



2019年3月期 決算説明資料

田中建設工業株式会社
(東証JASDAQ:1450)

2019年5月28日



1. 企業概要

2. 当社の特徴・強み

3. 2019年3月期決算

4. 2020年3月期計画

5. 今後の事業環境・成長戦略

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	采澤(うねざわ)和義
資本金	297,156千円
従業員数	75名 2019年3月31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)(71.04%) ※田中 俊昭の資産管理会社 田中 俊昭(2.55%)
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】

1993

7月 本社を東京都港区新橋四丁目27番4号へ移転

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】

2002

8月 一般財団法人日本品質保証機構よりISO9001取得

2007

7月 横浜プリンスホテル解体工事完工

2014

7月 日鐵日本橋ビル解体工事完工

2015

12月 日本青年館解体工事完工

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】

8月 ホテルオークラ本館解体工事完工

11月 五反田Kビル・第28興和ビル解体工事完工

2017

3月 春日・後樂園駅前再開発に伴う解体工事完工

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】

7月 埼玉栄中・高 校舎解体工事完工

9月 一般財団法人日本品質保証機構よりISO14001取得

11月 サンイースト東雲ビル解体工事完工

2018

12月 東京証券取引所JASDAQスタンダード市場へ上場

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・後樂園駅前再開発
(2017.3)

2. 当社の特徴・強み

当社の特徴・強み

・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。

・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。

・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)、ROA等、**高い経営効率**が**実現**出来ていると考えております。

※設立以来38期黒字決算を継続中

・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

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、“相談”を起点とした効率的な営業サイクルを構築。既存取引先からの“相談”並びにビジネスマッチング契約を結んでいる金融機関からの新規先紹介等を営業ベースに、受注・施工・完工、満足度の高い工事評価によるリピート受注により、営業の好循環を実現

②

リピート比率は常時60%超であり、元請工事比率も恒常的に50%を超過。ベース収入及びベース収益の確保が可能なビジネスモデルを展開

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、小規模・短工期の工事群からも、通期業績が読みやすいビジネスモデル

④

良好な財務内容により、お客様からの信頼を確保。また良好な財務体質は資金調達余力を実現、豊富な手元資金と共に、立替資金が多く発生する、元請工事並びに元請大型工事への積極的対応力を維持

3. 2019年3月期決算

- ①損益
- ②受注状況
- ③中期計画との実績対比
- ④売上高構成(顧客属性別)
- ⑤元請比率・リピート顧客案件
- ⑥工事規模別件数・工事期間別売上高
- ⑦財務状況

2019年3月期決算 ①損益

・2019年3月期決算は、特殊要因のある2018年3月期実績に比べては、減収・減益ながら、計画比では、減収・増益の決算でありました。

単位:百万円

	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	2019年3月期 実績	2018年3月期 比	2019年3月期 計画比	備考
売上高	7,861	6,500	6,234	△ 20.7%	△ 4.1%	・大型工事の着工時期の遅れや受注した時期等の影響により当初予定していた施工高に影響を受け、計画比△4.1%の未達となりました。
売上粗利益	1,803	1,300	1,369	△ 24.1%	+ 5.3%	・高採算工事の受注や追加工事の受注等による利益アップにより、計画比69百万円(計画比5.3%増)の増益となりました。計画粗利益率20%を2%上回る結果となり減収分をカバーでき増益となりました。
一般管理販売費	544	570	588	+ 8.0%	+ 3.2%	・増資に伴う外形標準課税適用に伴う税額増加18.3百万円を主因に計画比18百万円増加(3.2%増)となりました。
営業利益	1,258	730	781	△ 38.0%	+ 7.0%	・一般管理販売費の計画増加はあったものの、売上粗利益の増加により、計画比51百万円増(7.0%増)となりました。
経常利益	1,271	700	801	△ 37.0%	+ 14.5%	・計画外の保険金の解約による営業外収入22百万円並びにIPO関連支出の減少等により営業外損益が50百万円改善され、計画比101百万円増(14.5%増)となりました。
当期純利益	834	458	526	△ 36.9%	+ 14.9%	・経常利益の増加に伴い、計画比68百万円増(14.9%増)となりました。

注)2019年3月期は、2017年3月期が決算期変更により6ヶ月決算であったことにより2018年3月期着工の繰越工事高が増加しております。また、2018年3月期の期首着工工事より進行基準会計を導入したことにより、完成工事基準の売上高と進行基準の売上高が並存することとなっております。又、2018年3月期以前に着工した完成基準の工事が全額計上されており、この影響で2018年3月期の売上高および利益が一時的に増加していることもあり、期間比較では、2018年3月期比と2019年3月期計画対比を併記させて頂いております。

2019年3月期決算 ②受注状況

・受注高は、2018年3月期比△1,437百万円(△21.1%)の5,701百万円でありました。これは、第4四半期に受注を予定していた7案件・約1,270百万円の受注契約の遅れを主因としております。
 (尚、7案件の内、3案件・635百万円は既に受注済みであり、その他4案件に関しては、第1四半期での受注がほぼ固まっております。)

単位:百万円

	第34期 2015/9期	第35期 2016/9期	第36期 2017/3期	第37期 2018/3期	第38期 2019/3期
前期繰越工事高	2,486	3,676	4,006	4,423	3,699
当期受注工事高	5,212	5,889	3,175	7,138	5,701
当期完成工事高	4,022	5,559	2,758	7,862	6,234
次期繰越工事高	3,676	4,006	4,423	3,699	3,166

(6ヶ月決算)

(進行基準導入)

2019年3月期決算 ③中期計画と実績の対比

・現状、2019年3月期の売上高を除き、毎期、中期計画の売上・利益計画を達成しております。

中期計画”TANAKEN2020”(2016/11月スタート)

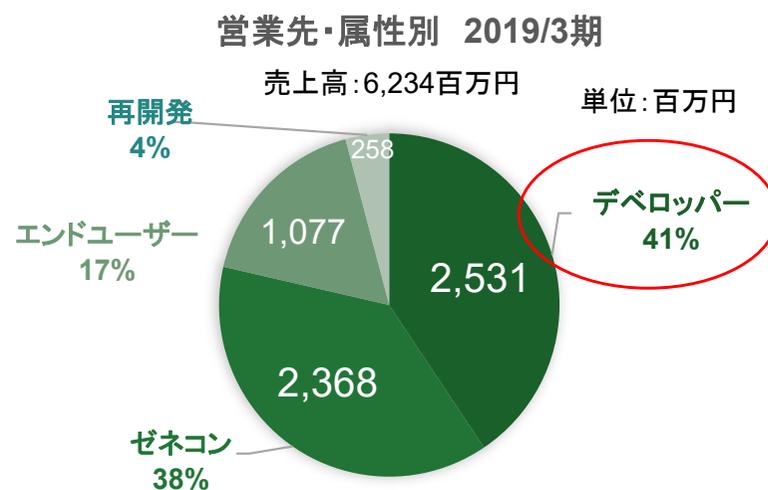
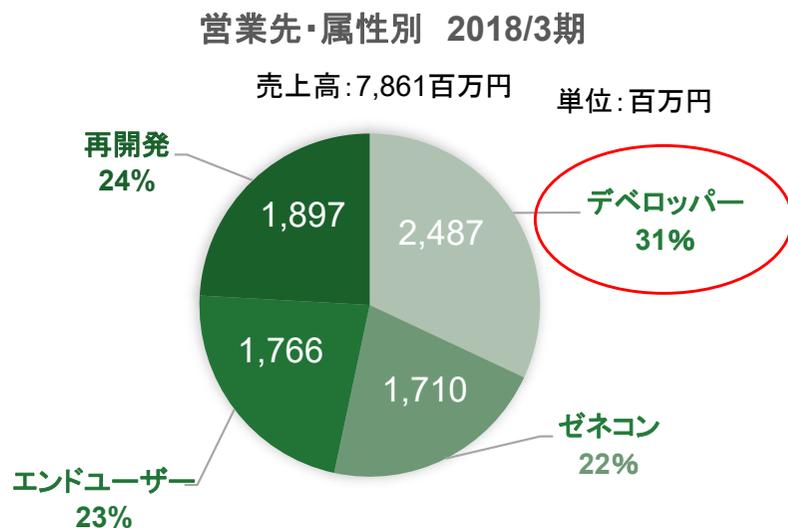
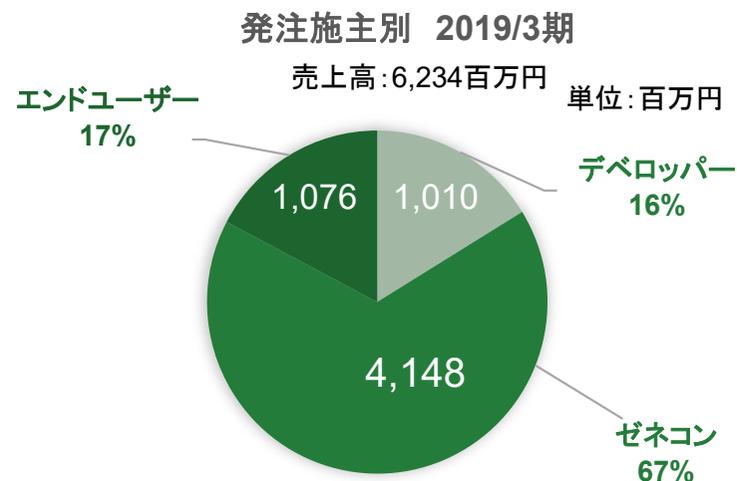
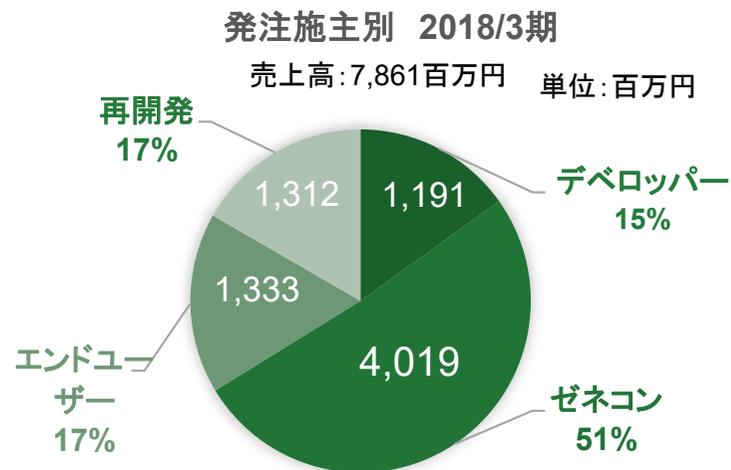
単位：百万円

	2017/3期(6ヶ月決算)	2018/3期	2019/3期	2020/3期
売上高 計画	2,600	7,400	6,500	7,000
実績	2,757	7,861	6,234	—
達成率	106.1%	106.2%	95.9%	—
経常利益 計画	260	1,102	700	842
実績	360	1,271	801	—
達成率	138.5%	115.4%	114.4%	—
当期純利益 計画	150	686	458	551
実績	222	834	526	—
達成率	148.7%	121.4%	114.8%	—

注)2018年3月期は、2017年10月に、進行基準導入等、特殊要因により売上・利益が大幅増加見込みとなった為、売上高計画を6,000百万円から7,400百万円に変更しております。

2019年3月期決算 ④売上高構成（顧客属性別）

・本表の上段は、発注施主別の売上構成比であり、下段は、営業先別の売上構成比となっております。
 営業実体的には、デベロッパーの比率が一番大きくなっております。



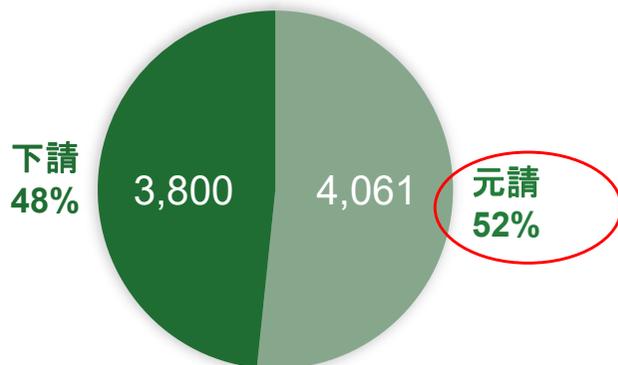
注)2018/3期再開発には、施主がゼネコンの2件・585百万円を含みます。2019/3期再開発には、施主がゼネコンの2件・233百万円及びデベロッパーの1件・24百万円を含みます。

2019年3月期決算 ⑤元請比率・リピート顧客案件

・元請比率は、恒常的に50%を超過、また、リピート受注は常時60%超となっており、ベース収入及びベース収益の確保に寄与しております。

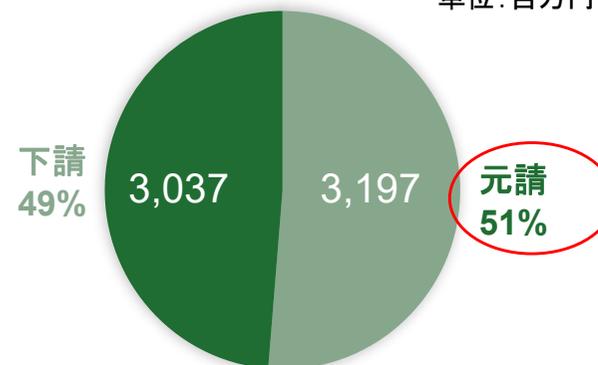
元請比率 2018/3期

売上高:7,861百万円 単位:百万円



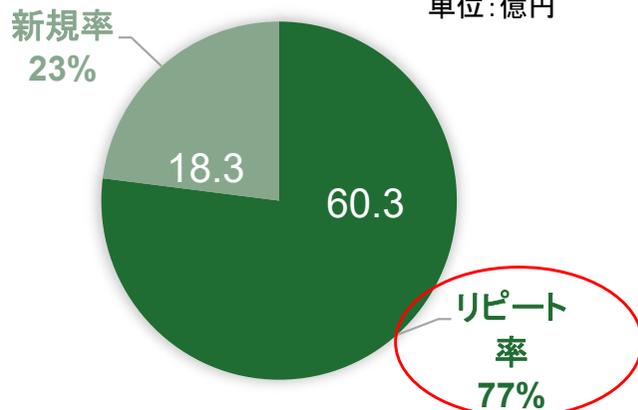
元請比率 2019/3期

売上高:6,234百万円 単位:百万円



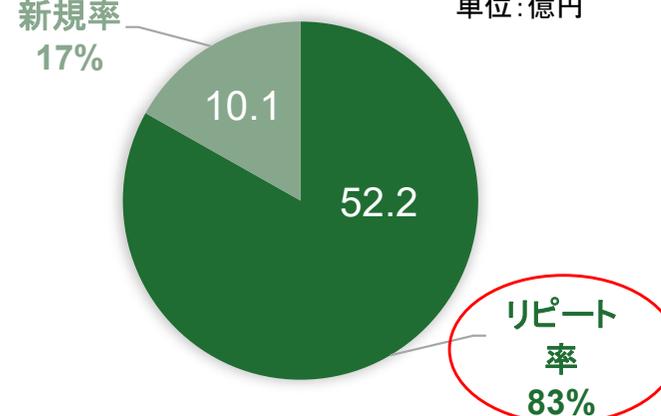
リピート顧客比率 2018/3期

売上高:78.6億円 単位:億円



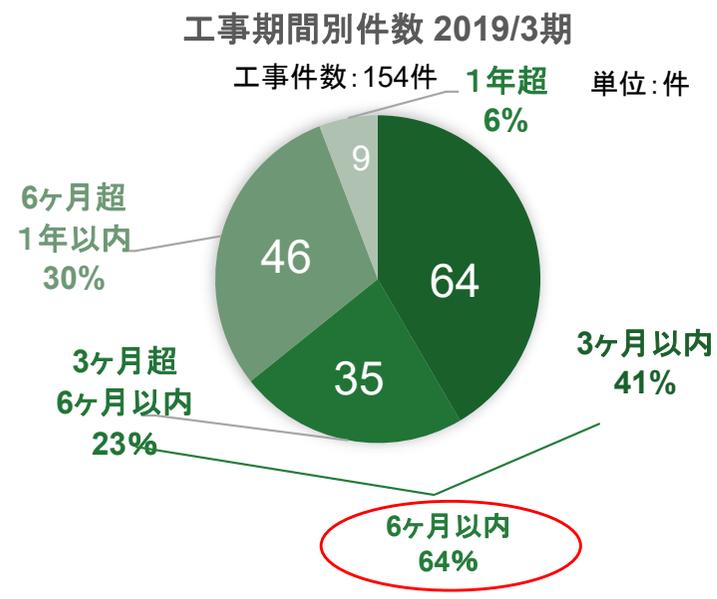
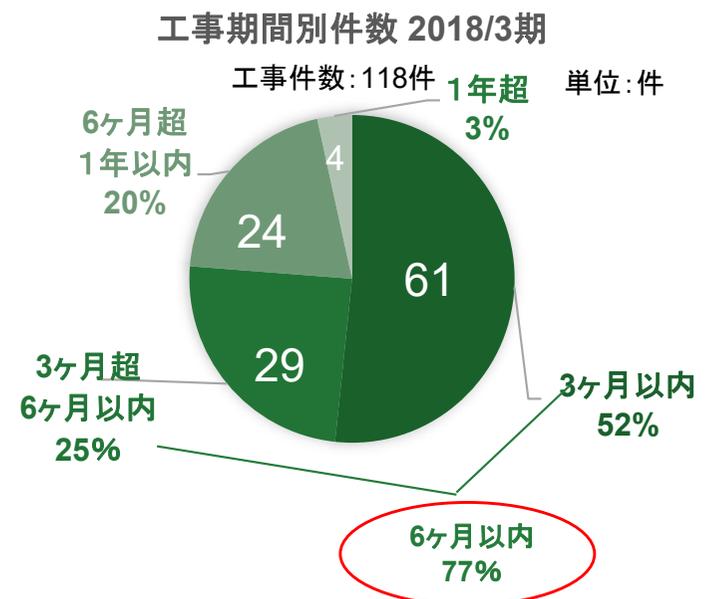
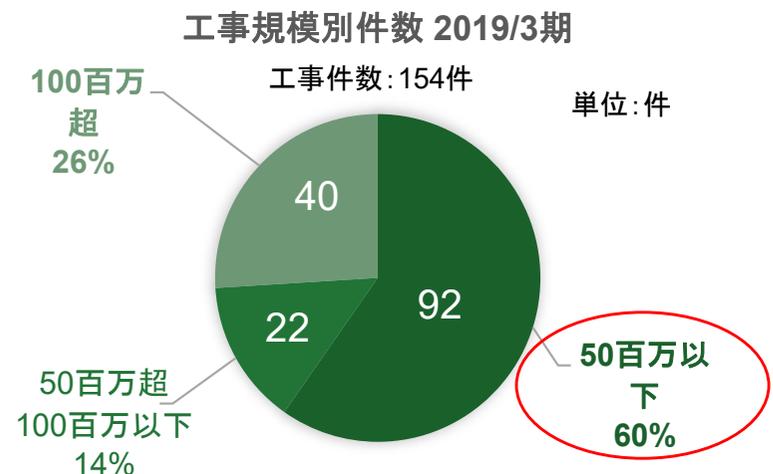
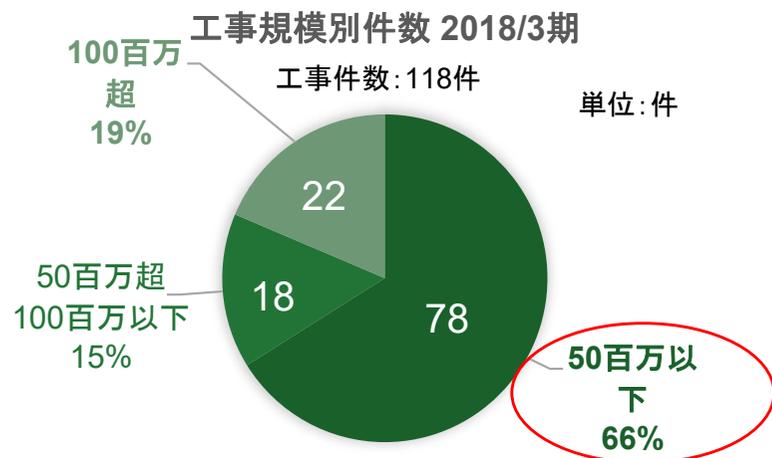
リピート顧客比率 2019/3期

売上高:62.3億円 単位:億円



2019年3月期決算 ⑥工事規模別件数・工事期間別件数

・小規模(50百万円以下)かつ短工期(6ヶ月以内)が大勢を占めており、通期業績が読み易いビジネスモデルです。



2019年3月期決算 ⑦財務状況

- ・良好な財務内容により、お客さまからの信頼を確保できると共に、金融機関からの紹介案件獲得に繋がっています。
- ・良好な財務体質が資金調達余力を生み、豊富な手元資金と共に、立替資金が多く発生する元請工事並びに元請大型工事への積極的な対応力を維持しております。

単位：百万円

	2019/3期	2018/3期	増減額	備考
流動資産	3,382	3,497	△ 115	・工事債権回収に伴う電子記録債権の増加116百万円、工事代金支払に伴う現預金の減少109百万円、完成工事未収入金の減少136百万円等
（内 現預金）	1,142	1,252	△ 110	
固定資産	926	912	14	・繰延税金資産の減少30百万円、保険積立金の解約による長期前払費用の減少23百万円等
流動負債	840	1,648	△ 808	・工事代金の支払による工事未払金の減少248百万円、未払法人税の減少324百万円、社債・借入金の減少113百万円、未成工事受入金の減少97百万円等
（内 私募債・借入金）	80	194	△ 114	
固定負債	73	151	△ 78	・社債・長期借入金の1年以内返済予定社債・長期借入金への振替えによる減少72百万円等
純資産	3,581	2,873	708	・新株発行による資本金・資本準備金の各々222百万円の増加、利益剰余金の増加276百万円等（当期純利益526百万円、配当金支払250百万円）
総資産	4,495	4,673	△ 178	

流動比率	402.6%	212.2%	190.4%	
自己資本比率	79.7%	61.5%	18.2%	
ネットキャッシュ	1,062	1,058	4	

4. 2020年3月期計画

～2020年3月期予算 策定方針・主要施策、2020年3月期計数計画、
売上高・経常利益推移、配当政策～

2020年3月期予算 策定方針・主要施策

予算策定方針

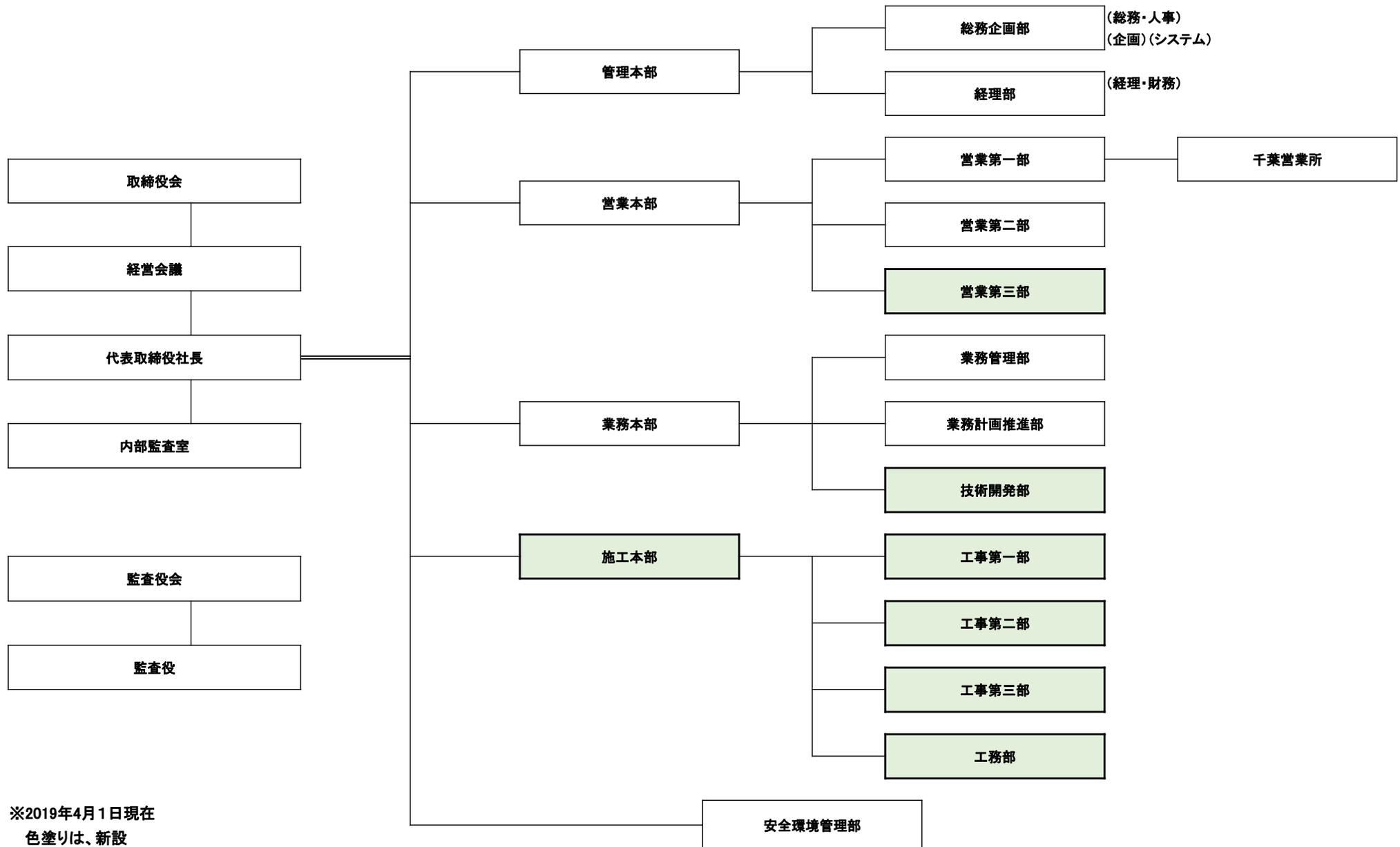
・2020年3月期は、2017年3月期よりスタートした中期計画“TANAKEN2020”の最終年度であり、計画の達成と共に次期中期計画スタートを意識した年度計画としました。従って、今後の業容の継続的・安定的拡大のための成長戦略を意識した“組織改革・人員計画・投資計画”を反映した予算といたしました。

※尚、2019年4月1日付で、以下の施策を実施する為、大幅な組織改革を行っております(次ページ記載)。

主要施策

①営業力の強化	・営業力の強化を目的に、営業本部(2部制)を3部制にすると共に、営業人員の強化・増強を図ります。(部長級社員1名、係長・課長級社員2名の増員)
②施工管理及び現場のバックアップ体制の強化	・業務統括本部傘下の工務部を施工本部に格上げし、また、工務本部内に工事現場を担当する、“工事第一部・工事第二部・工事第三部”を、また、本部内に工事に関連する業務全般をサポートする“工務部”を新設しました。 ・この組織改変により、施工管理の強化・安全管理体制の更なる強化を図ると共に、現場のよりきめ細かい管理及び指導・教育体制の構築を図って参ります。 ・現場人員に関しては、施工能力増強の為、有資格者を中心に最低10名の増員を図って参ります。
③技術開発力の強化	・業務統括本部を業務本部に改称し、傘下に“業務管理部・業務計画推進部”並びに技術開発力の強化の為、新設の「技術開発部」を置きました。また、技術開発部及び業務計画推進部の人員として2名増員し、技術開発及び営業・現場支援体制の強化を図って参ります。
④安全環境管理部の独立性の確保	・業務統括本部傘下の安全環境管理部を本部外の独立部門とし、現場の安全管理の推進・現場の安全教育の実施等、体制強化を図って参ります。 ・なお、現場の安全管理並びに教育に関するバックアップのシステムとして、現場安全管理システム“ゲートチェッカー(仮称)”の導入並びに、過去の事故事例や当社施工ルール等を簡単に検索でき、また、現場の施工管理、安全管理に活用できる教育システムの構築を行います。
⑤内部管理体制の強化	・上場に伴い増加する開示業務、IR業務等を円滑に行う為の人員増強を行うと共に、更なる内部管理体制の強化を図って参ります。

2020年3月期 組織図



2020年3月期計数計画

・当期の経済環境は、世界情勢の不安定さに起因する景気の下振れリスクや消費税引き上げによる個人消費の減速も予想されるものの、建設業界においてはオリンピックを控えての再開発や宿泊施設、物流施設の新設、防災・減災対策の本格化、建物の老朽化に伴う建替ニーズは今後益々増加する事が見込まれ、解体マーケットは引き続き拡大傾向で推移するものと思われます。
 当社としては、引き続き新たな営業ソースである再開発事業並びに官庁工事の受注に注力していくと共に、既存顧客様への営業強化、新規顧客様の開拓に注力して参ります。2020年3月期は中期計画の最終期でもあり、増収・増益の計画を達成することにより、中期計画の必成を図ってまいります。

損益計画

単位：百万円

	2019年3月期実績		2020年3月期計画			備考
	金額	構成比	金額	構成比	対前期比	
売上高	6,234	100.0%	7,000	100.0%	+12.3%	・現状、3月末の繰越工事高に加え、現在営業中の案件でほぼ受注が確実な案件を含め約4,000百万円の売上高が見込んでおります。
売上粗利	1,369	22.0%	1,470	21.0%	+7.4%	・売上原価については、前期並みの79%を見込んでおります。
一般管理販売費	588	9.4%	630	9.0%	+7.1%	・前期比42百万円増を計画しております。主な増加要因は、営業人員・管理本部人員の採用に伴う人件費増並びにシステム構築費用等です。
営業利益	781	12.5%	840	12.0%	+7.5%	
経常利益	801	12.8%	865	12.4%	+8.0%	・営業外損益は、前期のIPO経費25百万円及び保険解約収入22百万円がなくなり、賃貸収入20百万円等を計上しております。
当期純利益	526	8.4%	555	7.9%	+5.4%	・法人税等は、実効税率35.81%で試算し310百万円を見込んでおります。

中期計画対比

	中期計画		2020年3月期計画		
	金額	構成比	金額	構成比	対計画比
売上高	7,000	100.0%	7,000	100.0%	±0.0%
売上粗利	1,400	20.0%	1,470	21.0%	+5.0%
一般管理販売費	570	8.1%	630	9.0%	+10.5%
営業利益	830	11.9%	840	12.0%	+1.2%
経常利益	842	12.0%	865	12.4%	+2.7%
当期純利益	551	7.9%	555	7.9%	+0.7%

配当政策

・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づけており、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。



・2019年3月期の株主配当金は、当期純利益が年当初の計画を過達できたこともあり、又当社が2018年12月に東証ジャスダック市場に上場した記念もあり、当初予定の1株当たり70円の普通配当に加え、1株あたり10円の記念配当を合わせ、1株当たり80円と致しました。

1株当たり配当金	80円00銭
配当総額	173百万円
配当性向	30.80%

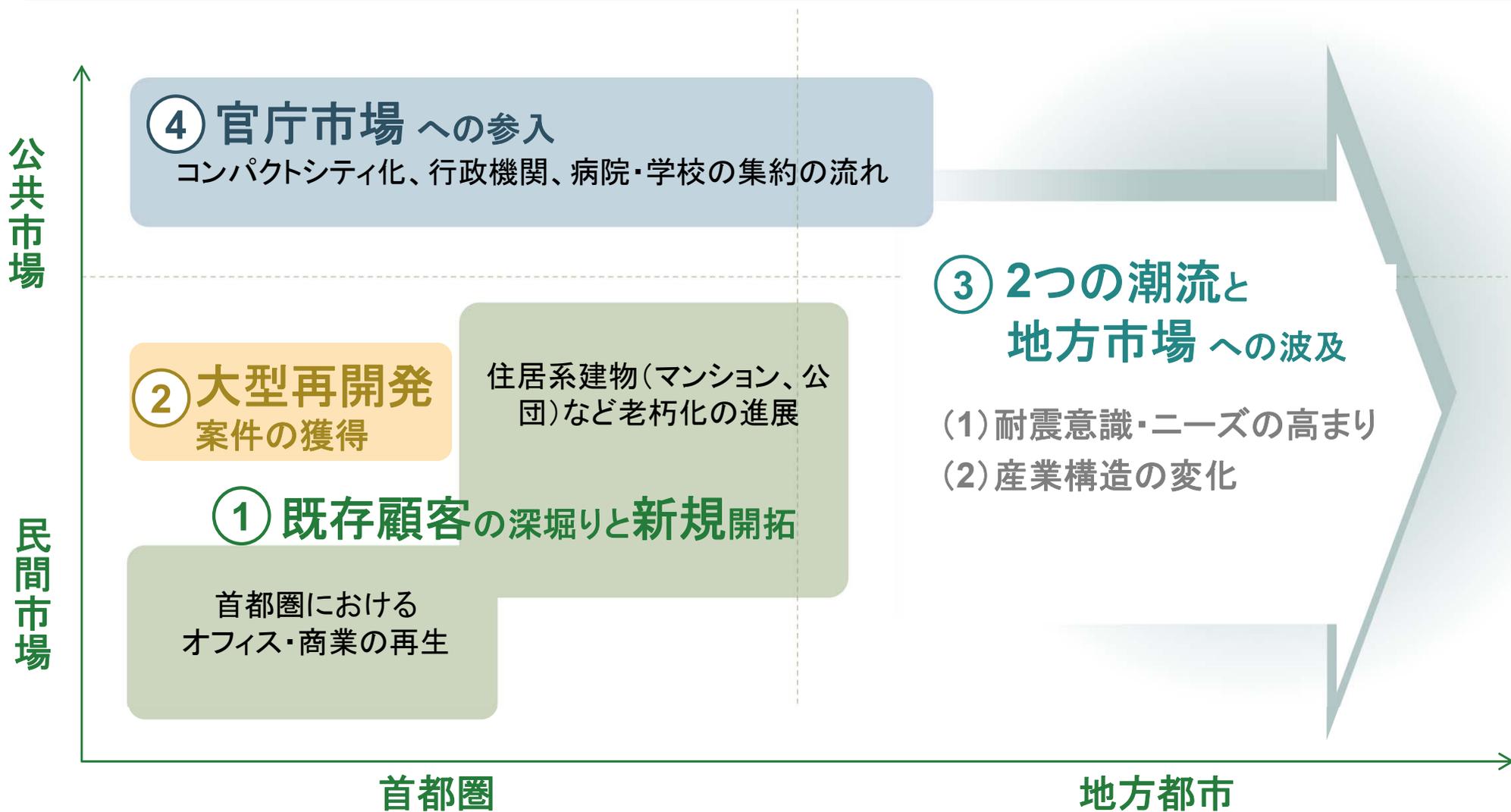
・2020年3月期の配当につきましては、当社配当方針の下、予想される業績及び純資産を考慮し、**1株当たり普通配当80円**を予定しております（**配当性向31.4%**）。

5. 今後の事業環境・成長戦略

～マーケット環境、業界の環境変化、4つの成長戦略～

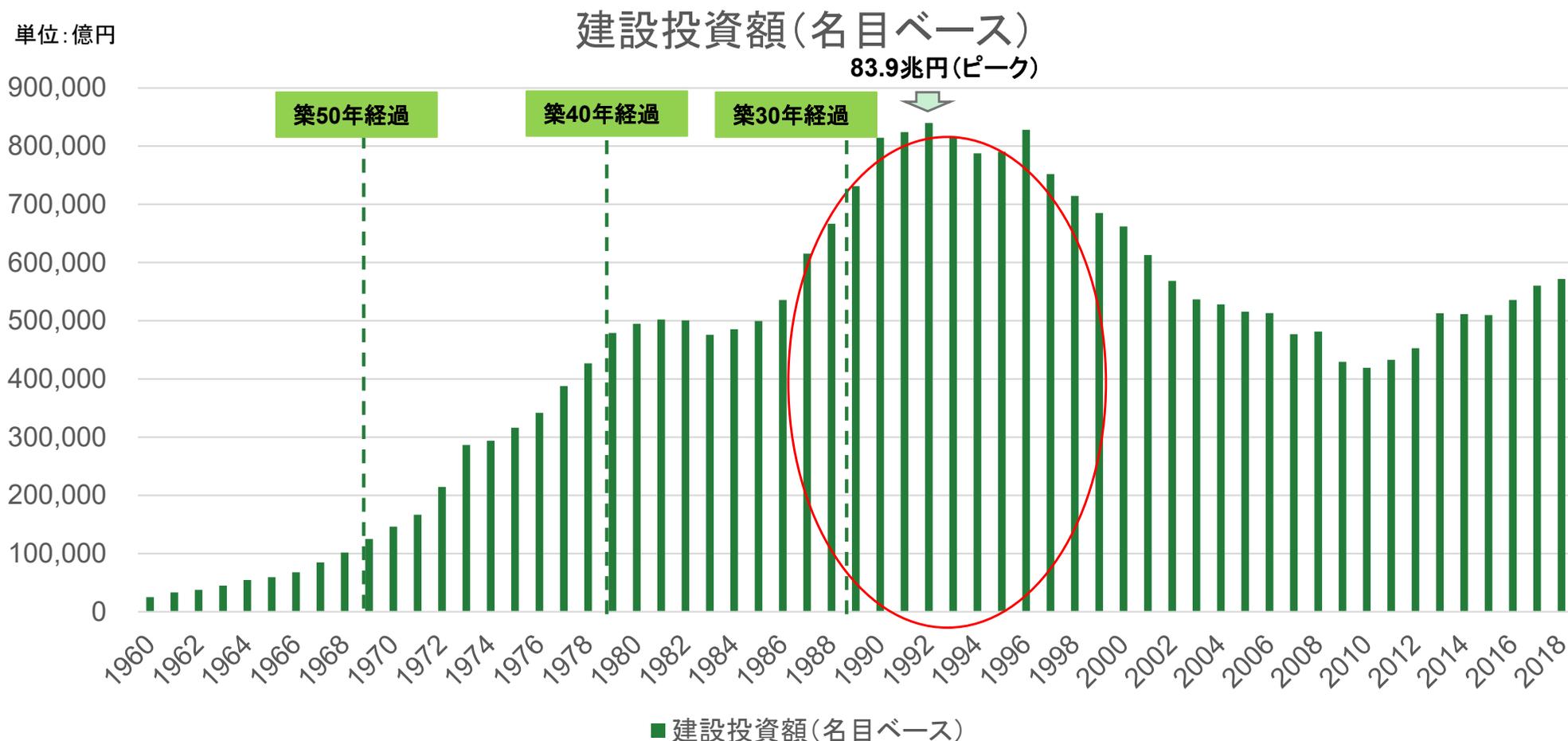
今後の事業展開・成長戦略 4つの成長戦略

・マーケット環境及び業界の今後の予想される環境変化を踏まえ、業容の持続的・安定的拡大、並びに収益力の維持・拡大を実現する為、下記4点を今後の成長戦略・営業戦略として展開して参ります。



今後の事業展開・成長戦略 ①マーケット環境

・日本の建設投資額(名目ベース)のピークは、1992年度の83.9兆円となっております。建設後概ね50年程度で解体の対象となるとすると、全ての建物が対象となるわけではありませんが、今後20~30年は解体の潜在需要は増加を続けることが見込まれると考えております。

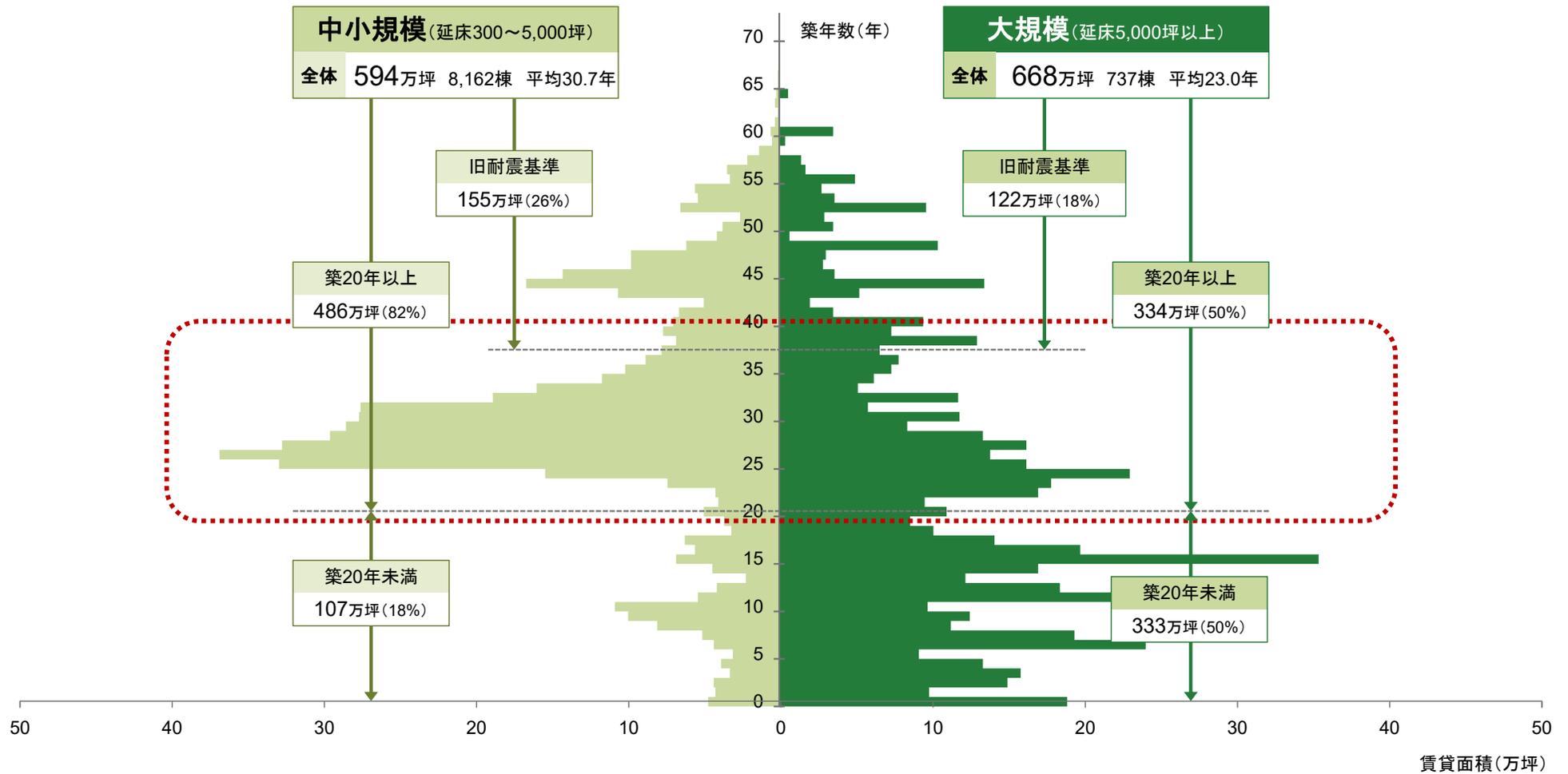


(出所): 「国土交通省 平成30年度 建設投資見通し」

今後の事業展開・成長戦略 ①マーケット環境

A. ビル建造物の老朽化

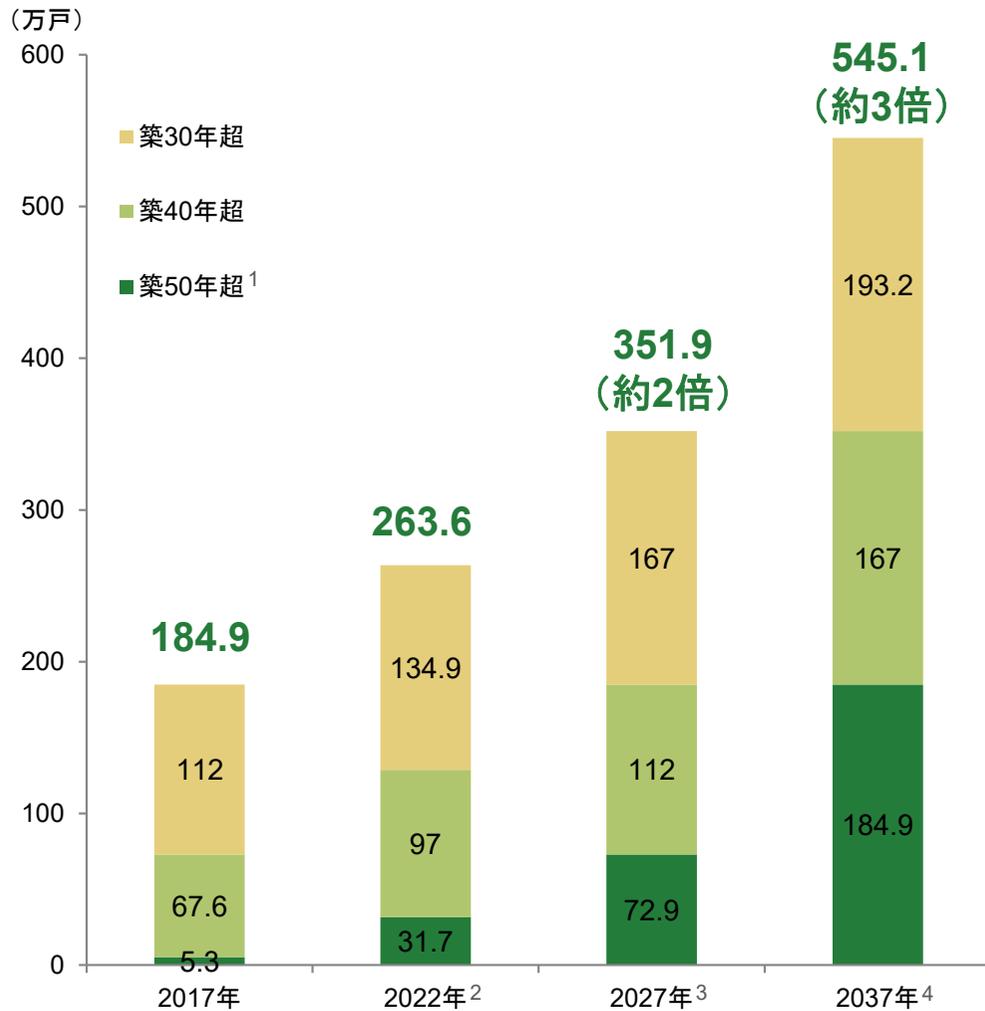
東京23区 1,261万坪 8,899棟 平均築年数30.0年



(出所): 「【東京23区】オフィス新規供給量2018・オフィスピラミッド2018」(ザイマックス不動産総合研究所)より当社作成

今後の事業展開・成長戦略 ①マーケット環境

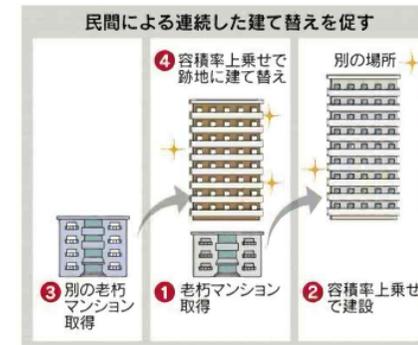
B. 分譲マンションの老朽化



(注釈1): 現在の築50年超の分譲マンションの戸数は、国土交通省が把握している築50年超の公団・公社住宅の戸数を基に推計した戸数
 (注釈2,3,4): 5年後、10年後、20年後に築30、40、50年超となるマンションの戸数は、建築着工統計等を基に推計した平成29年末のストック分布を基に、10年後、20年後に築30、40、50年を超える戸数を推計したもの
 (出所): 国土交通省より当社作成

・※マンション建替えに向けた政策面での後押しあり

老朽マンション 「玉突き」で建て替え



民間による連続した建て替えを促す
 (3) 面積より1.5倍(坪)の容積率を認め、2019年度

都、容積率上乘せで促進

東京都は老朽マンションの連続した建て替えを促す。不動産会社が老朽マンションを買い取れば、別の場所に建設する。企業主導で旧耐震基準のマンションを建て替え、災害に強い都市を目指す。老朽マンションを買い取った不動産会社などが周辺で居住者の転居先にもなるマンションを開発する際、容積率を上乘せする。通常より分譲戸数を増やせるため収益が増える。

え、企業が建て替えるに参入しやすい。買い取った老朽物件は、別の場所に新たなマンションを開発してもらうことと想定する。跡地の新マンションも周辺の老朽マンションを買い取れば、容積率を緩和する。複数の老朽マンションの建て替えが玉突きで進むようにする。

小池百合子都知事は今年2月、人口減少社会となる2040年代の東京の土地利用について、都市計画審議会(都計審)に諮問。都は今回の老朽マンション対策を含む基本方針を18年度中に都計審に示す。都計審での意見を踏まえ、19年度にも具体的な制度を創設する予定だ。

(出所): 日経新聞(2018年8月19日)

重点施策

① 過去接点を持ちながら、フォローできていない顧客群への **深耕り** を強化

- 営業担当者毎のムラを無くし、組織営業を再強化中

既存

② 既得意先との **関係深耕り**

- IPOを契機とした「下請け」から「元請け」へ転換

既存

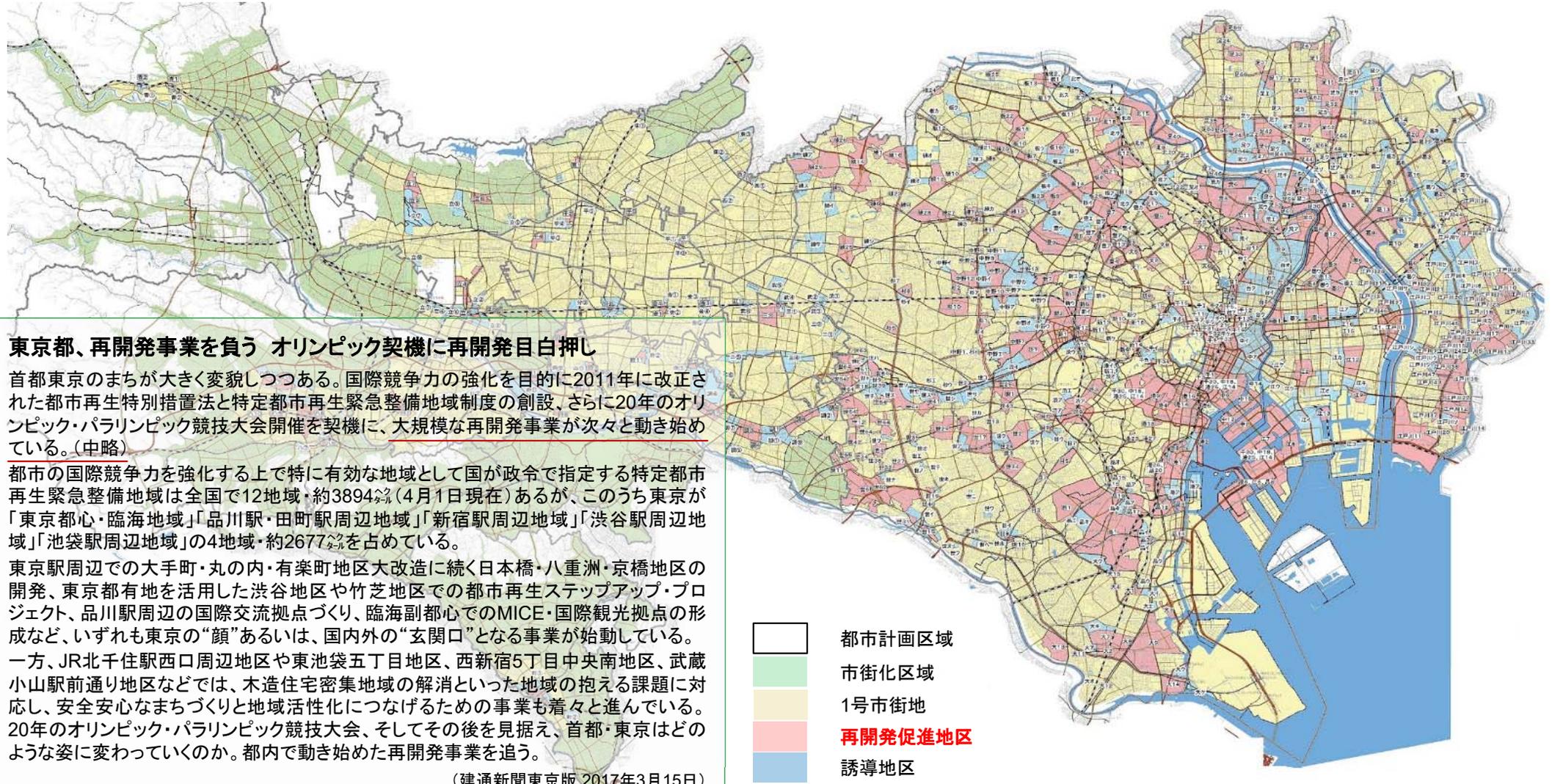
③ **金融機関** とのさらなる連携による **紹介案件** の獲得

- 銀行側も融資以外の収益源を模索中
- 現行の協力銀行(6行)に加えて、地銀などへも鋭意拡大

新規

今後の事業展開・成長戦略 [2]大型再開発案件及びマンション、公団建替等の獲得

・首都圏での再開発計画をピックアップし、再開発組合設立が早期に見込める案件から営業強化を図って参ります。
既にデベロッパー・ゼネコン出身者を含め”情報企画会議“を組成し、戦略的アプローチを実践中であります。



東京都、再開発事業を負う オリンピック契機に再開発目白押し

首都東京のまちが大きく変貌しつつある。国際競争力の強化を目的に2011年に改正された都市再生特別措置法と特定都市再生緊急整備地域制度の創設、さらに20年のオリンピック・パラリンピック競技大会開催を契機に、大規模な再開発事業が次々と動き始めている。(中略)

都市の国際競争力を強化する上で特に有効な地域として国が政令で指定する特定都市再生緊急整備地域は全国で12地域・約3894㌔(4月1日現在)あるが、このうち東京が「東京都心・臨海地域」「品川駅・田町駅周辺地域」「新宿駅周辺地域」「渋谷駅周辺地域」「池袋駅周辺地域」の4地域・約2677㌔を占めている。

東京駅周辺での大手町・丸の内・有楽町地区大改造に続く日本橋・八重洲・京橋地区の開発、東京都有地を活用した渋谷地区や竹芝地区での都市再生ステップアップ・プロジェクト、品川駅周辺の国際交流拠点づくり、臨海副都心でのMICE・国際観光拠点の形成など、いずれも東京の“顔”あるいは、国内外の“玄関口”となる事業が始動している。

一方、JR北千住駅西口周辺地区や東池袋五丁目地区、西新宿5丁目中央南地区、武蔵小山駅前通り地区などでは、木造住宅密集地域の解消といった地域の抱える課題に対応し、安全安心なまちづくりと地域活性化につなげるための事業も着々と進んでいる。20年のオリンピック・パラリンピック競技大会、そしてその後を見据え、首都・東京はどのような姿に変わっていくのか。都内で動き始めた再開発事業を追う。

(建通新聞東京版 2017年3月15日)

(出所): 東京都都市整備局(2015年3月)

今後の事業展開・成長戦略 [3]2つの潮流と地方市場への波及

・耐震化ニーズ・防災減災意識の高まり並びに産業構造の変化がもたらす新たな社会的潮流を捉え、地方案件も含め新たな解体需要の案件化に注力して参ります。

地方市場へ波及する2つの潮流

① 耐震化ニーズ、意識の高まり

- 費用対効果を勘案し「耐震工事」よりも「建替え」が拡大
⇒一般的に耐震化工事は建替えよりも割高、と言われている
- 首都直下型地震のみならず、日本列島全体が潜在地震リスクに晒されているという認識も定着

② 産業構造の変化

- E-Commerceの普及（物流システム・拠点の再編）
- 百貨店・大型スーパーなど小売業における再編・淘汰
- インターネットの普及によるペーパーレス化
- AI導入による金融機関等の店舗無人化、拠点再編化
- シェアリングエコノミーの台頭

新たな解体需要

病院・学校などの公共施設が中心であった
「耐震化」ニーズが民間建造物にも拡大

新業態・ビジネスモデルの勃興
による産業インフラの更新

営業拠点（地方）の開設ではなく、案件実績を積み上げつつ地元の協力会社を開拓したり
機会があれば現地の有力な施工管理会社の買収も検討したいと思います

今後の事業展開・成長戦略 [4]官庁市場への参入

・官庁工事に対しては、地方都市のコンパクトシティ化を見据えつつ、大規模案件、総合評価方式入札案件等、選別的に
応札していく方針であります。

官庁工事の特性

メリット

- ・ 安定的な工事発注（景気後退期における下支え効果）
- ・ ビル、住宅から土木まで対象分野が広い

デメリット

- ・ 民間工事に比較して相対的に薄利幅
- ・ 結果は入札次第のゼロ・サム（＝「御用聞き型営業」は使えず）

当社の優位性

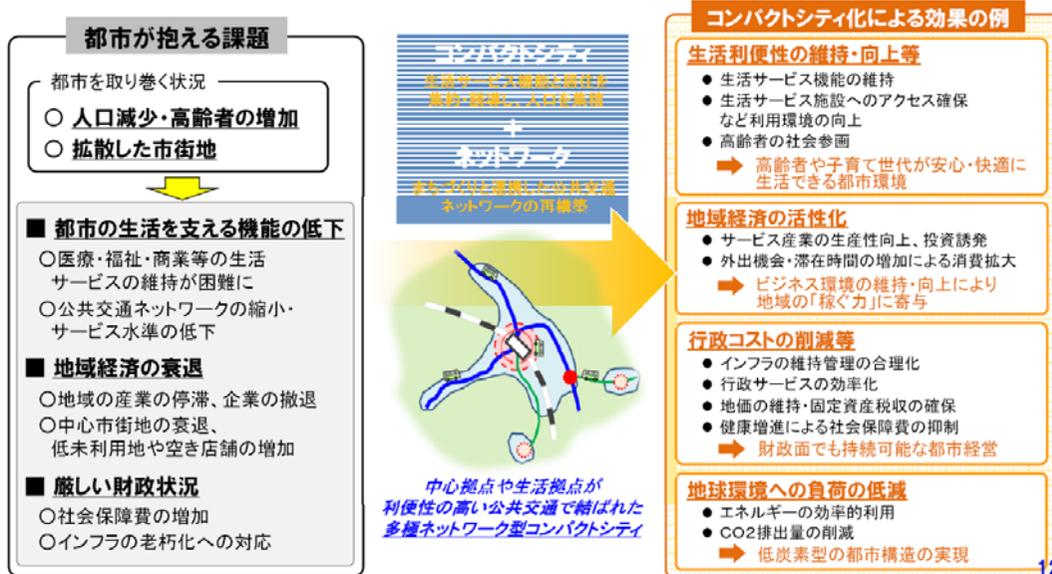
- ・ 豊富な専門技術士（一級建築士5名／一級建築施工監理技士（10名）／一級土木施工監理技士（13名）／一級建設機械施工技士1名
- ・ 民間解体市場における豊富な経験（積算能力）
- ・ 解体市場においてゼネコンに準ずる経審スコア（直近実績：1,185点、2018年3月決算）

コンパクト・シティ化の流れ

コンパクト・プラス・ネットワークのねらい

国土交通省

○都市のコンパクト化は、居住や都市機能の集積による「密度の経済」の発揮を通じて、**住民の生活利便性の維持・向上**、サービス産業の生産性向上による**地域経済の活性化**、行政サービスの効率化等による**行政コストの削減**などの**具体的な行政目的を実現するための有効な政策手段**。



景気後退期における**業績の下支え効果**を念頭に参入
営業効率を意識し、一定規模以上（1億円～）の案件を**厳選受注**

（出所）：「コンパクト・プラス・ネットワークの推進について」（国土交通省・都市局・都市計画課・平成29年1月）

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