



2020年3月期 決算説明資料

田中建設工業株式会社
(東証JASDAQ:1450)

2020年5月15日



1. 企業概要

2. 2020年3月期決算

3. 2021年3月期計画

4. 当社の特徴・強み・ビジネスモデル

1. 企業概要

～企業概要、理念・ミッション～

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	80名 2020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

2. 2020年3月期決算

- ①損益
- ②受注状況

2020年3月期決算 ①損益

・2020年3月期決算は、工事の予定受注時期・着工時期等の遅れで、計画比減収・減益ながら、前期比では増収・増益の決算となりました。

単位:百万円

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	2020年3月期 実績	2019年3月期 比(%)	2020年3月期 計画比	備考
売上高	6,234	7,000	6,662	6.9%	△4.8%	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た施工高に影響を受け、計画比4.8%の未達となりましたが、前期比では6.9%の増収となりました。
売上粗利益	1,369	1,470	1,409	2.9%	△4.1%	高採算工事の受注や追加工事の受注等により粗利益率は計画比0.2%改善し21.2%となったものの、売上高の減少による利益減少をカバーできず、計画比61百万円(計画比4.1%減)の減益となりましたが、前期比では、2.9%の増益となりました
一般管理販売費	588	630	613	4.3%	△2.7%	経費の削減努力により、計画比17百万円(計画比2.7%減)の減少となりました。
営業利益	781	840	796	1.9%	△5.2%	一般管理販売費が計画比17百万円減少しましたが、完工高減少に伴う利益減少をカバーできず、営業利益は計画比44百万円(計画比5.2%減)の減少となりましたが、前期比では、1.9%の増加となりました。
経常利益	801	865	831	3.8%	△3.8%	営業外収益として計画外の保険解約益9百万円が増加となった事等で、経常利益は計画比3.8%減の831百万円となりました。前期比では、3.8%の増加となりました。
当期純利益	526	555	551	4.8%	△0.7%	益金不算入経費の減少もあり、当期利益は計画比4百万円(計画比0.7%減)の減少にとどまりました。又、前期比では、4.8%の増加となりました。

2020年3月期決算 ②受注状況

・受注高は、2019年3月期比 2,286百万円増(40.1%増)の7,987百万円でありました。これは、前期第4四半期に予定していた受注案件の期ずれ受注、並びに好調な新規受注の増加を主因とし、過去最高の受注額となりました。又、次期繰越工事高も過去最高であった6ヶ月の変則決算を行った2017年3月期を超える、過去最高の繰越工事高となりました。

単位：百万円

	第35期 2016/9期	第36期 2017/3期	前期比	第37期 2018/3期	前期比	第38期 2019/3期	前期比	第39期 2020/3期	前期比
前期繰越工事高	3,676	4,006	9.0%	4,423	10.4%	3,699	△16.4%	3,166	△14.4%
当期受注工事高	5,889	3,175	△46.1%	7,138	124.8%	5,701	△20.1%	7,987	40.1%
当期完成工事高	5,559	2,758	△50.4%	7,862	185.1%	6,234	△20.7%	6,662	6.9%
次期繰越工事高	4,006	4,423	10.4%	3,699	△16.4%	3,166	△14.4%	4,490	41.8%

(6ヶ月決算)

(進行基準
導入)

3. 2021年3月期計画

- ①策定方針・主要施策
- ②組織図
- ③基本営業戦略
- ④環境認識及び計数計画
- ⑤配当政策

2021年3月期計画 策定方針・主要施策 ①

予算策定方針

・2021年3月期は、当社の業容の当面の目標である売上高100億円の早期達成に向け、又、今後の業容の持続的・安定的拡大のため、当社の成長戦略の推進を意識した”組織改革・人員計画・投資計画”を反映した予算策定と致しました。

※尚、2020年4月1日付で、以下の施策を実施するため、組織改革を行っております(組織図別添)

主要施策

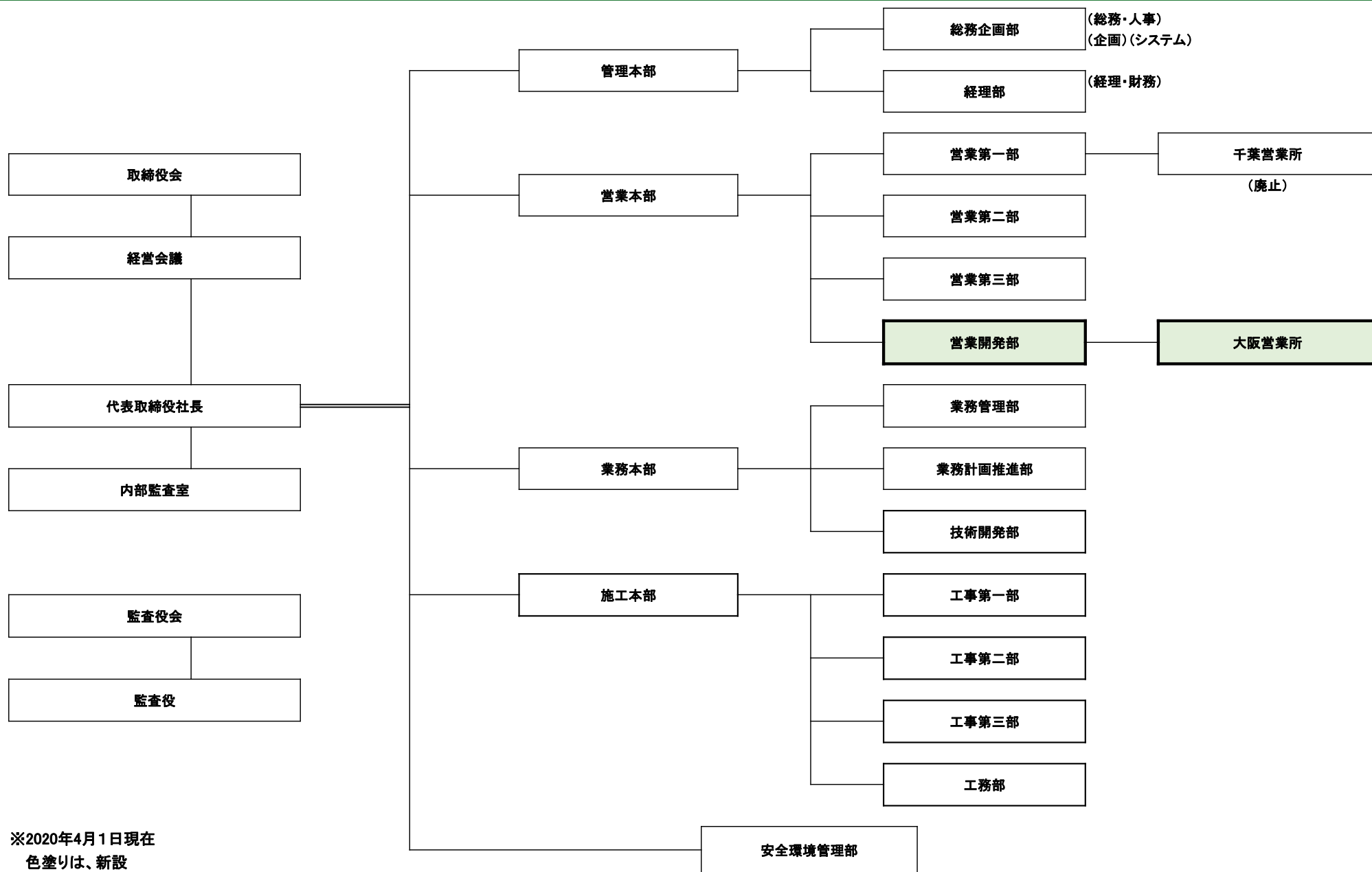
<p>①営業力の強化</p>	<ul style="list-style-type: none">・再開発等への営業強化、官公庁工事受注体制の強化、地方案件への対応強化、並びに新たな営業ソースの開拓を目的に、営業本部(現行3部制)に新たに専担部署として営業開発部を新設し、4部制と致します。(営業人員の今期4名増強を計画)・関西地区の営業拠点として大阪(中津)に営業所を開設し、新設する営業開発部の所管とし、当社主要取引先からの関西地区の営業ニーズに対応できる体制を構築致します。(同時に千葉営業所を廃止します。)
<p>②施工管理及び現場のバックアップ体制の強化</p>	<ul style="list-style-type: none">・引続き現場管理者の増強を図ると共に、開発中の現場ITサポートシステム ”ALMIGHTY”の導入・稼働により、現場事務の効率化、現場管理・安全管理のマニュアル化、現場情報の共有化・見える化、当社施工ルールの徹底、過去事故事例に基づく再発防止策の確認・実施等、施工管理・安全管理のサポート体制の強化を図ります。又、同時に教育ツールとしても活用し、新入社員・入社間もない社員の早期戦力化及び現場管理者のレベルアップ・均質化に注力して参ります。(尚、現場社員は、今期も引続き10名以上の採用を目指します)
<p>③技術開発部の活動強化</p>	<ul style="list-style-type: none">・三次元キャドの活用強化を図ると共に、施工技術開発の強化を図るため 協力会社等を含めたプロジェクトチームを立ち上げ、具体的課題の抽出 研究テーマの選定を行い、施工技術の開発に本格的に着手致します。当面は、施工方法の安全性・効率性の向上、粉塵・騒音・振動への対応等を主題として取り上げて行きます。(予算10百万円 計上)

主要施策

④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の認証を新たに取得し、国際基準に則った管理・運営を徹底する事で、安全衛生管理体制の強化・充実を図って参ります。
⑤基幹システムとしての建設業向けERPシステムの導入	・事務の効率化・合理化を図る為、新たな基幹システムを導入し事務負担の軽減並びに月次処理等の迅速化を図って参ります。(10月稼働予定)(投資額 約30百万円)
⑥働き方改革の推進	・当社元請工事現場での土曜日休業の推進を図って参ります。当面各現場、月1回以上の土曜日休業を目指し、社員の余暇充実を図って参ります。 又、毎週水曜日を”ノー残業デー”とし、原則定時退行を行う事で業務にメリハリを付けて参ります。

今期は、当社の持続的発展の基盤となる当社の“足・腰”を強化する為の施策を実施します。

2021年3月期計画 組織図 ②



※2020年4月1日現在
色塗りは、新設

営業戦略

・今期の施策を実行すると共に、下記の当社成長戦略を引き続き推進して参ります。

成長戦略と主要施策

① 既存取引先との 取引深耕と新規開拓

- A. 既存受注先で未フォロー先への営業強化
- B. 取引先との関係の深堀・取引額の拡大
- C. 金融機関との連携強化による新規紹介案件の獲得強化

② 大型再開発案件および マンション・公団の建替 案件の獲得

・専担部署として営業開発部を設置、更なる営業の強化・組織営業の強化を図る。

③ 新たな社会潮流を捉え、 地方案件も含めた新た な解体需要の案件化

- ・大阪営業所の開設により、取引先の関西でのニーズに積極的に対応
- ・産業構造の変化等による、新たな解体需要への営業に注力

④ 官公庁市場への参入

・専門部署(営業開発部)の立ち上げ・専担者の配置により、大型案件への入札を拡大

2021年3月期計画 環境認識及び計数計画 ④

- ・当期の経済環境は、現状コロナウイルスの蔓延に伴う経済活動の収縮が業界に及ぼす影響を予測できず、先行きの不透明感が続く1年と思われます。然し乍ら、引き続き防災・減災対策の本格化、建物の老朽化に伴う 建替えニーズは今後益々増加する事が見込まれ、解体マーケットは底堅く 推移するものと思われます。
- ・当社としては、今期掲げた施策を実施し、営業戦略の推進・強化により、業容の拡大に注力して参ります。
- ・2021年3月期は、手持ち工事高(繰越工事高4,490百万円)並びに営業中案件の状況等から、現状下記のように前期比増収・増益の計画としております。

損益計画

単位:百万円

	2020年3月期実績		2021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	6,662	100.0%	7,300	100.0%	9.6%	・前期繰越工事高並びに営業中案件、新規獲得見込により現時点で達成可能な目標として設定しております。
売上粗利	1,409	21.2%	1,570	21.5%	11.4%	・売上原価率については大型工事の増加もあり78.5%を見込んでおります
一般管理販売費	613	9.2%	698	9.6%	13.9%	・人材採用等に伴う人件費増44百万円、システム投資、大阪営業所開設費用等で前期比85百万円増を見込んでおります。
営業利益	796	12.0%	872	11.9%	9.5%	
経常利益	831	12.5%	892	12.2%	7.2%	・営業外収益として、ビル賃貸収入等20百万円を見込んでおります。
当期純利益	551	8.3%	591	8.1%	7.1%	・法人税率は、前期実績の税率33.70%で試算しております。

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。

2020年3月期 配当

- ・2020年3月期の株主配当金は、当期純利益がほぼ年当初の計画となったこともあり、2020年5月15日開催の取締役会において、当初予定通りの1株当たり80円の期末配当とすることを決議いたしました。

1株当たり配当金	80円00銭
配当総額	173,985千円
配当性向	31.54%

- ・2021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90円00銭の期末配当**を予定しております（**配当性向 33.12%**）。

4. 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】

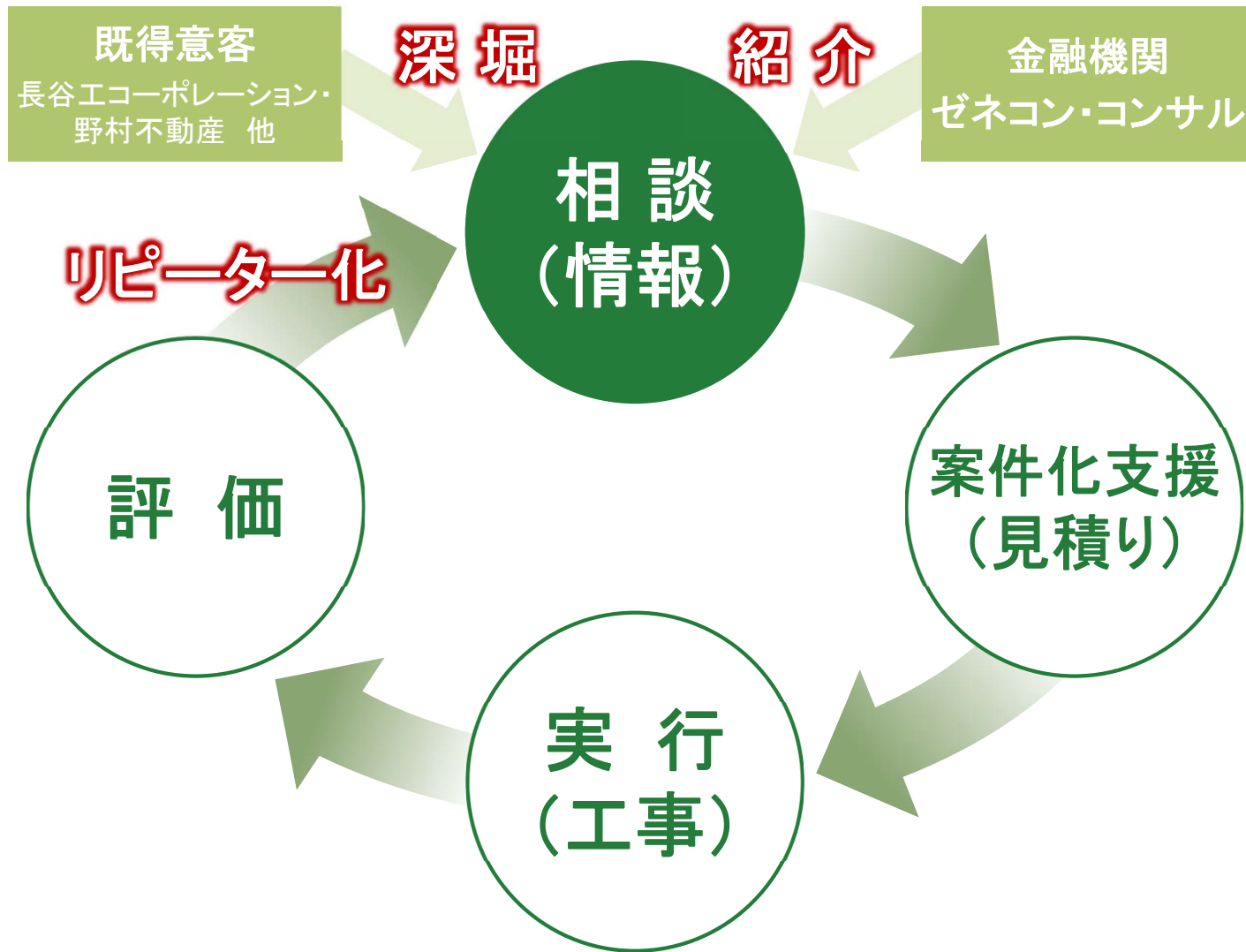
・長年の実績の積み重ねにより**“収益性と安定性”**を兼ね備えた**当社ビジネスモデル**を実現

※設立以来39期黒字決算を継続中

【ビジネスモデル】

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	P.17
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	P.18 ~
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であり、又、現場管理者の効率的配置が可能なモデル	P.20
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	P.21

① 「相談」を起点とした効率的な営業サイクルを構築

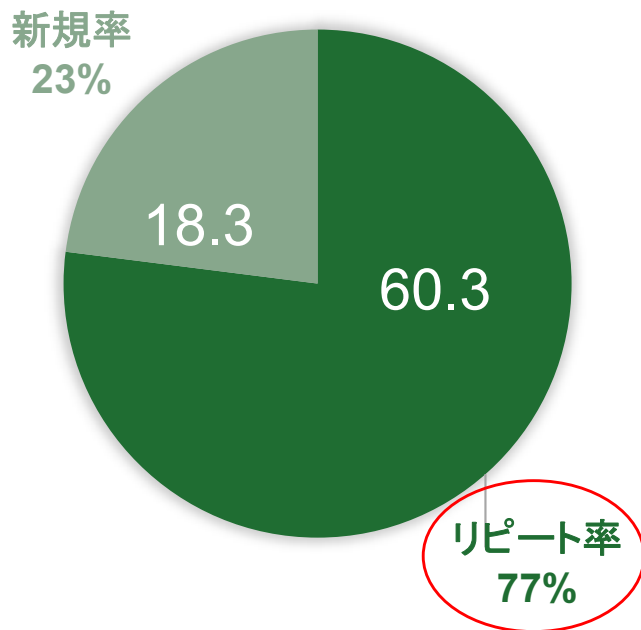


②リピート顧客案件

リピート顧客比率 2018/3期

売上高:78.6億円

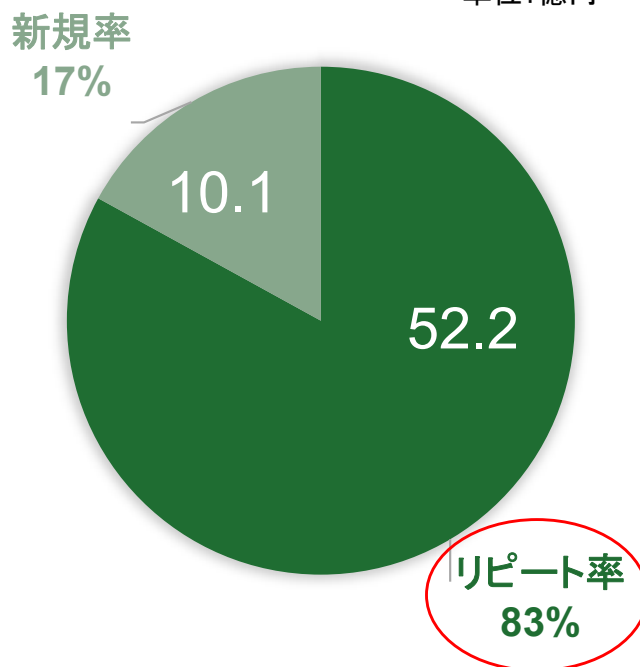
単位:億円



リピート顧客比率 2019/3期

売上高:62.3億円

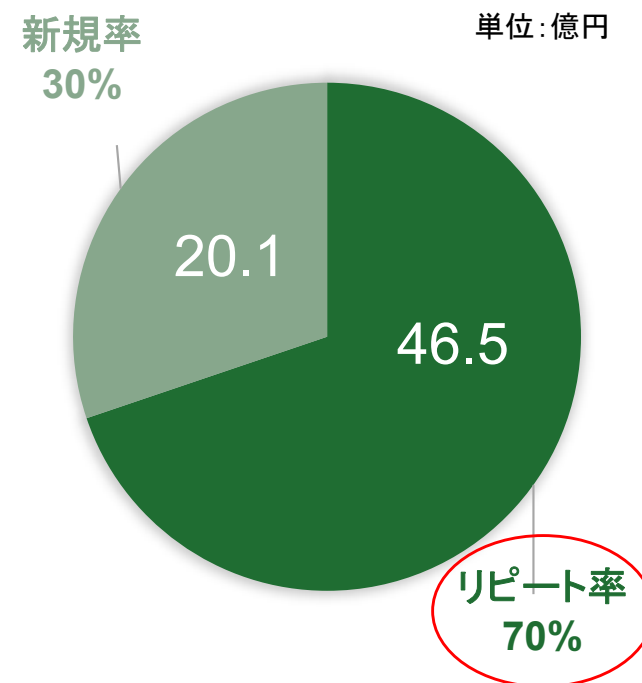
単位:億円



リピート顧客比率 2020/3期

売上高:66.6億円

単位:億円



毎期、リピートの顧客様からの受注で、40~50億円の売上を確保しております。

②元請比率

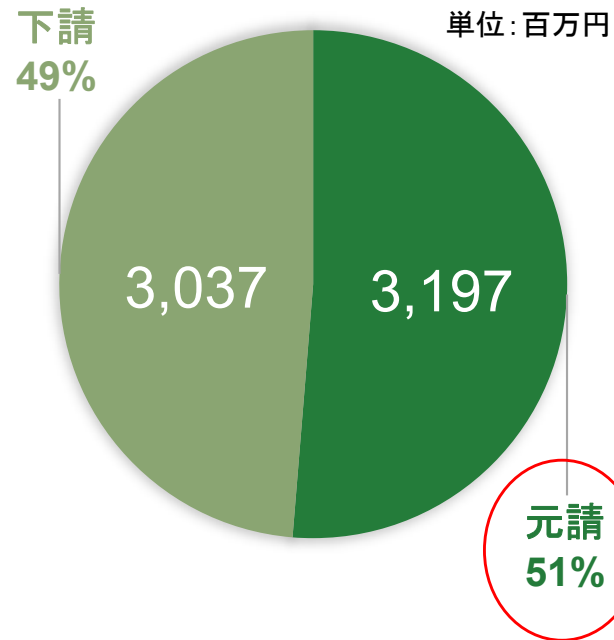
元請比率 2018/3期

売上高:7,861百万円



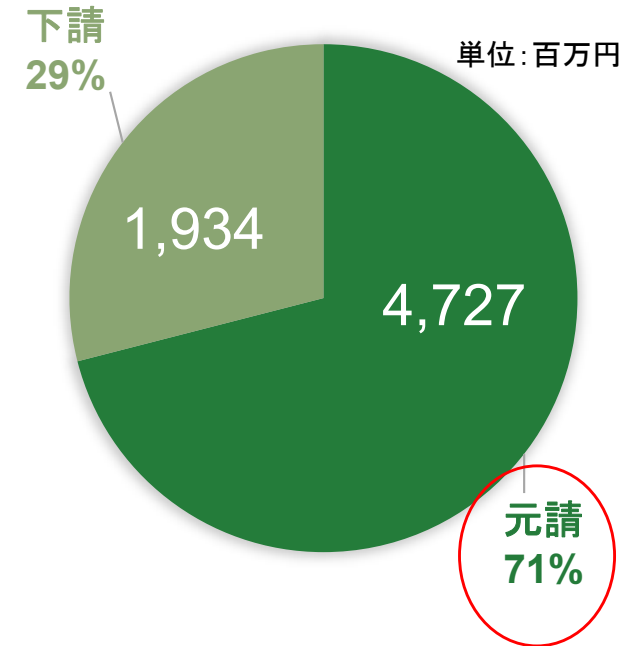
元請比率 2019/3期

売上高:6,234百万円



元請比率 2020/3期

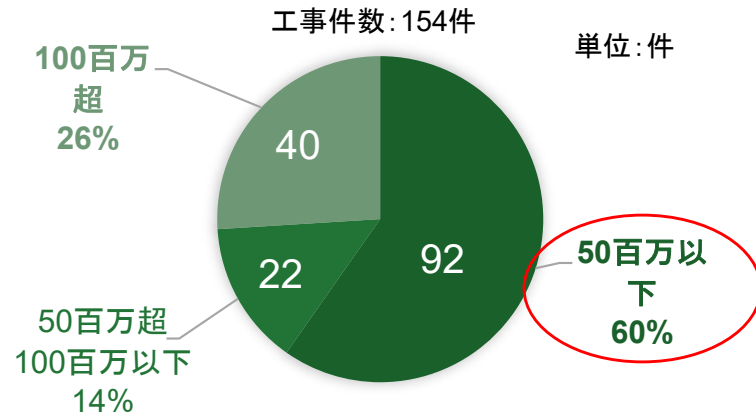
売上高:6,662百万円



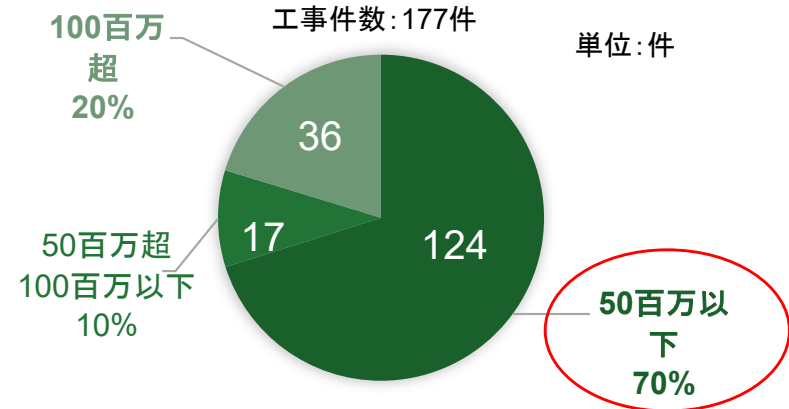
2020年3月期は、当社が上場した効果もあり、元請比率が大幅に拡大できております。

③ 工事規模別件数・工事期間別件数

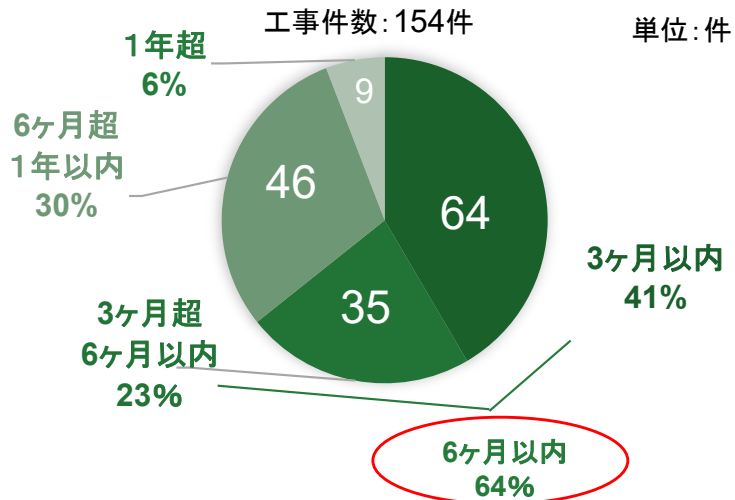
工事規模別件数 2019/3期



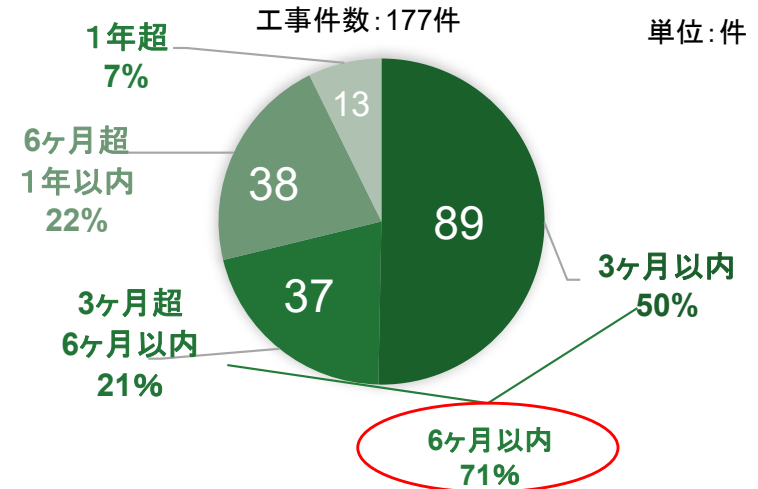
工事規模別件数 2020/3期



工事期間別件数 2019/3期



工事期間別件数 2020/3期



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

④2020年3月期 財務状況

・良好な財務内容により、お客様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。又、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。(現在取引先金融機関7行で、当座貸越枠 総額20億円の限度額を設定しており、立替資金への柔軟な対応体制を構築しております。)

単位:百万円

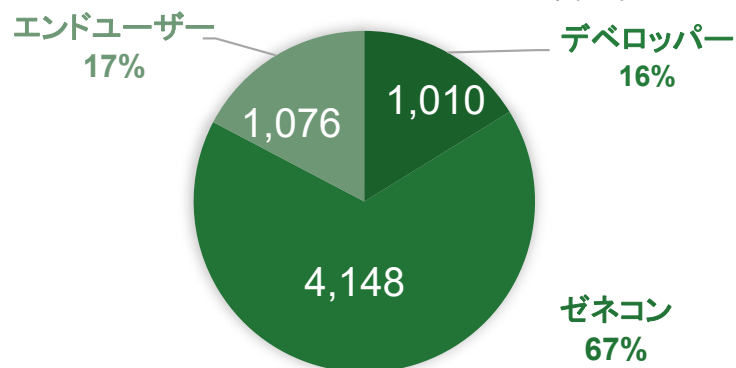
	2019/3期	2020/3期	増減額	備考
流動資産	3,382	4,102	724	工事完成に伴う、現預金及び完成工事未収入金の増加 956百万円他
（内 現預金）	1,142	1,625	483	
固定資産	1,112	1,117	5	
流動負債	840	1,191	355	工事未払金の増加274百万円、未払法人税の増加157百万円他
（内 私募債・借入金）	80	0	△80	
固定負債	73	81	8	役員退職慰労引当金の増加5百万円 他
純資産	3,581	3,946	365	利益剰余金の増加377百万円、有価証券評価差額金11百万円減少 他
総資産	4,495	5,219	728	
流動比率	402.6%	344.3%	△59.2%	
自己資本比率	79.7%	75.6%	△4.1%	
ネットキャッシュ	1,062	1,625	53.0%	

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。
現状、四本の柱：デベロッパー・ゼネコン・エンドユーザー・再開発で売上を構成しております。

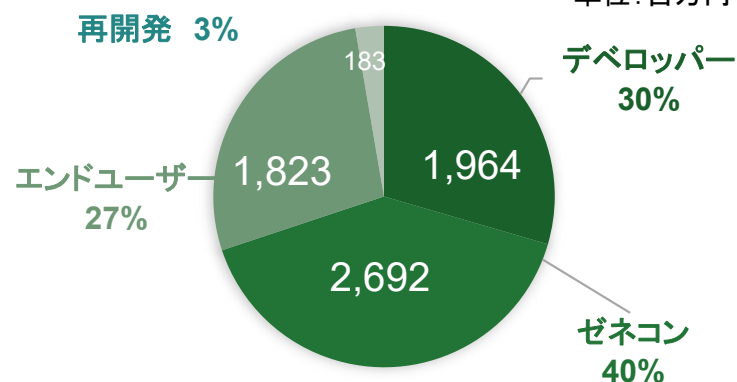
発注施主別 2019/3期

売上高：6,234百万円 単位：百万円



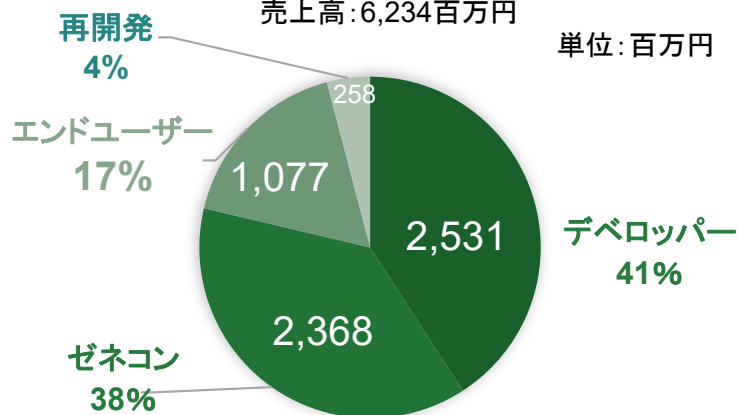
発注施主別 2020/3期

売上高：6,662百万円 単位：百万円



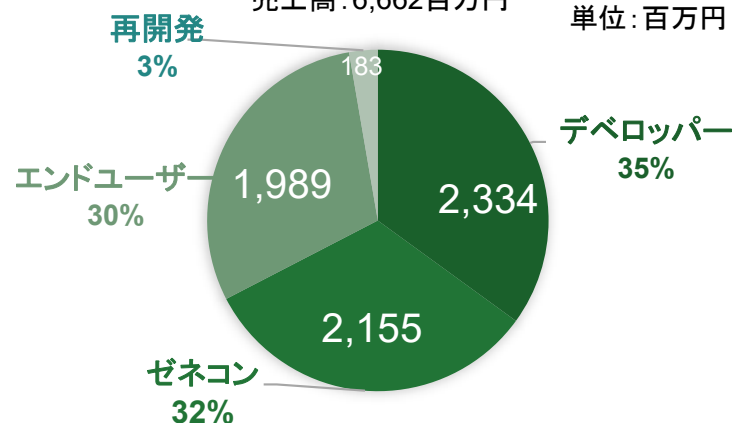
営業先・属性別 2019/3期

売上高：6,234百万円 単位：百万円



営業先・属性別 2020/3期

売上高：6,662百万円 単位：百万円



2020年3月期は、新規先の獲得が好調でありエンドユーザーの比率が大幅に増加しております。

安定性・収益性が高い当社のビジネスモデルの実績

リーマンショック後の当社の業績推移

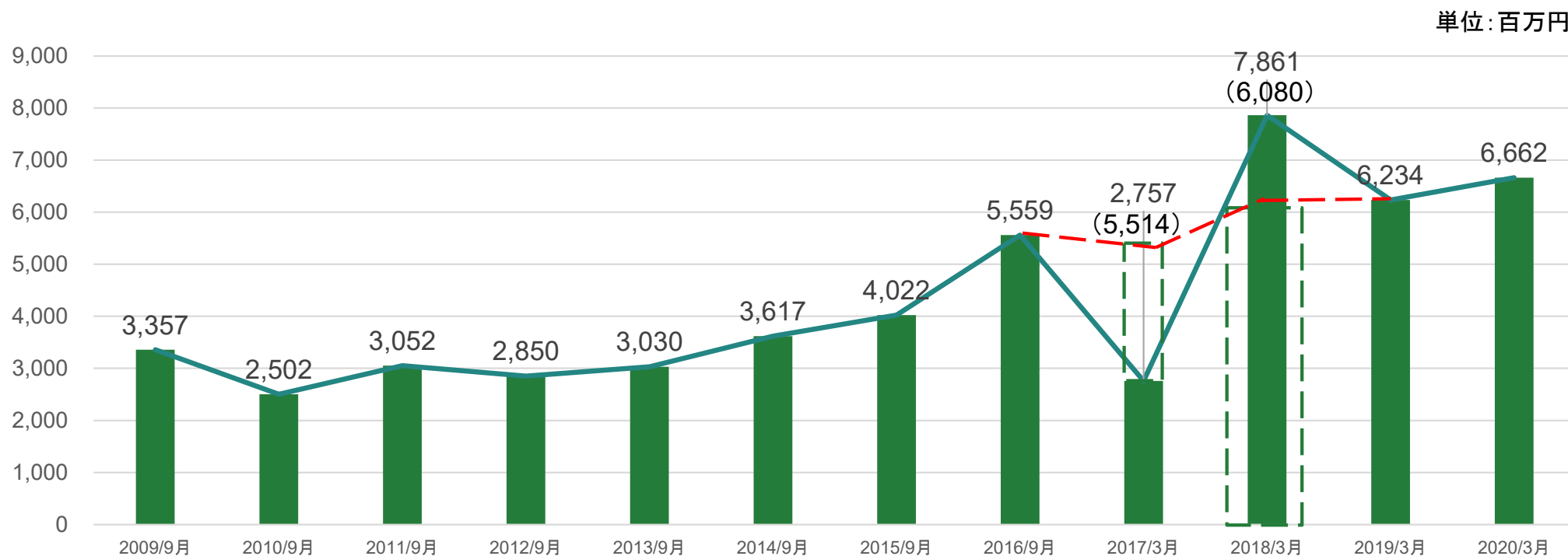
・次ページ以降に当社のリーマンショック以降の業績推移を記載致しました。長年の間に築き上げた顧客基盤をベースに、当社ビジネスモデルの展開により、解体マーケットの底堅い需要に支えられ、概ね安定した業績並びに良好な収益をキープしてきております。当社の財務基盤もそれに伴い良好に推移してきております。

主要計数 推移

売上高	・リーマンショック後、売上は若干減少したものの、ほぼ安定的に推移。2013年9月期以降は概ね右肩上がりに売上が増加してきました。2017年3月期(6ヶ月決算)2018年3月期(売上計上基準を完成基準から進行基準へ変更した為、完成基準売上と進行基準売上げが併存する決算となりました)は特異な動きとなっておりますが、特殊要因を除けば概ね右肩上がりの推移と考えております。(点線で特殊要因除きの売上高を表示)
経常利益・経常利益率	・リーマンショック後、2012年9月期、2013年9月期は利益面で若干苦戦したものの、経常利益率は最低でも4.6%をキープできました。この2期間を除けば、毎期経常利益率は10%以上を計上、12期間の平均経常利益率は13.4%と良好で、安定した収益計上ができております。
ROE	・リーマンショック後ROEに関しても経常利益と同様、2012年9月期及び2013年9月期は、3.2%、4.9%と低位となったものの、それ以外の決算期はROE10%以上であり、又12期の平均ROEは16.6%と、価値創造企業として目指すべき水準と言われる8%を大きく上回る事ができております。
自己資本比率	・リーマンショック以降自己資本比率は概ね50%前後で推移、2020年3月期は2018年12月の株式上場効果もあり75.6%と更に安定的な又、良好な財務内容となってまいりました。

リーマンショック（2008年9月）以降の業績推移

売上高 推移



	2009年9月 28期	2010年9月 29期	2011年9月 30期	2012年9月 31期	2013年9月 32期	2014年9月 33期	2015年9月 34期	2016年9月 35期	2017年3月 36期	2018年3月 37期	2019年3月 38期	2020年3月 39期
売上高	3,357	2,502	3,052	2,850	3,030	3,617	4,022	5,559	2,757	7,861	6,234	6,662

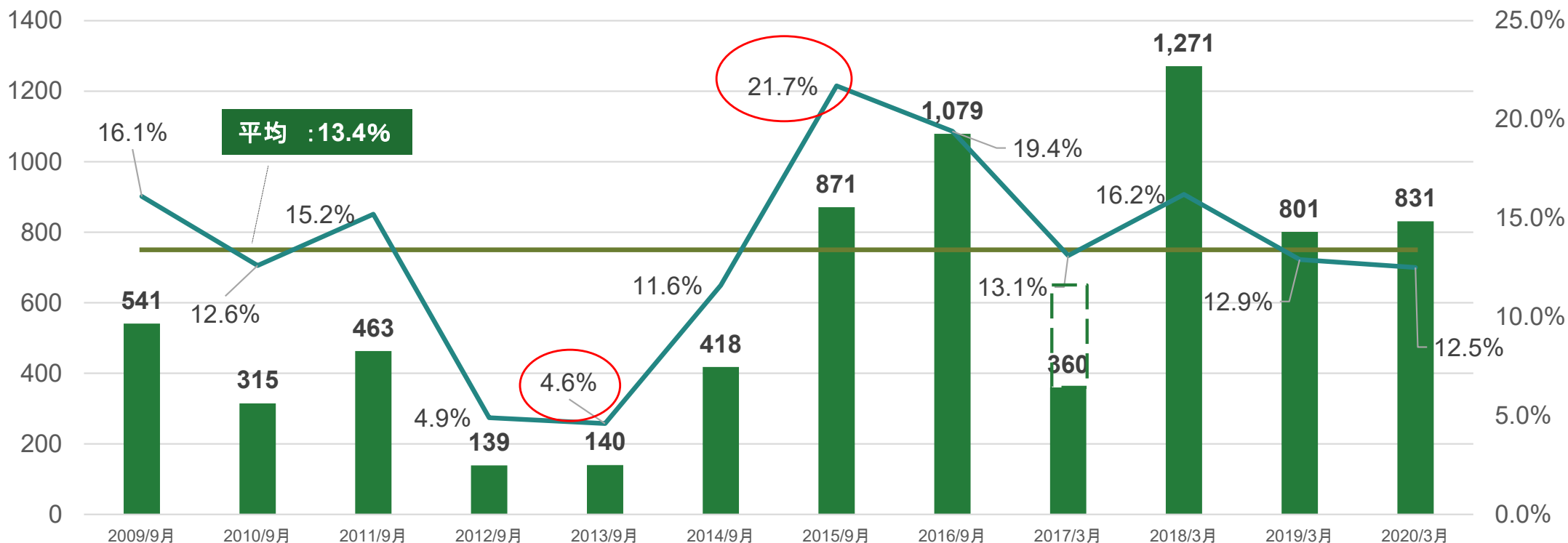
※2016年12月19日開催の定時株主総会において、決算期を9月30日から3月31日に変更いたしました。従って、**2017年3月期**は2016年10月1日から2017年3月31日までの**6カ月間**となっております。点線表示は仮に売上を2倍にした数字を示しています。

※**37期**は2017年3月期が6カ月決算であったため、繰越受注残高が増加したこと、また2017年4月1日より**進行基準を適用したこと**により一時的に売上高が増加しております。点線表示は、これら特殊要因を除いた売上高（社内資料）に基づいたものであります。

リーマンショック（2008年9月）以降の業績推移

経常利益と経常利益率 推移

単位: 百万円



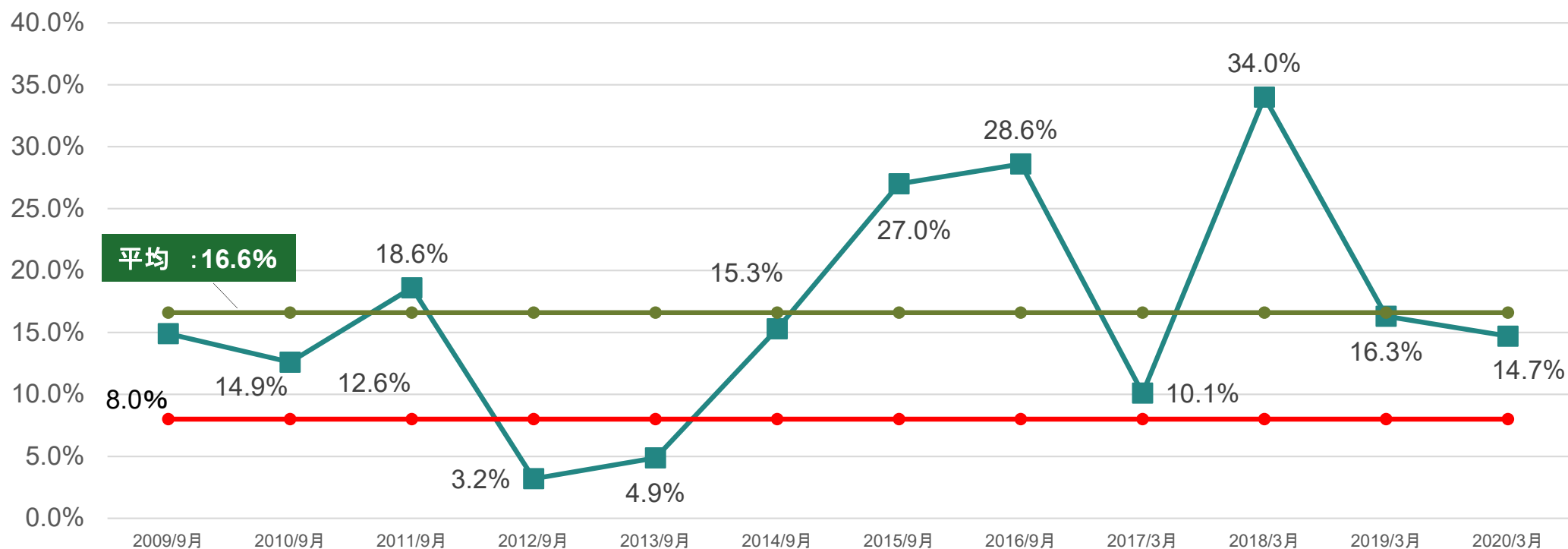
	2009年9月 28期	2010年9月 29期	2011年9月 30期	2012年9月 31期	2013年9月 32期	2014年9月 33期	2015年9月 34期	2016年9月 35期	2017年3月 36期	2018年3月 37期	2019年3月 38期	2020年3月 39期
経常利益	541	315	463	139	140	418	871	1,079	360	1,271	801	831

※2016年12月19日開催の定時株主総会において、決算期を9月30日から3月31日に変更いたしました。従って、**2017年3月期**は2016年10月1日から2017年3月31日までの**6カ月間**となっております。**点線表示は仮に経常利益を2倍にした数字**を示しています。

※**37期**は2017年3月期が6カ月決算であったため、繰越受注残高が増加したこと、また2017年4月1日より**進行基準を適用したこと**により一時的に売上高が増加しており、それに伴い**経常利益も増加**しております。

リーマンショック（2008年9月）以降の業績推移

ROE 推移

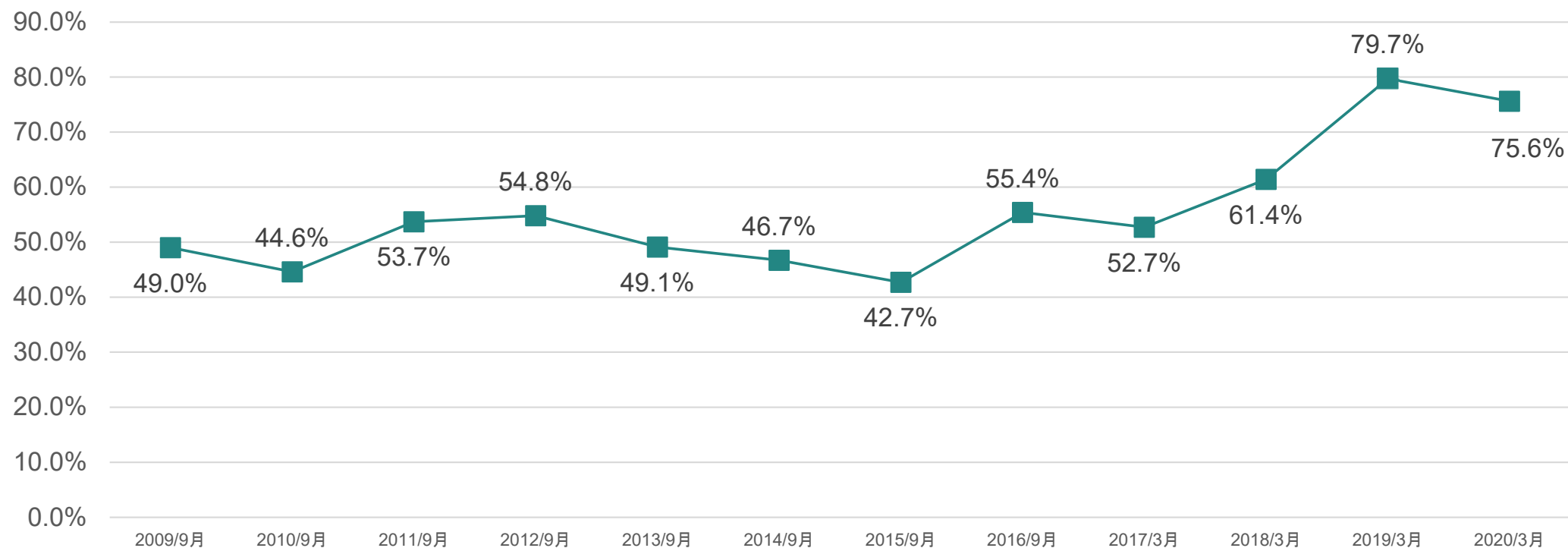


	2009年9月 28期	2010年9月 29期	2011年9月 30期	2012年9月 31期	2013年9月 32期	2014年9月 33期	2015年9月 34期	2016年9月 35期	2017年3月 36期	2018年3月 37期	2019年3月 38期	2020年3月 39期
ROE	14.9%	12.6%	18.6%	3.2%	4.9%	15.3%	27.0%	28.6%	10.1%	34.0%	16.3%	14.7%

※2016年12月19日開催の定時株主総会において、決算期を9月30日から3月31日に変更いたしました。従って、**2017年3月期**は2016年10月1日から2017年3月31日までの**6カ月間**となっております。

リーマンショック（2008年9月）以降の業績推移

自己資本比率 推移



	2009年9月 28期	2010年9月 29期	2011年9月 30期	2012年9月 31期	2013年9月 32期	2014年9月 33期	2015年9月 34期	2016年9月 35期	2017年3月 36期	2018年3月 37期	2019年3月 38期	2020年3月 39期
自己資本 比率	49.0%	44.6%	53.7%	54.8%	49.1%	46.7%	42.7%	55.4%	52.7%	61.4%	79.7%	75.6%

※2016年12月19日開催の定時株主総会において、決算期を9月30日から3月31日に変更いたしました。従って、**2017年3月期**は2016年10月1日から2017年3月31日までの**6カ月間**となっております。

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