



2021年11月12日

各 位

会 社 名 芦森工業株式会社
代表者名 取締役社長 鷺根 成行
(コード：3526, 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役経営管理部門統括 鳥山 秀一
(TEL 06 - 6105 - 1861)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、本日開催の取締役会において、2022年4月4日に予定される東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、プライム市場を選択することを決議いたしました。また、当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を作成し、提出しましたので、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

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」および「1日平均売買代金」については基準を充たしておりません。

しかしながら、当社の持続的な成長と企業価値向上の実現のためには、当社がプライム市場に移行することが必須であると考え、次期中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）の期間を計画期間とし、最終年度である2025年度3月期までに上場維持基準を充たすよう、各種取組を進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均売買代金 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	36,776 単位	38.5 億円	60.7%	0.18 億円
上場維持基準	20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円
計画書に記載の項目		○		○

※当社の適合状況は、東京証券取引所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. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針および取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた取組の基本方針および取組内容については、添付の「新市場区分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。

次期中期経営計画につきましては現在策定中ではありますが、数値目標を含めた骨子につきましては、上記「計画書」の一部として本日開催の取締役会にて決議しております。プライム市場上場維持基準の充足には株価の向上が不可欠であり、次期中期経営計画に掲げる施策を着実に実行し、業績を回復させると同時に財務基盤をより強化なものとし、併せて株主還元も充実させてまいります。

また、プライム市場上場維持に際してはコーポレートガバナンスの強化が必要であることも認識しております。次期中期経営計画については、この取組に関する基本方針や行動指針を定めて追記した上で、2022年5月に開示を予定しています。

以 上

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年 11月12日

芦森工業株式会社

INDEX

1.	上場維持基準の適合状況 及び 計画期間	…	3 P
2.	上場維持基準適合に向けた基本方針	…	4 P
	第123～125期中期経営計画（骨子）		
3.	“ : 概要	…	5 P
4.	“ : 利益計画	…	6 P
5.	“ : 資金計画と株価検証	…	7 P
6.	“ : 自動車安全部品事業本部	…	9 P
7.	“ : 機能製品事業本部	…	1 2 P
8.	“ : 本社部門	…	1 5 P
9.	ご参考	…	1 6 P

1. 上場維持基準の適合状況 及び 計画期間

【上場維持基準の適合状況】

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況（※）は、「流通株式時価総額」「売買代金」について基準を充たしておりません。

	プライム市場上場維持基準	当社の数値
流通株式時価総額	10,000百万円	3,851百万円
1日平均売買代金	20,000千円	18,673千円

※ 「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」
（株式会社東京証券取引所より、2021年7月9日付 受領）

【計画期間】

第123期（2023年3月期）からの次期中期経営計画を策定し、上場維持基準を充たすための計画期間を最終年度である第125期末（2025年3月）までとし、各種取組を進めてまいります。

2. 上場維持基準適合に向けた基本方針

上場維持基準に適合するためには株価の向上が不可欠であり、次頁以降に記載の「第123～125期中期経営計画（骨子）」を着実に遂行し企業価値を高めてまいります。



流通株式比率60%超（2021年3月31日）を維持し、

株価3,000円超（時価総額20,000百万円超）を目指す。

〔主な取組内容〕

- 自動車安全部品事業は、豊田合成(株)との協業を成果に結び付け、収益構造を確立する。
- 機能製品事業は、減益基調に歯止めをかけ、第120期の利益水準への回復を目指す。
- 事業管理の指標として**ROIC**を導入し、長期的に全社で**7%超**の達成を目指す。
- 借入金の圧縮を進め、**自己資本比率**を**40%**とし、財務の健全性を向上させる。
- 段階的に増配し（配当性向30%以上）、第125期に**配当100円**を目指す。
- サステナビリティへの取組を本格化させる。

* 「第123～125期中期経営計画」は、長期ビジョンやサステナビリティに関する行動指針等を追記して、2022年5月に正式に開示予定です。

3. 第123～125期中期経営計画（骨子）：概要

数値目標（第125期＝2025年3月期）

売上高	60,000百万円
営業利益	2,700百万円
当期純利益	2,000百万円

社是

- ・信用を重んじ、堅実を旨とする
- ・人の和と開かれた心で活力ある企業を築く
- ・創意を生かし、社業を通じて社会に貢献する

全社戦略

1. 新たな成長軌道への挑戦

- ① 成長市場である自動車と管路更生分野への経営資源の集中
- ② 新商品の展開と新規顧客・新市場への販売強化

2. 体質改善の実行

- ① 財務体質の強化（ROIC導入と自己資本比率アップ）
- ② 生産性・品質意識改革
- ③ 人材育成

4. 第123～125期中期経営計画（骨子）：利益計画

（単位：百万円）

		社内業務 委託費	第121期 2021/3期 実績	第122期 2022/3期 計画	第123期 2023/3期 計画	第124期 2024/3期 計画	第125期 2025/3期 計画
売上高	自動車安全部品事業		33,594	36,000	37,800	36,000	37,600
	機能製品事業		17,621	18,000	19,200	21,000	22,400
	計		51,248	54,000	57,000	57,000	60,000
営業利益 (経常利益)	自動車安全 部品事業	控除前	▲ 1,278	▲ 440	100	400	800
		控除後	-	-	▲ 300	0	400
	機能製品 事業	控除前	2,845	2,260	2,450	2,900	3,200
		控除後	-	-	2,150	2,600	2,900
	本社部門	控除前	▲ 1,214	▲ 1,240	▲ 1,300	▲ 1,300	▲ 1,300
		控除後	-	-	▲ 600	▲ 600	▲ 600
	計		359	580	1,250	2,000	2,700
	当期純利益		▲ 433	220	1,000	1,500	2,000
	1株当たり配当（円）		0	25	50	75	100
	配当金		0	150	300	450	600
	配当性向		0%	68%	30%	30%	30%

第123期より本社経費を
社内業務委託費として配賦

3年累計
4,500百万円

3年累計
(支払ベースで)
900百万円

5. 第123～125期中期経営計画（骨子）：資金計画と株価検証

(単位：百万円)

第123期 期首残高		現預金	3,000
		借入金	16,000
		自己資本	16,000
		投下資本	32,000
3期累計	最終利益		4,500
	配当金		▲ 900
		差引	3,600
	設備投資	自動車安全部品	4,500
		機能製品	2,300
		本社+予備	700
		小計	7,500
	減価償却費		7,500
	差引	0	
第125期 期末残高		現預金	3,000
		借入金	12,400
		自己資本	19,600
		投下資本	32,000

上場会社平均並みのROICを達成
(2016年～2018年平均は年6%程度)



純資産倍率 (PBR)
19,600百万円 X 1.4倍 = 27,440百万円

株価収益率 (PER)
2,000百万円 X 16.0倍 = 32,000百万円

第125期末 自己資本比率

$$\frac{\text{自己資本}}{\text{総資産}} = \frac{19,600}{48,000} = 40.8\%$$

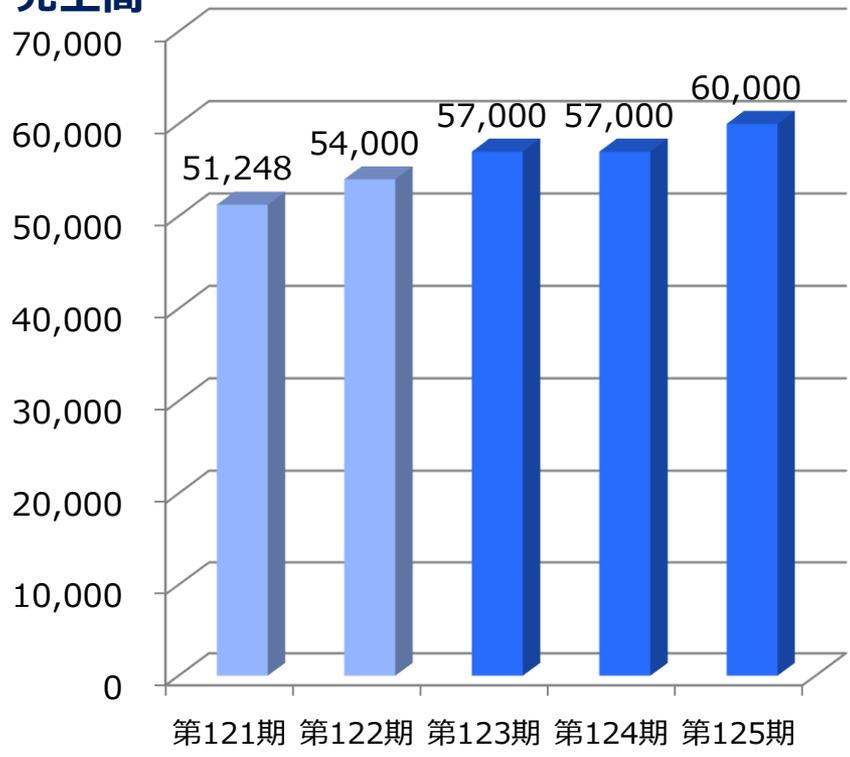
第125期 ROIC (投下資本利益率)

$$\frac{\text{最終利益}}{\text{投下資本}} = \frac{2,000}{32,000} = 6.3\%$$

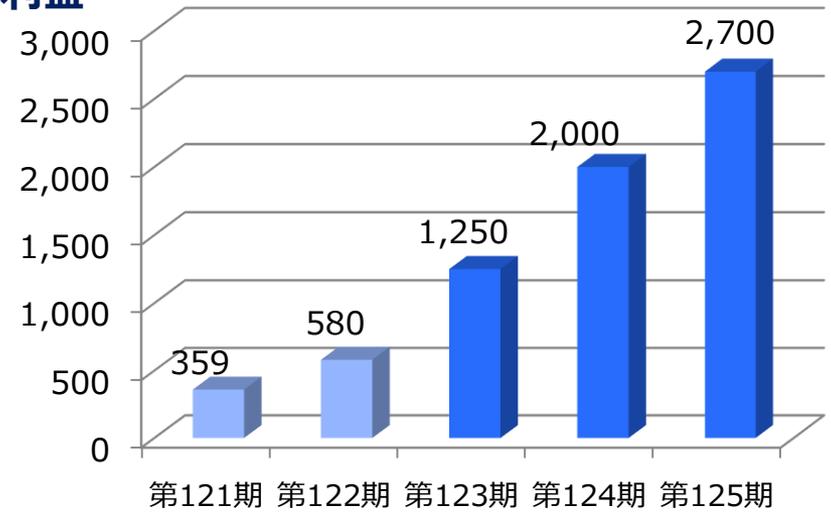
(注) 投下資本 = 借入金 + 自己資本 と見做して計算

(単位：百万円)

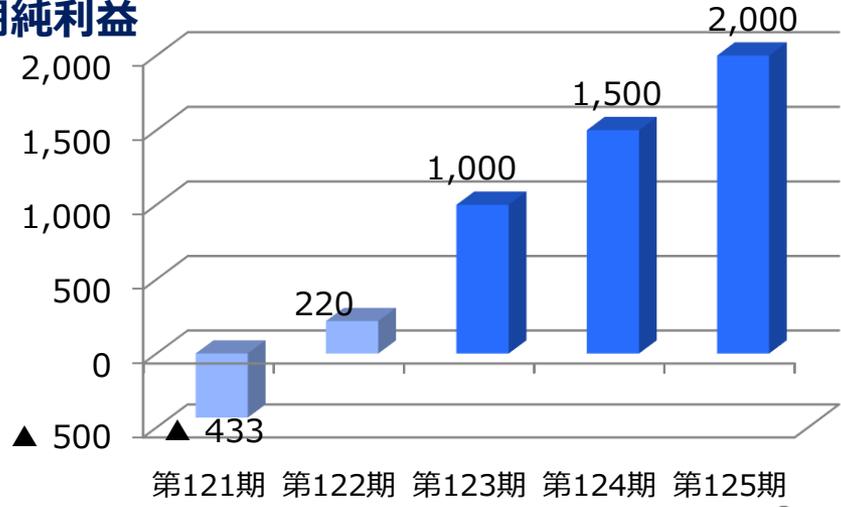
売上高



営業利益

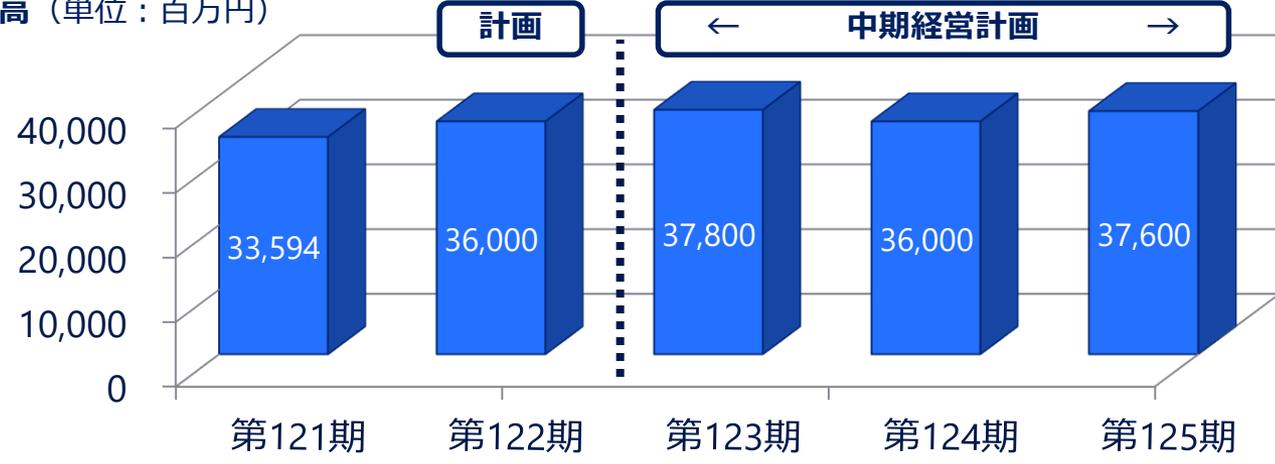


当期純利益



6. 第123～125期中期経営計画（骨子）：自動車安全部品事業本部

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）
（社内業務委託費控除前）



営業利益率 → 第121期 ▲3.8% 第122期 ▲1.2% 第123期 0.3% 第124期 1.1% 第125期 2.1%

自動車安全部品事業本部

環境認識

- ・自動車業界は、CASEやMaaSの動きが加速し、勢力図が大きく変化する。
- ・自動車安全部品の需要は堅調に推移する。エアバッグについては、用途の拡大や途上国における安全規制の強化により、更なる市場の拡大を予想する。
- ・自動車安全部品に対する要求は、性能面・コスト面ともに更に厳しくなる。一方で、車種や仕様の統合等によりモジュール化が進む。結果、メガサプライヤーとのコスト勝負となる機会が増え、事業環境は厳しさを増す。
- ・現在のサプライチェーンの混乱は早晩解決するが、より一層の安定供給体制の整備が完成車メーカーから求められる。
- ・製造に際しては、カーボンニュートラル等、環境問題に対する取組が求められる。

課題認識

- ・営業赤字からの脱却のための抜本的な業務手順の見直し。
- ・豊田合成(株)との業務提携の推進。

セーフティシステム事業において、相互の事業資産とノウハウを活用して、技術開発や生産、購買などの分野で協業体制を構築し、シナジー効果により競争力向上を目指す。

- ①自動車安全部品のシステム及びコンポーネントの技術・開発領域における協業
- ②両社の製造拠点の相互活用やモノづくりのノウハウの共有による生産体制及び品質管理体制の強化
- ③購買などの分野での協業体制の構築によるサプライチェーンの最適化 など

* 本中期経営計画期間は豊田合成(株)との業務提携の「基礎固め」期間と位置付ける。

自動車安全部品事業本部方針

(1) 商品競争力の向上

- ①品質力強化 ②コスト競争力強化 ③開発・営業力強化

(2) 豊田合成(株)との資本業務提携を活かし、新規顧客・新規市場を開拓する

施策

(1) 全体

- ◆ 品質・製造管理の強化（TPSの導入）

※TPSは、トヨタ生産方式（Toyota Production System）の略

- ◆ 業務の定型化とルール順守
- ◆ 全体最適システム再構築

(2) シートベルト

- ◆ 新規商品の開発・新規顧客の開拓（豊田合成(株)との協業によるセーフティシステムとして）
- ◆ 製造工程の合理化

(3) エアバッグ

- ◆ 設計力向上・部品の共用・拠点の活用
- ◆ コンカレントエンジニアリングの定着・仕様の統合

*コンカレントエンジニアリング（Concurrent Engineering）は、製品設計と製造、販売などの統合化、同時進行化を行うための方法

(4) 内装品

- ◆ 統合型デザイン製品のグローバル展開
- ◆ 提案型サプライヤーとしての二極化対応新製品（高級化と低価格）の開発

7. 第123～125期中期経営計画（骨子）：機能製品事業本部

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）

（社内業務委託費
控除前）



営業利益率 → **16.1%** **12.3%** **12.6%** **13.8%** **14.4%**

注：パルテム（Pipeline Automatic Lining sysTEM）は、埋設された管路を掘り起こすことなく補修する管路更生事業。12

機能製品事業本部

環境認識

- ・ 国内インフラの老朽化と耐震強化の要求の高まりにより、管路更生事業の市場規模は拡大基調にある。
- ・ 消防関連の市場は飽和状態にあるが、異常気象による水害対策のニーズが拡大している。
- ・ 産業資材分野では、自動車のEV化によりタイミングベルト用基布の需要が減少する。一方で、高齢者及び女性が活躍する場が年々拡大し、物流分野その他で労働環境の変化に対応した市場要求がある。
- ・ CO₂排出削減など環境負荷への配慮が求められる。

課題認識

- ・ 第120期（2020年3月期）に過去最高の業績を達成後、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、減収・減益基調が続く。これに歯止めをかけ、再び成長基調に乗せる。
- ・ 社会環境の変化は「逆風」ではなく、ビジネスチャンスとして捉える。伸びる市場にターゲットを絞り、新たな商品戦略を構築する必要がある。

機能製品事業本部方針

- (1) 成長市場商品へ戦力を集中し収益拡大を図る。
- (2) 新商品の開発と新規分野への拡販を推進する。
- (3) 環境問題を意識した商品の展開を目指す。

施策

(1) 全体

- ◆ 拠点再編を視野に入れ生産性の向上を継続する。
- ◆ 品質管理体制を強化する。
- ◆ ルール順守の徹底と常時確認を継続する。
- ◆ 生産性向上と新商品・新工法開発に向けた積極的な設備投資を実施する。

(2) パルテム

- ◆ 国内インフラ市場の成長基調に貢献する。
- ◆ 既存工法に並ぶ新工法を開発する。
- ◆ 下水道分野に偏らない上水道、農業用水分野への展開を強化する。

(3) 防災

- ◆ 新商品の投入により消防用・消火栓用ホースのシェアを拡大させる。
- ◆ ポータブル給排水システム搭載車を商品化し市場投入する。
- ◆ 大容量給排水システムの実績をあげ、量産体制を確立させる。

(4) 産業資材

- ◆ 既存商品の改善・改良を進め、新分野への展開を図る。
- ◆ サステナビリティや働き方改革、ポストコロナをターゲットとした新商品を開発する。

8. 第123～125期中期経営計画（骨子）：本社部門

技術統括本部

基本方針：未来へ向けた技術ナビゲーターとなる

施策：

- ◆ コアテクノロジーを深化させる技術研究開発の推進
- ◆ 既存の事業領域の一步先を行く次世代商品の創出
- ◆ 事業領域を横断した品質保証体制の強化

4つのコアテクノロジー

織る、組む

巻取る、固定する

樹脂（被覆）加工

膨らませる

管理部門（経営管理部門・人事総務部門）

基本方針：プライム市場上場企業としての管理体制の構築

施策：

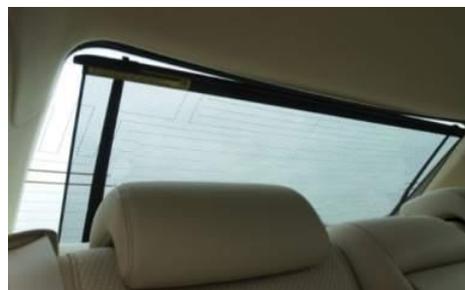
- ◆ 報酬体系の明確化と新陳代謝促進による組織の活性化
- ◆ 多様な人材活用（ダイバーシティ）と働き方改革の推進
- ◆ ROIC経営の導入による事業価値の向上
- ◆ データ活用の推進と情報セキュリティの継続的向上
- ◆ サステナビリティへの取組の強化
- ◆ 積極的な情報開示と投資家との対話による市場における認知度の向上
- ◆ コンプライアンスの徹底と内部統制の強化

9. ご参考

製品のご紹介（自動車安全部品事業）



シートベルト



電動シェード



エアバッグ



セパレーションネット

事業内容

自動車用シートベルト、エアバッグ、ステアリングホイール及び内装品などの製造・販売

製品のご紹介（機能製品事業）



消防用ホース
低圧力損失ホース
「Dライトαシリーズ」



緊急排水ホース
「パルジェット」



パルテム・フローリング工法
(管路更生工法)



リフトアップ式搬送システム
「エアーロールシステム」



事業内容

管路更生工法「パルテム」用材料・資機材及び土木資材などの製造・販売ならびに管路更生工事、消防用ホース、産業土木用ホース及び防災関連資機材の製造・販売、産業用繊維資材（合繊ロープ・帆布など）、物流省力化システム関連、及び墜落阻止器具

ASHIMORI



ASHIMORI
POWERED BY
INNOVATION

本資料に関するお問い合わせ先

芦森工業株式会社 総務部 広報・IR課
TEL : 06-6105-1680
MAIL : ir_madoguchi@ashimori.co.jp
HP : <https://www.ashimori.co.jp>