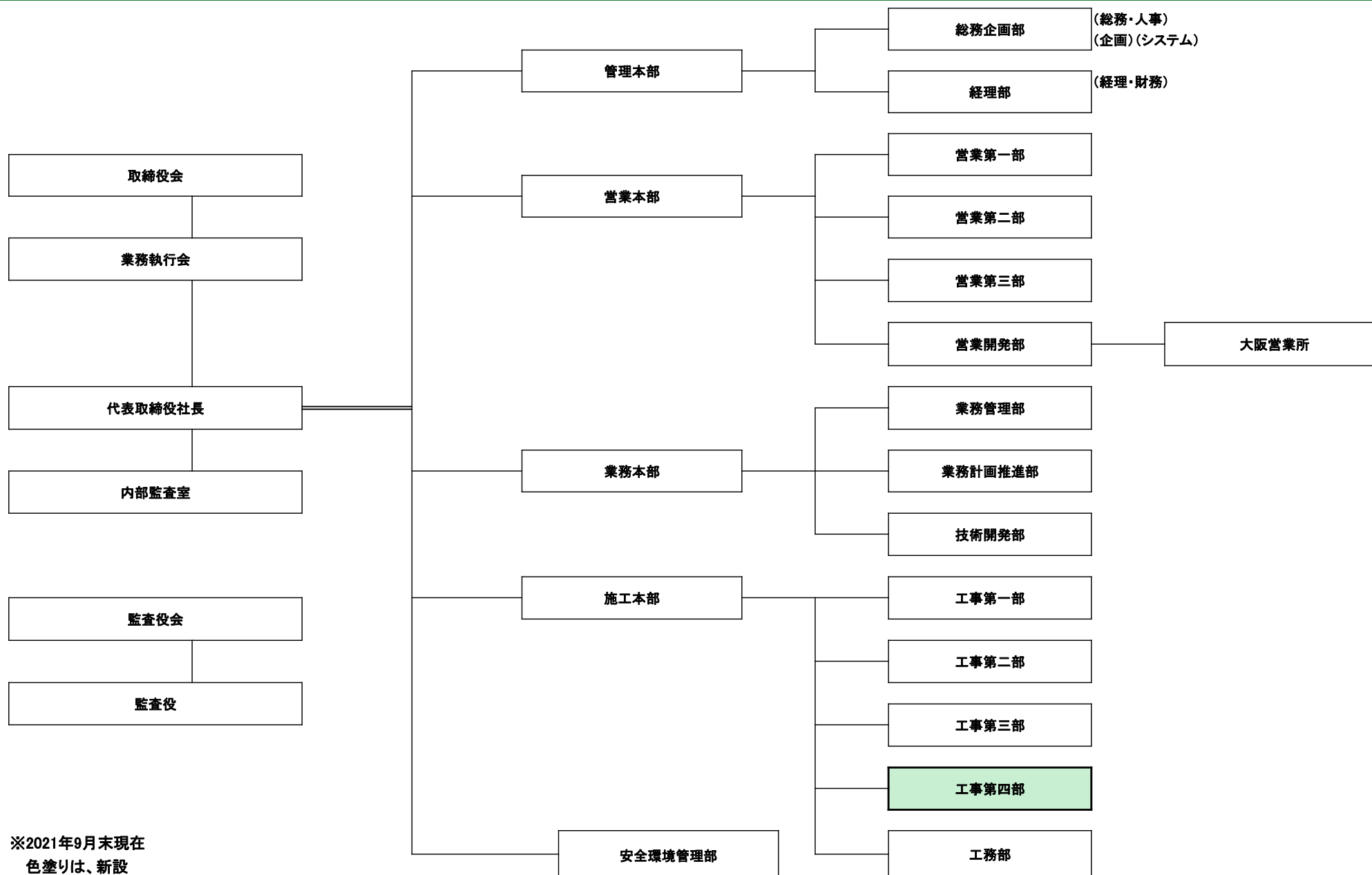
# 2022年3月期計画・通期予想 ①主要施策の進捗状況

**基本方針** 中期計画「TANAKEN“ビジョン100”」(前期策定)に謳った“当社の確固たる企業基盤の構築”と“当面の売上目標100億円の早期達成に目途を付ける期”を念頭に、主要施策を推進して参ります。

主要施策		進捗状況等
①営業力の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・再開発等、地方案件への対応力強化</li> <li>・営業人員の増強(関西地区在住の営業部員・技術者拡充含む)等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大阪案件、マンション建替案件等を複数受注済</li> <li>・大阪営業所常駐の営業部長を配置(2021年7月)</li> </ul>
②施工管理および現場のバックアップ体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現場管理者の増強</li> <li>・工事部3部制→4部制(地方案件専担部署を増設)</li> <li>・現場ITサポートシステム“ALMIGHTY”の稼働充実・運用強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・以下に記載の「※人員計画」ご参照</li> <li>・工事第四部を新設(2021年4月) P.20</li> <li>・“ALMIGHTY”運用定着化、レベルアップ開発実施済</li> </ul>
③技術開発部の活動強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・BIM (Building Information Modeling):三次元モデルの活用強化</li> <li>※コンピューター上に作成した3次元の建物のデジタルモデルをベースに、工程で必要な情報(フロア情報や使用重機等)を追加し、可視化する新たなワークフロー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大型案件の提案営業への活用を開始(将来的には施工計画策定への活用を展望)</li> </ul>
④安全管理体制の強化・充実	<ul style="list-style-type: none"> <li>・労働安全衛生マネジメントシステムISO45001の運用内容充実と国際基準に則った管理・運営の徹底</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ISO45001、9001、14001に則った運用・管理を継続実施中</li> </ul>
⑤基幹システム(建設業向けERPシステム)の導入	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ERPシステムの運用開始による事務の効率化・合理化・事務負担の軽減、並びに月次処理の迅速化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存システムとの並行稼働を開始(2021年10月)</li> </ul>
⑥働き方改革の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社元請工事現場での土曜日休業の推進</li> <li>・毎週水曜日の“ノー残業デー”の徹底</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現場土曜休業につき請負先と鋭意交渉継続中</li> <li>・全社員に対し、メリハリのある勤務を徹底</li> </ul>
⑦コーポレートガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取締役2名(内1名、社外役員)、執行役員を3名増員による経営体制の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取締役1名、執行役員3名増員済</li> </ul>
※人員計画	中期計画の最終着地人員119名(2021年3月末:93名)体制の早期実現→今期計画:25名増員[技術者60名体制(2021年3月末:46名)]	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2021年9月末:104名(+11名、うち技術者3名)</li> </ul>

引き続き、当社の持続的発展の基盤となる当社の“足・腰”を強化するための施策を実施します。

# 2022年3月期計画・通期予想 ①主要施策の進捗状況



※2021年9月末現在  
色塗りは、新設

## 2022年3月期計画・通期予想 ②通期業績予想

・2022年3月期の通期業績予想は、当初計画に変更はありません。現状、新型コロナウイルス感染症の影響は殆どなく、好調な受注を背景に売上・利益ともに堅調に推移しております。

単位:百万円

	2021年3月 期実績	2022年3月 期計画	前年比 増加率	第2四半期 実績	計画 進捗率	中期計画 2025/3
売上高	9,011	9,100	1.0%	4,868	53.5%	10,000
売上粗利益	2,080	2,048	△1.5%	994	48.6%	2,100
一般管理販売費	646	780	20.7%	358	46.0%	900
営業利益	1,433	1,268	△11.5%	635	50.1%	1,200
経常利益	1,458	1,283	△12.1%	642	50.1%	1,220
当期純利益	982	866	△11.8%	400	46.2%	809

### 配当方針

- ・当社は、継続的な成長と株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題と位置付けており、継続的な成長のための財務体質の強化と株主の皆様への安定的な利益還元とのバランスを勘案しつつ、株主の皆様への利益還元を充実していくことを基本方針としております。

### 2022年3月期 配当予想

- ・2022年3月期の株主配当金は、上記配当方針に則り、予想される業績および純資産を考慮し、以下を予定しております。なお、既に公表している配当予想から変更はありません。

1株当たり配当金	68円00銭
配当総額	295,765千円
配当性向	34.2%

[ご参考]2021年3月期配当実績

1株当たり配当金	68円00銭
配当総額	295,765千円
配当性向	30.1%

## 本資料における注意事項

- 本資料は、当社の企業説明に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料に掲載されている計画、戦略等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に対する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。これらの情報は、現在入手可能な情報から経営者の判断に基づいて作成されており、実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみにより全面的に依拠することはお控え下さいますよう、お願い致します。
- 投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるよう、お願い致します。

### ■ 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