



2023年6月23日

各位

会社名 ナカバヤシ株式会社
代表者名 代表取締役社長執行役員 湯本 秀昭
(コード：7987 東証プライム)
問合せ先 執行役員経営企画室長 瀬島 達哉
(TEL 06-6943-5555)

上場維持基準の適合に向けた計画書の見直しについて

当社は、2023年3月末時点において、新たにプライム市場の上場維持基準を充たしていない項目を確認しましたので、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画をお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年12月末時点において、プライム市場における上場維持基準への適合状況は、以下のとおり、「1日平均売買代金」について、基準を充たしておらず、2023年3月27日に、プライム市場の「上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況について」を開示しております。このたび、2023年3月末時点において「流通株式時価総額」についても、基準を充たしていないことを確認しましたので、2025年3月末までに上場維持基準を充たすために、各種取組みを進めてまいります。

		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
当社の適合状況 およびその推移	2021年6月末 時点 ※1	165,398 単位	100 億円	57.4%	0.13 億円
	2022年12月末 時点 ※2	—	—	—	0.16 億円
	2023年3月末 時点 ※3	177,316 単位	85.3 億円	61.5%	—
上場維持基準		20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円
当初の計画書に記載した計画期間		—	—	—	2024年3月末
見直し後の計画期間		—	2025年3月末	—	2024年12月末

※1 東証が2021年6月30日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

※2 東証が2022年1月から12月までの上場維持基準（売買代金基準）への適合状況を確認した結果の通知をもとに記載しております。

※3 2023年3月31日時点の当社の株券等の分布状況をもとに、東証が算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた課題と取組み内容、及びその進捗状況

当社は2021年11月30日に公表しました計画書において、プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組を定めました。今回、計画期間を後ろ倒しにした理由と継続して取組む課題と新たに取組む課題は以下の通りです

● 計画期間を後ろ倒しにした理由について

(1) 1日平均売買代金の計画期間について

2022年12月末現在において0.16億円となり、上場維持基準達成に向け施策を取り組んでおりますが、計画策定以降となる、2022年3月3日に公正取引委員会より独占禁止法に違反する行為が認められるとして、排除措置命令および課徴金納付命令を受けたこと、また官公庁及び市町村から概ね2か月から8か月の指名停止処分を受けたことにより、当初業績予想値を大きく下回る結果になったこと。加えてコンシューマーコミュニケーション事業においても原材料高や円安要因により、利益面が当初業績予想値より大幅に下回った結果により、今回の計画期間の1年間後ろ倒しをすることに致しました。なお、1日平均売買代金の基準日が12月末であることから、計画期間の期日を2024年12月末と致します。

(2) 流通株式時価総額の計画期間について

業績面においては、指名停止処分は解除になり売上回復が見込まれること、またコンシューマーコミュニケーション事業においても、値上げ効果や原価率低減策の効果が現れてくると見込んでおり、業績は回復するものと予想しておりますが、現状の株価から上場維持基準を達成するまでの株価の上昇まで一定の時間を要すると考えられることから、計画期間の期日を2025年3月末と致します。

● 継続して取組む課題と新たに取組む課題について

(1) 【継続】第3次中期経営計画「add+venture70」（アドベンチャー70）の確実な実行

（当初策定：2021年5月14日、修正：2022年11月11日、対象期間：2024年3月末）

① 『Main add+venture』を目標にして実践

1. 3年間で企業価値を高める70の新しいことに挑戦

調光ガラス事業（船舶用調光ガラスや調光アクリルパネル）

通販事業者向け送り状発行システムの構築等、新しいことに挑戦中

2. 2024年3月期の売上高650億円、経常利益率4.6%

2023年3月期の売上高615億円、経常利益率1.5%

3. 2024年3月期ROE8.0%

2023年3月期ROEは、親会社株主に帰属する当期純損失を計上しているため計上致しません。

4. 配当性向30~40%台の堅持

2023年3月期配当性向は、親会社株主に帰属する当期純損失を計上しているため計上致しません。

5. 新しい人事評価制度を確立することによる多様な働き方の更なる高度化

2023年4月より開始。協業姿勢は強化しながら、個々の頑張りに対し報われる制度体系。キャリアパスの複線化により、ポスト志向だけでなく専門性を磨き処遇を高め

ていくことができる制度

6. ニューノーマルに対応した事業展開と DX を用いたバックオフィスの効率化
クラウド導入（会計・人事給与・勤怠）や人事評価・管理システムの導入による作業プロセスの効率化
7. 積極的な社会貢献活動の推進（進捗一部記載）
中学生、高校生を対象としたキャリア学習支援（累計 10 校 2023 年 5 月現在）
中学生を対象に、フードロス削減を目的に規格外にんにくを使用した加工品作り
カーボンニュートラル推進→株式会社田部とオフセット・クレジットの売買契約締結
「いたばし結まつり」スタッフシールと「こども食堂」のクリスマスステッカー寄贈
小学生を対象に、循環型林業に関する授業で、木質バイオマス発電に関する講演実施

第 3 次中期経営計画「add+venture70」（アドベンチャー70）につきましては、今年度が最終年度になっております。当初、想定していましたが事業環境が大きく変化していることを踏まえ、目標数値を修正しております。前年度の業績に大きく影響を及ぼした官公庁及び市区町村からの指名停止処分も解除となり、業績は計画通り進捗するものと考えております。

なお、第 3 次中期経営計画終了後の計画につきましては、次期中期経営計画（3 ヶ年計画）を策定する予定です。

(2) 【継続】企業価値向上施策

① 目指すべき姿の明確化

「生命関連産業」のリーディングカンパニーを目指します。

その実現に向けた取組は以下の通りです。

1. 企業ブランドを確立

・ラジオ CM

コンセプトを伝えるメッセージ性のあるラジオ CM を展開

（2022 年 4 月～6 月/放送回数：計 98 回/展開エリア：関西）

・ラジオ番組

コア・コンセプトの認知と理解促進を図るタイアップコーナーを番組内で放送

（2022 年 4 月～6 月/放送回数：計 18 回/展開エリア：関西）

・ライブイベント

若年層が多く来場する音楽ライブイベントに冠協賛

（2022 年 9 月/実施エリア：関西）

・広告賞への参画

一般のクリエイターを対象にした広告賞に参画。『「生命関連産業」を表現する広告デザイン』を募集課題として提供

2. 新規事業の創造、事業領域の拡大・多角化

・めぐり ing ビジネス

神社仏閣、アニメ、鉄道、登山など様々な“巡り”に関わる総合的企画・提案の取組

・紙器・紙製包材事業

- asue 事業にて食品バリア包材「asueco」の展開を開始。
 - 高品質な食品向け紙製重箱「JIYUBACO」の販売開始
 - ・【新規】調光ガラス「N-Smart (エヌ・スマート)」の展開
今年度より、更なる営業の拡充と調光ガラス新商品の開発（船舶用調光ガラスや調光アクリルパネル等）
3. 生命関連産業分野×DX×新しい技術
- ・IBT 試験、WEB 講習
需要拡大に向けた、受験者の本人認証システムと不正防止監視システム（替え玉受験・カンニング・中抜け受講等）の運用開始
2022 年 11 月 29 日に試験運営サービスのブランド「ねっとで検試郎」を商標登録済

② 新人事制度の導入

2023 年 4 月より移行しましたが、期待する効果は以下の通りです。

- ・年功色を排除し、事業領域の広さと人財のシナジーを生み出していくこと。
- ・「チャレンジスピリッツ」の価値観を身に付け、その結果、持続可能な企業統治が図れていくこと。
- ・多様性の中で「働きがい」を創造し、成長を促すことにより、企業価値の向上、成長に繋げていくこと。

③ 海外連結子会社である寧波仲林文化用品有限公司の解散決定

- ・経営資源の選択と集中を目的に中国での製造事業を撤退
「選 択」 円安対策と中国での製造コスト増加対策としての国内製造回帰
「集 中」 海外他拠点（ベトナム等）ではなく、島根を中心とした集中
「その他」 地政学リスクの回避
→ 2023 年 5 月末、寧波工場廃止済

※販売面では海外連結子会社である仲林（寧波）商業有限公司が継続

④ 2023 年 2 月 8 日に連結子会社である日本通信紙株式会社の完全子会社化を実施

- ・当社グループのシナジーを最大限に発揮することが目的。
- ・グループとして人材不足、働き方改革など社会を取り巻くビジネス環境をトータルにサポートする『BPO 総合支援サービス』に対して加速度をつけて展開していきます。

(3) 【継続】 IR 施策

① 代表取締役によるトップ IR の実施

機関投資家に対して個別訪問形式で IR の実施をしまいましたが、コロナ禍により、個人向け IR セミナーが未実施であったため、トップ IR につきましては、活動量を倍増させていきます。

② Web サイトを活用し、決算や中期経営計画の進捗についての投資家への積極的開示

- ・中期経営計画の進捗資料開示済
- ・会社説明会の資料開示済
- ・IR カレンダーページの公開済

③ 自社コーポレートサイトを通じた、事業内容、経営戦略、財務内容、その他の重要な経営情報の発信

- ・サステナビリティ方針の開示済
- ・協賛実績ページの公開済
- ・株式取扱規程、定款の開示済

④ SNS等を活用したグループ全体のブランド強化

- ・Instagram を活用したインフルエンサーマーケティングの取組みを継続してまいります。
- ・Twitter を活用したグループ会社連動プレゼントキャンペーン等の実施を継続してまいります。

(4)【新規】コーポレートガバナンス

① ガバナンスの強化（2023年4月より）

- ・経営会議の設置

課題の管理と対応策の活発な議論、迅速な意思決定を図る目的

- ・サステナビリティ委員会の設置

サステナビリティ基本方針のもと取り組んでまいりましたが、改めて委員会を設置し、企業活動を通じて環境・社会課題の解決に取組み、持続可能な社会の実現に貢献することで、企業価値の向上を図ってまいります。

② 固定資産の適性なる保有意義の見直し

- ・グループ全体の政策保有株式や保有不動産について、その目的や効果を見直し、資産効率の向上を図ってまいります。また売却で得た資金は、将来に向けた投資に回していくための原資と致します。

3. 計画の実効性について

上記施策を実施していますが、株価の下落により、今回流通株式時価総額において上場維持基準を充たさない結果となってしまいました。株価上昇策としては企業価値を高めることであり、かつ信頼ある企業になることであると考えております。

今後につきましても、業績を回復させるだけでなく、新しいことへの取組みと投資、グループ全体としてのシナジー創出、事業の選択と集中について、加速度をつけて取り組んでいくことにより、持続的な成長を実現させていきます。

またガバナンスについて一層の強化に努めていくこと、並びに法令遵守に関する社内研修やモニタリング体制の一層の強化・充実を進めていき、コンプライアンス経営を徹底していくことで計画を達成させてまいります。

以上