



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

用の上昇、住宅ローン金利上昇への懸念、人口減少に伴う世帯数の減少などを背景に、新設住宅着工戸数は前期を下回りました。また、建設業界全体においても、人手不足、建設資材価格や労務費の高止まりなど、厳しい事業環境が続いております。

こうした状況において、当連結事業年度における当社グループの業績は、売上高が前期比301百万円増加し、11,139百万円となりました。利益につきましては、営業利益268百万円（前期は営業利益370百万円）、経常利益290百万円（前期は経常利益346百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益262百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純利益335百万円）となりました。売上高は、足場施工サービス事業、足場部材のレンタルサービス、シンガポール子会社における受注基盤の拡大により、前期を上回りました。一方、営業利益は、適正価格での受注交渉が進展したものの、施工力強化に向けた人材確保や人件費の上昇、海外における各種コスト増加などにより、前期を下回る結果となりました。

セグメント別の業績につきましては、次頁のグラフに示す通りです。

足場施工サービス事業においては、住宅市場が低調に推移する中、今後の受注基盤拡大につながる既存顧客のシェア拡大と新規顧客の獲得に取り組み、売上高が伸長しました。足場部材のレンタルサービスでは、建設資材価格の高止まりを背景に需要が継続し、売上高が安定して推移しました。また、日本人及び特定技能外国人の施工スタッフの採用・育成を進め、期末時点の在籍人数は過去10年間で最多となりました。一方で、施工力強化に伴う人件費の増加が先行したことなどにより、売上総利益は微減となりました。

製商品販売事業においては、建設資材価格の高止まりや労務費の上昇により、顧客の投資判断が慎重な状況が継続しました。一方で、足場仕様の厳格化や工期延長に伴う保有部材の不足などを背景とした需要もあり、顧客ニーズに応じた販売提案を進めてまいりましたが、市況全体の購買意欲低下の影響を受け、売上高・売上総利益ともに減少いたしました。

海外事業においては、在外子会社のあるシンガポールでは、建設関連需要が堅調に推移しました。一方で、主要な需要先である石油化学産業では、環境規制の強化等を背景とした投資抑制が継続し、当連結事業年度の後半には地政学的リスクの高まりにより、一部案件で資材調達や工期への影響も見られました。また、現地の賃金水準の上昇や物

■当連結事業年度業績について

当連結事業年度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などを背景に、緩やかな回復基調で推移いたしました。一方で、米国の通商政策をめぐる動向、ウクライナ情勢や中東情勢に起因する地政学的リスク、為替の変動、消費者物価の上昇などにより、先行きは依然として不透明な状況が続いております。また、地政学的リスクの高まりを背景に、国内外で資材調達や工期への影響も一部で見られました。

当社グループに関連の深い住宅業界では、住宅建築費や土地取得費

連結財務ハイライト

CONSOLIDATED FINANCIAL HIGHLIGHTS

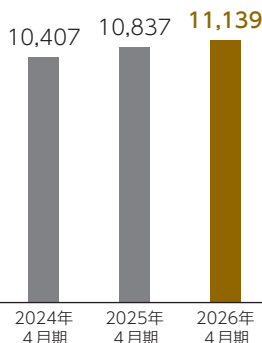
(単位：百万円)

連結売上高

11,139 百万円

2027年4月期業績予想

12,000 百万円

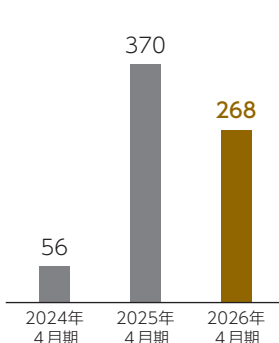


連結営業利益

268 百万円

2027年4月期業績予想

280 百万円

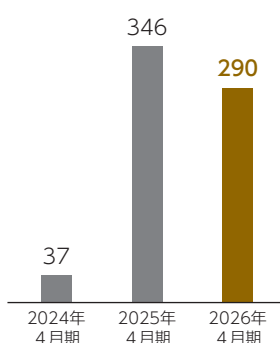


連結経常利益

290 百万円

2027年4月期業績予想

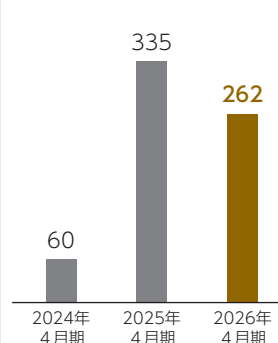
220 百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益

262 百万円

2027年4月期業績予想

130 百万円



価高騰により、収益面ではコスト上昇への対応が課題となりました。このような状況下において、継続的な価格改定交渉やコスト削減に取り組むとともに、足場工事・メカニカル等を行うエンジニアリング分野で大手製薬メーカーからの受注を獲得するなど、受注基盤の拡大を進めた結果、売上高及び売上総利益は微増となりました。一方で、人件費を中心とした各種コストの増加により、営業利益は減少いたしました。

また、当連結事業年度末後の2026年4月21日には、シンガポールにおいてエンジニアリング事業を手掛けるPenguin Engineering & Construction Pte. Ltd.の全株式を取得いたしました。今後は、既存の海外子会社との連携を通じて、施工対応領域の拡大とエンジニアリング分野での対応力強化を進めてまいります。

■第4次中期経営計画進捗

当社グループは、第4次中期経営計画「Reborn」を、自己変革を通じた成長の期間と位置づけております。建設業界では、人手不足、生産性向上などの課題が顕在化しております。こうした課題の解決を通じて、「人と現場を守り抜く」というパーパスを体現し続けるため、「コア事業領域の深化」「新たな収益事業の創造」「経営基盤の強靱化」の3つの重点戦略に基づき、事業基盤の強化と新たな成長機会の創出に取り組んでおります。

「コア事業領域の深化」では、足場施工サービス、製商品販売、海外事業を、収益を支える中核領域とし、技術・品質・生産性を磨き、サービスの差別化を進めております。当連結事業年度は、施工スタッフの増員や特定技能外国人の育成、足場部材のレンタルサービス拡大、海外事業におけるエンジニアリング領域の強化などが進展いたしました。

「新たな収益事業の創造」では、労働力不足、事務・管理作業の効率化、現場作業の生産性向上といった課題の解決に向け、デジタル事業と海外人材育成事業を中心に取り組みを進めております。デジタル事業では、SES（システムエンジニアリングサービス^{※1}）における受注拡大や、仮設工業会の委託を受けた「仮設8D BIM^{※2}」特設サイトの制作・公開など、建設DXの推進と収益基盤の構築に取り組まれました。海外人材育成事業では、当社が出資するインドネシアの合弁会社PT DAISAN MINORI INDONESIAが開設した日本式自動車教習所「YUZURU DRIVING SCHOOL」を基盤に、日本で長く活躍できる人材の育成を進めております。

「経営基盤の強靱化」では、経営環境の変化に柔軟に対応できる自律活躍型組織づくり、人材の確保・育成、持続的な事業運営を支える基盤強化に取り組んでおります。当連結事業年度は、特定技能2号の合格

者が誕生するなど、将来の職長育成に向けた成果が表れました。また、信頼関係の強化やチーム力の向上を目的に、責任者クラスを対象とした「対話力アップ研修」を実施し、対話文化の醸成・定着に取り組みました。加えて、健康経営の推進やIR・PR活動を通じた社内外への情報発信により、社員一人ひとりが働きがいと誇りを感じられる環境づくりを進め、従業員エンゲージメントの向上にもつなげております。

■次期の見通しについて

今後の経済動向につきましては、中東情勢をはじめとする地域紛争による国際情勢不安に加え、米国の通商政策をめぐる動向や金融・為替市場の変動など、依然として不確実性の高い状況が続くものと見られます。特に、原油・ナフサをはじめとする石油関連原材料の供給・価格動向は、建設資材価格、物流費、住宅建築費及び工期に影響を及ぼす可能性があり、引き続き注視が必要な状況です。

国内経済においては、雇用・所得環境の改善などを背景に、緩やかな回復基調で推移するものと見込まれます。一方で、物価上昇や金利・為替の変動、建設資材価格や調達コストの高止まりにより、先行きは依然として不透明な状況が続く見通しです。当社グループに関連の深い住宅業界では、住宅建築費や土地取得費用の上昇、住宅ローン金利上昇への懸念に加え、ナフサ等を原料とする石油化学製品の供給・価格動向に伴う原材料調達への影響が見られております。このため、新設住宅着工戸数及びリフォームを含む住宅関連需要は、特に上半期において、原材料の調達環境が安定するまで、着工時期や工事計画に影響が生じる可能性があるものと見込まれます。

このような見通しを踏まえ、第4次中期経営計画「Reborn」における第53期・第54期を次の成長に向けた「売上・利益成長期」と位置づけ、取り組みを進めてまいります。

次期におきましては、足場施工サービス事業における受注基盤の拡大、適正価格受注の推進、施工人員の確保・育成に加え、足場部材レンタルサービスの品質向上と受注拡大を図ってまいります。また、海外事業では、Penguin Engineering & Construction Pte. Ltd.との連携を進め、エンジニアリング分野での対応力強化と収益基盤の拡充に取り組んでまいります。さらに、デジタル事業におけるSES及び受託開発の拡大、インドネシアでの海外人材育成事業の基盤構築を進め、持続的な成長に向けた事業価値の向上に取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

※1 SES（システムエンジニアリングサービス）

ITエンジニアを必要とする企業へ自社の社員を送り込み、システムの開発や維持管理の作業を行うサービスです。

※2 仮設8D BIM

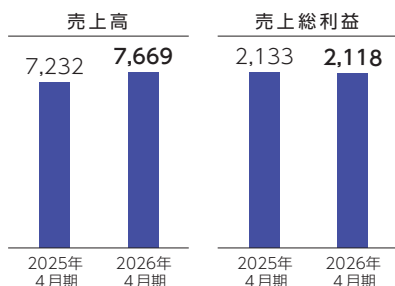
3Dモデルに時間やコスト等の次元を加え、さらに「安全衛生（8D）」の情報を統合することで、足場や仮設建造物の計画時における事故リスクを可視化・未然防止する最先端の建設ICT技術です。

セグメント別概況

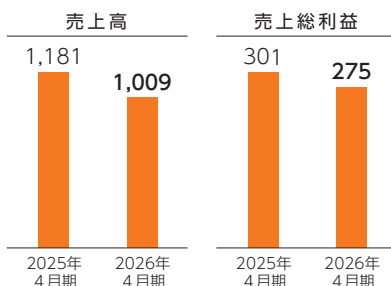
OVERVIEW BY SEGMENT

(単位：百万円)

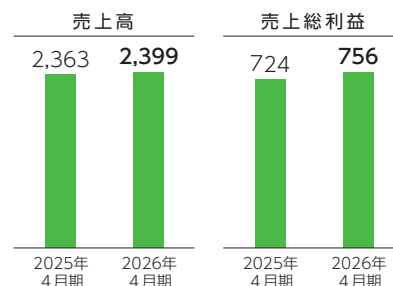
足場施工サービス事業



製商品販売事業



海外事業



生産性・技術・品質を磨き、業界を牽引する事業体制へ — 施工力・営業力・海外基盤の強化により、持続的な収益力を高める —

当社は、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ております。生産性・技術・品質を継続的に磨き、サービスを差別化することで、より高付加価値なサービスを提供し、仮設資材関連業界を牽引する存在を目指しております。

足場施工サービス事業では、日本人および特定技能外国人施工スタッフの採用・育成を進め、前年同月比で44人の増員となり、施工力の強化が進展いたしました。また、継続的に適正価格での受注活動を進め、当社サービスの品質・安全性・施工対応力を適切に評価いただける関係づくりにも取り組んでおります。加えて、中東情勢の悪化などによる住宅着工への影響に対応するため、新規顧客の獲得に向けた営業活動を強化し、受注基盤の拡大を図っております。足場部材のレンタルサービスでは、営業強化により売上が安定して推移し、前年同期比57%増となりました。建設資材価格の高止まりを背景としたレンタル需要を的確に捉え、顧客ニーズに応じた提案を進めております。

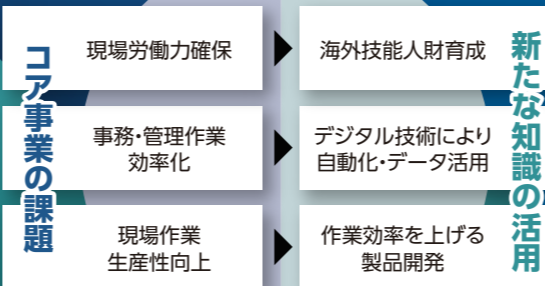
海外事業では、大手製薬メーカーからの受注を獲得するなど、足場やメカニカル事業を中心とし

たエンジニアリング分野で受注基盤が拡大いたしました。さらに、当期末後の2026年4月21日には、シンガポールにおいて配管・溶接・メカニカル等のエンジニアリング事業を手掛けるPenguin Engineering & Construction Pte. Ltd.の全株式を取得いたしました。既存の海外子会社との連携を通じて、施工対応領域の拡大と収益基盤の強化を進めてまいります。



① 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



新たな知識を活かし、
コア領域の課題解決・変革

② 新たな収益事業の創造

新たな知を活かし、業界課題を解決する収益事業へ — 建設DXと海外人材育成を通じ、コア事業の変革へとつなげる —

当社は、建設業界が抱える労働力不足、事務・管理作業の効率化、現場作業の生産性向上といった課題の解決に向け、新たな知・ノウハウ・技術の探索と活用を進めており、社会課題を解決するサービス・価値提供を目指しております。

デジタル事業では、仮設工業会の委託を受け、足場の安全衛生情報をBIM上で可視化する「仮設8D BIM」特設サイトを制作・公開いたしました。本サイトは、枠組足場およびくさび緊結式足場の安全衛生情報を体系化しており、建設現場の安全衛生水準向上とBIM活用の推進を支援するものです。また、情報システム部門において、情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格であるISO/IEC 27001:2022を取得し、セキュリティ体制の強化と社外受注獲得に向けた信頼性向上を図りました。SESにおいても、人材確保と受注確保を進め、大手企業へのアサインが増加するなど、デジタル分野における収益基盤の拡大が進んでおります。

海外人材育成事業では、自動車運送業界のドライバー不足解消に向けた業務提携や、サカイアカデミー開校に向けた協力覚書の締結を進めました。これらの取り組みの基盤となるインドネシアの日本

式自動車教習所「YUZURU DRIVING SCHOOL」では、日本語教育、運転教育、技能教育を組み合わせ、日本で長く活躍できる人材の育成を進めており、昨年10月の開所以降、入校実績103人、送り出し実績82人となりました。海外人材育成を通じ、人手不足という社会課題の解決と、当社グループの新たな収益基盤の構築を両立してまいります。



③ 経営基盤の強靭化

自ら変化し、成長し続ける組織へ — 人的資本への投資と対話文化の醸成により、変化に強い経営基盤を築く —

当社は、経営環境の変化に柔軟に対応できる経営基盤の構築に向け、自律活躍型組織づくり、人材の確保・育成、持続的な事業運営を支える基盤強化に取り組んでおります。

当期においては、日本人施工スタッフ42人、特定技能外国人施工スタッフ54人を採用し、現場を支える人材基盤の強化が進みました。特定技能外国人のチーフ育成では、昇格要件の一つである厚生労働省認定の社内検定「ビケ足場施工」への合格者や特定技能2号の合格者が誕生したほか、資格取得を励行し、これまでに準中型免許14名、足場の組立等作業主任者31名、職長教育21名が取得・修了するなど、将来の職長育成に向けた成果が表れております。また、技能実習終了後に当社へ戻ってきた人材も増加しており、当

社で働くことへの信頼や安心感が広がっております。

さらに、多様な人材が互いに力を発揮できる組織づくりに向け、2025年5月より新人事評価制度の運用を開始しました。新制度では、当社のバリューや行動指針に基づき、人物・能力・成果をバランスよく評価することで、評価基準の透明性と納得感を高めるとともに、自ら考え、判断し、行動できる人材の育成を進めております。また、責任者クラスを対象とした「対話力アップ研修」や定期的な1on1ミーティングを通じて、安心して意見を交わせる組織風土づくりにも取り組んでおります。加えて、「健康経営優良法人2026(中小規模法人部門)」に認定され、3年連続の認定取得となりました。定期的な1on1ミーティング、産業医面談、施工

スタッフへの空調服配布などを通じて、社員一人ひとりが健康で働き続けられる環境づくりを推進しております。

IR・PR活動では、投資家向け会社説明動画の配信や業界課題に対する当社の取り組みを発信し、大手メディアからの取材もいただくなど、社会からの注目度が高まっております。株主・投資家の皆様への理解促進に加え、社員が自身の業務への誇りや会社の魅力を再認識する機会にもつなげております。

今後も、人的資本への投資と組織基盤の強化を通じて、自律活躍型組織への変革を進め、持続的な成長を支える経営基盤の強靭化に取り組んでまいります。



TOPICS

特定技能2号誕生

労働力不足への対応、特定技能者の待遇向上を目的として進めている特定技能のチーフ(職長)育成について、初の2号合格者が誕生いたしました。引き続き、足場のスペシャリスト育成と施工力の強化を進めてまいります。



ダイサン・ジップラス・ミノリとレオパレス21が業務提携を締結

自動車運送業界の人材不足を解消するため、外国人材に対する就労支援・定着支援等に関して連携・協力を行うことを目的に、業務提携を締結いたしました。外国人材が安心して日本で働けるよう、生活面でのサポートも行っております。



サカイ引越センター・ミノリ・DMI「サカイアカデミー」開校に向けた協力覚書を締結

安定した輸送体制の維持、外国人ドライバーに対する不安解消に向けた日本基準の持続的なサービス品質の維持・向上を目的に、サカイアカデミー開校に向けた協力覚書を締結いたしました。三社がそれぞれの強みを活かして連携し、就業後の定着支援までを一体化した人材育成モデルを構築いたします。



人と現場を紡ぐオウンドメディア「TSUMUGOO(つむぐー)」を公開

当社の製品・事業内容の紹介にとどまらず、建設・仮設業界の動向や関連ニュース、安全対策や法令情報、施工ノウハウ、現場レポート、人材育成、さらには建設DXに関する情報まで、幅広いテーマを掲載するオウンドメディア「TSUMUGOO(つむぐー)」を公開いたしました。



連結貸借対照表の要旨

(単位：百万円)

科目	当期末 (2026年4月20日現在)	前期末 (2025年4月20日現在)
資産の部		
流動資産	6,747	6,456
固定資産	3,433	3,735
有形固定資産	2,520	2,813
無形固定資産	105	100
投資その他の資産	806	821
資産合計	10,180	10,192
負債の部		
流動負債	3,953	4,038
固定負債	501	587
負債合計	4,454	4,625
純資産の部		
株主資本	5,487	5,379
その他の包括利益累計額	238	186
純資産合計	5,726	5,566
負債純資産合計	10,180	10,192

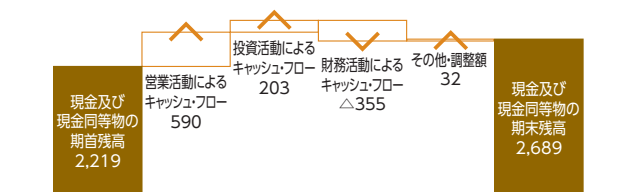
連結損益計算書の要旨

(単位：百万円)

科目	当期 (2025年4月21日から 2026年4月20日まで)	前期 (2024年4月21日から 2025年4月20日まで)
売上高	11,139	10,837
売上原価	7,935	7,627
売上総利益	3,204	3,210
販売費及び一般管理費	2,935	2,839
営業利益	268	370
営業外収益	92	41
営業外費用	70	66
経常利益	290	346
特別利益	60	41
特別損失	0	6
税金等調整前当期純利益	350	380
法人税等	88	45
当期純利益	262	335
親会社株主に帰属する当期純利益	262	335

連結キャッシュ・フロー計算書の要旨

(単位：百万円)



当期 (2025年4月21日から2026年4月20日まで)

株主アンケートのお願い

当社では、株主の皆様との対話を深めるため、アンケートを実施しております。

お寄せいただいたご意見は、今後の経営およびIR活動等の参考とさせていただきます。より良いコミュニケーションの実現に向け、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

[URL] <https://www.daisan-g.com/株主アンケート>



会社概要

2026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 536名(182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

2026年4月20日現在

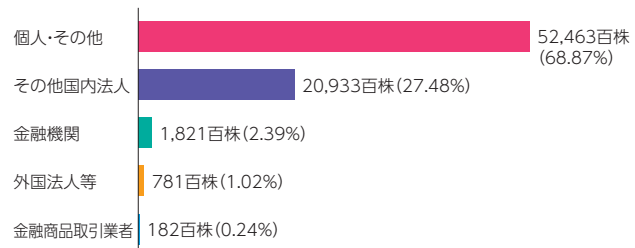
代表取締役社長 藤田 武 敏
 取締役 相良 正 弘
 取締役 角谷 岳 志
 取締役 監査等委員 和田 誠 一
 社外取締役 監査等委員 豊田 孝 二
 社外取締役 監査等委員 成末 奈 穂

株式情報

2026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 4,020名
 単元株主数 2,912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

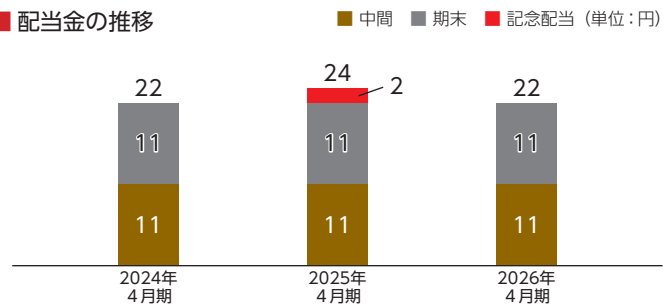


大株主の状況 (上位10名)

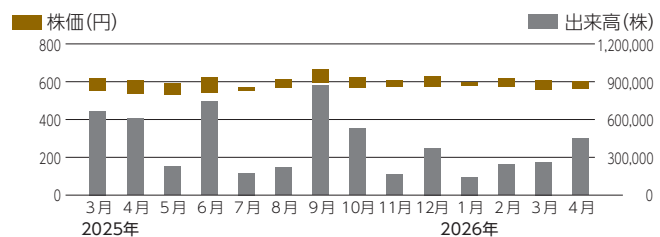
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
有限会社和顔	1,411	22.00
ダイサン取引先持株会	535	8.36
ダイサン従業員持株会	317	4.95
三浦民子	228	3.56
三浦基和	228	3.56
大阪中小企業投資育成株式会社	200	3.12
金沢昭枝	188	2.94
大原春子	162	2.54
三浦宣子	128	2.00
株式会社麻生	114	1.78

(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



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。