

日本証券新聞社主催 個人投資家向けIRセミナー



株式会社 オオバ

URBAN DEVELOPMENT &
CIVIL ENGINEERING, CONSULTANTS

2024年2月21日

本日のアジェンダ

会社紹介

決算概要

(2024年5月期第2四半期)

- ・連結損益計算書
- ・業務区分別受注高
- ・受注関連トピックス
- ・連結貸借対照表
- ・キャッシュ・フロー
- ・2024年5月期計画
- ・株主還元

成長戦略

- ・オオバの強み ①全般
- ・オオバの強み ②まちづくり
- ・オオバの強み ③財務バリエーション
- ・中期経営計画定量目標
- ・当社を取り巻く環境
- ・社会課題の解決
- ・人的資本への投資
- ・M&A、業務提携
- ・新たな100年に向けて

Appendix

会社紹介

社是

創業以来、幾多の困難を克服してきた行動の基盤と、
社業発展の原動力となった三つの精神を社是とする。

「誠」

誠は、実に当社の社会的信用の基盤となっている精神である。当社が今日あるのは、常に真心を持って技術、営業、その他経営の全ての面に努力してきた結果であり、お客様に満足を与えるよう誠心誠意ことに当る。

「積極進取」

変遷する時代に対処して“すぐれた創造力と責任感、強い実行力”により、常に第一級の技術水準と経営実績を目指して、鋭意精進を重ねる。

「和」

和は、当社において最も尊重される精神である。各自のもつ優秀な技術、意見を尊重し、その議をつくす。そして、いったん決定実施となればお互いに協力して、目的達成に邁進する。そのような精神を育む。



代表取締役社長 辻本 茂

会社概要

本社所在地	東京都千代田区神田錦町3丁目7番1号 興和一橋ビル
創業	大正11年10月1日 (1922年)
設立	昭和22年10月1日 (1947年)
資本金	21億3,173万円 (2023年5月現在)
株式上場	東京証券取引所 プライム市場
発行済株式数	17,250千株 (2023年5月現在)
社員数	556名 (2023年5月現在 連結)
売上高	15,647百万円 (2023年5月期 連結)
受注高	16,680百万円 (2023年5月期 連結)

オオバの主な沿革

年	月	内容
1922	10	和地工務所の経営を継承、主に鉱山鉄道・港湾等の測量事業を目的に営業開始
1930	11	商号を大場宗憲土木事務所に変更、測量業の他土木設計及び工事監理部門を併設
1932	-	宅地開発業務を着手、戸越ニュータウンの設計から施工管理までの業務を手掛ける
1945	11	商号を大場土木建築事務所に変更
1947	10	株式会社として法人設立、新たに建築・土木工事の施工部門を併設
1960	年代	区画整理事業に本格進出、大型ニュータウン・ゴルフ場等の開発を手掛ける
1971	12	商号を株式会社オオバに変更
1972	6	東京証券取引所市場第二部へ株式を上場
1970	年代	調査企画から施工管理までを手掛ける総合的システムコンサルタント体制を確立
//	//	福岡・仙台・静岡・広島を皮切りに全国に営業所を開設し始める
1980	年代	リゾート、レジャー関連を中心に受注が急増
2015	8	東京証券取引所市場第一部へ市場変更
2022	4	東京証券取引所市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行

1990年代初頭には、売上高200億円・営業利益20億円を確保する企業に成長したが、その後はバブル崩壊に伴う建設需要減や、財政支出の削減等のあおりを受け業績が悪化した。2000年代は売上高100億円・収支均衡まで収益水準が低迷している。また、2008年金融危機を受けた景気後退も追い打ちをかけた。

しかし、2011年東日本大震災を受けた復興特需や、2013年アベノミクスを受けた財政出動強化といったマクロ環境の好転に加え、評価制度の見直しや育成強化による有資格者の増強及び付加価値業務比率の向上など自助努力を着実に積み重ね、2010年代以降の営業利益は回復軌道にある。23/5期は売上高156.4億円・営業利益17.1億円と、ピーク時には劣るものの相応の収益回復を実現している。進行期である24/5期は、売上高170.0億円、営業利益18.0億円の確保を計画している。

オオバは「まちづくり」のソリューションカンパニー

建設コンサルタントとは

日本の建設事業には「設計・施工分離の原則」が定められています。

- 工事(施工)を担うのが建設業
- 設計(計画、調査から設計まで)の段階を担うのが「建設関連業」(建設コンサルタント、測量業者、地質調査業者)

すでにある「まち」のまちづくり

すでにある「まち」を改善していくときに主役になるのは、実際にそこで暮らす住民のひとりひとりにほかなりません。地域の意見を聞きながら、地域の課題を解決していく。それを支えることも、まちづくりのプロ＝建設コンサルタントである私たちの仕事です。

まちづくり

大型商業施設のある「新しい駅」のまちづくり

いろいろな利権が絡み合い、常に変更や変化が求められる。誰にとっても完璧なプランなど存在しない。そんな状況の中では、「成功するまでやり続ける」の意識を共有することが大切です。

これからの「まちづくり」とは

- 低炭素／循環型のまちづくり
 - 高齢社会に対応したまちづくり
 - 活力と魅力のあるまちづくり
- などの「持続可能なまちづくり」という考え方が、これからのまちづくりの基本的なテーマになることは間違いありません。

「ひと」からはじまるまちづくり

幅広い専門知識、100年以上の経験、品質の高い技術、柔軟なコミュニケーション能力を備えた様々な分野のプロフェッショナルが結集し、まちづくりを総合的に問題解決していきます。



都市基本計画、地域計画、地区計画、区画整理等による都市基盤整備事業を通じて、福祉、防犯・防災、緑、賑わいなど様々な角度の魅力を持ったまちづくりを、企画提案・コンサルティングしています。また、土地所有者のニーズに応じた土地活用のご相談や土地利用転換に向けたまちづくりの技術的サポートを行うなど地域貢献に取り組んでいます。

事業紹介：まちづくり

地域風土を活かし、安心して快適に暮らせるまちをめざして

都市基本計画、地域計画、地区計画、区画整理等による都市基盤整備事業を通じて、福祉、防犯・防災、緑、賑わいなど様々な角度の魅力を持ったまちづくりを、企画提案・コンサルティングしています。また、土地所有者のニーズに応じた土地活用のご相談や土地利用転換に向けたまちづくりの技術的サポートを行うなど地域貢献に取り組んでいます。

都市計画・まちづくり

土地利用、都市施設、都市環境に関する計画策定や各種調査・解析等の都市計画に係る技術をサービスします。また、地域や地区における様々なまちづくりに関わる調査から計画立案までコンサルティングします。

建築計画・設計

公共建築物についての計画・設計に係る技術をサービスします。

開発計画、造成設計

住宅地や工業・流通団地など大規模開発から商業・業務施設等の都市開発に係る調査、計画、設計を行うとともに、法規制に基づく各種許認可申請業務をトータルでコンサルティングします。

区画整理

区画整理事業に係る事業化調査・検討から事業認可に向けた業務、認可後の事業運営までトータルで区画整理事業をコンサルティングします。



まちづくり

道路・橋梁・上下水道等施設単体の設計はもちろん、まちづくり事業や環境対策等と連携しトータルでまちづくりを提案しています。近年多発する大規模災害に対し、安全安心のためのハザードマップ作成、橋梁・トンネルの耐震補強設計、地すべり・斜面崩壊に係る解析業務等さまざまな防災対策に積極的に取り組んでいます。膨大な公共ストックのアセットマネジメントにも豊富な経験を活かしています。このように私たちの生活に密接した問題解決が設計部門の得意分野です。

道路・構造物計画・設計

交通調査・解析をはじめ、道路計画・設計に関わる業務、また、橋梁やペDESTリアンデッキ、地下道などの構造物について幅広く技術をサービスします。

地質・地盤技術

地質調査や解析はもちろん、盛土法面や軟弱地盤に対する解析・対策検討など各種地盤についてコンサルティングします。

河川、砂防計画・設計

河川の調査、計画、設計に係る技術をサービスします。また、我々の人命や財産を脅かす災害を未然に防ぐために行われる砂防事業についても技術をサービスしています。

アセットマネジメント

道路、橋梁、下水道など公共インフラ施設の長寿命化に関わる業務をコンサルタントします。



設計

快適なまちづくりを進めるためには、環境保全・環境創造の取り組みが欠かせません。環境調査・環境アセスメントに多くの実績を持つオオバは、土壌汚染対策、水質保全や廃棄物処理等に配慮した環境施設計画、そして水やエネルギーの循環計画など、問題を具体的に解決する技術を持っています。さらに、地球環境に配慮した都市環境マスタープランなど、未来の環境づくりにも貢献しています。

環境アセスメント

動植物等の自然環境や大気・騒音・振動等の生活環境に係る調査から、社会資本整備事業や民間事業に係る環境アセスメントに対応できる技術をサービスします。

環境デザイン

公園やレジャー・レクリエーション施設、都市緑地に関する計画・設計などの技術をサービスします。

自然環境保全・創造

社会資本整備事業や民間事業に係る環境対策の検討や水域や陸域における環境創造といった自然環境の保全・創造に関する技術をサービスします。

環境保全関連

廃棄物処理、エネルギー、水循環、土壌など環境に関わる分野の計画から設計までをコンサルティングします。



環境

地理や地形に関する詳細なデータは、都市・環境づくりの基礎となるだけでなく、資産等の維持管理にも不可欠です。オオバでは、最新IT機器を駆使した測量や、補償調査業務等を行うと共に、そのデータをまちづくりに展開・活用しています。

測量調査

高度な測量技術により、基準点測量、地形測量、用地測量などの地上測量から高精度な3次元位置情報が求められるGPS測量などあらゆる測量に対応いたします。

補償調査

事業に伴い必要となる用地取得や建物移転に要する補償費算定をはじめ、様々な権利に基づく補償業務をコンサルティングします。

地理空間情報

まちの管理地や遊休地の維持・管理について、土地の所有者に大きなご負担になっているケースは少なくありません。オオバでは、土地の現状確認や測量、ボーリング調査、草刈りなどの代行サービスやインフラの維持管理サービスを幅広く展開しております。

土木管財維持管理

定期の現地巡回から草刈り、苦情・緊急対応まで定常管理に必要なメニューを用意して、土地管理を代行します。

土木管財測量調査

所有地の法規制調査から土地の測量、土壌汚染調査まで土地に関する調査をトータルに行います。また、調査した結果を帳票管理するなどシステムの提案も行います。



不動産処分

所有地の有効活用検討から売却、賃貸のサポート、更には開発可能性の調査までコンサルティングします。

土地管理

オオバが培った都市計画、土木設計、環境調査、空間情報作成の技術と成果を結集し、最適なソリューションをお客様へ御提案するための手法として、GIS(地理情報システム)及びそれに関連するシステムをご提案しています。

GISシステム開発

業務の省コスト化と効率化による質の高い行政サービスを提供するために、地理情報システム（GIS）を使った各種システムの企画・開発・設計・保守のトータルコンサルティングを行います。

GISアプリケーション開発

地理情報システム（GIS）を活用し、様々なニーズに合わせ各種アプリケーション開発を行います。

その他アプリケーション開発

業務の省コスト化と効率化を実現する各種アプリケーション開発を行います。

An aerial photograph of a road intersection with white lane markings and arrows. Overlaid on the image are several magenta lines and a red rectangular area, representing GIS data or system components.

システム開発

事業紹介：事業ソリューション

「まちづくりのソリューション企業の実現」と 「まちづくり技術を活かした社会問題の解決」に向けて

事業ソリューション部は、従来の建設コンサルタントの業務領域を超えて、大きく3つの取り組みを進めています。

- (1)従来のコンサルタント業務領域を超えた「土地区画整理・開発行為の業務代行業への参画」
- (2)まちづくり地権者向けワンストップサービス提供のため、税理士法人との連携による「まちづくりと相続税務・不動産活用コンサルティングの実施」
- (3)コンパクトシティ実現、生産緑地問題解決、復興住宅展示場運営、民間主体の集団移転事業実施など「まちづくり技術を活かした社会問題の解決提案」

開発行為の代行業務 (企業・個人)

オーダーメイド型開発をご希望のお客様から、完成宅地の仕入を目的とした住宅メーカー様などを対象に、開発前宅地の仕入から開発許可、造成工事まで当社が一括して開発代行をいたします。

不動産コンサルティング業務 (個人)

「まちづくりと不動産・相続」をキーワードに不動産・相続でお悩みのお客様に対して建設コンサルタントならではの視点でコンサルティングを行っていきます。

太陽光発電事業コンサル (企業)

当社自ら太陽光事業を行うとともに、まちづくり業務で培った土木設計技術を活かし、特に土木造成が必要な太陽光発電事業についてコンサルティング致します。

事業ソリューション

決算概要

連結損益計算書

	23/5期 2Q	24/5期 2Q	前年同期比
受注高	9,843	10,133	2.9%
売上高	6,161	7,089	15.1%
売上総利益	1,894	2,214	16.8%
販管費	1,466	1,649	12.4%
営業利益	428	564	31.9%
経常利益	473	598	26.4%
特別損益	-35	-21	-
税引前利益	438	577	31.8%
親会社株主に帰属する当期利益	291	387	32.8%

※営業利益率 前年同期6.9%から当中間期8.0%へ約1%改善

■概況

増収増益、利益率も改善

■売上高

売上高は、7,089百万円、前年同期比+928百万円(+15.1%)の増収

■営業利益

営業利益は、564百万円、前年同期比+136百万円(+31.9%)の増益
売上高営業利益率も、前年同期6.9%→8.0%(+約1%)へ改善

■当期利益

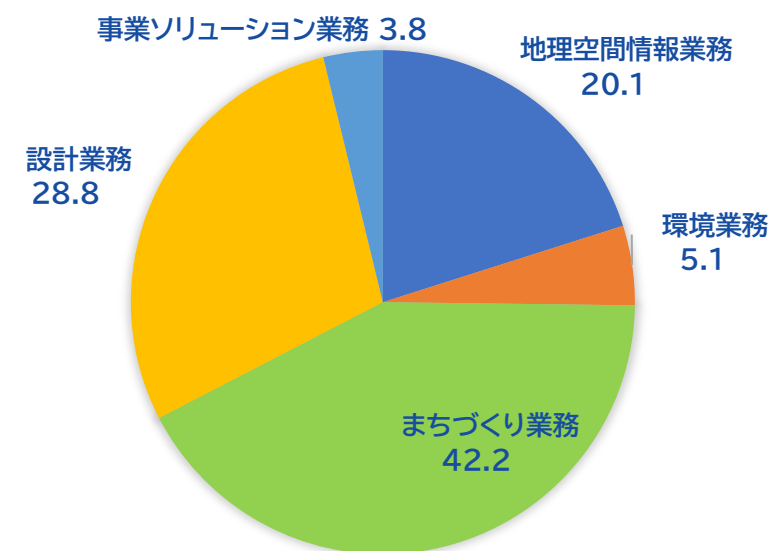
当期利益は、387百万円、前年同期比+96百万円(+32.8%)の増益

業務区分別 受注高

- 当社の強みであるまちづくり業務が4,278百万円と堅調
- 設計業務及び環境業務が伸長
- 受注高合計は10,133百万円で前年同期比増加

業務の区分等	受注高(単位千円)		構成比(%)	前期同期 100対比(%)
	23/5期 上期	24/5期 上期		
建設コンサルタント業務	2,295,943	2,037,848	20.1	88.8
地理空間情報業務				
環境業務	358,454	516,282	5.1	144.0
まちづくり業務	4,154,103	4,278,839	42.2	103.0
設計業務	2,522,427	2,913,043	28.8	115.5
事業ソリューション業務	512,287	387,685	3.8	75.7
合計	9,843,214	10,133,697	100.0	103.0

各業務の受注高比率(%)



受注関連トピックス

【概況】

民間好調で、受注高・手持受注残高ともに前年同期比伸長

受注高は、10,133百万円(前年同期9,843百万円)

手持受注高は、12,478百万円(前年同期12,083百万円)

【官公庁】 4,658百万円(前年同期5,297百万円)

社会課題解決に向け、防衛土木への取組みを強化し、以下の業務を共同企業体にて受注

- ・ 自衛隊施設の最適化に伴う基本方針策定業務
- ・ 自衛隊施設の最適化に伴うマスタープラン作成業務(その1 北海道)
- ・ 自衛隊施設の最適化に伴うマスタープラン作成業務(その6 北関東)

【民間】 4,602百万円(前年同期3,878百万円)

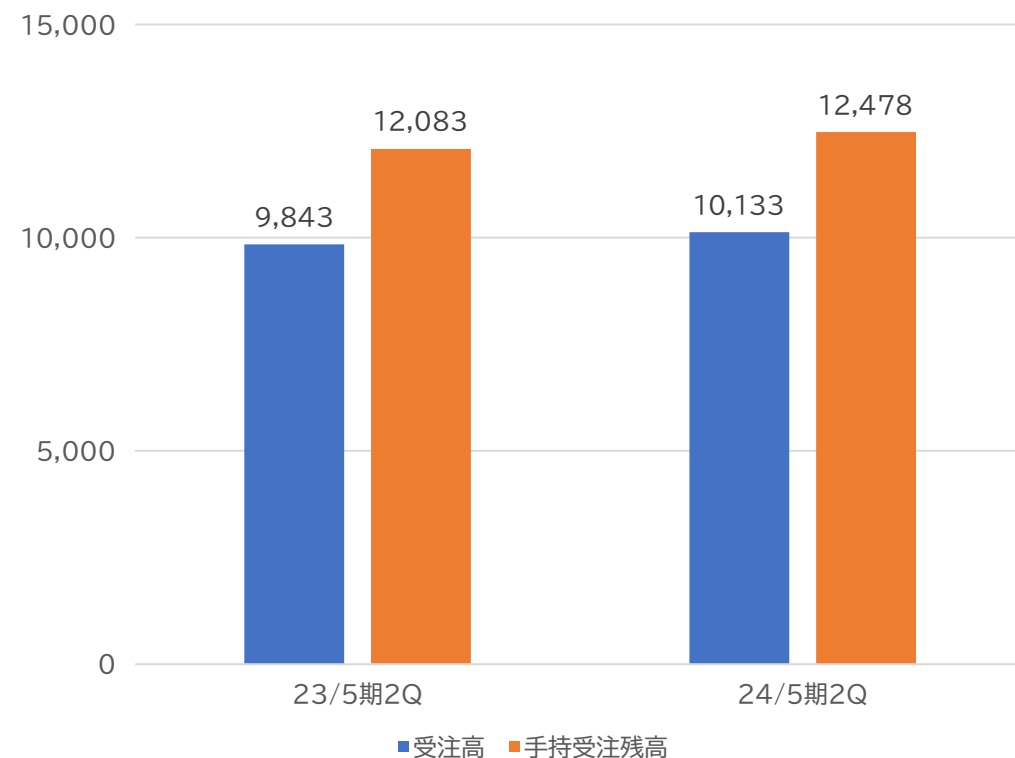
区画整理、開発行為、一般コンサルの何れも堅調に推移

- ・ 区画整理 区画整理組合(東北地区等)、ゼネコン、デベロッパー等
- ・ 開発行為 ゼネコン、デベロッパー、設計事務所、法人等
- ・ 一般コンサル 川崎とどろきパーク、ゼネコン等

【連結子会社】 873百万円(前年同期668百万円)

2023年5月に完全子会社化したオオバ調査測量(株)が寄与

受注高と手持受注高推移



連結貸借対照表

(百万円)

	23年5月末	23年11月末	増減	増減率(%)
流動資産	9,642	9,291	-351	-3.7
固定資産	6,474	6,812	337	5.2
資産合計	16,117	16,103	-13	-0.1
流動負債	4,271	3,878	-393	-9.2
固定負債	914	971	57	6.2
負債合計	5,186	4,850	-336	-6.5
株主資本	9,859	10,006	147	1.5
その他純資産	1,071	1,247	174	16.3
純資産合計	10,930	11,253	322	2.6
負債純資産合計	16,117	16,103	-13	-0.1
有利子負債	0	600	600	-
現金及び預金	4,205	1,395	-2,809	-66.8
自己資本比率	65.4%	67.3%		

■資産

- ・上期は、例年同様、支出が先行し、現金預金が前期末比減少
- ・売上伸長に伴い、売掛債権(契約資産等)が前期末比増加

■負債

- ・借入金は、例年同様、期中つなぎ資金により前期末比増加するも、前年同期比減少

■純資産

- ・純資産が前期末比増加し、自己資本比率は、前期末65.4%→67.3%(+約2%)へ改善

キャッシュ・フロー

	2023/5期 2Q	2024/5期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	-1,863	-3,036
投資活動によるキャッシュ・フロー	17	-112
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,308	339
現金及び現金同等物の増減額	-538	-2,809
現金及び現金同等物の期末残高	1,417	1,395

■営業キャッシュ・フロー

- ・上期は、例年同様、支出が先行
- ・売掛債権の増加、消費税の増加等に
伴い、営業キャッシュ・フローマイナス

■現金及び現金同等物

- ・営業キャッシュ・フローマイナスにより、
現金及び現金同等物が減少するも、
期末残高は前年同期並維持
- ・下期後半より、売掛債権の回収が進み、
キャッシュ・フロー改善予定

2024年5月期 計画

- **官公庁** 防災・減災、老朽化した社会インフラの維持・管理、国土強靱化、防衛土木への対応など公共投資が引き続き堅調に推移しており、受注環境は概ね前年同等を予想
- **民間** 生産拠点(ものづくり)の国内回帰と海外資本参入による産業用地・物流用地開発支援業務などの民間需要の増加などにより、引き続き好調な受注環境を予想

(百万円)

	23/5期 実績	24/5期 計画	増減	増減率
売上高	15,647	17,000	1,353	8.6%
営業利益	1,714	1,800	86	5.0%
経常利益	1,787	1,850	63	3.5%
親会社株主に帰属する 当期利益	1,075	1,150	75	7.0%

株主還元

- **株主還元方針** 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
- **配当** 2024年5月期 中間配当17円、期末配当(予想)17円、年間配当(予想)34円
- **自己株式取得** 既に自己株取得済89百万円

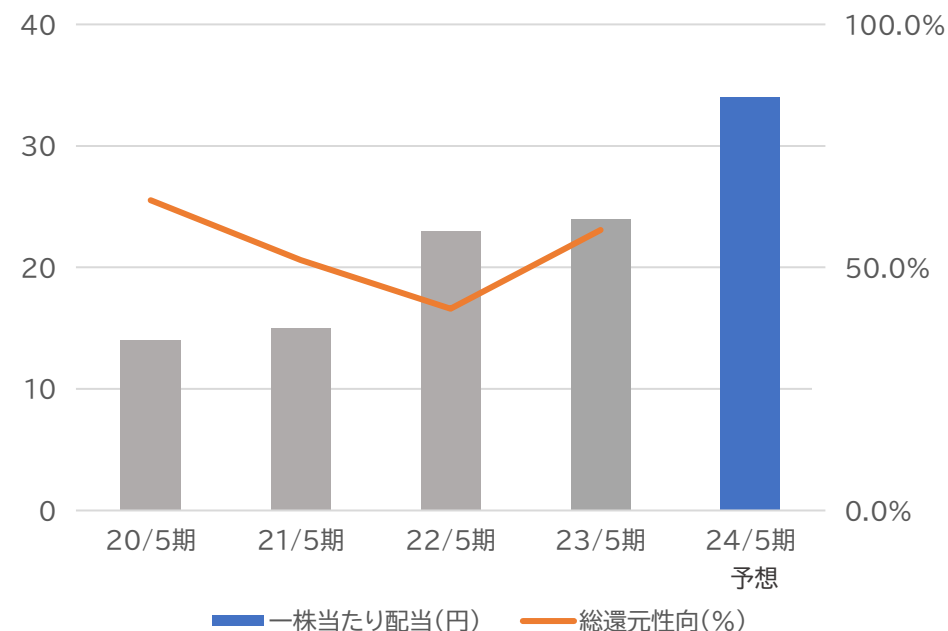
株主還元の実績と予想

	20/5期	21/5期	22/5期	23/5期	24/5期 予想
一株当たり配当 (円)	14	15	23	24	34
配当性向(%)	28.4%	28.8%	34.3%	36.0%	-
自己株買(百万円)	207	190	162	199	※1
総還元性向(%)	53.5%	51.0%	49.2%	54.5%	-

※1 2023年11月までに89百万円を実施

※2 別途株主優待制度あり(クオカード、シヨコラボチョコレート菓子)

一株当たり配当金・総還元性向の推移と配当予想



成長戦略

オオバの強み ① 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)

オオバの強み ②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

オオバの強み ③ 財務バリエーション

- 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も広がる
- ・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

中期経営計画定量目標 ①

- 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%

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

- ・ 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

中期経営計画定量目標 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

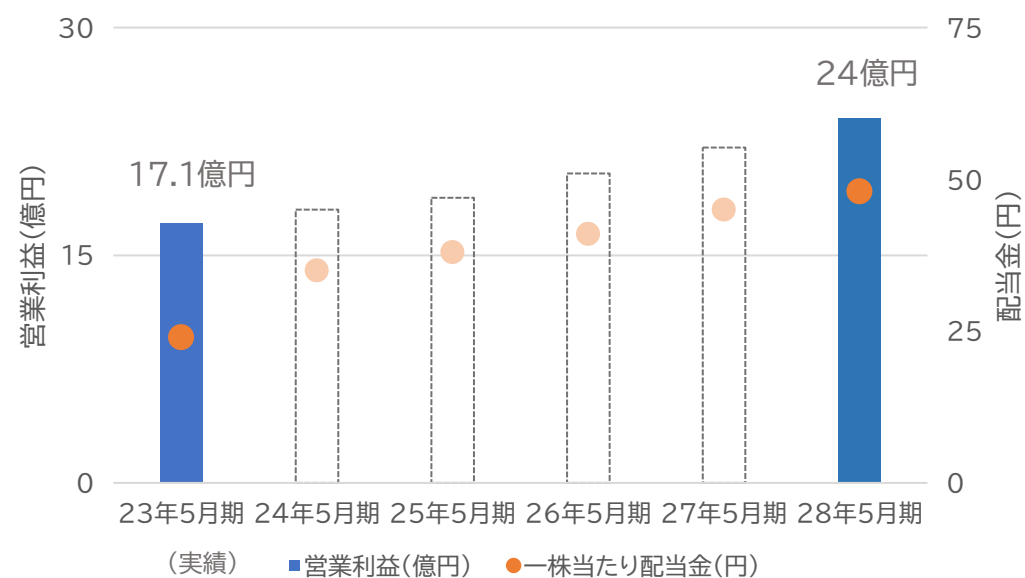
- ・ 連結社員数 2028年5月期(計画)：650名 (556名)
- ・ 連結有資格者数 2028年5月期(計画)：650名 (488名)※

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



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
- 人材獲得競争が激化する中、計画完遂のためには、人材確保・育成が必須である

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
⇒ 自衛隊施設の最適化に伴う基本方針策定業務
自衛隊施設の最適化に伴うマスタープラン作成業務(その1 北海道)
自衛隊施設の最適化に伴うマスタープラン作成業務(その6 北関東)

③ 都市開発

注:赤字は最近の大型受託案件

- ・ 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区画整理事業
⇒ 宮城県仙塩都市計画
- ・ 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)

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)

注:赤字は最近の大型受託案件

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
⇒ 川崎市等々力緑地再編整備・運営等事業
- ・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
⇒ 宮城県仙塩都市計画
- ・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

人的資本への投資 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 シニア層の処遇改善
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

人的資本への投資 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 シニア層の処遇改善
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

・シニア層の処遇改善

- シニア層の業績賞与制度導入
- シニア層の通常賞与アップ

・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

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



オオバ調査測量(株)子会社化の狙い

- ① 当社とオオバ調査測量(株)の顧客基盤や業務の重複は少なく、同社の優良顧客に対する測量業務から当社のコンサル業務へ横展開することにより、幅広いシナジー効果が期待できる。
- ② 当社地理空間情報部門における最優先の外注先として位置付けることにより、当社グループの内製化が図れる。

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

新たな100年に向けて 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・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



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、ポリバレントな技術者の育成(多能工化の推進)に努めたい。

Topic ⑤

株主還元を強化、株主還元方針を変更



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。

新たな100年に向けて 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・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、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。

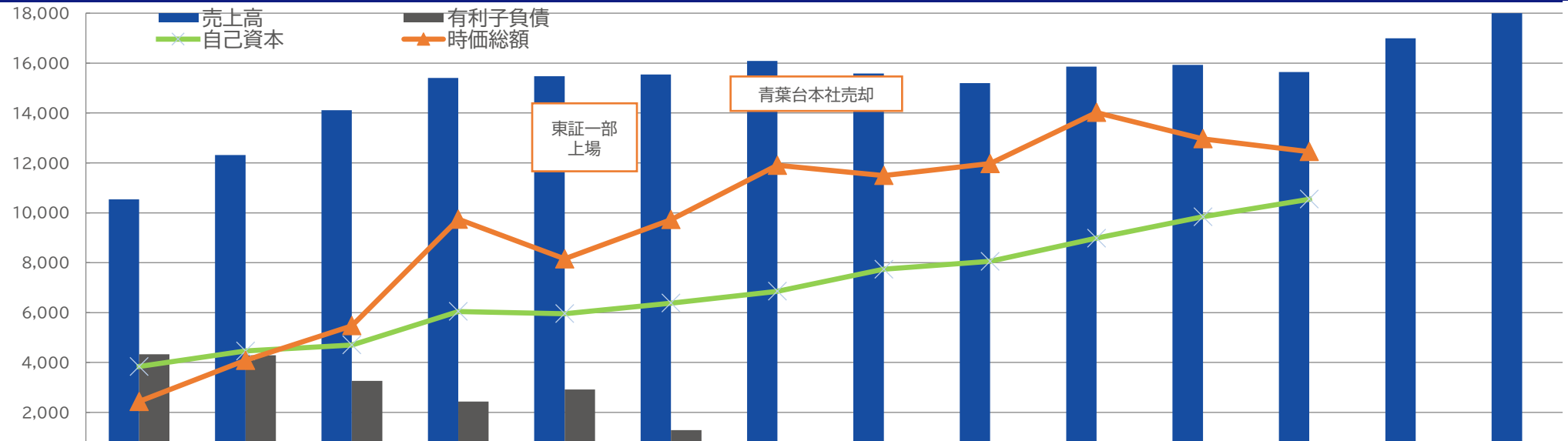
■ 社会課題の解決に向けた 新市場・新規業務の開拓

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。

Appendix

持続的な成長と中長期的な企業価値向上

単位:百万円



	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		

※1 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。

※2 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。

※3 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. 2024年1月31日時点 株価1,015円、時価総額17,508百万円)

国土交通省の設計業務委託等技術者単価 ① (R6.3適用)

1. 設計業務委託等技術者単価とは

- ・ 国土交通省が発注する設計業務委託等（設計・測量・地質等）の積算に用いる全国一律の単価。
- ・ 毎年度実施している給与実態調査結果に基づいて、20職種（職階）の単価を設定。

2. 令和6年度技術者単価の概要

【全職種（職階）単純平均】	46,880円	対前年度比（H24比）	+5.5% (+50.0%)
(内訳)		対前年度比（H24比）	
設計業務（7職階）	平均 56,714円	+5.7%	(+47.9%)
測量業務（5職階）	平均 39,820円	+5.6%	(+75.6%)
航空・船舶関係業務（5職階）	平均 43,080円	+6.2%	(+42.0%)
地質調査業務（3職階）	平均 42,033円	+3.4%	(+54.2%)

(参考)近10か年の伸び率(全職種(職階)平均)										
	H26	H27	H28	H29	H30	H31	R2	R3	R4	R5
全職種:	+3.2%	+4.7%	+3.8%	+3.1%	+3.0%	+3.7%	+3.1%	+1.6%	+3.2%	+5.4%

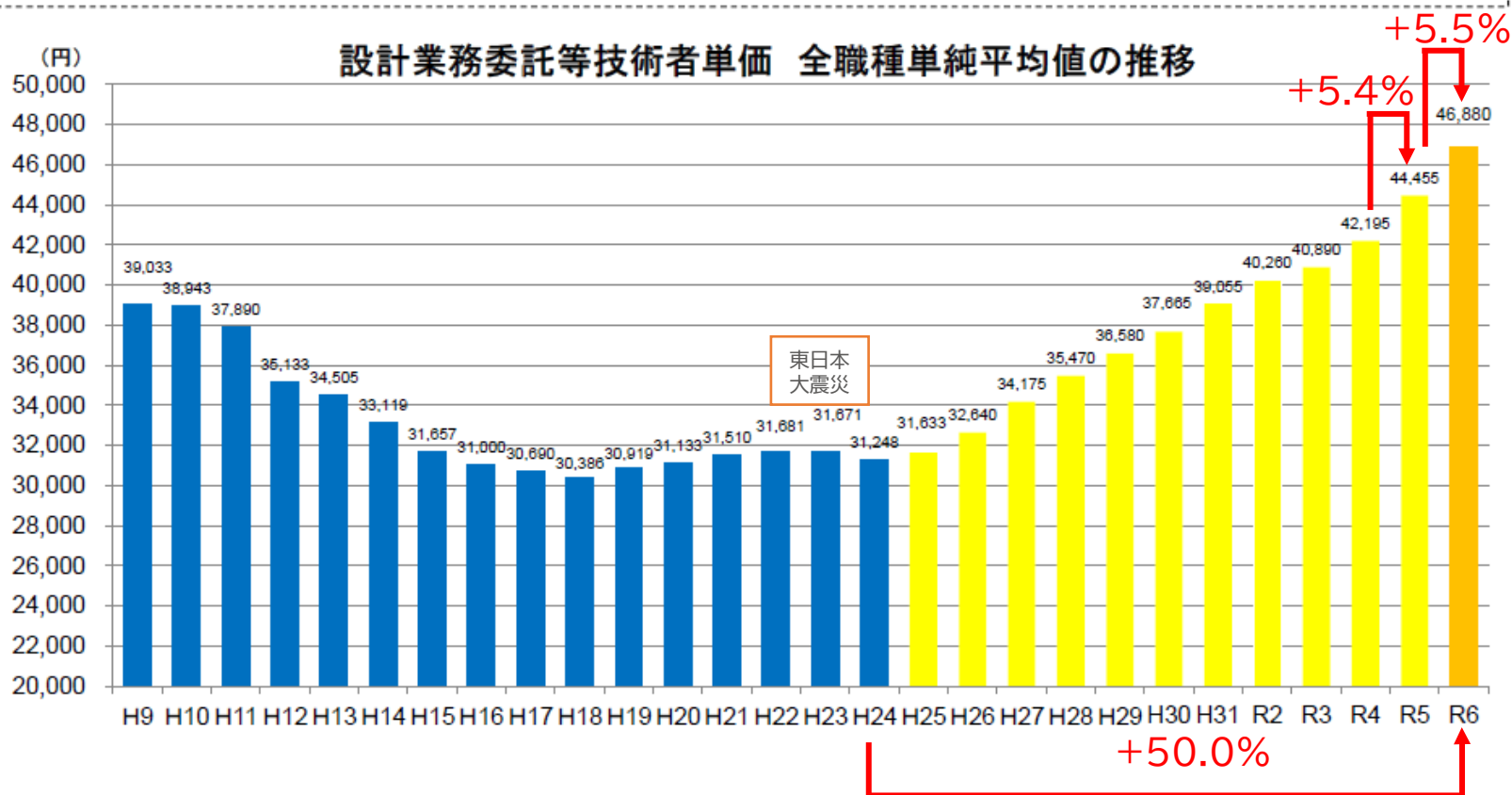
出典：国土交通省HPより

国土交通省の設計業務委託等技術者単価 ② (R6.3適用)

設計業務委託等 (設計、測量、地質関係)

◆ 最近の給与等の実態を適切・迅速に反映

➡ 全職種平均 46,880円 R5年3月比; +5.5%
(平成24年度比+50.0%)



出典：国土交通省HPより

株主優待制度 ① クオカード

保有年数	保有株式数	優待内容
1年未満	100株以上500株未満	-
1年未満	500株以上1,000株未満	クオカード 1,000円
1年未満	1,000株以上	クオカード 2,000円
1年以上	100株以上500株未満	クオカード 500円
1年以上	500株以上1,000株未満	クオカード 3,000円
1年以上	1,000株以上	クオカード 7,000円

※ 「保有年数」の「1年以上」につきましては、毎年5月末日現在で、基準となる「保有株式数」以上の当社株式を1年以上継続して保有されている株主様を対象といたします。なお、「1年以上継続して保有されている株主様」とは、毎年5月末日現在を基準として、同一株主番号で、前年5月末日、前年8月末日、前年11月末日、2月末日および5月末日現在の株主名簿に、5回以上連続で記載または記録された株主様といたします。

株主優待制度 ② ショコラボチョコレート菓子

当初、2018年11月中間期末基準日より、「5,000株以上」保有されている株主様に対しては、当社の「社会貢献活動」の一環として、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くことといたしました。

今般、2023年11月中間期末基準日より、「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に対象を拡大いたします。

※ショコラボ：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（横浜市都筑区、代表理事 伊藤 紀幸）

※ 発送時期：4月下旬（2024年以降）の発送を予定しております。





「みんかぶアワード 2023」に選定されました

国内最大級の金融情報メディアが選ぶ銘柄アワード

みんかぶアワードは、国内最大級の金融・資産形成情報メディア「みんかぶ」が年に一度、4000以上ある銘柄から規模や業種を問わず、**今後が特に期待されるものを選定・表彰する制度**です。

選定方針

- ・「資本効率を継続的に向上させた企業」、
- ・VUCA時代にあっても「着実に利益成長を継続している企業」を選定する。

具体的な選定方法

- ・国内上場企業のデータから、2023年11月末時点で
経常増益期数の多い銘柄と、ROEが7%以上で上昇が続く銘柄を抽出し、
(1)両方が連続で上昇している銘柄、(2)経常増益期数の多い銘柄、(3)ROEの上昇期数が多い銘柄に区分。
- ・時価総額1,000億円以上・時価総額1,000億円未満それぞれのカテゴリーから(1)~(3)の区分ごとに銘柄を選定。なお、時価総額1,000億円以上のカテゴリーから25%、時価総額1,000億未満のカテゴリーから75%となるようにした。

<注意事項>

業績予想などは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績はさまざまなリスクや不確定な要素などの要因により、異なる可能性があります。

<IRに関するお問い合わせ>

下記サイトよりお問合せ内容をお送りください。

<http://www.k-ohba.co.jp/contact/>