

証券コード：4642

第63期OEC通信

2024年1月1日 ▶ 2024年12月31日

オリジナル設計株式会社

目次

トップインタビュー	1
VM2025	2
OECワークスピックアップ	3
OEC Circle	4
トピックス	5
2024年インタビュー掲載記事のご紹介、 ESGへの取り組み、 財務ハイライト	6
会社情報	裏表紙



水・緑・環境 — VISTA+**AQUA**

ヴィスタクア—VISTA+AQUA
「見える化」で水事業を支援します。



代表取締役社長 菅 伸彦

株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。第63期(2024年1月1日より2024年12月31日まで)の事業期間を終え、OEC通信をお届けするにあたりまして、ご挨拶申し上げます。

上下水道を軸とした水インフラに関するコンサルティングサービスを主要事業とする当社は、老朽化が進む水インフラの維持管理・更新のマネジメント需要が高まる中で、課題解決に取り組み、企業価値の向上に努めてまいります。

ステークホルダーの皆様におかれましては、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Q 2024年12月期の実績と2025年12月期の見通しについてお聞かせください。

A 2024年1月1日に発生した「令和6年能登半島地震」の災害復旧支援について、当社は、私が副会長を務める公益社団法人「全国上下水道コンサルタント協会」での活動も含め、被災地に幾度も足を運び、被災状況の調査や下水道施設の災害査定など、復旧にかかわる支援を優先的に行いました。

また、近年、線状降水帯の発生頻度や地域が広がるなど、今までは浸水被害がほとんど発生していなかったエリアでも豪雨災害が発生しております。当社では、浸水対策の必要性が高まるこのような地域の地方公共団体のニーズにお応えする浸水対策の立案や

当社事業の社会的な重要性をあらためて認識し、社会課題の

内水ハザードマップの策定なども行っております。

2024年12月期の業績については、国や地方公共団体の上下水道に関する公共事業予算が概ね計画通り執行され、受注高は74億7千6百万円(前期比9.8%増)となりました。また、売上高に相当する完成業務高は71億2千2百万円(同7.4%増)、営業利益は8億4千5百万円(同9.4%増)、経常利益は8億6千2百万円(同9.4%増)、当期純利益は6億5千万円(同36.2%増)となりました。

2025年12月期につきましても、2024年と同様な受注環境が続くものと予想されます。2025年12月期の業績予想につきましては、受注高68億円(前期比8.9%減)、完成業務高72億円(同1.1%増)、営業利益8億5千万円(同0.5%増)、経常利益8億5千5百万円(同0.8%減)、当期純利益5億3千7百万円(同17.4%減)を予定しています。

Q 「ビジョナリーMAP2020」を振り返られて、その成果についてお教えてください。

A 2024年12月期を最終年度とした5ヶ年の中期経営計画「ビジョナリー MAP2020 (VM2020)」では、「魅力のある水関連コンサルティングファーム」への進化」を中期ビジョンに掲げ、企業価値向上に取り組んでまいりました。2023年からはこのビジョンの実現に向けて社内ワーキンググループによる「SATプロジェクト」を立ち上げ、官民連携への対応、新たな価値創造に向けた取り組み、生産性向上に向けた取り組み、人的資本開示を見据えた人財戦略、Well-being経営の加速、水道部門強化に向けた取り組みに注力してまいりました。

官民連携については、政府も水分野の公共施設を対象とした新しい官民連携「ウォーター PPP」の導入を強く推進しており、いくつかの自治体による検討業務が進んでいます。新たな価値創造については、新規事業としてメタバースのバーチャル空間を活用した教育支援事業に進出しました。生産性の向上については、業務管理システムOxPA(OEC Extended Planning & Analysis)を新たに導入し、エンジニア間の負荷の適正化を進めました。人財戦略については、エンジニアの能力をスキルマップで見える化し、適正な人財の配置による受注力のアップを図りました。また、希望者全員に貸与しているウェアラブル端末を活用して、全社自由意思で参加した社員で2ヶ月間競う「アクティビティコンペティション」に、2024年は前年よりも増加して約140名の参加となるなど、楽しく健やかで働きやすい職場づくりによるWell-being経営にも引き続き注力し

ています。水道部門強化については、新たな人財の補強によって期待以上の成果となっております。以上のように「VM2020」の期間においては、企業価値向上の実現に向けて確実に前進することができました。

Q それでは今後5年間の新たな中期経営計画についてお聞かせください。

A 当社は、2025年12月期を初年度とする5ヶ年の中期経営計画「ビジョナリー MAP2025 (VM2025)」の取り組みを開始しています。「Opportunity:ウォーター PPP / 上下水一体化といったニーズ変化を機会とし、自治体パートナーとして事業モデル変革に対応します」、「Enhance:働き甲斐と働きやすさを両立してOECの体制を強化します」、「Challenge:防災等、周辺事業領域への拡大や地方創生の実現といった新たな領域に挑戦します」を2030年に向けてのビジョンとして設定するとともに、8つの戦略テーマを重点項目に掲げました。

これまで目指してきた「水関連コンサルティングファームへの進化」に加え、社会や顧客のニーズの変化を機会と捉えて既存事業モデルの変革を柔軟に進め、さらに組織・業務基盤の強化を図りながら、水関連以外の新たな領域に挑戦して持続的成長を目指してまいります。



解決に貢献してまいります

Q 株式会社クラックスシステムのグループ入りについてお聞かせください。

A 当社は、40年以上にわたる自社によるシステム開発の経験と地方公共団体への納入実績を基に、施設情報管理やアセットマネジメントシステム構築など、ソリューション・システムを駆使したコンサルティングサービスに力を入れてきました。自動車産業をはじめ様々な産業でソフトウェア化が進んでおり、当社が関連する領域でもこの流れは加速するものと考えておりました。この流れを受けて、当社は、2025年1月に自治体向けのGISシステムや社会基盤系の基盤システム等で高い実績を持つ株式会社クラックスシステム(本社 大阪市)の全株式を取得することとなりました。同社を新たな当社グループパートナーとして迎え入れたことにより、両社の顧客との関係性の強化、新規開拓、業務基幹システムの共有、人材育成・研修・交流、採用強化等、様々な相乗効果によって、当社グループ全体の競争力や収益力を高めてまいります。

Q 最後にステークホルダーの皆様へメッセージをお願いいたします。

A 2025年1月末に発生した埼玉県八潮市の道路陥没事故は、約120万人が利用する埼玉県が管理する下水道管路の老朽化に起因する事故でした。日本の多くの方が、関連報道を通して、下水道の役割や仕組み、重要性、老朽化、費用や料金など現状と課題を知る機会となりました。全国各地で高度経済成長期に集中的に整備された下水道管が多数あり、それ以降に整備された施設も順次、老朽化していきます。更に、地方公共団体の職員数は、人口減少と並行して減少、例えば、都道府県の下水道事業の職員数は、約30年前から4割弱減少しています。国土交通省の政策としては、今後の水道、下水道事業等の持続に向けて、従来の政策に加えて、官民連携方式による長期契約で管理と更新を一体的にマネジメントする方式を進めており、当社の役割は拡大していくものとみております。当社では、日頃より複数の加入業界団体の活動を通じて、中央官庁との意見交換の機会を持ち、その役割の重要性和業界団体への期待を認識するとともに社内周知しております。これらの社会的な期待に応えるべく、日々研鑽に励み、事業活動に取り組んでまいります。これからも、安心安全な国民生活に欠かせない上下水道サービスの持続に貢献し、社会課題の解決と企業価値の向上を目指してまいります。

VM2025

当社の中期経営計画(ビジョナリーMAP)は2015年に策定以降、内部環境や外部環境の変化に対応するため5年毎に改訂を実施しています。今年度あらたに、2030年を目指す計画を策定するために、当社の中核を担う社員の中からメンバーを選抜し策定会議を開催。長期持続的成長に向けた構想と人づくりを目標とする内容へと刷新いたしました。VM2025においては、2030年に向けてのビジョンとして、

Opportunity - 機会 -	WPPP / 上下水一体化といったニーズ変化を 機会 とし、自治体パートナーとして事業モデル変革に対応します
Enhance - 強化 -	働き甲斐と働きやすさを両立してOECの体制を 強化 します
Challenge - 挑戦 -	防災等、周辺事業領域への拡大や地方創生の実現といった新たな領域に 挑戦 します

を掲げました。
 全社一丸となってビジョンに基づいた実行計画を推進すべく、8つの戦略テーマを重点項目として取り組んでまいります。

戦略テーマ	戦略テーマの説明
1 “上下水道一体化”等の既存事業領域の事業モデル変革への対応	■ 社会構造と顧客のニーズの変化に柔軟に対応するために、上水道事業を強化し、WPPP等の官民連携を推進することで、持続的に水コンサルティング事業を提供する
2 周辺事業領域の拡大	■ 顧客への提供価値向上のため、維持管理、防災等の周辺事業領域の取り組みを拡大する
3 “地方創生”等の新規事業領域への進出	■ 新たな領域への開拓を目指し、地方創生をテーマとして新規事業領域へ挑戦する
4 アライアンス、M&A機能の強化	■ 既存事業モデルの変革への対応や周辺・新規事業領域の進出・拡大に必要な機能を確保するアライアンス、M&A機能を強化する
5 生産性／効率性の向上に向けた業務高度化	■ 生産性や効率性の向上及び高度化を達成するための枠組みを整え、技術者一人当たりの売上を業界水準に引き上げる
6 マネジメントシステムの高度化	■ 戦略テーマに対する取り組みが推進・管理しやすくするためのマネジメントシステムを高度化させる
7 働き甲斐(組織・個人の成長)に繋がる育成・成長支援体制の強化	■ 資格取得の全面支援、新領域の研究等、組織・個人双方の成長に繋がる育成・成長支援体制を強化する
8 働きやすさに繋がる職場づくり	■ 働きやすさを実現するために必要な職場づくり(人事部の設立、採用強化、ウェルビーイング経営の高度化)等を行う

OECワークスピックアップ

国内外の上下水道施設の調査・計画・設計・更新を中心に、都市浸水対策、エネルギー活用などのコンサルティング、さらには災害対策支援など、豊富な実績を蓄積しています。

能登半島地震による災害復旧支援



石川県輪島市における被害調査

令和6年1月1日に発災した能登半島地震(最大震度7)によるライフラインの災害復旧に向けた支援活動として、当社は公益社団法人「全国上下水道コンサルタント協会」経由を含め、輪島市・珠洲市・白山市・新潟市において被害を受けた下水道施設の災害査定に従事し、被災地域の早急な生活基盤の復旧・復興に関わっています。

浸水対策に有効な新設雨水ポンプ場のBIM/CIMモデルを活用した設計



狭隘な民間工場敷地の借地を必要とする新設雨水ポンプ場(能力7.9m³/s)の設計にあたり、3D(BIM/CIM)モデルを活用した当社で初めての事例です。同モデル化により、対象施設と用地範囲などを可視化して、今後の工事や管理段階も含めた意思決定の円滑化・高度化等への効果が期待されます。(山口県下松市)

官民連携DBO方式による脱炭素志向型の下水道施設再構築事業(継続中)



当社参画の企業グループが官民連携手法(PPP)のDBO方式による下水道施設再構築業務を受注し、水処理施設更新の設計・施工と既存施設を含む各設備の維持管理を一体的に行い、汚水の安定的かつ継続的な処理、ライフサイクルコストの低減、長期的な維持管理に配慮した施設整備等による事業継続性の確保を目指します。(山口県周南市)

フィジー国における下水処理施設の能力増強計画



フィジー国の老朽化した下水処理施設

南太平洋のフィジー共和国は観光業を中心に経済発展を続けていますが、既存の下水道施設は老朽化が著しく、年々増加する人口や観光客に対応するための施設能力が不足し、美しい海の水質汚濁が懸念されています。こうした状況を改善するため、当社は現地コンサルタントとのJVプロポーザル提案によりフィジー国上下水道公社から受注し、既存下水道施設の能力増強化を計画しました。

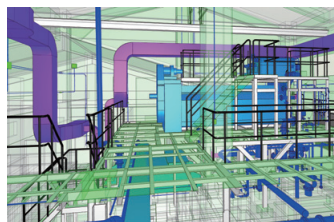
クラウド&リモートシステムによるデータ共有の円滑化



クラウド&リモート設備情報システム

国土交通省では、迅速な災害時調査への対応及びウォーター PPP導入や広域連携に向けたデータ共有の円滑化を目指し、各種台帳をクラウド化することを推進しています。当社は、ICTと上下水道に関する幅広い知見と技術力を駆使し、クラウドに対応した各種システムを開発・提供しています。また、データ更新やシステム運用サポートでもクラウドやリモートの活用により迅速なサービス提供とコスト削減を提案しています。

点群データからのBIM/CIMモデル構築への取り組み



点群データを活用した3次元モデル

下水道施設の改築更新においては現状把握が前提ですが、既存図面と異なることが多いため、当社では360度スキャンカメラによる点群データから、BIM/CIMモデルの構築を進めています。さらに、同モデルを活用した数量と概算工事費の算出や各種モデルのデータベース化についても研究開発を進めています。

OEC Circle (サークル)

～社内トークライブイベント～



2023年より新しく始まった社内トークライブイベント『OEC Circle (サークル)』(Microsoft Teamsを活用し全国の社員が双方向で参加できるライブイベント)。

トークライブに参加した社員一人一人が、「当社と当社社員との繋がりを意識して働いてほしい」「当社の先端を走る社員との繋がりを感ずる中でスキルアップしてほしい」との想いが込められています。

2024年も前年に引き続き、3回開催いたしました。その中で展開されたトークの内容をご紹介します。

OEC Circle企画リーダー：島田コーポレートクリエイティブ課長 (技術士) OEC Circle企画担当：田口社員

田口：2023年から始まりました OEC Circle。第4回目のテーマは、「新規開拓営業のモチベーション～実行する意欲と覚悟～」です。営業担当者による新規開拓営業に挑む心意気についてのトークが展開されました。

島田：営業担当である以上、受注目標を達成することももちろんですが、トークが展開される中で印象に残ったこととしては、「オリジナル設計という会社を知ってもらいたい、オリジナル設計の技術を知ってほしい」という想いが強いことでした。また、単なる会社や技術の紹介を行うのではなく、顧客に当社の技術力がよりよく伝わるように、事前準備を十分にして、顧客の課題に対して、当社が解決できる力があることを、自信をもって語っていくことを大切にしている営業担当の心意気が一番重要であると感じました。

田口：さらに、同じ営業目標に向かって挑戦する先輩社員と後輩社員の信頼関係も強く、遠慮がない関係性が構築されていることに力強さを感じました。続いて、第5回目のテーマは「業界をまたにかけて活躍するトップ社員から学ぶ多様な視点と価値観」と題して、下水処理施設の設計を担当する技術者によるトークが展開されました。

島田：技術担当者が対応する下水処理施設は、当然なが

ら処理すべき水量や処理方式も異なります。そのため、多様な視点から考える力を身につけておく必要があります。特に、下水処理施設の設計業務においては、土木担当、建築担当、機械担当、電気担当など様々な専門職のメンバーが一つの設計業務に携わります。各専門担当の意見が異なる場合もありますが、その中で、よりよい成果品を完成させるためにも、最も大切になってくるのが「工程管理」であり「最適解を見つけていくこと」です。数多くの設計経験がある社員が語る「気づく力」や「メンバーの動きを把握する力」は、当社の技術力の大切な要素であると考えます。

田口：技術担当者は、設計指針や法律など遵守しなければならない事項も当然ながら多いです。その中でも、経験豊かな技術者が語った、顧客にとって一番よい設計をすることを目標としているため「設計は自由である」と感じているとの言葉も印象的でした。

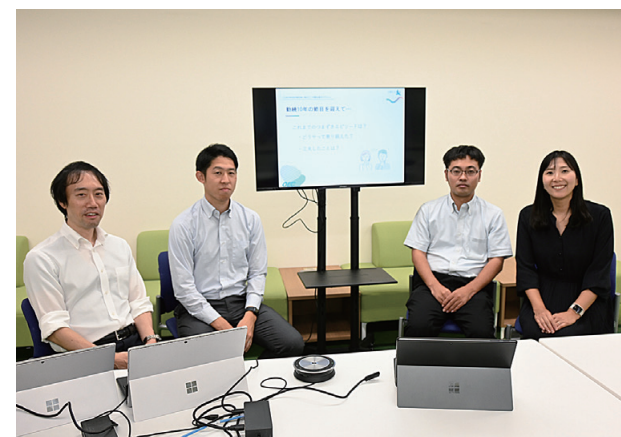
第6回目のテーマは「入社10年目の現在地～教えて！中堅社員のリアル～」と題して、当社の次世代のリーダーとして期待される技術担当社員によるトークが展開されました。

島田：入社してから10年ほど経つと、先輩の力に頼るのではなく自分で結論を出していく力が必要となってきます。顧客が抱える課題は多様であり難解で

す。過去の事例を真似るだけでは答えは導き出せません。最後までやり抜く力が試される時期だと思います。

田口：時には行き詰ってしまって、先輩社員を頼ることもあるとは思いますが、次は自分の力で最適解を導けるように、一つ一つの業務から学んだことを自分の力に変えようとする姿が印象的でした。

島田：OEC Circleは、Microsoft Teamsを活用して全国の社員を繋げるイベントとして開催を続けていきます。当社が1チームとして想いが一つになれる時、さらなる力が発揮できるものと信じています。今後も当社の社員にご期待ください。



左：島田課長

中：トークライブ参加者

右：田口社員

2024

- 1月
January
- 2月
February
- 3月
March
- 4月
April
- 5月
May
- 6月
June
- 7月
July
- 8月
August
- 9月
September
- 10月
October
- 11月
November
- 12月
December

3月 第62期定時株主総会

7月 管理監督者向けキャリア開発面談研修
“OEC Boost Seminar Vol.Ⅳ”開催

9月 中堅若手社員向けキャリアデザイン研修
“OEC Boost Seminar Vol.Ⅴ”開催

5月 当社HPリニューアル

10月 水循環ACTIVE企業に認証 

7月 下水道展'24東京 出展

11月 令和4年8月豪雨災害に際し、迅速な復旧作業に努めたとして日本下水道事業団より感謝状が授与

Pick up

下水道展'24東京 出展

2024年7月30日から8月2日まで東京ビッグサイトで開催された「下水道展'24東京」へ出展いたしました。

BIM/CIMへの挑戦、上下水道台帳システムの進化、3D都市モデルによる浸水マップなど当社のDX加速化プロジェクトの最新情報やウォーター PPP 導入可能性調査など多様な官民連携手法への取り組み事例を紹介しました。当社ブースへは約830名来場され、多くの反響をいただきました。



8月 当社技術者が日本下水道事業団
西日本本部長から表彰

12月 株式会社クラックスシステムの株式取得

Pick up

株式会社クラックスシステムの株式取得

株式会社クラックスシステムの株式を取得し新たにパートナーとして迎えることで、同社が有する自治体向けGISシステムや水道・電力・鉄道工事積算システムなど競争力の高い分野をさらに強化するとともに、これらの技術を活用して上下水道事業のDX化を加速し、インフラの維持管理における効率化・最適化の推進に繋がっていきます。





2024年 インタビュー掲載記事のご紹介

2024年も業界の枠を超えた各種メディアから取材依頼があり、インタビュー記事が掲載されました。ウェルビーイング経営や技術資格取得支援の取り組みなどが業界内外から注目され、菅社長自らもメッセージを発信しております。

当社HPにて記事を掲載しておりますので、ご覧ください。

掲載メディア代表例

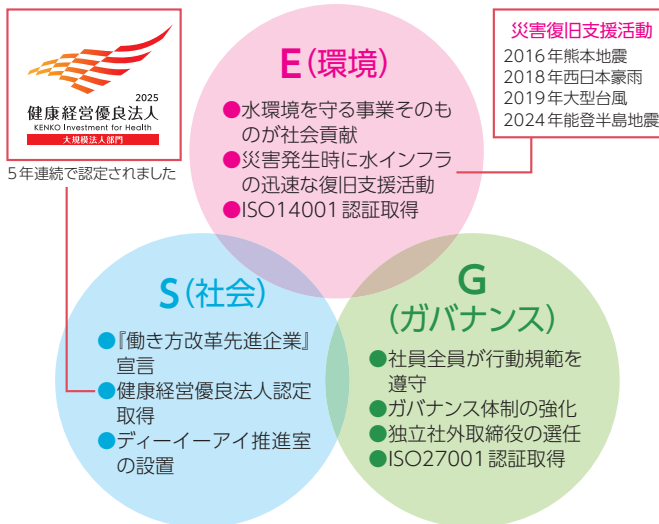
発行月	掲載メディア	タイトル
1月	ダイヤモンド・オンライン	水インフラの持続可能性を高めるため、「技術士」育成や社員のウェルビーイング向上に力を注ぐ
	日本下水道新聞	下水道経済界のトップが語る一年の計「DXを活用した健康増進」
	水道産業新聞	産業界トップ年頭所感「増進～DX活用による健康増進」
2月	日本下水道新聞	年頭挨拶「ウェアラブル端末活用で健康増進」
	日本下水道新聞 / 日本水道新聞	DXの現在地から見つめる未来 コンサルタントが描くデジタル化時代の上下水「DXが実現する『新たな業務プロセス』」
3月	日本下水道新聞	コンサルに聞く～カスタマネ計画支援のポイント「求められる管路マネジメント～ヒト・モノ・カネ+情報～」
8月	日本下水道新聞	浸水対策特集 流域治水実現へ コンサルタント各社の提案「浸水に備える自治体のBCPの有効性を考える」
	日本下水道新聞	コンサルタントに聞く 防災・減災対策の要点「液状化要因の情報共有による耐震化へ」
9月	日本下水道新聞 / 日本水道新聞	キャリア支援へ自己理解を促し OEC中堅若手社員向け研修会開催
11月	水道産業新聞	上下水道事業のDX特集「クラウド&リモートでシステム運用をサポート」

掲載記事のまとめQRコード
(当社リクルートページ中ほどをご覧ください)



ESGへの取り組み

当社は、環境コンサルタントとして水・緑・環境を守ることを使命としております。さらなる企業価値向上・社会的使命を果たすために、ESG課題への積極的な取り組みを進めてまいります。



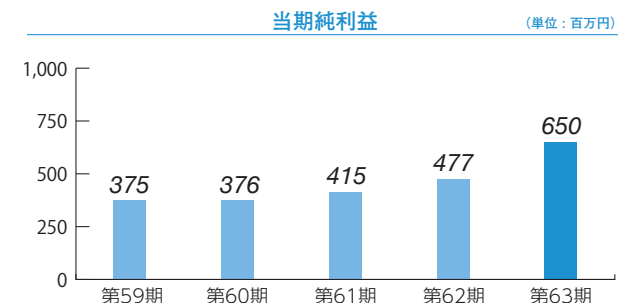
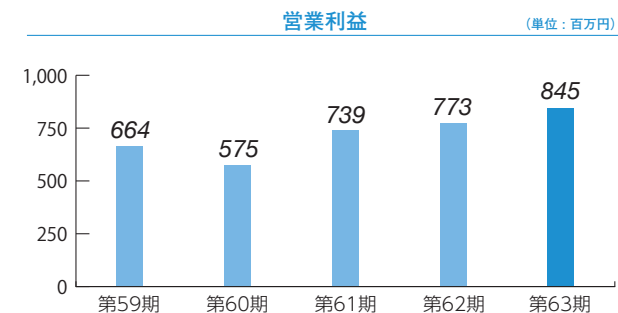
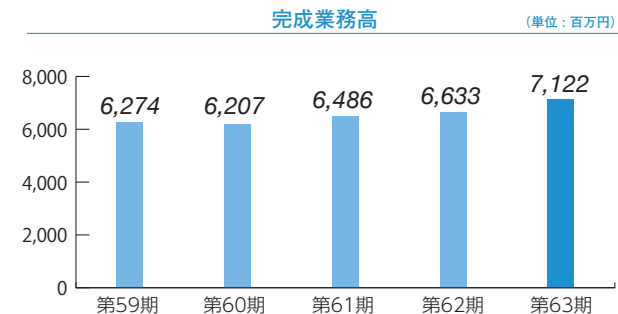
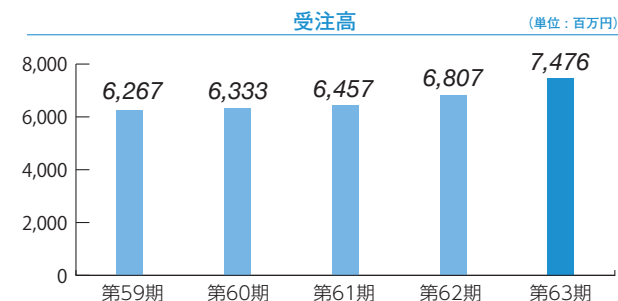
表紙写真の紹介

当社では、「水・緑・環境」をテーマとして、社員が自ら撮影した写真を投稿する「OECフォトコンテスト」を2016年12月から毎年実施。水や緑などの自然環境、仕事に取り組む様子、当社が設計した施設を対象としたものなど多くの写真が投稿されています。集まった写真はどれも水環境コンサルタントとしての使命と誇りを感じられるものばかり。

当期の表紙で利用した写真は、2024年12月に実施した「OECフォトコンテスト」応募作品。富山県朝日町の観光名所「舟川春の四重奏」を撮影したものです。チューリップ、菜の花、さくら、残雪の北アルプス朝日岳の四色のコントラストに感動を覚えながら撮影した作品です。



財務ハイライト



会社概要

社名 オリジナル設計株式会社
本店所在地 〒151-0062
東京都渋谷区元代々木町30番13号
TEL 03-6757-8800 (代表)
設立 昭和37年1月23日
代表者 代表取締役社長 菅 伸彦
資本金 10億9,300万円
従業員数 392名
加入協会等 (公社)全国上下水道コンサルタント協会
(一社)建設コンサルタンツ協会
(一社)日本水道工業団体連合会
(一社)日本アセットマネジメント協会
(公社)日本水道協会
(公社)日本下水道協会
(一社)管路診断コンサルタント協会
(公社)日本下水道管路管理業協会
(一社)持続可能な社会のための日本下水道産業連合会
(一社)日本下水汚泥資源化協会 他

役員 (2025年3月26日現在)

代表取締役社長 菅 伸彦
取締役 梶 川 努
取締役 牧 瀬 統
取締役 吉 良 薫
取締役 大 東 達也
社外取締役 上 符 勝 弘
常勤監査役 永 井 周
監査役 岡 田 義 明
監査役 宮 原 晃 樹

第三者認証

プライバシーマーク：第10840388
アセットマネジメントシステム ISO55001：MSA-AS-11
品質マネジメントシステム ISO9001：MSA-QS-388
環境マネジメントシステム ISO14001
(本社・コンサルティング三部)：MSA-ES-1223
情報セキュリティマネジメントシステム ISO27001
(DX推進部・コンサルティング三部)：MSA-IS-131
女性活躍推進企業「えるぼし」
健康経営優良法人2025 (大規模法人部門)
水循環ACTIVE企業

OEC オリジナル設計株式会社
Original Engineering Consultants Co., Ltd.
〒151-0062 東京都渋谷区元代々木町30番13号
TEL 03-6757-8800 (代表)

(2024年12月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	19,911,000株
発行済株式の総数	7,796,800株
株主数	1,823名

大株主

株主名	持株数(千株)	議決権比率(%)
株式会社東京スペース	2,023	33.68
株式会社UHPartners2	546	9.09
光通信株式会社	446	7.42
大関 淑子	258	4.29
CACEIS BK ES IICS CLIENTS	163	2.72
株式会社UHPartners3	152	2.53
高島 俊文	145	2.42
株式会社エスアイエル	130	2.16
株式会社日本カストディ銀行(信託E口)	97	1.62
今井 正利	94	1.56

(注) 1. 上記のほか、自己株式が1,786千株あります。
2. 議決権比率は自己株式を控除して計算しております。
3. 持株数は表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

ホームページのご案内



当社のホームページでは、企業最新情報や財務情報を紹介しております。ぜひご覧ください。

オリジナル設計

検索

<https://www.oec-solution.co.jp>

「オリジナル設計プレミアム優待倶楽部」について

株主優待制度の内容

2025年以降、毎年6月末日現在、保有する株式数・保有期間に応じて、8月下旬に株主優待ポイントを下記の通り進呈いたします。ポイントは、「オリジナル設計プレミアム優待倶楽部」サイトにおいてポイント数に応じて商品と交換、または他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算可能な「WILLSCoin」と交換できます。

株主優待ポイント表(1ポイント=約1円)

保有株式数	優待ポイント	
	初年度	1年以上継続保有
400株~499株	5,000ポイント	5,500ポイント
500株~699株	8,000ポイント	8,800ポイント
700株~1,999株	12,000ポイント	13,200ポイント
2,000株~9,999株	35,000ポイント	38,500ポイント
10,000株以上	40,000ポイント	44,000ポイント

詳しくは、
オリジナル設計プレミアム優待倶楽部サイト
<https://oec-solution.premium-yutaiclub.jp>
をご覧ください。

株主メモ

事業年度 1月1日~12月31日
期末配当金受領株主確定日 12月31日
中間配当金受領株主確定日 6月30日
定時株主総会 毎年3月
株主名簿管理人 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
電話 0120-288-324 (フリーダイヤル)

上場証券取引所 東京証券取引所
公告の方法 電子公告により行う
公告掲載URL
<https://www.oec-solution.co.jp/ir/koukoku.html>

(ただし、電子公告によることが出来ない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。
- 未受領の配当金につきましては、みずほ信託銀行本支店でお支払いいたします。
- 特別口座に関する各種お手続きにつきましては、みずほ信託銀行にお問合せください。

UD
FONT

見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。

