



2024年5月15日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 大 盛 工 業

代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 栗 城 幹 雄

(コード番号 1844 東証スタンダード)

問 合 せ 先 取 締 役 経 営 管 理 本 部 長 及 川 光 広

TEL 03-6262-9877

### 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についての現状分析を実施し、本日開催の取締役会において、以下の実現に向けた方針と取り組みについて決定いたしましたのでお知らせいたします。

#### 記

##### 1. 現状の分析

当社グループの株主資本コストと資本収益性のバランスにつきましては、2024年3月のデータに基づき検討いたしました結果、株主資本コストにつきましては約5%と認識しており（ご参考）、前事業年度（2023年7月期）におけるROE値（自己資本利益率）が6.2%であり、直近3事業年度においては株主資本コストを上回っております。

当社グループのPBR値（株価純資産倍率）につきましては1倍を下回る状況が続いており、2013年7月期より前事業年度までの11期連続しての黒字収支の継続、2015年7月期より9期連続して配当が行えているものの、2012年7月期以前における赤字収支及び無配の期間があり、過去の経営不振の状況が払拭できていないことが要因と考えております。

2012年7月期以前の赤字業績は、建設事業のみに依存した経営に課題があり、この課題を改善するために公共土木工事を主体とした「建設事業」を主軸としつつ、

(1)不動産賃貸収益、保有物件の売却により売却益を生み出す「不動産事業」

(2)独自開発した路面覆工工法（OLY工法）に使用する鋼製部材の貸出しによりリース収益を生み出す「OLY事業」

(3)NTT関連収益を生み出す「通信関連事業」

の3事業を加えた4本の事業を柱とした経営への転換を図ってまいりました。

しかしながら、これらの効果が発揮されるまでに時間を要しておりますこと並びにIR及びSRの不足等から、当社グループの事業戦略に関して投資家の皆様から、まだ十分な評価が得られず、その結果としてPBR値が1倍を下回る状況となっているものと分析しております。

	第 55 期	第 56 期	第 57 期	第 58 期 (予想) (注) 2
	2021 年 7 月	2022 年 7 月	2023 年 7 月	2024 年 7 月
売上高 (千円)	4,954,536	5,244,819	6,054,025	6,106,548
営業利益 (千円)	325,305	314,178	451,735	581,800
営業利益率 (%)	6.6	6.0	7.5	9.5
当期純利益 (千円)	243,236	254,910	293,239	384,677
自己資本比率 (%)	47.8	46.2	44.4	48.2
1 株当たり純資産(円)	284.77	294.43	289.36	291.69
ROE (%)	5.8	5.9	6.2	7.4
株価(円)(注) 1	202	189	194	246
PBR(倍)	0.71	0.64	0.67	0.84
1 株当たり配当金(円)	7.0	5.0	8.0	10.0
連結配当性向 (%)	42.8	29.3	47.8	46.1

(注) 1. 第 55 期～第 57 期は、各年度末の終値を記載しており、第 58 期につきましては、当発表前日の終値を記載しております。

2. 第 58 期(予想)は、2024 年 3 月 11 日公表の通期業績予想及び 2024 年 3 月 12 日公表の配当予想並びに 2024 年 1 月末自己資本実績等に基づくものであります。

## 2. 改善に向けた方針・目標

現状の評価を踏まえ、当社グループは、「中期経営計画」の着実な実行と「サステナビリティ経営に関する基本方針」に基づく ESG（環境・社会・ガバナンス）へ配慮・注力した「環境・社会・経済」の 3 つの観点における持続可能な経営を実践し、当社グループの「経済的価値の向上」及び「社会的価値の向上」を図るとともに、「売上高・利益率の向上」、「成長投資の拡充」、「株主還元強化」を推進し、「ROE 値 7%以上の安定的達成」及び「PBR 値 1 倍以上の達成」を目指してまいります。

## 3. 改善に向けた具体的な取組み

### (1) 成長戦略と収益力向上策の実行

#### ① 完成工事高、完成工事利益拡大に向けた手持ち工事件数増加施策の実施

当社グループが行う東京都発注の上・下水道工事は、工事を入札により元請負として受注するには 1 級土木施工管理技術者を専任して配置する必要があり、手持ち工事数を拡大するためには在籍する技術者及び有資格者数の増加が必要となります。

建設業界全体において高齢化、新卒就業者数の減少が進む中、技術者の獲得が難しい状況から、土木学科卒業者を対象としていた施工管理技術者の新卒採用方針を見直し、

土木学科以外の卒業者や未経験者も採用する方針に転換し、教育プログラム（研修日数の増加、未経験者向け教育の導入、早期に1級土木施工管理技士資格を取得できるプログラム等）の充実及びエンゲージメントを高める施策にも注力し、施工管理技術者数の着実な増加を図り、手持ち工事件数の増加による完成工事高、完成工事利益の拡大を目指してまいります。

## ②収益基盤の拡大、収益力強化に向けた積極的な投資の実施

上記工事件数の拡大に向けた施策は、人財の育成と定着が必要であり、その効果が発揮されるまでに時間を要すことから、公共工事の安定した受注基盤を持ち、優秀な技術者、施工実績を有する会社のM&A等によるグループ化も並行して行い、完成工事高、完成工事利益拡大を着実に進めてまいります。

また、完成工事利益の更なる増加に向け、施工効率の向上及び工事コスト削減の一層の徹底を行うとともに、得意とする上・下水道工事のほか、河川の護岸耐震工事、高速道路における橋脚耐震工事等の新たな土木業種の受注にも積極的にチャレンジし、収益力強化に取り組んでまいります。

## ③OLY機材リース事業の全国展開に向けた体制の強化、営業強化の推進

OLY工法（路面覆工工法）は、施工日数の短縮による工事コストの削減並びにCO<sub>2</sub>排出量の低減が図れるほか、同じ場所を何度も掘削・埋戻しを行わないことによる使用資源の削減が「サステナブル」への取り組みにも繋がるとの評価を受け、官公庁工事の設計に採用される件数が拡大してきており、主力営業基盤である東北・関東圏のほか、北海道、中部、近畿、中国・四国、九州圏へと広がりを見せてきております。

OLYは、当社独自の商品であることから、将来のグループ収益の安定した柱となることが期待される事業であり、現在の収益基盤である東北・関東圏における受注・売上増加に向けた営業強化を継続するとともに、開設した名古屋OLY営業所を基軸とした関東以南エリアにおける営業強化に注力し、事業の拡大に取り組んでまいります。

## ④不動産賃貸、販売事業の拡張

当社グループは、個人向け賃貸アパート・マンション物件を保有し、賃貸収益並びに販売による売却収益を得る不動産事業を行っております。

保有する不動産は、賃貸利回りの高い物件のみの取得に努め、購入資金は、物件の市場価値等の厳格な審査を行う金融機関からの融資を基本とした調達を行っております。

当事業は、当社グループの安定した収益源として成長してきており、財務バランスに留意しつつ、事業の拡張を進めてまいります。

## ⑤通信関連事業における業容の拡張

当社グループは、NTT施設内設備の保守・運用業務を主体とした通信関連事業を行っており、新規管理案件の獲得及び新たな工種の受注に注力するとともに、地下ケーブル工事の受注等、業容の拡張を目指し、取り組んでまいります。

## (2) 配当政策の充実と情報開示の強化

### ① 配当政策の充実

当社グループは、株主に対する利益還元を経営の最重要政策の一つとして位置づけ、経営基盤の強化と事業領域拡大のためのM&A等に必要な資金を確保しつつ、継続的な配当を実施してまいりました。

今後も、事業環境や財務状況を総合的に勘案しつつ、株主の信用と信頼に応えるべく、配当性向 40%以上の実施を基本として一層の配当政策の充実に努めてまいります。

### ② 情報開示の強化

当社グループの事業内容や成長戦略等の内容をご理解いただくため、当社IRサイトリニューアルによるサステナビリティ情報や非財務情報の発信の充実を図るとともに、ステークホルダーとの積極的な対話と情報の発信に努め、企業価値の向上とPBR値の改善に取り組んでまいります。

### (ご参考)

当社の株主資本コストは、以下の資本資産評価モデル (CAPM) に基づき算出を行っております。

$$\text{資本コスト} = \text{リスクフリーレート} + \beta \times \text{市場リスクプレミアム}$$

なお、当社では、リスクフリーレートを 0.75% (10 年国債利回りをベースに算出)、市場リスクプレミアムを 5.81% (配当込み TOPIX の過去データを基に東証資料における過去の市場リスクプレミアムも加味し算出)、 $\beta$  を 0.73 (月次 60 ヶ月株価と TOPIX リターンに基づき算出) とし、資本コストを計算しております。

以上