

各位

会社名 株式会社ダイサン  
 代表者名 代表取締役社長 藤田 武敏  
 (コード：4750、東証第二部)  
 問合せ先 経営企画室 室長 多留 健二  
 (TEL. 06-6243-6341)

## 中期経営計画（2019年4月期から2021年4月期まで）策定のお知らせ

当社は、2021年4月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしましたので、その概要を下記の通りお知らせいたします。詳細は添付資料をご参照ください。

### 記

#### 1. 中期経営計画の基本方針

「建設現場にファースト（最上級）なサービス（F S品質）を心から」

当社では、創業以来「新しい足場文化と安全文化の創造」を理念に掲げ、社会の課題に対応した取り組みを行って参りました。

単に「安全・安心」だけでなく「感動」も提供できるサービス会社として成長して参りましたが、次の中期経営計画では、足場施工を事業の中心としながらも事業領域を“建設現場”全体に広げ、“ビケ足場＝高品質の足場”という評価にまで高めた”最上級のサービスを提供する”（F S品質）精神を当社だけでなくダイサンに関わる企業の皆様を通じて、社会的問題の解決に取り組む想いを方針といたしました。

#### 2. 重点戦略

- (1) 中層大型建築物向け足場施工と製商品の販売拡大
- (2) 新たな市場への挑戦
- (3) 施工サービス事業の資源を利用した事業領域の拡大
- (4) 足場施工サービスの施工効率向上
- (5) 多様な人財の獲得と働きやすい職場環境の構築

#### 3. 数値目標

(単位；百万円)

	2018年4月期 (実績)	2019年4月期 (計画)	2020年4月期 (計画)	2021年4月期 (計画)
売上高	8,301	8,700	9,600	10,500
営業利益	653	655	800	1,050
営業利益率	7.9%	7.5%	8.3%	10.0%

※上記に記載されている数値目標は、公表日時点で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異なる結果となる可能性があります。

以上

**DAISAN**<sup>®</sup>

株式会社ダイサン

2018-2020年度

## 株式会社ダイサン 中期経営計画

### 前中期経営計画

振り返り 経営環境 1

前中期経営計画の結果 2

### 新中期経営計画

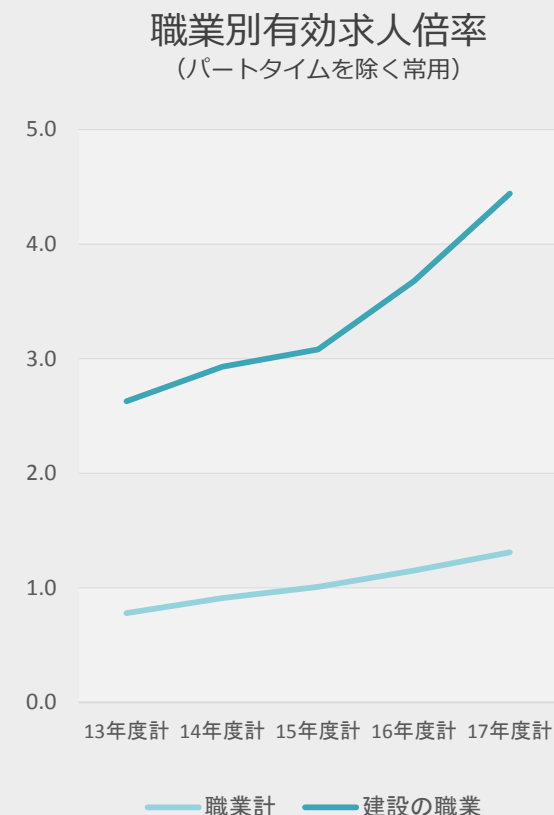
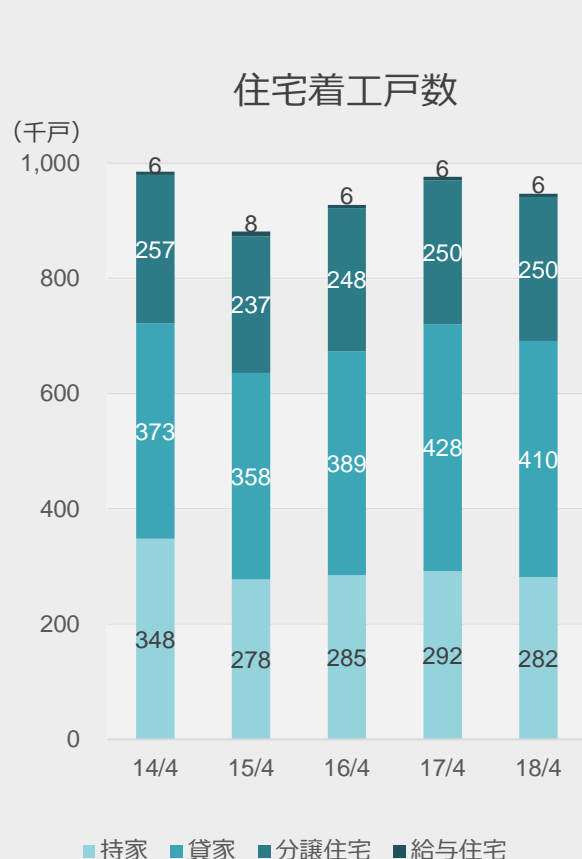
外部環境と課題 4

計画内容 6

CSR基本方針 16

数値目標 17

株主還元方針 18



前中期である2015年4月21日から2018年4月20日の期間における経営環境について、日本経済は海外の景気回復を背景に輸出企業中心に業績の改善が続きました。当社に関連の深い住宅業界におきましては、住宅ローン金利が低位で推移し、相続税対策の影響により集合住宅などの貸家の着工戸数が堅調に推移したものの、住宅着工戸数は中期の最終年度に軟調となりました。また、景気回復を受け、雇用情勢は着実に改善を続けましたが、企業の人手不足感が強まったことから完全雇用に近い状態が継続し、特に建設業における有効求人倍率は4倍を超えるなど、採用環境においては厳しい状況が続きました。

## 前中期経営計画の結果

DAISAN®

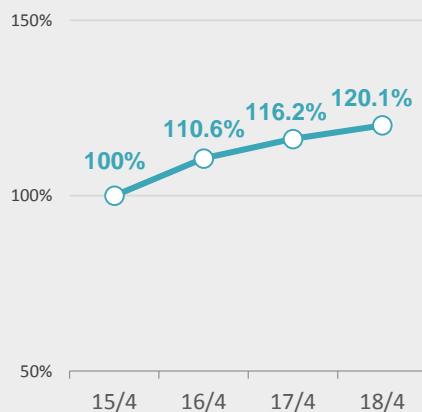
当社は以下の数字を計画値と定め、取り組んで参りました。

	計画値	2018年4月期 (最終年度)	2017年4月期 (2年目)	2016年4月期 (1年目)
施工サービス事業の売上高	100億円	69億円	67億円	67億円
拠点数	32カ所	28カ所	27カ所	26カ所
施工スタッフ数	700名～750名	540名	548名	538名

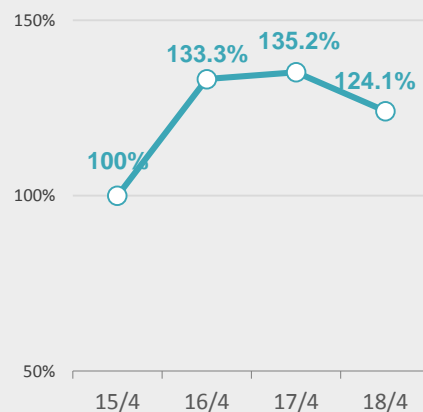
## 重点取組み

前中期経営計画では、施工サービス事業の売上高100億円以上、拠点数32カ所以上、施工スタッフ数700名以上を達成すべく、下記4つの内容に対して重点的に取り組んで参りました。

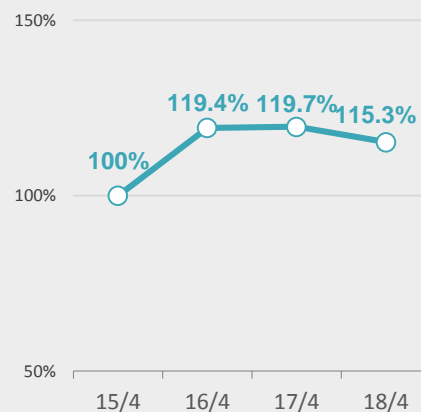
## 大手ハウスメーカーへ注力※



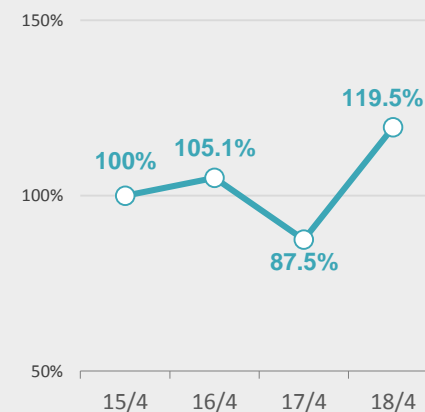
## リフォーム市場へ注力※



## 首都圏エリアへ注力※



## マンション、工場などの大型建築物に注力※

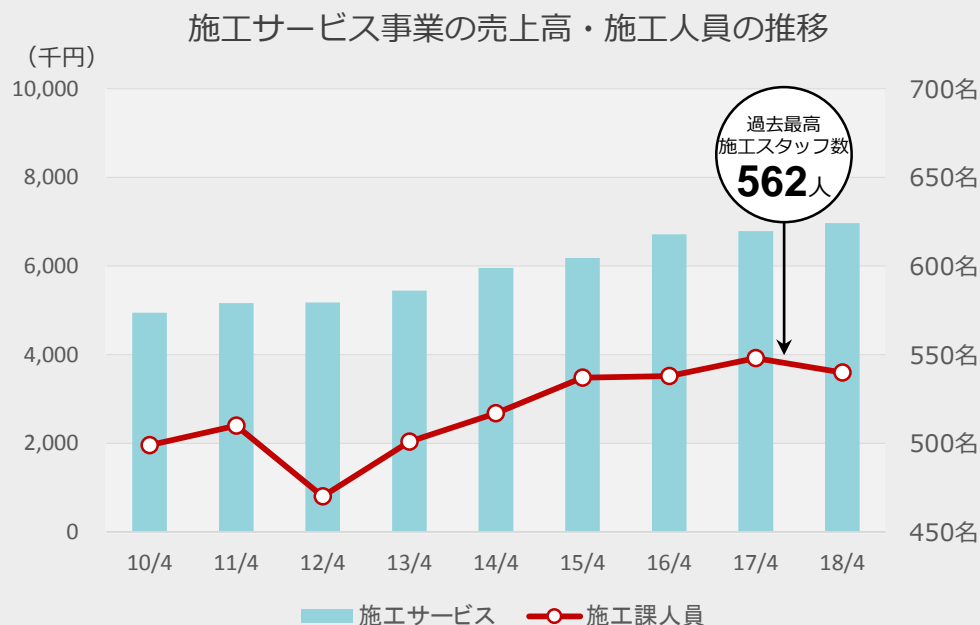


※ 2015/4期比 売上高

## 前中期経営計画の結果

首都圏地区への新規出店、中層・大型建築物向けの営業活動を専門とする部署および採用専門の部署の設立などを行い、2018年度中には562人が在籍する過去最高の施工スタッフ数となり、施工サービス部門における売上高も過去最高となりました。

なお、重点的に取り組みました4つの施策の内、大手ハウスメーカーに対する売上高は每期堅調に伸び、その他3つの施策については、中期経営計画開始前の事業年度と比べ大きく上昇いたしました。特に、「マンション、工場、店舗などの大型建築物に対する足場施工の受注拡大」は、当社の施工スタッフだけでなく、外部の足場施工会社と協力関係を構築することで、受注を増やすことが可能となり、最終年度に大きく上昇致しました。



しかし、期間における雇用情勢は完全雇用に近い状態で推移し、特に建設業の求人倍率は大幅に上昇するなど採用環境は厳しい状況となりました。また、夏季の暑さや仕事量の増加により施工スタッフへの負担が大きくなったことから、離職を増やす要因となりました。

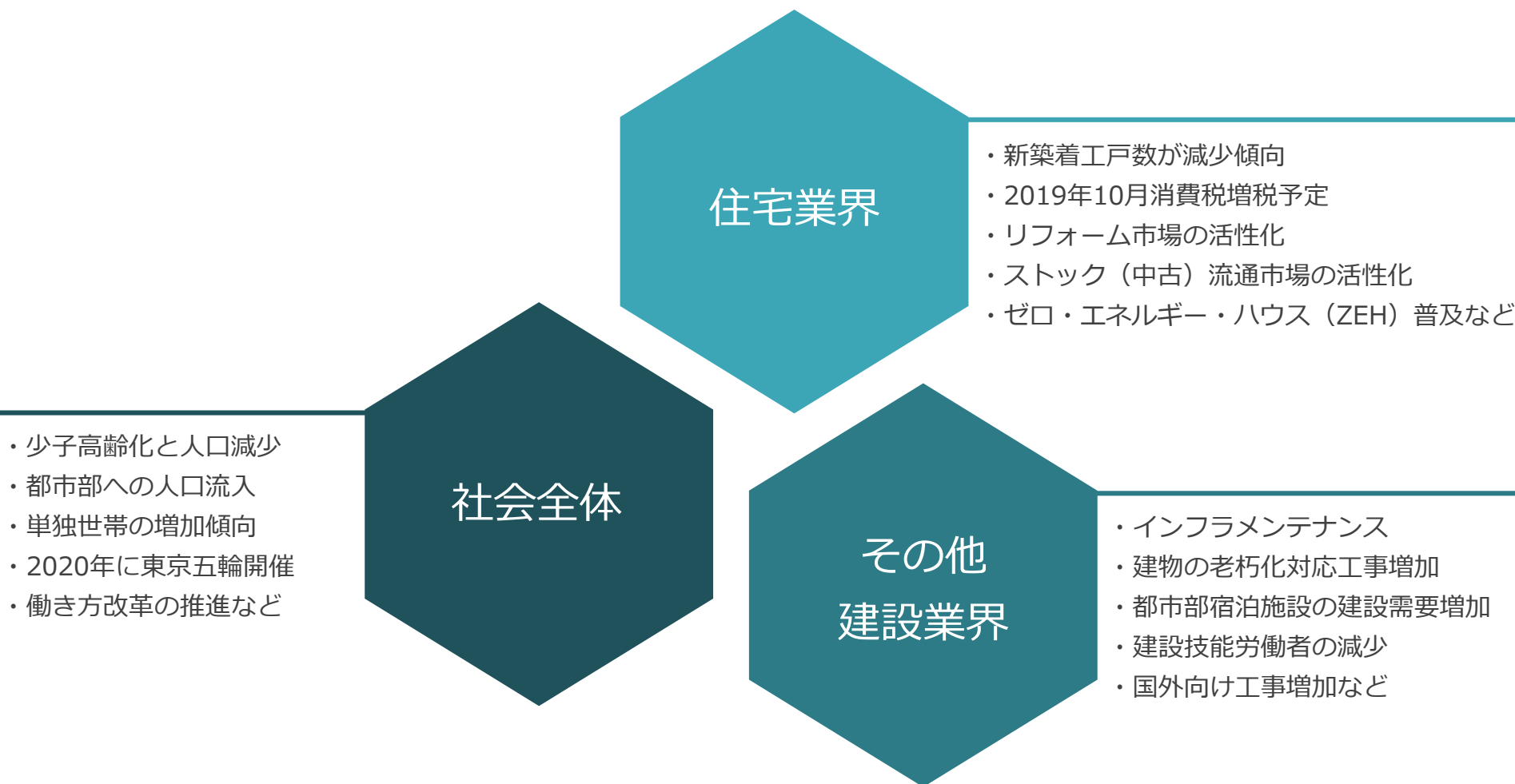
出店計画については、施工スタッフ数が増えなければ新規出店も厳しいため、期間中5拠点を広い敷地に移転することで、既存拠点の施工能力を高め、限られた施工スタッフ数で施工効率を高めることに努めました。

結果として、計画通りに売上高を伸ばすことができず、目標は未達成となりましたが、引き続き、人材不足への対応は重要課題のひとつとして捉え、「魅力ある職場創り」を推進し、採用活動の強化を図るとともに、人手に頼らない収益事業の創出を目論んで参ります。

### 課題

- ・ 縮小していく新築戸建て市場への対応
- ・ 労働集約型事業への依存を緩和する
- ・ 施工スタッフが一生働ける組織創り

当社を取り巻く外部環境と課題につきましては、下記の通り捉えております。



## 当社の課題

1

### 戸建向け足場施工から戸建て以外用途へのシフト

住宅向け足場のトップブランドであるがゆえに低層向けの足場施工が多いが、長期的には戸建住宅の新設減少が予測される

2

### 労働集約型ビジネスモデルからの脱却

収益が足場施工スタッフ数の増減に左右され、ボトルネックとなっている

3

### 足場施工効率の向上と施工スタッフ高齢化の対応

施工に関する一連の作業は、ほとんど手作業であるため、作業効率の向上に限界があり、また、体への負担の大きさからも高齢での作業従事が困難

4

### 多様な人財の獲得と働き方改革

雇用環境が好調な中、人財の獲得競争は激化し、採用状況は厳しさを増しているため、様々な雇用形態、魅力的な労働環境等を整備中である

## 基本方針

# 建設現場にファースト（最上級）な サービス（FS品質）を心から

ファーストサービス

創業以来「新しい足場文化と安全文化の創造」を理念に掲げ、社会の課題に対応した取り組みを行って参りました。単に「安全・安心」だけでなく「感動」も提供できるサービス会社として成長して参りましたが、次の中期経営計画では、足場施工を事業の中心としながらも事業領域を“建設現場”全体に拡げ、“ビケ足場＝高品質の足場”という評価にまで高めた“最上級のサービスを提供する”（FS品質）精神を当社だけでなくダイサンに関わる企業の皆様を通じて、社会的問題の解決に取り組む想いを方針といたしました。

## 5つの重点戦略

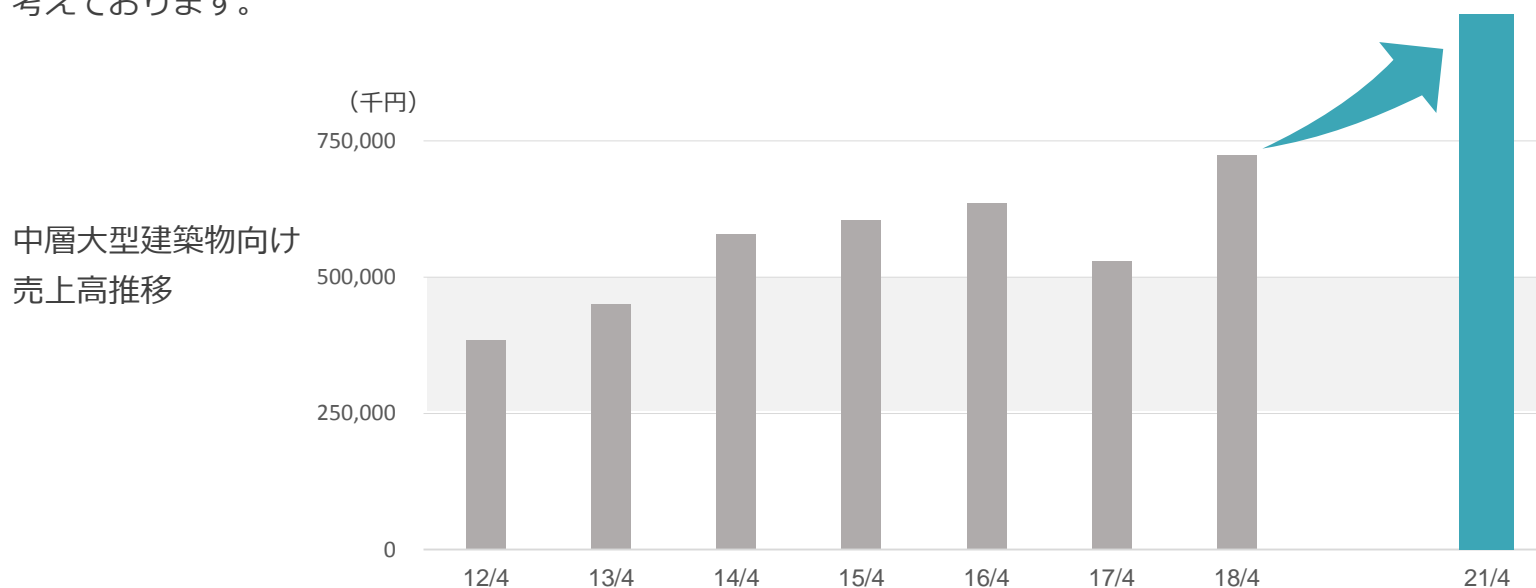
- 
- 1 中層大型建築物向け足場施工と製商品の販売拡大
  - 2 新たな市場への挑戦
  - 3 施工サービス事業の資源を利用した事業領域の拡大
  - 4 足場施工サービスの施工効率向上
  - 5 多様な人財の獲得と働きやすい職場環境の構築



## 中層大型建築物向け足場施工と製商品の販売拡大

## 施工技術の向上 外部工事業者との連携 足場以外のサービス提供 中層大型建築物向け製商品の提供

当社では、将来的に新築の戸建て工事は減少していくものと予想しておりますが、“マンションリフォーム”“都市部での宿泊施設”“高齢者向け施設”などの**中層大型建築物に対する需要**は引き続き堅調に推移するものと考えております。



## －新築注文向け工事から施工資源を振り向ける－

### 施工サービス事業

#### ● 施工技術の向上

中層大型向けに要求される足場の施工技術を標準化し、品質向上に努めます。

#### ● 外部工事業者との連携

足場施工への対応は、当社施工スタッフだけでなく、中層大型建築物向け足場工事を得意とする外部の工事業者（鳶業者）と連携を進めます。

#### ● 足場以外のサービス提供

中層大型建築物工事の現場では、戸建て工事よりも多くのサービスが利用されるので、防犯用カメラなど現場に関わる付帯サービスを提供して参ります。

### 製商品販売事業

#### ● 中層大型建築物向け製商品の提供

施工サービス事業との相乗効果を発揮することで、中層大型建築物の工事現場で得られる情報を活用し、ビケ足場の安全性をさらに高めた中層大型建築物向けの製品や建設現場で使用される各種製商品を提供して参ります。



新たな市場への挑戦

## 土木工事向けの市場・海外市場



土木工事  
向けの市場

今後、インフラメンテナンス市場の規模が拡大していくものと想定されており、当社としては、土木工事向けのサービスや製商品の販売を行う上で、重要なマーケットと位置づけております。

また、以前より土木工事をされるお客様向けに、少量ながらも製商品を販売しておりますが、既存設備の稼働率を高めるためにも、土木向け仮設材の企画開発生産を行い、需要が見込めるインフラメンテナンス市場を開拓して参ります。

インフラメンテナンス市場規模（推定）※

2023年度	約4.3~5.1兆円
2033年度	約4.6~5.5兆円

※ 国土交通省 平成26年度情報 将来推計

海外市場



現在、当社事業は国内のみで展開しています。足場部材の調達・生産・販売、足場の施工工事、工事現場に関する各種サービスなど、国内市場だけにとらわれず、海外に向けた事業展開を進めて参ります。

“FS品質”のもと顧客満足を最大限に高めるため、社内保有の資源を活用し、社外向けにサービスとして提供することで、収益向上に資する新たなセグメントに育てて参ります。また、既存事業以外についても、「建設現場に関わるサービス」をキーワードにM&Aの利用も検討して参ります。

事業領域の拡大により施工スタッフの活躍できる場を広げ、**全てのスタッフが「一生働ける会社」**を目指します。

### 事業領域の拡大

## リースレンタル事業・機材整備事業・カメラ事業 キャドシステム事業・教育事業など



#### 事業領域の拡大 ①

### リース・レンタル事業

従来、お客様への足場提供は、「販売」と「足場施工サービス付きレンタル」のみ行ってまいりました。施工スタッフを必要としない足場部材のみのリース・レンタルを展開することで、社内保有部材の有効活用を図り、収益向上につなげます。



#### 事業領域の拡大 ②

### 機材整備事業

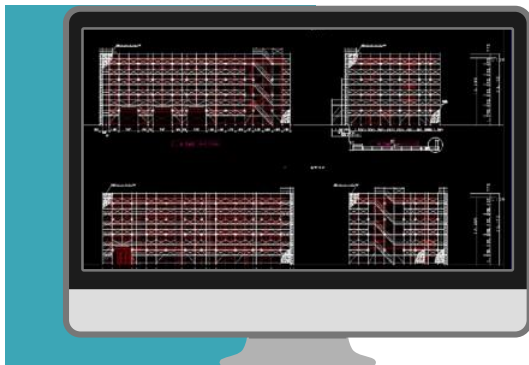
5カ所の部材整備工場を設け、お客様に常にキレイな足場部材をお貸しできるよう、日々貸出後の資材の洗浄や修理を行ってまいりました。リース・レンタル事業のバックアップのほか、社外に対しても同サービスの提供を行い、収益向上につなげます。



## 事業領域の拡大 ③

## カメラ事業

中層・大型建築物の工事現場で、特にニーズの多い防犯システムを独自に開発・提供してまいりましたが、単なるセキュリティサービスに限らず、監視カメラを用いた遠隔現場管理システムの開発など、さらなる販路の拡大を進めて参ります。



## 事業領域の拡大 ④

## キャドシステム事業

厚生労働省“足場からの墜落・転落災害防止総合対策推進要綱”において『足場の組立図』を作成し、手すりなどの足場用墜落防止設備の設置や点検に努めることとされています。

自社受注の施工物件については、作図の対応を進めてまいりましたが、今後は作図専用のソフト開発を行い、社外向けに作図サービスの提供を展開して参ります。



## 事業領域の拡大 ⑤

## 教育事業

これまで、足場の教育は社内向けが中心であり、お客様からご依頼があれば社外向けに研修等を実施して参りました。蓄積された社内の教育ノウハウをコンテンツ化し、多くのお客様に提供することで、安全文化に貢献するとともに収益向上につなげます。

当社では、“施工スタッフの増員”や“施工スタッフの高齢化への対応”を重要な経営課題に掲げております。ただし、昨今、雇用情勢が好調であることから、大幅に増員ができる環境ではありません。そのため、在籍する施工スタッフの施工スピードを向上させることと作業負担の軽減を図ることを共に両立させることが、将来を見据えた重要なテーマになっています。足場施工の効率化を進めるためにも、施工作业の動作研究を行い、新たな技術の導入に努めて参ります。

#### 足場施工サービスの効率向上

## 足場部材の軽量化 作業の機械化 施工管理システムの刷新及び事務処理の自動化



#### 施工効率向上 ①

### 足場部材の軽量化

当社の足場部材について、最も重い部材は1つ14kgあり、一現場あたりの部材の総重量はおよそ3tあります。日々、施工スタッフは、これらの部材をトラックへ積み降ろし、組み立てもしくは解体する作業を行っていますが、部材を軽量化することで作業負担が軽減し、安全性が高まるだけでなく、作業時間の短縮にも繋がります。そのため、当社では従来に比べ軽量化部材の開発を行い、作業効率の向上を進めて参ります。



### 施工効率向上 ②

## 作業の機械化

当社の足場施工に関わるほとんど全ての作業は手作業で行われています。そのため、現場での足場部材の積み降ろしをクレーンで行う、組み立て、解体作業についてリフトを使うなど、できるだけ作業者の負担を減らすために、新しい仕組みも取り入れながら、各種作業の機械化を目指して参ります。



### 施工効率向上 ③

## 施工管理システムの刷新及び事務処理の自動化

お客様からご依頼いただいた足場施工作業については、日々、工程管理を行い、作業者の決定、使用部材や車両の確保を行っています。これら一連の管理作業は基幹システムにより運営していますが、当社にとってもお客様にとっても、最適でスピーディーな管理が行えるように、また、保有している資源を最大限に活用できるようにシステムの刷新を行い、人員工数として10%の削減目標を掲げ進めて参ります。

## 多様な人財の獲得

## 外国の方の採用・女性の活躍 高齢者の採用



### 外国の方の採用

当社では、本社管理部門の総合職採用において、外国籍の方を積極的に登用する方針を掲げております。

その他、施工サービス事業においては、「外国人技能実習制度」を採用し、多くの方が足場施工の研修を行っています。今後も海外の方の意見を経営に取り入れながら、従来の考え方にとらわれない組織運営を進めて参ります。



### 女性の活躍

現在、課長以上の女性の管理職は3名とまだまだ少ない状況です。総合職についても男性社員の比率が多いため、今後はパート職での採用が多かった女性スタッフを総合職中心に採用すると共に、管理職の人数も倍に増やして参ります。



### 高齢者の採用

定年を迎え、引き続き当社で働いていただいている方の人数は、現在のところ14名<sup>※</sup>です。男女関わらず、今後も経験豊かな高齢者を積極的に採用するために、新たな部署や雇用体系の創設など、高齢者向けの制度を構築して参ります。

※ 2018年4月20日現在



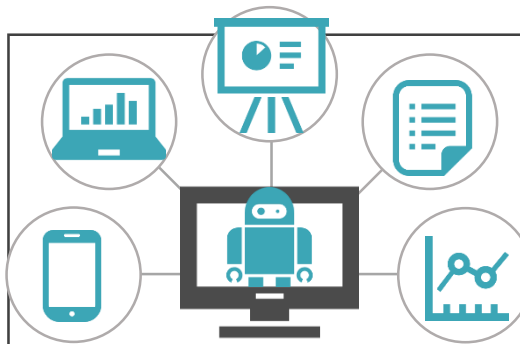
## 働きやすい環境の構築

## 多様な働き方の採用 社内業務の効率化・福利厚生の実



### 多様な働き方の採用

働く方ごとに様々な生活環境がありますが、中には通勤に時間がかかるなど、自身の生活を犠牲にしている方も少なからずおられます。当社では、所属する全てのスタッフが、できるだけ生活に支障を来すことなく、最大限の能力が発揮できるような働き方、例えばテレワークの採用、積極的に有給休暇が取得できるような仕組みなどを考えて参ります。



### 社内業務の効率化

現在、社内における定型業務のほとんどは人手により行われているため、多くの工数を費やされています。より価値の高い業務に工数をシフトし、かつ時間外勤務をゼロにするためにも、これからは業務の仕組みを変えながら、RPA（ロボティクス・プロセス・オートメーション）などの事務処理用ロボットやAIの導入など、働くスタッフをサポートする新たな技術の導入を進めて参ります。



### 福利厚生の実

当社では、職場において円滑に仕事を進める上でもコミュニケーションを図ることが重要と考えています。そのため、個人的な福利厚生の実を進めることは当然ですが、スタッフ間のコミュニケーション機会を多く設けることに対しても充実を図るため、懇親慰労のための予算設定を行っています。今後も様々な企画を立案し、さらに“楽しい職場”の実現を目指して参ります。

# Daisan Fun Heart

企業活動として当たり前のことかもしれませんが、当社のスタッフ一人一人の活動が、少なからず社会の発展に通じ、組織の力となって社会の課題を解決していきたい、このような思いを設立当初から強く抱き、ビケ足場は成長して参りました。新たな中期経営計画においては、全てのスタッフが、周辺に対して思いやりを持って行動することを“心から楽しみ、喜びに変えるチカラ”をCSRとして発揮していきたいと考えています。

以下に、中期計画の初年度より進めている取り組みの一部をご紹介します。



新ユニフォーム

美津濃株式会社様と共同で当社施工スタッフのユニフォームをリニューアルしました。「動きやすさ」を追求した独自のウェア設計を組み込んだ当社オリジナルウェアとなっております。



VR安全教育

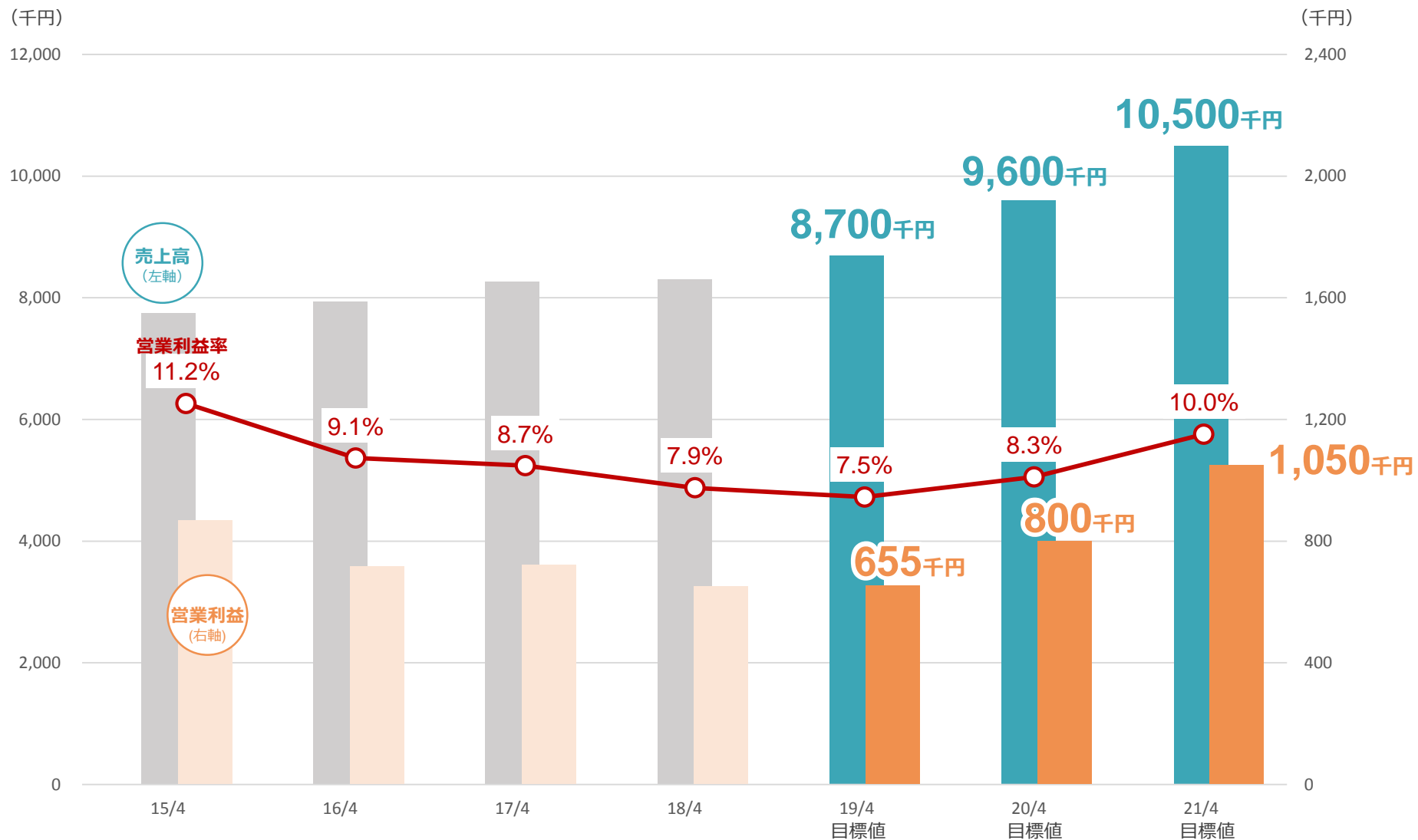
VR（バーチャルリアリティ）を用いた安全教育コンテンツを開発いたしました。社内に限らず、建設現場の事故“ゼロ”へ向けて社外への展開も検討し、コンテンツの拡充を図ります。



ストップ！交通事故

万が一の車両事故に備え、衝突被害や横滑りを防止する装置の標準化を進めて参ります。従来より搭載しているドライブレコーダーと併せ、自動車事故“ゼロ”に向けて取り組んで参ります。

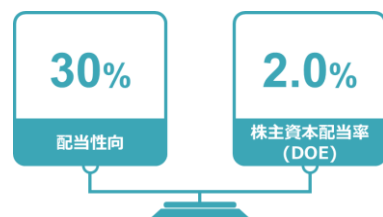
## 売上・営業利益率



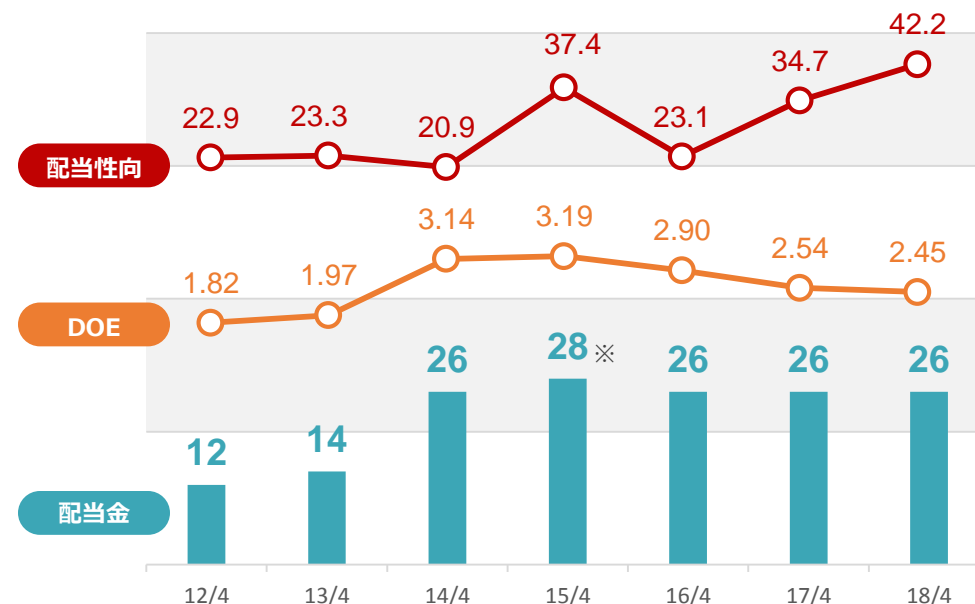
## 配当方針

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、適切な配当を行う事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、重点的に投資を行ってまいります。

また、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きますことを基本方針としております。なお、株価の動向、経営環境の変化等を考慮した上で、適宜、自己株式の取得についても検討して参ります。



いずれか高い方を下限として利益配分



※15/4期は、設立40周年記念配当2円を含めて記載しております。

		12/4	13/4	14/4	15/4	16/4	17/4	18/4
1株当たり当期純利益	(円)	52.49	60.19	124.43	74.79	108.36	74.97	61.65
1株当たり純資産額	(円)	657.62	723.12	882.97	942.58	957.17	1,006.90	1,045.65
配当金	(円)	12	14	26	28	26	26	26
配当性向	(%)	22.9	23.3	20.9	37.4	23.1	34.7	42.2
ROE	(%)	8.3	8.7	15.5	8.2	11.9	7.6	10.7
DOE (配当による流出前)	(%)	1.82	1.97	3.14	3.19	2.90	2.54	2.45

## 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により影響を受けることがありますので、実際の業績は見通しから大きく異なる可能性があります。

また、当社は新しい情報、将来の出来事等に基づきこれらの将来予測を更新する義務を負うものではありません。