



代表取締役社長

藤田 武敏

Profile

生年月日：1968年11月20日  
社長就任日：2015年4月1日  
出身校：中京大学  
出身地：山口県  
趣味：野球、スキー

### ■今期業績について

当連結会計年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴い社会経済活動の正常化が進んだことから、景気は緩やかな回復基調となりました。しかし、不安定な国際情勢、資源・エネルギー及び原材料価格の高止まり、世界的な金融引き締め、円安の進行や消費者物価の上昇などにより、依然として先行き不透明な状況が続きました。当社に関連の深い住宅業界については、資材価格の高騰や資材不足による工期延長、人口減少に伴う世帯数

の減少等を背景として、新設住宅着工戸数は全体で減少傾向が続きました。こうした状況において、当連結会計年度における当社業績は、売上高は、前期比で104百万円減少し、10,407百万円となりました。利益につきましては、営業利益56百万円（前期は営業損失63百万円）、経常利益37百万円（前期は経常損失1百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益60百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純損失1,016百万円）となりました。

売上高については、足場施工サービス事業の販路拡大、当連結会計年度より本格始動したレンタル事業、シンガポール子会社の受注基盤拡大により増収となりましたが、2000年の株式上場以来最高となった前期から比べ微減となりました。しかし、営業利益においては、施工サービス事業部の値上げ交渉、シンガポール子会社の現場管理厳格化による採算性の改善や前期に減損損失を計上したことによる減価償却費の減少などの影響により、4連結会計年度ぶりに黒字に転じました。

セグメント別の業績については、次頁のグラフの通りですが、足場施工サービス事業では、中層大型建築物向けの売上が微増となったほか、グローバル人財の積極受け入れにより特定技能などの人財拡充が進みました。利益面においては、物価上昇を背景とした業界及び施工スタッフの地位向上に向けた値上げ交渉の成果が第4四半期より出始めたものの、給与のベースアップや、レンタル市場の開拓を目標とした部材の追加投入による減耗費の増加等もあり、当連結会計年度における利益への影響は限定的となりました。

製商品販売事業では、鋼材価格の高止まりとそれに伴うレンタル需要の高まり、市場における施工人員の不足などから、市況全体で購買意欲の低下が見られました。このような状況の中、当事業においては、2024年問題の運送費増加・2024年4月の足場に関する法改正に伴う足場仕様が厳格化を見込んだ駆け込み需要による引き合いも見られましたが、前期では販売価格引き上げ前の一時的な買い増しの動きがあったことから、売上・利益ともに前期比で減少となりました。

海外事業では、在外子会社のあるシンガポールにおいて、欧州及

## 連結財務ハイライト

## CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

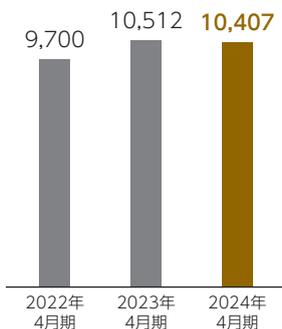
(単位：百万円)

### 連結売上高

10,407 百万円

2025年4月期業績予想

11,000 百万円

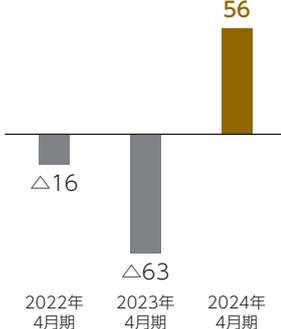


### 連結営業損益

56 百万円

2025年4月期業績予想

450 百万円

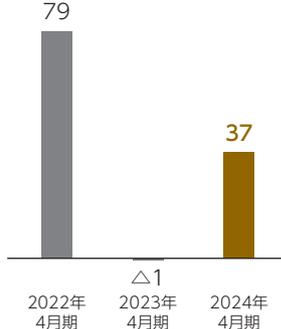


### 連結経常損益

37 百万円

2025年4月期業績予想

420 百万円

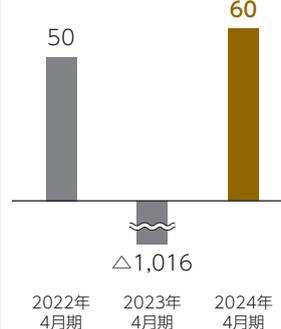


### 親会社株主に帰属する当期純損益

60 百万円

2025年4月期業績予想

265 百万円



び中国の景気減速への懸念などを受けて、景気は鈍化しました。このような状況の中、当事業ではコロナ規制撤廃によるワーカー採用正常化により売上が拡大しました。利益面においても、現場管理の厳格化による採算性改善や受注構成の見直し、原価の見直しに加え、前期に計上した減損損失による減価償却費の減少などにより、大きく伸長しました。

## ■第3次中期経営計画総括

当社グループでは、当連結会計年度を最終年度とする第3次中期経営計画として「ヒト創りとデジタル技術の共進」を方針に掲げ、将来を見据えた収益性の高い事業構造への転換を進めてまいりました。

最終年度である当連結会計年度においては、適正価格受注に向けた値上げ交渉や施工パートナー企業との連携強化、次世代足場「レボルト」の認知度向上に向けたレンタル事業の拡充、足場の組立て等作業主任者等の技能講習提供を推進したほか、新たにデジタル事業部を発足し、社外向け業務改善ツールやデジタル商材の販売、社内向け議事録自動生成アプリ開発など、生産性向上の取り組みを進めました。海外事業においては、シンガポール子会社の現地日系大手顧客の獲得を行うなど、受注基盤拡大にも成功しております。また、人材定着・確保の観点から「ES（従業員満足）ファーストのガバナンス体制構築」に基づき、オープンバッジ制度を活用した社内教育等、人的資本への投資を行い、給与・手当制度の見直しを実施いたしました。

なお、次の事業年度より始まる新たな中期経営計画の詳細につきましては、後述をご参照ください。

## ■第4次中期経営計画の策定と次期の見通しについて

今後の経済動向につきまして、地域紛争による国際情勢不安や各国首脳選挙、人口減少や不動産不況に伴う中国経済の失速及び原材料価格の高止まり、米国経済の底堅さに伴う高金利政策の長期化等、依然として先行きは不透明な状況にあります。

また、国内では賃金アップによる人件費及び採用コストの増加に加え、いわゆる運送業の2024年問題等も相まって仕入コストが高騰しており、売価へ転嫁するインフレ傾向が表面化すると予想されます。2024年4月の足場に関する法改正に伴い足場仕様が厳格化していることから、特に低層住宅分野を中心に影響を受けると考えられます。更に、少子高齢化に伴う人口減少や熟練技術者の引退による労働者不足が想定され、人材確保に向けた取り組みが益々重要となっています。

これら国内外の経済見通しを踏まえ、当社グループでは次期より始動する第4次中期経営計画において、「Reborn」のコンセプトの基、3つの重点戦略を設定しました。

### ①コア事業領域の深化

当社のメイン事業である足場施工サービス事業、製商品販売事業、海外事業をコア事業領域と定め、業界の新スタンダードや規範づくりの先導・普及、新しいレンタルシステムの構築等に取り組んでまいります。海外事業においては、適正な施工人員枠の確保と戦略的な配置、エンジニアリング会社としての高付加価値化、受注構成見直しによる収益性向上に取り組んでまいります。生産性・技術・品質の差別化を図り、より高付加価値のサービス提供により業界をけん引する存在となることを目指します。

### ②新たな収益事業の創造

デジタル・IT技術を活用した建設業界の生産性向上のためのプロダクト開発や販売や新住宅用足場の開発、東南アジアを中心とした海外人材の育成など、コア事業領域における課題の解決に向けたノウハウ・技術の探索・活用により、新たな収益事業を創造し、社会を変革するサービス・価値提供の実現を目指します。

### ③経営基盤の強靱化

コア事業領域の深化と新たな収益事業の創造を推進するため、経営環境の変化へ柔軟に対応できる強靱な経営基盤を構築してまいります。従業員エンゲージメント向上に向けた新人事評価制度の導入やデジタル技術活用による業務負担軽減、管理コスト削減を進めるほか、製品の製造・生産における優位性を高めるため、海外パートナーとの共創体制によるサプライチェーンの構築に取り組んでまいります。

これら3つの重点戦略を推し進め、建設業界へのイノベーション創出を通じ、継続的な事業拡大と持続可能な社会の実現に向けた取り組みを進めてまいります。

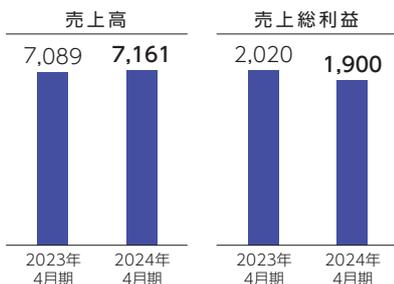
また、次期につきましては、引き続き施工サービス事業における適正価格受注や低層住宅業界を中心とした受注基盤の拡大、レンタル事業ネットワークの拡大を進めるとともに、シンガポールプラント市場でのエンジニアリング事業拡大、グローバル人材の将来を見据えた労働環境の整備、新住宅足場の開発及びデジタル事業展開のための受注開発・デジタルコンテンツ開発、教育事業・SES事業の拡大などにも取り組んでまいります。

## セグメント別概況

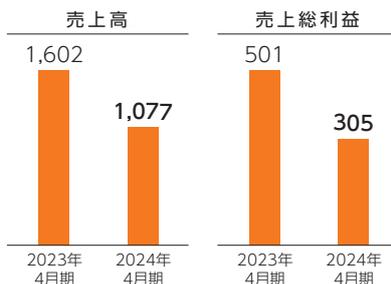
OVERVIEW BY SEGMENT

(単位：百万円)

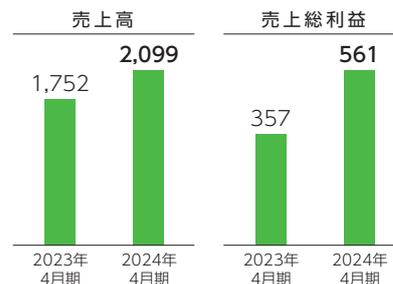
### 足場施工サービス事業



### 製商品販売事業



### 海外事業



# 企業理念群をアップデートし、新たに5カ年の中期経営計画をスタート

## 第3次中期経営計画の総括

第3次中期経営計画（2022年4月期～2024年4月期）

### 基本方針：ヒト創りとデジタル技術の共進

#### 5つの重点戦略

#### 既存事業の再構築と事業間連携の強化

- 部門・組織横断的な協力体制の構築を図り、レポート拡販およびレンタル施工サービス事業が進捗
- 収益改善に向けた適正価格受注とサービス拡充を実施
- 協力業者様との関係性構築により、48～50期の3年間で売上・協力業者様数が拡大



#### 新事業の創造と東南アジアでのビジネス基盤拡大

- シンガポール：ミラドー社が現地日系大手顧客を獲得  
現地コミュニティASPRIでの存在感アップ
- インドネシア：DMIIにおける足場講習を強化

#### 未来社会に貢献するヒトづくりと商品サービスの開発

- 安全衛生関連ビジネスを推進
- 特定技能人材採用の活性化
- 農業事業「SUN・サンファーム」の開始



#### ヒトとデジタル技術をつないだビジネス革新

- グループ内でのデジタル商材開発を推進
- リモートキーボックス「KeyKey」の導入先の増加
- デジタル技術による作業自動化・効率化を実施



#### ES(従業員満足)ファーストのガバナンス体制構築

- 人財育成等、人的資本への投資を実施
- テレワーク等、多様な働き方を推進
- 人財定着・確保の観点から給与・手当制度を見直し



## 企業理念群のアップデート 「進出地域No.1」の更なる高みを目指して企業理念群をアップデートしました。

企業理念：私たちは志を高く持ち、常に未来を創造し、社会の持続と発展に貢献します

基本方針：ファーストなサービスを心から

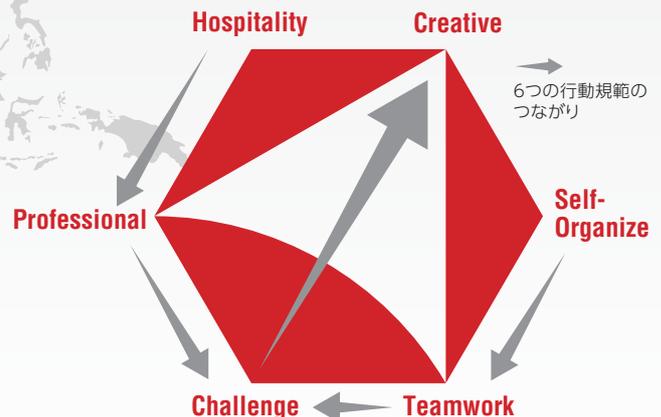
パーパス：人と現場を守り抜く

ビジョン：関わる人々の幸せと質の高いサービスを提供し地域ナンバー1になる

バリュー：Daisan Six Value

- Creative**：常に今以上のサービスを創造する
- Challenge**：失敗をおそれず、まずやってみる、とにかく考えてみる、出来るまでやる
- Professional**：堅い意志、強い熱意、期待を超える迅速さ、並外れた技能を備える
- Teamwork**：周囲と手を取り合い、楽しく働きながら目的を成し遂げる
- Hospitality**：相手目線に立ち、常に思いやりを持った対応を心がける
- Self-Organize**：能動的な気持ちのいい6S行動で、安全で明るい職場環境を保つ

- 真ん中の「勢いよく上昇する矢印」の頂点がCreative
- 5つの行動規範がつながり、Challengeを育み、Creativeを生み出す



6つの行動規範のつながり

## コンセプト: Reborn

複雑に変化する社会・経済において、企業の成長のため、私たちは自ら変革することが求められています。今期よりスタートする第4次中期経営計画では、コンセプトを「Reborn」と名付け、コア事業の成長加速と新たな収益事業の創造、経営組織の強靱化による好循環を生み出し、新たなダイサンへと生まれ変わります。

業績目標（2029年4月期）	
連結売上高	150億円
連結営業利益	10億円

### 1 コア事業領域の深化

コア事業である足場施工サービス事業・製商品販売事業・海外事業において、生産性・技術・品質の差別化を図り、より高付加価値のサービス提供により業界をけん引する存在となることを目指します。

#### 重点戦略① 足場施工サービス事業

- 国内住宅足場施工トップシェアの実現
- 足場施工の多角化・対応力強化（中高層建築物・土木・プラント）
- 業界の新スタンダードや規範づくり（品質・安全）の先導・普及

#### 重点戦略② 製商品販売事業

- 販売とレンタル連携による全国供給網の構築
- 部材買取りシステム構築

#### 重点戦略③ 海外事業

- シンガポール事業拡大:売上高構成比率拡大
- M&Aを通じた機械設備・電気工事エンジニアリング力の強化

### 2 新たな収益事業の創造

コア事業における課題の解決に向けたノウハウ・技術の探索・活用により、新たな収益事業を創造し、社会を変革するサービス・価値提供の実現を目指します。

#### 重点戦略① 品質サービス対応力の拡充

- 東南アジアにおける技能人財採用・育成の仕組みづくり
- 海外人財技能育成サービスの展開
- 日本で活躍する海外技能人財の定着支援

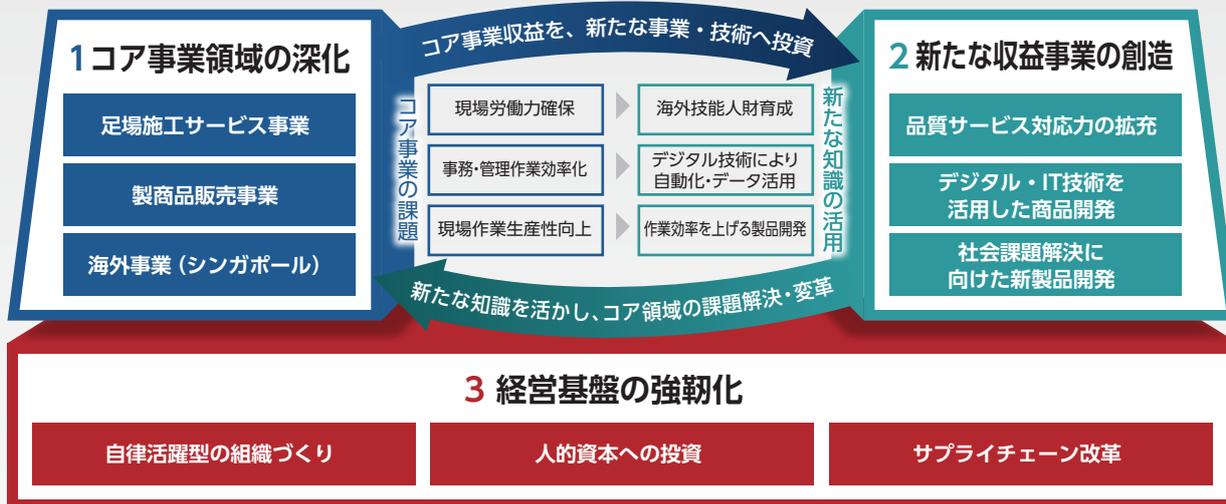
#### 重点戦略② デジタル・IT技術を活用した商品開発

- 建設業界の生産性を上げる建設DXプロダクト開発・販売
- IT人財マッチングプラットフォーム事業開始
- データを活かした業務プロセスの可視化と業務改善

#### 重点戦略③ 社会課題解決に向けた新製品開発

- 製品企画・開発・設計の社内体制強化
- 人手不足現場の生産性を上げる新住宅足場開発
- 足場以外の仮設資材の開発・展開

## 3つの方針



### 3 経営基盤の強靱化

コア事業領域の深化と新たな収益事業の創造を推進するため、経営環境の変化へ柔軟に対応できる強靱な経営基盤の構築を目指します。

#### 重点戦略① 自律活躍型の組織づくり

- 企業理念・新行動規範「Daisan Six Value」の浸透・体現
- 賞賛・共感文化の醸成（コミュニケーション）
- 自律・主体・責任を旨とする新人事評価制度の導入

#### 重点戦略② 人的資本への投資

- 従業員エンゲージメントの可視化・改善
- 挑戦意識を掻き立てる人財スキル開発制度
- 新3Kを実現する労働環境・福利厚生整備

#### 重点戦略③ サプライチェーン改革

- 自前主義にとらわれないグローバルな調達・生産体制の構築

連結貸借対照表の要旨

(単位：百万円)

科目	当期末 (2024年4月20日現在)	前期末 (2023年4月20日現在)
<b>資産の部</b>		
流動資産	6,628	6,182
固定資産	3,743	3,914
有形固定資産	2,800	2,747
無形固定資産	116	129
投資その他の資産	826	1,037
<b>資産合計</b>	<b>10,372</b>	<b>10,097</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	4,173	3,794
固定負債	844	923
<b>負債合計</b>	<b>5,017</b>	<b>4,717</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	5,185	5,259
その他の包括利益累計額	169	119
<b>純資産合計</b>	<b>5,354</b>	<b>5,379</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>10,372</b>	<b>10,097</b>

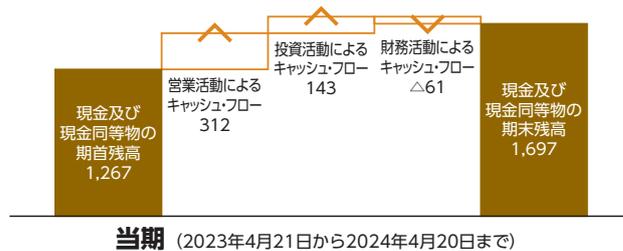
連結損益計算書の要旨

(単位：百万円)

科目	当期 (2023年4月21日から 2024年4月20日まで)	前期 (2022年4月21日から 2023年4月20日まで)
売上高	10,407	10,512
売上原価	7,586	7,577
売上総利益	2,821	2,934
販売費及び一般管理費	2,764	2,998
営業利益又は営業損失(△)	56	△63
営業外収益	39	101
営業外費用	59	38
経常利益又は経常損失(△)	37	△1
特別利益	49	2
特別損失	18	1,004
税金等調整前当期純利益又は 税金等調整前当期純損失(△)	68	△1,002
法人税等	7	15
当期純利益又は当期純損失(△)	60	△1,018
非支配株主に帰属する当期純損失(△)	—	△1
親会社株主に帰属する当期純利益又は 親会社株主に帰属する当期純損失(△)	60	△1,016

連結キャッシュ・フロー計算書の要旨

(単位：百万円)



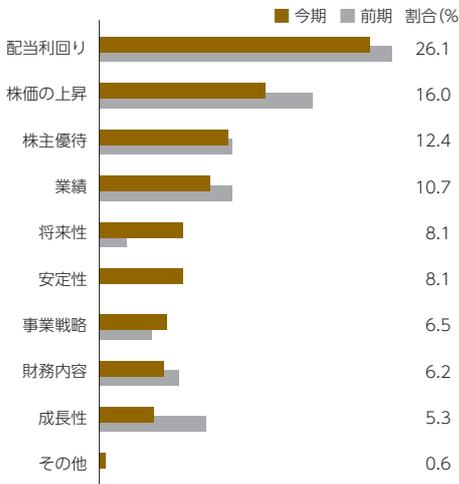
株主アンケート結果報告

第49期の年次報告書 (DAISAN Report) にてご案内させていただきました「株主アンケート」のご回答結果を集計しましたので、アンケート結果の一部をご紹介します。(2024年4月20日時点)

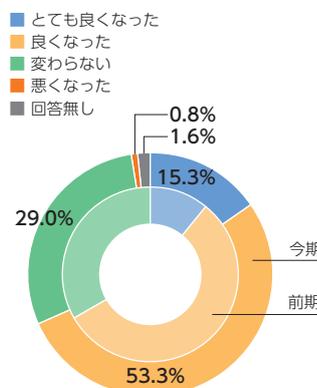
弊社に関する情報の中で、より詳しくお知りになりたいものは何ですか？ (複数回答可)



株式を購入する上で重視することは何ですか？ (複数回答可)



報告内容をご覧になり、弊社に対するイメージや投資判断は変わりましたか？



ご協力いただきました株主様には、誠にありがたく、御礼申し上げます。

なお、頂戴いたしました株主様の貴重なご意見は、今後のIR活動、情報発信などに活かしてまいります。

## 会社概要

2024年4月20日現在

商号 株式会社ダイサン DAISAN CO., LTD.  
設立 1975(昭和50)年4月1日  
本社 大阪市中央区南本町2-6-12  
サンマリオンタワー3階  
資本金 100,000,000円  
従業員数 435名(226名)  
臨時雇用者の人員を( )外数で記載しております。

## 役員構成

2024年4月20日現在

代表取締役会長	三浦基和
代表取締役社長	藤田武敏
取締役	相良正弘
取締役	角谷岳志
取締役監査等委員	和田誠一
社外取締役監査等委員	豊田孝二
社外取締役監査等委員	成末奈穂

## 株式情報

2024年4月20日現在

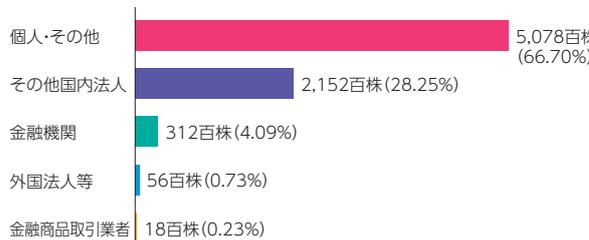
発行可能株式総数 26,000,000株  
発行済株式総数 7,618,000株(自己株式を含む)  
株主総数 3,055名  
単元株主数 2,272名(議決権を行使することができる株主の総数)

## 大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
有限会社和顔	1,411	22.00
ダイサン取引先持株会	526	8.20
ダイサン従業員持株会	300	4.68
三浦民子	228	3.56
三浦基和	228	3.56
大原春子	215	3.36
大阪中小企業投資育成株式会社	200	3.12
金沢昭枝	191	2.98
三浦宣子	128	2.00
株式会社麻生	104	1.63

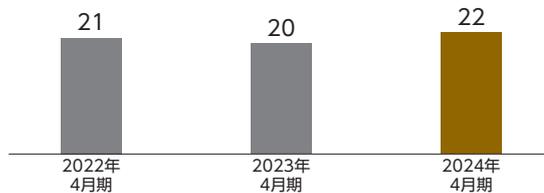
(注)持株比率は自己株式(1,205,162株)を控除して計算しております。

## 所有者別株式分布状況

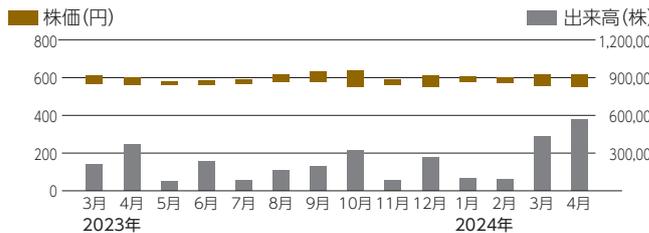


## 配当金の推移

(単位:円)



## 株価・出来高の推移



## 株主メモ

事業年度 毎年4月21日から翌年4月20日まで  
定時株主総会 毎年7月  
基準日 定時株主総会・期末配当…毎年4月20日  
中間配当…毎年10月20日  
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 三井住友信託銀行株式会社  
同事務取扱場所 大阪市中央区北浜四丁目5番33号  
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
郵便物の送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
(電話照会先) 電話 0120-782-031(フリーダイヤル)  
受付時間 9:00~17:00(土日休日を除く)

- 住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について  
株主様の口座のある証券会社等にお申出ください。  
なお、証券会社等に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
- 未払配当金の支払について  
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。