



2023年6月28日

各位

会社名 アマテイ株式会社
 代表者名 代表取締役社長 佐藤 亮
 (コード：5952 東証スタンダード)
 問合せ先 取締役経営管理本部長
 川上剛司(TEL06-6411-1236)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2022年4月に実施された株式会社東京証券取引所（以下「東京証券取引所」）の市場区分再編に関して、移行基準日（2021年6月30日）時点においてスタンダード市場に求められる上場維持基準を充たしていなかった為、スタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出すると共に、2021年11月11日付で「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」として開示しております。

今般、2023年3月31日時点における計画の進捗状況等について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および計画期間

当社の2023年3月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含めて下表の通りとなっており、「流通株式時価総額」のみ引き続き基準を充たしていない状況です。

当社といたしましては、基準充足に向けて、2021年11月10日に公表いたしました中期経営計画『Next stage 2024～新なる挑戦～』の最終年度となる2024年度末までに全要件を充たすべく、各種の取り組みを順次進めているところであります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況	移行基準日時点 (2021年6月30日) (注)	2,691人	55,160単位	9.3億円	44.7%
	2023年3月31日 時点(注)	2,684人	64,826単位	7.7億円	52.6%
上場維持基準		400人以上	2,000単位	10億円	25%
2023年3月末時点の適合状況		適合	適合	不適合	適合
当社の計画書に記載した 計画期間				2025年 3月末	

(注) 東京証券取引所が2023年3月31日時点で把握している当社の株式等の分布状況等をもとに算出したものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況および評価（2022年4月～2023年3月）

当社は、2021年11月10日に中期経営計画『Next stage 2024～新なる挑戦～』を策定・公表（http://www.amatei.co.jp/investors_cat/ir_news/）、その実現に向けて具体的な施策を公表しております。

その中で（1）もの作り体質強化（2）販売・マーケティング戦略実施（3）社会的課題の解消へ向けた貢献を重点施策として取り組んでいます。

「適合に向けた計画書」内に記載の以下取り組みとコーポレート・ガバナンス体制の更なる強化を進めながら、積極的なIR活動を通じて流通株式時価総額を引き上げ、上場維持基準に適合することを目指して活動しております。

また、主要株主に保有株式の一部を株式市場にて売却して頂くことで、市場における流通株式数の増加という施策も講じて参りました。

収益力の向上は着実に進んでおり、時価総額の要件を充たすことができる素地は整いつつあるものと捉えています。

経営課題への適切な対処による収益力の改善

収益性の向上 <ul style="list-style-type: none">・ 高機能新製品の市場浸透・ 適正プロダクトミックスの確立	生産性の向上 <ul style="list-style-type: none">・ 時間当たり生産量の増加・ 自動化・無人稼働の推進・ 品種集約・統廃合の実施
資産の有効活用 <ul style="list-style-type: none">・ ブランド価値の向上・ 遊休資産の圧縮	コスト削減 <ul style="list-style-type: none">・ 有利子負債削減による金融コスト減少・ 拠点集約や省力化投資による固定費の削減

(1) 収益性の向上

建設・梱包向の収益力改善が顕著であり、販売価格の改定効果によって約9億円の増収、中期経営計画の目標連結売上高55億円に対して、2022年度実績は54億円に達しています。

また同目標連結営業利益1.6億円に対しては、下記(2)～(4)の改善効果も加えて2022年度実績1.6億円、同目標連結当期利益1億円に対しては、2022年度実績0.8億円と好調に目標値の達成に向けて着実に進捗しております。

連結ROEに関しては、目標7%に対して、2022年度実績は6.5%となっています。

なお、事業別の状況は以下の通りとなります。

- ① 建設・梱包向の事業において、販売価格の適正化を推進し収益を大幅に改善いたしました。また、環境ニーズに適應する当社オリジナルブランドの新製品が、大手ユーザーに本格的に採用され始めました。今後の収益の柱となるものと期待しております。
- ② 電気・輸送機器向の事業では、EVを中心とした自動車電動化の流れの中、自動車メーカー向けの特種締結ねじの販売が急速に拡大しています。電動化や自動運転化の傾向は益々加速すると見られており、本事業は今後も更なる成長が見込まれます。

(2) 生産性の向上

製造ラインの省人化や設備の無人稼働などにより単位人員当たりの生産量が増加し生産性が向上しています。

(3) 資産の有効活用

保有資産の選別を実施し、遊休資産の売却処分を実行しました。

(4) コスト削減

- ① 本社管理機能の再編・営業拠点の集約等を通じて管理費の大幅削減を実施しています。
- ② 本社工場で生産する製品群の見直しや品種統合を推進し、効率的な製販体制に移行しているところであります。

3. 上場維持基準に適合していない項目に対する今後の課題と取り組み内容

(1) 基本方針

当社は、「企業価値の最大化を目指した経営の実践」を目標に、持続的な成長に資する施策を迅速・果断に推進することにより、引き続きスタンダード市場上場維持基準への適合を目指して参ります。また、経営環境の変化に柔軟に対応すべく迅速な経営判断を実施できる体制を確保すると共に、コンプライアンスの徹底やリスク管理体制の強化等を推し進め、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図って参ります。

(2) 課題と取り組み内容

当社は、基準以上の株主数や流通株式数等を確保しながらも「流通株式時価総額」が、なお基準に到達していないという結果に対し、流通株式数の増加のため主要株主が保有株式の一部を売却した影響はあったものの、一時的に『上昇した株価』が安定的に持続しない要因を「スタンダード市場の求める業績水準に到達できていないと判断されていること」、「情報発信力の不足により当社認知度が低いこと」と考えており、更なる生産性向上や棚卸資産圧縮等による収益基盤の強化、高付加価値オリジナル製品の開発・拡販、新規事業への取り組み等々、企業価値向上に向けた各種施策を着実に進めていくこと、および、HP・SNSでの活動状況報告や投資家との積極的対話等 IR 活動の活性化を通じて当社への理解と認知度を向上させることによって東京証券取引所の定める基準への適合を目指して参ります。

以 上