



2021年11月4日

会社名 エンシュウ株式会社
代表者名 代表取締役社長
社長執行役員 山下 晴央
(コード：6218 東証第1部)
問合せ先 管理本部
経営管理部長 大野 裕哉
(TEL. 053-447-2111)

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流通株式時価総額、1日平均売買代金については基準を充たしておりません。当社は、不適合2項目に関して、後述の施策を実施することで上場維持基準を充たす所存です。なお、計画期間につきましては、中期経営計画(2022年3月期～2026年3月期)が終了する2026年3月期と致します。

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (百万円)
当社の状況 (移行基準日時点)	39,251	3,545	61.7	6
上場維持基準	20,000	10,000	35	20
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の基本方針、課題および取組内容 (基本方針)

- ・中期経営計画の推進による、売上高および利益向上に伴う株価向上

(課題)

- ・売上高の拡大：市場拡大
- ・利益率の向上(コスト削減)：競争力のある Factory 実現

(取組内容)

- ・営業力の強化、新しいマーケットの営業基盤構築
- ・顧客ニーズを先取りした開発
- ・市場の変化に柔軟に対応できる技術・製造部門の構築、ものづくり技術の進化

詳細は別紙「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」「長期ビジョン・新中期経営計画」をご参照ください。

以上

プライム市場 上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年11月4日
エンシュウ株式会社
(東証一部 6218)



- 適合状況および計画期間
- 業績および財務情報
- 株価下降要因、株価および時価総額推移
- トピックス
- 新中期経営計画（チャレンジ500）※別添
- 中期業績計画
- 工作機械 業種別受注・売上計画
- 工作機械 受注実績推移
- コーポレートガバナンスの強化について

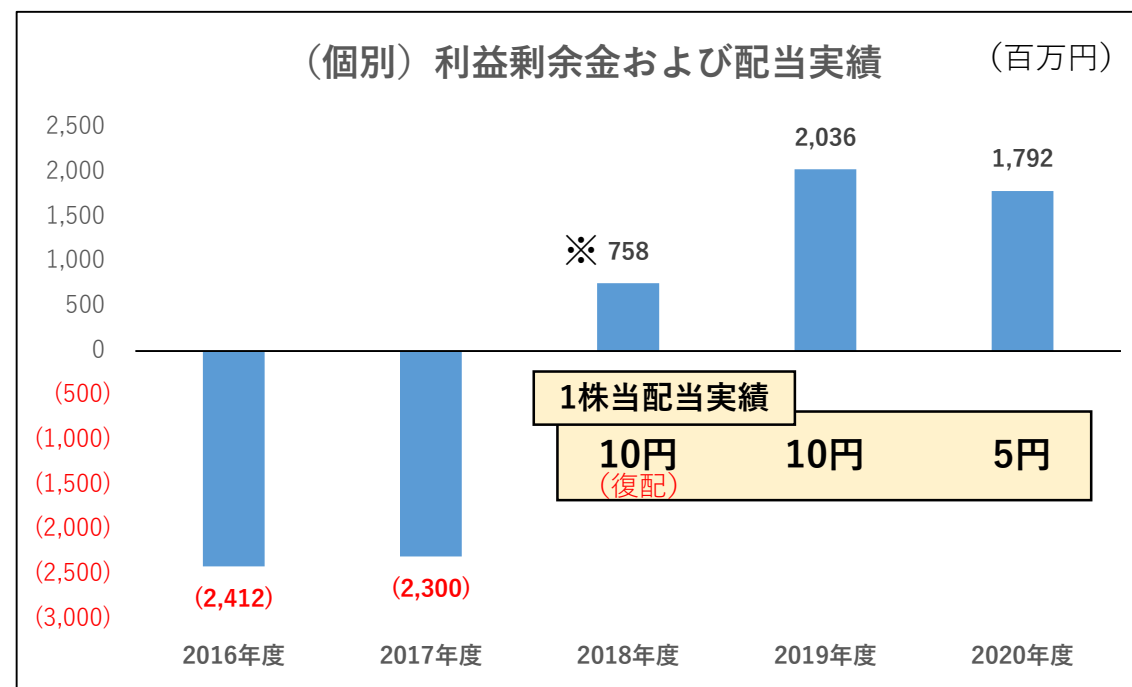
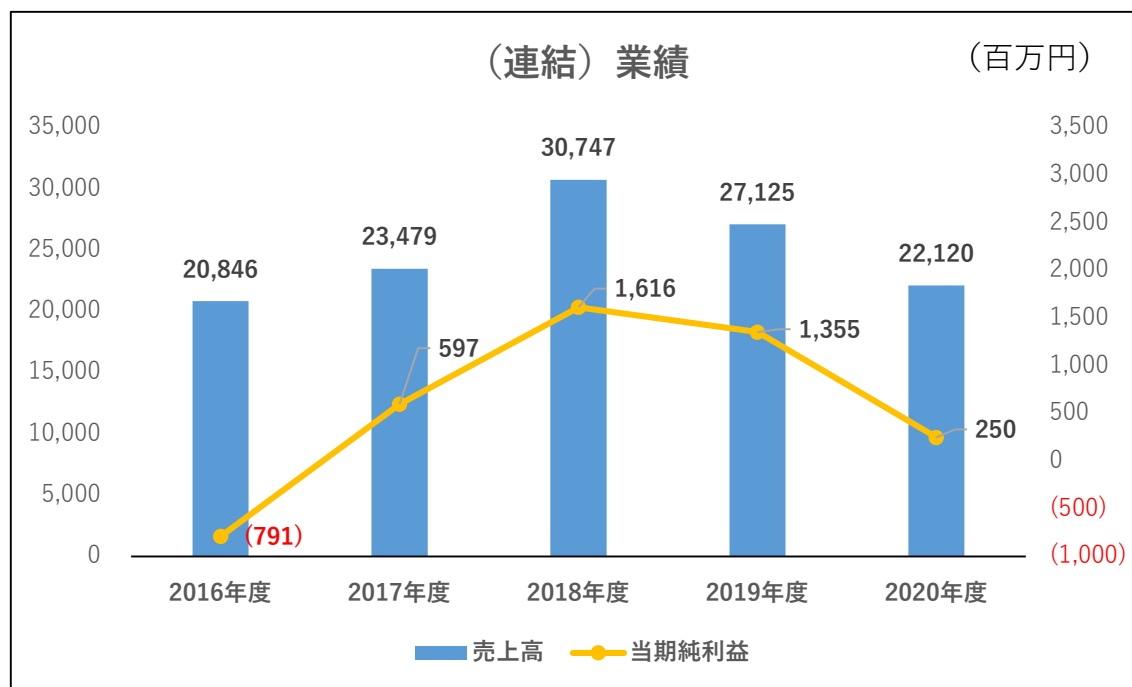
●適合状況および計画期間

上場維持基準を充たすために必要とする計画期間：2026年3月31日まで

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (百万円)
当社の状況 (移行基準日時点) (2021年6月30日)	39,251	3,545	61.7	6
プライム市場の 上場維持基準	20,000	10,000	35	20
判定	適合	不適合	適合	不適合

●業績および財務情報

- ・ 2018年度 11年振りの復配を実施
- ・ 復配以降、配当を継続
- ・ 黒字継続するも、2018年度をピークに業績は下降



※資本準備金から利益剰余金への振替 1,230百万円を含む

●株価下降要因、株価および時価総額推移

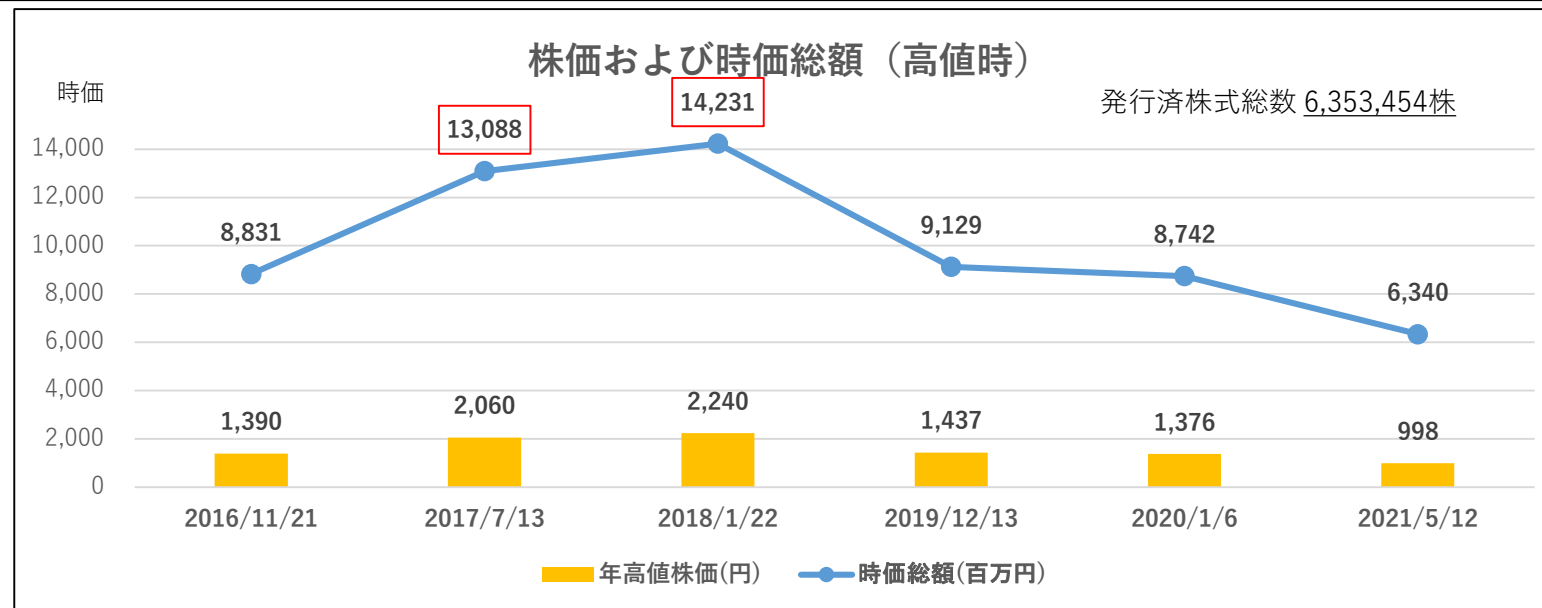
当社は、自動車メーカー(およびTier 1)向けエンジン部品加工用設備が得意な
工作機械メーカー。トヨタ自動車や日産自動車との共同開発実績の通り、技術
力も定評があり2018年には時価総額140億円を達成する。

その後、以下の問題が続き、業績、株価ともに低迷し、現在に至る。

1. 米中摩擦による業況先行きの不透明感

2. 環境規制(CO₂)によるEVシフトに伴う影響等、業況先行きの不透明感

3. 新型コロナの影響



●トピックス

レーザー加工技術と量産加工技術を結集した製品開発

トヨタのTNGAエンジンにて採用
「レーザークラッドバルブシート加工機」 開発

トヨタ自動車より「技術開発賞」受賞



2018年トヨタグローバル仕入先総会表彰式

技術開発賞

2018年2月23日（金） 於 名古屋国際会議場

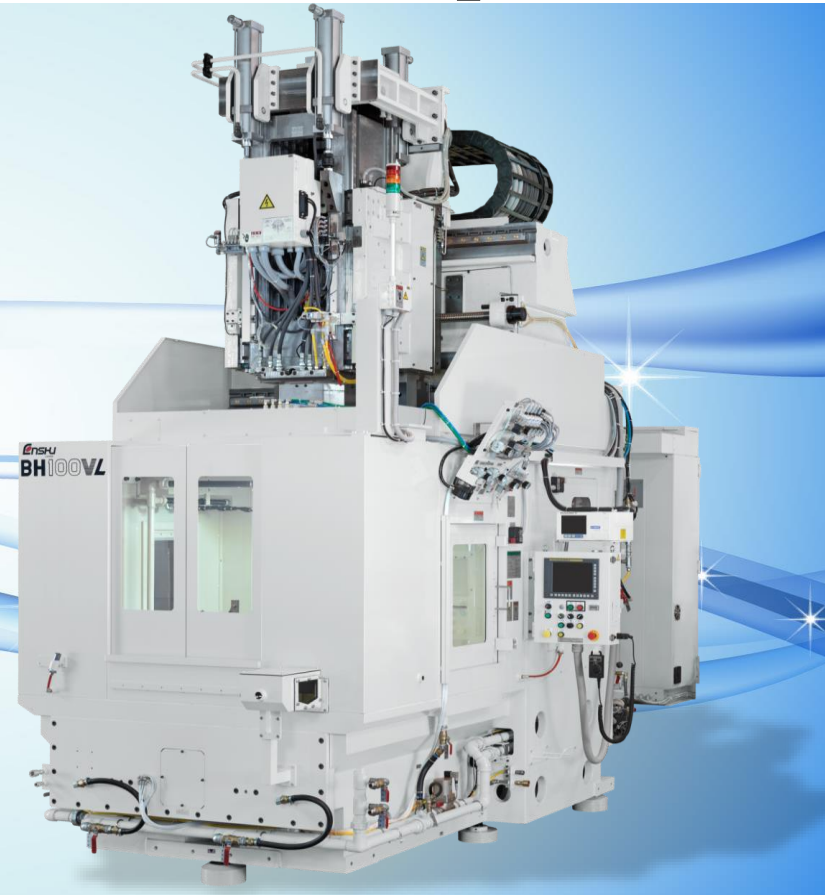
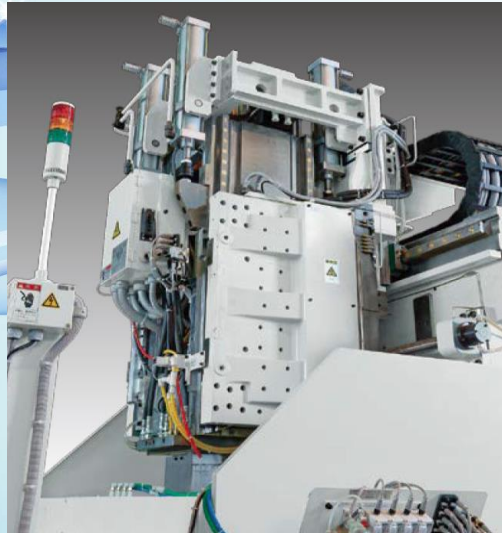
● トピックス

工作機械製造と部品加工ノウハウを生かし、
ユーザーニーズに合った新たな製品を開発

日産自動車共同開発機

『ホーニング機能付き立形マシニングセンタ』

BH100VL



●新中期経営計画（チャレンジ500）※別添

- EV化の流れは今後も加速していくと判断し、
2021年4月より新中期経営計画をスタート
- 5年間でエンジン市場から新市場へ事業シフトを図り、
2025年度売上高500億円、営業利益35億円を目指す

●中期業績計画

- 工作機械：EV化影響の低迷（エンジン部品加工用設備の減少）に対し、
 - ・EV関係（バッテリーケース等）や、エンジン関連以外の自動車部品を取り込み
 - ・自動車以外（医療、農機、建機等）の新市場への拡販を推進
- 部品加工：今後5年は自動車メーカーのEV投資集中に伴い、
外注化が見込まれる既存部品加工を中心に収益を確保

単位：百万円

	全社連結		
	2021年度	2023年度	2025年度
売上	24,900	30,000	50,000
工機	13,100	18,000	37,000
部品	11,700	11,900	12,900
その他	100	100	100
営業利益	400	1,500	3,500
営業利益率	1.6%	5.0%	7.0%
経常利益	100	1,150	3,100
当期利益	-90	900	2,100

	工機連結		
	2021年度	2023年度	2025年度
売上	13,100	18,000	37,000
営業利益	-390	800	2,550
営業利益率	-3.0%	4.4%	6.9%

	部品連結		
	2021年度	2023年度	2025年度
売上	11,700	11,900	12,900
営業利益	750	650	900
営業利益率	6.4%	5.5%	7.0%

2021年度は現時点の予測
2022年度以降は5月公表の新中期経営計画

● 工作機械 業種別受注・売上計画

[百万円]

受注計画 → 実績 計画 →

【業種】	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
自動車関連	11,286	5,550	9,632	11,250	15,450	20,200	22,000
内燃機関関連(※1)	10,604	4,306	6,694	7,150	6,950	6,700	6,400
EV等(※2)	682	1,244	2,939	4,100	8,500	13,500	15,600
新市場(非自動車)	1,572	1,493	5,259	6,750	11,550	16,800	18,200
計	12,858	7,043	14,891	18,000	27,000	37,000	40,200
非内燃機関比率	17.5%	38.9%	55.0%	60.3%	74.3%	81.9%	84.1%

(※1)内燃機関関連に伴う部品

(※2)EV関連およびEV化後も残る部品

売上計画 → 実績 計画 →

【業種】	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	25年度-20年度
自動車関連	14,330	12,042	9,797	9,950	11,250	15,450	20,200	8,158
内燃機関関連(※1)	12,844	10,987	6,582	6,800	7,150	6,950	6,700	-4,288
EV等(※2)	1,486	1,054	3,216	3,150	4,100	8,500	13,500	12,445
新市場(非自動車)	2,586	1,025	3,303	6,050	6,750	11,550	16,800	15,775
計	16,916	13,067	13,100	16,000	18,000	27,000	37,000	23,933
非内燃機関比率	24.1%	15.9%	49.8%	57.5%	60.3%	74.3%	81.9%	66.0%

2021年度は現時点の予測、2022年度以降は5月公表の新中期経営計画

●工作機械 業種別受注実績

[百万円]

受注計画

実績

【業種】	2019年度	2020年度	2021年度 (上期)
自動車関連	11,286	5,550	4,618
内燃機関関連(※1)	10,604	4,306	3,308
EV等(※2)	682	1,244	1,309
新市場(非自動車)	1,572	1,493	2,836
計	12,858	7,043	7,454
非内燃機関比率	17.5%	38.9%	55.6%

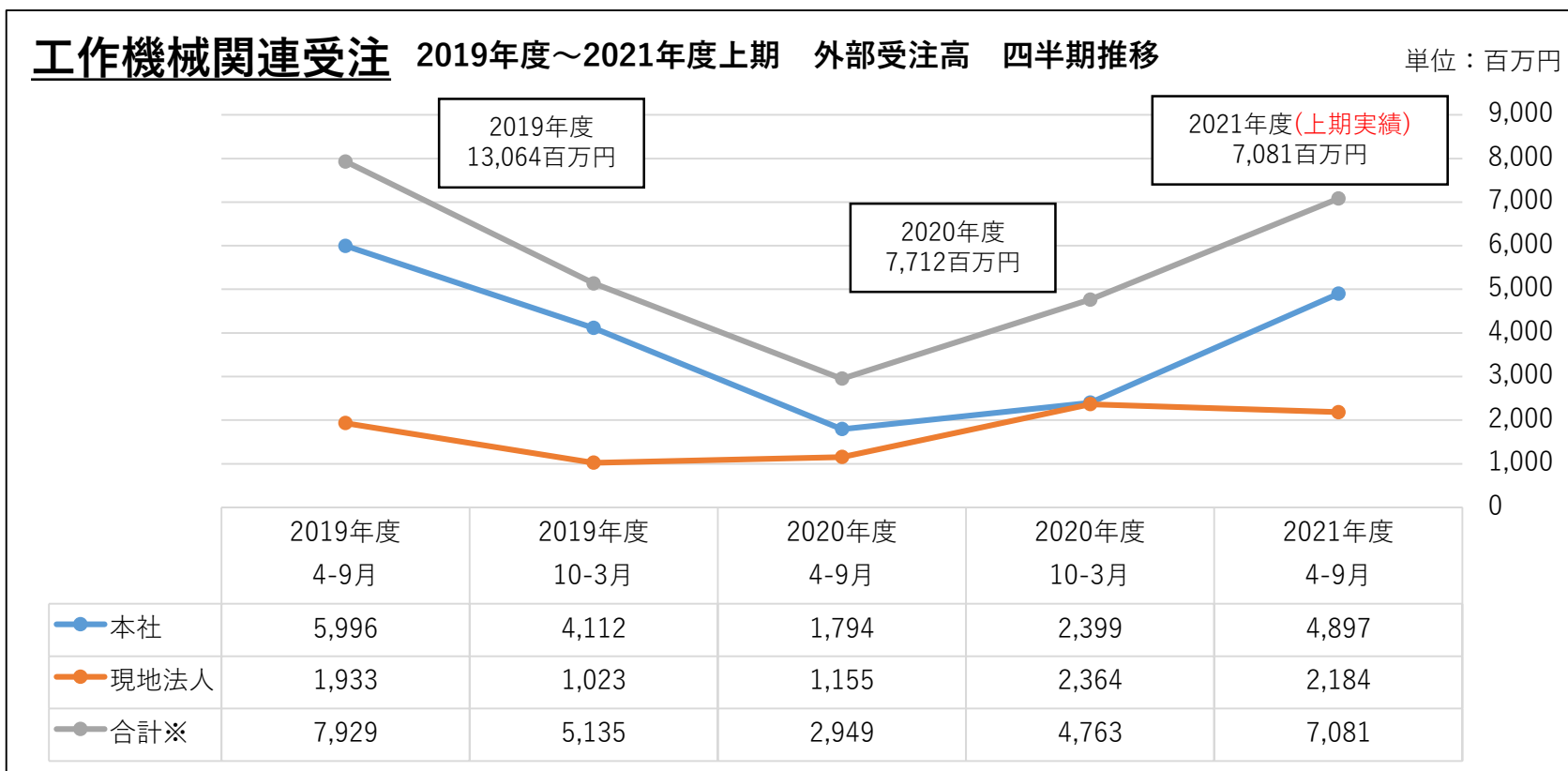
(※1)内燃機関関連に伴う部品

(※2)EV関連およびEV化後も残る部品

● 工作機械 受注実績推移 (2019年度～2021年度上期)

工作機械は足元は欧米、中国の受注が回復しているが、EV化対応のための新市場開拓は、新型コロナが障壁となり現状大きな進展は得られていない

しかし、2021年4月-9月は2019年度以来の70億円を超える受注実績を獲得した



※親子間における決算期ずれの影響は考慮していません

●コーポレートガバナンスの強化について (新コーポレートガバナンスコード対応)

新市場区分の趣旨を理解し、プライム市場に要求される水準を充足する企業を目指してまいります。

については、2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」のうち、プライム市場のみに適用、あるいはプライム市場に求められる原則を含め、実施に向けて取組んでまいります。

●注記事項

本説明資料に記載いたしました業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。実際の業績に影響を及ぼす可能性がある要因には、主要市場における経済状況及び製品需要の変動、為替相場の変動等が含まれます。



長期ビジョン 新中期経営計画

2021年5月13日

 エンシュウ株式会社

I. 長期業績推移 (前回 中期経営計画の実績)

II. 長期ビジョン

III. 新中期経営計画



長期業績推移
(前回 中期経営計画の実績)

長期業績推移（前回中期経営計画の実績）

◆ 連結決算（4期連続で最終黒字を達成するも、2021年度は再び赤字予算 売上高は依然不安定）

（単位：百万円）

	前中期経営計画実績						前中期経営計画期間			予想	
	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	28,041	29,101	31,060	29,921	26,454	20,846	23,479	30,747	27,125	22,120	24,000
営業利益	1,240	2,184	1,442	-160	556	-404	928	2,599	2,120	463	140
当期純利益	800	2,076	1,459	-582	66	-791	597	1,616	1,355	250	-300

◆ 個別決算（10年ぶりに復配、3期連続配当は約30年ぶり）

	前中期経営計画実績						前中期経営計画期間			予想	
	2011年度末	2012年度末	2013年度末	2014年度末	2015年度末	2016年度末	2017年度末	2018年度末	2019年度末	2020年度末	2021年度末
利益剰余金	-4,187	-2,297	-704	-1,518	-1,471	-2,412	-2,300	※758	2,036	1,792	970
配当金	—	—	—	—	—	—	—	10円 (19/6支払)	10円 (20/6支払)	5円 (21/6支払)	5円 (22/6支払)
							※資本準備金から利益剰余金への振替 1,230百万円を含む				

長期業績推移（前回中期経営計画の実績）

（単位：百万円）

◆工作機械関連部門（売上・営業利益率ともに不安定）

	前中期経営計画実績						前中期経営計画期間			予想	
	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	17,469	18,859	19,278	19,073	15,672	10,438	13,671	20,357	16,916	13,067	13,100
営業利益	1,054	1,957	1,143	152	345	-850	378	2,132	1,969	425	-500
営業利益率	6.0%	10.4%	5.9%	0.8%	2.2%	-8.1%	2.8%	10.5%	11.6%	3.3%	-3.8%

◆部品加工関連部門（コロナ影響を除けば、売上高は概ね安定 営業利益率は2017年度に5%を達成するも近年減少傾向）

	前中期経営計画実績						前中期経営計画期間			予想	
	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
売上高	10,493	10,163	11,702	10,769	10,679	10,337	9,737	10,319	10,138	8,982	10,800
営業利益	139	201	242	-369	128	394	498	415	100	-14	600
営業利益率	1.3%	2.0%	2.1%	-3.4%	1.2%	3.8%	5.1%	4.0%	1.0%	-0.2%	5.6%

長期ビジョン



新長期ビジョン

繋ぐ技術を、世界へ

「我々の技術で、
機械が繋がる、
お客様と繋がる、
社員が繋がる、そして未来が繋がる」

現状認識

- (1) EV化の進展もあり、
自動車業界は100年に一度の変革期を迎えている
- (2) サプライチェーンの変化への対応が必要
- (3) 当社工作機械関連事業は受注が不安定
- (4) 部品加工事業は売上高が伸びず、近年利益率が低迷

経営課題

◎ 徹底的な営業力の強化とコスト削減

(1) 市場拡大

既存顧客との関係強化

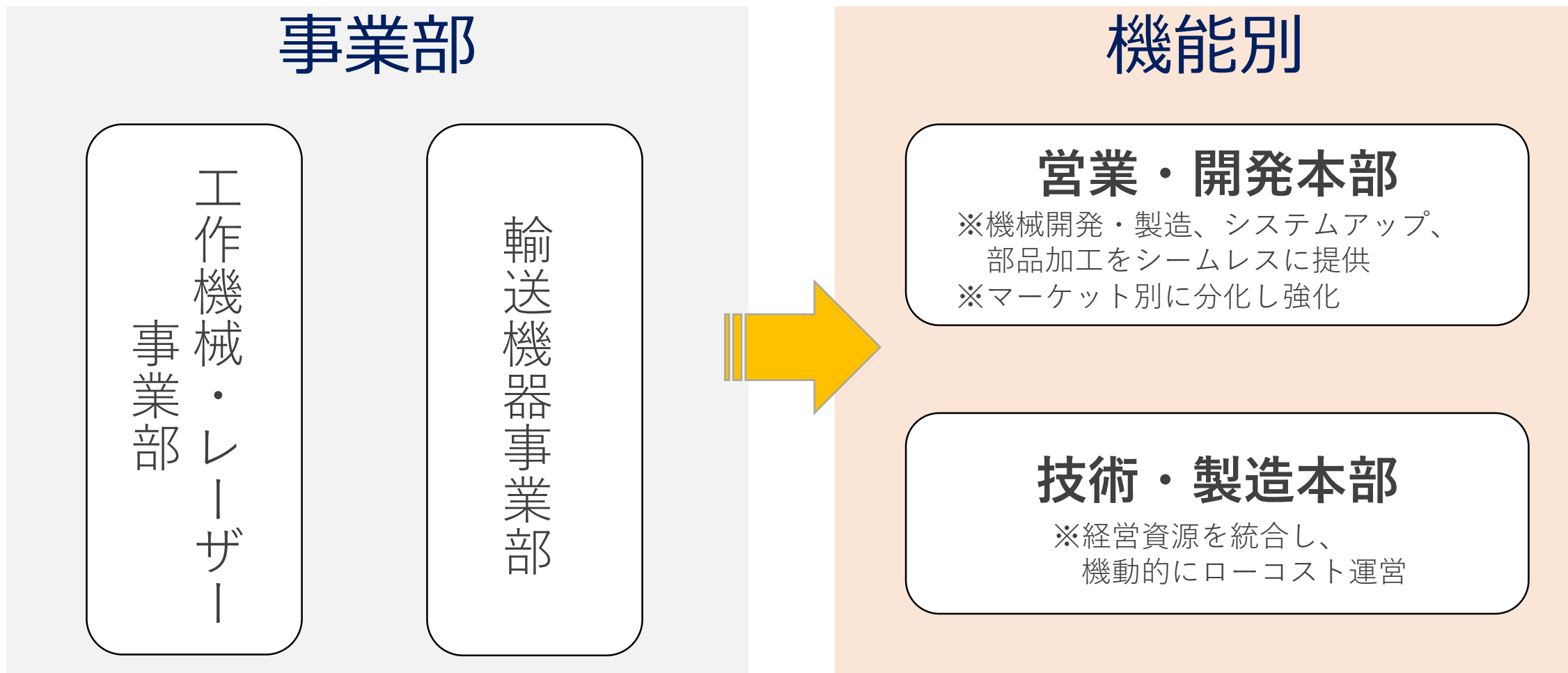
+ 『未開拓マーケットへのアプローチ』
ガソリンエンジン以外の領域へ

(2) 競争力のある F a c t o r y 実現

スマート工場、製造コストダウン

【100周年を契機に経営改革を実施(2021年4月スタート)】

◎ 「2事業部制」から「機能別」組織へ



経営改革の狙い

● 営業・開発本部

- ① 営業力の強化
- ② 新しいマーケットの営業基盤構築や新規事業の立上げ
- ③ 顧客ニーズを先取りした開発

● 技術・製造本部

- ④ 市場の変化に柔軟に対応できる技術・製造部門
- ⑤ コスト競争力のあるものづくり
- ⑥ ものづくりをリードする技術の進化

● 管理本部

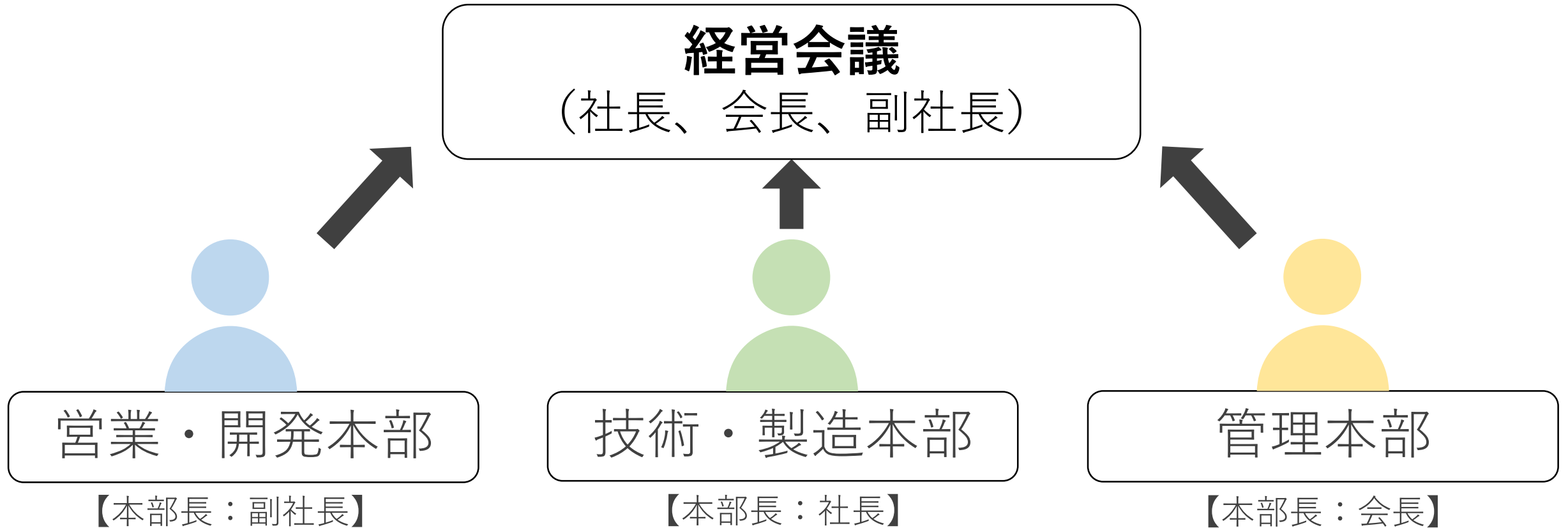
- ⑦ 経営の安定性の強化
- ⑧ 効率的な働き方の実現



新中期経営計画 2021-2025

『チャレンジ500』

◎ 「3 トップ体制」 (2021年4月スタート)



社長、会長、副社長が各本部を統括し
スピーディーに経営課題に対応

◆ 営業・開発本部

◎ マーケット別に組織を分化

【既存顧客との関係強化】

第1 営業部門
&
第1 開発部門

I o T 推進室

【新マーケットへのアプローチ】

第2 営業部門
&
第2 開発部門

新規事業推進室

サービス部門

営業企画部門

◆営業・開発本部

1.市場拡大

- ◎ 既存顧客との関係強化（既存顧客の変化に追随）
- ◎ 非エンジン、非自動車、商社販売も拡大

2.顧客ニーズを先取りした開発

- ◎ どんな機械でも直ぐにできる
- ◎ どんな加工でも直ぐにできる
- ◎ 省人化、自動化が簡単にできる

◆営業・開発本部

3.エンシュウ独自のビジネスモデル

- ◎機械開発・製造、システムアップ、部品加工、エンジニアリングをシームレスに提供

4.新たなビジネスモデルの創出

- ◎先進的なモノづくり提案（IoT、自動化、SIer）
- ◎SDGsを意識したモノづくり

◆技術・製造本部

競争力をもつ将来性のある F a c t o r y
「中計目標 生産性向上30%」

1. 最適生産体制の整備

◎生産管理部門の強化

コントロールタワーとしてグループ全体での
最適生産を実現（本社、浜北、タイ、ベトナム、中国）

2. コスト競争力強化

◎理論値思考によるコストダウン

◎工程改善、標準化

◎ロスの顕在化と排除

◆技術・製造本部

3.先進的モノづくりの改革

◎デジタル技術活用によるスマート化、自動化

4.品質保証レベル向上

◎各工程での品質作り込み

◆管理本部

1.業績の安定、配当の継続

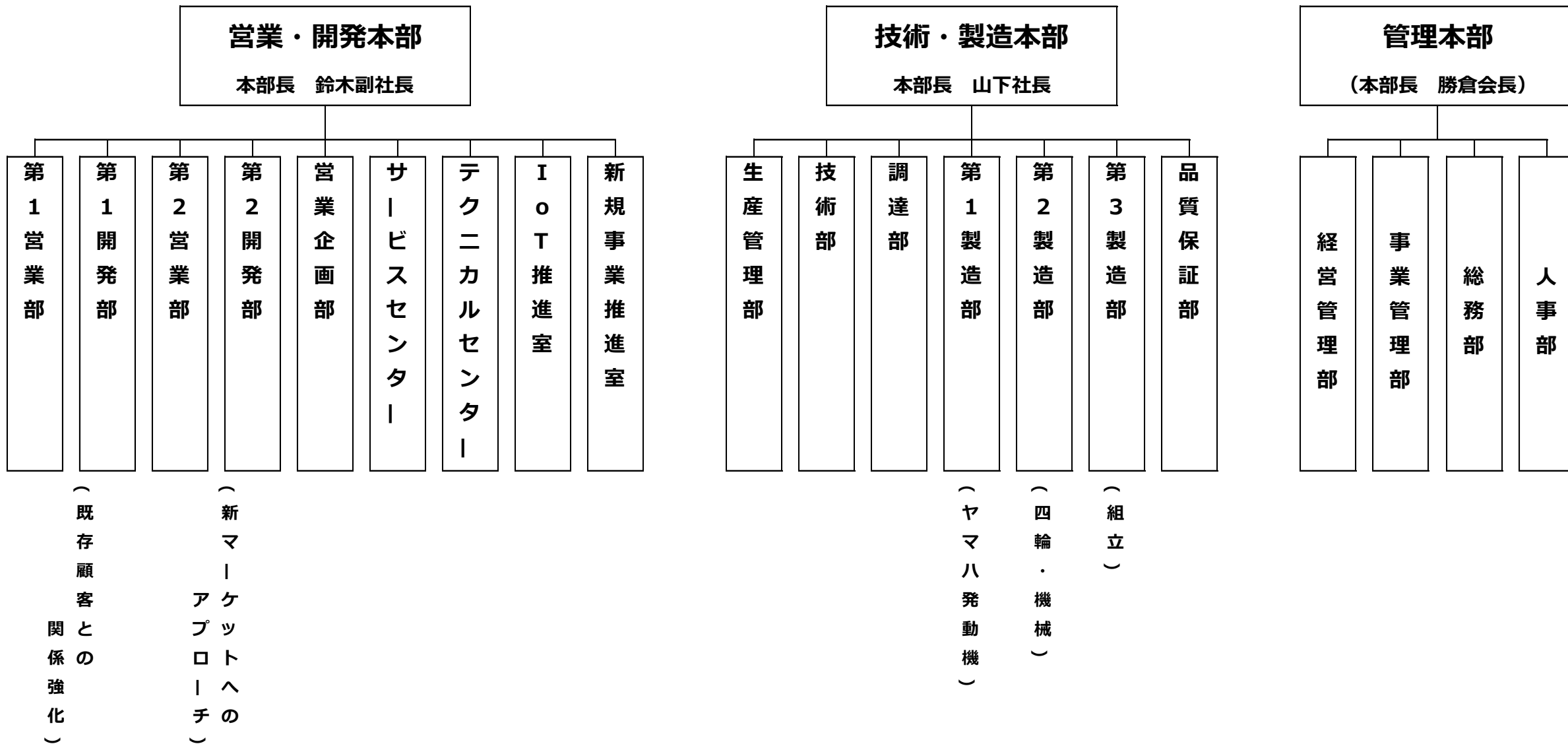
2.間接部門の効率化

◎DXの推進

◎働き方&仕事の進め方改革

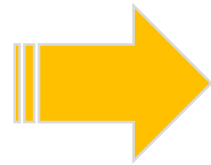
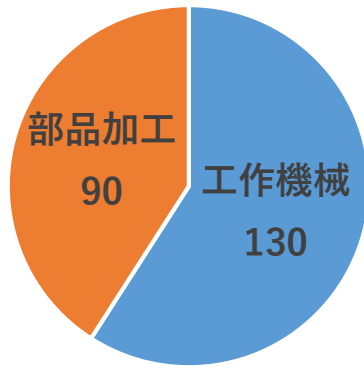
3.BCPの強化

◆新組織図

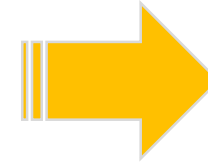
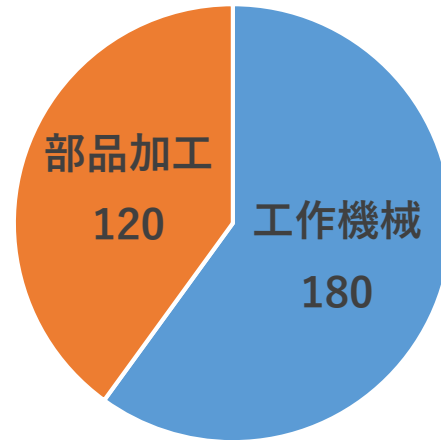


◆ 計數目標

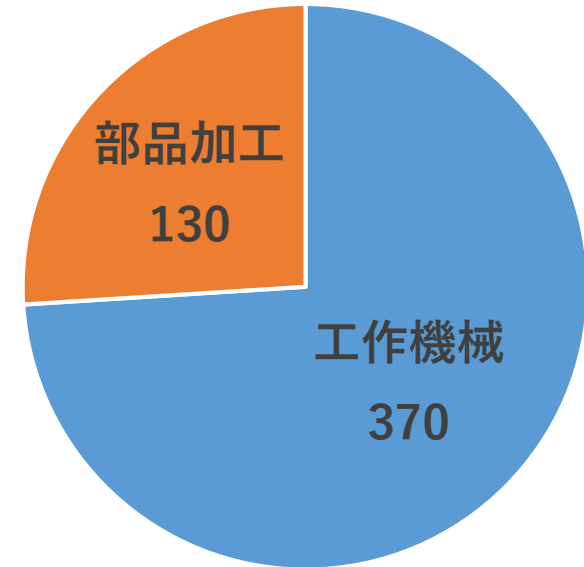
2020年度
売上220億



2023年度目標
売上300億



2025年度目標
売上500億



營業利益率 5%

營業利益率 7%

本説明資料に記載いたしました業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。実際の業績に影響を及ぼす可能性がある要因には、主要市場における経済状況及び製品需要の変動、為替相場の変動等が含まれます。