

2023年3月31日

各位

会社名 日本パワーファスニング株式会社
代表者名 代表取締役社長 安田 正利
(コード番号: 5950 東証スタンダード)
問合せ先 経理部長 金岡 伸郎
(電話番号 072-789-9700)

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、2021年9月10日に、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を提出し、その内容について開示しております。2022年12月31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への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年12月31日時点(基準日)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以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。

また、当初の計画書に記載した計画期間は2023年12月期としておりましたが、後述の「2.計画期間変更の理由」に記載のとおり2025年12月期までの計画期間に変更し、上場維持基準を充たすために各種取組を引き続き進めてまいります。

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額(億円)	流通株式比率 (%)
当社の 適合状況 及び その推移	移行基準日時点 (2021年6月30日)	3,289人	69,057単位	8.8億円	36.9%
	2022年12月31日 時点	3,478人	62,609単位	7.7億円	33.5%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
計画書に記載の項目					
当初の計画書に記載した計画期間				2023年12月期	
変更後の計画期間				2025年12月期	

当社の適合状況は、東証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. 計画期間変更の理由

計画期間については、「経営改革プラン」(2020年12月期~2022年12月期:2020年2月12日公表)の達成結果が反映される2023年12月期としておりました。当社は2021年12月期において「経営改革プラン」の最大の経営課題であった中国事業からの撤退を完了するとともに、事業構造の転換及び徹底した経費削減により4期ぶりに赤字から脱却し、2022年度12月期においても引き続き黒字を計上しました。しかしながら2022年上半期以降、原材料やエネルギーコストの度重な

る上昇や急激な円安による輸入製品価格の上昇等が利益を圧迫することとなり、「経営改革プラン」で示した計画業績を下回りました。当社は、斯かる事業環境の変化は続き対応に相応の時間を要するとの認識の下、後述の「4.これまでの状況を踏まえた今後の課題と取組み内容」に記載の取組を実践していくことによる収益向上の効果は2024年12月期以降となると見込んでおり、新たな計画期間を2025年12月期に変更したものであります。

3. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価（2021年10月～2022年12月）

当社は2019年8月に事業提携契約を締結したアドバンテッジアドバイザーズ株式会社の支援のもと2020年2月に3か年の「経営改革プラン」を作成し、以下の施策を推進してまいりました。取組の実施状況及び評価は以下のとおりです。

・中国事業からの撤退

2021年12月に中国連結子会社の持分譲渡を完遂し、赤字が続いていた中国事業から事業撤退いたしました。

・徹底したコスト削減

事業再構築に伴う人材再編成（早期退職者募集等）や本社移転等により、徹底したコスト削減に努めました。また生産体制の再編成等生産の合理化を進めてまいりましたが、2022年12月期においては再編成の過程で生産高が一時的に減少し利益を圧迫いたしました。2023年12月期以降に再編成の効果が表れると見込んでおります。

・一般建築市場向けへの事業シフトによる収益改善

低採算品の整理を進めるとともに、売上構成を利益率の低い住宅市場向けから相対的に利益率の高い一般建築市場向けへシフトし収益改善を図っておりますが、拡販や新規先へのスペックインが計画を下回りました。また、新型ガスツール等施工現場の課題に対応した新製品を投入し拡販を進めておりますが、建築資材の高騰による物件の施工見直しや延期の影響等により売上は計画を下回りました。また新製品の開発や新市場への拡販に課題を残しました。

・財務体質の健全化

不採算事業であった中国連結子会社の持分を譲渡するとともに、賃貸用不動産、政策投資株式等のノンコア資産の圧縮を進め借入金を削減したことにより、2022年12月末の連結ベースの有利子負債は2020年12月末に比べ、10億円削減いたしました。

また、2022年12月末の連結自己資本比率は43.2%となり、2020年12月末の19.0%から大幅に改善いたしました。

上記施策の結果、2020年度までの3期連続の赤字からの脱却を果たし、2021年12月期及び2022年度12月期と2期連続で黒字を計上し配当を実施いたしました。経営改革プランで掲げた業績計画を下回り、「流通株式時価総額」の上場維持基準を充たす株価上昇を達成するに至らなかったと認識しております。

経営改革プラン実績（連結）

（単位：百万円）

	2020年度		2021年度		2022年度	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	6,510	5,309	6,800	5,331	7,000	5,354
営業利益	60	146	150	93	200	85
当期純利益	0	322	70	2,138	100	40

4. これまでの状況を踏まえた今後の課題と取り組み内容

「流通株式時価総額」の構成要素である株価の向上と流通株式数の増加が課題であり、株主様及び投資家様の求める業績水準に達していないことが主な要因であると考えております。当社は、低収益体質からの脱却を経営の重要な課題と捉え、以下の取り組みを推進してまいります。

・収益性の向上

手薄であった首都圏を中心に販売体制をさらに強化、マーケティングチャネルの整備等の施策により、新規顧客の開拓を進めるとともに、既存顧客への提案販売力強化や販売アイテム数の増加を図ってまいります。また、トータルファスニングメーカーとして、営業、技術、生産部門の連携を密に行い、顧客ニーズを適切に把握・共有することで提案営業力、製品開発力、スピーディな問題解決力を発揮し、高付加価値製品の拡販に努めてまいります。

・生産性の向上

2022年12月期より取り組んできた生産体制の再編成により、生産効率のアップを図るとともに、高採算品・高付加価値品への転換や品種の統合を進め、原価低減に努めてまいります。

・開発・品質体制の強化

新製品開発・改良及び新用途の開発に注力してまいります。建設用締結工具（ツール）の分野では施工現場における省人化・省力化等の市場ニーズを重視した開発・改良を進め、建築用ファスナー（アンカー・ねじ類）の分野では更なる耐久性・施工性の高い製品の開発に努めてまいります。また、品質管理体制を強化し、顧客に安心して利用いただくために製品の性能維持に努めてまいります。

・脱炭素社会への対応

工場において太陽光発電エネルギーの積極的活用やエネルギー消費を意識した生産効率の見直しなど、温室効果ガスの排出削減に向けて取り組んでまいります。

・流通株式数の拡大

流通株式数の増加に寄与するあらゆる施策を検討の上、最適な施策に取り組んでまいります。

上記施策を進めることにより、「流通株式時価総額基準」への適合を図ってまいります。

以上