

個人投資家の皆様へ

東亜建設工業株式会社

(証券コード：1885)

取締役兼執行役員専務
経営企画本部長
本多將人

2024年2月28日



私たちの今が、社会の未来を創る

Create Value, Build the Future



本日本お伝えしたいこと

1 東亜建設工業とは

2 当社の強みについて

3 長期ビジョンについて

4 成長に向け中期経営計画を推進

5 株主還元について

6 2024年3月期第3四半期業績及び
通期業績予想について

1.東亜建設工業とは 創業の志



創業者 浅野総一郎

1908年、浅野財閥の総帥・浅野総一郎が、日本の近代化を目指し、**理想的な港湾・工業地帯を建設**するため、鶴見から川崎に至る約150万坪の埋立事業計画を神奈川県庁に提出したことに、当社の歴史が始まる。

1912年、安田善次郎と渋沢栄一の協力のもと「鶴見埋立組合」を設立

手掛けた造成地に大企業が相次ぎ進出し、日本の重工業化の礎となる「**京浜工業地帯**」へ変貌

当社は「社会に益する」という、創業者の想いを礎として、時代や環境の変化に応じた社会価値を今後も創造し続けてまいります

1. 東亜建設工業とは 当社の歩み

■ 東京湾埋立を出発とし、国内土木、海外、国内建築に事業領域を拡大

国内土木（1908年～現在）



海外（1963年～現在）



1908年、浅野総一郎が東京湾埋立プロジェクトの実現へ踏み出す。



国内建築（1973年～現在）



再エネスマートシティ（予定）



当社所有施設を再エネスマートシティに生まれ変わらせる。近隣の企業とも連携し地域での新しい基盤整備に建設技術での貢献を目指す。

1. 東亜建設工業とは

国内土木、国内建築、海外の3つの事業を展開、国内土木が売上高の約半分を占める

不動産事業、建設機械の製造・販売及び修理事業等

浚渫・埋立、港湾、
建築、ライフライン

46,538
海外
22%

その他
5%
11,610

2022年度
連結売上高
213,569百万円

102,293
国内土木
48%

物流・商業
官公庁・生活
医療・福祉
住宅
文化・観光
PFI

53,128
国内建築
25%



港湾、空港、エネルギー、
道路・鉄道、環境・防災



1. 東亜建設工業とは

国内土木の完成工事（一例）

令和4年度横浜港新本牧地区岸壁（-18m）（耐震）
取付部地盤改良工事
〈発注者：国土交通省関東地方整備局〉



付替県道11号橋工事
〈発注者：国土交通省近畿地方整備局〉



1. 東亜建設工業とは

国内建築の完成工事（一例）

T-LOGI京都伏見（建設工事）



（仮称）八千代市学校給食センター
東八千代調理場整備・運営事業



1. 東亜建設工業とは 海外の完成工事（一例）

パシルパンジャン地区コンテナターミナル工事

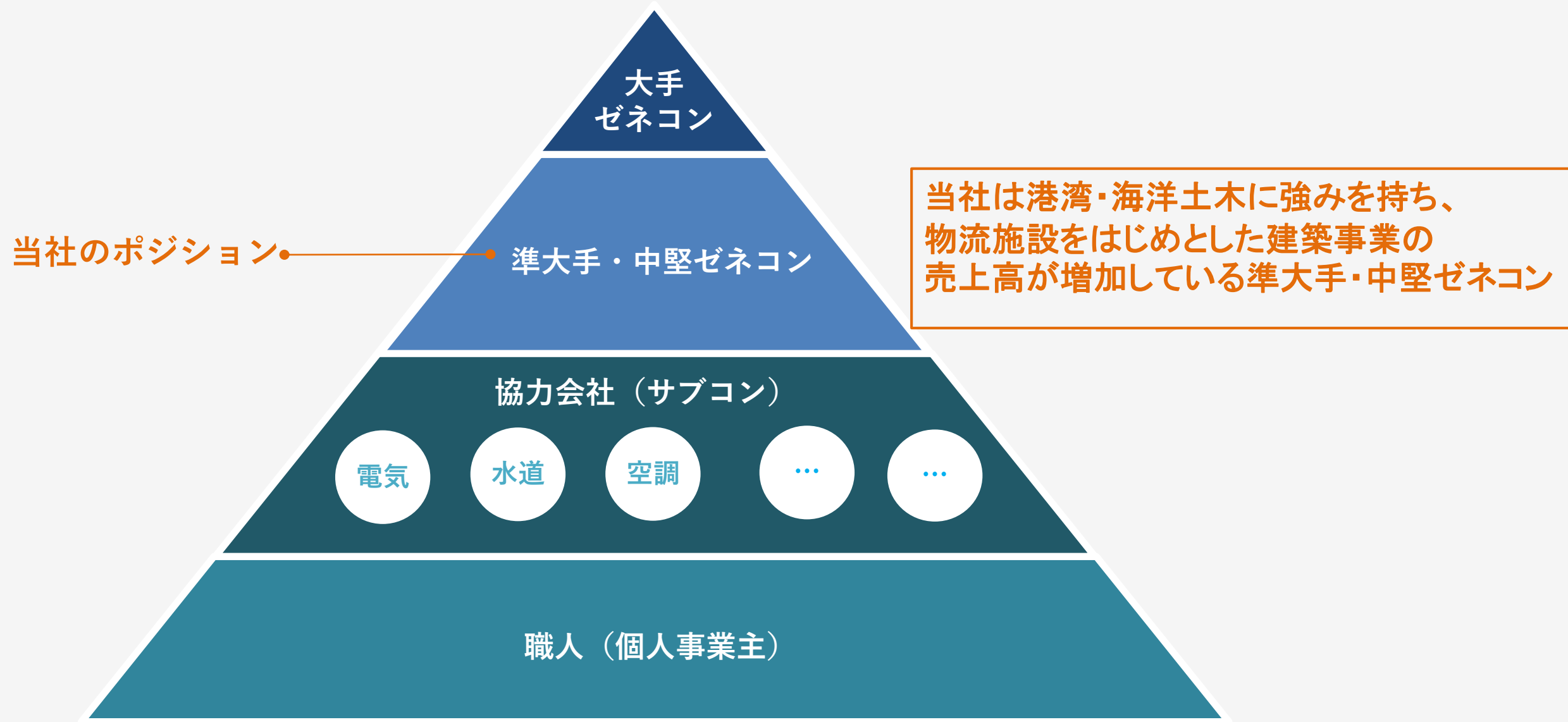


バリ芸術劇場建設工事



1. 東亜建設工業とは

業界におけるポジション



1.東亜建設工業とは

建設業におけるビジネスフロー

01 事前調査



敷地、地質、近隣建物、埋設物など実際に工事を行う土地についての調査を行います。

02 計画・設計



調査内容に基づいて、設計図書を制作し、工程表の作成、予算組みを行い、工事計画関係書類の作成～届出を行います。

03 着工



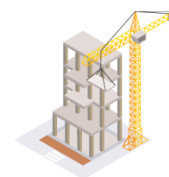
近隣住民へのご挨拶、説明を経て、着工します。地鎮祭の後、測量、仮設工事を行います。

04 基礎工事



杭打ち、掘削、躯体など建物の基礎となる部分の工事を行います。

05 外装・内装・設備工事



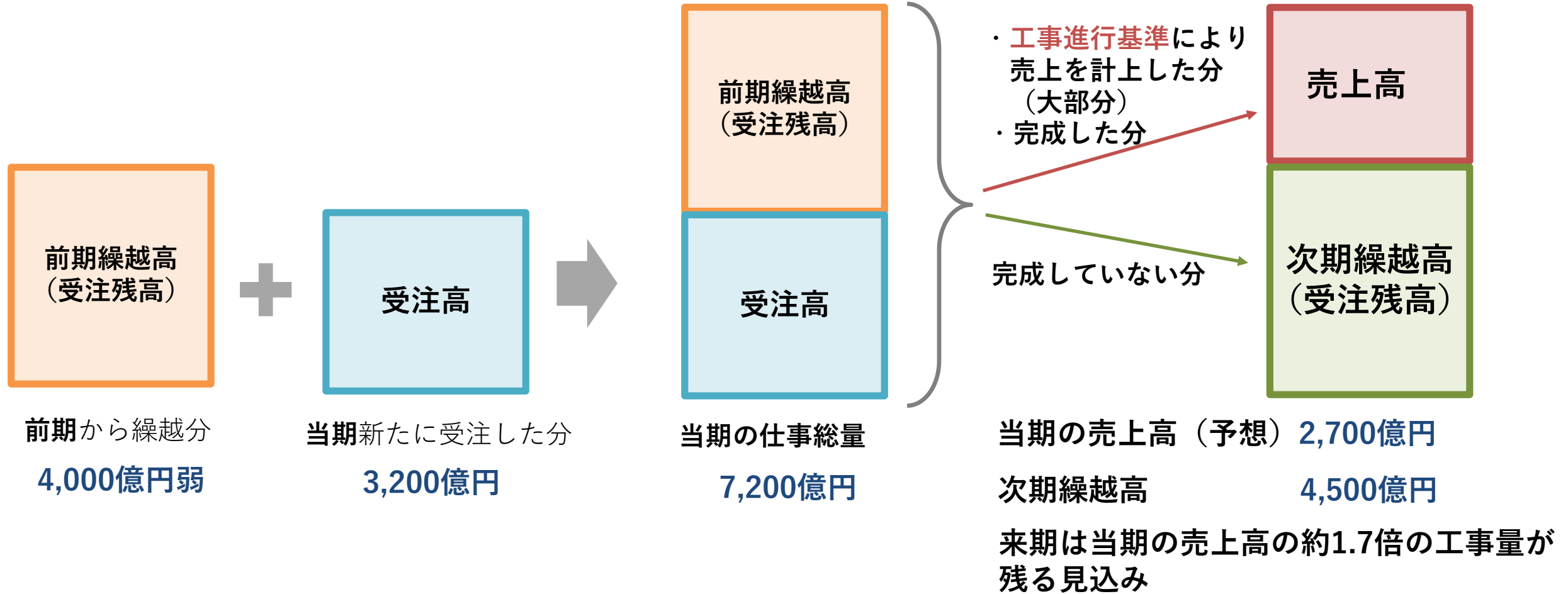
建物の外観・内装に関する工事、空調や昇降機に関する設置工事を行います。

06 竣工



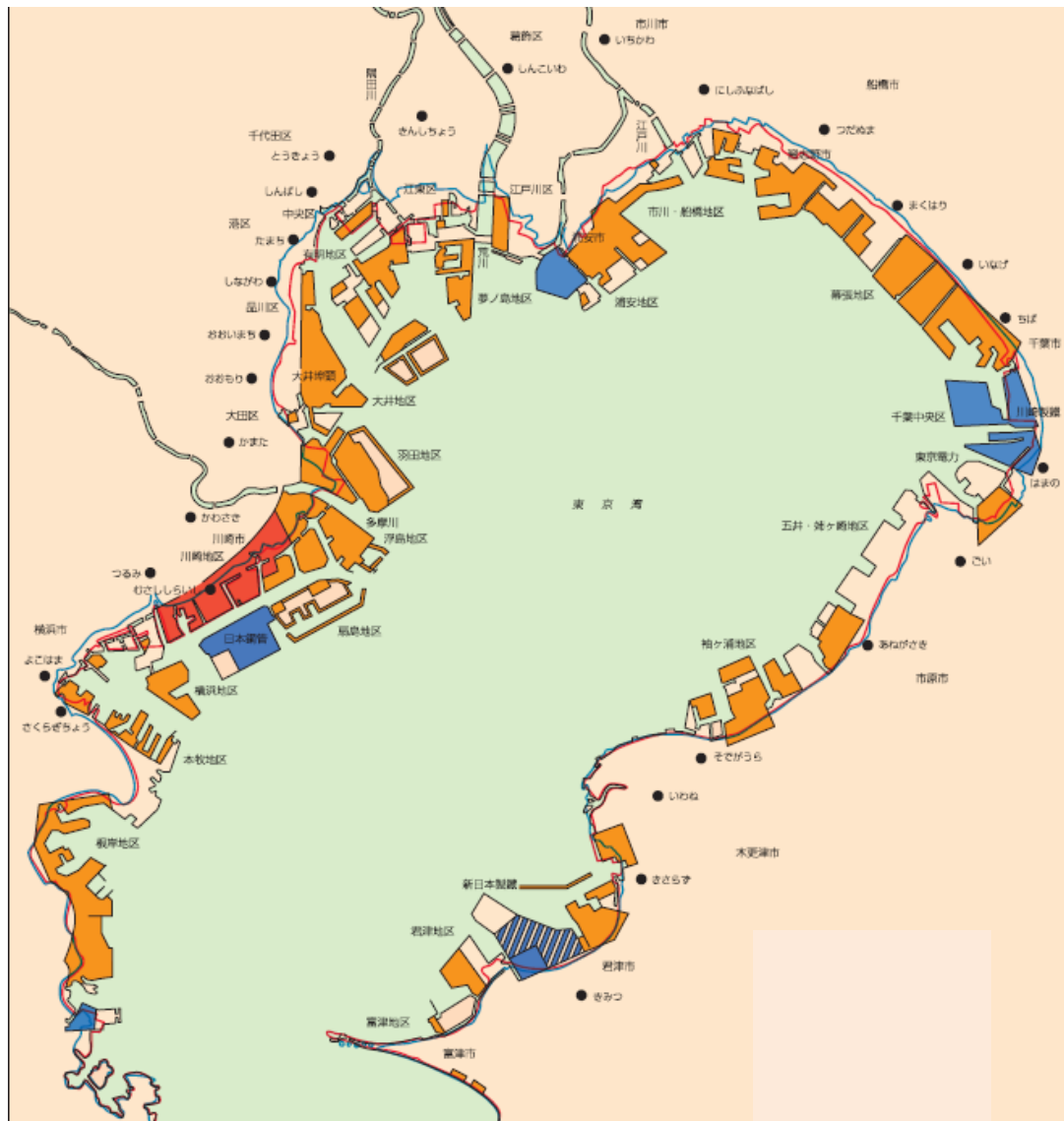
1. 東亜建設工業とは

受注高と売上高について



※工事進行基準：総工事原価における期末までに発生した原価の割合に基づいて売上高を計上

2. 当社の強みについて 東京湾に強い当社



当社は東京湾埋立のパイオニア

当社工事実績

- 官庁工事で埋立
- 民間工事で埋立
- 独自で埋立

2. 当社の強みについて

港湾・海洋土木のスペシャリストとして能力の高い特殊作業船を保有



ポンプ浚渫船
「第三亜細亜丸」



杭打ち兼起重機船
「鶴隆」



深層混合処理船
「黄鶴」



SEP船「柏鶴」

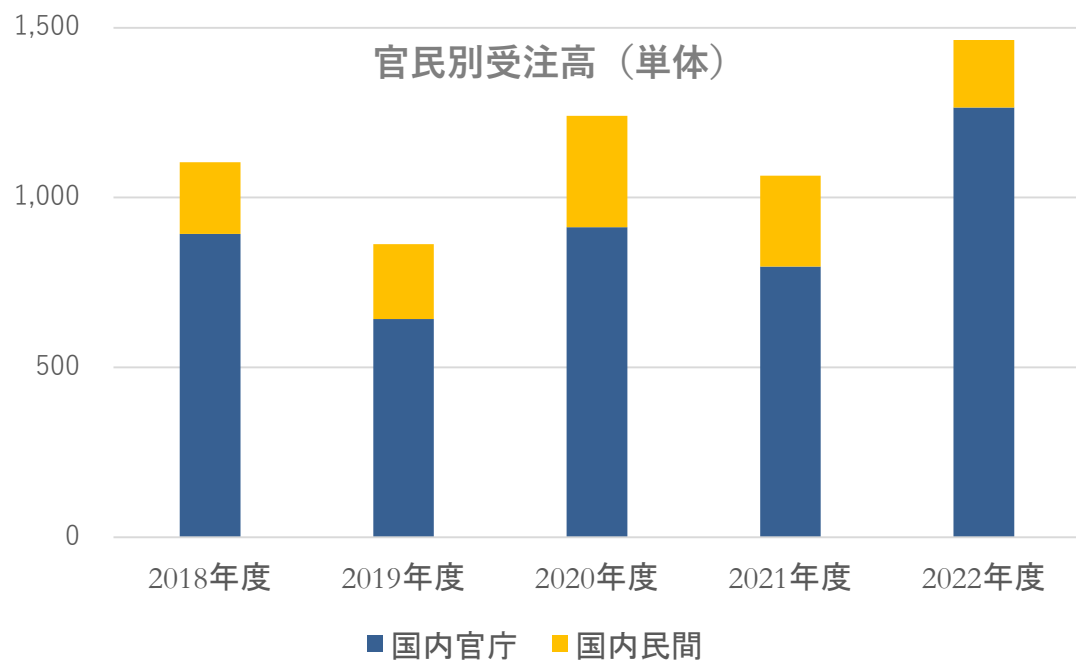
2. 当社の強みについて

国内土木：官庁工事の割合が高く、全国の港湾工事に対応可能な社内体制を整備

■ 主要顧客（官庁の割合が高い）

- ・ 国土交通省港湾局
- ・ 自治体（東京都、横浜市、川崎市、千葉県等）
- ・ 民間（エネルギー等）

（単位：億円）



■ 主要顧客の拠点に対応して当社支店を設置



- ・ 北海道支店
- ・ 東北支店
- ・ 千葉支店
- ・ 東京支店
- ・ 横浜支店
- ・ 北陸支店
- ・ 名古屋支店
- ・ 大阪支店
- ・ 中国支店
- ・ 四国支店
- ・ 九州支店

2. 当社の強みについて

国内土木：海のスペシャリストならではのソリューション「海の相談室」



1977年4月に開設した「海の相談室」で全国の各支店並びにHPに寄せられる水関連のお問い合わせに包括的に対応

従来

港湾インフラに対する問い合わせが中心

【例】

- ・みなとみらいのロープウェイの支柱建設時騒音
- ・施設老朽化の改修



現在

環境分野の問い合わせ増加

【例】

- ・養殖場付近での水中音管理
- ・藻場造成技術
- ・生物共生護岸



2. 当社の強みについて

国内建築：PFI事業において斎場・給食センターで建設会社トップレベルの実績

2022年度累計PFI事業実績

	国内事例	当社受注事業	当社シェア
斎場	24	5	21%
給食センター	105	20	19%

札幌市第2斎場整備運営事業



八千代市学校給食センター東八千代調理場整備・運営事業



2. 当社の強みについて

国内建築：「冷蔵倉庫の相談室」が課題解決ソリューションを提供し施工実績拡大

- 「冷蔵倉庫の結露・結氷を改善したい」、「冷蔵倉庫の設定温度が確保できない」等のお客様の課題を技術・設計体制・環境対策・実績を踏まえソリューションを提供

当社施工の冷蔵倉庫の収容トン数累計は
100万トンを超える施工実績
→ 全国の冷蔵倉庫の収容トン数の約1割

施工性・経済性に優れ、大スパン・大空間
を設計可能とする構法
→ 柱RC梁Sハイブリッド構法（RC-S構法）

1時間耐火構造壁・30分耐火構造壁の国土
交通大臣認定を取得
→ 冷蔵倉庫向けの「防熱耐火パネル」



2. 当社の強みについて

海外：1963年から約60年に亘り海外事業を展開

1963年～
アジア

15カ国
365プロジェクト



2022 SINGAPORE
Tuas Container Terminal Berths C3-C8 and Stacking Yards

1973年～
中東

7カ国
126プロジェクト



2020 KUWAIT
Maritime Traffic Coordination Center

1977年～
アフリカ

16カ国
47プロジェクト



2022 SENEGAL
Rehabilitation of Wharf in Dakar Port

1988年～
ラテン
アメリカ

8カ国
29プロジェクト



2011 MEXICO
Manzanillo LNG Terminal Project

1989年～
オセアニア

8カ国
15プロジェクト



2020 Palau
Palau Waste Disposal Site

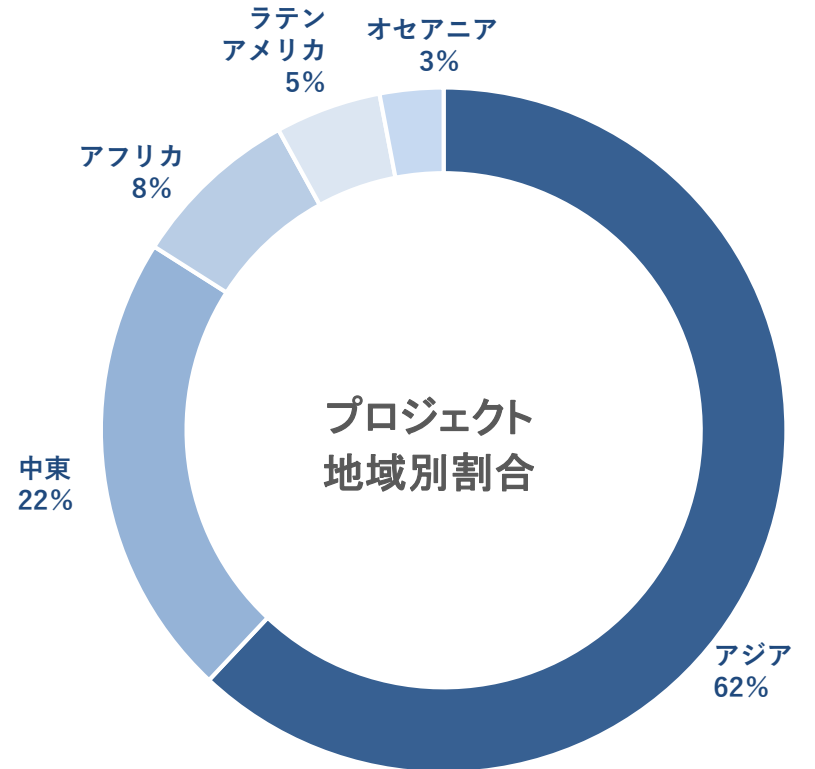
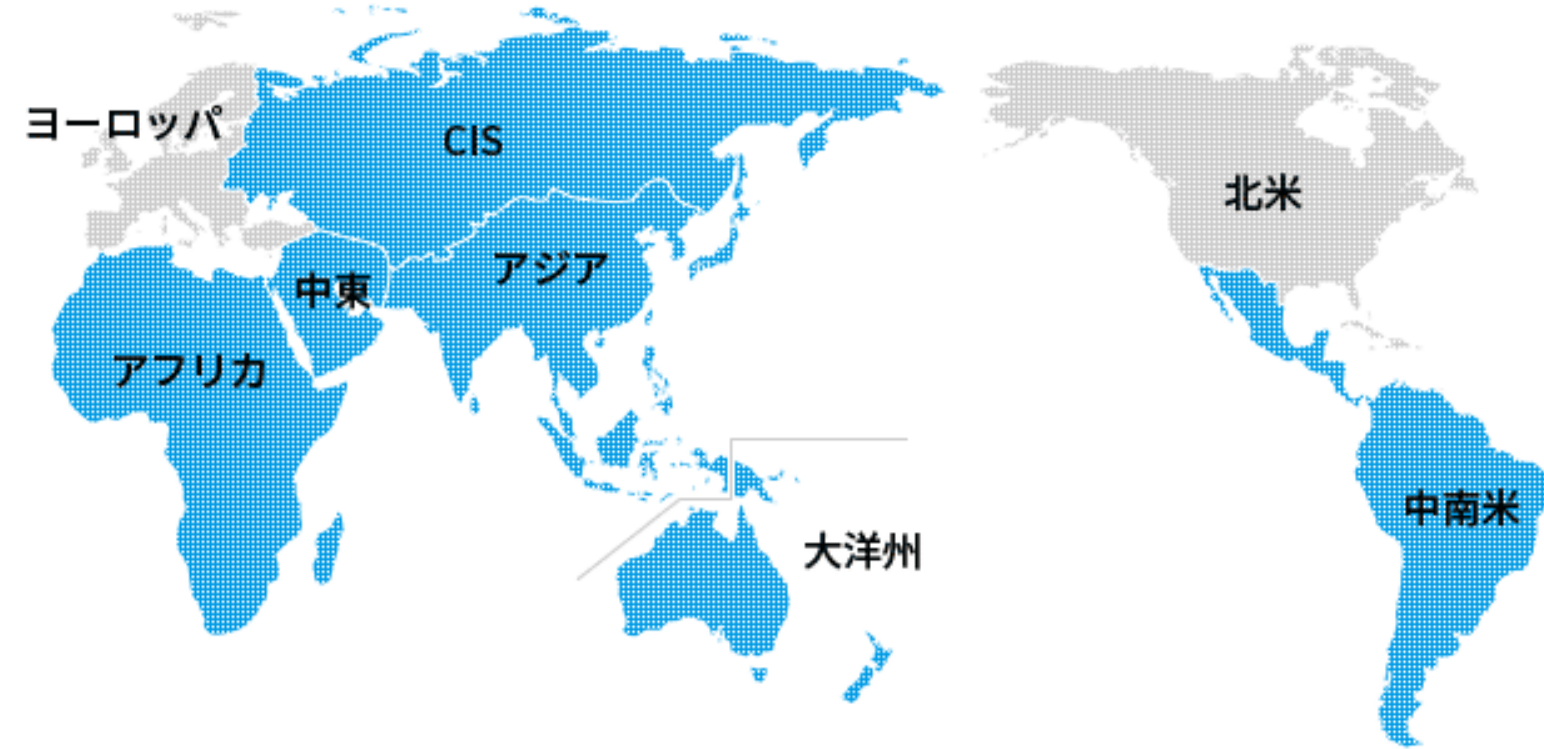
2. 当社の強みについて

海外：アジアを中心に世界各地へ事業を拡大

■ 1963年から海外事業を開始。54ヵ国で582件のプロジェクトに従事。2024年1月末時点

■ 進出国・事業を拡大しながら世界各地の発展に貢献

■ 累計完成高100億ドル



■ アジア ■ 中東 ■ アフリカ ■ ラテンアメリカ ■ オセアニア

3.長期ビジョンについて

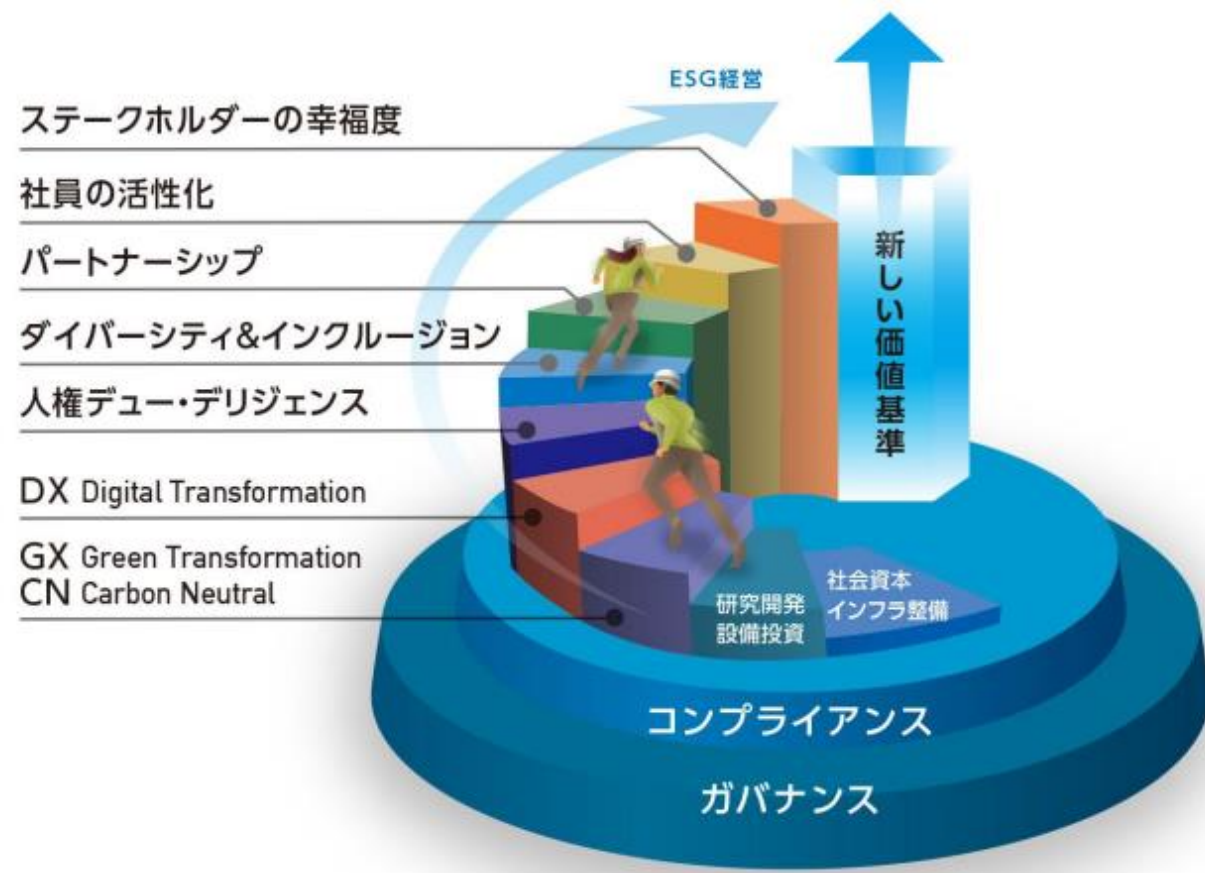
目指すべき将来像

「社会を支え、人と世界をつなぎ、未来を創る」という長期ビジョン〈TOA2030〉を定め、ESG経営を推進



社会を支え、人と世界をつなぎ、
未来を創る

私たちが創る
サステナブルな未来



3.長期ビジョンについて

サステナブルな未来に向け3つの社会価値を創造

E 持続可能な自然環境のために環境負荷を低減する

施工および当社保有技術を通じて温暖化抑止対策や生物環境の保護などに貢献します

S 高度な技術により人々の「安心な生活」を支える

高度な建設技術により持続可能性の高いインフラ整備、防災対策、快適な都市環境整備に貢献します

S 社会、社員との信頼を守る企業であり続ける

G 高度なガバナンス体制の構築などにより社会から信頼され、社員が安心して働ける企業となり、社会的責任を果たします



私たちが創る未来

Blue・Green

青い海と青い空、そして緑あふれる街

Resilience・Smart

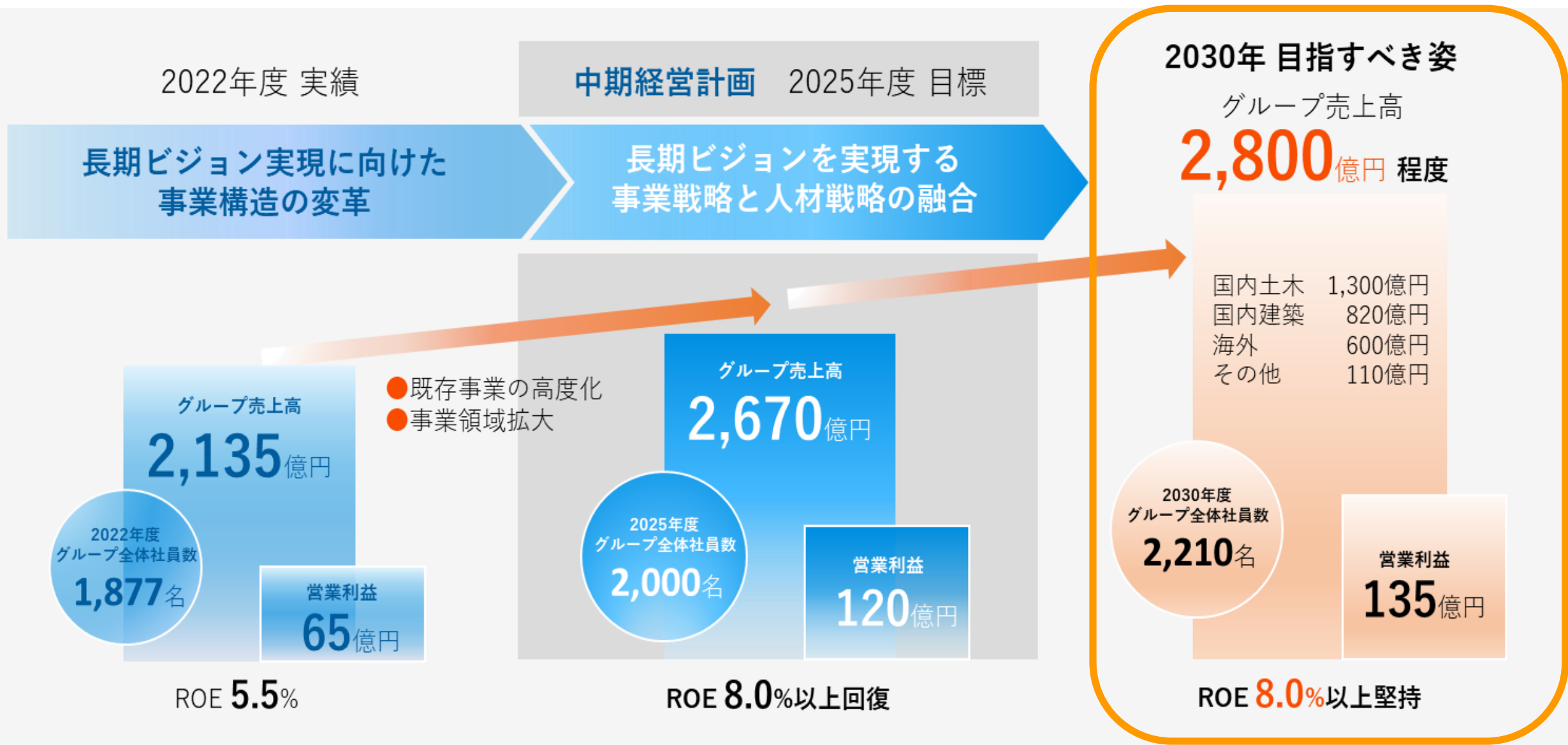
安全・安心な街、そして快適な都市環境を整備

Well-being Social-Responsibility

社会から信頼され、社員からも愛される企業へ

3.長期ビジョンについて

2030年 目指す財務目標



4.成長に向け中期経営計画を推進

中期経営計画の基本方針

長期ビジョン



社会を支え、人と世界をつなぎ、未来を創る

産業基盤の構築

持続可能な社会の実現

多様な人材

中計基本方針

長期ビジョンを実現する事業戦略と人材戦略の融合

長期ビジョン実現に向けた事業戦略

既存事業の高度化

部門間の連携強化により組織力の最大化を図る

- 国内土木・建築部門に営業本部を設置。営業情報の連携強化により顧客を拡大
- 得意分野の強化に向け、組織横断的に研究開発を実施

事業領域拡大の加速

新規事業を含め新たなビジネスモデルに果敢に挑戦

- 防衛・米軍の港湾施設整備、国土強靱化へ関与
- 「オフィス」「医療福祉」の分野を狙う
- 海外での多職種化と現地法人設立を促進

経営基盤の強化

幸福度の高い社員による企業価値を持続的に向上させるサイクルの構築

- 安心して働ける、働き甲斐がある職場づくり
- 人材戦略課を設置しダイバーシティを推進
- 各事業部門に採用と育成の権限を強化

4.成長に向け中期経営計画を推進

既存事業の高度化

土木事業



- ① 国内外の中長期事業情報を集約し、保有作業船の戦略的活用を推進
- ② 得意とする港湾事業で力を発揮するためECI対応や企画提案力を強化
- ③ 部門間の連携に加え、TFT活動により技術力継承・リスク対応力を強化

建築事業



- ① 得意分野（倉庫物流、住宅、福祉、PFI）の強化と優良顧客の継続維持
- ② 営業本部を設置し、臨海部に強みを持つ土木の顧客情報を生かし、工場等で力を発揮
- ③ DX生産設計課にてBIMをプラットフォームとして活用し生産性向上を図る

国際事業



- ① 強みを発揮できる地域で、ODA以外も拡大させ一層の多工種化を推進
- ② 現地建設会社との協業を図り、建築は注力国の絞り込みを実施
- ③ ナショナルスタッフの活躍の場を広げ、組織力の一層の強化を図る

4.成長に向け中期経営計画を推進

事業領域拡大の加速

土木事業



- ① 本部との連携強化により、防衛、米軍の事業量の拡大を図る
- ② 激甚化する自然災害から暮らしと社会を守るため、国土強靱化への取り組みや、老朽化した港湾インフラの維持・更新に積極的に関与
- ③ 継続的な受注を通じて陸上工事の技術継承を強化

建築事業



- ① 「オフィス」「医療福祉」分野の取り組みを強化
- ② 地方都市部の再開発、PPP／PFI事業に、土建協業して取り組む
- ③ 今後、環境プロジェクト室を設置し、カーボンニュートラルの推進に向け検討を実施

国際事業



- ① 現地資本工事・建築工事拡大に向け 現地法人を設立
- ② PPP、設計施工、バイヤーズクレジット活用などへの積極的に挑戦

4.成長に向け中期経営計画を推進

研究開発における4つのマテリアリティ（重要課題）を設定し新たな社会課題を解決へ



スピード感をもって対応し、成長にもつなげる

研究開発における4つのマテリアリティ

ブルー・グリーン

地球温暖化対策、
低炭素社会の構築
自然環境の保全・
再生・創出
環境負荷低減

レジリエンス

防災・減災、強靱化
安心・安全の提供

ライフサイクル

維持、長寿命化
3Rの実践

デジタル・スマート

品質、安全、生産性の向上
ウェルネスの向上

4.成長に向け中期経営計画を推進

技術研究開発センターⅡ期整備完成によるイノベーションの加速

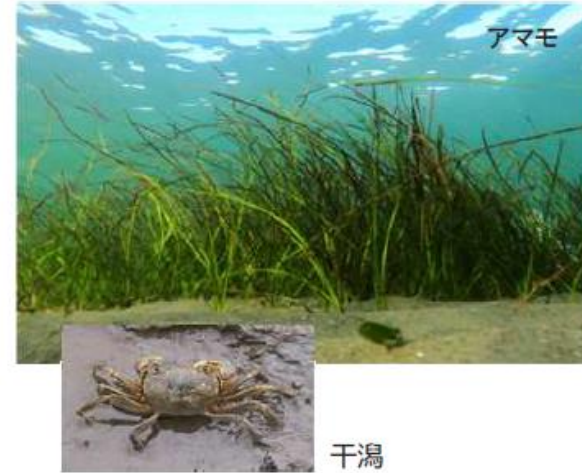


④気候変動・高波/高潮対策



台風で船が漂流、棧橋に衝突・破損した状況

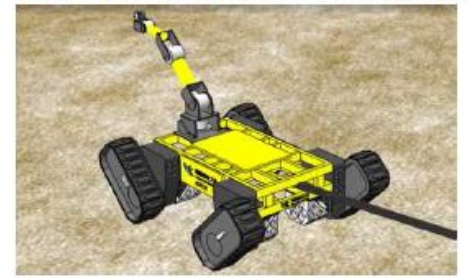
①ブルーカーボンに資する海域の環境保全・再生・創出技術



②プレキャスト技術(省力化)



③(水中)ロボット/施工機械の自動化



⑤海洋資源開発関連技術(レアアース、メタンハイドレート、コバルトリッチクラストなど)



4.成長に向け中期経営計画を推進

デジタルリテラシー向上によるDXの推進

デジタル
リテラシー

基礎力養成期間

2025年

継続的なレベルアップ

2030年

本中期経営計画

現場

全ての現場で、全ての現場職員が日常的に「現場管理システム」を活用

本社

全社員のデジタルリテラシー向上のため、各部署との連携強化と支援の実施

支店

現場のデジタルリテラシー向上のため、専任配置による支援の実施

経営層

得られる経営指標データを分析し、経営戦略に取り組み、施策として実行する

Step
UP

多様な働き方

自由なハイブリッドワーク、自動化等による効率化

BIM/CIMの活用

フロントローディングの有効的な活用

メタバースの活用

距離や場所を意識しない仕事が可能

データの活用

データドリブン経営、データを活用した業務の実施

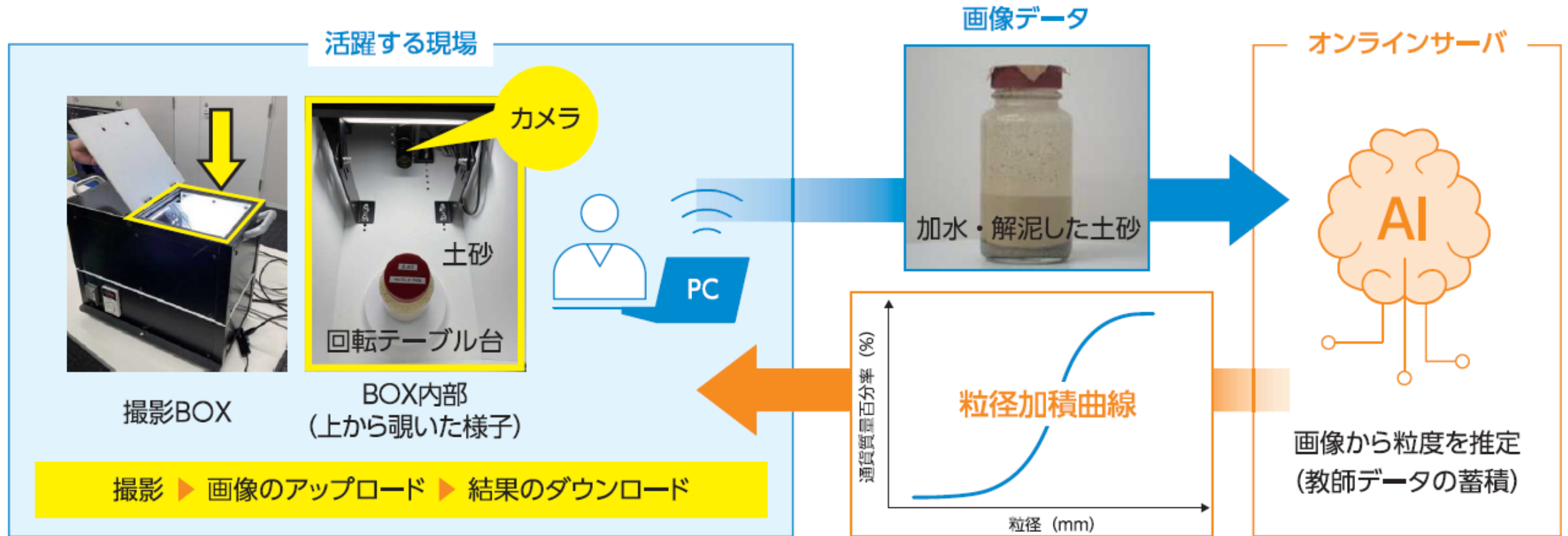
4.成長に向け中期経営計画を推進

AIを活用した土の粒度分布を短時間で判定する「ASYST」を開発

■土工事や地盤改良工事において土砂の粒度情報に基づいて迅速かつ的確に施工の技術的判断が必要



■土の採取・調整からAIによる粒形加積曲線の推定までを1時間以内で実施可能



4.成長に向け中期経営計画を推進

多様な人材育成と活躍推進のための人事制度を整備

- 社員一人ひとりが自分らしく生き生きと働ける職場を目指し、キャリアパスを具体的にイメージできる人事制度の導入、役割や責任に応じた賃金や人事評価制度を運用

世代	20代 一般職		30代 監督職	40代 準幹部職/幹部職	50代～ 経営層
	共通 メニュー	新入従業員研修 2年次研修 キャリアプラン研修 職種別4・5年次 研修		リーダーシップ研修 作業所長研修	新任幹部職研修 特別作業所長研修 営業力向上研修
自主 メニュー	若手グループ制度 海外トレーニー制度 高度専門技術者育成制度 英語学習プログラム/外国人従業員向け日本語学習プログラム				



4.成長に向け中期経営計画を推進

人的資本のさらなる拡充への取り組み

ダイバーシティ & インクルージョン

- ・人材戦略課の設置により具体的な施策を立案し意識改革を推進
- ・海外および国内において、協力会社の理解を得ながらサプライチェーン全体で人権リスクの防止・低減に取り組む

社員提案制度の導入

- ・2022年6月導入以降、社員に自発能動的な発信と実行が可能な仕組みを構築し、幅広い年代・職種の方から新規事業、技術開発、人事・教育等多岐にわたる提案が継続（2022年度提案件数89件、2023年度提案件数44件）

女性活躍推進

- ・エリア総合職制度の導入
- ・産前産後休業、育児休業時の定期的なフォロー面談や復職時の職場環境配慮（配置、短時間勤務）
- ・退職後復職制度

働き方改革

- ・海外の現場も参加した働き方改革発表会の開催により、各支店、各部署、各現場で自発的に行った創意工夫の事例や業務ノウハウを共有し水平展開

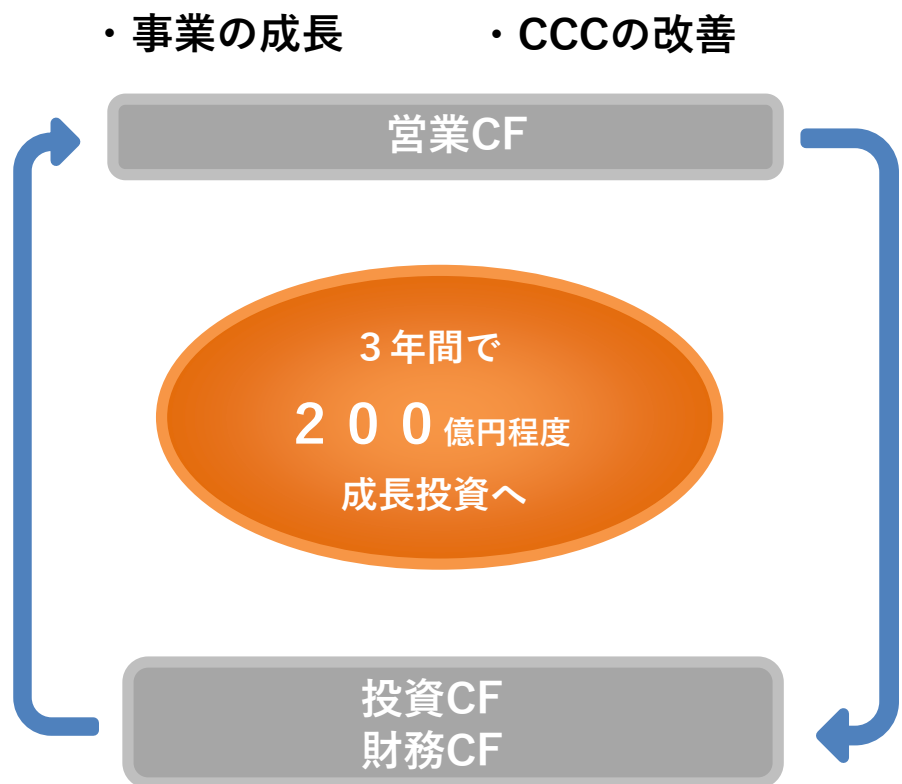
4.成長に向け中期経営計画を推進 中期経営計画における財務数値

(単位：億円)

連結	中期経営計画〈2023-2025〉				
	2023年度	2024年度	2025年度	財務KPI	
				ROE	配当性向
売上高	2,530	2,650	2,670	8%以上を 持続的に堅持	2023年度 30%以上
国内土木	1,270	1,230	1,240		
国内建築	700	710	720		
海外	450	590	590		
不動産事業・グループ等	110	120	120		
営業利益	97	112	120		2024・2025年度 40%以上 ※PBRが向上 した場合
当期純利益	66	75	80		

4.成長に向け中期経営計画を推進

中期経営計画における更なる成長を目指した投資計画



- ・安定的な資金調達
- ・信用格付の維持向上
- ・保有資産の最適化
- ・政策保有株式の縮減 (対純資産10%以内)

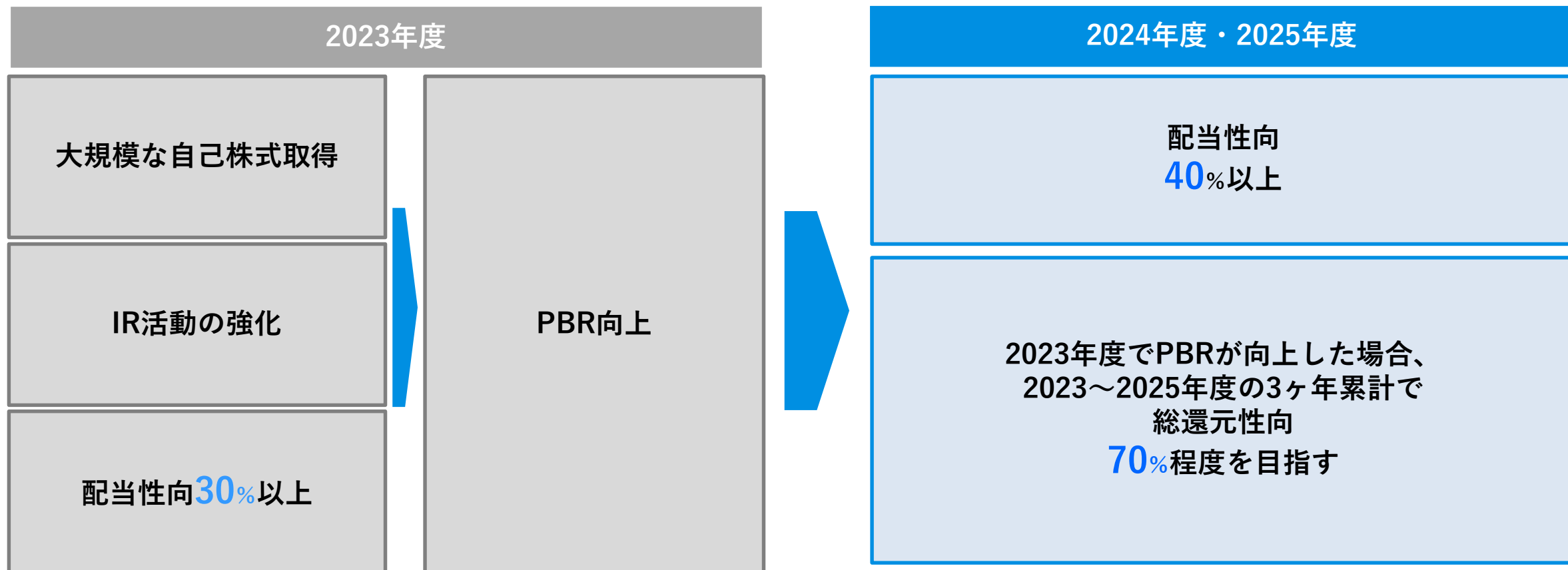
※CCC：キャッシュコンバージョンサイクル
仕入れから現金を回収するまでの日数を示す財務指標（売上債権回転日数－買入債務回転日数）

技術開発	<ul style="list-style-type: none"> ●成長戦略につながる技術開発 ●社員提案による新規事業投資 	40 億円 規模
事業領域拡大	<ul style="list-style-type: none"> ●物流関連の事業拡大をめざし、シナジーが発揮される企業とのM&Aを検討 ●国際競争力の向上（ローカル会社のM&A・PPP案件・外国籍職員のレベルアップ） ●国内での土木・建築連携でのPPP案件（ex.水処理施設事業）への対応 	50 億円 規模
人材開発	<ul style="list-style-type: none"> ●人的資本経営の加速（女性活躍の促進・採用活動の強化、賃上げ） ●ダイバーシティ&インクルージョンの実現（個人の適性や能力に応じた人材育成） ●ESG・DX・カーボンニュートラルの普及と教育 	30 億円 規模
設備投資他	<ul style="list-style-type: none"> ●競争力強化に資する作業船関連の設備投資 ●長期的に安定的な収益用不動産の確保 	80 億円 規模

5.株主還元について

株主還元の充実

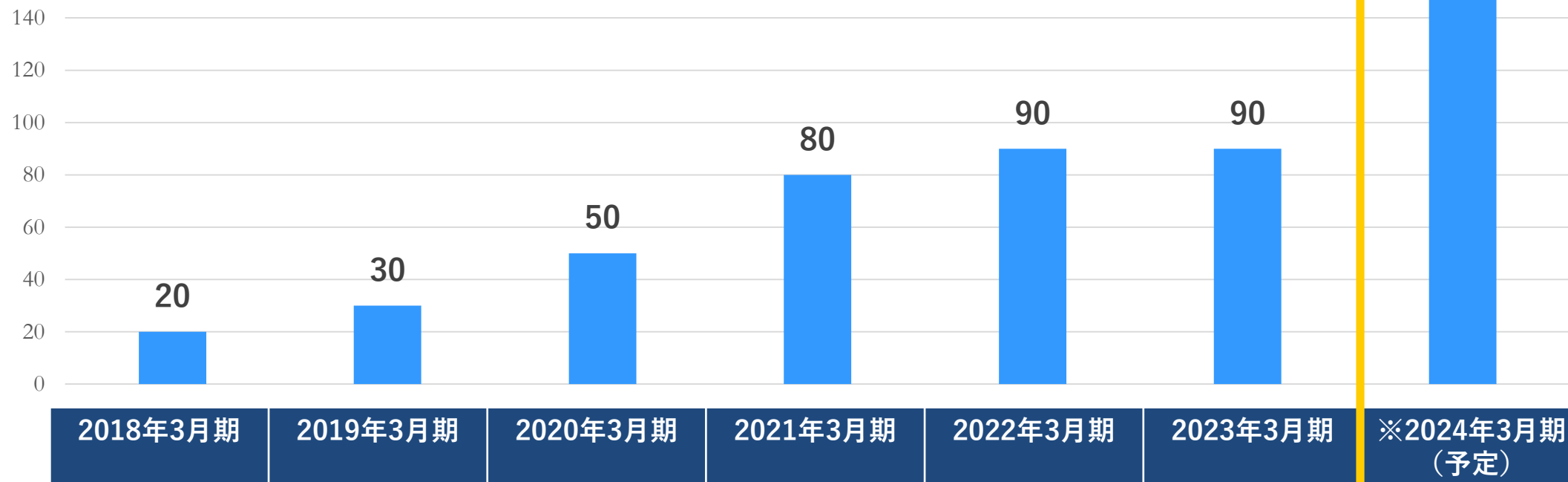
- 1株当たりの価値及びPBRが向上した場合、株主還元を一層安定的かつ充実させるために、本中期経営計画期間中に限り、配当性向を現在の「30%以上」から「40%以上」に変更する



5.株主還元について

当期の期末配当予想は前期の90円から**150円**へ大幅増配

■1株当たり配当金



■配当性向

24.7	25.7	23.4	26.0	26.6	43.8	32.2
------	------	------	------	------	------	------

※2024年3月期（予定）につきましては、本年2月10日に「業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」で公表したとおり1株当たり期末配当金を従来予想の110円から40円増配し150円としております。

5.株主還元について

株主還元の充実

■当社は投資家・株主の皆様と建設的な意見交換を行いながら、適宜施策を見直し、継続的に企業価値の向上に取り組んでいく

投資家・株主からのご提案 1

1,000円台だった株価が3,800円台まで上昇しており、1単元株を取得するのに40万円近く必要になっている。

個人投資家もターゲットにするのであれば**株式分割**も検討すべきでは？

投資家・株主からのご提案 2

自己株式を取得してEPSを上げたことは評価するが、**自己株式を消却**することで更に効果を上げるべき。

取締役会
で議論

2024年4月1日付で実施

**1株を4株に分割する
株式分割を実施**

2024年4月2日付で実施

**自己株式
50万株を消却**

6.2024年3月期第3四半期業績及び通期業績予想について

受注高（単体）、売上高、売上総利益、営業利益、経常利益、四半期純利益の全てにおいて、**第3四半期連結累計期間としては過去最高**

受注高（単体）

2,677億円

+51.2%



売上高（連結）

2,065億円

+39.2%



売上総利益（連結）

228億円

+105.9%



営業利益（連結）

135億円

+388.7%



経常利益（連結）

128億円

+334.9%



四半期純利益[※]（連結）

83億円

+313.8%



※四半期純利益 = 親会社株主に帰属する四半期純利益

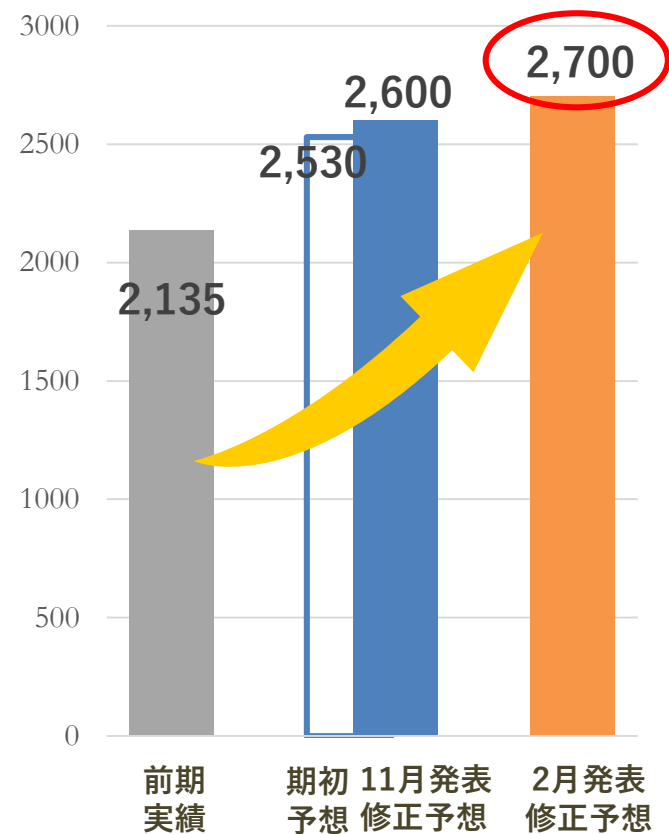
6.2024年3月期第3四半期業績及び通期業績予想について

11月に発表した業績予想を更に上方修正

営業利益は過去最高となる見込み

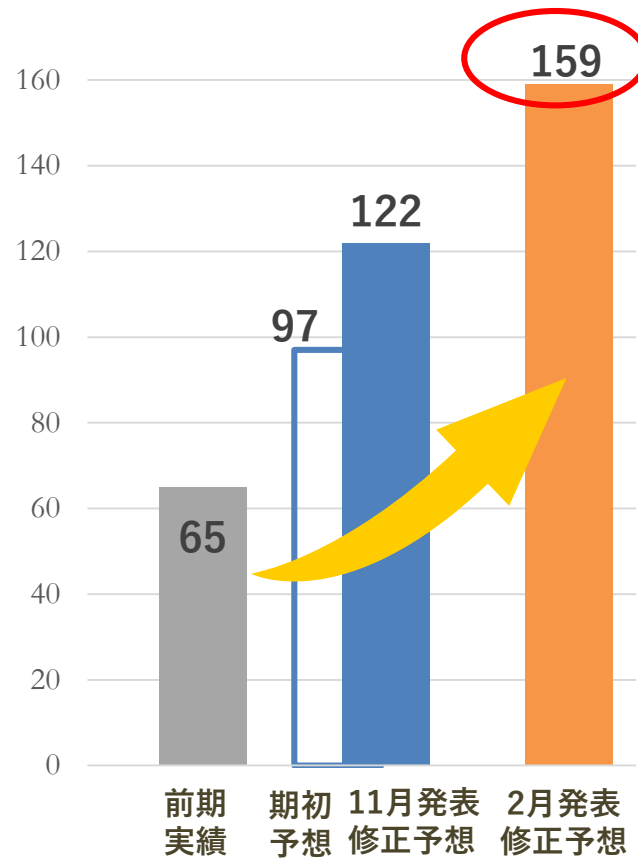
売上高

(単位：億円)



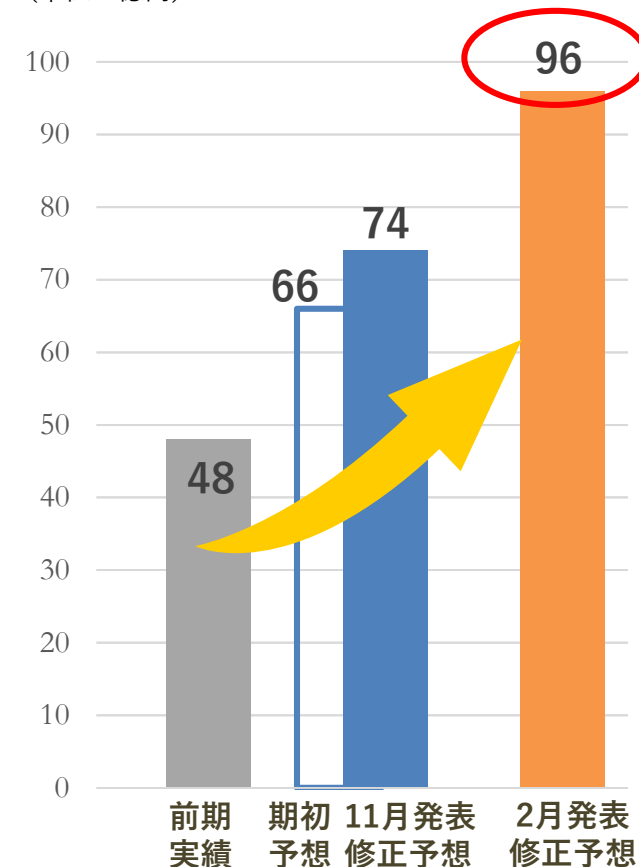
営業利益

(単位：億円)



当期純利益

(単位：億円)



ご清聴ありがとうございました





Copyright 2024 TOA CORPORATION

お問い合わせ先

東亜建設工業株式会社

経営企画部 IRコミュニケーション室

TEL:03-6757-3821