



2021年3月期 決算説明資料

田中建設工業株式会社
(東証JASDAQ:1450)

2021年5月14日



1. 企業概要2

2. 2021年3月期決算5

3. 2022年3月期計画9

4. 当社の特徴・強み・ビジネスモデル17

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	93名 2021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)(66.44%) ※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

2. 2021年3月期決算

- ①損益
- ②受注状況
- ③中期計画の進捗状況

2021年3月期決算 ①損 益

・2021年3月期決算は、豊富な手持ち工事に加え、過去最高の受注高により前期比大幅な増収となりました。収益面でも複数の好採算工事の貢献により、又、新型コロナウイルス感染症蔓延の影響による経費の当初計画比大幅な減少も加わり、前期比で大幅な増益となりました。

単位：百万円

	2020年3月期 実績	2021年3月期 当初計画	2021年3月期 修正計画	2021年3月期 実績	2020年3月期 比増減(%)	2021年3月期 修正計画 比増減(%)	備考
売上高	6,662	7,300	8,600	9,011	35.3%	4.8%	売上高は、豊富な手持ち工事高の消化に加え、好調な当期受注の出来高増を背景に、前年実績比35.3%増、修正計画比4.8%増の9,011百万円と過去最高の売上高を計上
売上粗利益	1,409	1,570	2,040	2,080	47.6%	2.0%	複数の大型好採算工事の寄与により、売上粗利益率23.1%と当初計画21.5%、前年実績21.1%を大きく上回る結果となりました。又、売上の増加も加わり、売上粗利益は2,080百万円となり、前年実績比47.6%増、修正計画比2.0%増の過去最高益となりました。
一般管理販売費	613	698	660	646	5.4%	-2.1%	一般管理販売費は、新型コロナウイルス感染症蔓延の影響により営業経費等が当初予算比大幅に減少した結果646百万円となり、当初計画比-52百万円、7.4%の減少、修正計画比-14百万円、2.1%の減少となりました。
営業利益	796	872	1,380	1,433	80.1%	3.9%	上記の結果、営業利益は前年実績比80.1%増、修正計画比3.9%増の1,433百万円と過去最高を更新しました。
経常利益	831	892	1,400	1,458	75.4%	4.2%	経常利益は、本社ビルの一部賃貸収入並びに保有株式の配当により営業外収益25百万円を計上した結果、1,458百万円と、前年実績比75.4%増、修正計画比4.2%増となりました。
当期純利益	551	591	870	982	78.1%	12.9%	当期純利益は、留保金課税の減少等により法人税率が四半期決算時の38.0%から32.7%に減少した影響もあり、前年実績比78.1%増、修正計画比12.9%の増加となり、過去最高を更新しました。

2021年3月期決算 ②受注状況

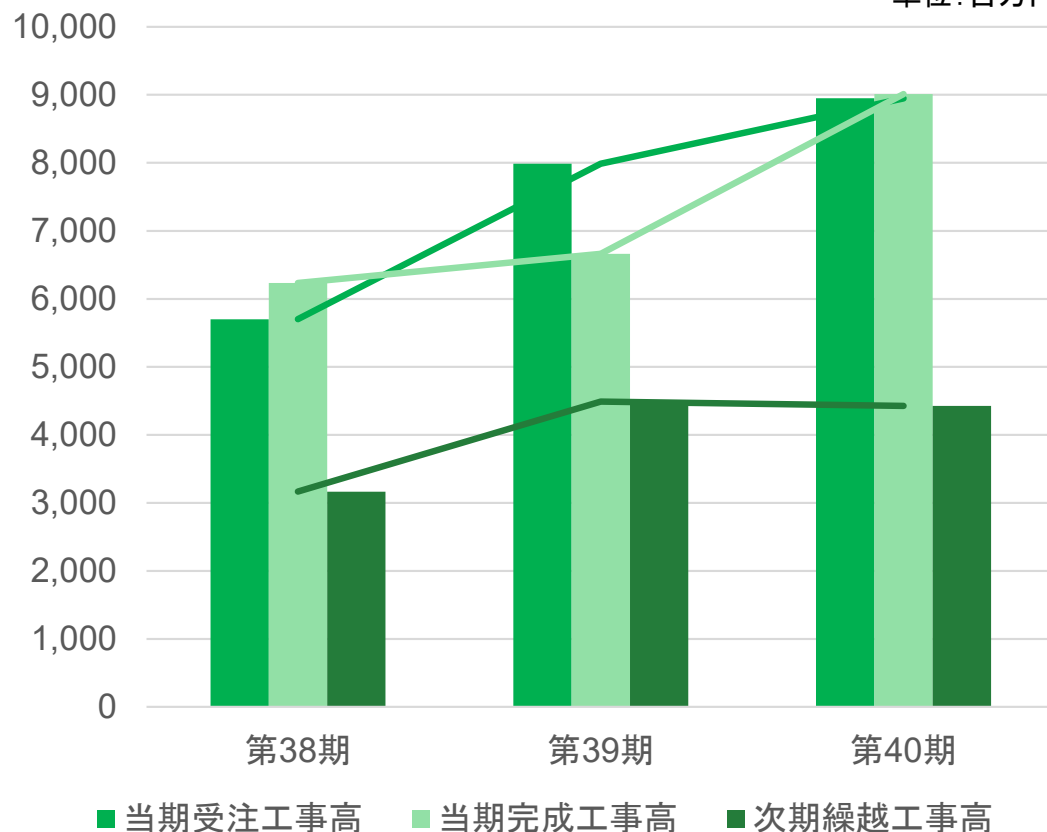
・受注高は、2020年3月期比 961百万円増(12.0%増)の8,948百万円でありました。每期実施している営業力強化策の効果や上場効果もあり、地方案件を含めた好調な新規受注の増加並びに大型工事の受注を主因とし、2期連続で過去最高の受注額となりました。又、次期繰越工事高も4,427百万円と過去最高であった前期にほぼ近い繰越工事高となりました。

単位:百万円

	第38期 2019/3期	前期比	第39期 2020/3期	前期比	第40期 2021/3期	前期比
前期繰越 工事高	3,699	83.6%	3,166	85.6%	4,490	141.8%
当期受注 工事高	5,701	79.9%	7,987	140.1%	8,948	112.0%
当期完成 工事高	6,234	79.3%	6,662	106.9%	9,011	135.3%
次期繰越 工事高	3,166	85.6%	4,490	141.8%	4,427	98.6%

2018/12上場

単位:百万円



2021年3月期決算 ③中期計画の進捗状況

・2021年3月期の従業員数は、前年比13名増加し93名(内技術者6名増の46名)となりました。中期計画比では、78.2%(技術者では76.7%)の進捗となっております。一方で、業績に関しては、売上高で90.1%、売上粗利益は、好採算工事の完工が寄与し99.0%の進捗率となりました。一般管理販売費は、新型コロナウイルス蔓延の影響で営業経費を中心に予算比大幅な減少(52百万円減)となり、その結果営業利益が増加し、進捗率で119.4%となっております。また、同様に経常利益・当期純利益もそれぞれ進捗率119.5%、121.4%となっており、特殊要因も加わって、利益面では売上高の進捗率を大きく上回り、計画値を超える結果となっております。

人員	40期(初年度)実績		中期計画		単位:人	
	2021/3/31	比率	2025/3/31	比率	差異	進捗率
総人員	93	100%	119	100%	▲ 26	78.2%
内技術者	46	49.5%	60	50.4%	▲ 14	76.7%

業績	40期(初年度)実績		中期計画		単位:百万円	
	2021/3/31	比率	2025/3/31	比率	差異	進捗率
売上高	9,011	100%	10,000	100%	▲ 989	90.1%
売上原価	6,931	76.9%	7,900	79.0%	▲ 969	87.7%
売上粗利益	2,080	23.1%	2,100	21.0%	▲ 20	99.0%
一般管理販売費	646	7.2%	900	9.0%	▲ 254	71.8%
営業利益	1,433	15.9%	1,200	12.0%	233	119.4%
営業外損益	25	0.3%	20	0.2%	5	125.0%
経常利益	1,458	16.2%	1,220	12.2%	238	119.5%
特別損益	0	0.0%	0	0.0%	0	—
税前利益	1,458	16.2%	1,220	12.2%	238	119.5%
法人税等	476	5.3%	411	4.1%	65	115.8%
当期純利益	982	10.9%	809	8.1%	173	121.4%

* 従業員計画は、2020/6月の執行役員制度導入により、法定役員から執行役員に転じた4名をプラスしております。

3. 2022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
- ⑤2022年3月期計画と中期計画との対比
- ⑥配当政策

2022年3月期計画 ①策定方針・主要施策

予算策定方針

・2022年3月期は、前期策定した中期計画TANAKEN”ビジョン100”に謳った、“当社の確固たる企業基盤の構築”と”当面の売り上げ目標100億円の早期達成に目途を付ける期”と位置づけ、下記施策を実施する為の、計画・予算と致しました。

* 尚、2021年4月1日付で、以下の施策を実施するため、組織改革・人事異動を行っております(組織図別添)

主要施策

<p>①営業力の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・引続き再開発等への営業強化、地方案件への対応力強化、新たな営業ソースの開拓に注力すべく、営業人員の増強を図ると共に、関西地区在住の営業部員並びに技術者を拡充し、対応力の強化を図って参ります。
<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、施工本部の現行工事部3部制を4部制に増部し、新たに設置する工事第4部を地方案件専担部署とし、地方案件の支援・管理体制を強化して参ります。 ・昨年8月より本格稼働している現場ITサポートシステム”ALMIGHTY”の稼働充実・運用強化を図り、現場事務の効率化、現場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、事故事例に基づく再発防止策の確認等の作業を各現場に徹底を図り、施工管理・安全管理の均質化や生産性の向上を更に推進して参ります。 ・又、配付している携帯端末のテレビ電話機能の活用強化を図り、効率的なコミュニケーション・現場状況の把握等により、生産性の向上を目指して参ります。
<p>③技術開発部の活動強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・引続き * BIM三次元モデルの更なる活用強化により、図面の整合性・作業時間の短縮を図り、設計・見積の生産性の向上に努めると共に、三次元図書による提案力の強化を図って参ります。

* BIM(Building Information Modeling):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に、建築物のデータベースを追加して行き、あらゆる工程で情報活用するためのソリューションであり、変化する建築の新たなワークフロー

2022年3月期計画 ①策定方針・主要施策

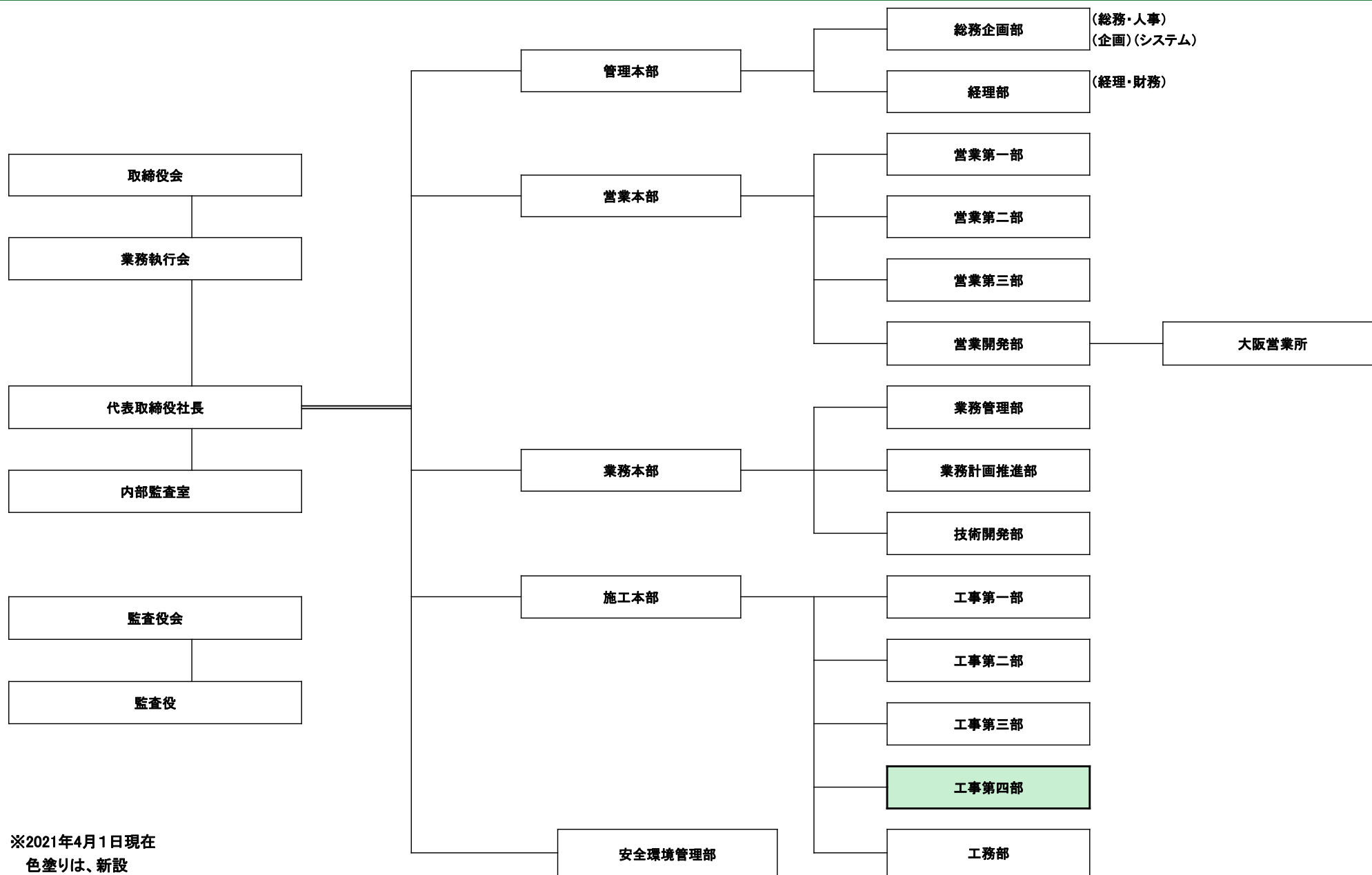
主要施策	
④安全管理体制の強化・充実	・新たに認証取得した労働安全衛生マネジメントシステムISO45001の運用内容充実に努め国際基準に則った管理・運営を徹底する事で、安全衛生管理体制の強化・充実を図って参ります。
⑤基幹システムとしての建設業向けERPシステムの導入	・当社事務フローの効率化を更に進める為、各種仕様改善に取り組み、導入の遅れているERPシステムの運用開始により、事務の効率化・合理化・事務負担の軽減、並びに月次処理の迅速化を図って参ります。(上期中の稼働を予定)
⑥働き方改革の推進	・当社元請工事現場での土曜日休業の推進を引き続き図って参ります。当面各現場、月1回以上の休業を目指し、社員の余暇充実を図って参ります。 又、時差勤務の実施等で現在曖昧になっている、毎週水曜日の”ノー残業デー”を徹底し、原則定時退社を図る事で、業務にメリハリを付けて参ります。
⑦コーポレートガバナンスの強化	・新たに執行役員を3名増員、又、取締役2名増員予定(内1名、社外役員)で経営体制の強化を図ります。役員体制の強化により、将来を展望した強固な体制づくりに注力して参ります。

人員計画

中期計画の売り上げ目標100億円の早期達成の為、中期計画の最終着地人員119名(現状93名)体制の早期実現を目指し、今期25名の増員を計画。特に技術者60名体制を今期実現して参ります。(現状46名体制)

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

2022年3月期計画 ②組織図



※2021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更なる営業強化
- 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

・専担部署である営業開発部による更なる営業の強化・組織営業の強化を引き続き図って参ります。

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

- ・大阪営業所の活用により、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

・民間部門の減少リスクに対応できるよう、引き続き大型案件へ入札を推進

2022年3月期計画 ④環境認識及び計数計画

- ・当期の経済環境は、現状新型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、引き続き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、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、今期掲げた施策を実施し、営業戦略の推進・強化により、売上高100億円の早期実現に向け、注力して参ります。
- ・2022年3月期は、手持ち工事高(繰越工事高4,427百万円)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、減益の計画としております。特に経費面で、中期計画の最終着地人員の早期実現に向け、今期に大幅な人員増強を計画しております。

損益計画

単位:百万円

	40期実績		41期計画			備考
	金額	構成比	金額	構成比	対前期比	
売上高	9,011	100.0%	9,100	100.0%	101.0%	・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。
売上粗利益	2,080	23.1%	2,048	22.5%	98.5%	・前期収益に大きく貢献した複数の好採算工事の完工もあり、売上原価率については、前期比0.6%増の77.5%を見込んでおります。
一般管理販売費	646	7.2%	780	8.6%	120.7%	・人材採用等に伴う人件費増90百万円、システム投資、営業経費増等で前期比134百万円の増加を見込んでおります。
営業利益	1,433	15.9%	1,268	13.9%	88.4%	・上記より、営業利益は前年実績比11.6%減の1,268百万円を計画しております。
経常利益	1,458	16.2%	1,283	14.1%	87.9%	・営業外収益として、ビル賃貸収入等15百万円を見込んでおり、経常利益は前年実績比12.1%減の1,283百万円を計画しております。
当期純利益	982	10.9%	866	9.5%	88.2%	・法人税率は利益・配当予想から試算し、税率32.5%としており、当期純利益は、前年実績比11.8%減の866百万円を計画しております。

2022年3月期計画 ⑤2022年3月期計画と中期計画との対比

・2022年3月期は、中期計画に謳った”当面の売り上げ目標100億円の早期達成に目途を付ける期”と位置付け、計画の最終着地人員119名(現状93名)体制を早期に達成すべく今期25名の採用を計画し、特に技術者の最終着地人員60名を今期実現して行きます。業績面では、売上目標は中期計画比91%を計画するものの、売上粗利益率を中期計画比1.5%増の22.5%で計画し、売上粗利益の進捗率97.5%を目指しております。又、一般管理販売費は、大幅な人員増を行っても計画の86.7%での着地を見込んでおり、その結果、営業利益・経常利益・当期純利益において中期計画を若干上回る、105.7%・105.2%・107.0%の進捗率を見込んでおります。

人 員	41期(2年度)計画		中期計画		単位:人	
	2022/3/31	比率	2025/3/31	比率	差異	進捗率
総人員	118	100%	119	100%	△ 1	99.2%
内技術者	60	50.8%	60	50.4%	0	100.0%
業 績	41期計画		中期計画		単位:百万円	
	2022/3/31	比率	2025/3/31	比率	差異	進捗率
売上高	9,100	100%	10,000	100%	△ 900	91.0%
売上原価	7,053	77.5%	7,900	79.0%	△ 848	89.3%
売上粗利益	2,048	22.5%	2,100	21.0%	△ 53	97.5%
一般管理販売費	780	8.6%	900	9.0%	△ 120	86.7%
営業利益	1,268	13.9%	1,200	12.0%	68	105.7%
営業外損益	15	0.2%	20	0.2%	△ 5	75.0%
経常利益	1,283	14.1%	1,220	12.2%	63	105.2%
特別損益	0	0.0%	0	0.0%	0	—
税前利益	1,283	14.1%	1,220	12.2%	63	105.2%
法人税等	417	4.6%	411	4.1%	6	101.5%
当期純利益	866	9.5%	809	8.1%	57	107.0%

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。

2021年3月期 配当

- ・2021年3月期の株主配当金は、当期純利益が計画比大幅に増加した事もあり、2021年5月14日開催の取締役会において、当初予定の1株当たり45円の普通配当に23円増配し、68円とすることを決議いたしました。
(なお、2021年2月発表の増配予想、1株当たり60円に対し、8円の更なる増配となります)

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%

2022年3月期 配当予想

- ・2022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68円00銭を予定しております。
配当性向 34.2%

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】

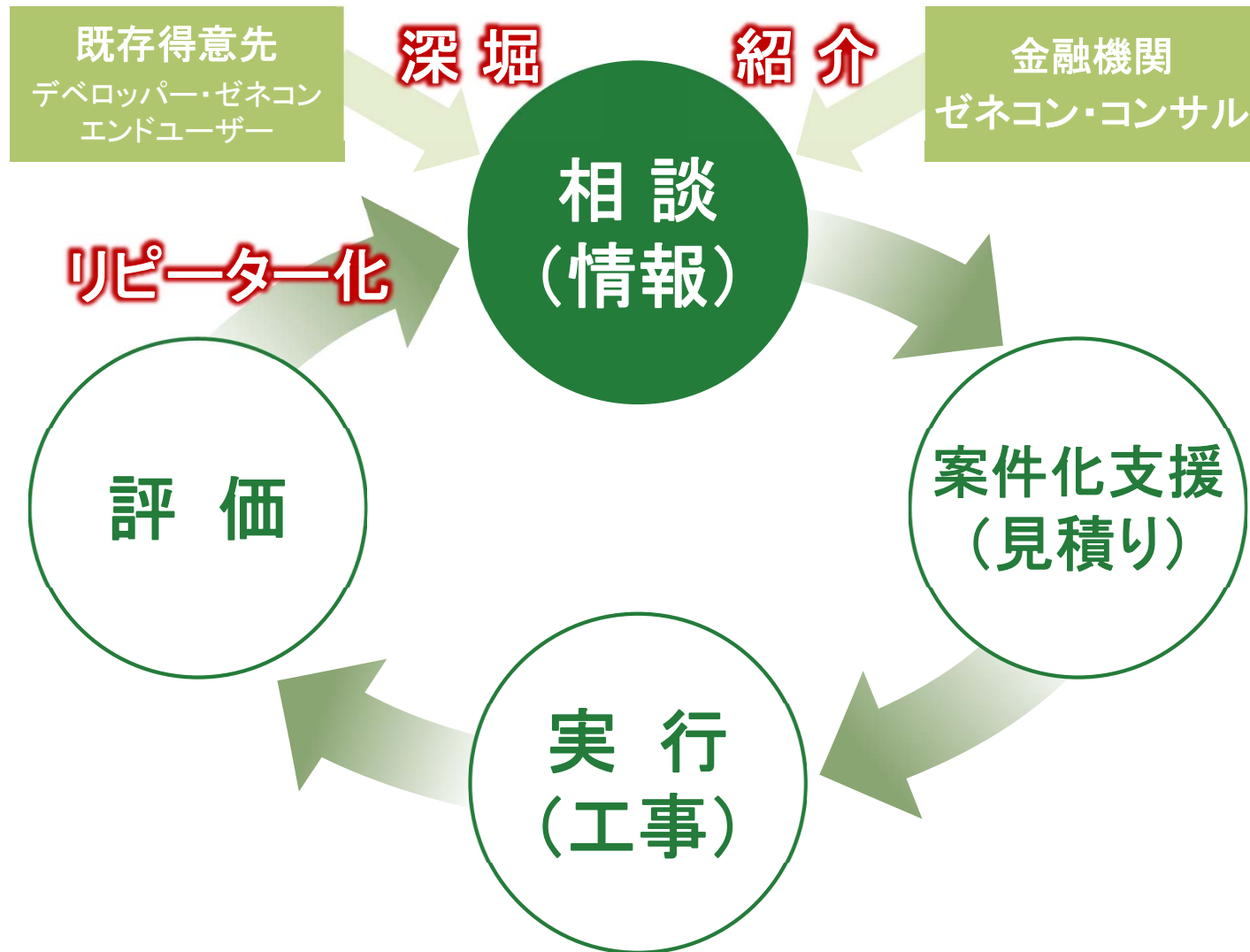
・長年の実績の積み重ねにより**“収益性と安定性”**を兼ね備えた**当社ビジネスモデル**を実現

※設立以来40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.19
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.20 ~
③	6ヶ月以内の工事期間が主体で、50百万円以下の工事が中心、 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.22
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.24

① 「相談」を起点とした効率的な営業サイクルを構築

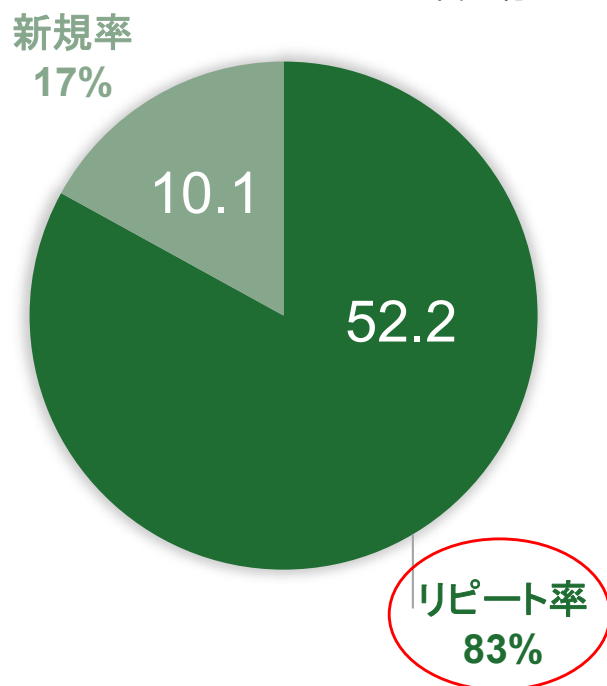


②-1 リピート顧客案件

リピート顧客比率 2019/3期

売上高:62.3億円

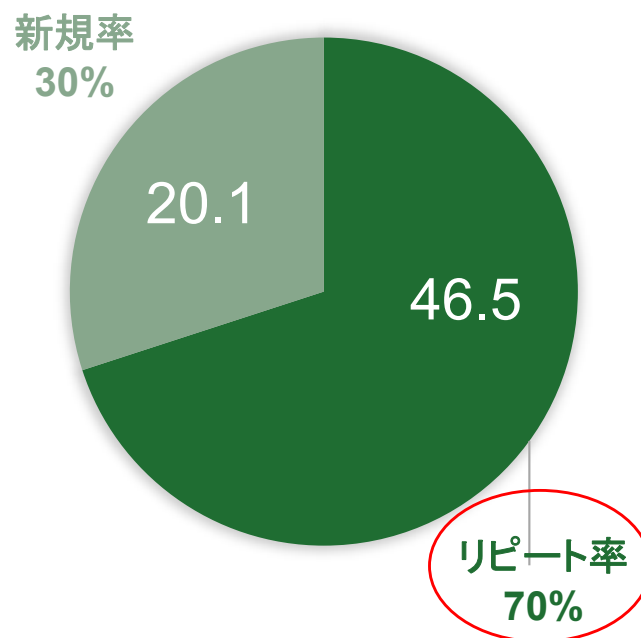
単位:億円



リピート顧客比率 2020/3期

売上高:66.6億円

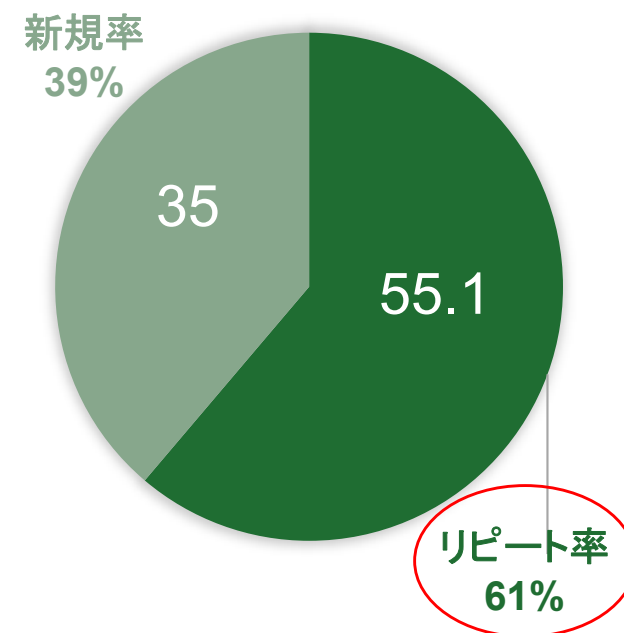
単位:億円



リピート顧客比率 2021/3期

売上高:90.1億円

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。
2021年3月期は、新規先の売上が大幅に増加、今後のリピーター化が期待されます。

②-2 元請比率

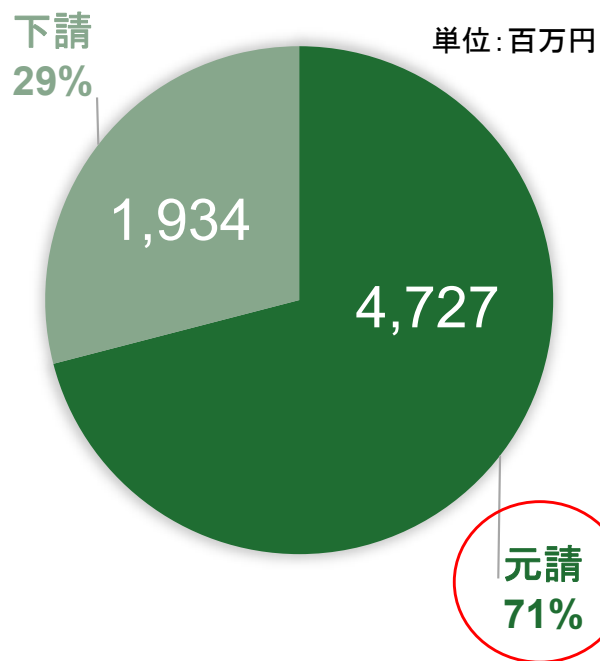
元請比率 2019/3期

売上高:6,234百万円



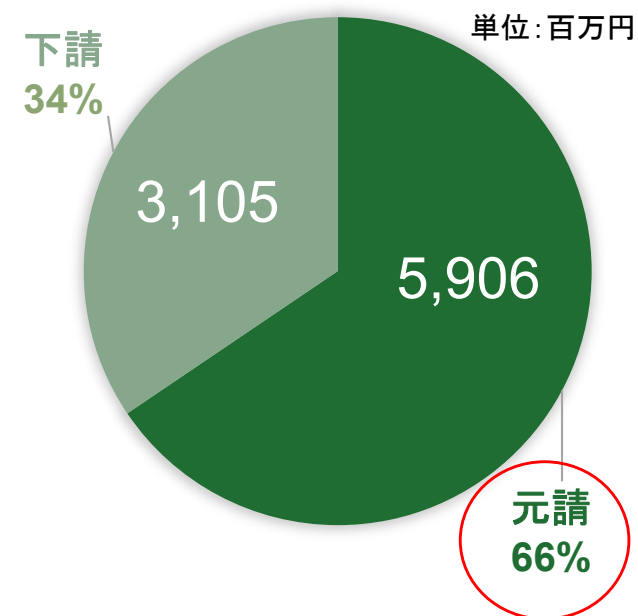
元請比率 2020/3期

売上高:6,662百万円



元請比率 2021/3期

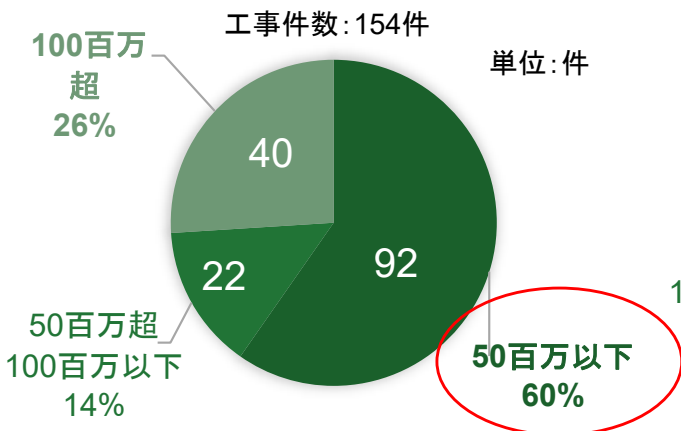
売上高:9,011百万円



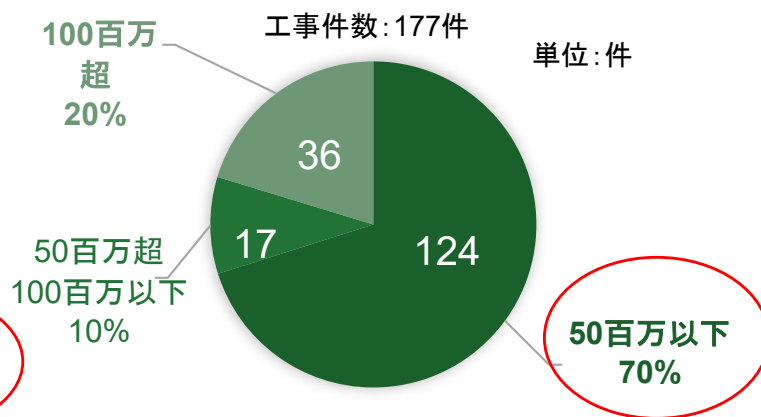
2021年3月期は、元請比率が若干低下するものの、元請工事高は年々大幅に増加しております。

③-1 工事規模別件数・工事期間別件数

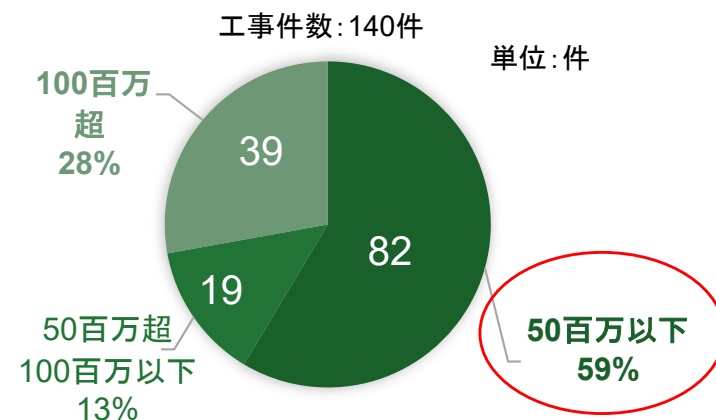
工事規模別件数 2019/3期



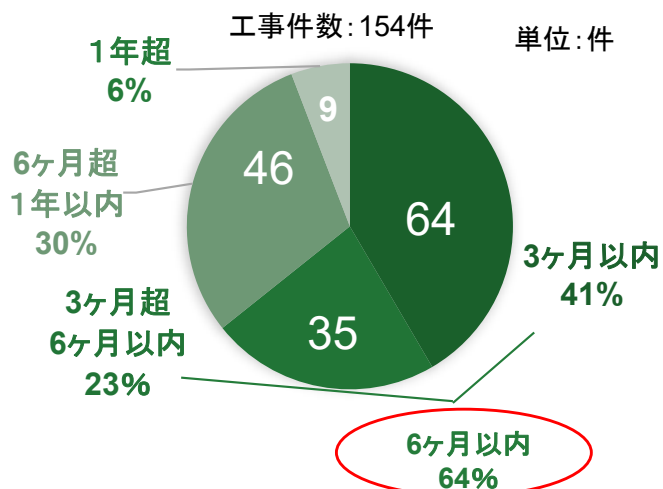
工事規模別件数 2020/3期



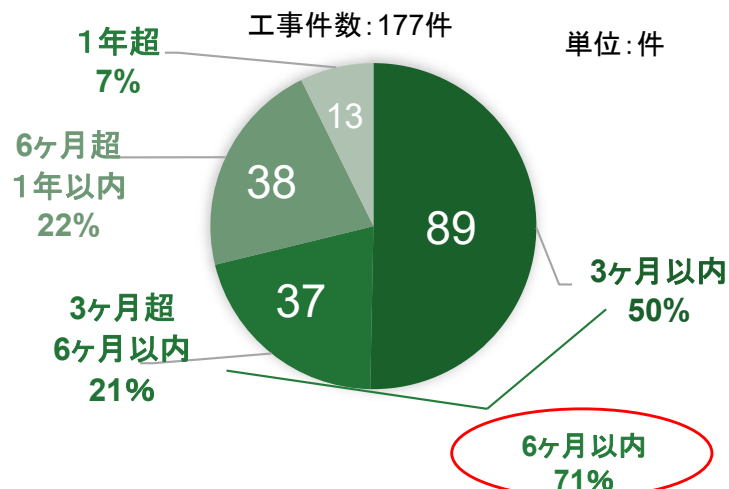
工事規模別件数 2021/3期



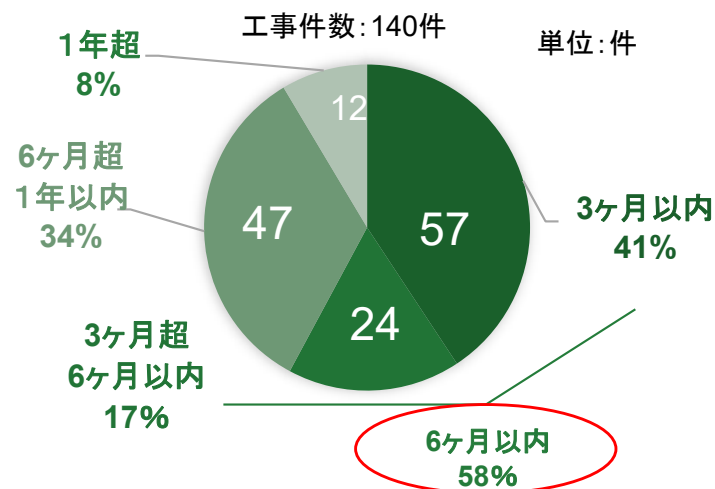
工事期間別件数 2019/3期



工事期間別件数 2020/3期



工事期間別件数 2021/3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。

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）

・当社の工事は、小ロット（50百万以下の工事が全体の59%）、短工期（6ヶ月以内の工事が全体の58%）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。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ります。このビジネスモデルを継続性の見込めるビジネスモデルにすべく、フロービジネスをストックビジネス化する事が課題であります。このため当社では、営業案件ストックの持続的な維持拡大を営業テーマとしております。下記表は、見積り提出済みの手持ち営業案件ストックの推移を記載しております。毎期、日々このストック案件の受注実績化に取り組むと共に、案件の洗い替え・新規案件の追加を逐次行う事で、手持ち案件の情報を常にアップデートし、安定的受注獲得に繋げております。尚、当社は相談ベースの提案営業を行っており、ストックには中長期案件（2～3年先案件）も多く含んでいます。

（注）全体の％は、2021/3期の実績数値を記載しております。

営業案件ストック残高推移

単位：百万円

	38期	39期		40期		2019/3月比
	2019/3月末	2019/9月末	2020/3月末	2020/9月末	2021/3月末	増減
件数	113	137	136	167	198	85
金額	24,974	35,047	28,554	35,489	42,814	17,840

* 上記の様に、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・金額共に増加しており、大型案件も増加傾向となっております。

④2021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

	2020/3期	2021/3期	増減額	備考
流動資産	4,102	5,816	1,714	工事完成に伴う、現預金及び完成工事未収入金の増加 1,913百万円 他
（内 現預金）	1,625	1,711	86	
固定資産	1,117	1,193	76	
流動負債	1,191	2,142	951	工事未払金の増加370百万円、未払法人税の増加189百万円 他
（内 私募債・借入金）	0	300	300	短期借入金の増加 300百万円
固定負債	81	84	3	役員退職慰労引当金の増加16百万円、退職給付引当金の減少10百万円 他
純資産	3,946	4,781	835	利益剰余金の増加808百万円、有価証券評価差額金26百万円減少 他
総資産	5,219	7,009	1,790	
流動比率	344.3%	271.5%	△72.8%	
自己資本比率	75.6%	68.2%	△7.4%	
ネットキャッシュ	1,625	1,411	△13.2%	

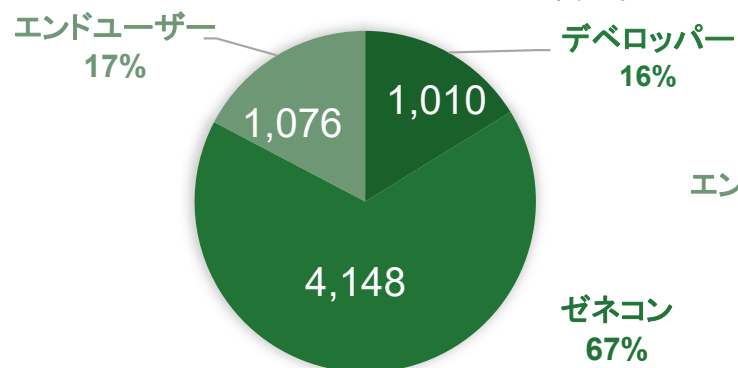
売上高構成（顧客属性別）

・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

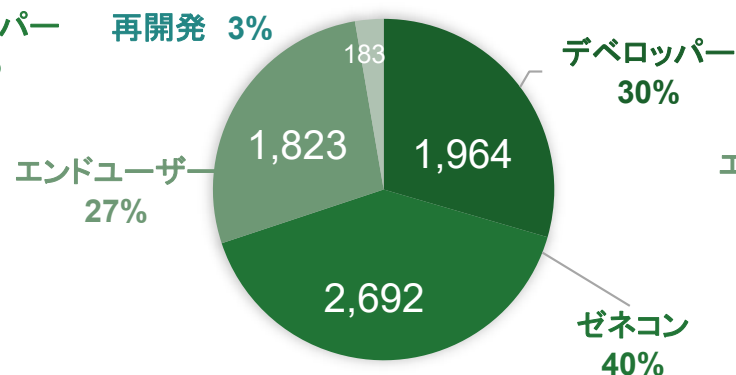
単位: 百万円



発注施主別 2020/3期

売上高: 6,662百万円

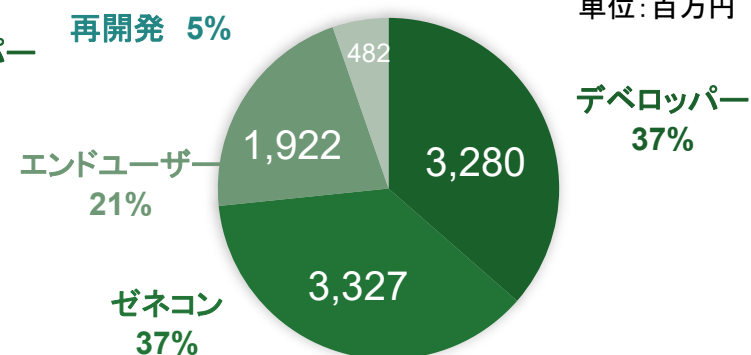
単位: 百万円



発注施主別 2021/3期

売上高: 9,011百万円

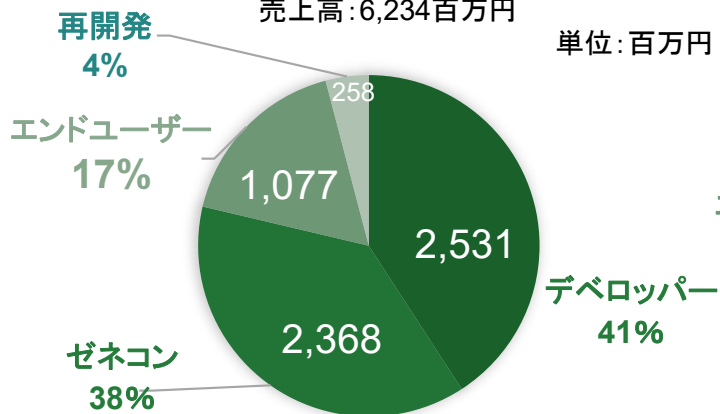
単位: 百万円



営業先・属性別 2019/3期

売上高: 6,234百万円

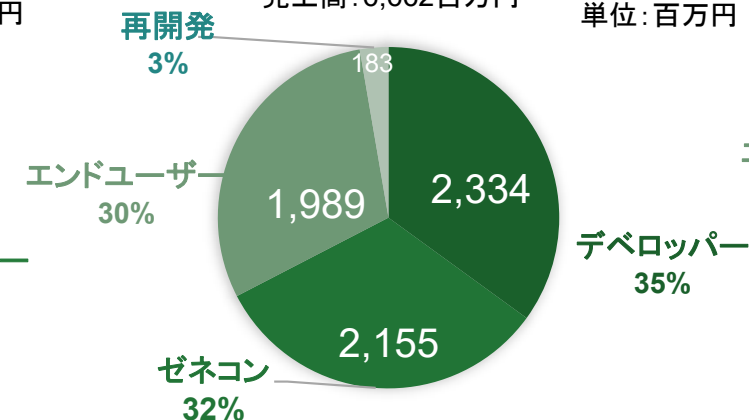
単位: 百万円



営業先・属性別 2020/3期

売上高: 6,662百万円

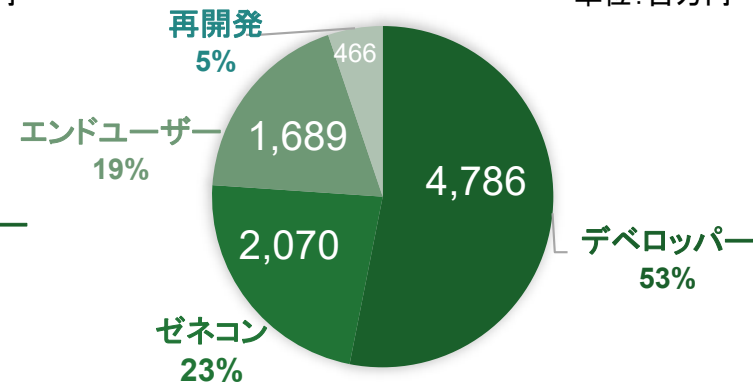
単位: 百万円



営業先・属性別 2021/3期

売上高: 9,011百万円

単位: 百万円



新規先デベロッパーを含む大型案件の増加により、デベロッパーの売上構成比が増加しております。

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