

証券コード：4750



DAISAN

DAISAN REPORT

48th 1Q-2Q | 2021.4.21 ▶ 2021.10.20

ヒト創りとデジタル技術の共進

株式会社ダイサン

当第2四半期連結累計期間の業績について

当第2四半期連結累計期間の業績について、前年同期との比較で売上高は増加し、営業損失は減少したものの、経常損益は損失計上となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は減少いたしました。売上高については、主要な顧客からの受注は堅調に推移いたしました。営業損益を黒字にするには至りませんでした。経常損益については、前期に、コロナ禍での雇用調整助成金やシンガポールの在外子会社での活動制限に伴う助成金を多く取得していたことから、当期はその反動を受け損失計上となりました。親会社株主に帰属する四半期純利益は、2021年10月にその他有価証券として保有していた投資有価証券を売却したことで特別利益を計上したことから、損失にはならなかったものの前年同期より減少いたしました。

なお、2021年7月に公表いたしました第3次中期経営計画にて、基本方針「ヒト創りとデジタル技術の共進」を掲げ、当期の期首に新たなビジネスモデル創造のための組織変更をいたしました。特に、新規事業をメインに取り組むビジネスアライアンス部や、施工サービス事業で保有する足場を一元管理する足場資材管理部、社内向けの足場教育だけでなく社外向けに教育コンテンツを提供し収益化を図る教育統括部を立ち上げて、人員の拡充を図り、他社でのビジネス経験が豊富な中途採用者を中核人材に登用するなど、活動費も含めて販売費及び一般管理費は増えましたが、中期経営計画の達成に向けて積極的に取り組まれました。また、建設現場におけるデジタル化の推進と土木

業界での販路拡大のため、建設業向けにパッケージソフトウェアの設計・販売を行う株式会社システムイン国際の株式を2021年9月30日付で取得し子会社化するなど、新規事業の開拓にも取り組みました。

セグメント別の業績については、後記グラフの通りですが、施工サービス事業につきましては、主要な取引先である大手ハウスメーカー各社の受注は回復を続け、足場施工の受注量も増えてきましたが、景況感が良化するにつれて、施工スタッフの確保が困難な状態が続いたことから、想定していた程度には受注が得られず、業績は前年同期と比べ、ほぼ横ばいとなりました。そのような中で、物件当たりの収益性を向上するために、住宅と比べて受注単価が比較的高いプラントや土木工事向けの足場施工を受注するなど、中期経営計画の重点戦略としております既存事業の再構築を進めました。

製商品販売事業につきましては、建設業全体で民間を中心に受注工事が堅調に推移している中、足場部材の原材料である鋼材価格が上昇を続けていたこともあり、顧客各社にて足場資材を確保する動きが進みました。そのため、既存顧客のほか、新規の取引先でも、主力製品である「ビケ足場」に対する注文が増え、コロナ禍前に迫るほど受注が回復いたしました。

海外事業につきましては、在外子会社のあるシンガポールでは、ワクチン接種が進み、政府による厳しい感染対策が緩和されたことから、昨年に比べて国内景気は大幅に回復いたしました。国外からの労働者の入国については、引き続き厳しい規制がなされました。労働力確保が進まない状況で、既存顧客に対する営業活動により受注単価の増額交渉

連結財務ハイライト

FINANCIAL HIGHLIGHTS

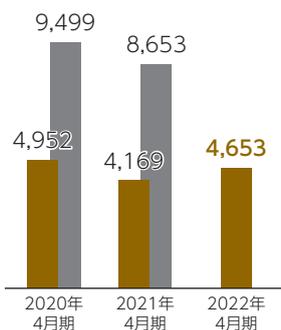
■ 第2四半期累計 ■ 通期 (単位：百万円)

連結売上高

4,653 百万円

通期業績予想

9,200 百万円

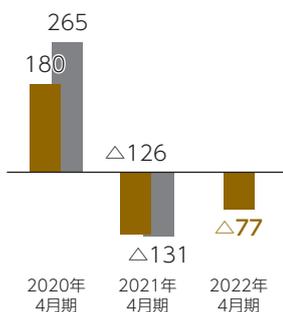


連結営業損益

△77 百万円

通期業績予想

230 百万円

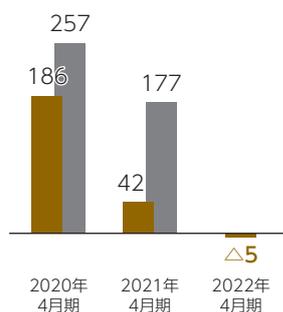


連結経常利益

△5 百万円

通期業績予想

255 百万円

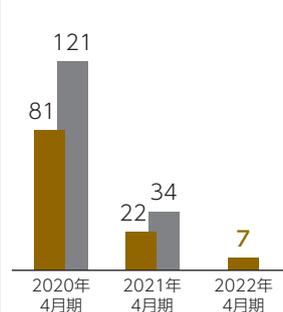


連結四半期(当期)純利益

7 百万円

通期業績予想

50 百万円



を続け、管理費の削減にも努めました。不足する労働力に対して、コストの高い外注業者を利用する機会が増えましたが、その分、受注量も増やすことにより、収益改善にまでつなげました。また、業務の効率化と経営判断を迅速化させるため、基幹システムの構築に取り組みました。

下期の業績見通しについて

第3四半期以降の業績について、当社としては新型コロナウイルス感染症の変異株に対する脅威や感染拡大リスクはあるものの、ワクチン接種のさらなる促進や政府による大規模な経済対策が期待されることから、引き続き景気は回復を続けるものと想定しております。一方で、石油や鋼材など、各種の原材料の価格上昇、雇用情勢の持ち直しによる賃金上昇など、企業収益の見通しを下振れさせるリスクも考えられます。住宅業界の動向については、新設住宅着工戸数は前期のコロナ禍による景気悪化からの持ち直しが持家を中心に続くものと考えられますが、原材料となる木材の価格が上昇を続けていることから、住宅価格の動向によっては、持ち直しの動きが緩慢になることも考えられます。

このような想定のもと、セグメント別の見通しについて、施工サービス事業では、大手ハウスメーカーを中心に受注は堅調に推移するものと考えておりますが、建設業における技能職の雇用情勢はさらに厳しくなり、国内での施工スタッフの採用は大きく期待できないものと想定しております。そのため、これまで入国が制限されていた技能実習での外国籍人材の採用については、コロナ禍前に外国人技能実習機構による優良な実習実施者として認められたことから、感染拡大の状況によって影響を受けることにはなりますが、入国制限の緩和により実習生の採用を増やす方針であり、さらに特定技能での外国籍スタッフについても積極的に採用する方針としております。そのほか、首都圏にてリース・レンタル専用事業所の立ち上げを予定するなど、収益拡大の取り組みを進めてまいります。

製商品販売事業においては、上半期から継続して足場資材の受注



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

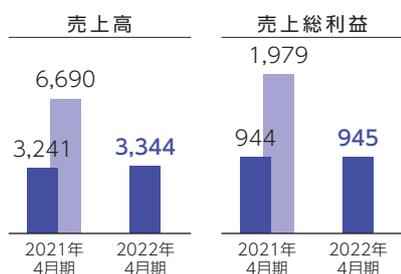
が増えるものと想定しておりますが、世界経済の回復とともに原材料となる鋼材価格も引き続き上昇を続けるものと思われるため、一部製品にて販売価格の見直しを進めております。また、工事現場向けの仮設資材であるメッシュシートに対する需要が増えているため、さらなる販売促進に取り組んでまいります。

海外事業については、シンガポールの在外子会社の期末が2022年1月末になることから、当社の会計期間と差異があるため、新型コロナウイルスの感染状況も異なりますが、国外からの労働者に対する入国制限は緩和されないものと考えております。そのため、限られた労働力で収益性を高めるためにも、顧客との取引に関する増額交渉を続けるほか、取引先の見直しも視野に入れて進めております。また、業務効率化の一環として、基幹システムの構築に取り組んでおりますが、足場資材のメンテナンス機械を導入し省力化を進め、顧客向けの労働力を増やす取り組みも検討しております。引き続き、先々の受注獲得のために営業活動を推進してまいります。

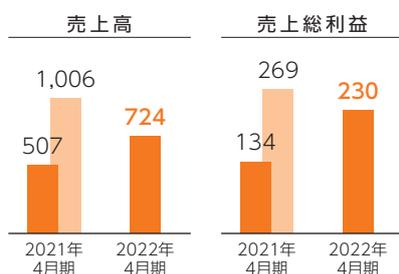
セグメント別概況

OVERVIEW BY SEGMENT

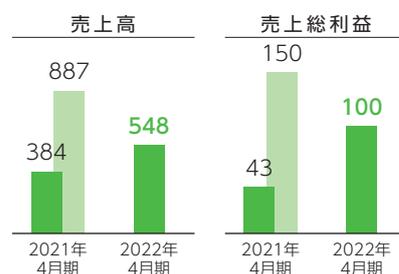
施工サービス事業



製商品販売事業



海外事業



■ 第2四半期累計 ■ 通期 (単位：百万円)

第3次中期経営計画 (2022年4月期-2024年4月期) 概要

基本方針 ヒト創りとデジタル技術の共進

最終年度目標 連結売上高 125億円 連結営業利益 10億円

5つの重点戦略

1

既存事業の再構築と
事業間連携の強化

2

新市場の創造と
東南アジアでのビジネス基盤確立

3

未来社会に貢献するヒト創りと
商品サービスの開発

4

ヒトとデジタル技術を
つないだビジネス革新

5

ES (従業員満足) ファーストの
ガバナンス体制構築

前中期経営計画の成果と課題を踏まえ、当社グループは2022年4月期から2024年4月期までの3年間で対象とする第3次中期経営計画を始動させました。

当社グループで働く誰もが未来社会に向けた行動に取り組みめるよう、5つの戦略を掲げ中期経営計画を推進しております。以下、具体的な取り組みをご紹介します。

新市場創造・ビジネス革新に向け、 株式会社システムイン国際を子会社化

For 2 4

当社は、9月30日に建築業界および土木業界向けソフトウェアの設計・販売等を行う株式会社システムイン国際（広島県三原市）を子会社化いたしました。

今後、建設現場に必要な足場計画図の作成を自動化するシステムの開発などデジタル技術導入の推進や、株式会社システムイン国際が販売する土木工事積算システム「土木マスター®」の販売を通じて得たネットワークを活用して、当社の新たな市場を開拓してまいります。

株式会社システムイン国際 概要



所在地	広島県三原市
事業内容	自主開発パッケージソフトウェアの設計・販売、製造、提供、保守および運用支援
資本金	2,000万円
最新期の売上高	286百万円
URL	https://www.system-inn-kokusai.jp/company/

「土木マスター®」とは？

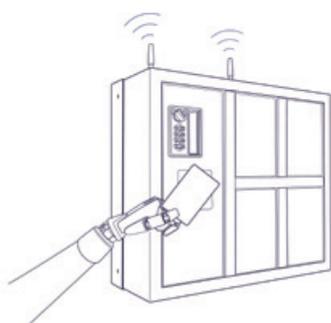
公共土木工事の見積りに広く対応した土木建設工事事業者向け土木積算システム。

1989年9月に販売を開始し、バージョンアップを重ねて2021年5月に「土木マスター11（イレブン）」を公開いたしました。



既存事業の再構築に向け、 非対面・非接触キーボックス「KeyKey®」の取り扱いを開始

For 1



無人のカギ受け渡しシステム「KeyKey®」は、24時間いつでもネットで会員登録から利用・予約、決済までを簡単に行える製品です。カギを管理するあらゆる業界での利用を想定しており、人件費のコスト削減や営業時間の延長を可能にし、新たなビジネスモデルを実現させるシステムです。

現在、レンタカー事業者、共用施設においてご利用いただいております。今後は当社での取り扱いを開始することにより、当社の営業ノウハウやネットワークを活用して、さらなる普及に取り組みます。

2021年7月の株主総会で新たに就任した取締役2名にインタビューを行いました。

事業間連携の強化に向け、組織を再編し営業力を増強

第2次中期経営計画により中層大型建築物向け足場施工を専門に取り扱う営業部署「営業開発部」を「施工サービス事業部」と統合

For **1**



取締役 施工サービス事業部 事業部長兼
首都圏地域統括部長

相良 正弘(さがら まさひろ)

略歴

1992年 9月 当社入社
2007年 1月 当社関東エリア 統括部長
2015年 7月 当社執行役員
首都圏エリア エリア長
2017年 2月 当社執行役員
施工サービス本部 本部長
2021年 7月 当社取締役
施工サービス事業部 事業部長兼
首都圏地域統括部長 (現任)

Q 部門統合の目的と展開について教えてください。

A お客様や足場を仮設する対象物は異なりますが、施工サービスを提供する『プロ集団』という考え方に立つと、共通する取り組みやノウハウが多く、また、大型建築物向けの拡販を進めていくうえにおいても組織を統合した方が効率的であると考えました。今後の展開として、メインとしている大規模改修工事から土木工事、プラント工事など新たな市場開拓を営業開発部が進め、ノウハウ化し、サービスセンターへ展開するように考えています。また、部材だけのリース事業を拡大していくうえで、協力会社様との施工ネットワークの構築を進めてまいります。

Q 第2四半期連結累計期間を終えての状況を教えてください。

A 上期の受注については、大手ハウスメーカー様のシェアを伸ばす取り組みを実施し、前年同期比で108%となっていますが、コロナ禍において、会社方針や取り組みなどを共有する時間を十分に設けることができず、十分な施工力を確保することができなかったため、セグメント売上高は微増に留まっています。

下期は、施工スタッフの定着に向けたES（従業員満足）ファーストの取り組みを実施し、大手ハウスメーカー様のシェアアップ、営業開発部による土木工事の拡販を強化してまいります。また、現在新型コロナウイルス感染症による影響で外国人技能実習生の入国が停止しており、再開のめどは立っておりませんが、感染状況が治まり次第、待機技能実習生の入国を予定しております。当社事業を通じ、今後も他国の発展に貢献してまいります。

ガバナンス体制構築に向け、当社初の女性取締役が就任

CG（コーポレートガバナンス）コード改定およびその背景となったサステナビリティを巡る課題への取り組みを進めるため、初めて女性の社外取締役が就任

For **5**



社外取締役（監査等委員）

成末 奈穂(なるすえ なほ)

略歴

2001年10月 弁護士登録（大阪弁護士会）
2003年 2月 オルビス法律事務所に移籍
2007年 3月 弁護士法人化に伴い、
弁護士法人オルビスに移籍（現任）
2008年10月 大阪地方裁判所
民事調停官（非常勤裁判官）
2021年 7月 当社社外取締役（監査等委員）（現任）

Q 当社の社風や社員の気質などをどのように感じられましたか。

A 社長自らが新入社員と個別に面談されたり、各事業所へ頻繁に足を運ばれたりされており、社長を筆頭に、人的つながりや関係性が深い会社だと感じています。

Q サステナブルの実現に向けて、当社をどのようにお考えでしょうか。

A 当社の行う足場関連事業そのものが、まちづくりに貢献していると思います。女性総合職や管理職の人数も年々増加しており、サステナブルの実現に向けた取り組みを進めておられると感じます。業界特有の問題もあり、女性社員の割合はまだ少ないと言わざるを得ませんが、当社初の女性の取締役として私を選任いただいたという点で、当社のダイバーシティは進んだと思っています。

Q 7月に就任以降、取締役会に参加されてどのように感じられましたか。

A 取締役会に上程される議案については、事前に資料をお送りいただいたうえで、説明・質問の機会を与えていただいていますので、取締役会における監査等委員である社外取締役としての議決権行使が実質的なものになっていると感じています。

また、取締役会は、監査等委員も積極的に質問・意見を述べる場となっており、新任の私も早速、質問・意見をさせていただいており、大変ありがたいです。

Q 社外取締役として、今後の抱負をお聞かせください。

A 現在、取締役会・監査等委員会への参加と並行して、内部監査室に同行して各部門の方々からのヒアリングに参加しています。ヒアリングを通じ、大中小の課題や改善すべき点が見えてきたところです。監査等委員会において課題や改善すべき事項を抽出・整理し、優先順位をつけたうえで、経営者に提言したいと考えています。

会社概要

2021年10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NBFタワー3階
 資本金 566,760,000円
 従業員数 498名(185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

2021年10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
 常務取締役 岡光正範
 取締役 相良正弘
 社外取締役 監査等委員 石光仁
 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

2021年10月20日現在

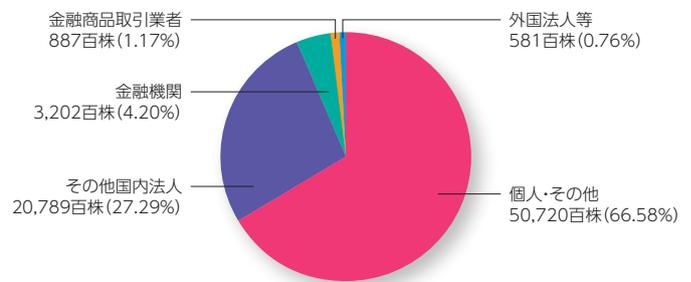
発行可能株式総数 26,000,000株
 発行済株式総数 7,618,000株(自己株式を含む)
 株主総数 2,859名
 単元株主数 2,190名(議決権を行使することができる株主の総数)

大株主の状況(上位12名)

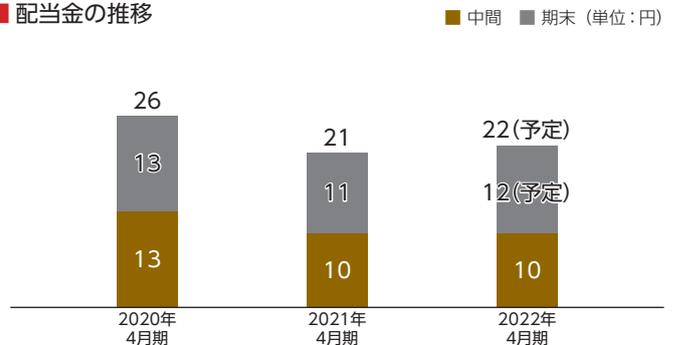
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
有限会社和顔	1,411	22.00
ダイサン取引先持株会	518	8.09
ダイサン従業員持株会	288	4.50
大原春子	273	4.27
三浦民子	228	3.56
三浦基和	228	3.56
金沢昭枝	215	3.37
大阪中小企業投資育成株式会社	200	3.12
三浦宣子	128	2.00
角谷清美	96	1.50
三浦星美	96	1.50
三浦摩美	96	1.50

(注)持株比率は自己株式(1,205,112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



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
 株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 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)
 取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。

- 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。



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。