人にやさしい環境をつくる。
TANAKEN

2027年３月期 第２四半期
決算説明資料

2026年11月６日

ＴＡＮＡＫＥＮ株式会社

（東証スタンダード　1450）

目次

1	会社概要	2
2	2027年３月期 第２四半期実績	6
3	2027年３月期 計画及び進捗状況	14

1 会社概要 2
（会社概要・企業理念・経営理念／特徴／ビジネスモデル）

2 2027年３月期 第２四半期実績 6

3 2027年３月期 計画及び進捗状況 14

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	112名（2026年９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 59.5%（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。

当社の特徴

人にやさしい環境をつくる。
TANAKEN

01



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

02



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

03



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

ビジネスモデル

- 建築構造物解体専業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、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、「信頼」がベースの相談・紹介サイクルを構築。



1 会社概要 2

2 2027年３月期 第２四半期実績 6
（損益実績／財務状況／受注状況／ビジネスモデルの強化／主要計数）

3 2027年３月期 計画及び進捗状況 14

2027/３期 第２四半期 損益実績（累計）

人にやさしい環境をつくる。 TANAKEN

- 堅調な受注環境を背景に、売上高は増収基調。計画進捗率47.9%と概ね順調推移。
- 利益面も工事の生産性向上と業務効率化により好調に推移しており、計画進捗率は50%超と、計画を上回る水準を確保。

（金額単位：百万円）

	25/３期 ２Q累計	26/３期 ２Q累計	27/３期 ２Q累計	前年 同期比	27/３期 計画	計画 進捗率
売上高	5,639	6,734	7,665	+931	16,000	47.9%
売上総利益	1,527	1,402	1,676	+274	—	—
（率）	27.1％	20.8％	21.9％	+1.1P	—	—
販売費及び一般管理費	437	498	544	+46	—	—
営業利益	1,089	903	1,132	+229	2,100	53.9%
（率）	19.3％	13.4％	14.8％	+1.4P	13.1％	—
経常利益	1,094	917	1,139	+222	2,100	54.2%
（率）	19.4％	13.6％	14.9％	+1.3P	13.1％	—
当期純利益	681	573	700	+127	1,400	50.0%

2027/3期 第2四半期 財務状況

人にやさしい環境をつくる。 TANAKEN

- 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立替資金負担が増加したが、既存借入枠（140億円）を活用した資金調達により対応。
- 引き続き、自己資本比率70%と良好な財務内容を維持、大型元請工事増加への対応力を確保。

（金額単位：百万円）

	26/3期	27/3期2Q	前期末比	備考
流動資産	10,628	12,083	+1,455	
うち現預金	2,979	2,375	▲604	
うち完成工事未収入金	7,246	9,414	+2,168	
固定資産	1,550	1,522	▲28	
流動負債	2,695	3,911	+1,216	
うち有利子負債	—	1,500	+1,500	
固定負債	157	169	+12	
純資産	9,325	9,525	+200	
総資産	12,178	13,606	+1,428	
自己資本比率	76.6%	70.0%	▲6.6P	
ネットキャッシュ	2,979	875	▲2,104	

2027/３期 第２四半期 受注状況

人にやさしい環境をつくる。 TANAKEN

- 堅調な受注環境を背景に、受注状況は好調。引き続き受注の積み上げを図っていく。
- 工期が1年超の大型工事案件が増加しており、受注高と工期のバランスを考慮しながら受注を進めていく。

（金額単位：百万円）

	25/３期 ２Q累計	25/３期 通期実績	26/３期 ２Q累計	26/３期 通期実績	27/３期 ２Q累計	前年 同期比
前期繰越受注高	7,069	7,069	8,160	8,160	11,931	+ 3,771
当期受注高	8,002	13,376	7,460	18,591	9,737	+ 2,277
当期完工高	5,639	12,286	6,734	14,820	7,665	+ 931
当期繰越受注高	9,431	8,160	8,885	11,931	14,003	+ 5,118

ビジネスモデルの強化（フロービジネスのストックビジネス化）

人にやさしい環境をつくる。 TANAKEN

- 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。
- 引き続き営業案件ストック残高の積み上げを図っていく方針。

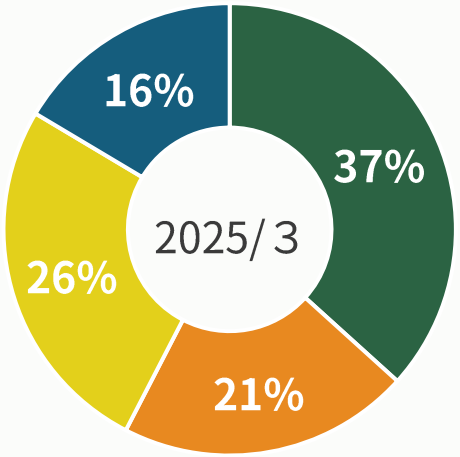
営業案件ストック残高

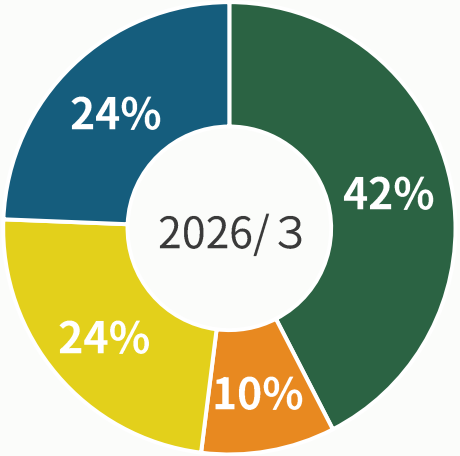
（金額単位：百万円）

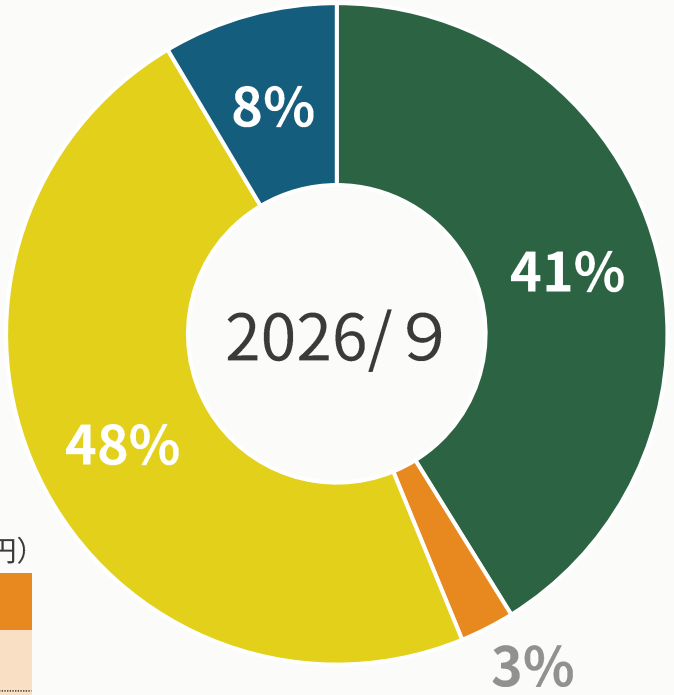
	2024/3	2025/3	2026/3	2026/9	前期末比
件数	206	146	131	120	▲11
金額	56,329	59,506	68,901	68,944	+43

請負先別売上高

- 新規顧客の開拓により、エンドユーザーからの直接受注が増加。
- 新築と解体の分離発注が進み、ゼネコンからの受注は減少。







（金額単位：百万円）

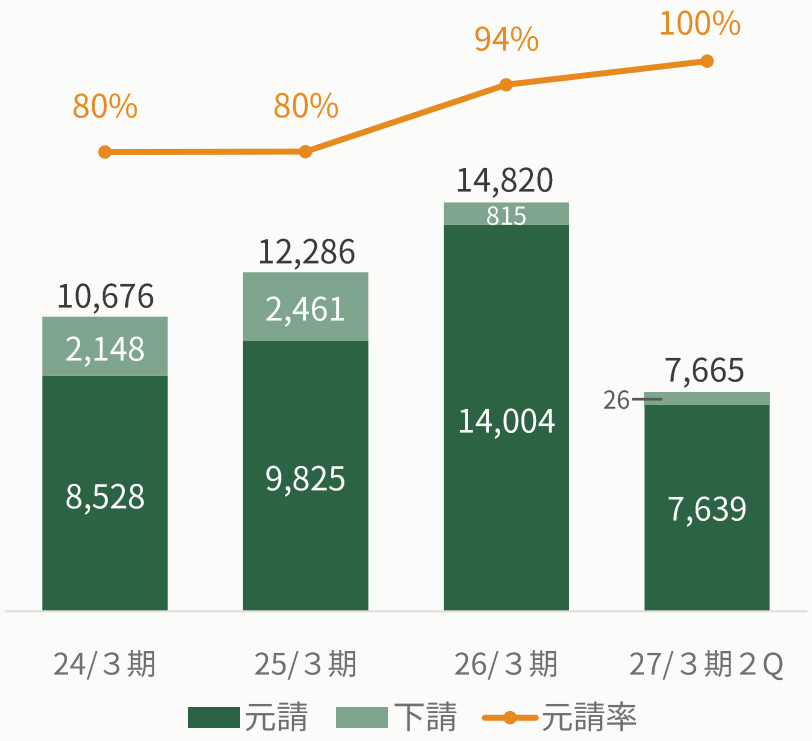
	2024/3	2025/3	2026/3	2026/9
デベロッパー	1,185	4,510	6,288	3,154
ゼネコン	2,159	2,567	1,417	204
エンドユーザー	3,875	3,190	3,503	3,652
組合等	3,457	2,020	3,611	655
合計	10,676	12,286	14,820	7,665

元請率・リピート顧客率

- デベロッパー、エンドユーザーが堅調に推移し、元請率は100%と高水準。
- 安心安全施工をベースとした解体工事が高く評価され、リピート顧客案件も順調。

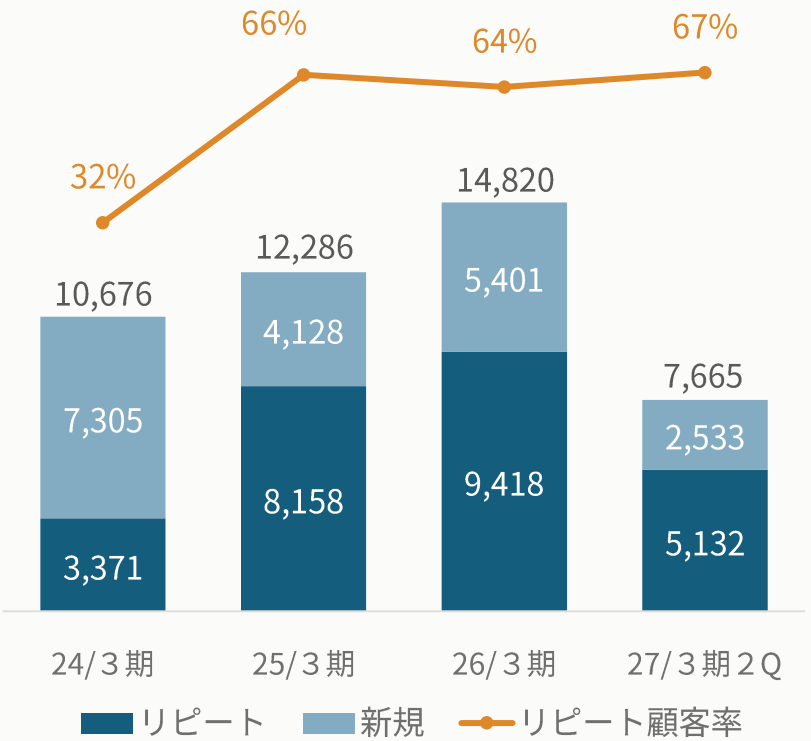
元請率

（金額単位：百万円）



リピート顧客率

（金額単位：百万円）



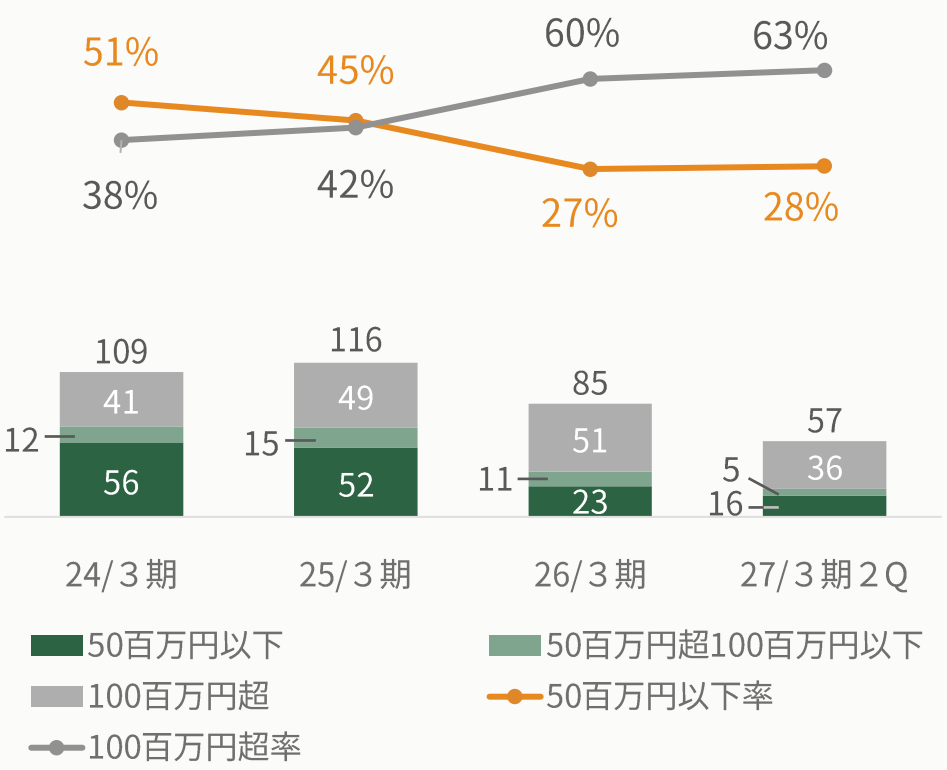
規模別・工期別の工事件数

人にやさしい環境をつくる。 TANAKEN

- 安心安全施工による信用力・技術力・良好な財務により100百万円超の工事が増加。
- 受注工事の大型化に伴い、工期も長期化傾向にある。

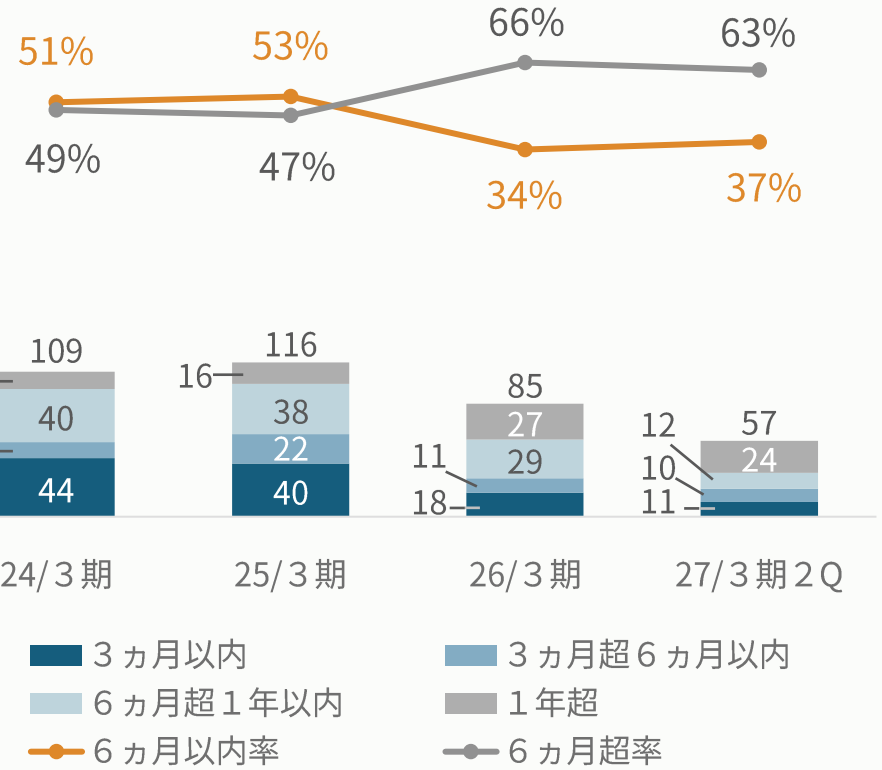
規模別工事件数

（単位：件）



工期別工事件数

（単位：件）



1 会社概要 2

2 2027年３月期 第２四半期実績 6

3 2027年３月期 計画及び進捗状況 14
（中期経営計画／計画概要／営業戦略／主要施策／配当政策）

中期経営計画の概要

- 中期経営計画「TANAKEN “Vision NEXT 10” Secondary Phase （FY2026～2028）」は、 長期ビジョンの実現に向けた「基盤強化と施工力強化の３ヵ年計画」 。
- 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。

TANAKEN “ Vision NEXT 10 ” における10年後のあるべき姿

1. 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。**
2. 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。**
3. 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。**

基盤強化と施工力強化の３ヵ年計画

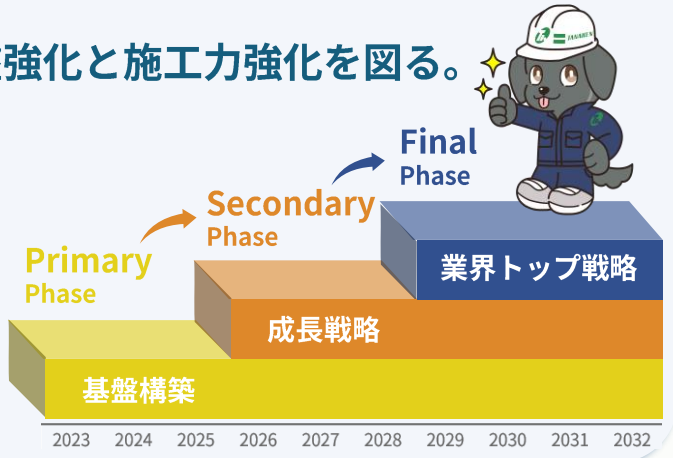
＜基本方針＞

長期ビジョン実現に向けて基盤構築の３ヵ年をベースに、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



2027/３期 計数計画の進捗状況

人にやさしい環境をつくる。 TANAKEN

- 中期経営計画（「基盤強化と施工力強化の３ヵ年計画」）の初年度として基盤の更なる強化と安心安全施工のための体制強化に注力し、各種施策を積極的に進めている。
- 受注環境は堅調に推移しており、売上高は計画進捗率47.9%と計画達成に向けて概ね順調に推移。利益率は計画を上回り、計画進捗率も50%超となった。
- 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、施工人員は増加に転じたが、厳しい状況。引き続き計画達成を目指していく。

（金額単位：百万円）

	26/３期 実績	27/３期 計画	27/３期 ２Q累計	計画進捗率 (前期比増減)	中期計画 29/３期
売上高	14,820	16,000	7,665	47.9%	20,000
営業利益	2,185	2,100	1,132	53.9%	2,600
（率）	14.7％	13.1％	14.8％	—	—
経常利益	2,211	2,100	1,139	54.2%	—
（率）	14.9％	13.1％	14.9％	—	—
当期利益	1,502	1,400	700	50.0%	—
施工人員	53 名	64 名	55 名	+2 名	80 名

2027/3期 営業戦略の進捗状況

人にやさしい環境をつくる。 TANAKEN

＜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	進捗状況
● 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	・信用力、実績が評価され、元請工事案件の受注が増加
● 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	・ターゲット先を選定し、新規開拓を強化中 ・個社別戦略を策定し、部長、次長との既存先への同行訪問を実施中 ・CRMシステムの活用で顧客満足度向上、リピート案件も順調に推移
● 地下関連工事の受注拡大	・地下解体関連工事（杭抜き、CD工法、BG工法、地中障害対応等）の受注に注力し、受注拡大を図る	・顧客目線の適切な提案により、地下解体関連工事の受注は堅調
● 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	・アライアンス強化と需要の着実な取り込みにより、受注は堅調
● 営業スキル及び生産性の向上	・CRMシステムを有効活用し営業スキルと生産性の向上を図り、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	・CRMシステムの有効活用や外部研修、勉強会により、営業スキルと生産性の向上を強化中
● 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	・営業本部内ミーティングや外部研修、勉強会で若手人財を育成中
● 見積業務の効率化	・見積作成できる人財を育成し、営業活動支援体制を構築するとともに、見積作成業務を見直し、精度向上と効率化を図る	・見積精度改善に向け、業務フローの見直し、案件進捗管理の強化を実施中

2027/3期 主要施策の進捗状況

人にやさしい環境をつくる。 TANAKEN

主要施策		進捗状況
● 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 • サイトのリニューアルや内容充実化を図る	• ブランド認知拡大に向け、HPリニューアルを検討するとともにPR策を継続的に展開中
● 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 • 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	• 採用チャネルを拡充し、施工管理者を中心に採用を強化中 • 外部研修を活用し、人財育成推進中
● 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とともに、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	• 人事評価システムの構築とAI支援システム検討中 • CRMシステムの改良、セキュリティ強化、システム業務効率化を推進中
● 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と業務プロセスの見直しを進め、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で施工管理者を育成、協力会社、未熟練工への教育体制を強化する	• 現場支援実施要員の増強を推進 • 全現場グリーンサイトチェックを導入し、安全管理体制強化中 • 現場マネジメント研修を実施、勉強会を毎月継続実施中
● 技術改革	• 既存工法の更なる安全施工技術の開発、専門業者及び専門家との協働による新工法の開発を推進する • 現場ITサポートシステムの強化とBIM・AI技術の活用により、施工現場の安全性向上と業務効率化を図る	• 難易度の高い解体工法の検討に向け、技術開発部の人員増強による体制強化を推進中
● 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、安全施工体制の質と量の向上を図る • 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	• 既存協力会社との関係強化及び新規協力会社の拡充を推進中
● SDGsへの取組	• 健康経営等による働き方改革、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	• 組織横断的なプロジェクトチームを組成し、選定したテーマについて検討中

配当政策

2027/３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	160円 94 銭
配当総額	478百万円
配当性向	34.2%

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。

注意事項

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®

