

2023年2月6日

各位

会社名 竹本容器株式会社
代表者名 代表取締役社長 竹本 笑子
(コード番号: 4248 東証プライム市場)
問い合わせ先 執行役員 経営企画室長 戸田 琢哉
(TEL. 03-3845-6107)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況及び計画の更新について

当社は、プライム市場の上場維持基準のうち「流通株式時価総額」を充足していないことから2021年12月17日に上場維持基準への適合へ向けた計画書を提出しております。また、2022年12月末日時点におきまして、新たに「1日平均売買高基準」に適合しておりません。「流通株式時価総額」の適合へ向けた計画の進捗状況ならびに「1日平均売買高基準」の適合に向けた方針について、下記の通り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の推移および計画期間

当社の2022年12月末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「流通株式時価総額」および「1日平均売買代金」について基準を充たしておりません。

当社は前回公表した通り、2025年12月期末を期限として、今回新たに計画の対象となりました1日平均売買代金も含めた上場維持基準を充たすための各種取組を引き続き進めてまいります。

		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 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当 社 の 状 況	2021年6月末日時点 (前回基準日時点)	8,299人	78,211単位	74.9億円	62.4%	0.48億円
	2022年12月末日時点 (直近基準日時点)	8,899人	69,649単位	51.9億円	55.5%	0.16億円
プライム市場上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35%	0.20億円
計画書に記載の項目				○		○
上場維持基準充足のための 計画期間		—	—	2025年 12月末	—	2025年 12月末

※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実施状況及び評価

当社は、上場維持基準の適合へ向けて、2021年12月17日に公表した「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載した(1)将来ビジョンの実行による業績拡大による企業価値向上、(2)株主還元策の充実、(3)IR活動の強化の各施策を推進しております。しかしながら本日公表した2022年12月期における業績は長引くコロナ禍の影響だけでなく、世界的な政情不安などを背景として諸物価高騰や為替市場の変動の影響もあり、当初の業績見込みを下回る結果となりました。これらの影響もあり、当社株価の低迷と株式取引金額減少を招き、あらたに1日平均売買代金基準についても、上場維持基準に抵触する結果となりました。

当社といたしましては、引き続き企業価値の拡大を図るべく、中長期計画として策定した「2030年ビジョン」の達成を目指すとともに、株主還元策、IR活動の継続的な強化に取り組んでまいります。

3. 基準の適合に向けた取組の基本方針

2030年へ向けた将来ビジョン（2030年の連結売上300億円が目標）（以下「2030年ビジョン」といいます。）に基づく事業規模の拡大を主として、株主還元策の充実とIR活動の強化を掲げております。

以下に述べる施策の進行により2025年12月期末までに上場維持基準を上回ることを目指してまいります。

4. 基本方針達成のための課題と取組み及び進捗状況について

(1) 将来ビジョンの実行による業績拡大による企業価値向上

当社は2021年7月30日に2030年までの事業拡大に伴う業容の拡大による企業価値の増加を目指した2030年ビジョンならびに目標とするKPIを公表しております。

【2030年ビジョン】

I. スタンダードボトルを中心に、アジア（日本と中国を含む）、欧米で販売を伸ばさせ、グループの年間取引社数を7,500社として、売上高300億円を目指す

II. 化粧品販売を手がけるお客様の容器へのニーズは、ブランドを表現する容器を必要な時に、必要な数だけ調達できること。この要望に応えるため、当社の定量的見通しは自社で保有する金型（スタンダードボトルの品揃）5,740型、在庫販売の対象を5,500製品（種類）とする

III. 環境に配慮した容器へのニーズが高まっている。今後製作する自社金型は原則としてカーボンニュートラル、サーキュラーエコノミーに配慮した製品（資源循環型パッケージング）とする方針です。具体的にはMaterialsに軸足を置き、ReuseやReduceといった創意工夫を組み合わせた資源循環型パッケージングの開発を拡大・推進することで2030年資源循環型パッケージングの売上比率を90%超と想定しています

【2030年を目標とするKPI】

2030年ビジョンの推進により顧客数（年間取引社数）、金型保有数、在庫販売を行う対象製品数をKPIとして掲げております。

2030年の目標数値と2021年12月末時点ならびに2022年12月末時点の各数値は下表のとおりです。

当社が掲げるK P I	2030年目標	2021年12月末時点	2022年12月末時点
顧客数 (年間取引社数)	7,500社	4,430社	4,401社
金型保有数	5,740型	3,724型	3,803型
在庫販売対象の 製品数	5,500製品	1,769製品	1,834製品

当社では、お客様の容器需要に幅広く対応するため、小ロット・無加飾を前提としたEC販売を開始するべく、WEBサイト制作やEC販売の対象とする製品選定などの準備を進めています。当初は2022年中に欧州市場でのサービス提供開始を目指しておりましたが、サービス提供予定が遅れたことで顧客数は増加せず、在庫販売対象の製品数も伸びませんでした。また、金型保有数に関して、積極的な資源循環型パッケージングの開発を進めているものの、2022年における金型保有数の増加は79型となりました。

本日開示いたしました2025年までの中期計画は2030年ビジョンを前提とし、2022年12月期の結果を踏まえて策定しております。

2023年12月期から2025年12月期の3年間を対象とした中期計画は以下の通りです。

(数値目標)

(単位：百万円、%)

連 結	2022年12月期 (実績)	2023年12月期 (計画)	2024年12月期 (計画)	2025年12月期 (計画)
売上高	14,885	16,900	18,400	19,800
営業利益	836	1,330	1,600	1,980
売上高営業利益率	5.6%	7.9%	8.7%	10.0%
経常利益	908	1,360	1,640	2,000
当期利益	368	930	1,100	1,390

当社の事業計画・将来ビジョンについては、以下のURLもご参照ください。

<https://www.takemotokk.jp/individual/>

当社は、2016年に幹部従業員を対象に税制適格型新株予約権を発行しております。これに加えて「2030年ビジョン」の達成促進をはかるため、新たなインセンティブ制度の導入を検討しておりますが具体的な内容は検討中です。

当該制度の詳細については決定次第お知らせいたします。

なお、当社は当社の主要株主である筆頭株主かつ当社代表取締役社長の竹本笑子氏から、同氏が保有する当社株式3,370,000株のうち500,000株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合3.99%）を上限として取得することといたしました。取得した株式は当該インセンティブ制度等に利用することにより、将来的な流通株式比率の向上につながるものと認識しています。

(2) 株主還元策の充実

当社は、2024 年まで期間の配当に関しては安定的な株主還元を実現する観点から純資産配当率（DOE）4.0%を目途とする配当方針を策定し、2022 年 12 月期においては年間配当金 35 円 50 銭とする予定です。

(3) IR 活動の強化

当社は 2014 年の株式上場以来、当社の事業内容や経営上の課題に関して、適時的確に投資者にお伝えする IR 活動の充実に取り組んでおります。

引き続き、各種施策の実施により更なる投資情報の充実を図り、株主・投資者との対話を深めることで、信頼と期待を高め、適切な株価の形成を図ります。

具体的な IR 活動の強化策は以下の通りです。

【IR 活動強化の施策と実施内容】

課題	具体的な施策の内容	実施時期
I. 当社ホームページにおける投資家様向けの情報の充実	IR ホームページ内に「よくわかる竹本容器」を追加、当社の事業内容や特徴をわかりやすく紹介	2021 年 11 月に追加、適宜情報更新中。
II. 開示情報の英文化	a. 英文招集通知の作成 b. 決算短信サマリーの英文化 c. 適時開示情報の英文化	a. 2022 年 3 月開催の定時株主総会招集通知から作成済 b. 2021 年 12 月期 決算短信から作成済 c. 2024 年実施予定
III. 機関投資家取材件数の増加	年 2 回開催の決算説明会の他、IR 面談への代表取締役社長の参加割合増加	2021 年 9 月以降、飛び込みや初回面談時を除き、IR 面談には 100% 代表取締役社長が参加していますが、2022 年の IR 面談回数は 17 回にとどまりました（2021 年は 29 回）。

以 上