



2023年1月27日

各位

会社名 のむら産業株式会社  
代表者名 代表取締役社長 清川悦男  
(コード番号: 7131 東証スタンダード)  
問合せ先 常務取締役 西澤賢治  
(TEL 042-497-6191)

## 上場維持基準の適合に向けた計画書に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月24日に、東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しております。2022年10月末時点における計画の進捗状況について、下記の通り作成しましたので、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2022年10月31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が、当初計画のとおり2024年10月までを目途に上場維持基準を充たすため各種取り組みを進めてまいります。

		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	算出基準日 (2021年12月2日)	1,350人	8,117単位	9.82億円	52.4%
	2022年10月31日 現在	1,500人	6,754単位	7.12億円	48.5%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
当初の計画に記載した計画期間				2024年10月	

※当社の状況の「算出基準日」の情報については、東京証券取引所が一次判定時点で把握している当社の「公募又は売出予定書」及び「新規上場申請のための有価証券報告書(Iの部)」(第四部「株式公開情報」⇒「株主の状況」)等を用いて算出を行ったものです。

※当社の適合状況の「2022年10月31日現在」の情報については、東京証券取引所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、流通株式時価総額は、事業年度末の流通株式数に事業年度の末日以前3か月間の日々の終値の平均値を乗じて算出しております。

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価(2021年12月～2022年10月)

当社は、スタンダード市場上場維持基準の適合に向けた流通株式時価総額の上昇のため、「時価総額の向上」を基本方針とし、「経営戦略等の推進による業績の向上」と「企業価値の向上」に取り組んでまいりました。取り組みの内容及び実施状況及び評価は以下の通りでございます。

## (1) 経営戦略等の推進による業績の向上

### ① 既存事業の強化

#### <取り組みの内容>

- ・資材部門においては、流通の変化に対応すべく寡占化する卸売業者や量販店グループ、外食産業など重点顧客のニーズを積極的に掘り起こし、コスト競争力や商品力の強化、提案型・解決型営業の推進、社内体制の強化による対応スピードの向上や安定供給体制の構築等を通じ、お客様の利益に貢献する商品や、問題を解決するためのサービスを提供することで顧客満足度の向上と収益の増強を図ります。
- ・機械部門においては、多様化する消費者ニーズ・顧客ニーズに対応するため開発・製造部門を強化し、米穀用自動計量包装機の国内での売上と収益の増強を図ります。また、海外市場における現地ニーズに適した機械の開発と販売体制を構築することで、アジアを中心に海外向け売上比率の拡大を目指します。
- ・当社のシェアが低いと判断している西日本市場では、販売体制を構築し、西日本の重点顧客に対して積極攻勢をかけることにより、売上・収益の拡大を目指します。

#### <実施状況>

- ・2022年10月期の資材部門においては、商品のディスプレイ効果や鮮度保持も可能な新しい包装資材（GZR）など、お客様や消費者のニーズに応える製品の提案・販促を推進いたしました。また、ISOの品質方針に基づく品質維持向上に努めるとともに、素材などの仕入価格高騰の影響を抑えるために、販売費及び一般管理費など様々なコストダウンに注力いたしました。
- ・2022年10月期の機械部門においては、電装部品を中心とした部品の納期遅延や仕入価格高騰の影響に対応するため、予定していた強化策を進めることはできませんでした。また、海外向けの売上比率拡大策につきましても、コロナ禍の影響を受け、現地での調査を含め進めることはできませんでした。
- ・2022年10月期の西日本市場においては、販売体制の強化を進めるため1名増員いたしました。

#### <評価>

機械部門の強化策及び海外向け売上の拡大策につきましては十分ではなく、上記の実施状況ではありましたが、資材部門・機械部門ともに、新しい製品の提案・販促や重点顧客のニーズの掘り起こしに努めた結果、包装関連事業の増収増益に貢献することができました。

### ② 新規事業・新市場の基盤構築

#### <取り組みの内容>

- ・包装関連事業においては、当社が得意とするチューブロール式（長くつながった筒状の包装資材を巻き取ったもの）の包装形態を用いた機械と資材による新しい需要の創造活動を行い、食品や肥料、ペット関連等の米穀市場以外の新市場での販売を促進し、売上を定着させます。また、農産物市場、施設園芸市場等におけるニーズを拾い、資材・設備等の取扱い商材を拡充・開発することで新規事業分野における売上・収益の獲得を目指します。
- ・物流梱包事業においては、海外の優れた物流梱包機械並びに資材の発掘を行い、国内市場での新しい需要の掘り起こしを継続して行ってまいります。

#### <実施状況>

- ・2022年10月期の包装関連事業においては、当社が得意なチューブロール式の包装形態により、今まで需要が有ると認識していなかった、食品工場等の生産現場の手作業で行っていた作業工程を自動化するなど、機械と包材の組合せによる販促活動を、米穀市場以外で行い収益の獲得につなげております。農産物市場、施設園芸市場等につきましては、取扱い商材を含め市場調査を実施いたしましたが、大きな進展は見られませんでした。
- ・2022年10月期の物流梱包事業においては、コロナ禍の影響を受け、海外での展示会による商材発掘調査を進めることはできませんでした。

#### <評価>

包装関連事業につきましては、コロナ禍の影響で開催に制限があった展示会への出展も再開し、米穀市場以外の顧客への販促活動が実施できております。物流梱包事業につきましても、脱プラスチックの風潮に沿ったリサイクル原料や紙製品など新商材開拓の取組みや、物流梱包現場での「省力化・自動化」に伴う新たな需要への販促を継続して実施できております。

#### ③ 成長戦略の推進

##### <取組みの内容>

- ・既存事業の強化、新規事業・新市場の基盤構築を推進するための設備投資や製品開発を積極的に展開し、売上と収益の拡大を図ります。
- ・資本政策の一環である安定株主との包括的な業務提携等を進め、既存事業の強化と新規事業・新市場の基盤構築に活かしてまいります。

##### <実施状況>

- ・2022年10月期におきましては、計画通り販売管理システムの改修を実施いたしましたが、大きな設備計画はございませんでした。また、資材及び機械の製品開発は継続して実施しておりますが、コロナ禍や原材料高騰等の影響もあり若干遅れております。
- ・2022年10月期における安定株主等との、製品の研究開発や新規市場開拓などの業務提携等につきましては企画検討段階でございましたが、販売支援や取扱製品開拓などの業務連携は実施しております。

#### <評価>

成長戦略の推進につきましては、製品の改良・開発にスピード感をもって継続的に実施していくことが重要であります。また、業務提携等につきましては単年度で結果が出ない場合が多いですが、引き続き推進してまいります。

#### ④ 組織基盤整備

##### <取組みの内容>

- ・採用手法の多様化と教育機会の充実、事業及び成長戦略に適した人材配置、刷新した評価・報酬システムの定着など人的資源の強化・拡充を積極的にすすめ、行動指針で掲げている挑戦、スピード、誠実、元気を体現する人材を育てることで、人材面での競争優位性を確立します。
- ・基幹システムの改善と作業のルール化及び業務の標準化を推進し、生産性の向上とリスク管理の強化を図ります。

##### <実施状況>

2022年10月期におきましては、新卒採用の取組みや人事評価シートの刷新、福利厚生の見直しなどを実施いたしました。また、業務効率の向上のため作業標準の見直しと、基幹システムの改修を実施いたしました。

#### <評価>

課題に対する取組みは実施できていますが、引き続き、継続的な見直しと改善への取組みは必要です。

以上の結果、2022年10月期の連結業績は、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比および期初計画比ともに増収増益となりました。

	2021年10月期 実績	2022年10月期 期初計画	2022年10月期 実績
売上高（百万円）	5,068	5,260	5,458
営業利益（百万円）	316	334	375
経常利益（百万円）	324	331	370
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	205	206	239

## （2） 企業価値の向上と知名度の向上

### ① IRの強化

#### <取り組み内容>

自社WEBサイトは、投資家にとって情報収集の重要なツールだと認識しており、今後も継続的に掲載内容の見直しや決算説明資料の拡充等を行ってまいります。

その他としましては、決算説明会を行うとともに、シンジケート団及びシンジケート団が主催する会社説明会等を通じて、より多くの投資家の方々に当社を理解していただくような施策を行うことにより、継続して情報開示を行い、IRへの取組を強化してまいります。

#### <実施状況>

2022年10月期におきましては、決算資料の見直しや自社WEBサイトに掲載するIR資料の見直しを実施いたしました。また、決算説明会を実施いたしましたが、シンジケート団主催の会社説明会はコロナ禍の影響もあり実施できませんでした。

#### <評価>

決算資料を含めIR資料の見直しを実施することができましたが、引き続き、投資家の方々の意見を参考に見直しを図ってまいります。また、会社説明会につきましても実施できるよう努めてまいります。

### ② コーポレート・ガバナンスの充実

#### <取り組み内容>

企業価値の向上を目指す上で、コーポレート・ガバナンスを充実させることは、重要なことであると認識しております。当社では、経営陣の報酬制度の設計の見直しや取締役会の実効性についての分析・評価等の検討を進めており、今後も継続してさらなるコーポレート・ガバナンスの充実に努めてまいります。

#### <実施状況>

2022年10月期の指名・報酬委員会におきまして、業務執行取締役として、会社全体の収益を含めた業績向上、企業価値の向上に寄与するため、報酬制度の見直しを実施しております。また、取締役会の実効性についての分析・評価等につきましても検討を進めております。

#### <評価>

評価制度の見直しを実施いたしましたが、会社全体の収益を含めた業績向上、企業価値の向上に寄与するため、業績連動型報酬制度導入の検討を進めてまいります。また、取締役会の実効性についての分析・評価等につきましても引き続き検討を進めてまいります。

### 3. 上場維持基準の適合に向けた今後の課題と取組内容

当社は、一定数の株主数や流通株式数を維持しておりますが、「流通時価総額」については基準を充たしておりません。その主な理由は、主要な要素である株価が低迷しているためであると考えており、企業価値向上と株式市場で適正な評価を得ることが課題であると認識しております。

今後も引き続き以下の計画に基づく各種取り組みを推進し、2023年10月までには計画達成の蓋然性を高め、計画期間末である2024年10月までを目途に流通株式時価総額のスタンダード市場の上場維持基準への適合を目指してまいります。

#### (1) 経営戦略等の推進による業績の向上

##### ① 既存事業の強化

包装・梱包資材、包装・梱包機械に関わる問題を解決するためのサービスをワンストップで提供し、相互連携により収益を複合化・最大化を図ること（シナジーの更なる創出・拡大）を目指しております。

##### <包装関連事業>

- ・資材部門においては、お客様や消費者のニーズに応えるため、商品・サービスの開発力・提案力の強化と品質維持向上に努め、お客様の利益や社会の発展に貢献するとともに売上と利益の増強を図ります。
- ・機械部門においては、米穀用自動計量包装機の国内トップシェアを維持するとともに、アジアを中心とした海外向け売上の拡大のため現地ニーズに合った機械製品の開発と販売体制を構築します。
- ・西日本市場では、売上と利益の拡大のため販売体制と仕入拠点の強化を図ります。

##### <物流梱包事業>

- ・物流梱包の機械と資材の商品およびサービスの強化に努め、サステナブルな社会の実現に寄与するとともに売上と利益の増強を図ります。

##### ② 新規事業・新市場の基盤構築

##### <包装関連事業>

- ・当社が得意とするチューブロール式（長くつながった筒状の包装資材を巻き取ったもの）の包装形態による、機械と包材の需要の創造活動を行い、食品やペット関連、農産物・園芸関連等の米穀市場以外の新市場への販売を促進します。
- ・当社が培ったナレッジと進化するIT技術を活かし、新たなビジネスモデルに挑戦します。
- ・新市場での収益促進のため、デザイン・企画・開発部門の強化を図ります。

##### ③ 成長戦略の推進

##### <両事業共通>

- ・既存事業の強化、西日本市場および新市場の売上と利益の増加に結び付く企業とのM&Aや業務提携を積極的に展開し、グループ連結収益の拡大と企業価値向上を目指します。
- ・「資本効率の向上」「成長に向けた戦略的投資」「財務の健全性」「安定的な株主・役員還元」についてバランスの取れた資本政策を推進します。

##### ④ 組織基盤の整備

##### <両事業共通>

- ・人員採用手法の多様化や教育・育成の強化に取り組み、働きやすい職場づくりと評価・報酬制度の見直しに努め、行動指針で掲げているのむら Value「挑戦、スピード、誠実、元気」を体現する人的資源の強化を図ります。
- ・業務の作業標準化とITを活用した効率化を推進し、生産性の向上とリスク管理の強化を図ります。
- ・社会的信用の向上のため、コンプライアンス体制の維持・強化と、内部統制機能の充実をはじめコーポレート・ガバナンス体制の維持・強化を推進し、社会・環境問題をはじめとするサステナビリティ

ティを巡る課題に対し積極的に対応します。

- ・グループ全体の組織再編（一体運営の推進）に取り組み、機動的で効率的な経営を図ります。

## （2）企業価値の向上と知名度の向上

### ・IRの強化

自社Webサイトは、投資家の方々にとって情報収集の重要なツールだと認識しており、今後も継続的に掲載内容の見直しや決算説明資料の充実、決算説明会などを行い、より多くの投資家の方々に当社を理解していただくような施策を行うことにより、当社の企業活動や成長戦略等を分かりやすく情報発信し、当社株式への投資魅力を高め、市場における評価向上に取り組んでまいります。

### ・コーポレート・ガバナンスの充実

企業価値の向上を目指す上で、コーポレート・ガバナンスを充実させることは、重要なことであると認識しております。当社では、経営陣の報酬制度の設計の見直しや取締役会の実効性についての分析・評価等の検討など、今後も継続してさらなるコーポレート・ガバナンスの充実に努めてまいります。

以上