

2026年3月期 決算説明会（2026年5月19日開催）における主な質疑応答

No	質 問	回 答
1	<p>〈売上高・利益成長の見込みについて〉</p> <p>・受注工事高は過去最高である一方で、完成工事高は減少しています。売上成長が伸び悩む中で、利益だけを伸ばせる状況はどこまで持続できるか、今後の売上・利益の成長イメージを教えてください。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・完成工事高の推移については、中期経営計画策定時の想定通りです。</li> <li>・完成工事高は、2024年3月期までは2,000億円を下回る水準で推移していましたが、2025年3月期に一気に2,600億円まで伸びました。一方、その後は受注時の工程を踏まえ、一時的に完成工事高は踊り場になると予想していました。したがって、現在の繰越工事量からも明らかなおと、踊り場は一時的で、2028年3月期以降、一気に完成工事高を伸ばしていけると考えています。</li> <li>・完成工事高が横ばいの中でも利益を伸ばしている背景については、オフサイト施設の活用と、大型工事への本格着工前のフロントローディングによる生産性向上に加え、現場サポート部門によるバックオフィスからの現場支援で収益性を高めてきたことが挙げられます。これらはまだ改善余地があり、さらなるブラッシュアップが可能と考えています。さらに、競争緩和による受注時採算の改善、現場が最終段階に差し掛かった際の追加工事の獲得、国の施策等もあり物価スライドなどの適切な反映も、引き続き利益拡大に寄与すると考えています。</li> <li>・来期以降は受注残の消化が進むことにより、完成工事高が伸び、利益も一段と向上すると期待しています。ここ数年の推移を踏まえると、2027年4月から始まる次期中期経営計画の3年間においても、利益の成長が見込めると考えています。</li> </ul>
2	<p>〈期末現金状況について〉</p> <p>・現金および現金同等物がかなり増えていますが、自己資本利益率が上がっているように見えます。株主還元、あるいは成長投資等、どのように使われる予定ですか。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2026年3月期末の現金および現金同等物は約800億円と大きく積み上がっています。主な要因は、売上が横ばいの中、昨年度までに竣工した工事代金の回収が大きく進んだためです。</li> <li>・一方で、手元現金には、預かり消費税や法人税などの支払があり、期末に向けて約170億円～200億円の現金減少を想定しています。また、来期以降は、売上高伸長に伴う運転資金の増加に備え、手元に一定程度の現金を確保する必要があると認識しています。</li> <li>・株主還元の強化については、自己株式の取得も選択肢の1つとして検討していく方針です。</li> <li>・成長投資については、好調な利益環境を背景に530億円まで増加させています。そのうち、M&amp;A</li> </ul>

No	質 問	回 答
		<p>には約 150 億円前後を拠出できると考えています。すでに Presico 社をはじめとした M&amp;A に約 30 億円を投じているため、予算枠として 100 億円強の案件にも対応できる状況にあります。当社としても良い案件があれば積極的にチャレンジしたいと考えており、スピード感を持って検討を進めています。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・国内においては、対象企業の価格が非常に高騰しており、M&amp;A によるシナジーが現時点では発揮しにくい状況にあります。そのため、案件ごとの詳細な検討を進めつつも、慎重な対応が必要な案件が大半を占めています。</li> <li>・海外では、当社の資金力や実績と、成長段階にある企業の事業基盤を組み合わせた M&amp;A が、双方にとって Win-Win となる大きなチャンスの可能性があると考えています。そのため、今後も積極的に取り組んでいきたいと考えています。</li> <li>・新規事業である再生医療事業領域では、アライアンスや投資を着実に進める必要があると考えています。スタートアップが中心の市場であるため、1 件あたりの規模はあまり大きくなく、果実を得られるのは先のこととなりますが、堅実な経営を持続しつつ投資を行うことが、将来のリターンにつながると考えています。</li> </ul>
3	<p>〈自社株取得による株主還元について〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 自社株取得による株主還元については、どのように考えていますか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社の株主還元政策は、一貫して配当を優先しています。現在、配当性向 40%以上、DOE4.8%を下限とすることを重要施策としています。</li> <li>・ 現時点では自己株式の取得を予定していませんが、常に検討を続け、必要に応じて機動的に実施するというのが当社の考え方です。引き続き、増益による増配を実現する方針は変わりません。</li> </ul>
4	<p>〈売上総利益率について〉</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2026 年 3 月期第 4 四半期単独の売上総利益率が、第 1 四半期から第 3 四半期の売上総利益率よりも落ちている理由を教</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 完成工事総利益率（売上総利益率）は、第 4 四半期単独で 19.0%と、他の四半期に比べて若干低く見えますが、当社としては特に第 4 四半期で低下したとは認識していません。工事の大型化により、大型案件の進捗や完成のタイミングで利益率が上がる傾向にあります。例えば、2026 年 3</li> </ul>

No	質 問	回 答
	<p>えてください。また、今後の売上総利益率の見通しも教えてください。</p>	<p>月期は、第1四半期で利益率の高い案件の寄与が大きく、さらに第3四半期でも一定の利益率を確保できました。一方で、第4四半期はこうした案件が相対的に少なかったため、第4四半期単独に着目すると利益率が低く見える結果となっています。工事が大型化したことにより、工事の進行タイミングなどで利益率が若干変動することがありますが、年間を通じて高い利益率を確保できたと認識しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今後の完成工事総利益率の見通しについても、オフサイト施設の活用やバックオフィスからの現場サポート等により、一定の利益率を確保できるものと捉えております。</li> </ul>
5	<p>&lt;中東情勢の影響と対応策について&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・豊富な手持ち工事がある一方で、中東情勢の影響による資材不足等によって、工期のしわ寄せのリスクもあると思いますが、どのような対応策があるのでしょうか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中東情勢による影響については、材料不足やサプライチェーンの乱れによる工期へのしわ寄せがあるかもしれないという不安は常に抱えていますが、今期予想においては、中東情勢の影響は特に見込んでいません。</li> </ul> <p>材料の不足や価格高騰に対して、当社は一定の対応能力を持っています。一方でゼネコンの前工程において影響が出る可能性もあり懸念しています。そのため、これらの動向を注視し、機敏に対応できる体制を整える方針で、すでにその体制作りは開始しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・具体的な対応策として、新規の見積もり時「工程の遅れもしくは急な材料の高騰等があった場合には、新たな追加工事をお願いをするかもしれません」という文言を盛り込むかたちで対応しています。</li> </ul>
6	<p>&lt;事業規模・売上規模について&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・手持ち工事が豊富にあると思いますが、御社の事業規模・売上規模はどの程度まで伸ばしていける余地があるのでしょうか。また、売上高がどのようなカーブを描いて出てくるのか、来期に大きく売上が出てくるのか、再来期に大きく出て</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・手持ち工事は非常に豊富です。繰越工事高が大きく積み上がっており、今期計画では、期末までに期末繰越工事高をさらに1,000億円積み上げる見込みです。また、今期は中期経営計画「磨くステージ」の最終年にあたるため、次の中期経営計画「輝くステージ」を策定する1年となります。今後どの程度まで売上規模を伸ばしていけるのかについては、この計画の中で明確にしてい</li> </ul>

No	質 問	回 答
	<p>くるのか、イメージ感を教えていただきたいです。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社の成長の基盤となっているのは、当社の社員、並びに現場で働いてくださるサプライチェーンの技能者のみなさまです。</li> <li>・当社では7年前から毎年100名規模で新入社員を採用し、社員数を増やしてきました。また、研修制度にも変化を加え、さらなる成長を促しています。7年前に採用した新入社員が、3年後には勤続10年目になります。彼らが一人前として独立して業務を遂行できるようになり、その成長のカーブが、いわば人口ボーナスのように大きく跳ね上がる時期が来ると考えています。</li> <li>・現在は線越工事高が豊富であるため、2028年3月期からは売上が大幅に上がると見込んでいますが、その先についても人員施策を通じてさらに大きく成長させられるのではないかと考えています。</li> </ul>
7	<p>&lt;社員の確保・育成に関する取り組みについて&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業規模を拡大していける背景には、どのような理由があるのでしょうか。これまで取り組まれてきた人づくりへの施策などを詳しくご教示いただきたいです。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・まず、当社の技術社員を確保することが成長の第一歩であると考えています。当社では、他社に先駆けて新卒採用の強化に取り組み、一定規模の人員体制の拡充を実現してきました。これらの人材が着実に育ち、戦力化しています。この採用強化によるこれまでの蓄積と今後の継続が、当社の成長の重要な原動力になると考えています。</li> <li>・また、採用だけでなく、どのように育成するかという施策も重要だと考えています。従来、教育研修は人事部などのコーポレート部門主導で行っていましたが、技術本部（技術現場）主導に切り替え、より現場に密着したかたちで技術・技能を育成する組織体制に変更しています。こうした研修体制の見直しを一層推進するため、大阪府八尾市にある研修所についても、現場の研修に即したかたちとなるよう高度化（改修）工事を進めています。</li> <li>・ベースアップや処遇についてですが、3年間累計で15.77パーセントのベースアップを実施しました。また、処遇面では、現場手当の充実など、現場に出る社員の働く環境を整備することを重要視しています。</li> <li>・加えて業界特性として、事業所単位で人員・スキル・ノウハウが固定化しがちという課題があります。これに対して、事業所や事業部を超えたローテーションを実施するなどの取り組みを行っています。多角的な経験を通じて、早期に実効性のある教育を行える体制を整えています。</li> </ul>

No	質 問	回 答
8	<p>&lt;海外事業の位置づけについて&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大型施設受注と Presico 社連結によって、海外受注工事高が大幅に増加しています。海外事業の受注高・売上高・利益動向に関して、2027 年 3 月期予想、および中期的見通しや方向性を教えてください。一般に、海外建設事業は採算性が低く、業績の足を引っ張るといわれていますが、御社にとっての海外事業の位置づけや強み、改善課題などをご教示ください。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外事業については、さまざまなリスクや利益への貢献などを考慮し、売上高を会社全体の 15% から 20%とすることを目標にしています。現在、当社全体の売上高は約 3,000 億円に近づいていますので、海外事業は 450 億円～600 億円程度を目標と考えています。</li> <li>・今後も海外の売上高の向上を目指す方針に変わりはありませんが、海外の利益水準は現状、環境のよい国内に比べて低採算です。そのため次期中期経営計画では、会社全体の売上高の増加にあわせて海外の売上高を飛躍的に伸ばす方針はとらず、利益改善に取り組みたいと考えています。その後、利益体質の改善を図った上で、2030 年から始まる中期経営計画において海外の売上を大きく伸ばす方向です。</li> <li>・2027 年 3 月期の海外の受注工事高の予想は、600 億円程度を見込んでいます。一方、完成工事高は 350 億円程度になる見通しです。</li> </ul>
9	<p>&lt;海外事業の伸長や継続性について&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・海外事業の伸びはシンガポールの大型案件依存が強い印象ですが、案件の分散や継続性はどのように見ておけばよいでしょうか。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現在、シンガポールは、シンガポール支店、現地法人である DAI-DAN INTERNATIONAL ASIA PTE.LTD.そして関係会社の Presico 社の 3 つの事業体制となっています。シンガポールでは、大型工事の受注が進んでいます。これは、当社が長年にわたり培ってきた実績により信頼を獲得してきた結果、政府系の大型案件について入札を積極的に進められる環境にあるためです。</li> <li>・一方で、Presico 社は中小型案件を中心に、ローカル企業からの仕事を軸に事業を展開しています。Presico 社は地元に着目した活動により成果を上げており、現状では、当社シンガポールの事業体制の中でも利益率が高いという実情があります。このように収益性の面も踏まえると、3 つの事業体制をより利益体質に変えていくうえで、Presico 社が担う役割は非常に大きいと考えています。</li> <li>・現在はシンガポールを中心に、大型および中小型案件まで幅広く受注できる状況が整ってきています。今後はより高い利益を安定的に確保できる体質へ改善を進め、さらなる成長を目指していきたいと考えています。</li> <li>・タイを含む東南アジア諸国においても当社の展開は進んでいます。現状はまだこれからという</li> </ul>

No	質 問	回 答
		段階です。日本からの支援や営業活動を含め、シンガポール以外の地域にも事業を分散させ、それぞれの強みを発揮していきたいと考えています。
10	<p>&lt;来期以降の成長見通しについて&gt;</p> <p>・売上高は来期に踊り場を脱するとのことですが、現状の繰越工事高から判断するに、来期の売上高の成長率は10パーセント超のイメージでしょうか。</p>	<p>・来期以降の中期経営計画は現在策定中のため、具体的な数字は申し上げられません。ご指摘のとおり、繰越工事高は過去最高となっている中、現在は踊り場にある売上高についても来期から再び成長の軌道に乗せるためには、相応の加速が必要と考えています。</p> <p>・次期中期経営計画においては、建設物価の上昇率を年率4%程度で見込んで検討しています。売上高は年間4%以上の成長を達成しなければ、企業成長を実現できないと考えていますので、ご期待いただいてもよい成長水準を目指すこととなると思います。</p>
11	<p>&lt;受注時の採算性について&gt;</p> <p>・受注時の採算性は、若干だったとしても、まだ一応は右肩上がりの状況でしょうか。それとも、さすがに少し下がってきたイメージでしょうか。</p>	<p>・ここ数年、需給関係の変化により競争環境が緩和された結果、受注時の採算性はかなり向上しました。</p> <p>・当社としては、将来的にストックとなる案件においては、受注時採算をある程度下げてでも挑戦したいと考えています。案件ごとにどのような戦略で臨むかにもよりますが、現状では採算性が高い水準を維持している印象です。</p> <p>・今後の受注時採算については、現時点で明確な見通しはありません。</p>
12	<p>&lt;現預金と余剰資金の基準について&gt;</p> <p>・手元の現預金は、月商の何ヶ月分を確保しておく必要があるという考え方でしょうか。余剰資金とならないような基準があるのかをうかがいたいです。</p>	<p>・手元の現預金は、これまでも「月商の2ヶ月分」と申し上げており、現在の売上規模で考えると、450億円から500億円程度が必要だと認識しています。一方で、現時点の現預金800億円は、租税の支払いや来期以降の運転資金に充てるため、特に余剰資金とは考えておりません。</p> <p>・工事の大型化により建て替えが大きく先行し、その後に大きな入金が見込まれる工事が増えており、工事の支払条件によって手元資金が大きく変動しています。余剰資金とならないための明確な基準は、現時点では設定していませんが、基準については今後検討していく方針です。</p>

**【免責事項】**

当社が開示する今後の計画、戦略などの将来の業績に関する見通しは、発表時点で合理的であると判断する前提に基づき作成しています。従って、様々な要因により、実際の業績が予想と異なる結果になる場合があります。

**【IRに関する問い合わせ先】**

社長室 コーポレートコミュニケーション部 [ir@daidan.co.jp](mailto:ir@daidan.co.jp)

以上