

2021年12月15日

各 位

会社名 大末建設株式会社
 代表者名 代表取締役社長 村尾 和則
 (コード番号 1814 東証1部)
 問合せ先 執行役員経営企画部長 石丸 将仁
 (電話番号 06-6121-7127)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、2021年11月4日にプライム市場を選択する申請書を提出しておりますが、当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっております。「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」については基準を充たしておりません。当社は、当該2項目について、2025年3月期までに上場維持基準を充たすために各種取り組みを進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	66,241 単位	64.8 億円	62.4%	0.09 億円
上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円
計画書に 記載の項目		○		○

※当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容につきましては、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以 上

新市場区分の上場維持基準 の適合に向けた計画書

2021年12月



大末建設

1. 上場維持基準の適合状況および計画期間

- 当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通時価総額」および「売買代金」について基準を充たしていない
- 企業価値の向上に向けて、現中期経営計画の最終年度を2023年3月期から2025年3月期に延長し、最終年度である2025年3月期末にプライム市場上場維持基準の適合を目指す

	上場維持基準	当社の数値	
		移行基準日時点※ ¹	現状※ ²
流通時価総額	100億円以上	64.8億円	74.0億円
売買代金	0.2億円以上/日	0.09億円/日	0.2億円/日

※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
 （2021年7月9日に株式会社東京証券取引所より受領）

※²いずれも当社試算。流通時価総額は2021年11月30日時点、売買代金は2021年1月～2021年11月の平均値



現中期経営計画「Challenges for the future」および本計画書に記載の企業価値向上策を
 果敢に実行し、**2025年3月期**にプライム市場上場維持基準をすべて充足

2. 取組の基本方針

- 株主価値の向上を目的と位置づけ、**連動した事業戦略と資本戦略**、それを支えるガバナンス体制を構築
- 成長投資により本業の収益を拡大し、積極的な株主還元と適切なバランスシートマネジメントを実施することで、2025年3月期末に流通時価総額100億円以上、売買代金0.2億円以上/日を達成する



3.現状の課題

- 経営基盤の強化から持続的な企業価値の向上へ企業としてのステージを高めていく中で、2020年5月に長期ビジョンである2030年ビジョン、およびその第一ステップとなる現中期経営計画「Challenges for the future」を策定
- 東証市場再編を契機に現中期経営計画における取組の時間軸を再考。企業価値向上のために、プライム市場を目指して課題への取組を断行し、現中期経営計画に株主価値向上の視点を取り入れる必要性を認識した

大末建設の課題



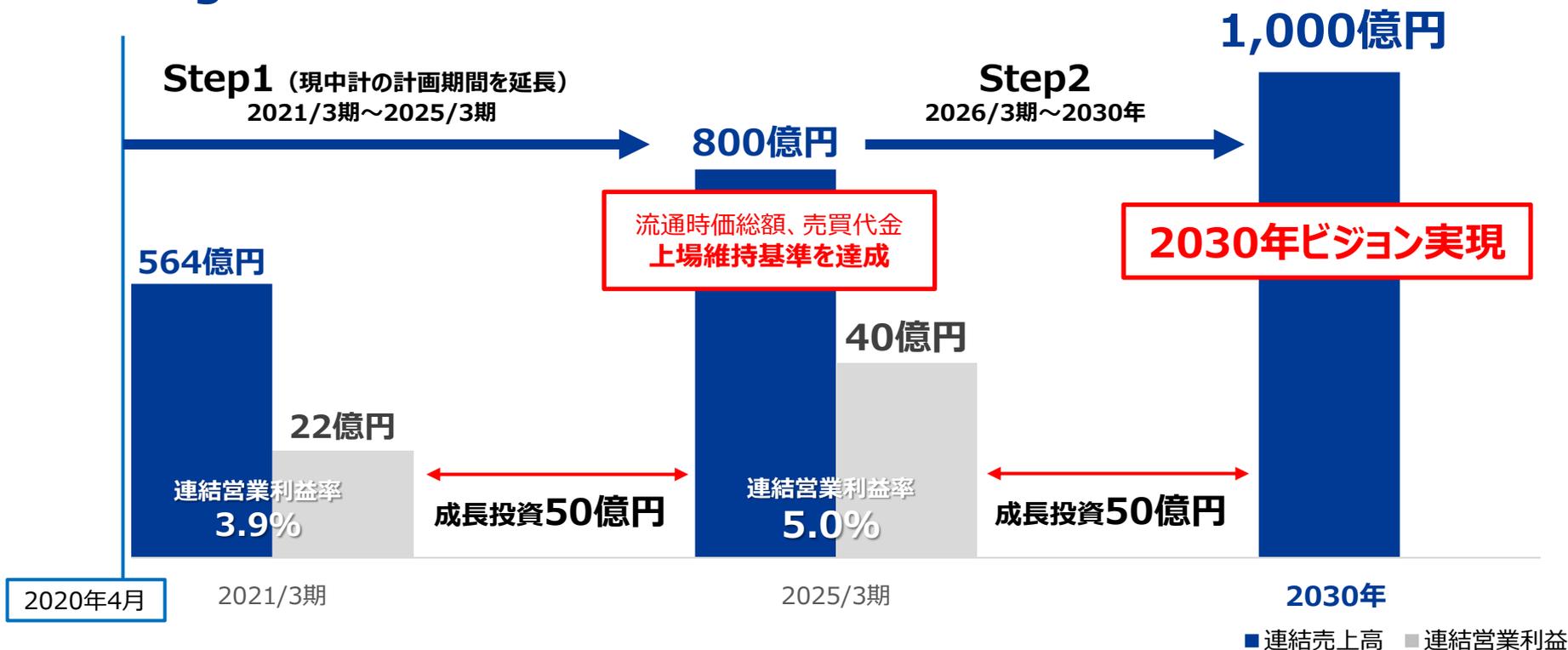
建設業界の課題



4.取組の時間軸 〈新マイルストーン〉

- 課題認識を踏まえ時間軸を見直し、現中期経営計画の最終年度を2023年3月期から2025年3月期に延長
- 新たな事業戦略、資本戦略の実行により2025年3月期末に流通時価総額および売買代金について、プライム市場上場維持基準の達成を目指す

Challenges for the future



5.具体的な取組の内容（新事業戦略①）

攻め・守りのDXを中心とする資本戦略と連動した成長投資により収益力を改善し

ROE・ROICを維持・向上

資本収益性は他社に比べ低くはないが営業利益率の水準に課題あり

ROE・ROICともに同業他社平均は超えており
資本収益性は高い

営業利益率の低さ（原価率の高さ）
に課題あり

EVAスプレッド 同業他社との比較※

EVAスプレッド	ROIC	税前ROIC	営業利益率	有形固定資産比率	売上原価率
当 社 1.3%	当 社 7.8%	当 社 11.7%	当 社 3.9%	当 社 2.9%	当 社 90.1%
同業他社 0.7%	同業他社 7.1%	同業他社 10.3%	同業他社 5.0%	同業他社 14.9%	同業他社 88.3%
WACC		税率	投下資本回転率	無形固定資産比率	販管費率
当 社 6.5%		当 社 32.8%	当 社 2.97	当 社 0.3%	当 社 5.7%
同業他社 6.4%		同業他社 29.7%	同業他社 2.11	同業他社 0.4%	同業他社 6.0%
ネットDEレシオ	ROE			運転資本比率	減価償却費率
当 社 -57.2%	当 社 8.7%			当 社 14.3%	当 社 0.2%
同業他社 -41.0%	同業他社 7.7%			同業他社 13.2%	同業他社 0.8%

※当社と同規模のゼネコンについて2021/3期の平均値を比較（データはCapital IQより引用）

5.具体的な取組の内容（新事業戦略②）

- 本業の収益性改善に向け、Step1でDX化、受注規模の拡大などをテーマに50億円を投資。2025年3月期に連結営業利益40億円（営業利益率5.0%）を目指す
- また、Step2で50億円を投じ、周辺事業や新分野にも事業領域拡大を本格化。Step1では本業強化に係る投資テーマを優先的に取り組むが、Step2の投資テーマにも着手し、足場づくりを進める
- Step1、Step2の実行手段として、社外のリソース（M&A、専門人材の登用など）を積極的に活用

Step1:2021/3期～2025/3期

当社の課題	主な投資テーマ	投資額
DX化への対応の遅れ 営業利益率の低下（原価率の上昇） 受注規模の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 建設現場を中心とするDX化（守りのDX） ・ 工業化、BIM化などの推進による生産性の向上 ・ 受注拡大に向けた営業関連業務のDX化（攻めのDX） ・ 50～100億円以上の超高層、超大型案件への進出 	50億円

Step2:2026/3期～2030年

当社の課題	主な投資テーマ	投資額
事業領域拡大 請負外の収益源の確保 ESG,SDGsへの対応、脱炭素社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・ カーボンニュートラル実現に向けた、ZEB、ZEH、木造などのゼロエネ関連技術の開発、取得 ・ 土木事業への再進出 ・ 不動産事業への進出 ・ 再生可能エネルギーなどの環境事業への進出 	50億円

5.具体的な取組の内容（新資本戦略①）

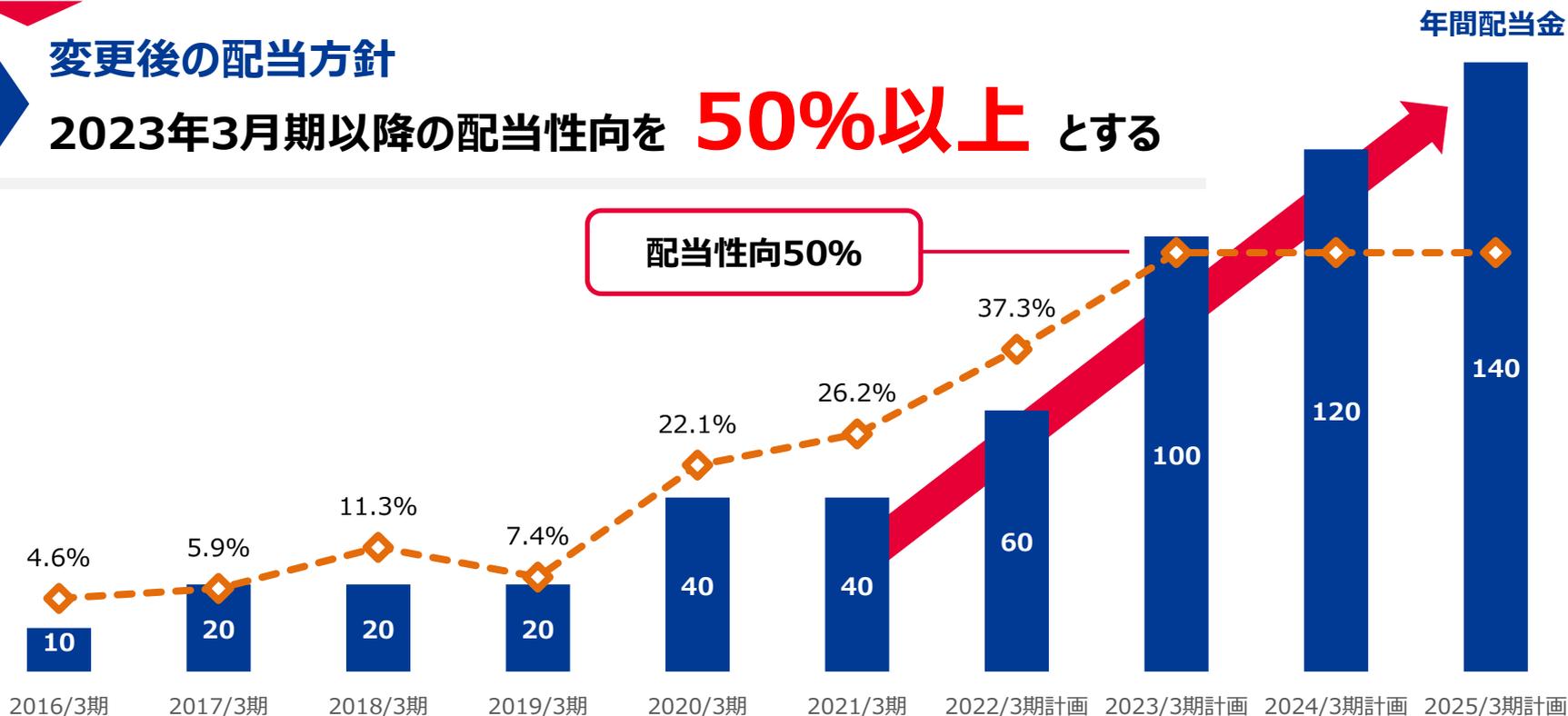
従来の配当方針を見直し、2023年3月期以降で配当性向を50%以上とする
積極的な株主還元を実施

変更前の配当方針

配当金40円以上を継続しながら、2023年3月期に総還元性向を30%程度とする

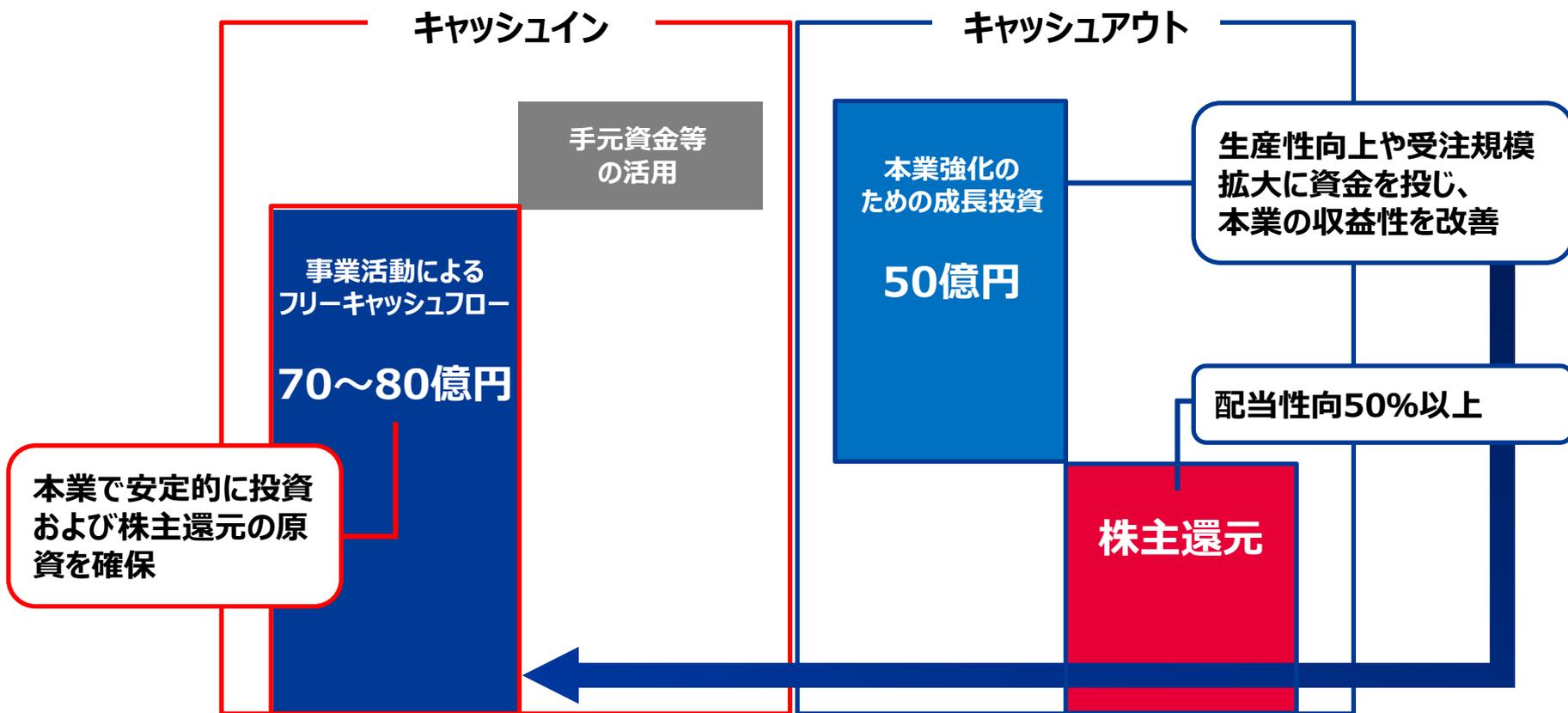
変更後の配当方針

2023年3月期以降の配当性向を **50%以上** とする



5.具体的な取組の内容（新資本戦略②）

- 本業で獲得した資金をベースに、財務健全性を保ちながら、50億円規模の成長投資と配当性向50%以上の株主還元を実現



Step1（2023/3期～2025/3期）3か年のキャッシュの状況

5.具体的な取組の内容（新資本戦略③）

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期
流通時価総額	74.0億円※ ¹			100億円以上
売買代金	0.2億円/日※ ¹			0.2億円以上/日
配当性向	37.3%※ ²	50%以上		
ROE・ROIC	8～9%程度			10%以上
連結当期純利益 (連結営業利益)	16.9億円※ ² (25.0億円) ※ ²			28億円 (40億円)

※¹いずれも当社試算。流通時価総額は2021年11月30日時点、売買代金は2021年1月～2021年11月の平均値

※²2022年3月期の連結業績予想数値

5.具体的な取組の内容（ガバナンス体制①）

- 独立社外取締役の1/3以上の選任など、2021年6月改訂のコーポレートガバナンス・コードでプライム市場向けに適用される原則を中心に実施し、より高いガバナンス水準を備える企業を目指す
- ESG関連の取り組み、IRの強化もガバナンスの強化と並行で推進していく

2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードのうち、プライム市場向けに適用される原則

- 1-2④ 機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームを利用可能とすべき
- 3-1② 開示書類のうち必要とされる情報について、英語での開示・提供を行うべき
- 3-1③ TCFD又は同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実を進めるべき
- 4-8 取締役会において独立社外取締役3分の1以上（必要な場合は過半数）を選任すべき
- 4-10① 指名委員会・報酬委員会について独立社外取締役過半数を基本とし、独立性に関する考え方・権限・役割等を明らかにすべき

上記の原則を中心に、コーポレートガバナンス・コードの実施に向けて取り組む

加えて、ESG関連の取り組み、IR情報の拡充や投資家との対話などを推進する

5.具体的な取組の内容（ガバナンス体制②）

CGコード	取組事項	2016/3期	2017/3期	2022/3期 (現状)	2023/3期	2024/3期	2025/3期
【既に取組み済の項目】							
4	監査等委員会設置会社に移行		対応完了				
4-10①	指名・報酬委員会の設置、独立性	対応完了					
4-6	執行役員制度改定(委任型に統一)			対応完了			
4-2①	業績連動報酬制度導入		対応完了				
4-1③	サクセッションプラン策定			対応完了			
1-2④	議決権電子行使プラットフォーム			対応完了			
3-1②	英文開示・提供			決算短信 開示済		(開示範囲を順次拡大)	
【今後取組む項目】							
4-8	独立社外取締役3分の1以上 (スキルマトリクスの策定)			順次対応		対応完了	
3-1③	TCFD開示			順次対応		対応完了	
5-1	IR活動の活性化	決算補足説 明資料開示					
				機関投資家、個人 投資家向け説明 会の開催		(適宜実施)	

安心と喜びあふれる空間を創造する会社



大末建設

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