



個人投資家向けIRセミナー

大末建設株式会社

2026年7月31日

(証券コード：1814)

1.会社紹介

2.業績・株主還元など

3.【更新版】中長期経営計画

4.トピックス

1.会社紹介

2.業績・株主還元など

3.【更新版】中長期経営計画

4.トピックス

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696名（2026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⇒



沿革

1937年

創業者**山本末男**が
現在の松原市に
山本工務店を創業

1967年

大阪、東京証券取引所
第1部に上場

1947年

株式会社**大末組**を設立

1970年

社名を大末組から
大末建設株式会社に変更

2018年

ミサワホーム株式会社
と資本業務提携契約
を締結

2024年

中長期経営計画
「Road to100th anniversary」
～飛躍への挑戦～スタート

2022年

東京証券取引所
プライム市場へ移行

2026年

中長期経営計画を更新

2027年

創業**90周年**



事業内容（マンション）

総合建設業として業界トップクラスの施工実績を持つマンションに加え、オフィス、ホテル、物流倉庫など多彩な建築物を幅広く手掛ける他、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を展開しております



マンション

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。

実績紹介（マンション）

リーザス南千里/2007年1月



アトラスシティ千歳烏山グランスイート 杜ノ棟・風ノ棟/2025年7月



グランドメゾン北堀江レジデンス
/2025年1月

大阪府営苅田住宅/2009年11月



Brillia深沢八丁目/2025年2月

事業内容（オフィス、ホテル、物流倉庫など）



物流倉庫

オフィス、ホテル、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、ホテル、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。近年は冷凍冷蔵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。

実績紹介（オフィス、ホテル、物流倉庫など）

大阪・関西万博 チェコナショナルパビリオン/2025年3月



株式会社三菱UFJ銀行大阪ビル/2017年5月



堺保健センター・市役所立体駐車場/2021年9月



HILLTOP THE SQUARE/2024年4月



スズラン百貨店 高崎店 /2024年4月



TATSUMI 茶屋町 Bld./2025年10月

実績紹介（オフィス、ホテル、物流倉庫など）

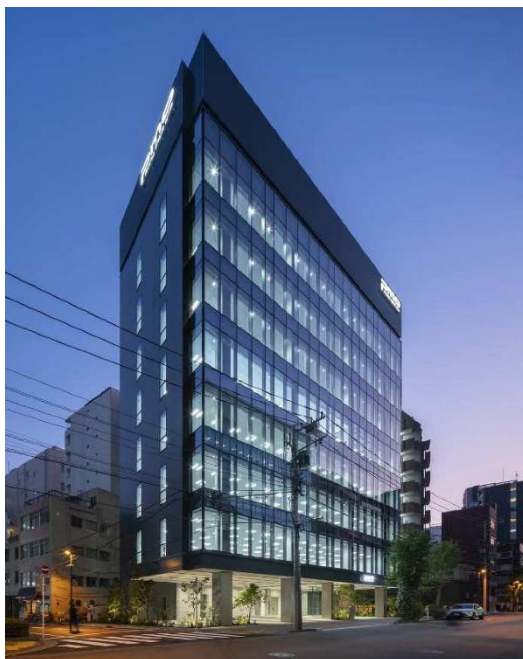
レフ関空泉佐野byベッセルホテルズ/2022年12月



海の森水上競技場/2019年6月



日本生命四条ビル/2025年9月



PMO秋葉原Ⅱ/2024年8月



スタリア碓子/2026年3月



メディカル・リハビリホームグランド水前寺/2024年11月

事業内容（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、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しております。

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。

実績紹介（リニューアル）

大阪工業大学枚方キャンパス1・2号館外壁改修
/2020年12月

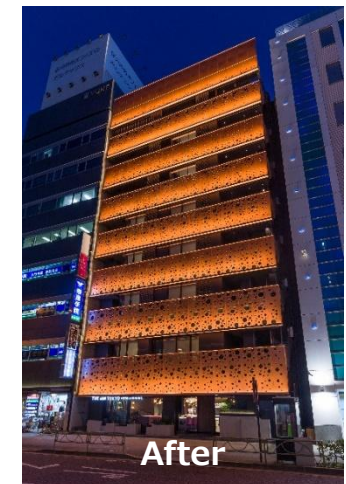


阪南市立学校給食センター/2025年1月

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



THE skm TOKYO HOTEL&DINING
/2022年11月

1.会社紹介

2.業績・株主還元など

3.【更新版】中長期経営計画

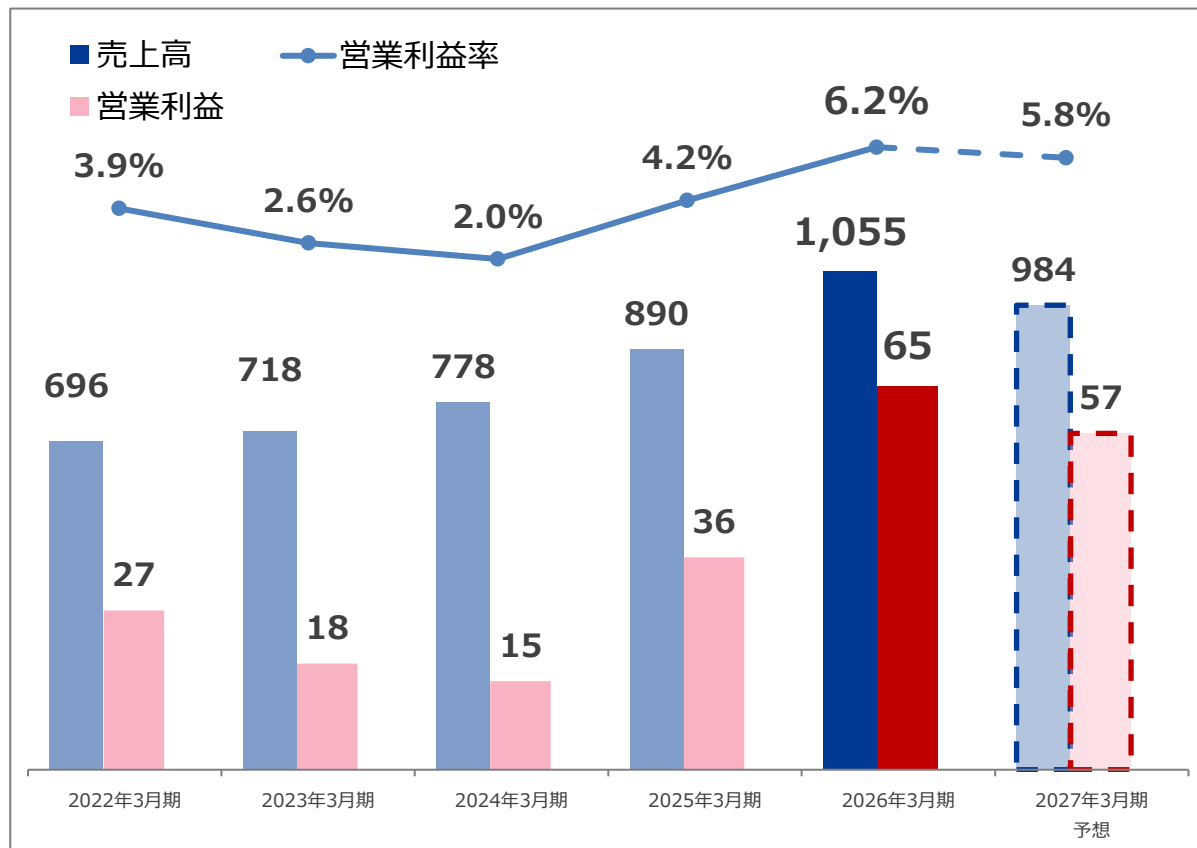
4.トピックス

業績推移 売上高、営業利益、受注高、繰越工事高

2026年3月期は売上高1,055億円、営業利益65億円
受注高の増加により、2026年3月の繰越工事高は1,799億円

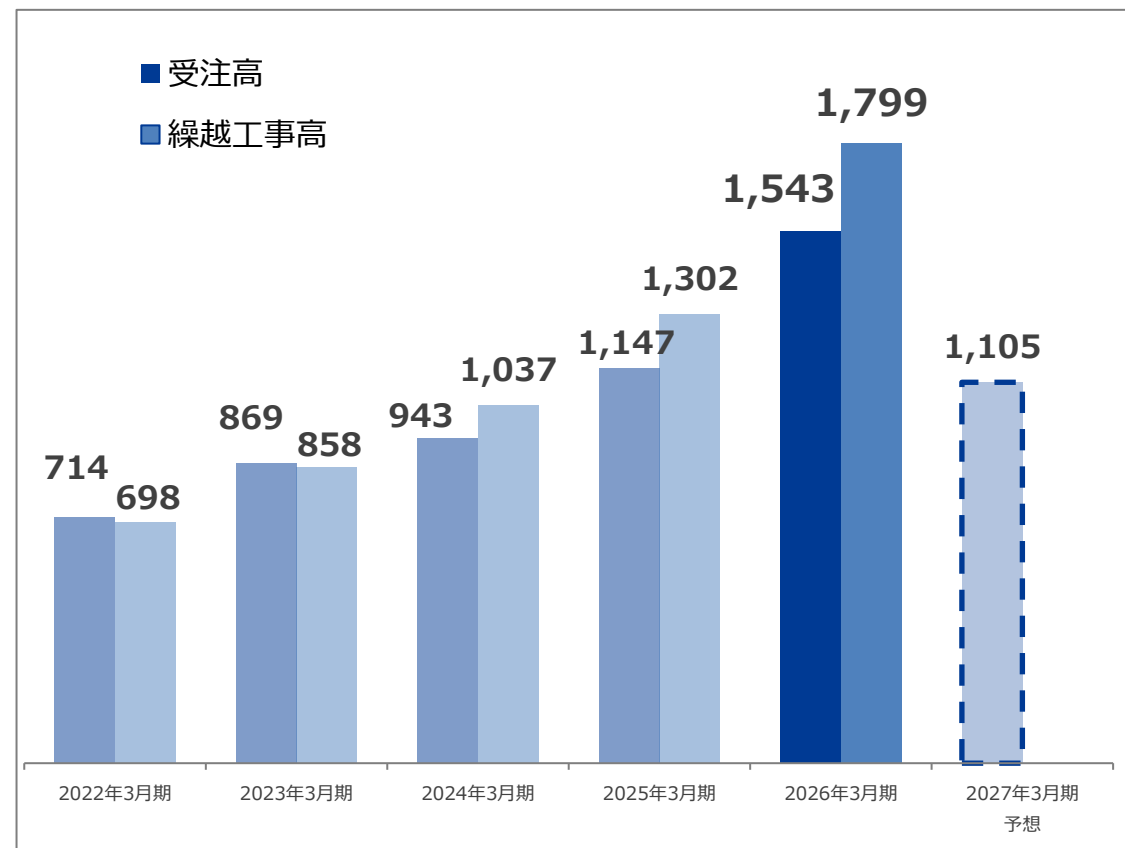
売上高、営業利益の推移

(金額単位：億円)



受注高、繰越工事高の推移

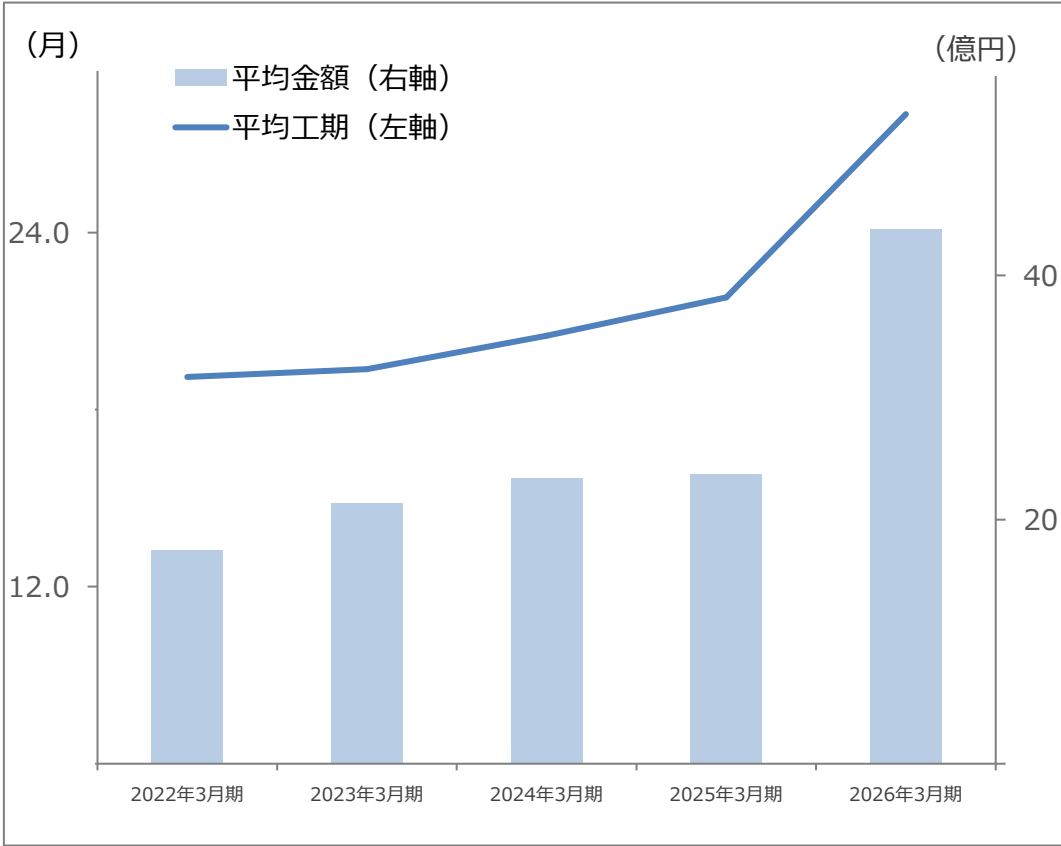
(金額単位：億円)



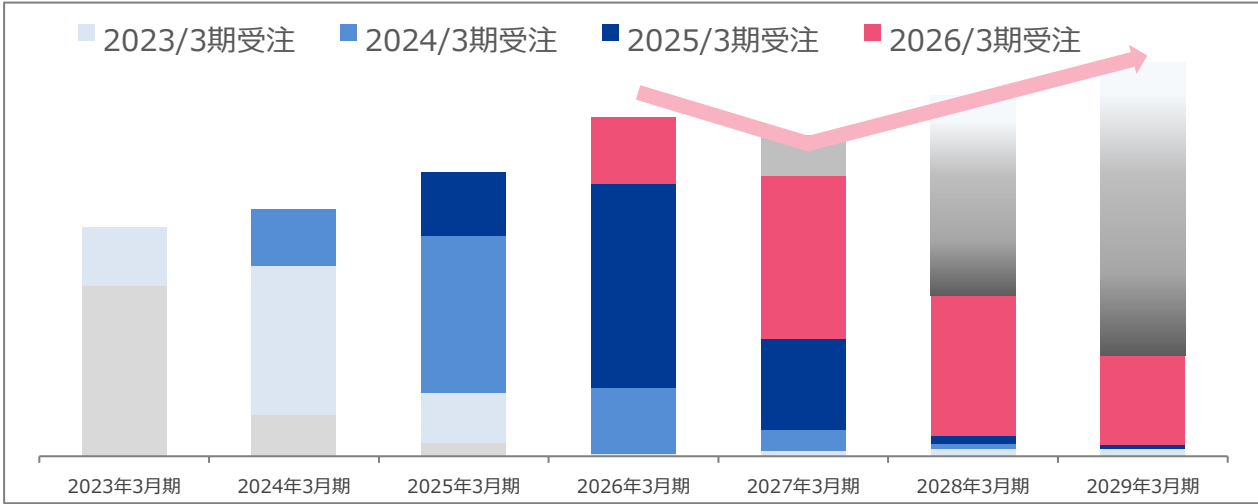
案件の大型化・長期化の影響

2026年3月期における受注案件の大型化、工期の長期化により、
2027年3月期の売上に計上される割合が減少し、2028年3月期、2029年3月期の割合が増加

1件当たりの平均受注金額、平均工期の推移（新築のみ）



受注時期ごとの売上（完成工事高）構成イメージ



受注金額が受注時から売上に計上される時期と割合

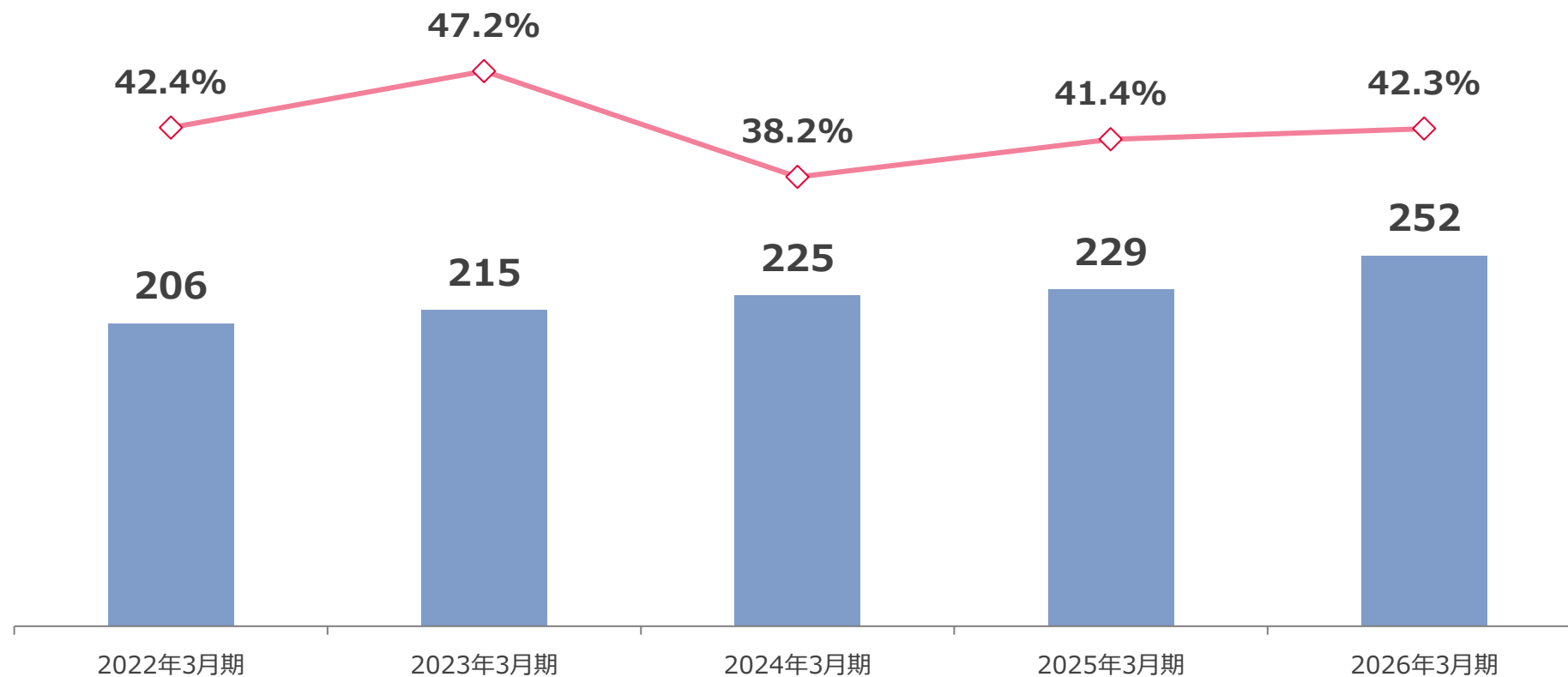
	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期	2029年3月期
2023年3月期受注	53%	18%	1%			
2024年3月期受注	19%	52%	21%	7%	1%	
2025年3月期受注		17%	55%	25%	2%	1%
2026年3月期受注			13%	↓32%	↑28%	↑18%

積極的な株主還元を実施しながら、自己資本比率は一定水準を維持

純資産と自己資本比率の推移（2022年3月期～2026年3月期）

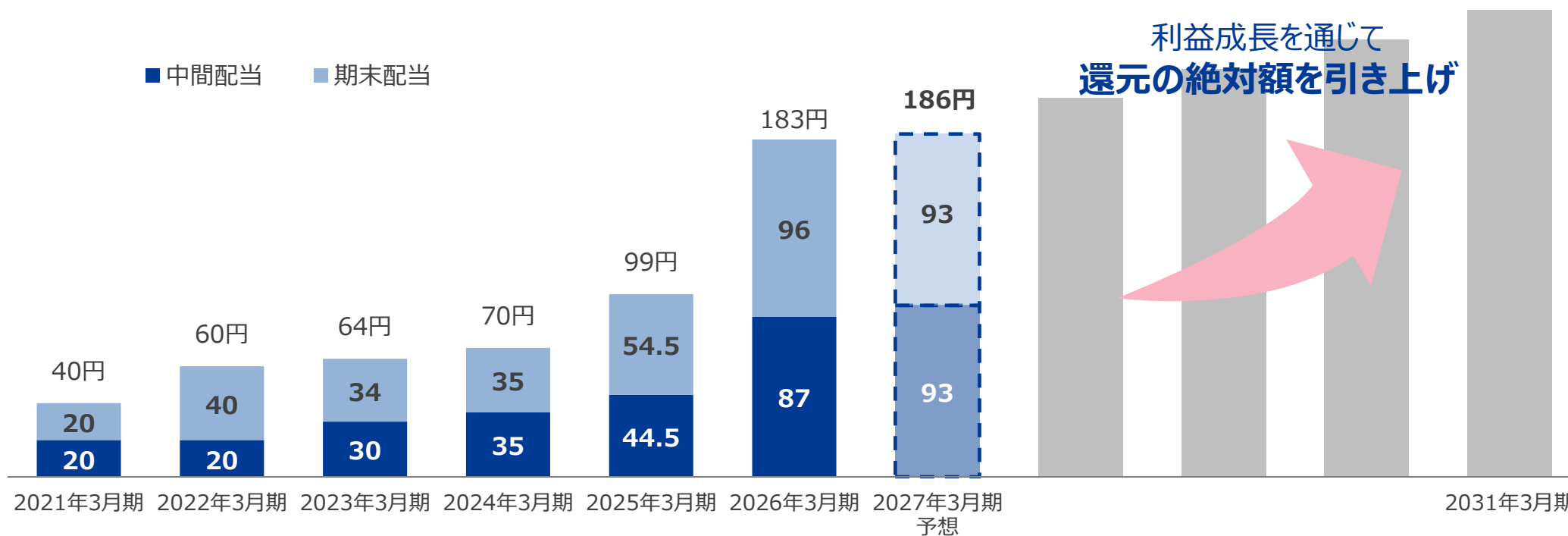
■ 純資産 ◆ 自己資本比率

（金額単位：億円）

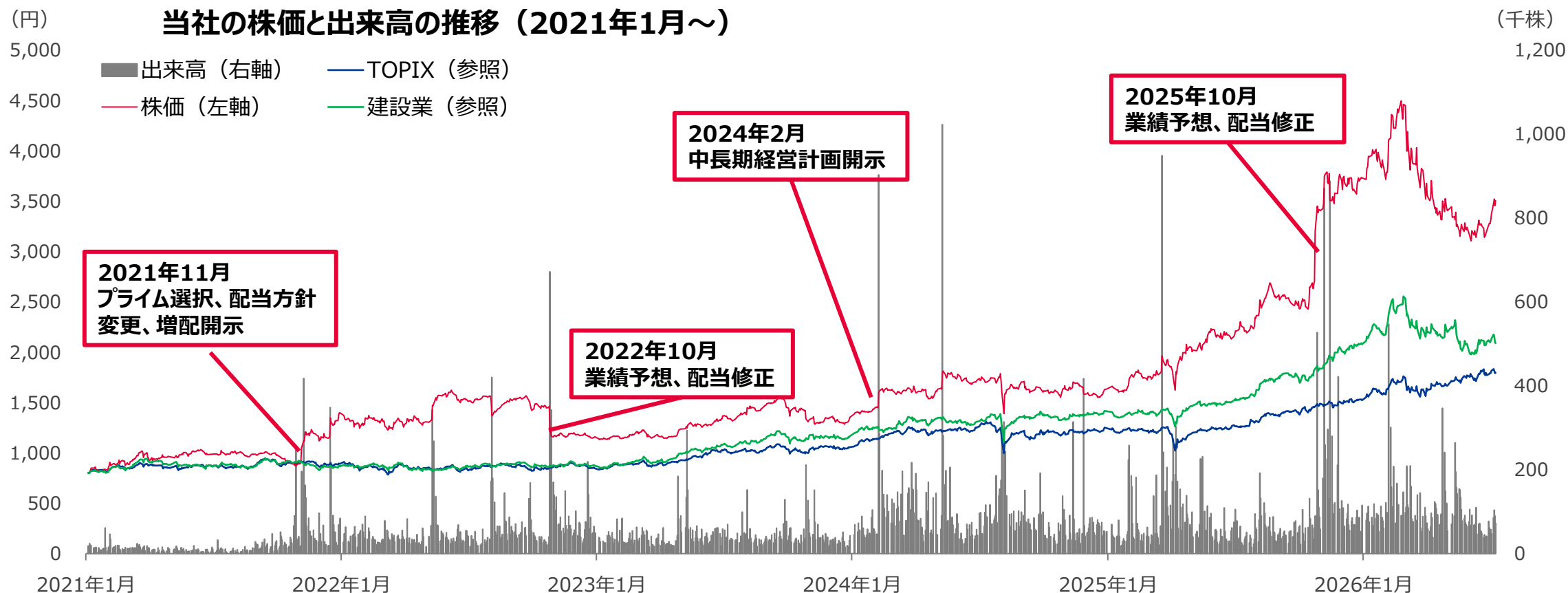


2026年3月期は期初予想の108円から75円増配し、年間183円を配当
2027年3月期は年間186円の配当を予想

総還元性向50%以上
かつDOE4.0%以上の方針を維持



中長期経営計画公表以降、株価は上昇 同期間のTOPIXの上昇幅を大きく上回る



※TOPIXと建設業（東証株価指数33業種）は、基準日を2021年1月4日として指数化し、当社株価との相対変化を示しています

1.会社紹介

2.業績・株主還元など

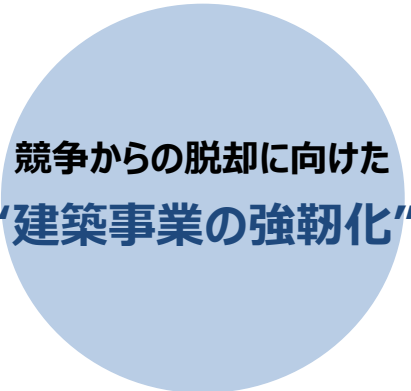
3.【更新版】中長期経営計画

4.トピックス

中長期経営計画（2024年度～2030年度）の概要

“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



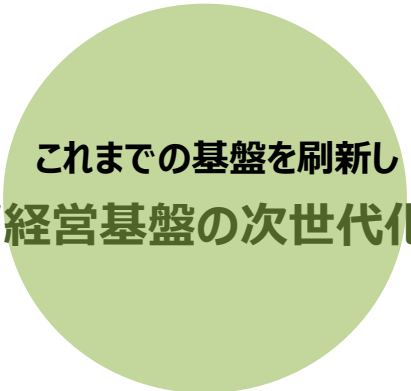
競争からの脱却に向けた “建築事業の強靱化”

これまでは強みであるマンションを中心とした事業を展開。今後はマンション領域での強みを磨き収益性をさらに高めつつ、一般建築領域でも重点領域の専門性を高め大末ブランドを確立していくことで、特命化の推進・収益性の改善を目指します



積極投資・攻めの経営による “高収益ポートフォリオの拡充”

これまでは投資を抑え、財務健全性を重視する経営を推進。今後は、土木や不動産、社会貢献関連事業に取り組むことで事業ポートフォリオを拡大し、景気変動の影響を受けにくい安定・高収益な事業基盤を構築します



これまでの基盤を刷新し “経営基盤の次世代化”

左記の飛躍的な成長を支えるべく、人材基盤のさらなる強化・拡充、組織体制の高度化、生産性向上に向けたDXの推進、オペレーション改革に取り組み、経営基盤の次世代化を推進します

新たな2030年度目標

当初の2030年度目標を5年前倒しで達成したため、売上高の目標値を1,400億円
(対当初計画+400億円)、営業利益84億円(同+34億円)に引き上げ

■ 当初計画
■ 変更後計画

30年度営業利益目標

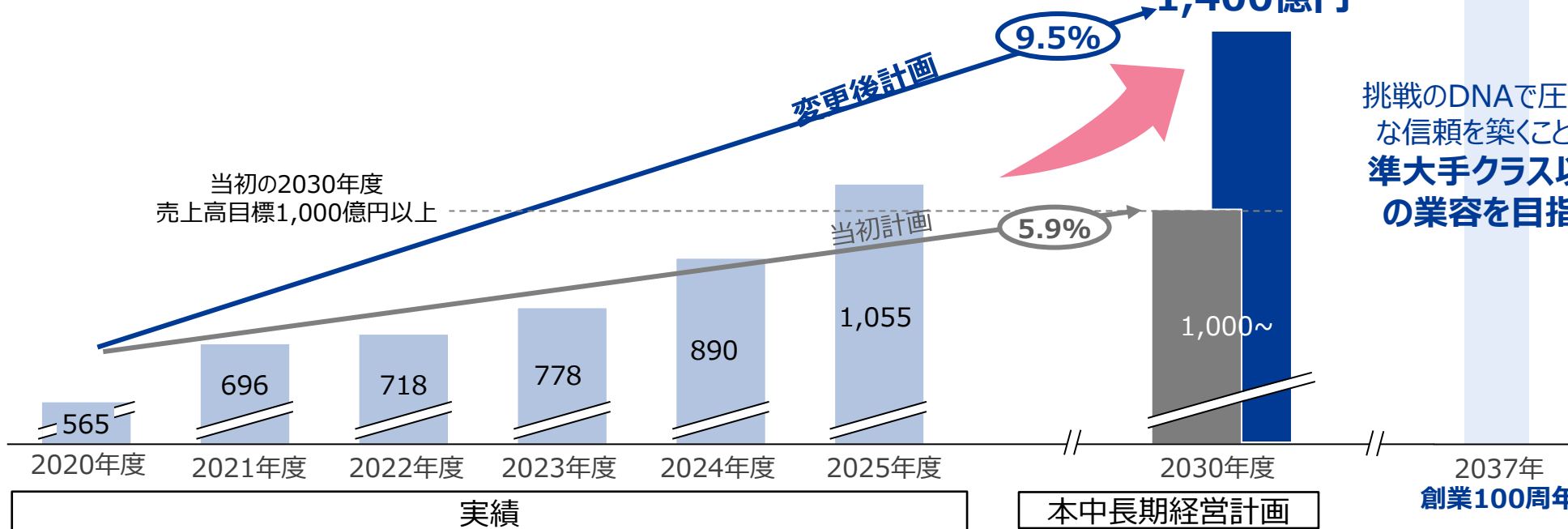
変更後 :84億円以上(6.0%以上)

当初計画 :50億円以上(5.0%以上)

売上高
3,000億円

売上高
1,400億円

挑戦のDNAで圧倒的な信頼を築くことで、
準大手クラス以上の業容を目指す



経営目標の更新

業績目標と経営指標の目標を更新し、さらなる企業価値向上に取り組む

	当初の2030年度目標		2025年度実績		2030年度新目標
連結売上高	1,000億円以上	<	1,055億円		1,400億円
連結営業利益	50億円以上	<	65.7億円		84億円以上
連結営業利益率	5.0%以上	<	6.2%		6.0%以上
PBR	1.0倍以上	<	1.5倍*		1.0倍以上
ROE	10.0%以上	<	15.8%		12.0%以上
ROIC	7.0%以上	<	16.7%		8.4%以上
DELシオ	0.65倍程度	<	0.11倍		0.65倍程度
流通時価総額	200億円以上	<	312億円		300億円以上

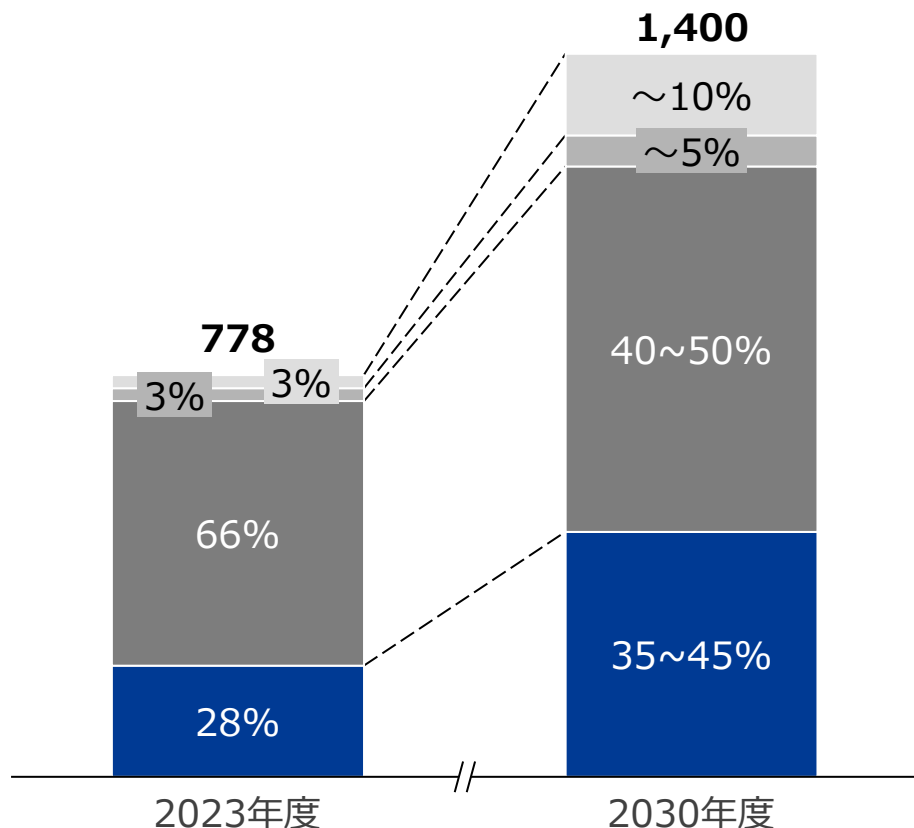
*2026/3/31時点の株価を用いて算出

一般建築強化の方向性

一般建築事業の強化を通じて売上高構成比の拡大を目指す
高難易度・高付加価値の新領域において、強みとなる領域範囲を今後も拡大

セグメント別売上高

(億円)



セグメント別戦略

土木不動産
M&A他

- 土木不動産事業を将来目指す第二第三の柱につながる水準まで拡大

リニューアル

- 小規模修繕案件は新規顧客獲得につながるフックと位置づけ、大型修繕案件の受注を拡大

マンション

- 高難易度の超高層案件を積極受注し、より強固な事業基盤とする

一般建築

- 足元最重点取組領域として掲げていた、高難易度・高付加価値案件にて成果を創出。特に**冷凍冷蔵倉庫領域で強み・ブランドを一層強化していく**
- 2030年度に向けて、冷凍冷蔵倉庫の他、データセンター等の**高付加価値領域に積極的に参入**し、得意領域を拡大

施工人員確保/建築事業拡大を目的としたM&Aを最優先事項として検討 事業領域の拡大を目的とした、土木/不動産領域でのM&Aについても段階的に推進

成長に不可欠な施工人員を確保し、
事業規模を拡大

最優先

建築事業

- 一定規模以上の案件施工能力を持つ中規模建設事業者だけでなく、地場の工務店もターゲットに、M&Aの実現性を高める

中規模建設事業者
(数百億円規模)



地場工務店
(数十億円)



- M&A後は、当社受注案件の施工対応割合を徐々に増加させていく想定

建築以外の事業領域の拡大

土木・不動産事業

- 事業領域の拡大を目的として、土木・不動産事業のM&Aを推進

土木

- 現在の当社事業基盤ではスピード感を持った事業拡大がしづらいと判明したため、中長期的に一般土木事業を展開する企業の買収を検討

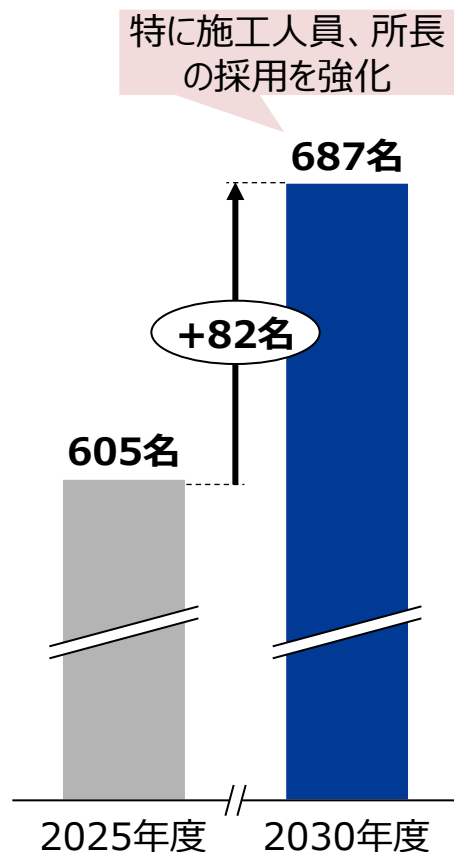
不動産

- 土地持ち込み営業が可能な体制を目指しM&Aを推進

人材強化に向けた人事施策全体像

高い成長目標の達成に向けて、2030年度にかけて約80名の増員が必要
社員にとっての当社の魅力度を向上する施策に優先して取り組む

人員計画(単体)



人事施策

社員にとっての魅力度向上
を最優先で取り組み

詳細次頁

採用活動強化も実施

採用
目標人数

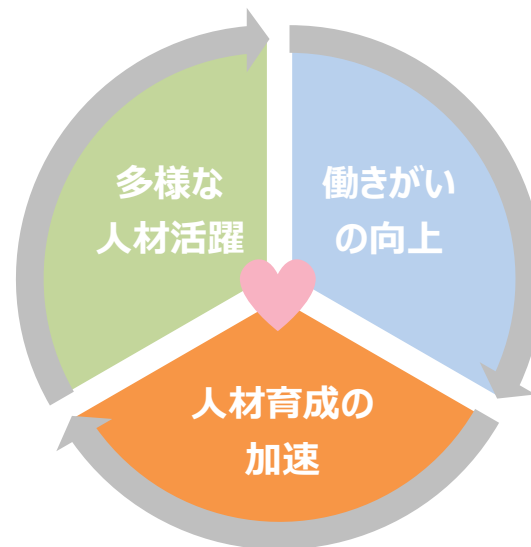
毎年**40名**以上
(内、中途5名以上)

新卒採用

- Instagram等を通じたSNS発信、各種広告強化を通じた認知度向上
- 候補者との早期接点確保による魅力度共有の強化

キャリア採用

- 即戦力人材のヘッドハンティング／社内リファラル採用の創設
- 入社ボーナスの付与



魅力度向上に向けた方針と施策

魅力度向上に向けて、ベア/手当増額による処遇改善、負荷低減等による職場環境改善、周年事業等による誇りの向上、育成体系強化、シニア人材活躍推進など総合的に取り組む

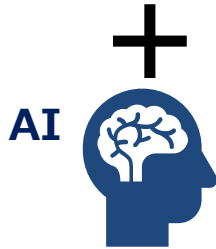
本中長計での方針		注力施策
働きがい 向上	処遇改善	- ベアの継続(能力給、職責給等の引き上げ) - 株式報酬(ESOP)の実施 - 各種手当の新設・増額(所長、監理技術者、遠隔作業所赴任者補助、奨学金返済支援、リテンションボーナス)
	職場環境改善	- 所長を中心とした現場負荷の低減 - 福利厚生の拡充 - 作業所4週8休に向けた取組を強化し、完全週休2日制へ - 年次有給休暇の計画的付与による有給休暇取得率向上
	誇りの向上	- 周年事業を通じた一体感の醸成 - 対外発信、認知拡大に向けた取り組みの強化 - 上記処遇改善、職場環境改善施策の推進・強化
人材育成の加速		- 若手優秀層の早期昇格、管理職評価に育成項目を組込 - 人材育成専門部署の設立 - 研修強化(1級建築施工管理技士対策研修、監督候補者研修、20代所長PG、若手社員の早期戦力化研修等)
多様な人材の活躍推進		65歳までの定年延長に加え、定年撤廃の検討 - 退職給付制度の見直し - 定年再雇用者の処遇改善(ベアの継続・役割の見直し) - 専門技術を有する外国人労働者の確保

*HR Brain社提供のエンゲージメント調査での評価(2024年度より毎年実施)

2024年リリースの大末独自システム「DXS」に、AI技術を組み込んでいくことで、各業務や現場をよく知るAIパートナーを構築し、当社従業員/協力会社の人員一人一人の生産性向上を目指す

DX戦略の方針

独自システム『DXS』



AI導入により目指す効果

各業務をよく知る“AIパートナー”を構築

施工



今週の進捗を踏まえ、来週の人員配置を提案して！



工程は5日遅れ。来週は施工人員を3名追加して下さい。

営業



過去の類似案件をもとに、VECD案を提案して！



B工法に変更した方が3%程度のコストダウンが見込めます。

経営



足元の状況を踏まえた収支シミュレーションと改善案を出して！



今期はxx億円の黒字を想定。更に収益を改善するには・・・

- 当社はマンションを中心とした特定領域での実績が多く、“高精度”なアウトプットを見込む
- AIに取り込むデータ基盤は「DXS」上に整っており、“早期のAI導入＋生産性改善”を目指す

1.会社紹介

2.業績・株主還元など

3.【更新版】中長期経営計画

4.トピックス

サステナビリティ課題への取り組み

サステナビリティ課題について、設定したKPIの進捗状況は以下の通り

主な取り組み（抜粋）		25/3実績	26/3実績
環境			
気候変動に対する取り組み			
温室効果ガスの排出抑制	Scope1・2排出量	5,872.2t-CO ₂ (排出量原単位：6.8t-CO ₂ /億円)	7,264.2t-CO ₂ (排出量原単位：7.0t-CO ₂ /億円)
ZEB/ZEH/木造建築の推進	設計施工での ①ZEB/ZEH/木造化提案率 ②ZEB/ZEH認証取得及び木造での受注件数	①100% ②5件	①100% ②1件
環境に配慮した事業活動			
建築副産物の削減	発生原単位	7.8kg/m ²	8.4kg/m ²
社会			
ワークライフバランスの推進			
男性の育休取得推進	育児休業および育児関連休暇の取得率	100%	90%
労働安全衛生の確保			
労働災害の抑制	度数率（休業4日以上）	0.87	1.82
ダイバーシティの推進			
女性管理職の増加	女性管理職の割合	8.5%	8.9%
女性従業員の増加	女性従業員の割合	14.1%	14.9%
経験者（中途採用者）の増加	新規採用に占める経験者の割合	45.1%	32.4%

大阪・関西万博の取り組み

2025年大阪・関西万博に、チェコ・ナショナルパビリオンの建設業者として参画
万博を機にチェコとのビジネス展開を検討



当社の特設サイト



イベントの様子

FPTソフトウェアジャパンとの取り組み

FPTソフトウェアジャパンとグローバルパートナーシップ契約を締結しています



当社のDXシステムを共同開発したFPTソフトウェアジャパンと、建設業のDX化推進に向けたグローバルパートナーシップ契約を締結しています。DXシステムの継続的な改善・価値向上を図るほか、展示会に共同出展するなど、双方が協力して建設業界の変革を加速させてまいります。



共同出展の様子（2025年12月 建設DX展）



大末建設は経済産業省からDX認定制度に基づく「**DX認定事業者**」に認定されています。

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



FC大阪マスコットキャラクター
えふしくん

🌐 2026/27公式ユニフォーム 🌐



冠試合やサッカー教室の開催などイベントを通じて交流



- ✓ 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

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 広報部

TEL : 06-6121-7214

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。