

会社概要 (平成28年10月20日現在)

商号 株式会社ダイサン DAISAN CO., LTD.
 設立 昭和50(1975)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 378名(124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 (平成28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
 取締役監査等委員 森義明
 社外取締役監査等委員 裴薫
 社外取締役監査等委員 石光仁

株式情報 (平成28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)
 株主数 1,805名(議決権を有する株主の総数)

大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
三浦基和	1,218,000	18.99
有限会社和顔	424,000	6.61
ダイサン取引先持株会	373,500	5.82
大原春子	343,200	5.35
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	329,700	5.14
金沢昭枝	275,200	4.29
三浦民子	268,300	4.18
ダイサン従業員持株会	240,860	3.76
大阪中小企業投資育成株式会社	200,000	3.12
三浦宣子	128,000	2.00

(注)持株比率は自己株式(1,205,110株)を控除して計算しております。

ウェブサイトのご案内

ウェブサイトをご覧ください▶
<http://www.daisan-g.co.jp>



トップページ

ダイサン 足場 検索



DAISAN スタッフブログ

ダイサン ブログ 検索

英語サイトを拡充しました▶
<http://www.daisan-g.co.jp/en/>

英語サイトトップページ



フェイスブックをはじめました▶

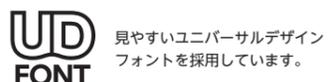
フェイスブック



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。



DAISAN[®] REPORT

第43期

中間報告書

平成28年 4月21日

平成28年 10月20日

ありがとうの先には人がいる



Contents

- P.1 ▶ トップインタビュー
業績について/今後の取り組みについて
- P.2 ▶ 財務ハイライト
- P.3 ▶ | 特集
・ダイサンの営業力強化の取り組み
- P.4 ▶ | トピックス
・快適な労働環境に向けて 他

株式会社ダイサン

証券コード：4750

裏表紙 会社情報/株式情報

中期経営計画の実現に向け、 施工スタッフの増員と施工の効率化など 積極的に取り組んでまいります。



代表取締役社長

藤田 武敏

Profile

経歴 生年月日：昭和43年11月20日
社長就任日：平成27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

Q 第2四半期累計期間の業績についてお聞かせください。

A 売上高と営業利益はアップするも、
経常利益と四半期純利益が減少しました。

当第2四半期累計期間の業績は、売上高と営業利益は前年同期と比べて増加いたしました。経常利益と四半期純利益は前年同期と比べて減少いたしました。

当社に関連の深い住宅業界におきましては、住宅ローン金利が引き続き低い水準で推移したことに加え、相続税制の改正の影響などにより、賃貸住宅を中心に住宅着工戸数は堅調に推移したものの、消費税率の引き上げ時期が先送りされたことなどによって先行き不透明な状況が続いております。

セグメント別の業績については、施工サービス事業では、引き続き大手住宅メーカーとの取引拡大とリフォーム物件の積極的な受注増を推進いたしました。また、施工管理の担当部署を営業課に統合し、営業担当者の増員を行うことで、さらなる営業基盤の拡充と営業品質の向上を推進した結果、売上高、利益ともに、前年同期と比べて増加いたしました。

また、製商品販売事業では、営業情報の集約や利活用、新たな製商品の開発などにおきまして、販売効率を高めるための組織変更を実施いたしました。そのほか、商品ラインナップの拡充や新販路の開拓を積極的に推し進めた結果、前年同期と比べて売上高は増加したものの、利益は減少いたしました。

Q 中長期の戦略と取り組みについてお聞かせください。

A 施工サービス事業の売上高アップに向け、
より良い職場環境の実現と
施工の効率アップを推進します。

中期経営計画として、「施工サービス事業の売上高100億円」、「拠点数6カ所増」、「施工スタッフ数700~750名」の数値目標を掲げ、各施策に取り組んでおりますが、中でも施工スタッフの増員策につきましては、業界全体が人手不足の状態にあり、各社が求人数を増やしていることから、施工スタッフの確保は一層厳しさを増しております。

中期経営計画 (3カ年計画)

当社は、以下の数字を計画値と定め、取り組んでおります。

	2018年4月期	2016年4月期 (1年目)
施工サービス事業の売上高	100億円	67億円
拠点数	32カ所	26カ所
施工スタッフ数	700~750名	538名

- 計画に向けての取り組み
- 大手ハウスメーカーへ注力
 - リフォーム市場へ注力
 - マンション、工場、店舗などの大型建築物に注力
 - 首都圏エリアへ注力

このような状況のもと、当社は、特に採用が見込まれる九州地区において採用担当者を複数人設置するなど、効率的な採用体制の整備を図るとともに、魅力ある施工スタッフ制度の構築を進めております。魅力的な収入体系の設計をはじめ、これまでの「3K」のイメージを払拭する活動を「新3Kスタイル」とし、「きれい・きちいいい・かっこいい」を追求する取り組みを行うなど、より良い労働環境の実現に向けた活動を推進してまいります。

また、現状の施工における効率性をさらに上げるために、受注量の多い地域に対し、機動的に施工スタッフの移動を行うことで、一人当たりの売上高をアップする取り組みを進めております。このたびの熊本地震に対する復興ニーズにつきましても、この仕組みの中で、一定量の施工力の確保を図ってまいります。

当事業年度の下期以降につきましても、さらなる営業力の強化を推進するとともに、より良い労働環境の実現と施工の効率性アップにつながる取り組みを継続して実施してまいります。



Q 投資家向け広報 (IR) 活動について
その取り組みをお聞かせください。

A 個人投資家向け説明会の開催のほか、
ウェブサイトをリニューアルするなど、
株主の皆様との対話を進めております。

当第2四半期累計期間におきましては、当社が店舗している地域を中心に、個人投資家の皆様を対象とした説明会の実施に取り組んでおります。説明会では、できる限り私がスピーカーとなり、直接皆様からのご意見をお伺いするようにしております。内容につきましても、動画をご覧くださいなど、限られた時間内で当社をより深くご理解いただけるよう努めております。

また、期首である平成28年4月21日に当社ウェブサイトをリニューアルし、ブログによる社内活動の発信などを積極的に行っております。IRサイトについては、公開する情報量を増やし、スピーディーに新たなコンテンツをご提供できるように一新しております。現状、外国人株主様は少ないものの、海外の方にも当社について知っていただけるよう、英語サイトの拡充も実施しております。

引き続き、株主の皆様との対話が促進できるような活動を進めてまいります。今後も、変わらぬご指導、ご鞭撻を頂戴いたしますよう、心よりお願い申し上げます。

当社の業績や中期経営計画について
詳しくはウェブサイトをご覧ください

デザイン IR 検索

FINANCIAL HIGHLIGHTS 財務ハイライト



ダイサンの営業力強化の取り組み

～日本一の施工サービス会社となるため、施工品質・施工件数の地域No.1を目指す～



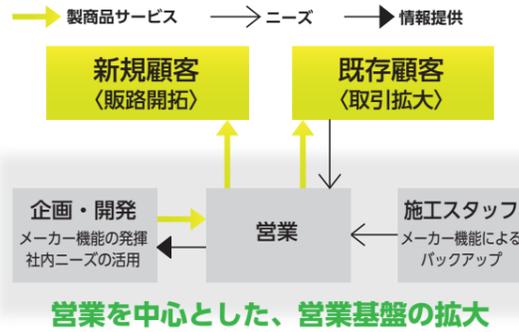
仕組み

営業力強化の取り組みを支える仕組み

◆組織変更による全員営業体制

サービスセンターにおいて、従来の3課体制（営業課・業務課・施工課）から2課体制（営業課・施工課）に変え、営業活動に携わる社員を増員しました。社員全員がお客様と向き合い、接点を拡大し、スピード感のある営業体制を築いております。

「お客様第一」の考えに基づき、新しいお客様の販路開拓と、既存のお客様との取引拡大に努めてまいります。



◆足場に関するニーズへの対応力

メーカーとして資材を作る側と、施工サービス業として資材を利用する側の両方を併せ持つことで、足場に関するワンストップ・ソリューションを実現しています。



取り組み①

「ありがとう」があふれるサービスの提供に向けて

◆お客様の「ご意見・ご要望」によるサービス力向上

各サービスセンターに「ありがとうBOX」を設置し、日々お客様から様々なご意見・ご要望を集めています。なぜそのようなご意見をいただけたかを全員で考え、良いことも悪いことも全員で共有し、サービス力を高めることで、お客様からたくさんの「ありがとう」がいただけるよう取り組みを行っております。



◆営業品質の向上を目指して

地域別、サービスセンター別に研修会を実施し、営業スキルの向上に取り組んでいます。

営業品質を高めるために、お客様の情報共有、足場に関する知識の習得だけでなく、マナーまで含めた継続的な教育を行っております。



取り組み②

新商材の展開による販路拡大

◆他社製の足場向け商材を開発

新たなビケ部材の開発はもちろんのこと、クサビ式足場以外の足場でも互換性のある部材を開発し、販路の拡大に取り組んでおります。



◆建築現場向け防犯システムの展開

建築現場における防犯のニーズに応えるため、独自の防犯システムを開発、提案しております。

防犯システムを通じて、新たな販路の拡大を進めております。



TOPICS トピックス

快適な労働環境に向けて

夏季の安全衛生の一環として、炎天下でも快適に作業ができる空調服を標準化しました。従来から行っている経口保水液の常備も併せ、さらなる環境改善に向けて取り組んでまいります。



第38回ジャパンホームショー出展

平成28年10月26日～28日の3日間、東京ビッグサイトで開催され、当社ブースでは、防犯システム「HAP Security (ハップセキュリティ)」を展示いたしました。

建築現場の防犯に対するニーズの高さから、多くのお客様にご来場いただきました。



北九州サービスセンター移転 愛知サービスセンター移転および名称変更

生産力および営業力強化を目的とし、これまで以上の営業展開と地域に密着したサービスの拡充を図るため、両サービスセンターの移転を行いました。



個人投資家向け説明会開催

野村證券(株)天王寺支店(大阪市)、川口支店(埼玉県)の2カ所で開催いたしました。会社概要、ビジネスモデルなどの説明のほか、実際の現場で「ありがとう」をいただいた体験の動画を上映し、当社の取り組みを発信しております。



詳しくは当社のスタッフブログをご覧ください

ダイサン ブログ 検索