



2023年 3月 27日

各 位

会社名 エンシュウ株式会社
代表者名 代表取締役社長
社長執行役員 山下 晴央
(コード：6218 東証プライム)
問合せ先 管理本部
経営管理部長 大野 裕哉
(TEL. 053-447-2111)

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11月4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を提出し、その内容について開示しております。

2022年12月時点における計画の進捗状況等について、下記の通り作成しましたので、お知らせいたします。

記

○当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社のプライム上場維持基準への適合状況について、2021年6月末時点において、下表のとおり、流通株式時価総額、平均売買代金について不適合となっていました。平均売買代金については、判定基準日である2022年12月末時点において引き続き不適合の状態となっております。当社は、流通株式時価総額、平均売買代金について、2021年5月13日に公表した中期経営計画（2022年3月期～2025年3月期）の取り組みを継続することで、すべての項目において中期経営計画の達成状況が公表される2026年3月期までに上場維持基準を充たすことが可能と思慮しており、引き続き各種取り組みを進めてまいります。

なお、不適合となっている流通株式時価総額につきましても、2023年3月末の適合状況が明らかになり次第改めて開示してまいります。

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (百万円)	流通株式比 率 (%)	平均売買代 金 (百万円)
当社の適合 状況及びそ の推移	2021年6月末	4,082	39,251	3,545	61.7	6
	2022年12月末 ※	4,063	37,841	2,717	59.5	18
上場維持基準		800	20,000	10,000	35	20
当初の計画に記載した項目		-	-	○	-	○

※平均売買代金についての適合状況は、2022年12月末時点での東証からの審査結果の通知に基づいた状況となります。

※平均売買代金以外の項目についての適合状況は、2022年9月末時点で当社が把握している状況を参考に算出を行ったものです。流通株式時価総額の算出については、2022年10月～12月の日々の最終価格の平均値（718円）に流通株式数を乗じて算出したものとなります。

○上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び課題（2022年12月31日時点）

新中期経営計画（2021-2025）で開示しました課題への取り組みを通し、会社の収益力を向上させることで株価の上昇を図り、2026年3月期までに平均売買金額20百万円以上の達成を目指してまいります。各取組の実施状況についてご報告いたします。

(基本方針)

- ・中期経営計画の推進による、売上高および利益向上に伴う株価向上

(課題)

- ・売上高の拡大：市場拡大
- ・利益率の向上（コスト削減）：競争力のある Factory 実現

(取組内容)

- ・営業力の強化、新しいマーケットの営業基盤構築
- ・顧客ニーズを先取りした開発
- ・市場の変化に対応できる技術・製造本部の構築、ものづくり技術の進化

①営業力の強化、新しいマーケットの営業基盤構築

まず、営業力の強化として、2021年5月に公表いたしました中期経営計画に基づき、マーケット別に営業部門を分化しております。営業部門においては、既存顧客との関係強化に特化する部門（第1営業部）に加え、新マーケットへのアプローチに特化した営業部門（第2営業部）を設置し、各分野へ営業活動を精力的に実施しております。既存のお客様へは、より密着した訪問営業をすることで、お客様の変化や情報をタイムリーに収集し、実際に多くの引き合いをいただくことができていることに加え、一層の関係強化を築くことができしております。一方、新マーケットへの営業活動については、特に、商社様との関係強化に注力することで新たな販売網を構築し、非エンジン、非自動車関係の分野への拡販を目指しております。主要商社様主催の展示会や積極的な訪問を実施しており、新たな分野のユーザー様との営業機会を得るとともに多くの引き合いを頂くことができしております。

次に、これらの活動に加え、JMTOFをはじめとした国内外への各種展示会へも積極的な出展を行ってまいります。結果として、国内外の多くのお客様より、引き合いを頂いており、特に汎用機においては実際に多くの受注を頂くことに繋げることができております。

また、2022年4月には、当社がこれまでに培った自動化、省力化技術を生かした事業子会社（エンシュウコネクティッド株式会社）を設立し、自動化、省力化のニーズに合わせたご提案ができる基盤の構築を進めております。

ただ、2023年2月10日に公表しました業績予想修正の通り、現在の営業課題としては、やはり引き合いが受注・売上につなげられていない点にあると捉えております。今後の取り組みですが、受注拡大にはまだ時間を要すると考えているため、商社様との継続的な関係強化に加えて、受注が今後見込まれる北米やアセアン地域向けの営業人員補強、また、サービス部門への人員補強によるアフターサポート強化と合わせた受注活動の展開、さらには先述したエンシュウコネクティッドの増員等、事業構造の見直しを行うことで、受注拡大を進めて参ります。

②顧客ニーズを先取りした開発

開発の分野では、2021年よりリリースしている自動化ニーズへの対応のためのMC内蔵型搬送装置のEローダーや、2022年のJIMTOFで発表した省スペース、省コスト、省エネルギーを実現したセービングシリーズなど積極的な開発活動を実施してきております。特にセービングシリーズにおいては、JIMTOF出展を契機に多くの引き合いを頂いており今後の受注に向けて十分な期待を寄せております。

開発課題としては、開発部門がより長期的な目線で、独自の開発を主体的に進めていけるよう、2023年4月より、開発部を社長直下の部門としたうえで、新規市場のニーズを捉えた開発を進めてまいります。

③市場の変化に柔軟に対応できる技術・製造部門の構築、ものづくり技術の進化

市場の変化に柔軟に対応できる最適生産体制の整備に向けて、2021年4月より技術製造部門の再編を行い、生産管理主導で工作機械セグメント、部品加工セグメントを含めた製造本部トータルで生産計画のコントロールできる体制を構築しております。特に工作機械における汎用機をはじめとしたコストダウン活動や製造本部内での人員の最適化等をタイムリーに検討するために各会議を刷新しており、原価低減へつなげることができております。また利益向上への継続的な取り組みについてですが、特に部品加工においては、技術部

門主導による理論値生産活動を通じた無駄な作業の排除や工程の清流化等の推進、また、製造部署主体での利益創出活動を通して、地道な改善を重ねることによるコスト低減活動があります。着実に効果が得られており、継続して活動を進めて参ります。

以上