

証券コード：1959



(株) 九 電 工

2020年 3月期（第1四半期末）



貸借対照表の概要

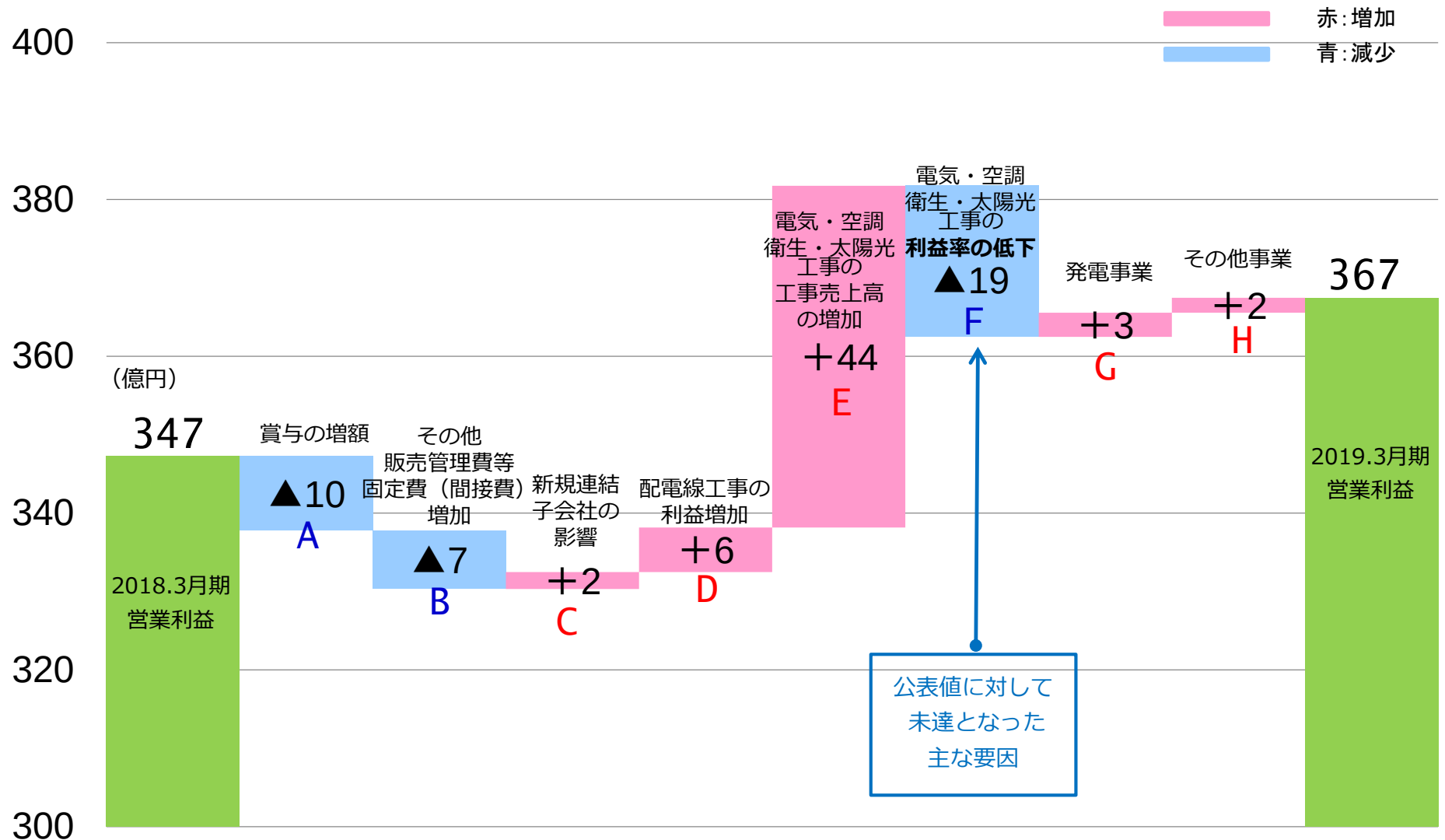
(百万円、下段は構成比)

		2018年3月末	2019年3月末	2019年6月末	増減 (3ヶ月間)	主な増減要因
	流動資産	178,884 (55.1%)	206,268 (57.7%)	196,746 (57.0%)	▲9,522	受取手形・未収入金等 ▲21,643 未成工事支出金 +6,442
	固定資産	146,034 (44.9%)	151,002 (42.3%)	148,344 (43.0%)	▲2,658	投資有価証券 ▲2,384
	資産合計	324,919 (100.0%)	357,271 (100.0%)	345,090 (100.0%)	▲12,180	
	流動負債	130,222 (40.1%)	142,144 (39.8%)	134,016 (38.8%)	▲8,128	支払手形・工事未払金等 ▲24,142 未成工事受入金 +13,983
	固定負債	30,557 (9.4%)	32,949 (9.2%)	30,408 (8.8%)	▲2,541	退職給付に係る負債 ▲1,956
	負債合計	160,780 (49.5%)	175,094 (49.0%)	164,425 (47.6%)	▲10,669	
純資産合計		164,139 (50.5%)	182,176 (51.0%)	180,665 (52.4%)	▲1,511	その他有価証券評価差額金 ▲1,532
負債純資産合計		324,919 (100.0%)	357,271 (100.0%)	345,090 (100.0%)	▲12,180	

(百万円、下段は構成比)

	2018年3月期	2019年3月期			
		実績	前年比	計画 (2018.4.27)	計画比
売上高	360,872 (100.0%)	408,143 (100.0%)	113.1%	385,000 (100.0%)	106.0%
売上総利益	56,659 (15.7%)	60,561 (14.8%)	106.9%	63,000 (16.4%)	96.1%
営業利益	34,726 (9.6%)	36,747 (9.0%)	105.8%	38,000 (9.9%)	96.7%
経常利益	37,342 (10.3%)	39,924 (9.8%)	106.9%	41,000 (10.6%)	97.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	25,296 (7.0%)	26,691 (6.5%)	105.5%	28,000 (7.3%)	95.3%
一株当たり 当期純利益	356.89円	375.17円		393.57円	

営業利益増減要因 2019年3月期 通期

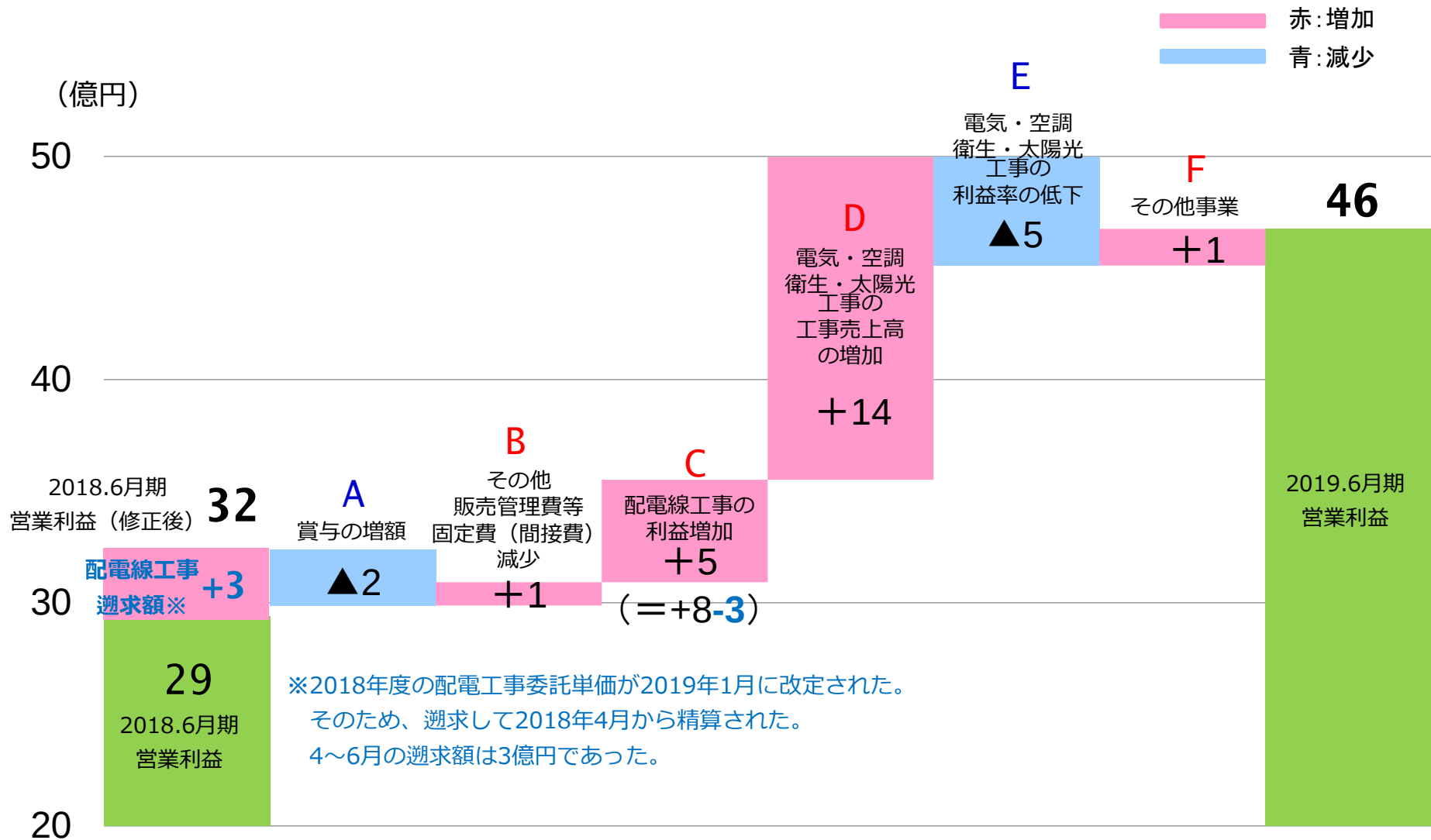


2020年3月期 第1四半期末 損益計算書の概要

(百万円、下段は構成比)

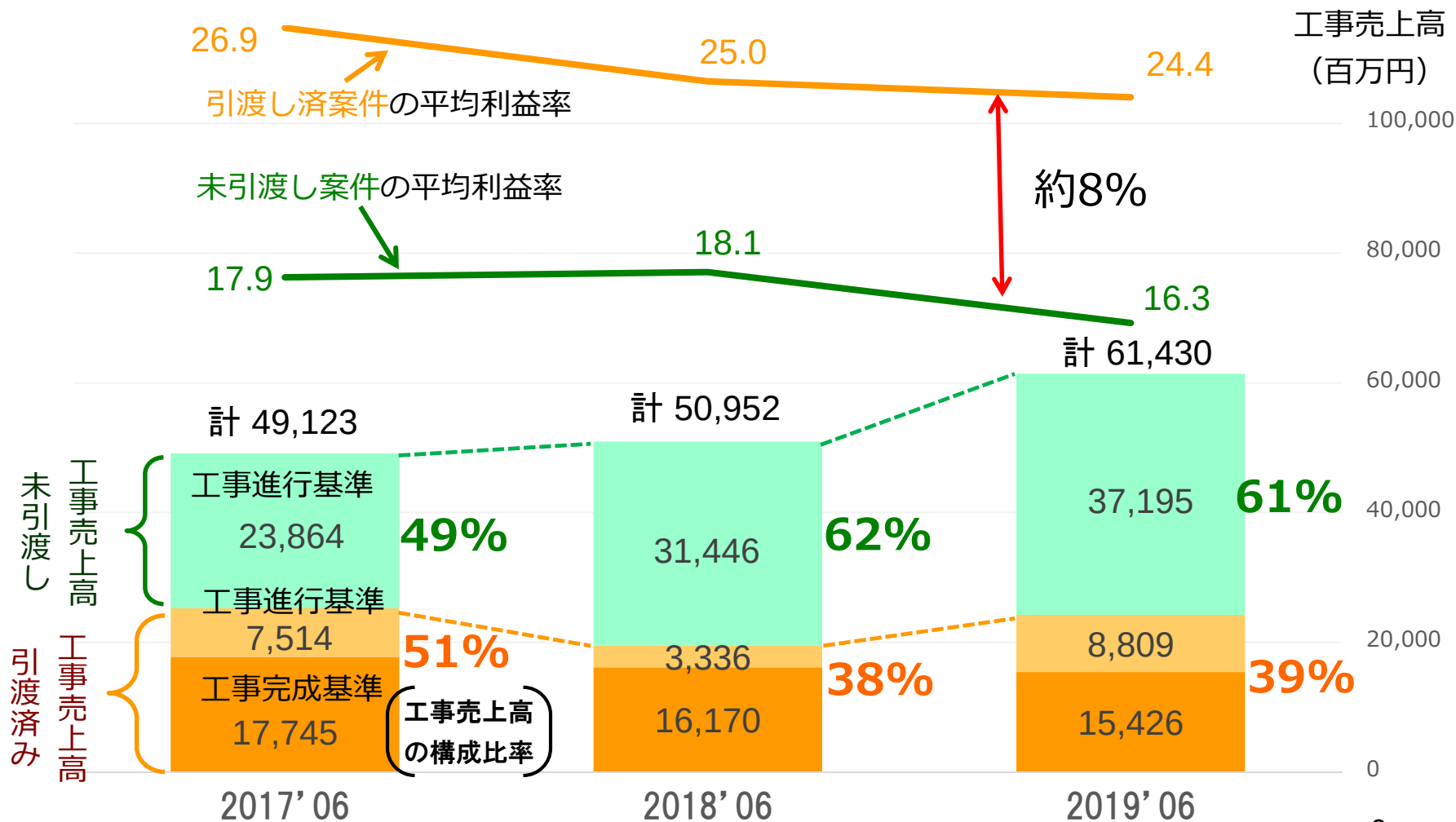
	2019年3月期 第1四半期末	2020年3月期 第1四半期末	対前年同期増減	
			増 減	率
売上高	70,792 (100.0%)	83,747 (100.0%)	12,954	18.3%
売上総利益	9,199 (13.0%)	10,938 (13.1%)	1,738	18.9%
営業利益	2,938 (4.2%)	4,674 (5.6%)	1,736	59.1%
経常利益	3,565 (5.0%)	5,399 (6.4%)	1,834	51.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,265 (3.2%)	3,843 (4.6%)	1,577	69.6%
一株当たり 四半期純利益	31.85円	54.03円	-	

営業利益増減要因 2020年3月期 第1四半期末



利益率低下の要因 工事売上高の内訳 (九電工単体：配電線除く)

工事売上高全体は104億円増加。
引渡し済案件の工事売上高が**47億円増加**。未引渡し案件の工事売上高が**57億円増加**。
引渡し済案件と未引渡し案件の案件利益率の差は**約8%**



案件毎の利益率の低下要因と対策（抜粋）

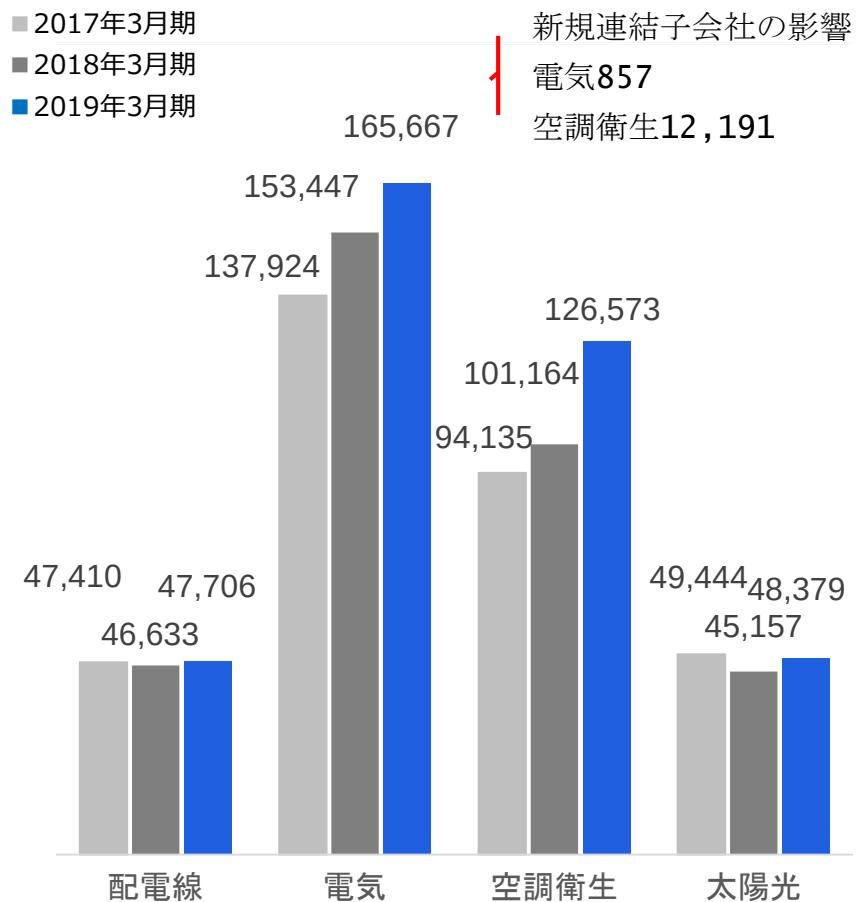
低下要因	具体的対策	
1. 受注後に生じた 労務費・資材費の 計画以上の増加	A.工事ピークの予測	・工期全体を見据えた、技能工投入計画・手配への早期着手。 タイムリーに見直しを行い、全社大で調整。
	B.施工協力会社の労務費 上昇への対策	・施工協力会社との関係を強化し、計画的な発注と 適正な要員配置を実現。 (支店の幹部が年間発注額を提示・直接コミュニケーション)
	C.施工応援チームの設置	・直営工を中心とした応援専門チームの設置を検討。
	D.設計と資材発注の連動・ Q-mastのさらなる活用	・各支店、関連会社毎に資材購買でのQ-mastの活用状況を 技術部とQ-mastが連携して確認。活用が進まない場合は 技術部とQ-mastが一体となり、原因を追究し解決。
2. 建築工事の遅延による 設備工程への圧迫 を解消するための原 価増	E.フロントローディング への取り組み※	・設計事務所と良好な関係を築き、予算に応じた設計変更を 実現。九電工の責任施工の元で、フロントローディングに 取り組み、工程後期の負荷を削減。
	F.営業担当による着工後の 現場フォロー	・追加工事は、営業・技術部門が連携し、工事着手前に 都度見積りを提出。価格交渉に取り組む。
	G.建築工事の遅延への対策	・受注直後の施工検討会で、建築工事の進捗遅れが懸念される 場合は、設備が建築に先行して施工を行う方法を指導。 (先行工法・プレハブ工法・省力化工法 など)
3. その他	H.特命受注・提案営業の 推進拡大	・営業部門は技術部門と連携した営業を推進。 インフラ事業部を設置。
	I.技術者の管理能力の フォロー	・若年担当者と支店幹部の会議を1回/月以上開催。 各現場の情報を共有し、支援が必要な現場に迅速に対処。
	J.要員要請窓口の設置	・本社に支店からの要員要請窓口を設置。 本社が要員の適正配置を全社大で調整。
	K.新規連結子会社の底上げ	・九電工トップクラスの技術系社員を送り込むことで、九電工の ノウハウを浸透させる。また、Q-mastを積極的に活用させる。

※フロントローディングとは、設計初期の段階に負荷をかけ、作業を前倒しで進めることをいう。

<設備工事業>

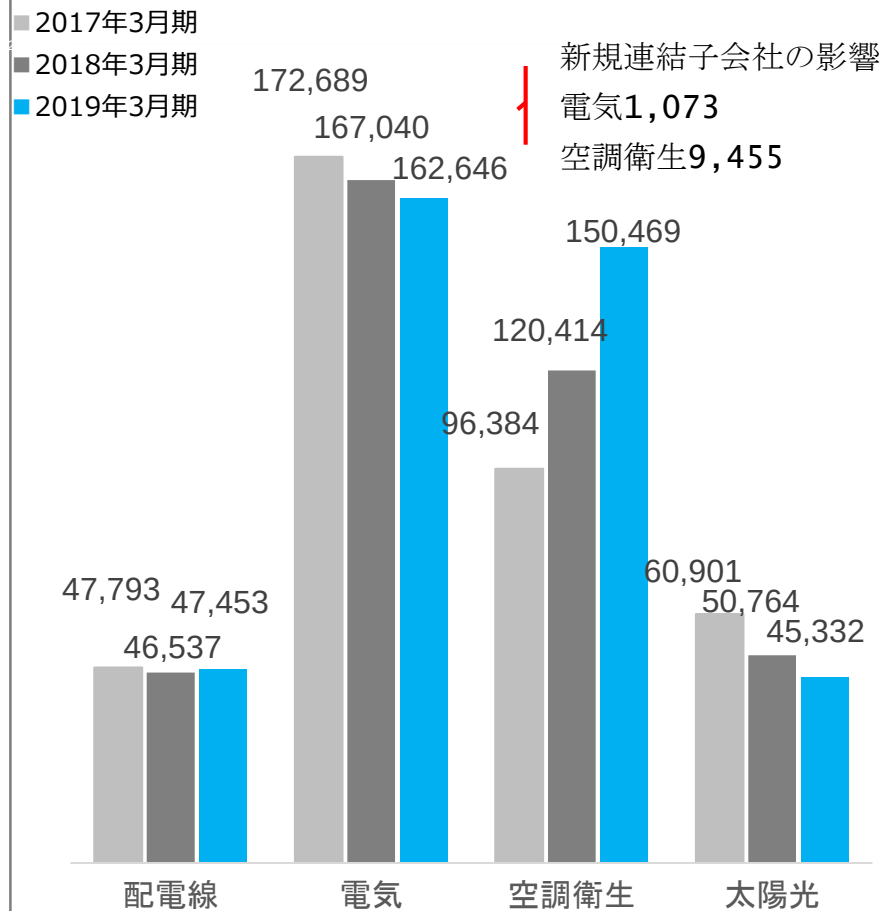
部門別売上高

(百万円)



部門別受注高

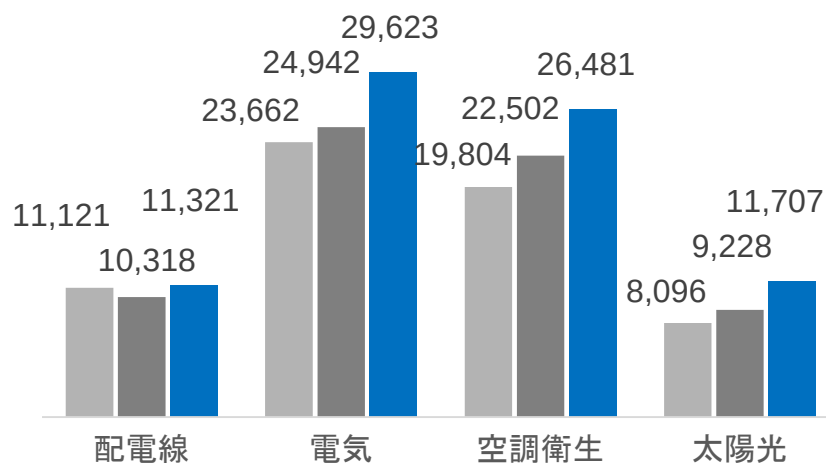
(百万円)



部門別売上高

(百万円)

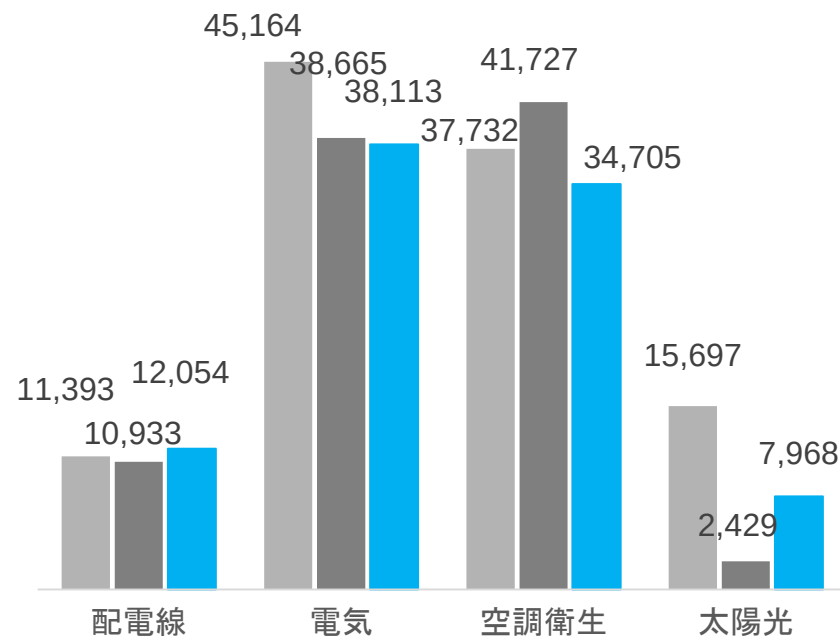
■ 2017.6 ■ 2018.6 ■ 2019.6



部門別受注高

(百万円)

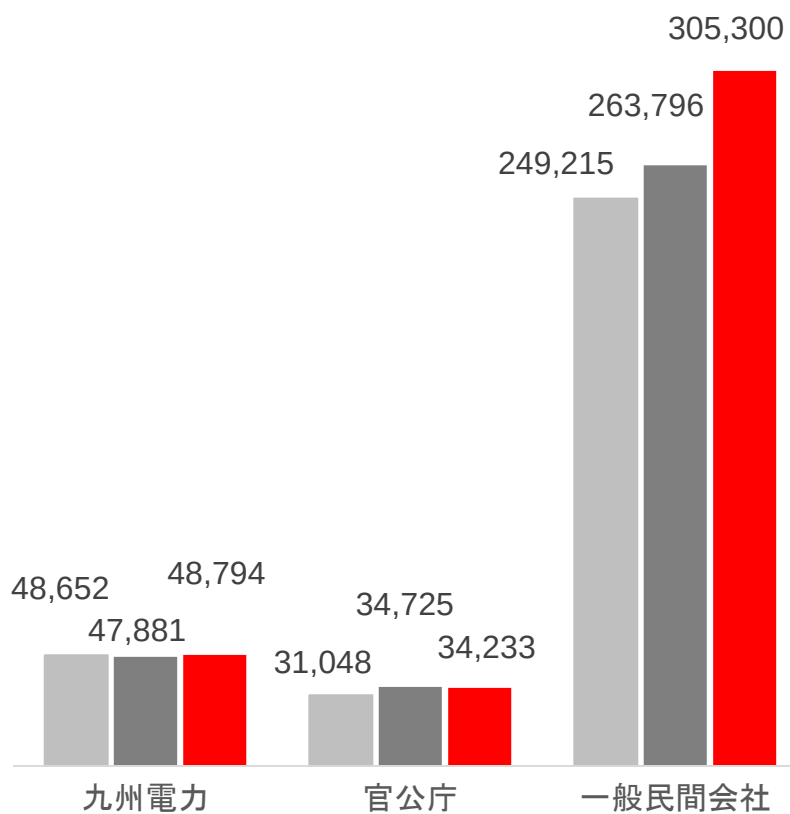
■ 2017.6 ■ 2018.6 ■ 2019.6



得意先別売上高

(百万円)

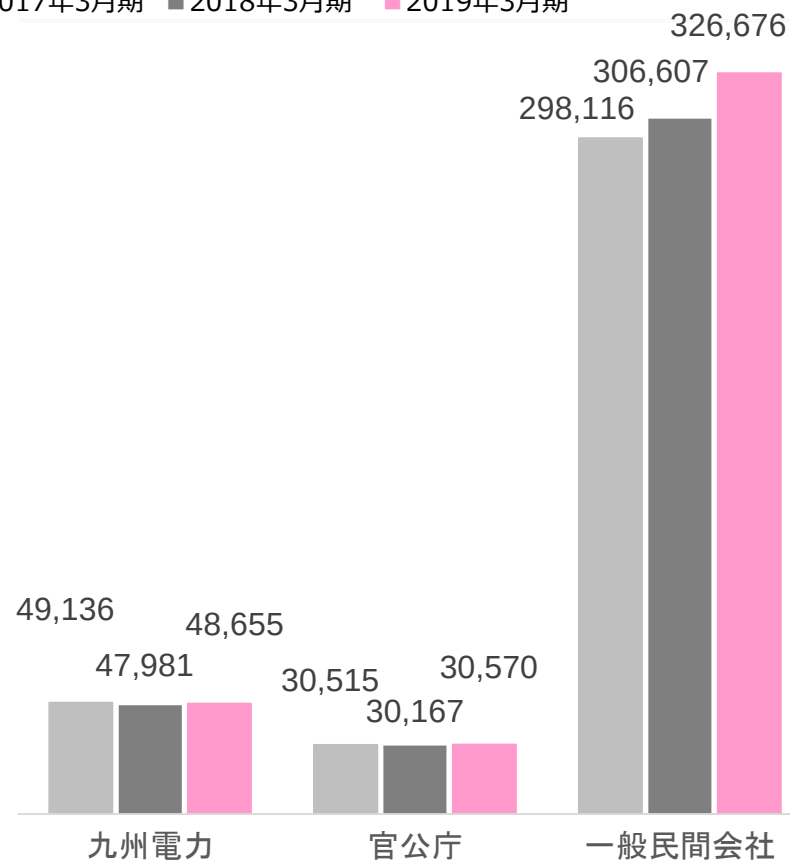
■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期



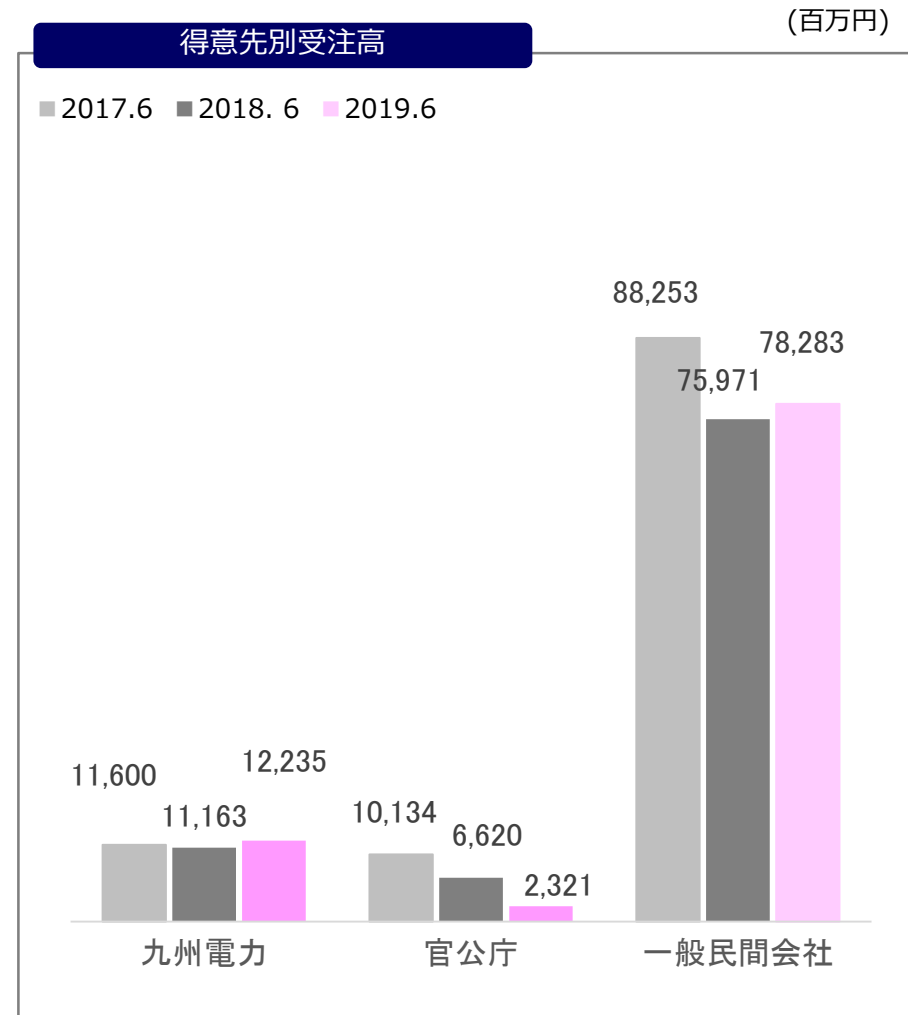
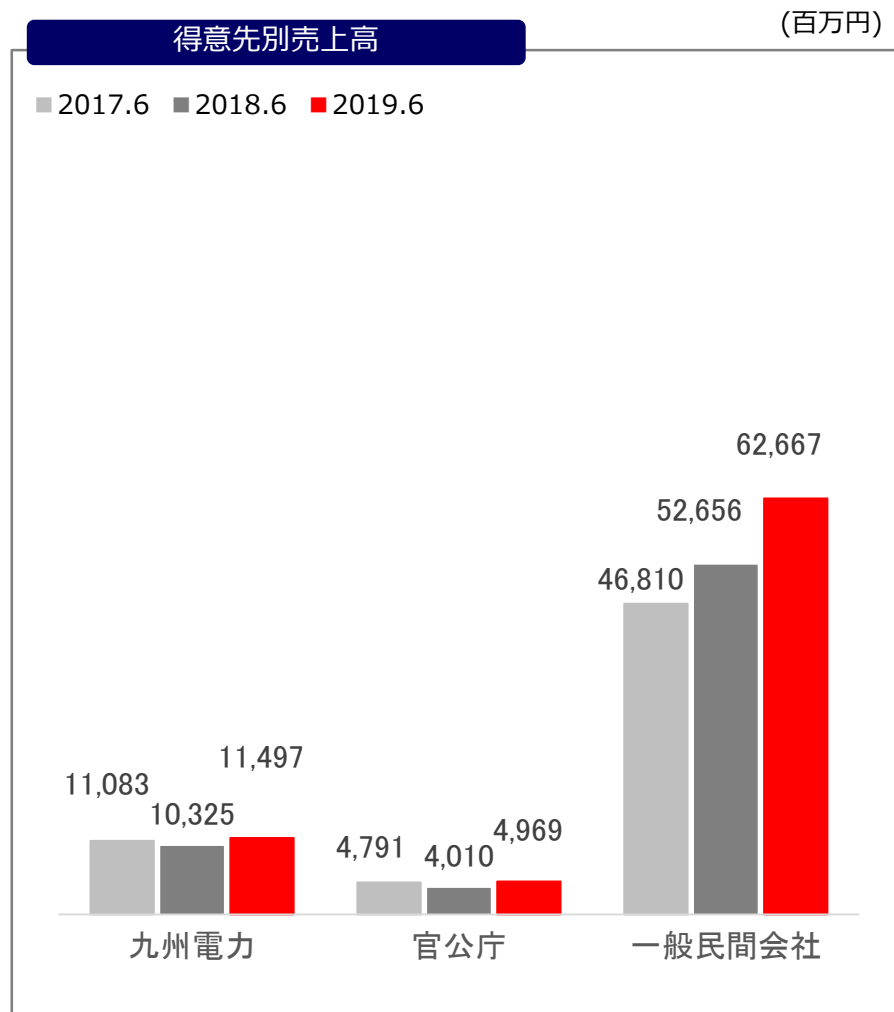
得意先別受注高

(百万円)

■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期



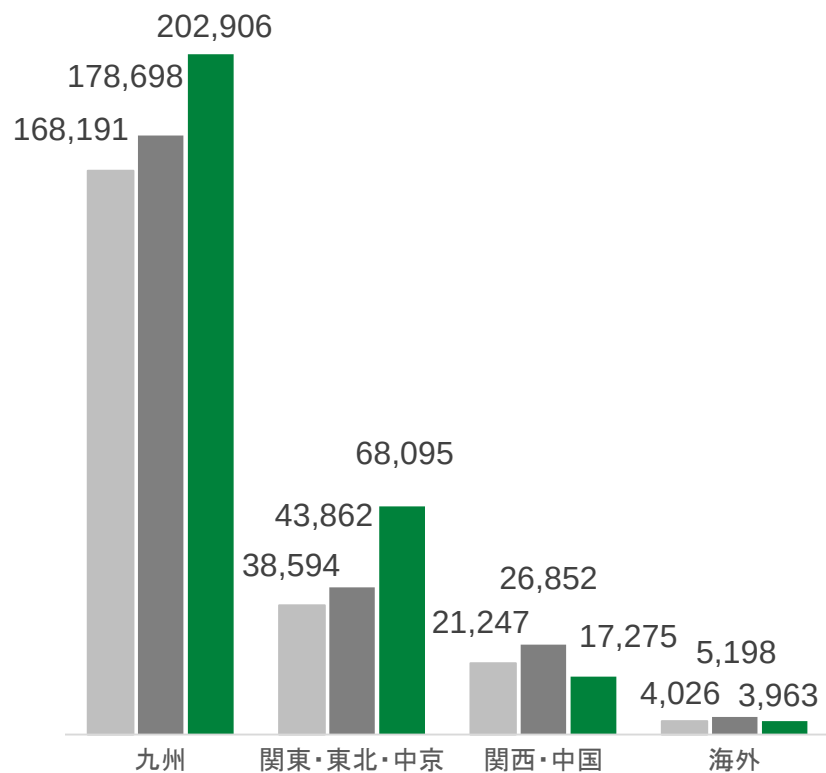
<設備工事業>



地域別売上高

(百万円)

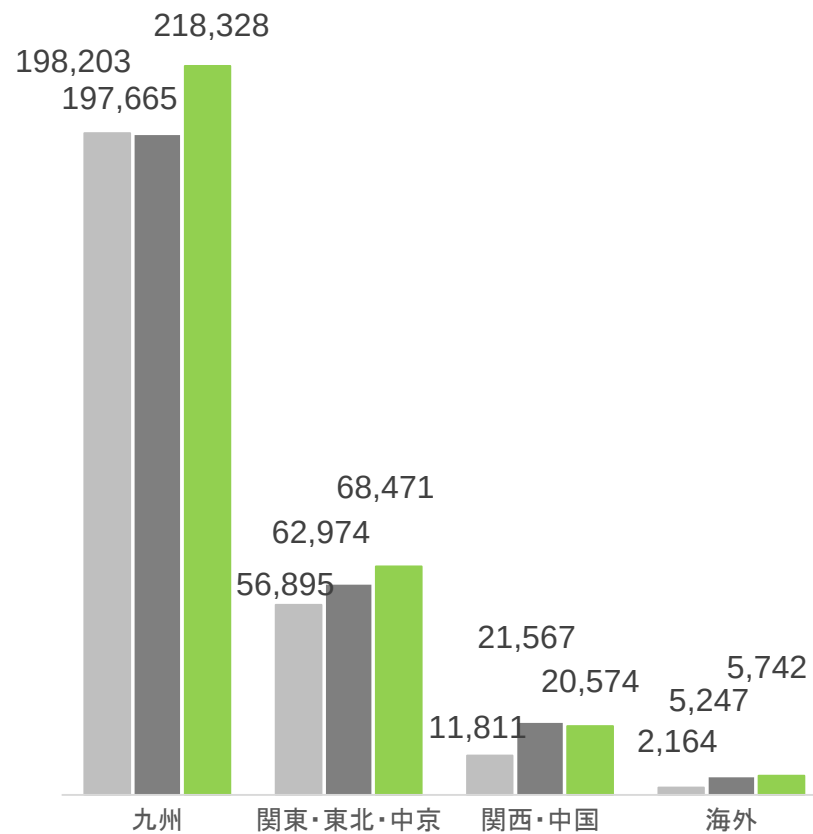
■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期



地域別受注高

(百万円)

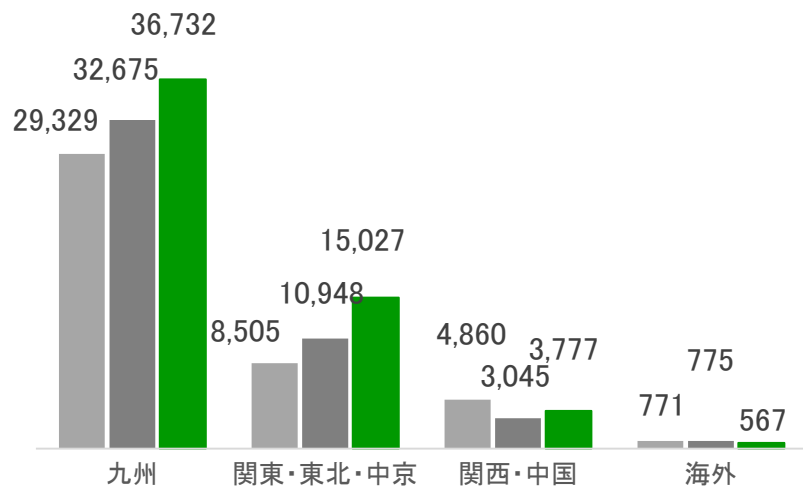
■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期



地域別売上高

(百万円)

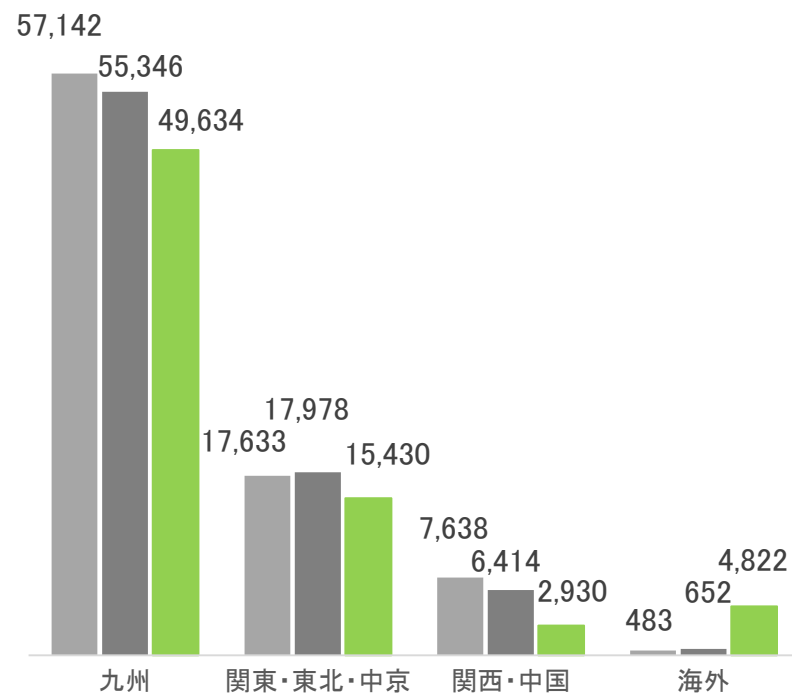
■ 2017.6 ■ 2018.6 ■ 2019.6



地域別受注高

(百万円)

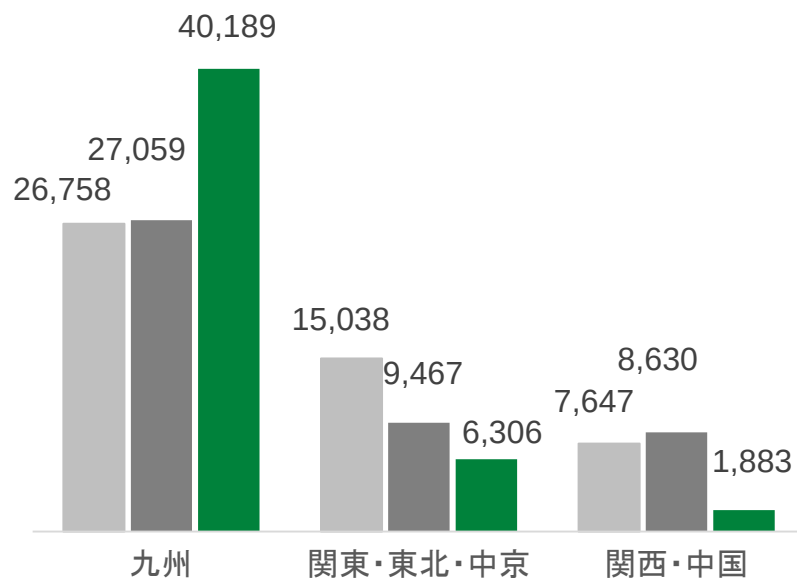
■ 2017.6 ■ 2018.6 ■ 2019.6



地域別売上高

(百万円)

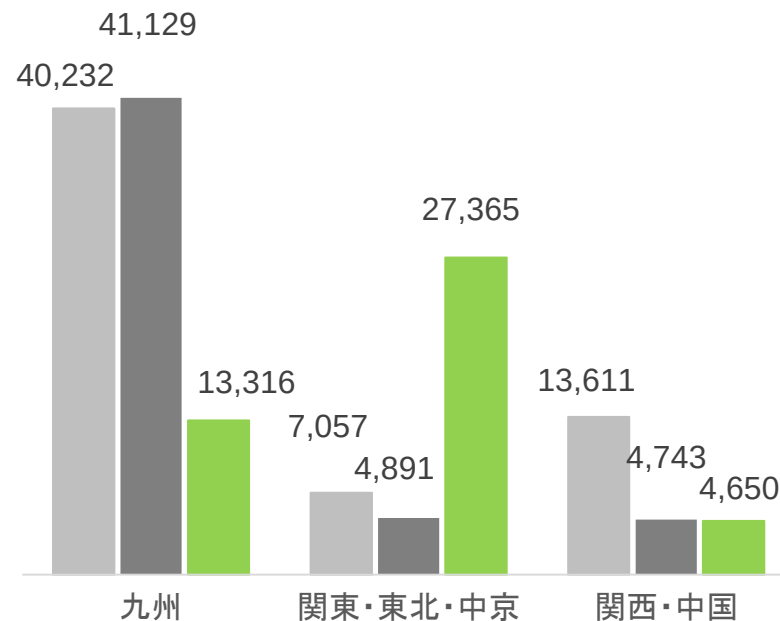
■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期



地域別受注高

(百万円)

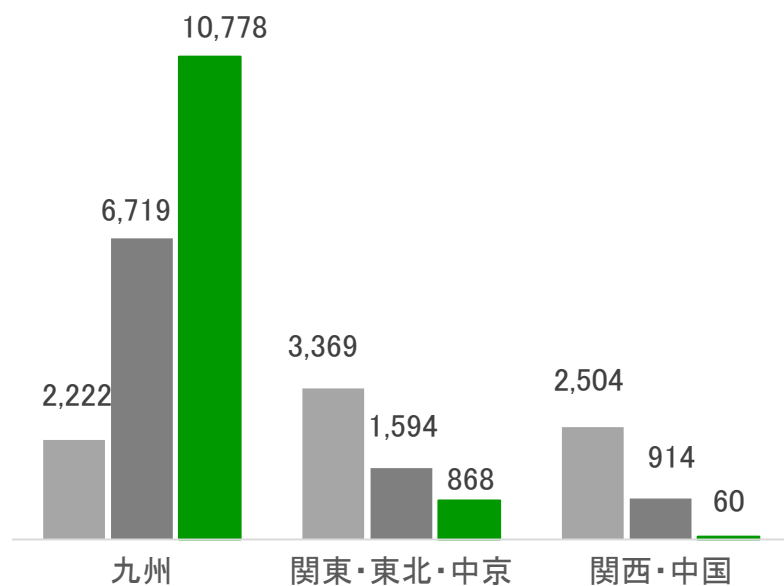
■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期



地域別売上高

(百万円)

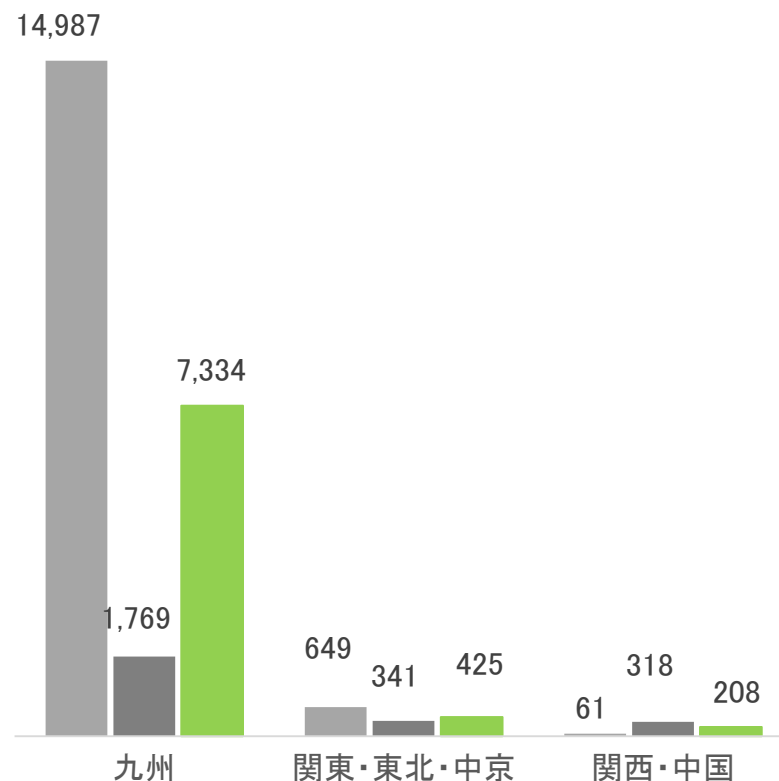
■ 2017.6 ■ 2018.6 ■ 2019.6



地域別受注高

(百万円)

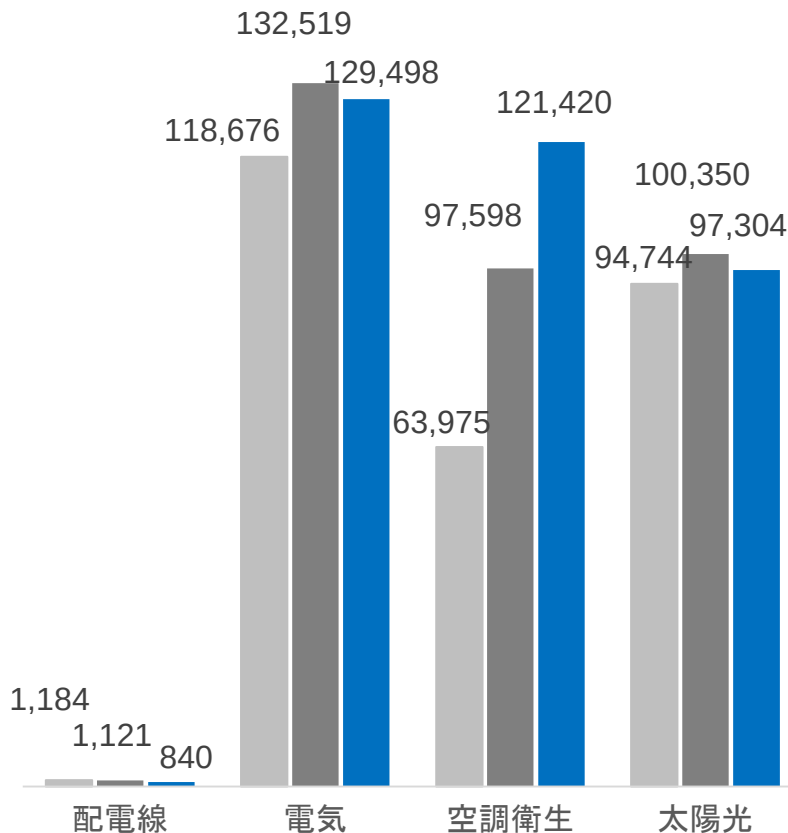
■ 2017.6 ■ 2018.6 ■ 2019.6



部門別期末手持工事高

(百万円)

■ 2017年3月期 ■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期

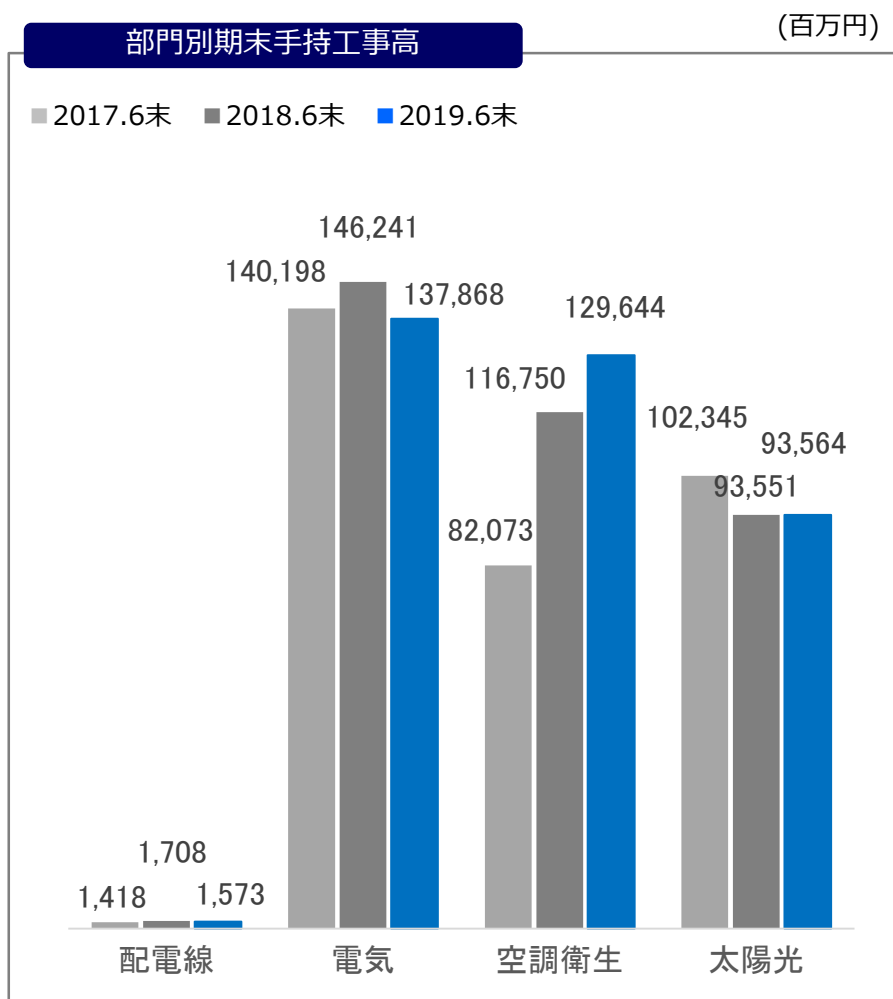


主な受注案件(2019年3月期末 手持工事)

- ・ 宮リバー度会ソーラーパーク
- ・ 川崎駅西口開発新築工事
- ・ 成田空港 1P T Bバリューアップ工事
- ・ M J R 堺筋本町タワー新築工事
- ・ 近畿大学東大阪キャンパス整備Ⅱ期
- ・ 宮崎キャノン(株)新工場建設計画
- ・ 羽田空港跡地第1ゾーン整備事業(第一期事業)新築工事
- ・ 新砂プラザ リニューアル・制振補強工事
- ・ (仮称) 名城ビーチホテル新築工事

M J R 堺筋本町タワー
新築工事





主な受注案件(2019年6月 期末 手持工事)

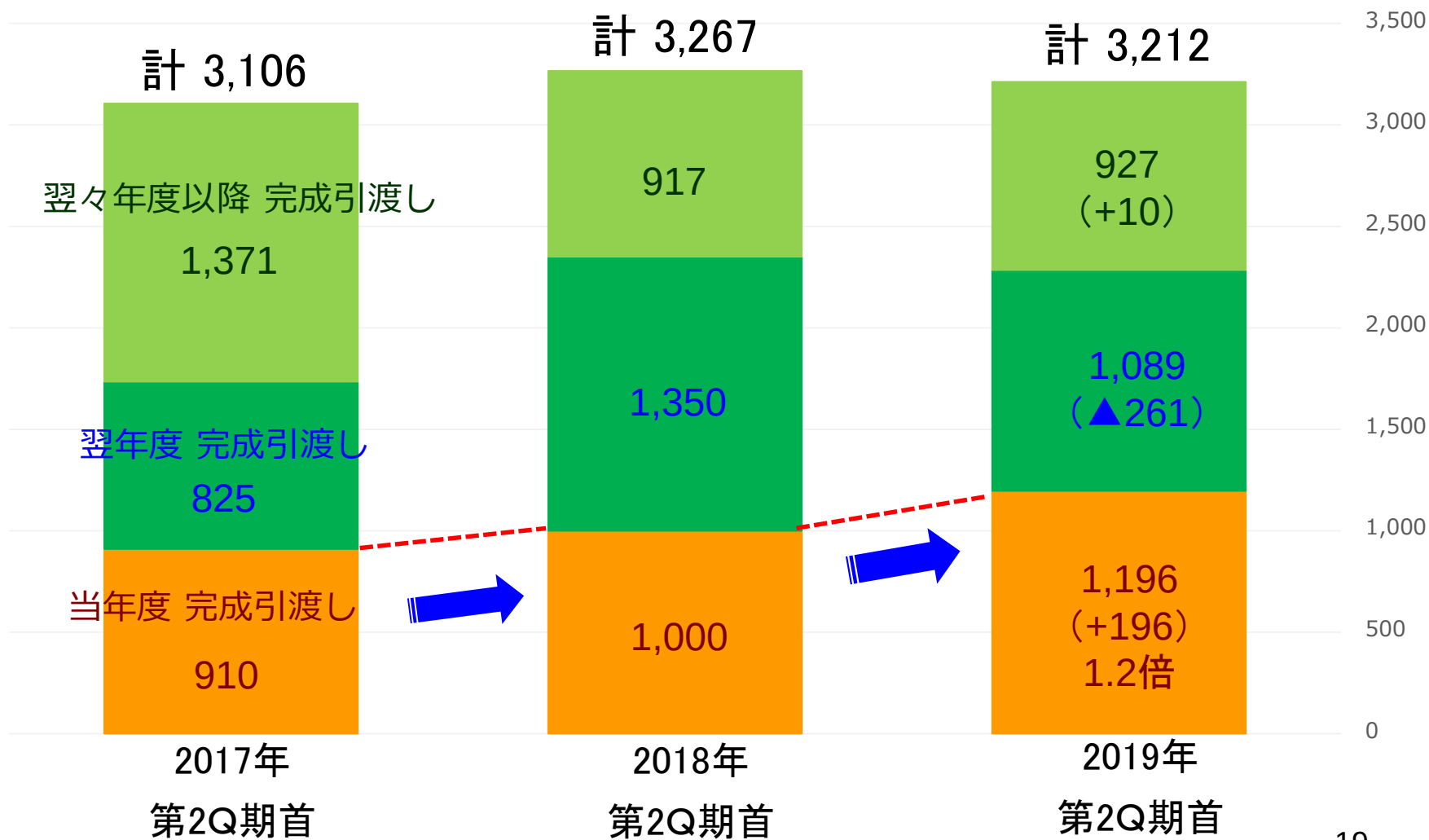
- ・ 福岡市第2期展示場等整備事業に係る設備業務
- ・ 第3給食センター整備運営事業 設備工事
- ・ 宗像市立学校空調設備整備 P F I 事業
- ・ (仮称) D P L 流山 I - A 棟新築工事
- ・ 上尾イオンモール
- ・ みらかHD あきる野プロジェクト 他

(百万円、下段は構成比)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	
		公表値	前年比
売上高	408,143 (100.0%)	418,000 (100.0%)	102.4%
売上総利益	60,561 (14.8%)	62,700 (15.0%)	103.5%
営業利益	36,747 (9.0%)	38,000 (9.1%)	103.4%
経常利益	39,924 (9.8%)	40,700 (9.7%)	101.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	26,691 (6.5%)	27,200 (6.5%)	101.9%
一株当たり当期純利益	375.17円	382.58円	
配当金	100円 中間50円、期末50円	100円 中間50円、期末50円	

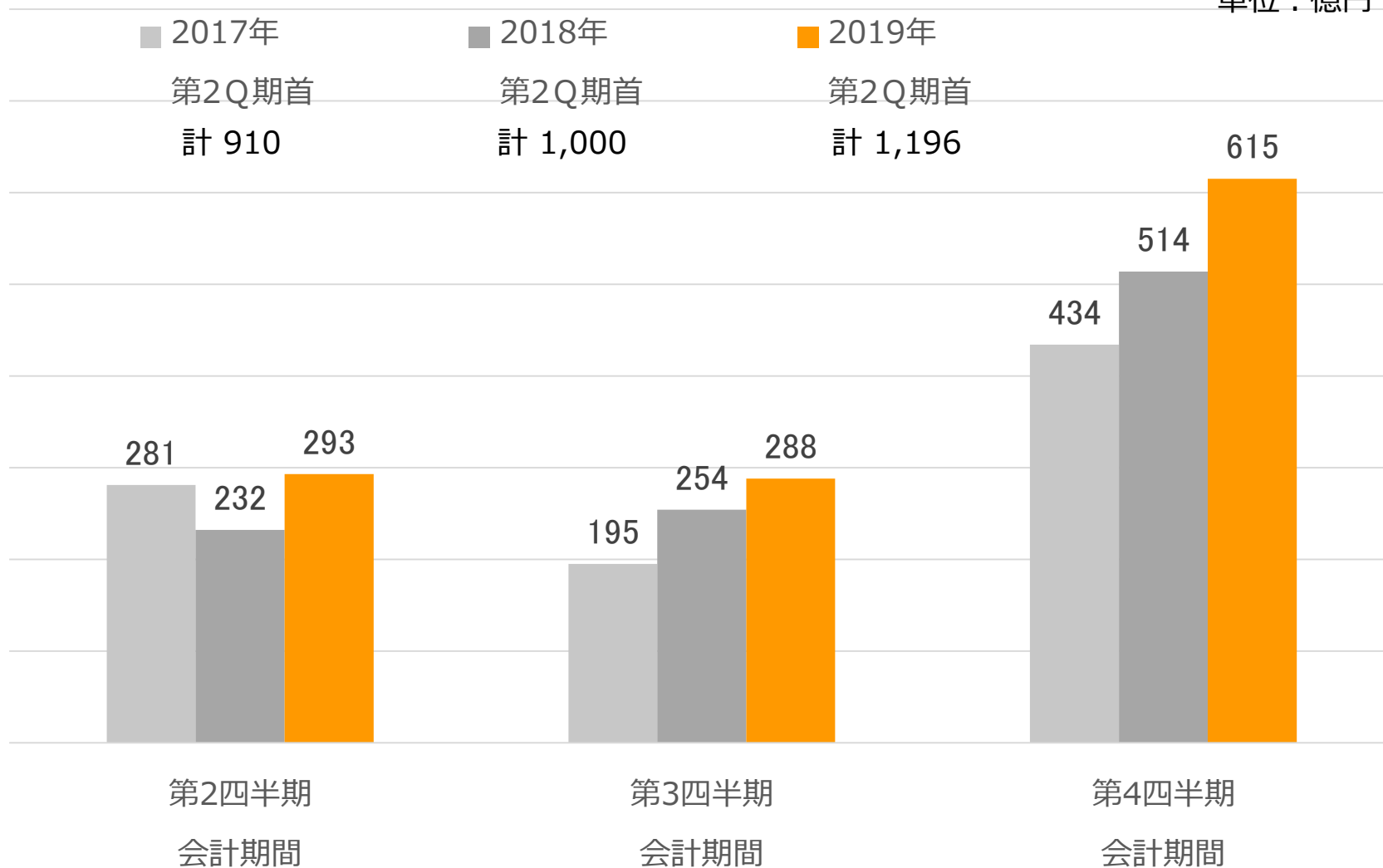
（引渡し時期別の第2四半期期首手持工事高）

手持工事高
（億円）



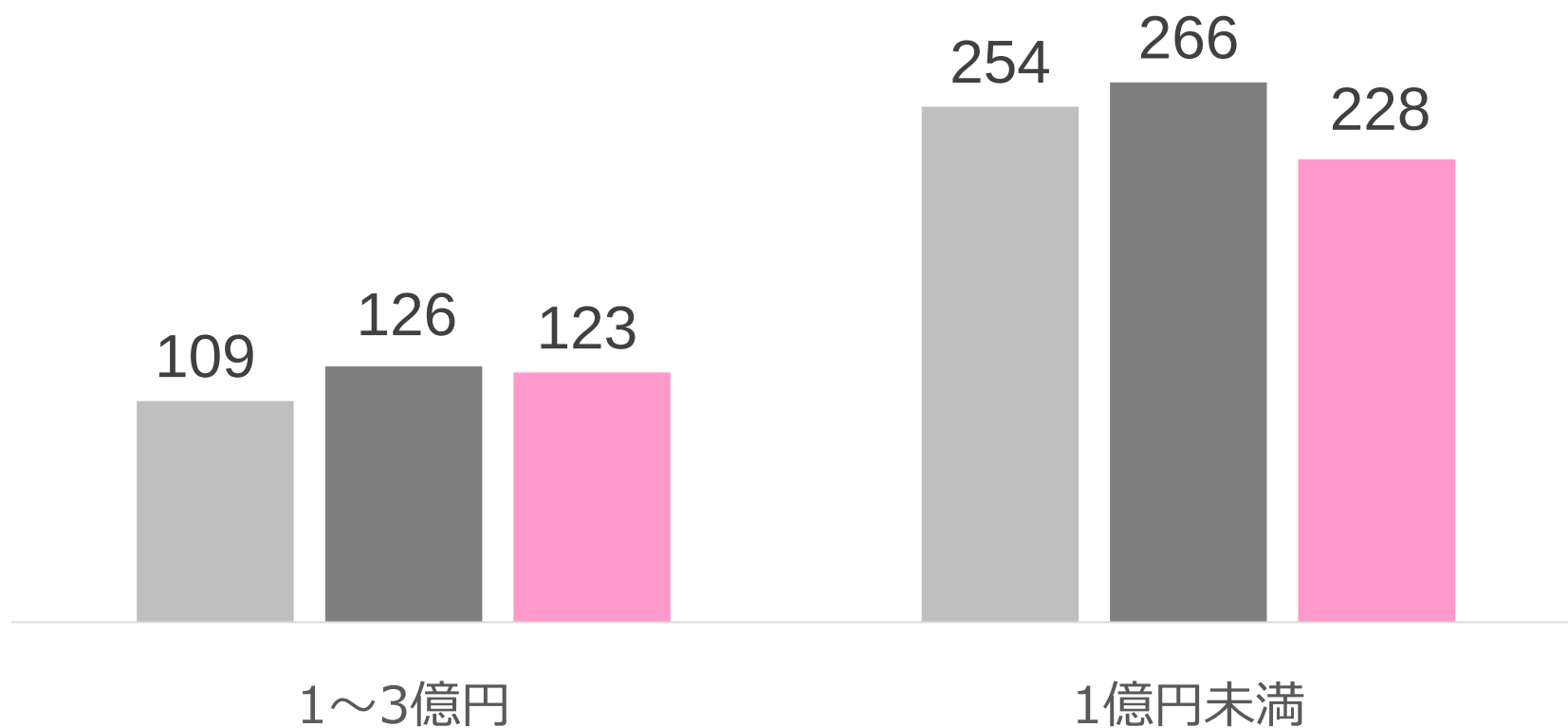
〔 第2四半期期首手持工事高の 四半期会計期間(3ヶ月)別の 引渡し予定額 〕

単位：億円



■ 2017年6月期 ■ 2018年6月期 ■ 2019年6月期

(億円)

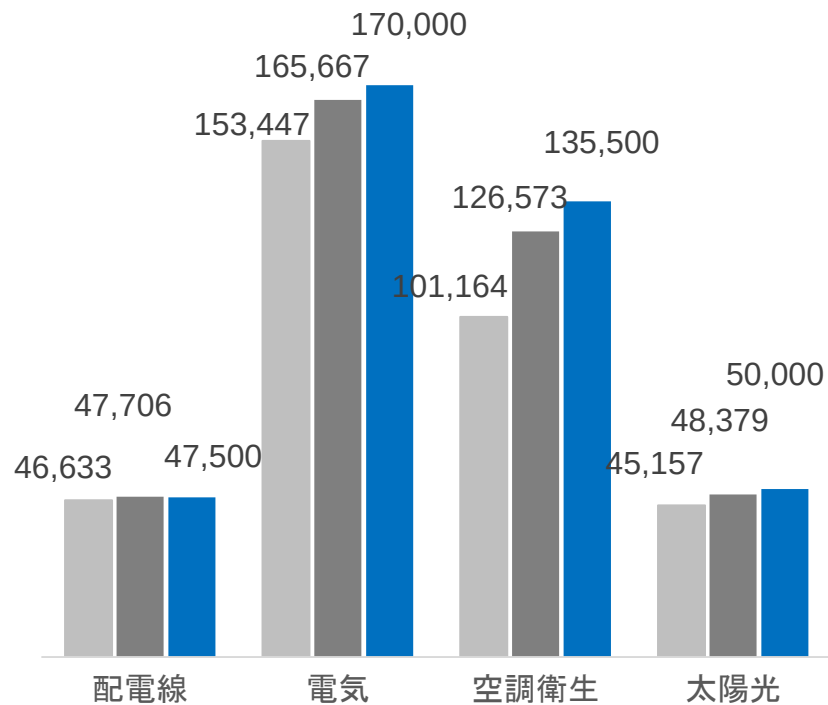


部門別受注・売上の計画 <設備工事業>

部門別売上高

(百万円)

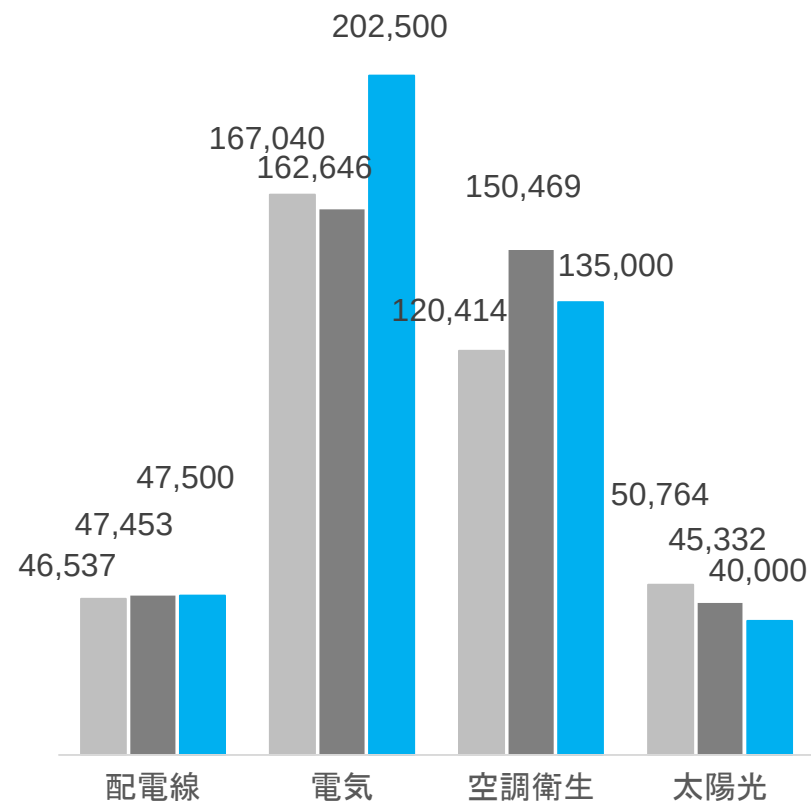
■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期 ■ 2020年3月期 (計画)



部門別受注高

(百万円)

■ 2018年3月期 ■ 2019年3月期 ■ 2020年3月期 (計画)



グループ運営案件

（設備投資を行い、

事業全体をその他事業売上高に計上）

定率法償却

	発電所数	発電容量 (事業全体)	発電容量 (持分相当)
稼動	49	92MW	87MW
建設中	-	-	-
計画	-	-	-
合計	49	92MW	87MW

ピーク時 利益 20～24億円

持分出資案件

（投資有価証券の取得を行い、

持分相当を営業外収益に計上）

定額法償却

	発電所数	発電容量 (事業全体)	発電容量 (持分相当)
稼動	45	371MW	117MW
建設中	6	277MW	76MW
計画	1	50MW	20MW
合計	52	698MW	213MW

ピーク時 利益 18～20億円

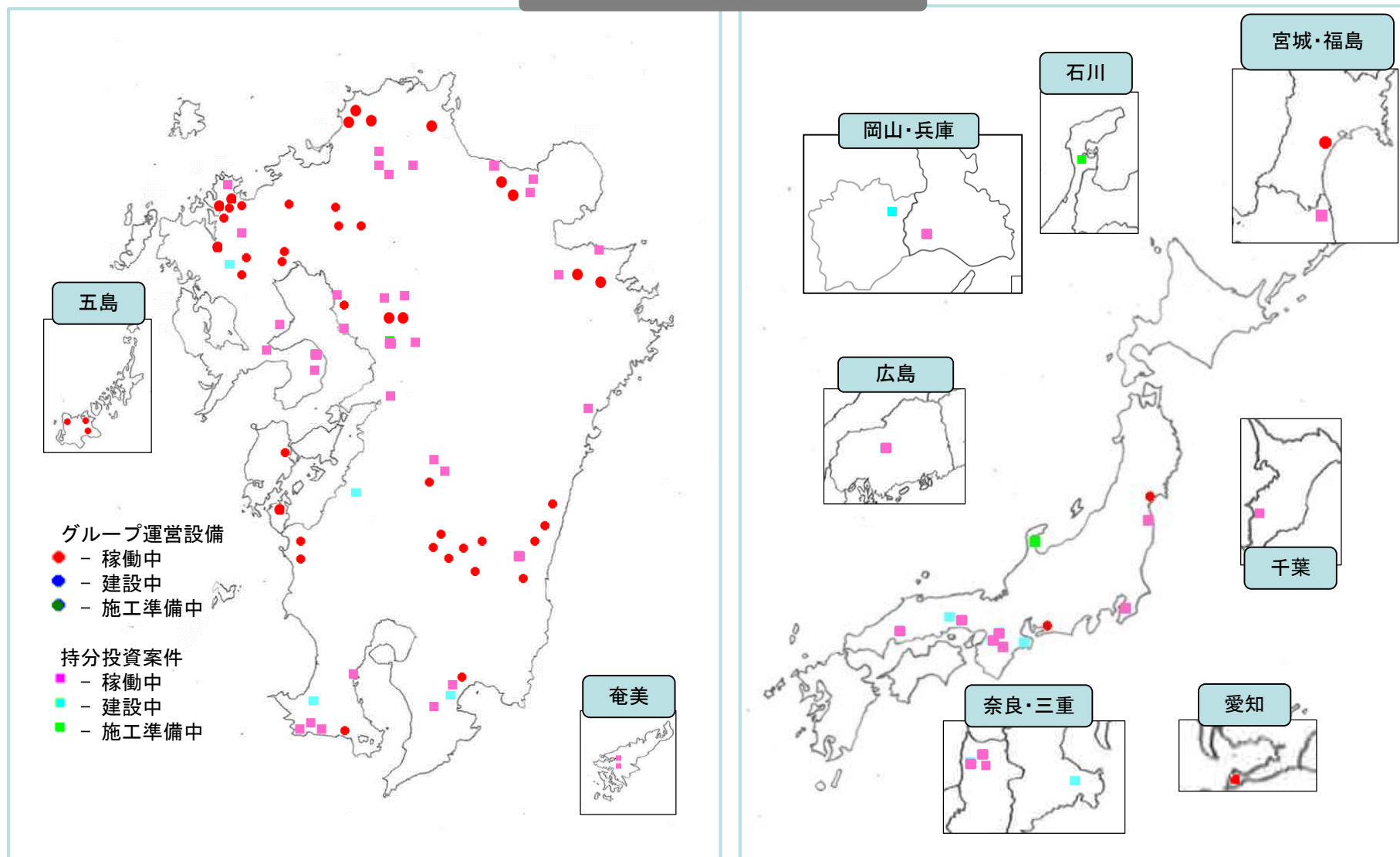
◎当年度は4月～5月に出力抑制を実施（計30日間）

- ・影響 全86か所のうち、延べ745か所に対し停止指示。

逸失利益は19,800万円程度と想定。

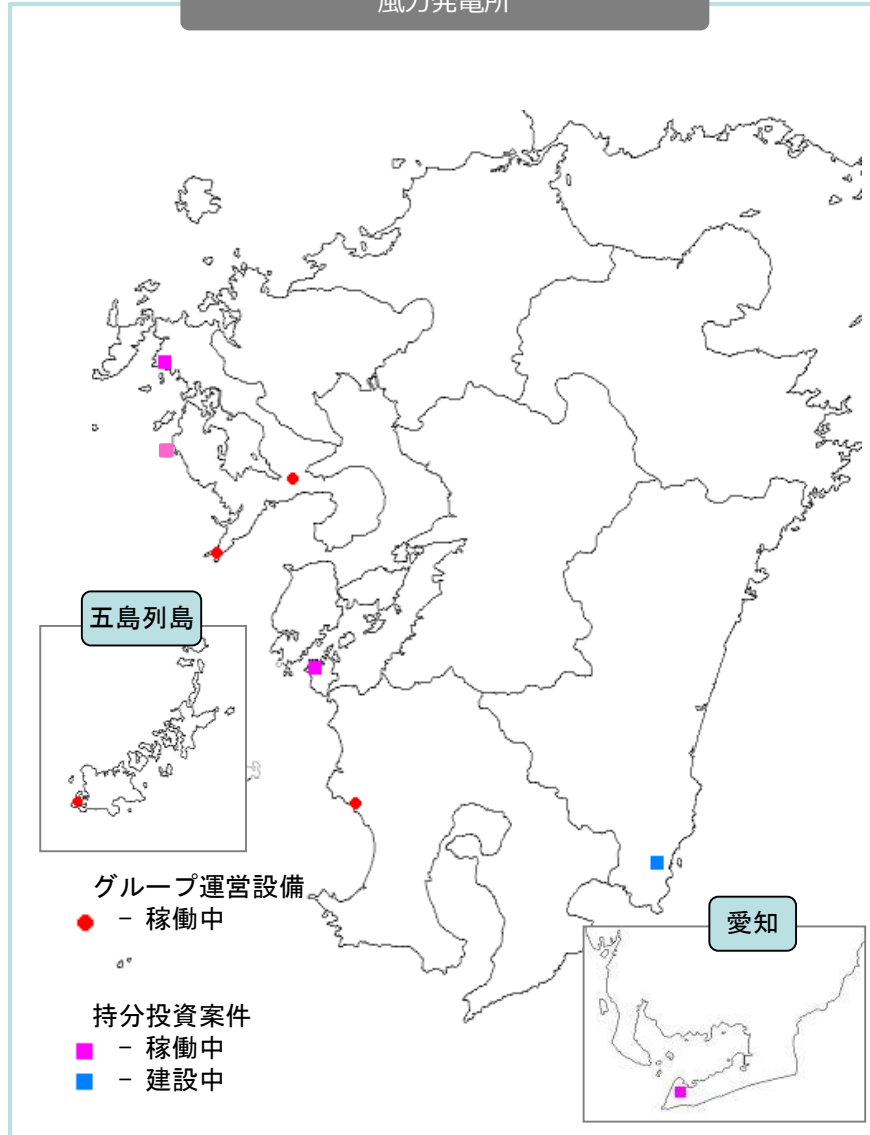
※上記案件は旧基準（30日ルール）であるため、事業計画では発電能力の8%程度の抑制を考慮。

メガソーラー発電所



発電事業への投資の状況（風力発電所）

風力発電所



グループ運営案件（設備投資を行い、事業全体をその他事業売上高に計上）

主に定率法償却

	発電所数	発電容量 (事業全体)	発電容量 (持分相当)
稼働	5	38MW	38MW
建設中	-	-	-
計画	-	-	-
合計	5	38MW	38MW

持分出資案件（投資有価証券の取得を行い、持分相当を営業外収益に計上）

主に定率法償却

	発電所数	発電容量 (事業全体)	発電容量 (持分相当)
稼働	4	80MW	18MW
建設中	1	65MW	32MW
計画	-	-	-
合計	5	145MW	50MW

中期経営計画

成長戦略の柱

「九州における安定的な基盤確立」

「首都圏事業の強化」

「人財の育成」

4つの重点施策

- 1 お客さまの信頼と期待に応える「**営業力**」の追求
- 2 競争に打ち勝つ「**技術力**」の進化
- 3 収益を生み出す「**現場力**」の向上
- 4 未来へ飛躍する「**成長力**」の強化



- 中期経営計画（16年3月期～20年3月期：5カ年計画）では、営業力、技術力、現場力、そして成長力に一層磨きをかけて、たとえ経営環境が変化しても、熾烈な競争を勝ち抜くことができるグループの総合力向上に取り組み、さらなる飛躍を目指す。

中期経営計画の数値目標

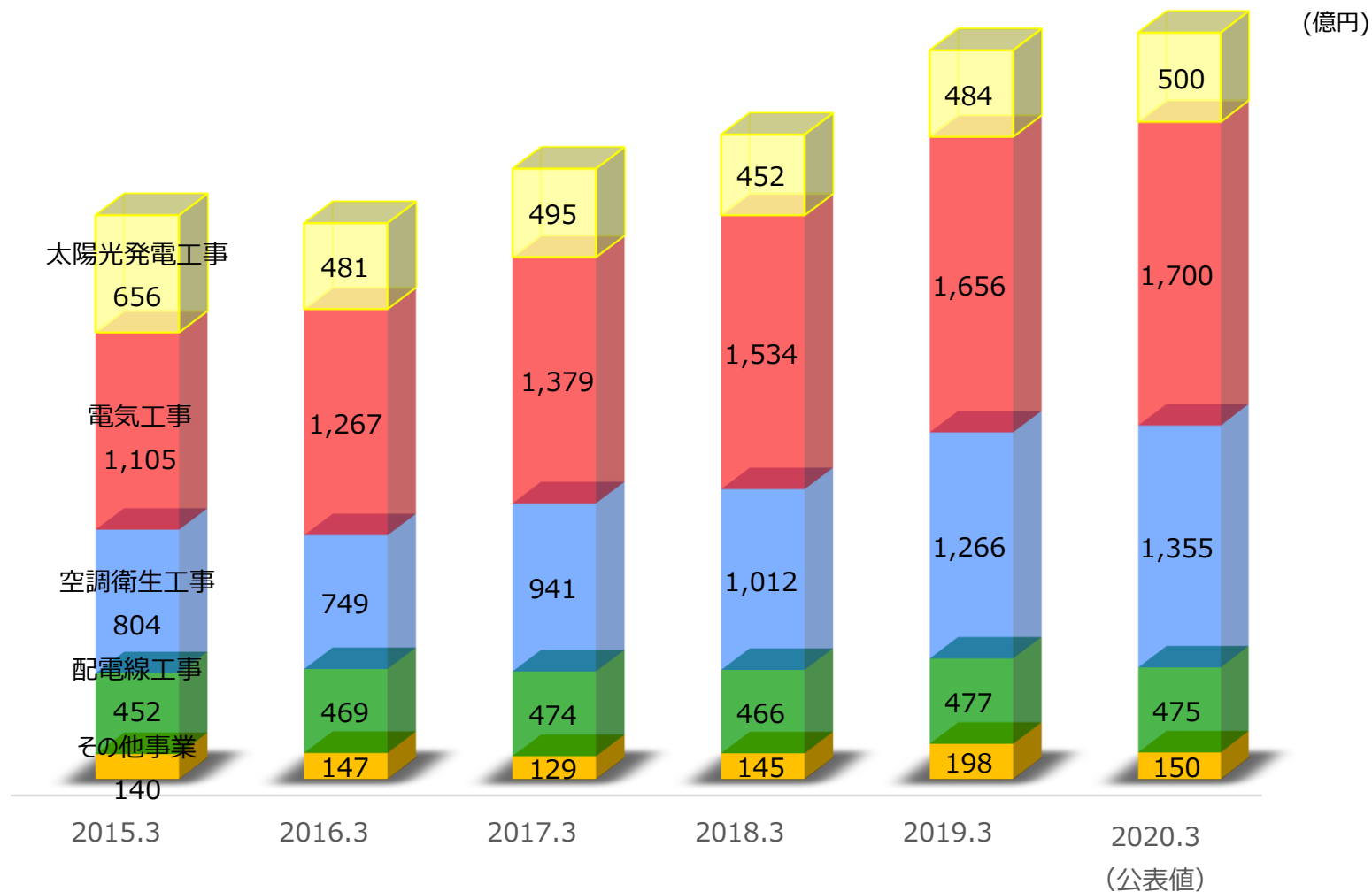
《 メインテーマ 》

■ 中期経営計画 **さらなる飛躍への挑戦** ～新しい成長のステージへ～

《 2020年3月期の数値目標（連結） 》

（参考）2019年3月期実績

売 上 高	4,000 億円	4,081 億円
売 上 総 利 益 率	15.0 %以上	14.8 %
営 業 利 益 率	9.0 %以上	9.0 %
R O E (自己資本当期純利益率)	14.0 %以上	15.6 %



中期経営計画 (2016.3~2020.3)

売上高の合計 **4,000** 億円

事業別の内訳

太陽光発電工事 **500** 億円

電気・空調衛生工事 **2,890** 億円

配電線工事 **470** 億円

その他 **140** 億円

電気・空調衛生工事のエリア別内訳

九州 **1,760** 億円

東京 **725** 億円

関西・沖縄 **230** 億円

海外 **175** 億円

内、リニューアル工事 **1,300** 億円

人財の採用実績（九電工単体）と要員計画

《 技術・技能者 の定期採用人数実績 》

	2007～2014	2015	2016	2017	2018	2019
技術・技能 合計	200名程度	241	262	344	384	342名
高卒	150名程度	163	177	248	271	253名
大卒	50名程度	78	85	96	113	89名

《 2019年4月 採用実績の他社比較 》

	九電工	電気工事大手	空調工事大手	ス・パ・ゼ・ット
全職種 合計	362名	320～330	60～90	250～330
高卒	253名	190名程度	10名程度	10名程度
大卒	109名	130～140	60～80	250～320

《 2020年3月期までの期末要員数計画 》

	2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	計画中増減
電 気 部 門	1,728	1,826	2,090	2,203	2,228	約 +500名
空 調 衛 生 部 門	921	990	1,052	1,107	1,160	約 +240名
電気・空調衛生の期末要員数	2,649	2,816	3,142	3,310	3,388	約 +740名
配 電 部 門	1,869	1,816	1,741	1,669	1,647	約 ▲220名
そ の 他	1,394	1,408	1,418	1,420	1,433	約 +40名
九電工単体従業員数	5,912	6,040	6,301	6,399	6,468	約 +560名
グループ従業員数	8,976	9,287	9,843	9,954	10,000	約 +1,000名

グループ従業員9,900名の内、約 8,100名が技術者

	(九電工)		(子会社)		
技能工数	約 2,100	+	約 2,000	=	約 4,100
施工管理者数	約 3,000	+	約 1,000	=	約 4,000

九電工グループの教育拠点「九電工アカデミー」を設立

配電昇柱研修



電気配線研修



九電工アカデミー外観



精神修養の場「朋学庵」

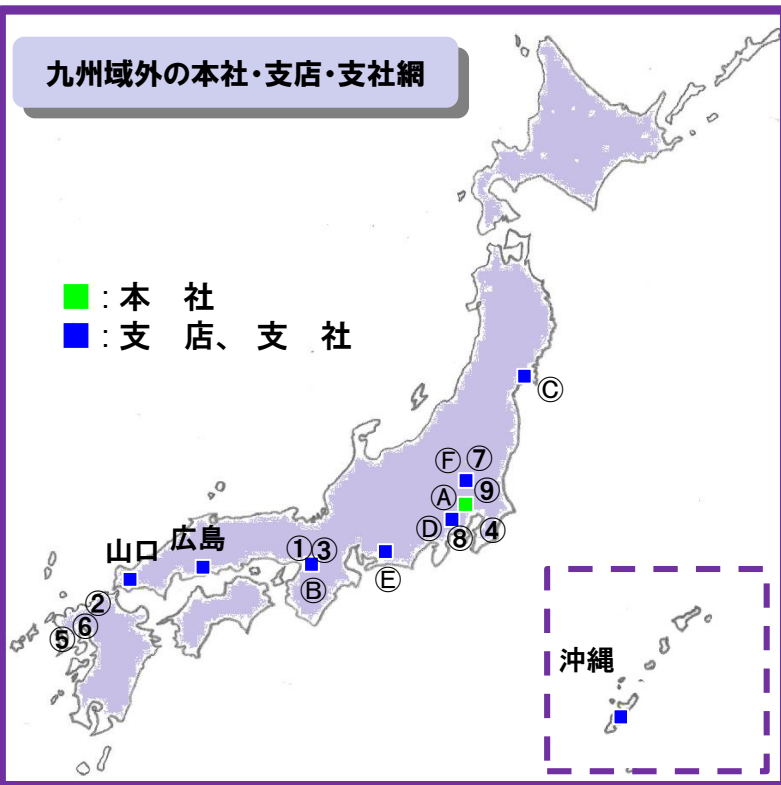


事業エリアの拡大とブランドの浸透

事業エリアの拡大と強化を推進。

首都圏や新規進出エリアで
それぞれの地域での
地域に密着した事業活動を目指す会社・
技術力を補完できる会社と資本提携。

九州域外の本社・支店・支社網



＜ A. 九州域外の組織強化 ＞

①	2008年	首都圏の組織を改組 東京本社を設置
②	2012年	大阪支店を関西支店へ改組 管轄範囲を拡大
③	2012年	東北支社を設置
④	2014年	横浜営業所を横浜支社へ改組
⑤	2015年	名古屋支社を設置
⑥	2017年	埼玉営業所を埼玉支社へ改組

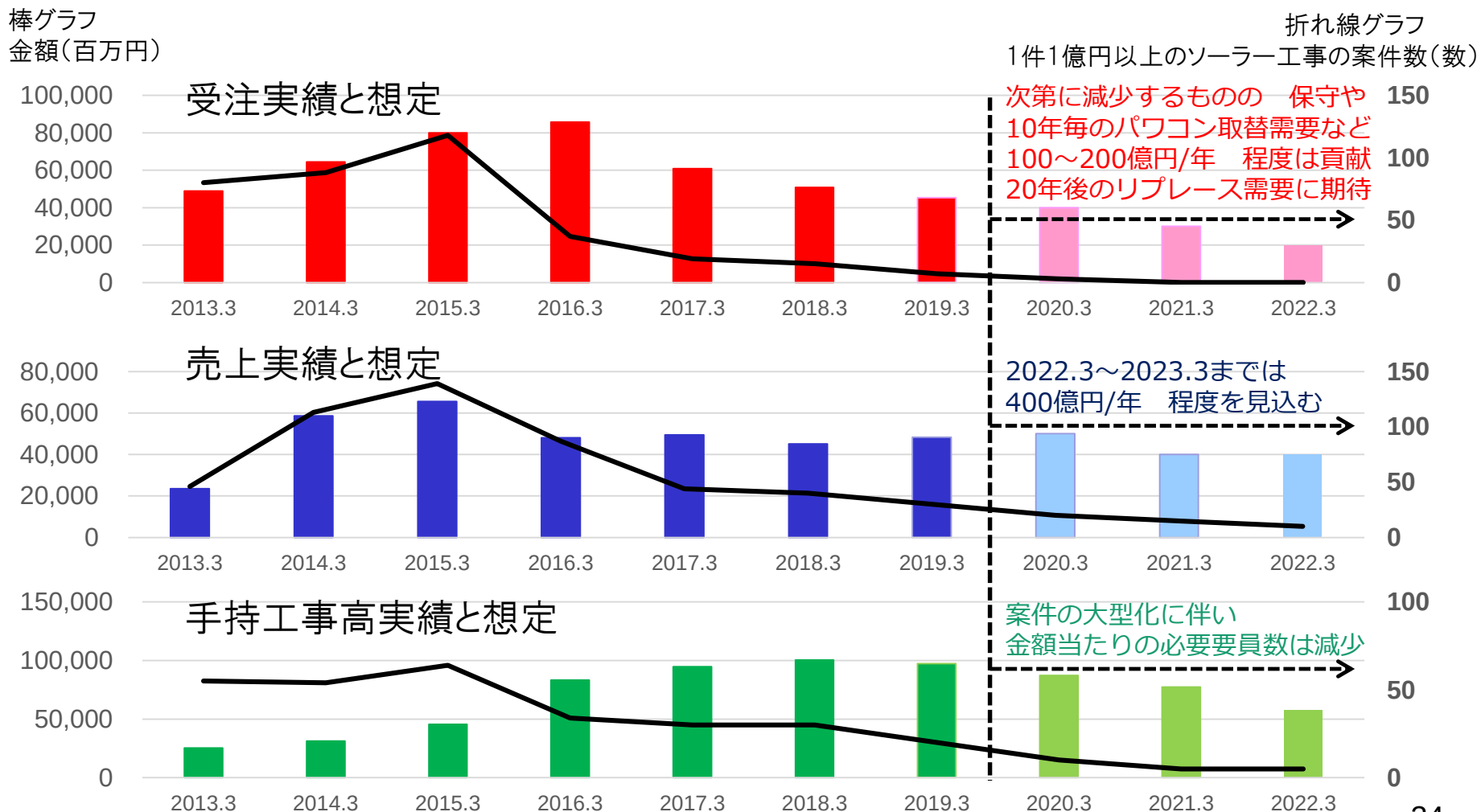
＜ B. 九電エグループへの新たな参加企業 ＞

	参加年	会社名	所在地	2018年度売上高	従業員数
①	2014年	小寺電業	大阪市	1,932百万円	50名
②	2014年	隔測計装	福岡市	1,153百万円	57名
③	2015年	河内工業	大阪市	1,488百万円	18名
④	2015年	昭永電設	千葉市	983百万円	28名
⑤	2016年	九設工業	長崎市	571百万円	9名
⑥	2017年	陣内工務店	佐賀県 吉野ヶ里町	450百万円	34名
⑦	2018年	三友電設	郡山市	857百万円	47名
⑧	2018年	エルゴテック	横浜市	10,427百万円	144名
⑨	2018年	清和工業	水戸市	1,763百万円	36名

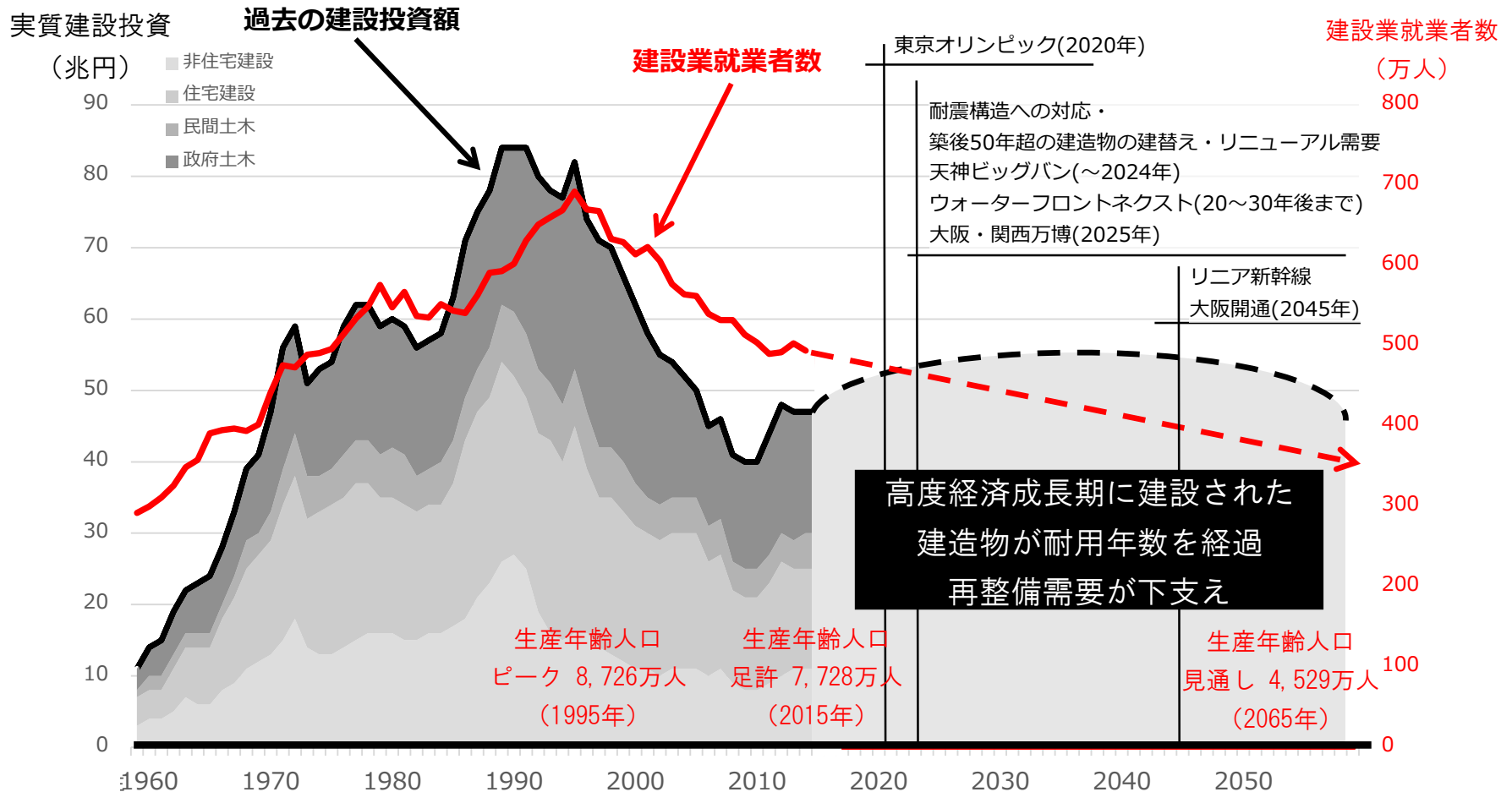
案件開発力・投資判断力が評価され、異業種パートナーとの強固なコネクションを構築。
現在、開発に時間を要した大型案件の情報が多く、パートナーからの特命受注を期待。

(なお、下記の見込みには宇久島プロジェクトは含んでいない)

元施工業者として10年後のパワコン取替需要や20年後のリプレース需要の取込みを目指す。



建設需要は、大型プロジェクトや 建設後50年を超えるインフラの更新が下支え。
生産年齢人口減少により人手不足が加速、供給力が急減。



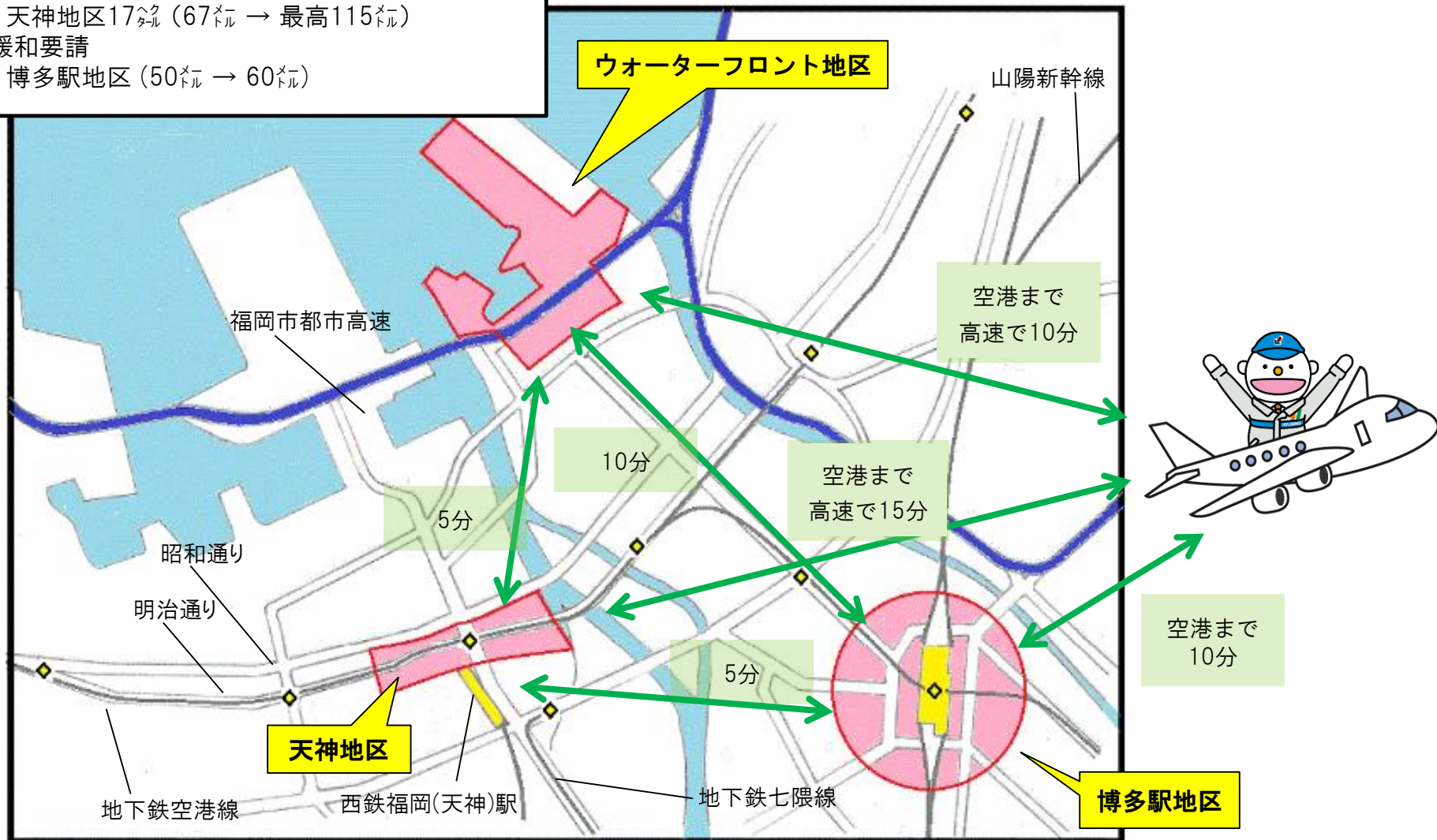
高さ制限緩和

ウォーターフロント地区 38メートル (70メートル → 100メートル)

天神地区 17メートル (67メートル → 最高115メートル)

緩和要請

博多駅地区 (50メートル → 60メートル)



プロジェクト	目 的	期間及び規模
①天神ビッグバン	福岡の中心部である天神エリアの再開発を進めることで、アジアの拠点都市としての役割・機能を高め、雇用を創出	2024年まで - 延床面積 75.7万㎡ 天神地区のビルの建替（30棟）
②ウォーターフロントネクスト	- 九州の海の玄関口である博多港周辺の賑わいを創出 - MICEやクルーズなどの需要に対し、都市機能の向上	- 今後10～20年 クルーズターミナル、MICE、商業施設、ホテル
③博多コネクティッド	九州の陸の玄関口である博多駅の活力と賑わいを、さらに周辺につなげていく	2028年まで - 博多駅から半径約500m、約80ha 博多駅周辺のビルの建替（20棟）

多様なビジネスモデルそれぞれの深掘り（設備工事業）

ビジネスモデル 項目	㊦ 提案元請型 (地域密着)	㊦ サブコン型	㊦ 資本参加型
① 特徴	・ 中型・小型工事が中心 ・ 施主から直接受注・元請となる	・ 大型工事 ・ ゼネコンの下請（サブコン）	・ 異業種との協業のプロジェクトに資本参加し、工事を受注 ・ 工事利益+応分の事業利益
② 事業エリア	主として九州	関東・関西等都市部	全国展開
	M & Aにより関東・関西へ	福岡都市部 全国へ事業エリア拡大	
③ 売上高	案件ごとの売上高は小さい	案件ごとの売上高は大きい	案件ごとの売上高は大きい
④ 利益率	比較的高い（施主から直接受注）	比較的低い（下請が主）	プロジェクト毎で異なる
⑤ 差別化戦略	九州、沖縄全域に110の営業所を持つことで、技術者による地域密着営業を展開	圧倒的な直営動員力	プロジェクトの企画段階から参加することで、工事を確実に受注
⑥ ライバル	地元中小企業	全国大手同業各社	ゼネコン・デベロッパー
⑦ 構成比	約40%	約50%	約10%

・ 再発防止策

当社グループでは、社外取締役や弁護士を含めた調査委員会を組織し、不正行為の機会や動機など、徹底的な原因の追究を行いました。この調査に基づく再発防止策は以下の通りです。

不正行為決別宣言

『すべての事業活動において、法令遵守を徹底する』

1. コンプライアンス意識の醸成

- (1) 不正を指摘できる企業風土の構築に向けた社員の意識改革
- (2) コンプライアンス教育の再徹底
- (3) 「営業担当者行動指針」の策定と周知徹底
- (4) 不正行為未然防止のための意識付け

2. 社内チェック機能の強化

- (1) 原価の精査の徹底
- (2) 新人事・評価制度の徹底
- (3) 業務処理におけるチェック機能の強化
- (4) システムによる検証の強化

3. 外注発注スキームの見直し

- (1) 外注発注での不正が起こらないスキームを徹底的に追及する。
- (2) 外注発注額の妥当性について検証の強化
- (3) 工事発注に対する不正監視機能の強化

4. 外注企業への不正防止の徹底

- (1) 外注企業への不正防止の協力要請
- (2) 外注企業との契約書の項目の見直し

5. 通報制度の強化と社内処分の厳格化

- (1) 通報制度の周知と充実
- (2) 社内処分の厳格化