

2021年12月10日

各 位

会 社 名 酒井重工業株式会社  
 代 表 者 名 代表取締役社長 酒井 一郎  
 コード番号 6358 (東証 第1部)  
 問 合 せ 先 執行役員管理部長 吉川 孝郎  
 TEL 03-3434-3401

## 新市場区分におけるプライム市場選択の決定及び 上場維持基準の適合に向けた計画書について

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関し、本日開催の取締役会でプライム市場を選択することを決議すると同時に、申請書を提出致しました。

2021年7月9日、当社は、株式会社東京証券取引所より、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を受領致しましたが、現時点では流通株式時価総額が上場維持基準をわずかに満たしていません。

当社は、東京証券取引所市場第一部に上場する企業として、資本市場の皆様のご期待に応えられる株価水準へ大きく飛躍したいと考えております。そのためには、引き続き事業活動による成長戦略を講じながらも、資本政策を着実かつ果敢に実行し、環境と社会とコーポレートガバナンスに関する取り組みを抜本的に見直し、強化してゆくことで、資本市場の皆様からの理解を獲得してまいります。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の流通株式時価総額は着実に増大しているものの、引き続きプライム市場の上場維持基準には適合していない状況です。当社は、2026年3月期を最終年度とする中長期経営目標を掲げ、プライム市場に上場する企業としてのあるべき姿に向け邁進していますが、2022年度内には上場維持基準を達成できるよう、あらゆる施策に取り組んでまいりたいと考えております。

	株主数 (人)	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)	2,924	28,147	63	65	0.3
当社の状況 (12月9日時点)	3,239	26,731	74	61	0.4
上場維持基準	—	20,000	100	35	0.2
計画書に 記載の項目	—	—	○	—	—

※当社の適合状況(移行基準日時点)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元に算出を行ったものです。当社の適合状況(12月9日時点)は、2021年9月30日時点の株式分布状況表及び12月9日時点での当社株価(2,795円、PBR0.53倍)を元に算出したものです。

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

当社は、「事業活動による成長戦略」、「着実かつ果敢な資本政策」、「環境・社会・コーポレートガバナンスに関する取り組み」を強化することで、資本市場の皆様からの信任獲得に努めていきたいと考えております。これらの取り組みは、添付(1)(2)に記載のとおりであります。

以 上

# 上場維持基準適合 添付(1) に向けた計画書



2021年12月10日

酒井重工業株式会社

## 上場維持基準の当社適合状況と直近の状況（2021年12月9日時点）



当社の流通株式時価総額は着実に増大しているものの、引き続きプライム市場の上場維持基準には適合していない状況です。当社は、2022年度内に上場維持基準を充たすために必要な施策を強化して参ります。

項目 ※1	プライム上場維持基準	一次判定値	判定
株主数（人）	800	2,924	適合
流通株式数（単位）	20,000	28,147	適合
流通株式時価総額（億円）	100	63	不適合
流通株式比率（%）	35	65	適合
1日平均売買代金（億円）	0.2	0.3	適合

項目 ※2	プライム上場維持基準	直近判定値	判定
株主数（人）	800	3,239（+315）	適合
流通株式数（単位）	20,000	26,731（▲1,416）	適合
流通株式時価総額（億円）	100	74（+11）	不適合
流通株式比率（%）	35	61（▲4）	適合
1日平均売買代金（億円）	0.2	0.4（+0.1）	適合

※1：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にもとづいて算出

※2：2021年9月30日時点の株式分布状況表及び12月9日時点での当社株価（2,795円、PBR0.53倍）にもとづいて算出

## 上場維持基準適合に向けた当社の基本方針



当社は、東京証券取引所市場第一部に上場する企業として、主に事業の拡大を通じた企業価値の最大化に努めてまいりました。この度、コーポレートガバナンス・コードが改定され、東京証券取引所の市場区分変更が行われる等、上場企業には高度なガバナンス体制を基礎とした持続的な成長と企業価値の最大化へのコミットメントが求められているものと認識しております。

当社は、上場会社を巡るこの変革を第二の上場の好機と捉えております。資本市場との対話を深め、投資家・株主の皆様のご期待に応える意思を表明すべく、本年6月に中期的な当社経営方針を策定いたしました。

本方針に基づき、売上規模300億円に向けた成長戦略を講じながらROE8%を目標とし、それを支える株主還元を実行しつつ、持続的な成長を支えるESGに取り組むことで、これからも企業価値の最大化に取り組む所存です。

プライム市場上場維持基準の充足に向けた、流通株式時価総額の向上にかかる取り組みの基本方針、および取り組み内容の詳細については、添付（2）「中長期的な当社経営方針」に記載のとおりです。



E（環境）における取組み

当社建設機械及び当社機械を活用した建設施工全体の  
環境負荷低減に考慮した研究開発とものづくりに取り組む

気候変動対応

資源利用

建設施工全体の省力化/疑似工場化による抜本的CO2排出削減

当社建設機械のCO2排出削減

製品自体の高いサーキュラー性

「自律走行式ローラ」の現場実装

5Gによる遠隔施工及びAIによる無人施工が可能

ディーゼルエンジン排ガス  
1次～4次規制対応済

電動ローラの研究開発中

20～30年の耐久性

施工リードタイム大幅短縮

「ICT転圧管理システム」とリアルタイム品質検収

ECOモード設定による施工中の省エネルギー推奨

工場CO2削減に向けたCNチーム活動開始

鋼材構造の修復容易性

## 道づくりを通じて世界の国土開発という 社会事業に貢献する経営方針

### 労働安全

施工現場における  
安全性の向上

緊急ブレーキ搭載型ローラ  
「Guardman」普及による  
施工現場の死傷事故の防止

### 社会貢献活動

(密度1%で道路寿命が10%延長)

道路建設という国土開発  
に資する技術の開発

- 厚層締固め施工(30cm⇒60cm)による合理化を実現した土工用垂直振動ローラ
- 北米長寿命舗装材料Superpaveの難転圧問題を解決した4000vpm高周波振動ローラ
- 難転圧条件における締固め密度達成能力を高めた振動タイヤローラ

ODAによる新興諸国への機材提供と施工技術移転（アフリカ、中米、アジア）現場材料によって地方道路建設を可能にスタビライザー工法の技術移転

### 人的資本開発

ダイバーシティ

生産拠点のグローバル展開によりグループ人員の半分以上が外国人  
日本でも外国籍社員を毎年積極的に採用中

高度なガバナンスを実現する監査等委員会設置会社  
であることに加え下記の取組みを実施

実施済みの取組み事項

業績連動報酬の基本的基準と考え方の明確化

社外取締役比率を1/3以上とする取締役構成

社外取締役が過半数を占める  
指名・報酬委員会の設置

監督に特化した「モニタリングボード」（取締役のみ）と  
事業活動に特化した「マネジメントボード」（取締役＋  
執行役員）を設置し、監督と業務執行を完全分離した  
体制を構築

取締役会実効性評価  
（新たにESG項目を追加）

スキルマトリックスを意識した役員  
（取締役＋執行役員）構成



# CO2排出量50%削減

- 国内生産工場のCO2排出量は年間約2,000トン
- CO2排出はScope1・Scope2の分類で集計しており、電力使用による間接的な排出に関しては再生可能エネルギーの導入による削減方針を決定

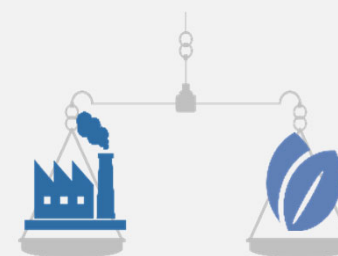


	Scope1	Scope2
使用エネルギー	化石燃料	電力消費
CO2排出量(t)	1,000	1,000
Scope1+2の合計(t)	2,000	



再生可能エネルギーに変更し  
**CO2排出量を削減**

カーボンニュートラル



温室効果ガスの排出量と  
吸収量を均衡させること

※Scope1:所有・管理するガスボイラー、車両、空調等のオンサイト燃料償却等の発生源からの直接排出を対象とする ※Scope2:組織が購入・使用する電気、熱、冷却および蒸気等からの間接排出を対象とする  
※CO2排出量には環境省開示の電力使用における排出係数を使用

# SAKAI

## MASTERS OF COMPACTION

お問い合わせ

酒井重工業株式会社

I R室 吉川 孝郎

メール [sakai.ir@sakainet.co.jp](mailto:sakai.ir@sakainet.co.jp)

TEL 03-3434-3401

FAX 03-3436-6513

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

# 中期的な当社経営方針

2021年6月2日

酒井重工業株式会社

# contents

## はじめに 中期的な当社経営方針策定と説明会開催の背景

- 1 当社の概要
- 2 当社を取り巻く環境
- 3 当社の目指す企業像
- 4 目標実現に向けた事業戦略
- 5 目標実現に向けた資本戦略
- 6 持続的成長を支えるESG
- 7 資本市場との対話方針

## 中期的な当社経営方針策定の背景

当社は、東京証券取引所市場第1部に上場する企業として、主に事業の拡大を通じた企業価値の最大化に努めてまいりました。この度、コーポレートガバナンス・コードの改定が予定され、東京証券取引所の市場区分変更が行われる等、上場企業には高度なガバナンス体制を基礎とした持続的な成長と企業価値の最大化へのコミットメントが求められているものと認識しております。

当社は、上場会社を巡るこの変革を「第二の上場」の好機と捉えております。資本市場との対話を深め、投資家・株主の皆様のご期待に応える意思を表明するべく、中期的な当社経営方針を策定いたしました。

当社としましては、引き続き事業活動を通じた成長戦略を講じつつ、他方で、資本政策を果敢に実行することを通じて、企業価値の最大化に取り組む所存でございます。

当社経営にご理解をいただき、引き続き、ご支援とご協力を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

2021年6月2日  
酒井重工業株式会社  
代表取締役社長 酒井一郎

# 01 当社の概要

---

企業理念

## 道路建設機械事業を通じて

# 世界の国土開発という社会事業に貢献する

## 当社ビジネス

### の概要

日本、アジア、北米市場を中心とした  
道路建設機械の専門メーカー

道路施工及び各種締固施工に必要な建機の  
研究開発・設計・製造・販売・サービス・技術指導

エンドユーザは舗装及び土木建設業者  
商流は、直販、販売サービス代理店経由、  
建機レンタルによる

# 沿革



(2021年3月末時点)

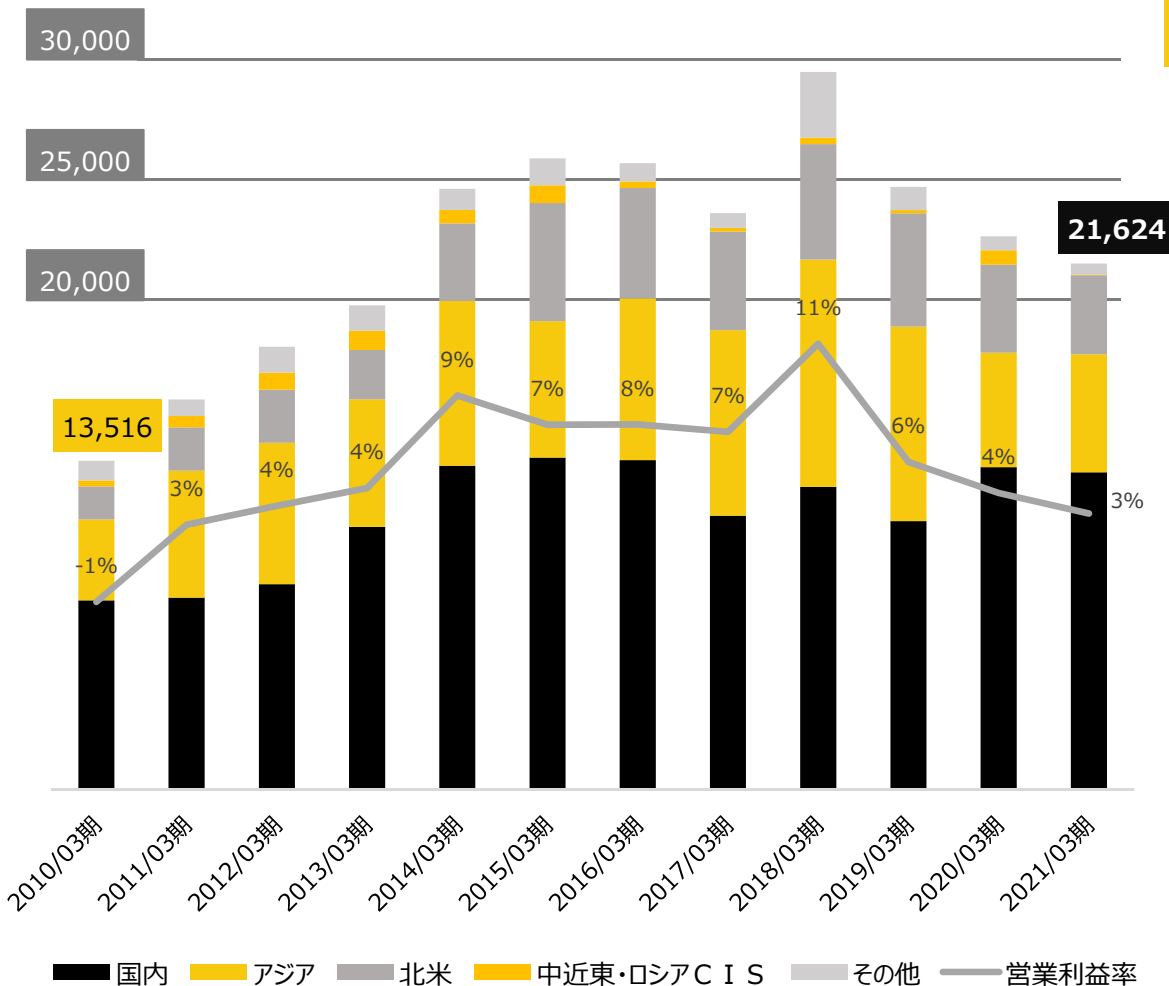
大正7年	1918年	酒井金之助によって、自動車、内燃機関車および蒸気機関車の部品製造ならびに修理を目的として創立
昭和4年	1929年	わが国の土木事業の規模拡大に伴い、道路転圧用各種ロードローラの製造を開始。次いで需要の増大に応え、逐次設備を拡充、業容の飛躍的發展を遂げる。
昭和10年	1935年	タイへのロードローラ等輸出開始
昭和39年	1964年	東京証券取引所市場第二部に上場
昭和56年	1981年	東京証券取引所市場第一部に上場

## 当社連結グループの状況

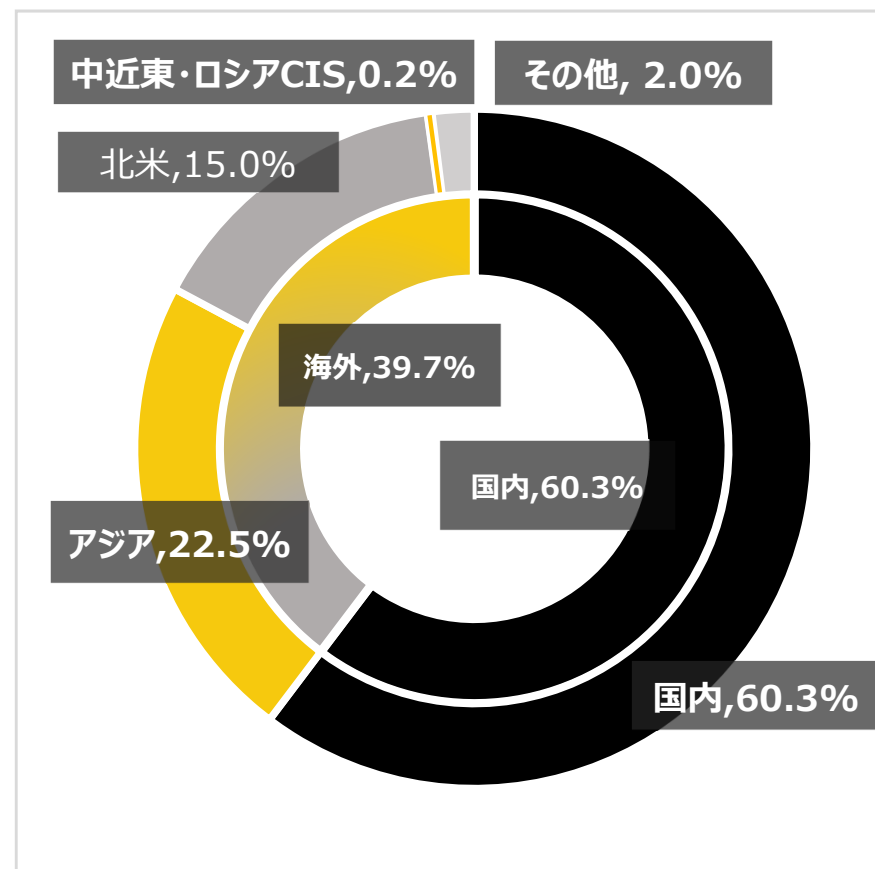
<b>連結</b> (従業員数602名)	国内(4社) 海外(5社)
<b>日本</b> (従業員数338名)	酒井重工業株式会社(当社) 酒井機工株式会社 東京フジ株式会社 株式会社コムド
<b>米国</b> (従業員数48名)	SAKAI AMERICA, INC.
<b>インドネシア</b> (従業員数162名)	P.T.SAKAI INDONESIA P.T.SAKAI ROAD MACHINERY INDONESIA P.T.SAKAI SALES AND SERVICES ASIA
<b>中国</b> (従業員数54名)	酒井工程機械(上海)有限公司



# リーマンショック後の中長期的な売上高上昇トレンド



## 2021年3月期の地域別売上の状況

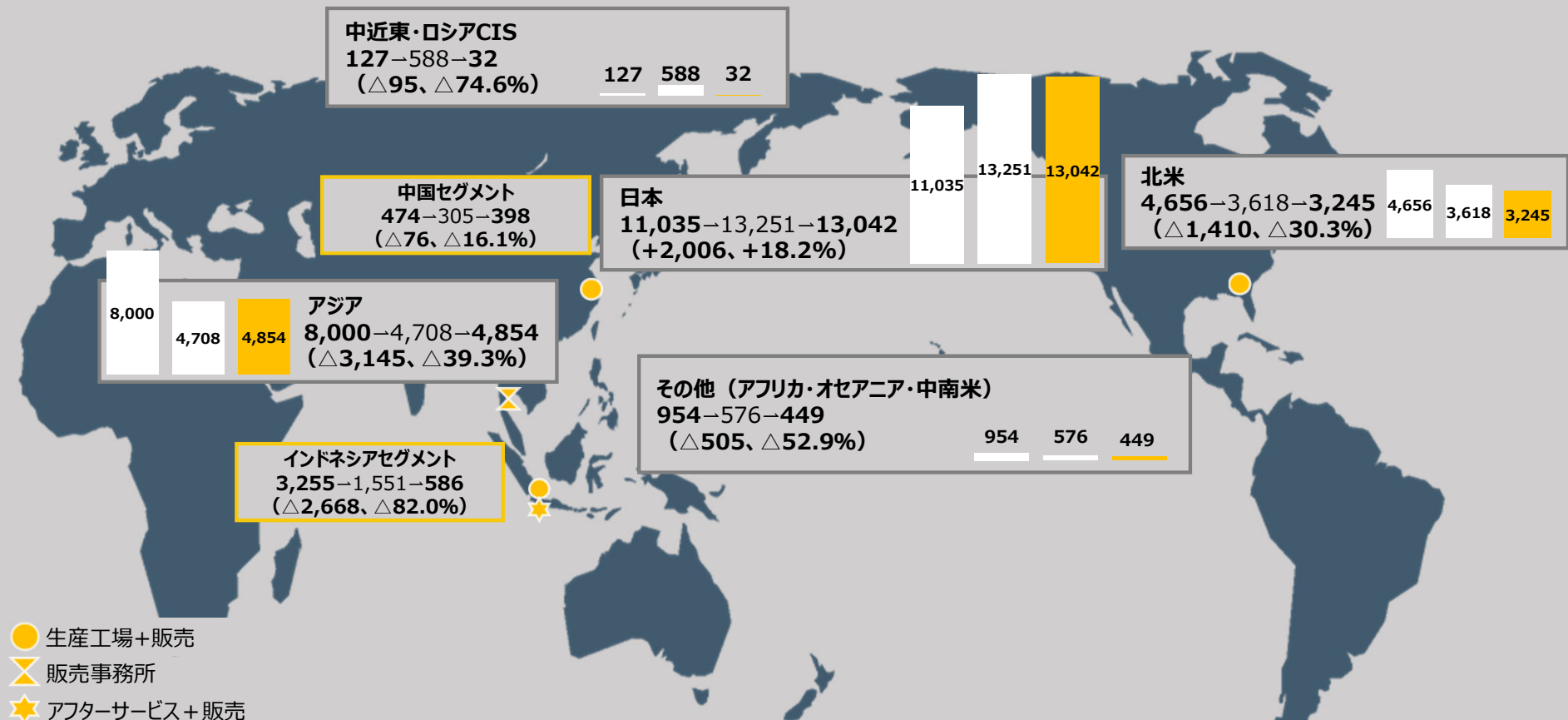


(単位：百万円)

(単位：百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3	前々期比	
国内	11,035	13,251	13,042	(2,006)	(18.2%)
海外	13,739	9,492	8,582	(▲5,157)	(▲37.5%)
合計	24,775	22,744	21,624	(▲3,150)	(▲12.7%)

( ) 前々期比





タンデムローラ(左)・コンバインドローラ(右)  
市街地の中小型舗装工事で使用



ロードカッタ  
道路補修工事に使用  
傷んだ既設路面を幅2m/深さ15cmで切削する



大型舗装用振動ローラ  
主に高速道路などのアスファルト舗装工事で使用  
アメリカ、中国等の大規模舗装工事にて需要多い



大型土工用振動ローラ  
道路基礎工事、造成・ダム等の大型土木工事に使用

モノとコトの **知見**  
経験工学に裏付けられた **信用**

機械的振動技術

と

その防振技術

選択と集中によるグローバルニッチ戦略の展開

詳細は下記の動画をご覧ください

『SAKAIとは・・・』

<https://www.youtube.com/watch?v=6agRMLy0cWU>

## 02 当社を取り巻く環境

---

新型コロナと地球温暖化を  
契機とした

世界社会の  
大変容

地球規模の  
行動制限

に対するデジタル技術の社会浸透

世界規模の  
脱炭素政策

決定とグリーン成長時代への大転換

地政学情勢の  
更なる流動化と  
サプライチェーンの混乱

DX、脱炭素、省エネが加速する構造転換期は  
技術開発に重きを置く当社にとって、事業発展のまたとない **チャンス**

単なるモノの競争から、中長期かつ建設機械施工全体からの  
**環境・品質・生産性競争へ**

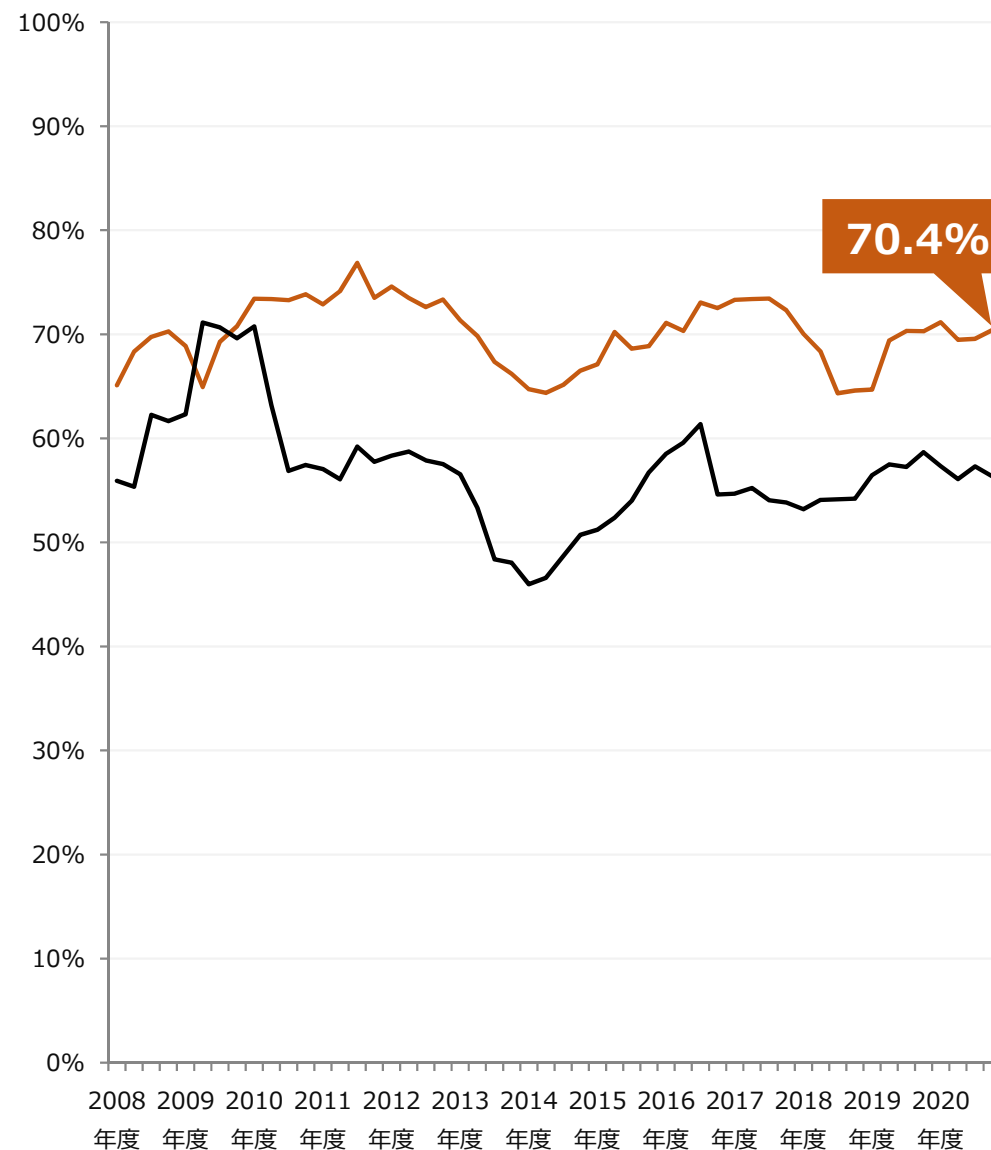
## 頑強な市場ポジション

国内の厳しい品質要請に鍛えられた長年の信頼と技術  
を背景に **高シェア** を維持。

5年で15兆円の国土強靱化予算を追い風として  
**安定的な市場環境** を予想。

緊急ブレーキ搭載機種 of 水平展開の他、  
ICT施工に向けた転圧管理システム、  
自律走行式ローラ等、

**次世代技術による  
高付加価値 B I Z** を展開方針。



— 大型 (5 t 以上)  
特機除く

— 中型  
(5 t 未満)

## ポストコロナを見据えた各国の政策を追い風として**更なる事業展開**

### 米国

1.7兆ドル規模の雇用計画、前計画比34%増の3千億ドル規模の中期道路整備計画等、**ポストコロナの経済対策が追い風**

需要回復（現6千台から9千台回復）とシェア拡大（現5%から8%シェア獲得）による**事業拡大を目指す**

### 東南アジア

ベトナム、タイ、カンボジア市場はコロナショックから既に回復

インドネシア、マレーシア、フィリピンでも**インフラ投資予算の積極化方針**を表明

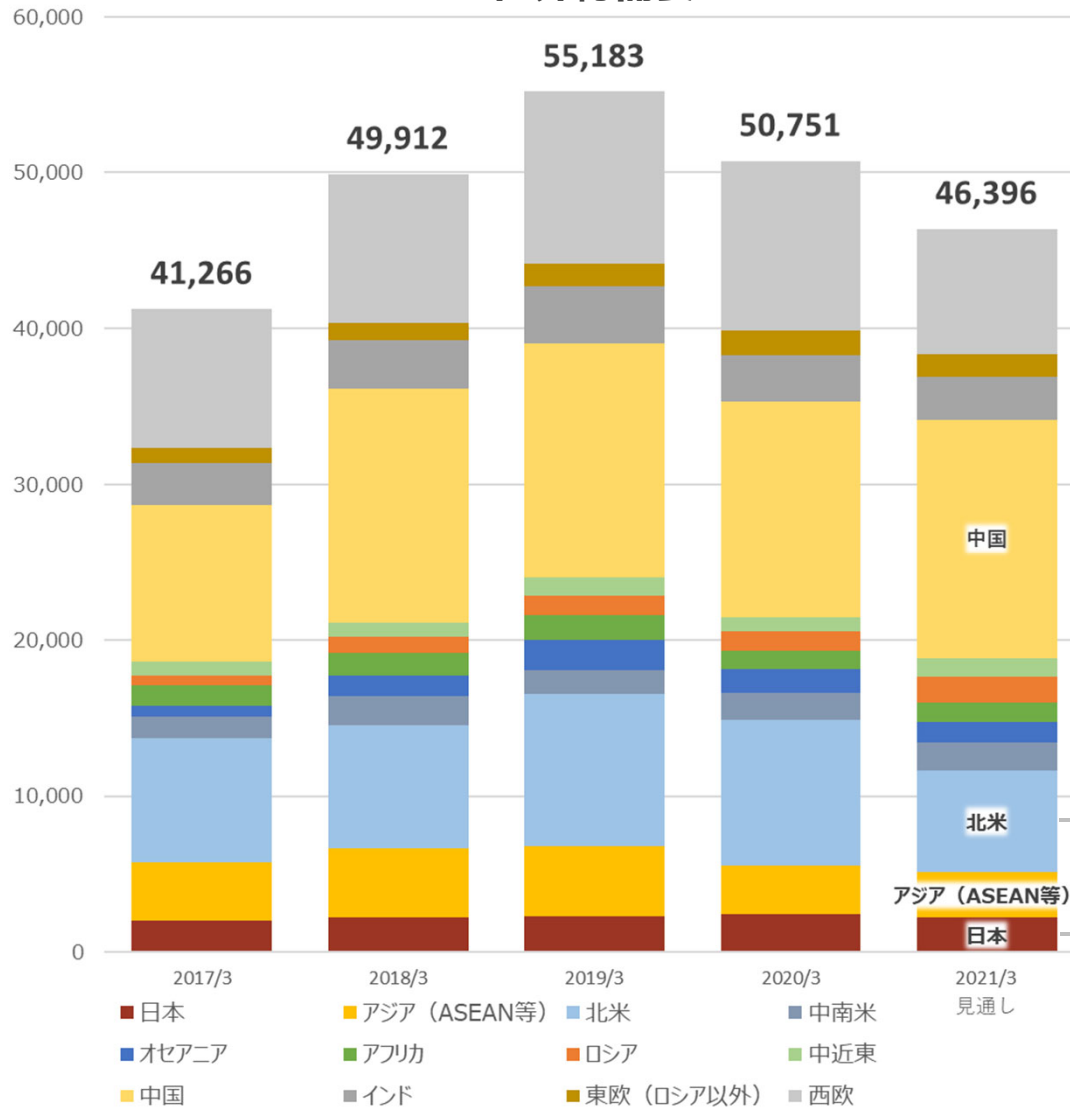
インドネシアではASEAN中核拠点として**製造・販売サービス能力の強化**と、インドネシアビジネス50年の歴史を活かして、**市場シェア40%を目指す（現30%）**



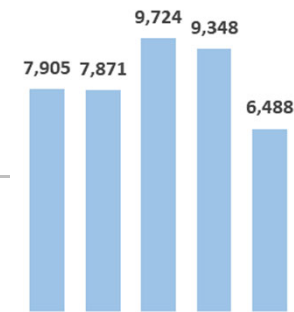
# 2017年3月期～2021年3月期世界ローラ需要統計

(単位：台)

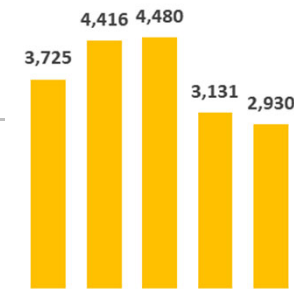
## 世界総需要



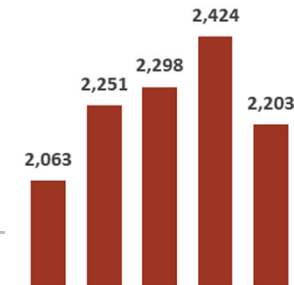
## 北米



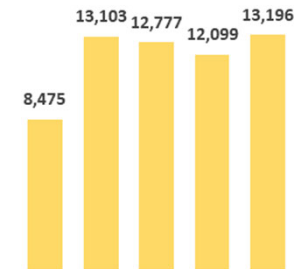
## アジア (ASEAN等)



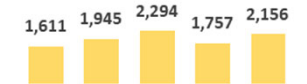
## 日本



## 中国国内メーカー



## 外資メーカー



出所：当社調べ

## 03 当社を目指す企業像

---

## 01 あるべき当社の姿

道路建設機械における

**世界一流のグローバルニッチ企業**

今後5年間は、**売上規模300億円**

**500億円企業への長期的成長**

## 02 プライム市場への上場維持確保

これまでの安定志向の経営から脱却し、質実ともに  
**グローバル水準の企業経営**への脱皮

**企業価値**

ブランド力や信用力の維持・向上

優秀な人材の採用

**株主価値**

を向上

株式市場を通じた柔軟な資金調達を

可能にする

### 事業面の課題と目標

### 資本戦略の目標

特に**海外市場におけるシェア拡大**

が当面の課題

グローバルな業界主要プレイヤーは、当社以外はいずれもコングロマリット企業だが、当社は道路建設機械専門の独立系企業として築いてきた経験と信頼、高度な日々の技術開発の成果を生かしてシェア拡大に取り組む

ROEを基軸とした規律ある財務戦略を実行

成長投資については、ROICを意識しつつ  
必要な資金調達を実施

### 成長戦略

海外シェア拡大、海外事業領域拡大、次世代事業開発による付加価値創造

配当政策は、株主資本配当率（DOE）を意識

## 中長期的目標

売上高300億円、ROE8%を実現し

安定的に配当性向50% (DOE4%) を **維持**

KPI	21/3実績	24/3目標	26/3目標
売上高	216億円	265億円	300億円
営業利益	7億円	20億円	31億円
ROE	0.0 %	5.5%	8.0%
配当政策	ROE3%を下回る場合は配当性向100%の還元 ROE3%~6%の間はDOE3%の還元 ROE6%を超えた場合は配当性向50%の還元		
自己株買い	5~20億円規模を上限とした機動的な自己株買いを検討		

# 04 目標実現に向けた事業戦略

---

## 全体方針

売上規模  
300億円

に向けた成長戦略

中長期成長戦略と  
事業ポートフォリオに基づく

資本効率改善  
に取組む方針

(事業ポートフォリオについては基準を設定して、規律ある管理を徹底)

資本収益性  
(ROEとROIC)  
を重視した経営  
への転換

## エリア別の取組み

市場深耕・製品領域拡大

東南アジア

2019年に新工場が稼働したインドネシア拠点を  
ASEAN向け販売、製造、サービスの  
中核拠点として強化

道路維持機械の拡販戦略による海外事業領域拡大

安定化及び次世代事業開発

国内

大型ローラシェア7割の維持

緊急ブレーキ搭載機種の水展展開を推進

転圧管理システムによる締固め品質向上

自律式(無人)走行ローラの製品化を推進

市場シェア拡大

北米

北米流通戦略強化とシェア拡大政策の推進  
ランチエスター・ブルーオーシャン戦略を基本とした  
ニッチマーケティング戦略

舗装品質向上にフォーカスした  
ハイエンド技術営業推進



# 05 目標実現に向けた資本戦略

---



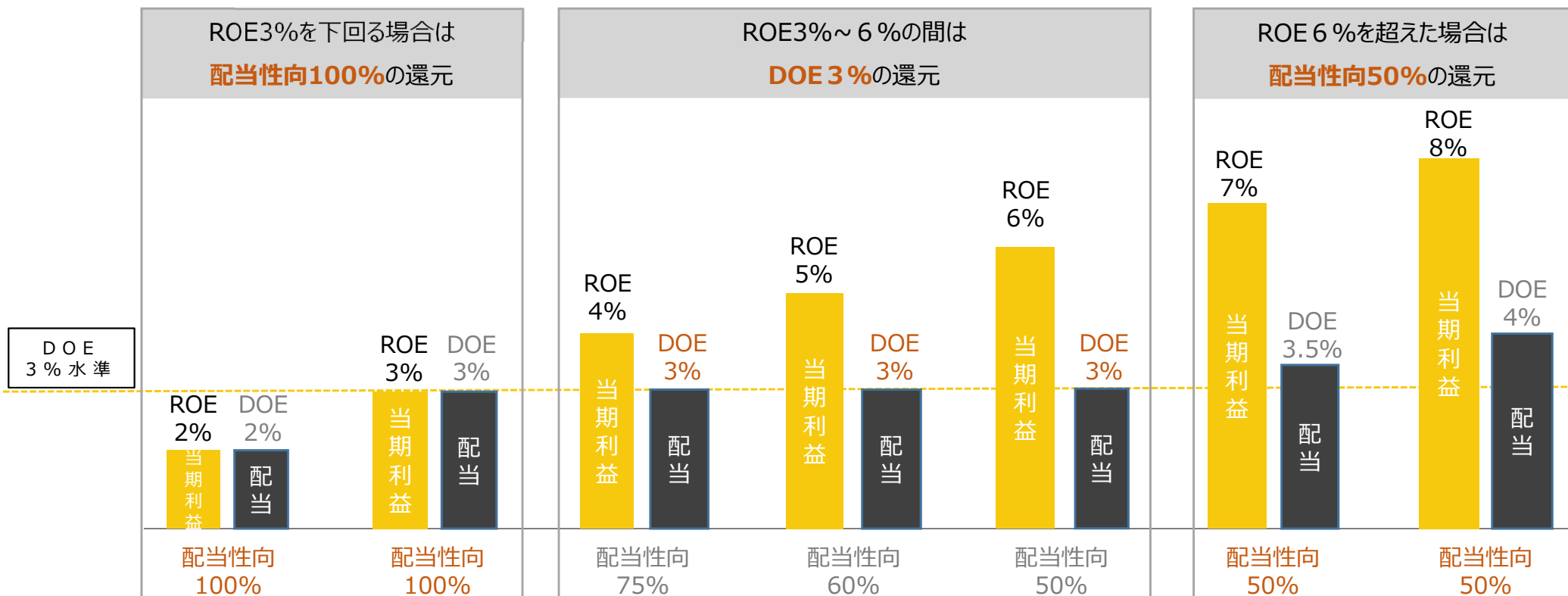
**ROE 8%** を目標として、それを支えるための株主還元を実施

中期的には、**ROE 8%、配当性向 50%** が目標



市場株価動向を注視して26/3期までに5~20億円規模を上限とした機動的な自己株買いの実施を検討

投資有価証券の事業戦略観点からの見直し  
成長投資については、レバレッジの活用も検討



## キャッシュ・イン

調達

C/Fの創出・活用

有利子負債の活用

保有資産の見直し

事業戦略に資さない投資有価証券は売却

5年間事業利益

80～120億円

手元キャッシュ

### 資金調達

財務健全性を意識しつつ有効に  
レバレッジを活用

## キャッシュ・アウト

配分

事業投資

株主還元

設備投資

25～35億円

研究開発

40億円～55億円

売上高の3～4%程度の水準

その他成長投資

ROE3%を下回る場合：  
配当性向100%の還元

ROE3%～6%の場合：  
DOE3%の還元

ROE6%を超えた場合：  
配当性向50%の還元

自己株買い

上限：5～20億円

配当30～40億円

# TSR向上 株主価値向上

ROIC ROEの向上

## 事業戦略



### トップラインの成長

エリア毎に異なる事業戦略を  
着実に実行し**売上高300億円**を実現



### 収益性の向上

**KPIとして営業利益**を採用して、本業からの収益の着実な積み上げを目指す（損益分岐点の上昇を最小限に管理する）

高付加価値を生み出す  
**研究開発には積極的**に取り組む

### 投資活動

新規の事業投資や研究開発に当たっては

**ROICを意識**する

研究開発費率は当面、3~4%程度の水準



## 資本戦略

### 資本効率性の の向上

事業ポートフォリオについては中長期方針を設定して、  
事業管理を徹底する

事業戦略やビジネス関係に貢献しない投資有価  
証券は見直す

資本効率（借入の活用）と環境激変耐性（自己資本）  
のバランスに配慮しつつ、成長投資については積極的に  
レバレッジを活用

## 株主還元策

### 配当政策

ROE3%を下回る場合は  
配当性向100%

ROE3%~6%の場合は  
DOE3%

ROE6%を超えた場合は  
配当性向50%

### 自己株買い

26/3期までに

**5~20億円規模を上限とし**

**た機動的な自己株買いの実**

施を検討

# 06 持続的成長を支える **ESG**

---

# 当社建設機械及び当社機械を活用した建設施工全体の 環境負荷低減に考慮した研究開発とものづくりに取り組む

## 気候変動対応

## 資源利用

### 建設施工全体の省力化/疑似工場化による 抜本的 C O 2 排出削減

5 Gによる遠隔施工及びA Iによる無人施工が可能な  
「自律走行式ローラ」の現場実装  
「ICT転圧管理システム」とリアルタイム品質検収による  
施工リードタイム大幅短縮

### 当社建設機械の C O 2 排出削減

ディーゼルエンジン排ガス1次～4次規制対応済  
電動ローラの研究開発中  
E C Oモード設定による施工中の省エネルギー推奨  
工場C O 2 削減に向けたC Nチーム活動開始

製品自体の高いサーキュラー性  
(20～30年の耐久性、鋼材構造の修復容易性)

## 道づくりを通じて世界の国土開発という

### 社会事業に貢献する経営方針

#### 労働安全

#### 社会貢献活動

#### 人的資本開発

施工現場における  
安全性の向上

緊急ブレーキ搭載型ローラ  
「Guardman」普及による  
施工現場の死傷事故の防止

道路建設という国土開発  
に資する技術の開発

（密度1%で道路寿命が10%延長）

厚層締固め施工（30cm⇒60cm）による合理化を実現した土工用垂直振動ローラ、北米長寿命舗装材料Superpaveの難転圧問題を解決した4000vpm高周波振動ローラ、難転圧条件における締固め密度達成能力を高めた振動タイヤローラ

ODAによる新興諸国への機材提供と施工技術移転（アフリカ、中米、アジア）現場材料によって地方道路建設を可能にスタビライザー工法の技術移転

ダイバーシティ

生産拠点のグローバル展開により  
グループ人員の半分以上が外国人。  
日本でも外国籍社員を毎年  
積極的に採用中。

## 高度なガバナンスを実現する監査等委員会設置会社

であることに加え下記の取組みを実施

### 現在検討中の事項

業績連動報酬の基本的基準と考え方の明確化

社外取締役が過半数を占める報酬委員会の設置

取締役会実効性評価の方法

スキルマトリックスを意識した役員  
（取締役＋執行役員）構成

### 既に実施済みの事項

社外取締役比率を1/3以上とする取締役構成

監督に特化した「モニタリングボード」（取締役のみ）と、  
事業活動に特化した「マネジメントボード」  
（取締役＋執行役員）を設置し、監督と業務執行を  
完全分離した体制を構築

# 07 資本市場との対話方針




---



プライム市場での上場維持を視野に入れて、次の取組みを実施

**01** IR/SR担当役員 執行役員 吉川孝郎 (以前よりIR担当役員)

酒井重工業株式会社  
IR室長 吉川 孝郎

 sakai.ir@sakainet.co.jp  
 03-3434-3401  
 03-3436-6513

**02** アニュアルレポートに加え、株主総会招集通知、  
(簡易版)  
決算短信等の英訳を積極的に進める  
(主要部分)

# SAKAI

## MASTERS OF COMPACTION

### お問い合わせ

酒井重工業株式会社

I R室 吉川 孝郎

メール [sakai.ir@sakainet.co.jp](mailto:sakai.ir@sakainet.co.jp)

TEL 03-3434-3401

FAX 03-3436-6513

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。