

東亜建設工業株式会社 (証券コード：1885)

2025年5月20日

経営管理本部 副本部長
木村 章



1

東亜建設工業とは

2

中期経営計画とその進捗状況

3

P B R 向上に向けたアクションプラン

4

お知らせ



東亜建設工業とは

会社名	東亜建設工業株式会社
本社所在地	東京都新宿区西新宿3-7-1 新宿パークタワー
代表者	代表取締役社長 早川 毅
創立	1914年（大正3年）3月4日
連結売上高	3,304億円（2025年3月期）
連結営業利益	206億円（2025年3月期）
連結従業員数	2,032名（2025年3月末）
上場取引所	東証プライム、札証



代表取締役社長 早川毅

会社紹介動画

<https://www.youtube.com/watch?v=hwYEC-OWUOA>

事業セグメント別売上高

不動産事業、建設機械の製造
 ・販売及び修理事業等

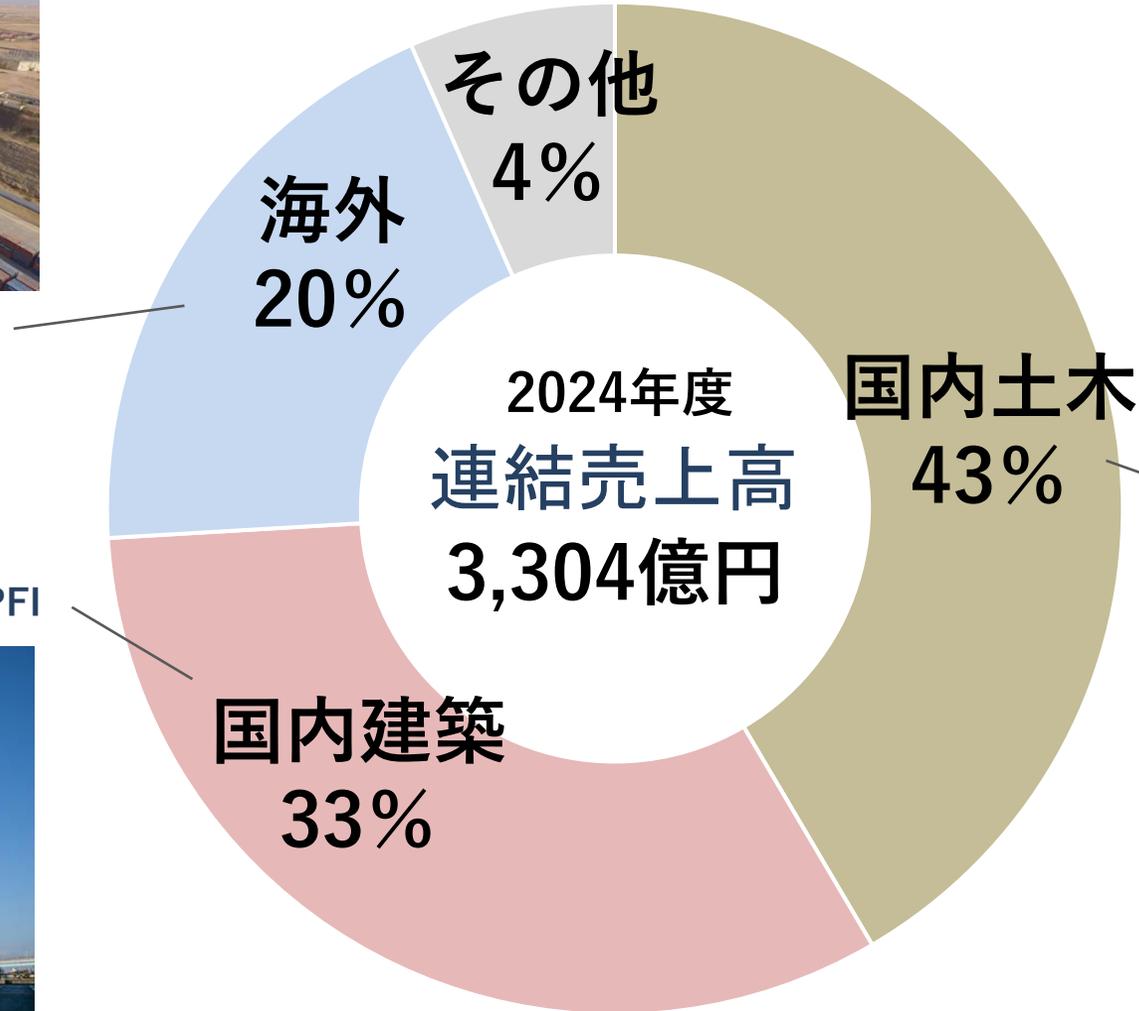


浚渫・埋立、港湾、建築、
 ライフライン

物流・商業、官公庁・生活
 医療・福祉、住宅、文化・観光、PFI

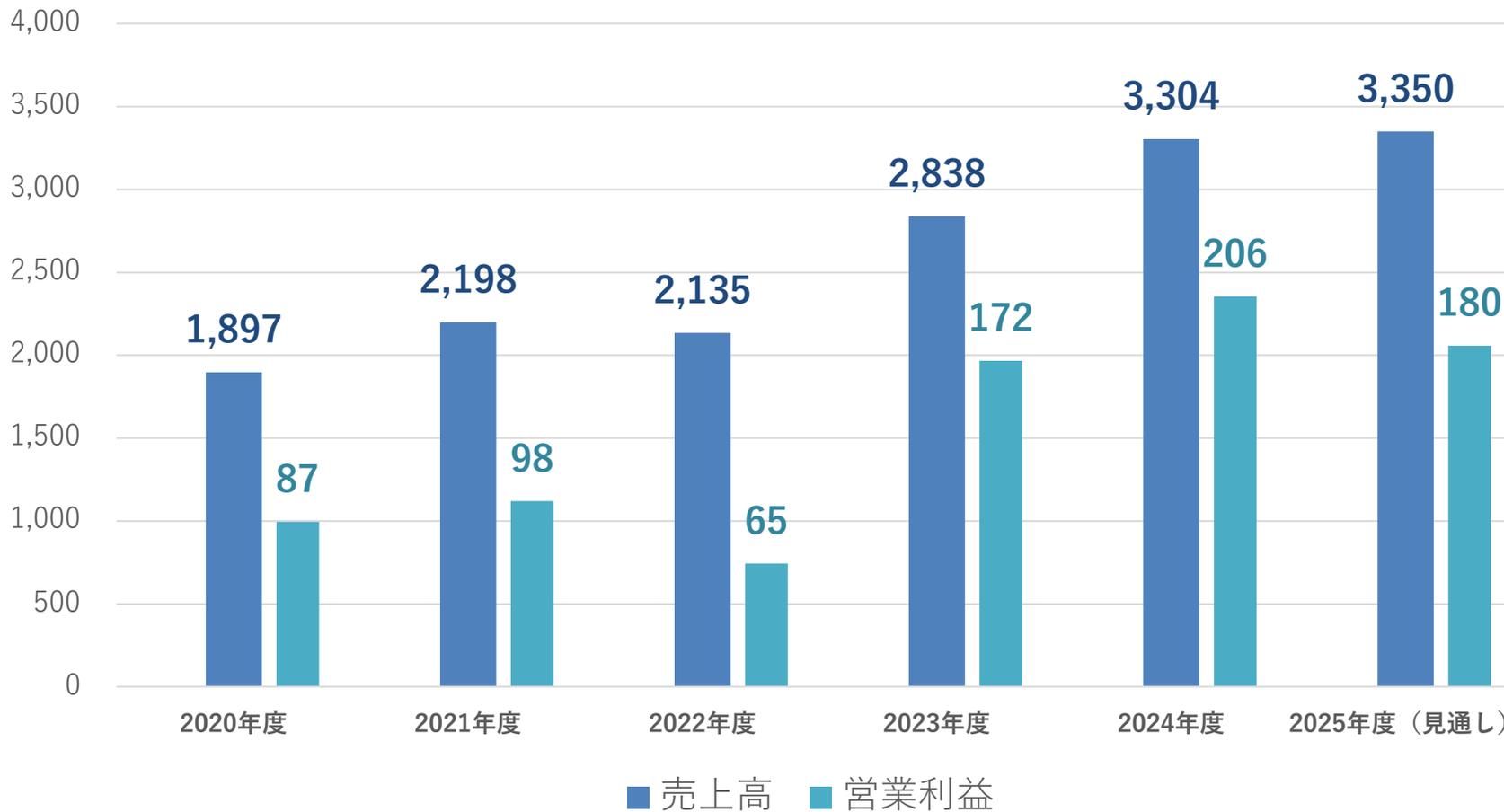


港湾、空港、エネルギー、
 道路・鉄道、環境・防災



業績の推移

(単位：億円)



(単位：億円)

営業利益率	4.6%	4.5%	3.1%	6.1%	6.0%	5.4%
ROE	9.5%	9.1%	5.5%	11.4%	14.7%	-

当社の国内建設業界における位置づけ

連結売上高
 ランキング

17位

出典：BuildApp Newsゼネコン売上高ランキング
 (2023年度)

土木売上高
 ランキング

6位

1位	鹿島
2位	大成建設
3位	五洋建設
4位	大林組
5位	清水建設
6位	東亜建設工業

海洋土木売上高
 ランキング

2位

1位	五洋建設
2位	東亜建設工業
3位	東洋建設
4位	若築建設
5位	あおみ建設
6位	みらい建設工業

出典：日経コンストラクション 「建設会社決算ランキング2024」

社是

高い技術をもって、社業の発展を図り、健全な経営により社会的責任を果たす。

三則

1. 着実な計画経営により競争に打ち勝つ
2. 誠実な施工で永い信用を築く
3. 個人の能力を伸ばし組織の力を生かす

(1981年8月制定)

10年後のあるべき姿〈TOA2030〉

時代の要請に基づいて取り組む新たな価値基準

社会を支え、人と世界をつなぎ、
未来を創る



当社の強み①：海洋土木のスペシャリスト



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」
※大林組との共同保有

当社の強み②：倉庫建設で高い実績



**100万トンを超える
冷蔵倉庫施工実績**

全国の冷蔵倉庫の収容トン数の約1割

柱RC梁Sハイブリッド構法

施工性・経済性に優れ、
大スパン・大空間の設計が可能

防熱耐火パネル

1時間・30分耐火構造壁の
国土交通大臣認定取得

当社の強み③：PFI事業においてトップレベルの実績



札幌市第2斎場整備運営事業



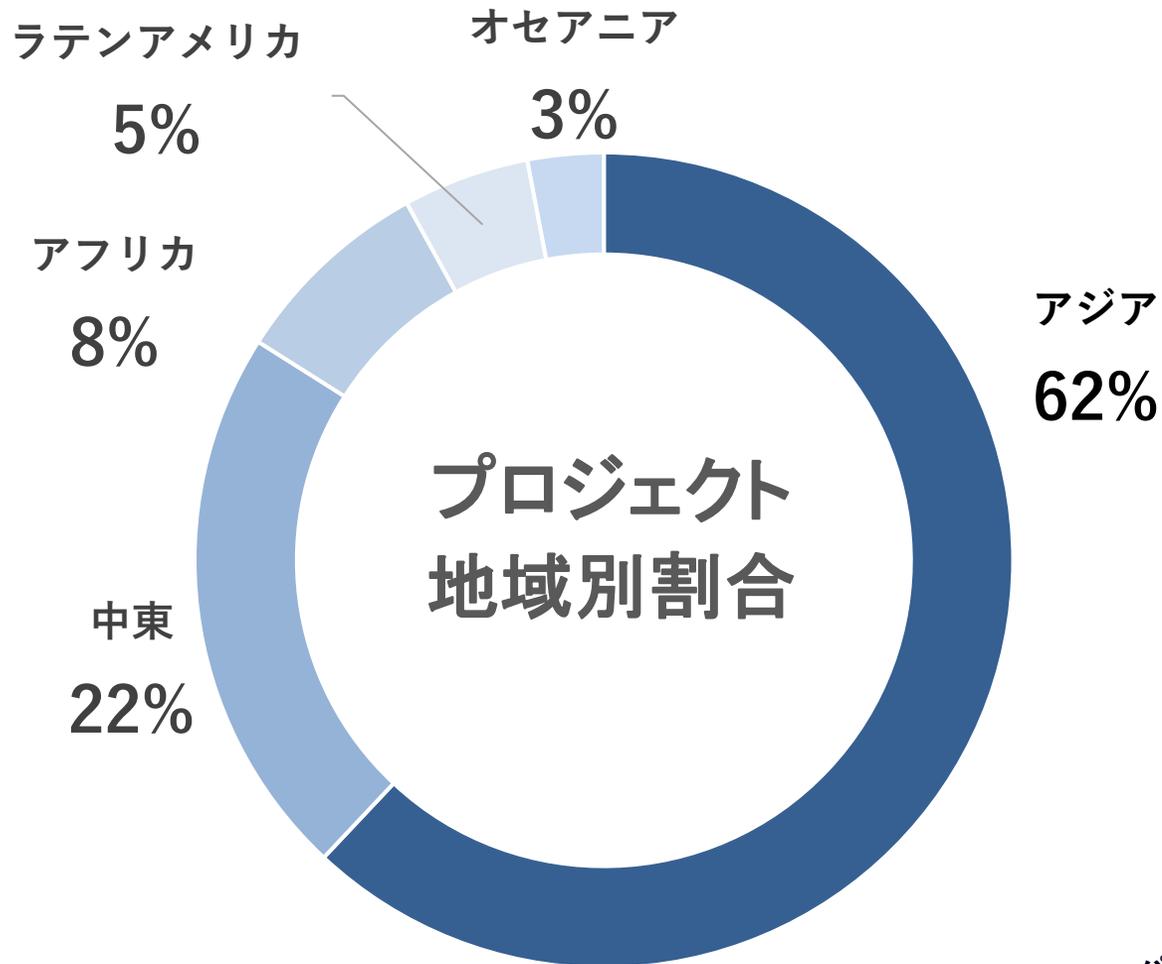
八千代市学校給食センター東八千代調理場整備・運営事業

(注) PFI事業：Private-Finance-Initiative（プライベート・ファイナンス・イニシアチブ）の略。民間の資金と経営能力・技術力（ノウハウ）を活用し、公共施設等の設計・建設・改修・更新や維持管理・運営を行う公共事業の手法。

当社の強み④：アジアを中心に世界各地へ事業を拡大

54カ国で582件のプロジェクトに従事

※2024年5月末時点



PSAトアスコンテナターミナルC1-C2建設工事（シンガポール）



パティンバン港開発事業（第一期）パッケージ1：ターミナル建設工事（インドネシア）

2

中期経営計画と その進捗状況

2023年3月発表

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
- 海外での多工種化と現地法人設立を促進

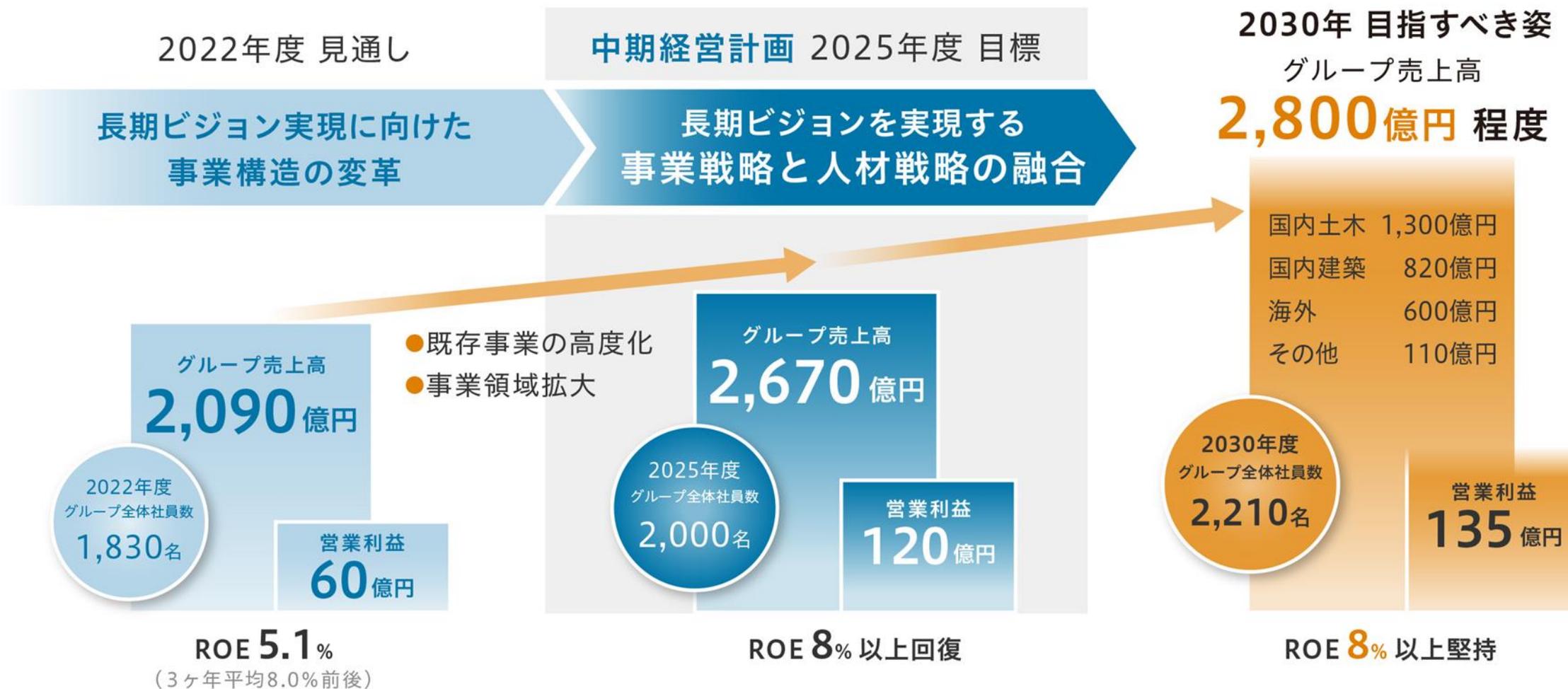
経営基盤の強化

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

中期経営計画（2023～2025年度）の財務数値

2023年3月発表

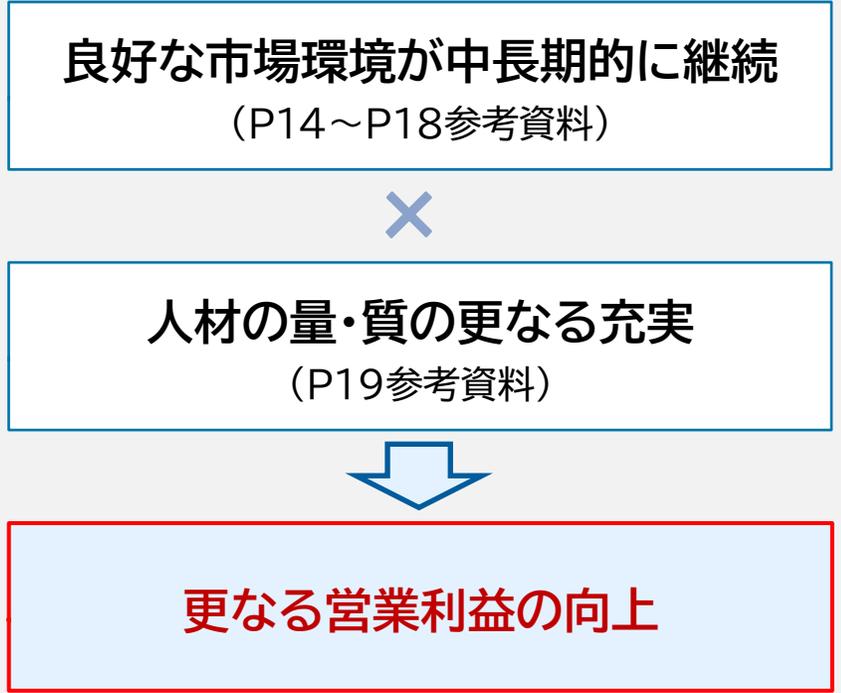
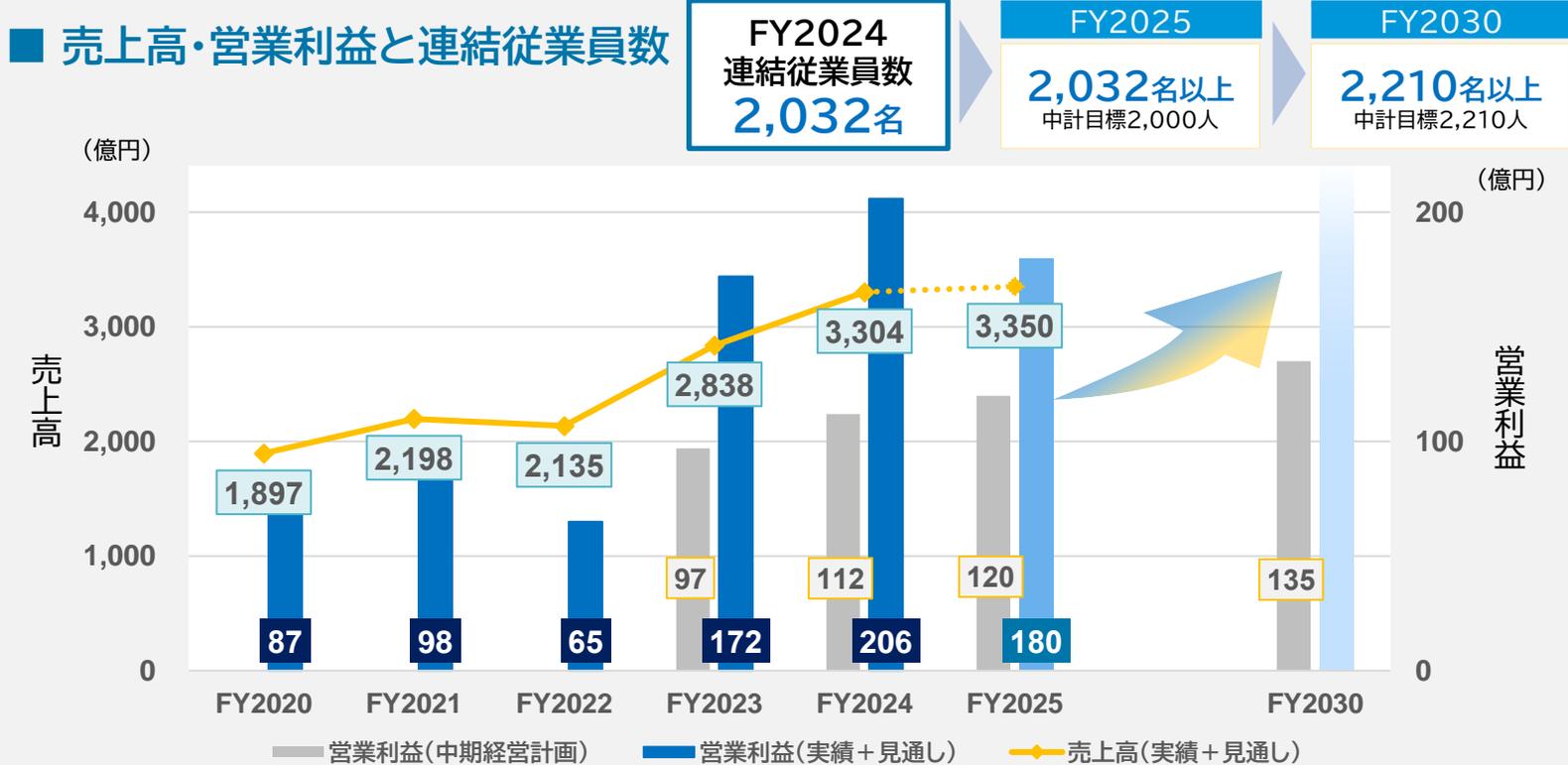


中期経営計画の進捗状況

国土強靱化や防衛費の増強など市場環境は極めて良好。人材獲得は計画以上に順調に推移しているが、人材の量・質を一層充実させながらキャパシティを増強し、着実に営業利益を拡大させていく。

2030年度の目標営業利益は135億円であるが、更なる向上を目指す。

(市場環境や人的資本の増強状況の詳細は、参考資料を参照)



※ 2030年度の目標従業員数や目標営業利益は見直し中。詳細は本年度中に開示予定の次期中期経営計画で開示予定(中長期目標の達成年度も含めて見直し中)

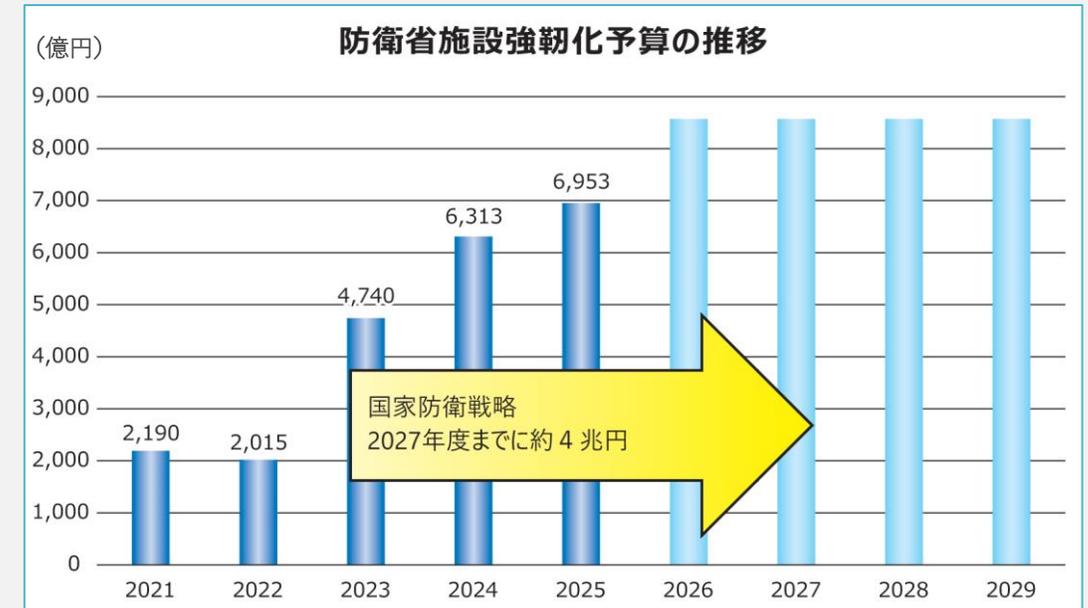
国内土木 ①政府予算の動向

国内土木においては、国土交通省港湾局の予算が国土強靱化5か年加速化対策を受けて高水準で推移しているだけでなく、防衛関連予算も大きく増加しており良好な市場環境が続いている。

インフラ老朽化対策に対するニーズの増加なども含めて、今後もこの市場環境は継続すると見込んでいる。



「国土交通省港湾局予算関係概要」港湾整備事業 国費より推計



2021年度・2022年度 「我が国の防衛と予算」施設整備費等(歳出化経費+一般物件費)
 2023年度以降「防衛力抜本的強化の進捗と予算」施設の強靱化 から推計

国内土木 ②洋上風力への取組み強化

着床式だけでなく浮体式も含めた洋上風力建設事業への参画により、脱炭素社会の実現に貢献し、社会的責任を果たすとともに、国内土木事業の領域拡大を図る。



SEP船「柏鶴」



セミサブ型浮体基礎
(画像提供: ジャパン マリユナイテッド株式会社)

国内建築 ①生産性の高い大型物流施設

生産性(一人当たりの完成工事高)の高い大型の物流倉庫案件の需要は旺盛であり、土建が連携して順調に進捗させることで、2024年度は1,089億円の売上高を計上するなど、急速に建築の事業規模を拡大してきた。更に建築部門の組織体制を見直して、連携を強化して取り組む。



(仮称) UI湖南ロジスティクスセンター第Ⅰ期計画新築工事

高い生産性の大型物流倉庫案件

従来の連携策の例

建築本部内に「基礎地盤対策室」を設置して土木の専門家を配置し、その専門家が支援することで地盤のトラブルを防止

2025年度の更なる連携強化策

従来は、西日本地区の広大なエリアの建築工事を大阪にある西日本建築支店が施工支援をしてきたが、大阪支店・中国支店・九州支店を土建一体型支店に再編する。

国内建築 ②政府予算の動向

防衛関連施設の老朽化が進む中、既存施設の更新や新設、改修等の需要の増加が見込まれている。
 建築においても、防衛関連の案件をターゲットにして官庁分野の比率を高めることで、一層多様化を推進する。

◎ 最適化事業について(防護性能付与の現状)

建設年代	建物 23,254棟		耐震性能	防護性能の付与	工法
旧軍時代 (~S20)	589棟	9,875棟	旧耐震基準	無	建替
S21~S57 (築76年~築40年)	9,286棟				
S58~H14 (築20年以上)	9,142棟		新耐震基準	無	建替 or 改修
H15~H19 (次の5年に20年を迎える)	1,786棟			有	予防保全
H20~ (予防保全)	2,451棟				

築40年以上の建替が
 必要な施設が約4割

防衛省 令和5年度予算概算要求資料より

海外 豊富な事業量の確保と事業領域の拡大

シンガポールやODA等で豊富にある土木分野の案件を着実に確保していく。また、現地資本が発注する建築工事などに取り組むため、ローカル化を進めている。インドネシアでの現地法人は現地政府案件の取り込みを計画できる段階になってきており、その他の国への現地法人の設立も検討を進めている。



トゥアス港第1期コンテナバース(5バース)建設工事(シンガポール)



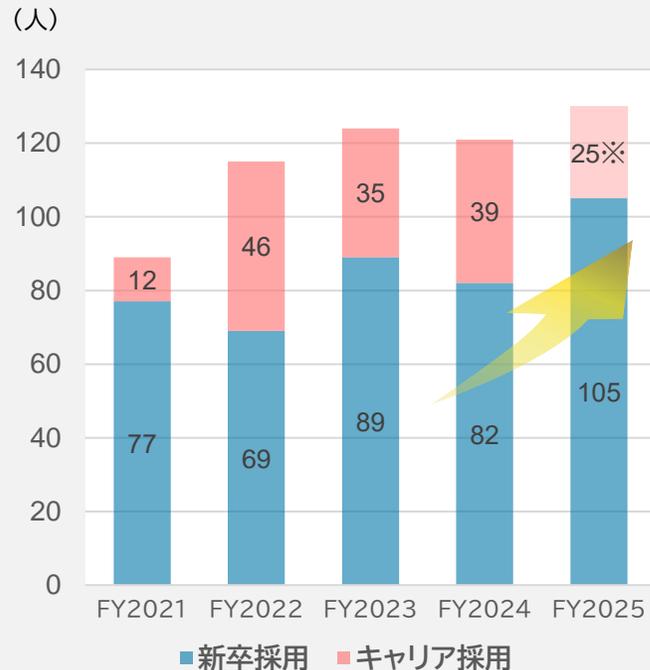
インドネシア現地法人の設立調印式

人材の量・質の充実

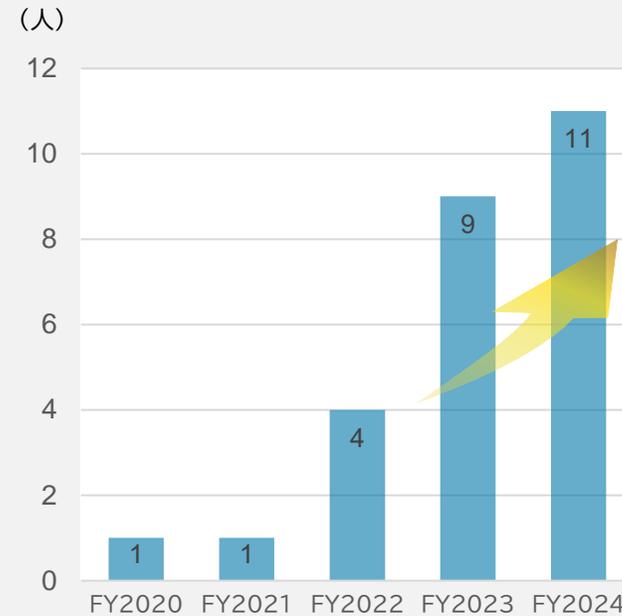
【**量**の確保】新卒だけでなくキャリア採用者も計画通りに採用できているだけでなく、離職を抑えることで計画を超える従業員数を確保できている。

【**質**の向上】中長期に成長すべく必要なスキルを継承できるよう若手社員の早期育成に取り組んだり、一般職の総合職化、シニア社員の役割の多様化等、質の向上にも取り組んでいる。

■ 新卒採用者数とキャリア採用者数



■ 若手社員(35歳以下)の作業所長職登用者数



人材の質の向上

若年社員の早期抜擢

支店のフォローアップ体制を構築しつつ、早期に現場所長を経験させ、スキルアップを目指す

スキルマップの運用開始

現場所長に必要なスキルを明確化し、若手社員と上司が対話をしながら必要なスキルを自発的に身につけようとさせる取組みを開始

一般職の総合職への転換

エリア限定の総合職への転換に応募した一般職が90%以上を超えた。総合職としてより高いレベルの業務に取り組んでもらう

シニア社員の活躍に向けたキャリア支援研修の導入

自身の経験で培ったキャリア資産を整理する機会を与え、シニア期以降も会社の成長に貢献してもらうことを目指す

※ 2025年度のキャリア採用者数(25人)は目標人数(4月21日現在 実績5人)

2 PBR向上に向けた アクションプラン2025

》》 以下の施策を実施してPBRの更なる向上に取り組む

1. 人材の量・質を充実させながら着実に営業利益を向上(前述)

2. バランスシートの見直し
(株主還元の一層の充実、政策保有株式の縮減)

3. IR活動の一層の強化

》》 1. 人材の量・質を充実させながら着実に営業利益を拡大 ②現時点の投資計画

ROE向上

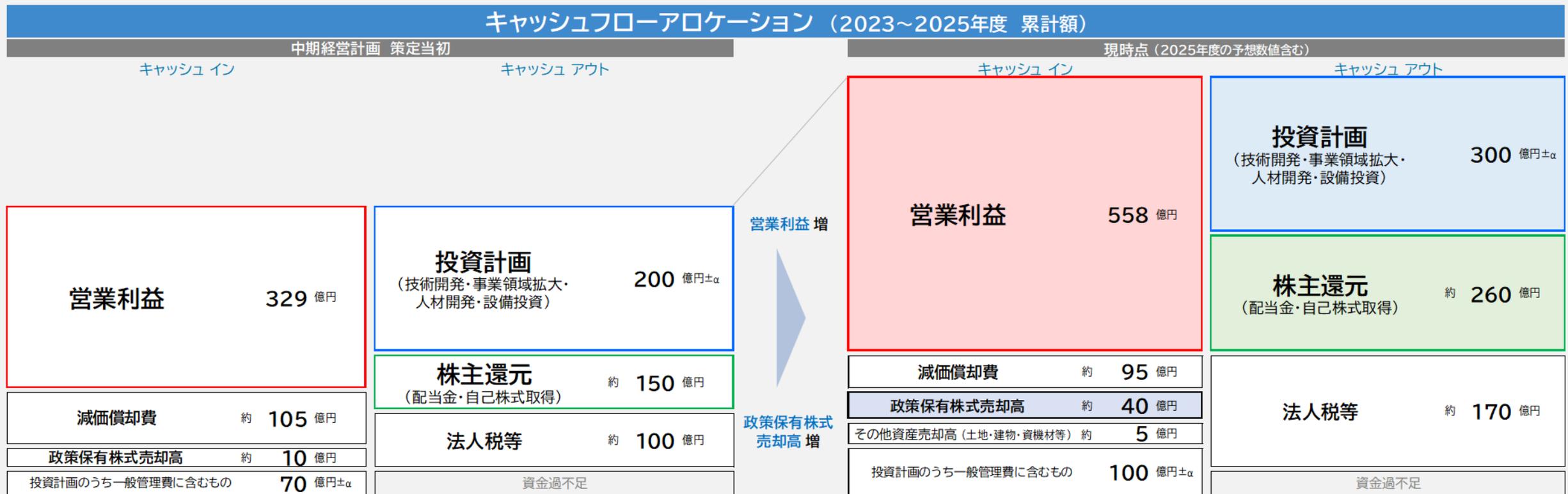
本中期経営計画期間は、長期ビジョンを実現する事業戦略と人材戦略の融合を目指して、人材の量・質の充実による営業利益の拡大を図り、**人的資本経営の加速に資する投資に力点を置いている。**
 事業領域拡大については計画値を下回っているが、**施工能力の増強に向けたM&A等も常に視野に入れて検討。**

中期経営計画 策定当初 投資予定額(3年累計)		FY2023~2024の投資金額・使途		期待する効果	現時点 投資予定額(3年累計)	
技術開発	40億円	27億円	<ul style="list-style-type: none"> 研究開発力の強化 成長戦略につなげる技術開発 	<ul style="list-style-type: none"> 社会のニーズを施策に反映させた技術開発の推進による競争力向上 	技術開発	約 40億円
事業領域拡大	50億円	6億円	<ul style="list-style-type: none"> インドネシア現地法人の設立 再エネスマートcity構想の着手 	<ul style="list-style-type: none"> 現地資本の工事の獲得及び建築工事案件の受注拡大 環境技術に関する取組みによる持続可能な社会の実現に貢献 	事業領域拡大	約 100億円 ↑
人材開発	30億円	37億円	<ul style="list-style-type: none"> 女性活躍の推進 採用活動の強化、賃上げ 教育研修の充実化 	<ul style="list-style-type: none"> プロフェッショナル人材の確保と人材成長(育成)の促進により、事業拡大を推進する組織作りを実現 	人材開発	約 70億円 ↑
設備投資等	80億円	50億円	<ul style="list-style-type: none"> 作業船関連の設備投資(主に維持更新) ソフトウェアの導入 収益用不動産の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 当社の強みを活かした競争力の強化 業務効率化による生産性の向上 収益物件の建設~売却等による新たなビジネスモデルの構築 	設備投資等	約 90億円
合計	200億円 程度	121億円			合計	約 300億円

》》 2. バランスシートの見直し ① キャッシュフローアロケーションの見直し

ROE向上

中期経営計画策定時の想定よりも大幅に営業利益が伸びており、**キャッシュフローアロケーションを見直す**。2026年度以降の成長投資と株主還元のバランスについては、2025年度中に開示予定の次期中期経営計画で明示する予定。

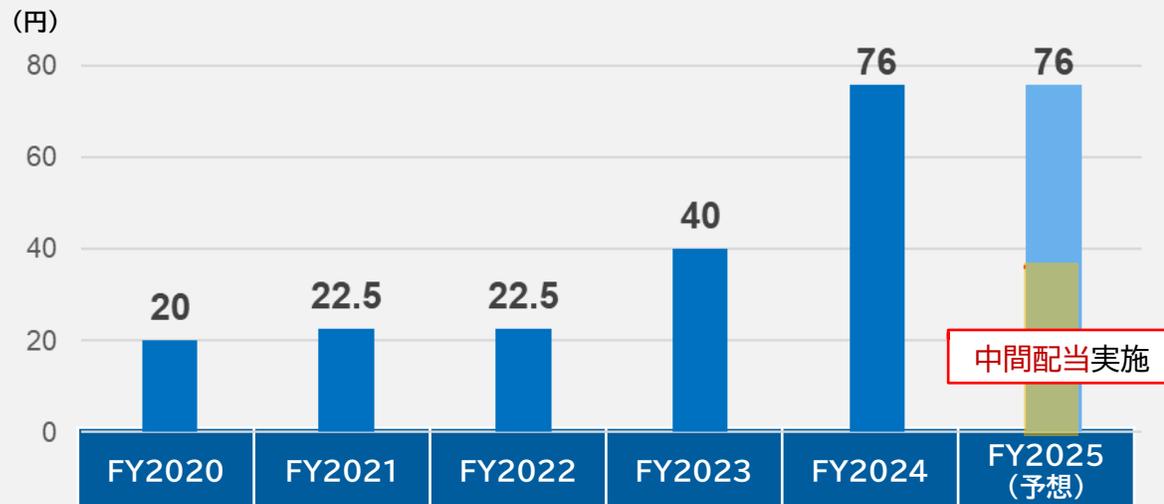


》》 2. バランスシートの見直し ② 株主還元の一層の充実

ROE向上

2025年度は、配当性向40%以上の確保と安定的な還元を目指し、1株当たり76円の配当を予定しているが、計画当初よりも大幅に利益を獲得できていることを背景に、自己株式を40億円取得することで、2023~2025年度の3カ年累計で総還元性向を70%程度の着実な達成を図る。
 更に、より一層安定的な還元を図るべく、中間配当を実施する。

■ 1株当たり配当金

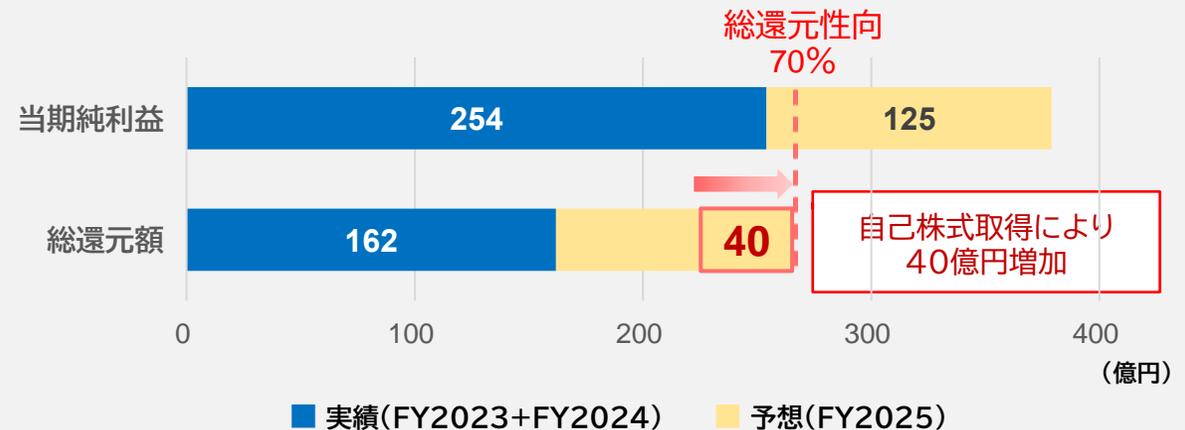


■ 配当性向

22.8%	23.5%	40.1%	31.3%	40.4%	40%以上
-------	-------	-------	-------	-------	-------

40億円の自己株式取得による
 総還元性向70%程度の着実な達成

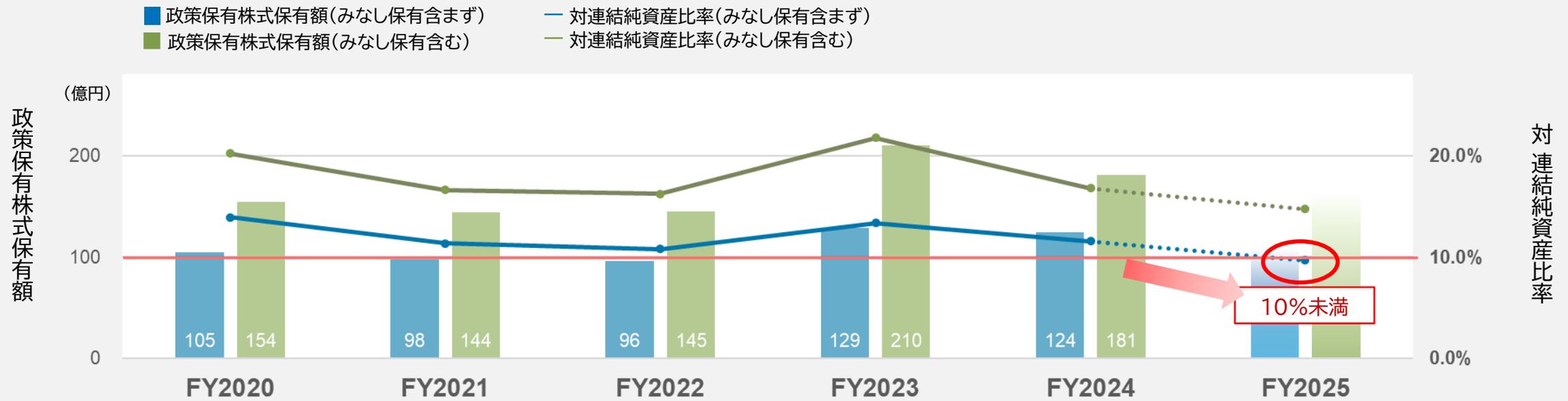
■ 総還元性向(2023~2025年度の3カ年累計)



》》 2. バランスシートの見直し ③ 政策保有株式の縮減

ROE向上

政策保有株式の縮減を更に進め、2025年度末時点で政策保有株式保有額(みなし保有含まず)を連結純資産の**10%未満**とし、資本効率性の改善を図る。

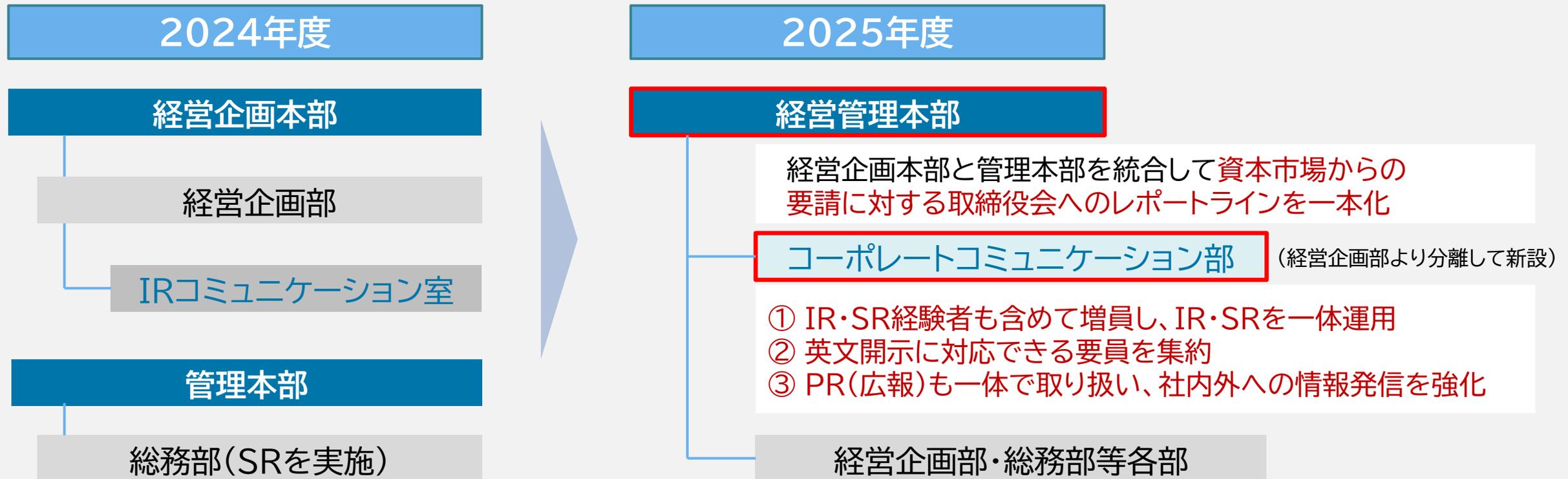


連結純資産	761億円	867億円	893億円	967億円	1,078億円	
対連結純資産比率 (みなし保有含まず)	13.9%	11.4%	10.8%	13.3%	11.6%	10%未満
対連結純資産比率 (みなし保有含む)	20.2%	16.6%	16.2%	21.7%	16.8%	更なる削減

》》 3. IR活動の強化 ①IR活動の強化に向けた組織再編

PER改善

IR活動を一層強化するためにコーポレートコミュニケーション部を新設した。コーポレートコミュニケーション部ではSR・IRの経験者や英文開示に対応できる要員を集約・増員し、海外投資家も視野に入れたIR活動の強化に取り組む。また、投資家の意見等に対する取締役会へのレポートラインを一本化して経営管理本部を新設し、一層資本市場からの要請を経営施策に反映しやすくする。



》》 3. IR活動の強化 ②国内外投資家の認知度向上に向けた取り組み

PER改善

当社のPERが一桁水準と低迷している背景には、将来の成長性への疑問だけでなく、国内外投資家の認知度の低さも影響していると考えられる。認知度向上に向けて以下の取組みを実施する。

① 決算説明会の早期化

企業情報の透明性を高めて投資家との信頼関係を構築するために、決算発表日からより早期に説明会を開催する

② 決算説明会書き起こし(和英)配信の実施

現在は説明会の動画のみ配信しているが、スクリプトを書き起こすことで要旨を把握するための時間を短縮

セルサイドアナリストの
利便性の向上

国内外機関投資家への
アピール強化

個人投資家への
アピール強化

③ スポンサーリサーチの導入も含めた英文開示の充実

当社のビジネスモデル・強みや決算レポートを和英両語で発信し、海外機関投資家にも当社の存在をアピールする

④ 個人投資家向け説明会の充実

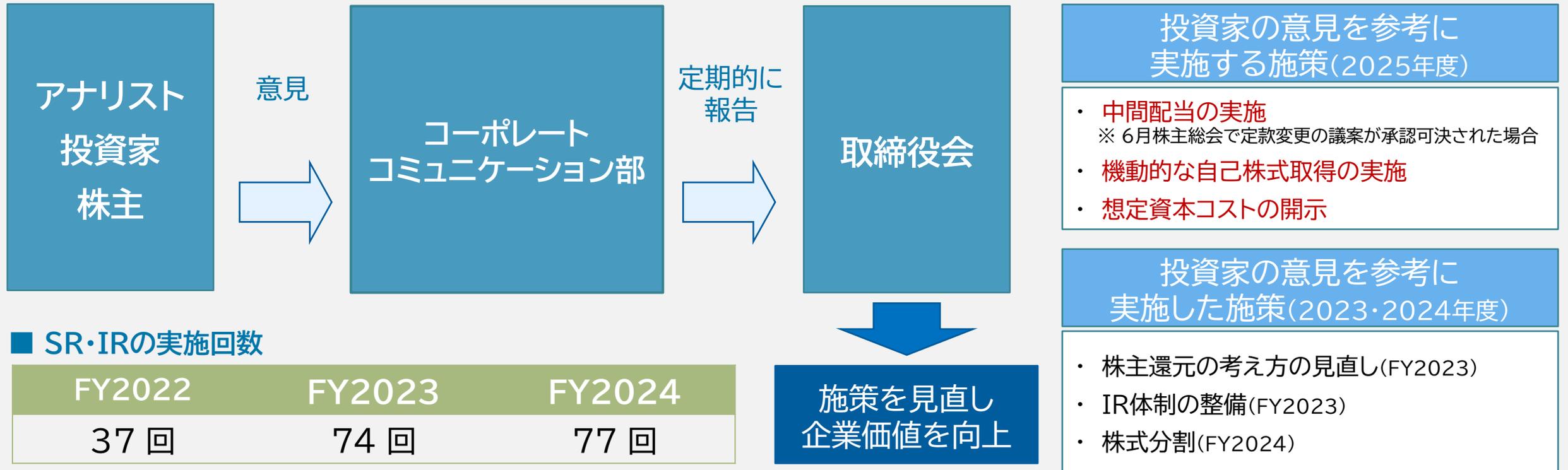
より広範な層の個人投資家に関心をもってもらうために、個人投資家説明会を一層充実させる

資本市場全体における
認知度向上

》》 3. IR活動の強化 ③資本市場との建設的な対話を通じた施策の見直し

PER改善

2024年度は株主・投資家との対話を77回実施した。2022年度・2023年度と比べて着実に伸ばしてきているがIR要員を増員したコーポレートコミュニケーション部を新設して今年度は更に対話回数を増やすだけでなく、**建設的な対話を通じて得られた意見を経営施策に反映させ、更なる企業価値の改善に取り組む。**



4 お知らせ

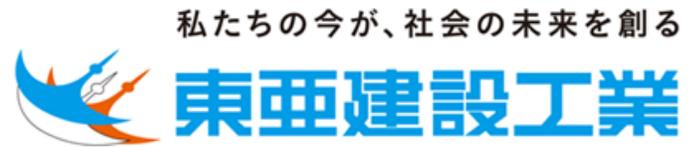
YouTubeとX（旧twitter）の公式アカウントでも情報発信をしています。是非ご覧ください。



<https://www.youtube.com/@toa-corporation>



https://x.com/toa_corp



© 2025 TOA CORPORATION

お問い合わせ先

東亜建設工業株式会社

経営管理本部

コーポレートコミュニケーション部

TEL:03-6757-3821

<https://www.toa-const.co.jp/ir/inquiry/>

この資料には、現時点の将来に関する前提・見通しに基づく予測が含まれております。
将来の業績は、経営環境等の変化にともない、この資料に記載されている計画値とは異なる場合があることをご承知おきください。