

---

**2023年3月期 決算説明**

**プライム市場上場維持基準の適合  
に向けた進捗状況**

2023年5月26日

---



**大末建設**

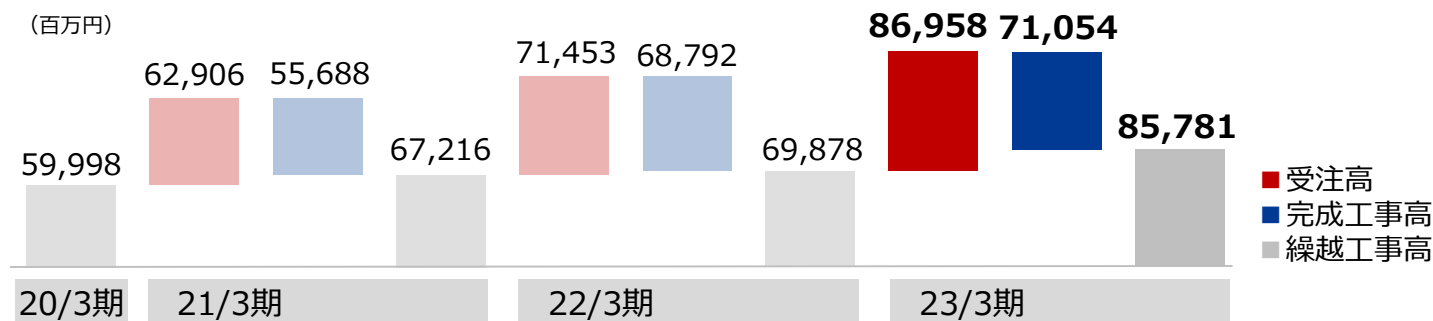
# 1.23/3期決算サマリー

## 連結 完成工事高

**71,054百万円** (前年同期比 +3.3%)

完成工事高は、前期からの繰越工事高の増加および住宅分野での大型案件の獲得による受注高の大幅な増加により、前年同期比3.3%増加の71,054百万円

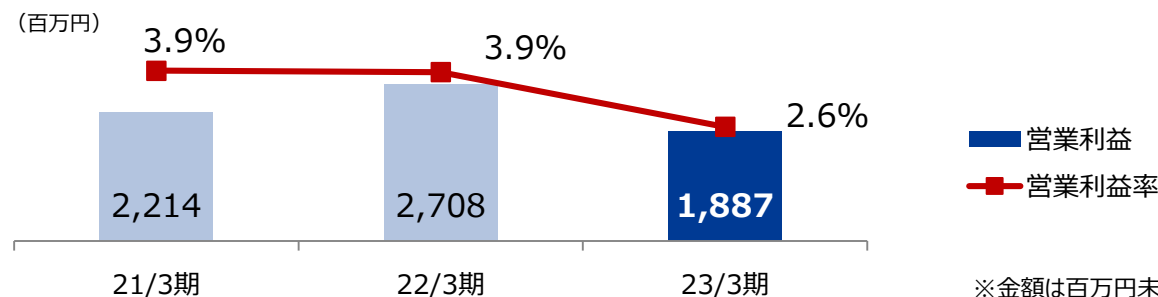
ご参考：(前期末)繰越工事高+受注高-完成工事高=(当期末)繰越工事高



## 連結 営業利益額

**1,887百万円** (連結営業利益率 2.6%)

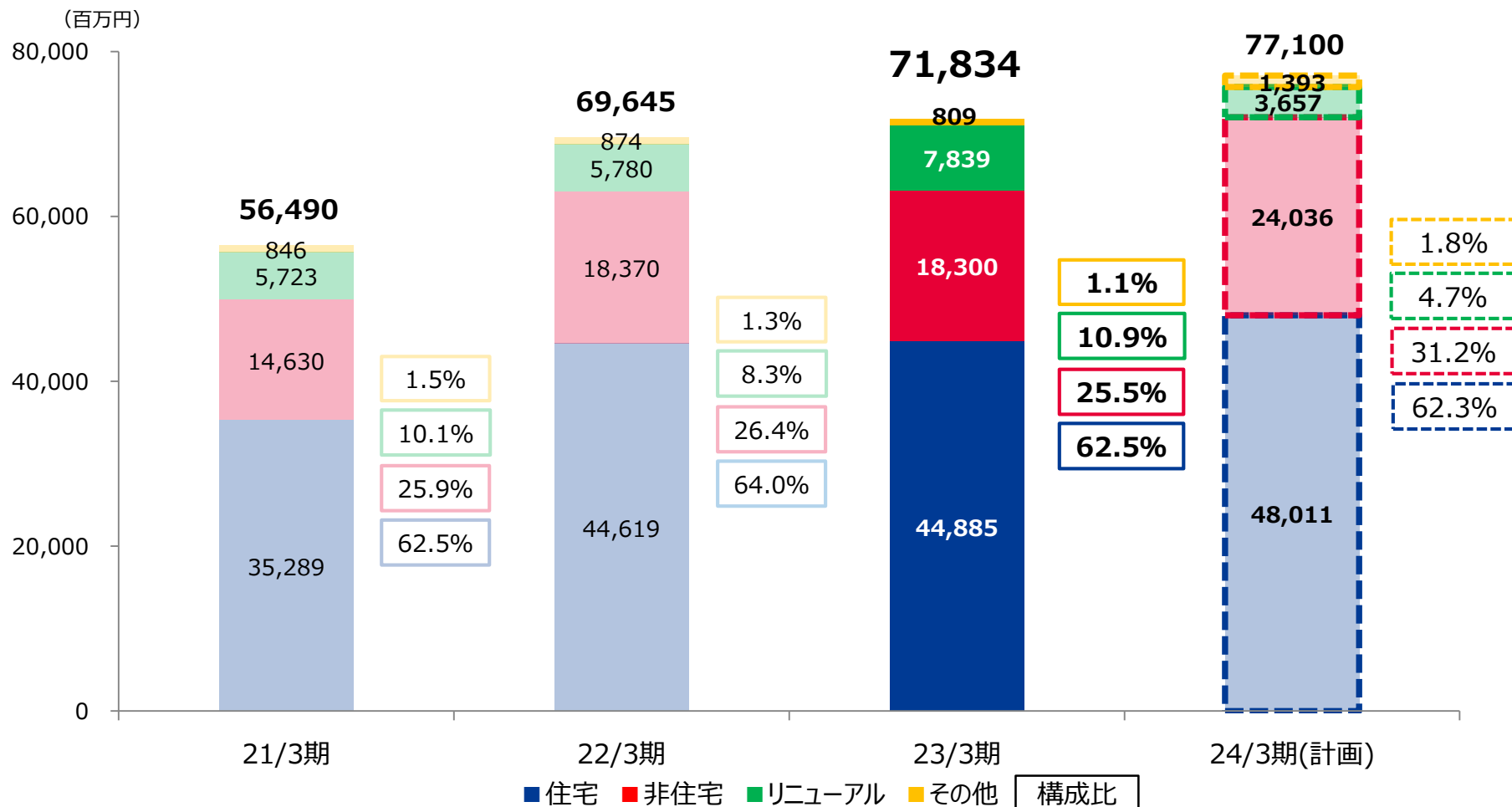
連結営業利益は、資材価格高騰、注力分野での戦略的な受注等を要因として、前年同期比30.3%減少の1,887百万円



※金額は百万円未満を切捨てて表示しております

## 2-1. 連結売上高推移

前期からの繰越工事高および受注高の増加などにより、前年同期比3.1%増加の71,834百万円。  
2030年ビジョンの計数目標である売上高1,000億円達成へ向けて順調に推移



※23/3期より分類基準を変更しております。なお、過年度の数値については変更後の分類基準に合わせて調整しております

## 2-2.主な完成工事

### 住宅



Brillia練馬春日町

東京建物株式会社／東京都



ラティエラ大鳥居

東京ガス不動産株式会社／東京都



プライド大宮桜木町

野村不動産株式会社／埼玉県

### 非住宅



レフ関空泉佐野 byベッセルホテルズ

JA三井リース建物株式会社／大阪府



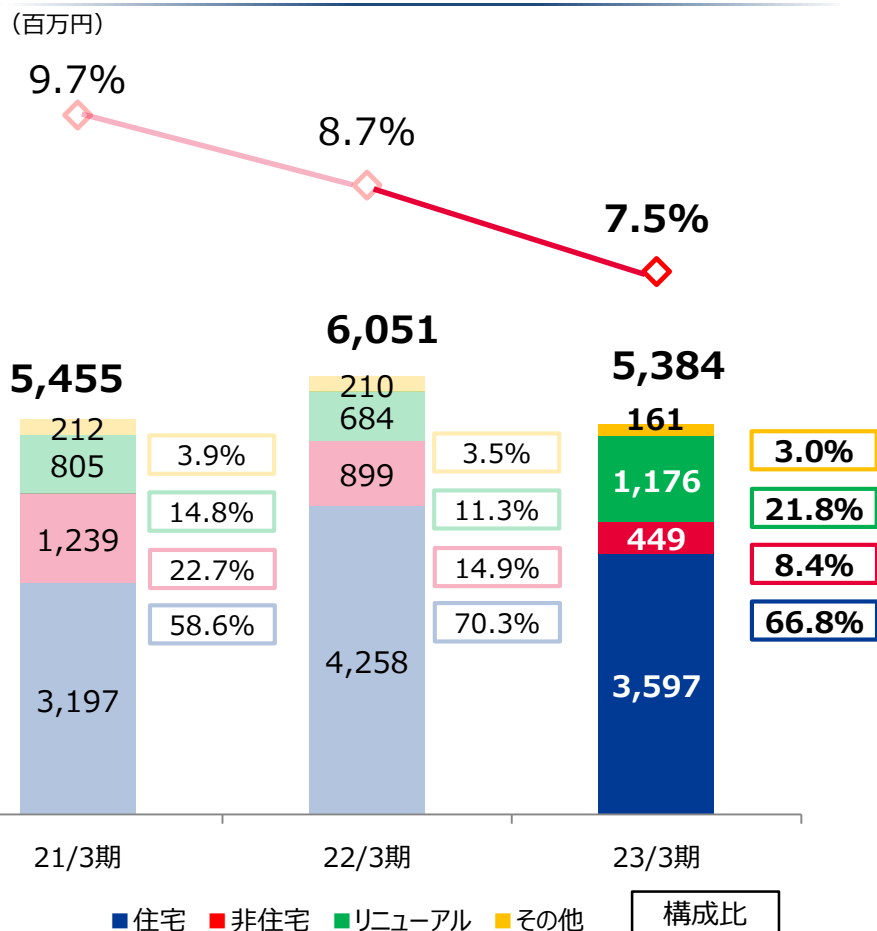
ロジクス大阪交野

三菱地所株式会社／大阪府

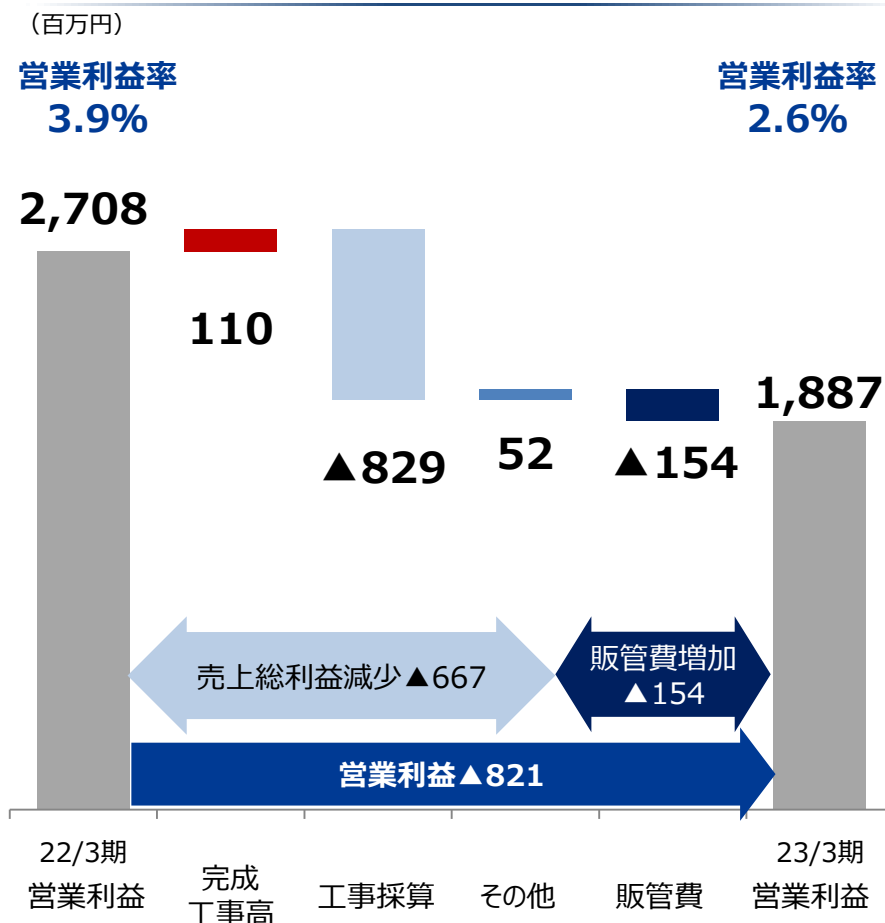
# 3-1. 売上総利益推移・営業利益の増減要因

①資材価格高騰、②注力分野での戦略的な受注等により、売上総利益は前年同期比11.0%減少の5,384百万円、営業利益は前年同期比30.3%減少の1,887百万円

### 売上総利益推移



### 営業利益増減



※23/3期より分類基準を変更しております。なお、過年度の数値については変更後の分類基準に合わせて調整しております

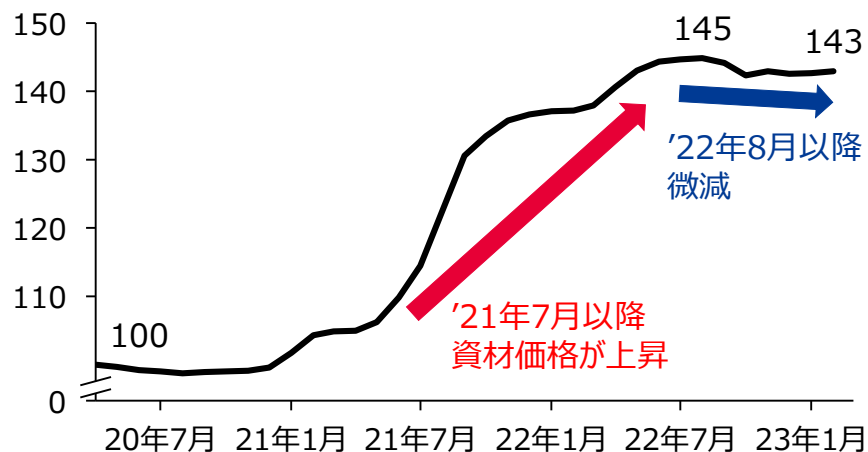
## 3-2. 利益率低下要因と改善に向けた取組

利益率低下は①資材価格高騰、②注力分野での戦略的実績獲得が主要因であり、一時的な影響。資材価格高騰が一段落し、非住宅分野でも利益改善傾向であることから、今後は利益改善見通し

### 要因① 資材価格の高騰

- 期初想定を上回る勢いで資材価格の高騰が進み、複数案件で採算が低下
- 22年8月以降は微減傾向で推移しており安定の兆し

建設資材価格指数（全国）※1



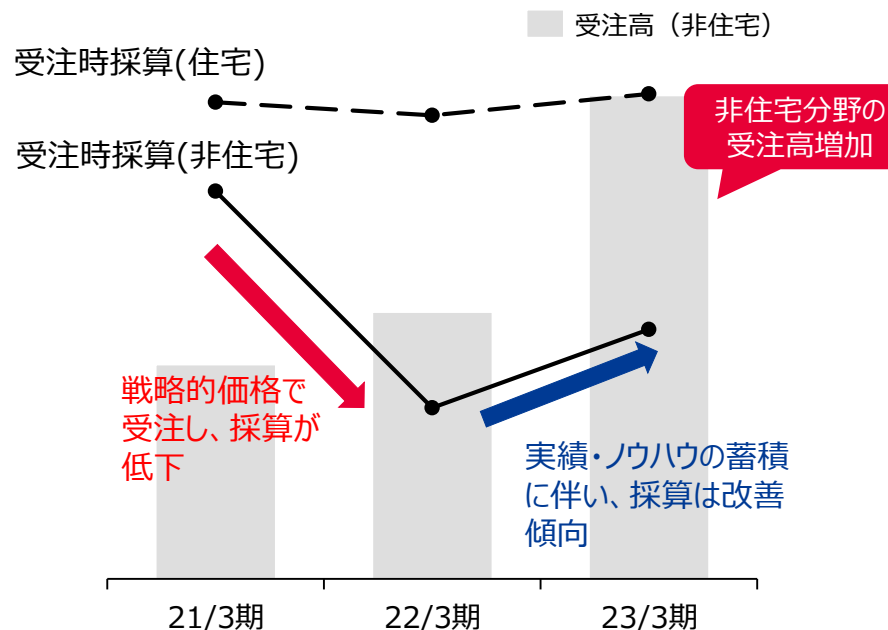
更なる資材価格高騰への備えとして、**価格変動にタイムリーに対応できる体制強化**（物価上昇時の価格交渉の徹底・営業DX等）を推進中

※1: 一般財団法人「経済調査会」公表データに基づき作成 2020年4月を100とし算出

### 要因② 注力分野での戦略的実績獲得

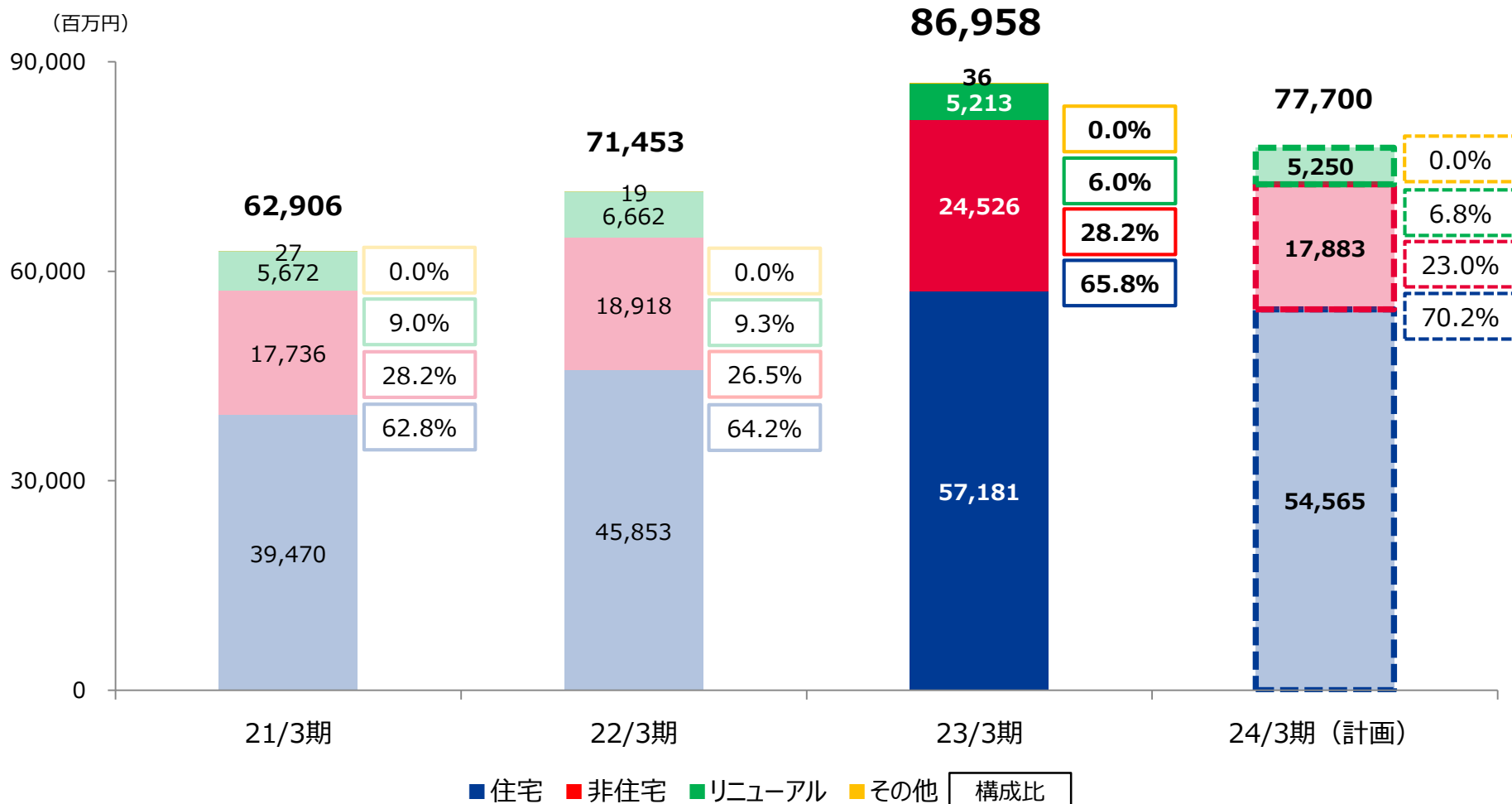
- 22/3期は、非住宅（特に物流）案件において、実績・ノウハウ獲得のため、戦略的価格で受注
- 実績・ノウハウの蓄積に伴い、23/3期からは受注時採算は回復傾向

受注高・受注時採算イメージ



# 4-1. 連結受注高推移

主力分野の大型マンションの受注、注力分野の物流倉庫などで受注を伸ばし、高水準となる86,958百万円を確保



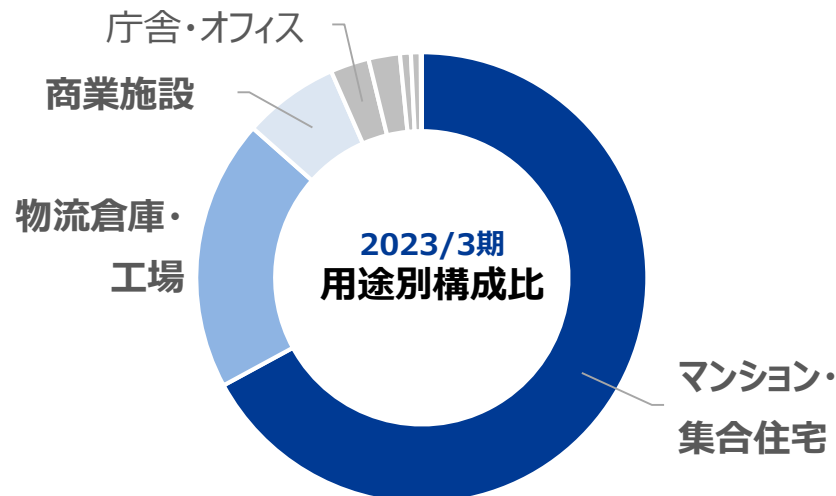
※23/3期より分類基準を変更しております。なお、過年度の数値については変更後の分類基準に合わせて調整しております

## 4-2. 連結受注高内訳

**用途別** 主力分野のマンション・集合住宅、  
注力分野の物流倉庫、商業施設で増加 (百万円)

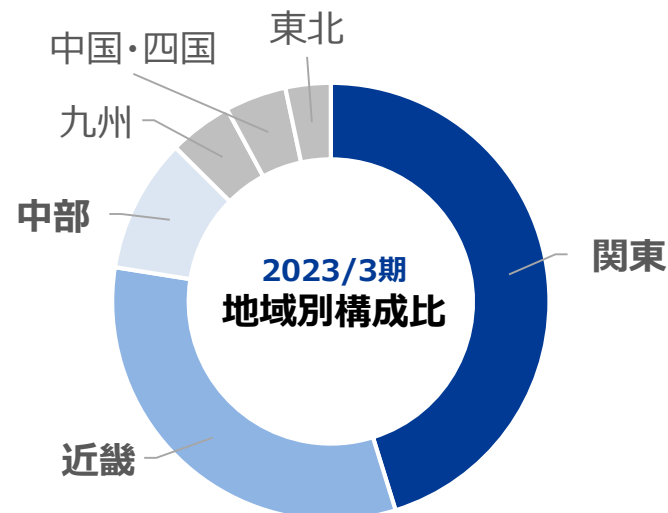
	2021/3		2022/3		2023/3	
		構成比		構成比		構成比
マンション・集合住宅	41,851	66.5%	46,775	65.5%	58,337	66.9%
物流倉庫・工場	9,745	15.5%	13,947	19.5%	16,919	19.5%
商業施設	2,809	4.5%	2,634	3.7%	5,979	6.9%
庁舎・オフィス	1,878	3.0%	3,241	4.5%	2,415	2.8%
医療・福祉・高齢者住宅	2,195	3.5%	1,055	1.5%	1,956	2.3%
教育・文化・スポーツ	2,737	4.4%	2,657	3.7%	675	0.8%
イベントホール	1,662	2.6%	1,122	1.6%	614	0.7%
その他	27	0.0%	20	0.0%	59	0.1%
合計	62,906	100.0%	71,453	100.0%	86,958	100.0%

※リニューアル工事は建物用途に応じて分類



**地域別** 当社の主戦場である関東・近畿・中部  
すべてで増加 (百万円)

	2021/3		2022/3		2023/3	
		構成比		構成比		構成比
関東	28,562	45.4%	33,069	46.2%	39,315	45.3%
近畿	22,193	35.3%	18,920	26.5%	28,085	32.3%
中部	4,852	7.7%	6,977	9.8%	8,630	9.9%
九州	4,572	7.3%	3,983	5.6%	4,072	4.7%
中国・四国	2,284	3.6%	4,739	6.6%	3,947	4.5%
東北	440	0.7%	3,764	5.3%	2,906	3.3%
合計	62,906	100.0%	71,453	100.0%	86,958	100.0%



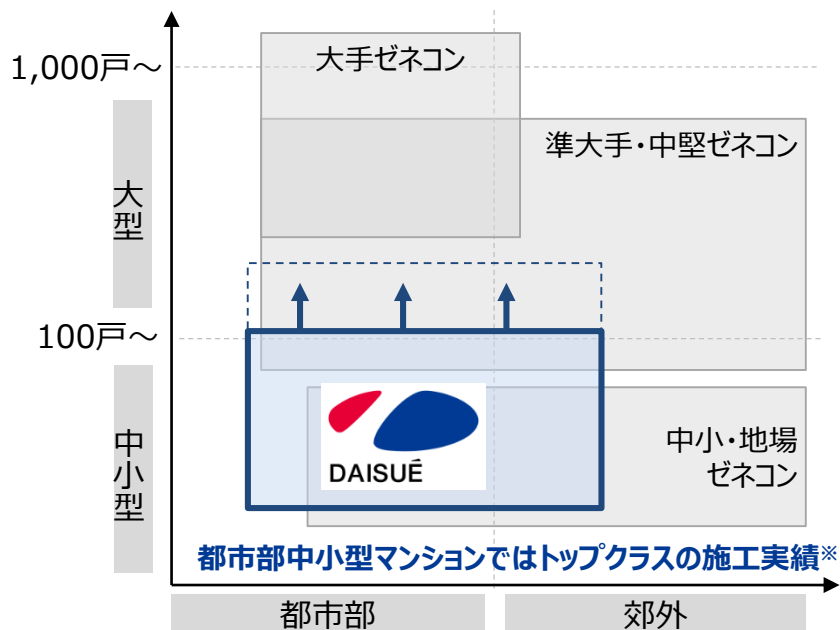


# 4-3.住宅分野の好調要因 1/2

当社は、都市部の中小型マンションを主戦場としており、同領域ではトップクラスの施工実績を有する。加えて、近年ではマンションの大型化・高層化のトレンドを踏まえ、大型案件の対応力強化にも注力

## 当社は都市部・中小型マンションが主戦場

近年他社が非住宅分野に注力する中、当社は都市部の中小型のマンションに集中して実績を蓄積  
同領域では、**トップクラスの実績**を有する

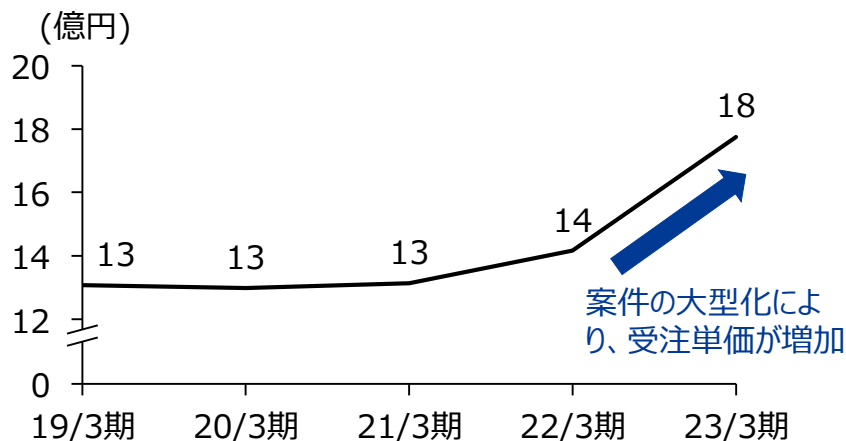


出所：不動産経済研究所「全国マンション市場動向」に基づき自社推計

## 近年では大型案件への対応力も強化

マンションの大型化・高層化のトレンドを踏まえ、当社でも高層マンションへの対応力を強化中  
**受注単価は増加傾向にあり、成果が表れ始めている**

### 当社の受注単価推移



#### 【大型案件受注実績】

- ・ (仮称)グランドメゾン北堀江2丁目計画 (178戸)
- ・ 宮元町第二地区優良建築物等整備事業 住宅棟 (250戸)

# 4-3.住宅分野の好調要因 2/2

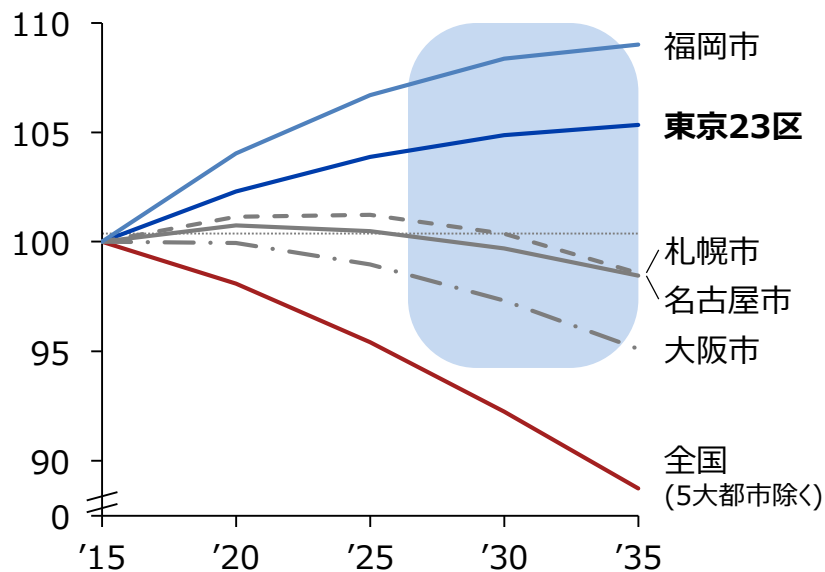
当社主戦場の都市部は人口減少の影響が少なく、今後も安定した受注環境が見込まれるほか、案件の大型化に伴い受注単価も上昇の見通し

全国的には人口減少に伴い、マンション市場は縮小傾向と見られているが...

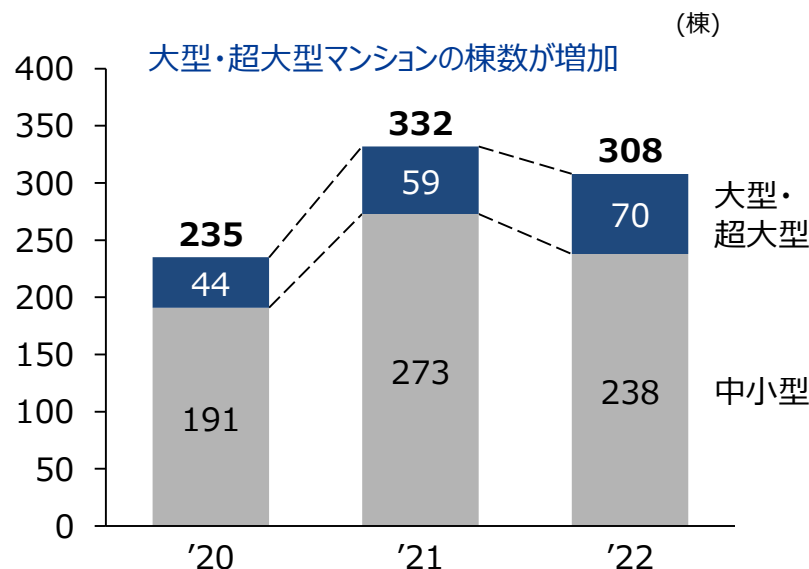
当社主戦場の都市部では人口減少影響は限定的  
東京23区は当面人口流入が続く見通し

近年マンションの大型化傾向は顕著であり、  
受注単価も上昇基調

将来人口推計(増減指数)<sup>※1</sup>



5大都市における竣工物件数<sup>※2</sup>



※1：国勢調査人口推計に基づき作成。2015年の人口を100とし算出

※2：不動産経済研究所調査結果『新築分譲マンション物件データ(2020-2022年供給分)』に基づき作成

# 4-4.主な受注工事

※案件は完成イメージになります

## 住宅



ザ・ライオンズ覚王山

株式会社大京／愛知県



アルビオ・ガーデン新倉敷駅前

ミサワホーム中国株式会社／岡山県



(仮称)グランドメゾン北堀江2丁目計画

積水ハウス株式会社／大阪府

## 非住宅



(仮称)LOGIFRONT厚木

日鉄興和不動産株式会社／神奈川県



宮元町第二地区優良建築物等整備事業※1 商業棟

宮元町第二地区優良建築物等整備事業共同施行者協議会／群馬県

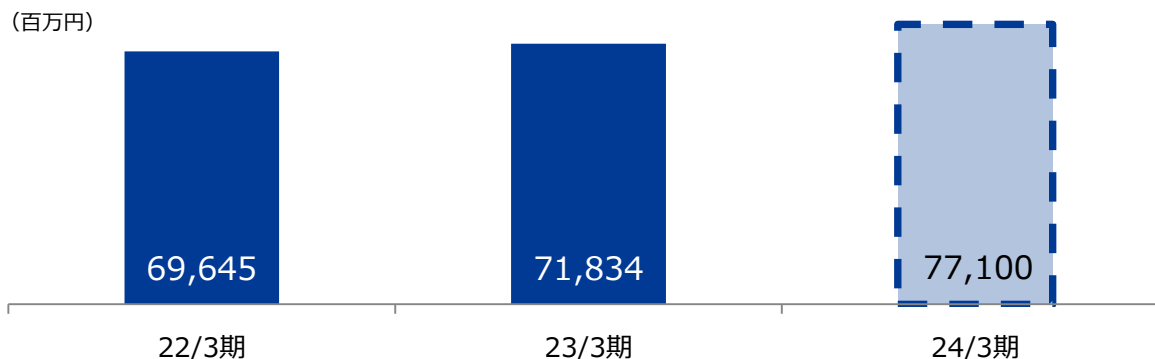
※1百貨店および分譲マンション等の複合再開発事業。当社が一括受注

# 5.24/3期計画サマリー

## 連結 売上高

**77,100百万円** (前年同期比 +7.3%)

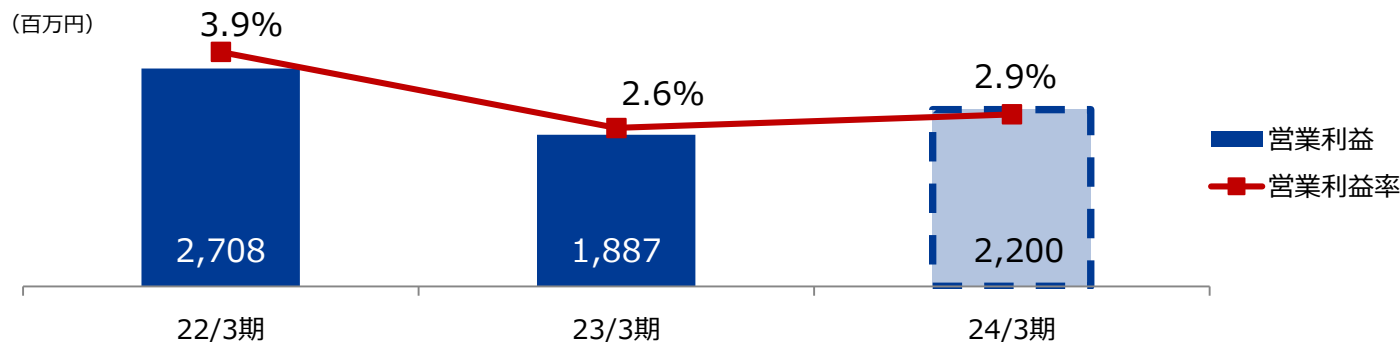
23/3期の大幅な受注高の増加などにより、24/3期は前年同期比7.3%増加の77,100百万円を見込む



## 連結 営業利益額

**2,200百万円** (連結営業利益率 2.9%)

期末に向けて工事採算の改善が徐々に進むことで、前年同期比312百万円増加の2,200百万円を見込む (前年同期比 +16.6%)



# 6.連結貸借対照表

資産の部では、主に流動資産のうち売上債権（受取手形・完成工事未収入金等、電子記録債権）が前期比減少。負債・純資産の部では仕入債務（支払手形・工事未払金等、電子記録債務）などの減少により、流動負債が減少するとともに、利益剰余金の増加などにより、純資産が増加

## ■資産の部 ▲3,037

(百万円)

資産合計

48,662



22/3期

資産合計

45,625

現預金	2,666
売上債権	▲ 6,493
流動資産	▲ 3,653
有形・無形固定資産	541
投資その他の資産	74

- 流動資産
- 有形・無形固定資産
- 投資その他の資産

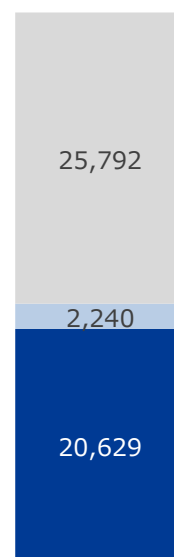
23/3期

## ■負債・純資産の部 ▲3,037

(百万円)

負債・純資産合計

48,662



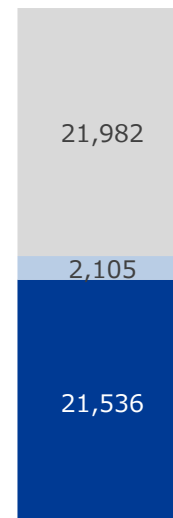
22/3期

仕入債務	▲ 2,462
有利子負債	▲ 93
未成工事受入金	▲ 392
未払法人税等	▲ 580
工事損失引当金	▲ 224
流動負債	▲ 3,809
有利子負債	▲ 83
固定負債	▲ 134
利益剰余金	587
純資産	906

- 流動負債
- 固定負債
- 純資産

負債・純資産合計

45,625



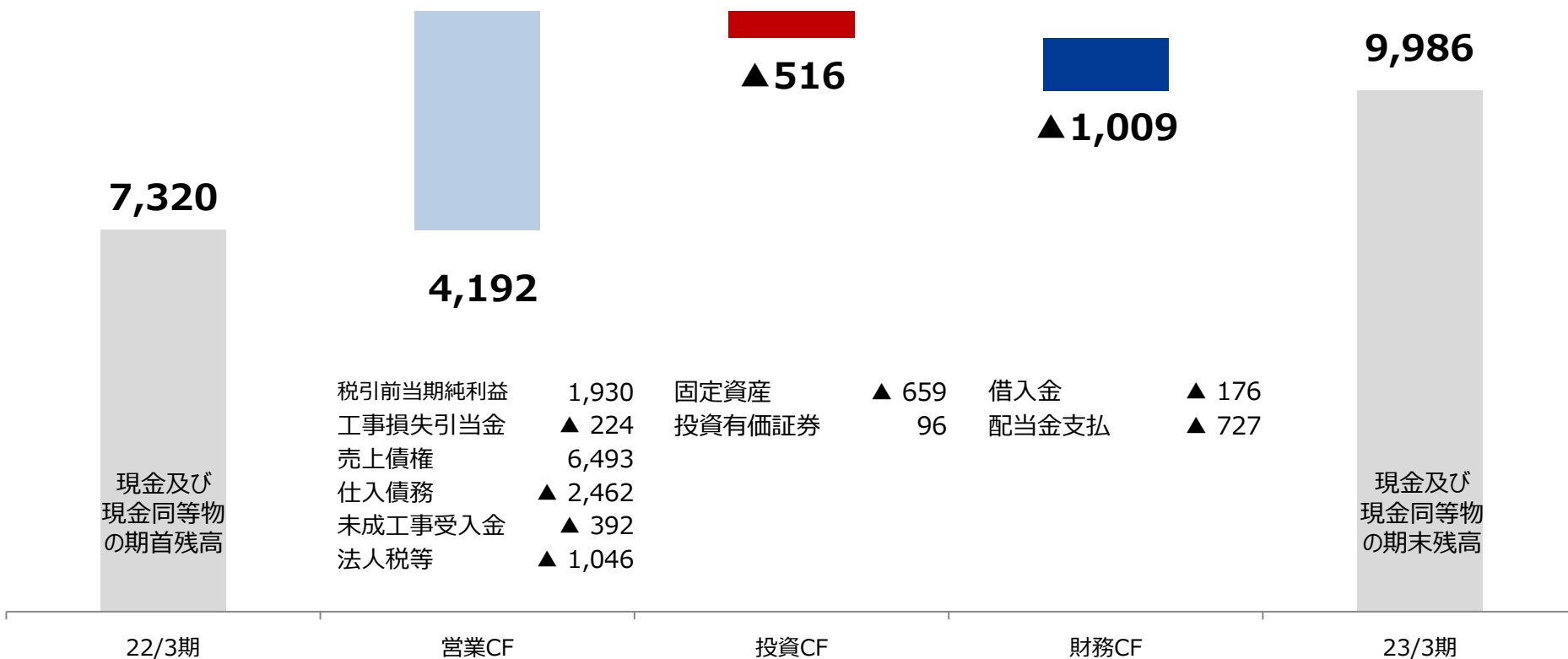
23/3期

自己資本比率	22/3期	23/3期
	42.4%	47.2%

# 7. 連結キャッシュ・フロー

現金及び現金同等物の期末残高は、仕入債務（支払手形・工事未払金等、電子記録債務）の減少や法人税等の支払い、配当金支払いなどにより減少するものの、売上債権（受取手形・完成工事未収入金及び契約資産、電子記録債権）の減少、税引等調整前当期純利益の計上などにより2,666百万円増加し、9,986百万円となる

(百万円)



# 8.SDGsの取組み（中期経営計画より）

分野	取組みの例	目標管理指標	SDGsターゲット	2022/3期実績	2023/3期実績
<b>環境問題解決</b> <b>E</b> nvironment	既設建物の長寿命化	リニューアル・リノベーション受注金額	  	53億円	38.4億円
<b>社会課題解決</b> <b>S</b> ocial	現有建造物の強靱化	耐震改修工事の受注件数	 	6件	3件
	建設技術の研究開発	新規技術開発の取組件数	 	5件	2件
	生産性向上	社員1人当たり売上高向上率 ※2020/3期実績比	  	+0.8%	▲0.0%
<b>企業統治</b> <b>G</b> overnance	コンプライアンス意識向上	役職員への教育回数	 	15回	15回

# 9.SDGsの取組み（ご参考）

「OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション(OZCaF)」の趣旨に賛同、参加団体として参画

「OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション(OZCaF)」とは？



「持続可能な開発目標(SDGs)」に関する一層野心的で先進的な取組みを大阪から具体化し、これを全国へと波及させ、2050年の脱炭素化社会実現における先導的な役割を果たしていく目的で設立

2023.3.14開催 「OZCaF Innovation Conference」にて当社もパネリストとして登壇  
脱炭素社会に向けた取組み等について議論

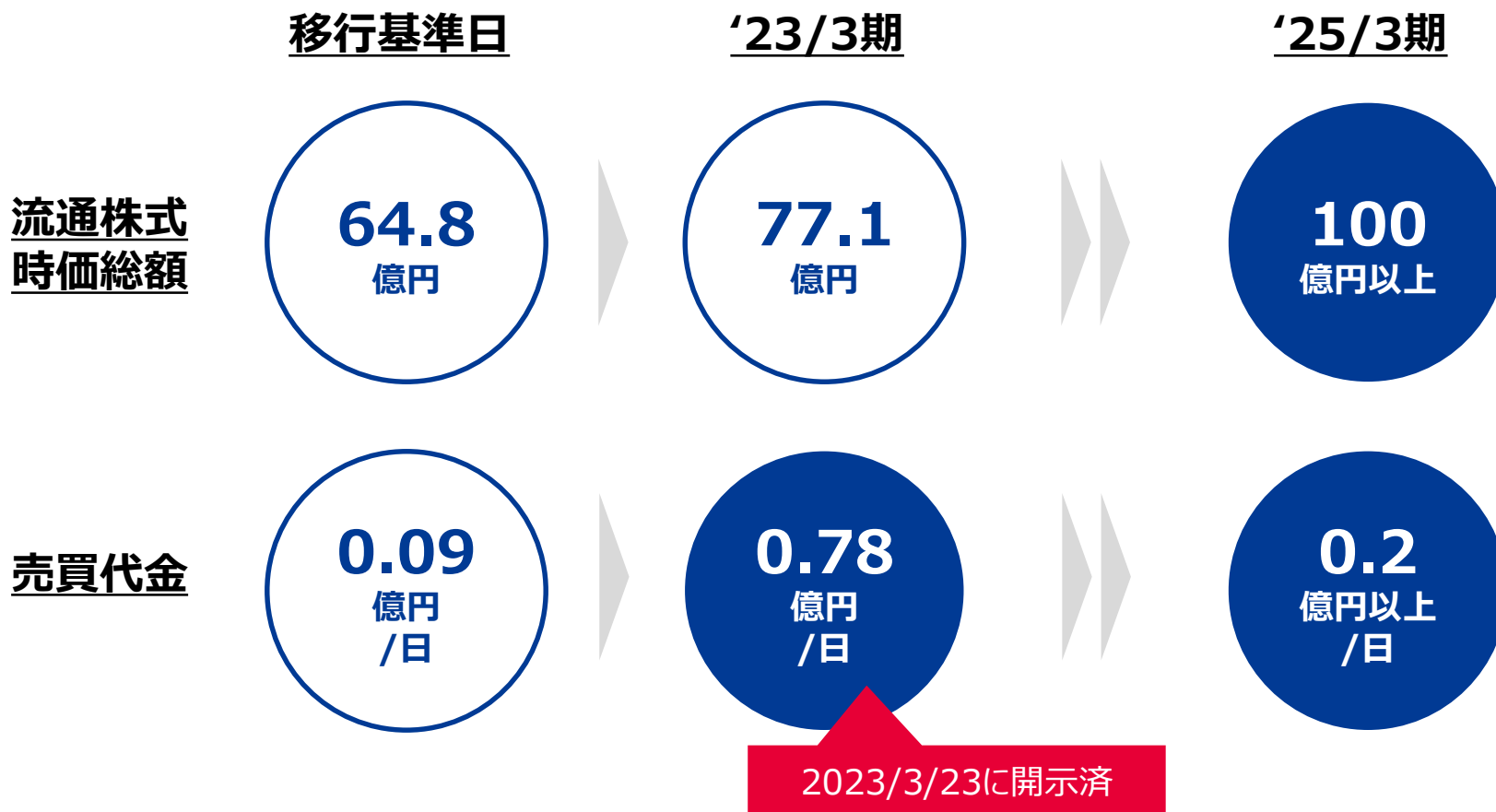




# プライム市場上場維持基準の 適合に向けた進捗状況

# プライム上場維持基準の適合状況サマリ



上場維持基準未達項目のうち、流通株式時価総額は23/3期判定時点で未達なものの、  
 売買代金は基準到達し、2023年3月23日に開示を実施








※算出時期等詳細は次頁

# プライム上場維持基準の適合状況詳細

引き続き2025年3月期でのプライム基準適合を目指す

	21/3期 ※ <sup>1</sup>	移行基準日 時点※ <sup>2</sup>	適合計画書 ※ <sup>3</sup>	22/3期 ※ <sup>1</sup>	23/3期 ※ <sup>1</sup>	24/3期	25/3期
流通株式時価総額	59.3億円	64.8億円	74.0億円	86.3億円	77.1億円		100億円以上
売買代金	0.1億円/日	0.09億円/日	0.2億円/日	0.2億円/日	0.7億円/日		0.2億円以上 /日

【ご参考】適合計画書に記載した各指標の進捗状況

配当性向	26.2%	—	—	34.6%	50.7%		
ROE	8.7%	—	—	9.1%	6.3%		10%以上
ROIC	7.8%	—	—	9.1%	6.2%		10%以上
連結売上高	564億円	—	—	696億円	718億円		800億円
連結当期純利益 (連結営業利益)	16.0億円 (22.1億円)	—	—	18.1億円 (27.0億円)	13.2億円 (18.8億円)		28億円 (40億円)

※<sup>1</sup>流通株式時価総額は事業年度の末日以前3か月間の東証終値の平均値に事業年度末日の流通株式数を乗じた額、売買代金は毎年1月～12月の平均値

※<sup>2</sup>「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」より

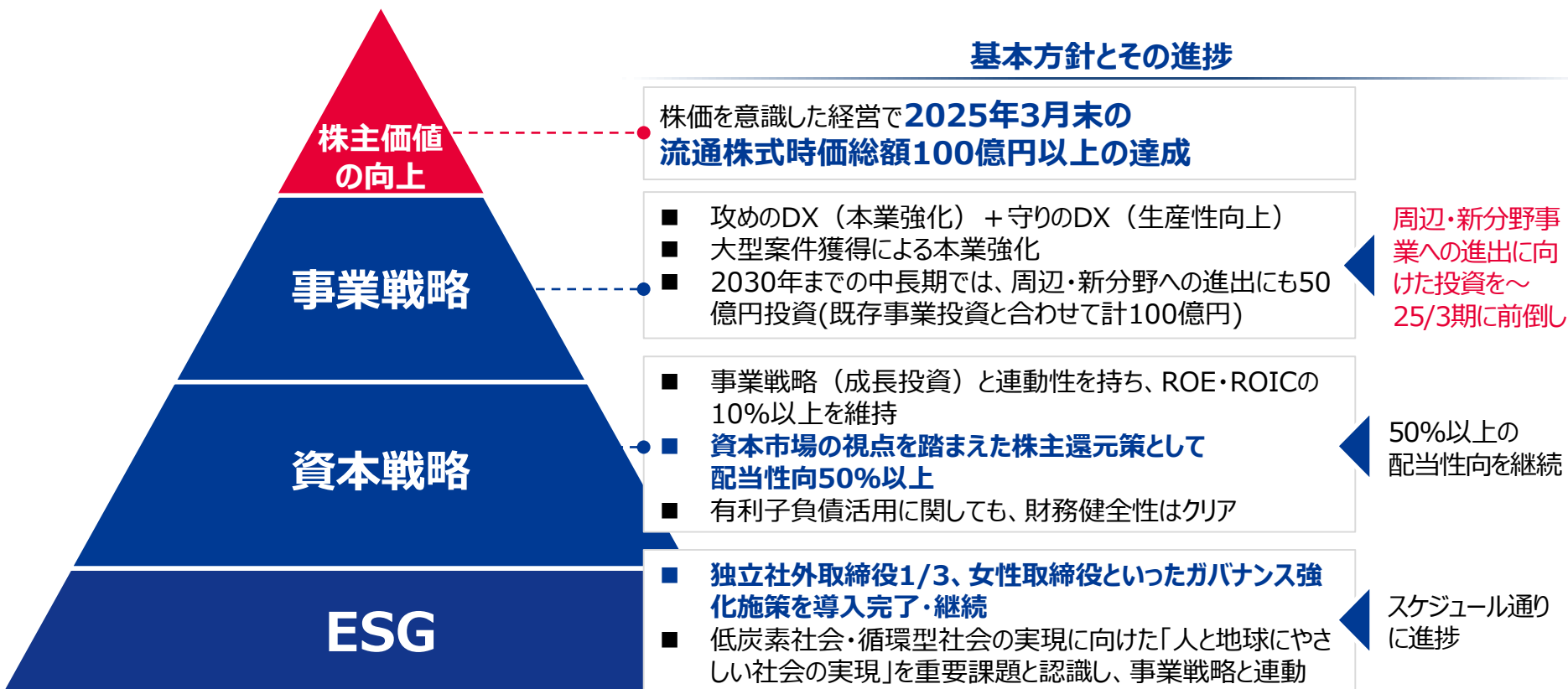
※<sup>3</sup>2021年12月15日開示「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」より、流通株式時価総額は2021年11月30日時点、売買代金は2021年1月～2021年11月の平均値。

※<sup>2</sup>※<sup>3</sup>の流通株式数は2021年3月31日時点の流通株式数を使用

# 株主価値向上の基本方針

## 上場基準の適合・中長期的な価値向上に向けて

- 中長期的な利益体質転換・株主価値向上を目指し、次期中期計画を24/3期より前倒して検討開始
- 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



# 事業成長および投資方針

既存事業を支える事業基盤を強化するとともに、周辺・新分野に進出を加速させるため、中期計画より前倒しで、25/3期までに計100億円を投資

## 50億円

### 既存事業の技術力・収益力向上



## 50億円

### 周辺事業・新分野への進出



- DXの推進（営業・施工・設計）
- 50～100億円以上の超高層、超大型案件への進出
- ZEB、ZEH、木造などのゼロエネ関連技術の開発、取得

- 市況に左右されにくく、かつ優位性を築ける領域を狙って土木に再参入
- 土地持込営業等による施主提案への付加価値向上等を目指し、不動産事業に進出
- 再生可能エネルギーなど、SDGsへの貢献と共に成長領域の取り込みを狙う

# 既存事業の強化 – DXで目指す姿

## 25/3期中期計画・2030年ビジョン実現に向けてDXで目指す姿

### 25/3期中期計画・2030年ビジョン実現に向けた課題

- 売上高1,000億円の実現に向けた受注拡大、施工能力の強化
- ベテランから若手への技術・ノウハウ継承による若手の早期戦力化



DXによって課題を解決し、  
圧倒的なスピード感で変革を図る

### 営業DX\_営業力強化

- ・ DXシステムの活用によりベテラン営業マンのノウハウを水平展開し営業力を強化
- ・ システム化により見積スピードを向上

### 施工DX\_現場マネジメント力強化

- ・ DXシステムの活用によりベテラン所長の技術を水平展開し現場マネジメント力を強化
- ・ ICTツールの活用により作業を効率化し生産性を向上

ベテランから若手へナレッジを継承できる、  
全社で一貫した情報を活用できるDXを推進

2030年ビジョン  
実現に向け変革

### 設計DX\_設計業務の精度向上

- ・ BIMの活用により設計図面の精度を向上
- ・ BIMで図面を可視化することで施工性を向上

### 経営DX\_意思決定の迅速化

- ・ 工事の進捗などの経営・管理にかかわるデータのタイムリーな把握・分析を実現し、迅速な対策・改善活動を支援

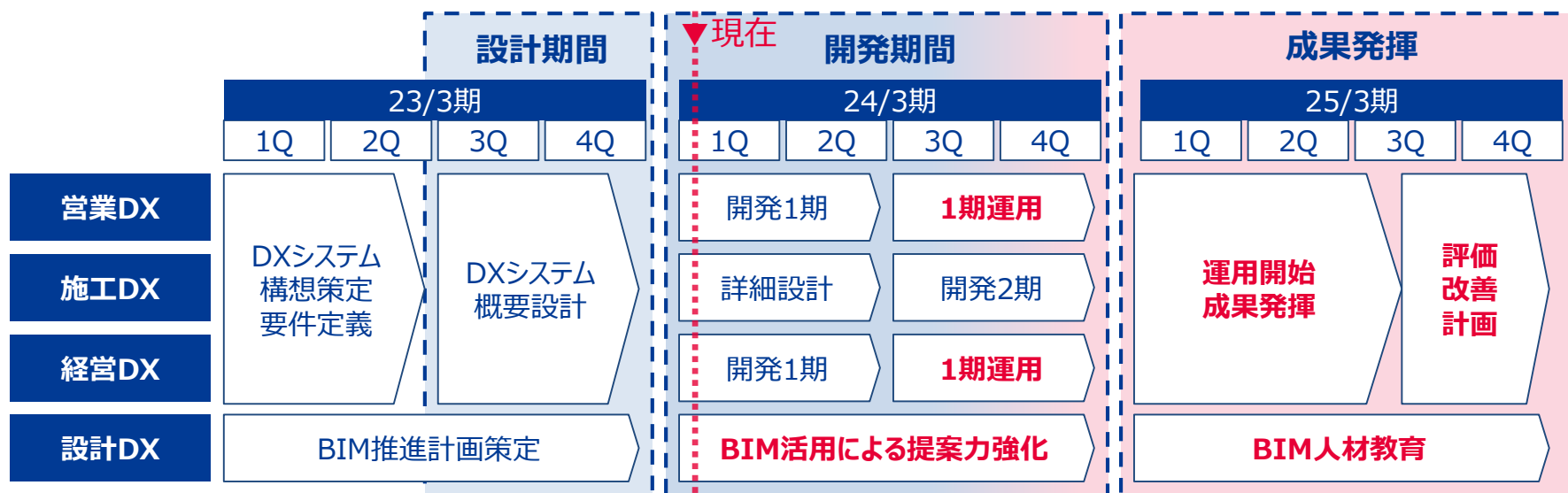
# 既存事業の強化 – DX推進体制・スケジュール

## 【 全社DX推進体制 】

全社の力を結集・進化するDX

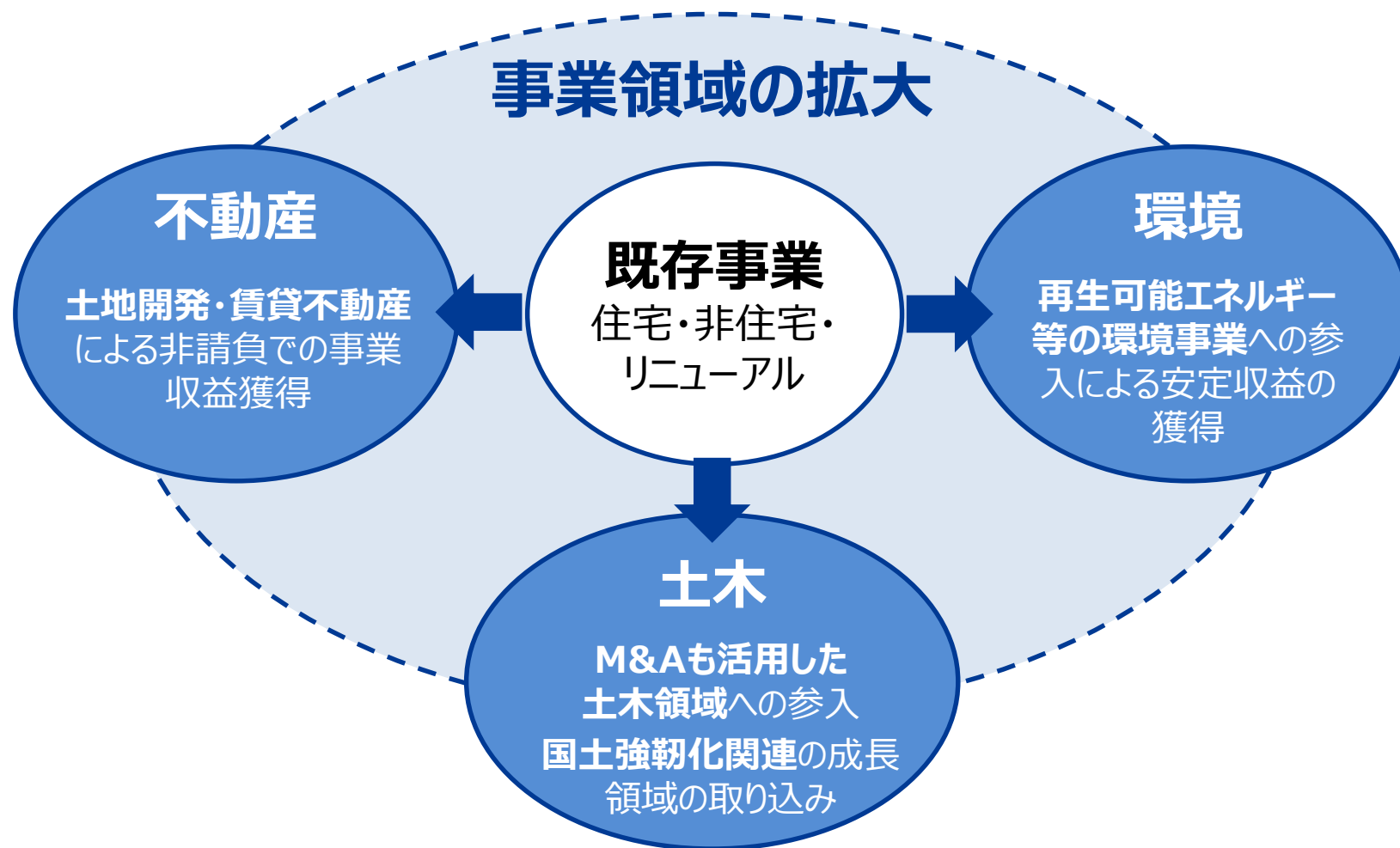


## 【 DX全体スケジュール 】



**当期から順次運用開始・効果発現を目指し、現在スケジュール通り進捗中**

# 周辺事業・新分野への進出



事業多角化によるポートフォリオ安定化を目指し、土木事業・不動産事業・環境事業への参入を検討中

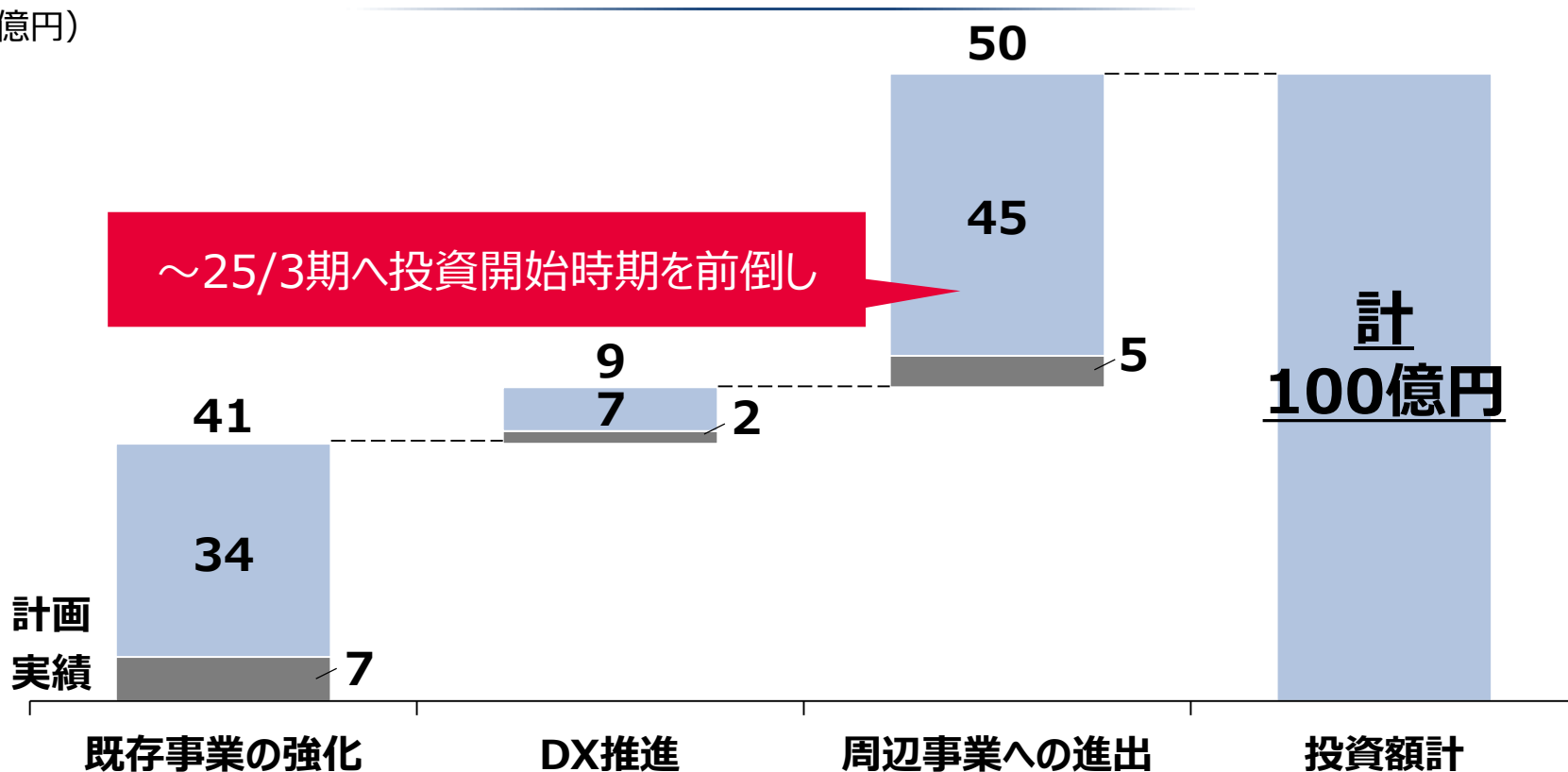


# 成長投資配分（～25/3期）

25/3期までの成長投資100億円について、配分を決定。当期までに、既存事業の強化・DX推進に9億円、周辺事業・新分野の進出に5億円の投資を実施済

## 投資額見通し

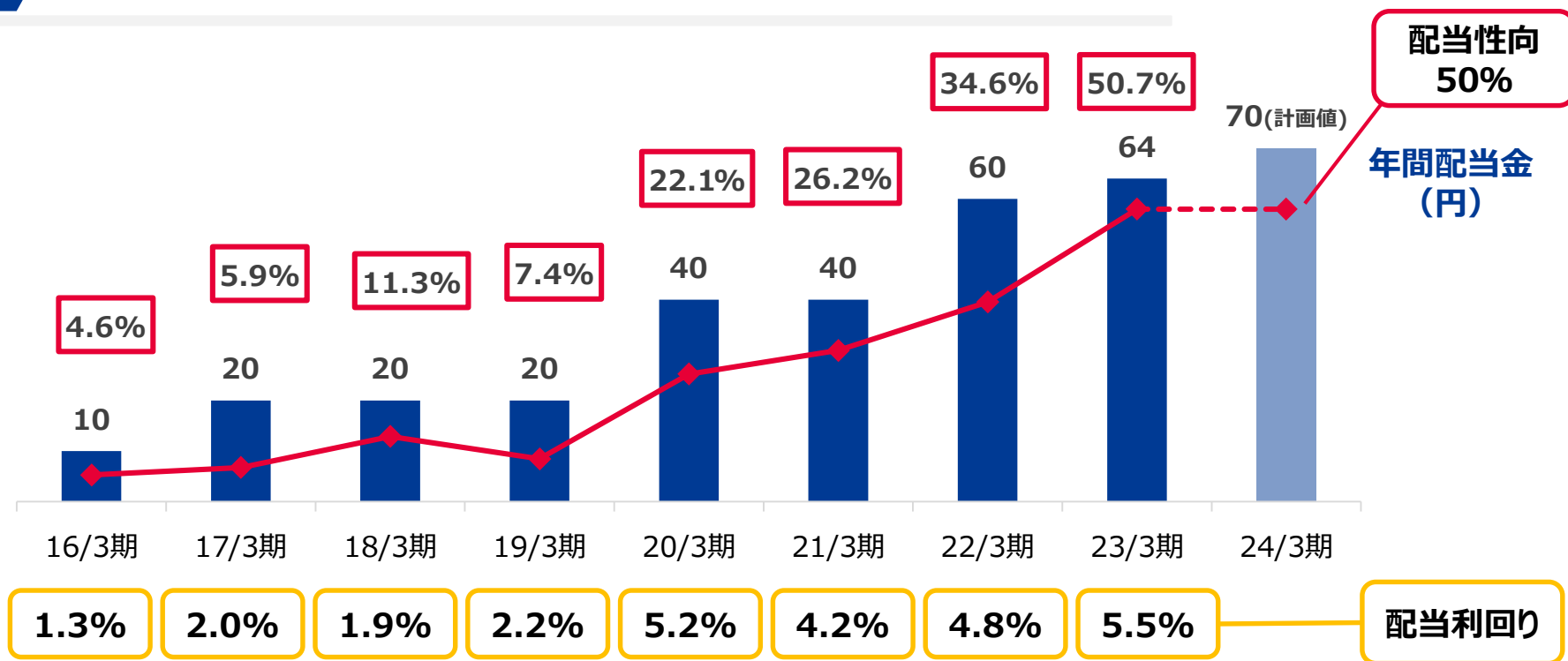
(億円)



# 株主価値向上に向けた配当政策

23/3期より予定通り配当性向を50%以上とし、株主の皆様への積極的な還元を継続

2023年3月期から配当性向を **50%以上** 実施



※2024年3月期の年間配当金は、現在の計数計画に基づくものです。実際の配当金額は、計画の達成状況により変動いたします。

# ガバナンス体制強化の取組進捗状況

スケジュール通りに各施策の導入を完了

CGコード	取組み事項	16/3期	17/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
<b>【既に取組み済の項目】</b>							
4	監査等委員会設置会社に移行		対応完了				
4-10①	指名・報酬委員会の設置、独立性	対応完了					
4-6	執行役員制度改定(委任型に統一)			対応完了			
4-2①	業績連動報酬制度導入		対応完了		業績連動型 株式報酬制度 導入完了		
4-1③	サクセッションプラン策定			対応完了			
1-2④	議決権電子行使プラットフォーム			対応完了			
3-1②	英文開示・提供			決算短信 開示済	(開示範囲を順次拡大) 		
<b>【今後取組む項目】</b>							
4-8	独立社外取締役3分の1以上 (スキルマトリクスの策定)				完了		
4-11①	女性取締役の登用				完了		
3-1③	TCFD開示					完了予定	
5-1	IR活動の活性化 (投資家の方々との対話強化)	決算補足説 明資料開示		機関投資家、 個人投資家向け 説明会の開催	(実施強化) 		

# 投資家の方々との対話強化

より多くの機関投資家・個人投資家の方々に当社の事業活動を知って頂けるよう、説明会や個別面談の実施等、IR活動を強化

## 投資家説明会の実施

- 23/3期は、機関投資家様向けを2回、個人投資家様向けを1回実施
  - ・ オンライン（YouTube）での配信も開始
- 24/3期の予定
  - ・ 機関投資家様向け：上期(5月)、下期(11月)
  - ・ 個人投資家様向け：1回以上開催
- 24/3期より、機関投資家様との個別面談の回数を増加させる方針

## 投資家説明会の様子（対面 / YouTube）



日本証券新聞社主催 個人投資家向け会社説明会 2022年11月22日 <東京>

### 施工実績（住宅分野）



リーザ南千歳 / 2007年1月	大坂府宮岡田住宅 / 2009年11月
ブランシティ・湘南台 / 2022年9月	FUJISAWA THE TOWER / 2021年11月
	プラウド朝霞台 / 2021年1月

大末建設  
1814・東証プライム  
代表取締役社長  
村尾 和則 氏

# 安心と喜びあふれる空間を創造する会社



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

本資料に記載されている内容は、資料作成時点の当社の判断に基づくものであり、  
将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。