ダイダン株式会社

2026 年 3 月期第 2 四半期　決算説明会における主な質疑応答

	質　　問	回　　答
1	＜2027 年 3 月期の業績予想について＞ ・今回、御社は 2026 年 3 月期の業績予想を修正されましたが、中期経営計画最終年度の 2027 年 3 月期について、どのように見ていますか。また中計最終年度の計数目標修正に対する考え方について教えてください	・今期 2026 年 3 月期の売上高の予想は 2,600 億円で、変更していません。来期 2027 年 3 月期の売上高の予想は微増の 2,700 億円と、踊り場に差し掛かると考えています。これは、この中期経営計画期間 3 年間で施工体制の見極めを行い、次期中計の「輝くステージ」で一気に成長しようという長期ビジョン「Stage2030」の目標に基づくものでした。現在の手持ち工事を見ても、完工高が上がるのは次の中期経営計画「輝くステージ」に大きく偏っており、売上高 2,700 億円は妥当な数字であると判断し今回この予想を立てています。 ・利益については、2026 年 3 月期 1Q の完成工事総利益率 23%以上の水準については一過性のものであり、超大型および大型工事の進捗や竣工に伴う追加受注や支払いの発生により大きな金額が動いたことが要因です。 ・キャパシティについては、6 年前から 100 人単位で新入社員を採用しており、人員を大幅に増強し、強化を進めてきました。現在、繰越工事の受注金額が多くなり、繰越金額が大幅に増加していますが、人員増強が功を奏することで、次の「輝くステージ」で大きく売上を伸ばしていきたいと考えています。 ・利益面については大型工事の施工を重ねることで生産性向上のノウハウを着実に蓄積しています。具体的には、「フロントローディング」、「シェア工番制度（社内 JV のように全国から大型工事に人を集め、各事業所で人員を共有する制度)」、さらに「オフサイト施設」の利用や「現場サポート部」の増強等の施策により、利益率を徐々に上げられる状況に成長しています。来期は踊り場に当たる時期ですが、そのノウハウを活用して完成工事総利益率を向上させることで、営業利益を上げていくことが可能だと考えています。 ・最終年度の数値については、さまざまな施策や経済情勢、経営環境を踏まえ、2026 年 3 月期の決算がまとまり次第、お示ししたいと考えています。

2026 年 3 月期第 2 四半期　決算説明会における主な質疑応答

	質　　問	回　　答
2	＜海外の大型受注による利益貢献について＞ ・受注工事高は、海外の大型工事などの受注により、過去最大となったとのことですが、海外の大型受注の内容について、特に利益率に貢献するのか教えてください。また、翌期に反動減となる可能性についても教えてください	・残念ながら、日本の活況な環境下での利益ほど、海外での受注は利益率に貢献できていないのが現状です。ただし、赤字で受注しているわけではありません。 ・「反動減」という言葉が出ましたが、現在シンガポールでかなりの大型工事を受注したため、反動減がないとは言い切れません。反動減にしないために、施工体制を見ながら受注を継続していきたいと考えています。これが現在の営業施策です。 ・一方で利益については、今回連結子会社化した Presico 社が官庁工事・民間工事問わず安定した利益を上げています。また、当社の役員も派遣していますので、今後、当社のシンガポールの既存事業に同社のノウハウを持ち込む施策を検討しており、相乗効果によって利益をさらに向上させたいと考えています。 ・現在、海外の売上はシンガポールほぼ 1 本足の状況となっています。しかしながら、タイやベトナムにも多くの社員がいるため、現在はこれらの地域での営業力を昨年よりも強化しています。そのため、シンガポールに落ち込みがあった場合でも、タイやベトナムの成長で反動減の波をカバーできるよう取り組んでいるところです。
3	＜上方修正による成長投資と M&A について＞ ・今回の決算の上方修正でキャッシュインが増加すると思いますが、成長投資をどのように考えているのでしょうか？建設業界では、近時、親子上場解消や業界再編型の大型Ｍ＆Ａも出てきていますが、特にＭ＆Ａへの取り組みについて教えてください	・業績予想の上方修正により利益が向上し、キャッシュアロケーションにどのような影響があるかという点について、確かに利益拡大によってキャッシュインは増加しますが、一方で引き続き大型工事の受注を継続しているため、立て替えが相当発生しています。また、来年 1 月からすべての取引先への支払いを全額現金化する方針としており、この両方の要因によって運転資本の増加が一層発生する見込みです。これらを踏まえ、現在開示している 3 年間で 430 億円という成長投資への影響は、大きく変わらないと考えています。 ・成長投資の考え方について、当社の価値創出の源泉は「人」です。まずは人的資本に対してしっかりと投資を行い、それを補完・進化させるＤＸ投資に重点的に取り組みます。その上で、残った資金についてＭ＆Ａを中心に挑戦するという考え方です。 ・Ｍ＆Ａについては、近年、国内の建設業界全体では大型の再編案件が出てきています。当社も、かなり前からさまざまな切り口で業界再編型のＭ＆Ａに当社がどのように関与できるかをスタディしています。ただし、足下のＭ＆Ａ案件を見ると、かなりプレミアムがついている状況で、同

		業や近接業種を単にＭ＆Ａをするだけでは、簡単にシナジーを得られる状況ではなくなっていると考えています。そのため、国内の規模拡大という視点よりも、施工の生産性改善を図る切り口で、国内のシナジーを獲得できるＭ＆Ａを模索していきたいと考えています。 ・また、シンガポールを中心とした東南アジアでの海外事業については、同業や近接業種とのＭ＆Ａにより、安定的な規模拡大を目指したいと考えています。 ・最後に、M&A という観点では、再生医療事業が挙げられます。当社が再生医療事業に取り組み始めてから 10 年以上が経過しました。この間に、再生医療領域では、人的ネットワークや情報ネットワーク、知見がかなり蓄積されています。これらの知見やネットワークを活かし、当社グループが進める再生医療の事業化に資するスタートアップを軸として、投資やアライアンスを進めていきたいと考えています。引き続き、M&A においては、シナジー効果をしっかり見定め、これぞという案件については迅速果敢に挑戦していきたいと考えています。
4	＜大型工事の竣工による収益と利益率の影響について＞ ・第１四半期と第２四半期の売上総利益率が大きく上昇していますが、大型工事の竣工などによる一過性の影響と考えたほうがよろしいのでしょうか？　下期も上期の利益率を維持することは難しいのでしょうか？	・1Q の利益率については一過性のものだと考えているとご説明しましたが、これは大型工事の竣工等が大きな要因だと考えています。大型工事の竣工を迎える際には当社も客先から追加工事を受注するために交渉を進めます。特に竣工月に大きくお金が動くことは、この業界の特性です。交渉の結果、現在の建設需要等の状況もあり、良い追加工事を受注できたことが要因の１つで、一過性のものと捉えています。 ・下期の完成工事総利益率の維持についてですが、上期の利益率は一過性の要因と捉えており、下期には上期と同じような超大型工事の竣工は特にありません。しかしながら、中型・小型工事については、引き続き同様の動きがみられ、今期下半期も 16%台と、昨年度と同水準の利益率を確保できると予想しています。今後も努力を継続し、利益率を向上させていくことを目指していきたいと考えています。

2026 年 3 月期第 2 四半期　決算説明会における主な質疑応答

	質　　問	回　　答
5	＜海外工事が与える会社全体の売上総利益率への影響について＞ ・今後、海外工事が進捗することで、会社全体の売上総利益率は低下していくのでしょうか？	・先ほど海外に関する質問の中で「(利益率は海外については) 国内ほど貢献はしません」とお答えしました。しかしながら、Presico 社との協働が非常に大きく、利益率の向上を目指せる端緒をつかんだと考えています。これから、Presico 社のノウハウを活用し、シナジー効果を上げる努力を続けるのが 1 つです。 ・一方で、海外にも当然リスクはあります。ダイダン全体の売上のうち、海外の売上比率の目標は、現状 15%から 20%の範囲で推移するのが最も安全圏ではないかと考えています。その範疇である程度勝負しつつ、なおかつ海外の利益を向上させることを目指していますので、全体の利益率が低下していくことは現時点では考えていません。
6	＜売上総利益率向上の見通しについて＞ ・売上総利益率の今後の見通しについては、どのように考えていらっしゃいますか？　今後も上げていける余地はあるのでしょうか？	・完成工事総利益率は上げていける余地はあると思っています。現在は発展途上ですが、超大型・大型工事のノウハウや慣れが出てきていると共に、施工効率向上のため、さまざまな施策を講じています。具体的にはフロントローディングの重要性や、人員の投入時期についても理解が深まってきました。また、人員配置における社内 JV 的な制度である「シェア工番制度」、さらに DX や現場サポート部の強化、オフサイト施設の活用方法についても社内に浸透し、理解が進んできました。これにより施工効率を高め、売上総利益率を向上させるための見通しが立ちつつあります。したがって、売上総利益率の向上については、そのような見通しの中で上げていく余地はあると考えています。

2026 年 3 月期第 2 四半期　決算説明会における主な質疑応答

	質　　問	回　　答
7	＜2026 年 3 月期下半期の減収減益・営業利益率低下の要因について＞ ・下期について前年同期比で見た場合、減収減益となる理由はなぜですか？　また、完成工事総利益率については前年同期比で微減にとどまる一方で、営業利益率が大きく減る見立てとなっています。販管費の増加が原因と思いますが、このような見立てとしている理由について解説いただけますか？	・2025 年 3 月期は、下半期だけで完成工事高が 1,570 億円となり、下半期としては過去最大でした。当期の下半期についても工事の進捗は順調に進む予定で、完成工事高は 1,410 億円余りを見込んでおり、例年に比べて多い状況です。減収となる要因としては、昨年度の下半期の完成工事高が非常に大きかったことが挙げられ、その完成工事高の減少により、減益の状況となっていると考えています。 ・販管費について、主な要因は従業員給料による人件費の増加や DX 投資の増加が挙げられます。特に当社の場合、下半期は投資にかかる一般管理費の割合が高いです。また、研究開発投資についても、下半期に大きく費用として計上される傾向があります。このような状況を踏まえた結果、下半期の営業利益率が低下していると考えています。
8	＜産業施設工事の受注状況とボトルネックについて＞ ・産業施設工事が前期比でマイナスとなっています。通期では前期並みの受注を確保できる見込みとのことですが、前期並みということであれば、ここ数年のトレンドからは減速感があります。人員不足などのボトルネックが発生しているのでしょうか。	・産業施設工事の受注が前期比で大幅に減少していますが、これは春先に超大型の産業施設工事が延期となったことが大きな原因です。しかしながら、その状況がわかったあと、産業施設工事以外の一般工事や、まだ折衝中であった産業施設工事を獲得することで、上半期については旺盛な建設需要の中から受注を確保することができました。 ・産業施設工事については、現在情報として保有している案件を確実に受注することで、年度計画として掲げる受注工事高の 60%前後の産業施設工事の受注を確保できると考えています。 ・協力業者の数や繁忙状況について調査を進めていますが、今期は人的な余裕はあるとの報告を受けており、現状、人員不足などのボトルネックは発生していません。今後も、施工体制が確立されている案件を確実に取り組むとともに、さらに人員を増やし、教育を進めてまいります。
9	＜海外の大型案件について＞ ・受注された海外の大型案件について、もう少し追加の詳細をいただけないでしょうか。第２四半期の３ケ月の工事施設別受注高を見ると、その他の施設が増えているため、指標をつなげると、海外における産業施設ではない案件のように推察していますが、どのようなものなのでしょうか。	・海外の大型案件については、大型の病院案件であり、電気工事が含まれています。その内容は、第２四半期における電気工事の増加および直接受注の増加に寄与しています。

2026 年 3 月期第 2 四半期　決算説明会における主な質疑応答

	質　　問	回　　答
10	＜オフサイト施設の活用状況について＞ ・オフサイト施設の活用について、同施設を活用している工事は、全体のどれくらいを占めるのでしょうか。また活用することで、どの程度コストを削減し、工期を短縮できるのでしょうか。	・オフサイト施設の活用割合については、現時点で具体的なデータはありません。現在、オフサイト施設の利用状況ならびに配管量がどれほどの割合を占めるのかについては、今後、その活用状況を反映したデータに基づいて作成していきたいと考えています。 ・オフサイト施設としては、全国にオフサイトとして機能する固定施設を設置していますが、基本的には「借りて返す」形式のオフサイト、つまり可能な限り大型から中小規模の建築現場の近くに期間限定で小型のオフサイトを設置することを推進しています。オフサイト施設を活用している工事は、全体でどのくらいの割合を占めるかというデータは現時点では提示していませんが、今後、データを作成することは可能と考えていますので、準備が整い次第、共有したいと思います。
11	＜オフサイト施設の活用とその影響について＞ ・難しい質問ですが、オフサイト施設の活用は、トップラインにどれだけの影響を与えるのでしょうか。	・オフサイト施設を利用するのは、現場が始まる前、もしくは現場の中で必要なものを現地で作れない場合に事前に施設で作っておく時になります。オフサイト施設は、請負工事の中でいかに効率性を高め、原価を低減させることにより利益に貢献することが主な目的です。したがって、オフサイト施設の活用によってトップラインを上げるという発想よりも、原価を下げ、安全面や品質を向上させる点に重きを置いています。トップラインにどれだけ影響を与えるかについては、ゼロとは申しませんが、それほど大きくないのではないかと思っています。
12	＜受注環境の現状と見通しについて＞ ・事業が非常に好調ですが、現在の受注環境をどのように捉えていますか。また、現時点で何年度まで仕事を見込めていますか。	・先般発表された各ゼネコンの決算発表を見ても、「史上最高益」という言葉が多く用いられており、受注環境については、非常に良好と捉えています。 ・需給の関係が緩んでおり、先の工事についても早めにサブコンを確保したいというお客様の意図があり、現時点で2年から3年先までの仕事の相談を受けている状況です。このような背景から、受注は非常に好調であると考えています。