

2022年3月期第2四半期決算説明 今後の企業価値向上策に関する説明資料

2021年11月17日



大末建設

**2030年ビジョンで目標とする連結売上高1,000億円を目指し
現中計での取り組みを一層強化するため**

**新たに成長投資、株主還元、ガバナンスの強化を柱とした
企業価値向上策を策定いたしました**

代表取締役社長 **村尾 和則**



当社は、財務改善を中心とする経営基盤の強化から、**持続的な企業価値の向上に企業のステージを高めていく**中で、長期ビジョンである2030年ビジョンおよびその第一ステップとなる現中計「Challenges for the future」を策定し、取り組みを進めてまいりました。

2020年4月の開始から1年半が経過し、現中計は着実に進展しておりますが、**長期ビジョンで目標とする連結売上高1,000億円の実現には一層の取組強化が必要**であり、持続的な企業価値向上という観点では、**株主価値の向上という視点を現中計に取り入れていく必要があるものと認識**しております。

これらを踏まえ、当社では、**成長投資、株主還元、ガバナンスの強化を柱とし、2025年3月期を目標とする企業価値向上策**を策定いたしました。本施策にもとづき、**長期ビジョンの実現と企業価値向上に向けた取り組みを果敢に実行**してまいります。

今後とも一層のご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。



大末建設

当社の概要

商号	大末建設株式会社
英文社名	DAISUE CONSTRUCTION CO.,LTD.
本社	大阪府中央区久太郎町二丁目5番28号
設立	1947年3月20日
資本金	43億円
従業員数	連結602名（2021年3月）
上場証券取引所	東京証券取引所市場第1部
事業所	全国6拠点 大阪、東京、名古屋、仙台、高松、福岡
グループ会社	大末テクノサービス株式会社 やすらぎ株式会社



- 1937年 3月** 山本末男が大阪府松原市において創業
- 1947年 3月** 大阪府に「株式会社大末組」を設立
- 1961年10月** 大阪証券取引所市場第2部に上場
- 1963年 4月** 本店を大阪市南区大和町に移転
- 1963年 7月** 東京証券取引所市場第2部に上場
- 1967年 5月** 大阪・東京証券取引所市場第1部に上場
- 1970年 3月** 社名を「大末建設株式会社」に改称
- 1991年 9月** 本社・本店を大阪市福島区福島に移転
- 1999年 5月** 本社・本店を大阪市中央区南船場に移転
- 2009年 9月** 本社・大阪店を大阪市中央区久太郎町に移転

85th

誠実を持ってお客様の信頼を得る

大末建設は、2022年3月に創業85周年を迎えます

当社の事業は、業界トップクラスの施工実績を持つマンション事業を中心に、多彩な建築物を幅広く手掛ける建設事業、既存建物の増築やリノベーションなどを請け負うリニューアル事業で構成されます。



マンション事業

分譲・賃貸マンション、公営住宅、
社宅・社員寮など

3大都市圏を中心に全国で多数の分譲マンションを建設しており、業界トップクラスの施工実績があります。豊富な実績により培われたノウハウとお客様からの高い信頼が当社の強みです。都市型のコンパクトマンションから複数棟にわたる大型マンションまで、お客様のご要望にお応えし幅広く物件を手掛けております。



建設事業

オフィス、物流倉庫、工場、医療・福祉施設、
冠婚葬祭、文化・教育施設など

オフィス、物流倉庫、工場、医療・福祉施設、商業施設、教育施設など、ジャンルを問わず数多くの建物を手掛けております。中でも結婚式場、葬祭場といった冠婚葬祭施設は首都圏を中心に多くの施工実績があります。近年は需要が拡大している物流倉庫の受注に力を入れております。



リニューアル事業

既存建物の補修・増築、リノベーション、
建物診断、耐震診断、耐震補強など

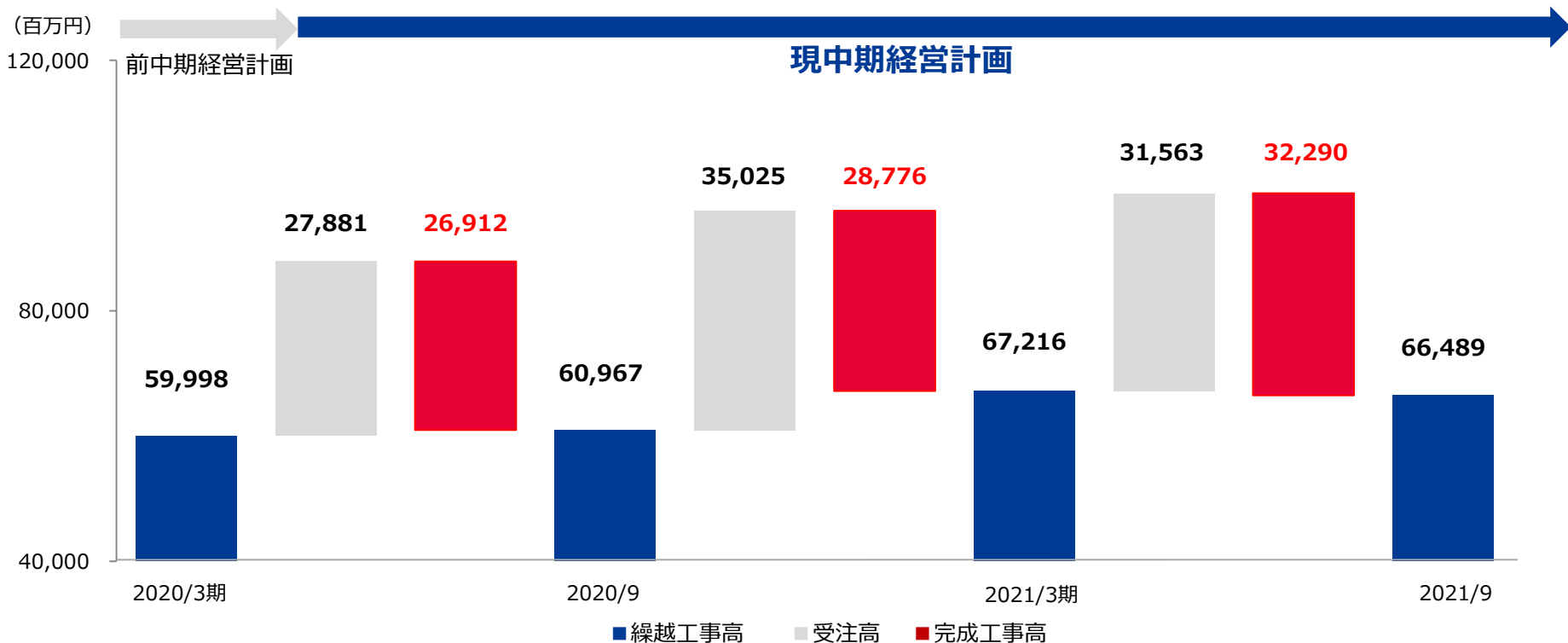
修繕から改修や増築、耐震診断、耐震補強に至るまで、建物にまつわるお客様のあらゆるご要望にお応えしております。リノベーションやコンバージョンなど、比較的大規模で難易度の高いリニューアル工事にも対応できる力があります。建物の再生や長寿命化を通じて、持続可能な社会の実現に貢献しております。

決算説明

1. 決算サマリー

前期末繰越工事高の増加などにより、前年同期比20.0%増

連結完成工事高 32,290百万円



ご参考：(前期末)繰越工事高+(当期)受注高-(当期)完成工事高=(当期末)繰越工事高

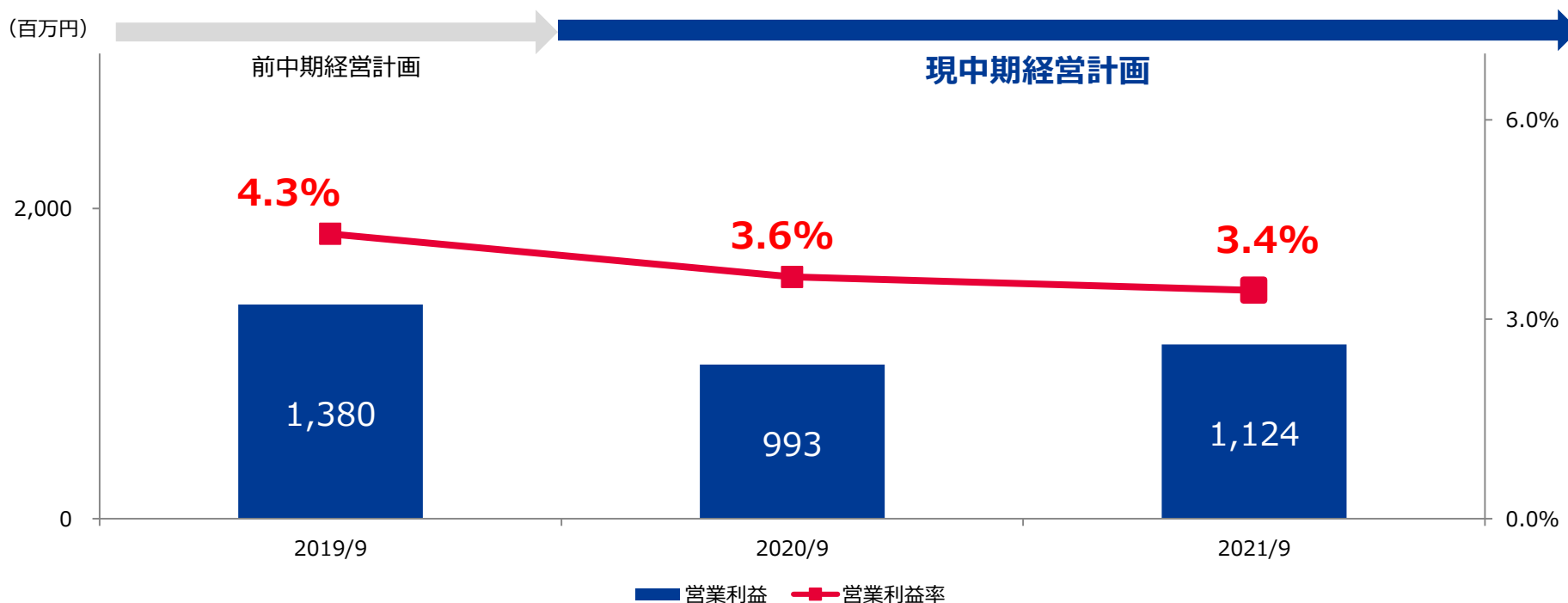
※金額は百万円未満を切捨てて表示しております

1.決算サマリー

完成工事高の増加などにより、営業利益額は前年同期比13.2%増の1,124百万円
 営業利益率は、前年同期比0.2ポイント減の3.4%

連結営業利益額 1,124百万円 / 連結営業利益率 3.4%

※通期の連結業績予想は、2021年5月7日公表の売上高69,000百万円、営業利益2,500百万円から変更ございません



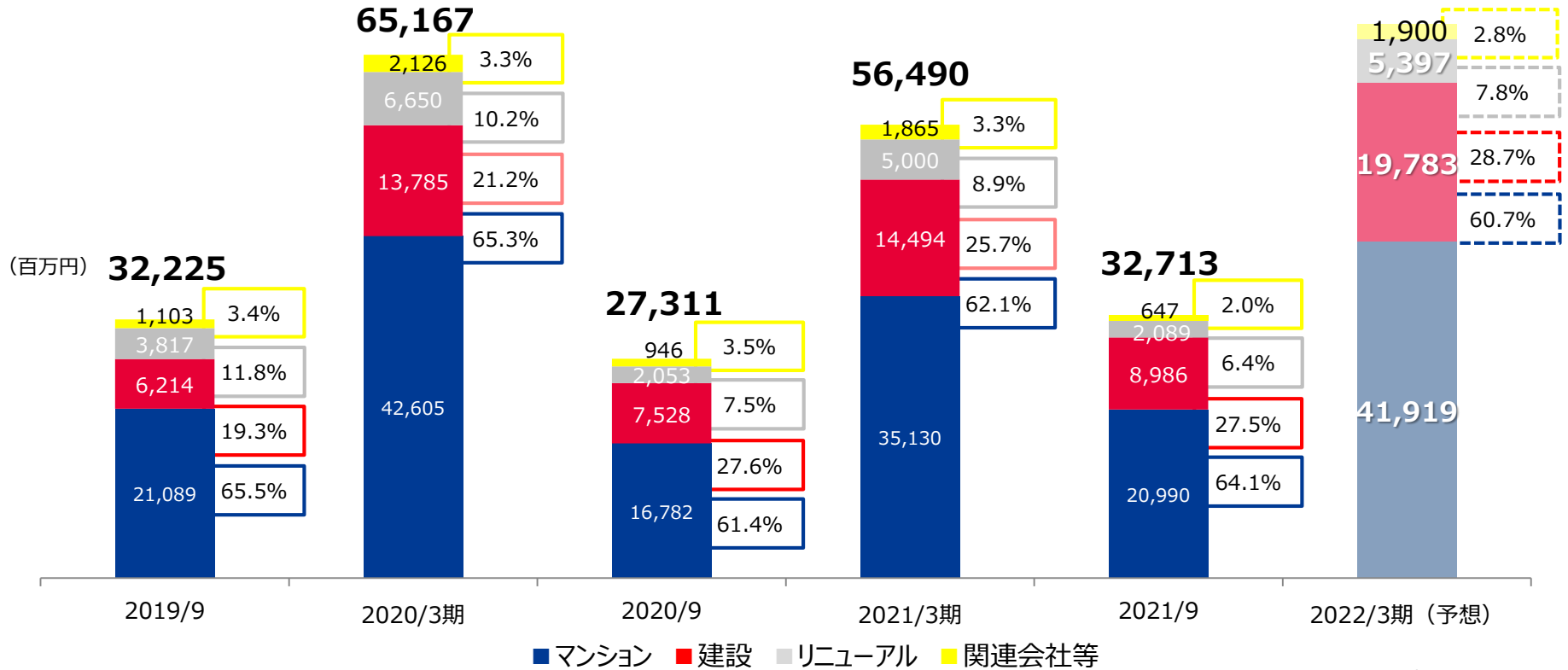
※金額は百万円未満を切捨てて表示しております

2. 連結売上高推移

前年同期比19.8%増の32,713百万円となり、注力事業である“**建設**”についても増加

前中期経営計画

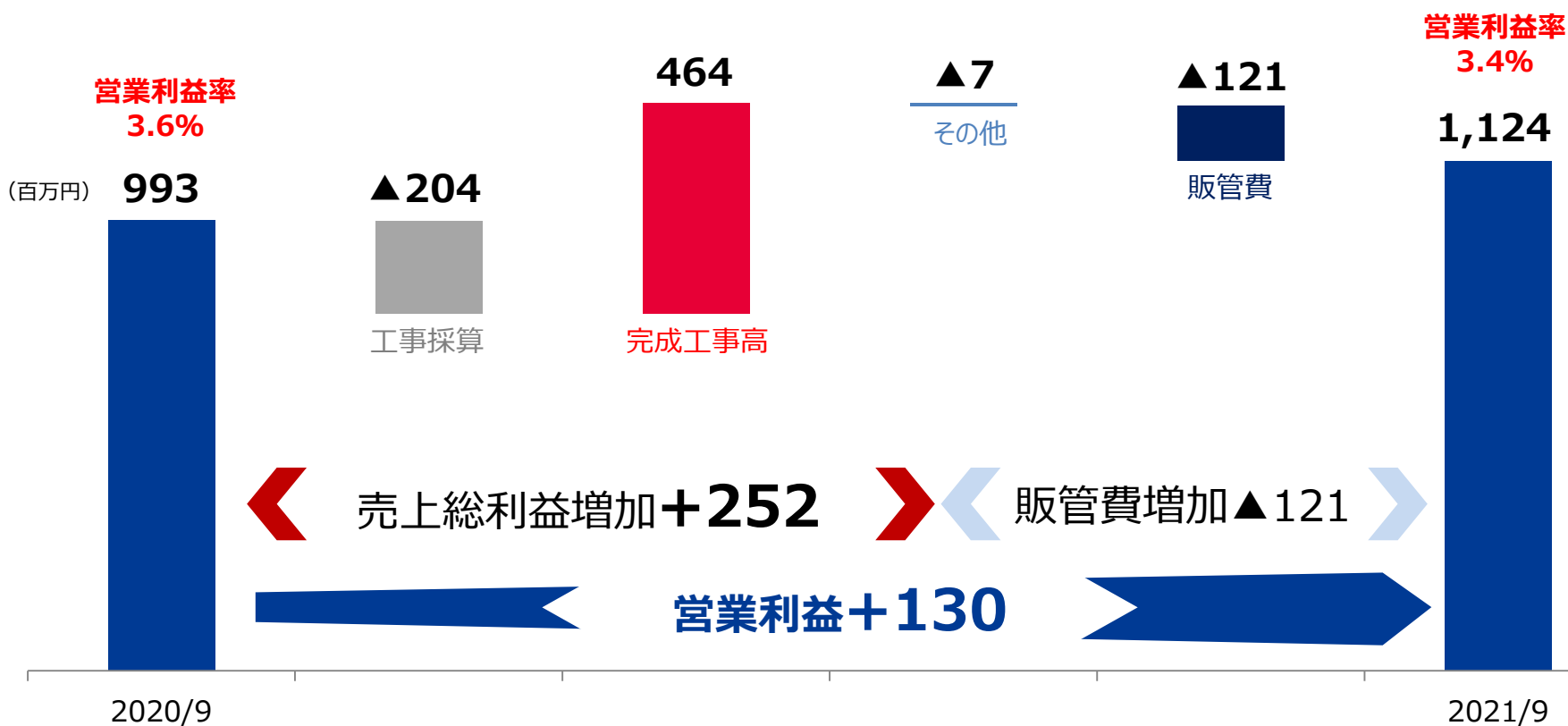
現中期経営計画



※金額は百万円未満を切捨てて表示しております

3. 連結営業利益の増減要因

完成工事高の増加などにより、利益額が前年同期比**130百万円増加**となる



※金額は百万円未満を切捨てて表示しております

4-1. 主な完成工事・受注工事

2021年4月～2021年9月

完成工事

※都道府県コード順で表示しております

発注者名	物件名	都道府県	用途
清水総合開発株式会社	VPO東日本橋	東京都	庁舎・オフィス
東海旅客鉄道株式会社 ジェイアール東海不動産株式会社	名駅太閤通口ビル	愛知県	庁舎・オフィス
堺市	堺保健センター・市役所立体駐車場 ※	大阪府	庁舎・オフィス
エスリード株式会社	エスリード鶴見緑地公園フォレスト エスリード鶴見緑地公園ブリーズ	大阪府	マンション・集合住宅
共英製鋼株式会社	共英製鋼株式会社枚方事業所製品倉庫	大阪府	物流倉庫・工場
穴吹興産株式会社	アルファステイツ永楽通り	鳥取県	マンション・集合住宅

受注工事

発注者名	物件名（工事名）	都道府県	用途
東京建物株式会社	T-LOGI加須	埼玉県	物流倉庫・工場
野村不動産株式会社	さいたま市大宮区桜木町 1 丁目	埼玉県	マンション・集合住宅
株式会社大京	ライオンズ茅ヶ崎駅前	神奈川県	マンション・集合住宅
大阪ガス株式会社	今津グラウンド体育館天井床	兵庫県	教育・文化・スポーツ【改修】
神鋼不動産株式会社	神戸市須磨区弥栄台計画 ※	兵庫県	物流倉庫・工場
穴吹興産株式会社	アルファステイツ東那珂	福岡県	マンション・集合住宅

※共同企業体によるもの

4-2.主な完成工事

2021年4月～2021年9月

堺保健センター・市役所立体駐車場

名駅太閤通口ビル



アルファステイツ永楽通り



共英製鋼株式会社枚方事業所製品倉庫

5. 期末配当予想の修正（増配）に関して

当社はこの度、**企業価値向上策の策定**に際して配当方針を見直し、

2023年3月期より**配当性向を50%以上とする**

積極的な株主還元を実施していくことといたしました。

2022年3月期の配当につきましては、上記の方針を踏まえ、期末配当を20円から40円に倍増し、1株当たり年間60円（第2四半期末20円、期末40円）とする予定です。

今後は、成長投資による本業での収益拡大と、適切なバランスシートマネジメントの実施により、

ROE・ROICの維持・向上を図ってまいります。

5. 期末配当予想の修正（増配）に関して

変更前の配当方針

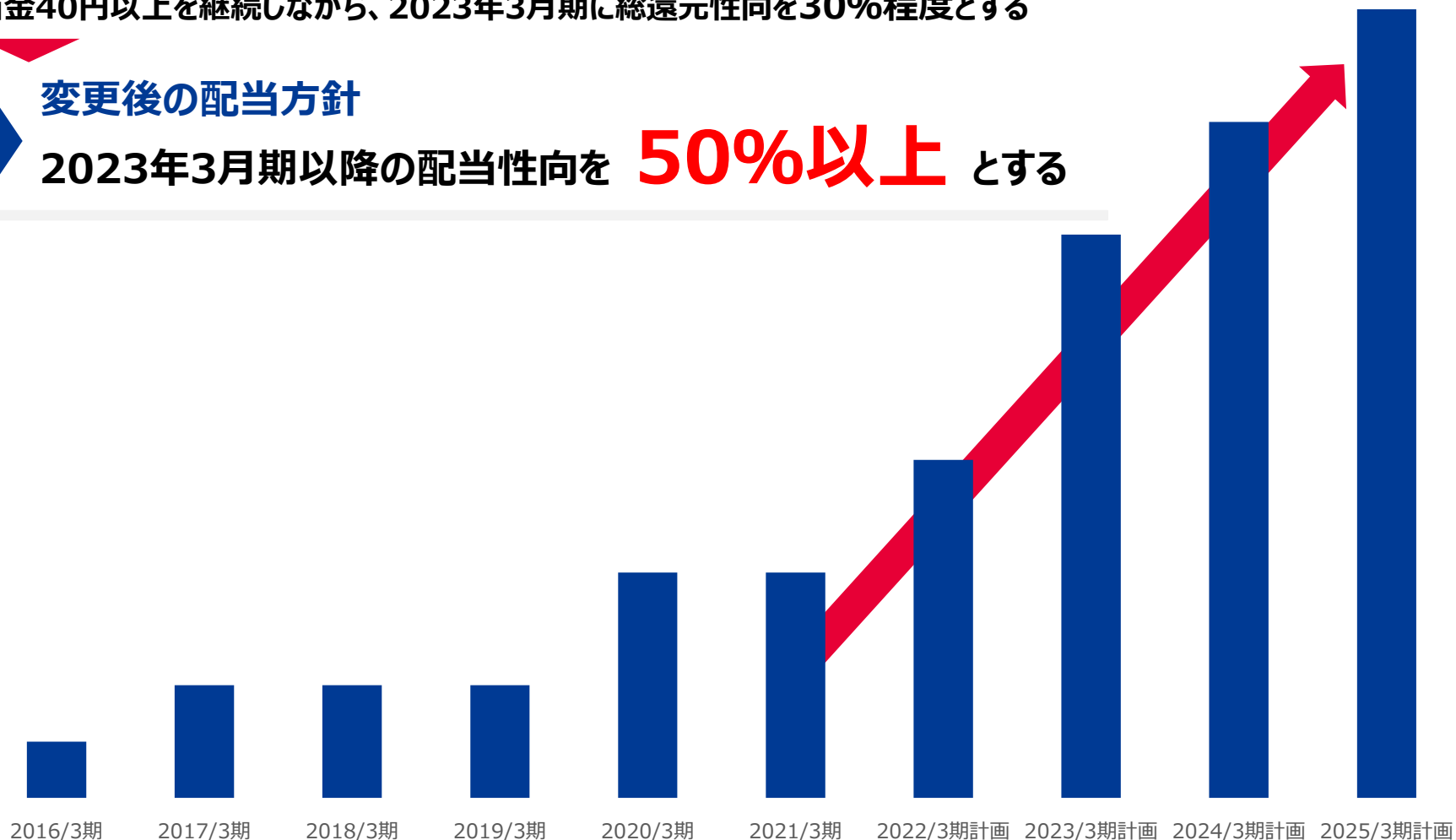
配当金40円以上を継続しながら、2023年3月期に総還元性向を30%程度とする

年間配当金



変更後の配当方針

2023年3月期以降の配当性向を **50%以上** とする



今後の企業価値向上策 に関する説明資料

1. 現中期経営計画の状況

2020年5月に長期ビジョンである2030年ビジョン、および3か年の中期経営計画である
“Challenges for the future”を策定。

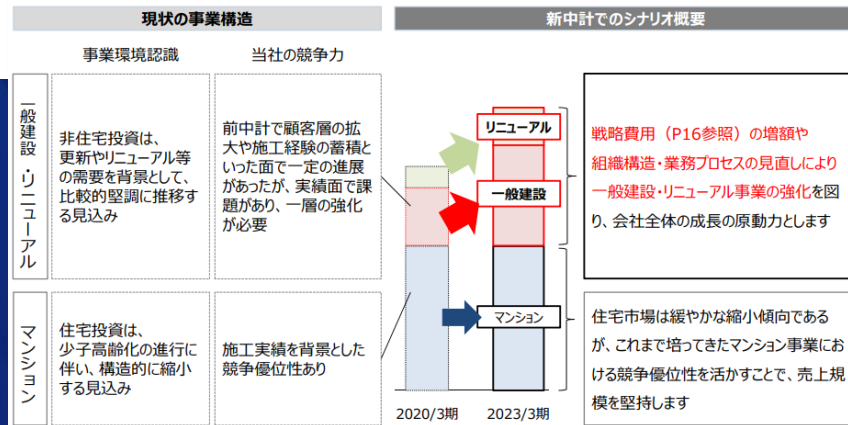
策定初年度の2021年3月期はマンション・リニューアル事業は減収減益で伸び悩んだものの、
 一般建設事業はコロナ禍でも増収増益が確認され、中計のテーマである
一般建設・リニューアル事業の強化加速において一定の成果は確認された。

新中期経営計画 Challenges for the future

全社方針 成長分野に経営資源をより集中的に配分し、人材資源の確保・育成と技術革新・生産性向上を図ります

マンション事業	一般建設事業	リニューアル事業
生産性・品質向上に努めることで顧客からの評価をさらに高め、現在の収益規模を堅持します	提案力・コスト競争力に加えて、営業活動を強化することにより、民間の顧客基盤拡大と官公庁大型受注を実現します	受注・施工体制の強化により、官公庁大型案件を取り込むとともに、民間の顧客基盤を拡大し、新築建設案件への連携増加を図ります
技術・工事分野		
1. 技術力の向上 : 工業化工法の積極導入、意匠設計・構造設計力の強化、外部連携 (JV) 推進 2. 人材育成の強化 : 若手・現場技術者の早期戦力化、中堅クラス社員の能力底上げ、育成の体系化 3. 組織体制の見直し : 収益の源泉である現場を支える、組織・体制の充実		
事業基盤方針		
1. 人材育成・管理強化 : 売上高拡大に向けた採用強化、社員にとっての働きやすさ向上 2. 組織体制の整備 : 一般建設・リニューアル分野強化を加速させる営業体制の実現 3. 生産性向上 : 情報システム整備・拡充と業務プロセスの見直しにより、社員1人当たり生産性を向上 4. 実行力強化 : PDCA活動の着実な継続		

当社は、マンション市場が構造的に縮小する中で、マンション事業で売上規模を維持しつつ、一般建設・リニューアル事業の強化を加速させてまいります。



2.現中期経営計画の見直し

前期の実績を踏まえ、一般建設・リニューアル事業の更なる強化について検討を重ねる中、

東証市場再編が契機となり、2030年までのマイルストーンを再考。

企業価値・株主価値向上のために、**プライム市場を目指して課題への取組を断行し、**
現中計に投資家視点を取り入れる必要性を認識した。

大末建設の課題



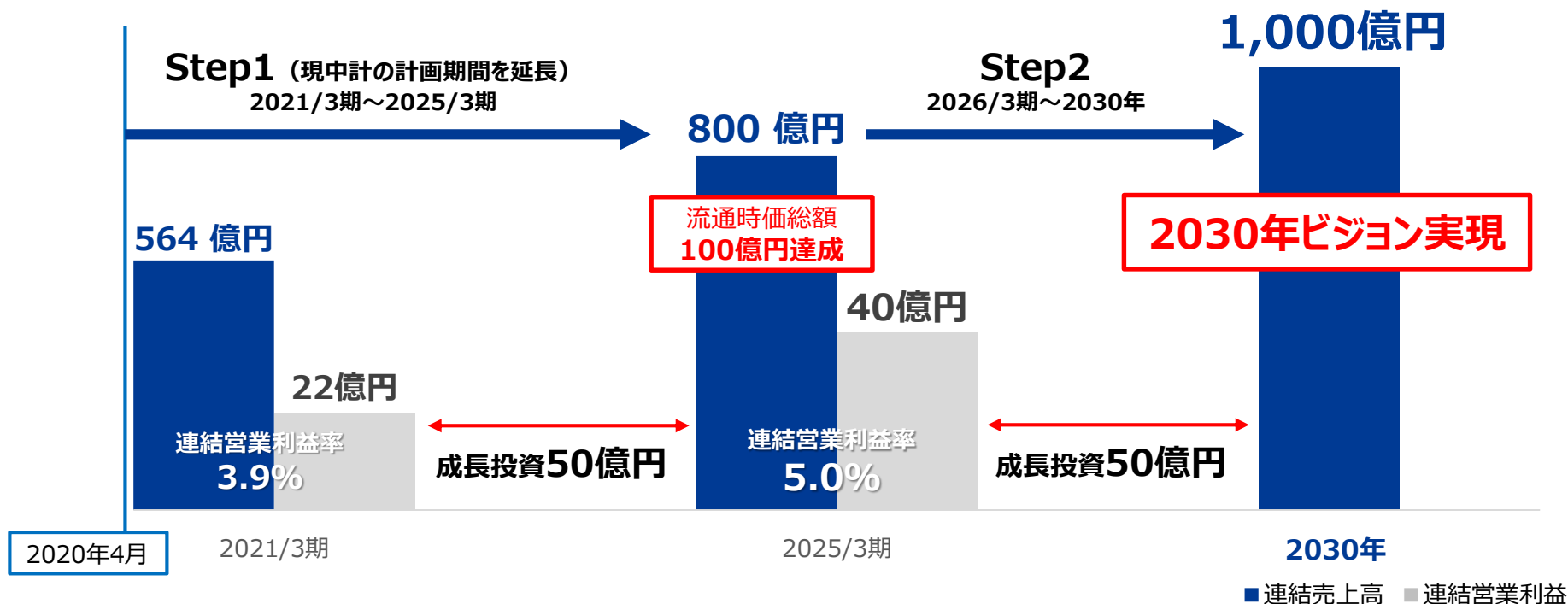
建設業界の課題



3.取組の時間軸 〈新マイルストーン〉

- 2030年ビジョンを実現し、企業価値を高めていくためには、より果敢な成長投資に加え、株主価値向上の視点を現中計に取り入れる必要性を認識。
- これを踏まえ、旧マイルストーンを見直し、現中計の最終年度を2023年3月期から2025年3月期に延長。新たな事業戦略、資本政策の実行により流通時価総額100億円の達成を目指す。

Challenges for the future



4.取組の基本方針

- 株主価値の向上を目的と位置づけ、**連動した事業戦略と資本戦略**、それを支えるガバナンス体制を構築
- 当面は課題解決に資する優先度の高い投資と、バランスシートマネジメントにより成長・改善を目指す



5-1.新・事業戦略について①

攻め・守りのDXを中心とする資本戦略と連動した成長投資により収益力を改善し

ROE・ROICを維持・向上

資本収益性は他社に比べ低くはないが営業利益率の水準に課題あり

ROIC・ROEともに同業他社平均は超えており
資本収益性は高い

営業利益率の低さ（原価率の高さ）
に課題あり

EVAスプレッド 同業他社との比較※

EVAスプレッド	ROIC	税前ROIC	営業利益率	有形固定資産比率	売上原価率
当 社 1.3%	当 社 7.8%	当 社 11.7%	当 社 3.9%	当 社 2.9%	当 社 90.1%
同業他社 0.7%	同業他社 7.1%	同業他社 10.3%	同業他社 5.0%	同業他社 14.9%	同業他社 88.3%
WACC		税率	投下資本回転率	無形固定資産比率	販管費率
当 社 6.5%		当 社 32.8%	当 社 2.97	当 社 0.3%	当 社 5.7%
同業他社 6.4%		同業他社 29.7%	同業他社 2.11	同業他社 0.4%	同業他社 6.0%
ネットDELシオ	ROE			運転資本比率	減価償却費率
当 社 -57.2%	当 社 8.7%			当 社 14.3%	当 社 0.2%
同業他社 -41.0%	同業他社 7.7%			同業他社 13.2%	同業他社 0.8%

※当社と同規模のゼネコンについて2021/3期の平均値を比較（データはCapital IQより引用）

5-2.新・事業戦略について②

- 本業の収益性改善に向け、Step1でDX化、受注規模の拡大などをテーマに50億円を投資。2025年3月期に連結営業利益40億円（営業利益率5.0%）を目指す
- また、Step2で50億円を投じ、周辺事業や新分野にも事業領域拡大を本格化。Step1では本業強化に係る投資テーマを優先的に取り組むが、Step2の投資テーマにも着手し、足場づくりを進める
- Step1、Step2の実行手段として、社外のリソース（M&A、専門人材の登用など）を積極的に活用

STEP1:2021/3期～2025/3期

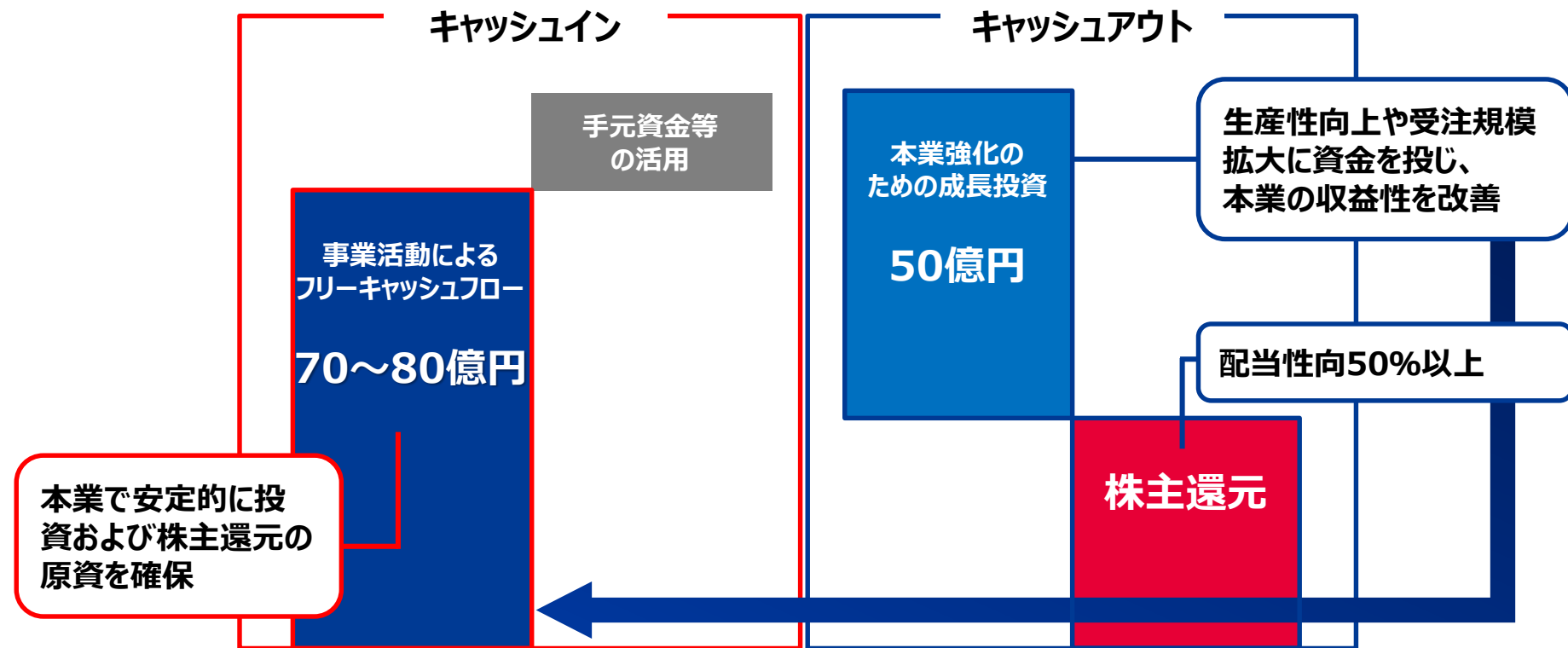
当社の課題	主な投資テーマ	投資額
DX化への対応の遅れ 営業利益率の低下（原価率の上昇） 受注規模の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 建設現場を中心とするDX化（守りのDX） ・ 工業化、BIM化などの推進による生産性の向上 ・ 受注拡大に向けた営業関連業務のDX化（攻めのDX） ・ 50～100億円以上の超高層、超大型案件への進出 	50億円

STEP2:2026/3期～2030年

当社の課題	主な投資テーマ	投資額
事業領域拡大 請負外の収益源の確保 ESG,SDGsへの対応、脱炭素社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・ カーボンニュートラル実現に向けた、ZEB、ZEH、木造などのゼロエネ関連技術の開発、取得 ・ 土木事業への再進出 ・ 不動産事業への進出 ・ 再生可能エネルギーなどの環境事業への進出 	50億円

6.新・資本戦略について

- 本業で獲得した資金をベースに、財務健全性を保ちながら、50億円規模の成長投資と配当性向50%以上の株主還元を実現
- 成長投資により本業の収益を伸ばしていくことで、ROE・ROICの維持・向上を図る



Step1 (2023/3期~2025/3期) 3か年のキャッシュの状況

7.ガバナンス強化について

- 独立社外取締役の1/3以上の選任など、2021年6月改訂のコーポレートガバナンス・コードでプライム市場向けに適用される原則を中心に実施し、より高いガバナンス水準を備える企業を目指す
- ESG関連の取り組み、IRの強化もガバナンスの強化と並行で推進していく

2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードのうち、プライム市場向けに適用される原則

- 1-2④ 機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームを利用可能とすべき
- 3-1② 開示書類のうち必要とされる情報について、英語での開示・提供を行うべき
- 3-1③ TCFD又は同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実を進めるべき
- 4-8 取締役会において独立社外取締役3分の1以上（必要な場合は過半数）を選任すべき
- 4-10① 指名委員会・報酬委員会について独立社外取締役過半数を基本とし、独立性に関する考え方・権限・役割等を明らかにすべき

上記の原則を中心に、コーポレートガバナンス・コードの実施に向けて取り組む

加えて、ESG関連の取り組み、IR情報の拡充や投資家との対話などを推進する

安心と喜びあふれる空間を創造する会社



大末建設

本資料に関するお問い合わせ先

大末建設株式会社 経営企画部

TEL : 06-6121-7127

E-mail : dai-info@daisue.co.jp