



2023年7月13日

各位

会社名 株式会社 オオバ
代表者名 代表取締役社長執行役員 辻本 茂
(コード：9765 東証プライム市場)
問合せ先 常務執行役員企画本部長 片山 博文
(TEL. 03-5931-5888)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、今年度を初年度とする2024年5月期から2028年5月期までの5年間を対象とした中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 対象期間

- ・2024年5月期～2028年5月期（5ヵ年）
- ・新たな100年「Next Century」を力強く開拓
- ・未来を拓く「挑戦」と「飛躍」のファーストステージ

2. 基本方針

- ・当社の持続的成長と中長期的な企業価値向上を実現していくための要諦は、技術力の向上である。
- ・技術力の担い手は社員であり、人的資本等への投資を積極的に行い、会社・社員がともに成長していく。

3. 定量目標

	2023年5月期 (実績)	2024年5月期 (業績予想)	2028年5月期 (中期経営計画)
連結売上高	15,647百万円	17,000百万円	20,000百万円
連結営業利益	1,714百万円	1,800百万円	2,400百万円
連結営業利益率	11.0%	—	12%
ROE	10.6%	—	12%
ROIC	11.1%	—	12%

4. 具体的施策

- ①受注の拡大
- ②技術力の更なる向上
- ③社会課題の解決
- ④人的資本等への投資
- ⑤DX推進
- ⑥M&A、業務提携
- ⑦株主還元強化
- ⑧コーポレートガバナンス強化

詳細につきましては、添付資料をご覧ください。

以上

本資料で開示されているデータ及び将来に関する予測は、本資料発表日現在の判断や、入手可能な情報に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な要因によって変化する可能性があるため、記載された目標・予想等の達成及び将来の業績を保証するものではありません。

中期経営計画

2024年5月期(第90期)～2028年5月期(第94期)



株式会社 オオバ

URBAN DEVELOPMENT &
CIVIL ENGINEERING, CONSULTANTS

2023年7月13日

1. 新たな100年「NEXT CENTURY」に向けて(1)(2)
2. 前中期経営計画総括 (1)(2)
3. 当社を取り巻く環境
- 4-1. オオバの強み【全般】
- 4-2. オオバの強み【まちづくり】
- 4-3. オオバの強み【財務、バリュエーション】
5. 対象期間・定量目標 (1)(2)
6. 基本方針
- 7-1. 具体的施策【全般】(1)(2)
- 7-2. 具体的施策【社会課題の解決】(1)(2)
- 7-3. 具体的施策【人的資本等への投資】(1)(2)
- 7-4. 具体的施策【DX推進】
- 7-5. 具体的施策【M&A、業務提携】

参考1. 持続的な成長と中長期的な企業価値向上

参考2. 前中期経営計画の実績

参考3. 有資格者の推移

参考4. サステナビリティ、人的資本投資（コーポレート・ガバナンス報告書抜粋）

参考5. 持続可能な開発目標【SDGs】

1. 新たな100年「NEXT CENTURY」に向けて(1)

- 新たな100年「NEXT CENTURY」に向けて、技術力の担い手である社員を大切にし、人的資本等への投資を積極的に行い、社員と目指す姿を共有し、ともに成長していく
- これまでの歴史、実績を踏まえ、守るべきものと変えるべきものを見極め、「まちづくり」を核としたコア業務を安定的に伸長させるとともに、社会課題の解決に向け、新市場や新規業務の開拓に挑戦し、更なる飛躍を目指す

Topic ①

2022年に創業100周年を迎えた

OHBA
100th
ANNIVERSARY
1922-2022

当社は、2022年10月、顧客・株主・社員をはじめ皆様のおかげで、創業100周年を迎えることができた。

Topic ②

営業利益は12期連続増益



オオバの強みである「まちづくり」を核として、営業利益は12期連続増益、前中期経営計画を1年前倒しで達成、利益率も着実に改善してきている。

Topic ③

借入金を返済、有利子負債をゼロに



業績の伸長と本支店ビルの売却等により、借入金を返済、有利子負債をゼロとし、経営資源の効率的な活用及び、財務体質の強化を図ってきた。

Topic ④

技術資格保有者500名の体制構築



株技術力向上の一環として取り組んできた、技術資格保有者(技術士、RCCM(シビルコンサルティングマネージャ)、1級建築士、APECエンジニア)500名体制を概ね構築することができた。技術資格保有者を更に増加させるとともに、ポリバレンタな技術者の育成(多能工化の推進)に努めたい。

Topic ⑤

株主還元方針に基づき、每期実施



株主還元についても、安定配当を基本とし、総還元性向50%程度、配当性向35%程度を目処に每期実施してきた。当社の成長とともに、収益力・技術力が着実に向上し、財務内容が一層充実していることから、株主還元を更に強化し、総還元性向60%程度、配当性向50%程度を目処としたい。

1. 新たな100年「NEXT CENTURY」に向けて(2)

- 新たな100年「NEXT CENTURY」に向けて、技術力の担い手である社員を大切にし、人的資本等への投資を積極的に行い、社員と目指す姿を共有し、ともに成長していく
- これまでの歴史、実績を踏まえ、守るべきものと変えるべきものを見極め、「まちづくり」を核としたコア業務を安定的に伸長させるとともに、社会課題の解決に向け、新市場や新規業務の開拓に挑戦し、更なる飛躍を目指す

未来を拓く「挑戦」と「飛躍」のファーストステージ

■ 技術力の向上

新たな100年「NEXT CENTURY」に向けて、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現していくための要諦は、技術力の向上である。

■ 人的資本等への投資

技術力の担い手である社員を大切にし、人的資本等への投資を積極的に行い、社員と目指す姿を共有し、ともに成長していく。

■ 社会課題の解決に向けた 新市場・新規業務の開拓

これまでの歴史、実績を踏まえ、守るべきものと変えるべきものを見極め、「まちづくり」を核としたコア業務を安定的に伸長させるとともに、社会課題の解決に向け、新市場・新規業務の開拓に挑戦し、更なる飛躍を目指す。

2. 前中期経営計画総括(1)

- 連結営業利益(計画)を1年前倒しで達成、12期連続増益、利益率改善
- 有資格者500名体制構築等により、技術力向上
- 株主還元方針変更、総還元性向:50%程度堅持、配当性向:35%程度へ引上げ(配当をより重視)

< 定量目標 >

[連結売上高] :計画**175**億円 ⇒ 実績**156**億円
[連結営業利益] :計画 **14**億円 ⇒ 実績**17**億円

■ 業績推移 (単位:百万円)

	2020年5月期 (実績)	2021年5月期 (実績)	2022年5月期 (実績)	2023年5月期 (実績)	2023年5月期 (計画)
連結売上高	15,202	15,862	15,933	15,647	17,500
連結営業利益	1,144	1,334	1,582	1,714	1,400

- ・ 震災復興関連業務ピークアウト、連結売上高(計画)未達も、その他官庁・民間業務の伸長によりカバー
- ・ 連結営業利益(計画)を1年前倒しで達成、12期連続増益、利益率改善

2. 前中期経営計画総括(2)

- 連結営業利益(計画)を1年前倒しで達成、12期連続増益、利益率改善
- 有資格者500名体制構築等により、技術力向上
- 株主還元方針変更、総還元性向:50%程度堅持、配当性向:35%程度へ引上げ(配当をより重視)

< 基本方針 >

- ・ 技術力の更なる向上による質のサービスの提供
 - 有資格者**500**名体制構築等により、技術力向上
 - 有資格者数:2019年5月期**353**名(実績)⇒2023年5月期**488**名(実績)
- ・ 収益機会の拡大のための業務代行、土木管財等コンサルティング
関連業務への取組強化
 - 事業ソリューション業務伸長により、収益機会拡大
 - 事業ソリューション業務受注高:2023年5月期**1,049**百万円(実績)
- ・ BPR(業務プロセス革新)とIT戦略投資による生産性改革の断行
 - 新サービスの導入、ネットワーク構成見直し・回線強化、
リモートワーク環境構築等により、働き方改革、生産性向上

< 株主還元 >

- ・ 株主還元方針変更
 - 総還元性向 :**50**%程度堅持
 - 配当性向 :**35**%程度へ引上げ(配当をより重視)
 - 増配、自己株式取得、自己株式消却等により株主還元拡充

3. 当社を取り巻く環境

- 営業利益は12期連続増益で推移しており、従来からのコア業務は、安定的に伸長している
- 加えて、社会課題の解決等を背景に、市場の拡大が期待できる新規分野がある
- 具体的には、防災・減災、国土強靱化、ものづくり国内回帰、外資系企業日本進出、防衛土木等が挙げられる

< 社会課題 >

防災・減災、国土強靱化、ものづくり国内回帰、
防衛力強化、老朽化マンション建替え

サステナビリティ経営、SDGs、ESG、環境、
気候変動、脱炭素社会、カーボンニュートラル、
再生可能エネルギー

人的資本投資、働き方改革、多様性、女性活躍、
人材育成、リスクリング、賃上げ、処遇改善、健康経営

コーポレートガバナンス強化、持続的な成長
と中長期的な企業価値向上、非財務情報開示

デジタルトランスフォーメーション(DX)、AI活用、
サイバーリスク

働きがい・やりがい、エンゲージメント向上

人生100年時代、少子高齢化、年金問題、資産形成、貯蓄から投資へ

< 同業動向 >

防災・減災、国土強靱化等公共投資堅調

民間設備投資・インバウンド投資等回復

人材獲得競争激化、業界再編・合従連衡(M&A等)

当社の環境認識

- ・ 日本企業のものづくり国内回帰、外資系企業の日本進出が進む
- ・ 防衛予算の増加を背景に、防衛土木の需要は高まる
- ・ 震災復興関連は縮小しているものの、防災・減災、国土強靱化関連は伸長見込む
- ・ 区画整理・業務代行は市街化区域編入に伴う東北地区をはじめ大きな市場が期待できる
- ・ サステナビリティへの取組み、人的資本投資等が肝要である
- ・ 人財獲得競争が激化する中、計画完遂のためには、人財確保・育成が必須である

4-1. オオバの強み【全般】

- 100年企業としての歴史、伝統、実績。社是「誠」「積極進取」「和」の精神に基づく信頼
- まちづくりを核にノウハウ、知見、経験蓄積。総合建設コンサルタントによるワンストップソリューション
- 営業利益12期連続増益、売上総利益率改善、有資格者500名体制構築、無借金体質確立



100年企業としての歴史、伝統、実績



社是「誠」「積極進取」「和」の精神に基づく信頼



まちづくりを核にノウハウ、知見、経験蓄積



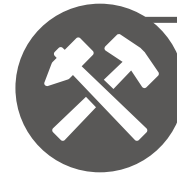
総合建設コンサルタントによるワンストップソリューション



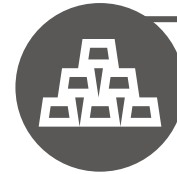
民間に強い（官庁:民間=6:4）



収益力の向上（営業利益12期連続増益、売上総利益率改善）



技術力の向上（有資格者500名体制構築）



財務内容の強化（無借金体質確立、自己資本充実）

4-2. オオバの強み【まちづくり】

「まちづくりのオオバならではの」強み

- ① まちづくり技術力 ② ワンストップ対応力 ③ 合意形成に向けた調整力 ④ 総合力

「まちづくりのオオバならではの」強み

都市計画、ランドスケープ、
大規模開発、区画整理、
防災減災等の

まちづくり
技術力

顧客のまちづくりニーズを
上流工程(調査・計画)から
下流工程(設計・施工管理・事業完了)
までトータルに対応する

ワンストップ
対応力

まちづくりを推進するための
地域住民、行政、事業主等の
ステークホルダーに対する

合意形成に
向けた調整力

オオバが有する「まちづくり」
「設計」「地理空間」「環境」
の4つのセグメントによる

総合力

4-3. オオバの強み【財務、バリュエーション】

- ROE、ROIC、ROAは、上場企業の中でも高い収益力を表している
- 株価バリュエーションは、業界の中でも高い評価を得ている
- 株主還元は、上場企業の中でも高い水準を維持している
- 財務的な強みは、業務の受注や人材の採用に有利に働き、M&A等経営戦略の選択肢も広がる

< 業績 >

- ・売上高の伸びは小さいが、利益率は高い

(単位:%)	当社	業種平均
営業利益率	11.0	9.6

< バリュエーション >

- ・ROE、ROIC、ROAは、上場企業の中でも高い収益力を表している
- ・株価バリュエーションは、業界の中でも高い評価を得ている

※ROE:当期純利益/自己資本、ROIC:税引後営業利益/投下資本

(単位:%)	当社	業種平均	東証プライム平均
ROE	10.6	10.9	9.2
ROIC	11.1	8.4	5.4

< 生産性 >

- ・一人当たり売上高、一人当たり営業利益ともに業界トップクラス

(単位:百万円)	当社	業種平均
1人当たり売上高	28.1	22.2
1人当たり営業利益	3.1	2.1

< 株主還元 >

- ・株主還元は、上場企業の中でも高い水準を維持している

(単位:%)	当社	業種平均	上場企業平均
配当性向	36.0	25.3	34.6
総還元性向	54.5	34.9	60.3

※上記の表は、直近年度の各種開示資料に基づき算定

- ・財務的な強みは、業務の受注や人材の採用に有利に働き、M&A等経営戦略の選択肢が広がる
- ・市場の更なる評価を得るためには、将来の一層の成長を期待できる戦略と、投資家との建設的な対話が必要である

5. 対象期間・定量目標(1)

- 対象期間：2024年5月期～2028年5月期(5ヵ年)
- 位置付け：新たな100年「Next Century」を力強く開拓。未来を拓く「挑戦」と「飛躍」のファーストステージ
- 定量目標：売上高 200億円、連結営業利益 24億円、連結営業利益率 12%、ROE 12%、ROIC 12%

対象期間

2024年5月期～2028年5月期(5ヵ年)

位置付け

- ・ 新たな100年「Next Century」を力強く開拓
- ・ 未来を拓く「挑戦」と「飛躍」のファーストステージ

定量目標

- ・ 連結売上高 2028年5月期(計画)： **20,000**百万円 ※ (15,647百万円)
- ・ 連結営業利益 2028年5月期(計画)： **2,400**百万円 (1,714百万円)

※コア業務の安定的伸長＋社会課題解決に向けた新市場・新規業務の開拓

⇒①**利益率改善**(前中期経営計画より推進、規模の利益等)＋②**トップライン向上**(技術者数の増加、技術者単価の改定、生産性の向上等)

- ・ 連結営業利益率 2028年5月期(計画)： **12%** (11.0%)
- ・ ROE 2028年5月期(計画)： **12%** (10.6%)
- ・ ROIC 2028年5月期(計画)： **12%** (11.1%) カッコ内は2023年5月期実績

5. 対象期間・定量目標(2)

- 対象期間：2024年5月期～2028年5月期(5カ年)
- 位置付け：新たな100年「Next Century」を力強く開拓。未来を拓く「挑戦」と「飛躍」のファーストステージ
- 定量目標：売上高 200億円、連結営業利益 24億円、連結営業利益率 12%、ROE 12%、ROIC 12%

株主還元

- ・ 総還元性向 2028年5月期(計画)：60%程度 (54.5%)
- ・ 配当性向 2028年5月期(計画)：50%程度 (36.0%)

当社の成長とともに、収益力・技術力が着実に向上し、財務内容が一層充実していることから、株主還元を更に強化し、総還元性向60%程度、配当性向50%程度を目処

カッコ内は2023年5月期実績

その他

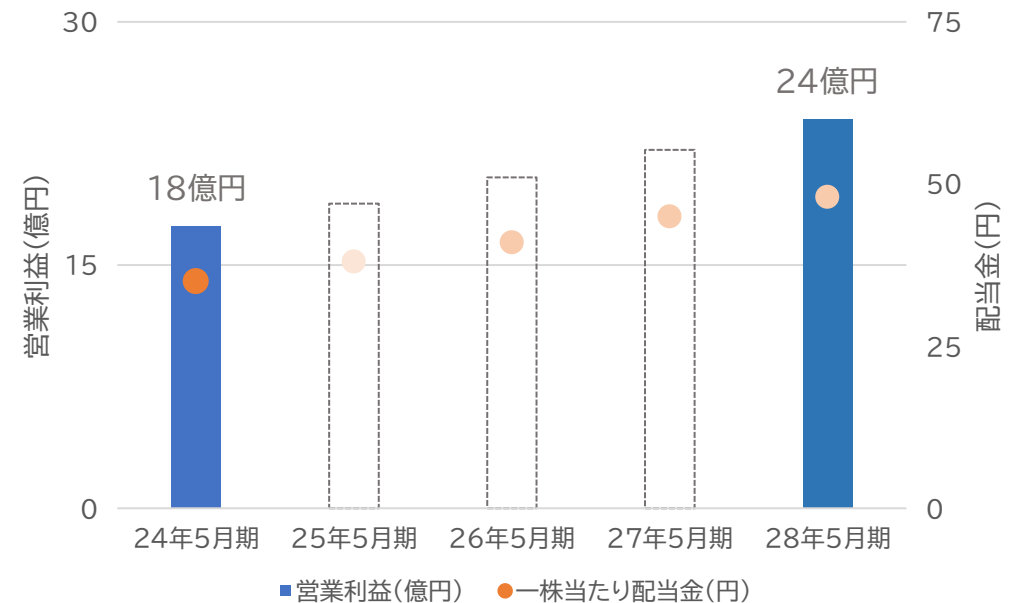
- ・ 連結社員数 2028年5月期(計画)：650名 (556名)
- ・ 連結有資格者数 2028年5月期(計画)：650名 (488名)※

カッコ内は2023年5月期実績

※ 技術者430名(376名)、技術士:300名(233名)、RCCM:270名(205名)、
一級建築士:30名(22名)、APEC:50名(28名)

カッコ内は2023年5月期実績

中期経営計画期間中の増配イメージ



6. 基本方針

- 当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現していくための要諦は、技術力の向上である
- 技術力の担い手は社員であり、人的資本等への投資を積極的に行い、会社・社員がともに成長していく
- 当社の強みである安全と安心で持続可能なまちづくりを核とし、美しい日本の国土建設に貢献する

< 骨太の方針 >

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現していくための要諦は、**技術力の向上**である。
技術力の担い手は社員であり、人的資本等への投資を積極的に行い、会社・社員がともに成長していく。

- ① 持続的な成長と中長期的な企業価値向上の要諦である、技術力の更なる向上を図り、**顧客・株主に信頼される、魅力ある会社づくり**を目指す
- ② シニア層を含め、技術力の担い手である社員を大切にし、社員一人ひとりが働きがい・やりがいを感じ、**いきいきと働くことができる、職場を創り上げる。**
- ③ 当社の強みである安全と安心で持続可能なまちづくりを核とし、**美しい日本の国土建設に貢献**する。
- ④ 100年企業として、社是「誠」「積極進取」「和」の精神をこれからも大切にし、土木技術の研鑽を重ね、**新たな100年「Next Century」を力強く開拓**していく。

7-1. 具体的施策【全般】(1)

- ① 受注の拡大
- ② 技術力の更なる向上
- ③ 社会課題の解決
- ④ 人的資本等への投資
- ⑤ 株主還元の強化
- ⑥ コーポレートガバナンスの強化

① 受注の拡大

・ 建設コンサルタント業務の拡大

- 官庁業務拡大: 一般コンサル、防災・減災、国土強靱化、区画整理、防衛土木等
- 民間業務拡大: 一般コンサル、開発行為(生産拠点、物流施設等)、区画整理、無電柱化等

・ 事業ソリューション業務の伸長

- 土木管財、業務代行(区画整理)、不動産コンサルティング、
新規事業取組み(老朽化マンション建替えコンサルティング等)、M&A等

② 技術力の更なる向上

・ 有資格者数の増大

- 資格取得促進、有資格者650名(うち、技術士300名)体制構築

・ ポリバレントな技術者の育成(多能工化の推進)

- 複数資格取得、幅広い業務経験、広い視野・高い視点養成、コンプライアンス意識向上

・ IT能力の向上、DXの推進

- 新技術の習得・活用(各種研修等)、まちづくりDXの推進(攻めのDX)、生産性の向上(守りのDX)



宮城県女川駅前 震災復興事業



京都府田辺市 プロロジスパーク京田辺

7-1. 具体的施策【全般】(2)

① 受注の拡大

② 技術力の更なる向上

③ 社会課題の解決

④ 人的資本等への投資

⑤ 株主還元の強化

⑥ コーポレートガバナンスの強化

③ 社会課題の解決

・ まちづくり、インフラ、環境

- 立地適正化計画(コンパクトシティ等)、インフラ施設維持管理、防災対応、環境アセスメント、土壌汚染対策、都市マスタープラン等

・ 再生可能エネルギー

- エネルギー循環計画(太陽光発電、風力発電等)

④ 人的資本等への投資

・ 経営戦略と人事戦略との連動

- 新卒継続採用、中途採用強化、シニア層活用、女性活躍推進、プロフェッショナル人材育成、処遇改善(賃上げ等)、ワークシェア等

⑤ 株主還元の強化

・ 株主還元方針の変更

- 総還元性向60%程度、配当性向50%程度を目処

・ 株主優待制度の変更

- ショコラボチョコレート菓子贈呈対象を2,500株以上保有株主へ拡大

⑥ コーポレートガバナンスの強化

・ 取締役会の実効性向上

- 取締役会：独立社外取締役過半数、
役員指名・報酬委員会：独立社外取締役過半数
取締役会実効性評価：第三者評価結果活用

・ IR、SR活動の強化

- 決算説明充実(株主総会・事業報告動画配信等)、取材積極対応(投資家・メディア等)
英文開示(招集通知・決算短信・適時開示等)
- 非財務情報開示(サステナビリティへの取組み、人的資本投資等)

7-2. 具体的施策【社会課題の解決】(1)

■ 社会課題の解決

① 防災・減災、国土強靱化

② 防衛土木

③ 都市開発

④ 都市再構築

⑤ 環境・脱炭素社会構築

⑥ スマートシティ・まちづくりDX

⑦ 事業ソリューション・土木管財(老朽化マンション建替え等)

① 防災・減災、国土強靱化

- ・ 国土強靱化計画
- ・ 事前復興まちづくり計画(復興事前準備を主流化するためのガイドライン受注)
- ・ 無電柱化関連業務(市街地開発事業における無電柱化推進のためのガイドライン受注)
- ・ 基盤整備に伴う補償調査業務
- ・ 道路、橋梁等インフラ施設の点検業務及びアセットマネジメント
- ・ 流域治水関連業務
- ・ 自然災害発生時の調査、復旧業務
- ・ 特定盛土等規制法に基づく基礎調査等のハザード調査、分析

② 防衛土木

- ・ 自衛隊施設の強靱化に向けた基地、駐屯地の最適化のための調査設計業務

③ 都市開発

- ・ 生産拠点の国内回帰と海外資本参入による産業用地開発、物流用地開発
- ・ 高規格幹線道路の整備に伴う沿線土地開発
- ・ 市街化区域編入を契機とした新市街地土地地区画整理事業
- ・ 米軍基地返還跡地
- ・ 大規模工場跡地等の土地利用転換

④ 都市再構築

- ・ 都市のスポンジ化対策、小規模区画整理等の換地手法を用いた既成市街地再構築業務(スポンジ化対策、小規模区画再編のガイドラインを受注)
- ・ 土地建物一体型事業(立体換地、市街地再開発事業等)への参入
- ・ コンパクト・プラス・ネットワーク関連業務(立地適正化計画、地域公共交通計画、ウォーカーブル等)

7-2. 具体的施策【社会課題の解決】(2)

■ 社会課題の解決

① 防災・減災、国土強靱化

② 防衛土木

③ 都市開発

④ 都市再構築

⑤ 環境・脱炭素社会構築

⑥ スマートシティ・まちづくりDX

⑦ 事業ソリューション・土木管財(老朽化マンション建替え等)

⑤ 環境・脱炭素社会構築

- ・カーボンニュートラルに向けた都市のグリーンインフラ関連業務
- ・再生可能エネルギー(風力発電等)関連の調査設計業務

⑥ スマートシティ・まちづくりDX

- ・オープンデータ化に伴う新たな官民モデルの創出
- ・スマートシティの実装化
- ・3Dデータ計測・解析・モデル構築によるインフラ劣化診断、補償調査、災害査定等のDX化

⑦ 事業ソリューション・土木管財

- ・業務代行
- ・老朽化マンション建替えコンサルティング
- ・相続税務・不動産活用コンサルティング
- ・官民の遊休地の維持管理
- ・調査測量
- ・売り払い等の支援

7-3. 具体的施策【人的資本等への投資】(1)

- 人員増強 ⇒ ① 新卒採用強化 ② 中途採用強化(社員登用)
- 従業員のモチベーション向上 ⇒ ① 処遇改善 ② 管理職登用の前倒し ③ 女性活躍推進 ④ シニア職・継続雇用者支援
⑤ キャリア開発 ⑥ ワークライフバランス ⑦ 福利厚生制度の充実
- 第三者認定 ⇒ えるぼし(2段階)、プラチナくるみん、ハタラクエール(福利厚生推進法人)

人員増強

- ・ 新卒採用強化(女性採用)
 - 1年当たり30～35名程度、女性の積極的採用
- ・ 中途採用強化(社員登用)
 - 中期経営計画期間中80名程度(技術部門70名、販管部門10名)、人材紹介会社等の活用推進

従業員のモチベーション向上

- ・ 処遇改善
 - 前期比3%以上の賃上げ計画を2期連続表明
 - 若手社員の賃金水準向上(ベア・定昇の継続実施) →2021年5月期～2023年5月期の3年で初任給アップ、2024年5月期以降も継続予定
 - 若手社員昇格タイミングの前倒し
 - 技術力向上策と連動した技術手当の引き上げ
- ・ 管理職登用の前倒し
 - 若手社員(30歳台)の早期活躍推進

7-3. 具体的施策【人的資本等への投資】(2)

- 人員増強 ⇒ ① 新卒採用強化 ② 中途採用強化(社員登用)
- 従業員のモチベーション向上 ⇒ ① 処遇改善 ② 管理職登用の前倒し ③ 女性活躍推進 ④ シニア職・継続雇用者支援
⑤ キャリア開発 ⑥ ワークライフバランス ⑦ 福利厚生制度の充実
- 第三者認定 ⇒ えるぼし(2段階)、プラチナくるみん、ハタラクエール(福利厚生推進法人)

・女性活躍推進

- 管理職(マネジメント職)への登用推進

・シニア職、継続雇用の処遇改善

- シニア層の業績賞与制度導入
- シニア職の通常賞与アップ

・キャリア開発

- キャリア面談制度の導入(キャリア面談を通じた社員一人ひとりの希望の把握と適切な人材配置の推進)

・ワークライフバランス

- リモート勤務やフレックスタイム制を活用した、効率的でワークライフバランスの実現に資する柔軟な働き方の促進

・福利厚生制度の充実

- モチベーションアップに資する様々な視点での福利厚生制度の充実

第三者認定

- ・ えるぼし(2段階)、プラチナくるみん、ハタラクエール(福利厚生推進法人)



えるぼし2段階目
2019年



プラチナくるみん
2022年



ハタラクエール
2022年

技術本部内にDX推進室を設置し、まちづくりDXの推進(攻めのDX)と生産性の向上(守りのDX)に積極的に取り組む

- ① まちづくりDXの推進(攻めのDX)⇒DXを推進し、技術力、ワンストップ対応力、合意形成に向けた調整力を一層高め、差別化を図る
- ② 生産性の向上(守りのDX)⇒DXを推進し、働き方改革、業務プロセスの効率化を一層進め、生産性の向上を図る

まちづくりDXの推進(攻めのDX)

- ・ まちづくり業務において、DXを推進し、技術力、ワンストップ対応力、合意形成に向けた調整力を一層高め、差別化を図る
 - DXを活用した設計検証、都市政策の提案、合意形成の効率化・円滑化を図り、まちづくり業務の効率化・迅速化を推進する
 - 区画整理事業、開発許可等のコアコンピタンスの業務プロセスの自動化・迅速化を図り、競争力を更に高める
 - 道路、橋梁、河川等の調査・設計・維持管理、災害対応等に係わるインフラDXを推進する

生産性の向上(守りのDX)

- ・ 生産体制において、DXを推進し、働き方改革、業務プロセスの効率化を一層進め、生産性の向上を図る
 - デジタルワークプレイス環境の整備による多様な働き方の実現を図る
 - 定型業務の自動化、生産管理・品質管理・受注管理の効率化、意思決定の迅速化を図る
 - 技術力、生産能力の可視化により技術者の支店横断的な活用を推進し、生産効率を高める
 - 技術資産の蓄積、活用、継承の仕組みを構築する
 - 技術資格、業務実績、生産貢献度等を可視化し、客観的業績評価、人材育成、組織力強化を図る
 - IT基盤を一層強化するとともに、DX人材を育成する

7-5. 具体的施策【M&A、業務提携】

- ① 同業種とのM&A … 同業他社とのM&Aにより、業容を拡大する
- ② 異業種との業務提携 … 異業種(建築設計事務所等)との業務提携により、業務領域を拡大する

⇒将来の一層の成長が期待できる

同業種とのM&A

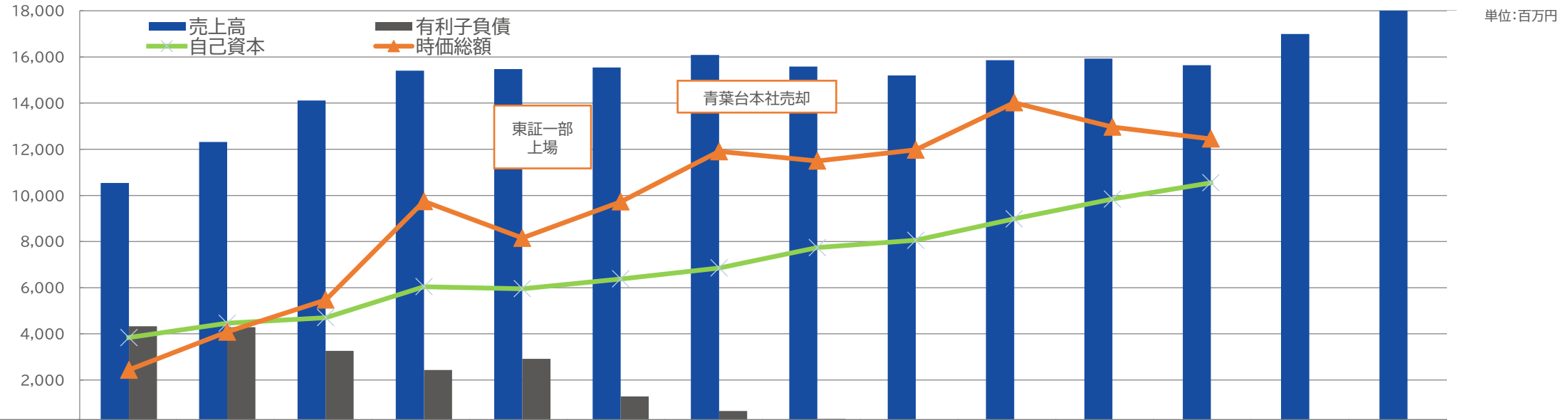
- ・ 同業他社とのM&Aにより、業容を拡大する
 - 人員補強による技術者・有資格者の増加
 - 商圏の拡大によるシナジー効果
 - オオバ調査測量(株)の子会社化(2023年5月実施済)
 - 成長市場・空白地域の市場分析、進出検討等
 - グループ内の経営資源の有効活用による合理化

異業種との業務提携

- ・ 異業種(建築設計事務所等)との業務提携により、業務領域を拡大する
 - 面開発から立体開発(再開発等)へ展開、面開発の実績・ノウハウを活用

将来の一層の成長が期待できる

参考1. 持続的な成長と中長期的な企業価値向上



	12/5期	13/5期	14/5期	15/5期	16/5期	17/5期	18/5期	19/5期	20/5期	21/5期	22/5期	23/5期	24/5期 (業績予想)	28/5期 (計画)
売上高	10,534	12,312	14,112	15,402	15,479	15,542	16,086	15,581	15,202	15,862	15,933	15,647	17,000	20,000
営業利益	171	317	583	790	915	1,045	1,073	1,104	1,144	1,334	1,582	1,714	1,800	2,400
営業利益率	1.6%	2.6%	4.1%	5.1%	5.9%	6.7%	6.7%	7.1%	7.5%	8.4%	9.9%	11.0%	10.6%	12.0%
当期純利益	39	229	512	811	746	702	744	1,715	823	852	1,085	1,075	1,150	
有利子負債	4,333	4,286	3,265	2,437	2,918	1,291	658	312	120	60	0	0	0	0
自己資本	3,838	4,462	4,702	6,044	5,955	6,378	6,852	7,738	8,055	8,984	9,839	10,545		
自己資本比率	37.7%	37.4%	39.5%	52.3%	46.9%	57.5%	60.6%	62.8%	62.1%	65.7%	68.2%	65.4%		
自己資本利益率(ROE)	1.0%	5.5%	11.2%	15.1%	12.4%	11.4%	11.3%	23.5%	10.4%	10.0%	11.4%	10.6%		12.0%
株価	130	218	292	520	435	523	640	618	656	779	741	722		
時価総額	2,436	4,085	5,471	9,744	8,151	9,729	11,905	11,496	11,972	14,022	12,967	12,454		

※84期につきましては、販売用不動産の売上 2,050百万円(譲渡益230百万円)が含まれております。

※85期につきましては、事業用不動産の売却益(特別利益)1,409百万円が含まれております。

※株価、時価総額は当該期末日終値をもとに記載しております。

参考2. 前中期経営計画の実績

中期経営計画(2020年5月期～2023年5月期)

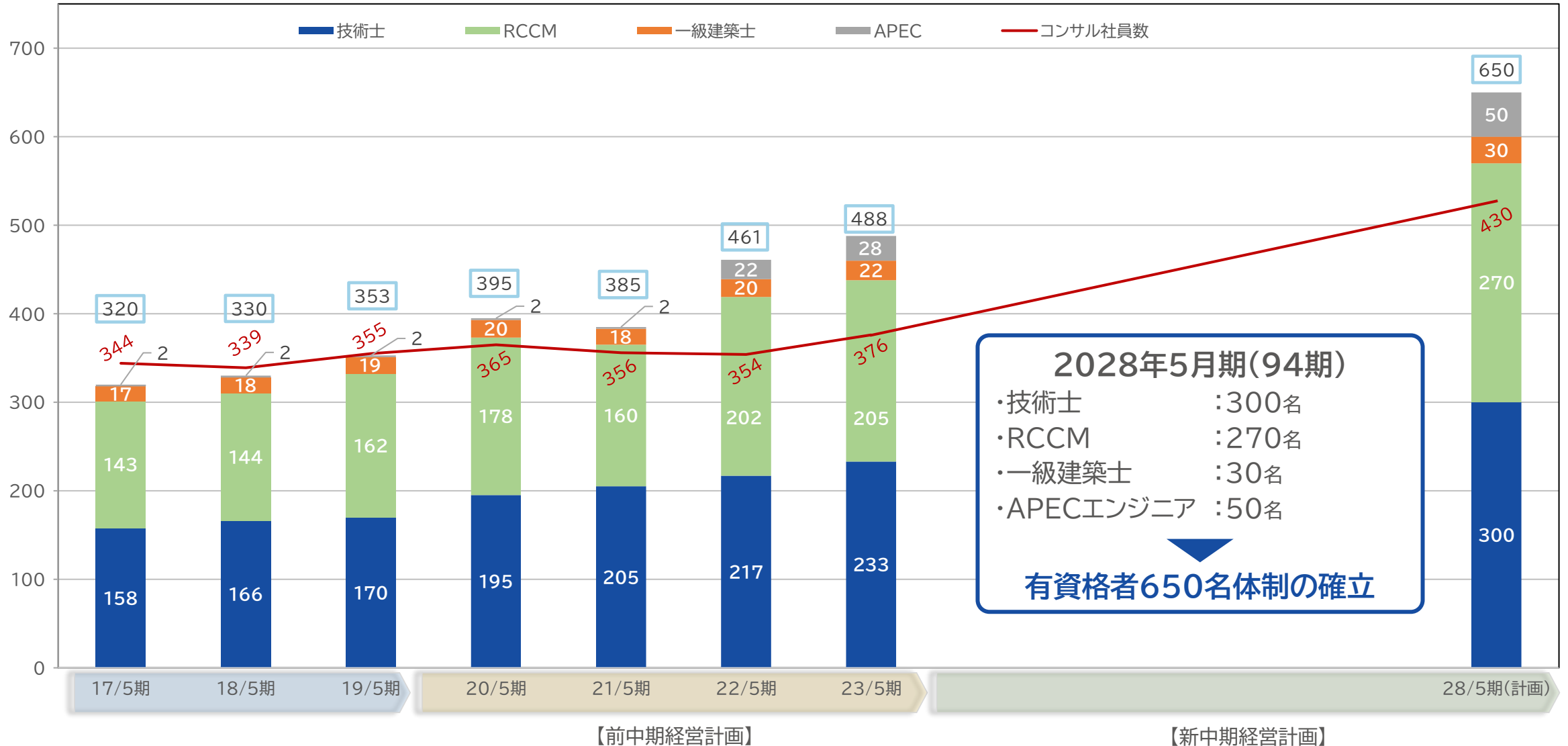
http://www.k-ohba.co.jp/pdf/about/plan_20190711.pdf

	2015年5月期 (参考)	2020年5月期 (実績)	2021年5月期 (実績)	2022年5月期 (実績)	2023年5月期 (実績)	2023年5月期 (計画)
連結売上高(百万円)	15,402	15,202	15,862	15,933	15,647	17,500
連結営業利益(百万円)	790	1,144	1,334	1,582	1,714	1,400
有利子負債(百万円)	2,437	120	60	0	0	0
1株当たり当期純利益(円)	45.05	49.32	52.04	66.98	66.74	—
1株当たり純資産(円)	334.26	487.56	551.48	610.30	657.93	—
年間配当(円)	12.00	14.00	15.00	23.00	24.00	—
(うち、記念配当)	0.00	0.00	0.00	4.00	0.00	—
技術資格保有者(名)※	298	395	385	461	488	500
(うち、技術士)	(145)	(195)	(205)	(217)	(233)	(230)
期末株価(円)	520	656	779	741	722	

※技術資格保有者(名):技術士、RCCM(シビルコンサルティングマネージャ)、1級建築士、APECエンジニア

参考3. 有資格者の推移

有資格者(技術士・RCCM・一級建築士・APECエンジニア)の推移



【補充原則3-1③】サステナビリティを巡る課題への対応、人的資本や知的財産への投資

- 当社取締役会は、気候変動などの地球環境問題への配慮、人権の尊重、従業員の健康・労働環境への配慮や公正・適切な処遇、取引先との公正・適正な取引、自然災害等への危機管理など、サステナビリティを巡る課題への対応は、リスクの減少のみならず収益機会にもつながる重要な経営課題であると認識し、中長期的な企業価値の向上の観点から、これらの課題に積極的・能動的に取り組んでおります。
- また、人的資本や知的財産への投資は、受注の拡大と建設コンサルタントに求められるニーズに的確に対応していくために重要な課題であり、新卒者の継続採用や、専門的知識・経験・資格を有する技術者の採用により、人材を確保するとともに、技術資格の取得促進や新技術の習得、対外的な業務・研究成果の発表等により技術力の向上を図り、社員一人ひとりの人材育成に注力しております。
- 具体的には、当社は、「まちづくりのソリューション企業」として、サステナブルでコンパクトなまちづくりを行うための立地適正化計画等諸計画の策定業務や、サステナブルな国土づくりに資するインフラ施設の維持管理・防災対応関係業務を行うとともに、環境調査・環境アセスメント、土壌汚染対策、水質改善や廃棄物処理等に配慮した環境施設計画、水やエネルギーの循環計画、地球環境に配慮した都市環境マスタープランなどに関する技術を通して、「安全と安心で持続可能なまちづくり」に貢献しています。
- 中期経営計画において、技術資格保有者の増大・新技術の活用等により、技術力の更なる向上を図るとともに、収益機会の拡大を目的とした業務代行・土木管財等コンサルティング業務への取組みを強化しています。当社の持続的成長の要諦は、技術力の向上であり、その礎となる技術資格保有者(技術士、RCCM※シビルコンサルティングマネージャ)、1級建築士、APECエンジニア)は、每期着実に増加しており、中期経営計画最終年度の技術資格保有者500名体制の構築を目指しています。
- 中期経営計画の進捗状況は、「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」に記載のとおりです。
(「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9765/tdnet/2165894/00.pdf>)
- 気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響に関するデータ収集や分析は、当社の事業内容や企業規模等の観点から、実施しておりません。今後は、これらの重要性・必要性を踏まえ、対応を検討してまいります。

参考5. 持続可能な開発目標(SDGs)



< すべての人々に手ごろで信頼でき、持続可能かつ近代的なエネルギーへのアクセスを確保する >

- ・ 太陽光発電施設の計画、設計
- ・ 太陽光発電事業への参画
- ・ 設計における省エネ重機の提案
- ・ 省エネ活動(ハイブリッド車、クールビズ、昼休み電源オフ、エアコンの温度設定対応、時間外労働の削減)



< 強靱なインフラを整備し、包摂的で持続可能な産業化を推進するとともに、技術革新の拡大を図る >

- ・ 持続可能かつ強靱なインフラ整備
- ・ スtockマネジメント対応・調査
- ・ 設計分野での新技術の活用(UAV、MMS、BIM/CIM)
- ・ 社会的インフラである携帯電話基地局整備
- ・ 資格取得促進と支援



< 都市と人間の居住地を包摂的、安全、強靱かつ持続可能にする >

- ・ 安心安全で持続可能なまちづくりの実現に向け、立地適正化計画策定等による公共団体支援、都市再生事業や復興まちづくり事業及び民間都市開発の支援
- ・ 防災、減災、国土強靱化関連業務
- ・ 点検、診断業務、長寿命化計画、Stockマネジメントによる社会インフラ維持管理
- ・ 生産緑地の利活用

事例

- ・ Fujisawa サステイナブル・スマートタウン(Fujisawa SST)、柏の葉スマートシティ … 目標7、目標9、目標11
- ・ 太陽光発電、風力発電各種プロジェクト支援、当社保有太陽光発電所運営(4カ所) … 目標7



柏の葉アクアテラス