



2023年3月24日

各 位

会社名 株式会社小田原機器
代表者名 代表取締役社長 丸山 明義
(コード番号：7314)
問合せ先 常務取締役管理部長 佐藤 健一
T E L 0465-23-0121

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10月13日に、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を提出し、その内容について開示しております。2022年12月末時点における計画の進捗状況について、下記のとおり作成しましたのでお知らせいたします。なお、基本方針、計画期間など概要についての変更はありません。

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その推移を含め、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、当初計画通り、2026年12月期までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種の取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
当社の適合状況およびその推移	2021年6月30日※1 (移行基準日時点)	1,319人	14,604単位	825,260,753円	46.9%
	2022年12月31日※2	1,069人	14,324単位	724,891,917円	45.7%
上場維持基準		400人	2,000単位	1,000,000,000円	25.0%
計画書に記載の項目		—	—	○	—
当初の計画に記載した計画期間				2026年12月期	

※1 東証が移行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 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、流通株式時価総額は、事業年度の末日以前3か月間の日々の最終価格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組みの実施状況および評価（2021年10月～2022年12月）

当社は、2021年10月13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」において、スタンダード市場上場維持基準に充たしていない「流通株式時価総額」の適合に向け、「持続的な成長」による「企業価値の向上」に取り組むことといたしました。

2020年12月期よりスタートした「中期経営計画2025※」（以下、中計という）において「持続的な成長」を実現するための経営施策を以下のとおり定め、実行しております。その実施状況及び評価は、次のとおりであります。

※ 「中期経営計画2025」は、2022年12月期決算説明会資料16～27頁をご参照ください。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/7314/ir_material_for_fiscal_ym/131583/00.pdf

- (1) 成長事業の創出
- (2) 継続的な成長投資の実行

(1) 成長事業の創出

① キャッシュレス決済事業の強化と加速

バス事業者様にとってキャッシュレス決済は、「現金取扱量の削減」・「新型コロナウイルス感染症対策として非接触」、「乗降データ利活用による関連事業の販売促進」等の導入メリットがあるため、キャッシュレス決済事業は着実に広がっています。

2020年7月、茨城交通様の運行するバスの車内において導入された「日本初！Visaのタッチ決済」において、当社がキャッシュレス運賃収受システム（当社商品名SELF）をご提供して以降、全国各地のバス事業者様において、Visaのタッチ決済のバス車内利用とともに各種QR決済を備えたサービスの提供が拡大しています。

この市場の広がりを見据えて、キャッシュレス決済の利便性をさらに高めるために、ICカード、QRコード、クレジットカード決済に対応したマルチ決済端末（当社商品名BOSS）を2022年3月に上市し、長電バス様を皮切りに、数多くのバス事業者様にご採用いただきました。省スペース化を実現するとともに、バス利用者様の操作性向上、乗務員様操作の軽減、通信ロスの削減等、旧型に比べて機能・性能を向上したことに、ご好評をいただいております。

今後とも市場の広がりを先取りしながら、キャッシュレス決済システムの開発と提供を通じて地域の公共交通の発展に取り組んでまいります。

② データサービスの事業化

日本においては、MaaS（Mobility as a Service：あらゆる公共交通機関をIT技術を用いてシームレスに結びつけ、人々が効率的・便利に移動できる）の商用化・普及に向けた実証実験が全国各地で行われています。

2021年10月、横浜市金沢区富岡エリアにおける乗合型移送サービス「とみおカーと実証実験」（実施企業：京急電鉄様、横浜国立大学様、横浜市様、日産自動車様）に当社は、三井住友カード様とともに協力企業として参画し、車載器（キャッシュレス決済システム）の開発・導入支援を担いました。

2022年8月、当社は小田原市様と相互に連携（路線バスの利用促進に関すること、地域の移動手段の維持・確保に関すること、交通政策のデジタル化に関すること）を図り、双方の保有する資源を有効に活用することにより、交通政策の推進を図ることで合意し、「交通政策の推進に関する協定書」を締結いたしました。

小田原市内には、利用者の減少や新型コロナウイルス感染症の影響に伴う経営悪化等により、路線バスが減便・廃止され、誰もが快適に移動することのできる交通体系を維持することが難しい地域もあります。

協定締結は、このような地域課題の解決に向けて、「地域の移動手段の維持・確保」や「デジタル化による利便性の向上」に資する取組みとして、大いに期待されています。

当社は、この政策協定に基づき、小田原市様が2015年度から取り組んでいる「バス de おでかけプロジェクト※」にデジタルチケットシステムを導入いたしました。

2022年度の実施期間は、11月1日～12月31日までの2か月間であり、ダイナシティ専門店様、イトーヨーカドー小田原店様で一定額以上お買い上げの方にバス無料乗車券が配布されました（条件有）。今回導入したデジタルチケットにより、チケット発券時の購買傾向データ、バス利用データ、外出に関するアンケートデータを紐づけ、利用者様層毎の傾向を分析し、今後の本プロジェクトにおける取組内容の改善につなげてまいります。

※ 「自家用車から公共交通への利用転換」を促進し、道路混雑の緩和と二酸化炭素排出量の削減を図るため、ダイナシティ様、イトーヨーカドー小田原店様、箱根登山バス様、富士急湘南バス様及び小田原市様の連携によるプロジェクト。

MaaSは、社会インフラのあり方を大きく変革するものですが、当社は移動そのものの効率化ではなく、人々の移動を通じて得られる多彩なバスの利用データを集約・価値化することで移動需要の予測や運行計画の最適化等、事業者様の経営効率向上ニーズに着眼したデータサービスの事業化に取り組んでいます。

上述したような社会的課題解決に着眼した新たな事業創造をミッションとした社長直轄の専任組織「新規事業推進室」を2023年1月に設立し、持続的な成長の取組みを強化しています。

（2）継続的な成長投資の実行

① 売上高総利益率の向上

売上高総利益率は企業競争力の源泉と位置付けています。具体的には、製造固定費効率の向上や金型化の拡大による変動費削減等に取り組むことで2020年12月期は26.1%（前期比+0.9p）を達成、2021年12月期は29.8%（前期比+3.8p）の計画に対して、実績は35.8%（前期比+9.7p）となり、着実に改善を進めてきました。一方、2022年12月期は31.0%を計画していたものの、材料費の急騰等により原価が増加した結果、22.6%（前期比▲13.2p）と未達となりました。

売上高総利益率は、年度ごとの出荷商品構成によって影響を受けますが、中計の最終年度である2025年12月期の目標としている30%水準の確保に向けて、引き続き取り組んでまいります。

② 「小田原機器グループ技術ビジョン2025」に基づくR&D投資の実行

当社は、中期技術戦略と位置付けた「小田原機器グループ技術ビジョン2025」に基づいてR&D投資を実行しています。具体的には、「基本技術戦略（センシング技術）」によってバス市場向け運賃收受システムの競争力強化に取り組んでいます。同時に、「拡張技術戦略（コミュニケーション技術）」によって、社会や市場の変化に伴って顕在化しつつある新たなニーズを踏まえて、クラウドやデータサイエンス技術等を強化しています。

2021年12月期は、運賃收受システムの競争力強化を目的に、235百万円（売上高比率6.6%）を投資し、キャッシュレス決済等の支払い手段の多様化と小型軽量化を実現した新型運賃箱（当社商品名FCM）を開発・上市いたしました。

この新型運賃箱は2022年度10月に「グッドデザイン賞」を受賞し、当社の商品コンセプトと技術力の確かさを市場にアピールできたものと考えております。

2022年12月期は、77百万円（売上高比率1.6%）を投資し、マルチ決済端末等のキャッシュレス決済関連機器やシステムを中心に開発・上市いたしました。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組み内容

当社は、一定数の株主数、流通株式数や流通株式比率を維持しておりますが、「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。その主な要因は、「流通株式時価総額」の主要な要素である株価が上昇基調になく、一定水準で推移しているためと考えています。

株価上昇のためには、当社が将来性のある企業として投資家から認知されるよう、短期的な業績のみならず、「持続的な成長」によって「企業価値の向上」を実現し、株式市場で適切に評価していただくことが不可欠です。

「持続的な成長」のためには、成長投資の原資を確保するための稼ぐ力（＝売上高総利益率）高めなければなりません。引き続き、製造固定費効率の向上や金型化の拡大による変動費削減等を推進するとともに、ITによる業務の省力化・自動化や急騰する材料費を適切に売価に反映する等の取組みを実行してまいります。

今後とも経営環境の変化を踏まえて中計をローリングしながら、年次の短期経営計画でKPI（重要業績評価指標）を設定することで持続的な成長の確からしさを高めてまいります。

これらの取組みによって、「中期経営計画2025」（2020年12月期～2025年12月期）の最終年度である2025年12月期には売上高75億円、営業利益8億円を達成し、その成果が株価に反映されると想定する2026年12月期に上場維持基準（流通株式時価総額）への適合を図ってまいります。

以上