

東京証券取引所が公表した「課題解決に向けた企業の取組み事例集」


事例掲載のお知らせ

東京証券取引所が 2025 年 12 月 26 日に公表した「資本コストや株価を意識した経営」に関する「課題解決に向けた企業の取組み事例集」において、当社の事例が以下の通り紹介されました。

P13～P16 「事例 #4 東亜建設工業株式会社(1885)」

事例 #4 東亜建設工業株式会社 (1885)

投資家と共に描く“成長ストーリー”
キャッシュアロケーションの透明性と機動力で、投資家からの信頼と支持を獲得

 **東亜建設工業株式会社**
<https://www.toa-const.co.jp/>

創業 1908年
市場 プライム市場 (1885)
業 種 建設業
規模別 TOPIX Small
従業員 1,772名 (2025年3月末時点・単体)

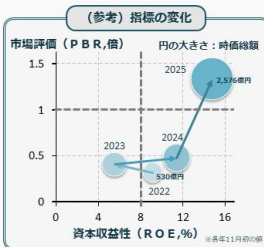
当初の課題・背景

危機からの回復を経て、成長性への投資家の信頼獲得が新たな課題に

かつての不祥事による危機対応として転換社債を発行した際、株主から希薄化懸念が寄せられたため、1株当たり純利益 (EPS) の回復を最優先とし、自社株式取得等の取組みを推進。その後、EPSが徐々に回復する中で、投資家からは P E R や I R に対する意見が増加。そこで、2023年3月に中期経営計画、また、東証の「資本コストや株価を意識した経営」の要請を踏まえ、2023年5月に「P B R 向上に向けたアクションプラン」を公表。

その後、株価が上昇し、P B R も1倍前後まで回復するなかで、投資家より中長期での目指す姿やクリアな成長戦略を求める声が高まっていた。そこで、成長性に対する投資家の信頼を獲得するため、投資家からのフィードバックを取り入れ、アクションプランのアップデートに着手。

(参考) 指標の変化



市場評価 (P B R, 円) 円の大きさ: 時価総額
資本収益性 (R O E, %) 2025年1月31日現在

事例 #4 東亜建設工業株式会社 (1885)

取組み

市場の反応を通じて対話の重要性を認識し、I R 体制の強化に着手

2023年の中期経営計画・アクションプランの策定過程や、公表後の市場の反応を通じて、株主・投資家からの支持を得ながら企業価値向上に取り組むには、単に社内だけの議論で目標・取組みを検討するのではなく、実際に投資家から寄せられる意見を経営に活用していくことの重要性を強く認識。

そこで、I R 体制の強化に着手することとし、I R 経験者を採用してノウハウを共有するとともに、東証主催の勉強会への参加や若手社員の増員によって、質・量ともに拡充を進めた。

また、I R で得られた投資家の主だった意見について、役員や取締役会に継続的にフィードバックし、その後の経営判断や開示に反映する仕組みを構築した。

変化する投資家の期待に応えるため、アクションプランの見直しに着手

積極的な I R 活動を展開し、R O E ・ P B R 等の指標が改善するにつれて、投資家の関心・期待が、より中長期の成長性へと変化してきたことを認識。
(⇒ R O E ・ P B R が低迷している時期は、短期的な業績や株主還元に関心が集中。)

また、中計策定時の想定以上の大幅な収支改善に伴い、投資家からは、企業価値向上に向けたキャッシュの使途にも関心が高まっていた。

こうした投資家の期待やバランスシートの変化の中で、2023年の公表内容では、中長期の成長戦略やその実現に向けた資本政策について、投資家の期待に十分に応える説明ができていないと考え、経営会議でアクションプラン見直しの検討に着手。

【投資家から寄せられる質問の変化】

R O E P B R 低迷期	目先の業績や株主還元に関する質問が集中 <ul style="list-style-type: none"> 足元の減収要因は？次四半期は増収増益を目指すのか？ 株主還元は今後も積極的に実施する方針で間違いはないか？
R O E P B R 改善後	将来の成長ドライバー、収益性の向上余地を探る質問が増加 <ul style="list-style-type: none"> 貴社の強みは？国内外顧客との差別化ポイントは？オペレーション上の特色は？ 粗利益が改善しているが、今後どこまで改善できるか？ ●●分野に関して、今後もニーズは高まっていくのか？

事例 # 4 東亜建設工業株式会社 (1885)

取組み

投資家の視点を踏まえつつ、機動的なアップデートにより、投資家からの支持を獲得

経営会議では、投資家の視点を議論に取り入れるため、投資家からのフィードバックとともに、各種指標・市場評価の分析を検討材料として提示。現状の課題点を洗い出したうえで、アップデートの方向性について議論を重ねた。

会議での議論を踏まえ、2025年5月、人的資本投資やM&A等に重点を置いた成長戦略、それと連動する具体的な投資計画、クリアなキャッシュアロケーションの方針など、投資家の視点を取り入れたアップデート版アクションプランを公表。

企業担当者の声

当社の成長投資先として「人的資本」が重要だということは、日頃のIR活動を通じて、投資家も同じ認識ということを把握していました。また、中計策定後、バランスシートや成長投資に関して、継続的に社内関係部署とコミュニケーションを取って議論を行っていたため、足元の環境変化に対して、機動的にキャッシュアロケーションの見直しを進めることができました。

【投資家の視点を踏まえたアップデート】

現状の課題点	アップデートの方針
<ul style="list-style-type: none"> 純資産が想定以上に膨らみ、資本効率が低下する恐れ 目標は達成しているにも関わらず、PBR等の指標が思うほど上がっておらず、自社の取組みや成長性について、投資家に伝えきれていない/評価されていない可能性 	<ul style="list-style-type: none"> 株主資本コストを安定的に上回るROE水準へのコミットを明示 中長期の成長実現のため、株主還元だけでなく、「人材開発」や「事業領域の拡大」を中心とした成長投資にも重点的に経営リソースを配分 成長投資も含めて、今後の取組みに対する投資家の信頼を得るため、クリアなキャッシュアロケーション方針を提示 現在の中計期間の終了を待つことなく、機動的に取組み・開示をアップデート

投資家からの指摘

- 資本コストの認識や、ROE目標との関係をどう考えているのかを示すべき
- 政策保有株式売却の進め方、資金使途を示すべき

© 2025 Japan Exchange Group, Inc., and/or its affiliates

15

事例 # 4 東亜建設工業株式会社 (1885)

取組み

【株主資本コストを安定的に上回るROE水準へのコミットを明示】

経営会議が良好な中、ROE10%以上を継続できており、当社が認識する株主資本コスト(概ね7%程度)を上回っているが、当社の資本政策や収益力に対する市場の評価と実際には大きなギャップがある。持続的な利益成長と株価との相関を高めるための改善を図りながら、PBRの一面の向上に取り組む。

【足元の状況を踏まえた見直し後のキャッシュアロケーション方針を提示】

中長期経営計画策定時の想定よりも大幅に営業利益が伸びており、キャッシュフロー・オペレーションを推進する。2024年度以降の成長投資と株主還元のバランスについては、2025年度中に開示予定の次期中期経営計画で報告する予定。

取組みの成果

- 成長ストーリーやキャッシュアロケーション方針をクリアに提示することで、自社の取組みや成長性に対する投資家の支持を獲得し、市場評価が改善
- 投資家との対話の質が向上し、より建設的な改善提案や、将来の成長に向けた示唆をもらえることが増加

© 2025 Japan Exchange Group, Inc., and/or its affiliates

16

また、同日に更新された「事例集 2025 プライム市場編」(第三版)においても「事例 13 東亜建設工業(1885)」として引き続き掲載されております。

当社は引き続き、ステークホルダーの皆さまとの建設的な対話を通じて、企業価値向上に努めてまいります。

■ご参考

「資本コストや株価を意識した経営」に関する「課題解決に向けた企業の取組み事例」の公表等について(東京証券取引所ホームページ) URL: <https://www.jpx.co.jp/news/1020/20251226-01.html>

以上

【本件に関するお問い合わせ先】

東亜建設工業株式会社
経営管理本部 コーポレートコミュニケーション部
TEL:03-6757-3821
<https://www.toa-const.co.jp/inquiry/>

