



2022年3月期 決算説明資料

田中建設工業株式会社
(東証スタンダード:1450)

2022年5月13日



1. 企業概要2

2. 2022年3月期決算5

3. 2023年3月期計画9

4. 当社の特徴・強み・ビジネスモデル18

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丁目24番11号
代表取締役社長	中尾 安志
資本金	297,156千円
従業員数	107名 2022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)(66.45%) ※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

2. 2022年3月期決算

- ①損益
- ②受注状況
- ③中期計画の進捗状況

2022年3月期決算 ①損益

- ・ 2022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。収益面では、一部大型工事の原価増等により売上粗利益率が前年実績比でやや低下しましたが、販売費及び一般管理費が計画比では抑えられたこと等により、過去最高を記録した前年実績とほぼ同水準を確保いたしました。なお、売上高、利益ともに計画を大きく上回る結果となっております。

単位：百万円

	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画	2022年3月期 実績	2021年3月期 比増減(%)	2022年3月期 計画比増減 (%)	備考
売上高	9,011	9,100	9,824	9.0%	8.0%	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9.0%増、計画比8.0%増の9,824百万円と過去最高の売上高を計上
売上粗利益	2,080	2,048	2,138	2.8%	4.4%	売上粗利益は、前年実績比2.8%増、計画比4.4%増の2,138百万円となり、こちらも過去最高を計上。なお、売上粗利益率は、一部大型工事の原価増を主因として、前年実績比1.3%減の21.8%
販売費及び一般管理費	646	780	720	11.5%	△7.7%	販売費及び一般管理費は、主に人件費の増加により前年実績比11.4%増、計画比7.7%減の720百万円
営業利益	1,433	1,268	1,418	△1.0%	11.8%	営業利益は、前年実績比1.1%減、計画比11.8%増の1,418百万円とわずかながら減益とはなったものの、過去最高を記録した前年実績と同水準を計上
経常利益	1,458	1,283	1,434	△1.6%	11.8%	経常利益は、本社ビルの賃貸収入減(自社利用へ転換)等があり、前年実績比1.6%減、計画比11.8%増の1,434百万円
当期純利益	982	866	967	△1.5%	11.7%	当期純利益は、前年実績比1.5%減、計画比11.7%増の967百万円

2022年3月期決算 ②受注状況

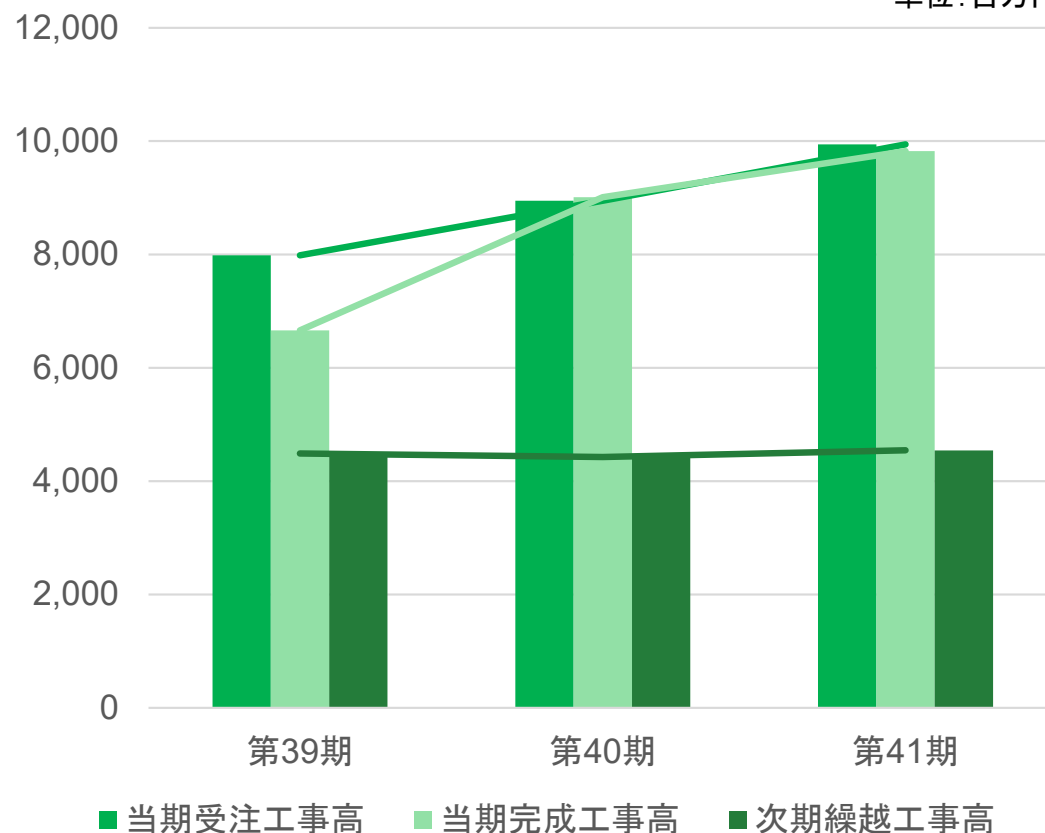
- 受注高は、2021年3月期比 994百万円増(11.1%増)の9,942百万円でありました。每期実施している営業力強化策の効果や上場効果もあり、地方案件を含めた好調な新規受注の増加および大型工事の受注を主因とし、3期連続で過去最高の受注額となりました。また、次期繰越工事高も4,545百万円と過去最高であった前々期を上回りました。

単位:百万円

	第39期 2020/3期	前期比	第40期 2021/3期	前期比	第41期 2022/3期	前期比
前期繰越 工事高	3,166	85.6%	4,490	141.8%	4,427	98.6%
当期受注 工事高	7,987	140.1%	8,948	112.0%	9,942	111.1%
当期完成 工事高	6,662	106.9%	9,011	135.3%	9,824	109.0%
次期繰越 工事高	4,490	141.8%	4,427	98.6%	4,545	102.7%

2018/12上場

単位:百万円



2022年3月期決算 ③中期計画の進捗状況

○人員

2022年3月期の従業員数は、前年比14名増加し107名(内技術者8名増の54名)となりました。中期計画比では、89.9%(技術者90.0%)の進捗となっており、着実に増加が図れております。

○業績

2022年3月期の売上高は、9,824百万円と中期計画比では98.2%の進捗率となりました。利益面では、販売費及び一般管理費が今後も人件費を中心として増加が見込まれるものの、現段階では相応に抑えられていることから、中期計画比では営業利益、経常利益、当期純利益とも、進捗率100%を超えております。

人員	41期実績		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	107	100%	119	100%	△ 12	89.9%
内技術者	54	50.5%	60	50.4%	△ 6	90.0%

業績	41期実績		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	9,824	100%	10,000	100%	△176	98.2%
売上原価	7,686	78.2%	7,900	79.0%	△214	97.3%
売上粗利益	2,138	21.8%	2,100	21.0%	38	101.8%
販売費及び一般管理費	720	7.3%	900	9.0%	△180	80.0%
営業利益	1,418	14.4%	1,200	12.0%	218	118.2%
営業外損益	16	0.2%	20	0.2%	△4	80.0%
経常利益	1,434	14.6%	1,220	12.2%	214	117.5%
税引前当期純利益	1,434	14.6%	1,220	12.2%	214	117.5%
当期純利益	967	9.8%	809	8.1%	158	119.5%

* 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. 2023年3月期計画

- ①策定方針・主要施策
- ②基本営業戦略
- ③環境認識および計数計画
- ④2023年3月期計画と中期計画との対比
- ⑤組織変更(2022.7.1付)
- ⑥配当政策

2023年3月期計画 ①-1 策定方針・主要施策

予算策定方針

・2023年3月期は、前々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”を引き続き推進しつつ、当面の売上目標である100億円超を目標に掲げた、計画・予算といたしました。

主要施策

①営業力の強化	・前期より本格的に稼働した大阪営業所を起点とした地方案件の取込みが順調に推移していること等を踏まえ、更に人員を拡充し、対応力の強化を図ってまいります。
②施工管理および現場バックアップ体制の強化	・現場管理者の増員に加え、入社後相応の経験を積んだ社員の成長により管理監督者として期待できる人材が増えてきていることを踏まえ、施工管理体制の強化を図ってまいります。 ✓ 工事部の各部長の傘下に工事部長代理を配置し、工事全体の進捗状況チェック等を担わせることとします。 ✓ 現場ITサポートシステム“ALMIGHTY”の一層の活用と利用徹底を図る等により、施工管理・現場運営の均質化や生産性向上を推進してまいります。 ✓ SDGsへの取組の一環である大気汚染防止法の改正に伴う、建物事前調査を担える有資格者の育成にも取り組んでまいります。
③技術開発部の活動強化	・引続き * BIM三次元モデルの活用による提案力の強化や施工計画図の高度化等を図ってまいります。また、施工の安全性・効率性の向上を狙いとした各種研究を進めてまいります。

* BIM(Building Information Modeling):コンピューター上に現実と同じ建物の立体モデル(BIMモデル)を再現するソリューション。解体工法の検討や施主へのプレゼンテーション、解体工事コストの算定等への活用が可能。

2023年3月期計画 ①-2 策定方針・主要施策

主要施策

<p>④安全管理体制の強化・充実</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き労働安全衛生マネジメントシステムISO45001に則した管理・運営を徹底することで、一層の安全衛生管理体制の強化・充実を図ってまいります。 ・前期に発足した協力業者による安全協力会を通じた合同パトロールの実施や事故情報の共有等により、安全管理体制のレベル向上を図ってまいります。
<p>⑤DX(デジタルトランスフォーメーション)の推進と情報セキュリティ強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・建設業向けERPシステム(今期本格稼働)の活用その他、オンラインデータ保存サービスやWeb会議等のアプリを搭載した「Microsoft365」の導入等により、業務の効率化・均質化を図ります。 ・電子帳簿保存法への対応等も絡め、業務効率化に加え、ペーパーレス化等に有効なシステムの導入検討を適宜進めてまいります。 ・データセンターのレベルアップを図るとともに、ネットワークの強化を実施することで、近年大きくクローズアップされているサイバー攻撃への備えに万全を期します。
<p>⑥働き方改革の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルス感染症の蔓延が収束しないこと等により、実施が滞っている当社元請現場での土曜日休業について、目標として「一斉休業日」等により促進してまいります。 ・引き続き毎週水曜日を“ノー残業デー”とし、原則定時退社とすることでメリハリのある職場環境にしてまいります。
<p>⑦執務環境の抜本的な見直し</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーションの円滑化促進による業務効率化向上を主な狙いとして、本社機能を1フロアに集約できる場所へ移転することを検討いたします。

人員計画

中期計画の最終着地人員119名(現状107名)体制を目指し、引続き人員増強を図ってまいります。特に技術者60名体制の早期実現に注力いたします。(現状54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”を強化するための施策を実施します。

営業戦略

・前期に引き続き、以下の成長戦略を展開・実施してまいります。

成長戦略と主要施策

①既存取引先との深耕と新規顧客の開拓	・既存取引先については、従来の住宅系部門に加え、各社とも展開している物流、商業、マンション等再生および市街地再開発の各部門の新規開拓に注力してまいります。 ・純新規開拓については、将来のリポートにつながる営業を行ってまいります。
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	・再開発案件については、早期に実権者とプロジェクト関係者との接点を設けることで営業展開を図るとともに、仮住いへの移転費用圧縮が再開発組合の重要な関心事であることを踏まえ、工期圧縮を踏まえたVE(バリューエンジニアリング)提案により参入を図ります。
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	・新型コロナウイルス等の影響による物販ビジネス等の環境変化を踏まえた各種大型施設の廃止・売却や、工場廃止等の情報を、既存取引先や金融機関との接点を密に設けること等により、取得に努めてまいります。
④官公庁市場への参入	・「市街地再開発組合」、「土地区画整理事業」に特化し、公共工事实績の積上げを図ってまいります。

2023年3月期計画 ③環境認識および計数計画

- ・今期の経済環境は、新型コロナウイルスが未だ収束せず、ウクライナ情勢を主因とした原油高や世界的なサプライチェーンの混乱による資材・食料等の不足・高騰等により、国内景気や企業収益の先行きは不透明な状況です。
- ・係る環境下において、アフターコロナを見据えた動きが見られる他、事業計画を待たずして、防犯・安全・節税の観点から老朽化物件を中心に解体を先行させる傾向が伺え、解体マーケットは引き続き堅調に推移するものと思われます。
- ・当社としては、今期施策を着実に実施するとともに、営業戦略の一層の推進・強化を図ることにより、中期計画に掲げた当面の目標である売上高100億円超の実現に向け、注力してまいります。

損益計画

単位：百万円

	41期実績		42期計画			備考
	金額	構成比	金額	構成比	対前期比	
売上高	9,824	100.0%	10,300	100.0%	104.8%	・前期繰越工事高および営業中案件、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	2,138	21.8%	2,317	22.5%	108.4%	・前期は、一部大型工事の原価増等により売上粗利益率が目標（22.5%）を下回りましたが、今期は同水準を目標といたします。
販売費及び一般管理費	720	7.3%	849	8.2%	117.9%	・人材採用等に伴う人件費増、データセンターレベルアップ等のシステム投資、営業経費増等で前期比129百万円の増加を見込んでおります。
営業利益	1,418	14.4%	1,468	14.3%	103.5%	・増収・増益を目指し、前年実績比3.5%増の1,468百万円を目標といたします。
経常利益	1,434	14.6%	1,482	14.4%	103.3%	・上記同様、前年実績比3.3%増の1,482百万円を目標といたします。
当期純利益	967	9.8%	996	9.7%	103.0%	・上記同様、前年実績比3.0%増の996百万円を目標といたします。

2023年3月期計画 ④ 2023年3月期計画と中期計画との対比

○人員

中期計画に掲げた技術者60名体制(現状54名)の早期実現に向け、引続き採用活動を積極的に行ってまいります。なお、総人員が中期計画比プラスとなっていますが、次世代を担う層の育成と中長期的に持続可能な体制構築を見据えたバッファを含んでおり、採用にあたっては係る観点に基づき厳選していく方針であります。

○業績

中期計画に掲げた当面の売上目標である100億円超の実現に向け注力するとともに、前期比で増収・増益を目指してまいります。なお、中期計画では“当社の確固たる企業基盤の構築”を主眼としており、計画期間中はそのための経費増が見込まれますが、業況を見極めつつ一定水準以上の収益確保に努めてまいります。

人 員	42期計画		中期計画		単位:人	
	2023/3/31	比率	2025/3/31	比率	差異	進捗率
総人員	126	100%	119	100%	7	105.9%
内技術者	60	47.6%	60	50.4%	±0	100.0%

業 績	42期計画		中期計画		単位:百万円	
	2023/3/31	比率	2025/3/31	比率	差異	進捗率
売上高	10,300	100%	10,000	100%	300	103.0%
売上原価	7,982	77.5%	7,900	79.0%	82	101.0%
売上粗利益	2,317	22.5%	2,100	21.0%	217	110.3%
販売費及び一般管理費	849	8.2%	900	9.0%	△51	94.3%
営業利益	1,468	14.3%	1,200	12.0%	268	122.3%
営業外損益	14	0.1%	20	0.2%	△6	70.0%
経常利益	1,482	14.4%	1,220	12.2%	262	121.5%
税引前当期純利益	1,482	14.4%	1,220	12.2%	262	121.5%
当期純利益	996	9.7%	809	8.1%	187	123.1%

2023年3月期計画 ⑤-1 組織変更（2022.7.1付）

○営業本部・施工本部へのサポート体制の充実、工事の大型化傾向を踏まえた見積り業務および工事発注業務の精度の向上等を狙いとして、以下の組織変更を実施いたします。
(2022年7月1日付、組織図は次頁をご参照ください)

①「見積積算部」の新設

工事の大型化傾向を踏まえ、見積りの精度向上、積算に係るデータベース構築や、BIMの営業提案、施工計画および安全管理への活用促進等を狙いとして「見積積算部」を新設いたします。

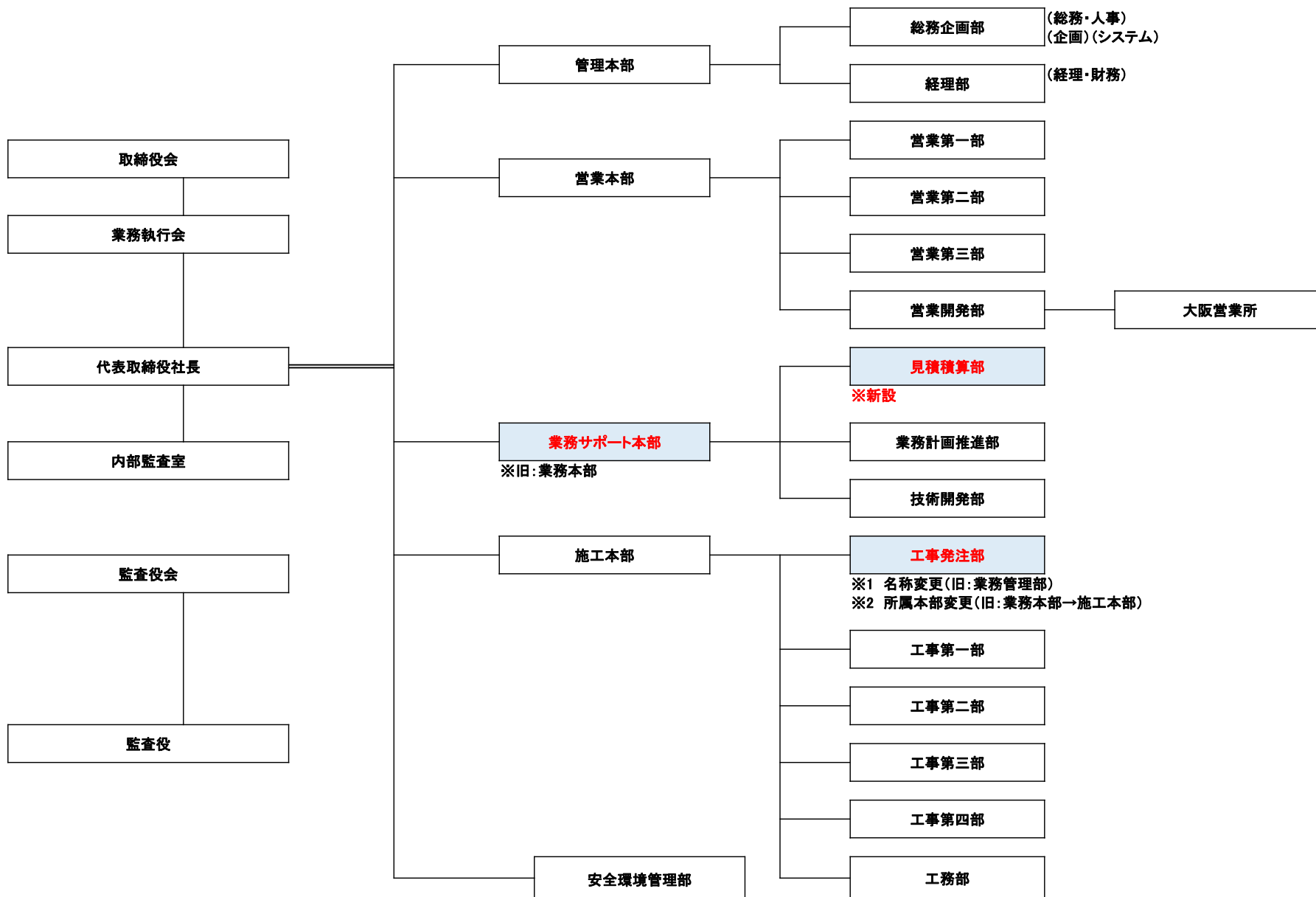
②『業務サポート本部』（旧：業務本部）の組織改編

『業務本部』を『業務サポート本部』へ名称変更し、営業・施工に関する業務全体をサポートする組織へと改編いたします。上記「見積積算部」は当該本部内に設置します。
また、「業務管理部」は施工本部へ所属本部を変更いたします。

③施工本部と「工事発注部」（旧：業務管理部）の一体運営

工事発注業務の精度向上、迅速化、効率化等を狙いとして、工事発注部署（旧：業務管理部）を施工本部内に置くとともに、部署の名称を「業務管理部」から「工事発注部」へ変更いたします。

2023年3月期計画 ⑤-2 組織変更 (2022.7.1付)



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

- ・2022年3月期の株主配当金は、当期純利益が計画を上回ったこと、また、本年2月に当社設立40周年を迎えたことから2022年5月13日開催の取締役会において、当初予定の1株当たり68円の普通配当に記念配当5円を増配し、73円とすることを決議いたしました。

1株当たり配当金	73円00銭
配当総額	317,512千円
配当性向	32.82%

2023年3月期 配当予想

- ・2023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73円00銭を予定しております(配当性向 31.85%)。

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。



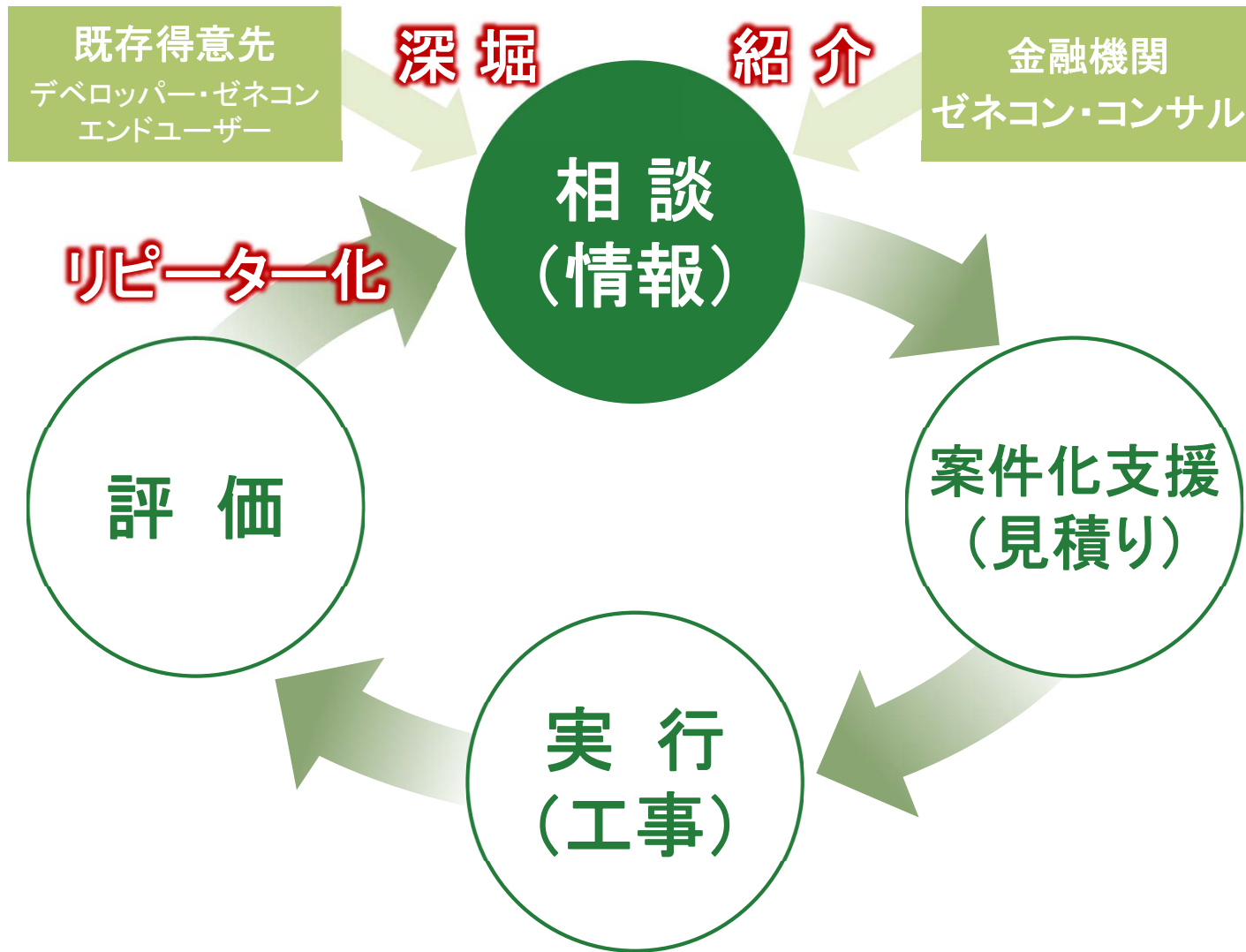
【強み】
【ビジネスモデル】

・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41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、“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.20
②	リピート比率は新規先獲得が好調のため低下傾向にはあるものの概ね60%を維持、元請工事比率も恒常的に50%を超過しており、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.21 ~22
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、また、現場管理者の効率的配置が可能なモデル	P.23
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、豊富な手元資金とともに、立替資金が多く発生する、元請工事および元請大型工事への積極的対応力を維持	P.25

① 「相談」を起点とした効率的な営業サイクルを構築

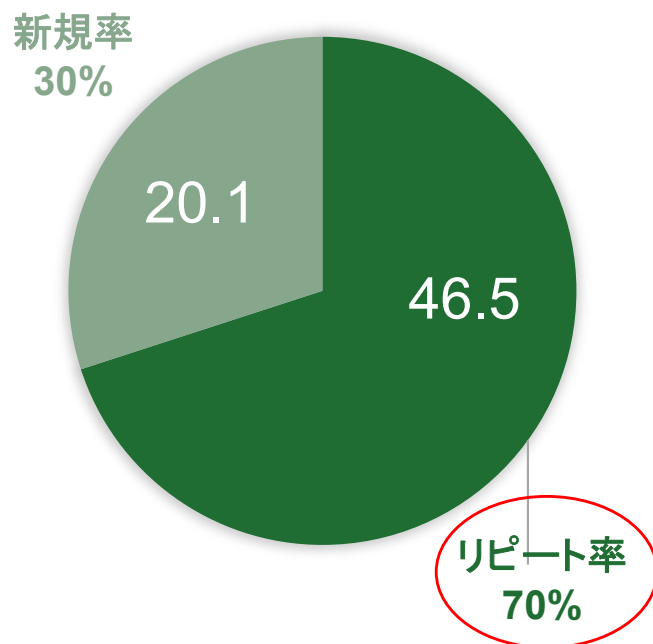


②-1 リピート顧客案件

リピート顧客比率 2020/3期

売上高:66.6億円

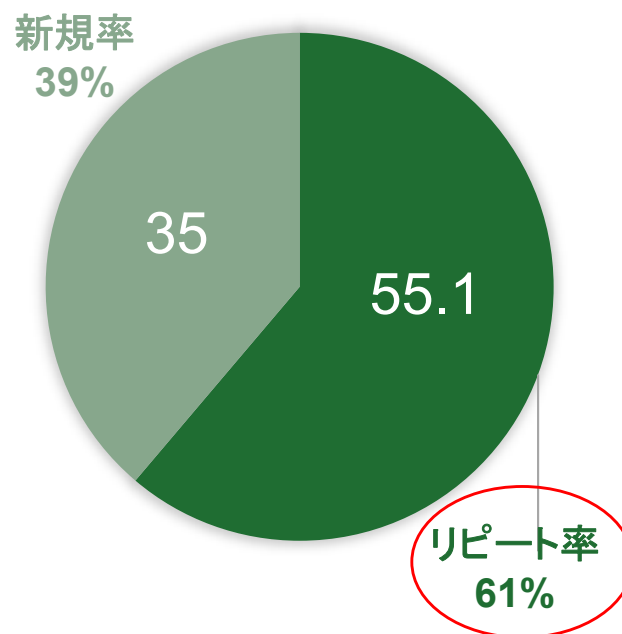
単位:億円



リピート顧客比率 2021/3期

売上高:90.1億円

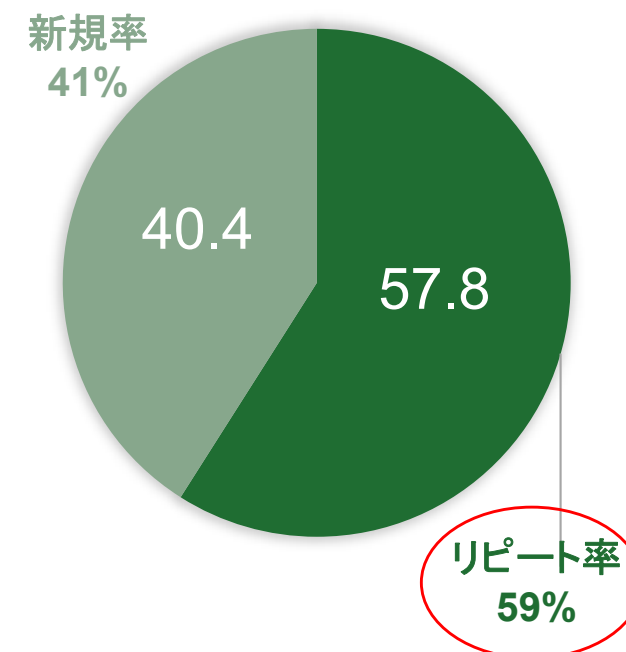
単位:億円



リピート顧客比率 2022/3期

売上高:98.2億円

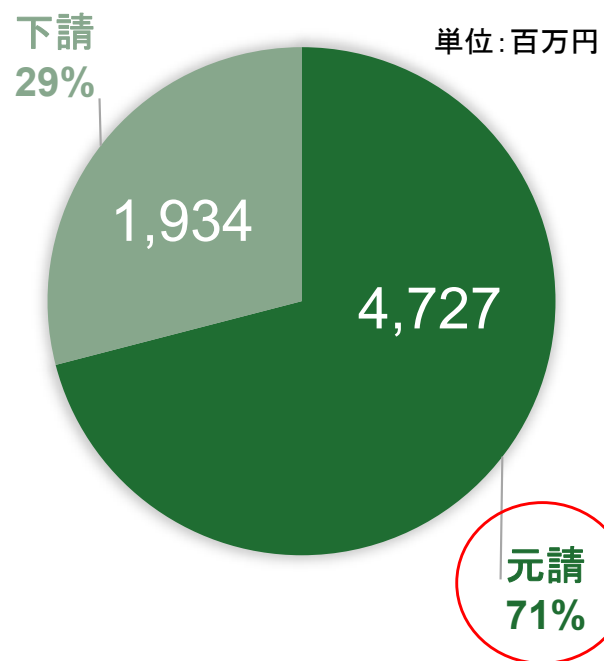
単位:億円



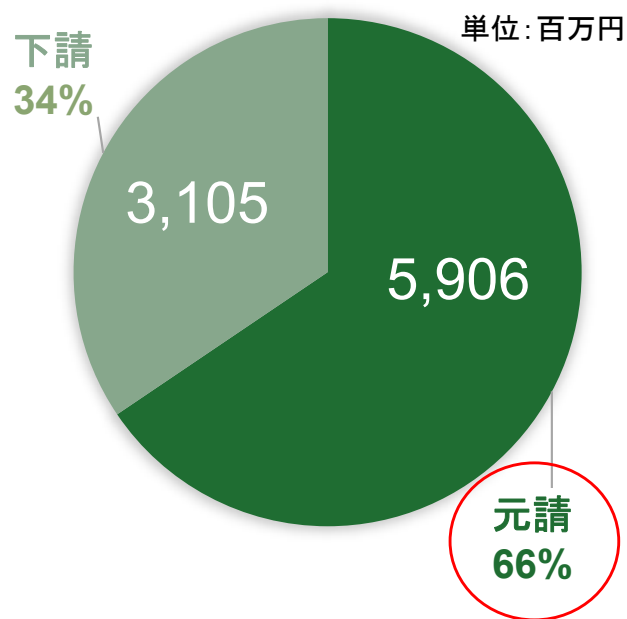
毎期、リピートの顧客様からの受注で、40～50億円の売上を確保しております。2021・2022年3月期は、新規先の売上が好調なため、リピート比率は低下しましたが、今後のリピーター化が期待されます。

②-2 元請比率

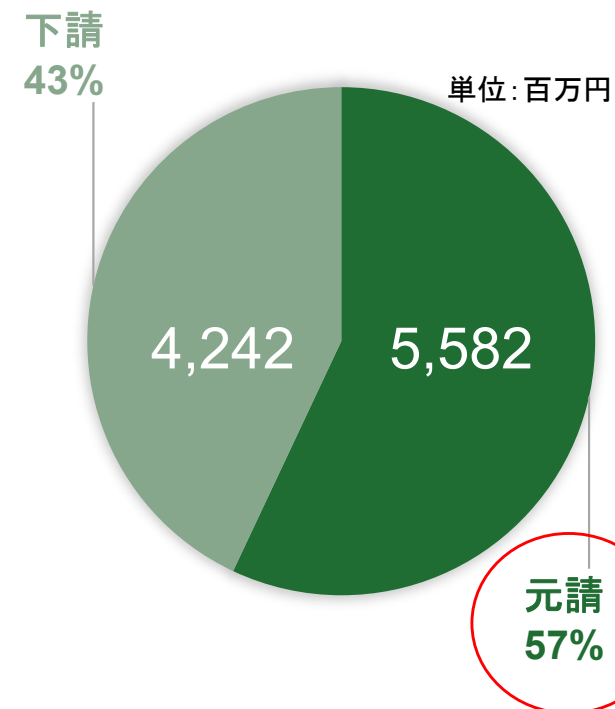
元請比率 2020/3期
売上高:6,662百万円



元請比率 2021/3期
売上高:9,011百万円



元請比率 2022/3期
売上高:9,824百万円



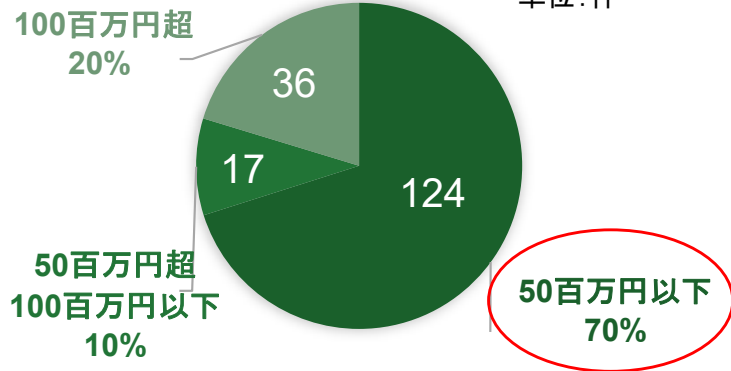
元請比率は低下傾向にはあるものの、50%超を維持しており、元請工事高は概ね50億円規模を確保しております。

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

工事件数: 177件

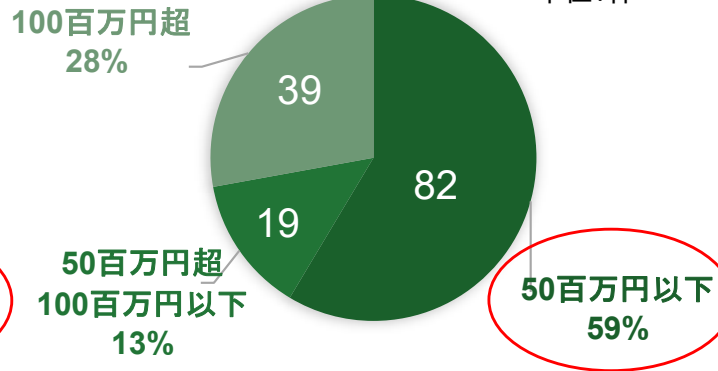
単位: 件



工事規模別件数 2021/3期

工事件数: 140件

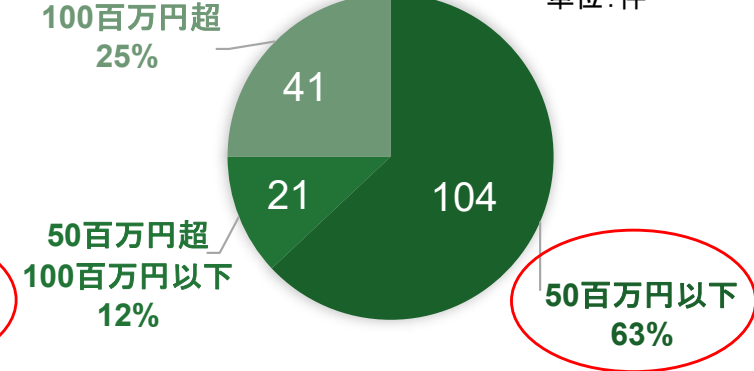
単位: 件



工事規模別件数 2022/3期

工事件数: 166件

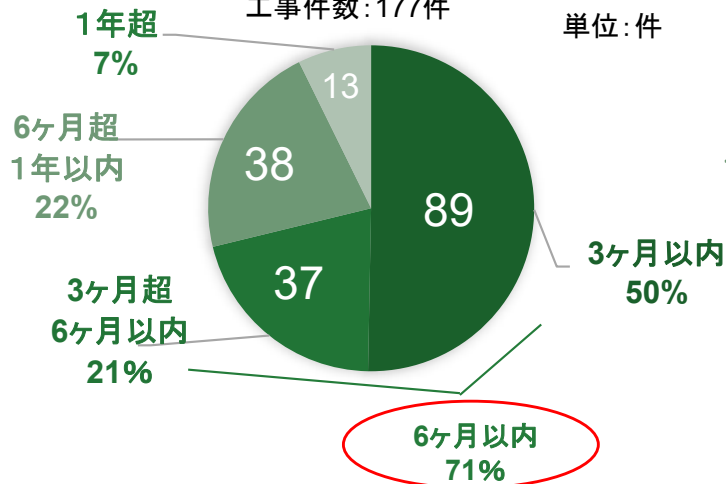
単位: 件



工事期間別件数 2020/3期

工事件数: 177件

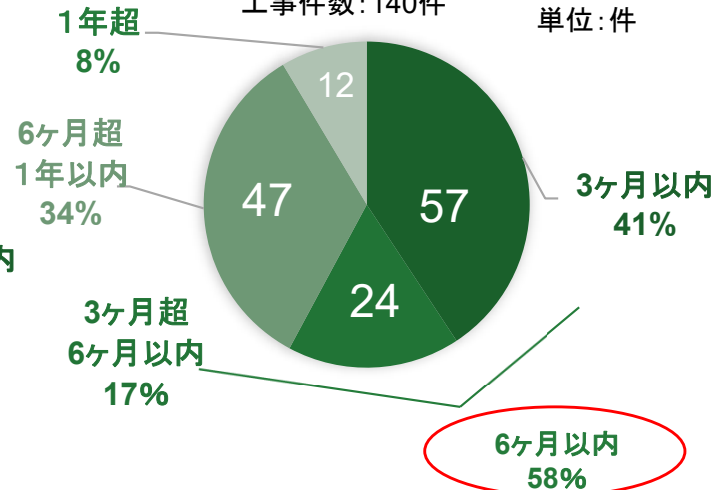
単位: 件



工事期間別件数 2021/3期

工事件数: 140件

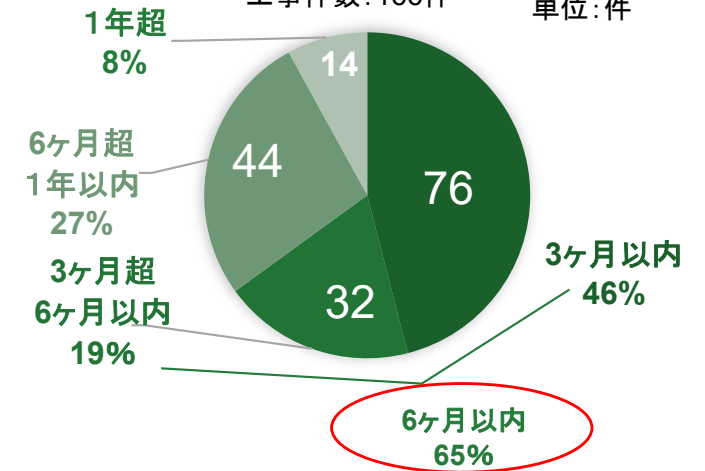
単位: 件



工事期間別件数 2022/3期

工事件数: 166件

単位: 件



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		2020/3月比
	2020/3月末	2020/9月末	2021/3月末	2021/9月末	2022/3月末	増減
件数	136	167	198	193	185	49
金額	28,554	35,489	42,814	43,398	41,661	13,107

* 受注獲得が順調に推移していることから、直近では件数・金額ともやや減少しましたが、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、概ね増加傾向にあります。

④2022年3月期 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	増減額	備考
流動資産	5,816	5,864	48	完成工事未収入金 △1,451 他
（内 現預金）	1,711	2,976	1,265	大型工事の完工等により、現預金が大幅に増加
固定資産	1,193	1,186	△7	
流動負債	2,142	1,510	△632	工事未払金△123、未払法人税等△149、未払消費税等△45 他
（内 私募債・借入金）	300	0	△300	短期借入金の減少△300
固定負債	84	100	16	
純資産	4,781	5,439	658	利益剰余金の増加+671 他
総資産	7,009	7,050	41	
流動比率	271.5%	388.3%	116.8%	
自己資本比率	68.2%	77.1%	8.9%	
ネットキャッシュ	1,411	2,976	1,565	

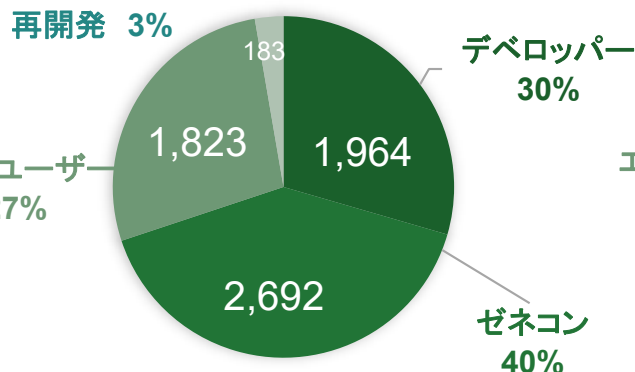
売上高構成（顧客属性別）

・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 2020/3期

売上高: 6,662百万円

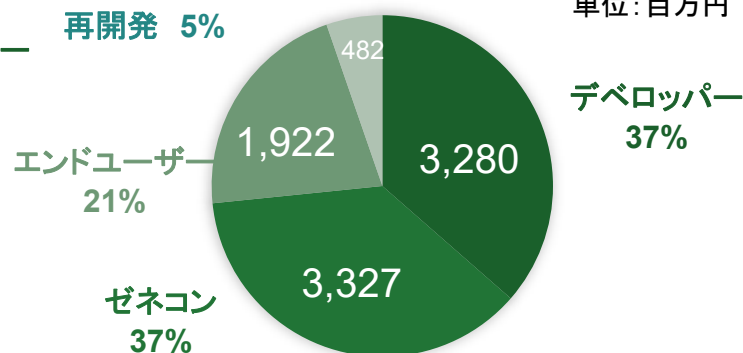
単位: 百万円



発注施主別 2021/3期

売上高: 9,011百万円

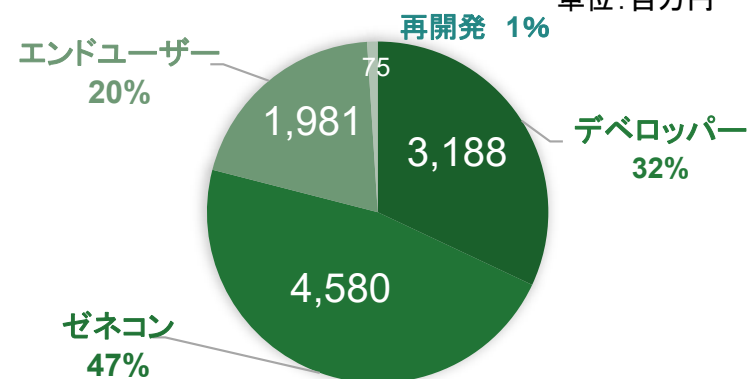
単位: 百万円



発注施主別 2022/3期

売上高: 9,824百万円

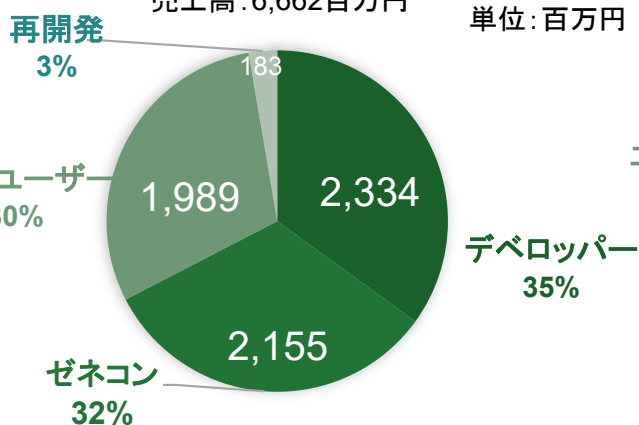
単位: 百万円



営業先・属性別 2020/3期

売上高: 6,662百万円

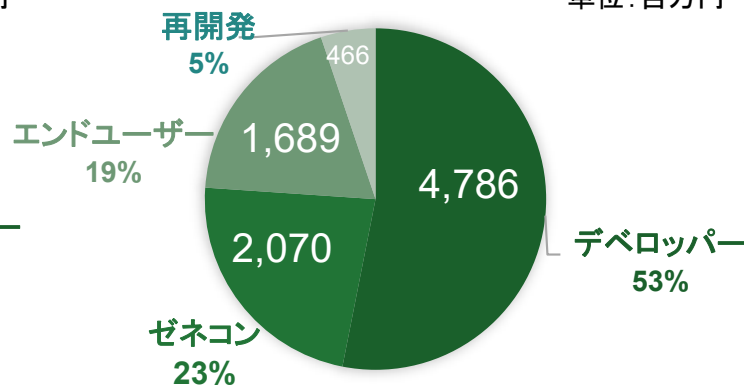
単位: 百万円



営業先・属性別 2021/3期

売上高: 9,011百万円

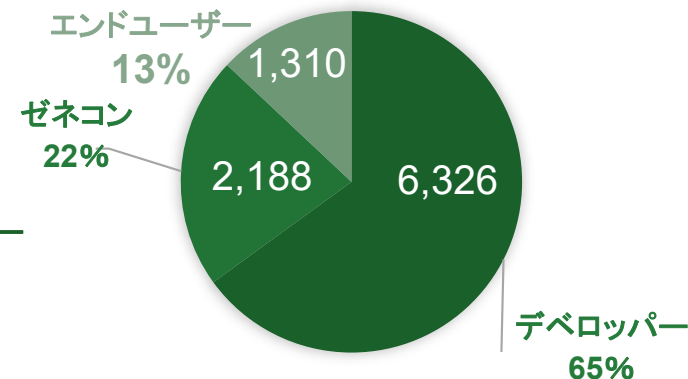
単位: 百万円



営業先・属性別 2022/3期

売上高: 9,824百万円

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、業績見通しのみには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