



2026年5月29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（改善期間入り）及び計画期間の変更について

当社は、2023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を提出し、2025年5月30日に計画に基づく進捗状況について開示しております。2026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の推移、計画期間の変更及び改善期間

当社の2026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、流通株式時価総額及び流通株式比率については、引き続き基準に適合していません。当社は、流通株式時価総額及び流通株式比率について、2027年2月末日までに上場維持基準を充たすために、「2026年2月末日まで」としていた計画期間を「2027年2月末日まで」に変更し、引き続き各種取組みを進めてまいります。なお、流通株式時価総額基準及び流通株式比率基準について、2027年2月末日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2027年2月末日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、流通株式時価総額基準及び流通株式比率基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年9月1日に上場廃止となる可能性があります。

当社では、プライム市場での上場維持を最優先の課題と位置付け、各種取組みを進めますが、外部環境の変化や市場動向の影響等により改善期間内にプライム市場の上場維持基準に適合しない場合に備えて、スタンダード市場への市場区分変更も次善策として検討してまいります。

		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	2023年2月末日時点	10,660人	226,963単位	67億円	36.6%

及びその推移	2024年2月末時点	10,644人	221,132単位	59億円	35.5%
	2025年2月末時点	9,619人	211,608単位	48億円	33.8%
	2026年2月末時点	8,640人	159,929単位	45億円	25.3%
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		—	—	2027年 2月末	2027年 2月末
改善期間		—	—	2027年 2月末	2027年 2月末

※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（2025年3月～2026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、資本市場からの適正な評価の実現について討議を重ねた結果、2024年10月に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%に引き上げるといふものです。

- (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。

* 税引後営業利益をベースとしつつ、業績のボラティリティが高い新規事業開発の損益を排除するための調整を加えた利益を意味します。現時点では、ペイロールオートメーション、メディカルオートメーション、RoboRobo新規事業（与信、RPO（リクルートプロセスアウトソーシング））に関する損益を排除しています。

そして、かかる資本政策を実現するために、キャピタルアロケーション方針を定め、手元現預金及び安定的に生み出される営業キャッシュ・フローを既存事業投資、新規事業領域・M&A、株主還元大胆にかつメリハリをつけて振り向けることにいたしました。2026年2月期においても、継続的に①事業の成長及び収益力の向上、②株主還元施策の強化に取り組んだ結果、2026年2月期のコア事業利益ベース（管理会計数値）のROEは6.0%に伸長しました（2025年2月期は3.8%）。また、これらの取組み及び結果を適切に資本市場に伝達できなければ株価のマルチプル（EV/EBITDA、PER）の向上に繋がらないため、③IR活動の充実にも取り組んで参りました。これら①～③の施策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向上

インテリジェントオートメーション事業においては、「BizRobo!」、「AUTORO」、「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伸長しました。「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2026年2月期において連結売上高の10%程度を占める程までに成長し、利益の面でも有意に貢献しました。AI関連の新機能の搭載を中心とする既存プロダクトへの積極的な投資、販売面を中心とする外部パートナーとの連携の強化などが、かかる結果に繋がったと考えております。

アドオート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。労働集約性の高い給与計算業界の再定義を目指すペイロールオートメーションの領域においては、給与計算代行事業者の株式会社ペイロールプロと株式会社中小企業サポートセンターを買収し、圧倒的な自動化・効率化を実現する「RoboRobo ペイロール」の導入によるデジタルBPOサービスの拡大を進めています。また、人手不足が深刻な医療業界の再定義を目指すメディカルオートメーションの分野においても、診療報酬請求に係るBPOサービスを提供しているOASIS INNOVATION株式会社を買収し、ヒト×AIのハイブリッド型BPOサービスの構築に本格的に着手しました。

これらの取組みにより、2026年2月期の連結売上高は81億円、連結営業利益は10億円となり、2025年2月期対比、大幅な増収増益となりました。

② 株主還元施策の強化

株主還元については、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。かかる方針に基づき、2025年2月期期末配当については、初配として、普通配当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円の配当を実施しましたが、2026年2月期期末配当では1株4.9円の普通配当を実施する予定であり、普通配当の金額が着実に成長しております。

また、2025年1月に総額20億円（上限）の自己株式取得の実施を決定しましたが、2025年12月まで市場買付けを継続し、上限までの買付けを完了いたしました。

③ IR活動の充実

株式市場からの評価（マルチプル）の向上を目指して、当社と投資家の間における情報の非対称性を可及的に少なくし資本コストを下げるために、IRの質・量を充実させる以下の施策を継続的に講じました。

- ・ 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。

2027年2月期は、以下の事業領域に経営リソースを重点的に投下する予定です。

(a) AI・ハイパーオートメーション

AI・ハイパーオートメーションは、プロセスの一部であるタスクではなく、AIなどの最適な先端技術を活用して、プロセス全体の最適化を目指すことを目的としたツールです。ハイパーオートメーションツール「Tungsten TotalAgility」を、エンタープライズ企業800社を含む累計3,000社の顧客へのアップセル・クロスセルを進めます。

(b) ペイロールオートメーション

「RoboRobo ペイロール」を中心に、煩雑な給与計算業務の自動化・効率化を推進します。給与計算業事業者の買収を積極的に進め、DX化を行い、垂直型の利益拡大を目指します。

(c) RoboRobo 与信・RPO

RoboRobo 与信・RPO（リクルートメントプロセスアウトソーシング）は、コンプライアンス、ペイロールなどの分野で浸透が進むRoboRobo シリーズを、確かにニーズが確認されている与信、採用分野における拡大を企図します。

具体的には、2027年2月期だけでこれらの事業領域に10億円程度の投資を実施し、新規事業開発・デリバリー・拡販を担う直接・間接人材の登用、顧客獲得・原価低減を目指すサービス開発・マーケティング投資を中心に資金を振り向けつつ、AI領域における競争力強化のための投資資金をプールするとともに、専門の部門を新設します。

2027年2月期の連結業績につきましては、売上高9,800百万円（前年同期比20.3%増）、営業利益11百万円（前年同期比9.5%増）を見込んでおります。営業利益の前年対比の増加率が売上高に比べて低くなるのは、主に上記の積極的な投資に起因していますが、当該投資は将来の加速度的な利益成長に向けた布石になると考えております。

また、かかる業績予想を基にした2027年2月期の普通配当は1株当たり6.5円を見込んでいますが、これが実現できた場合には、DOE（株主資本配当率）3%程度という指標の導入という目標を1年前倒しで実現することになります。当社としては、その後においてもDOE（株主資本配

当率) 3%を下限として位置づけ、株主還元を継続的に強化してまいります。

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