



2021年12月20日

各 位

会 社 名 株式会社くろがね工作所  
代表者名 代表取締役社長 神足 尚孝  
(コード：7997、東証第2部)  
問合せ先 取締役経営管理本部長 森 吉武  
(TEL. 06-6538-1010)

## 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（以下、東証）の市場区分の見直しに関して、2021年9月7日付け『スタンダード市場選択及び新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果並びに基準充足への取り組みについてのお知らせ』でお知らせしましたとおり、スタンダード市場を選択する申請書を提出しております。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関し、上場維持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を含め全ての項目で、上場維持基準を充たす所存です。なお、計画期間については下記に記載した次期中期経営計画（2022年12月～2025年11月）の進捗結果が株価に反映される2024年11月期までに上場維持基準を充たすために取組を進めてまいります。

	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 (%)
当社の状況 (移行基準日時点)	1,351人	7,757単位	6億円	41.7%
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、課題及び取組内容

### (1) 基本方針

当社は、2020年11月期まで3期連続で営業損失及び経常損失並びに親会社株主に帰属する当期純損失を計上しており、2019年11月期より無配を継続している状況であります。このような業績不振による株価低迷により流通株式時価総額への不適合という事態に至ったと認識しております。従いまして、まずは業績の回復を図り早期に復配への確実な見通しを立てることが重要であると考えており、下記(2)の課題と取組みの確行による企業価値向上により復配達成を目指してまいります。

### (2) 課題と取組み

#### ① 当中期経営計画について

当社グループは、中期経営計画『Value2022』（2020年11月期～2022年11月期）を策定し、業績黒字の定着化を基礎として、くろがねの考えるValue（企業価値）を最大化することを目指し、

- I.生産性の抜本的改善
- II.顧客起点経営の徹底
- III.企業ブランドの回復
- IV.人材育成の徹底

について、全社的な目標設定及び各事業部門においての目標達成のための活動項目の設定を行っております。

先ず生産性の抜本的改善として、売上総利益率・販売管理費率の改善を目指し、営業活動の量と質の抜本的改善による利益率の高い売上の拡大や、固定費の抜本的な見直しとして、営業拠点の再配置に伴う本社および東京営業所の賃借スペースの半減化に加え、組織・人員体制の見直し及び生産工程における変種、変量体制への対応の徹底等の業務の効率化による人員の適正化（当該中期経営計画のスタート時比で8%の減少）に取り組んでおります。

次に顧客起点経営の徹底として、当社の強みを活かした戦略市場・重点先を選定し、定期訪問・インサイトセールスによる情報収集・提案による案件の具体化・当社商品クロスセルの徹底・案件クロージングへの全社サポート等、営業活動管理を高度化することで、当社顧客基盤の拡大・拡充に取り組んでおります。

また企業ブランドの回復として、当社の課題であった内部統制の抜本的強化を図りつつ、執務環境IAQ（インドア・エア・クオリティ）の改善に効果があるアトモスエア（バイポーライオン発生装置）、省エネによる脱炭素効果の高いクライメート・ウィザード（間接蒸発式冷却式空調機）、空調設備の効率化・安全性・施工性に大きく貢献するダクトソックス（ファブリックダクト給気システム）等、当社企業理念である「人と環境にやさしい空間創造」に適う商品の本格的事業化に取り組んでおります。

最後に人材育成の徹底として、人材のマルチ化（スキルマップの作成による各階層・各業務工程におけるレベルアップ）をベースとし、事業環境変化に対応するため、事業部門を越えた人材の適正配置を随時実施し、併せて管理職を中心に職務給の是正・実績評価によりリンクした賞与査定等、適正評価・適正処遇の推進に取り組んでおります。また、労働事情の社会的変化に対応し、シニア人材の活躍化、女性活躍推進に対応し女性管理職の登用に向けた中長期キャリアパスの策定に取り組んでおります。

## ②当中期経営計画の進捗状況について

売上面につきましては、2020年11月期は新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴って家具関連事業、建築付帯設備機器事業ともに大口案件の延期、縮小、中止等が相次ぎました。また、営業活動の量的な拡大に努めましたが顧客件数の減少に歯止めをかけることが出来ず当初計画比で20%以上売上高が減少する結果となりました。2021年11月期は家具関連事業においては延期となっていた大口案件の受注を含め営業活動の量的拡大の結果として顧客件数の減少に歯止めがかけられたこともあり売上高が当初計画を上回る見込みですが、建築付帯設備機器事業においては延期となっていた案件の引き合いが期末にかけて徐々に増加してまいりましたが、売上高の増加には繋がらず当初計画を下回る見込みです。受注拡大の取り組みとしてOEM製品等の営業を強化し、その引き合い・受注が増加しておりますので2022年11月期において売上高の減少に歯止めをかける見込みです。

利益面につきましては、2020年11月期は計画を下回ったものの2期連続して売上総利益率が改善しました。2021年11月期は前述のとおり売上の減少に一定の歯止めをかけましたが、鋼材をはじめとする原材料価格の高騰によるコストアップ及び新型コロナウイルス感染症の影響による海上運賃等の輸入諸掛が高騰し、これらのコストアップ要因の価格への転嫁が遅延したこと、また、輸入品を中心とする仕入品の売上高比率が高まる中で為替が円安傾向になったこと等が影響したことにより売上総利益率が前期比2%以上低下する見込みです。原材料価格の高騰への対応としましては家具関連事業においては当社を含めた同業各社が本年9月以降価格改訂を行い、今後価格転嫁が進捗するものと考えております。建築付帯設備機器他部門においては受注から完工・売上までの期間が長期間に渡るといふ事業の特性上価格転嫁が遅延する傾向があり、この影響を特に強く受けております。来期以降の売上物件については徐々に価格転嫁が進捗するものと考えております。

経費面においては、固定費の抜本的な見直しについて継続的な取組を行い、当初計画を上回る削減効果があり、今後も継続して取り組んでまいります。

また、執務環境IAQ（インドア・エア・クオリティ）への関心は、新型コロナウイルス感染症の拡大とともに高まっている状況にあり、この改善に効果があるアトモスエア（バイポーライオン発生装置）の拡販に注力しております。クライメート・ウィザード（間接蒸発式冷却式空調機）についてはカーボンゼロ等の社会的課題に対応する商材として提案活動の強化・拡大をしてまいります。

2020年11月期は人材の適正配置を目的として人事ローテーション制度を導入しました。2022年11月期より人材基盤の強化を目的として、人事制度の運用改訂を実施致します。併せて組織の大括り化を行うことにより管理職の職責を拡大し業績目標管理の強化を行うこととします。これは、経営レベルの上位管理職の育成も見据えたものです。

## ③次期中期経営計画について

次期中期経営計画（2023年11月期～2025年11月期）の策定に当たりましては、受注面では、家具関連事業においては2023年に首都圏のオフィスビルの完成竣工が増える見込みであり、ワークプレイスのウィズコロナ・ポストコロナへの対応を含めマーケットの拡大が予想されること、建築付帯設備機器事業においては2021年下期より病院福祉関連施設について移転・増築プロジェクトの再開の動きが見られること等事業環境の好転も実感出来ている状況ではありますが、売上の拡大については環境変化の可能性があることも踏まえ抑制的な見込みでの計画しております。またコスト面では、鋼材の価格高騰については2022年度前半まで足下の上昇局面が続くと見込んでおりこのコスト増要因を織り込むとともに、既に一部改訂済みの価格転嫁の進捗が徐々に図られるものと見込んでおりま

す。

この様な経営環境において、当中期経営計画『Value2022』最終年度である2022年11月期までに、業績黒字の定着化を盤石なものとするため、売上総利益率の改善・販売管理費率の改善、固定費の更なる削減等による財務基盤の整備・構築を行い、さらに次期中期経営計画（2023年11月期～2025年11月期）において復配を確実なものとするため、IAQに関する提案営業について、当中期経営計画『Value2022』において事業部門を立ち上げ事業の本格化に努めてまいりました。今後事業部門の枠にとらわれず事務用家具部門・建築付帯設備他部門においてもそれぞれの顧客（法人、建設会社、設計事務所等）に対して各事業の取扱い製品の提案営業と併せてIAQに関する提案営業を行う等のクロスセルの強化による一顧客単価の売上拡大、利益率の相対的に高い設備機器事業部門への社内リソースのシフト等により収益力のより一層の改善を図り、『Value2022』における取り組みを今後の事業環境変化に応じて、過去に囚われることなく大胆かつスピーディーに変革する経営姿勢を貫くことで、当社グループ事業収益の極大化を恒常的に目指していきたいと考えております。

○2025年11月期までの定量目標

（連結）

	2020年11月期 （実績）	2021年11月期 （公表予想）	2025年11月期 （目標）
売上高	8,217百万円	8,360百万円	9,340百万円
連結営業利益又は 連結営業損失(△)	△243百万円	△95百万円	410百万円
連結経常利益又は 連結経常損失(△)	△252百万円	△65百万円	380百万円
親株主に帰属する当期 純利益又は純損失(△)	△508百万円	△15百万円	255百万円

※上記2025年11月期目標は、社内向けに執行役員会議において大枠を策定したものです。

③その他

上記のとおり、業績の回復を図り早期に復配への確実な見通しを立てることを流通株式時価総額に関しての上場維持基準適合化への主たる計画といたしますが、併せて、政策保有株式の縮減による流通株式数の増加を適宜図っていくとともに、自己株式の処分につきましても企業価値向上に繋がる活用方法を今後慎重に検討してまいります。

以上のような取り組みにより、当社の流通株式時価総額を含め全ての項目につきまして、株式会社東京証券取引所の定める上場維持基準を充たすことにより、新市場区分である東京証券取引所スタンダード市場における上場を維持してまいる所存であります。

以上