



2023年8月2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)

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

当社は、当初、2021年12月9日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、2022年8月4日に、2022年5月末時点における計画の進捗状況等について開示しております。

今般、2023年5月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり、作成しましたので、お知らせいたします。

なお、計画期間については、前中期経営計画の実績及び新中期経営計画の内容等を踏まえ、適合計画の達成見込を考慮し、2025年5月末とさせていただきます。

記

○当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2023年5月末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その推移を含め、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。

当社は、下表のとおり、流通株式時価総額に関しては当初の計画期間（2023年5月末）を延長し、2025年5月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

| | | 株主数 (人) | 流通株式数 (1単位：100株) | 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) |
|---------------------------|------------|------------|---------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
| 当社の適合状況 及びその推移 (※1) | 2020年5月末時点 | 7,841人 | 117,838単位 | 95.4億円 | 64.5% | 0.3億円 |
| | 2022年5月末時点 | 7,763人 | 113,687単位 | 84.4億円 | 64.9% | 0.27億円 (※2) |
| | 2023年5月末時点 | 8,406人 | 112,788単位 | 86.0億円 (※3) | 65.3% | — |
| 上場維持基準 | | 800人 | 20,000単位 | 100億円 | 35% | 0.2億円 |
| 計画期間 | | — | — | 2025年 5月末 | — | — |

※1 当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況表等をもとに算出を行ったものです。

※2 1日平均売買代金（2022年1月～12月）は、東証からの通知をもとに記載したものです。

※3 因みに、2023年7月31日時点の株価（終値）@906円をもとに当社において流通株式時価総額を算出してみると、102.1億円となります。

○上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価（2022年6月～2023年5月）

【流通株式時価総額】

当社は、流通株式時価総額基準充足に向けた基本方針について、株主や投資家によりわかりやすく伝え、市場の理解を得る観点から、課題を明確化し、①業績拡大に伴う株価向上、②流通株式数の増加、③株主還元の拡充等に取り組んでおります。

①業績拡大に伴う株価向上のための施策

2019年7月に公表した中期経営計画（2020/5期～2023/5期）に掲げる「建設コンサルタント業務の拡大、事業ソリューション業務の成長」を着実に実行することにより、収益力の向上を図りました。一株当たり当期純利益（EPS）は一過性の東北支店ビル売却による減損損失の計上により、66.74円とほぼ前期並に止まったものの、一株当たり純資産（BPS）は657.93円へ増加しました。

営業利益は、前期（2023年5月期）の業績予想1,600百万円を上回り1,714百万円を計上し、12期連続増益を更新するとともに、中期経営計画最終年度（2023年5月期）の営業利益（計画）1,400百万円を前々期（2022年5月期）に1年前倒しで達成し、前期は計画を更に大きく上回りました。

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ました。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、前期（2023年5月期）には488名となり、中期経営計画最終年度の技術資格保有者500名体制を概ね構築することができました。

②流通株式数の増加のための施策

当社株式を保有している大株主（特に国内の普通銀行、保険会社、事業法人等）に対し、当社より、各大株主が保有している当社株式の取引市場での売却を依頼し、流通株式比率の更なる向上に努めた結果、流通株式比率は65.3%へ上昇しました。

③株主還元の拡充のための施策

株主還元方針のとおり、総還元性向50%程度を当面の目途とし、その時々々の経済情勢や財務状況、業績見通し等を総合的に勘案し各期の還元内容を決定することとしています。前期（2023年5月期）は、増配や自己株式取得、自己株式消却を柔軟に検討し、株主利益の拡大に努めた結果、年間配当24円（普通配当）、自己株式取得199百万円、自己株式消却250,000株を実施しました（総還元性向：54.5%、配当性向：36.0%）

④その他の施策

まちづくりを核に総合建設コンサルタント業務を展開する当社と測量業務を主業とするオオバ調査測量株式会社の顧客基盤や業務の重複は少なく、幅広いシナジー効果が期待できることから、グループ経営の強化を目的として、同社の全株式を取得し、完全子会社化しました。

■前中期経営計画（2020年5月期～2023年5月期）の実績

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

○上場維持基準に適合していない項目のこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

【流通株式時価総額】

以上のとおり、当社は、流通株式時価総額基準充足に向けた基本方針として、①業績拡大に伴う株価向上、②流通株式数の増加、③株主還元の拡充等の課題に取り組み、着実に実績を上げており、今後も、引き続き、課題達成に向け、全力で取り組んでまいります。

①業績拡大に伴う株価向上のための施策

今般、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。

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、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、ともに成長してまいります。

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ばさせるとともに、社会課題の解決に向け、新市場・新規業務の開拓に挑戦し、更なる飛躍を目指します。

定量目標は、2028年5月期の売上高20,000百万円、営業利益2,400百万円、連結営業利益率12%、ROE12%、ROIC12%を掲げました。

コア業務の安定的伸長に加え、社会課題解決に向けた新市場・新規業務を開拓すべく、技術者数の増加等によるトップライン向上、生産性向上等による利益率改善に努めてまいります。

初年度となる当期（2024年5月期）は、売上高17,000百万円、営業利益1,800百万円（業績予想）の達成に向け、邁進しております。

技術力向上の一環として取り組んできた、技術資格保有者を更に650名へ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）に努めてまいります。

当社としては、人的資本への投資等により、技術資格の取得促進とIT能力の向上に努め、社員一人ひとりの技術力を高めることが、当社の強みになると確信しております。

②流通株式数の増加のための施策

これまでの取組みにより、流通株式比率は着実に向上しています。引き続き当社株式を保有している大株主に対し、当社より、各大株主が保有している当社株式の取引市場での売却を依頼し、流通株式比率の更なる向上に努めてまいります。

③株主還元の拡充のための施策

今般、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（連結当期純利益の概ね50%を配当原資）を目標としていく方針へ変更いたしました（総還元性向：50%→60%、配当性向：35%→50%）。

2024年5月期の配当予想については、中間配当17円、期末配当17円、年間配当34円（普通配当）とさせていただきます。

ショコラボ（一般社団法人 AOH）は、障がい者の働く場創出と障がい者の工賃アップを目指して2012年に設立された全国初の福祉チョコレート工房です。当社は、ショコラボの活動に賛同し、「社会貢献活動」の一環として、「5,000株以上」保有されている株主様に対して、保有年数にかかわらず、ショコラボのチョコレート菓子 を贈呈させていただいております。

今般、「社会貢献活動」の強化に資することから、株主様のご要望も踏まえ、「2,500株以上」保有されている株主様を対象を拡大いたします（贈呈対象：5,000株以上→2,500株以上）。

④その他の施策

グループ経営の強化を目的として、前期に完全子会社化しましたオオバ調査測量株式会社のシナジー効果を最大限発揮するとともに、成長スピードの加速を目的に M&A を推進すべく、自社ネットワークに加え、取引金融機関、M&A 仲介会社を活用しながら、企業価値向上に資する企業買収を積極的に検討してまいります。

加えて、株主の皆様との長期的な信頼関係の構築のため、決算説明の充実（説明会、ホームページ等）、IRミーティング・取材への対応（投資家、メディア等）など、IR活動の一層の強化を図り、建設的な対話を通じて得られた情報や知見を企業経営に活かすとともに、積極的に投資判断に必要な情報をご提供してまいります。

■新中期経営計画（2024年5月期～2028年5月期）の概要

http://www.k-ohba.co.jp/pdf/about/plan_90th-94th_j.pdf

1. 新たな100年「NEXT CENTURY」に向けて

- ・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・新規業務の開拓に挑戦し、更なる飛躍を目指す

2. 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

3. 基本方針（骨太の方針）

- ・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。

4. 定量目標

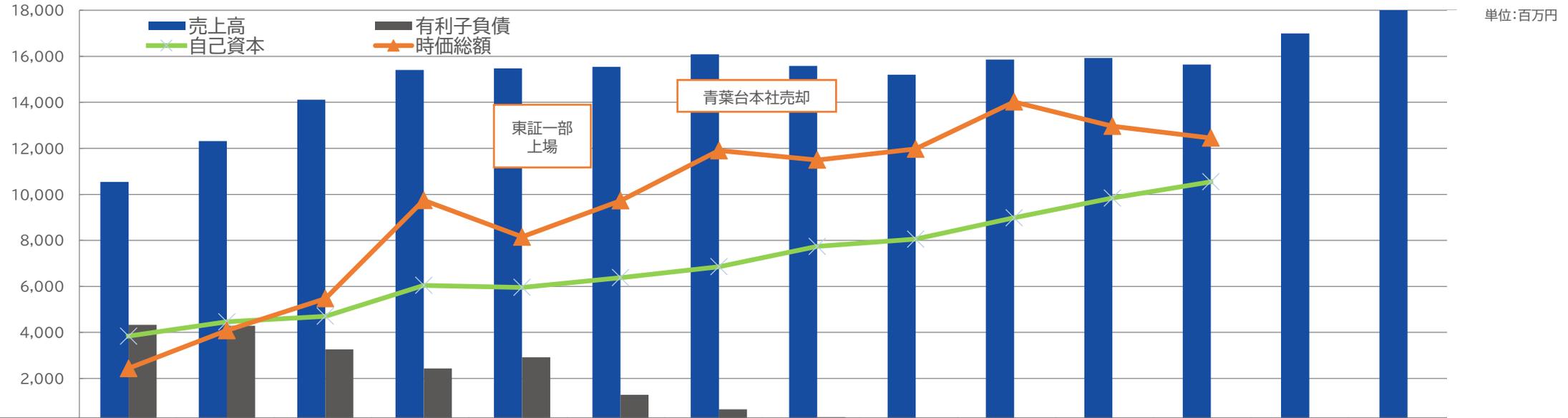
| | 2023年5月期 (実績) | 2024年5月期 (業績予想) | 2028年5月期 (中期経営計画) |
|---------|------------------|--------------------|----------------------|
| 連結売上高 | 15,647百万円 | 17,000百万円 | 20,000百万円 |
| 連結営業利益 | 1,714百万円 | 1,800百万円 | 2,400百万円 |
| 連結営業利益率 | 11.0% | — | 12% |
| ROE | 10.6% | — | 12% |
| ROIC | 11.1% | — | 12%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

5. 具体的施策

- ①受注の拡大
建設コンサルタント業務の拡大、事業ソリューション業務の伸長
- ②技術力の更なる向上
有資格者数の増大（500名→650名）、ポリバレントな技術者の育成（多能工化の推進）
- ③社会課題の解決
防災・減災、国土強靱化、防衛土木、都市開発、都市再構築、環境・脱炭素社会構築、スマートシティ・まちづくりDX、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）
- ④人的資本等への投資
経営戦略と人事戦略との連動、人員増強、従業員のモチベーション向上
- ⑤DX推進
まちづくりDXの推進（攻めのDX）、生産性の向上（守りのDX）
- ⑥M&A、業務提携
同業種とのM&A、異業種との業務提携
- ⑦株主還元強化
株主還元方針の変更（総還元性向：50%→60%、配当性向：35%→50%）
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：5,000株以上→2,500株以上）
- ⑧コーポレートガバナンス強化
取締役会の実効性向上、SR・IR活動の強化

以上

参考1. 持続的な成長と中長期的な企業価値向上



| | 2012/5期 | 2013/5期 | 2014/5期 | 2015/5期 | 2016/5期 | 2017/5期 | 2018/5期 | 2019/5期 | 2020/5期 | 2021/5期 | 2022/5期 | 2023/5期 | 2024/5期 (業績予想) | 2028/5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 | | |

※2018/5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。

※2019/5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. 技術力の向上

有資格者(技術士・RCCM・一級建築士・APECエンジニア)の推移

