

2024年2月7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 東証プライム)
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)

新中長期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2024年度から2030年度までの7か年を対象とする新中長期経営計画「Road to 100th anniversary～飛躍への挑戦～」を策定しましたのでお知らせいたします。

記

2024年度を最終年度とする現中期経営計画「Challenge for the future」では、建設資材価格の高騰もあり収益性の面で課題を残したものの、財務健全性の目途がたち、全社で一貫したナレッジを活用できる自社独自のDXシステムの開発や土木2社のM&Aをするなど、今後の成長に向けたチャレンジングな取り組みも進めることができいております。

今回の新中長期経営計画は、東証プライム上場維持の必達やPBR1倍超えの必要性の高まり等を踏まえ、より中長期目線での抜本的な変革を実現すべく、現中計期間の終了を待たずに、新たに策定致しました。

競争からの脱却に向けた「建築事業の強靱化」、積極投資・攻めの経営による土木や不動産を中心とした「高収益ポートフォリオの拡充」、これまでの基盤の刷新による「経営基盤の次世代化」という3つの挑戦による抜本的変革を実現し、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。計画最終年度では、営業利益50億円以上（営業利益率5.0%以上）、PBR1倍以上を目指していきます。

また、株主還元方針については、従来は配当性向50%以上としてきましたが、株主の皆様への積極的かつ安定的な還元をすべく、総還元性向50%以上かつDOE4.0%以上を新たな方針とし株主の皆様への還元を引き続き進めてまいります。

社会課題については、当社が取り組むべきマテリアリティを設定しており、事業活動を通じた解決を進めてまいります。

全社一丸となって本計画に取り組んでまいりますので、今後とも一層のご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

以上

新中長期経営計画
Road to 100th anniversary
～飛躍への挑戦～
(2024年度～2030年度)

2024年2月7日



今回、大末建設は2030年を見据え、新たな中長期経営計画となる「Road to 100th anniversary ～飛躍への挑戦～」を策定いたしました。

2037年に迎える創業100周年に向けて、「建築事業の強靱化」「高収益ポートフォリオの拡充」「経営基盤の次世代化」という3つの挑戦を通じて、収益性の改善・企業価値の向上を実現し、プライム上場企業として大きな飛躍を遂げるという思いを込めております。

当社は長らくマンション建築を中心に着実に施工実績を積み重ね、近年では自己資本比率改善等の財務基盤強化に努めてまいりました。直近では、財務健全化に一定の目途が立ったことから、土木2社のM&Aをはじめ、徐々に攻めの経営への転換を図り始めております。

一方で、急激な原材料費の高騰などに伴う収益性の悪化や、直近に控えるプライム上場維持基準達成に向けた取組、またPBR1倍割れへの改善要請など、当社を取り巻く事業環境は大きく変化しており、当社が十分に対応しきれない取組も存在しております。

現行の中期経営計画である「Challenges for the future」は、途中で2か年延長を行ったこともあり、そうした環境変化とのずれが生じてきておりました。今回改めて新たな経営計画を策定するとともに、従前3か年計画が基本であった経営計画のスパンを、2030年に向けた中長期計画とすることで、より長期目線にもとづいた野心的かつ連続性のある計画としております。

今後、大末建設は、本計画に則り、さらなる飛躍に向けて企業価値の最大化にまい進してまいります。

代表取締役社長
村尾 和則



「建設のプロフェッショナルパートナー」として、

**お客様の
企業価値向上に貢献**

安心と喜びあふれる空間を創造する会社へ

お客さまの想いに寄り添い、人と地球にやさしい社会を実現

PBR1倍超の達成による
**プライム上場企業に
ふさわしい企業価値の実現**

安心・信頼・上質
の建設サービス

建物のライフサイクル
すべてに対する
ワンストップ支援

豊富な実績をベースに
ノウハウをフル活用した
技術／現場力

豊富な知見と経験のみならず
情熱と行動力を併せ持つ
人間力

不動産も活用した
顧客のニーズに応える
提案力

新中長期経営計画
Road to 100th anniversary
～飛躍への挑戦～
の概要

これまでの取組状況

当初掲げた事業・資本戦略は一步ずつ着実に遂行し、盤石な財務基盤を構築。
一方で、足元資材高騰の影響もあり、収益面には課題が残る状況

DAISUÉ SINKA 2020
18/3期～20/3期

Challenges for the future
21/3期～25/3期*1

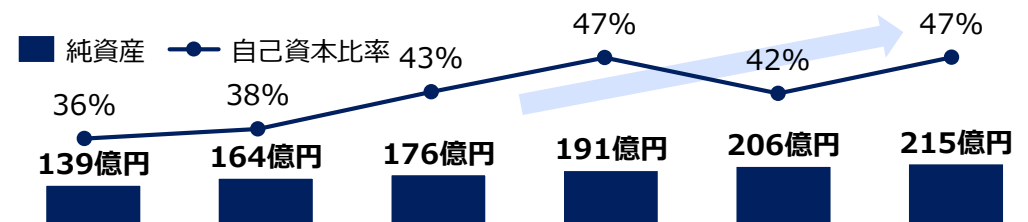
アクション

- ✓ 大型の投資は抑制し、財務健全性を向上
- ✓ マンション建築における大手デベロッパーとの関係強化
- ✓ リニューアルにおける顧客基盤の拡大、等

- ✓ 全社で一貫したナレッジを活用できるDXシステムを開発、初期運用開始
- ✓ 超高層、超大型案件への進出も開始
- ✓ ZEB、ZEH、木造などゼロエネ関連技術開発に取組
- ✓ 土木2社グループ化等新規事業推進

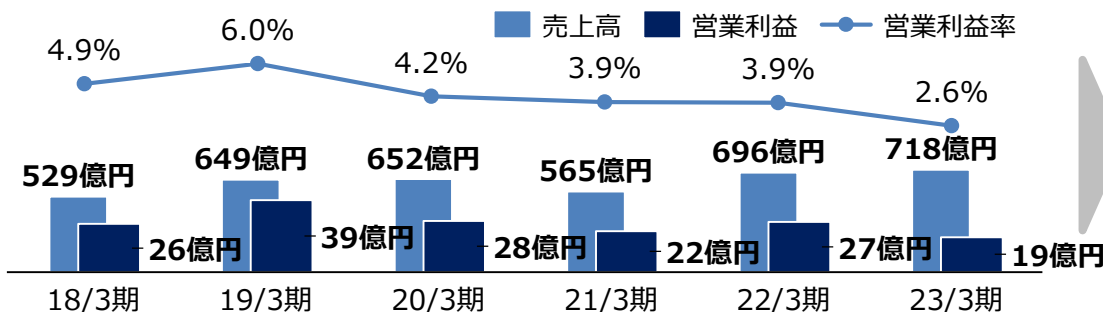
各中計策定当初に掲げたアクションは着実に実行。
土木2社のグループ化等、チャレンジングな取組も実施

財務面



自己資本比率が改善し、一定財務健全化の目途が立った状況。成長に向けた積極投資への土台が整う

収益面



売上高は順調に増加するも、建設資材高騰の影響もあり、収益面は課題

*1：東証改革を踏まえ、2021年11月に23/3期までの現中期経営計画を25/3期までに延長

当社を取り巻く経営環境・今後の見通し

建設業界は生き残り競争が激化。デジタル化やサステナビリティ対応なども急務となっている。
さらに資本市場からは、企業価値向上に向けた取組の加速が求められている

建設市場



人材確保、競争優位性確立、景気変動に強い基盤構築がより一層重要に

- 就労人口の減少と担い手の高齢化が深刻化
- 市場規模の漸減による競争激化、業界再編の圧力も高まる
- 物価上昇や景気変動が強く影響

デジタル化



デジタル化・データ活用が企業の競争力に直結する時代に

- 生産性向上に向けたDXが急速に進展
- データの有効活用による高付加価値化が差別化要素になり得る

サステナビリティ



環境・社会課題を事業として解決していく時代に

- 脱炭素などの環境課題への取組が世界的に加速
- ウェルビーイングなどの社会課題への取組も進み、“CSR”としての取組から一歩進み、事業活動を通じた貢献が求められ、非財務指標の開示も義務化

資本市場 からの要請

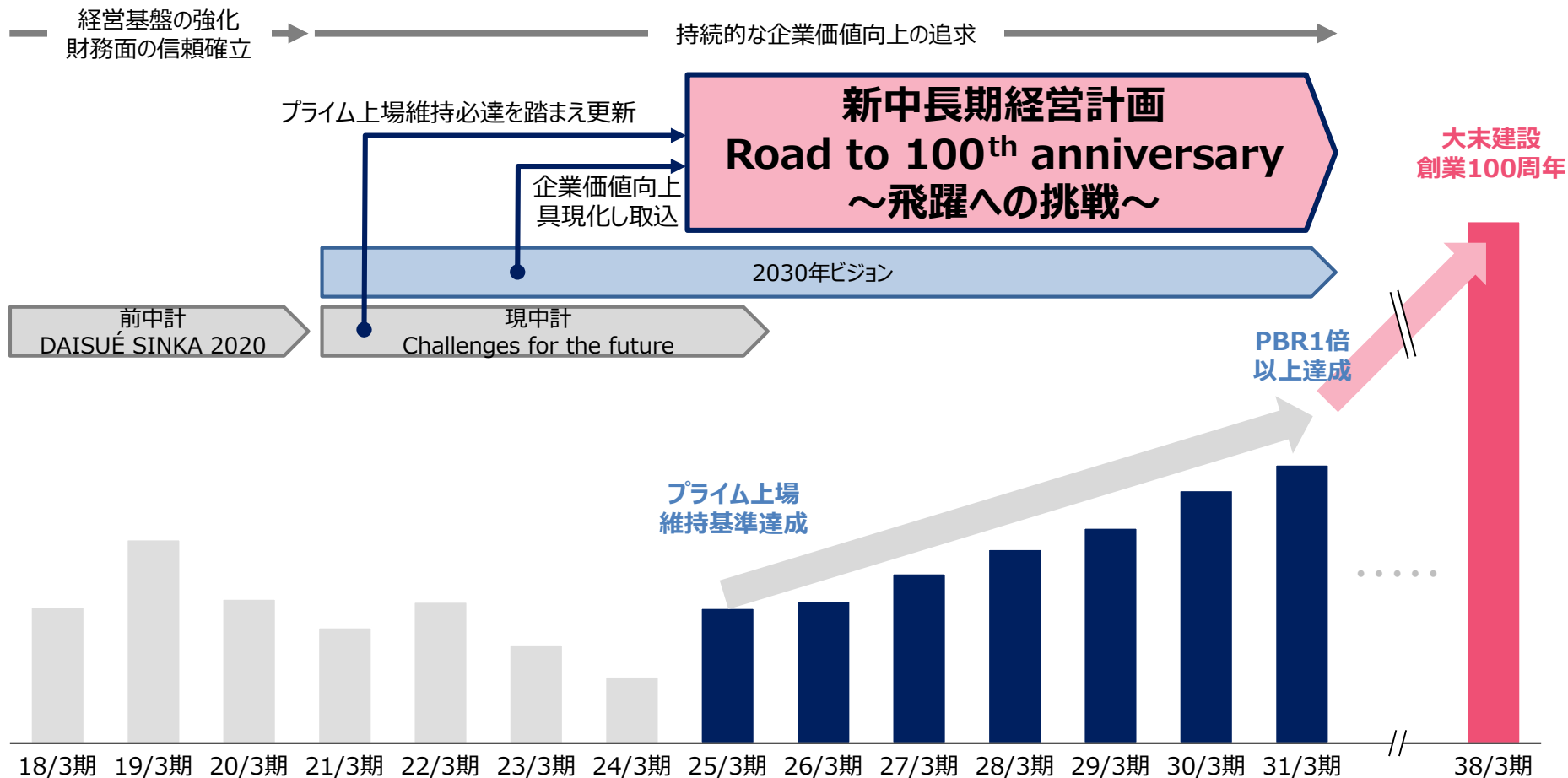


経営改革による企業価値向上の加速が求められている

- コーポレートガバナンスコードの改定に伴い、資本効率の改善を通じた企業価値向上がさらに重要に
- PBR1倍割れ企業に対する改善要請も高まる

新中長期経営計画の位置づけ

プライム上場維持の必達やPBR1倍超えの必要性の高まり等を踏まえ、より中長期目線での抜本的な変革を実現すべく、新たに2030年に向けた中長期経営計画を策定

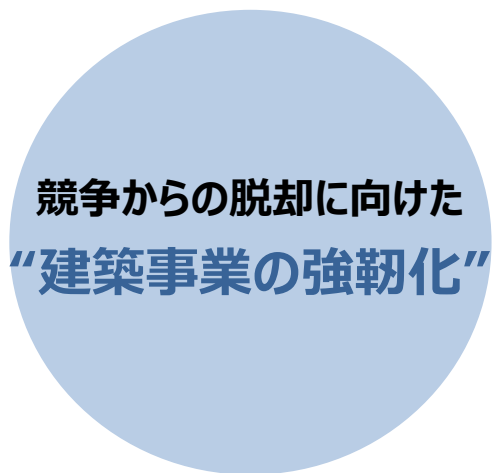


*グラフは営業利益額のイメージを記載

新中長期経営計画のコンセプト

“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



競争からの脱却に向けた
“建築事業の強靱化”

これまでは強みであるマンションを中心とした事業を展開。今後はマンション領域での強みを磨き収益性をさらに高めつつ、一般建築領域でも重点領域の専門性を高め大末ブランドを確立していくことで、特命化の推進・収益性の改善を目指します



積極投資・攻めの経営による
“高収益ポートフォリオの拡充”

これまでは投資を抑え、財務健全性を重視する経営を推進。今後は、土木や不動産、社会貢献関連事業に取り組むことで事業ポートフォリオを拡大し、景気変動の影響を受けにくい安定・高収益な事業基盤を構築します



これまでの基盤を刷新し
“経営基盤の次世代化”

左記の飛躍的な成長を支えるべく、人材基盤のさらなる強化・拡充、組織体制の高度化、生産性向上に向けたDXの推進、オペレーション改革に取り組み、経営基盤の次世代化を推進します

3つの挑戦と10個の重点施策

3つの挑戦を通じて、“**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

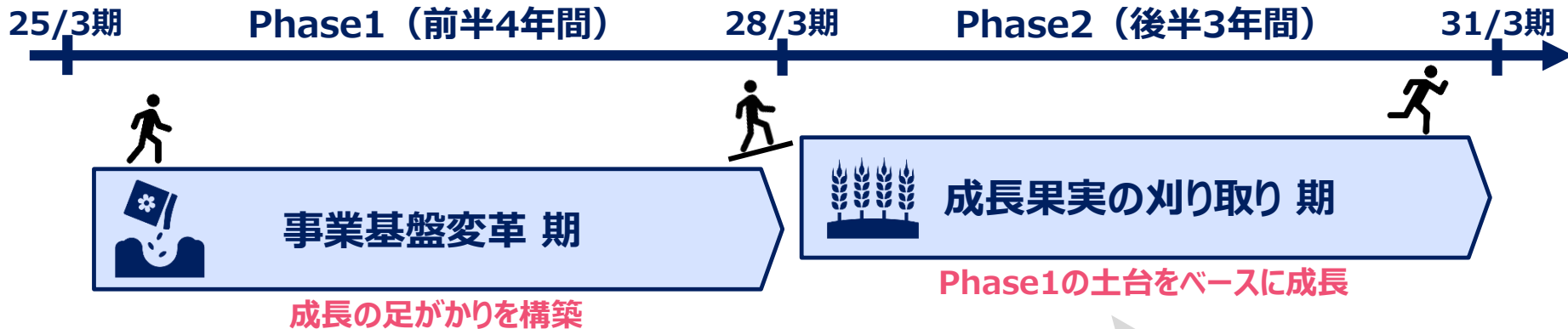
ノウハウを蓄積・活用しやすい
組織体制への変革

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年度に向けたロードマップ

前半4年間は事業基盤変革に注力することで成長に向けた足がかりを構築し、その後の3年間で成長果実の刈り取りを図っていく



建築事業における
大末**独自の強みを強化・構築**

強みを活かして特命化を推進し、
高収益案件を創出

土木・不動産・社会課題関連等の
新規事業を立ち上げ

新規事業は建築事業とのシナジーも
創出し、第2・第3の柱として**収益貢献**

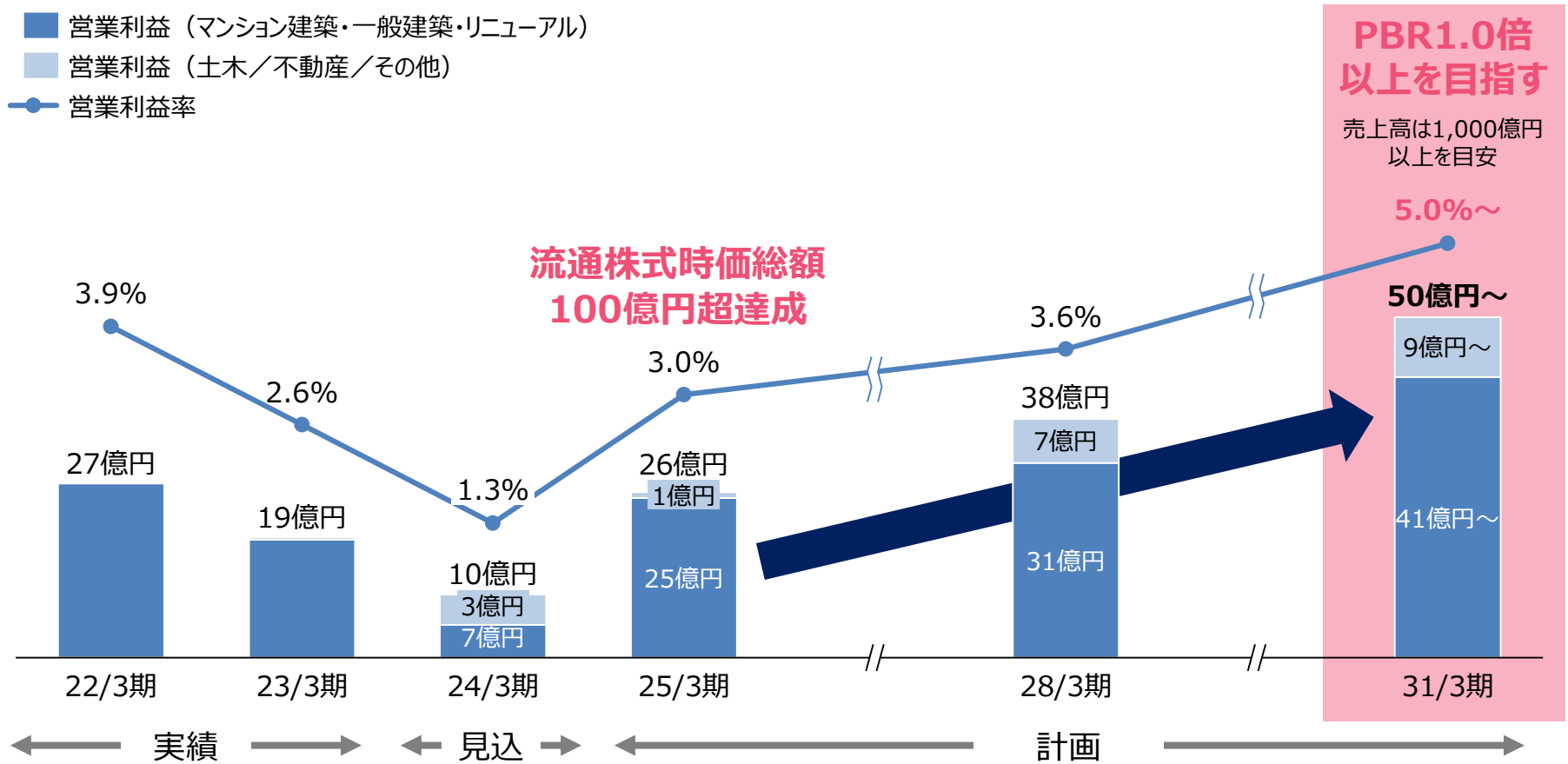
必要な**経営基盤を構築**

事業運営の**効率化に寄与**

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

- 営業利益（マンション建築・一般建築・リニューアル）
- 営業利益（土木／不動産／その他）
- 営業利益率



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

		23/3期 実績	25/3期 目標	31/3期 目標
資本効率性 関連指標	ROE	6.4%	8.0%以上	10.0%以上
	ROIC	6.2%	5.0%以上	7.0%以上
	DEレシオ	0.01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	77億円*1	100億円以上	200億円以上
	DOE	3.6%	4.0%以上	4.0%以上
	総還元性向	58.1%	50.0%以上	50.0%以上*2

*1：当社試算。流通時価総額は2023年3月31日時点

*2：将来の事業環境に応じて適宜検討

参考：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

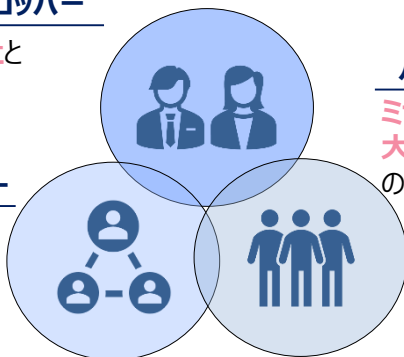
過去から一貫してマンション建築に注力してきたことで、
優良デベロッパーと多数の取引実績を有する

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

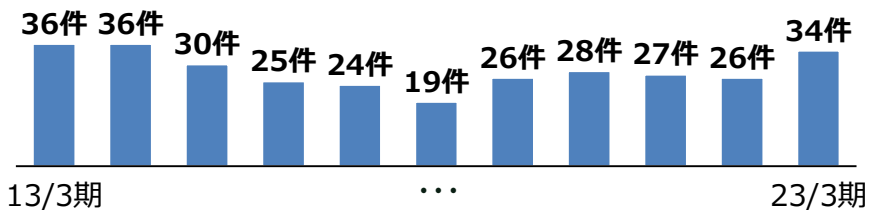
全国のデベロッパーと
良好な取引関係



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

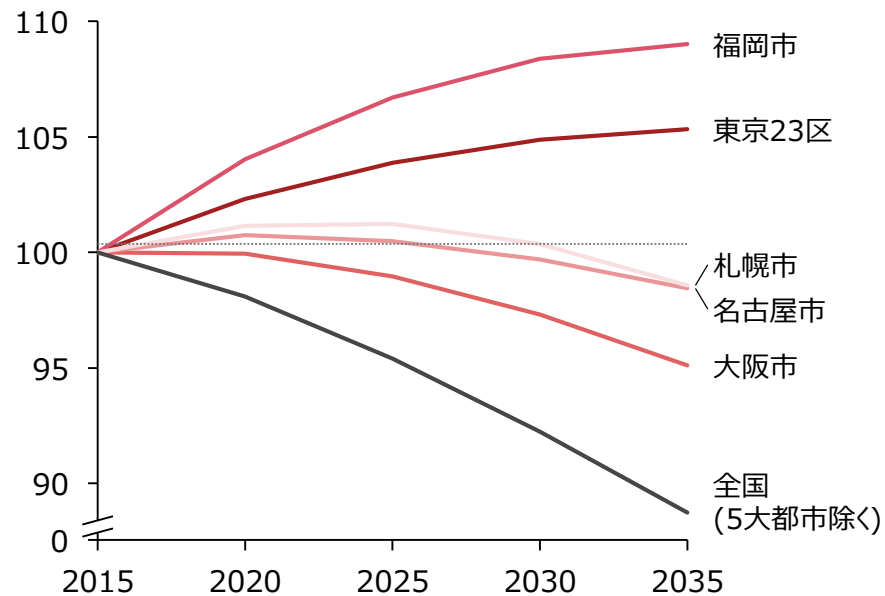


*1：国勢調査人口推計に基づき作成、2015年の人口を100とし算出

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



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



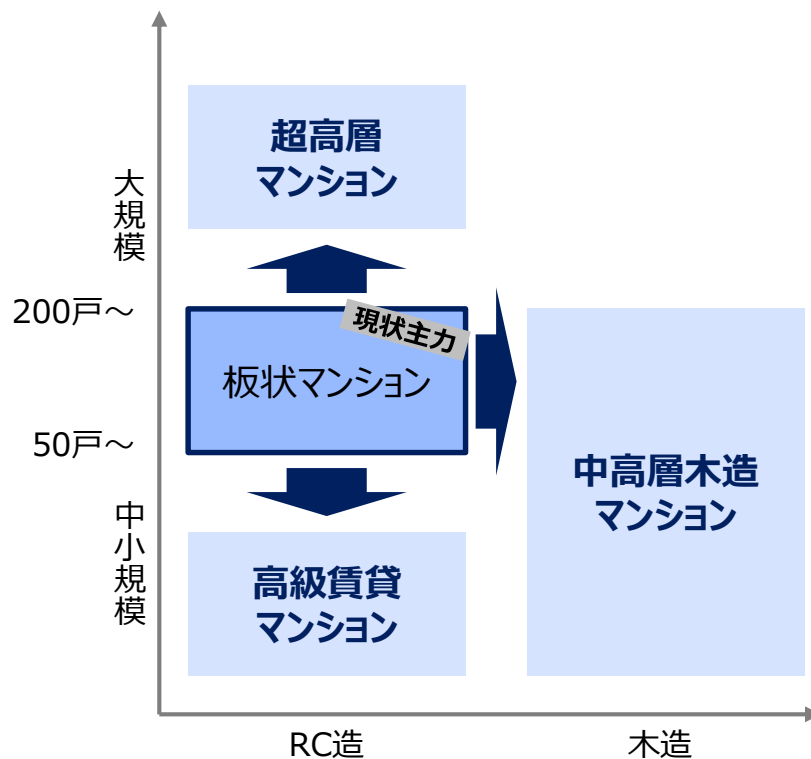
標準モデルをカスタマイズし
各案件に対応

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



参考：超高層・木造への取組計画

超高層マンションや中高層木造寮など、新たな領域へのチャレンジを推進していく



*左2棟が本件対象建物

蕨駅西口地区第一種市街地再開発事業

- 蕨市蕨駅西口地区にある敷地面積約7,287㎡、延べ床面積56,119㎡の複合施設
- A棟・B棟各地下1階・地上28階 1階から3階を商業施設・図書館及び行政センター4階から28階を住宅施設415戸
- 工期は2024年1月から2027年7月を予定



木造社員寮建設プロジェクト

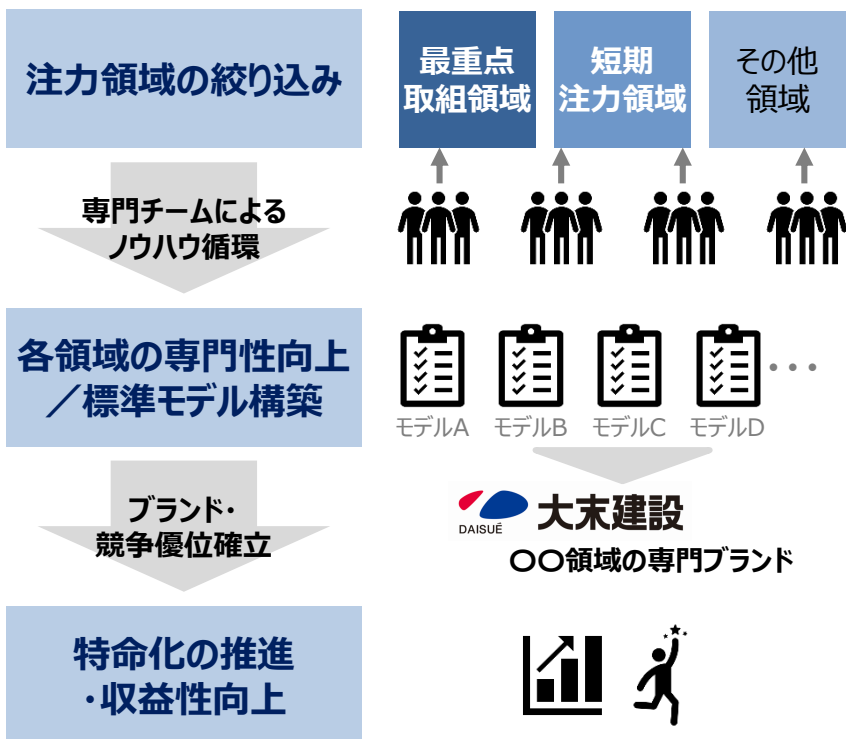
- 敷地面積約3,000㎡、延べ床面積4,800㎡。建物中央は吹抜けとして計画
- 木造5階建て、76室の社員寮で、レクリエーションスペースやIoTの充実がコンセプト
- 開発中の木造構造技術を採用
- 建物自体に炭素を固定できる木造建築を推進し、森林資源の循環による低炭素社会に貢献

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



参考：一般建築の取組事例

最重点取組領域や短期注力領域では、既に複数の実績を獲得し、強み構築に向けた足掛かりを作りつつある



ロジクロス大阪交野

- 地上4階建て・延床面積約20,800㎡の物流施設を設計施工した事例
- 冷凍・冷蔵・常温の3温度帯に対応した冷凍・冷蔵倉庫であり、テナントの多様なニーズに応えつつ、汎用性の高い施設となっている



L.Biz日本橋

- 地上11階建て・延床面積約3,590㎡のオフィスビルを施工
- 室温制御や照明制御で室内環境の向上、建物外皮の熱負荷制御に取り組み、太陽光などの自然エネルギーの活用促進など、脱炭素社会の実現に向けた環境性能が評価され、建築環境総合性能評価システム「CASBEE－建築(新築)」の「Aランク」の評価を取得

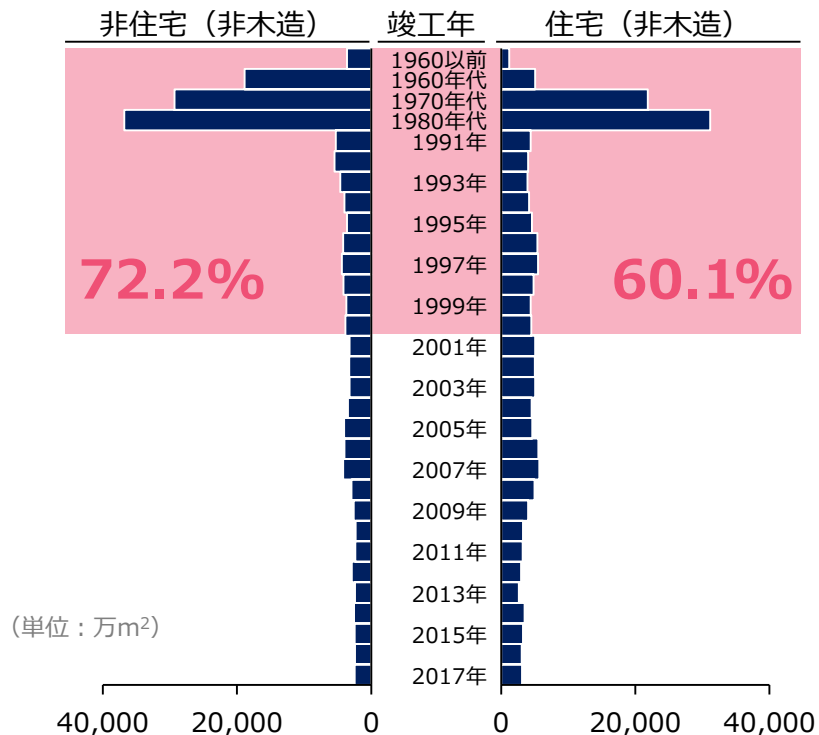


既存事業③ リニューアルの戦略方向性

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

**リファイニング/
リノベーション**^{*1}

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

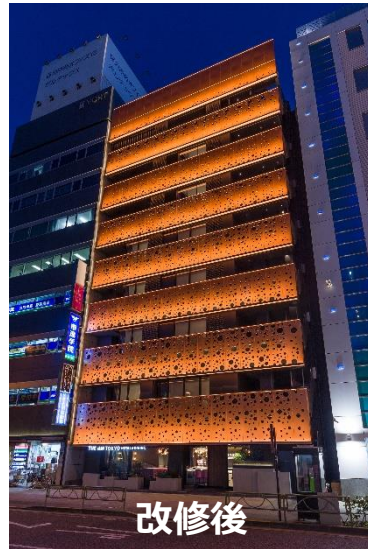
小規模修繕

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

参考：リニューアルの取組事例

当社ならではの大規模な再生建築の実績も蓄積されつつあり、今後成長が期待されるリニューアル市場における対応力を構築中



THE skM TOKYO HOTEL & DINING

- 2001年に建設された店舗ビル（パチンコ店・キャバレー）に対しコンバージョン工事（内外装・設備更新・EV新設）を行い新築同様のコンパクトラグジュアリーホテルとして再生した事例
- 客室数は24室、83㎡のスイートルームや1階のレストランも設置。外観はピンクゴールド色のパンチングメタルによりシャンパンが泡立っている様をイメージ



シャトレ信濃町

- 1971年に建設された築50年の老朽化した共同住宅および店舗に対し、耐震補強、設備更新、内外装を一新する大規模改修を行うことで、新築同等に蘇らせた事例
- 既存躯体の約84%を再利用することで、既存建物を同規模に建替えた場合と比較して、二酸化炭素排出量を72%削減

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

神島組
(割岩領域*1)

一般土木領域

川西土木
(兵庫県中心)

リソース
融通

技術者増強を通じて事業拡大し、
高収益事業基盤を構築

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

独自技術を有した高収益の「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



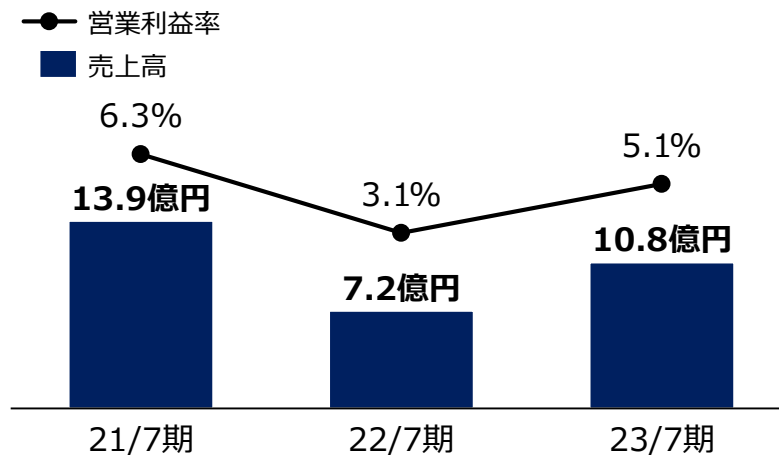
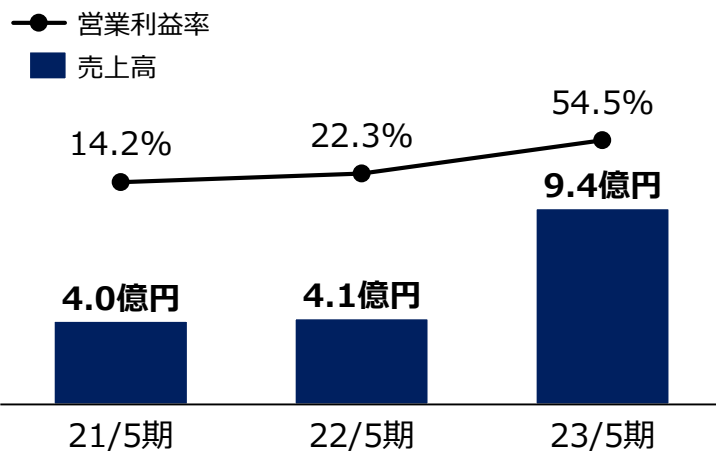
神島組

- 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**を有し、**高い収益力を実現**できている優良企業
- 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



川西土木

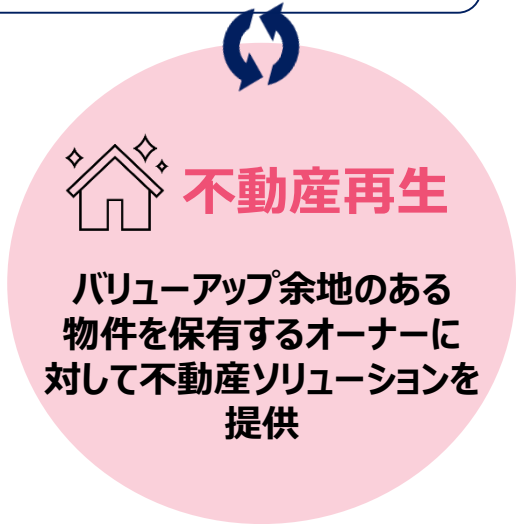
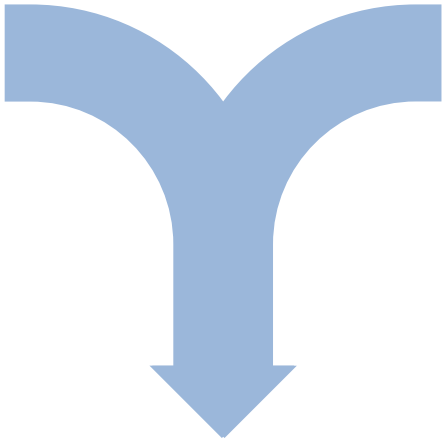
- 兵庫県内を中心に豊富な施工実績を有しており、**一級土木施工管理技士をはじめ、多数の有資格者が在籍**
- 元請での公共土木工事の受注実績が豊富であり、そのチャネル活用により、神島組や建築事業とのシナジーが期待できる



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

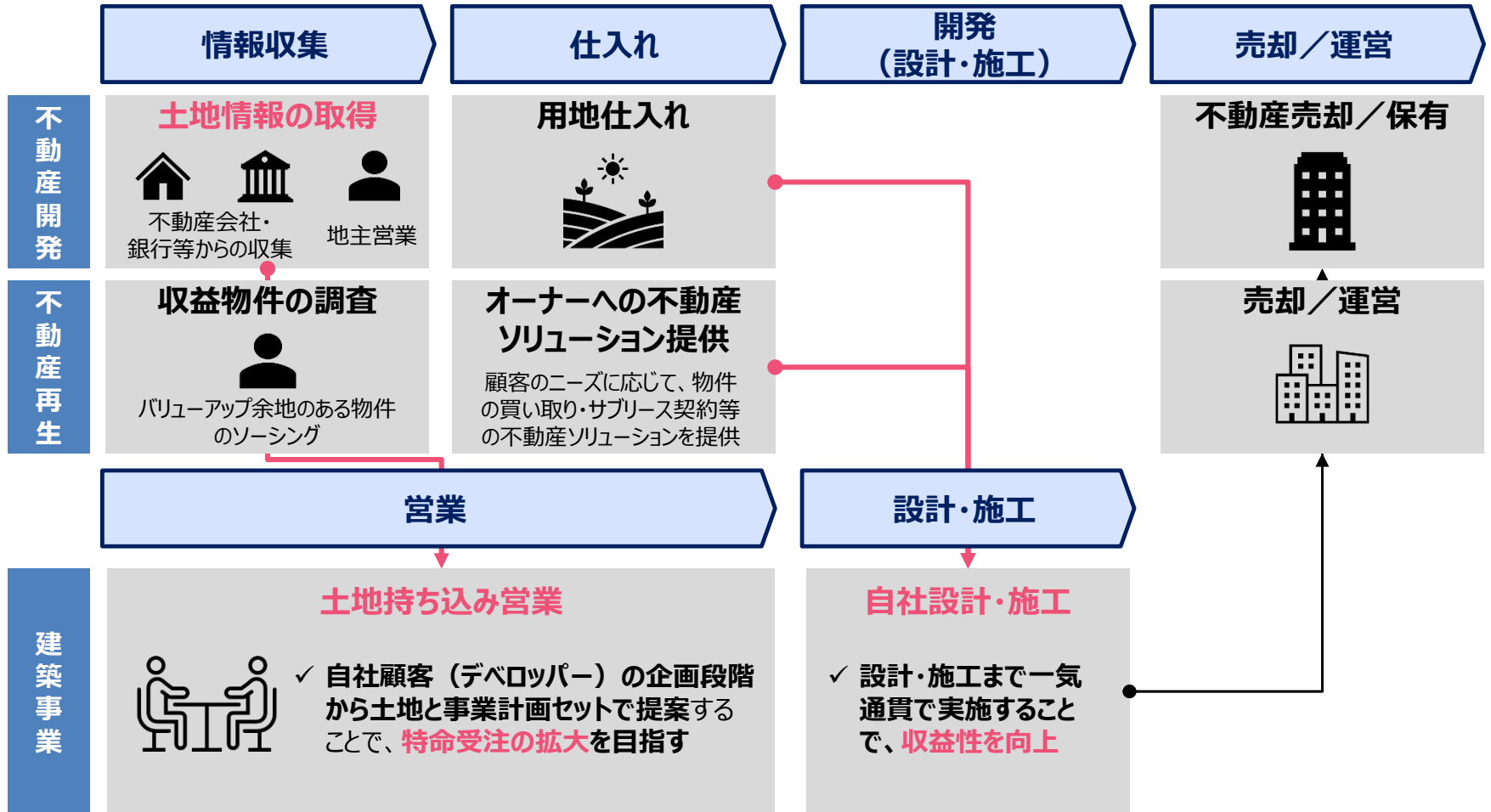


当社建築事業

- 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

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

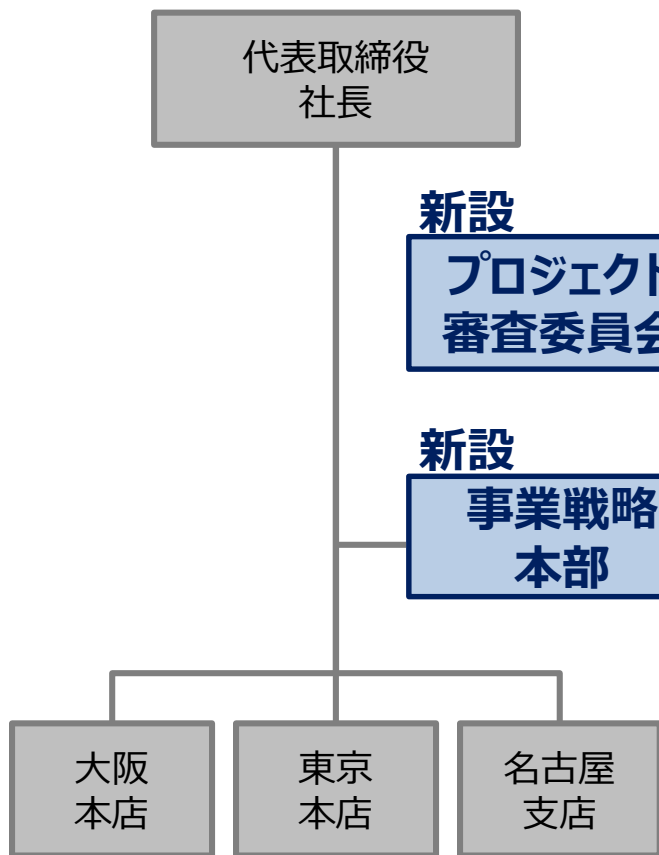
人材育成の加速

- 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

プロジェクト審査委員会（仮称）と社長直下の事業戦略本部（仮称）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

2024年度より当社独自のDXシステムを全社展開し、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

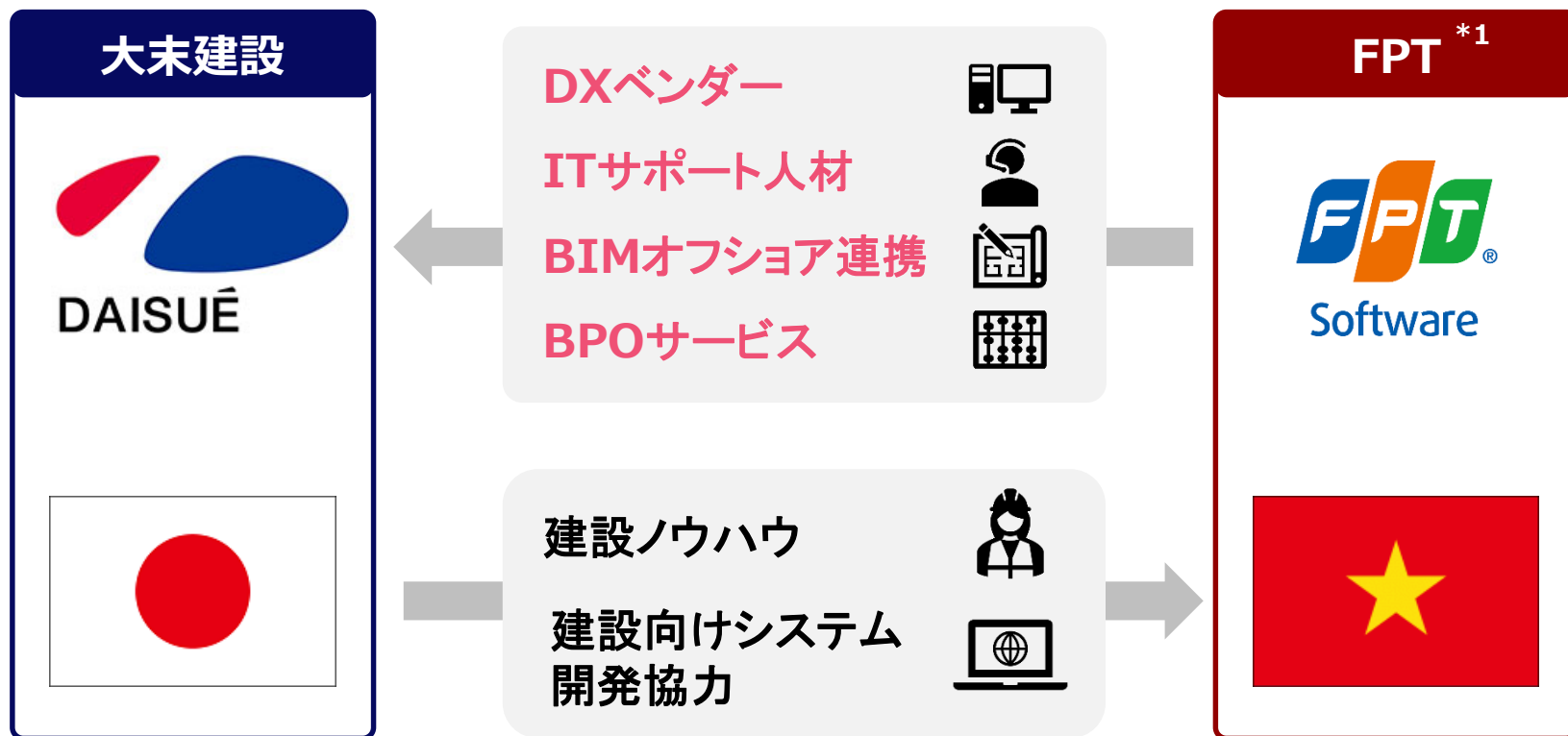
迅速 的確な適時開示

来期より、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

参考：DXにおける業務連携戦略

ベトナムFPT社との業務連携（オフショア含めた相互協力体制を構築）を通じて、DX推進体制の強化と効率的なIT投資の実現を目指す

主な業務連携



*1：ベトナム最大のグローバルIT企業

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

サステナビリティ課題への取組方針

新たに当社として取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を設定し、解決に向けた方向性を検討。
今後取組を推進しその結果を開示していくことで、事業活動を通じた着実な解決を目指す

	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"> カーボンニュートラルに向けた取組の推進 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 	  
	<p>パートナーシップの推進</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 	  
ガバナンス	<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"> 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 	 

参考：ESG取組と開示について

今後も引き続き、ESG関連の取組を積極的に推進していくとともに、コーポレートレポート等を通じて目標数値、行動計画、実績値を含めた進捗状況について積極的な開示を行っていく

ESG取組例



環境



「OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション(OZCaF)」の趣旨に賛同、参加団体として参画



社会



若手社員に特化した研修や資格取得促進制度の整備など、人材育成を強化



ガバナンス

その他の経営目標

資本効率性を高め、資本の増加への意欲を高めていくことで、企業価値向上を図っていく				
	23/28期実績	25/28期目標	31/28期目標	
資本効率性	ROE	6.4%	8.0%以上	10.0%以上
	ROIC	6.2%	5.0%以上	7.0%以上
	EV/EBITDA	0.018	0.500倍以下	0.450倍以下
資本規模	発行済み株式総数	77億円*	100億円以上	200億円以上
	EV	3.6%	4.0%以上	4.0%以上
資本コスト	WACC	58.1%	50.0%以上	TBD

ROEやROICなどの資本コストを意識した経営指標を目標として設定し、中長期的な企業価値向上を志向

開示の方針



個人投資家向け会社説明会

コーポレートレポート

TCFDや人的資本等、ESG関連情報については、今後も引き続き、**目標数値、進捗、行動計画等の積極的な開示**を予定

資本政策の方向性

当分総還元性向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)

新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

今後は成長に必要な投資を積極的に実行していくとともに、株主還元も継続して積極的に実施

キャピタルアロケーション (25/3期-31/3期)



株主還元

- ✓ DOE4.0%以上かつ当分総還元性向50%以上の水準とすることで、**積極的かつ安定的な株主還元を実施**

戦略投資

【M&A投資】

- ✓ “不動産開発・再生事業への本格参入に向けた**不動産会社のM&A**”、“設計力強化に向けた**設計会社のM&A**”にあたって、**約120億円規模の投資**を想定

【成長投資】

- ✓ 新事業領域参入や、ゼロエネ関連の**技術投資**、DXや基幹システム刷新に向けた**DX・システム投資**などに**約80億円程度の投資**を想定

*1：総還元性向を50%維持を前提として試算

安心と喜びあふれる空間を創造する会社



大末建設