

2015年1月期 通期決算報告

株式会社 丹青社

(証券コード：9743)

<http://www.tanseisha.co.jp/>

目次

PART 1

会社概要

PART 2

①2015年1月期業績概況

②セグメント別業績概況

PART 3

新・中期経営計画概要（2016/1～2018/1）

および2016年1月期 業績計画

PART 1

会社概要

ディスプレイ業界の特徴

- ・ 市場規模は1兆3,000億円程度（当社のターゲットとなるのは8,000億円程度）
- ・ 業務内容が幅広い（あらゆる施設の調査、企画、設計、施工、運営管理）
- ・ 特定分野に特化した中小企業が大半を占める（最大手でも市場シェアは10%に満たない）
- ・ 景気動向に業績が左右されるケースが多い
- ・ 各四半期ごとに利益が積みあがる構造ではない

< 売上高の推移 >

（単位：百万円）

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度 (実績および計画)
乃村工藝社	90,105	87,464	101,316	98,410	105,000
丹青社	53,441	52,049	53,571	57,074	63,373
スペース	29,228	32,970	36,684	42,235	48,249

※ あらゆる分野で事業展開を行っている総合ディスプレイ業者は
当社と乃村工藝社の2社のみ

会社概要

丹青社の空間づくりは、創業者 渡辺正治が戦後活気づく百貨店の店内装飾を東京（上野）で手がけたことからスタートしました。

その後もエポックメイキングな空間創造に多数携わりながら、「ここを動かす空間づくり」への取り組みを続けています。

【商号】	株式会社丹青社
【創業】	1959年12月25日
【上場】	東京証券取引所市場第一部（証券コード：9743）
【資本金】	40億26百万円
【従業員数】	1,118名（連結）
【関連会社】	11社
【営業拠点】	国内13拠点 海外2拠点（上海・北京）
【事業内容】	総合ディスプレイ業
【決算期】	1月31日

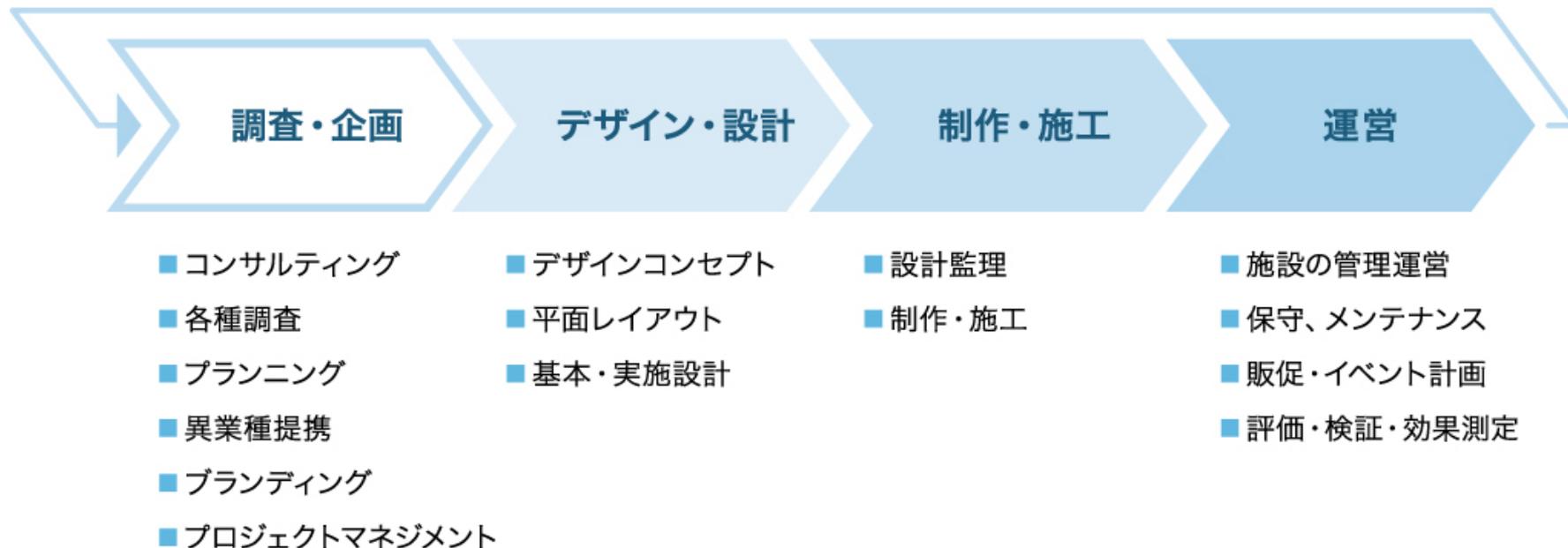
事業分野

事業区分		事業内容	主要な施設	主要な取引先
ディスプレイ業	商業その他施設事業	商業施設全般（チェーンストア事業に係るものを除く）の内装（設計・施工）	百貨店・大型SC、各種専門店、飲食店、イベント・販促施設、アミューズメント施設、オフィス、ホテル、その他公共施設等	大手百貨店、電鉄会社、自動車メーカー、家電メーカー、住宅関連メーカー、アミューズメント企業等
	チェーンストア事業	チェーン展開型店舗施設の内装（設計・施工）	チェーン展開型の飲食店・アパレルショップ、コンビニエンスストア等	チェーン展開型の飲食店・アパレルショップ、コンビニエンスストア等
	文化施設事業	博物館、美術館、企業ミュージアム等の内装（設計・施工）	博物館、美術館、企業ミュージアム等	中央省庁、各地方自治体等
その他		商業施設の運営・管理 事務サービス インターネット情報サービス		

業務の範囲（提供価値）

丹青社が提供する価値、
それは「空間づくり」による課題解決力です。

空間づくりのあらゆるプロセスをサポート



「空間づくり」のプロセスをトータルにサポート
調査・企画からデザイン・設計、制作・施工、運営まで、空間づくりのあらゆるプロセスをサポートしています。
お客様のニーズにあわせてワンストップでプロジェクトの推進をお手伝いすることが可能です。

業務の範囲（提供価値）

顧客の抱える課題は様々・・・

集客

売上げ

情報
伝達

PR

コスト
削減

販わり
創出

場の
活用

丹青社は、顧客の課題解決のための
ビジネスパートナーとして、その専門力を発揮しています。

この空間づくりの原資となるのが
デザイン、クリエイティブです。

そして、顧客が抱えている課題を、
「空間づくり」で解決する、お手伝いをしています。

当社の特長・強み

【総合ディスプレイ業である点】

- ① 「空間づくり」に関するプロセスをトータルでサポートすることが可能
- ② あらゆる分野の施設を対象として事業展開を行っている

【事業上の特長】

- ① 文化施設事業においては専門のシンクタンクを備え、業界No.1のシェア
(企業ショールームを除く約300億円の市場規模で約1/3のシェアを占める)
- ② チェーンストア事業においては業界のパイオニアである
(他社に先行して事業を立ち上げた競争優位性)

【空間づくりを支える技術力】

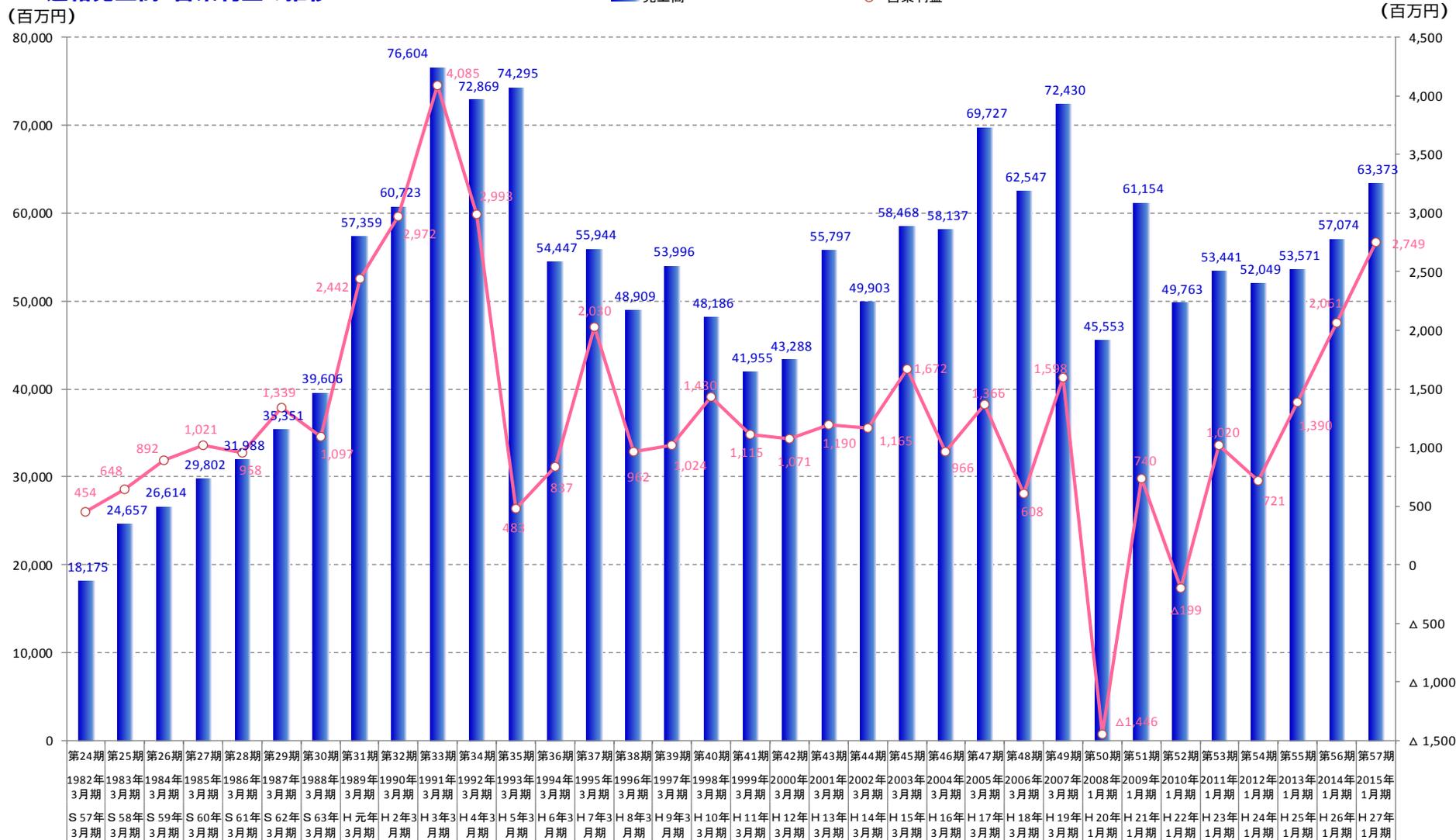
- ① プランナー・デザイナー 226名
- ② 制作職 351名
(一級建築士54名、一級建築施工管理技士146名)

【空間づくりを支える協力会社群】

- ① 継続取引会社 約1,500社

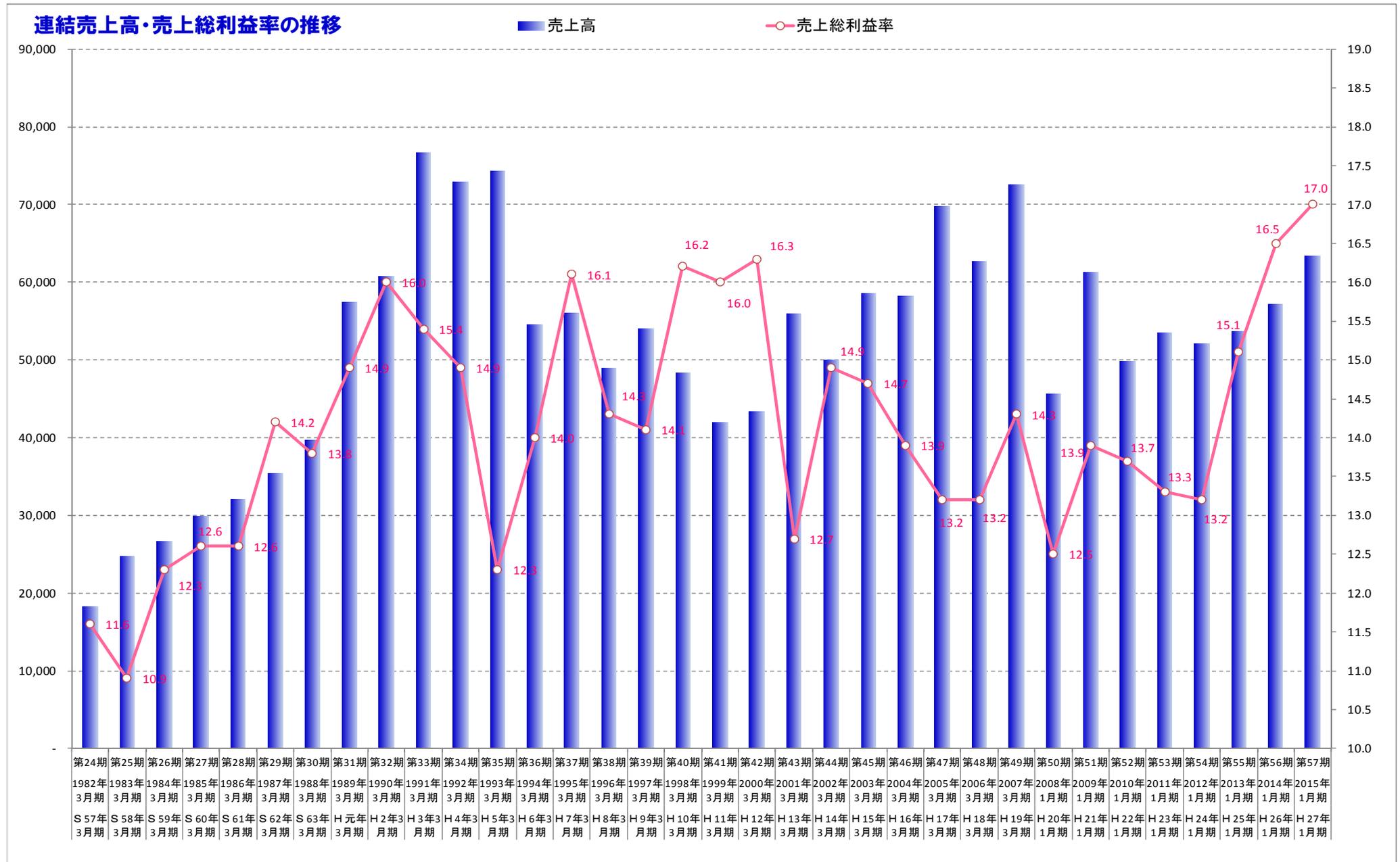
業績の推移①（連結売上高および営業利益の推移）

連結売上高・営業利益の推移



業績の推移②（連結売上高および売上総利益率の推移）

（単位：百万円，％）



現状のまとめ

- ◆ 前中期経営計画（2012年1月期～2014年1月期）において収益性の改善を果たす
- ◆ 2015年1月期実績の売上総利益率は過去最高の17.0%へ到達
- ◆ 中期経営計画（2015年1月期～2017年1月期）の目標営業利益24億円を初年度に達成

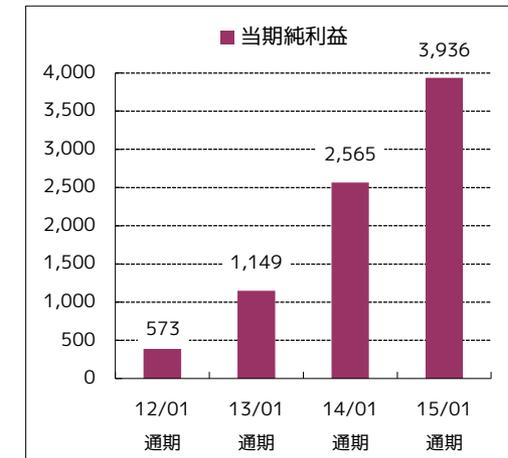
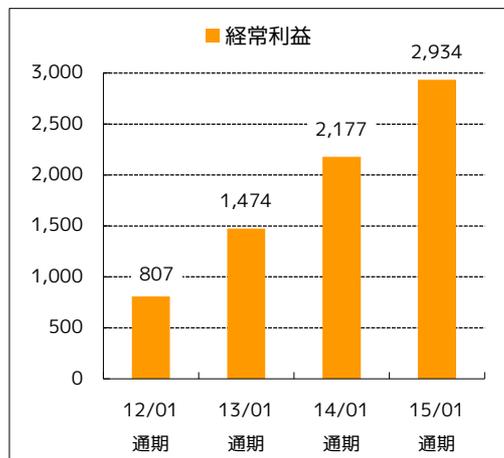
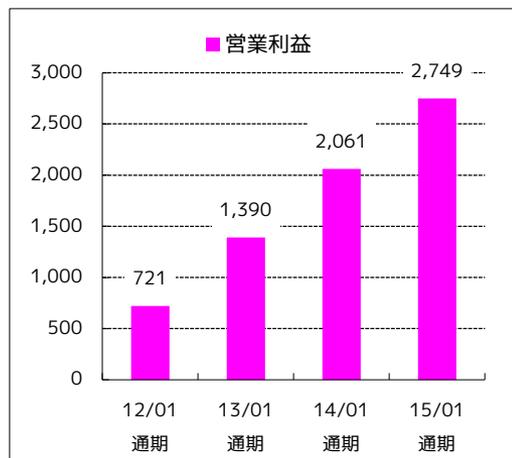
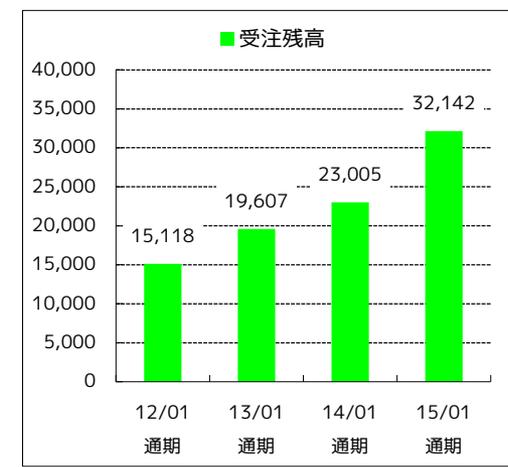
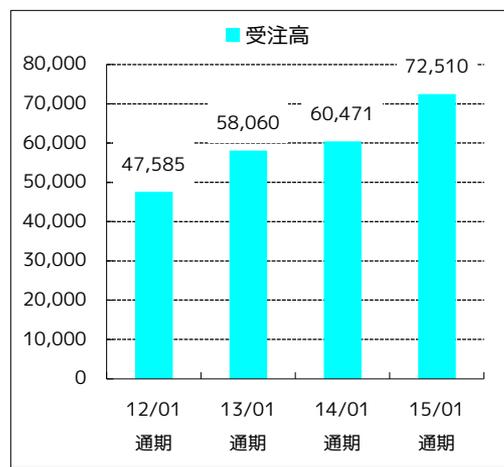
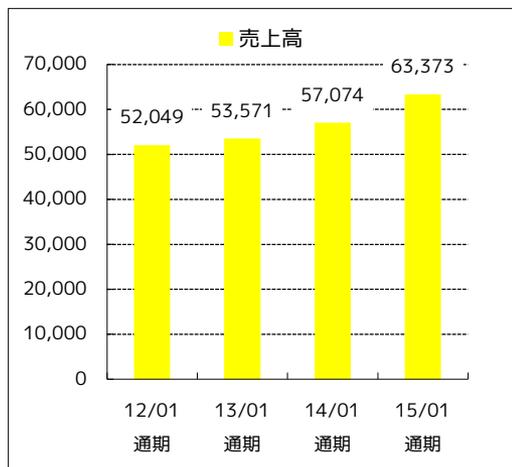
PART 2

①2015年1月期 業績概況

2015年1月期 サマリー情報

- 前期比で増収・増益となった。なお、当期純利益については税効果会計の影響を受けたため大幅増益となった。
- 受注高および受注残高についても、引き続き市場環境が良好であり、前期を上回った。

(百万円)



2015年1月期 P/L 概況

- 良好な市場環境と収益性向上の施策が寄与し、前期比で増収増益となった。
- 売上総利益率については、過去最高の17.0%となった。
- 当期純利益については、固定資産譲渡契約の締結等に伴い、法人税等調整額が1,853百万円減額したため、大幅な増益となった。

(百万円)

	14/01 通期		15/01 通期		増 減	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	率(%)
売 上 高	57,074	100.0	63,373	100.0	6,299	—
売 上 原 価	47,682	83.5	52,608	83.0	4,926	△0.5
売上総利益	9,392	16.5	10,765	17.0	1,372	0.5
販 管 費	7,330	12.8	8,015	12.6	684	△0.2
営業利益	2,061	3.6	2,749	4.3	688	0.7
営 業 外 収 益	206		272		66	
営 業 外 費 用	90		88		△2	
経常利益	2,177	3.8	2,934	4.6	757	0.8
特 別 利 益	67		78		10	
特 別 損 失	1		3		2	
法人税等調整額	△662		△1,853		△1,191	
当期純利益	2,565	4.5	3,936	6.2	1,371	1.7
EPS (円)	79.89		122.72		42.83	
ROE (%)	20.3		24.9		4.6	

※ 2014年2月1日付で株式分割(1:1.3)を実施しており、EPSについては株式分割の影響を遡及させて記載しております。

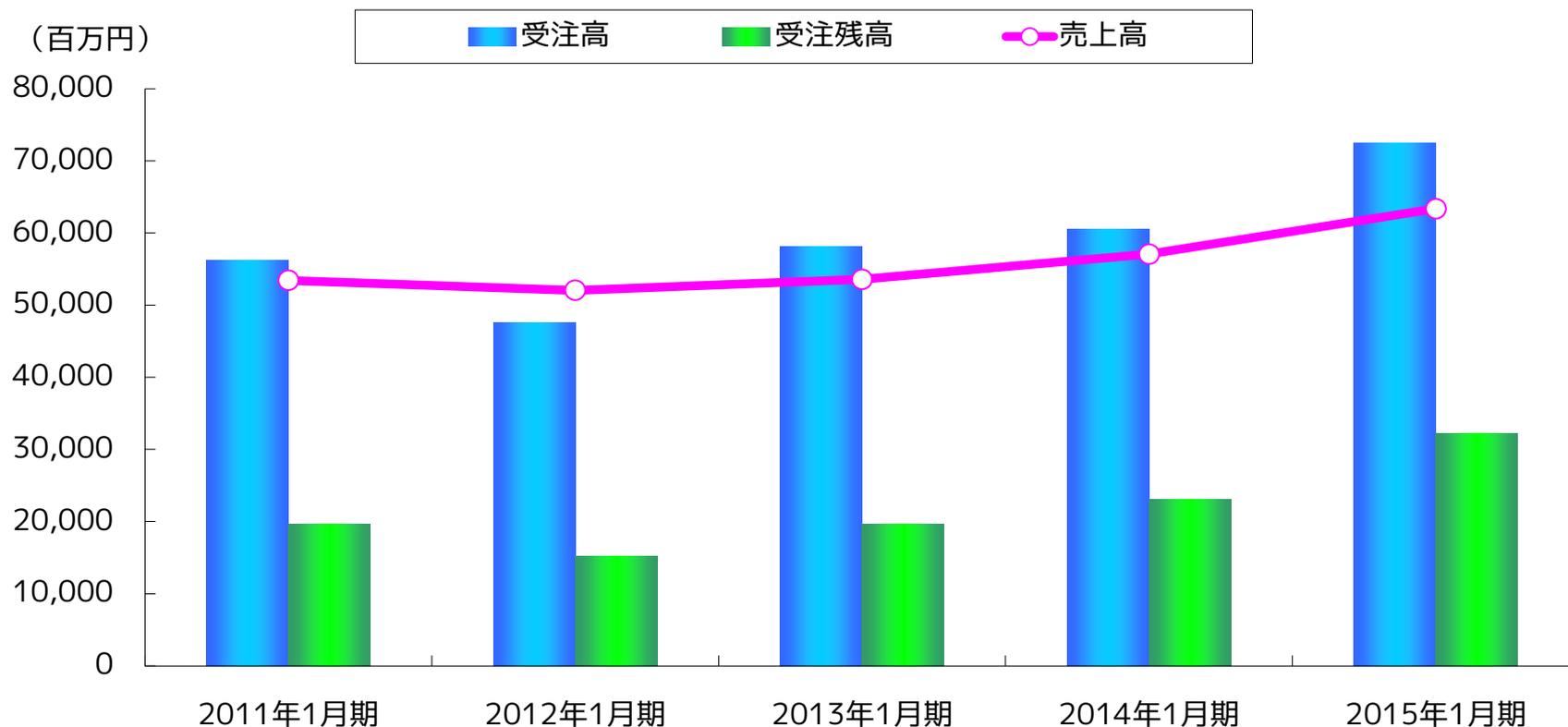
2015年1月期の税効果会計について（補足）

【固定資産売却契約の締結に関するもの】

- ◆ 2015年9月に本社を品川へ移転予定
- ◆ 移転に伴い、現本社に係る固定資産（土地・建物）を売却
- ◆ 2015年2月末、当該固定資産に関する譲渡契約を締結したことにより、後発事象として2015年1月期の決算に取り込むこととなった。
- ◆ 当社は2001年3月期に土地を時価評価し簿価を切り下げており、当該固定資産譲渡契約の締結に伴い、土地の評価損に係る繰延税金資産の計上により、法人税等調整額が1,776百万円減額
- ◆ なお、固定資産売却益の計上は2016年1月期第3四半期の予定

受注高・売上高・受注残高の推移

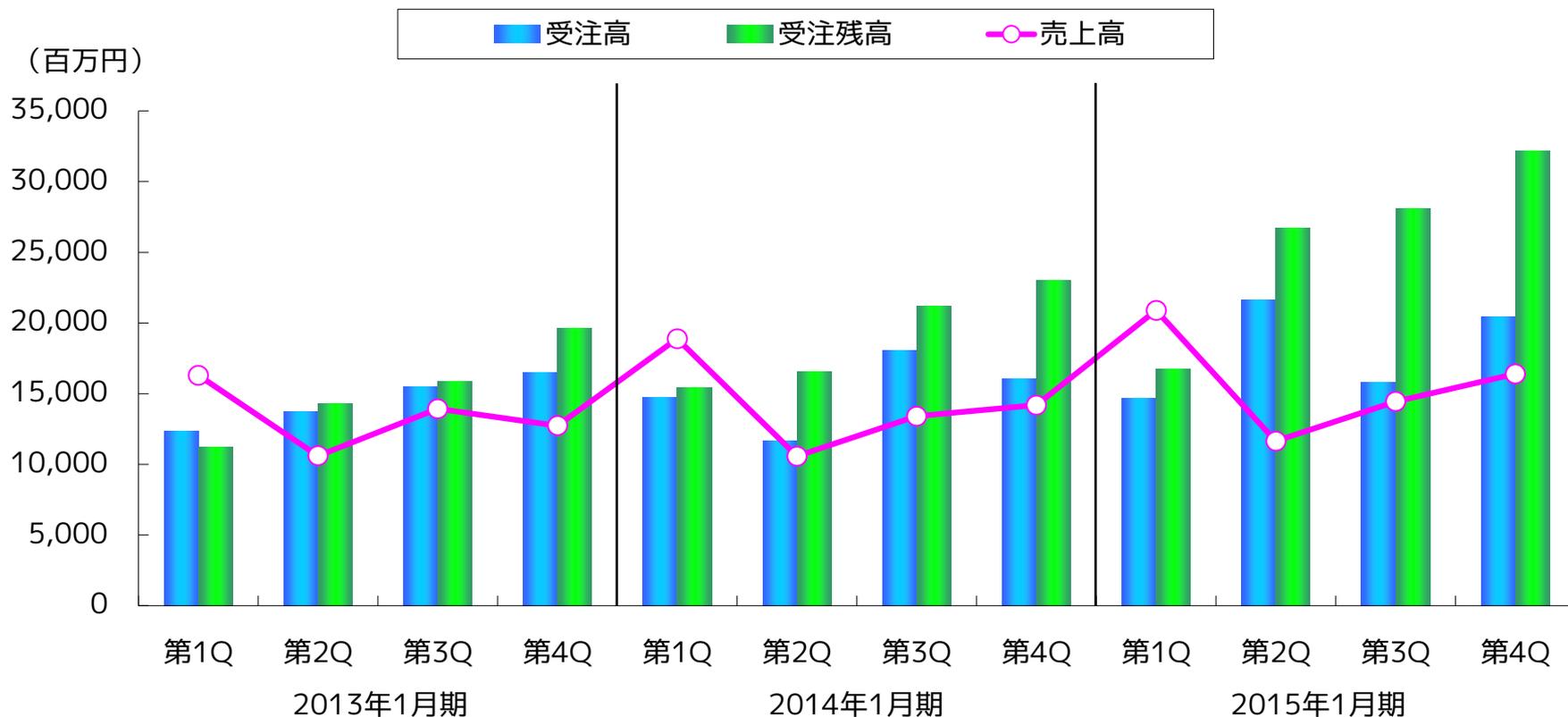
● 新規受注獲得が増加し、受注残高は300億円を上回った。



	2011年1月期	2012年1月期	2013年1月期	2014年1月期	2015年1月期
売上高 (百万円)	53,441	52,049	53,571	57,074	63,373
受注高 (百万円)	56,186	47,585	58,060	60,471	72,510
受注残高 (百万円)	19,582	15,118	19,607	23,005	32,142

各四半期ごとの受注高・売上高・受注残高の推移

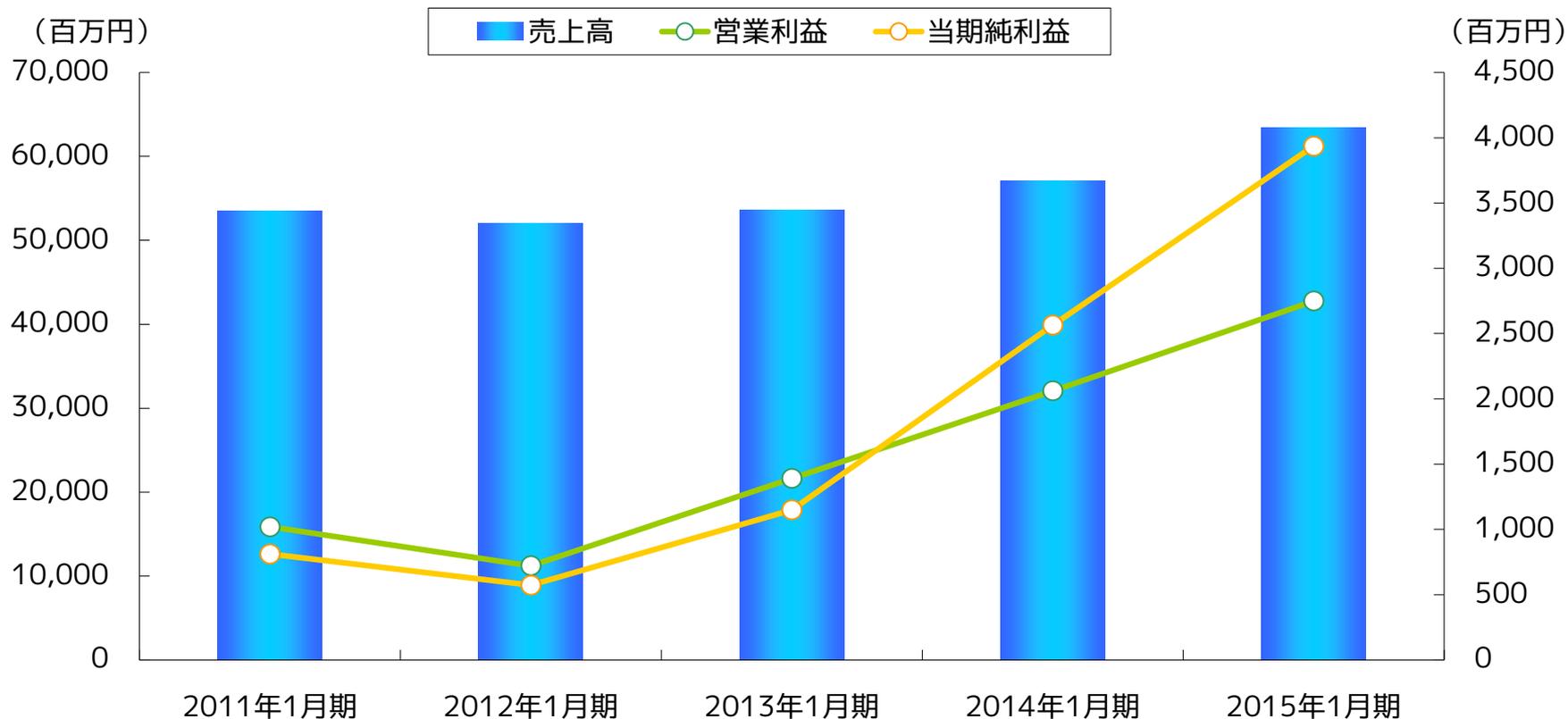
● 商業その他施設事業の受注高が堅調に推移し、受注高・受注残高ともに前期を上回った。



	2013年1月期				2014年1月期				2015年1月期			
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q
売上高 (百万円)	16,294	10,607	13,933	12,735	18,890	10,580	13,409	14,193	20,894	11,641	14,439	16,397
受注高 (百万円)	12,373	13,720	15,492	16,473	14,724	11,679	18,041	16,026	14,642	21,611	15,822	20,434
受注残高 (百万円)	11,197	14,310	15,870	19,607	15,441	16,541	21,173	23,005	16,752	26,722	28,105	32,142

売上高・営業利益・当期純利益の推移

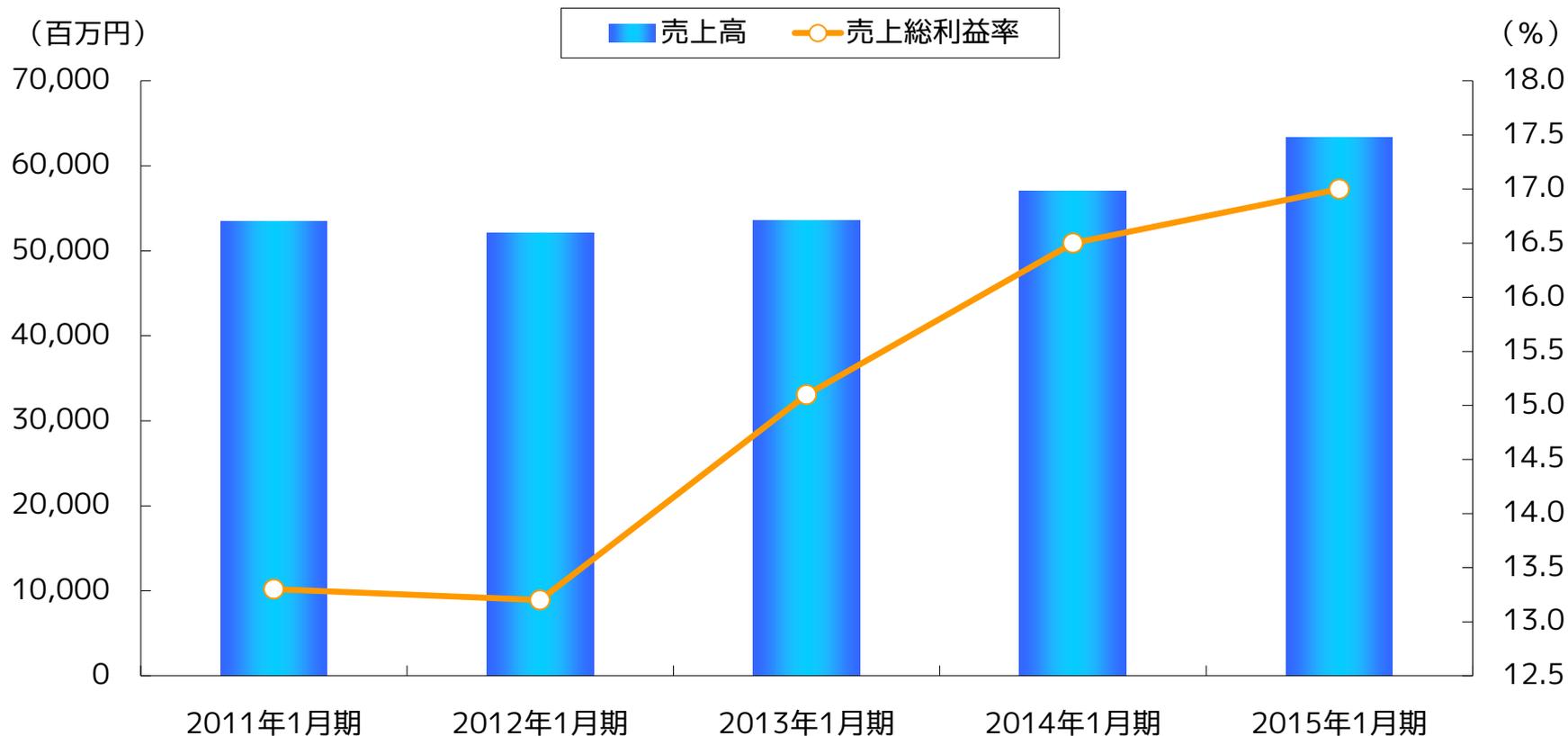
● 引き続き、収益性向上に向けた取り組みにより売上総利益率の改善が進み、前期を上回る結果となった。



	2011年1月期	2012年1月期	2013年1月期	2014年1月期	2015年1月期
売上高 (百万円)	53,441	52,049	53,571	57,074	63,373
営業利益 (百万円)	1,020	721	1,390	2,061	2,749
当期純利益 (百万円)	811	573	1,149	2,565	3,936

売上高および売上総利益率の推移（累計）

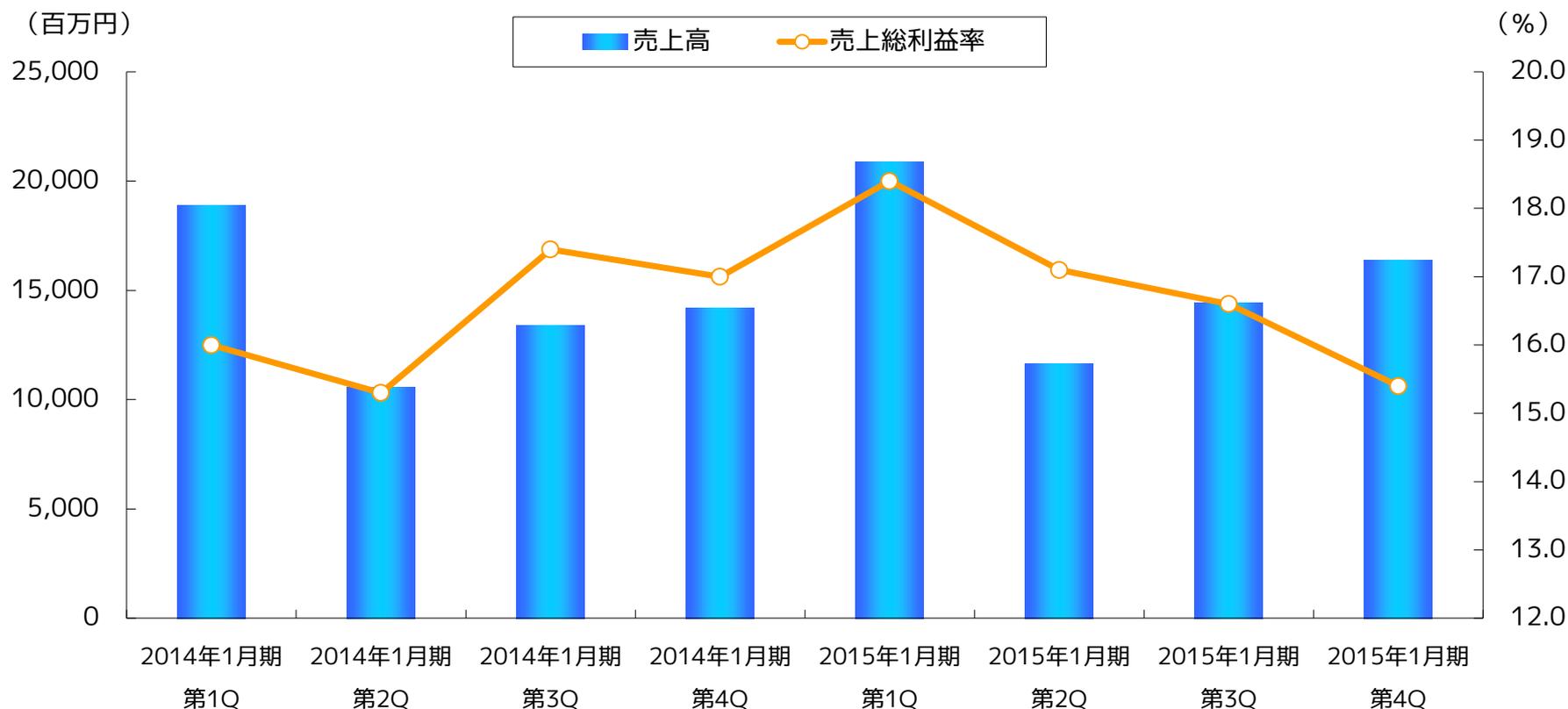
● 売上総利益率は前期を更に上回り、初の17.0%を達成した。



	2011年1月期	2012年1月期	2013年1月期	2014年1月期	2015年1月期
売上高 (百万円)	53,441	52,049	53,571	57,074	63,373
売上総利益率 (%)	13.3	13.2	15.1	16.5	17.0

売上高および売上総利益率の推移（各四半期ごと）

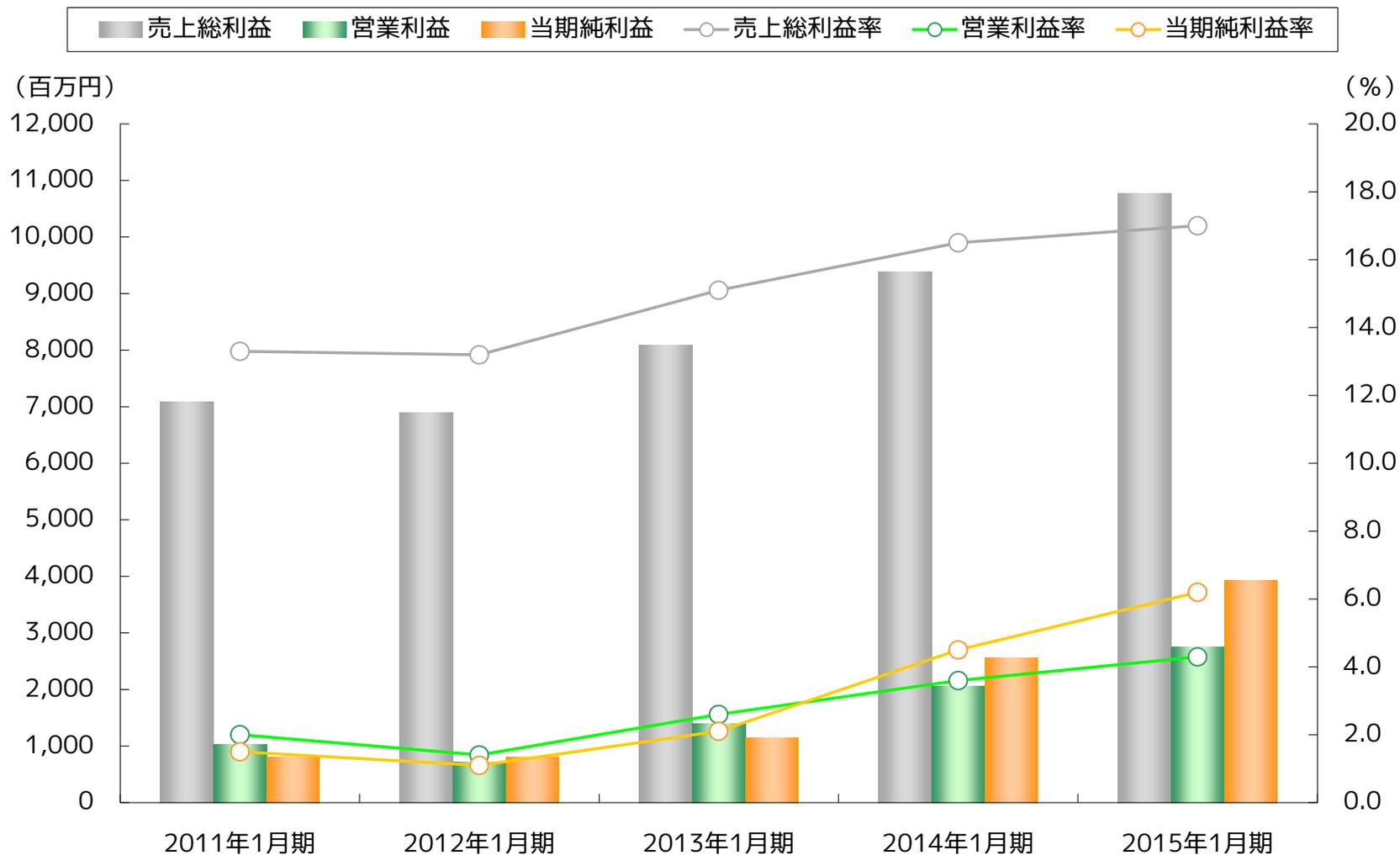
- 市場環境の改善と収益性向上へ向けた施策の効果が重なり、売上総利益率は高水準を維持した。
- 当第4四半期については決算賞与等の特殊影響で減少している。



	2014年1月期 第1Q	2014年1月期 第2Q	2014年1月期 第3Q	2014年1月期 第4Q	2015年1月期 第1Q	2015年1月期 第2Q	2015年1月期 第3Q	2015年1月期 第4Q
売上高 (百万円)	18,890	10,580	13,409	14,193	20,894	11,641	14,439	16,397
売上総利益率 (%)	16.0	15.3	17.4	17.0	18.4	17.1	16.6	15.4

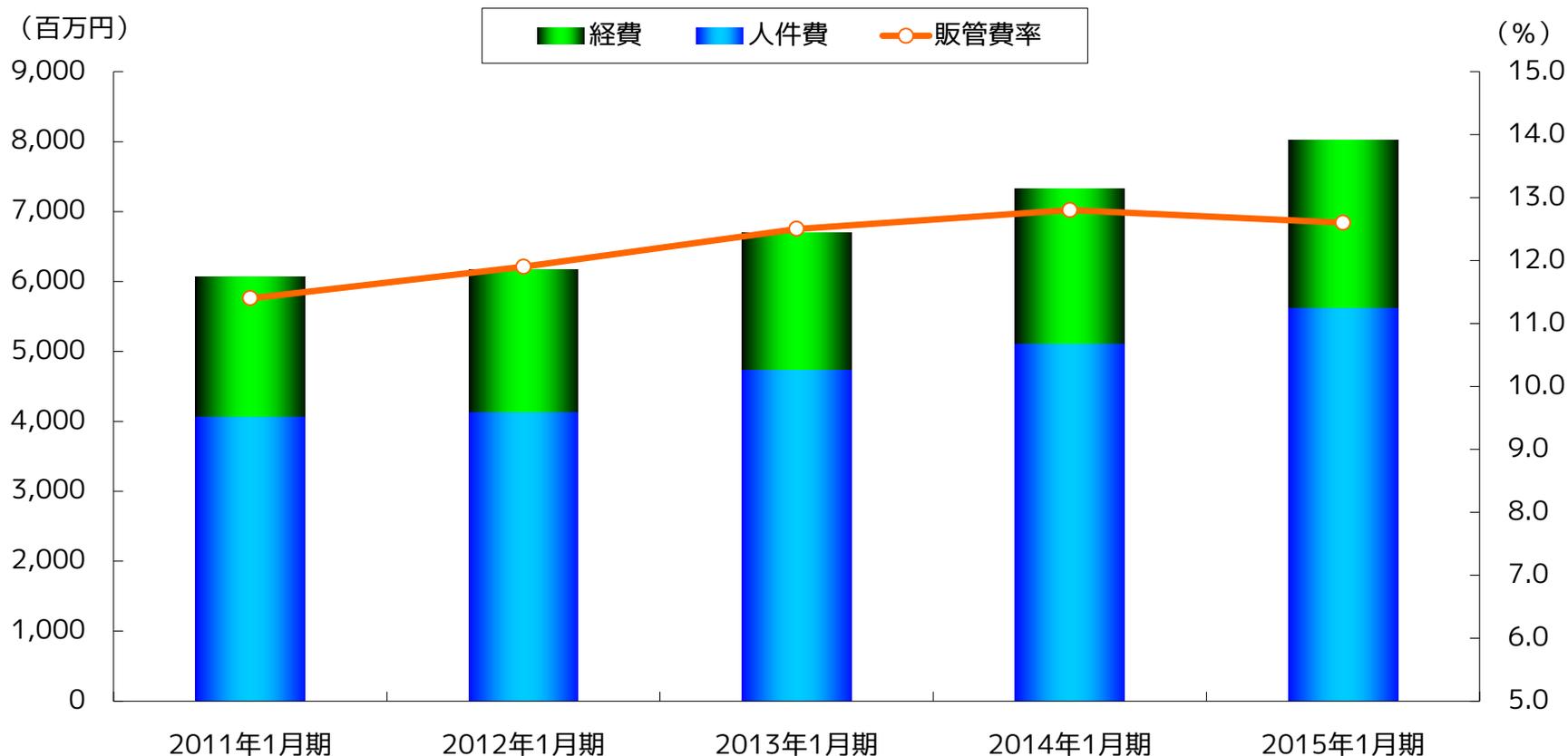
利益および利益率の推移

● 売上総利益率の改善が寄与し、営業利益、当期純利益は共に前期を上回った。



販売費および一般管理費の推移

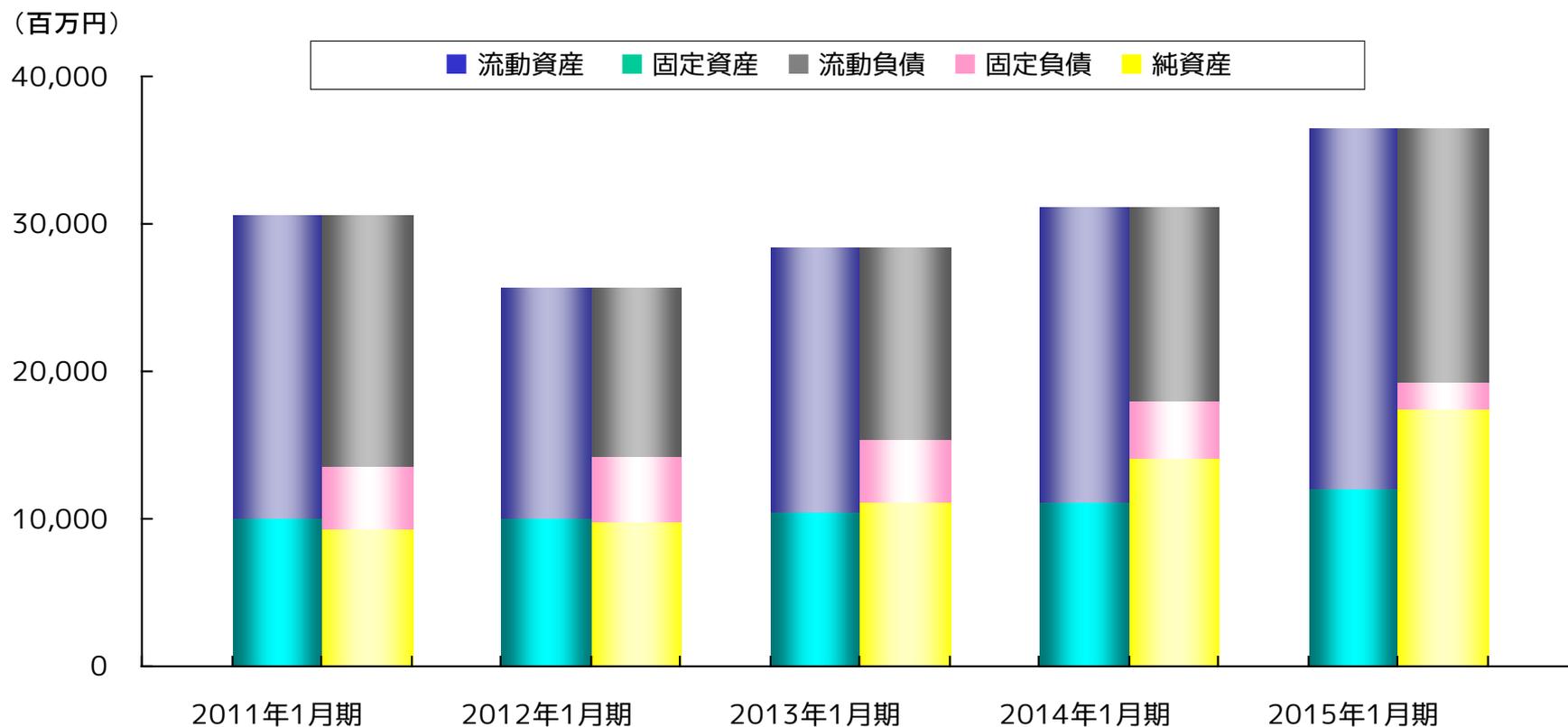
- 販管費は売上高が伸びたことから増加となった。
- 従業員数の推移（連結） 2014年1月 1,071人 2015年1月 1,118人と47人増加。



	2011年1月期	2012年1月期	2013年1月期	2014年1月期	2015年1月期
人件費 (百万円)	4,067	4,137	4,739	5,115	5,624
経費 (百万円)	2,002	2,031	1,961	2,215	2,390
販管費率 (%)	11.4	11.9	12.5	12.8	12.6

B/S 主要項目の推移

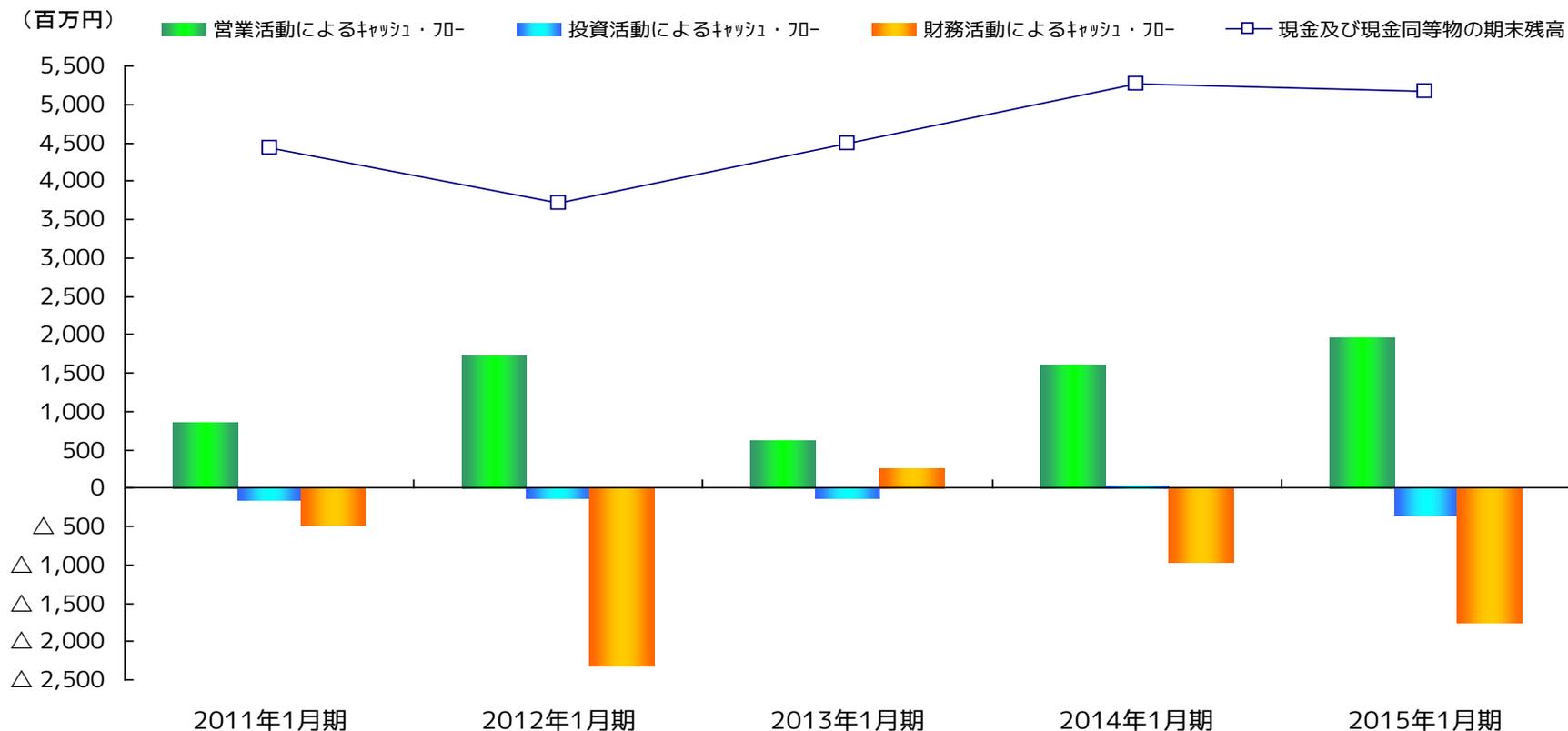
- 受注残高の増加にともない、総資産額は対前期比で53億8百万円の増加となった。
- 自己資本比率 47.9% (前期45.2%)



	2011年1月期	2012年1月期	2013年1月期	2014年1月期	2015年1月期
自己資本 (百万円)	9,401	9,885	11,203	14,098	17,488
自己資本比率 (%)	30.6	38.4	39.5	45.2	47.9

キャッシュ・フローの推移

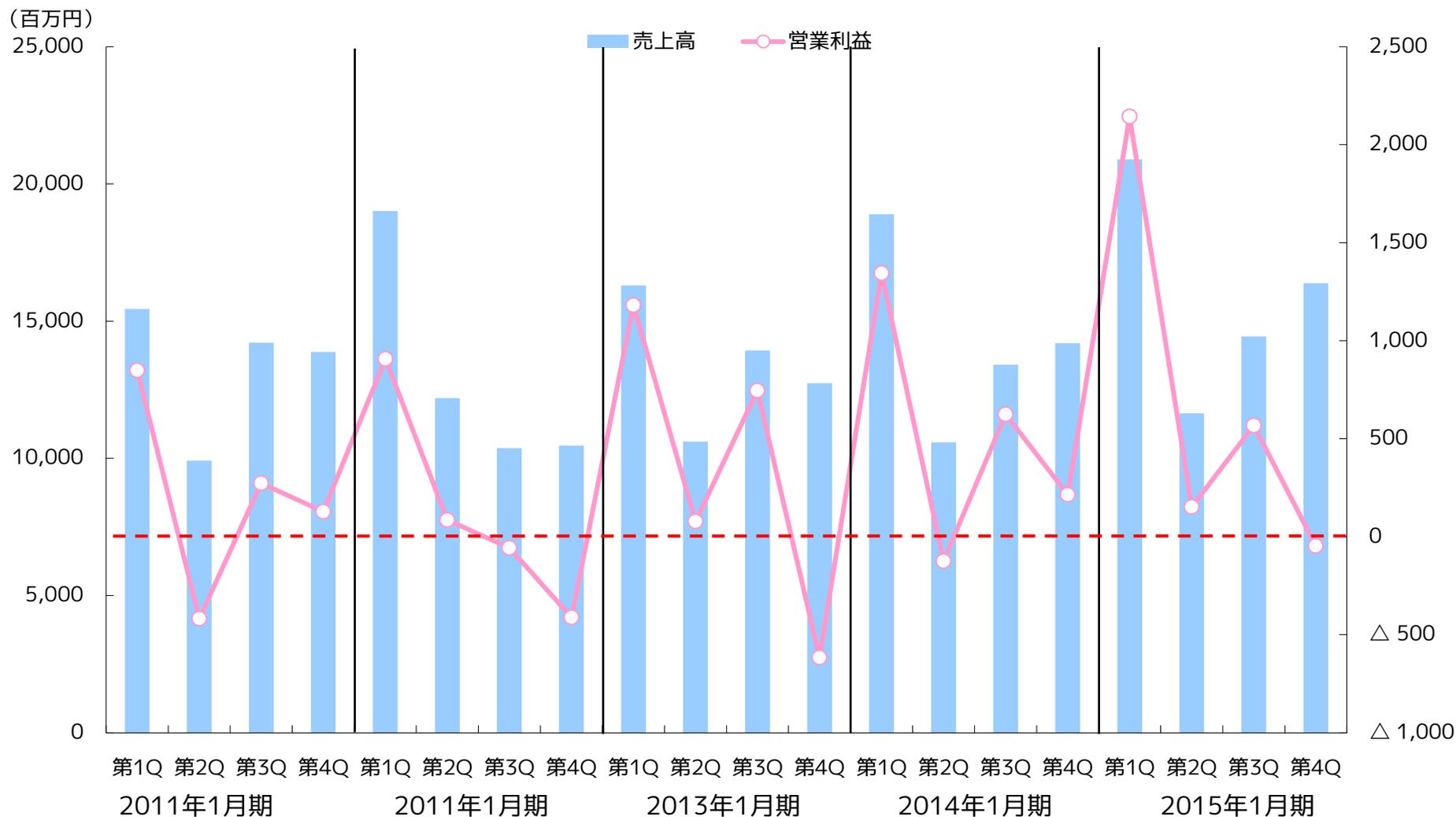
- 未成工事支出金等の増加（△）35億53百万円となったものの、税金等調整前当期純利益を30億8百万円および支払手形の増加25億32百万円を計上したこと等により、営業活動によるキャッシュフローは前期を上回った。



(単位：百万円)	2011年1月期	2012年1月期	2013年1月期	2014年1月期	2015年1月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	856	1,733	635	1,623	1,969
投資活動によるキャッシュ・フロー	△150	△133	△140	51	△343
財務活動によるキャッシュ・フロー	△474	△2,304	255	△965	△1,752
現金及び現金同等物の期末残高	4,426	3,716	4,498	5,266	5,162

業績の季節変動要因について

- 受注産業であるため、各四半期ごとに利益が積み上がる構造ではない。
- 2013年1月期～2015年1月期の第4四半期については決算賞与等の影響で利益が減少している。



PART 2

②2015年1月期
セグメント別 業績概況

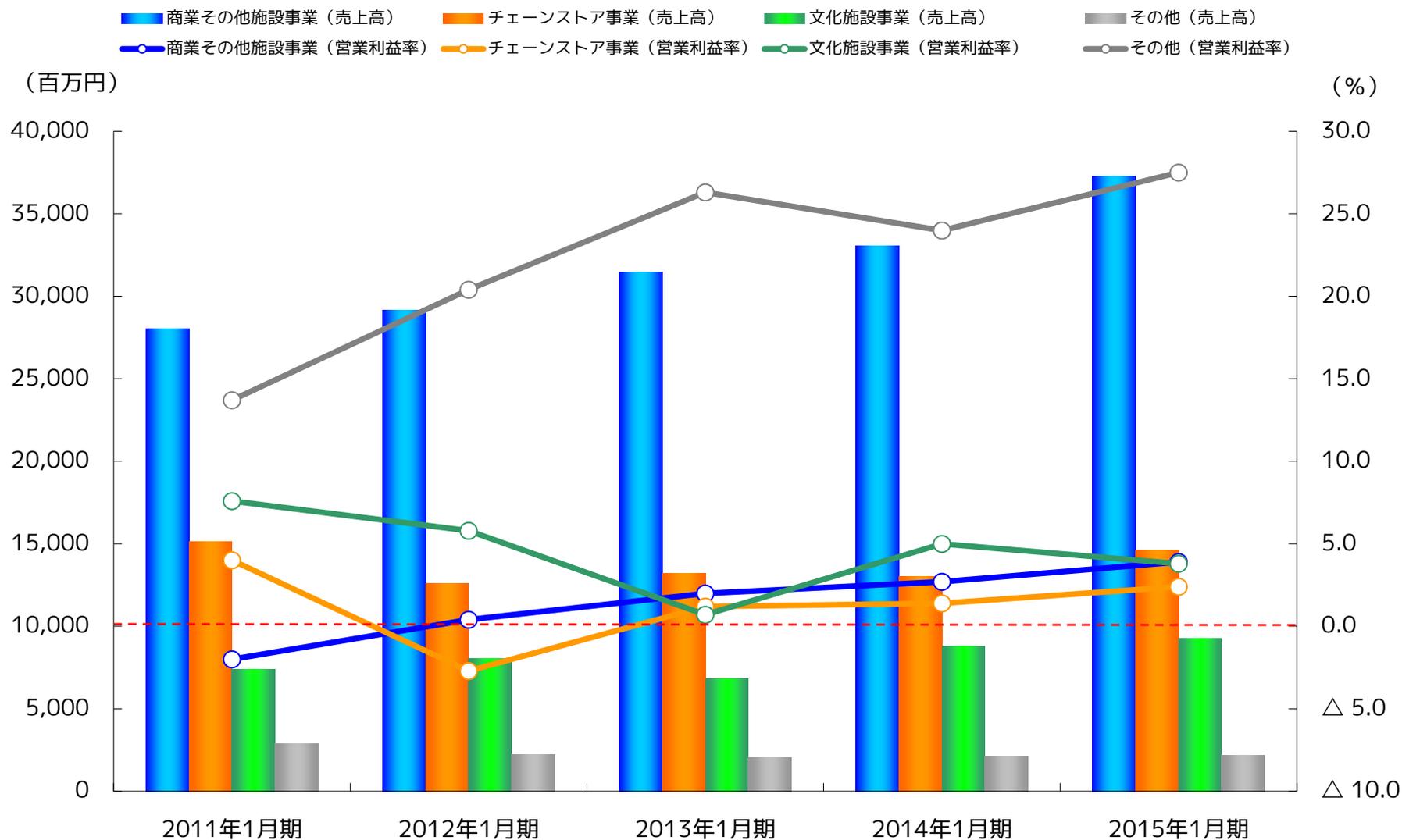
2015年1月期 セグメント別業績概況

●商業その他施設事業	市場環境の改善を受けて、空港関連施設やブライダル施設、アミューズメント施設等の受注が増加したことや、収益性向上に向けた施策の効果等により前期比で増収・増益となった。
●チェーンストア事業	飲食店分野およびコンビニエンスストア等の受注が増加したため、前期比で増収・増益となった。
●文化施設事業	市場環境の改善を受け、博物館等の案件を多く手掛けたものの、販管費増加の影響もあり、前期比で増収・減益となった。
●その他	所有不動産の賃貸管理業務は安定的であり、また、その他関連会社各社の収益についても堅調に推移したため、前期比で増収・増益となった。

(百万円)

	売上高			営業利益		
	14/01	15/01	増減	14/01	15/01	増減
商業その他施設事業	33,083	37,276	4,192	877	1,451	574
チェーンストア事業	13,043	14,643	1,599	182	347	165
文化施設事業	8,799	9,279	480	442	355	△86
その他	2,147	2,174	26	515	598	82
調整額	—	—	—	43	△3	△46
合計	57,074	63,373	6,299	2,061	2,749	688

2015年1月期 セグメント別業績概況

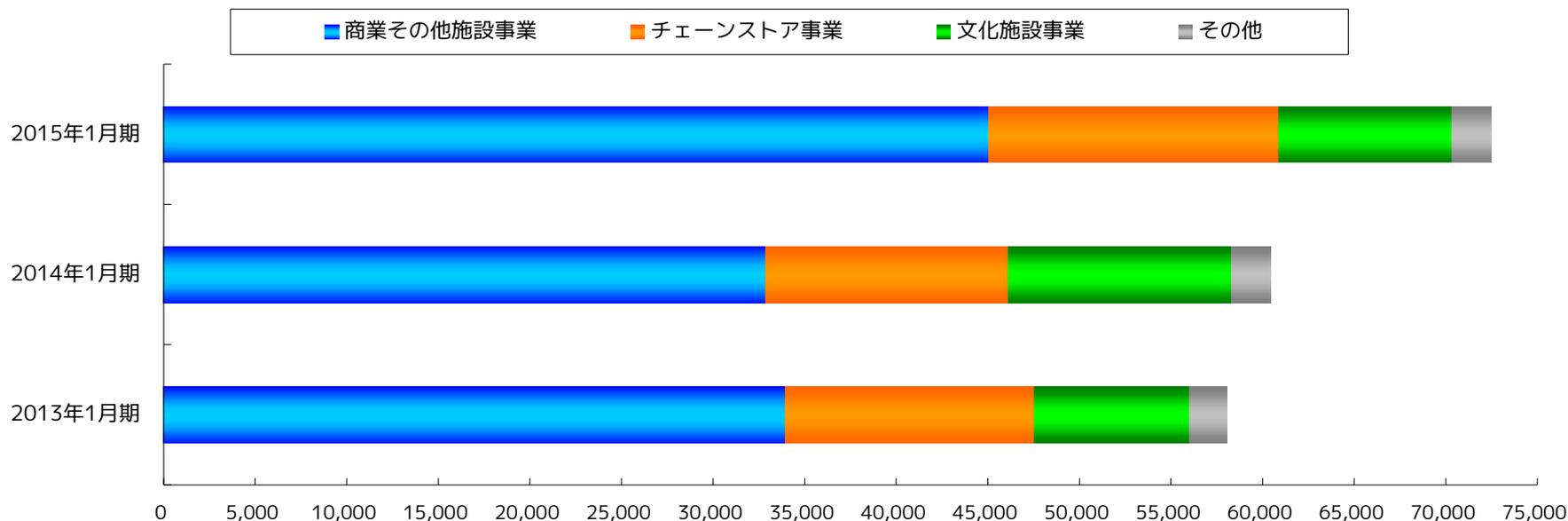


セグメント別 受注高の状況

- 商業その他施設事業における受注高が大幅に伸び、前期比で120億38百万円の増加となった。

(百万円)

	14/01	15/01	増 減
商業その他施設事業	32,893	45,068	12,175
チェーンストア事業	13,258	15,804	2,546
文化施設事業	12,172	9,462	△2,709
その他	2,147	2,174	26
受注高合計	60,471	72,510	12,038

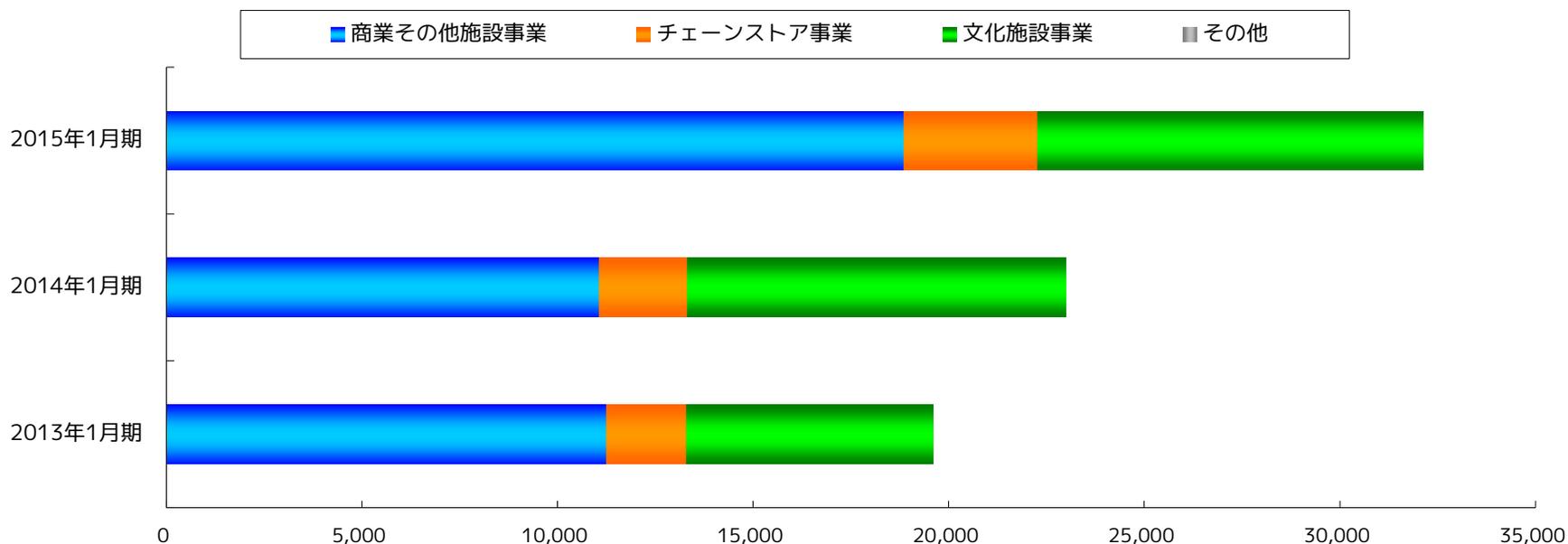


セグメント別 受注残高の状況

● 受注残高は商業その他施設事業の受注高が増加したことを受け、前期比で91億37百万円の増加となった。

(百万円)

	14/01	15/01	増 減
商業その他施設事業	11,067	18,859	7,792
チェーンストア事業	2,257	3,418	1,161
文化施設事業	9,680	9,864	183
その他	—	—	—
受注残高合計	23,005	32,142	9,137



PART 3

新・中期経営計画概要

および

2016年1月期 業績計画

旧・中期経営計画（2012年1月期～2014年1月期）の総括

- ◆昨年策定した中期経営計画（2015年1月期～2017年1月期）の目標値である連結営業利益2,400百万円については、外部環境の後押しもあり、**初年度で達成！！**
- ◆外部環境等の諸条件を見直し、本業であるディスプレイ業の生産性と効率性の更なる追究に向けて新たに中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）を策定
- ◆次の成長段階へ向けて『R e ・ S T A R T』
 - ⇒目標を**連結ROE10%**、**配当性向40%**に設定
 - ⇒安定して営業利益3,000百万円を計上できる企業体質へ

新・中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

- 売上総利益率については16%以上を維持する
- 2016年1月期については、本社移転費用6億円を見込むため、一旦減益計画となるが、その後は安定して営業利益30億円を計上できる企業体質を目指す

(百万円)

	2015年1月期 (実績)		2016年1月期 (計画)		2017年1月期 (計画)		2018年1月期計画 (中期経営計画目標)	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)
受注高	72,510		69,400		72,000		74,000	
売上高	63,373	100.0	66,500	100.0	68,500	100.0	70,000	100.0
売上総利益	10,765	17.0	10,460	15.7	11,000	16.1	11,350	16.2
営業利益	2,749	4.3	2,350	3.5	3,000	4.4	3,250	4.6
経常利益	2,934	4.6	2,320	3.5	3,090	4.5	3,340	4.8
当期純利益	3,936	6.2	3,620	5.4	2,030	3.0	2,160	3.1
E P S (円)	122.72		112.85		63.28		67.33	
R O E (%)	24.9		19.0		9.5		9.5	

セグメント別 新・中期経営計画（2016/1～2018/1）

- 今後需要の拡大が見込まれる商業その他施設事業において売上高および営業利益を伸ばす
- その他については不動産賃貸管理の終了に伴い営業利益は今後減少する

（百万円）

		2015年1月期 （実績）	2016年1月期 （計画）	2017年1月期 （計画）	2018年1月期 （中期経営計画目標）
受注高計	商業その他施設事業	45,068	44,600	46,000	47,400
	チェーンストア事業	15,804	15,000	15,100	15,200
	文化施設事業	9,462	9,000	10,100	10,600
	その他	2,174	800	800	800
	計	72,510	69,400	72,000	74,000
売上高計	商業その他施設事業	37,276	41,800	42,500	43,400
	チェーンストア事業	14,643	15,000	15,100	15,200
	文化施設事業	9,279	8,900	10,100	10,600
	その他	2,174	800	800	800
	計	63,373	66,500	68,500	70,000
営業利益計	商業その他施設事業	1,451	1,690	2,100	2,260
	チェーンストア事業	347	240	340	360
	文化施設事業	355	240	420	490
	その他	598	180	140	140
	調整額	△3	—	—	—
計	2,749	2,350	3,000	3,250	

2016年1月期のトピックス

【本社移転に関するもの】

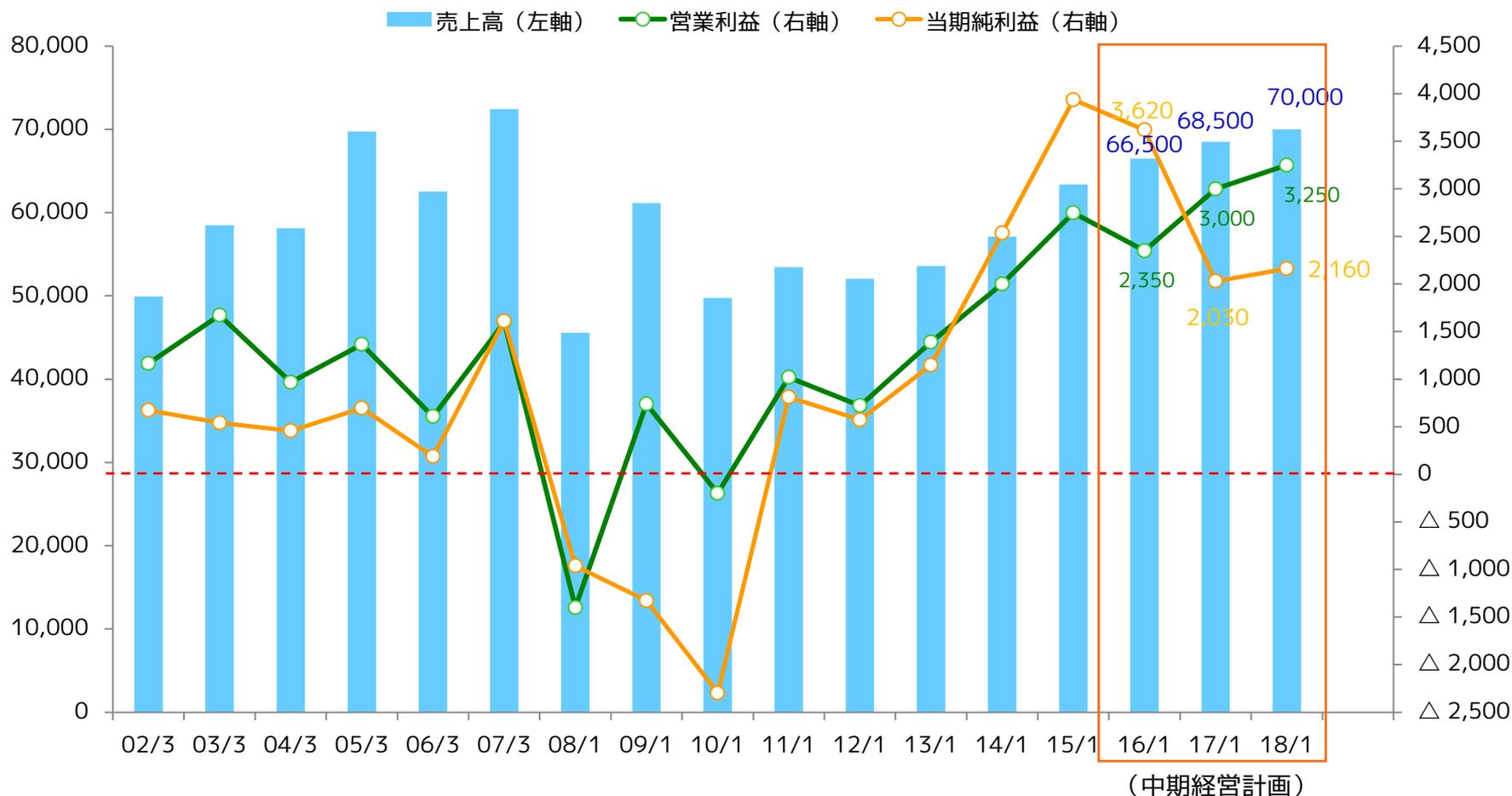
- ◆ 2015年9月に品川へ移転予定
- ◆ 移転に伴い、現本社の固定資産（土地・建物）は売却
- ① 現本社の固定資産（土地・建物）売却の実現に伴い、特別利益3,578百万円を計上見込み（第3四半期）
- ② 譲渡契約締結時（2015年1月期）に計上した繰延税金資産を土地の評価損実現により同額取り崩すため、法人税等調整額1,776百万円を計上（第3四半期）
- ③ ①および②の影響により1,802百万円の増益

【鶯谷健診センターの売却】

- ◆ 2015年3月に売却
- ◆ 売却に伴い特別利益1.5億円の計上（第1四半期）
- ◆ 売却に伴いセグメント“その他”の営業利益が年間3億円程度減少

業績推移と新・中期経営計画期間

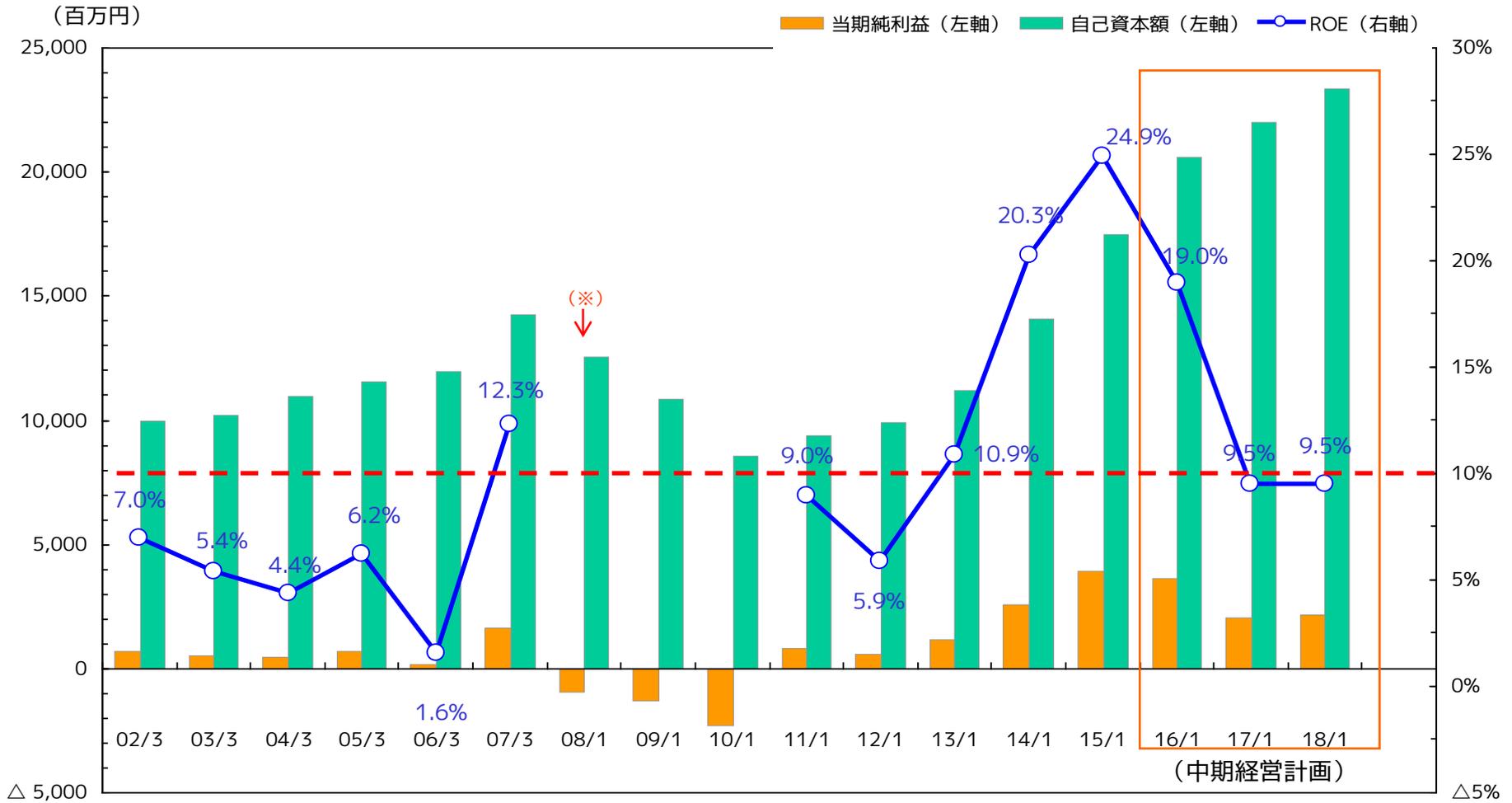
◎ 2018年1月期は、売上高700億円、営業利益32億円以上を計画
 営業利益30億円以上を安定的に達成できる企業へ



(※) 08/1期は決算期の変更により、4月から1月までの10ヵ月決算
 (注) 2011.1期～2015.1期については、税金費用が少ないため、当期純利益が高く計上されております

自己資本額およびROEの推移と新・中期経営計画期間

◎ 資本の充実を図る中で、当期純利益の拡大によって連結ROE 10%以上を目指す



(*) 08/1期は決算期の変更により、4月から1月までの10ヵ月決算
 (注) 2011.1期~2016.1期については、税負担が少ないため、当期純利益及びROEが高く計上されております

新・中期経営計画（2016年1月期～2018年1月期）

目標：連結ROE10%、配当性向40%
「安定的」に営業利益30億円を計上できる企業体質へ！

【強化ポイント】

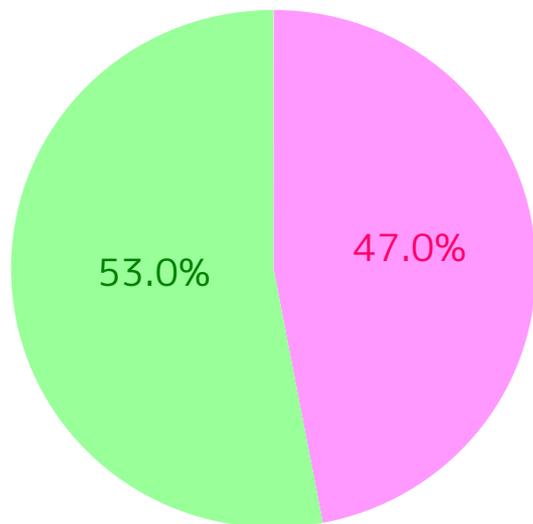
- ①生産基盤（制作体制）
⇒「パートナー協力会社」制度を導入し、盤石な生産基盤を確立
 - ②ICT・演出技術分野
⇒空間構築における付加価値分野（映像・音響・機械装置・情報システム）の提供サービスを強化
 - ③時間価値の追求
⇒競争力強化および顧客満足の上を目指して納期・工期の短縮を目指す
 - ④開発力の強化
⇒商業その他施設事業専門から、全セグメントに関する新規開拓を強化
 - ⑤デザイン力
⇒当社商品価値の原動力としてデザイン力の底上げ
- （※ 重点施策については、昨年策定した中期経営計画から変更なし）

施策の進捗状況 ①パートナー協力会社

- ◆ 「パートナー協力会社」制度の拡大
一定の年間発注量に基づく、取引の平準化・安定化を図り、
繁忙期における安定した制作体制の整備
- ◆ 今後、懸念される職人不足（外注コストアップ）に対する備え
- ◆ 利益率の向上効果
パートナー協力会社への発注比率（外注コストに占める割合）を
高めることによって原価削減につなげる

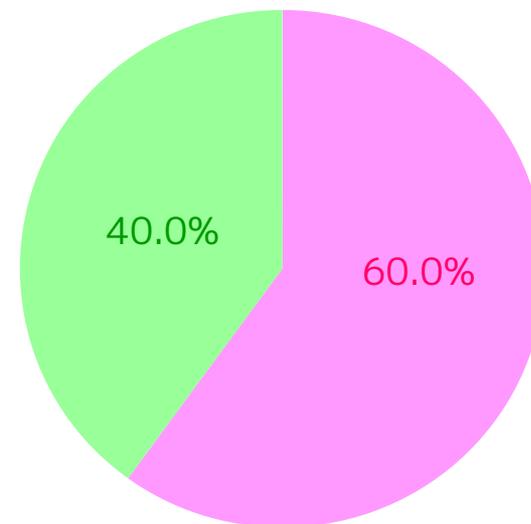
【2015年1月期（実績）】

その他への発注額 パートナーへの発注額



【2018年1月期（目標）】

その他への発注額 パートナーへの発注額



施策の進捗状況 ② ICT・演出技術分野の拡大

- ◆ 空間づくりにおける、ICT・演出技術の需要は高い
引き続き、体制整備と商品力の強化を図る

< 今後の空間構築 >

【演出技術と空間領域】

- 道具（ツール）としての演出技術を用い、コミュニケーション価値を提供する
- 表現技術としての演出技術を用い、感性価値を提供する

【参考技術例】

- ・ 高精細映像・多言語対応・インタラクティブ
- ・ Web・3D・AR・VR・CG・サイネージ・位置情報
- ・ センシング・オンラインコミュニティ・ネットワーク
- ・ データベース・近距離通信・ハイレゾ・ウェアラブル
- ・ トレーサビリティ・3Dプリンタ・ドローン

【対応市場例】

- ・ シルバー・観光・集客
- ・ UD・インバウンド
- ・ アパレル・食・教育
- ・ 医療・健康・生活情報
- ・ 思い出作り・防災
- ・ 地域おこし
- ・ デジタルミュージアム
- ・ イベント

【既存空間領域】

リアル
(実空間)

【演出技術】

- ICT・演出技術
- 映像・メカ・CG・サイン
・ グラフィック・照明・香り

【表現技術】

- コンテンツ・ビジュアルデザイン
- 動画・静止画・音声・文字・デザイン

【時代背景】

- ・ デジタル化、ネットワーク化の推進、ICTインフラの拡大（全産業が影響）
- ・ 表現メディア、表現技術の多様化 ・ 超高齢、少子化 ・ 2020年へ向けて

施策の進捗状況 ③時間価値の追求

顧客の「時間」

納期短縮・現場工期の短縮を実現させ、同質競争における競争力の強化につなげ、顧客満足の上を目指す。（工場製作・生産の活用、短工期型デザインの具体化等）
⇒様々な確度から検討を開始

社内の「時間」

旧中期経営計画期間にスタートした業務プロセス改革を継続し、コストパフォーマンスを向上させるとともに、手戻り・やり直し等の失敗時間の最小化に努める。
⇒

施策の進捗状況 ④開発力の強化

セグメント（事業部）に捉われることなく、中長期的な新規開拓（新規顧客・新規分野）を実行する独立部門の運営強化
⇒

施策の進捗状況 ⑤デザイン力の強化

- ◆ 当社商品価値の原動力としてデザイン力の底上げ
 - ◆ 顧客事業成功のためニーズへの対応力・具現化力の強化
- ⇒ 適材適所に配置を開始

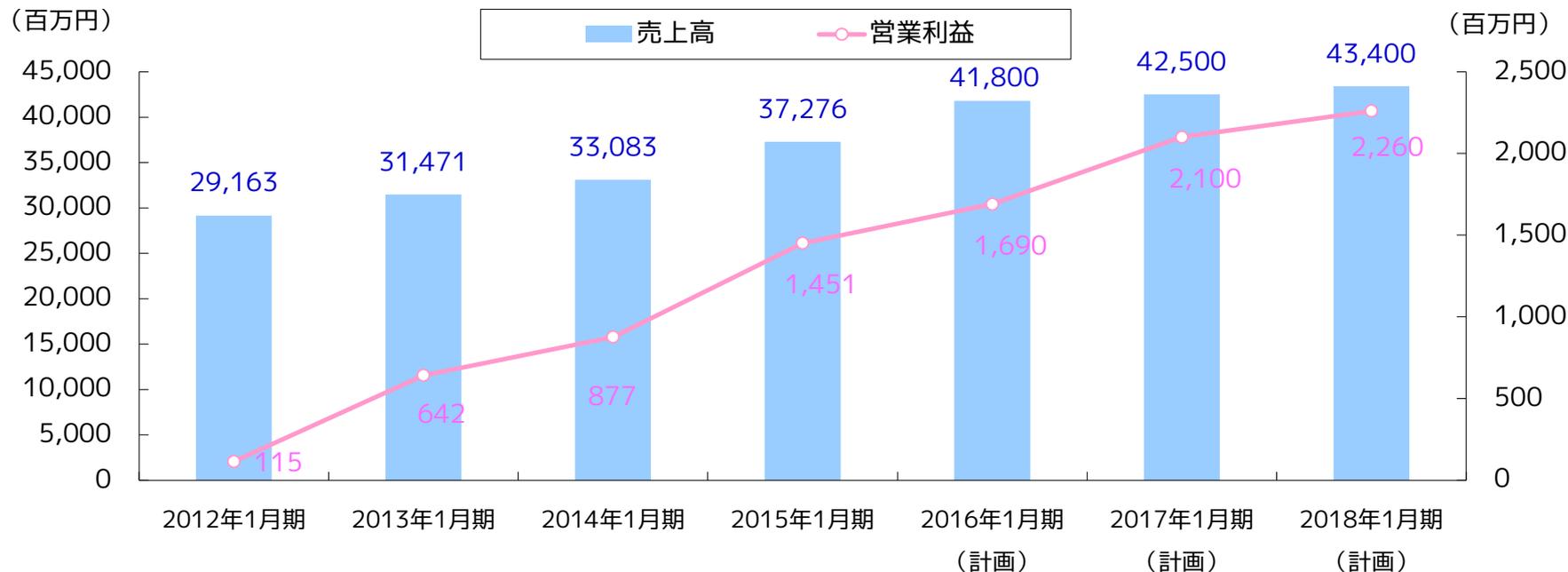
セグメント別の見通しと取り組み（商業その他施設事業）

【外部環境】

- ・ オリンピック効果ならびに首都圏を中心とした各都市の再開発事業の増加
- ・ インバウンド効果による消費拡大に伴い、商業施設の投資は増加傾向

【方針】

- ・ 引き続き重点顧客の深耕および成功ノウハウを活かした拡大を図る
- ・ サービス分野（ホテルおよびブライダル分野、交通インフラ分野、エンターテインメント分野）で強み（ホスピタリティ空間における実績）を活かし、受注を拡大する
- ・ 生産および購買強化で原価低減を図る
- ・ 2015年1月期の受注高を維持・拡大を図る



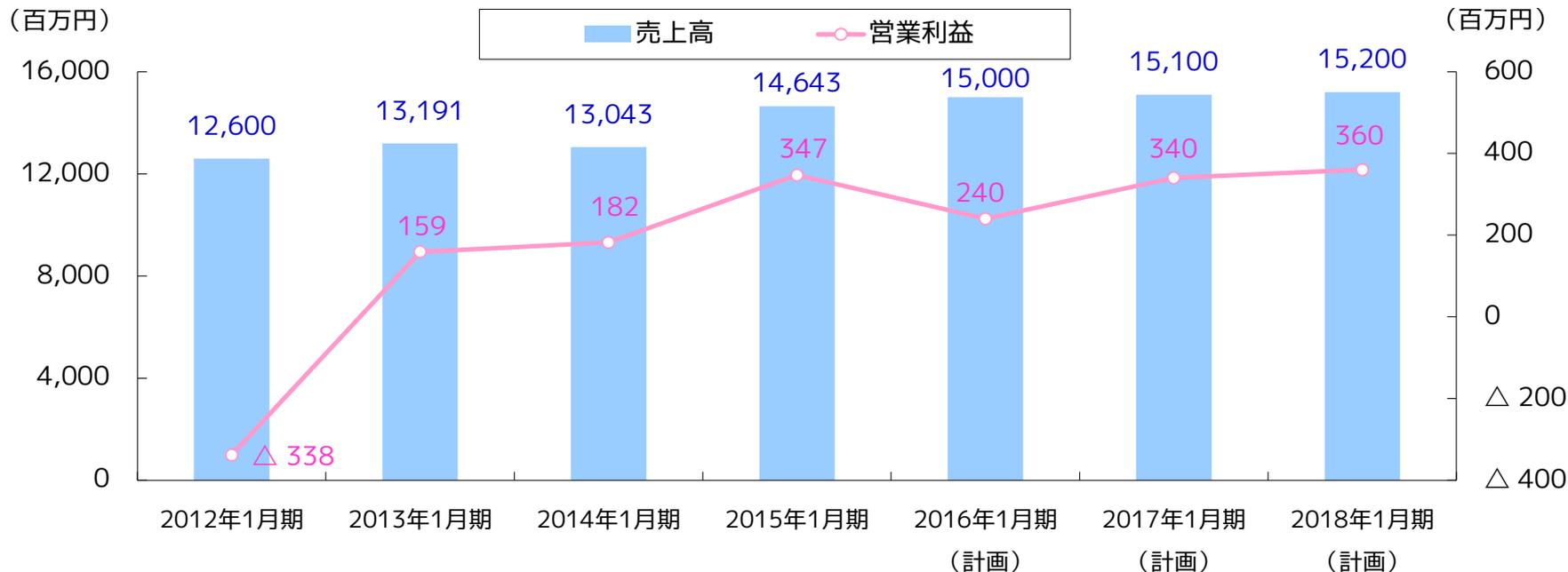
セグメント別の見通しと取り組み（チェーンストア事業）

【外部環境】

- ・ アパレル分野：厳しい競争下にあり、出店コストの抑制は厳しさを増している状況
- ・ 飲食店分野：消費者ニーズに対応した新ブランドの開発等の投資を継続している状況。
- ・ その他：その他（コンビニエンスストア等）は全般的に大手独占化ならびに出店場所の多様化が進行している。
（病院内、駅構内、学校内、官庁内等）

【方針】

- ・ 現状のリソースで取り組めるプロジェクトの選択と集中
- ・ 売上の拡大は追わずに、利益率の向上を目指す（習熟度の向上）
- ・ 支店を活用して、地方需要を取り込む
- ・ 海外調達ならびにサプライヤー業務の拡大



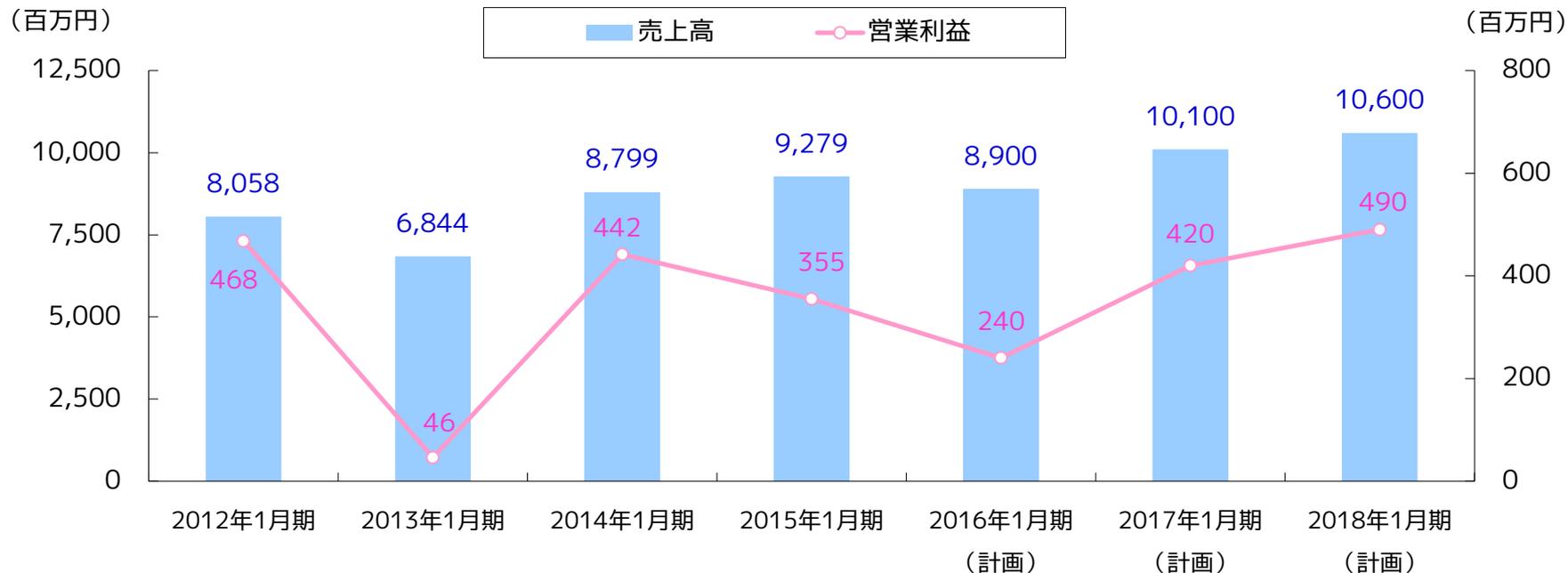
セグメント別の見通しと取り組み（文化施設事業）

【外部環境】

- ・当社がターゲットとする公共投資（地域振興・観光）は横ばいから微増が見込まれる

【方針】

- ・官公庁、地方自治体の予算活発化に伴う案件の受注に注力
- ・長年培った展示ノウハウを活かし、民間展示分野の取り込みを拡大する
- ・施設運営管理（PPP）事業については徐々に件数の拡大を図る



セグメント別の見通しと取り組み（その他）

グループ戦略の見直しにより利益構成が変化

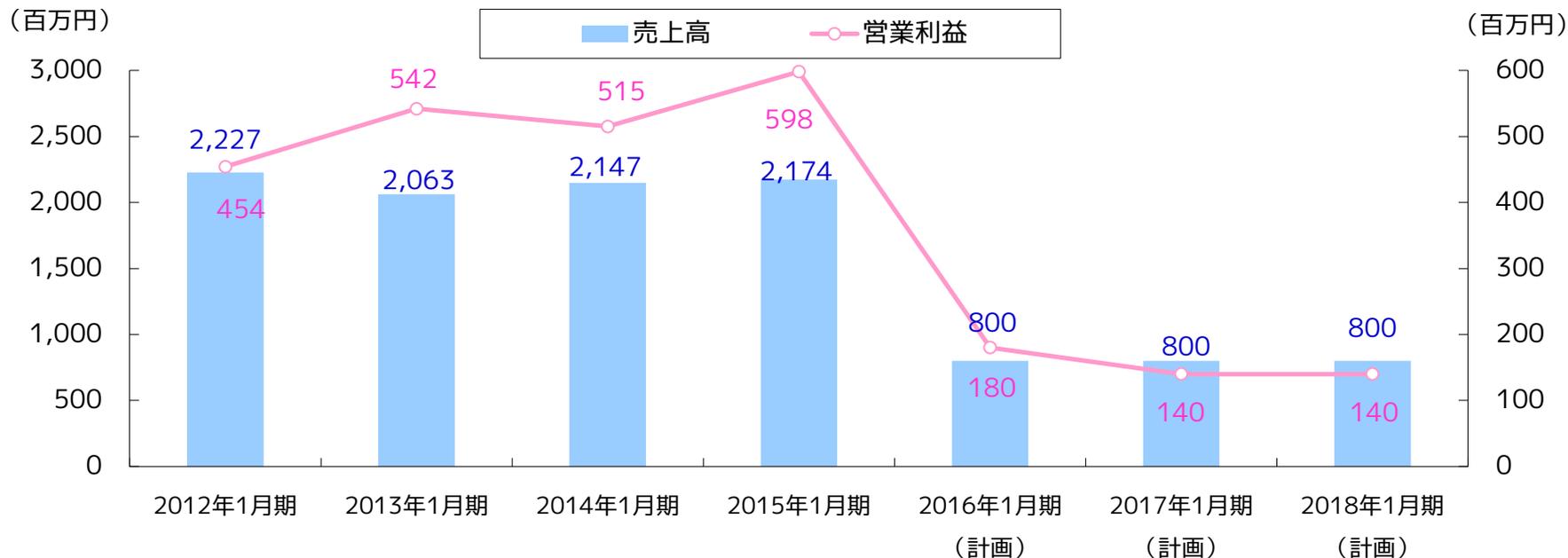
⇒ 今後は、本業であるディスプレイ業を中心にしたグループ内の機能および役割についてその生産性と効率性を追求する

[商業施設の管理・運営]

⇒ 本業であるディスプレイ業の情報窓口としての活用

[不動産の賃貸・管理]

⇒ 2015年3月に所有不動産を売却（定期建物賃貸借契約の満了）



今後の当社業績に好影響となるトピックス

☆東京オリンピック・パラリンピック開催

⇒ 5年後の開催に向けた、各種競技施設、インフラ整備、イベント

☆観光立国実現に向けたアクション・プログラム（統合リゾート）

⇒ カジノを含むレジャー、ビジネス、エンターテインメントを
包括的に含む施設

☆国際戦略総合特区をはじめとした再開発計画

⇒ 東京都心・臨海地域、新宿駅周辺地域、渋谷駅周辺地域、
品川・田町駅周辺地域、羽田空港跡地他、交通インフラを含めた再開発

海外への取り組み

[見通しと取り組み]

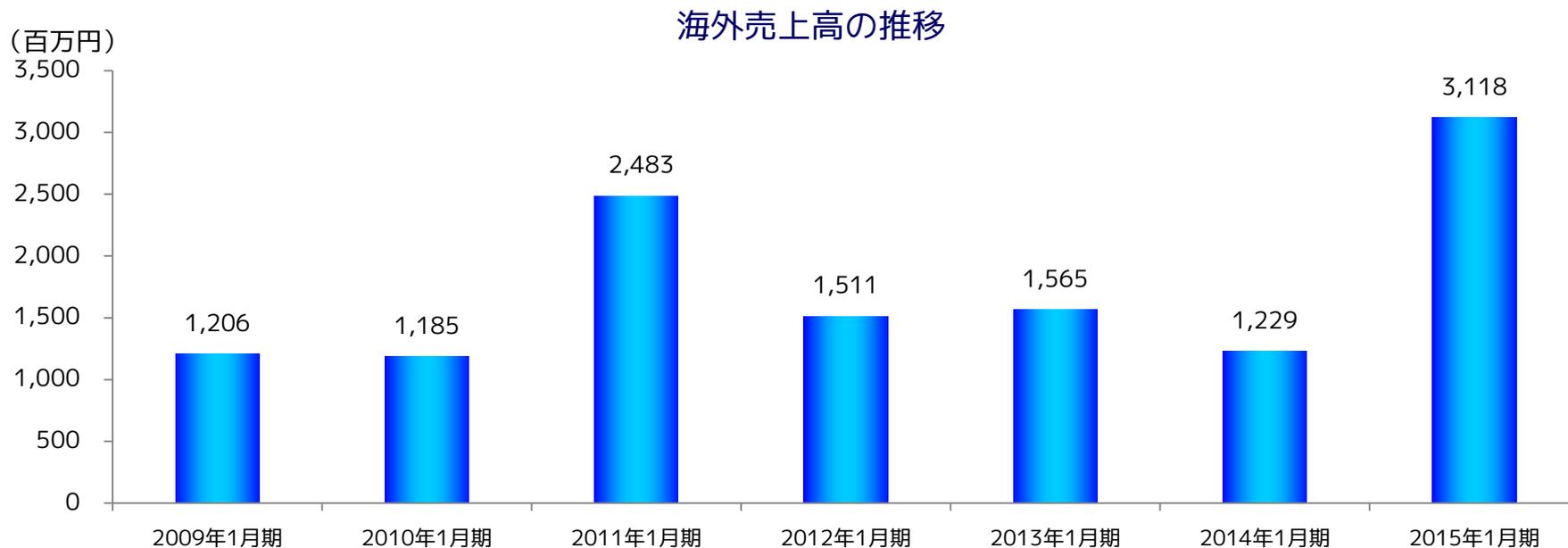
- ・ 当社における海外事業の対象地域は中国を中心としたアジア地域
- ・ 対象となる顧客は日本からの進出企業および現地に根ざした日系企業
- ・ 対応業務は原則、デザインおよびソフト業務

【北京丹青嘉輝建築装飾有限公司】

- ・ サプライヤー機能およびそれを応用した什器製作

【丹青創藝設計諮詢（上海）有限公司】

- ・ 商業施設のデザインおよびコンサル業務、展示会・販促分野の設計施工



株主還元に関する方針

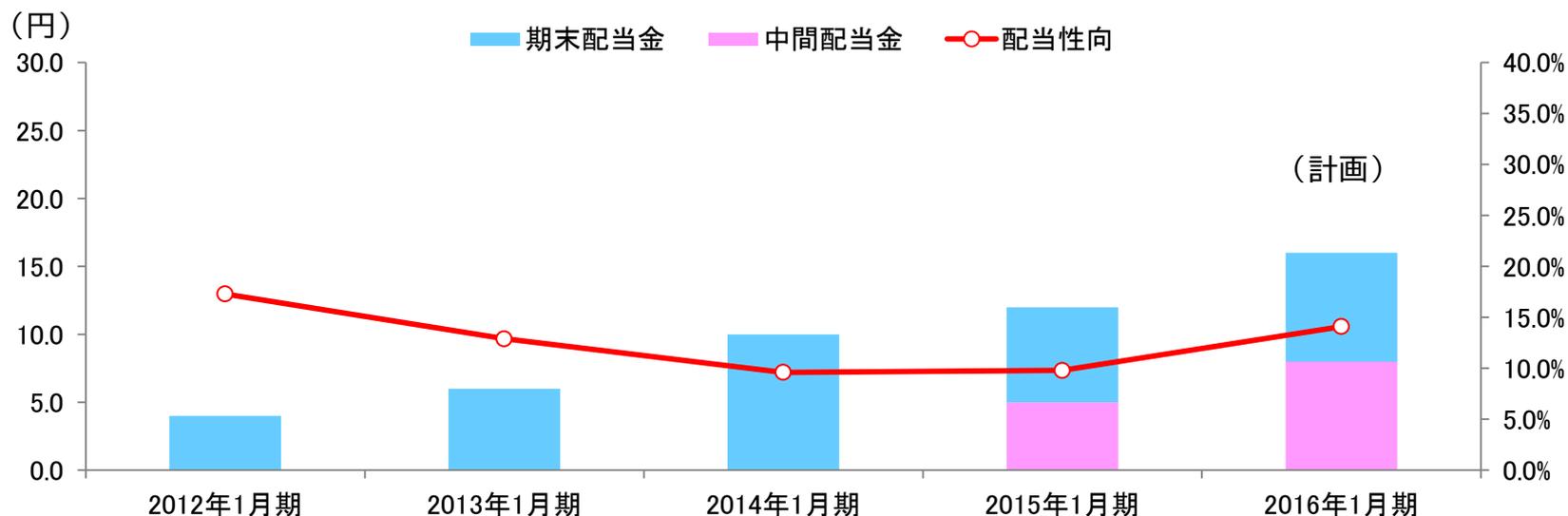
【重視する経営指標】

連結ROE 10%以上

【連結配当性向】

繰越欠損金の解消後（2017年1月期～）、配当性向40%を還元の目標といたします

※ 現状は当期純利益が通常より高く計上されているため配当性向は低くなっております



	2012年1月期	2013年1月期	2014年1月期	2015年1月期	2016年1月期 (計画)
中間配当金 (円)	—	—	—	5.0	8.0
期末配当金 (円)	4.0	6.0	10.0	7.0	8.0
合計 (円)	4.0	6.0	10.0	12.0	16.0
連結配当性向 (%)	17.3	12.9	9.6	9.8	14.3
発行済株式総数 (株)	24,832,857	24,832,857	24,832,857	32,282,714	32,282,714

※ 当社の配当基準日は、中間配当：7月31日 期末配当：1月31日

株式会社 丹青社

(証券コード：9743)

<http://www.tanseisha.co.jp/>

IRに関するお問い合わせ
総務部 IR担当
(ir@tanseisha.co.jp)