



DAISUÉ

個人投資家様向け 会社説明会

大末建設株式会社

2024年12月11日

(証券コード：1814)

本日のテーマ

1.会社紹介

2.業績推移

3.中長期経営計画の概要

本日のテーマ

1.会社紹介

2.業績推移

3.中長期経営計画の概要

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668名（2024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

創業**87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

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



マンション建築

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

実績紹介 (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



プレザンス レジェンド 大阪新町タワー
/2022年9月



Brillia練馬春日町/2023年2月

プレミアムレジデンス横須賀中央/2024年2月

当社の事業（一般建築）



一般建築

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。

実績紹介 (一般建築)

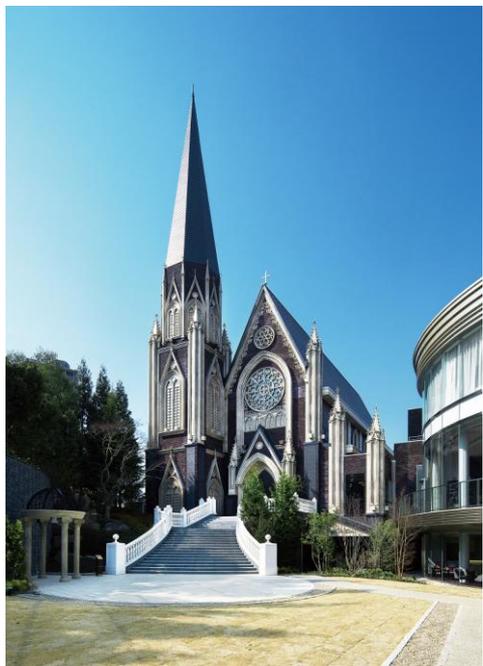
芦屋市立山手中学校/2021年3月



新宿エルタワー/1986年6月



堺保健センター・市役所立体駐車場
/2021年9月



信州玉姫殿長野結婚式場/2014年1月



スズラン百貨店 高崎店 /2024年4月



名駅太閤通口ビル/2021年7月



DAISUÉ

実績紹介 (一般建築)

レフ関空泉佐野byベッセルホテルズ
/2022年12月



三菱UFJ銀行大阪ビル/2018年5月

海の森水上競技場/2019年6月



T-LOGI鶴ヶ島/2024年6月

日本生命浜松町クレアタワー
/2018年9月



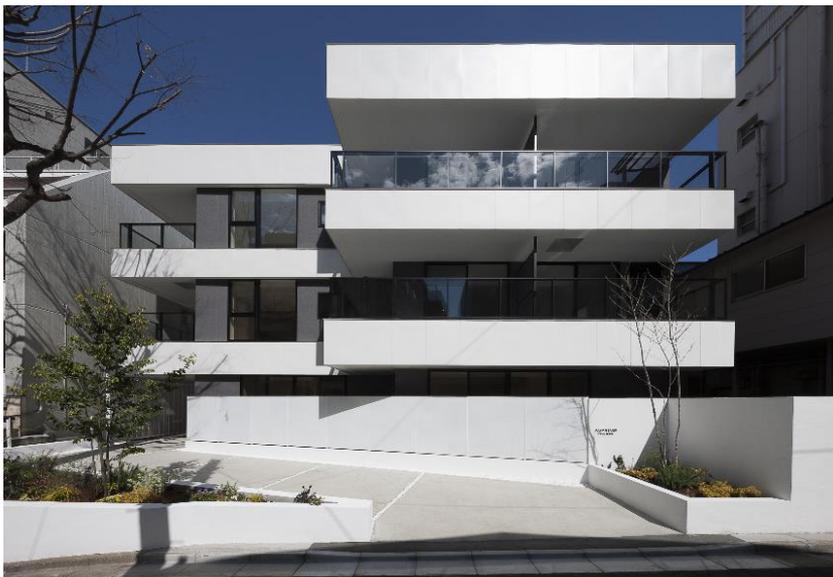
オーケー海神南店/2023年5月

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。

※ASPRIME千代田富士見/2018年2月

実績紹介 (リニューアル)

調布病院改修 / 2020年12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



西濃運輸株式会社神明支店改修
/ 2021年3月



THE skM TOKYO HOTEL & DINING
/ 2022年11月

サステナビリティ課題への取組方針

2025年3月期からスタートした中長期経営計画でマテリアリティ（重要課題）を設定し、17項目のKPIを設定。事業活動を通じ、社会課題の解決に取り組んでおります

	マテリアリティ	主な取組	関連するSDGs
環境	<p>気候変動に対する取組</p> <p>環境に配慮した事業活動</p>	<ul style="list-style-type: none"> 温室効果ガスの排出抑制 ZEB/ZEH/木造建築の推進 建築副産物の削減 建設リサイクルの推進 	  
社会	<p>ワークライフバランス推進</p> <p>人材育成の強化</p> <p>労働安全衛生の確保</p> <p>ダイバーシティの推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	  
ガバナンス	<p>パートナーシップの推進</p> <p>ガバナンスの強化</p> <p>コンプライアンス徹底</p>	<ul style="list-style-type: none"> 建設キャリアアップシステムの導入推進 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 コンプライアンス意識の向上 	  
			 

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しています
大阪で開催される国家的なイベントであり、メディアの注目度も高く、取材にも対応しています



建設工事の様子



メディア取材の様子

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

本日のテーマ

1.会社紹介

2.業績推移

3.中長期経営計画の概要

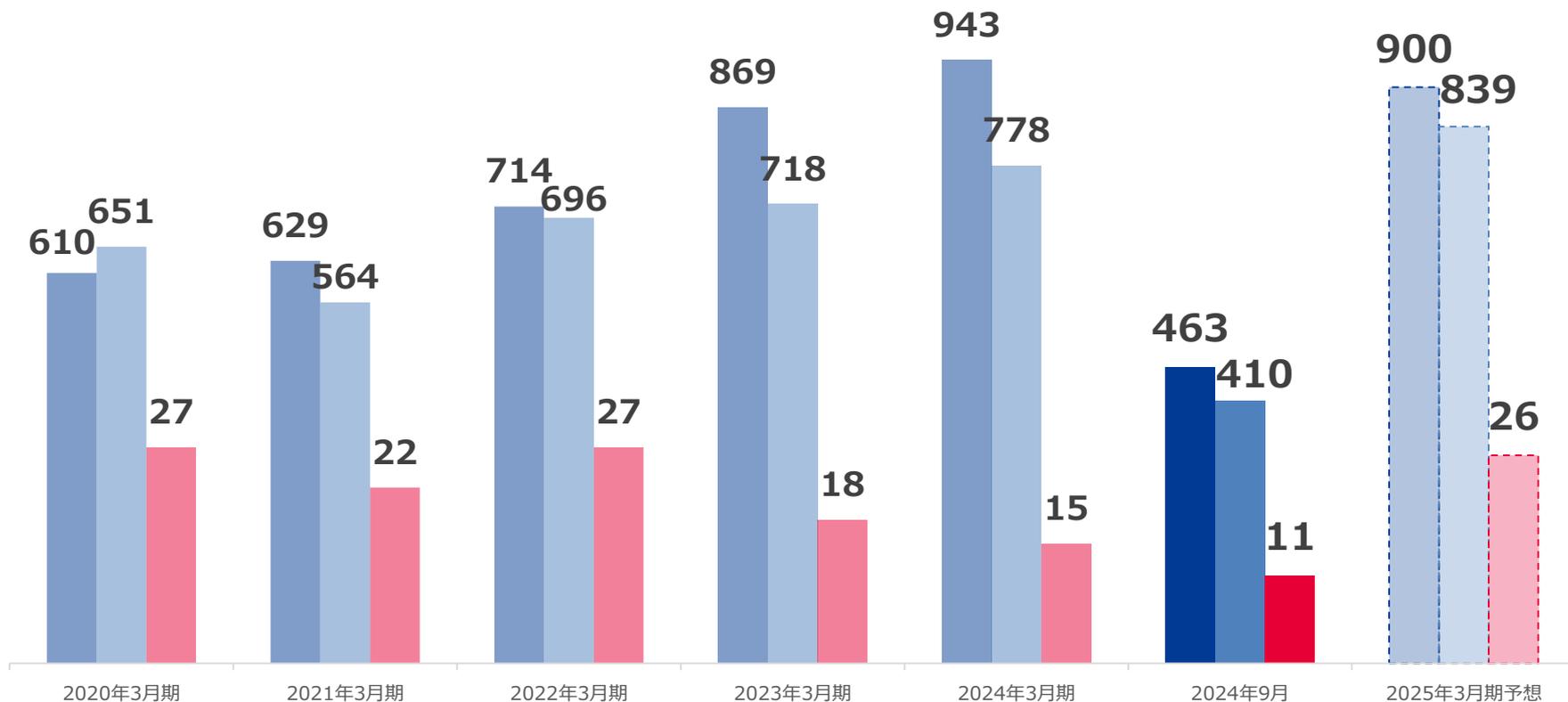
業績ハイライト 受注高、売上高、営業利益

受注高、売上高は順調に増加。営業利益は直近2年低調も今期に入り改善

受注高、売上高、営業利益の推移（2020年3月期～2025年3月期予想）

■受注高 ■売上高 ■営業利益（単位：億円）

※2025年3月期は業績予想値

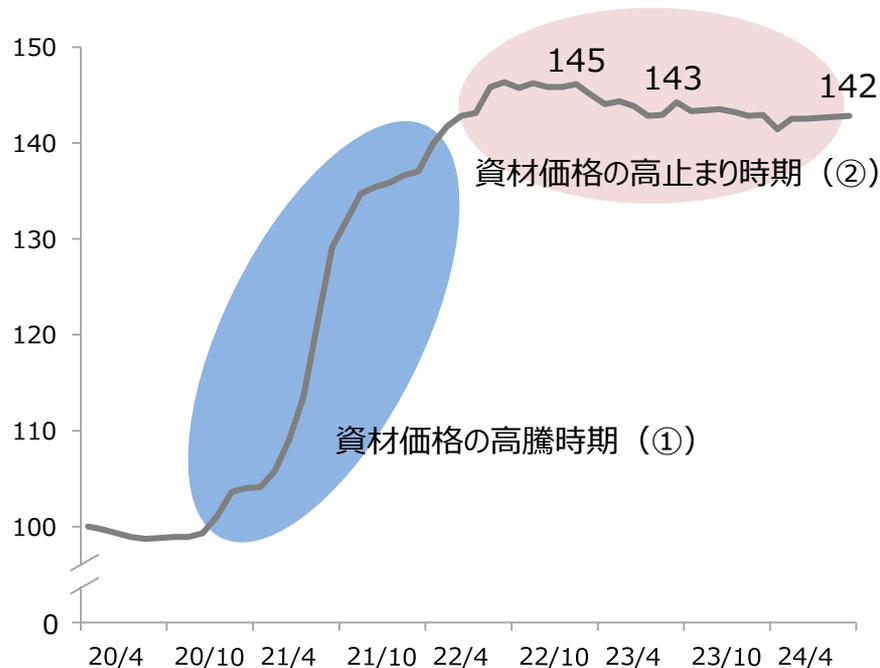


利益の改善要因

【改善要因①】 価格転嫁の進展

- 建設資材価格は2021年頃から急激に高騰。
現在は高止まりしているものの、新規の受注案件では価格転嫁が進展

建設資材価格指数（全国）※1

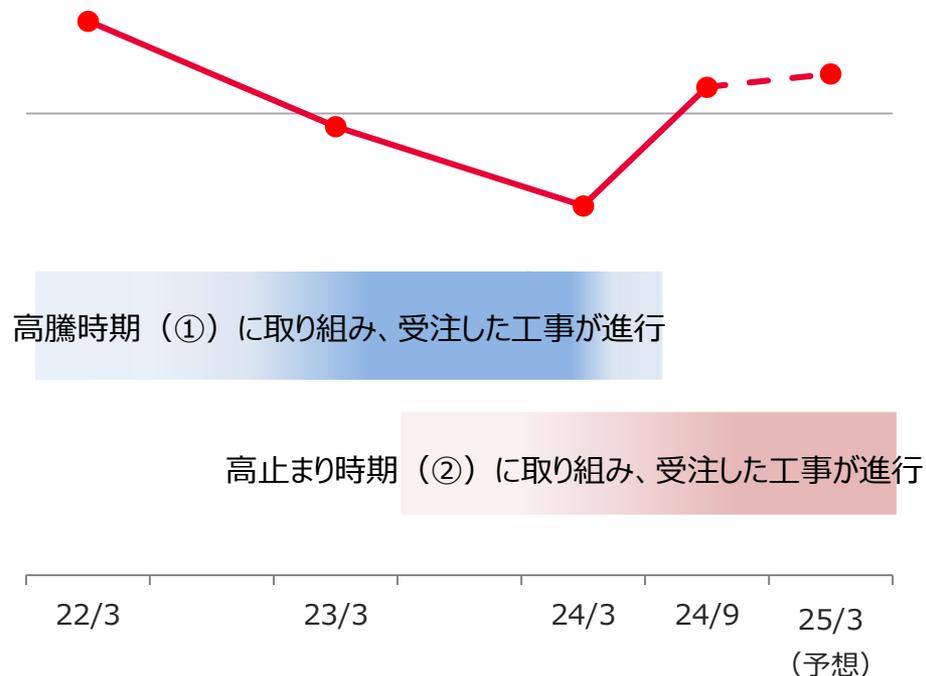


※1:一般財団法人「経済調査会」公表データに基づき作成 2020年4月を100とし算出

【改善要因②】 利益率の改善

- 建築資材価格が高騰した時期に取り組み、価格転嫁できなかった工事が24/3期までに概ね完成
- 価格転嫁ができた工事の進行に伴って利益率も改善

工事採算(粗利益率)の推移

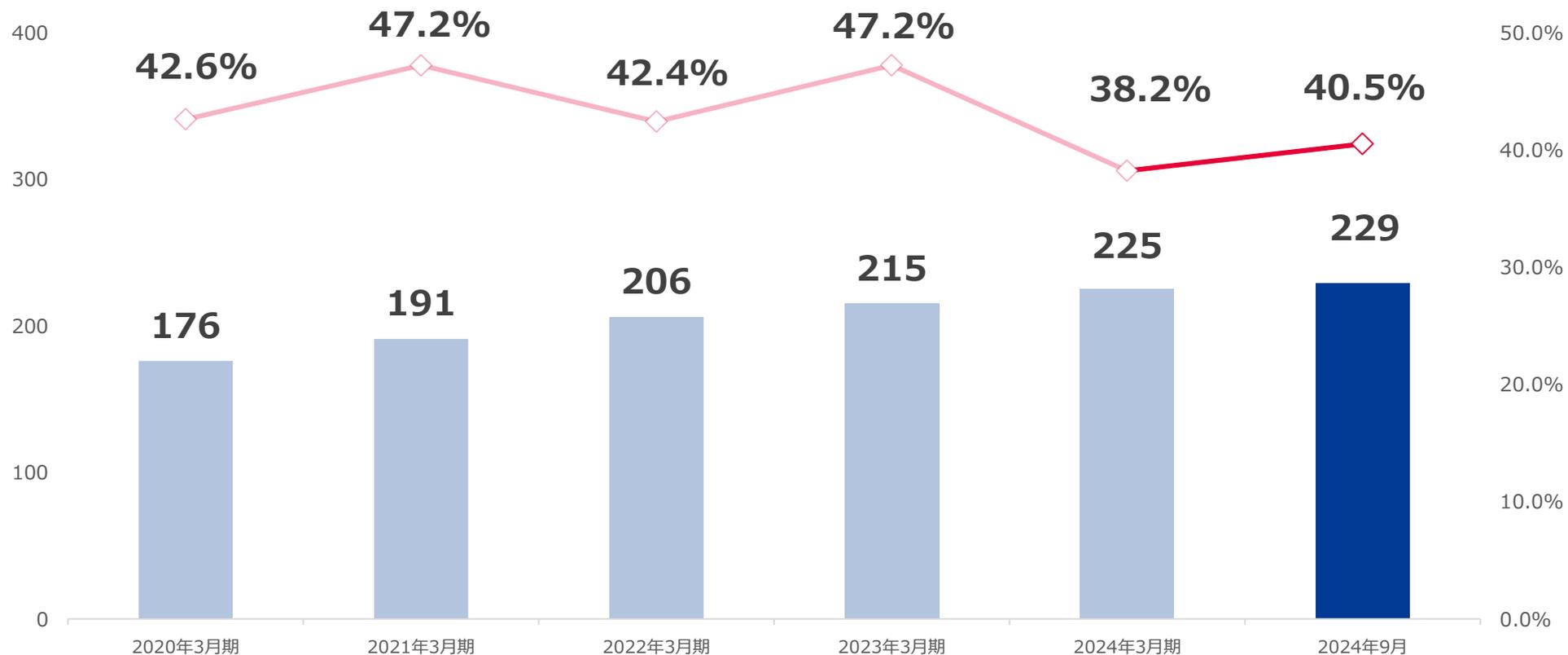


財務基盤 純資産、自己資本比率

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（2020年3月期～2024年9月）

■ 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.業績推移

3.中長期経営計画の概要

中長期経営計画の3つの挑戦と10個の重点施策

“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

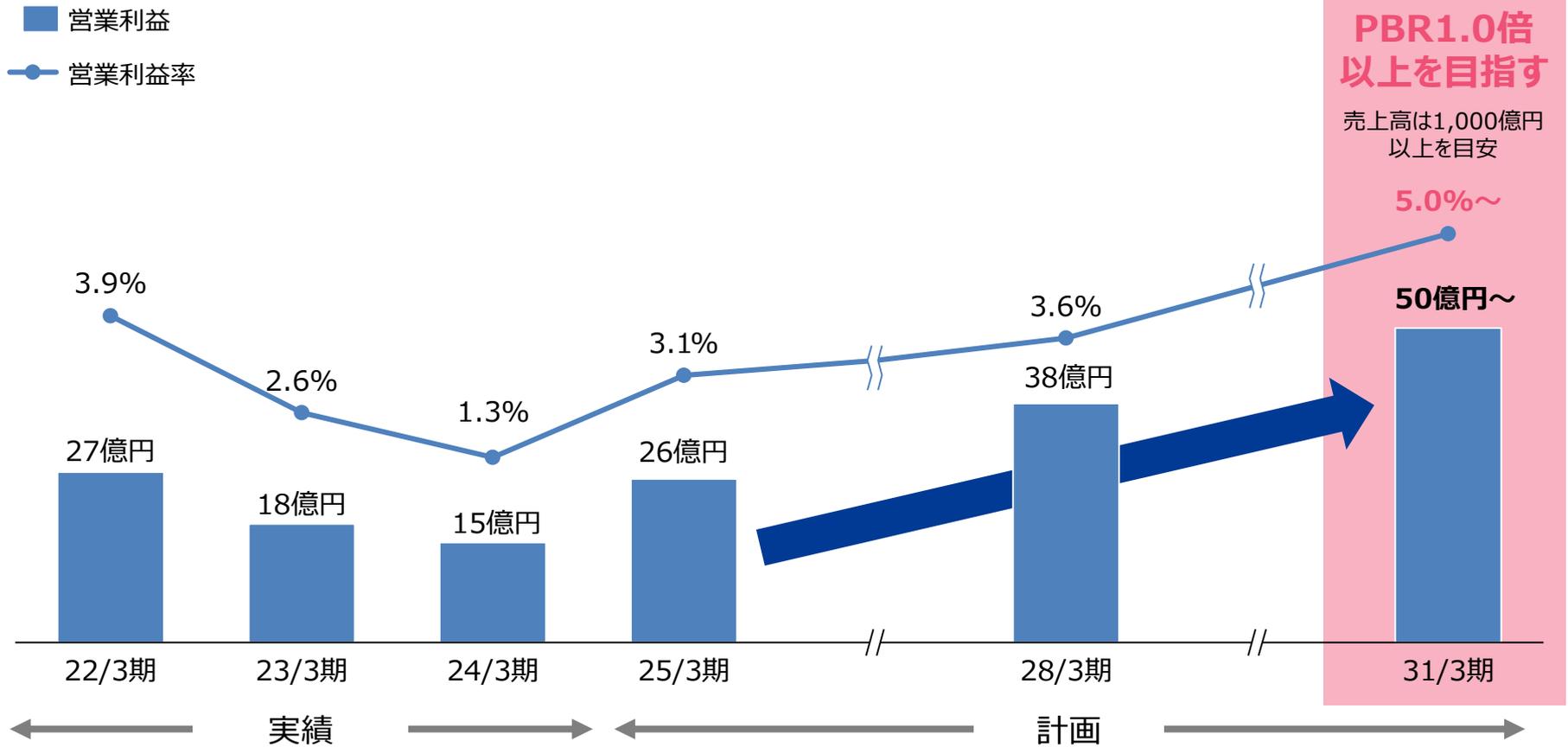
ノウハウを蓄積・活用しやすい
組織体制への変革

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



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

		24/3期 実績	25/3期 目標	31/3期 目標
資本効率性 関連指標	ROE	5.6%	8.0%以上	10.0%以上
	ROIC	4.1%	5.0%以上	7.0%以上
	DEレシオ	0.21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	107億円	100億円以上	200億円以上
	DOE	3.3%	4.0%以上	4.0%以上
	総還元性向	59.1% ※ ¹	50.0%以上	50.0%以上 ※ ²

※¹ 23年11月に実施した自己株式の公開買付けによる取得に加え、同月より実施し24年5月に完了した自己株式を活用した第三者割当てによる第1回新株予約権の発行及び行使（リキャップワラント）にともなう自己株式の取得及び処分効果は、当該期に帰属するものとして算出

※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

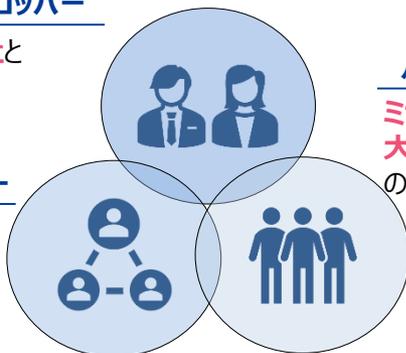
過去から一貫してマンション建築に注力してきたことで、
優良デベロッパーと多数の取引実績を有する

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

地場・中小デベロッパー

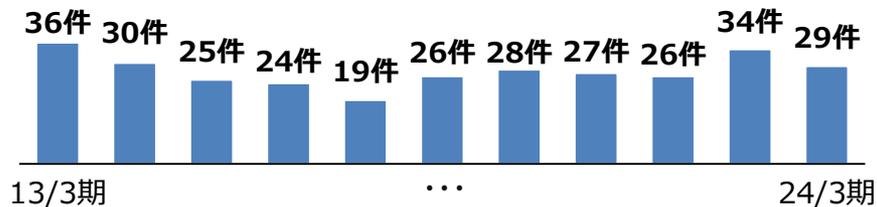
全国のデベロッパーと
良好な取引関係



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

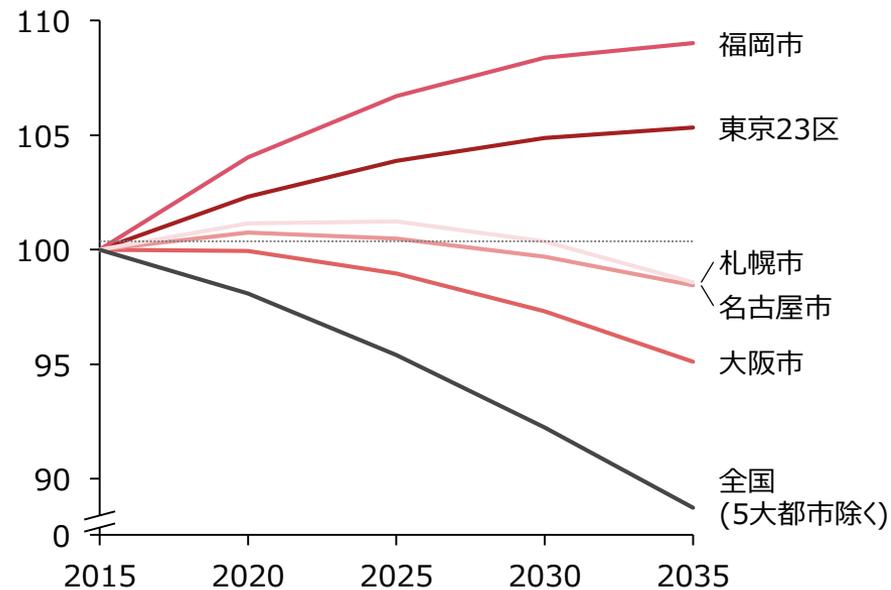
マンション建築の完工数推移



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



※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

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



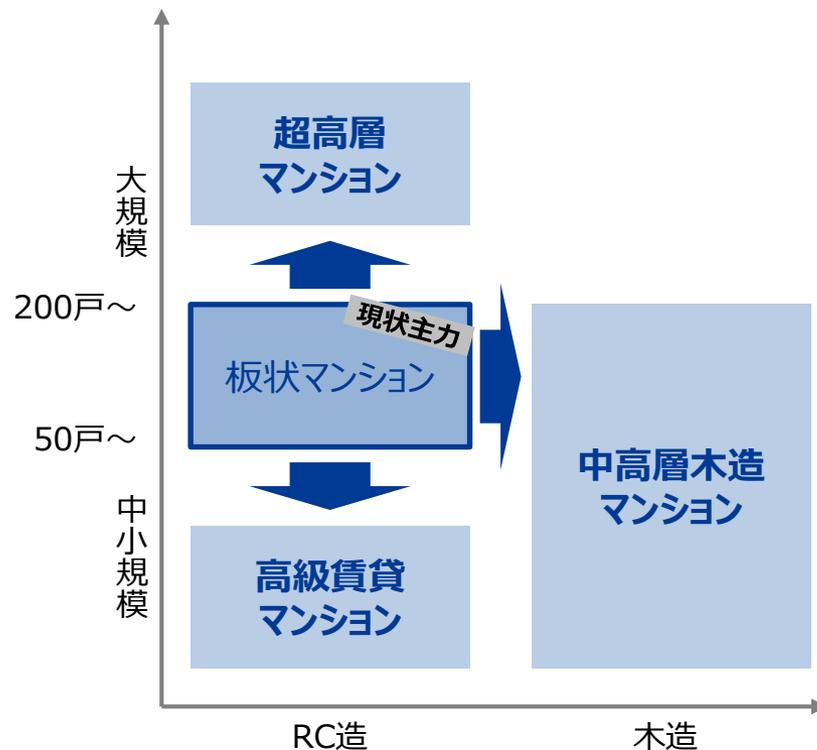
標準モデルをカスタマイズし各案件に対応

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

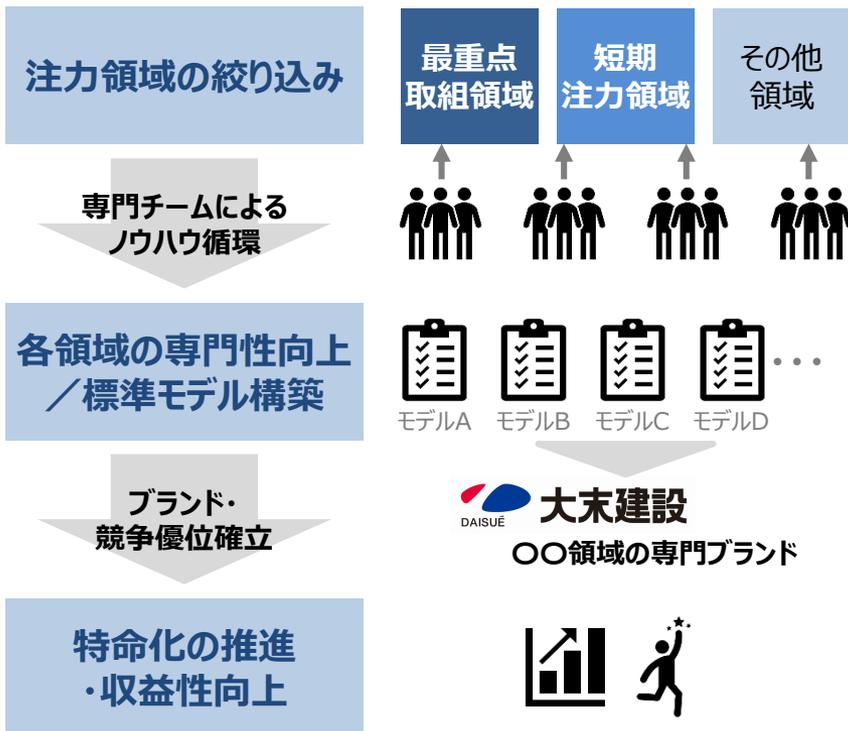


既存事業② 一般建築の戦略方向性

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

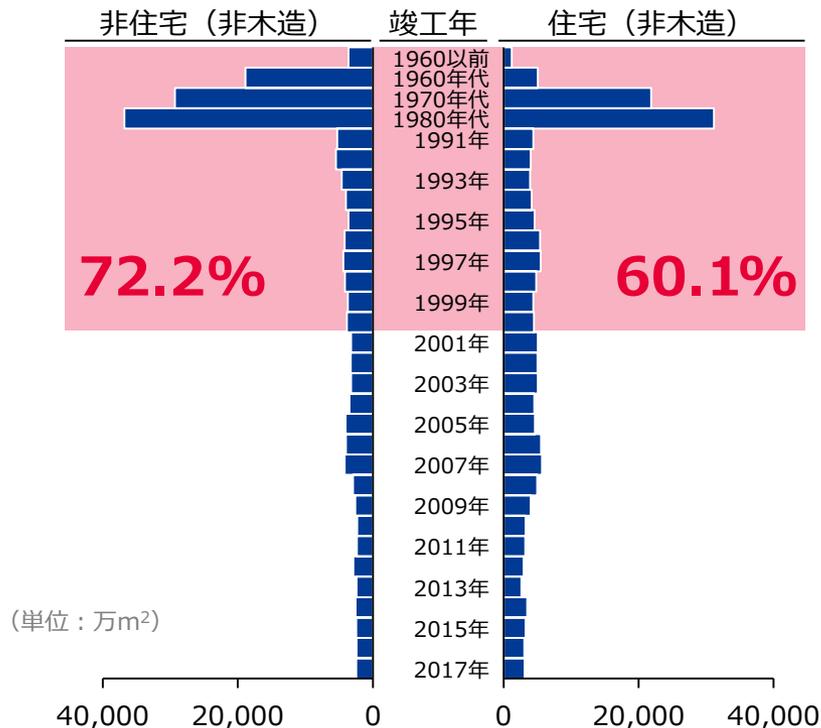


既存事業③ リニューアルの戦略方向性

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

高収益ポートフォリオの拡充

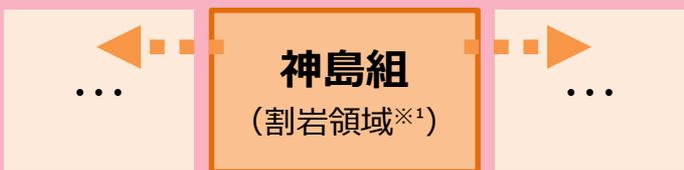
新規事業① 土木事業の戦略方向性

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

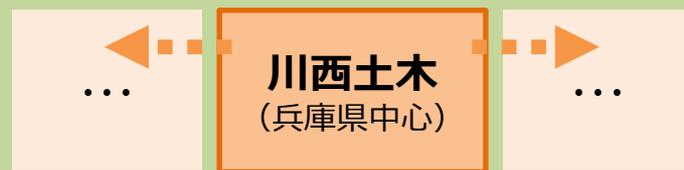
特殊土木領域



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

※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「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誇る**
- 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

■主な独自工法



● スーパーかち割り君

ダントツの破砕力をもつ岩盤破砕工法
破壊力 21000t
騒音 機械から10m83db
振動 機械から10m55db



● トリプルセリ矢

無振動・無騒音の岩盤破砕工法。
岩盤や転石、またコンクリートの破砕に最適
破砕力 12700t～17000t



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

■施工実績例



工事名：尼崎西宮芦屋港海岸
枝川町地区護岸改修工事
発注者：兵庫県 尼崎港管理事務所
竣工：2023年5月



工事名：加古川滝野地区掘削他工事
発注者：近畿地方整備局
姫路河川国道事務所
竣工：2023年3月

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



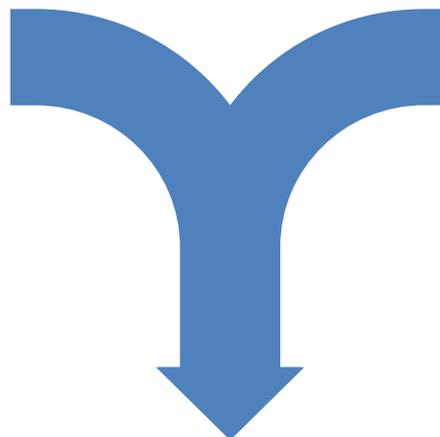
不動産開発

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

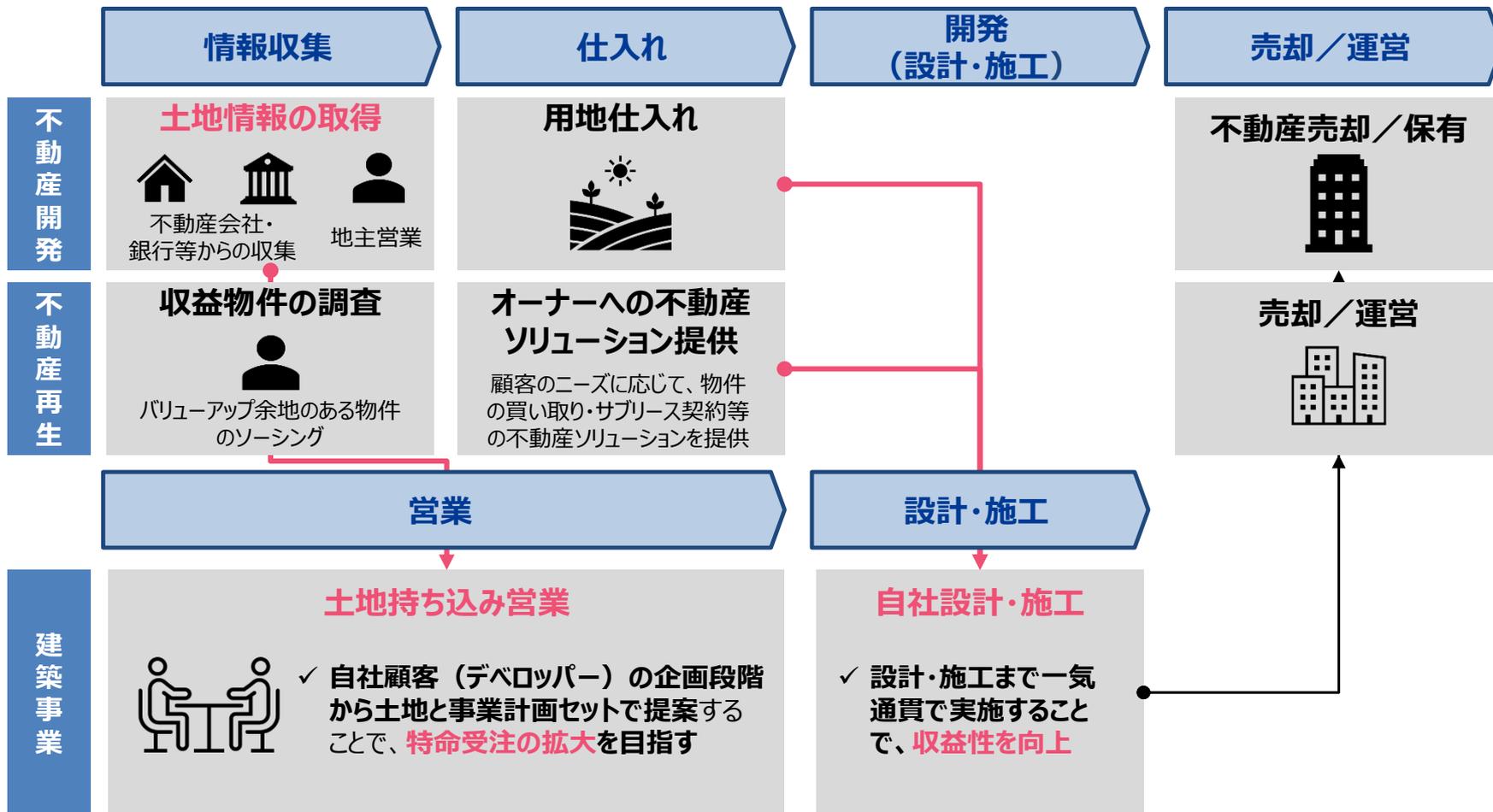


**当社
建築事業**

- 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

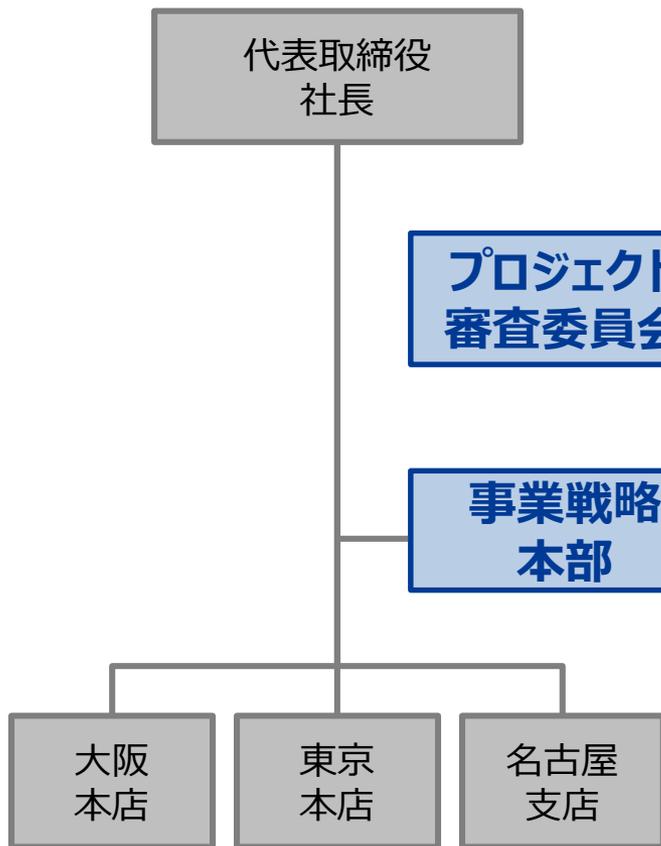
- 全社として育成が重視される文化を促進
- 若手の早期戦力化を促すため、OJT/Off-JT双方の育成プログラムや戦略的配置を強化

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



受注判断、最適要員配置機能の強化

- 大型案件等の重要案件は本委員会にて**全社目線・中長期目線での受注判断を徹底**
- 委員会の合議で、各本支店横断の**タイムリーな人員融通**を実施

注力領域におけるノウハウ蓄積・活用の強化

- 注力領域における強みの確立に向け、ノウハウの一元管理／全社展開により、**提案力の強化と施工効率化・高度化**を図る
- DXシステムも活用しつつ、**設計・積算・調達の機能高度化**も推進

DX戦略①

2024年度より当社独自のDXシステムを全社展開。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

➡ 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

DX戦略②

「DX認定事業者」に認定



2024年10月に経済産業省からDX認定制度に基づく「**DX認定事業者**」に認定されました
 当社の中長期経営計画、DX推進の事業戦略や体制整備等の取り組みやステークホルダーへの適切な情報発信等が評価されたものです

※DX認定制度の概要

DX認定制度は、「情報処理の促進に関する法律」に基づく認定制度です

デジタル技術による社会変革を踏まえて経営者に求められる対応をまとめた「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応し、DX推進の準備が整っていると認められる企業を国が認定します

FPTソフトウェアジャパンとの取り組み



2024年4月にFPTソフトウェアジャパンと締結した**グローバルパートナーシップ契約**に基づき、共同開発した建設DXシステムを中心としたソリューションを他社にも提供してまいります

12月11日(水)～13日(金)に東京ビッグサイトで開催されている「JAPAN BUILD TOKYO -建築の先端技術展-」でも紹介しています

JAPAN BUILD TOKYOの詳細は以下のサイトでご確認ください

JAPAN BUILD TOKYO (<https://www.japan-build.jp/tokyo/ja-jp.html>)



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

株主還元

株主還元方針①

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)

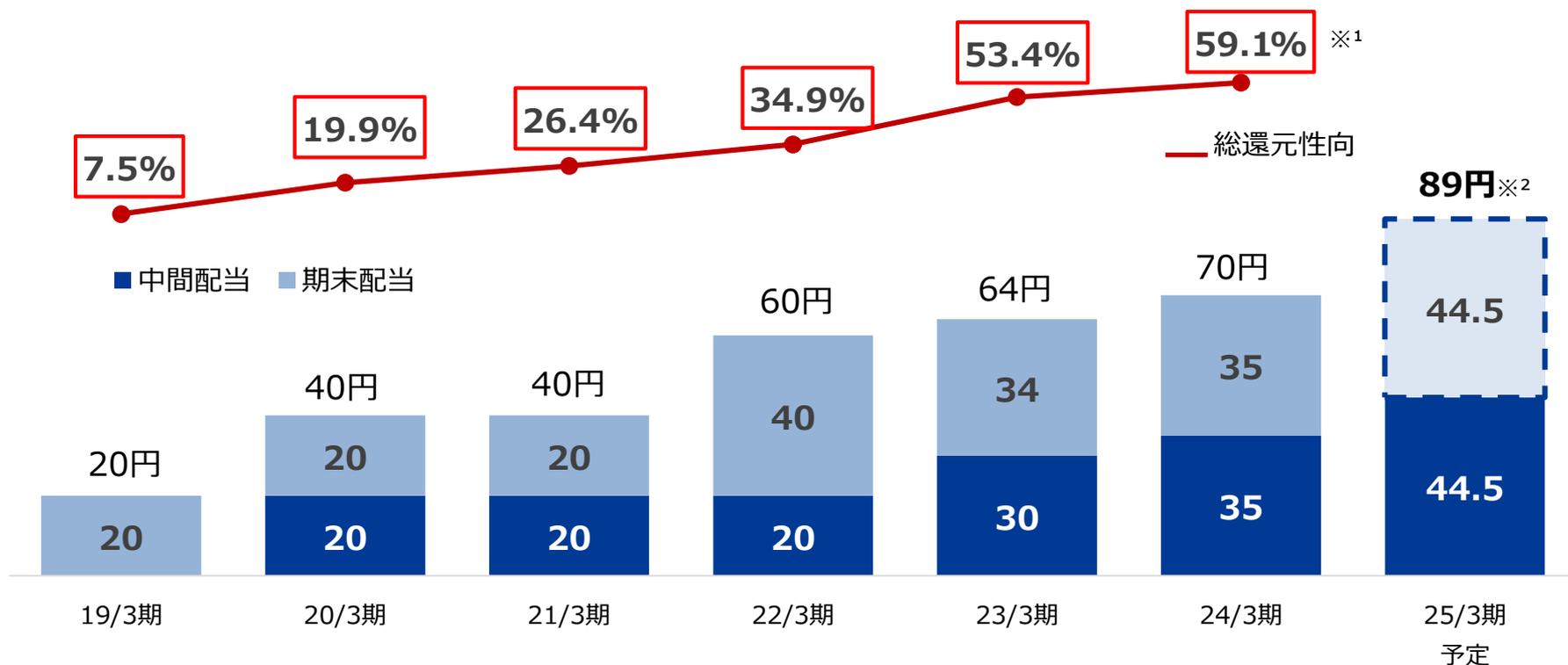
中長期経営計画における還元方針

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

株主還元方針②

2025年3月期は年間89円の配当を予定
(中間配当44.5円を支払い済み)



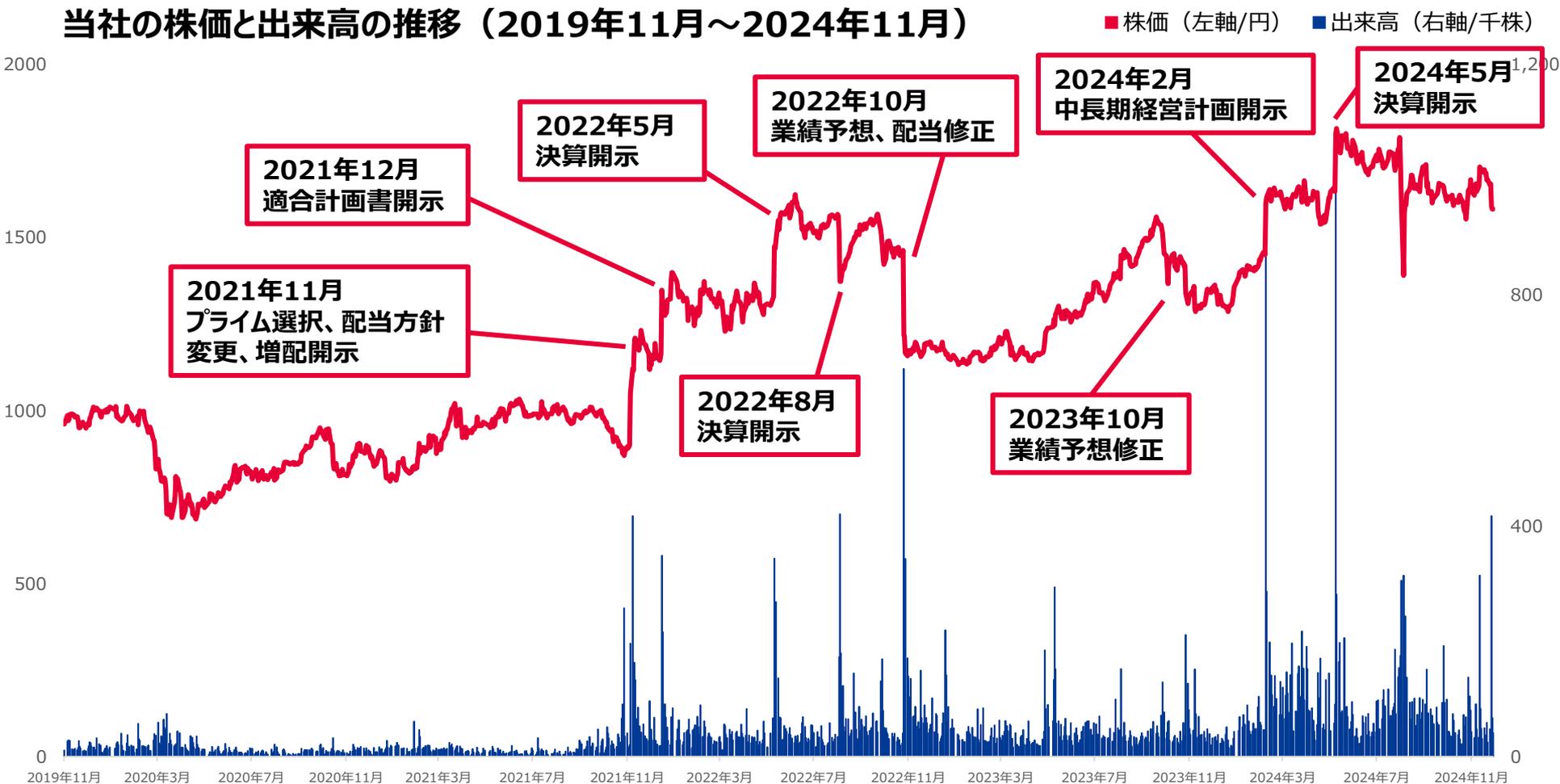
※¹ 23年11月に実施した自己株式の公開買付けによる取得に加え、同月より実施し24年5月に完了した自己株式を活用した第三者割当てによる第1回新株予約権の発行及び行使（リキャップワラント）にともなう自己株式の取得及び処分の効果は、当該期に帰属するものとして算出

※² 2025年3月期の年間配当は、現在の計数計画に基づくものです。実際の配当金額は計画の達成状況により変動いたします

参考：株価推移

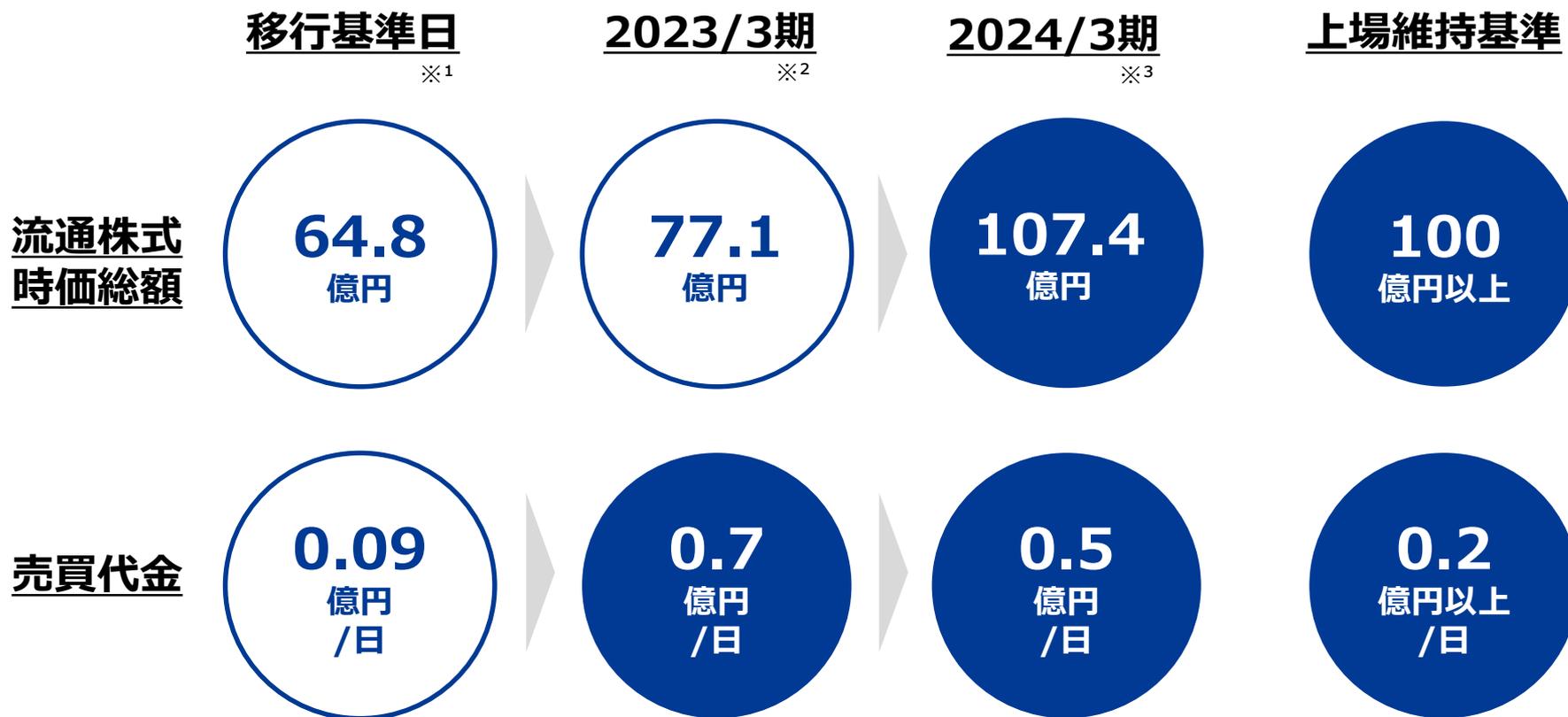
中長期経営計画公表後株価は上昇基調

当社の株価と出来高の推移（2019年11月～2024年11月）



参考：プライム上場維持基準の適合状況

2024年3月末基準日時点でプライム上場維持基準に1年前倒しで適合



※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、2024年5月9日付、売買代金は2024年1月11日付で、それぞれ東京証券取引所から通知された上場維持基準（分布基準）への適合状況をもとに記載

参考：スポンサード・リサーチ

株式会社QUICK・野村インベスター・リレーションズ株式会社・野村證券株式会社が共同で行うスポンサード・リサーチ事業（QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチ）による当社レポートが公表されています。

本レポートは当社の依頼に基づき作成されていますが、正確性・客観性を重視して執筆されています。

レポートは、QUICK、Bloomberg、FactSet、LSEGなどの金融情報端末の他、当社のホームページでご確認いただけます。



当社ホームページ (<https://www.daisue.co.jp/ir/irnews/>)

※QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチ（Q&Nリサーチ）とは

株式会社QUICK・野村インベスター・リレーションズ株式会社・野村證券株式会社が共同で行うスポンサード・リサーチ事業です。レポートは、QUICK、Bloomberg、FactSet、LSEGなどの金融情報端末で配信されます。

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。