



2021年10月13日

各 位

会社名 株式会社小田原機器
代表者名 代表取締役社長 丸山 明義
(コード番号: 7314)
問合せ先 常務取締役管理部長 佐藤 健一
TEL 0465-23-0121

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書について

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、本日スタンダード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」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および計画期間

当社の移行基準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、以下のとおりとなっております。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。当社は、後述の施策を実施することで流通株式時価総額に関し、上場維持基準を充たす所存です。

なお、計画期間は「中期経営計画2025」(2020年12月期～2025年12月期)の成果が反映される2026年12月期といたします。

※「中期経営計画2025」は、2019年12月期決算説明会資料19～26頁をご参照ください。
https://ssl4.eir-parts.net/doc/7314/ir_material_for_fiscal_ym/70120/00.pdf

	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)	1,319人	14,604単位	825,260,753円	46.9%
上場維持基準	400人	2,000単位	1,000,000,000円	25.0%
計画書に記載の項目			○	

※ 当社の適合状況は、東証が移行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、課題および取組み内容

スタンダード市場上場維持基準の充足に向けた流通株式時価総額の上昇のためには、企業価値の向上が必要であると考えています。企業価値を構成する要素は様々ですが、当社の最重要課題は、持続的な成長であることを「中期経営計画 2025」（以下、中計という）において定め、2020年12月期より、以下の経営施策を実行しています。

1. 成長事業の創出

当社は、バス市場向けの運賃収受システムを中心に事業を拡大してまいりました。しかし、同市場の成熟度が高まっていることや、今般の新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、2019年12月期の首都圏 IC カード化をピークに、従来型の運賃箱を主体とする事業だけでは、持続的に成長することは難しいと認識しています。

一方、近年の DX (Digital Transformation) による社会と市場の大きな変化を、当社は新たな事業機会と捉えて、成長事業の創出に取り組んでいます。

① キャッシュレス決済事業の強化と加速

我が国のライフスタイルにおいても、かつての現金決済主体からクレジット決済等のキャッシュレス化が着実に拡大しています。当社が事業領域としているバス市場においても、バス利用客様の利便性向上はもちろんのこと、新型コロナウイルス感染症予防等を目的に、タッチ決済や QR 決済が黎明期を迎えています。2020年7月、茨城交通様の運行する高速バスの車内において導入された「日本初！Visa のタッチ決済」において、当社がキャッシュレス運賃収受システム（当社商品名 SELF）をご提供して以降、キャッシュレス決済ニーズの拡がりに様々な形で貢献しています。今後は、キャッシュレス決済に関連する品揃えやアプリケーションを強化することで、事業者様の経営課題に対するソリューション提案の幅を広げてまいります。

② データサービスの事業化

日本においては、MaaS (Mobility as a Service : あらゆる公共交通機関を IT 技術を用いてシームレスに結びつけ、人々が効率的・便利に移動できる) の商用化・普及に向けた実証実験が全国各地で行われています。MaaS は、社会インフラのあり方を大きく変革するものですが、当社は移動そのものの効率化ではなく、人々の移動を通じて得られる多彩なバスの利用データを集約・価値化することで移動需要の予測や運行計画の最適化等、事業者様の経営効率向上ニーズに着眼したデータサービスの事業化（当社商品名 ONE）を構想しています。少子高齢化が加速する一方、自家用車によらない移動手段や医療の提供等、地域住民の生活水準を一定程度に維持しなければならないという、待ったなしの社会的課題にソリューションを提供してまいります。

2. 継続的な成長投資の実行

成長事業を創出するためには、継続的に R&D 等の成長投資を実行しなければなりません。中計では、年度売上高比率で 3%~5%を目安にした R&D 投資を計画しており、社会や市場の変化を踏まえた技術力と商品力の強化に取り組んでいます。

そのためにも売上高総利益率の向上にこだわって、成長投資の確保に努めてまいります。

① 売上高総利益率の向上

売上高総利益率は企業競争力の源泉と位置付け、毎年 0.5%以上の向上を計画しています。具体的には、製造固定費効率の向上や金型化の拡大による変動費削減等に取り組むことで2020年12月期は26.1%（前期比+0.9p）を達成し、2021年12月期も29.8%（前期比+3.8p）を予想しています。売上高総利益率は、年度ごとの出荷商品構成によって影響を受けますが、中計の最終年度である2025年12月期は30%水準の確保

を目標としています。

② 「小田原機器グループ技術ビジョン 2025」に基づく R&D 投資の実行

当社は、中期技術戦略と位置付けた「小田原機器グループ技術ビジョン 2025」に基づいて R&D 投資を実行しています。具体的には、「基本技術戦略（センシング技術）」によってバス市場向け運賃収受システムの競争力強化に取り組んでいます。同時に、「拡張技術戦略（コミュニケーション技術）」によって、社会や市場の変化に伴って顕在化しつつある新たなニーズを踏まえて、クラウドやデータサイエンス技術等を強化しています。

上記の経営施策を実行することで、2020 年 12 月期から 2021 年 12 月期にかけて、キャッシュレス決済事業が着実に進捗する等、成長事業の創出には一定の成果が得られる見通しです。

今後とも経営環境の変化を踏まえて中計をローリングしながら、年次の短期経営計画で KPI（重要業績評価指標）を設定することで、持続的な成長の確からしさを高めてまいります。これらの取組みによって、中計の最終年度である 2025 年 12 月期には、売上高 75 億円（2020 年 12 月期比+27.2 億円）、営業利益は 8 億円（2020 年 12 月期比+6.2 億円）、営業利益率は 10.7%（2020 年 12 月期比+6.8p）の実現を目指し、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