トップインタビュー

TOP INTERVIEW

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

当中間連結会計期間の業績について

株主の皆様には、平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善や設備投資の持ち直しを背景として、緩やかな回復基調で推移いたしました。一方で、円安の進行や米国の関税政策、ウクライナおよび中東情勢に起因する地政学的リスク、燃料・原材料価格の変動等により、依然として先行きは不透明な状況が続いております。

当社と関連の深い住宅業界では、建設資材価格の高止まり、職人不足の深刻化、さらに2025年4月に施行された建築基準法改正の影響に加え、住宅ローン金利上昇への懸念や消費者マインドの冷え込みなどを背景として需要が鈍化し、新設住宅着工戸数は前年同期比で大幅な減少となりました。国内市場の縮小傾向が顕著となる中、仮設業界においても競争環境は大きく変化しつつあります。

このような状況の中、当社は当事業年度が2年目となる第4次中期経営計画において掲げる「コア事業領域の深化」「新たな収益事業の創造」「経営基盤の強靭化」の3つの重点戦略を推進し、社会課題解決への貢献と継続的な成長の両立を目指した取り組みを進めております。当期間においては、コア事業の収益基盤強化と新収益事業の拡大に向け、営業体制および施工体制の強化、採算性改善に向けた取り組みを推進いたしました。

これらの取り組みの結果、当中間連結会計期間における当社グループの業績は、売上高5,313百万円（前年同期比0.5%減）、営業利益122百万円（同26.9%減）、経常利益152百万円（同8.2%減）、親会社株主に帰属する中間純利益162百万円（同18.4%増）となりました。

セグメント別の業績については、後記グラフの通りです。

足場施工サービス事業につきましては、新設住宅着工戸数の減少という厳しい市場環境下にありながら、主要な取引先である大手ハウスメーカーでは、受注活動の強化や商品ラインアップの見直しなどに

連結財務ハイライト

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

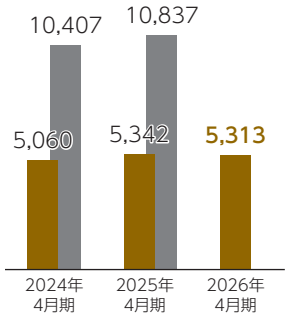
■ 中間期　■ 通期　（単位：百万円）

連結売上高

5,313百万円

通期業績予想

11,500百万円

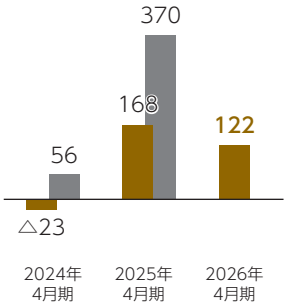


連結営業損益

122百万円

通期業績予想

420百万円

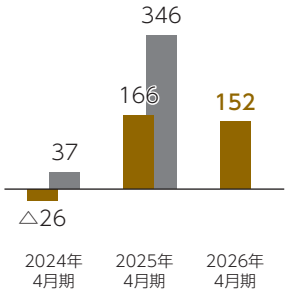


連結経常損益

152百万円

通期業績予想

410百万円

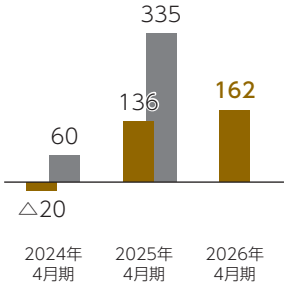


親会社株主に帰属する中間（当期）純損益

162百万円

通期業績予想

330百万円



より住宅受注は堅調に推移いたしました。このような状況の中、当事業においては、継続的な適正価格受注の推進、既存顧客のシェア拡大や協力会社との委託・受託による受注基盤拡大を進めるとともに、建設資材価格の高止まりに伴う購買意欲の低下などを背景としたレンタル受注の拡大により、売上高は前年同期比で微増となりました。一方で、従業員の定着と育成を目的としたベースアップの実施など人的資本投資の増加により、売上総利益は微減となりました。

製商品販売事業につきましては、建設資材価格の高止まりや、現場における人手不足の深刻化を背景に、足場施工会社の設備投資判断が慎重になり、市況全体として購買意欲の低下が続きました。このような状況の中、当事業においては、2024年の労働安全衛生規則改正による需要継続や、時間外労働の上限規制に伴う工期延長の影響により一定の需要があり、レンタル利用から購入へとつなげる施策に進捗があったものの、市況を背景に足場施工会社の資材購入が抑制されたことにより、減収減益となりました。

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公共・大規模工事を中心とした建設投資が続き、景気は堅調に推移した一方、当社の主要顧客先である石油化学産業では環境規制の強化により投資抑制の動きが継続しました。このような状況の中、当事業においては、売上高が前年同期比2.5%減となりましたが、継続的な適正価格受注の推進、採算性の高い案件へのシフトを進めたことにより、売上総利益は10.2%増となりました。

下期の業績見通しについて

第3四半期以降の経営環境については、政権交代に伴う経済政策の変化や米中貿易摩擦再燃の懸念、地政学的リスクの高まりなど不確実性が増しており、国内外ともに先行きは不透明な状況です。国内では、原材料・物流コストの高止まりや住宅ローン金利上昇への懸念から住宅購入需要の回復には時間を要すると見られております。一方、民間非住宅分野では設備投資意欲が底堅く推移しており、工場・物流施設・商業施設などの建設需要は堅調に進む見込みです。さらに、新設住宅着工戸数が減少する中、既存住宅ストックの活用や省エネ改修支援策を背景に、住宅リフォーム・リノベーション市場は底堅く推移しており、断熱改修や設備更新工事を中心に戸建てリフォーム需要が一定の堅調さを維持すると想定しております。このような見通しをふまえ、当社では以下の取り組みを進めてまいります。

足場施工サービス事業においては、最低賃金見直しに伴う労務費上昇に対し、適正価格での受注交渉を継続するとともに、自動作図システムの導入・活用により、見積りおよび図面作成業務の効率化とミス防止による生産性向上を図ります。さらに、特定技能外国人のチーフ（職長）育成を推進し、施工体制の一層の強化と人材の戦力化を進めてまいります。また、足場部材のレンタル需要の増加傾向が続いていることから、新規顧客開拓およびシェア拡大に取り組むとともに、足場レンタルヤードの環境改善に取り組み、ヤード運営の効率化と安全性向上を推進してまいります。さらに、お客様向けの足場整備サービス拡販も強化してまいります。

製商品販売事業においては、建設資材価格の高止まりによる購買抑制が続く中、次世代足場「レボルト®」について、レンタル利用から購入へつなげる提案を強化し、顧客ニーズに応じた最適な提供形態の拡大を図ります。

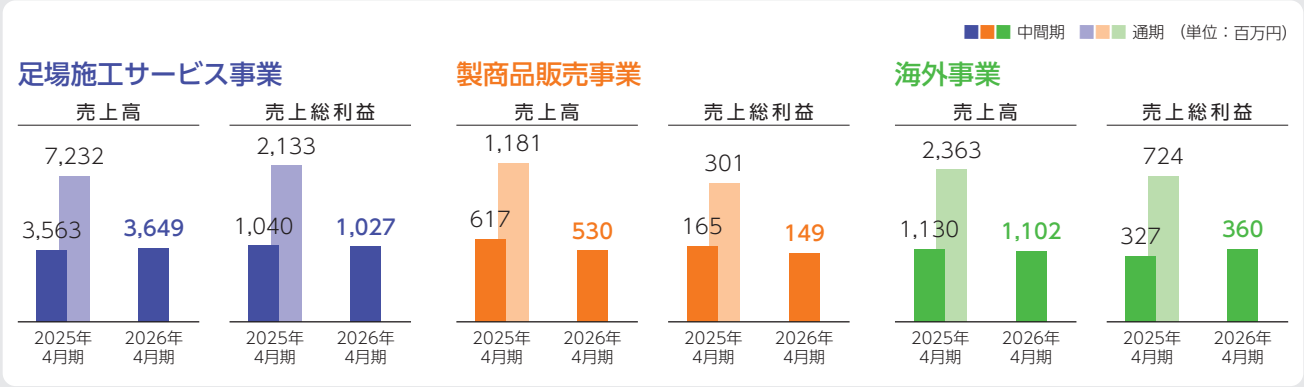
海外事業においては、採算性を重視した案件選択と適正価格交渉を継続し、収益性の高い領域での受注拡大に取り組みます。同時に、現地施工体制の効率化と管理レベル向上に取り組むことで、安定した利益確保を進めてまいります。

また、新収益事業においては、SES（システムエンジニアリングサービス）の営業体制を強化し、IT・DX関連受注の拡大を図ります。加えて、インドネシア人材の育成・紹介事業では、運送・足場・建設の3分野を中心に人手不足の解決とコア事業とのシナジー創出を進めてまいります。

当社は、変化する市況を的確にとらえ、持続的な競争力の向上と安定的な収益基盤の構築に取り組んでまいります。第4次中期経営計画に基づく重点戦略を着実に推進し、事業基盤の強化と新たな成長機会の創出を通じて、企業価値向上を目指してまいります。

セグメント別概況

OVERVIEW BY SEGMENT



Reborn 50

2025年4月1日、設立50周年を迎えました

特集 第4次中期経営計画［2年目の進捗］

コンセプト：Reborn

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

未来を支える事業体制へ
ー体制強化と現場力の向上で、持続可能な成長を実現するー

当社は、仮設資材関連業界（足場施工サービス・製商品販売）および海外事業を持続的な収益を生むコア事業領域と位置づけ、生産性・技術・品質の深化とサービス向上を推進しております。足場施工サービス事業では、継続的に適正価格での受注活動を進めるとともに、協力会社への委託・受託による受注基盤拡大、大手ハウスメーカーを中心とした既存顧客のシェア拡大に取り組みました。

加えて、特定技能外国人のチーフ（職長）育成に向け、国外運転免許からの切替手続や足場の組立等作業主任者などの資格取得を推進し、施工体制の強化が進展いたしました。足場部材のレンタルでは、営業・整備・配送部門が連携し、運営体制の強化に取り組みました。また、建設資材価格の高止まりによる購買意欲の低下を背景として需要が拡大し、売上高が前年同期比49.9%増となりました。

海外事業では、シンガポール子会社Mirador Building Contractor Pte. Ltd.が25周年を迎え、記念イベントを開催しました。業績面では、主要な需要先である石油化学産業での環境規制の強化による投資抑制が継続しており、また足場事業での大型案件終了があったことから売上高が減少しましたが、適正価格での受注推進や、採算性の高い案件の販路拡大に取り組んだ結果、前年同期を上回る増益となりました。

❶ コア事業領域の深化

コア事業収益を、
新たな事業・技術へ投資

コア事業の課題		新たな知識の活用
現場労働力確保	▶	海外技能人材育成
事務・管理作業効率化	▶	デジタル技術により自動化・データ活用
現場作業生産性向上	▶	作業効率を上げる製品開発

新たな知識を活かし、
コア領域の課題解決・変革

❷ 新たな収益事業の創造

新たな成長領域への挑戦
ーデジタル事業強化と人材紹介・教育事業による持続的収益基盤の構築ー

当社のデジタル事業部では、急速に拡大するIT・DX需要に対応し、デジタル分野での成長基盤を構築するため、SES（システムエンジニアリングサービス）における営業体制の強化に取り組んでおります。受託開発を中心とした販路拡大が堅調に推移しており、コア事業に続く新たな成長領域として収益基盤の確立を着実に進めてまいりました。

また、インドネシアの合弁会社PT DAISAN MINORI INDONESIAでは、かねてより建設を進めていた日本式自動車教習所「YUZURU DRIVING SCHOOL」が完成いたしました。開所式に先立ち、日本式の教習コースにて運転講習を開始し、日本式カリキュラムに基づく実践的な技能練習や日本語教育の実施を進めました。その成果として、日本の交通ルールや安全意識、日本語やマナーを身につけた第一期生を日本へ送り出し、大手陸運業者様へ入社いたしました。本格的に事業がスタートし、新たに自動車運送業者様や建設関連業者様からご依頼もいただいております。これにより、コア事業への新たな価値提供が実現し、事業間のシナジー創出が着実に進展しております。

今後も、国内外における新事業領域の創造と拡大を通じて社会課題の解決に貢献し、持続的な成長を目指してまいります。

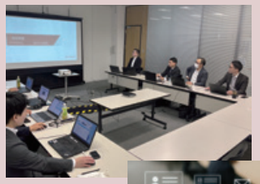
❸ 経営基盤の強靭化

変化を力に、共に成長する組織へ
ー多様な人材が活躍する職場環境と働きがいの創出ー

当社では、経営環境の変化に柔軟に対応できる強靭な経営基盤の構築を目指し、社員一人ひとりの能力向上と働きがいのある職場づくりに取り組んでおります。本年度は「SC長教育プロジェクト」を新たに始動し、コア事業である施工サービス事業のリーダー層のマネジメントスキル向上を図ることで、現場運営の効率化や品質向上、さらには次世代を担う人材の育成を進めるための計画を策定しております。

また、日本人スタッフの採用が増加傾向にあり、多様な人材が互いに学び合う環境づくりも進展しております。人手不足への対応としては、施工スタッフ紹介に対する祝い金制度の導入や海外人材の積極的な受け入れを進め、前年同期末比で16名の増員を実現しました。

海外人材を対象とした組織サーベイでは、9割以上が仕事にやりがいを感じていると回答し、社宅や日本人従業員のサポート対応についても高い満足度が得られました。また、特定技能外国人のチーフ育成の取り組みでは、昇格要件となる資格の取得が進んでおります。さらに、基幹システムと連携した日常業務の自動化など社内業務のDX化を推進し、従来の作業と比較して当期間中に10,000時間超の削減を達成、業務負担の軽減と生産性向上を実現しました。今後は、組織サーベイで明らかになった課題や要望への対応をさらに進め、従業員エンゲージメントの一層の向上を目指してまいります。



トピックス

日本式自動車教習所「YUZURU DRIVING SCHOOL」が完成

本教習所では、日本の教習所で実施される学科教育・技能教習と同等のカリキュラムを導入し、学技を体系的に学ぶことができます。日本同様の運転技術や安全意識、マナーを身につけた人材を送り出し、日本のドライバー不足解消へ貢献してまいります。

特定技能外国人のチーフ育成が進捗

特定技能外国人の待遇向上と、施工力増強を目的に進めているチーフ育成が進捗しております。チーフ昇格に必要な資格取得者は、これまでに足場の組立等作業主任者25名、職長教育21名、準中型免許10名となりました。

三浦前会長が厚生労働省より功績賞を受賞

厚生労働省主催の令和7年度安全衛生厚生労働大臣表彰伝達授与式にて、長年の労働安全衛生活動への貢献が評価され、前代表取締役会長 三浦基和が功績賞を受賞いたしました。

第1回NAGOMi大賞優秀賞を受賞

当社の海外人材活躍に向けた様々な取り組みが評価され、一般財団法人外国人材共生支援全国協会主催「第1回NAGOMi大賞」の国際貢献分野で優秀賞を受賞いたしました。

株主資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、2025年6月26日開催の取締役会において、株主資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、当社の現状を分析し、今後の取り組み方針を決議いたしました。

現状

●当社の株主資本コストは、約2～4%と認識しており、2024/4期までのROE水準は、株主資本コストを上回っていない状態で推移

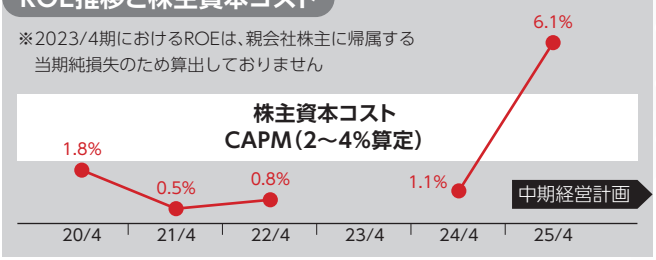
●2025/4期はROEが株主資本コストを上回り、今後も安定的に上回る水準を維持・上昇させることにより市場評価の向上を目指す

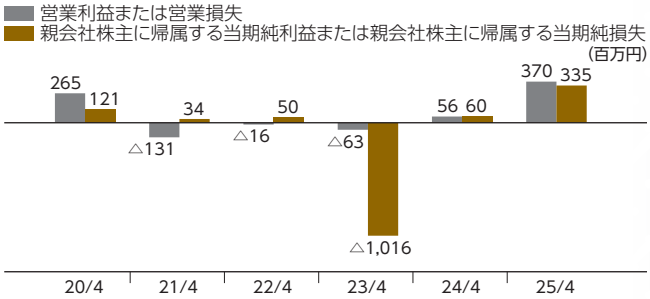
＜当社の株主資本コストの算出について（CAPMを採用）＞
※リスクフリーレートは10年国債利回りを使用

株主資本コスト
＝
リスクフリーレート ＋ ベータ（β） × マーケットリスクプレミアム

ROE推移と株主資本コスト

※2023/4期におけるROEは、親会社株主に帰属する当期純損失のため算出しておりません

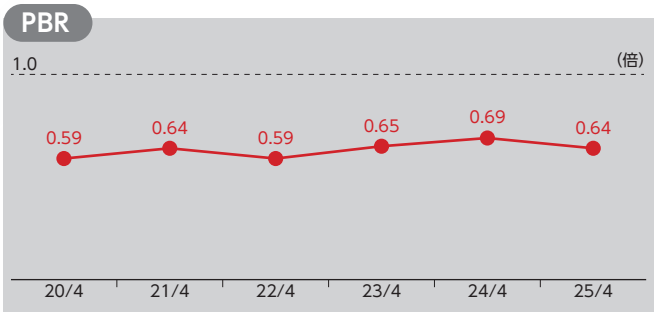




●過去のPBR分析

※2023/4期におけるROE・PERは、親会社株主に帰属する当期純損失のため算出しておりません

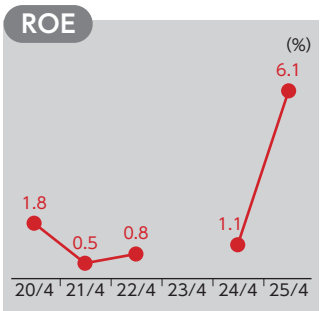
PBR1倍を下回る状況が継続
25/4期は収益性が改善したものの、数年は利益水準が低く推移したこともあり、株価は割安で推移していると評価



●過去のROE分析

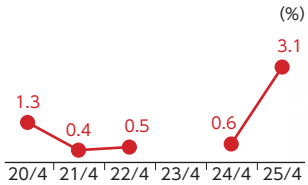
※2023/4期におけるROE・売上高当期純利益率は、親会社株主に帰属する当期純損失のため算出しておりません

総資産回転率および財務レバレッジは安定的に推移しているものの、収益性が悪化していたことがROE低迷の要因と評価



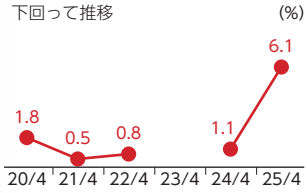
売上高当期純利益率

株主資本コストを上回るため利益率は25/4期以降もさらなる成長が必要



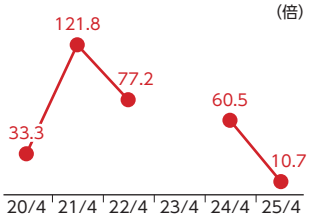
ROE

25/4期は業績伸長により改善するも目標には未達
資本市場から求められるROE水準を下回って推移



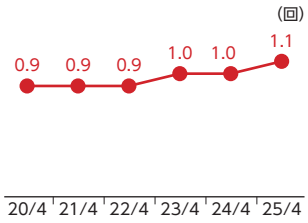
PER

25/4期に業績伸長した一方、株価が下がりPER低下



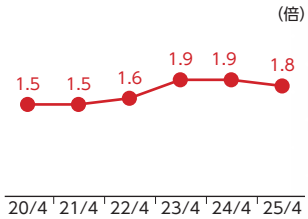
総資産回転率

回転率は概ね良好に推移



財務レバレッジ

借入増加に伴い2.0に近い水準で推移



企業価値向上に向けた方針

PBR向上

ROE向上※ 目標8%
×
PER向上※ 目標15倍

- 中期経営計画の着実な実行
- 収益改善に向けた適正価格受注とサービスの拡充
- コア事業領域における投資部材の稼働率改善
- シンガポールを中心とした海外事業の成長
- デジタル技術活用による業務生産性の向上
- 新たな収益事業（デジタル、人材育成）の創造
- 安定的かつ継続的な株主還元
- 適時適切な情報開示と発信
- 株主・投資家等との積極的な対話の推進

※中期経営計画29/4期の目標値

会社情報 / 株式情報

CORPORATE INFORMATION / STOCK INFORMATION

会社概要

2025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 サンマリオンタワー3階
資本金	100,000,000円
従業員数	418名(244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

2025年10月20日現在

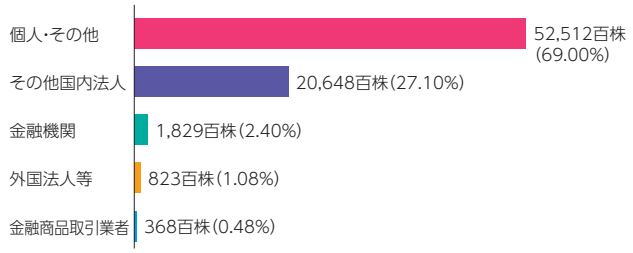
代表取締役社長	藤田武敏
取締役	相良正弘
取締役	角谷岳志
取締役 監査等委員	和田誠一
社外取締役 監査等委員	豊田孝二
社外取締役 監査等委員	成末奈穂

株式情報

2025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	3,842名
単元株主数	2,803名(議決権を行使することができる株主の総数)

所有者別株式分布状況

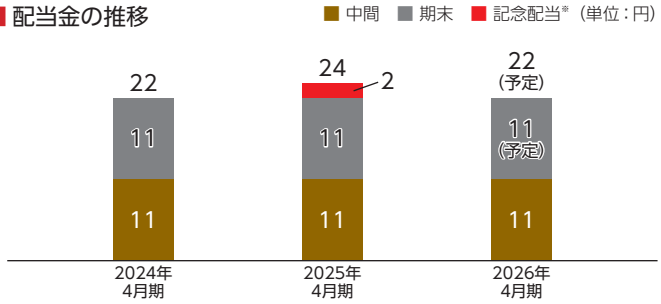


大株主の状況（上位10名）

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	589	9.19
ダイサン従業員持株会	312	4.87
三浦民子	228	3.56
三浦基和	228	3.56
大阪中小企業投資育成株式会社	200	3.12
金沢昭枝	191	2.98
大原春子	162	2.54
三浦宣子	128	2.00
株式会社麻生	114	1.78

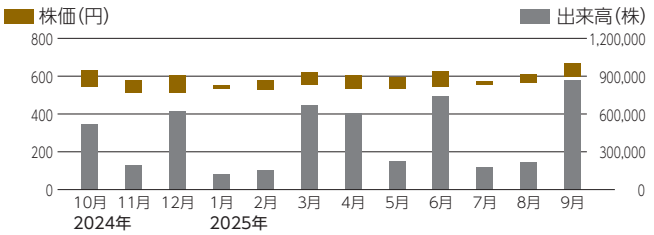
(注)持株比率は自己株式(1,205,162株)を控除して計算しております。

配当金の推移



※50周年記念配当

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。

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。