



2025年5月30日

各 位

会 社 名 オープングループ株式会社  
代表者名 代表取締役 高橋 知道  
(コード番号：6572 東証プライム)  
問合せ先 取締役 松井 哲史  
(TEL 03-6778-7588)

### 上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2024年5月31日に、プライム市場における上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況を提出し、その内容について開示しております。2025年2月末日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。

#### 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2025年2月末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、その推移を含め下表のとおりとなっており、流通株式時価総額については、引き続き基準に適合しておりません。また、同時点において、新たに流通株式比率が基準に適合しない状況となりました。当社は、流通株式時価総額及び流通株式比率について、2026年2月末日までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組みを進めてまいります。

		株主数	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額	流通株式比率
当社の適合状況 及びその推移	2023年2月末日時点	10,660人	226,963単位	67億円	36.6%
	2024年2月末日時点	10,644人	221,132単位	59億円	35.5%
	2025年2月末日時点	9,619人	211,608単位	48億円	33.8%
プライム市場 上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35%
計画期間		適合	適合	2026年 2月末日	2026年 2月末日

※当社の適合状況は、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みの実施状況及び評価（2024年3月～2025年2月）

当社は、流通株式時価総額が基準に未達となった状況を真摯に受け止め、経営陣を中心に、企業価値の向上、持続的な成長のために実行すべき施策について討議を重ねました。2024年2月期までは低採算・低成長事業の整理、人員体制の立て直しに経営リソースを割かざるを得ない状況でしたが、これらが一段落したため、2025年2月期より攻めの経営に転換しております。流通株式時価総額の基準への適合に向けては、企業価値及び株式価値に係るマルチプル法の構成要素である利益（EBITDA、純利益）及び評価倍率（EV/EBITDA、PER）の双方の向上を通じて、時価総額を上昇させるべく、①事業の成長及び収益力の強化、②株主還元施策の強化、③IR活動の充実に取り組んで参りました。かかる方針に基づく取組みの進捗状況は以下のとおりです。

### ① 事業の成長及び収益力の強化

インテリジェントオートメーション事業（旧 ロボットアウトソーシング事業）においては、「BizRobo!」、「RoboRobo」ともに導入企業が拡大し、ストック型のライセンス収入が拡大しました。「RoboRobo」は、引き続きプロダクト開発を中心とした先行投資が継続していますが、主力である「RoboRobo コンプライアンスサービス」が黒字化し、利益貢献のフェーズに入りました。2024年6月にはオートロ株式会社を買収し、クラウド型のRPAソフトウェアである「AUTRO」もプロダクトラインナップに加え、既存顧客に対するアップセル、クロスセルを図るとともに、新規顧客の拡大に注力しました。

アドオートメーション事業（旧 ロボットトランスフォーメーション事業）においては、人材カテゴリ及び新規参入分野の取扱高が伸長しました。また、取扱シェアを高めたプログラムでは手数料率が一部改善したこととコストコントロールの強化により利益率も改善傾向にあります。

これらの既存事業に加え、新規事業開発にも積極的に取り組みました。2023年12月にグループインしたご近所ワーク株式会社は、「いつでも、どこでも、好きなだけ！ご近所でスキマ時間に働ける！」を標榜し、企業とワーカーをマッチングするプラットフォームを運営していますが、拡大する企業、ワーカー双方の需要を捉え、2025年3月には累計作業実施数が50万件、流通総額（報酬額合計）が14億円を突破しました。また、アドオートメーション事業では成果型広告産業の再定義を実現しましたが、同様の再定義を給与計算（ペイロール）業界においても実現するべく、2024年10月に、給与計算代行事業者の株式会社あすかペイロールプロを買収し、同社に対し圧倒的な自動化・効率化を実現する「RoboRobo ペイロール」を提供することを通じて、再定義の実運用を開始しました。

これらの取組みにより、2025年2月期の連結売上高は72億円、連結営業利益は6.5億円となり、いずれも期初の業績予想を上回りました。

### ② 株主還元施策の強化

株主還元については、これまで先行投資として経営資源を集中して進めていました

「RoboRobo」のプロジェクト開発が進捗し、ライセンス収入の伸長及び利益の確保が見込める状況となり、経営成績に応じた株主の皆様への利益還元を行う財務基盤が確立できると判断し、2024年10月に株主還元方針の変更を行いました。具体的には、当社グループの主要事業から創出された利益（コア事業利益）\*に対する配当性向40%を目安とした継続的な配当を目指すとともに、2028年2月期を目途にDOE（株主資本配当率）3%程度を指標として導入し、更に安定的かつ充実した配当の実現を目指すこととしております。2025年2月期期末配当については、初配として、上記配当性向をベースにした1株3円に創立25周年の記念配当2.5円を上乗せした1株5.5円の配当を実施いたしました。

また、上記の株主還元方針の前提として、同月に今後の成長、資本市場からの適正な評価の実現に向けて、新たな資本政策を策定しました。以下の戦略の推進により、コア事業利益ベースのROE（自己資本利益率）を中長期的に二桁%に引き上げるというものです

- (a) 既存事業について投資を継続し更なる成長を実現しつつ、M&Aを積極的に活用することにより新規事業の早期収益化も並行して行い、コア事業利益の最大化を目指す。
- (b) 足元の自己資本は、事業規模、財務健全性指標に鑑みると、積み増しの必要は限定的であり、株主還元等を通じて適切な水準にコントロールしていく。

かかる資本政策を開示した後も取締役会を中心に、できる限り早期に二桁%のROEを実現するための具体策を協議する中で、資本水準の適正化のためには上記の配当だけでは必ずしも十分ではなく、より積極的なアクションを取る必要があるという結論に至り、その具体策として、2025年1月に総額20億円（上限）の自己株式取得を実施することを決定しました。

\* 投資活動から生じる一時的な損益の影響を排除するために、税引後営業利益をベースとしつつ、安定的な配当を継続する観点で、業績のボラティリティが高い新規事業開発（現時点では、2024年3月に設立したホスピタリティパートナーズ株式会社、2023年12月に買収したご近所ワーク株式会社、2024年6月に買収したオートロ株式会社、2024年10月に買収した株式会社あすかペイロールプロ）の損益を排除するための調整を加えた利益を基準とします。

### ③ IR活動の充実

株式市場からの評価（マルチプル）が同業他社よりも低い状況について、経営陣の中で議論を重ね、これまでのIR活動は方法、内容ともに十分ではなく、当社と投資家の間に情報の非対称が生じており、その結果、資本コストが高い水準にとどまってしまっていることが一因であるという仮説を立てるに至りました。これを受け、IRを質・量ともに充実させる方針に転換し、2025年2月期に以下の施策を講じました。

- ・ IRチームの立ち上げ
- ・ オンライン説明会の書き起こしの公表
- ・ タイムリーな英文開示

- ・ 機関投資家面談枠の拡充
- ・ 個人投資家説明会の開催

### 3. 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

#### ① 流通株式時価総額

流通株式時価総額については、2. に記載の 2025 年 2 月期に策定した資本政策、株主還元方針、事業戦略を実現するための施策を実行に移すことにより、利益（EBITDA、純利益）及び評価倍率（EV/EBITDA、PER）双方の向上を図ってまいります。

2026 年 2 月期に実施する主な施策としては、個別のタスクではなくプロセスの自動化を実現するハイパーオートメーションのプラットフォーム「Tungsten TotalAgility」を本格的に市場投入します。これまでとは異なる新たな次元の自動化、効率化を実現するものであるため、高単価での既存顧客に対するアップセル、新規顧客の拡大が期待できます。また、上述したペイロール領域の再定義についても、確かな手応えが得られ始めています。当社のペイロールオートメーションの構想が業界で認知されて始めており、給与計算代行事業者の M&A のニーズが多数寄せられている状況にあり、当社としては、時宜を捉えて積極的に買収を行っていく予定です。

なお、2026 年 2 月期の連結業績につきましては、売上高 8,500 百万円（前年同期比 17.7%増）、営業利益 960 百万円（前年同期比 46.9%増）を見込んでおります。

#### ② 流通株式比率

時価総額の向上に向けた施策の実行と並行して、適宜、当社の大株主に対して、株式の売却を打診していく所存です。また、保有している自己株式について、EPS の希薄化が生じず、ROE 水準も維持、向上できるような M&A 案件で活用することを含め、その活用方法を継続的に検討してまいります。

以 上