

2020年3月期 決算説明会資料 補足説明文

2020年5月26日



目次

I. 2020年3月期決算概要

II. 前中期経営計画総括

III. 新中期経営計画の概要

I 2020年3月期 決算概要

売上高	1,748億円	前期比	109億円増
売上総利益	181億円	前期比	13億円増
営業利益	92億円	前期比	14億円増
経常利益	91億円	前期比	10億円増
親会社株主に帰属する当期純利益	57億円	前期比	3億円増

※ 営業利益、経常利益は過去2番目、当期純利益は過去3番目の高水準

売上高	1,566億円	前期比	79億円増
売上総利益	155億円	前期比	10億円増
営業利益	82億円	前期比	12億円増
経常利益	84億円	前期比	13億円増
当期純利益	56億円	前期比	7億円増

※ 各利益項目は、過去2番目の高水準

5

受注高 1,182億円 前期比 374億円減

- 国内陸上土木は、JVSB案件の受注選別を進めたことから、前期のような大型案件の受注がなく、約133億減
- 国内建築は、年度末に発注時期を遅らせるケースがあり、約77億円減
- 海外は、交渉を続けているフィリピンの案件が契約に至らず、約164億減

売上高 1,566億円 前期比 79億円増

- 各セグメントとも、手持工事が順調に進捗し増収

繰越高 1,233億円 前期比 380億円減

- 受注高の減に伴い、繰越高も減少

6

< 連結 >

国内土木 104億円(6億円増) 11.1%(+0.4%)

- 設計変更等の獲得により、利益が増加

国内建築 56億円(7億円増) 10.0%(+0.9%)

- 大型の設計施工案件など手持工事が順調に進捗
- 施工時の利益改善策が寄与し、利益が増加

海外 15億円(1億円減) 6.5%(▲3.2%)

- 前期のような設計変更の獲得がなく東洋個別では減益も、海外子会社(CCT)の増益により、トータルでは微減に

< 連結 >

国内土木 43億円(6億円増) 4.6%(+0.7%)

国内建築 41億円(8億円増) 7.3%(+1.2%)

海外 6億円(微減) 2.6%(▲0.7%)

- 増減要因は、概ね売上総利益と同様

2019年3月期連結営業利益 78億円

売上総利益の増加 13億円

国内土木 6億円増
国内建築 8億円増
海外 1億円減

販管費の減少 1億円

給料手当・地代家賃 3億円増
移転費用・賞与引当金繰入額 4億円減

2020年3月期連結営業利益 92億円

営業C F ▲ 2億円

仕入債務の支払い、JV工事未収入金の増加等によりマイナスに

投資C F ▲29億円

財務C F ▲26億円

設備投資 27億円（前期比3億円減）

賃貸用物流倉庫、作業船（補助船）建造等

減価償却費 19億円（前期比1億円増）

2018年11月完成の作業船等の償却費増など

Ⅱ 前中期経営計画総括

11

< 連結 / 3ヶ年合計値 >

売上高	5,113億円	(達成率 ^{*1}	96%)
営業利益	279億円	(達成率	114%)
営業利益率 ^{*2}	5.3%	(目標値	+0.3%)
経常利益	277億円	(達成率	120%)
当期純利益 ^{*3}	182億円	(達成率	120%)

*1 前中期経営計画に対する達成率

*2 2020年3月期営業利益率

*3 親会社株主に帰属する当期純利益

※ 前中期経営計画数値目標 (連結)

- 3ヶ年合計営業利益 245億円以上
- 3年後営業利益率 5%

12

< 個別 / 3ヶ年合計値 >

受注高	4,354億円	(達成率 ^{*1}	94%)
売上高	4,636億円	(達成率	95%)
営業利益	249億円	(達成率	116%)
経常利益	247億円	(達成率	122%)
当期純利益	168億円	(達成率	124%)
純資産	532億円	(達成率 ^{*2}	105%)

* 前中期経営計画に対する達成率

※ 前中期経営計画数値目標 (個別)

- 3ヶ年純資産 500億円以上

Ⅲ 新中期経営計画の概要

- 外部環境の変化にしっかりと対応する
「レジリエント企業」に10年後（創立100周年）
までに変貌を遂げる

「レジリエント企業」

- ぶれない基軸を持ち、
刻々と変化する環境にフレキシブルに対応し、
厳しい逆境にも立ち向かうことができる
持続可能な企業
- 新中期経営計画は、100周年に向け更なる成長を
遂げるためのファーストステップの位置付け

15

- レジリエント企業へと変貌するため、
新中期経営計画において

- ✓ 人を育てる
- ✓ 問題に向き合う
- ✓ 付加価値生産性を高める

- そのためには、基軸をしっかりと持つことが重要

- 基軸（原点）＝東洋建設の経営理念

16

- 20歳代の若手職員が増加（全職員の3割）
 - 研修などを通じ、経営理念を体現する人財をスピード感を持って育成
 - ✓ 教育訓練費用 前中期経営計画の1.5倍
 - 若手職員の成長が会社の発展に寄与
 - ✓ 10年後に30歳代前半の職員は3倍へ

17

- 建設産業は生産年齢人口の減少、建設技能者の高齢化や働き方改革への協力会社の対応難など、深刻な状況
 - 協力会社とのWIN-WINの関係構築
 - ✓ 課題を共有し、アクションプラン（支払条件見直し、CCUS支援など）を策定・実行
 - ✓ 生産性の向上は、協力会社の手待ち減少など、より効率的な現場運営が実現可能になり、協力会社の収益向上にも寄与
 - 建設産業の魅力の向上
 - ✓ 他産業と同様に、現場の週休二日制を実現

18

- 港湾工事におけるCIMを積極的に導入
 - 令和元年度i-Construction大賞優秀賞を受賞
- 複合現実による現場の確認やクラウドを利用した遠隔地での施工検討など、先進的な取り組みを進め、生産性を向上させる
- 船舶自動化に資する技術開発の加速
 - 東洋独自のCIM活用技術を一層高度化
 - 付加価値生産性を高め、他社との差別化による受注機会の拡大を目指す

19

- BIM-DPX[®]を推進し、企画から施工までひとつのBIMモデルで情報をつなぎながら、各種シミュレーション、BIM積算、ReReC[®]、AIへ展開
- VR・MRを活用した空間体験による合意形成を推進
- BIM調整会議によるフロントローディングを推進
 - 施工品質向上と業務効率化を目指す

BIM-DPX[®] : BIM-Digital Process Transformation

BIMによるデジタルプロセスの浸透により建設業の取組みをあらゆる面でより良い方向に変化させようと当社が新たに定義したもの

20

- 3カ年合計で**連結受注高700億円**、**連結営業利益28億円**を目指す
 - フィリピンを中心とした4拠点による事業体制を確立、各拠点が補完し合える安定した事業を展開
 - **収益の柱の一つに**
 - リスクコントロール、拠点国の人財育成、協力会社との連携強化、コスト競争力強化
 - **地域に根差した成長**
- 10年後に海外連結営業利益を全社の2割以上へ**

21

- **SDGs活動を通じ、社会課題を解決**
 - **地球環境への貢献（CO2排出量の削減）**
 - ✓ ZEBの建築技術確立
 - ✓ 洋上風力発電に関する低コスト技術等の開発
 - **良質な社会基盤整備の実現（安全・安心）**
 - ✓ 途上国でのインフラ整備（アフリカ・東南アジア）
 - ✓ 女性が活躍する職場環境の実現（現場環境の改善）
 - ✓ 世界のトイレ問題の解決（環境トイレ）
 - **地域社会への貢献（就学機会の確保）**
 - ✓ ケニア・フィリピンでの奨学金制度 など

22

- 国内土木は収益源の海上土木に加え、陸上土木、民間を強化。3年目に営業利益75億円を目指す
- 国内建築は多様な収益源の育成に注力。3年間で前中期経営計画を超える営業利益を確保
- 海外は4拠点での安定的な事業展開を図り、3年間の営業利益を前計画比4割増を目指す

3年後達成目標

営業利益	3年合計300億円以上（6%以上）
純資産	700億円（非支配株主持分除く）
自己資本比率	45%
R O E	10%以上

23

3年合計

受注高	4,895億円
売上高	4,830億円
売上総利益	500億円
営業利益	260億円
経常利益	258億円
当期純利益	175億円
3年後純資産	665億円
3年後自己資本比率	45%

24

- 拠点整備、新規顧客の開拓、技術部門のパフォーマンス向上の3つを軸に営業展開
 - 顧客のニーズに応える企業としての取り組みを強化し、民間分野の受注を拡大する
- 国内民間土木受注高は毎年**220億円以上**を維持
 - **2022年度受注高計画 239億円**

25

- 民間・再生エネルギー事業への参画目指し、技術開発に注力
 - **サクシヨンバケット基礎の開発**
 - ✓ 着床式洋上風力発電施設の低コスト化（資本費20%低減）の実現と受注機会の拡大
 - **大型海上クレーンに対応した吊荷上下動低減装置を開発**
 - ✓ 次世代の洋上風力発電設備である浮体式への適用

26

- 特性と能力を生かした保有船の活用
 - ✓ 外洋作業の稼働率の向上（AUGUST EXPLORER）
 - ✓ 総合評価の加点による受注率向上（自社船使用）

➤ **収益の確保と拡大**

- 独自技術の開発
 - ✓ CIM化、自動化の推進により他社との差別化を図り、10億以上の大型工事受注機会を拡大

➤ **官庁海上工事受注額490億円を達成**

27

- 国土強靱化対策における河川（河道浚渫等）・砂防工事や大規模な造成工事、橋梁下部工事に注力

- 導入の進むICT施工などの先進技術開発を強化
 - ✓ 陸上推進課を新設、陸上部門を強化
 - ✓ 現場に導入したICT技術をPDCAサイクルによりスパイラルアップ
 - ✓ 高い工事成績評定の取得

➤ **陸上土木受注 200億円以上確保**

28

● 有望市場(メガトレンド)で最大限の活躍目指す

- ✓ 防災、減災に資する新たな水門の開発
(海底設置型フラップゲート)
- ✓ 廃棄物海面処分場における
工程短縮、工費削減技術の開発(遮水シート)
- ✓ 海上作業の自動化による省力化、省人化
- ✓ C I M技術の更なる進化
- ✓ 再生可能エネルギー関連の技術開発

➤ 収益拡大へ

● 注力 8 分野と ReReC[®] を強化

➤ 市場環境が変化しても、多様な注力分野を複数持つことで、業績変動リスクを最小化

※ 注力 8 分野

物流施設

生産施設

医療福祉

住 宅

宿泊施設

環境施設

事 務 所

官 庁

31

● 少子高齢化の進行により新築需要は減少、
リニューアル、リノベーション等の市場が拡大

● 拡大が見込まれるストック市場での競争力を強化

➤ 10年間で現状から受注比率で2.5倍まで伸長

● 請負事業を強化しつつ、将来的な収益源として
「非請負事業」を模索

➤ 自社開発、コンバージョン案件の転売など

32

- いかにか顧客のニーズを捉え、解決策を提示できるかが受注拡大の鍵
- **若手営業職員の増員、育成**
 - 営業ノウハウの蓄積には時間が必要。若手職員を積極的に登用
- **新規顧客開拓を拡大**
 - 営業担当者を増員。営業推進部を新設、より広い範囲で顧客との接点を増やし取引先を拡大
- **ソリューション営業の強化**
 - 技術力を活かし、低コストのプランを提示

33

- BIMプロセス＋クラウド共有＋Web会議システムを連携活用
 - ✓ 離れた場所から技術研修や業務調整できる体制を構築
 - **意思決定プロセスのノンストップ化により、効率化を実現**
- BIMプロセスの浸透とクラウドコンピューティングの推進により、リモートワークに迅速対応
- **BIM-DPX[®]の推進がBCP対策として有効に機能**

34

- 取組みの①から④までの実現には、
「強いコスト競争力」が不可欠
- 協力会社との関係強化、業務効率化などの
取組みと合わせ、強いコスト競争力を実現
- 顧客に信頼され、環境変動下でも着実に成長
できる建築事業の確立

35

- パッシング・マリキナ川河川改修フェーズII・III
（当社施工）に続くフェーズIV、
セブ島・新マクタン橋など、ODA大型事業への
継続的な参画を目指す
- フィリピンでは、当社が日本の建設会社の中で、
最も長い歴史を持つ
- 長年培ってきた地域に根差した営業力、
高い技術力と厚い信頼が強み

36

- ケニア・モンバサ港開発計画フェーズ1・2
（当社受注）に隣接するフェーズ3、
対岸の経済特区におけるモンバサ周辺開発事業
の受注活動に注力
- ケニアでの当社の優位性を活かし、受注目指す
 - 将来のアフリカビジネスの拠点としての
地位を確立

37

- CCTは、建築事業を中心に顧客数140社、
施工実績270案件の実績を有する
- 安定した収益確保を継続するため、建築・土木
の2事業体制を確立
 - 建築事業は非日系企業を強化
土木事業は海上工事を中心に民間土木に注力
- 日本での現場研修など、人材育成を継続
 - 高い技術力と品質管理能力を養成、
人材供給の拠点に

38

- 人財育成・IT基盤等への投資 **20億円**
 - ✓ 若手職員の育成への投資を強化
 - ✓ 基幹業務システムの更新 など
- 技術開発への投資 **40億円**
 - ✓ 洋上風力発電施設建設の低コスト化技術
 - ✓ 施工自動化技術 など
- 設備投資 上記を含め投資総額**100億円**
 - ✓ M & A を含む成長投資
 - ✓ 生産性向上、省力化等に資する投資 など

39

- **株主の皆様への利益還元は経営の最重要課題**
 - 海外事業、設備投資、技術開発などに備え、内部留保の充実を図りながら
長期的かつ安定的な配当を実施
 - ✓ **配当性向：20%～30%**
- **海外事業の更なる展開と成長投資に向け、財務基盤の強化を継続**
 - ✓ **連結純資産 700億円**
 - ✓ **自己資本比率 45%**

40