



第4次中期経営計画書

Reborn

2025年4月期 - 2029年4月期

株式会社ダイサン

証券コード: 4750

第3次中期経営計画の振り返り

- 基本方針 重点戦略 P.2
- 計画期間における経営環境 P.2
- 中期業績 P.3
- 重点戦略の主要な取り組み P.4-P.5
- 第3次中期経営計画からの課題 P.6
- 今後踏まえるべき外部環境 P.6

第4次中期経営計画「Reborn」

- 第4次中期経営計画の位置づけ P.7- P.8
- 企業理念等について P.9
- 「Reborn」全社方針 P.10
 - 1. コア事業領域の深化 P.11- P.12
 - 2. 新たな収益事業の創造 P.13- P.14
 - 3. 経営基盤の強靱化 P.15- P.16
- 業績目標について P.17
- 株主還元方針について P.17
- PBR1倍以上 実現に向けて P.18

基本方針

ヒトとデジタル技術の共進

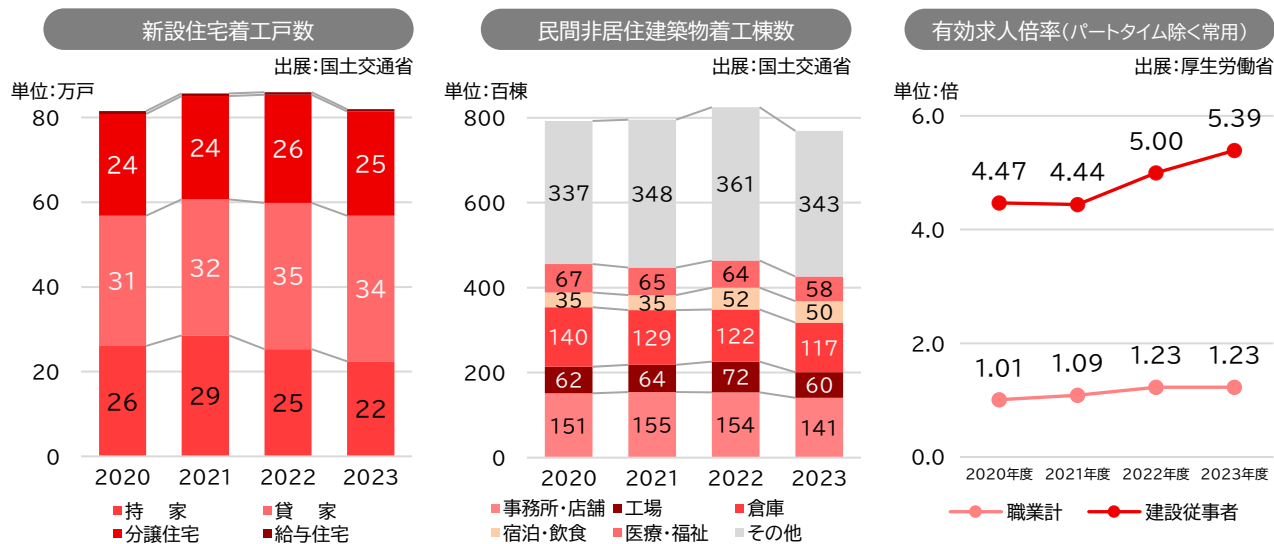
重点戦略

- 既存事業の再構築と事業間連携の強化
- 新市場の創造と東南アジアでのビジネス基盤確立
- 未来社会に貢献するヒト創りと商品サービスの開発
- ヒトとデジタル技術をつないだビジネス革新
- ES(従業員満足)ファーストのガバナンス体制構築

当社グループでは、2022年4月期から2024年4月期までの3連結会計年度を期間とする中期経営計画を『第3次中期経営計画』として策定し、計画時の経営課題である“計画期間で実行した投資案件や取り組みに対する収益性の向上”、“新たな事業や商材に関して顧客への露出機会を増やす”、“さらなる市場開拓と事業創造”、“デジタル技術の活用”、“未来を見据えたヒト創り”への対応として、5つの重点戦略を掲げ取り組んでまいりました。

計画期間における経営環境

※国土交通省:1月～12月、厚生労働省:4月～3月の12ヶ月間の統計



計画期間における経営環境といたしまして、2022年より始まったロシアのウクライナ侵攻の影響で、世界各国でインフレが加速し、中央銀行が利上げ等の金融引き締めを進めました。国内においては、急速な円安が進んだことから資源・エネルギーの輸入価格が高騰し、様々な商品やサービスが値上げされました。2023年は、新型コロナウイルス感染症の5類引き下げに伴い景気は緩やかに回復しましたが、不安定な国際情勢、原材料価格の高止まり、円安の進行等により、依然として先行き不透明な状況が続きました。住宅を含む建設業界においては、資材価格高騰や資材不足による工期延長、人口および世帯数の減少等を背景として、新設住宅着工戸数は減少傾向となりました。民間非住宅分野においては、半導体関連施設や大規模再開発等の建設計画がある反面、建設技術者の高齢化による人手不足、資材価格高騰等の課題もあり厳しい状況となりました。足場施工サービスの施工スタッフ増員については、雇用全体で回復基調にあり、建設業においても依然として有効求人倍率は高い状況が続いており厳しい採用環境になりました。²

中期業績

	実績	1年目 2022/4月期			2年目 2023/4月期		
		目標	2022.3.2 修正 ※1		目標	2023.3.2 修正 ※2	
			実績	実績		実績	実績
売上高	8,653	9,200	9,500	9,700	10,200	10,602	10,512
営業利益	△131	230	△70	△16	230	△76	△63
営業利益率(%)	-	2.5	-	-	2.3	-	-

	3年目 2024/4月期				
	目標	2023.6.5 修正 ※3		2024.3.5 修正 ※4	実績
		実績	実績		
売上高	12,500	11,500	10,340	10,407	
営業利益	1,000	300	△15	56	
営業利益率(%)	8.0	2.6	-	0.5	

目標の修正理由について

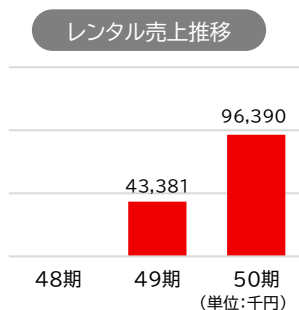
- ※1 賃金引上げや施工スタッフの処遇改善に伴う人件費等の固定費増加等によるもの。
(詳細は、2022年3月2日発表「業績予測の修正に関するお知らせ」をご参照ください。)
- ※2 適正価格での受注に向けた値上げ交渉が当初想定を下回ったことによる影響、特定技能および外国人技能実習生の入国制限解除に伴う一斉迎え入れに係るコスト増加等によるもの。
(詳細は、2023年3月2日発表「通期業績予測の修正に関するお知らせ」をご参照ください。)
- ※3 経済活動の回復に伴う雇用情勢の改善から施工力増強が想定通りとならなかったこと、東南アジアでのビジネス基盤拡大が当初想定を下回ったこと、コロナ禍での営業活動制限等によるもの。
(詳細は、2023年6月5日発表「中期経営計画の修正に関するお知らせ」をご参照ください。)
- ※4 資材価格高騰に伴うレンタル需要の高まりに対しレンタル用資材の積極的投資を行ったものの、受注量が当初想定を下回ったこと、施工スタッフ減員等によるもの。
(詳細は、2024年3月5日発表「通期業績予測の修正に関するお知らせ」をご参照ください。)



当計画期間における業績推移については、売上高が伸長したものの、営業利益については当初の計画値を上回りませんでした。乖離の要因につきましては、表中の※印それぞれの修正理由および発表資料のとおりになります。

01 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により、レボル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の拡充を実施
- ・施工パートナー企業との関係性構築により、売上および施工パートナー企業施工棟数が拡大



- ✓ 収益性向上に向け、管理部門と営業部門で情報や知識の共有、部門間での人財共有、デジタル技術の導入による業務効率化等を進めました。また、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」認知度向上に向けたレンタル事業を拡充に取り組みました。

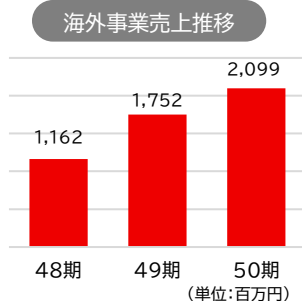
02 新市場の創造と東南アジアでのビジネス基盤確立

シンガポール:

- ・ 子会社Mirador Building Contractor Pte Ltd(ミラドー)にて現地日系大手顧客獲得
- ・ 現地プロセス産業協会「ASPRI」にて、当社取締役が理事に就任

インドネシア

- ・ グループ会社:PT DAISAN MINORI INDONESIA(DMI)での事業基盤確立



- ✓ 在外子会社のあるシンガポールでは、コロナ規制撤廃に伴う経済活動の活発化を受け、2024年4月期の下半期より大手プラントでの運転・維持管理業務の取引量が増加したほか、諸外国からの作業員採用プログラムへの早期参画により施工力増強を図りました。また、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、原価の見直しを進めました。インドネシアDMIにおいては、事業運営の安定化が進み、新たなビジネス機会への基盤創りにつながりました。

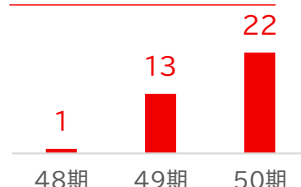
03 未来社会に貢献するヒト創りと商品サービスの開発

- ・安全衛生関連ビジネスを推進
- ・特定技能の人財採用が活性化
- ・農業事業「SUN・サンファーム」開始



特定技能人財数の推移

※各期末における在籍人数



今後、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ることから、特定技能などグローバル人財の積極受け入れを進めました。また、足場の組立て等作業主任者等の技能講習を外部へ提供することで、業界のヒト創りに貢献いたしました。

04 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」の導入先増加
- ・デジタル技術による作業自動化・効率化を実施



新たにデジタル事業部を発足し、デジタル技術による作業自動化等により生産性向上に取り組んだほか、社外向けの業務改善ツールやデジタル商材の開発・販売を進めました。また、リモートキーボックス「KeyKey」の拡販により、業界の省人化・業務効率化に貢献いたしました。

05 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・手当制度の見直しを実施

計画期間中の賃上げ率(%)



多様な人財が活躍できる職場づくりに向け組織サーバイを実施しました。また、オープンバッジ制度を活用した社内研修等の人財育成に取り組んだほか、全社員を対象とした給与のベースアップを実施し、人的資本への投資を積極的に進めました。加えて、当社事業の社会的価値の認知拡大のため、日本経済新聞社主催 日経社歌コンテストにも参加しました。

第3次中期経営計画結果からの課題

計画期間を経た主な課題として、次を認識しております

▶ 足場事業(製造・販売、施工)の顧客開拓の強化と高収益化

計画期間内の業績からさらに、収益性や効率性を高め、利益体質への転換が急務であり、緻密な営業戦略の立案・実行、付加価値製品の開発、拠点の有効活用・転用、足場レンタル市場の拡大が求められる。

▶ デジタル技術での業務高度化と収益拡大

デジタル技術活用により社内の業務改善は進展したが、デジタル事業としての外部収益の獲得拡大はこれからの課題である。業務変革をデジタル主導で加速するとともに、建設DX領域でのビジネス拡大が求められる。

▶ 海外事業の成長拡大

シンガポールを拠点とした海外事業は事業基盤の整備も進み、成長軌道に乗りつつある。拡大する海外市場にスピーディーに対応し、全社収益の一翼を担う事業規模への早期拡大が求められる。

▶ 組織文化および「個」の意識改革

計画期間内で組織・体制変更を進められた一方で、従業員のマインドや行動レベルの変化までは十分でなく、個が主体的に考え、判断し、行動する自律型人財への成長とそれを支える環境形成が求められる。

▶ ミドルマネジメントの育成・強化

足場に関する教育・研修に偏りがちな人財育成システムからの脱却を進めてきたが、マネジメント力やリーダーシップなど管理職教育の効果発現は十分でなく、また、外国人材の現場職長としての登用などさらなる戦力化も求められる。

今後踏まえるべき外部環境

第4次中期経営計画で考慮すべき短期・中長期の事業環境として、次を認識しております

マクロ環境	政治	「2024年問題」	地政学的リスク(分断・ブロック化)の高まり	など		
	経済	円安の進行・高止まり	国民の購買力の低下	国の経済力の低下	ESG投資の拡大	など
	社会	少子高齢化と人口減少	都市と地方での格差拡大	空き家・放置空き家の増加		
		気候変動リスクの増大	企業存在意義の再認識	など		
技術	生成AIの活用拡大と規制	スマートシティプロジェクトの進行	カーボンニュートラルの進展	など		
建設業界		建設安全衛生関連の法改正	インフラメンテナンス需要拡大			
		住宅リフォーム需要の堅調	新設住宅着工戸数の減少			
		建設DXの進展	無人化・省人化技術の進展			
		建設技能労働者の減少	など			

第4次中期経営計画の位置づけ

「Reborn」 = 組織・ビジネスモデル変革による再生

第3次中期経営計画の期間中、コロナ禍での経済社会活動の停滞から回復・拡大が進む過程で、当社は、コア事業領域である足場業界・建設業界の将来のあり様を見つめ直し、事業環境の厳しさに加えて、人手不足、多様な人財・働き方の受け入れなど、人的資本を巡る諸課題への対応の重要性を再確認しました。

また、デジタル技術、とりわけAIのビジネス活用が急速に進展し、価値向上や業務効率化などにつながる一方で、これまで人が主として担っていた仕事の一部でもこれらの技術にとって代わられ得るものと認識を新たにしました。

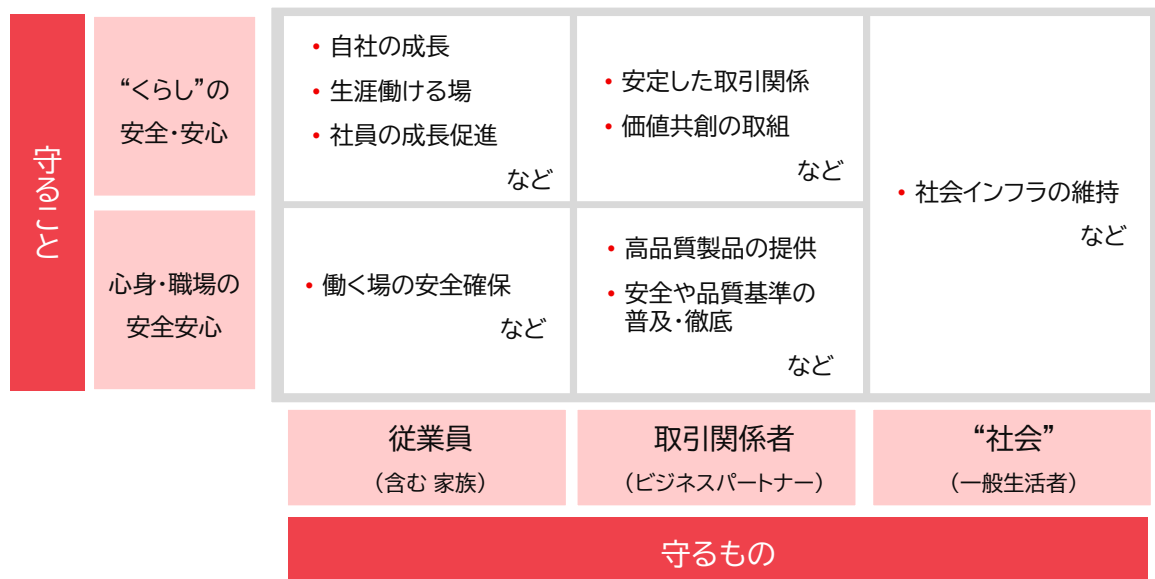
このような背景から、自社のパーパス(存在意義)をあらためて問い直し、結果として、当社の事業領域における価値創造の根幹は「現場」とそこを担う「人財」にあり、その領域はデジタル/AIなどの進展・普及においても容易に揺るがないものであること、また、当社の永続的な成長には「攻め」の姿勢でこれらを積極的に維持・強化拡大し、さらには、この観点を軸としてより社会貢献していくべきであるとの信念に至りました。そこで第4次中期経営計画の策定に際し、全活動の根幹たる「パーパス」として、その信念を明文化しました。

<パーパス>

人と現場を守り抜く

現場で働く人々の身体の安全・安心を維持・向上する(守る)だけでなく、
守る範囲を広げて捉えたものとしております。(下図)

<当社パーパスの意味する範囲>



<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

これまでの成長を支えてきたビジネスモデルの「成功のワナ」を突破し、激動する社会・経済の変化に合わせて、私たちは、自らを変革し、「人と現場を守り抜く」を体現します



当社の設立以来の過去50年間を振り返ると、かつては明文化されずとも、この「人と現場を守り抜く」との思いを全社共有していたことを再認識するとともに、多くの挑戦と成果、信頼と実績の積み上げ、株式上場も果たしてまいりました。しかし近年の状況を顧みるに、私たちはこれまでのビジネスが「現状維持」に留まり、ひいては「成功のワナ」に陥ってはいまいかと問い直すべきだと捉えました。これから先の経営環境はさらにかじ取りが難しくなることを考え合わせると、持続的な成長のためには自らの変革が強く求められていると考えております。

そこで、今後、これからの50年の方向性を決める重要な変革の5年間として、この第4次中期経営計画コンセプトを「Reborn」と名付け、ビジネスモデルと組織変革を通じ、「人と現場を守り抜く」を体現した製品・サービスでの価値提供を推進することとしました。

企業理念等について

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(存在意義・目的)

人と現場を守り抜く

これまでも我々は品質の高い足場提供により、現場で働く人の心身を守ってきた。
人手不足を始めとした環境変化により、建設業界以外でも“働く現場”の課題は変化し続けている。
ダイサンはイノベーターとして技術・技能を駆使し、現場の課題解決をつづける。
社会での安全な暮らしと関わる全ての人々の幸せを守り抜くために。

ビジョン(あるべき姿)

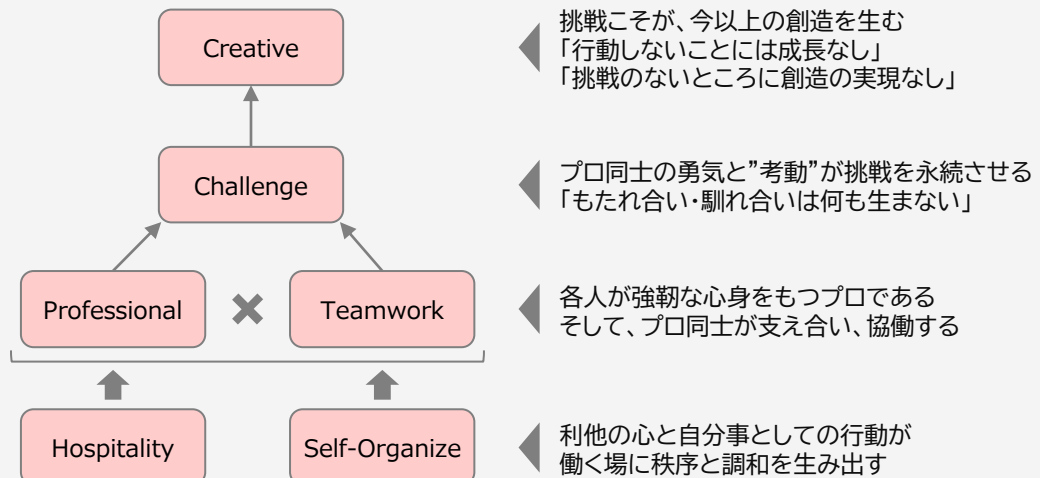
関わる人々の幸せと質の高いサービスを提供し、地域ナンバー1になる

行動規範: DAISAN SIX VALUE

- ① Creative 常に今以上のサービスを創造する
- ② Challenge 失敗をおそれず、まずやってみる、とにかく考えてみる、できるまでやる
- ③ 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
- ④ 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
- ⑤ 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
- ⑥ 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

※「6S」:整理・整頓・清掃・清潔・しつけ・作法

SIX VALUE 相互の関連



第4次中期経営計画「Reborn」 全社方針

当社が長くサービス、製品を提供してきた建設業界では人手不足、働き方改革、生産性の改善などの課題を抱えています。こうした業界課題を解決し、「人と現場を守り抜く」を体現しつづけるため、当社では第4次中期経営計画「Reborn」を自己変革を通じた成長のための期間と位置付けています。以下の通り3つの重点戦略を定めます。

3つの重点戦略

1. コア事業領域の深化

足場施工・製商品販売・海外事業(シンガポール)をコア事業領域と定め、技術・品質・生産性をより深く磨き、サービスを差別化し、業界を牽引する存在となる。

2. 新たな収益事業の創造

業界課題である労働力確保、事務・管理作業効率化、現場作業生産性向上の実現のため、新たな知(ノウハウ・技術)の探索・活用により、新たな収益事業を創造する。

3. 経営基盤の強靱化

自律活躍型組織への変化、人的資本への投資、サプライチェーン改革により、経営環境の変化にも柔軟に対応できる強靱な経営基盤を確立する。



「人と現場を守り抜く」を継続的に体現

①コア事業領域の深化により得られた収益は、新たな知(ノウハウ・技術)の探索・活用のための投資に充てられます。一方で、②の収益事業の創造のために探索した知は、これまでと異なる方法でのコア事業領域の課題解決に寄与します。また、前述の戦略を推進するため、自律活躍型組織の実現、人財のスキルアップ、サプライチェーン改革を経て、より自ら変化ができる③経営基盤の強靱化に注力します。

01 コア事業領域の深化

当社が長くサービス・製品を提供してきた仮設資材関連業界（足場施工サービス・製商品販売）、および海外事業を継続的な収益を生むコア事業領域と定めます。コア事業領域における生産性・技術・品質を継続的に深く磨き差別化をすることで、より高付加価値のサービスを提供してコア業界を牽引する存在を目指します。



投資を通じた
付加価値・競争力の確保



部門間連携による
提供価値最大化



インフラ・住宅ニーズを
とらえた事業の深化

足場施工サービス事業

「トピックオリティを極めることで人と現場を守り抜く」

当社は足場施工サービスを通じ、建設現場への安全な足場の提供をしてまいりました。仮設足場は安全な建設現場になくてはならない存在です。2024年の足場に関する安全衛生法改正にも、いち早く対応し、足場施工のリーディングカンパニーとして高品質基準のサービスをお客様に提供してまいります。



国内住宅足場施工トップシェアの実現

お客さまのニーズに的確にこたえる営業対応品質、施工品質の向上により住宅足場市場の当社出店地域における地域No.1を目指します。

足場施工の多角化・対応力強化

中高層建築物、土木工事、プラントなどの特殊な技術が必要な足場施工へのサービスへの展開拡大します。



常に安全な現場のため、
各プロセスの品質を高める

現場調査

足場計画図
設計

足場施工

現場点検の徹底

新スタンダード・規範づくり(品質・安全)の先導と普及

施工に加え、現場調査・足場計画図設計・施工後現場点検などプロセス品質にこだわり、常に安全な現場を提供します。また、足場業界のイノベーターとして、DXを活用した作業効率化・安全衛生教育の普及を通じ、業界全体の安全文化醸成・施工品質向上に貢献してまいります。

製商品販売・資材レンタル事業

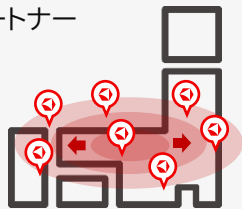
「製商品レンタル・販売を通じた資材供給網拡大・利便性向上」

品質の高い仮設足場資材を安定的に供給することで、業界全体の足場作業性向上・建設現場従事者の安全に貢献してまいります。これまでの製商品販売だけでなく、資材レンタルサービスを拡大し、より多くのお客様に当社製品をご利用いただけるよう様々なニーズに対し柔軟に対応してまいります。



ダイサン製品供給網拡大

- 販売対応エリア
- 自社レンタル拠点
- 当社製品レンタルをしていただくパートナー



レンタル・販売による全国供給網構築

自社レンタルセンターの新規展開、当社製品をレンタルいただけるパートナー企業への資材販売により、全国での当社製品供給網を構築してまいります。また、資材買い替え需要については、既存資材の買取制度を導入し、当社製品の普及を推進します。

足場施工事業と連携した次世代足場レポルト活用拡大

足場施工部門にて受注した中高層物件において、当社次世代足場レポルトを活用し、当社製品の導入実績の拡大を図ってまいります。

海外事業(シンガポール)

「シンガポールを主軸とし、ASEANでより大きな付加価値を生む」

シンガポール子会社 Mirador Building Contractor Pte. Ltd.では、工業集積地での石油化学・製薬プラントでの仮設足場設置・機械据付をはじめとする設備メンテナンス事業、浄水場などをはじめとする施設の運営・維持を行うO&M(オペレーション&メンテナンス)事業を中心に成長してまいりました。



第4次中期経営計画では、より高技術が求められる機械据付工事・設備機器設計・電気工事など人員増強及びエンジニアリング会社のM&Aにより、高付加価値化を実現をします。また、シンガポールでの運営ノウハウを活かし、他の東南アジアへの事業の展開してまいります。

02 新たな収益事業の創造

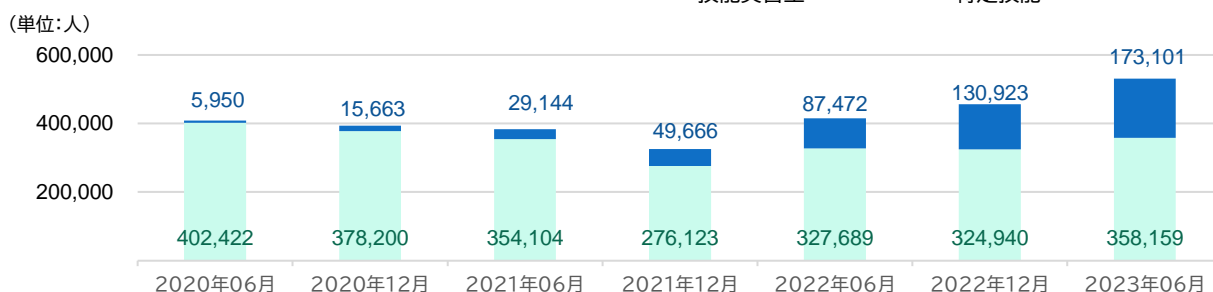
当社コア事業領域、建設業では労働力不足が深刻な問題となっており、①労働力確保 ②事務・管理作業効率化 ③現場作業生産性向上 の実現が望まれています。これらの課題を解決する新たな知(ノウハウ・技術)の探索・活用により、新たな収益事業を創造をします。新たな知の探索領域として、「海外人財育成」「デジタルIT技術」「モノづくり」に重点を置き、今までと異なる観点から社会を変革するサービス・価値提供を実現してまいります。



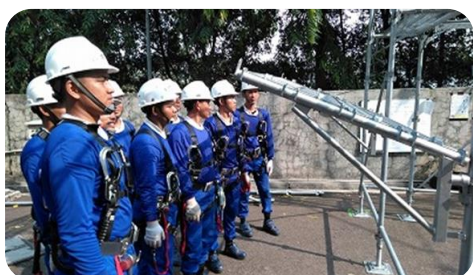
品質・サービス 対応力の拡充

技能実習生や特定技能をはじめとする外国人材の受け入れ数は、様々な業界で年々増加傾向であり、「採用→技能育成→定着サポート」をワンストップサービスとして提供し、建設業、および他の人手不足業界での外国人材活躍・マネジメントに貢献いたします。また人財が段階的に技能スキルアップをできる制度づくり、人財定着・労務に関連するHR関連サービス展開を図ります。

技能実習生・特定技能在留外国人数 推移



※法務省の公表資料を元に作成



- 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事業化
- 日本で活躍する海外技能人財の定着支援
- コア事業領域の施工人財確保 による対応力・サービス向上

デジタル・IT技術を活用した商品開発

デジタル・IT技術を活用し、業務における管理作業を効率化させるプロダクトの開発・展開を図ります。また、データの可視化などにより、業界の業務プロセス改善にも取り組んでまいります。

- ・ 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人材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

オンサイト開発



豊富な実績と柔軟な対応力
でプロジェクト対応

自社開発



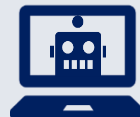
AIなどの技術を用いて
高性能なツールを開発

製品



簡易型現場管理カメラ、総合
足場施工管理システム 等

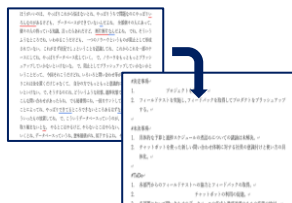
業務効率化



RPAを用いた自動化により
業務効率化

DX戦略

生産性向上プロダクトの開発



90分の音声データから約
26,000文字を抽出
議事録自動生成で「要点を押さ
えた」議事録を生成し省力化



作業日報【戸建】



担当者ごとに項目がバラバラだった
作業報告を定型化
報告品質の向上とデータ集約の
省力化を実現

現場DXの推進



今まで人が対応していた鍵の貸し出しをシステムで無人化
人手不足業界の働き方改革に貢献

社会課題解決に向けた新製品開発

現場で働く方の作業負担を減らし、作業生産性を向上させる製品の企画・開発に注力してまいります。

- ・ 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足場部材の開発
- ・ 足場以外の仮設資材の開発・展開(パレット等)



03 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、経営環境の変化にも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。経営環境の変化にも柔軟かつスピーディーに対応できる自律活躍型組織づくり、新たな価値を創造する人財確保と育成、サステナブルな事業運営に寄与するサプライチェーン改革を行います。

経営環境の変化に対し、柔軟に形を変え

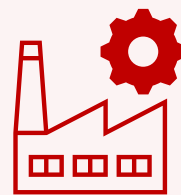
持続的に価値提供が可能なレジリエントな経営基盤の実現



自律活躍型
組織づくり



人的資本
への投資



サプライチェーン
改革

自律活躍型 組織づくり

事業成長を経て、拡大した組織が持続的かつスピーディーに新たな価値を創造するため、管理統制型から自律活躍型への組織変革を図ります。

企業理念・行動規範
「Daisan Six Value」の浸透



従業員エンゲージメントの可視化・改善行動



自律・主体・責任を旨とする人事制度導入



理念・行動規範と評価制度の連動

評価者自身のレベルアップ

業務分掌・等級制度の見直し

賞賛・共感文化の醸成

(1on1によるコミュニケーション活性化)



人的資本への投資

企業理念・パーパスの実現のため、自律的に考え行動できる人財を育成し、活躍できるような労働環境を整えてまいります。

新3K実現のための労働環境・福利厚生
の整備

新3K

給与

休暇

希望



多様な働き方に
柔軟に対応可能な
職場づくり

挑戦意識を掻き立てる能力開発制度

リスキリングによる未来を創造する知識・技術獲得



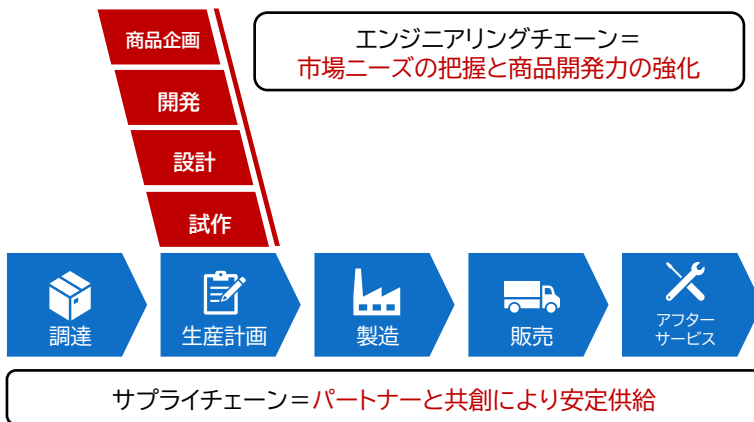
継続的な賃上げ

年間平均 **3.0%**

※ 新3Kは建設業界における「給与がよい」「休暇が取れる」「希望が持てる」ことを意味しています。
建設業界における、特に若手の人財不足を解消するためには重要な考え方です。

サプライチェーン改革

日本国内・海外パートナーとの共創体制により、サービス・製品において品質面・コスト面で優位性のあるサプライチェーンへの改革を試みます。



日本国内・アジアでの共創

サプライチェーンネットワーク構築

- ・コスト削減
- ・サービス製品供給安定化



- ・ 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
- ・ 災害などで停止しないレジリエントサプライチェーン構築

業績目標

第4次中期経営計画「Reborn」の3つの重点戦略 ①コア事業領域の深化 ②新たな収益事業の創造 ③経営基盤の強靱化を通じて、社会への提供価値最大化を行い、以下の通り業績目標の達成を目指します。

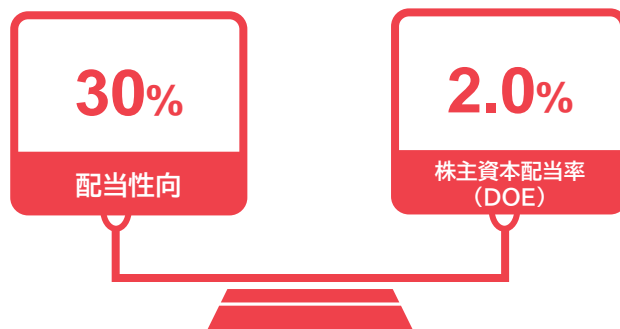
	2024年4月期	2029年4月期
連結売上高	104 億円	150 億円
連結営業利益	0.56 億円	10 億円

株主還元方針について

配当方針

当社は、株主の皆様への利益還元と業績を拡大していくための内部留保とのバランスを考慮し、適切な配当を行うことを基本方針としております。なお、内部留保金につきましては、継続的な業績の伸張を図るため、事業拡大と経営基盤の強化に対し、重点的な投資を行ってまいります。

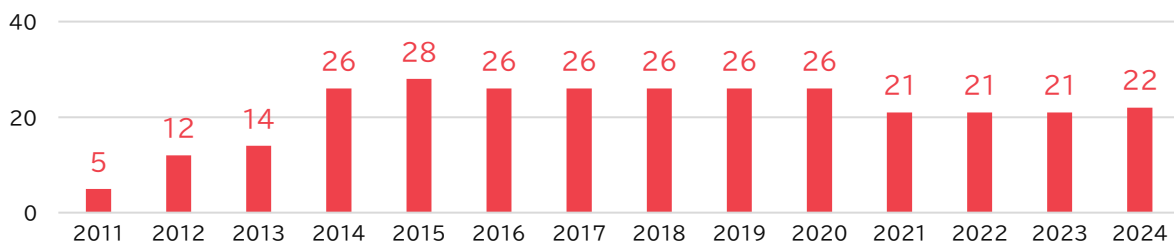
また、利益配分に関しましては、企業価値の向上と株主の皆様への還元の結びつきをより明確にできるよう、配当性向30%、もしくは株主資本配当率DOE 2.0%のうち、いずれか高い方を下限として利益配分させていただくことを基本方針としております。



いずれか高い方を下限として利益配分

1株当たり配当金の推移

(単位:円)

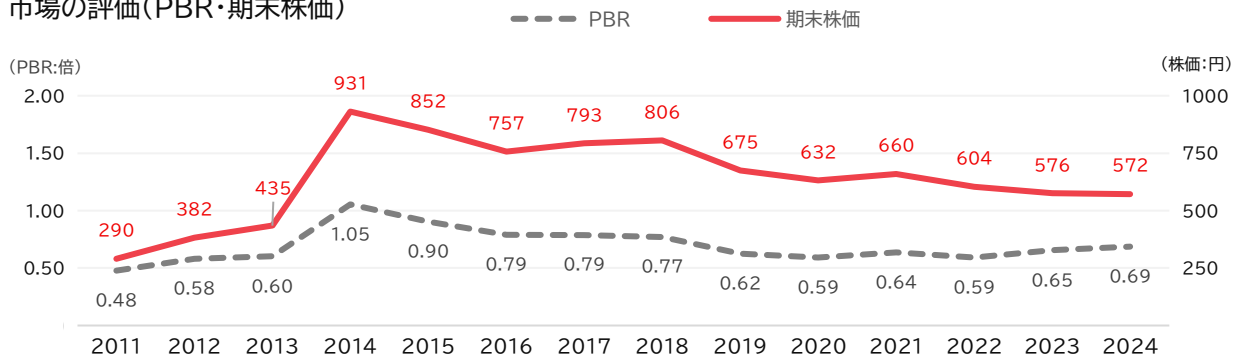


PBR1倍以上 実現に向けて

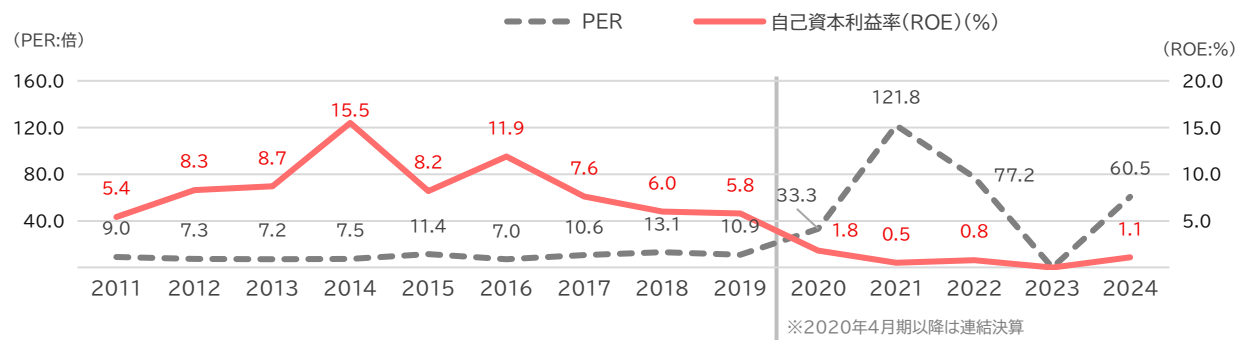
現状分析

- 2011年以降、PBRは0.48倍～1.05倍のレンジで推移しています。
- コロナ禍以前、ROEは5.4%～15.5%、PERは7.0倍～13.1倍でした。
- 直近5年間のROE水準は、株主資本コスト(約2～4%算定)を上回っていない状態で推移しています。

市場の評価(PBR・期末株価)



PERと自己資本利益率(ROE)



取組施策

- 第4次中期経営の推進をすすめることで、収益性改善および、事業成長により、ROEの向上を図ります。
- 財務事業リスクの低減、中長期成長戦略に関する投資家との対話を積極的に行い、PER上昇につなげてまいります。

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 100px; margin: 0 auto;"> <p>PBR</p> <p>時価総額 純資産</p> <p>1倍以上</p> </div>	=	×	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 100px; margin: 0 auto;"> <p>ROE</p> <p>利益 純資産</p> <p>8%</p> </div>	<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin: 0 auto;"> 事業成長・収益性改善 </div> <ul style="list-style-type: none"> コア事業領域における投資部材の稼働率改善 施工拠点のレンタルヤード化による資源有効活用 デジタル技術活用による業務生産性の向上
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 100px; margin: 0 auto;"> <p>PER</p> <p>時価総額 利益</p> <p>15倍</p> </div>	<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 5px; text-align: center; margin: 0 auto;"> 期待成長率の引き上げ </div> <ul style="list-style-type: none"> 適時かつ信頼性のある情報開示の取り組み(IR・広報) デジタル、人材育成など新たな事業領域への展開 未来の成長を担う人的資本への投資 		

※赤字文字は目標数値



業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料の予想数値は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。この資料で提供される全ての情報は、著作権法およびその他の法律により保護されています。無断での引用や転載、複製は禁じられております。