

2024年3月29日

各 位

会 社 名 日本パワーファスニング株式会社
代表者名 代表取締役社長 安田 正利
(コード番号 5950 東証スタンダード市場)
問合せ先 経理部長 金岡 伸郎
(TEL072-789-9700)

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9月10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。2023年12月31日時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたのでお知らせいたします。

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2023年12月31日時点(基準日)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」については基準を充たしておりません。当社は、2025年12月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を引き続き進めてまいります。

		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 (2021年6月30日)	3,289人	69,057単位	8.8億円	36.9%
	2022年12月31日 時点	3,478人	62,609単位	7.7億円	33.5%
	2023年12月31日 時点	3,249人	63,363単位	7.0億円	33.9%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
計画書に記載の項目					
計画期間				2025年12月期	

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(2023年1月～2023年12月)

当社は上場維持基準の適合へ向けて、以下の施策を推進してまいりました。取組の実施状況及び評価は以下のとおりです。

・収益性の向上

手薄であった首都圏を中心に販売体制の強化、新規顧客の開拓とともに、既存顧客への提案販売力強化やマーケティングチャネルの整備等を中心とした営業体制の強化を図ってまいりましたが、新設住宅着

工戸数の減少及び既存取引先における複数社購買への方針変更に伴う住宅向けファスナーの売上縮小や一般建築向けファスナーの売上鈍化等もあり、売上は計画を下回りました。また、自社の原価低減努力だけでは賄いきれない資材価格の高騰分についての販売価格への転嫁に努めてまいりましたが、道半ばの状況であり、収益性の向上には課題が残っております。

・生産性の向上

工場生産の集約化等により生産の合理化に努めましたが、在庫調整に伴う工場稼働率低下により粗利率が低下いたしました。しかしながら、2023年10月以降は回復の兆しが見えており、2024年12月期以降に再編成の効果が表れると見込んでおります。

・開発・品質体制の強化

建築用締結工具(ツール)の分野では、施工現場における省人化・省力化等の市場ニーズを重視した開発・改良を進め、建築用ファスナー(アンカー・ねじ類)の分野では、更なる耐久性・施工性の高い製品の開発を進めました。また、品質管理体制を強化し、顧客に安心して利用いただくために製品の性能維持に努めております。

・脱炭素社会への対応

当社豊岡工場において太陽光発電事業に参画し、再生エネルギーの積極活用やエネルギー消費を意識した生産効率の見直しなど、温室効果ガスの排出削減に向けて取り組んでおります。

・財務体質の健全化

棚卸資産の圧縮を進め借入金を削減したことにより、2023年12月末時点の連結ベースの有利子負債は2022年12月末時点に比べ、51百万円減少いたしました。

また、2023年12月末時点での連結自己資本比率は45.1%となり、2023年12月末時点の43.2%から改善いたしました。

・流通株式数の拡大

流通株式数の増加に寄与する施策につきまして検討してまいりましたが、有効な手立てに至っていない状況のため、引き続き効果的な施策を検討してまいります。

上記のとおり施策を進めてまいりましたが、期初に予想していた業績計画を下回り、「流通株式時価総額」の上場維持基準を充たす株価上昇を達成するに至らなかったと認識しております。

3. これまでの状況を踏まえた今後の課題と取組み内容

「流通株式時価総額」の構成要素である株価の向上と流通株式数の増加が課題であり、株主様及び投資家様の求める業績水準に達していないことが主な要因であると考えております。当社は、業績回復が喫緊の重要な課題と捉え、以下の取組みを推進してまいります。

・企業の存続に繋げる経営の追求

企業理念に掲げる原点に立ち返り、トータルファスニングメーカーとして顧客ニーズを適切に把握・共有することで社会課題を解決し貢献できる存立基盤及び事業環境の変化に対応する経営体制を構築してまいります。

・売上の再拡大と利益確保

資材価格等の高騰分についての販売価格への転嫁及び不採算品目の収益改善を更に推進し、利益確保に努めてまいります。また、独自の製品仕様、表面処理技術を活用し、これまでの住宅市場向け偏重から一般建築市場向けも含めた建築・土木市場全体に成長機会を求め、事業の再構築の更なる発展に取り組み、新規顧客開拓だけでなく、既存顧客への提案販売力強化、販売アイテム数の増加により、売上の再拡大を図ってまいります。

・生産性の向上

2022年12月期より取り組んできた生産体制の再編成により、生産効率のアップを図るとともに、高採算品・高付加価値品への転換や品種の統合を進め、原価低減に努めてまいります。

・開発・品質体制の強化

引き続き新製品開発・改良及び新用途の開発に注力してまいります。建築用締結工具(ツール)の分野では施工現場における省人化・省力化等の市場ニーズを重視した開発・改良を進め、建築用ファスナー(アンカー・ねじ類)の分野では更なる耐久性・施工性の高い製品の開発に努めてまいります。また、品質管理体制を強化し、顧客に安心して使用していただくために製品の性能維持に努めてまいります。

・流通株式数の拡大

流通株式数の増加に寄与するあらゆる施策を検討の上、最適な施策に取り組んでまいります。

上記施策を進めることにより、「流通株式時価総額基準」への適合を図ってまいります。

以上