



2023年6月13日

各 位

会 社 名 三 谷 産 業 株 式 会 社  
代表取締役社長 三 谷 忠 照  
コード番号 8285 (東証プライム・名証プレミア)  
本社所在地 石川県金沢市玉川町1番5号  
問い合わせ先  
責任者役職名 取締役 財務・広報担当  
氏 名 内 田 大 剛  
T E L 076 ( 233 ) 2151

### 上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2023年3月31日時点において、東京証券取引所プライム市場における上場維持基準を満たしていないことから、下記のとおり「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および計画期間

当社の2023年3月31日時点における東京証券取引所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」については基準を満たしておりません。当社は、上場維持基準を満たすため、2025年3月末までに各種取組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	1日平均 売買代金
当社の状況 基準日時点	25,237人	239,494単位	75.9億円	38.7%	0.22億円
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
計画書に記載の項目			○		

(注) 当社の適合状況は、株式会社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

東京証券取引所プライム市場の上場維持基準の充足に向けた当社の取組内容については、添付の「上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以上

# 上場維持基準の適合に向けた計画書

三谷産業株式会社 証券コード：8285

2023年6月13日



- 東京証券取引所プライム市場の上場維持基準への適合状況について、当社は「流通株式時価総額」を充足しておりません

## プライム市場上場維持基準 適合状況

	プライム市場上場維持基準	当社の状況
株主数	800人	25,237人
流通株式数	20,000単位	239,494単位
流通株式時価総額	100億円	75.9億円
流通株式比率	35%	38.7%
1日平均売買代金	0.2億円	0.22億円

※当社の適合状況は、株式会社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しています

※流通株式時価総額については、2023年3月末時点の流通株式数に、2023年1月～3月における当社普通株式の最終価格の平均値317.20円を乗算し算出しています

- 流通株式時価総額は、時価総額と流通株式比率から構成されています
- 時価総額は、業績拡大を通じた経営指標数値の向上を第一に、IR・広報活動の強化、株主還元を継続します
- 流通株式比率について、当社はプライム市場の上場維持基準は充足していますが、更に向上させる施策の展開を検討します
- 上場維持基準を充たすための計画期間は2025年3月期までとします

当社が上場維持基準を充足していない「流通株式時価総額」の構成要素

$$\text{流通株式時価総額} = \text{時価総額} \times \text{流通株式比率}$$

### 時価総額（発行済株式数×株価）を向上させる施策※

- ①各事業セグメントにおける取り組みを通じた業績拡大などによる経営指標数値の向上
- ②IR・広報活動の強化
- ③株主還元の継続

### 流通株式比率を向上させる施策

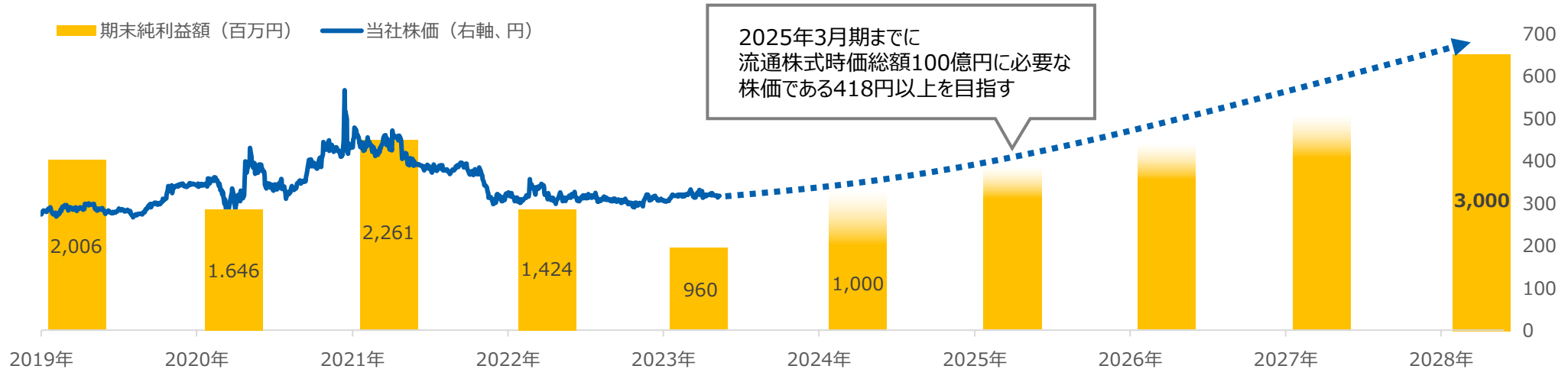
- ①法人株主や大株主が保有する当社株式の売却のご依頼
- ②自己株式の活用（保有分の消却または売却）

※全社グループ共通して、ご提供するサービスやソリューションの付加価値率の向上、ビジネスや業務へのAI・ディープラーニング利活用、業務における合理化・効率化の推進にも取り組みます

- 各事業セグメントにおける取り組みを通じた業績拡大をはかり、2028年3月期には、売上高1,000億円以上、営業利益37.5億円以上、純利益30億円以上となる経営を目指します

## 2028年3月期の業績目標および株価イメージ

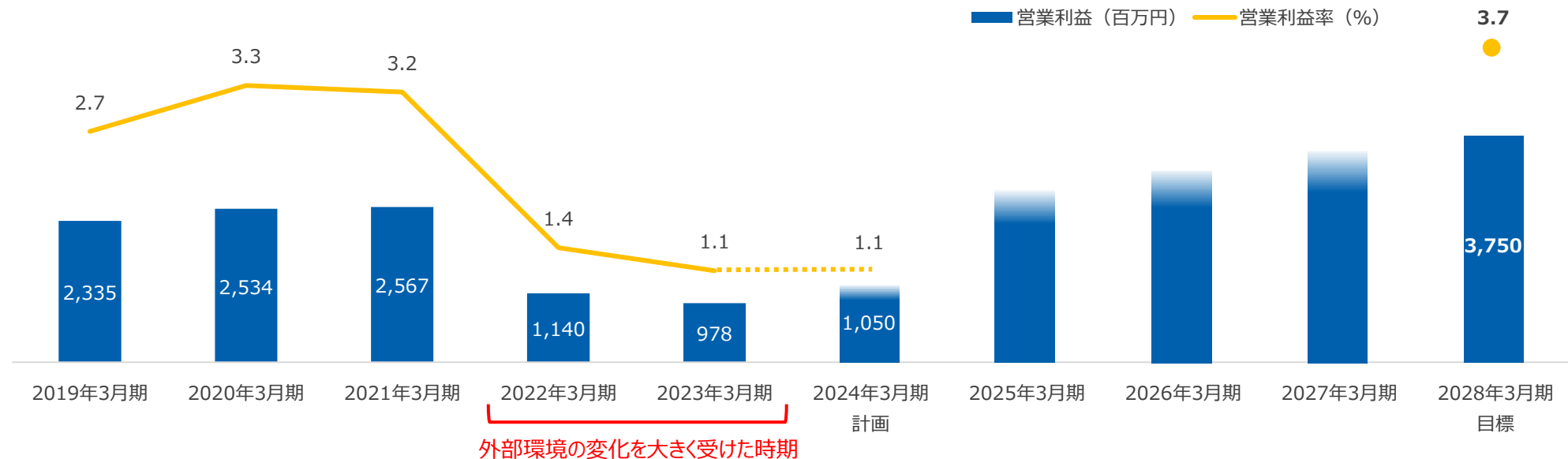
単位：百万円	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2028年3月期 目標
売上高	90,416	92,000	100,000
営業利益	978	1,050	3,750
純利益（親会社株主帰属分）	960	1,000	3,000



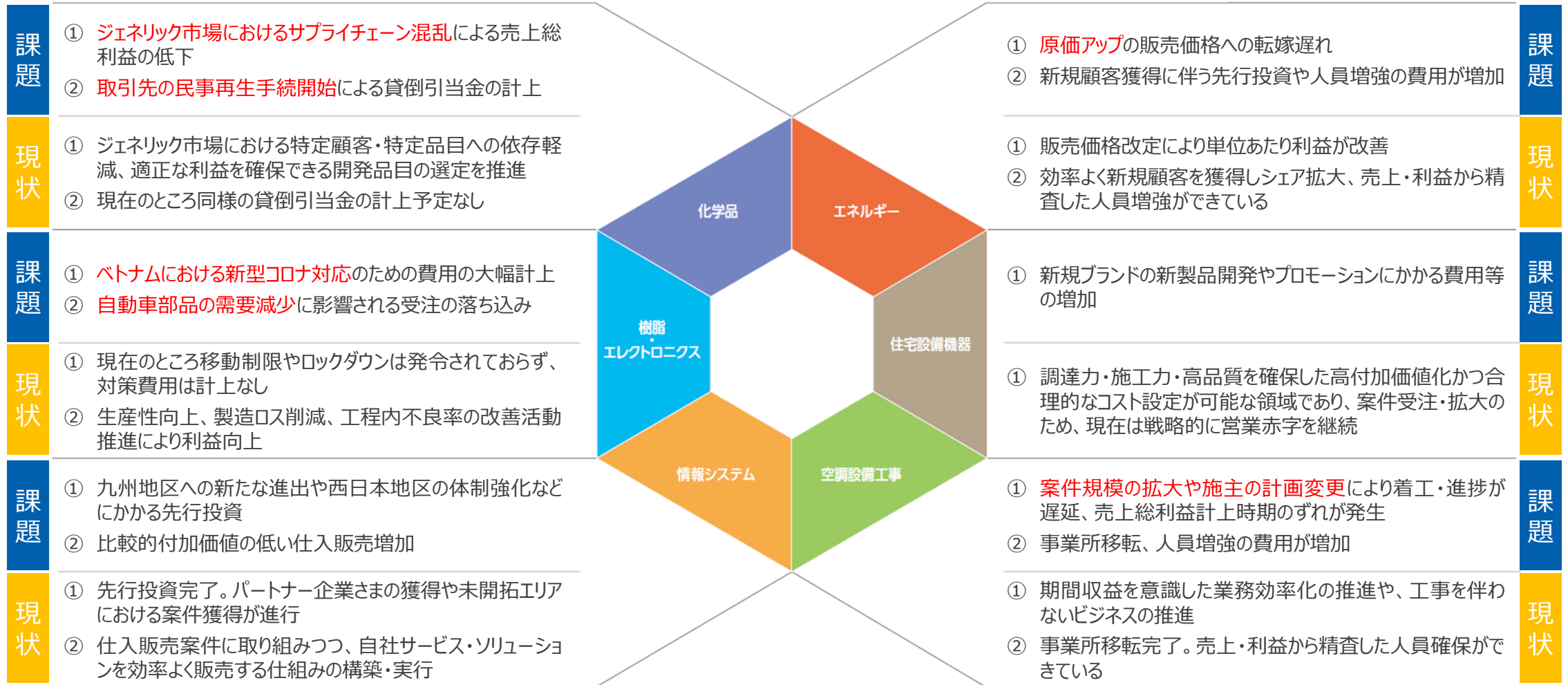
- 2022年3月期以降の営業利益指標は減少しました。これは外部環境の変化を大きく受けたことが主要因であり、当社グループの正常収益力は低下していないと判断しています
- 営業利益指標減少の主な課題は、次頁に記載のとおり、その大体が改善または解消できる見込です（既に改善または解消を含む）
- 営業利益「率」の改善・向上に取り組み、2028年3月期には3.7%以上となる経営を目指します

## 2028年3月期の営業利益指標の目標

単位：%、百万円	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2028年3月期 目標
営業利益率	1.1	1.1	3.7
営業利益	978	1,050	3,750



# 各事業セグメントにおける、営業利益指標減少の主な課題・現状



※赤字部分は外部環境要因であることを示すものです

## 化学品セグメントの取り組み例

### 受委託型ビジネスの拡大

- 化学品などを調達販売する「商社型」ビジネスに効率よく取り組みつつ、機能性素材の製造・販売、副生品・廃棄物の有価買取、環境ビジネス、コンサルティング・コーディネーションなど、より付加価値や利益を生みやすい「受委託型」ビジネスを拡大する
- これにより、セグメント全体の売上総利益率に占める受委託型ビジネスの割合が過半を占めることを狙う

### 新技術の利活用

- **ブラスト：**  
作業者の安全確保や周辺環境に配慮できる、廃棄物を飛散させないブラスト処理技術を確立。日本中のガスホルダーや一般構造物などの解体施工、マテリアルリサイクルの前処理に技術を提供する
- **微生物：**  
ベンチャー企業と協業し、活性汚泥を分解できる微生物製剤を廃水処理設備に合わせてオーダーメイド。汚泥処理における環境負荷を低減するソリューションを提供。日本における産業廃棄物の4割を占める汚泥の減少に貢献する
- **連続フロー法：**  
効率性・安全性・環境調和性に優れ、複雑な化合物の合成が可能。一定品質を担保した原薬製造を実現しており、世界初となる「連続フロー法による原薬製造の商業化」を進める
- **再生炭素繊維：**  
端材・廃材から、新品炭素繊維の複合体と同等の強度を保った状態かつ省エネルギーで炭素繊維を回収できる技術を確立。再生炭素繊維をテーマとしたリサイクルビジネスの推進、素材の提供、製品開発を進める



## 樹脂・エレクトロニクスセグメントの取り組み例

### インダストリアル・エンジニアリングの手法を用いた生産効率化の推進

- 成形品製造サイクルの見直しにより、作業者の時間効率を向上する
- 金型にセンサーを組み込み、品質判別の自動化を進める
- 部品検査・組み立て作業の工程レイアウト変更による作業効率化を進める
- 不良品のデータ蓄積・分析により、不良実績ゼロの製品にかかる検査項目を削減する
- リサイクル樹脂原料の内製化およびこれを用いた製品製造により、低コスト化と資源効率を向上する

### 継続的な新規領域・新規市場の開拓

- 自動車各メーカーはEV車へのシフトを加速しており、高難度部品への一層のニーズ拡大が見込まれる。EV社に不可欠な高難度部品の導入実績があるサプライヤーとして、フロントローディング活動を展開する
- 自動車部品分野以外の受注拡大のため、金型の価格競争力を向上する

## 情報システムセグメントの取り組み例

### 商談量の増加

- 自社単独でのお客さまの開拓にはリソースが限られる。取扱製品やソリューションを販売する新たなパートナー企業さまを日本全国に求め、全ての都道府県においてお客さま（潜在含む）と接触が可能な状態をつくる
- ベトナム現地においても、パートナー企業さまとのセミナー開催や定例会を重ねるなどの連携強化を図る

### ストックビジネスの増加

- **POWER EGG（パワーエッグ）**：  
当社グループにて開発・提供する、地方銀行採用実績No.1でシェアを拡大し続ける統合型コラボレーションツール。  
クラウド版利用への移行を支援する
- **Chalaza（カラザ）**：  
当社が開発・提供する、クラウドサービス同士の連携を開発レス・ローコスト・スピーディーに実現するFaaSインテグレーター。  
利用拡大を推進する
- これらにより、セグメント全体に占めるストック利益の割合を4割以上にまで引き上げることを狙う

### 公共ビジネスの更なる拡大

- 特に石川県における文教ビジネスについては、当社の強みを発揮したソリューションをご提供できている。お客さまの課題解決に重点を置いたオリジナルソリューションを他エリアへ横展開する

# 空調設備工事セグメントの取り組み例

## コアビジネスの再構築

- 受注後に計画変更とそれに伴い工期が長期化する場合があります、その場合は工事に着手できないまま固定費だけ発生する課題がある。期間収益確保のため、新築工事以外の案件（リニューアル工事、修理・メンテナンス）を増加するほか、対象案件への設計・積算段階からの参画、設備診断などを展開する

## 戦略的ビジネスの活性化

- **総合リノベーション体制**：  
空調・衛生設備工事に加えて、内装・電気工事を一括して請け負うビジネス  
北陸・首都圏エリアへ専門チームを設置し、総合リノベーション工事の案件開拓を積極的に推進する
- **BIM（Building Information Modeling）**：  
コンピュータ上で実物と同じような仮想3Dモデルを作り、さまざまな属性情報を付加する設計手法  
ベトナム国内の設計会社としては最大規模の設計技術者（BIM技術者は約250名）を有し、現在も技術者の数を拡大中  
高度な技術力・納期対応力に裏付けされた提案活動を展開し、新たな案件の受注に取り組む

## 住宅設備機器セグメントの取り組み例

### ブランド力を活かした、高級・中高級ゾーンにおける商談・案件受注の拡大

- **JAXSON（ジャクソン）、HIDEO（ハideo）**：  
バスタブデザイナー清水秀男氏が立ち上げた、高級バスタブブランド  
JAXSONは世界中の5つ星以上のホテルに多数採用。国内の超高級浴槽市場においても約6割のトップシェアを誇る  
高級住宅における納入実績の拡大、建設業許可取得に伴う採算性の向上、海外代理店の確保に取り組む
- **Tesera（テセラ）**：  
サステナビリティ・フレキシビリティ・ミニマルデザインの特徴を備えた、金沢発信のモジュラーファニチャーブランド  
日本で初開催された世界最大規模のオフィス家具見本市「オルガテック東京 2022」にて準グランプリを受賞  
オフィスプランニング会社さま、インテリアコーディネーターさま、お客さまの生の声を反映した商品開発に取り組む
- **INTENZA（インテンザ）**：  
システムキッチン、システム収納、洗面化粧台を提供  
ショールームにおいて関連会社であるニッコーのバスルーム（バンクチュール）も展示し、空間トータルコーディネートを提案する  
超大型再開発案件の「虎ノ門・麻布台計画」を受注。今後も高級大型物件への集中営業を展開

### 空間のトータルプロデュース力の強化

- 空間デザイン力を高めることで、大手デベロッパーさまからのマンション・ホテル案件やリノベーション案件の受注に取り組む
- マルチベンダーの特徴を活かし、各住設機器メーカーさまの製品もお客さまへ提案する

## エネルギーセグメントの取り組み例

### 北陸の産業と暮らしに、安全かつ安定したエネルギーの提供

- **ホーム向け：**

- LPガスの販売数量を拡大する

- 集合住宅オーナーさまや不動産会社さまとの関係を強化し、商談・案件受注を拡大する

- ガス機器・空調機器の販売とリフォームをワンストップで提供し、戸建にお住まいのお客さまからの需要を喚起する

- **産業向け：**

- 重油、灯油、ガソリン、軽油、LPG、LNGといった産業燃料の販売数量を拡大する

- 新たな商品市場の広がりを見据えて、機器設備の販売を拡大する

- 太陽光や水力を用いた発電など、環境配慮をはじめとした社会的課題にお応えするビジネススキームを拡充する

- ・ 当社グループの認知度向上、事業への理解促進や成長性・将来性を感じていただくことが株価の向上に資すると考え、IR・広報活動の強化に努めます

## IR・広報活動の強化

### IR活動

- ①個人株主・投資家向け対応：四半期に一度以上は、オンライン・リアルを組み合わせながら会社説明会の開催を検討
- ②機関投資家・アナリスト向け対応：平時からの関係構築・深化、個別面談や少人数を対象としたスモールミーティングを通じた対話機会を増加
- ③情報開示の充実：東京証券取引所 適時開示情報伝達システム（TDnet）を積極活用した発信機会の増加、IR資料の英文化の検討

### 広報活動

- ①当社事業の情報発信の増加：当社グループの活動は、お客さまの課題解決に貢献できるものや社会的意義が大きいものが豊富であることを訴求
- ②メディアへの掲載・露出の増加：各メディアとの平時からの関係構築・深化、ニュースリリース発信後に個別にアプローチ・解説を展開
- ③オウンドメディア運用：イノベーションマガジン『Carbon』を制作。ビジネスパーソンへ向け、ベンチャー企業との協業・共創の価値を伝える取り組みを展開



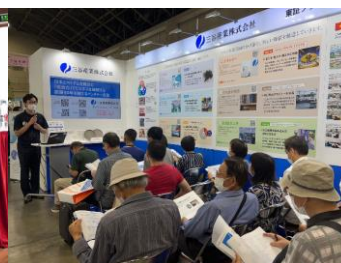
Twitter



ビジネスコンテスト  
MITANI Business Contest



ベトナム貿易大学  
講座開講セレモニー



証券取引所主催  
個人投資家向けイベント



自社主催  
株主向け会社説明会



決算会見

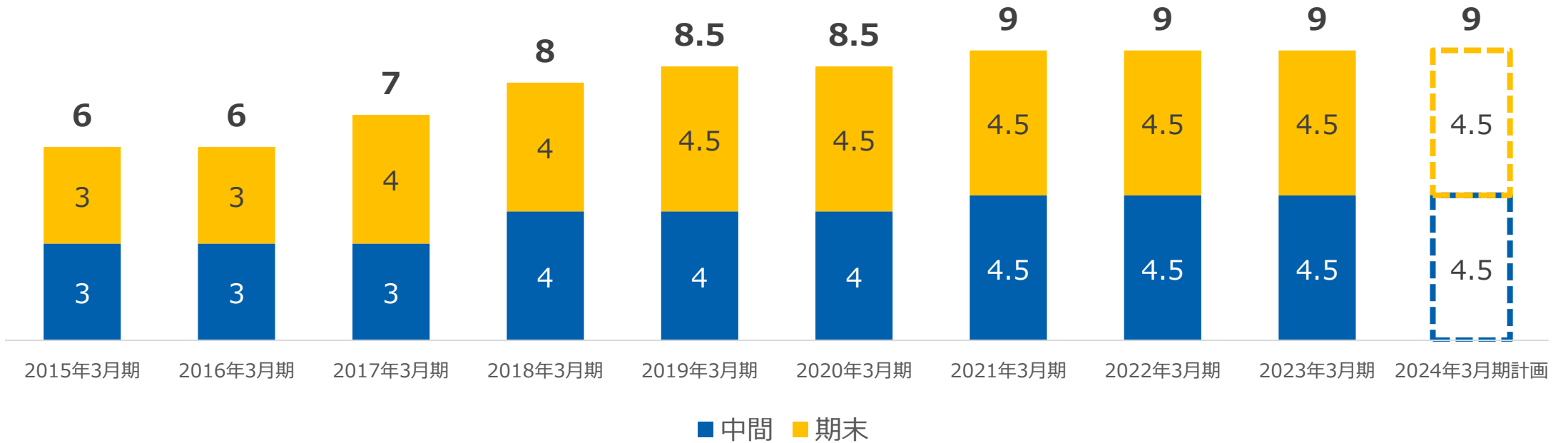


イノベーションマガジン  
Carbon

- 配当は安定的かつ継続的を基本とします。
- 業績が拡大し利益剰余金が増加する場合は、配当金額を更に充実させることを検討します

## 配当金額の推移

単位：円



- 株主優待は、2023年3月期より制度を変更しており、従来よりも更に魅力的な内容を設定しました。例えば300株（3単元）ご所有の株主さまの配当を含めた総利回りは約8.2%となり、従来制度にて同数をご所有の場合の総利回りを3.7%以上上回ります※
- 今後の業績、株主構成、財務状況等により、優待内容を更に充実させることを検討します

## 株主優待制度の充実

### 100~299株ご所有の株主さま (1,500円相当)

金沢の伝統工芸「加賀てまり」をモチーフにした、当社選定の優待品です。



14cm加賀てまりボール

100株~299株の株主さまは、優待品のお申込みなどのお手続きは不要となります。2023年9月(予定)に発送させていただきますので、商品の到着をお待ちください。

※今回の贈呈をもちまして、299株以下ご所有の株主さまへの株主優待は終了とさせていただきます。

### 500~1,499株ご所有の株主さま 全9種の中から1点 (8,000円相当)

洗練されたデザインと上質な陶磁器の魅力を一層感じられるお品です。



27cmプレート



12.5cmアミューズボウル 3枚組



19cmプレート 3枚組



300ccゴブレット 2個組

### 300~499株ご所有の株主さま 全9種の中から1点 (5,000円相当)

モダンでスタイリッシュ、普段使いもしやすいお品です。



14cmプレートA 2枚組



14cmプレートB 2枚組



マグ&スプーン



24cmプレート

### 1,500株以上ご所有の株主さま 全4種の中から1点 (10,000円相当)

職人のハンドペイントで仕上げた、食卓と暮らしをエレガントに演出するお品です。



21cmスープパスタプレート



マグ430cc 2個組



28cmフラットプレート



11cmカバードボックス

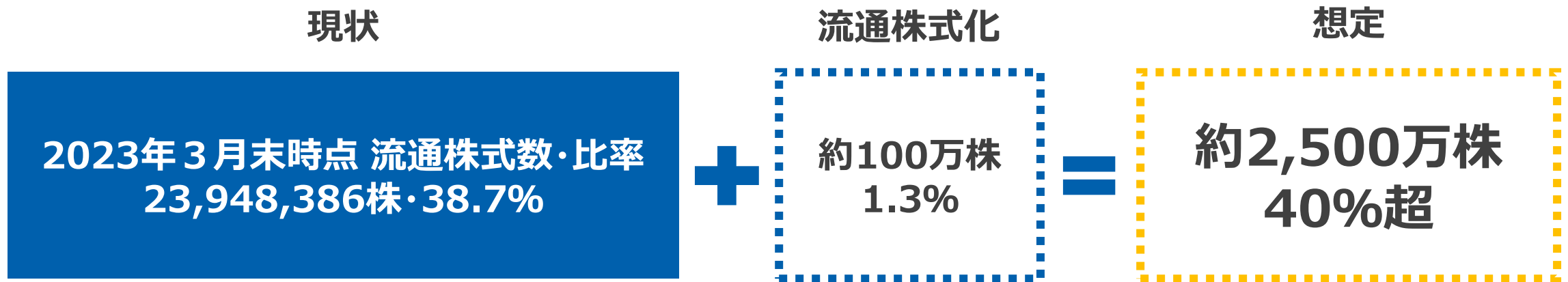
2023年3月31日時点で当社株式を1,500株以上継続して5年以上ご所有の株主さまには、抽選優待も実施しております。詳細は当社Webサイト([https://www.mitani.co.jp/ir/stock\\_info/benefit](https://www.mitani.co.jp/ir/stock_info/benefit))でお知らせいたします。

※本計画書提出日の当社株価終値313円、2023年3月期 年間配当実績 9円より算定しています

出所：当社「株主のみなさまへ 第98期 報告書」(株主通信) 株主優待ページより抜粋



- 前頁までの時価総額を向上させる取り組みのほか、流通株式比率を向上させる施策の実行を検討します
- 施策実行の場合、流通株式比率を40%超まで増加することで、プライム市場上場維持基準適合の確度を高めることを狙います



### 流通株式比率を向上させる施策

- ①法人株主や大株主が保有する当社株式の売却のご依頼
- ②自己株式の活用（保有分の消却または売却）

→ これら取り組みにより、本計画書提出日現在において、少なくとも約100万株 1.3%分の株式は流通化できると推定



MITANI

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。したがって、本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行ってください。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。