



2021年12月16日

各 位

上場会社名 豊和工業株式会社  
代表者 代表取締役社長 塚本 高広  
(コード番号 6203 東証・名証第1部)  
問合せ先 常務取締役総務部門長 石原 啓充  
(TEL 052-408-1001)

### 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、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関し、計画書提出日から2025年3月期までに上場維持基準を充たすため、各種取組を進めてまいります。

	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)	98,995	8,399	78.8	54
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および取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた取組の基本方針および取組内容については、添付の「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の通りです。

当社が培った「ものづくり」の強みを強化しつつ、改善にとどまらない「抜本的な成長戦略」を実現することで、これまでの安定路線から成長路線に切り替えることを基本方針として事業価値の向上に取り組み、流通株式時価総額の上場維持基準を安定的に達成することにより、プライム市場への定着を目指してまいります。

なお、計画書の骨子を踏まえた次期中期経営計画(2023年3月期～2025年3月期)につきましては、コーポレートガバナンス改定に基づくサステナビリティ取組方針等も含め、2022年5月を目途に具体化し、開示する予定としております。

以 上

**Howa**

HOWA values today and leaps toward the future.

# プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書

---

2021年12月16日

**豊和工業株式会社**

(証券コード：6203 東証1部、名証1部)

適合状況と計画期間	2
経営方針	4
プライム市場上場維持基準適合に向けた取り組み	10

# 適合状況と計画期間



# 適合状況と計画期間



- 移行基準日（2021年6月30日）時点では流通株式時価総額が上場維持基準を満たしていない
- 本計画において2025年3月期までに上場維持基準の達成を目指す

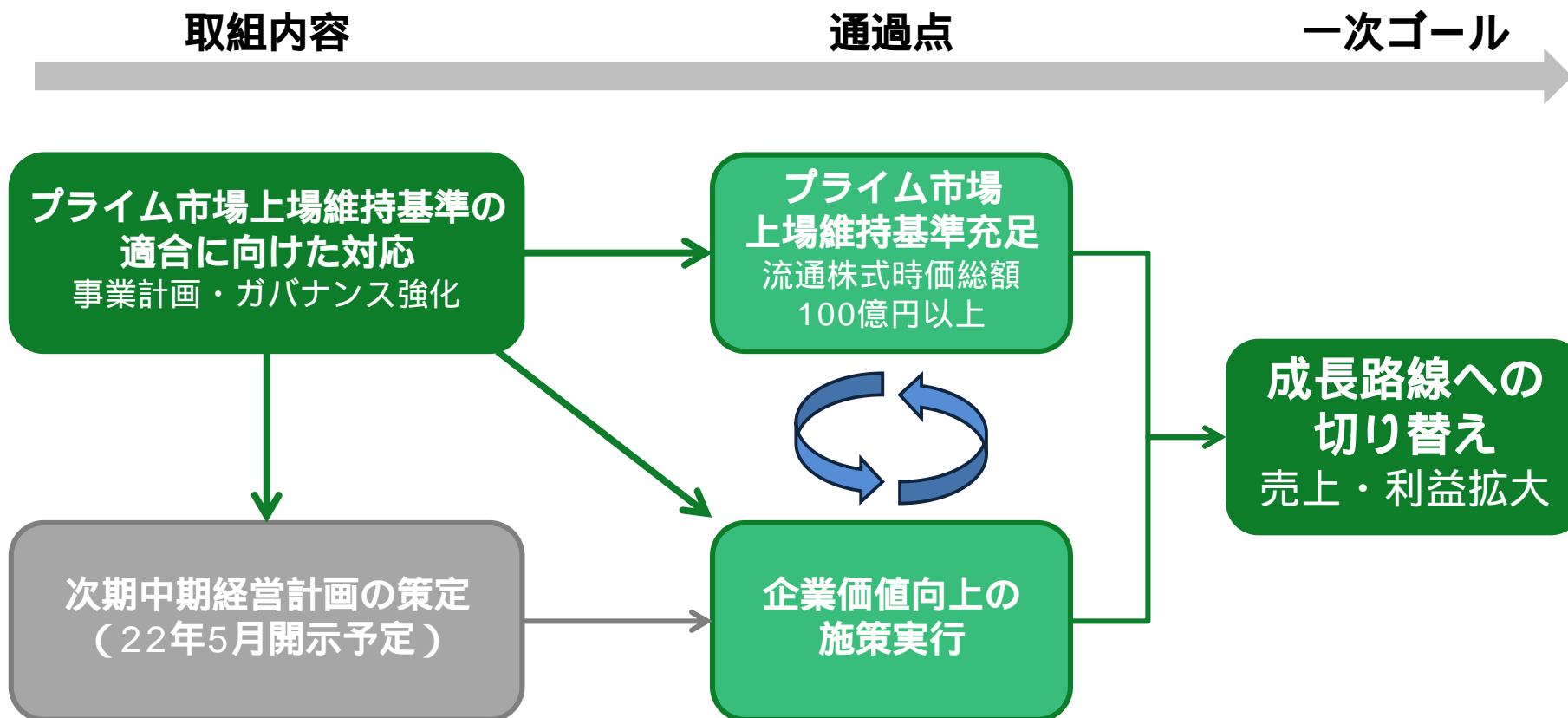
	当社の状況 (移行基準日時点)	プライム市場の 上場維持基準	適合状況
株主数(人)	11,337	800	○
流通株式数(単位)	98,995	20,000	○
流通株式時価総額(億円)	84	100	×
流通株式比率(%)	78.8	35.0	○
1日平均売買代金(億円)	54	20	○

# 経営方針

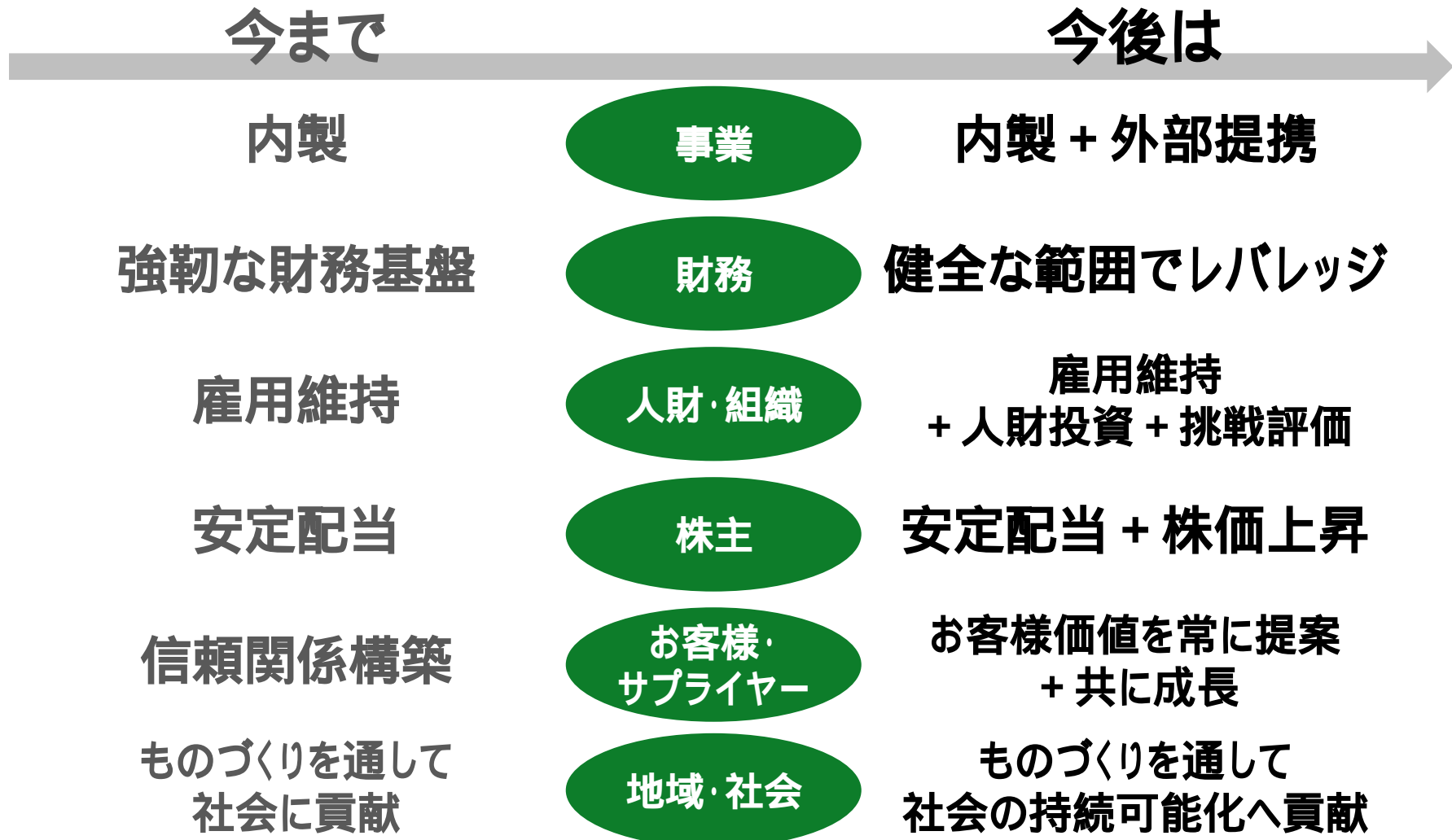


# 始めに

- これまでの安定経営を継続するだけでなく、本計画書の策定をトリガーとして、成長路線に切り替え組織活性化を実現することを目指す



# 安定経営から成長経営へ切り替え





## 基本方針

### これまでの安定路線から成長路線に切り替える

当社が培った「ものづくり」の強みを強化・改善しつつ、抜本的な成長戦略を実行

#### ものづくりの強化

- 市場・お客様ニーズに基づく提案型の新商品開発
- 設計標準化に伴うコスト競争力強化
- 生産効率化に伴うコスト競争力強化
- 開発を含む各プロセスにおける  
徹底的な品質保証体制による不具合の撲滅

#### 抜本的な成長戦略

- 既存コア技術を活用した新規領域への拡大
- 海外市場への国内成功事例の横展開
- 外部提携による販路拡大
- デジタル・IT・AIなどの新技術を取り入れた  
高付加価値製品の創出

### 2025年3月期 財務目標

売上

**246億円**

(21/3期比 + 31%)

営業利益

**20億円**

(21/3期比 + 15億円)

ROE

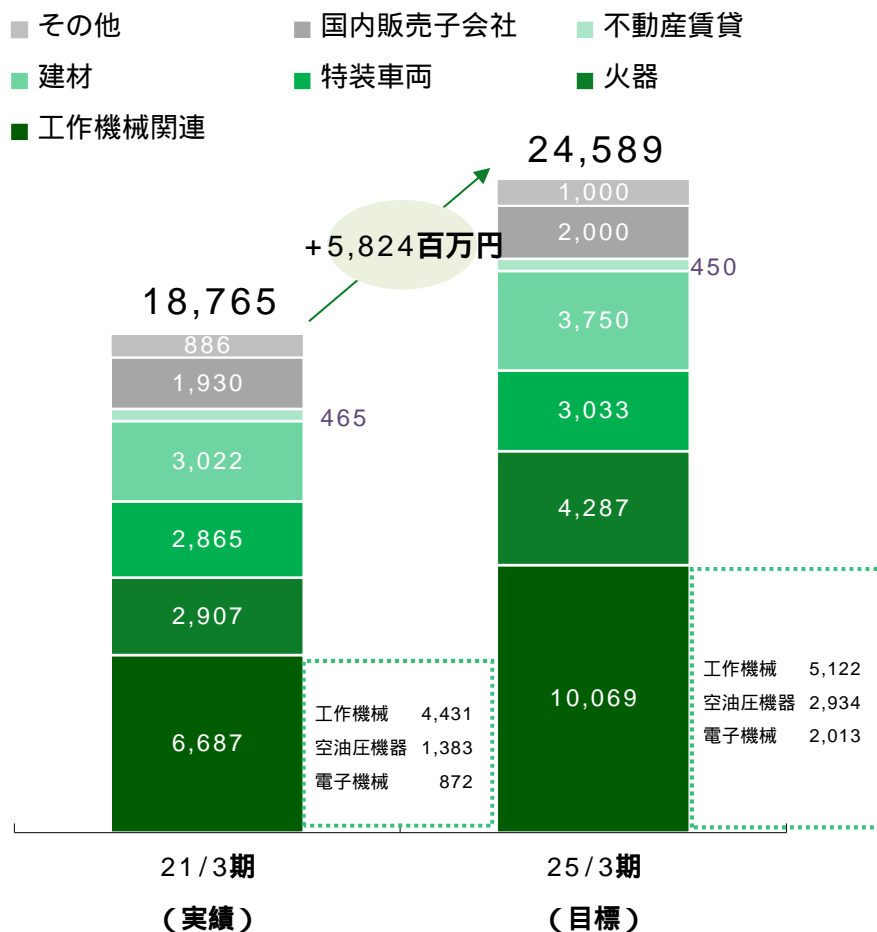
**8%以上**

# 事業別収益目標

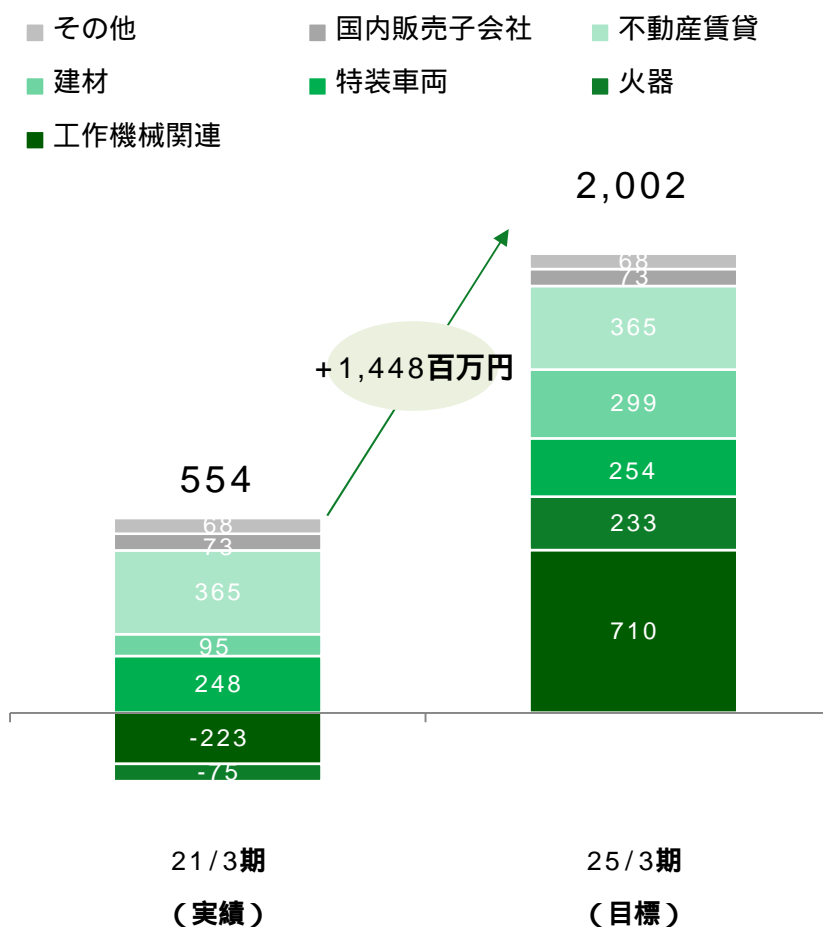


- 計画最終年度において、売上246億円 営業利益20億円の実現を目指す

## 事業別売上高（百万円）



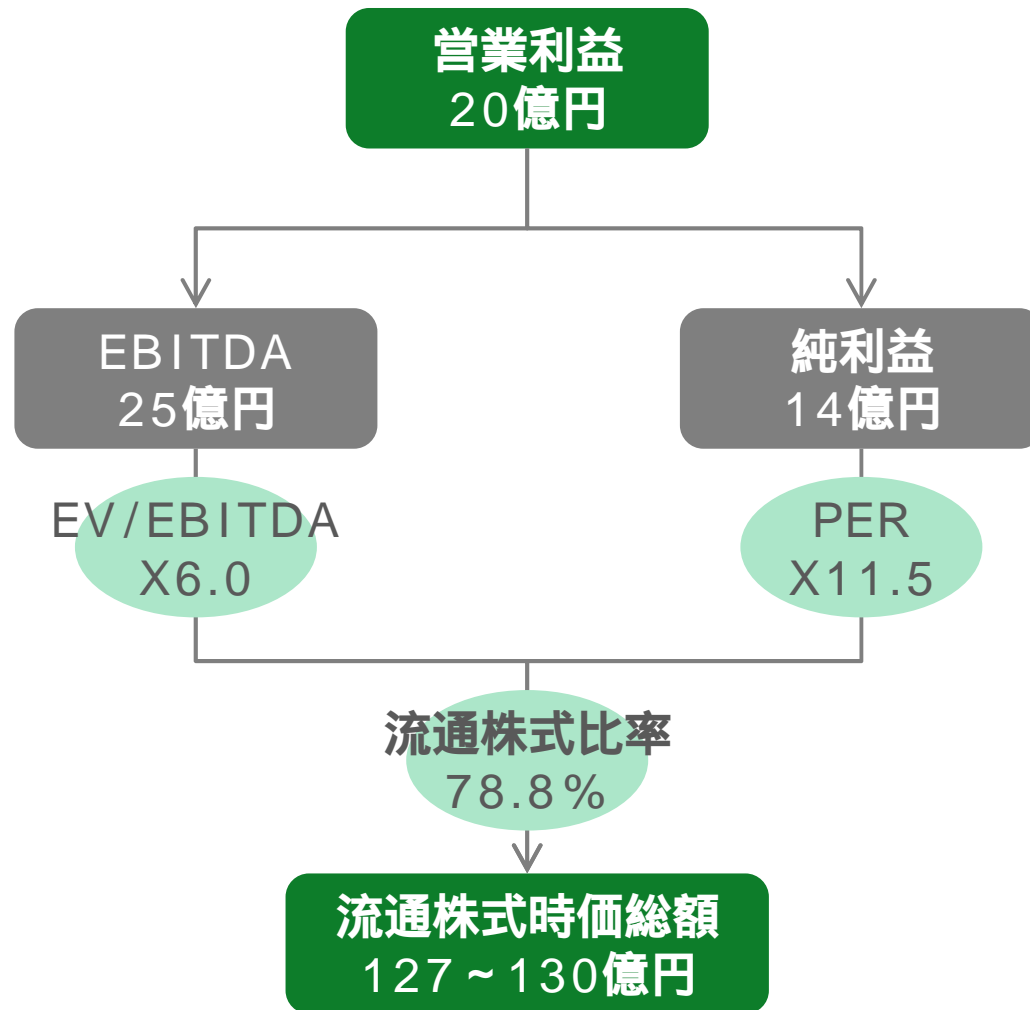
## 事業別営業利益（百万円）



# 【参考】流通時価総額100億円充足のための算定根拠



- 営業利益目標から倍率法を用いて想定される流通時価総額を推計。営業利益達成時においては、市場の変動性を加味しても流通株式時価総額100億円以上は安定すると判断



## EV/EBITDAとPERの両面から流通株式時価総額を推計

- 当社の25/3期時点の営業利益からEBITDAおよび純利益を試算
- EV/EBITDA : x6.0 (業界平均)
- PER : x11.5 (当社過去平均) を用いて時価総額を試算\*1
- 流通株式比率は、一次判定時と同数値である78.8%と仮定
- 当該試算における流通株式時価総額は127~130億円となり、プライム市場の上場維持基準である100億円以上の条件は充足すると判断

# プライム市場上場維持基準適合に 向けた取り組み



# 当社事業概要



- 工作機械を中心に幅広い市場分野に製品を提供

世界のものづくりを支え続けるマザーマシン



# 成長戦略の全体像



- 市場需要・ポジションの固い領域は付加価値化と製造効率向上で利益を積み増し
- 成長領域は、積極的な投資を行い、目標数値を達成する

**EV市場への販売拡大と海外販売の強化**  
 自動車部品EV市場における水平分業化に向けた  
 設備提案と海外販売強化



日本における官需は安定供給を継続  
**生産体制拡張により北米の民需拡大を取り込み**

**利益率向上施策**  
**事業部横断利益率向上施策の実行**

**組織・人事改革**  
**人財成長促進・評価、全社取り組み加速**

**財務戦略**  
**強固な財務基盤をレバレッジし、成長投資枠を確保**

## 基本戦略

**EV市場への販売拡大と海外販売の強化**  
 自動車部品EV市場における水平分業化  
 に向けた設備提案と海外販売強化

工作機械	21/3期実績	25/3期目標	増減
売上（百万円）	4,431	5,122	+691
工作機械関連全体（工作機械 + 空油圧機器 + 電子機械）			
売上（百万円）	6,687	10,069	+3,382
営業利益（百万円）	-223	710	+933
営業利益率	-3.3%	7.0%	+10.3pts

### 継続領域：内燃機関市場への販売継続

#### < 内燃機関向けへの対応 >

- ハイブリッド車搭載用の内燃機関ユニットに向けた機種切替改造への対応強化（高収益改造案件の取り込み）

#### < 海外販売強化 >

- 地産地消型の海外市場での販売強化
- インド・北米に拠点を設立し、エンジニアリングサービスを展開することで現地注文を囲い込む  
 中国・インドネシアはサービス展開済みであり、更なる強化を図る

+

### 成長領域：EV市場への販売拡大

#### < 水平分業型EV市場に向けた提案 >

- EV大型部品であるモータケース、インバータケース、e-アクスルケースを対象に、既存機種標準仕様の最適化による多種対応にて販売拡大
  - 自動化やIT技術による工場マネジメントの全体最適をかなえるスマートファクトリーの提案
  - EV小型部品対応に向けた最適マシンの開発（SDGs適応）と市場投入
- EVも同様に海外拠点を活用



## 基本戦略

新製品投入による既存・新規顧客販売増と生産方式の抜本的改善による競争力強化で**市場シェア拡大**

空油圧機器	21/3期実績	25/3期目標	増減
売上（百万円）	1,383	2,934	+1,551

### 継続領域：既存顧客からの受注拡大

#### <チャック>

- 旋盤メーカー向け販売強化によりシェアを拡大し、同時に生産能力を拡充することで受注対応
- 生産機種の新廃合・生産リードタイム短縮による利益率改善

#### <シリンダ>

- 半導体製造装置・自動化装置メーカーへの販売強化と同時に生産能力を拡充
- 内製化拡充による付加価値増（コスト競争力強化と品質向上）

+

### 成長領域：新規顧客の開拓

#### <チャック>

- 旋盤メーカー向け市場に高精度把握楔形チャックを開発・投入し、顧客の標準採用を拡大  
業界トップクラスの把握精度を持った新製品を2021年度末に市場投入

- 標準チャック製造ライン自動化により一人当たりの生産性を改善

#### <シリンダ>

- BtoC向けE-コマース開始により、顧客層拡大。同時に受注～製造までの一貫通貫生産で納期・コスト競争力を向上



## 基本戦略

パワーインダクタ向け高精度積層機の  
**シェア拡大**と、既存技術の応用・外部提  
携による **MLCC市場への早期参入**

電子機械	21/3期実績	25/3期目標	増減
売上（百万円）	872	2,013	+1,141

### 継続領域：既存顧客からの受注拡大

#### < 積層インダクタチップ市場 >

- 主力市場である中国のハイエンド市場に対して、業界最高水準の積層精度を持つ新製品（従来比30%精度向上）で差別化・シェア拡大
- マーケットが広いローエンド製品向けには、高生産性積層機（競合比200%の生産性）を開発・市場投入

#### < タンタルコンデンサ市場 >

- 5G通信設備向けタンタルコンデンサは、需給逼迫するため、新開発のタンタル成型機を早期量産化し市場投入

+

### 成長領域：LTTC、MLCC

#### < LTCC(低温同時焼成セラミックス)市場 >

- 車載ECUを中心に成長が見込めるLTCC市場で、現状積層技術を生かし、積層機のシェアを確保

#### < MLCC(積層セラミックコンデンサ)市場 >

- インダクタ市場より規模の大きいMLCC市場で、既存の積層技術の改良及び外部提携による新製品開発でシェアを獲得

## 基本戦略

日本における官需は安定供給を継続  
生産体制拡張により北米の民需拡大を取り込み

	21/3期実績	25/3期目標	増減
売上（百万円）	2,907	4,287	+1,380
営業利益（百万円）	-75	233	+308
営業利益率	-2.6%	5.4%	+8.0pts

### 安定領域：国内

- 防衛省向け売上は新小銃（20式5.56mm小銃）、迫撃砲の受注もあり安定
- 新小銃の量産体制の確立
- 新小銃用附属品および関連器材の拡販



### 成長領域：海外輸出

- 北米市場は約4%/年\*1の成長をしており、シェア拡大のため、強みである命中精度に加えて、製品バリエーション（複数弾種対応・軽量化等）を増やし、販売拡大
- 販売拡大に対応した生産体制及び利益率向上に向けた省人化ラインの構築



\*1：2004-2019年の北米のライフル生産量から試算

**基本戦略**

路面清掃車の国内圧倒的シェア・実績・技術力を梃子に海外展開・業務提携

	21/3期実績	25/3期目標	増減
売上（百万円）	2,865	3,033	+168
営業利益（百万円）	248	254	+6
営業利益率	8.7%	8.4%	-0.3pts

## 安定領域：国内・CASE対応

- 国内需要は産業用清掃機および路面清掃車共に買い替えが大半であるため安定
- 国内の圧倒的なシェアを維持するため、付加価値の高い製品を開発（コネクテッド化・自動化・EV化）



路面清掃車



床面自動洗浄機

## 成長領域：海外展開

- 国内80%のシェア・実績・技術力を梃子に、競争力のある製品を現地対応した上で、東南アジア市場向けに事業展開（業務提携含む）
- インドネシア子会社を海外販売拠点として活用

**HOWASKA**

To resolve all your requirements

PT. Howaska Mesin Indonesia



## 基本戦略

**品揃え・外部提携による防水製品の  
売上拡大**  
防衛予算起点の防音サッシは手堅く  
需要を取り込み

	21/3期実績	25/3期目標	増減
売上（百万円）	3,022	3,750	+728
営業利益（百万円）	95	299	+204
営業利益率	3.1%	8.0%	+4.9pts

### 安定領域：防音・一般サッシ

- 当事業売上の70%を占める防衛省の基地  
周辺防音対策工事を起点とした防音サッシの売上は安定
- さらなるシェア率拡大に向け、個別認定  
防火サッシ、省エネ法に対応した断熱  
サッシを開発・市場投入
- サッシ生産ライン整流化によるタクトタ  
イム短縮により利益改善



防音サッシ

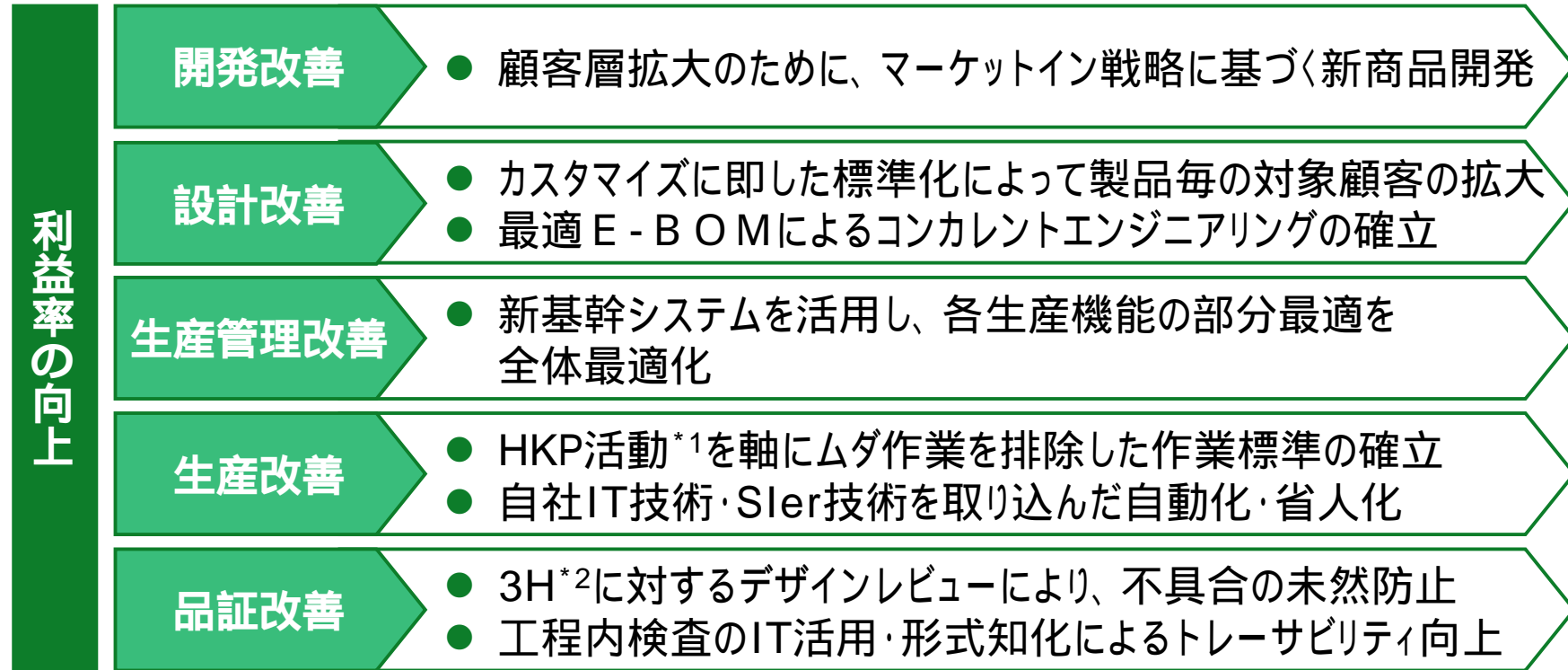
### 成長領域：防水関連製品

- 防水製品市場は過去5年間で4倍の伸び  
率であり、現在200億円の市場は2030  
年までには800億円規模となる想定
- 加えて、シェア向上のために、品揃え  
の充実・スマート化を組み入れた製品  
開発・外部提携を含めた販路拡大によ  
り、売上急成長化を図り事業の第2の  
柱として確立
- 3D設計～CAM生産  
体制の確立による  
利益率向上



防水板

## 全社規模の利益率向上に向けた設計開発～製造工程の抜本的改革



## 部門間を横断したプロジェクト体制で一気通貫活動を展開

\*1 HKP: HOWA改善PJT  
\*2 3H: 初めて・変更・久しぶり



## 組織戦略方針

売上成長・利益率向上のための  
事業横断・全社取り組み加速

## 人事戦略方針

成長機会の創出と  
取り組み・結果に見合う評価

## 組織・人事戦略骨子

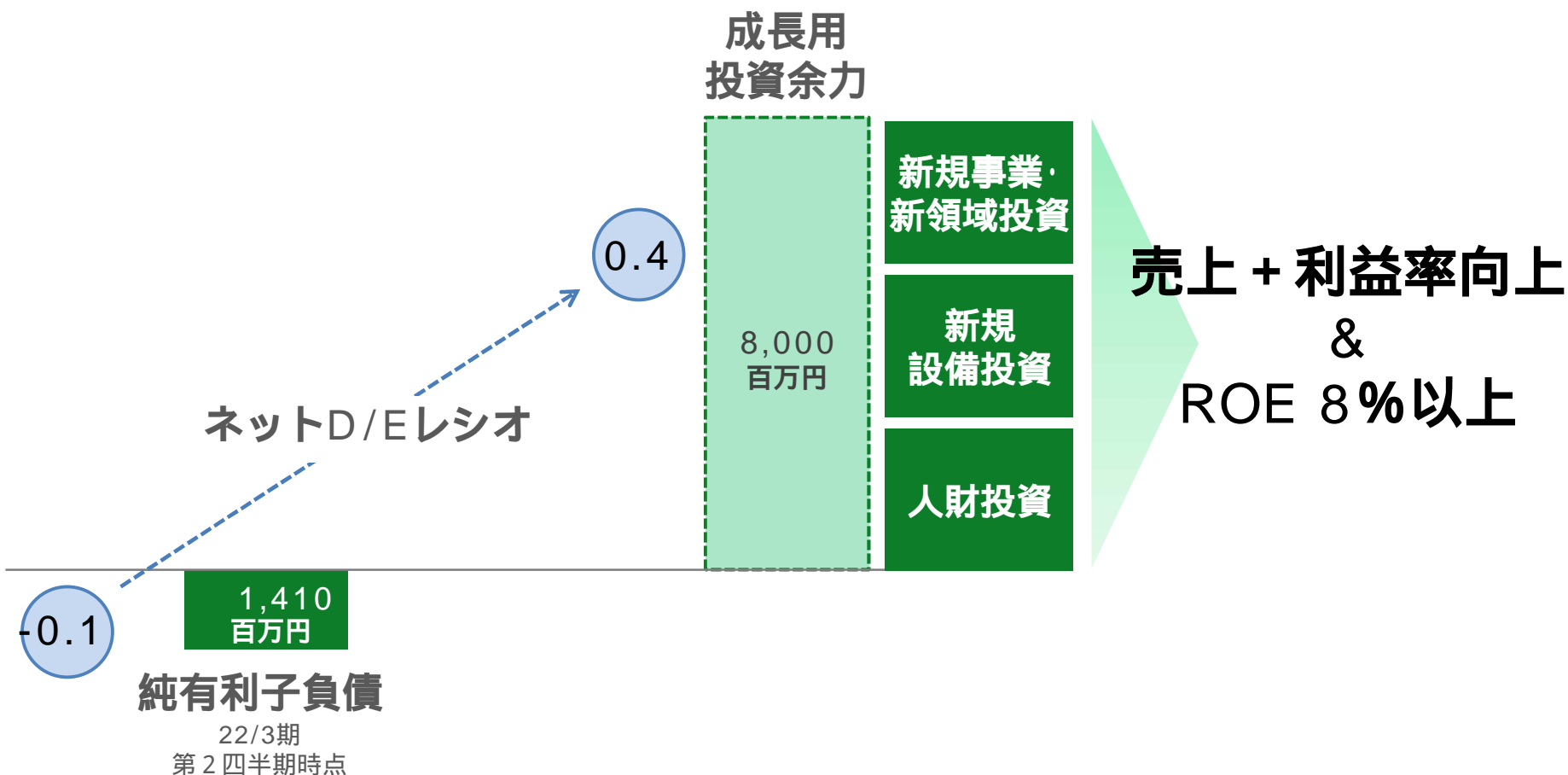
### 「Growth & Transformation」

- 成長戦略・構造改革の推進組織を新設・専任者配置
- 組織再編を実施
- 人事評価制度・報酬制度を刷新
  - 成長戦略・構造改革への貢献度に応じた評価・昇格・報酬
  - 当計画の目標指標・目標値に連動した業績評価制度

- 強固な財務基盤をレバレッジし、財務安全性を確保した状態で成長投資枠を確保
- また、利益向上と財務レバレッジの両輪を進めることで、ROEも向上させる

今まで

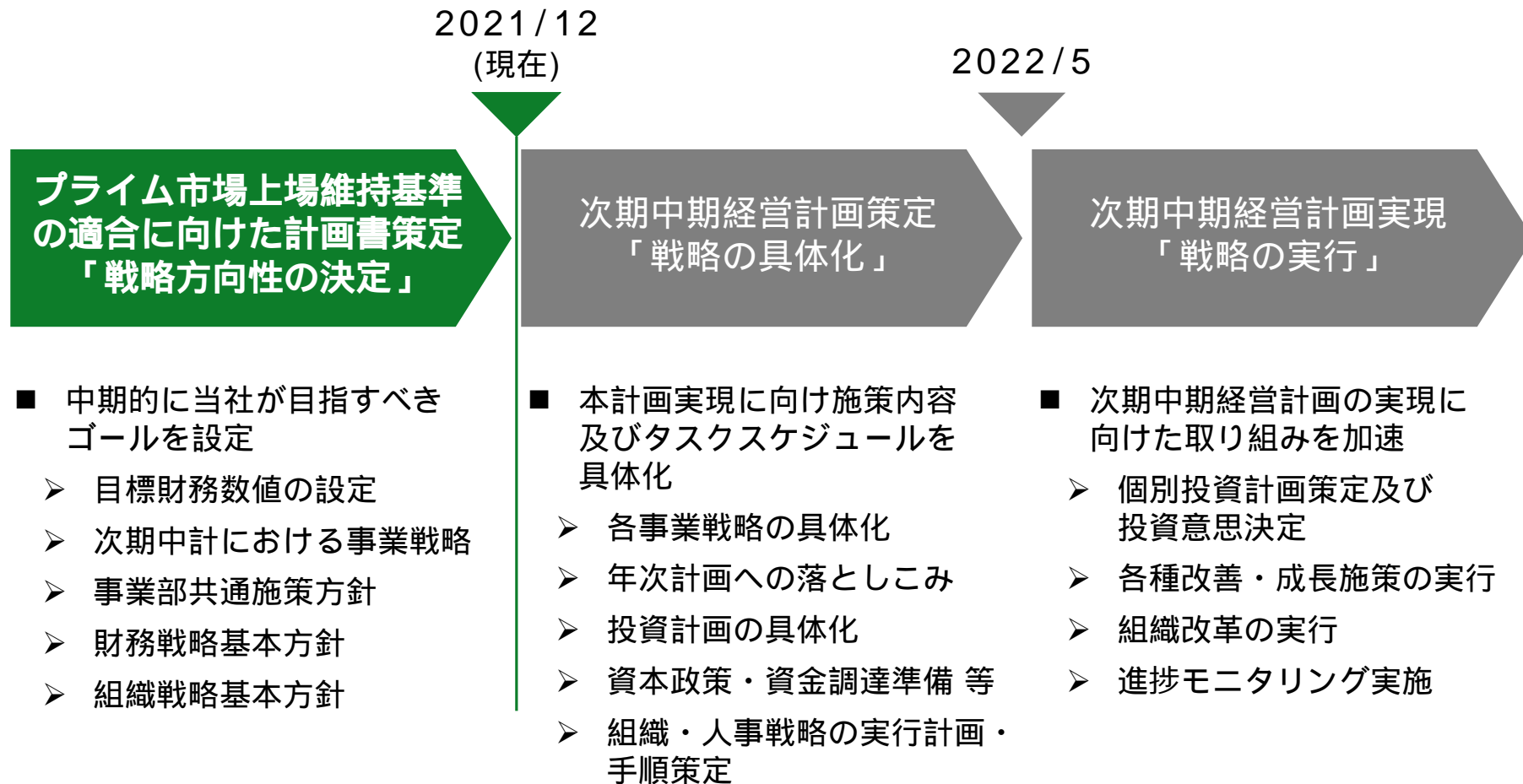
今後は





# 今後の取り組み

- 2022年5月を目途に、本計画を具体化した「次期中期経営計画」を開示予定





# 本資料における注意事項等



本プレゼンテーション資料には豊和工業株式会社（以下、当社）の業績、戦略、事業計画などに関する将来的予測を示す記述および資料が記載されております。

これらの将来的予測に関する記述および資料は過去の事実ではなく、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予測です。

また経済動向、他社との競合状況などの潜在的リスクや不確実な要因も含まれています。そのため、実際の業績、事業展開または財務状況は今後の経済動向、業界における競争、市場の需要、その他の経済・社会・政治情勢などの様々な要因により、記述されている将来予測とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

## 【本資料および当社IRに関するお問い合わせ先】

豊和工業株式会社

TEL ( 052 ) 408-1001

URL <https://www.howa.co.jp/>

