



個人投資家様向け 会社説明会

大末建設株式会社

2024年3月13日
(証券コード：1814)

本日のテーマ

1.会社紹介

2.業績などの推移

3.新中長期経営計画

本日のテーマ

1.会社紹介

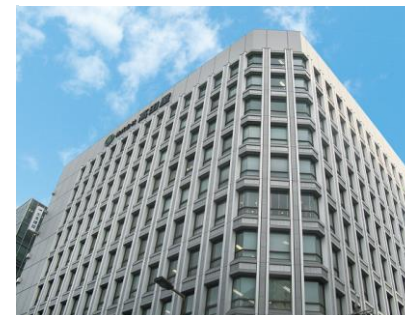
2.業績などの推移

3.新中長期経営計画

会社概要

■ 社名	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619名（2023年3月）
■ 上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
■ 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 株式会社神島組 川西土木株式会社

本社・大阪本店



東京本店



ホームページはこちら⇒



1937

創業者山本末男が
現在の松原市に
山本工務店を創業

1947

株式会社大末組を
設立

1967

大阪、東京証券取
引所第1部に上場

1970

社名を大末組から
大末建設株式会社に
変更

2018

ミサワホーム株式会
社と資本業務提携
契約を締結

2022

東京証券取引所
プライム市場へ移行

2024

創業87周年

当社の事業（マンション建築）

業界トップクラスの施工実績を持つマンション建築と、多彩な建築物を幅広く手掛ける一般建築、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の3つを柱として、事業を展開しております



住宅分野

分譲・賃貸マンション、高齢者住宅、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。

※プレミスト梅田/2020年3月

施工実績（マンション建築）

リーザス南千里/2007年1月



大阪府営苅田住宅/2009年11月



ブルンズシティ湘南台/2022年9月



FUJISAWA THE TOWER
/2021年11月



プライド朝霞台/2021年1月

当社の事業（一般建築）



非住宅分野

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。近年は冷凍倉庫などの特殊倉庫の需要も拡大しており、受注獲得に注力しております。

※ロジスクエア新座/2017年4月

施工実績（一般建築）

松原市新庁舎/1995年7月



芦屋市立山手中学校/2021年3月



東成消防署/2013年3月



大阪府布施警察署/2010年10月



堺保健センター・市役所立体駐車場/2021年9月



名駅太閤通口ビル/2021年7月

施工実績（一般建築）

レフ関空泉佐野byベッセルホテルズ
/2022年12月



海の森水上競技場/2019年6月



日本生命浜松町クレアタワー
/2018年9月



三菱UFJ銀行大阪ビル/2018年5月



ロジクロス大阪交野/2022年11月



オーケー海神南店/2023年5月

当社の事業（リニューアル）

Before（専門学校）



After（賃貸マンション）



リニューアル

既存建物の建物診断、補修、耐震改修、増築、リノベーションなど

建物の調査・診断から、修繕、耐震改修、増築に至るまで、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。

※ASPRIME千代田富士見/2018年2月

施工実績（リニューアル）

ATC・ITM棟改修/2011年8月



シャトレ信濃町/2022年5月



山陰・はわい温泉望湖楼/2019年8月



調布病院改修/2020年12月



西濃運輸株式会社神明支店改修
/2021年3月

サステナビリティ課題への取組方針

新たに当社として取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を設定し、解決に向けた方向性を検討。
今後取組を推進しその結果を開示していくことで、事業活動を通じた着実な解決を目指す

	マテリアリティ	主な取組	関連するSDGs
環境	気候変動に対する取組	- カーボンニュートラルに向けた取組の推進 - ZEB／ZEH／木造建築の推進	  
	環境に配慮した事業活動	- 建築副産物の削減 - 建設リサイクルの推進	
社会	ワークライフバランス推進	- 時間外労働時間の削減 - 作業所閉所の推進 - 男性育休推進 - 従業員満足度の向上	  
	人材育成の強化 労働安全衛生の確保 ダイバーシティの推進	- 有資格者数の増加 - 労働災害の抑制 - 女性管理職の増加 - 女性従業員の増加 - 経験者（中途採用者）の増加	  
	パートナーシップの推進	建設キャリアアップシステムの導入推進	
ガバナンス	ガバナンスの強化	- 資本コストを意識した経営の実現 - サステナビリティ関連開示の充実	 
	コンプライアンス徹底	コンプライアンス意識の向上	

FC大阪の協賛

J3に所属するプロサッカーチーム『FC大阪』を応援しています



FC大阪マスコットキャラクター
えふしくん

FC大阪と協業し、地域活性化、地域社会の課題解決に向け取り組んでいます



⊙2024公式ユニフォーム⊙



⊙2024トレーニングウェア⊙



冠試合やサッカー教室の開催、FCカップU-12の協賛など
イベントを通じて交流

⊙FC大阪⊙

- ✓ 東大阪市をホームタウンとし、2023シーズンにJ3昇格
- ✓ 東大阪市花園ラグビー場をホームスタジアムとしている

参考：ESG取組と開示について

今後も引き続き、ESG関連の取組を積極的に推進していくとともに、コーポレートレポート等を通じて目標数値、行動計画、実績値を含めた進捗状況について積極的な開示を行っていく

ESG取組例

環境



「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

社会



若手社員に特化した研修や資格取得促進制度の整備など、人材育成を強化

ガバナンス

その他の経営目標

資本効率性向上、資本市場での評価向上、企業価値向上を目指す				
	23/24年度実績	25/26年度目標	27/28年度目標	29/30年度目標
ROE	6.4%	8.0%以上	10.0%以上	
ROIC	6.2%	8.0%以上	7.0%以上	
ROIC/ROE	0.010	0.500倍程度	0.650倍程度	
ROIC/ROE	77倍程度	100倍程度以上	200倍程度以上	
ROIC/ROE	3.6%	4.0%以上	4.0%以上	
ROIC/ROE	58.1%	50.0%以上	TBD	

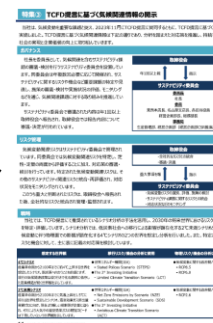
ROEやROICなどの資本コストを意識した経営指標を目標として設定し、中長期的な企業価値向上を志向

開示の方針



個人投資家向け会社説明会

コーポレートレポート




TCFDや人的資本等、ESG関連情報については、今後も引き続き、**目標数値、進捗、行動計画等の積極的な開示**を予定

本日のテーマ

1.会社紹介

2.業績などの推移

3.新中長期経営計画

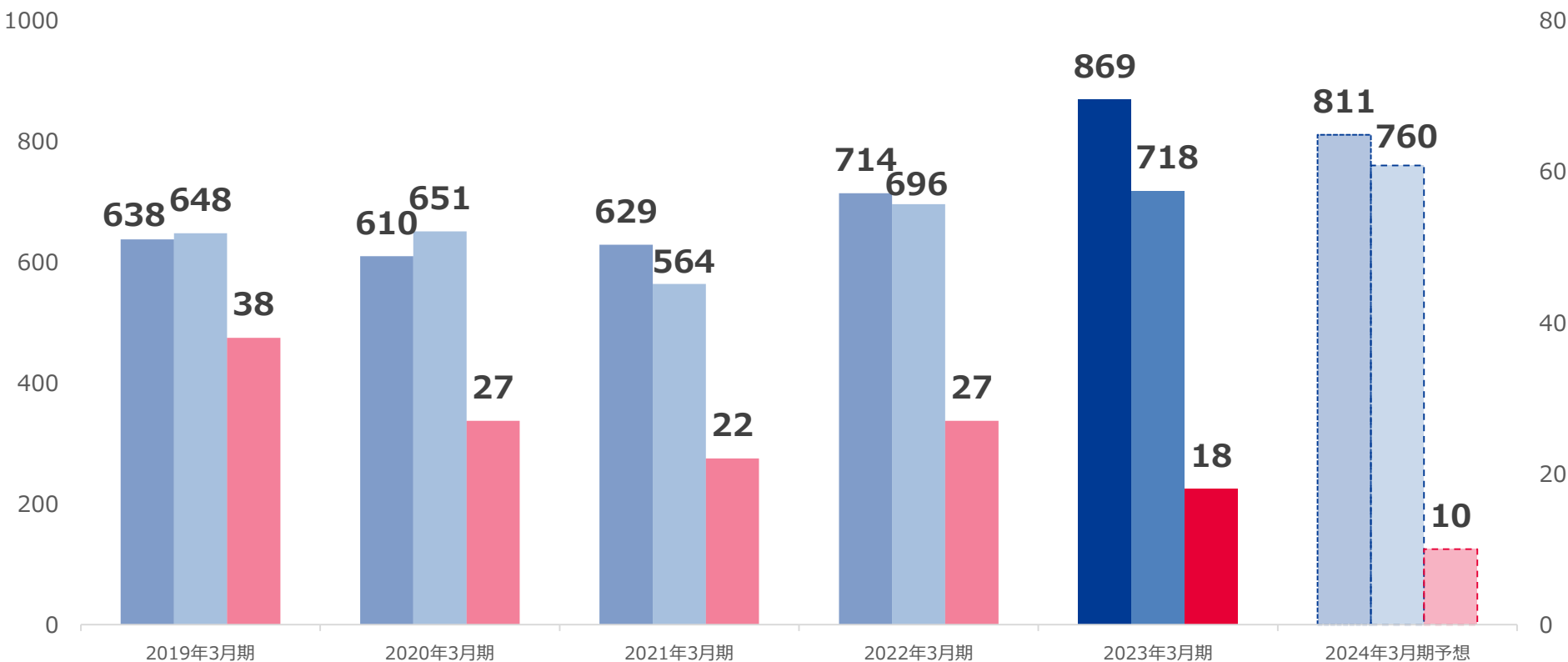
業績ハイライト 受注高、売上高、営業利益

受注高、売上高は順調に増加。一方足もとは、利益面で苦戦

売上高と営業利益の推移（2019年3月期～2024年3月期予想）

■ 受注高 ■ 売上高 ■ 営業利益 （単位：億円）

※2024年3月期は業績予想値

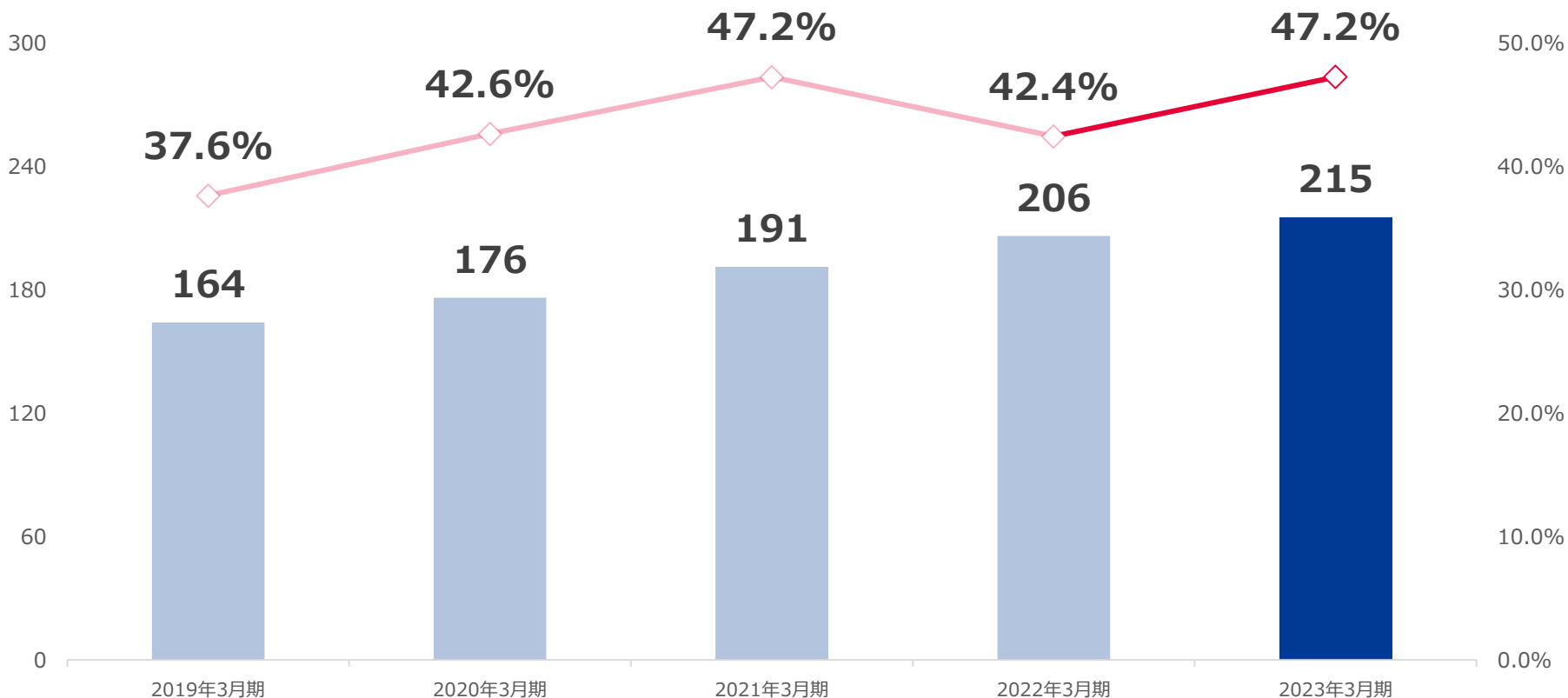


財務基盤 純資産、自己資本比率

自己資本比率は高水準を維持

純資産と自己資本比率の推移（2019年3月期～2023年3月期）

■ 純資産（左軸 単位：億円） ■ 自己資本比率（右軸 単位：%）



本日のテーマ

1.会社紹介

2.業績などの推移

3.新中長期経営計画

これまでの取組状況

当初掲げた事業・資本戦略は一步ずつ着実に遂行し、盤石な財務基盤を構築。
一方で、足元資材高騰の影響もあり、収益面には課題が残る状況

DAISUÉ SINKA 2020
18/3期～20/3期

Challenges for the future
21/3期～25/3期^{*1}

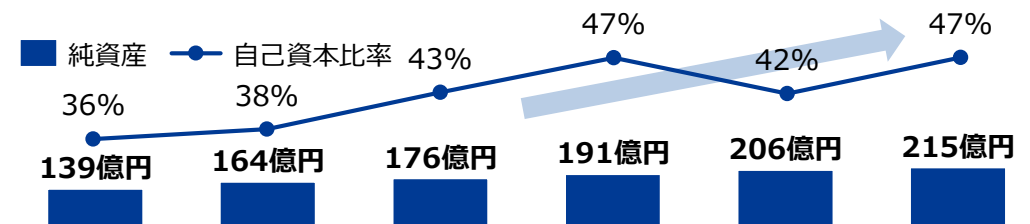
アクション

- ✓ 大型の投資は抑制し、財務健全性を向上
- ✓ マンション建築における大手デベロッパーとの関係強化
- ✓ リニューアルにおける顧客基盤の拡大、等

- ✓ 全社で一貫したナレッジを活用できるDXシステムを開発、初期運用開始
- ✓ 超高層、超大型案件への進出も開始
- ✓ ZEB、ZEH、木造などゼロエネ関連技術開発に取組
- ✓ 土木2社グループ化等新規事業推進

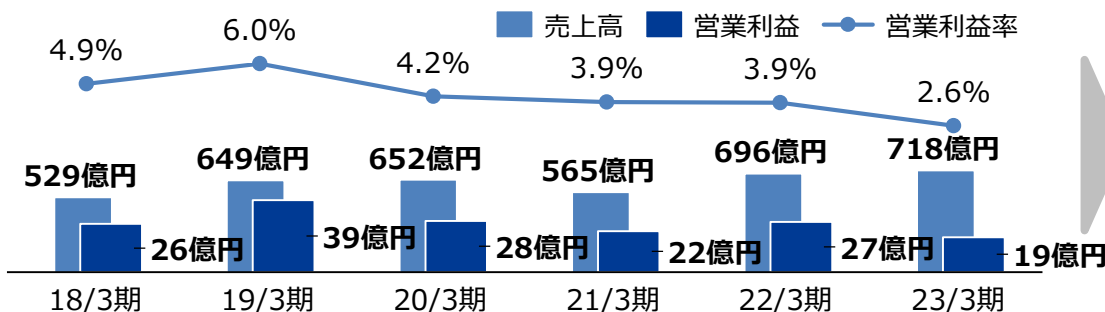
各中計策定当初に掲げたアクションは着実に実行。
土木2社のグループ化等、チャレンジングな取組も実施

財務面



自己資本比率が改善し、一定財務健全化の目途が立った状況。成長に向けた積極投資への土台が整う

収益面



売上高は順調に増加するも、建設資材高騰の影響もあり、収益面は課題

^{*1}：東証改革を踏まえ、2021年11月に23/3期までの現中期経営計画を25/3期までに延長

“Road to 100th Anniversary ～飛躍への挑戦～”

3つの挑戦による抜本的変革を通じて、創業100周年に向けて、
プライム上場企業として飛躍的な成長を実現します

建築事業の強靱化

標準化推進による
マンション建築の更なる高度化

差別化領域獲得による
一般建築での特命化の推進

需要が拡大する
再生建築への注力

高収益ポートフォリオの 拡充

土木市場への再参入

不動産開発・再生市場への
本格参入

社会課題解決に向けた
新規事業の創出

経営基盤の次世代化

多様な人材が生き生きと
活躍できる人材基盤の構築

ノウハウを蓄積・活用しやすい
組織体制への変革

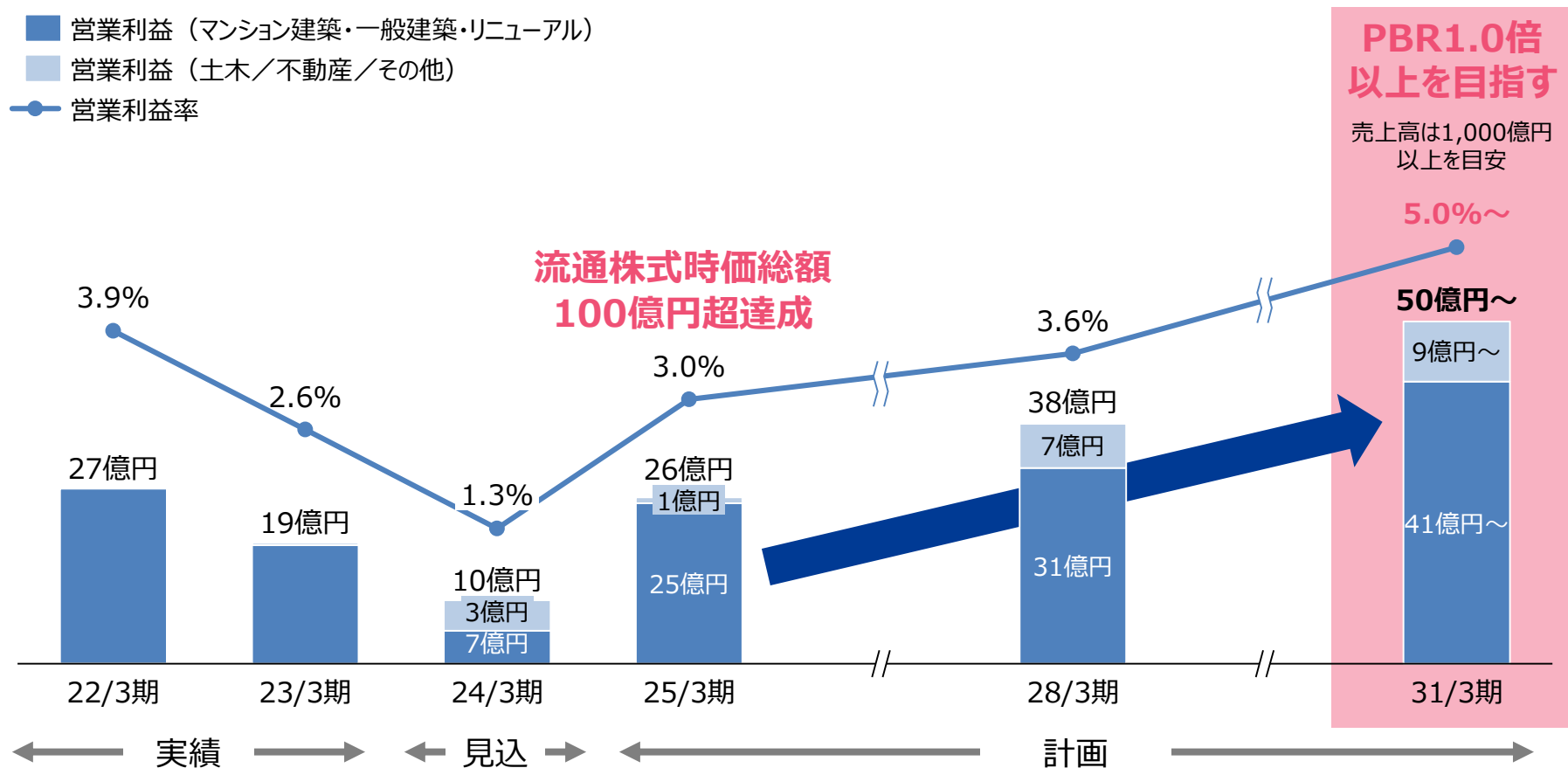
DXを通じた生産性向上
・若手への技術伝承

オペレーション改革による
業務の高度化

2030年度の営業利益目標

2030年度（31/3期）に、PBR1.0倍以上・連結営業利益50億円以上（営業利益率5.0%以上）の達成を目指す

- 営業利益（マンション建築・一般建築・リニューアル）
- 営業利益（土木／不動産／その他）
- 営業利益率



その他の経営目標

資本効率性を高め、資本市場からの要請にも応えていくことで、企業価値向上を図っていく

		23/3期 実績	25/3期 目標	31/3期 目標
資本効率性 関連指標	ROE	6.4%	8.0%以上	10.0%以上
	ROIC	6.2%	5.0%以上	7.0%以上
	DEレシオ	0.01倍	0.50倍程度	0.65倍程度
資本市場 関連指標	流通株式 時価総額	77億円 ^{*1}	100億円以上	200億円以上
	DOE	3.6%	4.0%以上	4.0%以上
	総還元性向	58.1%	50.0%以上	50.0%以上 ^{*2}

*1：当社試算。流通時価総額は2023年3月31日時点

*2：将来の事業環境に応じて適宜検討

PBR1倍達成に向けた経営方針

2030年において、ROE10%以上かつ、PER10倍以上を達成することでPBR1倍達成を図っていく

(目標)
10%以上

ROEの
向上

- 収益性の改善

- 既存事業の収益性改善
(標準化推進、差別化領域の構築、等)
- 資本コストを上回る高収益な新規事業の創出
(土木、不動産開発・再生市場への参入)

- 財務レバレッジのコントロール

- デットを有効活用し、M&Aをはじめとする積極投資推進
(不動産・設計強化に向けたM&A、DX・技術投資)
- 積極的な株主還元による純資産のコントロール

(目標)
10倍以上

PERの
向上

- 期待成長率の向上

- 創業100周年を見据えた、2030年迄の中長期戦略の策定
- 高収益事業ポートフォリオの拡充による市場からの期待値向上
- IR活動・情報開示の積極化
(決算短信等IR関連資料の英文化、機関投資家とのコミュニケーション強化、等)



2030年に
PBR1倍達成
を目指す



資本効率を意識したKPIによるモニタリング強化

建築事業の強靱化

既存事業① マンション建築の強み

当社は一貫してマンション建築に注力してきたことで、多くのデベロッパーと良好な関係を構築。
また、全国的な市場縮小トレンドの中、当社の展開する大都市圏では市場縮小の影響は限定的

マンション建築での豊富な実績・顧客基盤

過去から一貫してマンション建築に注力してきたことで、
優良デベロッパーと多数の取引実績を有する

大手マンションデベロッパー

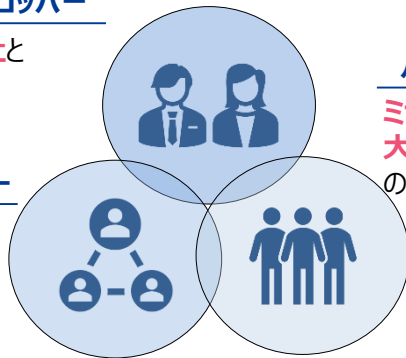
MAJOR7の内6社と
多数の取引実績

ハウスメーカー

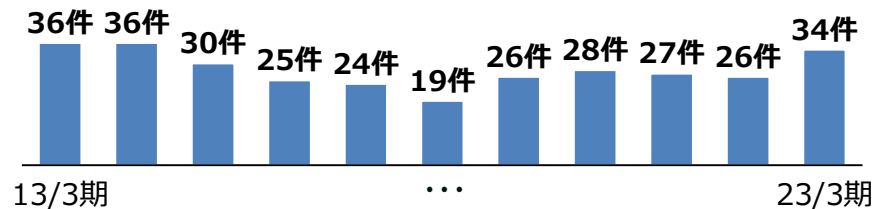
ミサワホーム等の
大手ハウスメーカー
の取引実績有

地場・中小デベロッパー

全国のデベロッパーと
良好な取引関係



マンション建築の完工数推移

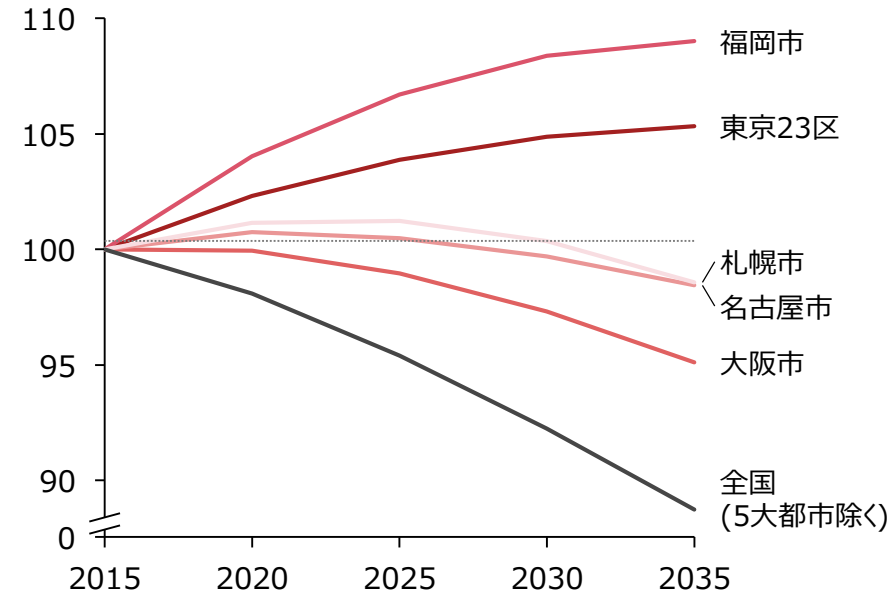


*1：国勢調査人口推計に基づき作成、2015年の人口を100とし算出

主要な展開地域における市場の見通し*1

当社の主戦場である都市部では人口減少が限定的。
東京23区や福岡市では当面人口流入が続く見通し

将来人口推計（増減指数）*1



既存事業① マンション建築の戦略方向性

主力の板状マンションでの強みをより強固なものとしつつ、超高層マンション等の新たな領域へチャレンジすることで、大末≡マンション建築に強いというポジションをより盤石なものにしていく

マンション建築の戦略方向性

個社対応のベースとなる**標準モデルの構築**によって
豊富な実績を盤石な強みに変える仕組みを整備

マンションの
豊富な施工実績



データ化
／類型化

個社ごとに設計施工
標準モデルを構築



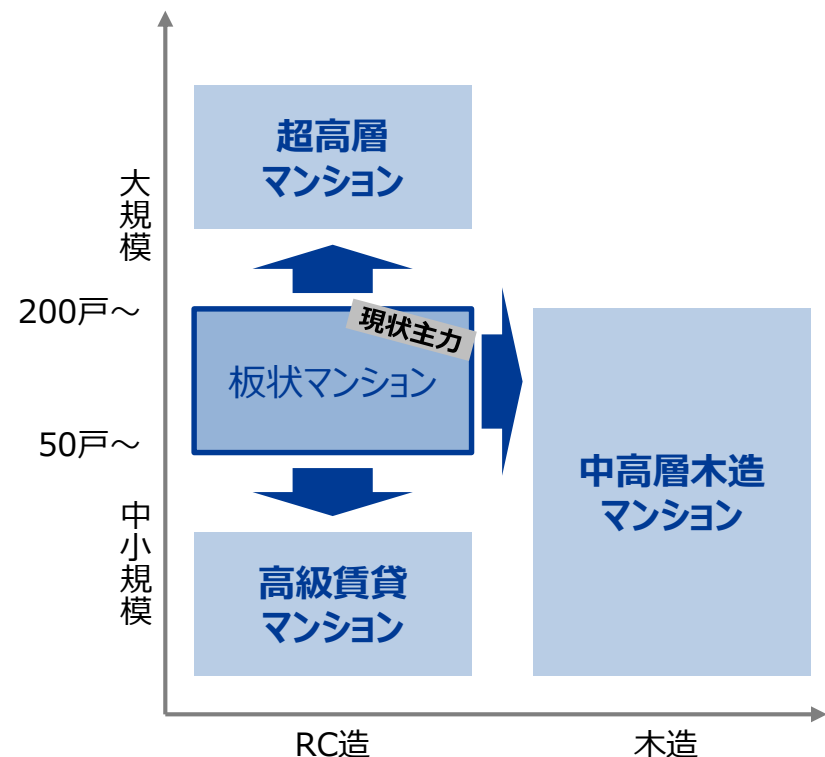
標準モデルをカスタマイズし
各案件に対応

オペレーションの
効率化



注力領域の考え方

隣接領域へのチャレンジを通じて
マンション領域全般でのプレゼンスを向上



参考：超高層・木造への取組計画

超高層マンションや中高層木造寮など、新たな領域へのチャレンジを推進していく



*左2棟が本件対象建物

蕨駅西口地区第一種市街地再開発事業

- 蕨市蕨駅西口地区にある敷地面積約7,287㎡、延べ床面積56,119㎡の複合施設
- A棟・B棟各地下1階・地上28階 1階から3階を商業施設・図書館及び行政センター4階から28階を住宅施設415戸
- 工期は2024年1月から2027年7月を予定



木造社員寮建設プロジェクト

- 敷地面積約3,000㎡、延べ床面積4,800㎡。建物中央は吹抜けとして計画
- 木造5階建て、76室の社員寮で、レクリエーションスペースやIoTの充実がコンセプト
- 開発中の木造構造技術を採用
- 建物自体に炭素を固定できる木造建築を推進し、森林資源の循環による低炭素社会に貢献

既存事業② 一般建築の戦略方向性

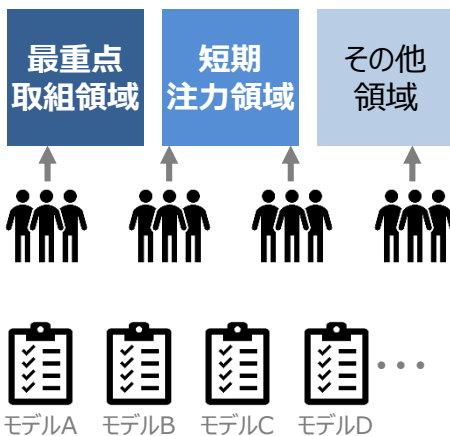
領域ごとに取組方針を設定し、専門チームがノウハウを循環させていくことで
競争優位を確立し、特命化の推進・収益性の向上を目指していく

一般建築の戦略方向性

注力領域を絞りつつ、**効率的に専門性・ノウハウを循環させていくことで、高収益体質への転換を図る**

注力領域の絞り込み

専門チームによる
ノウハウ循環



各領域の専門性向上 ／標準モデル構築

ブランド・
競争優位確立

特命化の推進
・収益性向上


大末建設
 ○○領域の専門ブランド



注力領域の考え方

当社独自の強み構築による競争からの脱却に向けて、
注力領域の選定・絞り込みを実施

最重点 取組領域

早期に競争優位を確立



冷凍冷蔵倉庫



工場

短期 注力領域

当面の安定収益確保に寄与



一般倉庫



中小型オフィス



ホテル

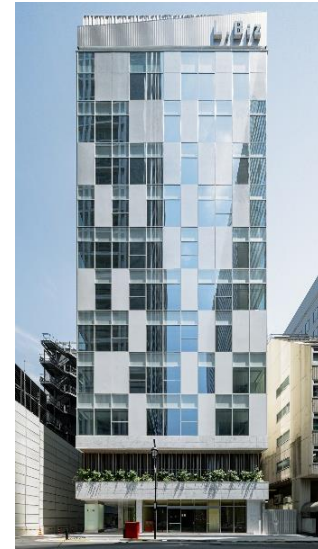
参考：一般建築の取組事例

最重点取組領域や短期注力領域では、既に複数の実績を獲得し、
強み構築に向けた足掛かりを作りつつある



ロジクロス大阪交野

- 地上4階建て・延床面積約20,800㎡の物流施設を設計施工した事例
- 冷凍・冷蔵・常温の3温度帯に対応した冷凍・冷蔵倉庫であり、テナントの多様なニーズに応えつつ、汎用性の高い施設となっている



L.Biz日本橋

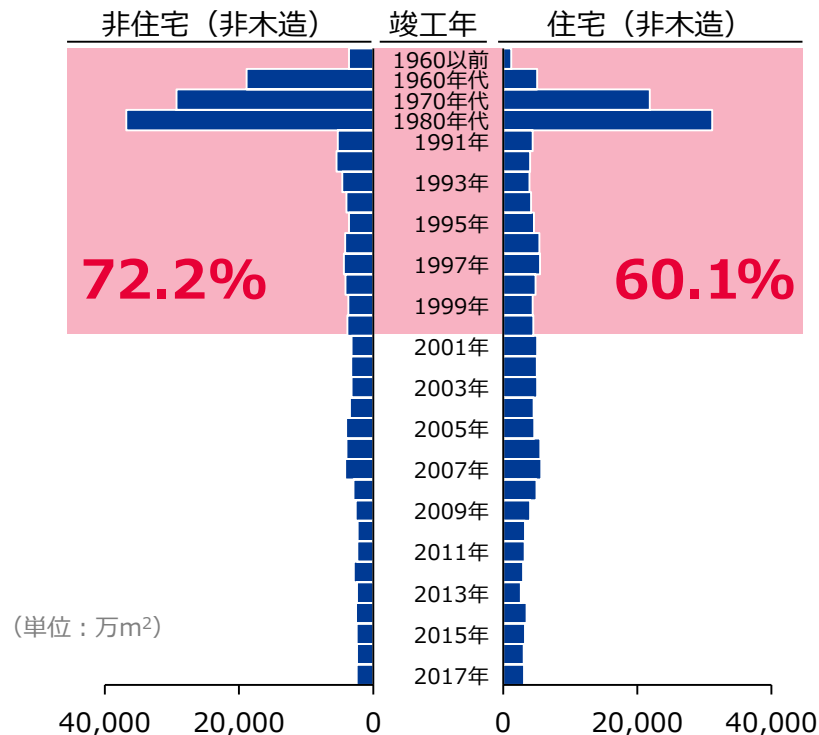
- 地上11階建て・延床面積約3,590㎡のオフィスビルを施工
- 室温制御や照明制御で室内環境の向上、建物外皮の熱負荷制御に取り組み、太陽光などの自然エネルギーの活用促進など、脱炭素社会の実現に向けた環境性能が評価され、建築環境総合性能評価システム「CASBEE－建築(新築)」の「Aランク」の評価を取得

既存事業③ リニューアルの戦略方向性

独自性を打ち出せる高難易度のリファイニング・リノベーション案件に注力しつつ、
新築案件に向けたフックとしても位置づけ

リニューアルを取り巻く環境

特に非住宅領域では、2000年以前の竣工建築物が多く、**再生建築需要は拡大**の見込



出所：建築物ストック統計（国土交通省） / 2018年1月1日時点 / 1990年以前は10年単位

リニューアルの戦略方向性

高難易度のリファイニング・リノベーション案件に注力
しつつ、**新築案件に向けたフック**としても位置づけ

*1
リファイニング/
リノベーション

既存建築ストックの老朽化に伴い増加する再生需要を取り込み、当社独自の技術力による高収益事業を確立

小規模修繕

主に工場等の注力領域における顧客基盤の強化に向けて、新築案件に繋がるフックとして位置づけ

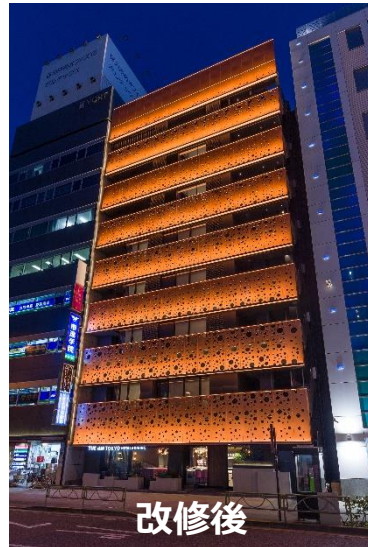
*1：リファイニング建築とは建築家青木茂氏により提唱された再生建築の手法で、既存躯体を再利用し、建替えよりも低いコストで建物の長寿命化を図る新たな建築手法のこと

参考：リニューアルの取組事例

当社ならではの大規模な再生建築の実績も蓄積されつつあり、今後成長が期待されるリニューアル市場における対応力を構築中



改修前



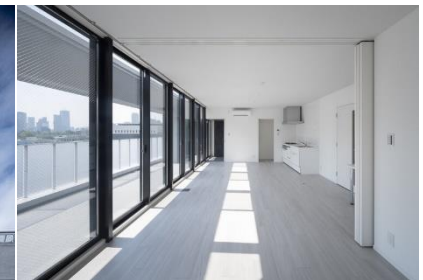
改修後

THE skM TOKYO HOTEL&DINING

- 2001年に建設された店舗ビル（パチンコ店・キャバレー）に対しコンバージョン工事（内外装・設備更新・EV新設）を行い新築同様のコンパクトラグジュアリーホテルとして再生した事例
- 客室数は24室、83㎡のスイートルームや1階のレストランも設置。外観はピンクゴールド色のパンチングメタルによりシャンパンが泡立っている様をイメージ



©上田宏（上田宏建築写真事務所）



シャトレ信濃町

- 1971年に建設された築50年の老朽化した共同住宅および店舗に対し、耐震補強、設備更新、内外装を一新する大規模改修を行うことで、新築同等に蘇らせた事例
- 既存躯体の約84%を再利用することで、既存建物を同規模に建替えた場合と比較して、二酸化炭素排出量を72%削減

高収益ポートフォリオの拡充

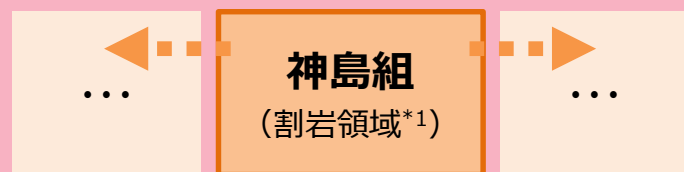
新規事業① 土木事業の戦略方向性

近年グループに参画した2社と連携を強化していくことで、土木事業の事業規模を拡大し、建築事業に依存しないポートフォリオの実現を目指す

- ・ 人材投資等にかかる資金援助
(必要に応じて、事業承継先のいない企業を買収)
- ・ マネジメント人材派遣による経営強化
- ・ 技術支援

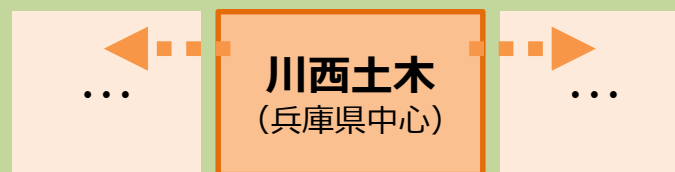
大末建設

特殊土木領域



技術者増強を通じて事業拡大し、
高収益事業基盤を構築

一般土木領域



規模追求／リソース確保
公共元請チャネルの拡大

リソース
融通

*1：独自の特許工法を強みとし、割岩というニッチ領域で国内有数の実績を保有

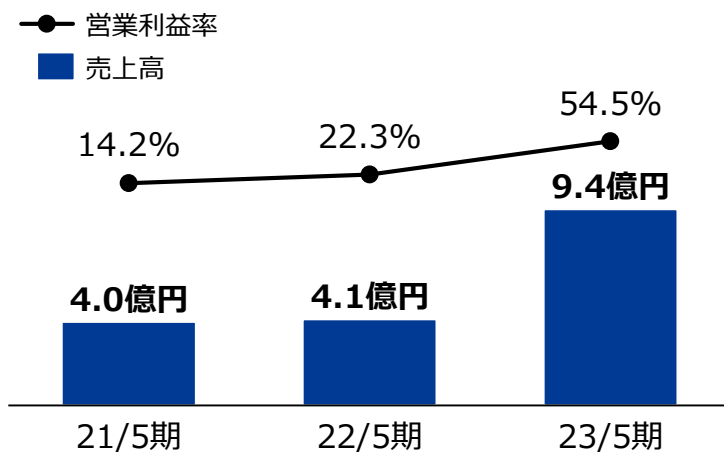
参考：近年グループ化した土木2社の概要

独自技術を有した高収益の「神島組」と、優秀な土木技術者を有する「川西土木」の2社をグループ化。
両社間のシナジー創出や建築事業とのシナジー創出による安定的な収益確保を目指す



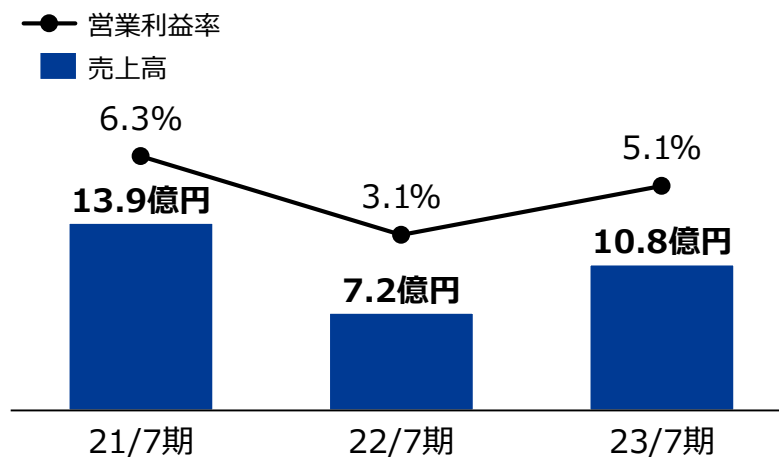
神島組

- 独自かつ多彩な特許工法を強みとして、「割岩」という特殊土木領域において**国内有数の豊富な実績**を有し、**高い収益力を実現できている**優良企業
- 足元も豊富な案件パイプラインを有しており、人的資源の確保等、工事引合への対応力を強化することで、さらなる成長が期待できる



川西土木

- 兵庫県内を中心に豊富な施工実績を有しており、**一級土木施工管理技士をはじめ、多数の有資格者が在籍**
- 元請での公共土木工事の受注実績が豊富であり、そのチャネル活用により、神島組や建築事業とのシナジーが期待できる



新規事業② 不動産事業の戦略方向性

早期事業基盤構築に向けてM&Aも視野に入れつつ、不動産開発・再生事業への本格参入により、全社の収益改善・安定化を目指すとともに、建築事業やミサワホームとのシナジーも創出

MISAWA

✓ 当社株主であるミサワホームと、ソーシングやEXIT面などで協業し、シナジーを創出



不動産開発

高級賃貸マンションを中心とした、不動産の開発に参入



不動産再生

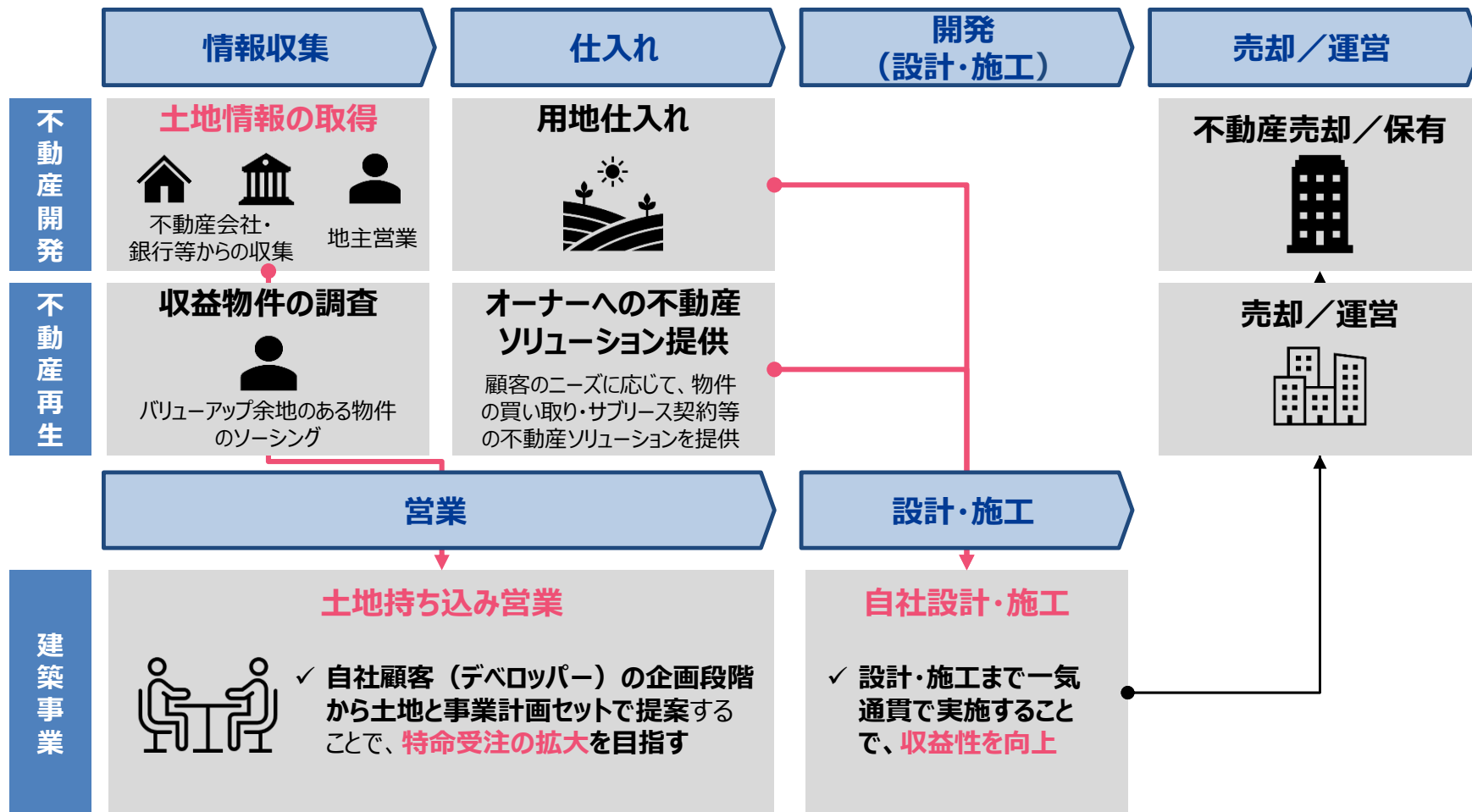
バリューアップ余地のある物件を保有するオーナーに対して不動産ソリューションを提供

当社
建築事業

- 開発から設計・施工までの一気通貫体制による収益性の向上
- 土地情報を活用した、建築営業の強化

新規事業③ 既存事業と絡めた新たなビジネスモデル

不動産事業で得た土地情報をもとに、建築事業で“土地持ち込み営業”を強化。
また、開発～設計・施工まで一気通貫で実施することで、収益性の向上を狙う



経営基盤の次世代化

人材戦略

働きがいの向上／人材育成の加速／多様な人材の活躍推進を通じて、
飛躍的な成長を支える人材基盤のさらなる強化・拡充を図る

働きがいの向上

- 社員がやりがいをもって、生き生きと働くことができる環境を整備
- その上で、より成果を上げた人が報われる仕組みに

飛躍的な成長を支える「人間力」のさらなる強化・拡充

人材育成の加速

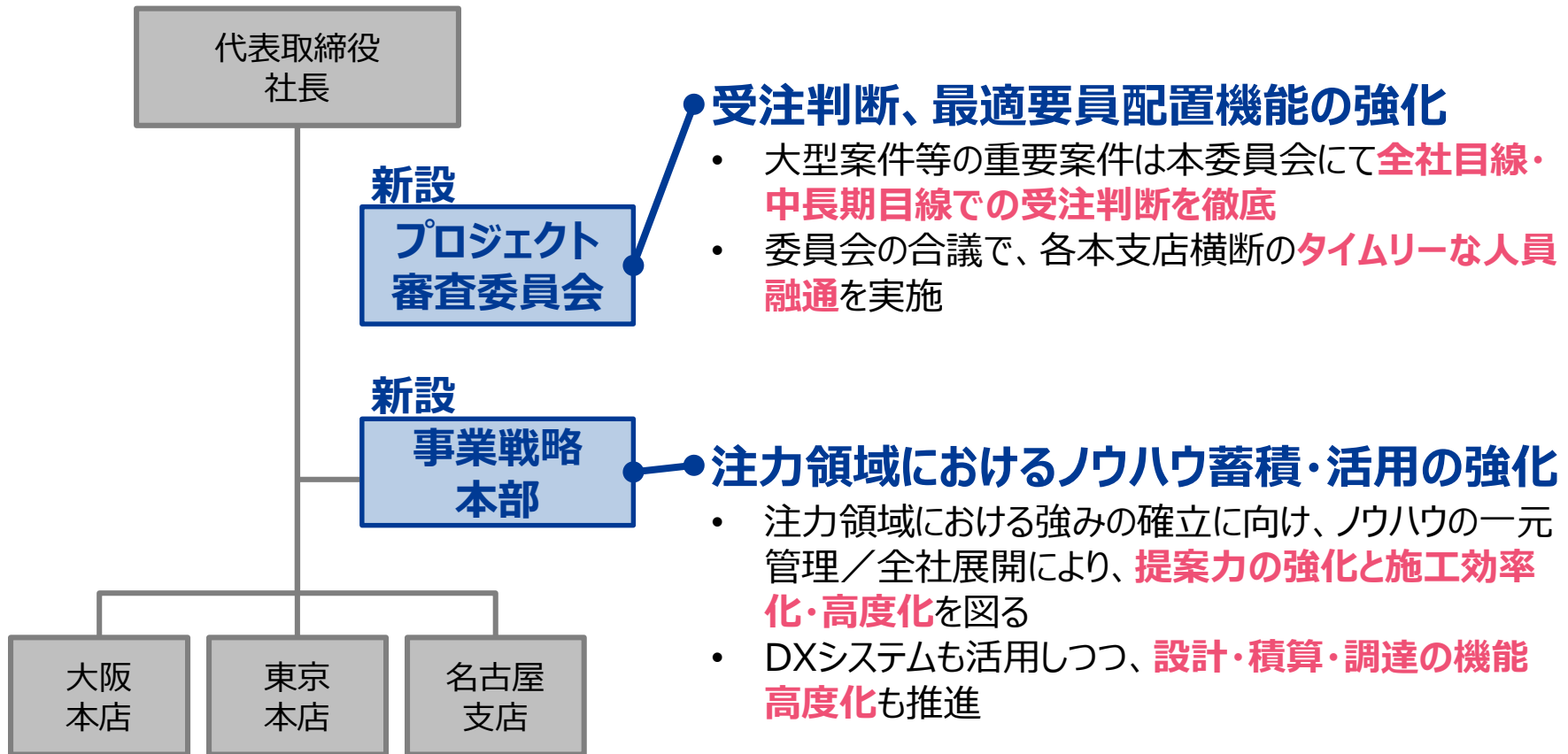
- 全社として育成が重視される文化を促進
- 若手の早期戦力化を促すため、OJT/Off-JT双方の育成プログラムや戦略的配置を強化

多様な人材の活躍推進

- 既存事業の人材不足・新規事業への対応の必要性を踏まえ、多様な人材の活用を実現する制度を構築
- 採用の高度化・多角化を通じて、積極的に新たな人材を獲得

組織戦略

「プロジェクト審査委員会」と社長直下の「事業戦略本部」を新設。
全社最適での受注判断・人員配置とノウハウ循環を推進していく



DX戦略

2024年度より当社独自のDXシステムを全社展開し、営業・施工・経営管理プロセスを革新することで、収益性の向上を図り、2030年度目標である営業利益50億円以上を実現

当社独自のDXシステム

即時概算見積りシステム

最新価格情報による
VE・CD検索システム

品質・工程・原価の 管理・予見システム

施工統合管理システム
施工BIMの展開推進

業績モニタリング システム

施工不具合予見システム
職員最適配置支援システム

営業 プロセス革新

施工 プロセス革新

経営管理 プロセス革新

大末建設

特命比率の向上
受注時利益率の向上

ベテラン所長の知識を展開し、完工利益率の向上

ミスによる利益逸失を防止
受注管理高度化による
利益最大化

顧客

PJ計画速度の革新

建物価値の向上

株主・市場

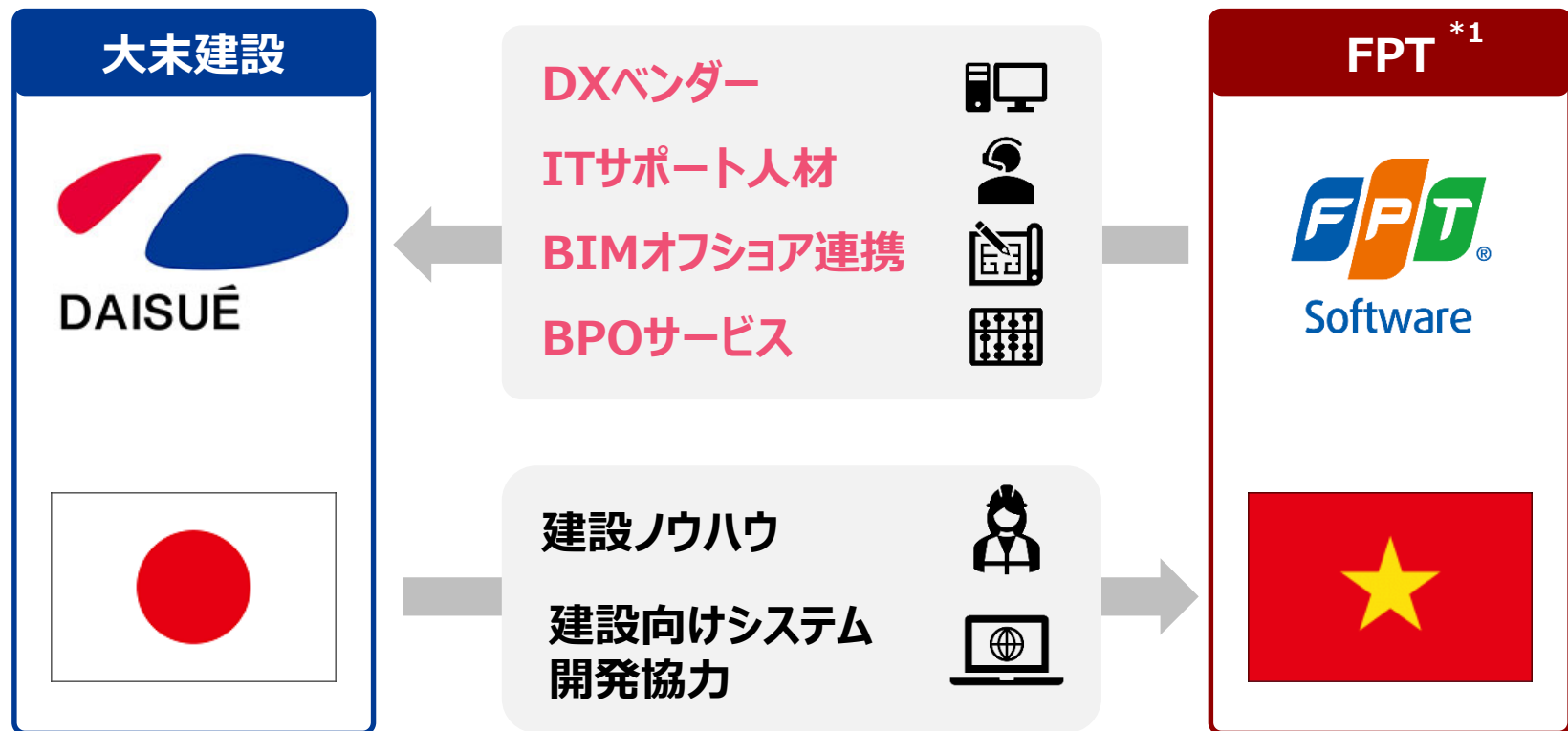
迅速 的確な適時開示

来期より、超高層・冷凍冷蔵倉庫 などの高付加価値注力分野や新事業分野のデータを拡充していく

参考：DXにおける業務連携戦略

ベトナムFPT社との業務連携（オフショア含めた相互協力体制を構築）を通じて、DX推進体制の強化と効率的なIT投資の実現を目指す

主な業務連携



*1：ベトナム最大のグローバルIT企業

オペレーション改革方針

現状の課題と今後の戦略を踏まえ、各機能における業務のあり方を抜本的に見直し

営業強化

- より**収益性を重視したKPI**への転換
- 技術営業の強化等を通じた**提案力のさらなる強化**
- **受注判断プロセスの高度化**（適切な「チャレンジ」の推進）

施工強化

- **ベテラン技術者による各現場の改善指導強化**
- **注力領域におけるチーム化**による効率的なノウハウ循環推進
- 新設の**事業戦略本部**による注力領域の**ノウハウ活用支援**推進
- **エリア横断での最適要員配置の強化**
- グループ会社の**大末テクノサービスとの連携**強化

技術支援強化

- 設計会社のM&Aを通じた**設計力強化**
- PJ単位での**積算コストの見える化**を通じた、効率化施策の実行
- **価格予測機能強化**、購買データの蓄積・見える化、効率化

資本政策の方向性

当分総還元性向50%以上の維持に加え、新たにDOE4.0%以上を指標に加えることで、積極的かつ安定的な株主還元を推進

従来の還元方針

配当性向50%以上
(23/3期から)

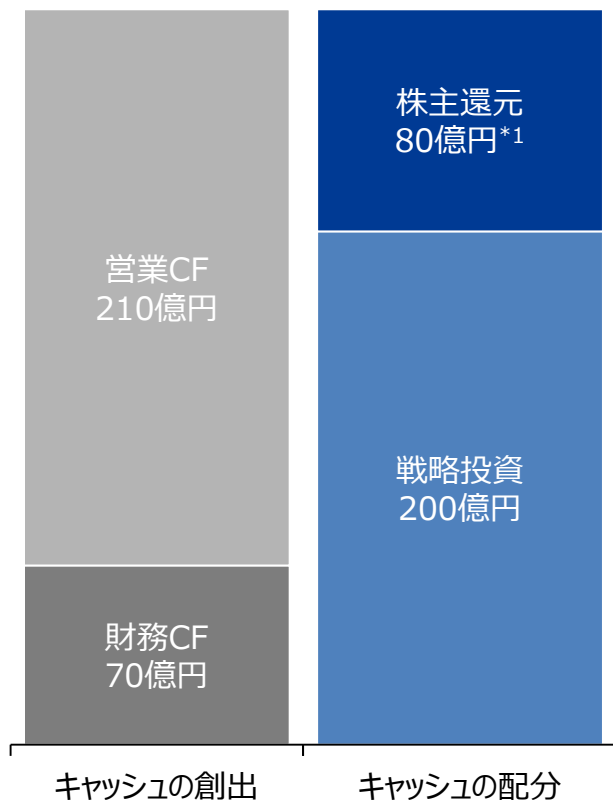
新中長期経営計画における還元方針

総還元性向 **50%以上**
かつ
DOE **4.0%以上**

- 総還元性向は、当分50%以上の積極還元を維持
 - 将来の事業環境や業績に想定外の変化が生じた場合には、方針の見直しを実施する予定
- 安定的な利益還元を目的に、DOE4.0%以上を追加
 - 仮に想定よりも利益が低水準の場合にも、株主のみなさまに安定的な還元を実行できる仕組みとすべくDOEを新たな指標として採用

今後は成長に必要な投資を積極的に実行していくとともに、株主還元も継続して積極的に実施

キャピタルアロケーション (25/3期-31/3期)



株主還元

- ✓ DOE4.0%以上かつ当分総還元性向50%以上の水準とすることで、**積極的かつ安定的な株主還元を実施**

戦略投資

【M&A投資】

- ✓ “不動産開発・再生事業への本格参入に向けた**不動産会社のM&A**”、“設計力強化に向けた**設計会社のM&A**”にあたって、**約120億円規模の投資を想定**

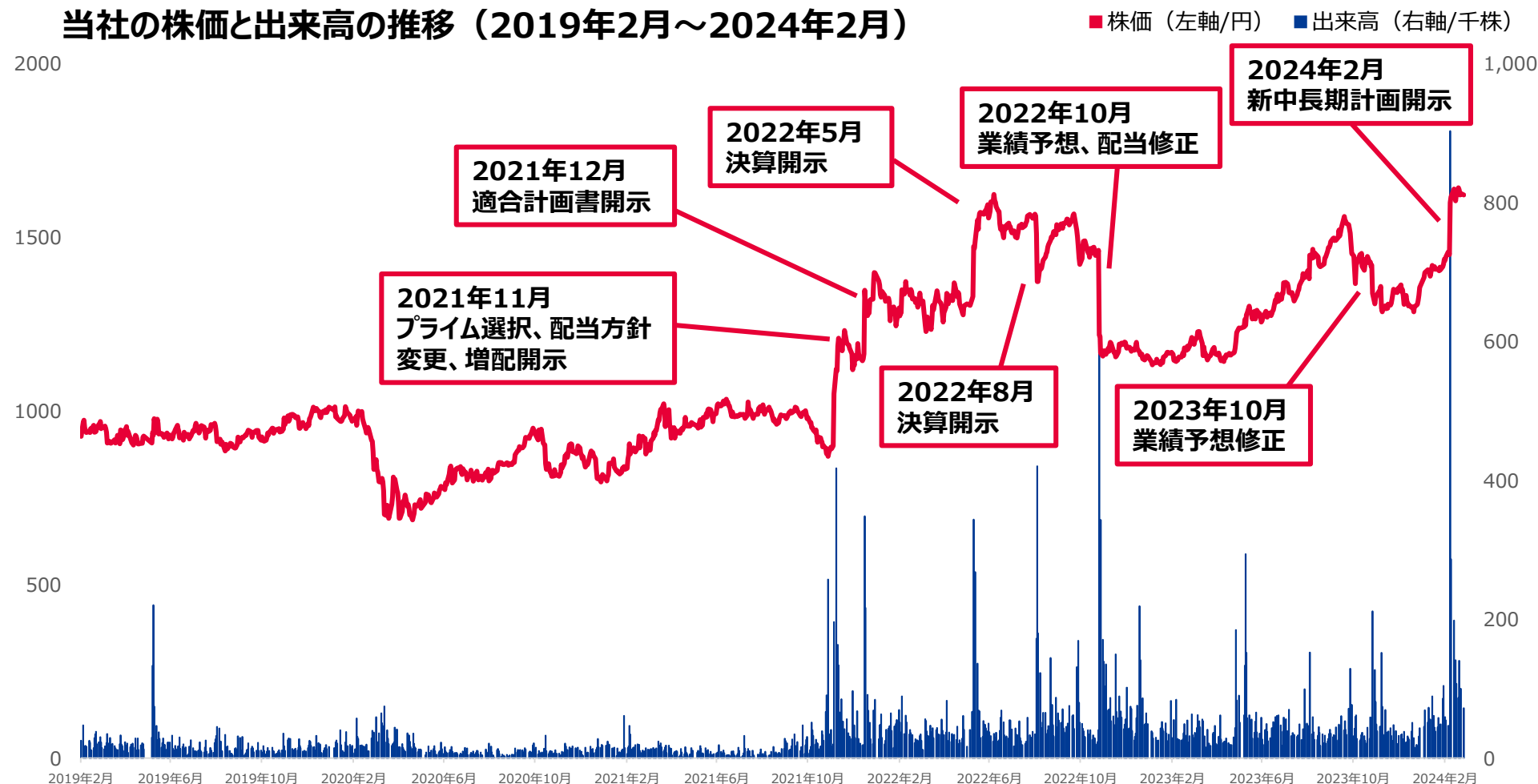
【成長投資】

- ✓ 新事業領域参入や、ゼロエネ関連の**技術投資**、DXや基幹システム刷新に向けた**DX・システム投資**などに**約80億円程度の投資を想定**

*1：総還元性向を50%維持を前提として試算

直近株価は新中長期経営計画公表後上昇基調

当社の株価と出来高の推移（2019年2月～2024年2月）



参考：プライム上場維持基準の適合状況

	移行基準日 時点※ ¹	22/3期 ※ ²	23/3期 ※ ²	23/12 ※ ³	24/3期	25/3期
流通株式時価総額	64.8億円	86.3億円	77.1億円	88.9億円	→	100億円以上
売買代金	0.09億円/日	0.2億円/日	0.7億円/日	0.5億円/日	→	0.2億円以上 /日

※¹「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。流通株式数は2021年3月31日時点の流通株式数を使用

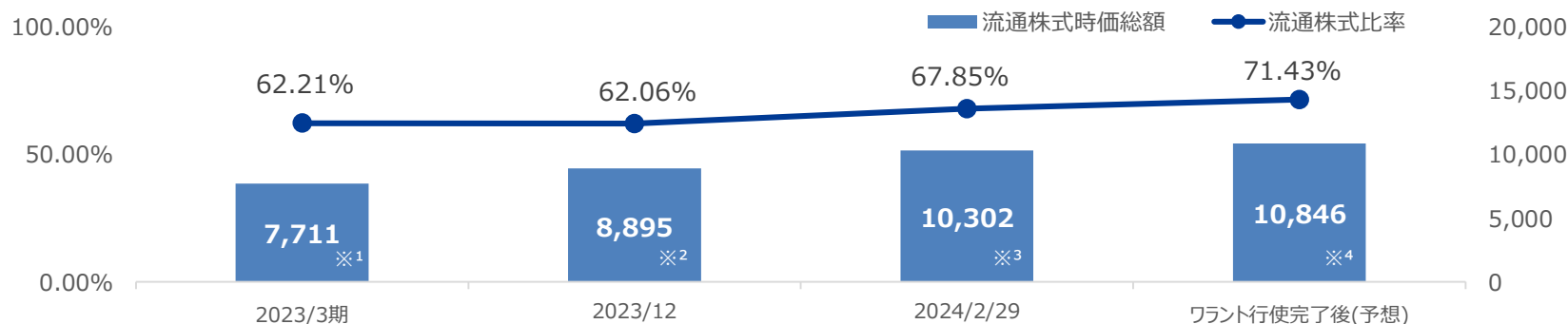
※² 流通株式時価総額は事業年度の末日以前3か月間の東証終値の平均値に事業年度末日の流通株式数を乗じた額、売買代金は毎年1月～12月の平均値

※³ 流通株式時価総額は2023年10月～12月の東証終値の平均値に2023年9月30日における流通株式数を乗じた額、売買代金は2022年10月～2023年9月の平均値。

流通株式数増加を目的としたリキャップワラントの実施により、流通株式時価総額100億円達成も視野に入る

2023年11月、自己株TOBとワラントの発行を実施。

2024年2月7日、新中長期経営計画公表以降株価は上昇。ワラントの行使も順調



※¹ 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

※² 流通株式時価総額は、2023年10月～12月の東証終値の平均値に2023年9月30日における流通株式数を乗じた額。

※³ 流通株式時価総額は、2023年12月～2024年2月の東証終値の平均値に、2023年9月30日における流通株式数にワラント行使により2月29日までに交付された株式数を加えた数を乗じた額

※⁴ 流通株式時価総額は、※³の株価に、2023年9月30日における流通株式数にワラント行使により交付される株式数の全株を加えた数で乗じた額

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。