

2026年3月期 決算説明資料

2026年5月

TANAKEN株式会社

(東証スタンダード 1450)

目次

1. 2026年3月期実績	… 2
2. 長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」	… 12
3. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の振り返り	… 14
4. 事業環境について	… 18
5. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Secondary Phase」	… 21
6. 2027年3月期計画	… 26
7. 企業概要	… 31

目次

1. 2026年3月期実績	… 2
2. 長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」	… 12
3. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の振り返り	… 14
4. 事業環境について	… 18
5. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Secondary Phase」	… 21
6. 2027年3月期計画	… 26
7. 企業概要	… 31

2026/3期 損益実績

- これまでの信用と実績の積み上げ及び営業強化により元請大型工事が増加。工事の生産性向上と業務効率化により売上高、利益ともに中期経営計画を大幅達成。
- 人員計画未達となったが、採用強化、ブランディング戦略により施工人員は増加。

(金額単位：百万円)

	25/3期	26/3期				
	実績	計画	修正	実績	計画比	前期比
売上高	12,286	14,000	—	14,820	+ 820	+ 2,534
売上総利益	3,310	—	—	3,194	—	▲ 116
(率)	26.9%	—	—	21.6%	—	▲ 5.3 P
販売費及び一般管理費	981	—	—	1,008	—	+ 27
営業利益	2,328	1,700	—	2,185	+ 485	▲ 143
(率)	18.9%	12.1%	—	14.7%	+ 2.6 P	▲ 4.2 P
経常利益	2,341	1,750	—	2,211	+ 461	▲ 130
(率)	19.1%	12.5%	—	14.9%	+ 2.4 P	▲ 4.2 P
当期純利益	1,576	1,200	—	1,502	+ 302	▲ 74
人員	102名	160名	125名	110名	▲ 15名	+ 8名
うち施工人員	41名	70名	55名	53名	▲ 2名	+ 12名

2026/3期 財務状況

- 大型元請工事の受注増加に伴い、現預金減少、完成工事未収入金増加と資金負担が増加したが、有利子負債なく自己資本比率76%と良好な財務内容を維持。
- 既存借入枠（140億円）により、今後の資金負担に十分対応可能な体制を確保。

(金額単位：百万円)

	25/3期	26/3期	前期比	備考
流動資産	9,949	10,628	+ 679	
うち現預金	4,116	2,979	▲ 1,137	
うち完成工事未収入金	5,457	7,246	+ 1,789	
固定資産	1,433	1,550	+ 117	
流動負債	3,044	2,695	▲ 349	
うち有利子負債	—	—	—	借入枠の利用なし
固定負債	115	157	+ 42	
純資産	8,223	9,325	+ 1,102	
総資産	11,383	12,178	+ 795	
自己資本比率	72.2 %	76.6 %	+ 4.4 P	
ネットキャッシュ	4,116	2,979	▲ 1,137	

2026/3期受注状況

- 堅調な受注環境を背景に、当期受注高185億円、繰越受注高119億円と順調に推移。
- 工期が1年超になる大型工事案件も増加傾向にあり、受注高と工期のバランスをコントロールしながら更なる積み上げを図っていく。

(金額単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	
	実績	実績	実績	実績	前期比
前期繰越受注高	4,545	5,381	7,069	8,160	+ 1,091
当期受注高	12,082	12,364	13,376	18,591	+ 5,215
当期完工高	11,246	10,676	12,286	14,820	+ 2,534
当期繰越受注高	5,381	7,069	8,160	11,931	+ 3,771

<基本方針>

中期経営計画を達成するとともに、来期以降に向けて受注の更なる積み上げを図る。

営業施策	結果
<p>▶ 都市再生案件の取込</p> <ul style="list-style-type: none"> 再開発、商業施設、物流センター、マンション・団地建替等の大規模な都市再生案件を中心に、元請工事案件の受注に注力し、受注拡大を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 信用力と実績が評価され、大型元請工事案件の受注が順調に推移した。案件情報入手に注力。
<p>▶ 顧客基盤の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> デベロッパー、ゼネコン、エンドユーザー等の既存顧客基盤に加え、顧客紹介ルートの開拓を強化し、新たな顧客を取り込むことで顧客基盤の更なる拡充を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 銀行紹介等を中心に新規開拓は順調に推移。 新築と解体の分離発注増加により顧客基盤は拡充。リピート案件も増加。
<p>▶ 地下関連工事の受注拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> 積極的に地下解体関連工事（杭抜き、CD工法、BG工法、地中障害対応等）の受注に注力。地下部の工事を取り込むことで受注拡大を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトへの顧客目線の適切な提案により上屋解体から地下解体を取り込む流れを構築。 地下関連工事の受注は順調に推移。
<p>▶ 環境改善関連工事の受注</p> <ul style="list-style-type: none"> 増加が予想されるアスベスト除去、土壌汚染対策工事等について、協力会社と連携して積極対応し、環境改善分野の需要取込を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 需要を着実に取り込み、受注は堅調に推移。 アスベスト調査・土壌調査に関する業務提携を締結し、対応力の強化を図った。
<p>▶ 情報管理と人財育成</p> <ul style="list-style-type: none"> CRMシステムを有効活用したフォロー体制により、顧客満足度向上によるリピート案件の増加、人財育成による営業力の強化を図る。また、案件データ管理を強化し、提案力向上を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> CRMシステムを有効活用し、顧客満足度は向上し、相談増加。情報収集力も強化。 若手人財育成に注力中。

主要施策



結果

▶ TANAKENブランドの価値向上

- TANAKENブランドの認知拡大と理解浸透のための各施策を実施し、採用、競争力を強化する。

- PR戦略の継続展開、HPリニューアル等によりTANAKENブランドの認知拡大、理解浸透を図った。

▶ 人財採用強化

- 新卒、キャリア採用ともに採用チャネルを拡充し、即戦力・次世代社員の採用を強化する。
- 特に施工管理者の採用に注力し、計画達成を目指す。

- 新卒採用は難航したが、新卒初任給の見直しを実施。採用チャネル拡充し、施工人員は純増12名と改善。

▶ 人財マネジメント体制強化

- 新人事制度、新評価制度を本格稼働させ、大幅な処遇改善を図る。また、研修制度を拡充する。
- 人事マネジメントシステムの導入検討を進める。

- 新人事制度・評価制度が本格稼働。大幅な処遇改善を図った。
- 人事マネジメントシステムを導入。

▶ 施工管理体制強化

- 大型工事、高難易度工事への対応力を強化した業務フローを着実に実行、安全管理を強化する。
- TANAKEN安全協力会による安全衛生指導・教育支援の実施、現場支援体制の強化を図る。

- 新業務フローを本格稼働させ、大型現場への対応力を強化。
- 現場支援体制強化について検討中。

▶ アライアンスの強化

- 協力会社とのパートナーシップ拡充、紹介窓口拡大による新規開拓により協力会社増強を図る。
- 施工管理を中心とした資本提携・業務提携等のアライアンスを探索し、検討を進める。

- TANAKEN安全協力会の加盟増加。
- 石綿調査会社、土壌調査会社と業務提携を締結し、対応力を強化。

▶ 技術開発の強化

- 既存工法の安全施工技術の開発、専門業者・専門家との協働による新工法の開発を進める。
- 現場ITサポートシステムのレベルアップ、BIM三次元モデルの更なる活用を図る。

- 大学、専門業者との共同開発、共同研究を実施中。

▶ DX強化

- 社内ネットワーク環境の改善及びセキュリティの強化を図る。
- DX化による業務効率化、ペーパーレス化等により生産性向上を進める。

- ネットワーク環境改善、業務効率化とセキュリティ強化を推進。

- ▶ 安心安全施工をベースに、「相談」を起点とした効率的な営業サイクルを構築。
- ▶ 一方、絶えず受注を取り続ける必要があるフロービジネスであり、ストック化が課題。

- ▶ 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）に注力。
- ▶ 営業案件ストックの持続的な維持拡大により、安定的な受注獲得に繋げる。
- ▶ 営業案件ストック残高は、400億円超を維持していく。

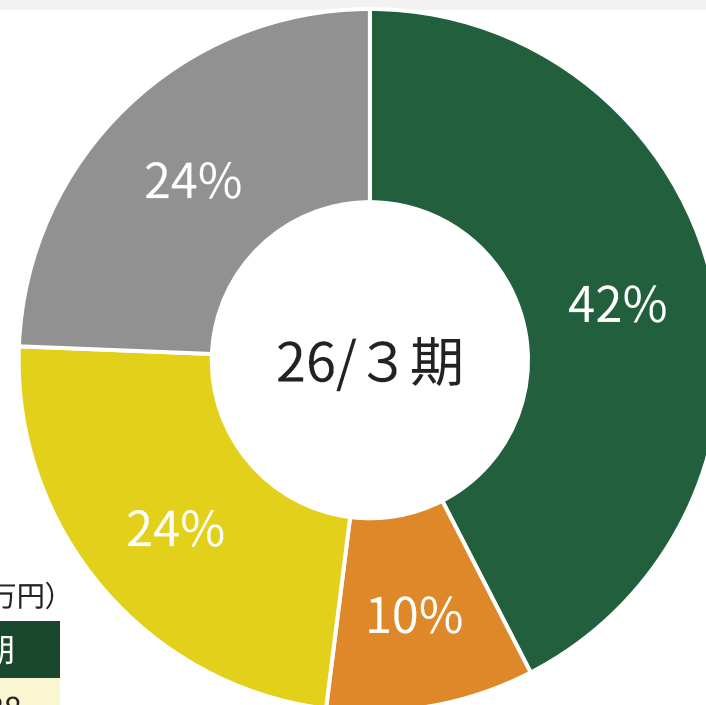
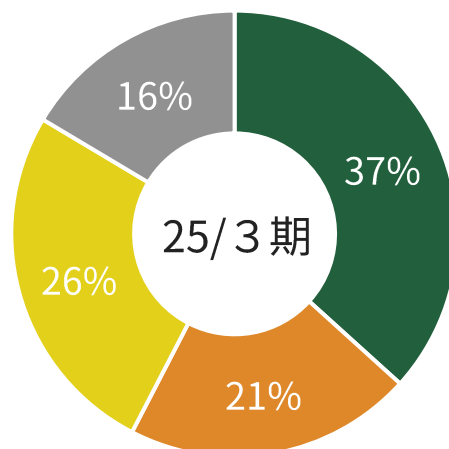
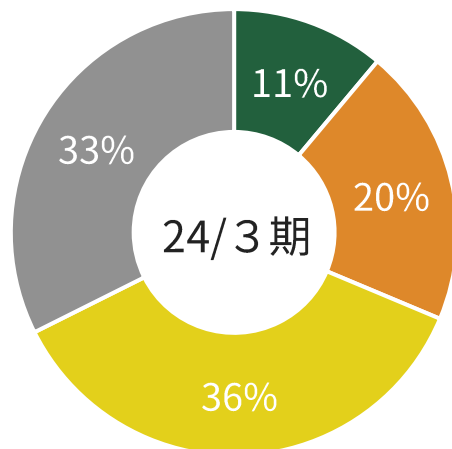
営業案件ストック残高

(金額単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期末比
件数	182	206	146	131	▲ 15
金額	46,263	56,329	59,506	68,901	+ 9,395

請負先別売上高

- デベロッパー、エンドユーザーを中心とした営業展開に変更はない。
- 新築と解体の分離発注が増加しており、ゼネコンからの受注は減少。



(金額単位：百万円)

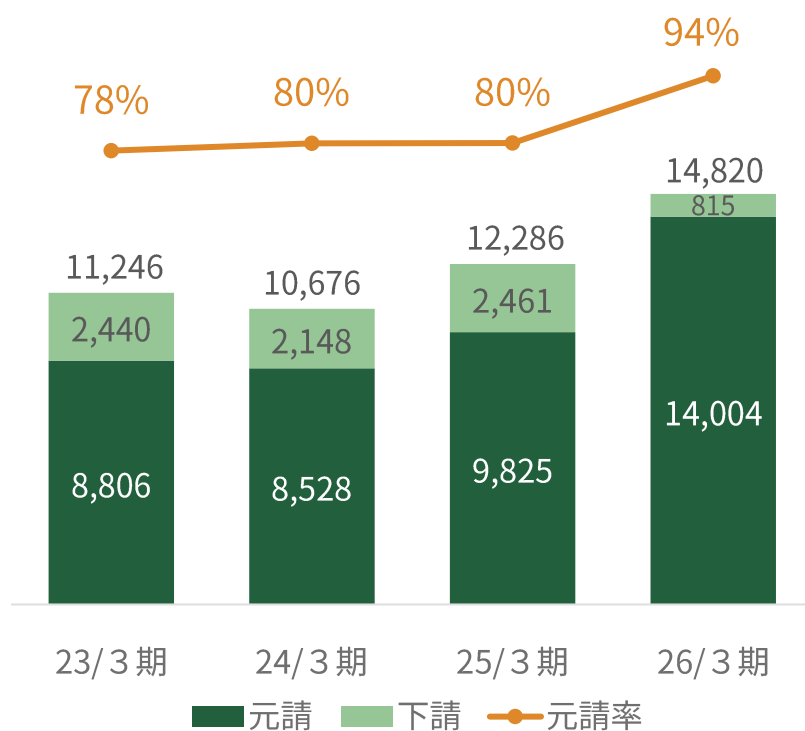
	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
■ デベロッパー	3,490	1,185	4,510	6,288
■ ゼネコン	2,443	2,159	2,567	1,417
■ エンドユーザー	4,182	3,875	3,190	3,503
■ 組合等	1,131	3,457	2,020	3,611
合計	11,246	10,676	12,286	14,820

元請率・リピート顧客率

- デベロッパー、エンドユーザー、再開発が堅調に推移し、元請率は高水準を維持。
- 安心安全施工をベースとした解体工事が高評価であり、リピート顧客案件も順調。

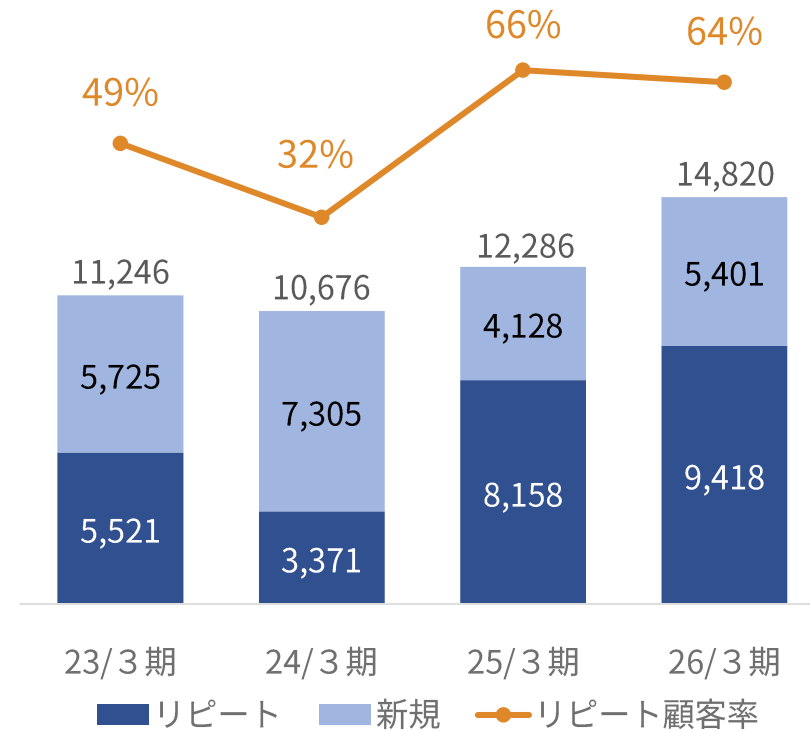
元請率

(金額単位：百万円)



リピート顧客率

(金額単位：百万円)

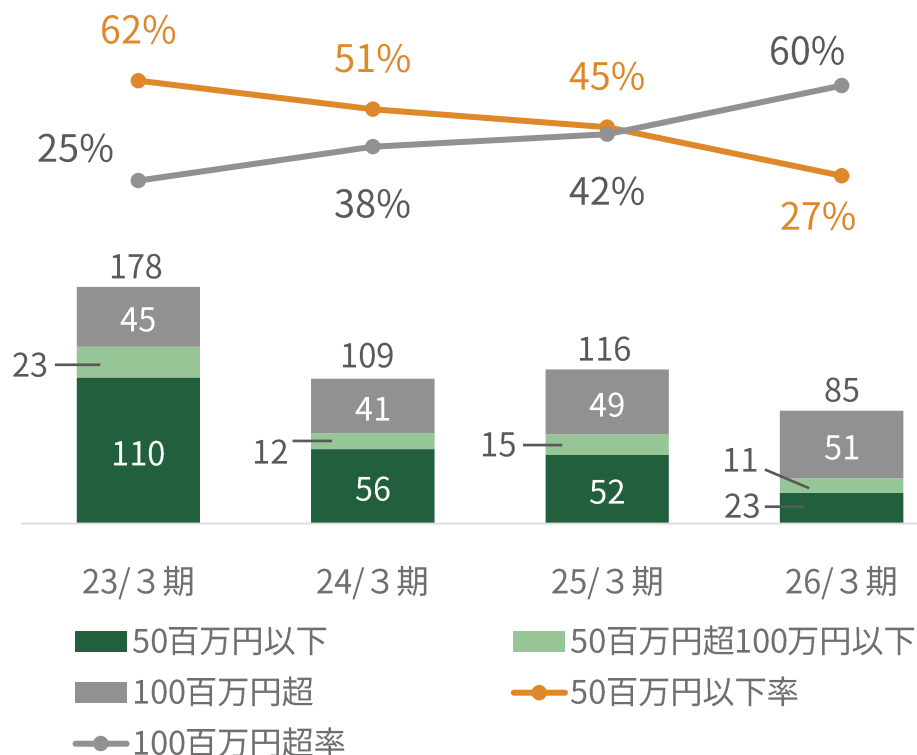


規模別・工期別の工事件数

- 安心安全施工による信用力・技術力・良好な財務により受注工事の大型化が進む。
- 工事大型化に伴い、工期6ヵ月以内の工事は減少し、1年超の工事が大幅増加。

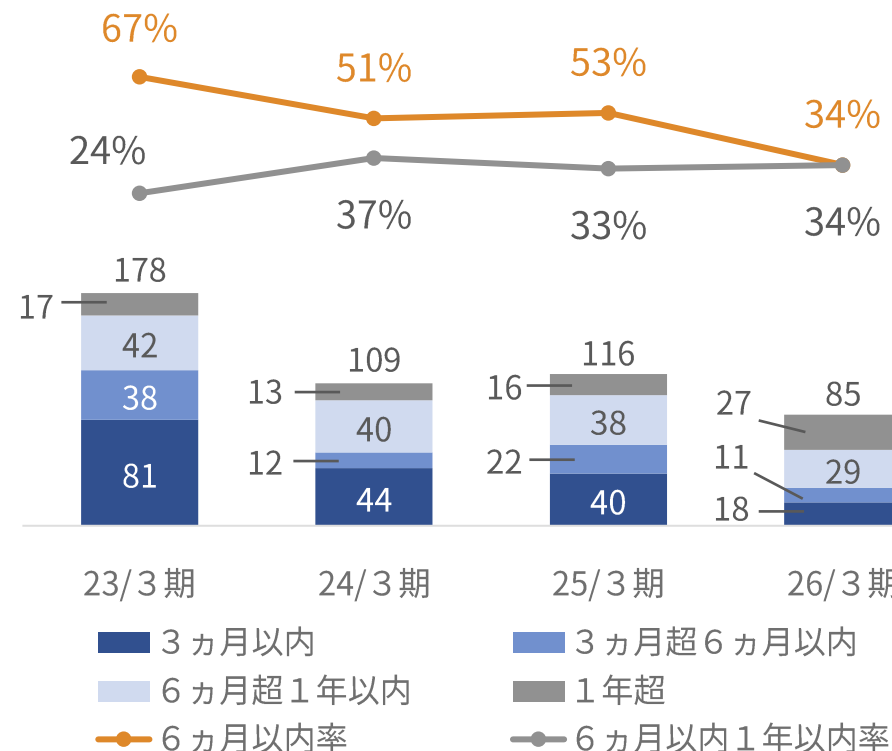
規模別工事件数

(単位：件)



工期別工事件数

(単位：件)



目次

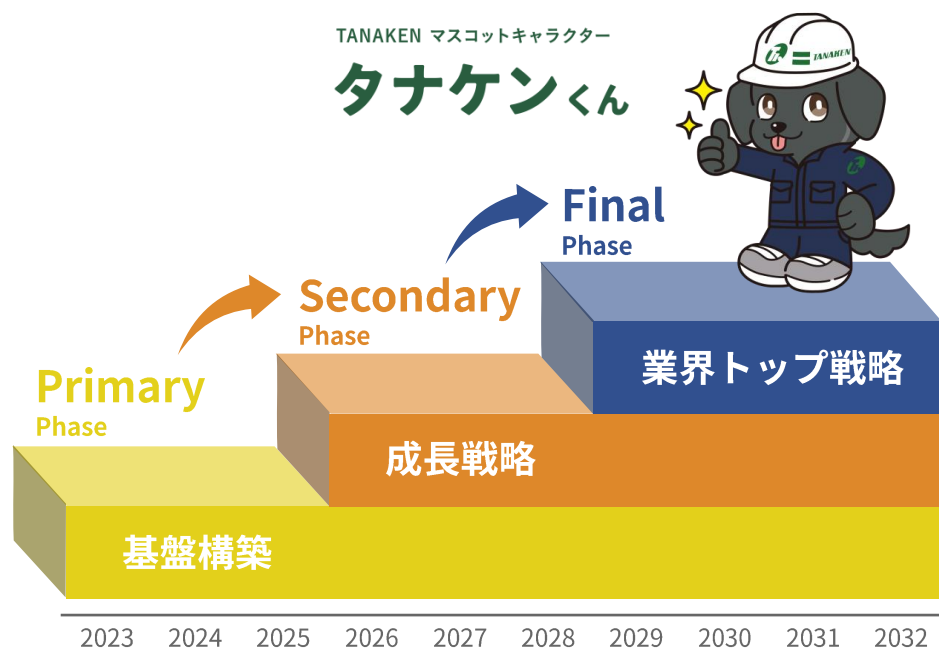
1. 2026年3月期実績	… 2
2. 長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」	… 12
3. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の振り返り	… 14
4. 事業環境について	… 18
5. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Secondary Phase」	… 21
6. 2027年3月期計画	… 26
7. 企業概要	… 31

長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」

- 2023年、創業40周年を機に更なる飛躍への10年を展望した長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」にて当社の「10年後のあるべき姿」を明確にしました。
- この10年を「Primary」（基盤構築）、「Secondary」（成長戦略）、「Final」（業界トップ戦略）の3フェーズに分けて中期経営計画を策定し、PDCAサイクルを回しながらあるべき姿の実現を目指していきます。

10年後のあるべき姿

- ▶ ワンストップ（解体・石綿・土壌・地下工事等）のコンサルティング機能を拡充し、**将来にわたりお客様から信頼される会社になる。**
- ▶ 長年蓄積したノウハウを知的資本として有効活用し、開発した技術によって、**環境に配慮した安全施工を実現する。**
- ▶ 都市部での再開発案件・大規模案件・元請案件を主とする、**業界のリーディングカンパニーの地位を確実なものにする。**



目次

1. 2026年3月期実績	… 2
2. 長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」	… 12
3. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の振り返り	… 14
4. 事業環境について	… 18
5. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Secondary Phase」	… 21
6. 2027年3月期計画	… 26
7. 企業概要	… 31

- 中期経営計画「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」は成長軌道を維持しながら、更なる飛躍を遂げるための「基盤構築の3カ年計画」。「持たざる経営」の競争力の源泉は、人財、技術、アライアンス、組織力、顧客基盤、ブランド等の無形の知的資本。これらを充実させることで競争優位を確保し、企業価値の向上を図る。

更なる飛躍を遂げるための「基盤構築の3カ年計画」

<基本方針>

「持たざる経営」の競争力の重要な源泉である人財、技術、アライアンスを強化する。

1. TANAKENブランドの価値向上

2. 人財の量的・質的な充実

3. 安全施工のための技術開発強化

4. アライアンス戦略・DX戦略の拡充

5. 企業価値向上に寄与するSDGs・ESG経営

中期経営計画「Primary Phase」の振り返り

- 人手不足の影響等により採用環境は厳しく、人員計画は未達となったが、採用担当の増員、採用チャネルの拡充等の採用強化、ブランディング戦略の実施等により、施工人員は2025/3期比で12名純増と改善し、増加に転じた。
- 堅調な受注環境を背景に、これまでの信用と実績の積み上げ及び営業力強化により、元請大型案件の受注が増加。工事の生産性向上とDX戦略による業務効率化により中期経営計画の最終年度（2026/3期）は、売上高、利益ともに計画を大幅達成。

	2023/3期			2026/3期		
	実績	計画	修正	実績	計画比	2023/3比
売上高	112 億円	140 億円	—	148 億円	+8 億円	+36 億円
営業利益	15 億円	17 億円	—	21 億円	+4 億円	+6 億円
経常利益	16 億円	17 億円	—	22 億円	+5 億円	+6 億円
当期利益	10 億円	12 億円	—	15 億円	+3 億円	+5 億円
人員	101 名	160 名	125 名	110 名	▲15 名	+9 名
うち施工人員	47 名	70 名	55 名	53 名	▲2 名	+6 名

重点施策	実施状況
<p>■ TANAKENブランド価値向上 ブランディング戦略の実施によるブランド価値の向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 本社移転、社名変更、タグライン制定、マスコットキャラクター制定、ブランドサイト新設、ホームページ等リニューアル、トレインチャンネル、デジタルサイネージ等での広告等、ブランドPRを展開することでTANAKENブランドの認知拡大と理解浸透を図った。
<p>■ 営業の施策 都市再生案件の取込、顧客基盤の充実、地下関連工事の受注拡大等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 上場による信用と実績の積み上げ、案件情報入手への注力により、大型元請案件の受注が増加し、元請率は90%超と高水準を維持。新規開拓は銀行紹介を中心に順調に推移した。 ■ CRMシステムを導入し、情報共有及び対応力を強化。人財育成へ活用中。 ■ 適切な提案により地下解体工事の受注が増加。アスベスト関連需要の取込も順調。
<p>■ 人財採用・育成の施策 人財採用の強化、人財マネジメント体制の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 採用担当増員、採用サイトの新設、採用チャネル拡充、ブランディング戦略実施等、採用体制を強化。採用環境は厳しく、人員計画は未達となったが、施工人員は増加に転じた。 ■ 処遇を見直し、2026年度から新卒初任給の引上げを実施。 ■ 人事制度、評価制度、処遇見直し、人事マネジメントシステム導入等、体制強化を図った。
<p>■ 技術開発の施策 既存工法の更なる安全施工技術の開発、新工法の開発等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2023年に強化プラスチック製の鳥籠養生工法の特許を取得し、専門会社と実用化に向けて試験実施中。また、大学研究室と技術開発に取組中。 ■ 現場ITサポートシステムのレベルアップ、BIM三次元モデルの更なる活用を図った。
<p>■ アライアンス強化の施策 協力会社とのアライアンス強化、垂直・水平のアライアンス強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ TANAKEN安全協力会への加盟会社増加。合同パトロール、情報交換、勉強会等を通じて、協力会社とのパートナーシップを更に拡充。 ■ 石綿調査会社、土壌調査会社と業務提携を締結し、対応力を強化。案件は随時検討中。
<p>■ DX強化の施策 DX戦略による業務効率化・セキュリティ強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 電子帳簿保存法・インボイス制度に対応。安否確認、電子稟議、営業支援、勤怠管理、電子契約・請求、人事管理等にかかるシステムを順次導入。 ■ 端末暗号化・バックアップサーバー移設等、情報漏洩リスクを低減、BCP対応力を強化。
<p>■ サステナビリティ・SDGs 都市再生への貢献、リサイクル等</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 建設廃棄物、使用済作業着、使用済ヘルメット等のリサイクル実施。 ■ アスベスト除去、地下工事、土壌改良、汚染土壌浄化にかかる工事実施。

目次

1. 2026年3月期実績	… 2
2. 長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」	… 12
3. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の振り返り	… 14
4. 事業環境について	… 18
5. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Secondary Phase」	… 21
6. 2027年3月期計画	… 26
7. 企業概要	… 31

元請解体工事市場は4,043億円に

- 高度経済成長期に建設されたビルやインフラの老朽化、都市部を中心とした再開発の活発化等により解体工事件数は増加。「はつり・解体工事業」の完成工事高は1兆3,653億円と前年度比17.9%の増加、そのうち元請完成工事高は4,043億円（元請比率29.6%）と前年度比44.3%の大幅増加となった。

（建設工事施工統計調査報告 国土交通省（令和5年度実績））

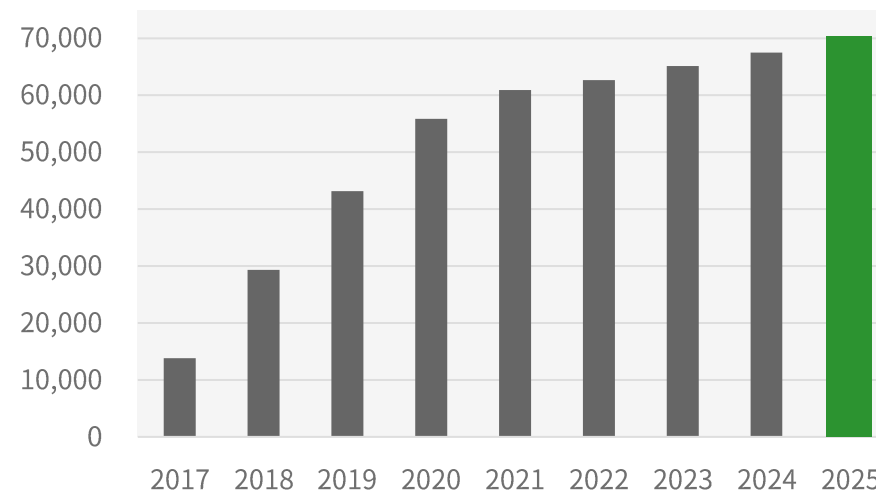
人手不足とコスト負担増加が続く

- 深刻な人手不足、人件費の上昇、産業廃棄物の処理費高騰、資材価格の上昇等により採算が悪化し、小規模事業者を中心に倒産件数は増加傾向。
- 利益率を確保するために下請けから脱却し、元請けとして直接受注するビジネスモデルへ転換する動きが強まっている。

解体工事業許可業者数は7万社に迫る

- 解体市場の拡大に伴い、建物解体工事業の許可業者数は前年度比3.6%増加し、約6.9万社（令和7年3月末）に達した。
- 建設関連企業の解体市場への新規参入や、創業者株式売却による投資ファンドの業界参入等、新たなプレイヤーも増加している。

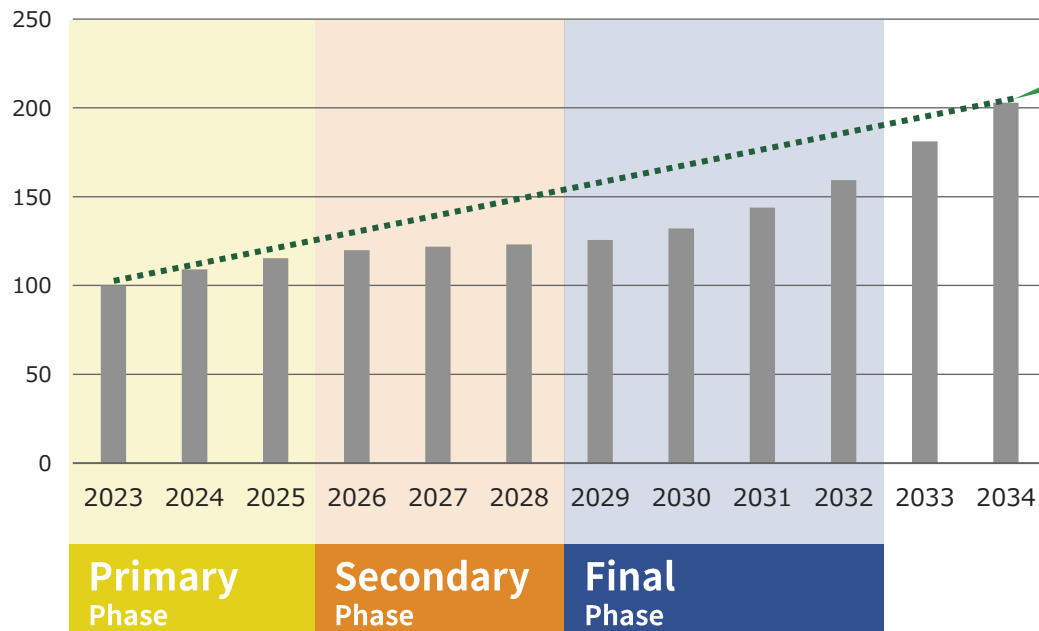
＜解体工事業の許可業者数の推移（国土交通省資料より作成）＞



解体市場規模は今後も拡大

- コンクリートの建物は新築から40年～50年後に解体されることから、毎年の解体市場は約45年前に建設された建物の数量に依存すると考えられる。
- そこで45年前の建設投資額（非住宅）を5年間の移動平均で時系列的に計算し、2023年度を100として以後の解体市場の推移を下図に示した。その結果、2034年度には市場規模は倍増する見通しとなった。

＜解体市場の見通し（2023年度を100とする時系列傾向値）＞
（国土交通省 建設投資額（非住宅）より当社作成）



市場規模が倍増する見通し



TANAKEN マスコットキャラクター

タナケンくん

®

目次

1. 2026年3月期実績	… 2
2. 長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」	… 12
3. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の振り返り	… 14
4. 事業環境について	… 18
5. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Secondary Phase」	… 21
6. 2027年3月期計画	… 26
7. 企業概要	… 31

- 中期経営計画「Primary Phase」は売上・利益ともに計画を達成したが、「基盤構築の3カ年計画」の最重要課題であった人財確保が難航し、長期ビジョン実現に向けた施工体制強化に課題を残した。
- 中期経営計画「Secondary Phase」は「成長戦略」の位置づけ。「Primary Phase」をベースに、ブランディング戦略によるTANAKENブランドの価値向上、人財採用・育成の強化、施工体制見直しにより安全強化と生産性向上を図っていく。

基盤強化と施工力強化の3カ年計画

<基本方針>

長期ビジョン実現に向けて基盤構築の3カ年をベースに、更なる基盤強化と施工力強化を図る。

1. TANAKENブランドの価値向上

2. 人財の量的・質的な強化

3. 安心安全施工のための体制強化



- 中期経営計画「Secondary Phase」では、成長軌道を維持しながら、TANAKENブランドの価値向上、人財確保、生産性向上、安全強化を図り、計画最終年度の2029年3月期には以下の目標達成を目指す。

2029年3月期計画

売上高： **200** 億円

営業利益： **26** 億円

R O E： **15** % 以上

配当性向： **30** % 以上

施工人員： **80** 名

営業施策の概要

▶ 都市再生案件の取込

- ・ 再開発、商業施設、物流センター、データセンター、マンション・団地建替等の大規模な都市再生案件を中心に、元請工事案件の受注に注力し、受注拡大を図る。

▶ 顧客基盤の充実

- ・ デベロッパー、ゼネコン及びエンドユーザー等の既存顧客基盤に加えて、新規開拓（紹介ルートの開拓も含む）を強化し、顧客基盤の更なる拡充を図る。既存顧客について個別対応方針を作成し、中期的観点から営業展開する。
- ・ CRMシステムを有効活用したフォロー体制により顧客満足度向上を図る。また、案件データ管理強化により提案力向上を図る。

▶ 地下関連工事の受注拡大

- ・ 積極的に地下解体関連工事（杭抜き、CD工法、BG工法、地中障害対応、流動化土打設等）の受注に注力。地下部工事を取り込むことで受注拡大を図る。

▶ 環境改善関連工事の受注

- ・ アスベスト除去、土壌汚染対策工事等について、協力会社と連携して積極対応し、環境改善分野の需要取り込みを図る。

▶ 人財育成と生産性向上

- ・ CRMシステムの有効活用、営業ノウハウ・情報の共有、OJTの活用等により、営業スキルアップと生産性向上を図る。
- ・ 見積を作成できる人財の育成、見積作成業務の統一化及びマニュアル化による精度向上と効率化を図る。

主要施策の概要

▶ TANAKENブランドの価値向上

- TANAKENブランドの認知拡大と理解浸透を図るため、継続的にPR策を展開していく。
- ホームページ、ブランドサイト等のリニューアルや内容充実化を図る。

▶ 人財採用・育成の強化

- 採用チャネル拡充による採用強化。特に新卒、キャリアを含めて施工人員の採用を強化する。
- 人財マネジメントを強化し、配置転換、ジョブローテーションの実施により多能化及びスキルアップを図る。
- 次世代リーダーの養成、研修制度の充実、外部研修の活用等により人財育成を強化する。

▶ DX強化及び生産性向上

- インフラセキュリティ強化及び業務効率化を更に進める。また、AI活用も検討していく。
- 業務プロセス、教育・評価制度を整備し、組織全体のスキル底上げと業務標準化を図る。

▶ 施工体制の強化

- 現場全体管理を徹底し、意識改革を図ることで安全施工体制を強化する。
- 現場マネジメント研修制度を確立し、レベルに応じた研修により施工管理者を育成。また、協力会社・未熟練工への教育強化。
- 現場準備から着工後フォローまで現場支援（現場事務配置等）を強化。業務プロセスを適宜見直し、効率化と安全強化を図る。

▶ 技術開発

- 既存工法の更なる安全施工技術の開発、専門業者・専門家との協働による新工法の開発。
- 現場ITサポートシステム強化等により、施工現場の安全性向上と業務効率化を図る。

▶ アライアンス強化

- 協力会社とのパートナーシップを拡充し、安全施工に向けた質・量の向上を図る。
- 施工管理を中心とした垂直・水平のアライアンスを強化する。

▶ SDGsへの取組

- 健康経営による働き方改革、都市再生への貢献、リサイクルの推進、カーボンニュートラルの推進等。

目次

1. 2026年3月期実績	… 2
2. 長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」	… 12
3. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の振り返り	… 14
4. 事業環境について	… 18
5. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Secondary Phase」	… 21
6. 2027年3月期計画	… 26
7. 企業概要	… 31

2027/3期 計画概要

- 中期経営計画「Secondary Phase」の初年度として、基盤構築の「Primary Phase」をベースに、人財採用・育成と施工体制を更に強化し、成長戦略の基盤を固める。
- 堅調な受注環境を背景に元請大型工事の受注が増加。成長軌道を維持しながら人財確保及び施工力強化のための成長投資を実施し、前期並みの利益水準を確保する計画。

(金額単位：百万円)

	25/3期		26/3期		27/3期	前期比
	計画	実績	計画	実績	計画	
売上高	13,000	12,286	14,000	14,820	16,000	+ 1,180
営業利益	1,600	2,328	1,700	2,185	2,100	▲ 85
(率)	12.3%	18.9%	12.1%	14.7%	13.1%	▲ 1.6 P
経常利益	1,650	2,341	1,750	2,211	2,100	▲ 111
(率)	12.7%	19.1%	12.5%	14.9%	13.1%	▲ 1.8 P
当期純利益	1,100	1,576	1,200	1,502	1,400	▲ 102
施工人員	55名	41名	55名	53名	64名	+ 11名

<基本方針>

中期経営計画の実現に向けて、売上高と利益をより意識して受注を積み上げ、計画達成を目指す。

営業施策

▶ 都市再生案件の取込

- ・ 再開発、商業施設、物流センター、データセンター、マンション・団地建替等の大規模な都市再生案件を中心に、元請工事案件の受注に注力し、受注拡大を図る。

▶ 顧客基盤の充実

- ・ デベロッパー、ゼネコン、エンドユーザー等の既存顧客基盤に加えて、新規開拓を強化し、顧客基盤の更なる拡充を図る。
- ・ 既存先について個別対応方針を作成し、中期的な観点から組織で営業を展開する。
- ・ CRMシステムを有効活用したフォロー体制により顧客満足度向上によるリピート案件の増加を図る。

▶ 地下関連工事の受注拡大

- ・ 積極的に地下解体関連工事（杭抜き、CD工法、BG工法、地中障害対応等）の受注に注力。地下部工事を取り込み、受注拡大を図る。

▶ 環境改善関連工事の受注

- ・ アスベスト除去、土壌汚染対策工事等について協力会社と連携して積極対応し、環境改善分野の需要取込を図る。

▶ 営業スキル及び生産性の向上

- ・ CRMシステムを有効活用して活動状況をフォローし、営業スキルと生産性の向上を図る。
- ・ 担当者毎の営業推進状況の情報共有、OJT、外部研修の活用等により顧客折衝力及び営業ノウハウのレベルアップを図る。

▶ 若手人財の育成

- ・ 研修資料やマニュアル等を活用し、新人教育を実施するとともに、OJT、研修を通じて営業スキル習得を図る。

▶ 見積業務の効率化

- ・ 見積を作成できる人財を育成・指導し、営業活動支援体制を構築する。見積作成業務を見直し、見積精度向上と効率化を図る。

主要施策

▶ ブランディング戦略

- TANAKENブランドの認知拡大と理解浸透を図るため、継続的にPR策を展開していく。また、サイトのリニューアルや内容充実化を図る。

▶ 人財採用・育成

- 採用チャネル拡充により施工人員の採用を強化する。また、その他部署の補強も進める。
- 配置転換、ジョブローテーションにより多能化及びスキルアップを図る。
- 次世代リーダーの養成、研修制度の充実、外部研修の活用等の育成プログラムの充実を図る。

▶ DX強化・オペレーション改革

- インフラセキュリティ強化及び業務効率化を進める。また、AI活用についても検討していく。
- ゼロベースで業務を見直し、標準化することで組織全体のスキル底上げと多能化を図る。

▶ 安心安全施工のための体制強化

- 現場準備段階での支援体制を確立し、あわせて現場事務員を配置する等、着工後のフォロー体制も強化する。
- 配置転換、ジョブローテーションにより事務の多能化を進めるとともに、業務プロセスを見直し、業務効率化と安全強化を図る。
- 所長のレベルに応じた現場マネジメント研修制度を確立し、施工管理者を育成する。また、協力会社、未熟練工への教育体制を強化する。

▶ 技術改革

- 既存工法の更なる安全施工技術の開発、専門業者・専門家との協働による新工法の開発を推進する。
- 現場ITサポートシステム強化、BIM三次元モデルの更なる活用を図る。AI技術を活用し、施工現場の安全性向上と業務効率化を図る。

▶ アライアンス強化

- 協力会社とのパートナーシップを拡充し、安全施工に向けた質・量の向上を図る。
- 施工管理を中心とした垂直・水平のアライアンスを強化する。

▶ SDGsへの取組

- 健康経営による働き方改革、都市再生への貢献、リサイクルの推進、カーボンニュートラル推進等を図る。

2026/3期 配当予定

1株当たりの配当金	55円00銭
1株当たりの当期純利益	172円67銭
配当総額	478百万円
配当性向	31.9%

基本方針

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目標として位置付けており、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継続的かつ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います。

配当予定

通期の業績並びに財務状況等を総合的に勘案した結果、当初予想の1株当たり配当金を55円とし、配当性向30%以上の水準を確保いたします。

目次

1. 2026年3月期実績	… 2
2. 長期ビジョン「TANAKEN “Vision NEXT 10”」	… 12
3. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Primary Phase」の振り返り	… 14
4. 事業環境について	… 18
5. 「TANAKEN “Vision NEXT 10” Secondary Phase」	… 21
6. 2027年3月期計画	… 26
7. 企業概要	… 31

会社概要

会社名	TANAKEN株式会社
設立	1982年2月3日
所在地	東京都港区東新橋一丁目9番1号
代表者	代表取締役社長 中尾 安志
資本金	297,156千円
従業員数	110名 (2026年3月末)
主要株主	スリーハンドレッドホールディングス株式会社 59.55% (創業者 田中俊昭の資産管理会社)
事業内容	建築構造物解体工事の施工及び施工管理



TANAKEN マスコットキャラクター

タナケンくん

企業理念

「子供たちに何が残せるか」を常に考え、明日のために今日できることを実行し、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

TANAKENは、「思いやり・信頼・感謝」というキーワードを経営理念として大切にします。

タグライン

人にやさしい環境をつくる。



建築構造物の解体に関する工事を

ワンストップで

受注・施工が可能



協力会社との強固な

パートナーシップ構築により

安心安全施工を実現



施工管理に徹した

「持たざる経営」により

高い経営効率を実現

長年にわたり安心安全な施工管理を積み重ね、

収益性と安全性を兼ね備えたビジネスモデルを構築



®

- 建築構造物解体専門として唯一の上場企業。協力会社との強固な協力関係により実現する安心安全施工と、長年の実績の積み上げによる信用力により、「相談」が起点の効率的な営業サイクルと「信頼」がベースの相談・紹介サイクルを構築。



本資料にある内容には、
将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、
実際の業績は様々な重要要素により、
これらと大きく異なる結果となりえることをご了承ください。

IRに関するお問い合わせ先

TANAKEN株式会社 コーポレート本部

<https://www.tanaken-1982.co.jp>

(IRお問い合わせフォームからお願いいたします。)

TANAKEN マスコットキャラクター

タナケンくん

