



2021年12月14日

各 位

会 社 名 愛知時計電機株式会社
代表者名 代表取締役社長 星加 俊之
(コード：7723、東証・名証第一部)
問合せ先 取締役管理本部長 杉野 和記
(TEL. 052-661-5151)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（以下「計画書」）を作成しましたので、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及び計画期間

当社の移行基準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、以下のとおりとなっており、1日平均売買代金（以下「売買代金」）については上場維持基準を充たしておりません。当社は、売買代金に関し、2022年12月31日には上場維持基準を全て充たすために各種取組を進めてまいります。

	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	26,125 単位	112 億円	50.8%	0.09 億円
上場維持基準	20,000 単位以上	100 億円以上	35.0%以上	0.20 億円以上
計画書に記載の項目	—	—	—	○

※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. 上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組内容

上場維持基準の適合に向けた当社取組みの基本方針としては、当社株式価値の向上及び流通株式の増加により、1日平均売買代金0.20億円以上の達成を目指しております。

上場維持基準の適合課題として、当社は株式価値の向上に対し業績拡大及び市場認知度の向上、並びに流通株式の増加が必要であると判断しております。

(1) 株式価値の向上への取組内容

業績拡大として、当社は、2021年度から2023年度の3年間を実施期間とした「中期経営計画2023」を既に発表しております。当社グループのミッションである「信頼・創造・奉仕の企業理念のもと、スマート社会に貢献するテクノロジーを磨き、お客さまに新しい価値を創造し、提供し続けることで社会に貢献する。」の実現を目指し、「市場拡大、事業領域拡大へのチャレンジ」、「基盤事業分野の競争力向上と収益向上」、「経営力の強化」を基本戦略として取組み、2023年度連結売上高495億円、連結経常利益39億円の達成を目指してまいります。

「中期経営計画2023」の詳細につきましては、計画書別紙をご参照ください。

市場認知度の向上として、IRイベントの継続的な参加に加え、個人投資家のみなさまに向けた会社説明会の開催、自社HPをIRの場として活用し投資家のみなさまに向けた当社事業の取組事例のPR実施、及び2022年内にCG報告書及び会社説明等のIR資料の英語による開示を通し国内外の投資家のみなさまへの積極的なIR活動等も検討し実行してまいります。

(2) 流通株式の増加への取組内容

流通株式の増加として、事業関係維持強化又は長期的経営戦略遂行のため保有に資するか等の見直しを行い、適正な政策保有株式の在り方について関係者と協議を進め、適切な施策を検討し実行してまいります。

計画の達成はもちろんのこと、可能な限り前倒しして完遂することにより、投資家のみなさまの期待にお応えし上場維持基準を達成してまいります。

以上

中期経営計画2023

2021年度～2023年度

2021年5月

 愛知時計電機株式会社

1. 中期経営計画2020の振り返り

1) 計画対実績-----	2
2) 実績に関する評価・分析-----	2

2. 中期経営計画2023

1) 経営環境分析-----	4
2) 中期経営計画2023について-----	5
3) 数値目標-----	6
4) 基本戦略と重点施策-----	7
5) 重点施策-----	8
6) 投資計画-----	13
7) SDGsへの貢献-----	14

1. 中期経営計画2020の振り返り

1) 計画と実績

単位：億円

	2019年3月期		2020年3月期		2021年3月期	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	474	467	489	481	480	462
経常利益	39	38	41	32	41	32
当期純利益	27	28	28	23	28	29
ROA (ROE)	5.3% (9.6%)	5.4% (10.1%)	5.5% (9.2%)	4.5% (7.9%)	5.5% (8.6%)	5.5% (9.3%)

2) 実績に関する評価・分析

期 間	内 容
2019年3月期	海外向けガスメーターの需要増加はあったものの、自然災害の影響による計装分野の減少により、売上高は計画を下回った。一方、利益は計画達成となった。
2020年3月期	米中貿易摩擦を要因とする海外分野の需要減、国内水道分野の競争激化により、売上・利益とも計画未達となった。
2021年3月期	海外分野が想定を下回ったこと、国内水道分野の競争が激化したことから、家庭用プロパンガスメーターの需要減を補えず、売上・利益とも計画未達となった。しかしながら、新しい通信技術を活用した計測データの配信サービスが家庭用プロパンガスメーター分野で成長し、今後の拡大が期待できる状況となった。なお、当期純利益は株式の売却益があり、計画達成となった。

2. 中期経営計画2023

1) 経営環境分析

当社を取り巻く環境



2) 中期経営計画2023について

ミッション

信頼・創造・奉仕の企業理念のもと、スマート社会に貢献するテクノロジーを磨き、お客さまに新しい価値を創造し、提供し続けることで社会に貢献する。

ビジョン

「はかる技術」「IoT技術」「ソリューション」をキーワードとしたお客様価値を追求し、新しいシステムやサービスを提供する。

海外市場に向けた取り組みは、よりレスポンスを高めて継続し、世界に当社商品・技術を拡げていく。

企業活動におけるESG（環境・社会・企業統治）を尊重し、社会に信頼される企業となる。

基本戦略

- ① 市場の拡大、事業領域拡大へのチャレンジ
- ② 基盤事業分野の競争力向上と収益向上
- ③ 経営力の強化

3) 数值計画

単位：億円

	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
売上高	467	477	495
経常利益	35	37	39
当期純利益	25	26	27
ROA	4.6%	4.9%	5.1%

4) 基本戦略と重点施策

① 市場の拡大、事業領域拡大へのチャレンジ

重点施策

- 1 商品のスマート化促進とデータ配信サービスの拡大
- 2 海外市場向け商品競争力の強化とパートナーとの関係強化
- 3 公共施設向けセンサー・システムの販売・施工・メンテナンス力の強化

② 基盤事業分野の競争力向上と収益向上

重点施策

- 1 価格競争力の向上
- 2 お客さま満足度の向上
- 3 スマートメーターの生産対応

③ 経営力の強化

重点施策

- 1 スタッフ部門の生産性向上
- 2 全体最適のグループ経営
- 3 企業価値向上

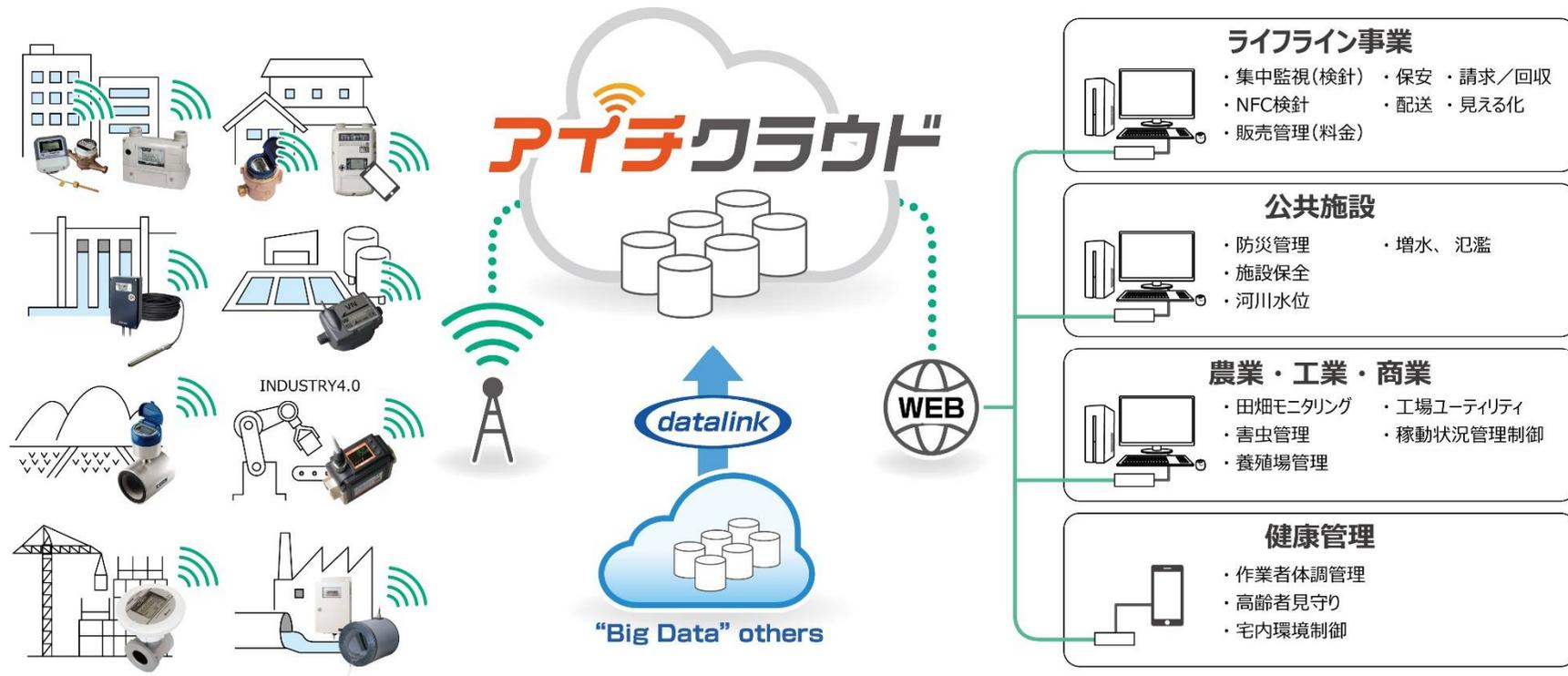
5) 重点施策

基本戦略① 市場の拡大、事業領域拡大へのチャレンジ



1 商品のスマート化促進とデータ配信サービスの拡大

LPWA通信技術※をはじめとしたIoT技術を活用し、ガス、水道メーターなど、当社が市場に送り出している様々な計測器のスマート化を促進し、計測データを活用する「アイチクラウド」データ配信サービスの拡大を目指す。



※LPWA通信技術：Low Power Wide Areaの略語であり、低消費電力で広域な無線通信を可能とする技術の総称

5) 重点施策

基本戦略① 市場の拡大、事業領域拡大へのチャレンジ



2 海外市場向け商品競争力の強化とパートナーとの関係強化

- ・海外市場向け商品の競争力を強化し、中国・ASEAN地域でのガス、水道メーターの販売を拡大する。
- ・新型コロナウイルス感染症による活動制限の継続が懸念される中においても、販売パートナーとの関係強化を図ることで、スマートメーター、流量センサーの販売拡大を目指す。



5) 重点施策

基本戦略① 市場の拡大、事業領域拡大へのチャレンジ



3 公共施設向けセンサー・システムの販売・施工・メンテナンス力の強化

上下水道施設、農工業用水施設など公共事業体の施設向けに、流量計・水位計などのセンサー販売と、監視制御装置等システム販売の拡大を図る。更に、これに伴う工事やメンテナンス要員の増強と、教育によるレベルアップを行い、提案力向上と受託範囲の拡大を目指す。

ダム監視・制御システム

監視制御システム

小水力発電施設

農水電磁流量計

水位計

通信端末

業務支援システム

The complex block features a central 3D illustration of a city with a river, a dam, and various buildings, with a worker character pointing towards it. Surrounding this are several labeled images: a dam, a control room, a small hydroelectric power plant, a farmer with produce, a magnetic flowmeter, a water level gauge, a communication terminal, and a business support system interface.

5) 重点施策

基本戦略② 基盤事業分野の競争力向上と収益向上



価格競争力の向上



ガス・水道メーターの最適化生産を追求し、収益を向上させる。

お客様満足度の向上



自動化・デジタル化を推進し、QCDを向上させる。

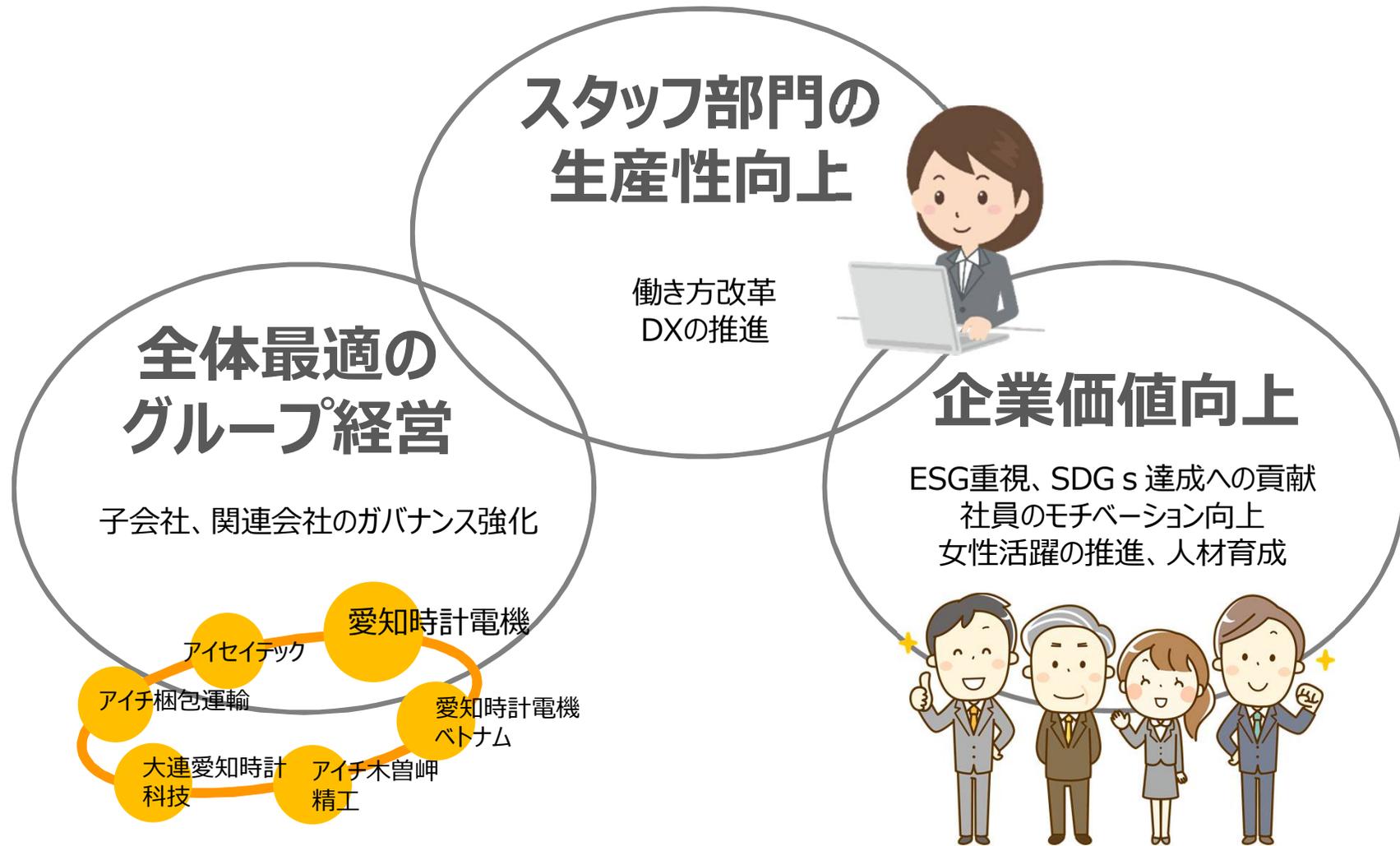
スマートメーターの生産対応



スマートに変化する商品をより高い品質でお客様に提供する。

5) 重点施策

基本戦略③ 経営力の強化



6) 投資計画

研究開発投資

- ・データ配信サービスコンテンツ開発
- ・スマートメーターを中心とした商品開発

2021~2023年度3年間の累計

50億円

設備投資

- ・スマートメーター生産を中心とした製造設備
- ・BCP対応
- ・省エネルギー対応

2021~2023年度3年間の累計

50億円

7) SDGsへの貢献

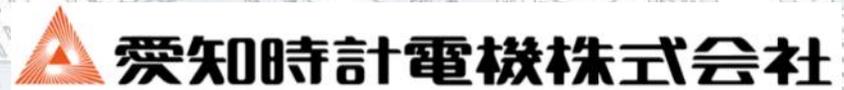
事業活動での取り組み

ソリューション	内容	関連するSDGs
住宅・集合住宅向け	水道・ガスメーターにより、安心・安全な生活環境づくりに貢献	
ビル・商業施設向け	水・ガス・熱量等の計測システムの提供により、エネルギーネットワークの構築に貢献	
工場向け	エネルギー管理や設備故障の未然防止に貢献	
公共施設向け	上下水道、農工業用水施設のシステム提供および施工により、住みやすい街づくりに貢献	

CSR活動での取り組み

ソリューション	内容	関連するSDGs
環境保全	環境に配慮した製品開発、3R(リデュース、リユース、リサイクル)に対応した事業活動、CO2の削減の実施	
社会貢献	地域住民との避難訓練、学生の職場体験受け入れ、本社周辺の清掃活動実施	
安全衛生	従業員が心身ともに健康で、持てる力を十分に発揮できる安全で活気あふれる職場環境の実現	
人材育成	従業員のキャリア形成や能力開発の機会提供、ワーク・ライフ・バランスの実現	

愛知時計電機グループは事業活動を通じてSDGsの達成に貢献していきます。



＜免責事項＞

本資料に記載されている業績見通しなどの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報や合理的であると判断した一定の前提に基づくものであり、様々な要因により実際の業績などが大きく異なる可能性があります。