

2024年2月15日

各位

会社名 株式会社くろがね工作所
 代表者名 代表取締役社長 田中 成典
 (コード:7997、東証スタンダード市場)
 問合せ先 取締役経営管理本部長 森 吉武
 (TEL. 06-6538-1010)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月20日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、2023年2月15日に「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況および計画書の更新（計画期間の変更）について」を提出して、その内容について開示しております。2023年11月末時点における計画の進捗状況について、下記のとおりお知らせ申し上げます。

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11月30日時点における東証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、「流通株式時価総額」について適合していない状況が続いております。2025年11月末までに上場維持基準を充たすための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
当社の適合状況及びその推移	移行基準日時点	1,351人	7,757単位	6億円	41.7%
	2022年11月末時点	1,262人	8,220単位	4億円	44.2%
	2023年11月末時点	1,230人	10,011単位	8億円	53.9%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
適合状況		適合	適合	不適合	適合
変更後の計画期間				2025年11月	

※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実施状況及び評価（2022年12月～2023年11月）

中期経営計画『Revive2025』（2023年11月期～2025年11月期）において、これまでの事業の継続を前提とした経営計画ではなく、経営資源の選択と集中や、資産の収益性の強化を図るため稼働効率の低い資産の売却も念頭に含めた経営資源の有効活用など、抜本的な経営構造の改革を視野に課題と取組内容について見直しを行いました。また、売上拡大を見込んでおります強化重点収益事業（クリーン機器他設備機器部門における空調関連機器及び物流業者向け金属製什器等の製造販売）への取り組みの強化による板金メーカーとしての強みを活かした収益力強化に加え、収益の柱である事務用家具部門における顧客への訴求力の基盤となる商品企画開発力の抜本的な強化による顧客基盤の拡大・拡充による売上拡大を含めた取り組みを実行することを基本方針とし、下記のとおりこれに基づいた取り組みを行っております。

【基本方針】

新中期経営計画『Revive2025』においては、業績の回復を早期に図り復配への確実な見通しを立てることが喫緊の課題であると考えており、業績黒字の定着化を基礎として、くろがねの考える Value（企業価値）を最大化することにより、本来あるべき Value（企業価値）を回復することを目指し、

- I.財務基盤の抜本的改善～経営資源の選択と集中
- II.製造基盤の抜本的強化～製造部門の収益センター化
- III.商品企画開発力の抜本的強化～商品企画開発部門の独立
- IV.人材基盤の改善・強化の徹底～適正評価・適正処遇の徹底

について、全社及び各事業部門において以下のとおり目標達成のための活動項目の設定を行い、定期的にP D C Aによる進捗管理を実施の上、活動を進めてまいります。

①財務基盤の強化

基本方針に基づき経営資源の選択と集中を図るため、次の課題に取り組んでまいります。

- a. 不採算事業の見直し：建築付帯設備他部門への医療福祉施設市場向け懸垂式引戸の戦略製品の投入による価格競争力の強化及び主力製品であるアキュドアを選別商品として収益力を強化する。
- b. 経営資源の有効活用：稼働効率の低い資産の売却も念頭に資産の収益性を強化する。
- c. 重点収益事業の育成：クリーン機器他設備機器部門における空調関連機器及び物流業者向け金属製什器等、板金メーカーとして培ったスキル・ノウハウを活用した事業を強化する。
- d. 財務面での改善：借入金の圧縮を行いつつ経営資源の有効活用により投資資金を捻出し、資産効率の向上として在庫回転率の改善を図る。

（実施状況）

財務基盤の強化として、経営資源の有効活用と資産効率向上のため、京都工場（京都府八幡市）の土地・建物を売却し、京都工場で操業しておりました子会社の製造部門を津工場に集約することにより、津工場における付加価値創出の拡大と共に当社グループの生産性の向上を図りました。京都工場の売却による固定資産売却益の計上と合わせて土地再評価差額金の利益剰余金への振替により利益剰余金のマイナスを解消しました。併せて売却資金により三菱UFJ銀行をアレンジャーとするシンジケートローンによるファシリティ貸付（16億50百万円）及びタームローン貸付（4億円）については全額返済を行い、有利子負債を大幅に削減しました。同時に棚卸資産の削減を進めることにより総資産回転率の向上を図っております。

2021年以降の鋼材をはじめとする原材料価格やエネルギーコストの高騰、急激な円安の進行による輸入製品調達コストの高騰等によるコストアップに対し、特に建築付帯設備機器事業部門においてはその事業の特性上受注から納品までの期間が長期間になることから価格転嫁が進まず収益力が低下したことに対応して、医療福祉施設市場向けの主力商品である懸垂式引戸「アキュドア・ユニット」について、その高機能性の訴求強化により選別受注の徹底を行うとともに、需要の減少に合わせて経営リソースの投入の削減を図りました。一方、板金メーカーとして変種・変量生産への対応力の強みを活かし、クリーン機器他設備機器部門における空調関連機器及び物流業者向け金属製什器等の生産を強化重点収益事業として位置づけ、受注拡大に取り組んだ結果両事業で売上は29%増加しております。

②製造基盤の強化

板金メーカーとしての強みを最大化するために製造部門を収益センターと位置づけ、次の課題に取り組んでまいります。

- a. 能動的収益事業の育成：板金メーカーとしての強みを活かし、変種・変量生産の特注製品取り込みを拡大することにより、製造部門の能動的な利益創出体制の確立を図る。
- b. 老朽生産設備の戦略的更新：変種・変量生産のコスト競争力を強化するために、生産性・生産力の向上を企図する戦略的設備投資を実施する。
- c. 戦略分野の人材育成・採用：特注製品の生産取り込み拡大を実現するために、提案営業、営業設計等への社内人員のシフト、即戦力人材の採用等を行う。

(実施状況)

製造基盤の強化として、変種・変量生産のコスト競争力を強化するために、生産性・生産力の向上を企図する戦略的設備投資を計画・推進しており、一連の大型更新投資につきましては2024年3月を目途に導入完了し4月よりの全面稼働を予定しております。この設備投資により生産性の向上とともに生産対応力拡大による取り扱い品目の拡大も企図しております。同時に特注製品の生産取り込み拡大を実現するために、提案営業、営業設計等への社内人員のシフト、即戦力人材の採用等の実施に取り組んでおります。

③営業基盤の強化

定期訪問・インサイトセールスによる営業活動の質・量の拡大を柱とし、当社顧客基盤の拡大・拡充に取り組んでまいりましたが、さらに個々の営業活動の質的向上を図るために、営業管理の高度化・効率化を推進し営業の基盤となる商品企画開発力の抜本的強化に取り組んでまいります。

- a. 営業管理の高度化・効率化：営業活動標準モデルを確立することにより、個々のレベルに応じた活動管理を行い、目標に対する予材獲得力を強化する。
- b. 顧客基盤の強化・拡充：過去の実績に基づく高採算戦略ターゲットを明確化し、ナレッジビジネスの強化により当社戦略ゾーン顧客の囲い込み体制の構築を図る。
- c. 営業支援体制の強化：プランニングを含めた営業支援体制の強化、拡充を図り、営業担当者の顧客接点強化を実現する。
- d. 商品企画開発力の強化：商品企画開発・管理能力を強化することにより、営業が販売し易く且つ利益率の高い商品の提供に努め、商品の回転率を高め滞留在庫をミニマイズすることで、当社の売上、粗利益率、営業利益率の向上をミッションとする商品企画開発本部を新設します。

(実施状況)

営業基盤の強化として、商品企画開発・管理能力を強化することを目的として2023年3月に商品企画開発本部を組成しました。営業力強化に資する企画・開発に関する業務を集約するとともに製品在庫管理の徹底による製品回転率の改善もそのミッションとしております。経営企画室との協業により社内プロジェクト『Salesforce3.0』による顧客情報管理強化の取り組みと併せて、営業管理の高度化・効率化を図るために営業活動における案件フェーズ管理の導入を進めております。これらの営業支援体制の強化により、売上高及び売上総利益目標の達成のための顧客基盤の拡充、案件獲得の拡大を進めております。

④ブランド基盤の強化

ブランド基盤の強化を図るために、以下の課題に取り組みます。

- a. コンプライアンスの徹底：自律的な法令順守体制を継続するために、自己評価制度、eラーニングを継続実施し、1 on 1 ミーティングの定例化により内部通報対応体制を強化します。
- b. 業務品質確保の徹底：新設する商品企画開発本部が製品に関するトラブル・クレームを一元管理し、各顧客担当部門が顧客に関するトラブル・クレームを一元管理する体制を構築し、其々経営への報告を定例化いたします。
- c. SDGsの本格的推進：2年前に起ち上げたサステナビリティ推進会議においてSDGsのKPI目標を設定し、その目標設定及び実施状況を对外公表します。
- d. ES（従業員満足度）の向上：実績評定面談だけでは捉えきれない従業員一人一人の意見や思いを捉えることを目的とする1 on 1 ミーティング”の実施を定例化します。

(実施状況)

ブランド基盤の強化として、ES（従業員満足度）の向上を図るため1 on 1 ミーティングを導入しました。実績評定面談だけでは捉えきれない従業員一人一人の意見や思いを吸い上げることにより上司と部下双方のエンゲージメントを高め、自発的な成長を促すことを企図しています。また、自己評価制度、eラーニングと併せて自律的な法令順守体制の構築にも資するものと考えております。

商品企画開発本部発足に伴い製品に関するトラブル・クレームの一元管理化として、各顧客担当部門は顧客に関するトラブル・クレームの窓口機能を担い、商品企画管理本部がトラブル・クレームの発生から結着までを集約管理して経営への報告を定例化する体制を構築しました。この取組によりトラブル・クレームの全社管理を強化するとともに再発の防止を徹底してまいります。

また、サステナビリティ推進会議が主体となり、各部門におけるSDGsのKPI目標の設定に向け取組みを継続しております。今後早急に目標設定及び実施状況を对外公表してまいります。

⑤人材基盤の強化

人材基盤の改善、強化を目的とする適正評価・適正処遇の徹底を柱に、下記の取組みを検討・実施してまいります。

- a. 新人事制度の定着化：前中期経営計画において策定・実施した新人事制度の定着化を図り、併せて能力評価シートを改訂することにより、経営方針に基づく従業員の行動指標を示し、評価基準を明確化します。
- b. 戦略的人材育成・調達の推進：中期人事計画の策定により、中核・コア人材を選定し各人別の育成計画に基づき人事ローテーションを実施してまいります。
- c. シニア人材運用の本格化：シニア人材の職務開発により適正処遇を推進するとともに、高齢者については運用基準を明確化の上、高齢者雇用を実施します。
- d. 女性活躍推進の加速：女性管理職の本格登用に向け、候補者の選定及びキャリアパスの構築を図ります。

（実施状況）

人材基盤の強化として、女性活躍推進を加速するため女性管理職登用に向け候補者を選定し、候補者に対してキャリアパス構築に向けた当社取組み方針の説明を行うとともに女性活躍の基盤整備をテーマとしたディスカッションを実施しました。女性活躍の裾野を広げる取組みを継続的に行うことにより2025年11月期までに管理職の登用を実施してまいります。また、シニア人材の本格的運用を図るため、シニア人材に適した職務開発を各部署で進めております。加えて、65歳以上の高齢者雇用に向けて2023年10月に高齢者継続雇用制度を新設する機関決定を行ない就業規則の改訂等を実施いたしました。本制度については2024年4月からの運用を予定しております。中期経営計画『Revive2025』では今後の重要課題として処遇改善の計画的実施を挙げており、戦略的な人材育成に向けた取組みとともに人材の定着化に向けた処遇改善の取組みも実施してまいります。

なお、京都工場の売却等に伴い2025年11月期までの定量目標の見直しを行っております。見直し後の2025年11月期までの定量目標は下記のとおりです。

○2025年11月期までの定量目標

（連結業績計画）

（単位：百万円）

	2022年11月期 （実績）	2023年11月期 （実績）	2024年11月期	2025年11月期
売上高	6,920	7,180	7,650	7,440
営業利益又は 営業損失(△)	△260	△139	35	84
経常利益又は 経常損失(△)	△265	△178	70	114
親株主に帰属する当期 純利益又は純損失(△)	△566	1,214	40	70

※上記目標は、中期経営計画『Revive2025』に基づくものです。

3. これまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

「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」において記載しましたとおり、中期経営計画『Revive2025』に基づく各施策の確実な進捗により業績の回復を早期に図り復配への見通しを確実なものとするにより、流通株式時価総額に関しての上場維持基準への適合に向け株価の回復を図ってまいります。また、株式持ち合いを企図した政策保有株式の縮減に伴う弊社大口株主の弊社株式売却につきましては2023年11月期において一部実施いたしましたが、今後も弊社大口株主との交渉を継続実施することにより流通株式数の増加を図ってまいります。併せて、自己株式処分につきましても現時点においては具体的に検討している事実はありませんが、今後の検討課題として認識しております。

以上のような取り組みにより、当社の流通株式時価総額を含め全ての項目につきまして、株式会社東京証券取引所の定める上場維持基準を充たすことにより、東京証券取引所スタンダード市場における上場を維持してまいり所存であります。

以 上