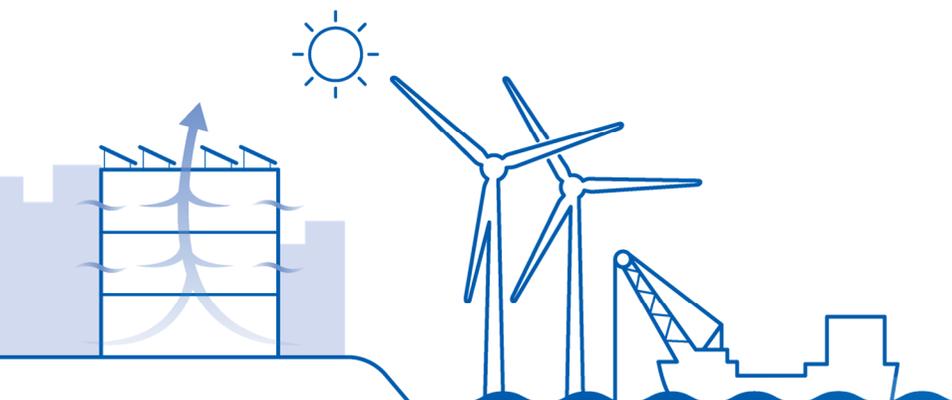


東洋建設グループ

中期経営計画

補足説明資料

(2023-2027)



目次



I. 全社計画

- I-1. 受注高（全社/単体）
- I-2. 受注高ブリッジ（2023.3 vs 2028.3）
- I-3. 売上高推移（連結）
- I-4. 売上総利益（連結）
- I-5. 売上総利益ブリッジ（2023.3 vs 2028.3）
- I-6. 営業利益推移（連結）
- I-7. 営業利益ブリッジ（2023.3 vs 2028.3）
- I-8. 投資方針

II. 主要事業別推移 国内土木

- II-1. 受注高推移（国内土木/単体）
- II-2. 受注高ブリッジ（2023.3 vs 2028.3）
- II-3. 売上高推移（国内土木/単体）
- II-4. 売上総利益（国内土木/単体）
- II-5. 売上総利益ブリッジ（2023.3 vs 2028.3）
- II-6. 営業利益推移（国内土木/単体）

III. 主要事業別推移 国内建築

- III-1. 受注高推移（国内建築/単体）
- III-2. 受注高ブリッジ（2023.3 vs 2028.3）
- III-3. 売上高推移（国内建築/単体）
- III-4. 売上総利益（国内建築/単体）
- III-5. 売上総利益ブリッジ（2023.3 vs 2028.3）
- III-6. 営業利益推移（国内建築/単体）

IV. 主要事業別推移 海外建設

- IV-1. 受注高推移（海外建設/連結）
- IV-2. 売上高推移（海外建設/連結）
- IV-3. 売上総利益（海外建設/連結）
- IV-4. 売上総利益ブリッジ（2023.3 vs 2028.3）
- IV-5. 営業利益推移（海外建設/連結）

V. 主要事業別推移 洋上風力事業

- V-1. 売上高推移（洋上風力/単体）

VI. 人財戦略

- VI-1. 人員数及び人件費推移

サマリー



外部環境の見立て

当社の方針*1

国内土木

- 公的土木は、国土強靱化政策の継続を想定し基本横ばいの認識。ただし、政府の「国家防衛戦略」を踏まえ、防衛関連工事は増加の見通し
- 民間土木は、電気、製造、運輸の各セクター中心の開発・維持更新投資ニーズのもと成長が見込まれる

- 官庁海上：当社の高い競争力のもと、安定収益基盤を堅持しつつ、直轄港湾のシェアアップによる受注増加を狙う
- 官庁陸上：実績(エリア、工種)を活かした案件取組、前田建設工業との共同取組により、受注額増を狙う
- 民間：カーボンニュートラルへの取組強化、顧客志向営業の深化による特命受注増、利益増大を目指す

国内建築

- コロナ影響による設備投資ダウンは収束し、カーボンニュートラル志向を含めた設備投資は上向き見通し
- 当社主力領域である生産、環境、中規模物流施設、ReReCの対象市場である建築補修・維持修繕市場は、今後緩やかな成長が続く見通し

- 新築：物流・生産施設を中心に継続強化、ReReC施策と連動した形で事務所顧客の開拓に注力し、新築全体の受注増を狙う
- ReReC：カーボンニュートラル提案力強化等の施策により、事務所・工場の大規模修繕・改築を中心に受注拡大を狙う
- 非請負：次なる成長の種まきとして専任部署を立ち上げて、ReReCの派生案件（物件取得→更新・建替え等）の実績確立を目指す

海外建設*2

- アジア・アフリカの建設市場は一定の成長が見込まれ、日本政府による「自由で開かれたインド太平洋(FOIP)」の推進も背景に、港湾等のインフラ整備への関与機会は増加の見立て
- フィリピンの建設市場は、経済発展を背景に年平均10%超の高成長を続けており、日系現地No.1企業であるCCTのローカル化進展に伴い高成長が期待できる環境

- 2027年までに予定されているODA案件の受注機会獲得、フィリピン民間工事領域の基盤強化により、フィリピン・ケニアで売上・利益増大を狙う
- フィリピン：民間工事（現地連結子会社CCT）の基盤を更に強化し、従前の日系建築顧客中心から非日系建築・土木の受注増加に注力
- ケニア：ODA案件の獲得・収益確保、現地法人設立に向けた基盤強化によりローカル化推進を狙う

洋上風力

- 政府発電目標である2030年10GWに向けて、2027年より本格的な洋上風力工事が開始される見通し
- 2030年までは着床式が主だが、2030年以降は洋上風力の適地拡大のために浮体式も普及拡大することを想定

- 国内最大の自航式ケーブル敷設船を導入し、2028.3期から工事投入予定
- 当社の海洋土木工事の豊富な知見と洋上風力の技術開発に、商船三井の船舶の建造、保有、運航における豊富な実績を掛け合わせることで、2029.3期以降は大型工事の受注、収益伸長を目指す

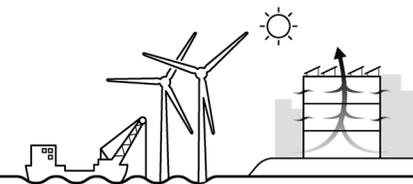
*1: 他に不動産事業、関連会社事業があるが、不動産事業は安定事業として過去実績並み、関連会社は本社事業と連携による業績成長を見込む *2: 海外建設のみ連結（単体+現地法人CCT）で説明



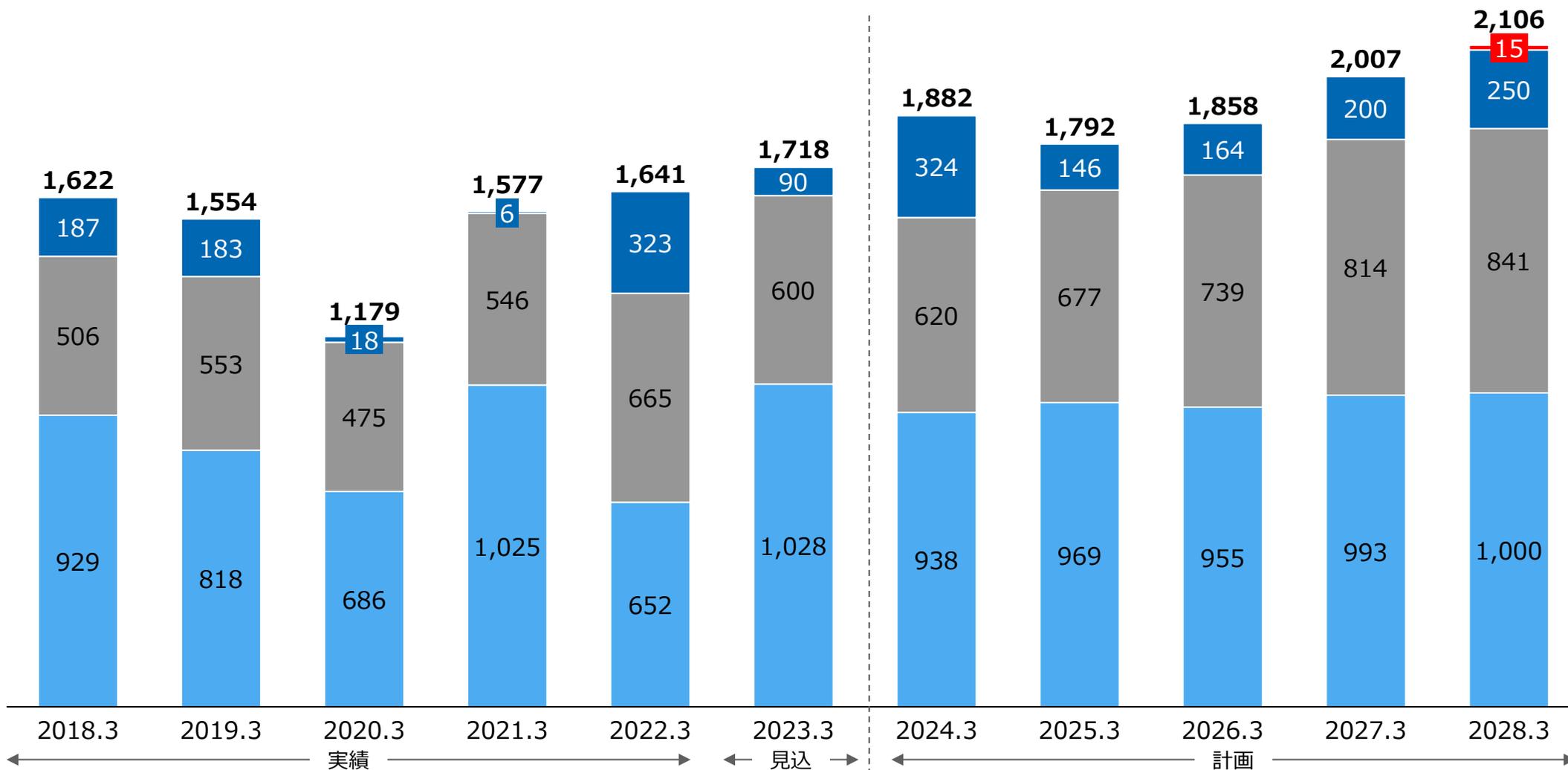
全社計画

I -1

受注高 (全社/単体)



- 国内土木 (単体)
- 海外建設 (単体)
- 国内建築 (単体)
- 洋上風力 (単体)



*2025.3期以降は、毎期単年度数値を見直す

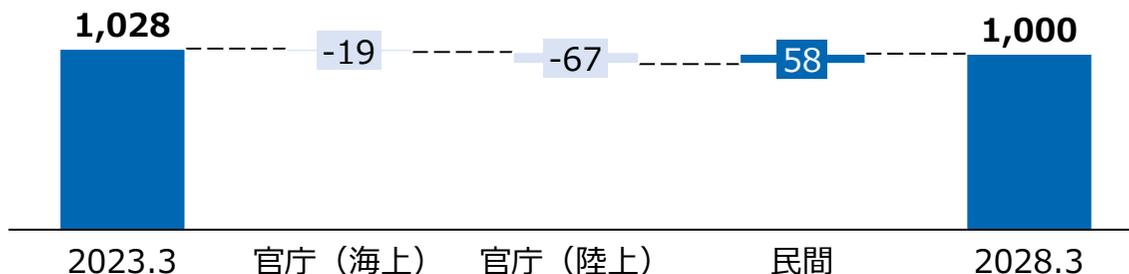
I -2 受注高ブリッジ (2023.3 vs 2028.3)



受注高 (単体) (億円)

主な増減要因

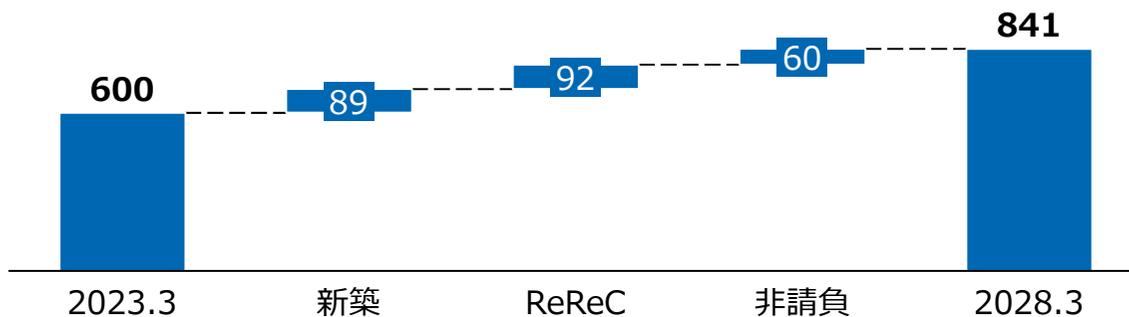
国内土木



全体としては横ばいを想定

- 2023.3期は官庁（陸上）の大型PJを受注した影響で受注高は1,000億に達する見込み
- 民間での受注増を狙い、2023.3期同様1,000億の受注高を想定

国内建築



ReReC対応強化で新築領域も含めた受注拡大を企図、非請負も2028.3期までの事業獲得を狙う

- ReRec対応による営業強化で新築案件開拓も進むことで、新築・ReReCでの受注拡大を想定
- 次世代の成長ドライバーとして新たに非請負事業を推進することで多様な収益手段を構築

海外建設



受注確度の高い個別案件の積み上げによる成長を想定

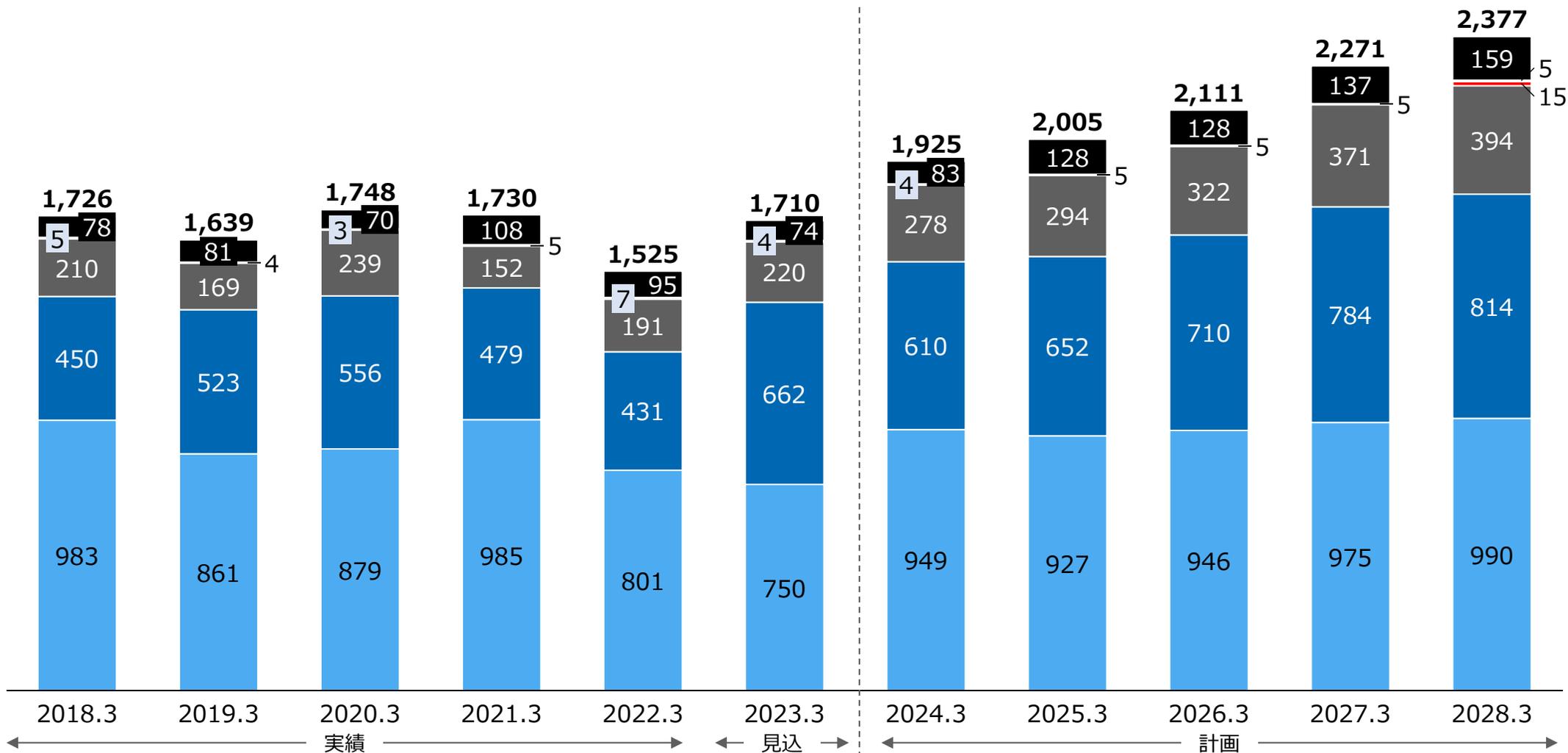
- ODAは2028.3期にかけて、受注確度が高いケニア（モンバサ案件）、フィリピン（パッシング・マリキナ案件等）案件の積み上げにより、受注拡大を想定



I -3 売上高推移 (連結)

- 国内土木 (単体)
- 国内建築 (単体)
- 海外建設 (連結)
- 洋上風力 (単体)
- その他 (単体)
- 関係会社 (土木・建築・その他)

(単位：億円)

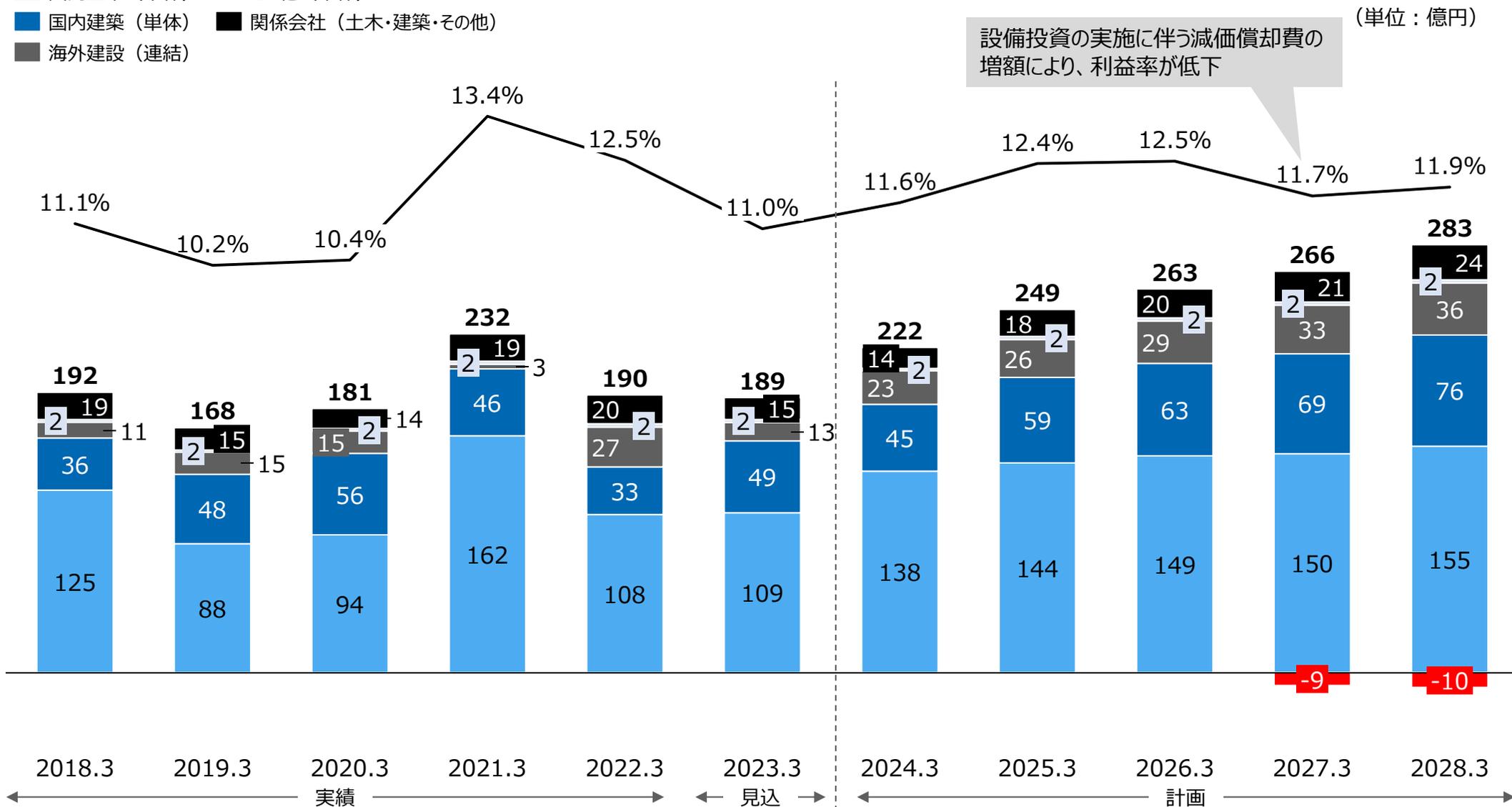


*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す



I -4 売上総利益 (連結)

- 売上総利益率
- 国内土木 (単体)
- 国内建築 (単体)
- 海外建設 (連結)
- 洋上風力 (単体)
- その他 (単体)
- 関係会社 (土木・建築・その他)



*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

I -5 売上総利益ブリッジ (2023.3 vs 2028.3)



売上総利益 (億円)

主な増減要因

国内土木

単体 ※2028.3期売上総利益は、洋上風力事業を含まず

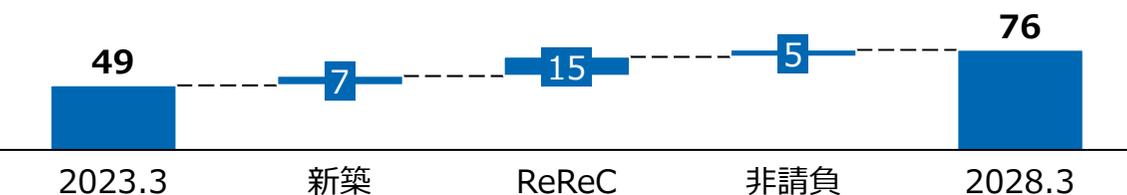


売上高の増加、利益率の向上に伴う成長を想定

- 売上高は2023.3期750億円から2028.3期990億円への増加を想定
- 利益率の高い直轄港湾での売上増により売上総利益率は1.1ポイント改善

国内建築

単体



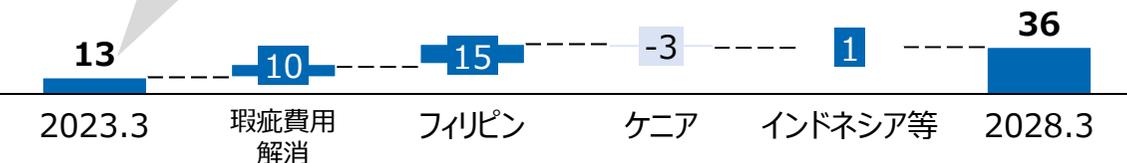
売上高の増加、利益率の向上に伴う成長を想定

- 売上高は2023.3期662億円から2028.3期814億円への増加を想定
- 利益率の高いReReC、非請負事業の売上増により売上総利益率は2.0ポイント改善

海外建設

連結

2023.3期は過年度完成工事の瑕疵補修費用約10億円の計上の影響



売上の増加に伴う成長を想定

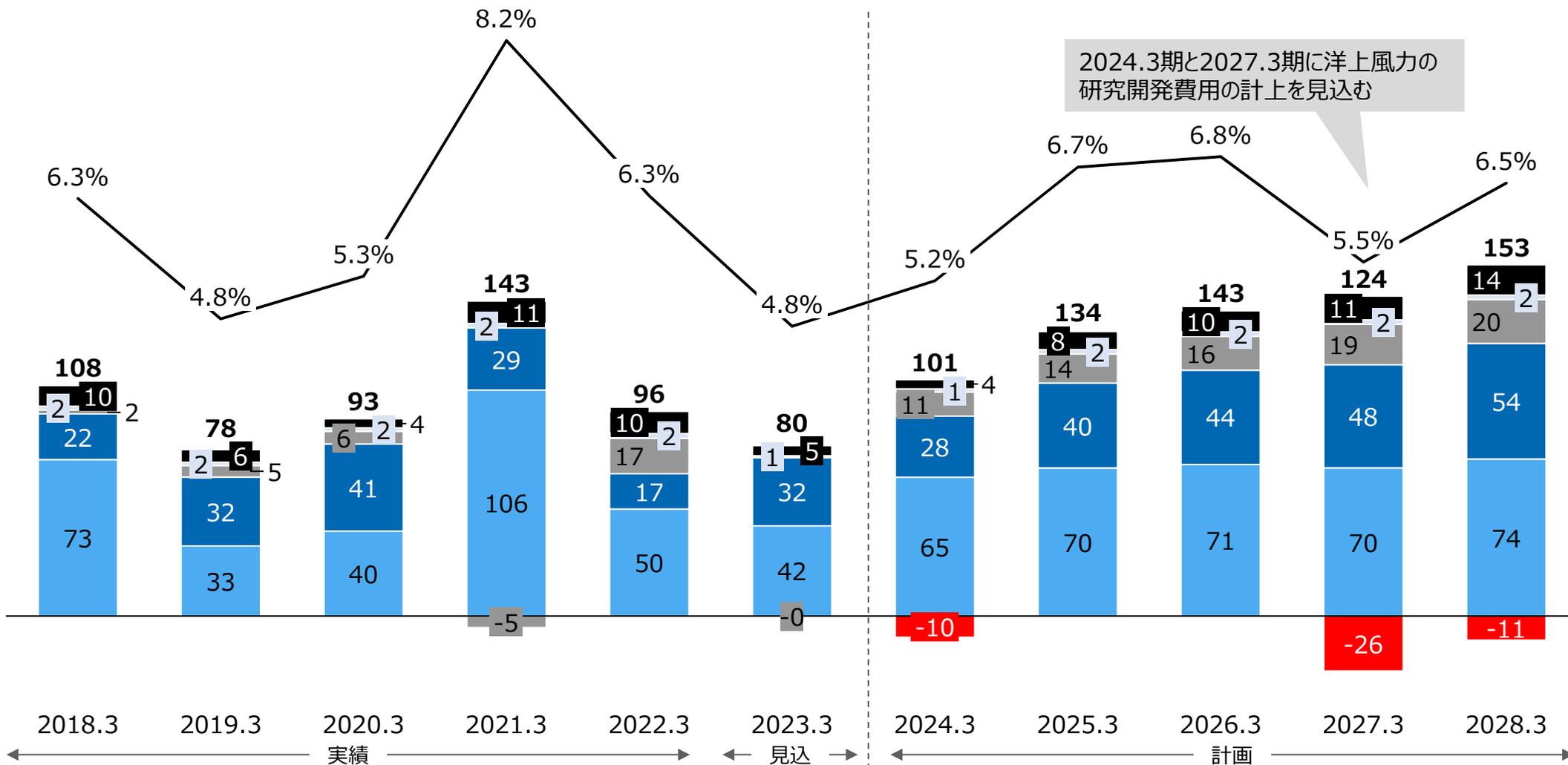
- 売上高が2023.3期220億円から2028.3期394億円へ増加、過去平均並みの利益率を維持することで売上総利益は増加見込み
- 2023.3期はフィリピンにおける過年度完成工事の瑕疵補修費用約10億円の計上の影響したが、一過性であり、以降の同種費用発生は想定せず



I -6 営業利益推移 (連結)

- 営業利益率
- 国内土木 (単体)
- 国内建築 (単体)
- 海外建設 (連結)
- 洋上風力 (単体)
- その他 (単体)
- 関係会社 (土木・建築・その他)

(単位：億円)



2024.3期と2027.3期に洋上風力の研究開発費用の計上を見込む

*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

I -7 営業利益ブリッジ (2023.3 vs 2028.3)

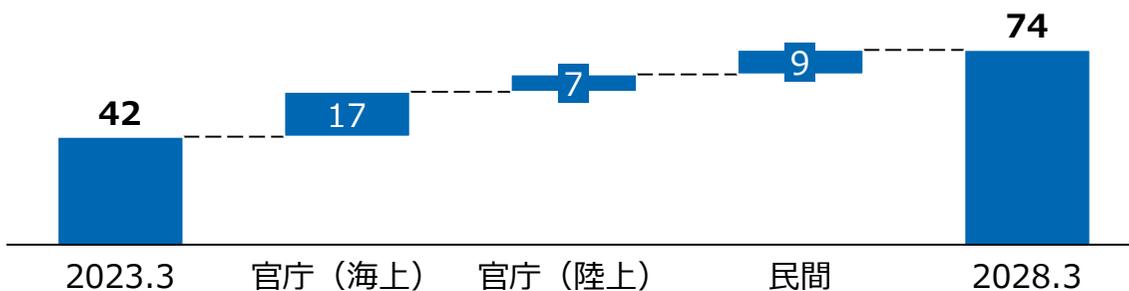


営業利益 (億円)

主な増減要因

国内土木

単体 ※2028.3期営業利益は、洋上風力事業を含まず



国内建築

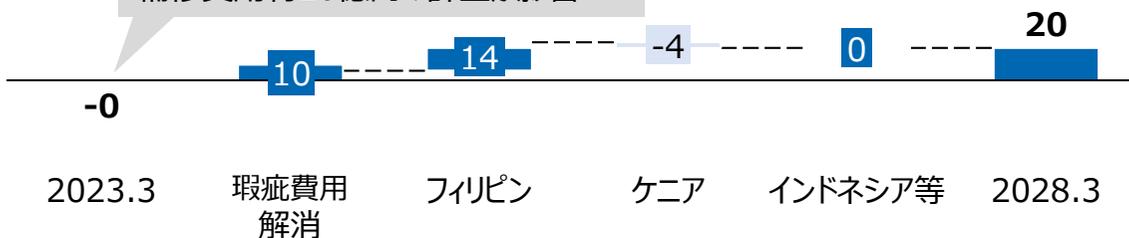
単体



海外

連結

2023.3期は過年度完成工事の瑕疵補修費用約10億円の計上の影響



販管費の内、人件費及び減価償却費の変動が主に影響

- 各事業の売上総利益に販管費を配賦することで、営業利益を設定
- 販管費は、基本的に固定費項目が多いため、直近の実績水準横置きをベースに、大型投資等による減価償却費の増加及び、賃上げによる人件費増加を加味
- 各事業への販管費の配賦は、売上高等の社内基準に基づく

I -8 投資方針（新中期経営計画再掲）



“守りから攻めへ”の方針に則り、洋上風力事業を中心に積極的な投資を行い、成長領域の収益基盤構築、既存事業の更なる強化を実現



260億円～ ➤ ケーブル敷設船等、船舶への投資

20億円～ ➤ ZEB関連投資

60億円～ ➤ 総合技術研究所
（技術研究開発への先行投資）
➤ DX/ICT、M&A 他

40億円 ➤ 既存資産の更新投資ほか

（5ヶ年計）



主要事業別推移

国内土木（単体）



受注高推移 (国内土木/単体)

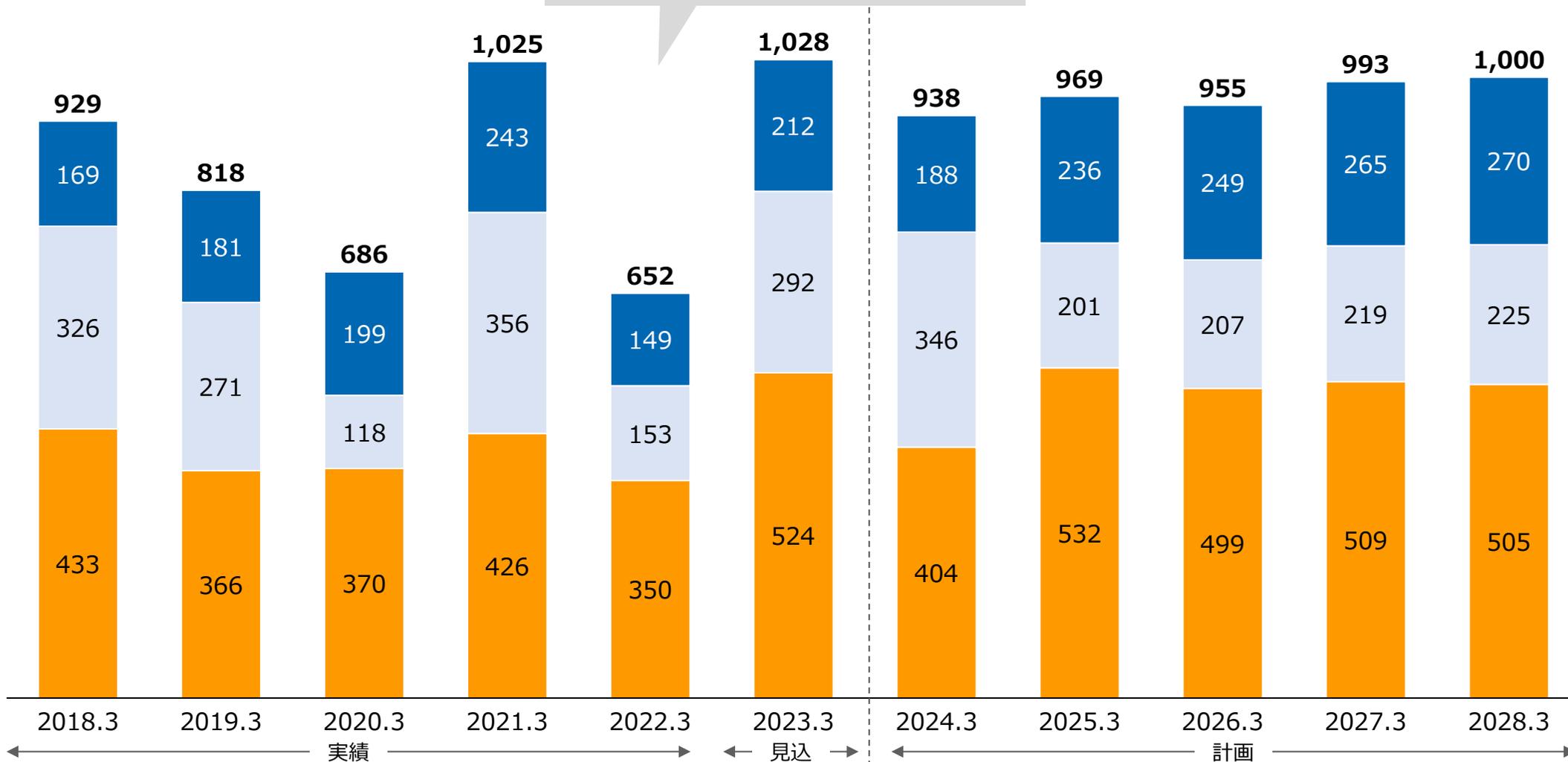
※洋上風力事業を含まず



官庁 (海上)
官庁 (陸上)
民間

(単位：億円)

大型案件の受注の減少と民間案件の工事規模が小さかったことにより、受注高が一時的に減少



*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

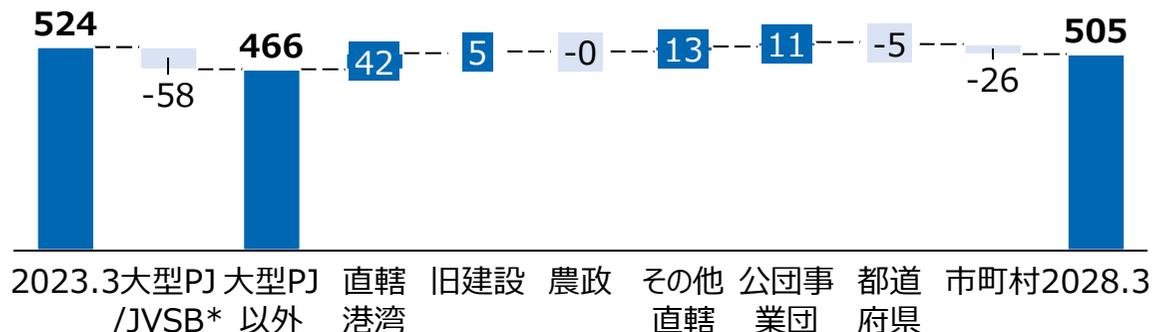


Ⅱ-2 受注高ブリッジ (2023.3 vs 2028.3)

受注高 (億円)

主な増減要因

官庁 (海上)



直轄港湾のシェアアップによる受注増加を想定

- 社内リソース配置の最適化により直轄港湾での受注機会増加、それに伴うシェアアップを狙う
- 地場業者優位の一部の地方自治体では案件の選択受注による受注減を想定
- 防衛関係等での大型PJの受注も見込む

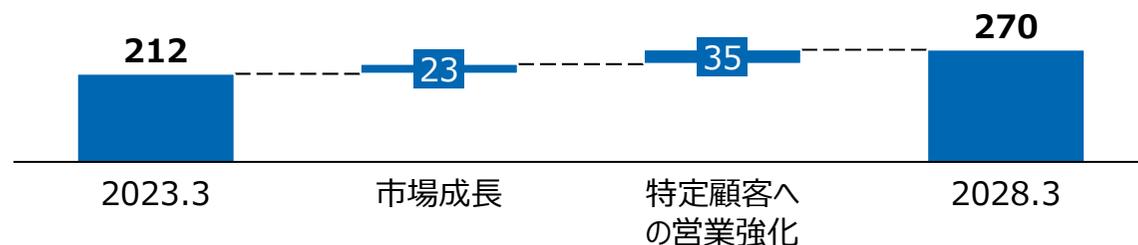
官庁 (陸上)



国交省旧建設、農政の水際案件への注力による受注額微増を想定

- 道路・トンネル工事に加え、当社の強みが活きる水際案件へ一層注力することで、旧建設、農政等での受注増加を狙う

民間



市場成長及び、特定顧客への営業強化による受注増加を想定

- 民間土木は成長市場、かつ当社は後発のため市場シェアアップの余地は大きく、2028.3期までに23億円の成長を想定
- 造船/エネルギー等特定顧客への営業を強化し、2028.3までに35億円の受注を狙う

*2023.3期は官庁 (海上) (陸上) 共に大型PJが多く受注できた年度であり、2028.3期にかけて大型PJの獲得に継続して取り組むものの全体では減少する想定

II -3

売上高推移 (国内土木/単体)

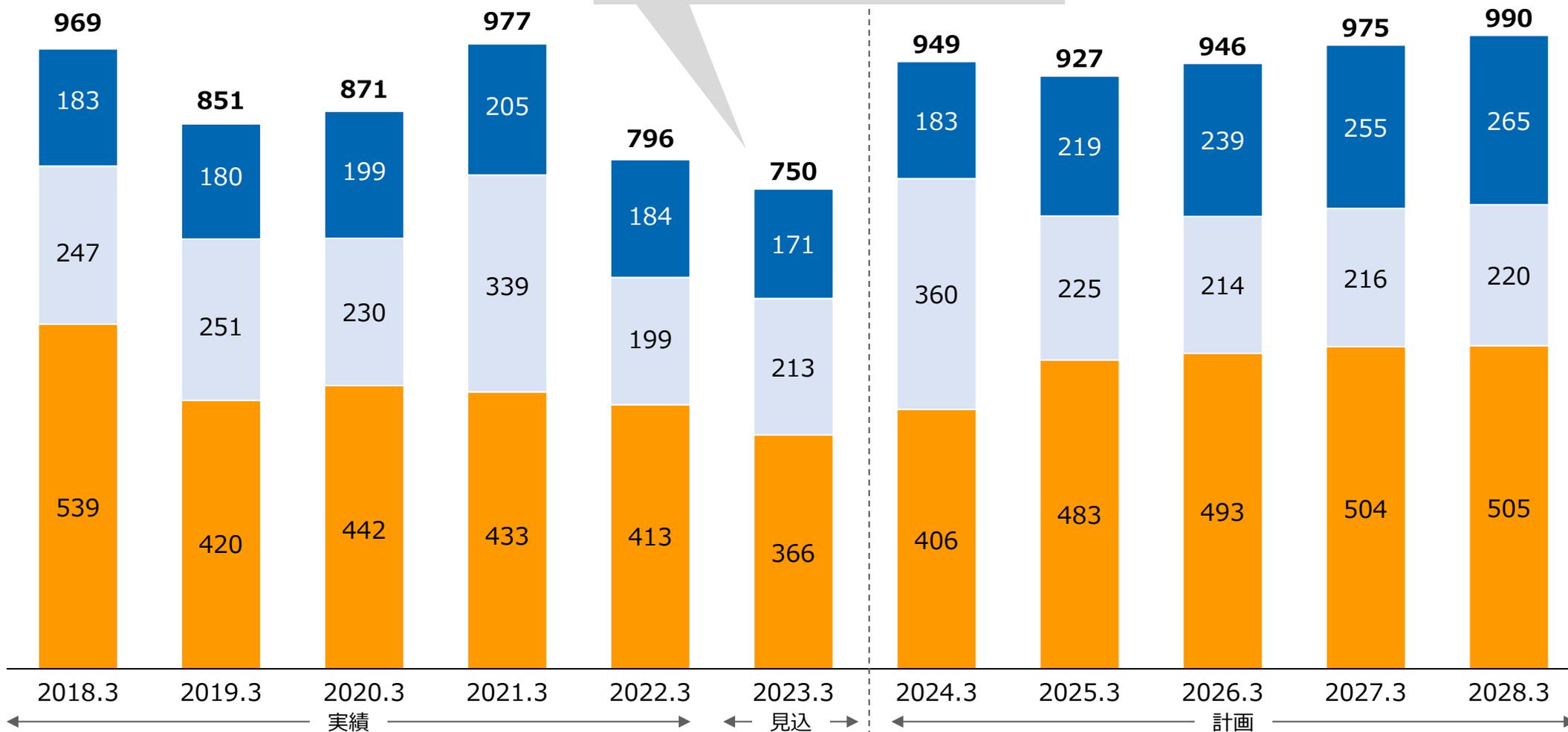
※洋上風力事業を含まず



官庁 (海上)
官庁 (陸上)
民間

(単位：億円)

前期受注高の一時的な減少に伴い、売上高も一時的に減少



*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す



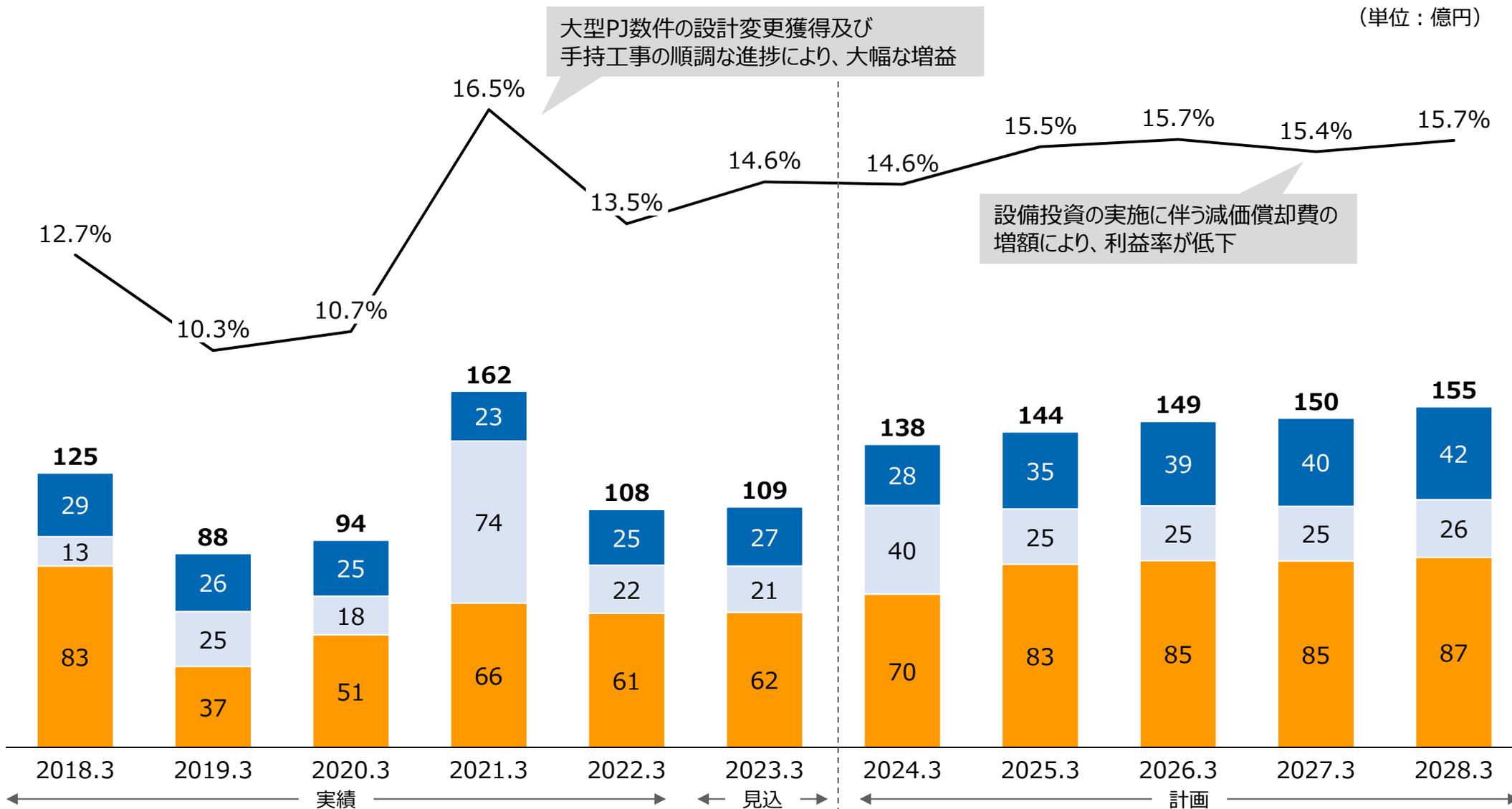
II-4 売上総利益（国内土木/単体）

※洋上風力事業を含まず

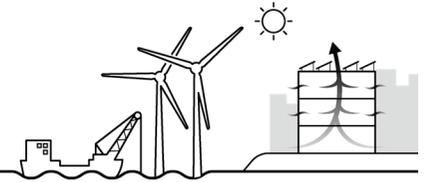


— 売上総利益率
 ■ 官庁（海上）
 ■ 官庁（陸上）
 ■ 民間

（単位：億円）



*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

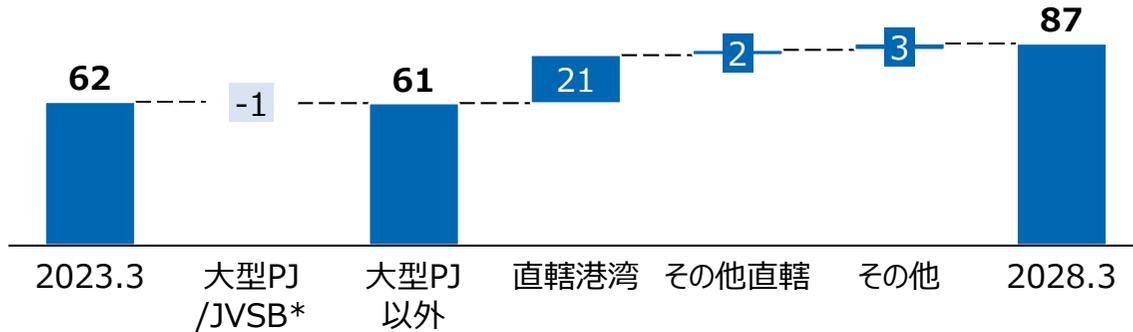


Ⅱ-5 売上総利益ブリッジ (2023.3 vs 2028.3)

売上総利益 (単体) (億円)

主な増減要因

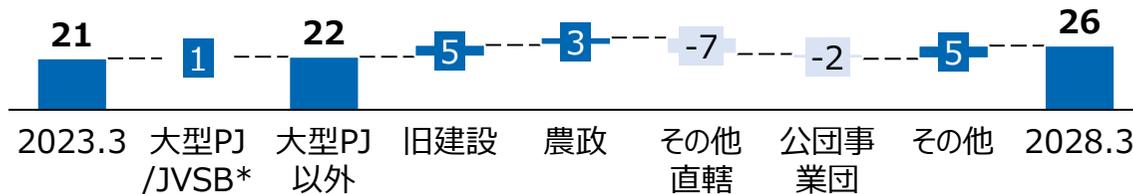
官庁 (海上)



直轄港湾の受注・売上増加および利益率向上による成長を想定

- 社内リソース配置の最適化による直轄港湾での受注機会の増加等に伴い、利益額の増加および利益率の向上を想定

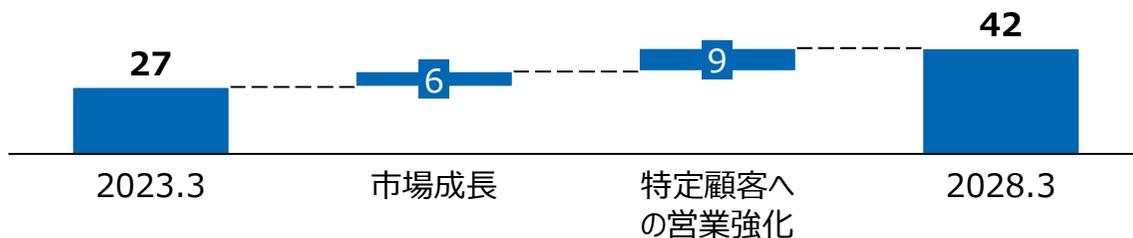
官庁 (陸上)



水際案件への注力による受注・売上増加および利益率改善による成長を想定

- 水際案件への注力による旧建設、農政等の受注・売上の増加に伴い、利益額の増加および利益率の改善を想定

民間



受注・売上増加による成長を想定

- 市場成長、特定顧客への営業強化による受注・売上増加に伴い、利益額の増加を想定 (利益率は過度に見込まず、過去平均2023.3期並みを想定)

II -6

営業利益推移（国内土木/単体）

※洋上風力事業を含まず

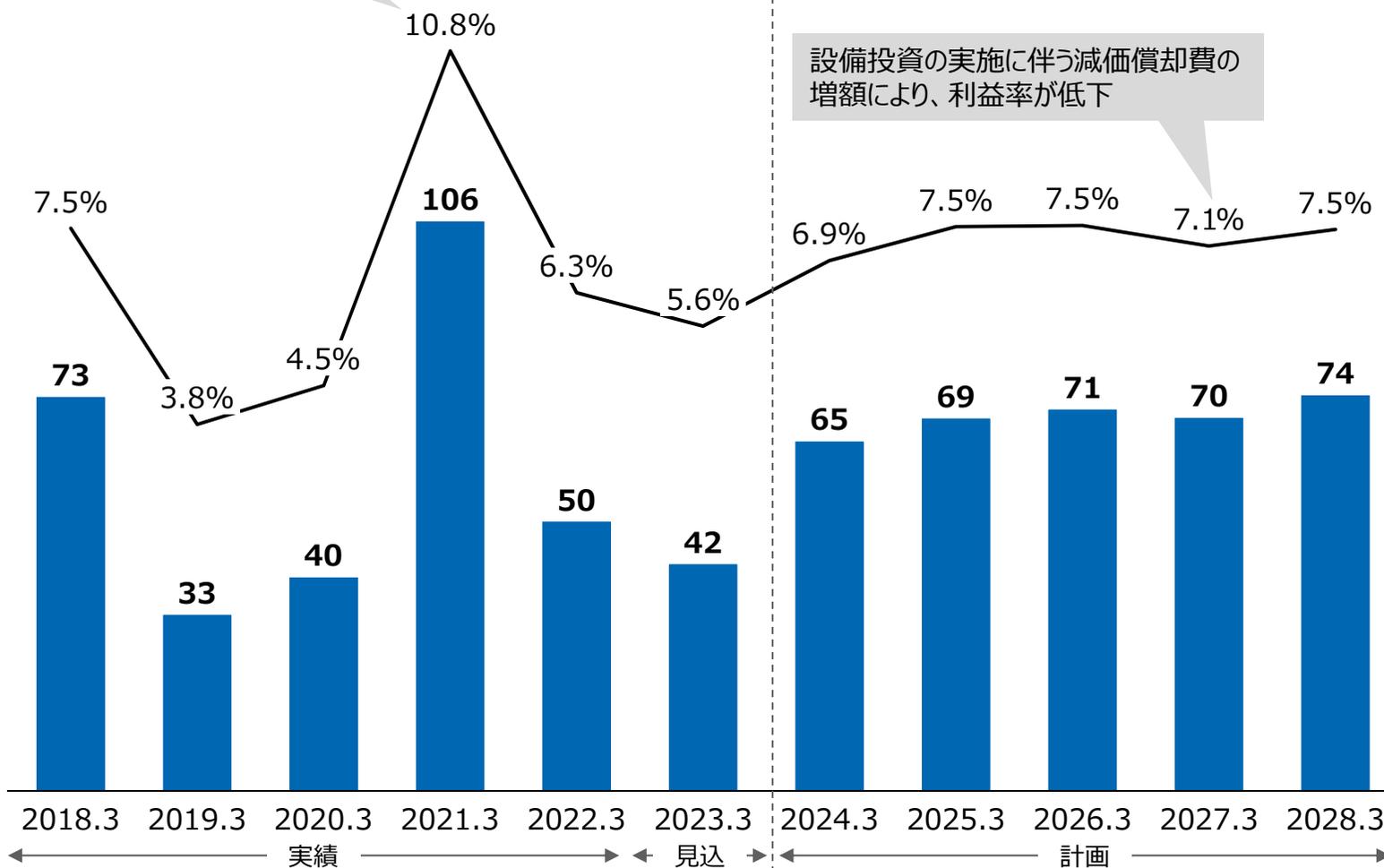


営業利益（単体）（億円）

主な増減要因

繰越工事数件での大型の設計変更の獲得及び手持工事の順調な進捗により、大幅な増益

設備投資の実施に伴う減価償却費の増額により、利益率が低下



- 2018.3期、2021.3期は売上高950億円超を達成したことで高い利益水準を実現
- 2024.3期も売上高950億円、過年度5か年平均値と同程度の利益率を見込んでおり、利益水準として6.9%へと回復見込み
- 2025.3期以降、利益率の高いセグメント（官庁海上の直轄港湾、民間の海上工事等）での売上増加により営業利益、営業利益率ともに上昇する見込み

*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す



主要事業別推移

国内建築（単体）

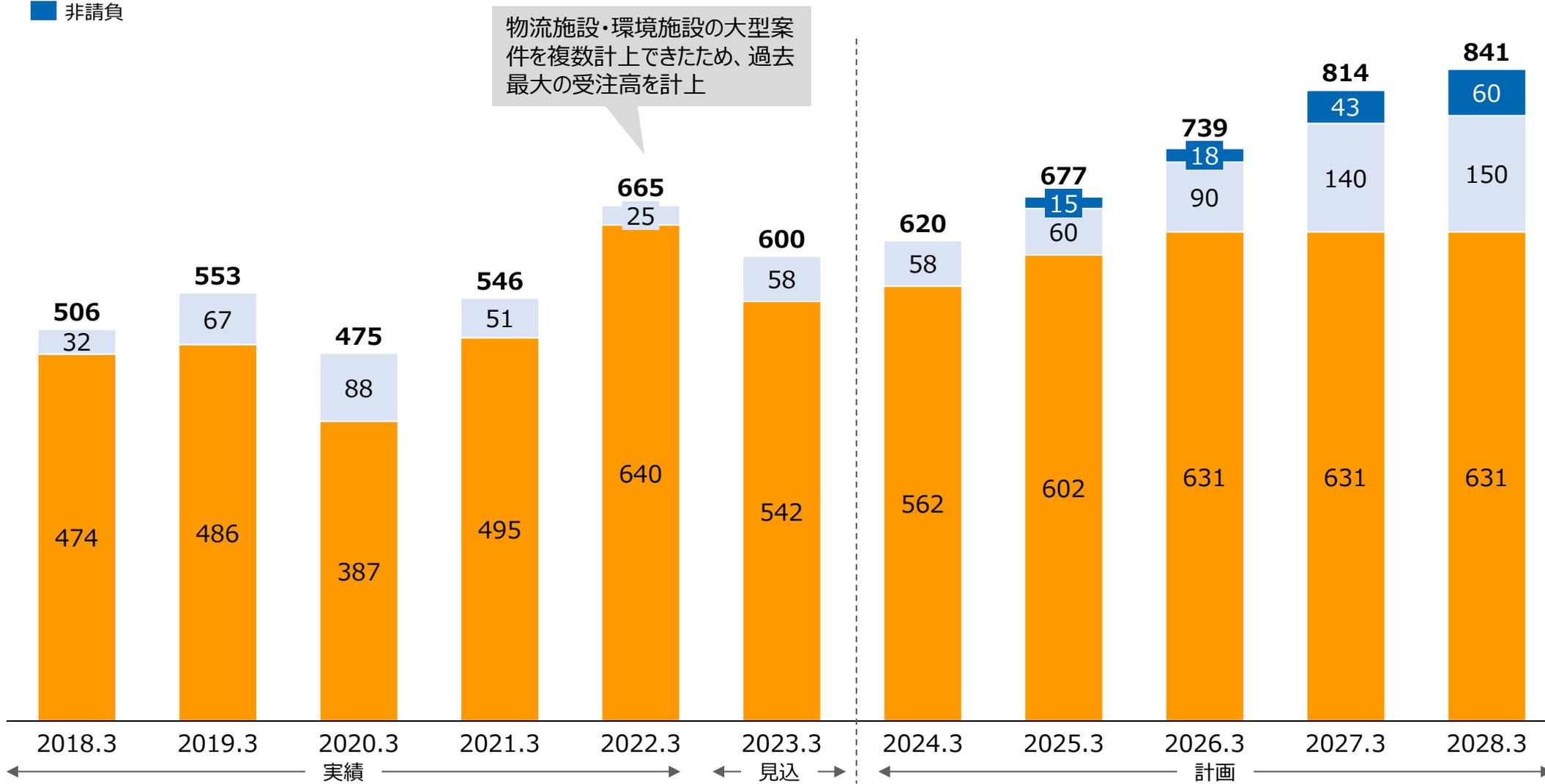
Ⅲ-1

受注高推移 (国内建築/単体)



- 新築
- ReReC
- 非請負

(単位：億円)



物流施設・環境施設の大型案件を複数計上できたため、過去最大の受注高を計上

*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

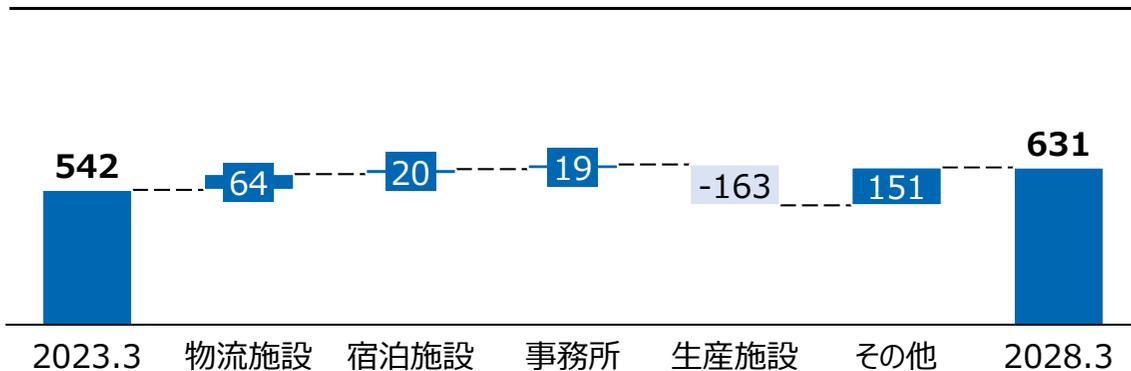
Ⅲ-2 受注高ブリッジ (2023.3 vs 2028.3)



受注高 (億円)

主な増減要因

新築



ReReC施策の派生効果による受注増を狙う

- ReReCの営業強化により、派生する形で新築ニーズを掴むことで、事務所・宿泊施設で受注増加を見込む（事務所は市場成長の取り込みも想定）
- 2023.3期に資材高騰等影響で引き合いが減少した物流施設は、過去平均並みへの回復を想定
- 生産施設は2023.3期が過去最高の受注高を計上、今後は過去並みの受注に落ち着く想定

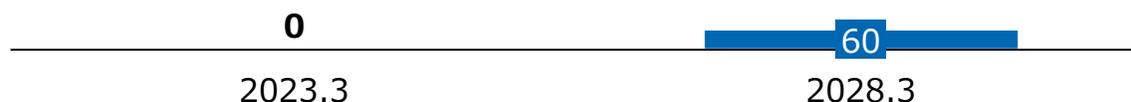
ReReC



取り組み強化により、事務所・生産施設を中心に受注拡大を狙う領域

- 市場の拡大に加え、カーボンニュートラル関連投資等により、営業・技術力を向上させ、その効果を活用することで、事務所・生産施設を中心に受注獲得を狙う

非請負*



次の成長の核となるべく施策強化&一部効果刈り取りを狙う領域

- ReReCに続く戦略対象領域として、専任体制を構築し事業推進を強化
- ReReC派生案件を中心に、2028.3期で2~3件程度の案件成立を狙う

* 非請負は受注ベースの事業が主体とならない想定だが、他事業との横比較も踏まえ売上高≒受注高として提示（非請負でも一部リニューアル案件等で期ずれによる受注残が発生することも考慮し、非請負の売上高を算出）

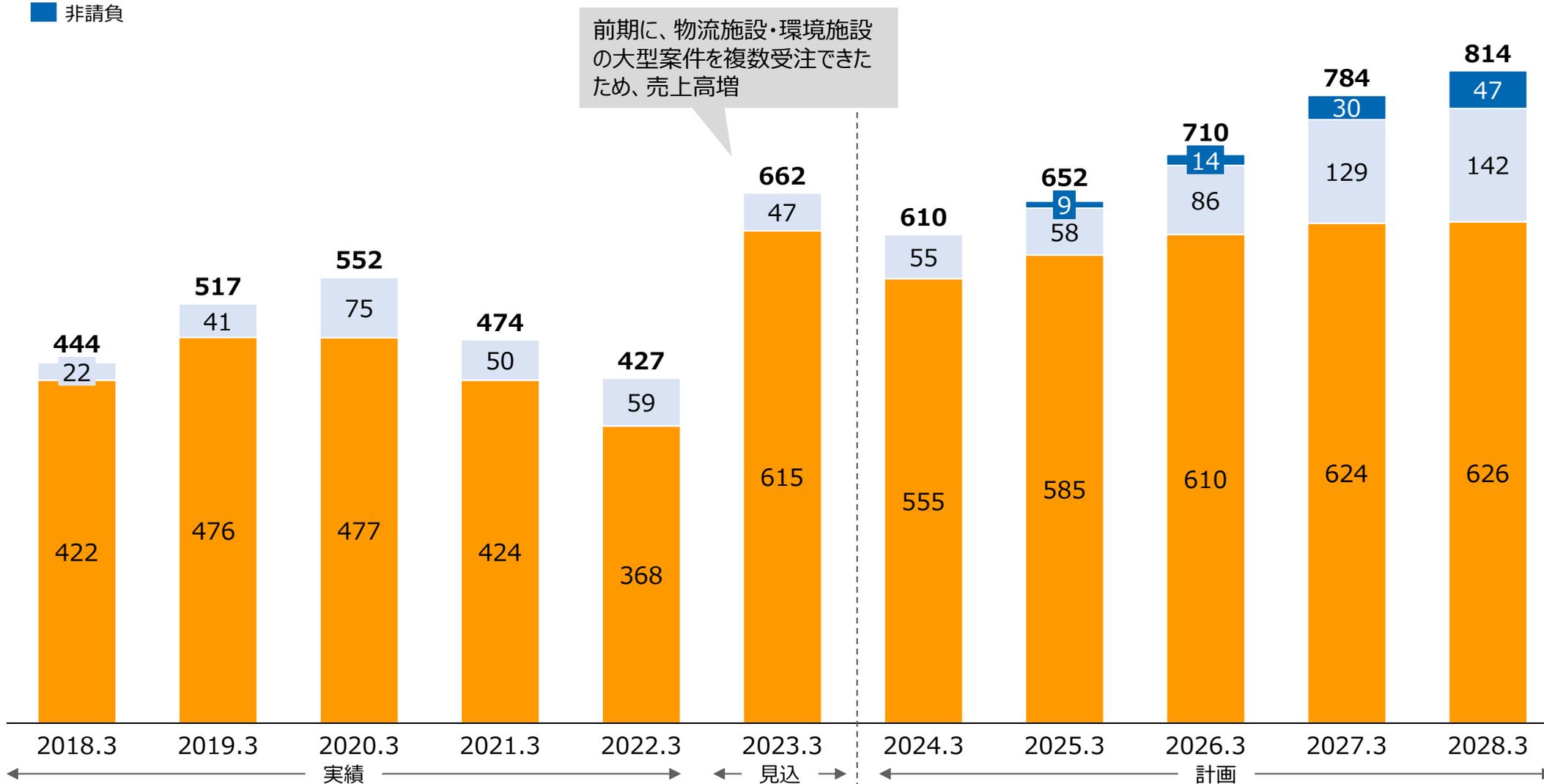
Ⅲ-3

売上高推移（国内建築/単体）



- 新築
- ReReC
- 非請負

（単位：億円）



*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

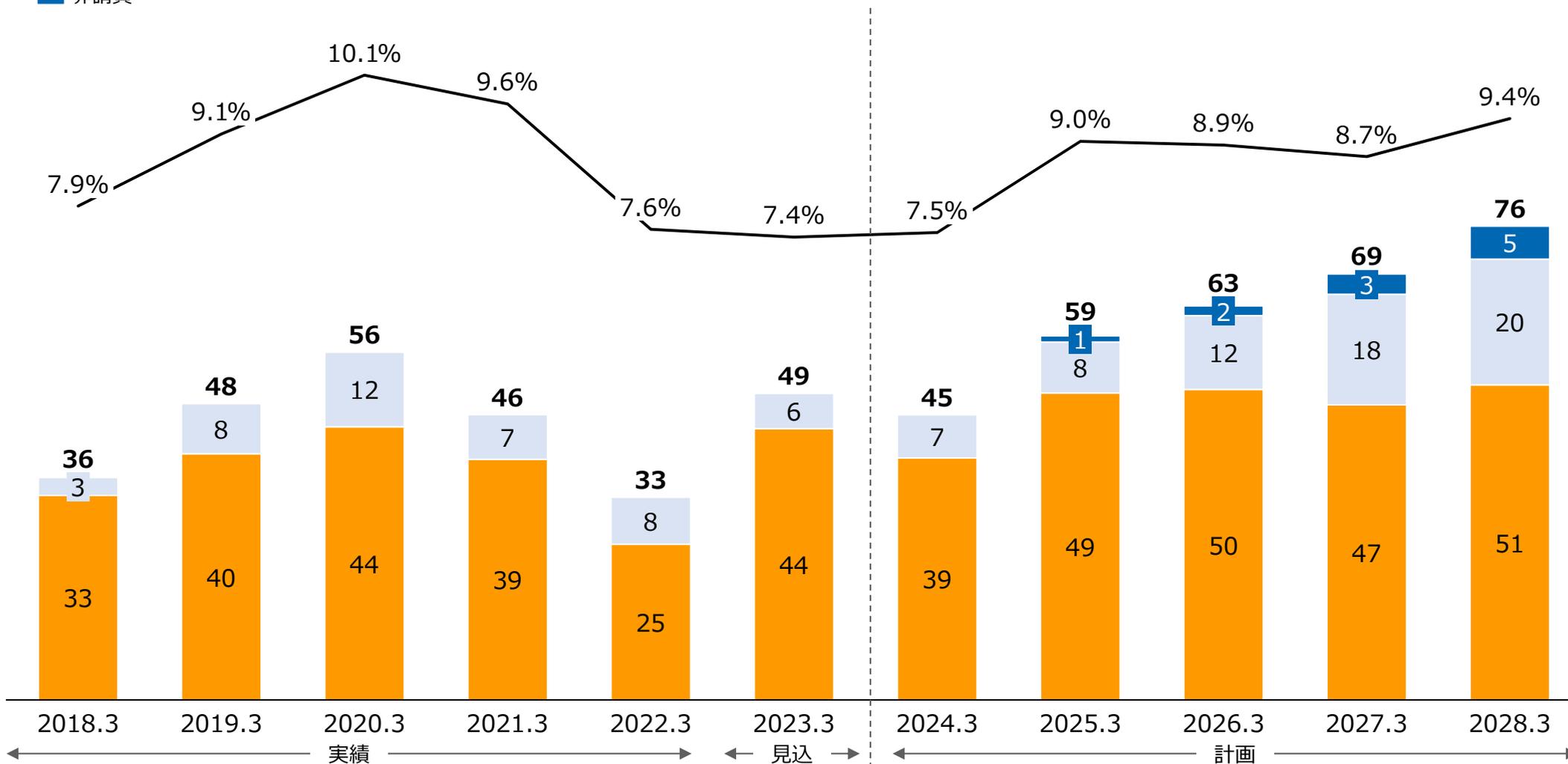
Ⅲ-4

売上総利益（国内建築/単体）



- 売上総利益率
- 新築
- ReReC
- 非請負

(単位：億円)



*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

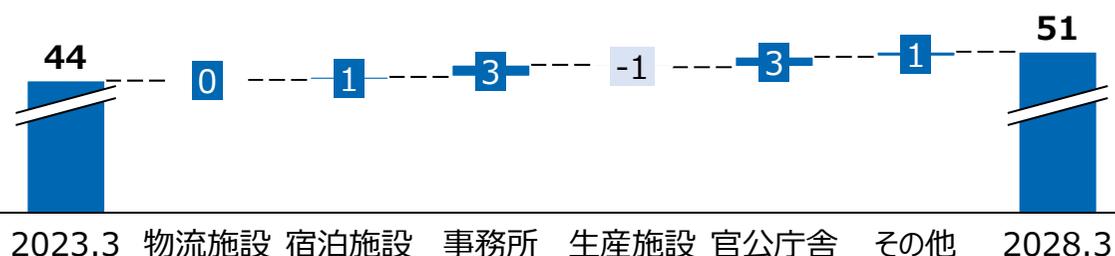


Ⅲ-5 売上総利益ブリッジ (2023.3 vs 2028.3)

売上総利益 (単体) (億円)

主な増減要因

新築



受注・売上増加および利益率改善による成長を想定

- ReReC営業強化による事務所・宿泊施設の受注・売上増加に伴い総利益も増加 (利益率は過去平均並みを想定)

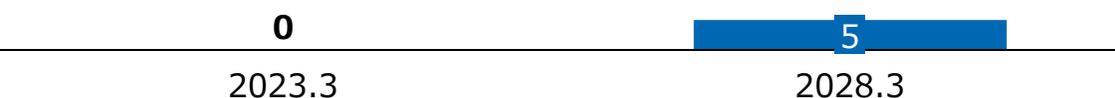
ReReC



取り組み強化により、事務所・生産施設を中心とした受注・売上拡大による成長を想定

- 市場の拡大に加え、営業の取り組み強化やカーボンニュートラル関連投資効果による受注・売上増加に伴い、利益額も増加 (利益率向上は過度に見込まず、過去平均並みを想定)

非請負*



非請負案件獲得に伴う事業獲得による成長を想定

- 専任体制による事業獲得 (2028.3期で2~3件程度の目標) に伴い2028.3期で5億円程度の総利益計上を狙う (利益率は保守的に10%強を想定)

* 非請負は受注ベースの事業が主体とならない想定だが、他事業との横比較も踏まえ売上高≒受注高として提示 (非請負でも一部リニューアル案件等で期ずれによる受注残が発生することも考慮し、非請負の売上高を算出)

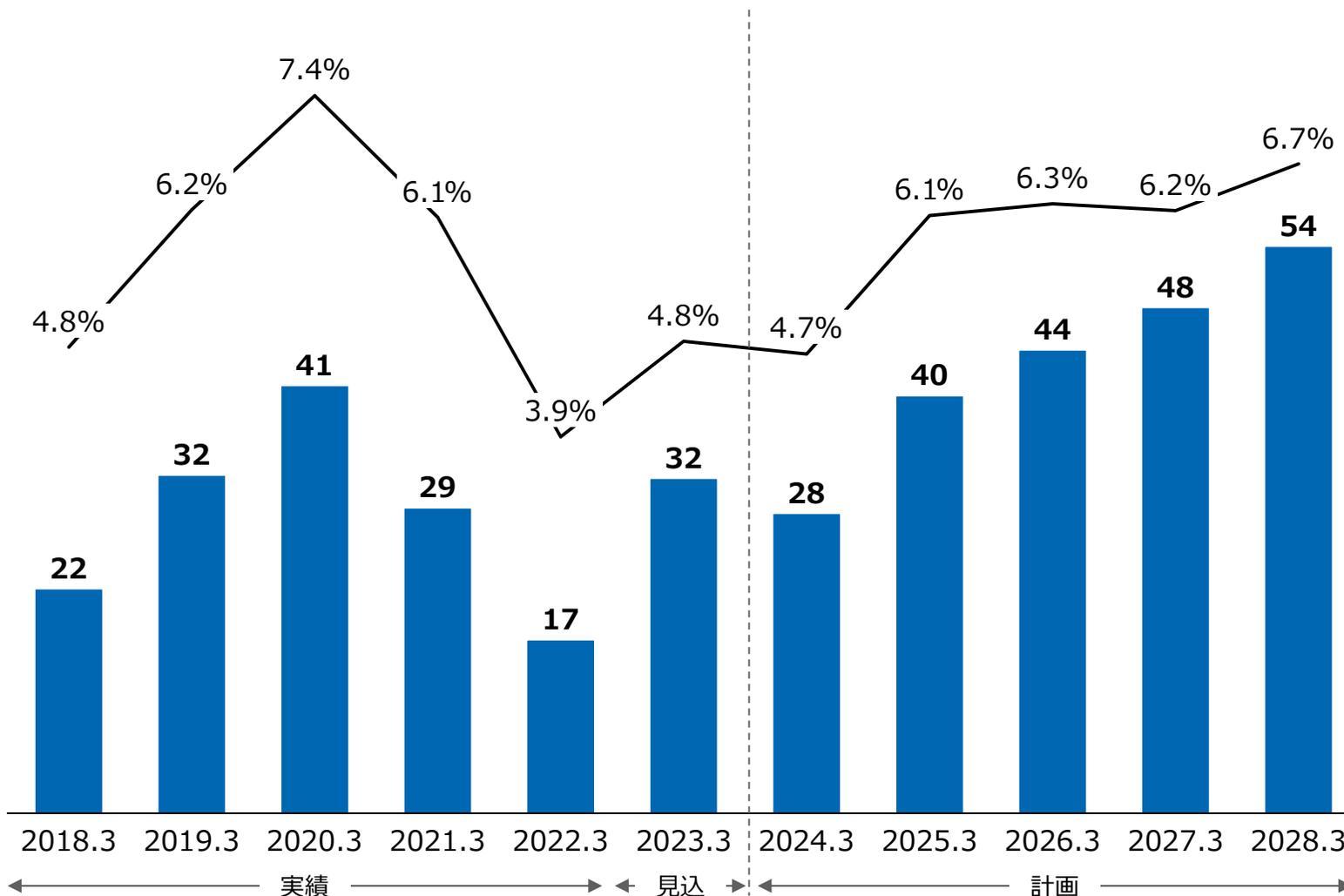
Ⅲ-6

営業利益推移（国内建築/単体）



営業利益（単体）（億円）

主な増減要因



- 2022.3期は売上減少により経費負担率が上昇し営業利益率が低下
- 2024.3期は受注済み案件の影響もあり、2023.3期並みの営業利益率を想定
- 2025.3期以降、利益率の高いReReC・非請負事業の利益増が寄与することで6%超の営業利益率を見込む

*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す



主要事業別推移

海外建設（連結）

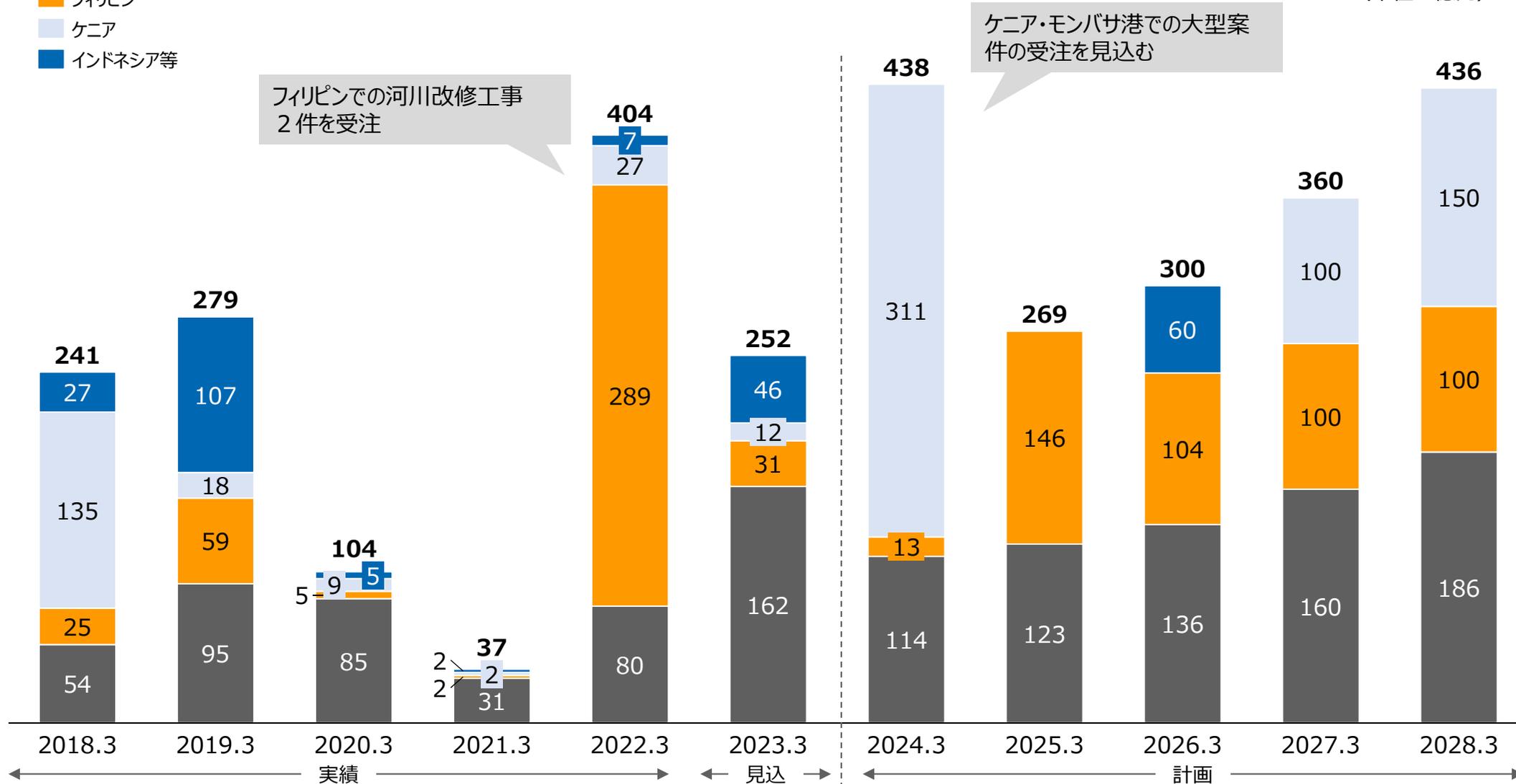
IV-1

受注高推移 (海外建設/連結)



- フィリピン (民間工事)
- フィリピン
- ケニア
- インドネシア等

(単位：億円)



*2025.3期以降、毎半年度数値を見直す

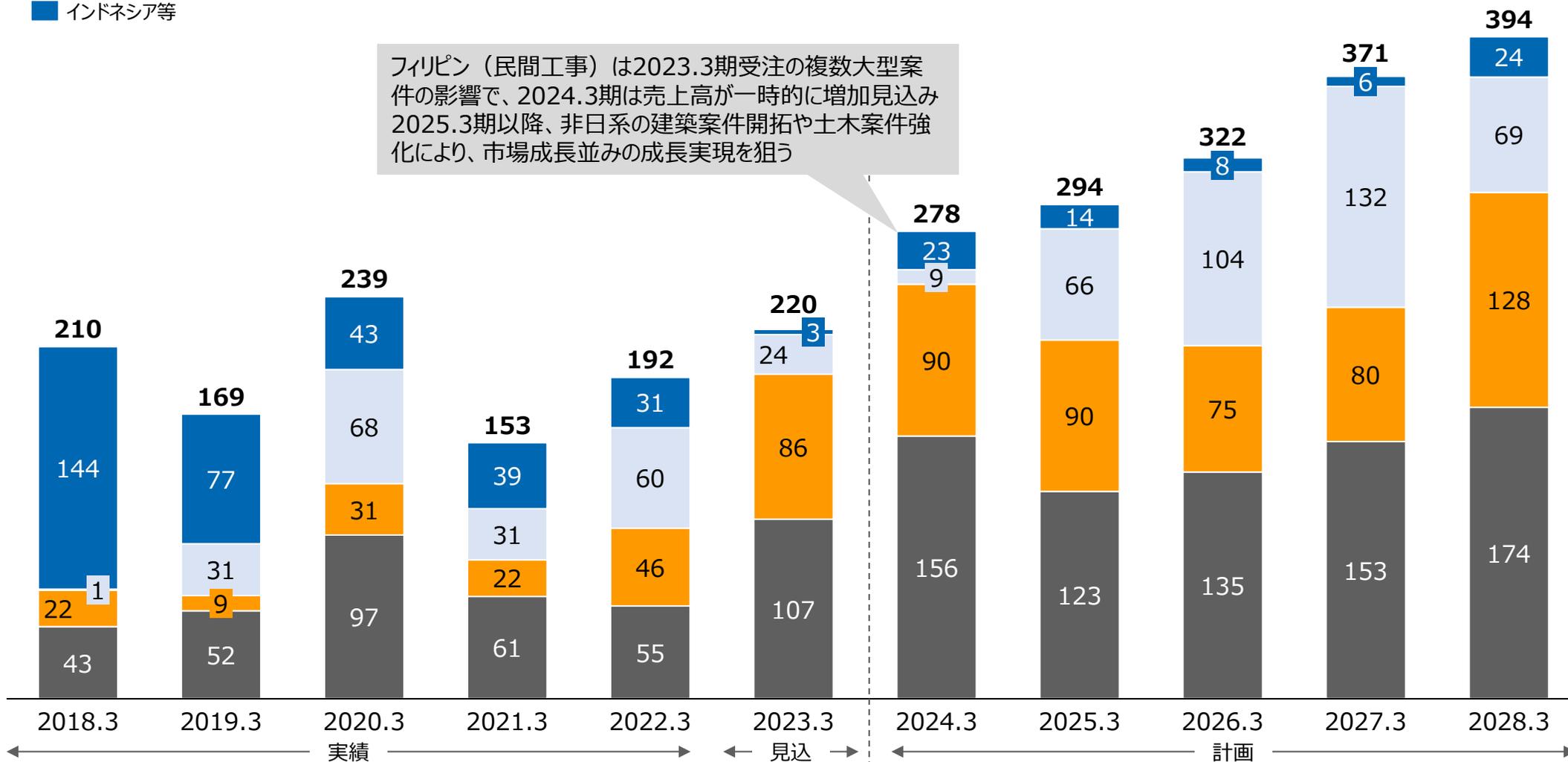
IV-2

売上高推移（海外建設/連結）



- フィリピン（民間工事）
- フィリピン
- ケニア
- インドネシア等

（単位：億円）



*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

IV-3

売上総利益（海外建設/連結）



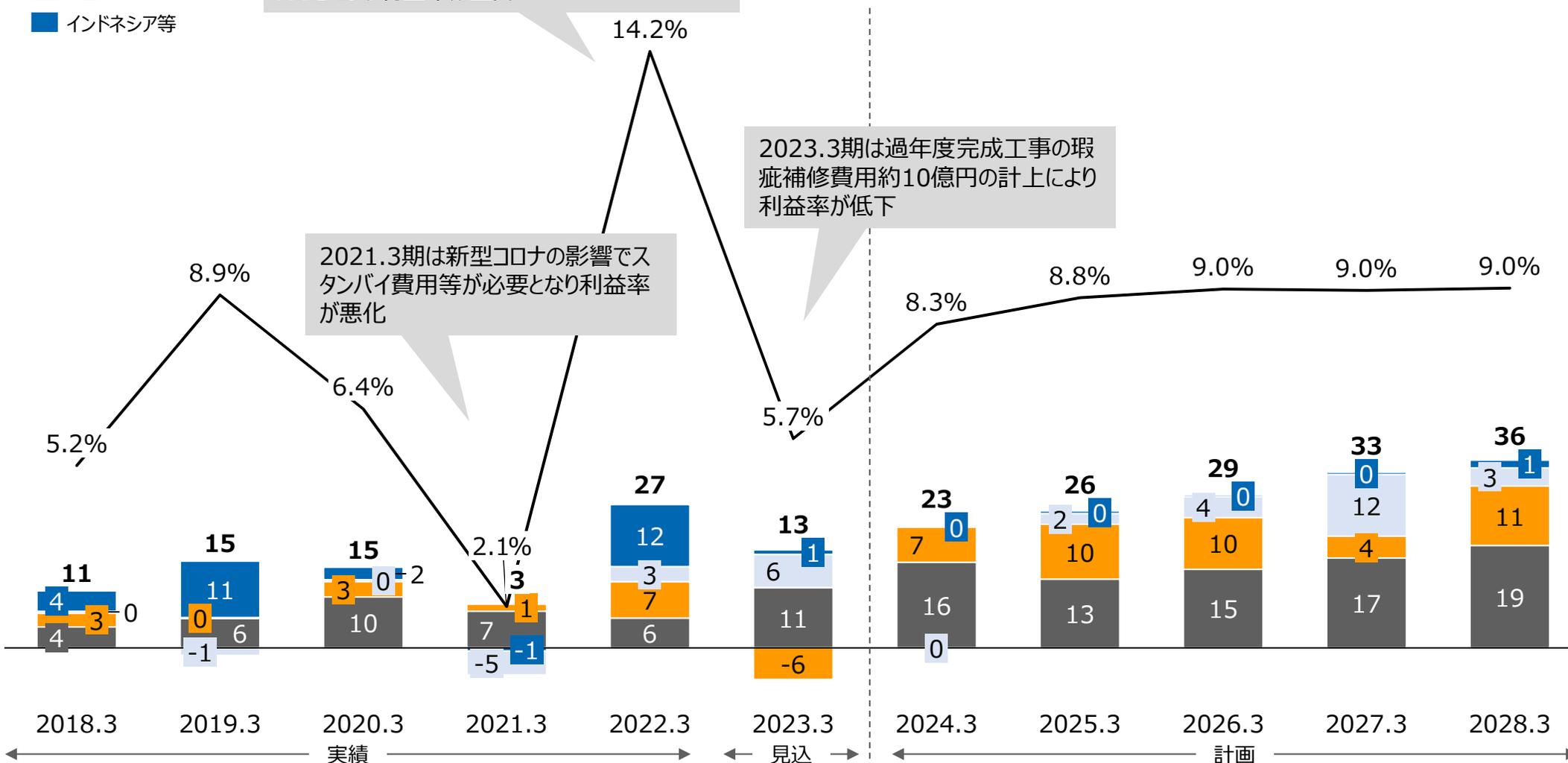
- 売上総利益率
- フィリピン（民間工事）
- フィリピン
- ケニア
- インドネシア等

2022.3期は新型コロナに伴うスタンバイ費用の回収やケニア・インドネシアのODA案件が完成したことにより利益率が上昇

(単位：億円)

2021.3期は新型コロナの影響でスタンバイ費用等が必要となり利益率が悪化

2023.3期は過年度完成工事の瑕疵補修費用約10億円の計上により利益率が低下



*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

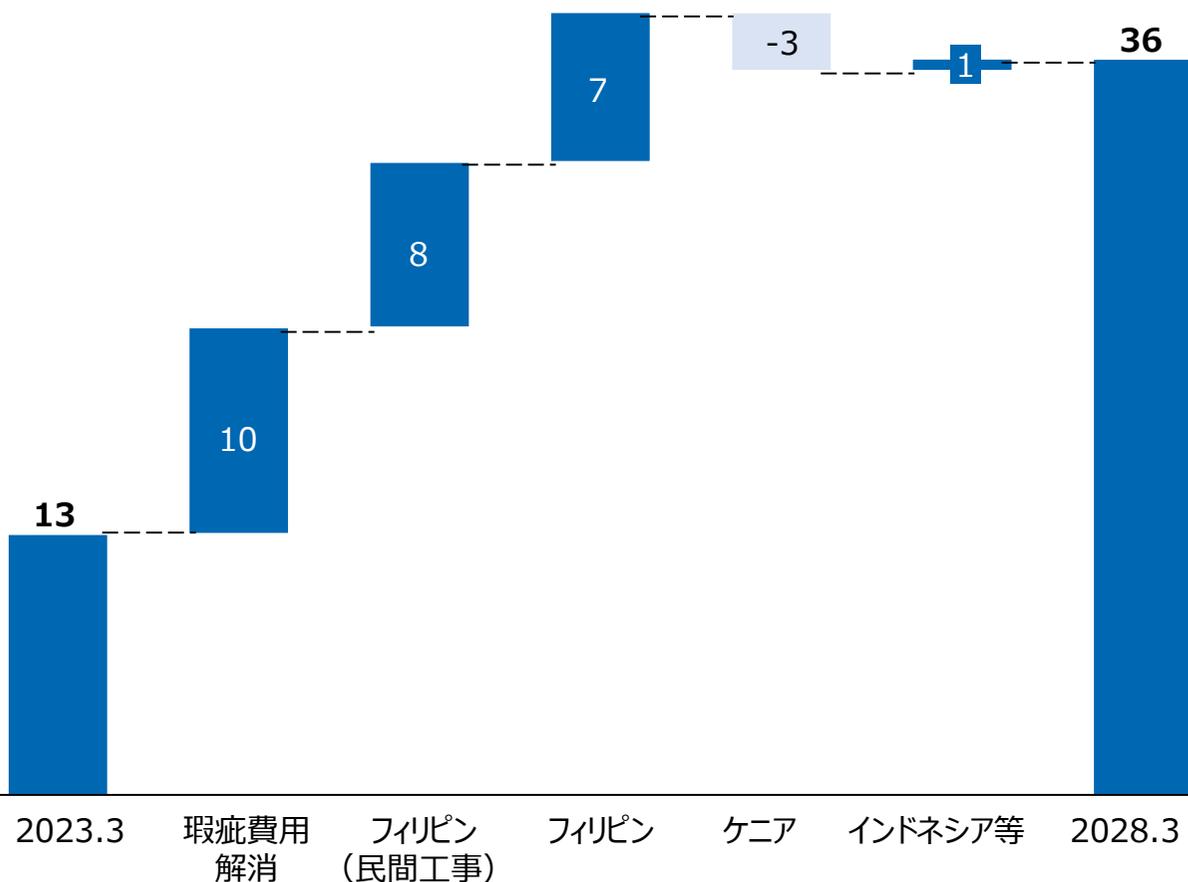
IV-4

売上総利益ブリッジ (2023.3 vs 2028.3)



売上総利益 (連結) (億円)

主な増減要因

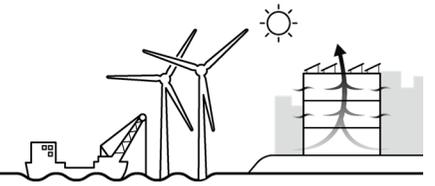


売上の増加と利益率の安定による成長を想定

- フィリピン (民間工事) は非日系建築案件及び土木案件の開拓強化により市場成長並みの売上拡大を狙い、それに伴い利益額も増加する見込み (利益率は過去平均並みを想定)
- フィリピン・ケニアにおいて計画されているODA案件の着実な受注・施工により、2023.3期と比して2028.3期は売上が拡大する見込み。それに伴い利益額も増加する見込み (利益率は過去平均並みを想定)
- 2023.3期はフィリピンにおける過年度完成工事の瑕疵補修費用約10億円の計上の影響したが、一過性であり、以降の同種費用発生は想定せず

IV-5

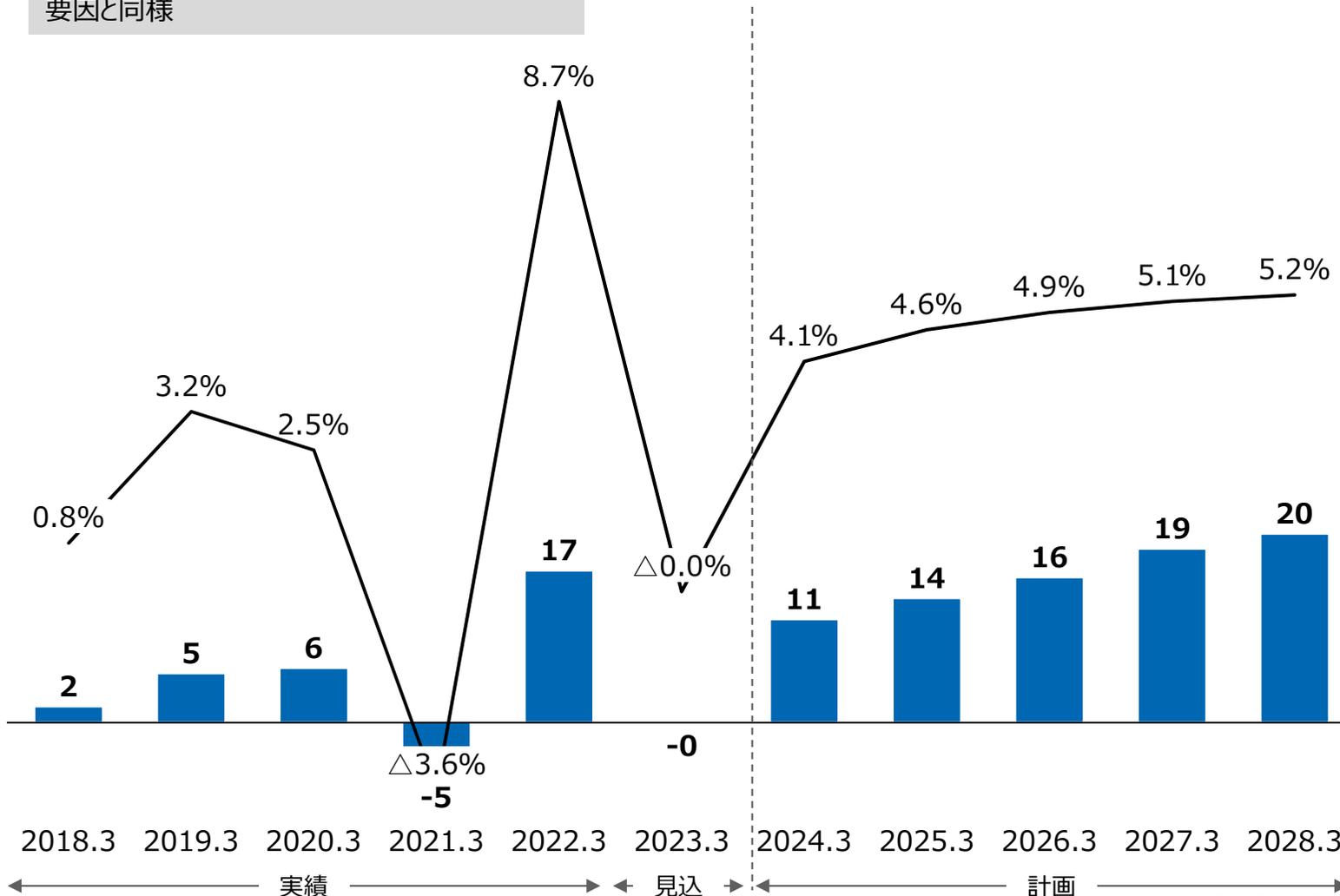
営業利益推移（海外建設/連結）



営業利益（連結）（億円）

主な増減要因

営業利益変動の要因は、売上総利益変動の要因と同様



- 2023.3期はフィリピンにおける過年度完成工事の瑕疵補修費用約10億円の計上が大きく影響
- 2024.3期以降、大型民間工事案件の売上計上や非日系建築案件・土木案件の売上拡大、フィリピン・ケニアでのODA受注・売上計上を見込み、安定的な営業利益計上を想定
- 大型案件における設計変更獲得の有無や新型コロナ等の外部環境の影響により、過去実績の単年度ベースでは利益の増減はあるものの平均的には4~5%程度の実力を見込む

*2025.3期以降、毎期単年度数値を見直す

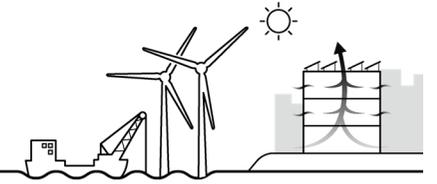


主要事業別推移

(ご参考) 洋上風力事業 (23.3-31.3)

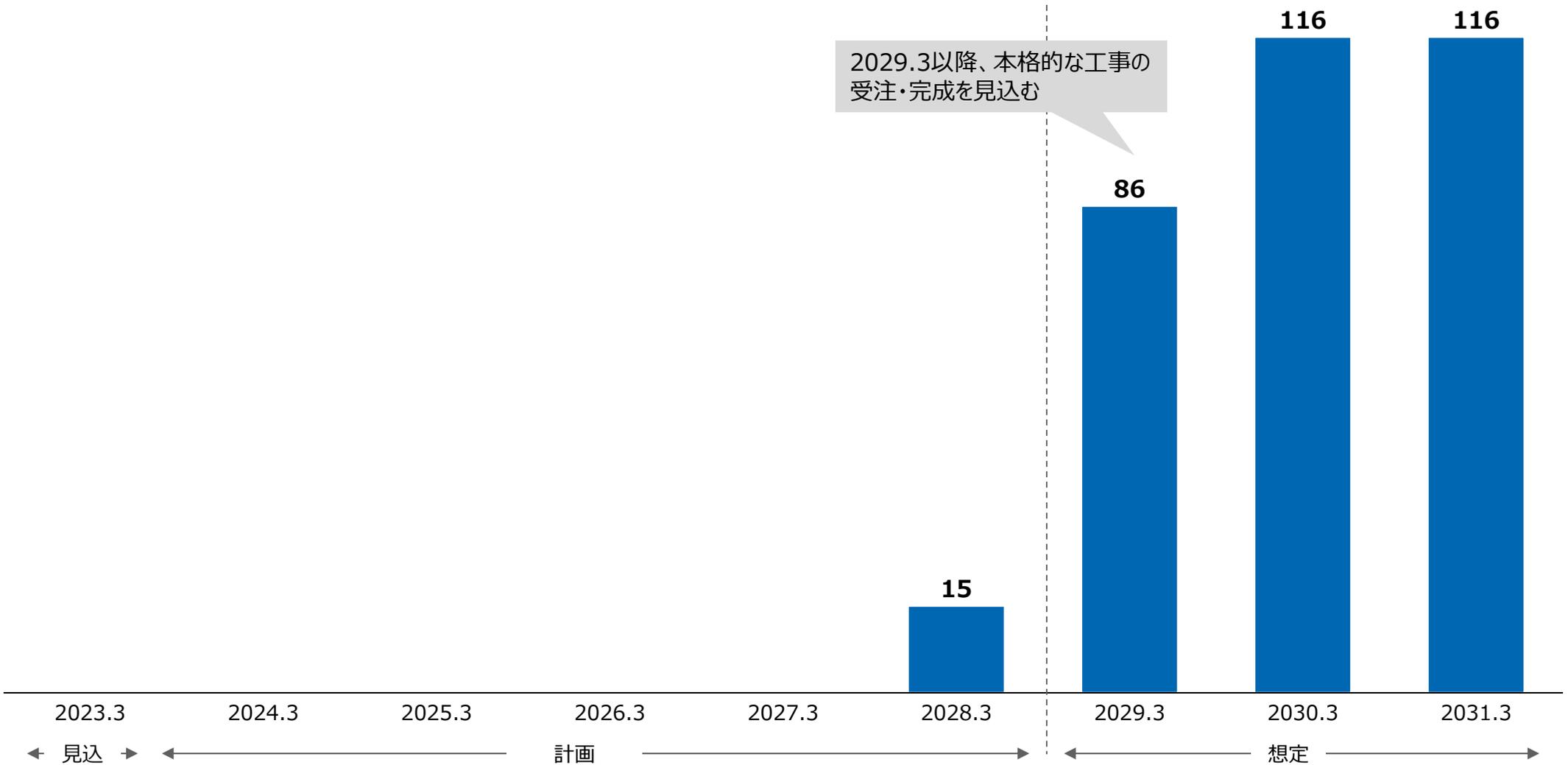


売上高推移（洋上風力/単体）



洋上風力

(単位：億円)





人財戦略

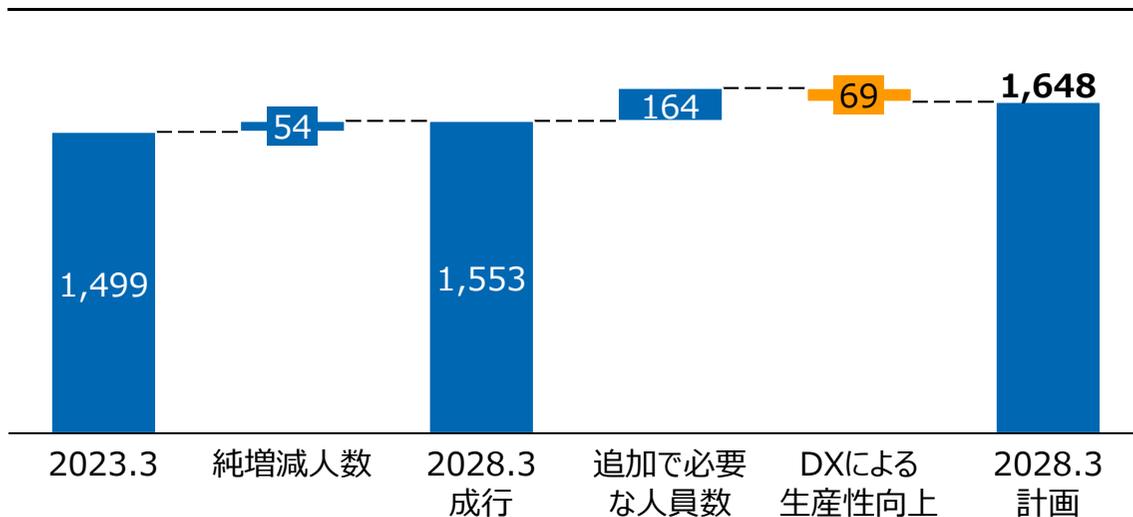


VI-1 人員数及び人件費推移

推移

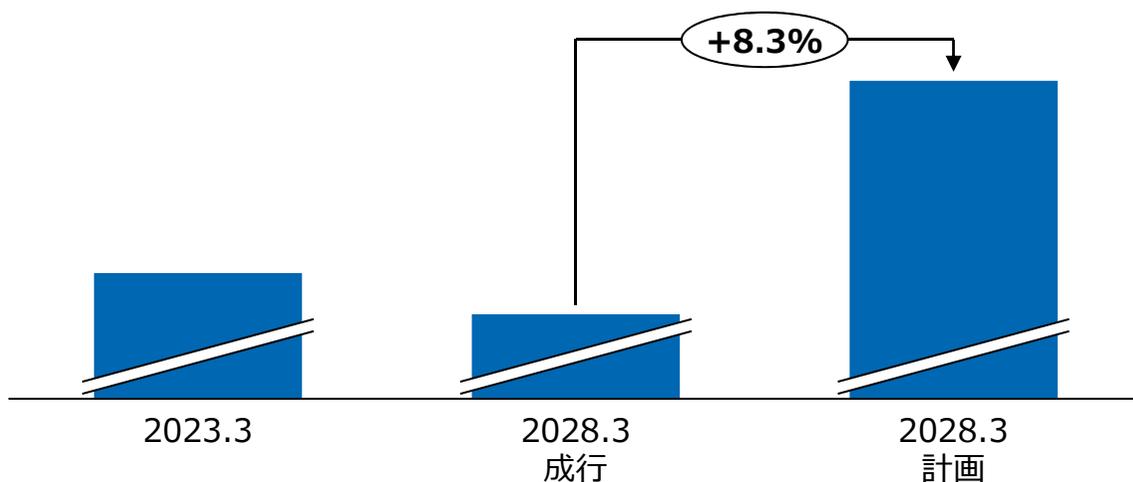
主な増減要因

人員推移 (人)

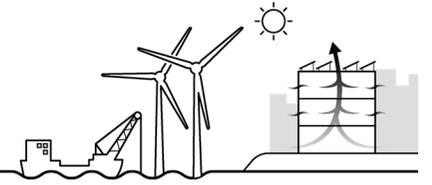


- 従前の採用、退職者数を前提とすると事業計画達成には、2028.3期までに従前水準に加えて、164人の増員が必要
- 生産性を向上することを目的にDX投資を強化し、2028.3時点で累計69人分の生産性向上効果を織り込み
- DXでは、BIM、CIMの更なる活用に加えて、経営基盤の強化による生産性向上を図る想定
- 5年間で約95名の採用上積みは、魅力ある処遇、エンゲージメント強化等による多様な人財の獲得により実現

平均給与 (イメージ)



- 計画期間では、当社年齢構成が若返るため、全社の平均給与は減少する見立て
- 魅力ある処遇の実現等による人財獲得強化のため毎年、賃上げを実施し、2028.3期までに約8.3%の賃上げを織り込み



東洋建設

本資料には当社（連結子会社を含む）の見通し、目標、計画、戦略など将来に関連する記述が含まれております。

これらの将来に関する記述については、当社が現在入手している情報に基づく判断や仮定に基づいており、将来における当社業績または展開に対し確約や保証を与えるものではありません。

ご利用につきましては、予想と異なる結果になる可能性がある点をご留意された上で、ご利用ください。