



2021年12月15日

各位

会社名 株式会社 遠藤照明  
代表者名 代表取締役社長 遠藤邦彦  
コード番号 6932 東証 第1部  
問合せ先 執行役員  
管理本部長 飯島 孝  
TEL 06-6267-7095

### 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、2022年4月に予定されている東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。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及び計画期間

当社の移行基準日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」及び「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。

当社は、2024年度までを目途に上場維持基準を充たすための各種取組を進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式 比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当社の状況 (以降基準日時点)	—	86,936 単位	63.2 億円	58.8%	0.17 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基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた当社の具体的な取り組み内容については、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」に記載の通りです。

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年度～2024年度



# 目次

## 1. はじめに

- ① 適合計画策定の背景
- ② 当社事業について
- ③ ビジネスモデル
- ④ 主要製品
- ⑤ 外部環境

## 2. 過年度業績の振り返り

- ① 過年度売上推移
- ② 直近業績推移
- ③ 現在の課題
- ④ 株価推移

## 3. 適合計画について

- ① 計画の基本方針
- ② 計数目標
- ③ セグメント別方針
- ④ 重点取組テーマ
- ⑤ 中期経営計画における展開戦略
- ⑥ 計数目標 セグメント別売上
- ⑦ 投資方針
- ⑧ 株主還元方針

はじめに

---

## 適合計画策定の背景

- 2021年7月9日付の東京証券取引所通知において、当社はプライム市場上場維持基準に適合していない旨の通知を受けていたことから、上場維持基準の適合に向けた本計画を策定いたしました
- 22/3期の業績伸展を受け、2021年12月1日現在で**流通株式時価総額95億円**、**売買代金1.2億円**まで上昇しております
- 本計画の着実な実行によって、プライム市場上場維持基準の達成とさらなる成長を実現してまいります



### 【プライム市場上場維持基準への適合状況】

基準	2021/7/9通知時点	適合状況	2021/12/1時点*
株主数	5,228人	○	5,017人
流通株式数	86,936単位	○	86,936単位
流通株式時価総額	63億円	×	95億円
売買代金	0.17億円	×	1.2億円
流通株式比率	58.8%	○	58.8%

※ 2021/9/1~11/30における平均株価に基づく試算

### 適合計画・中期経営計画について

- 本適合計画を踏まえ、長期ビジョンの実現・さらなる持続的成長をしていくべく、**中期経営計画**は現在策定中であり、2022年4月の発表を予定しております

1

本適合計画の実行による、  
上場維持基準達成・維持  
における株価推移イメージ

2

中期経営計画の実行による、  
企業価値の向上・業績拡大  
における株価推移イメージ

## 当社事業について

- LED照明器具の製造・販売事業を主軸とし、日本国内並びに、イギリス(欧州)、アジアに展開
- 照明を通じた店舗ソリューション提供を行う環境関連事業、インテリア家具販売事業の3事業から構成

### インテリア家具事業

- 国内ホテル・業務用施設向け家具・インテリア用品の仕入・販売事業
- 海外品を中心とするカタログ製品に加えて、顧客に最適な別注家具製品を提供



### 環境関連事業

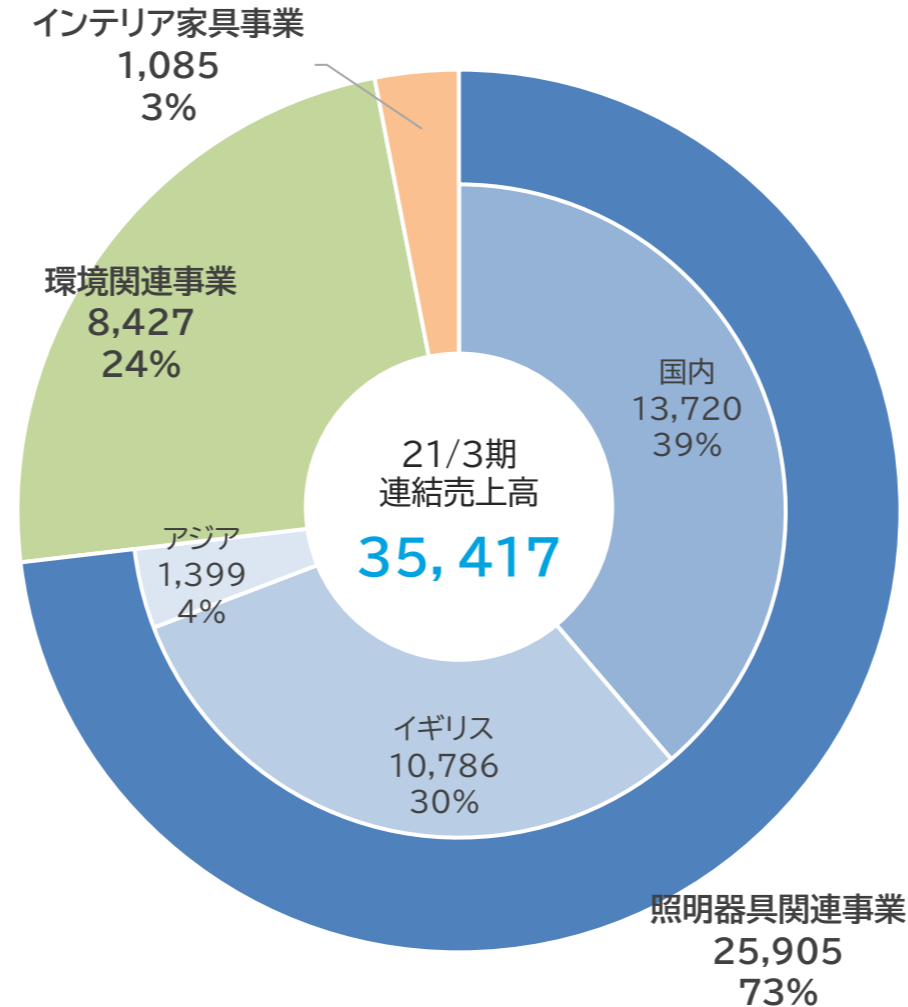
- 照明器具の販売・レンタルに加え、ソリューション提案・コンサルティングを行う事業
- 国内の流通店舗(スーパー・ドラッグストア等)を中心に、施設全体のエネルギーマネジメントや省エネ対策等のソリューションを提供



### 照明器具関連事業 - アジア

- インド・タイ・ベトナム・シンガポール・フィリピンを主要エリアとし、現地の高級建築施設に向けて自社LED照明製品を販売、また日系企業の現地進出ニーズにも対応

連結売上高(百万円)



### 照明器具関連事業 - 日本国内

- 業務用LED照明器具を自社で企画から製造・販売まで行う当社の主力事業
- 商業施設やオフィス、公共施設等の業務用施設向けLED照明を中心に展開
- 他社に先駆けて参入・展開してきた、照明の無線制御や調光調色を可能とする「次世代ソリューション照明」を主力に、施設に最適な照明空間を実現

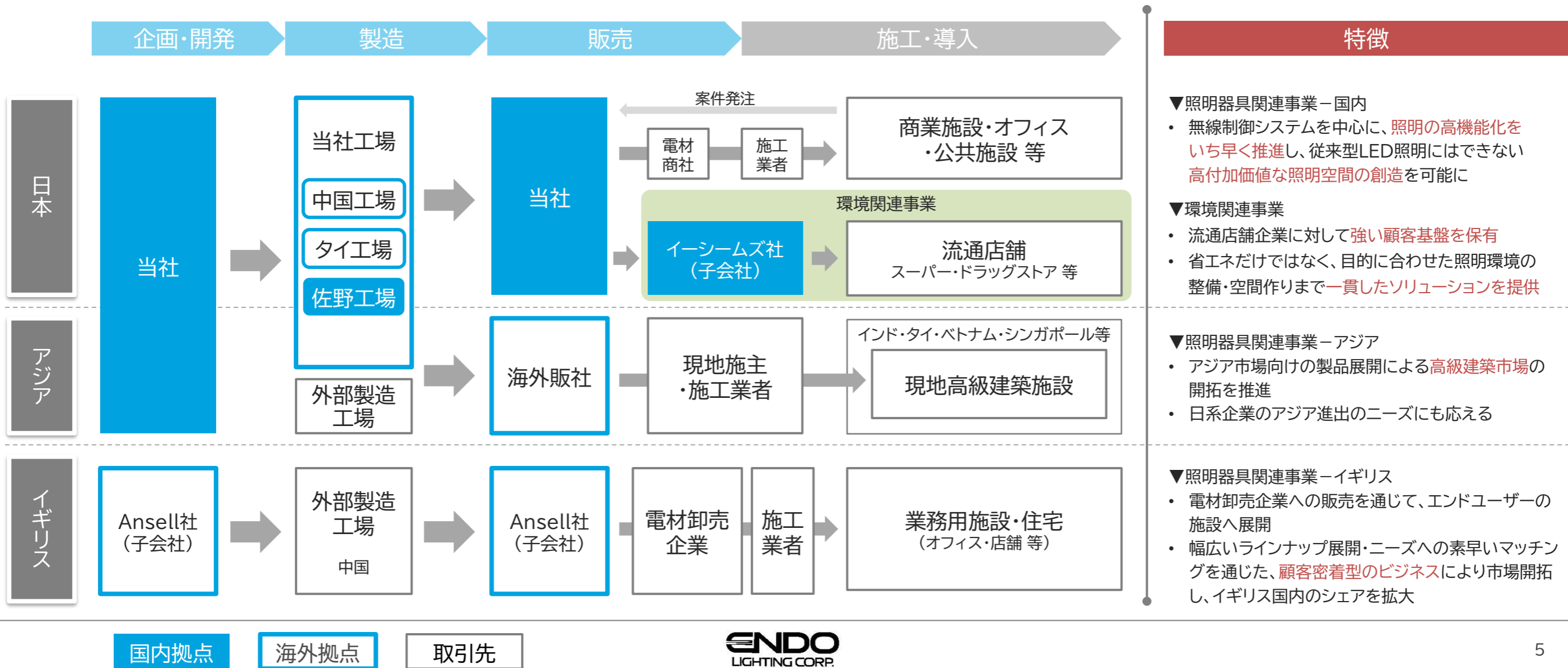


### 照明器具関連事業 - イギリス

- グループ企業であるAnsell社による、独自ブランドのLED照明の企画・販売事業
- イギリス国内の電材卸売企業を主要顧客とし、顧客密着型のサービスと幅広いバリエーションの製品を提供

## ビジネスモデル【照明器具関連事業・環境関連事業】

- 顧客・施設に最適な照明と空間創造を可能とする製品を、自社で企画・開発し、自社工場で製造
- 日本・イギリス・アジアの3エリアに展開し、業務用施設を中心に販売・導入



## 主要製品

- 次世代ソリューション照明と呼ばれる、照明設備全体の無線制御や調光調色といった、高機能・高付加価値な製品シリーズを展開

### 次世代ソリューション照明について

- ・ 遠隔制御・IoT化など、照明の機能高度化とシステム化を図るCSL分野
- ・ 人を中心に据えた設計・応用による照明空間の高付加価値化を図るHCL分野

#### CSL

Connected Smart Lighting  
(コネクティッド・スマート・ライティング)

照明のIoT化を活かし様々な機器とつながって  
新たな価値を生み出す照明

#### HCL

Human Centric Lighting  
(ヒューマン・セントリック・ライティング)

IoTやAI等の技術を駆使し人に  
やさしいあかりを実現する照明

### 当社の次世代ソリューション照明シリーズ

#### 照明無線制御システム



- ・ 照明調光制御において有線が主流の中、当社は無線制御を中心に展開
- ・ 配線工事が不要で、より柔軟な導入・制御を可能とし、カメラ・センサー等との連携によるIoT機能も充実

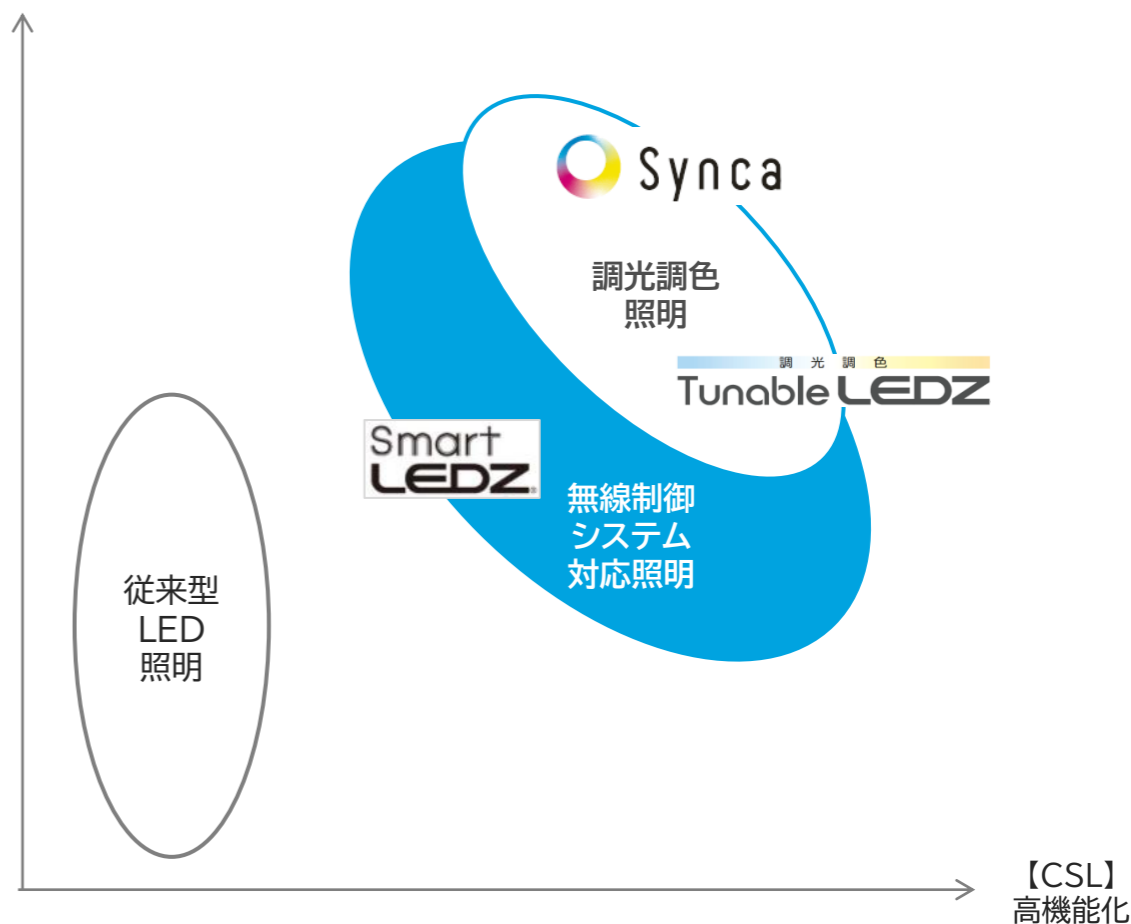
#### 調光調色照明



- ・ 調色やカラー演出機能を加えることで、調光による省エネだけでなく、心地よい空間の創出やストレスの軽減等、施設目的や課題に応じた光を実現
- ・ 無線制御「Smart LEDZ」にも対応し、遠隔で施設全体の調光調色を制御可能

### 製品展開イメージ

【HCL】  
高付加価値化



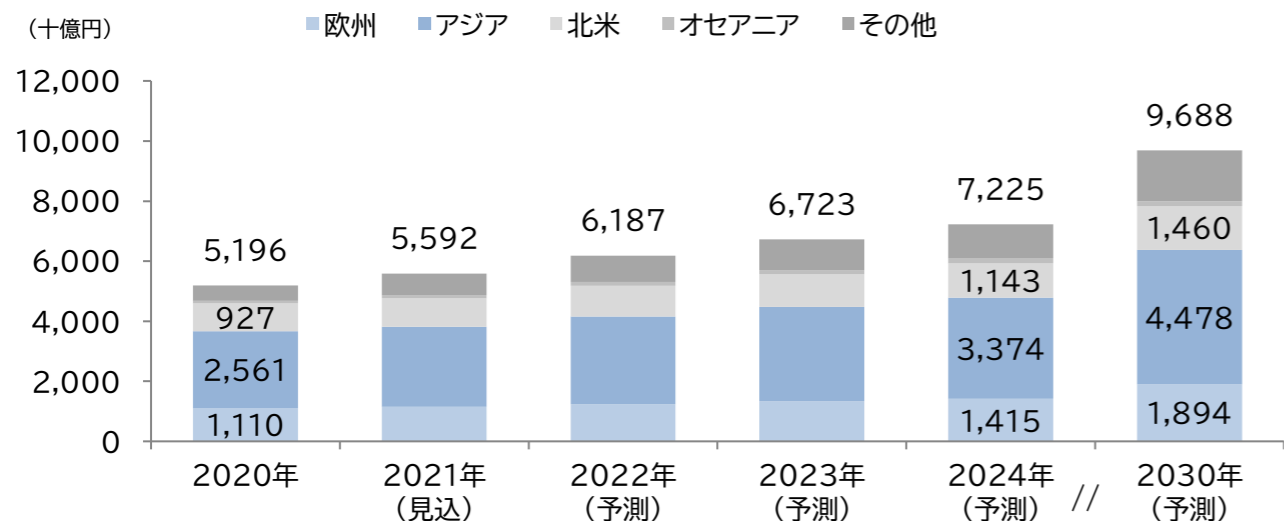
【CSL】  
高機能化



## 外部環境 - LED照明器具市場動向

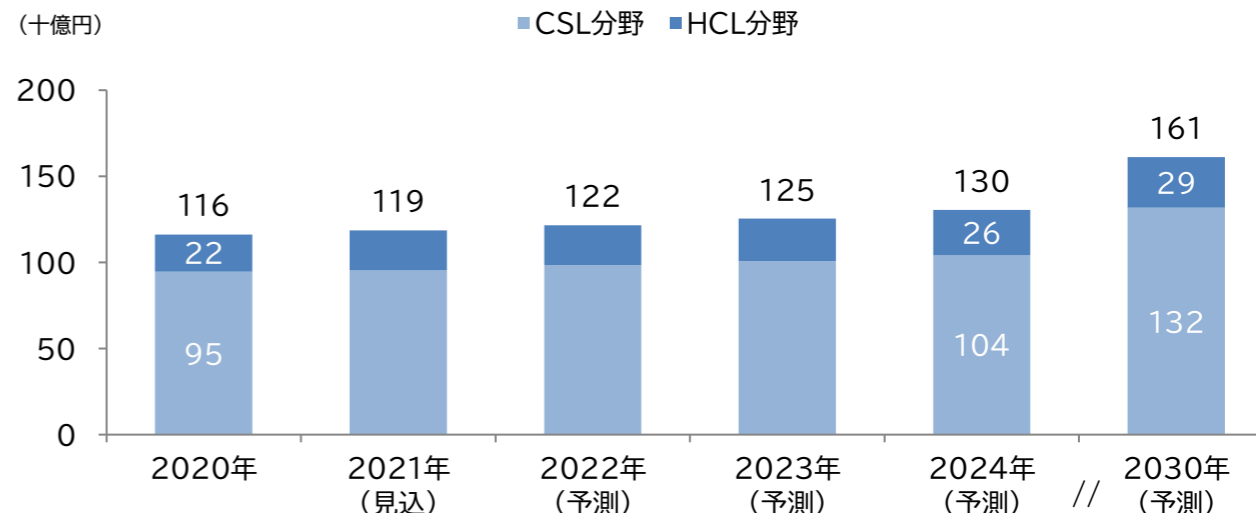
- 海外は経済発展・省エネ需要を背景に、LED照明市場全体での成長が継続
- 国内においても次世代ソリューション照明分野は堅実に成長

海外 LED照明市場予測



- 海外LED市場は増加傾向が継続
- アジアでは人口増加・経済発展が予想される国々での需要増加  
欧州、北米、オセアニアでは省エネ志向の高まりを受け照明のLED化が伸展

日本 次世代ソリューション照明市場予測



- 商品の高機能化、カメラやセンサー等のIoT機能を有する製品との連携が進展
- 多様な需要分野での採用増加を受けた、堅調な成長が見込まれる

### 展開の方向性

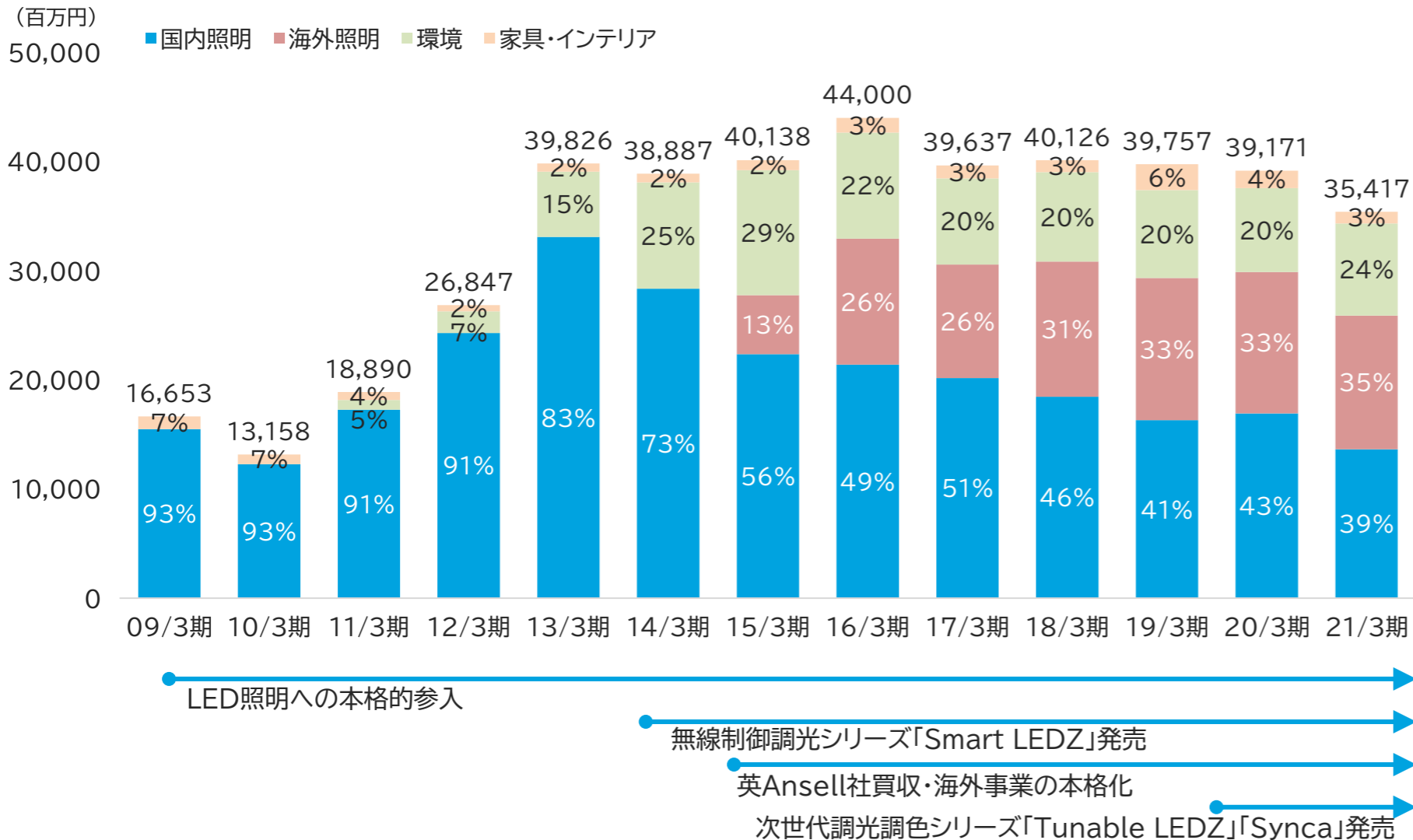
- 国内市場: 成長する次世代ソリューション照明分野へのシフト加速、国内ポジションの確立
- 海外市場: 国内で確立した次世代ソリューション照明製品による高級建築市場開拓・拡大

## 過年度業績の振り返り

---

## 過年度売上推移

- 近年は国内市場におけるLED需要が一巡し、競合との競争が激化してきたことを受け、海外照明事業の展開を強化
- 国内においては、今後の主軸となる次世代ソリューション照明の開発・展開を推進



### 2009～13/3期 LED照明への参入

- LED照明へのいち早い参入により、LED普及・拡大期の需要増大を捉え、大きく業績が伸長

### 2014～19/3期 国内競争激化・海外展開

- 競合との競争が激化する中で、LED照明普及が進み導入需要が一巡、国内売上は減少傾向
- 2014年、イギリスAnsell社の買収により、海外展開を強化、売上高は400億円前後で推移
- 無線制御調光システム「Smart LEDZ」シリーズを開発・展開し、新たな付加価値の提供を可能とする次世代ソリューション照明への進出・展開を推進

### 2020～21/3期 次世代ソリューション照明への注力

- コロナ禍の拡大によって国内照明需要が低下、21/3期の連結売上は350億円まで減少
- 調光調色シリーズ「TunableLEDZ」「Synca」を発売  
無線制御×調光調色の2軸による、次世代ソリューション照明展開をさらに強化

## 直近業績推移

- 21/3期はコロナ禍拡大に伴う投資需要の急減により、売上350億円、営業利益19億円まで減少
- 足元22/3期Q2では、経済活動の漸次再開による需要回復を受け国内外ともに売上が増加、併せて固定費構造の見直し・予算コントロールを推進したことで、営業利益率も大きく改善

百万円	19/3期 実績	20/3期 実績	21/3期 実績	21/3期 Q2実績	22/3期 Q2累計	増減
売上高	39,757	39,171	<b>35,417</b>	15,557	<b>18,952</b>	+3,395
営業利益 %	2,758 6.9%	2,541 6.5%	<b>1,907</b> <b>5.4%</b>	439 2.8%	<b>1,640</b> <b>8.7%</b>	+1,201 +5.8%
経常利益 %	3,229 8.1%	2,562 6.5%	<b>1,948</b> <b>5.5%</b>	600 3.9%	<b>1,860</b> <b>9.8%</b>	+1,260 +6.0%
当期純利益 %	2,349 5.9%	1,917 4.9%	<b>1,277</b> <b>3.6%</b>	360 2.3%	<b>1,374</b> <b>7.2%</b>	+1,014 +4.9%

## 2019~2021/3期

- 大口設備投資案件における競合との競争激化で国内売上が伸び悩む中、2020年からのコロナ禍拡大による建設・設備投資需要の急減によって売上は更に減少
- 売上の減少に対して、固定費の削減が追いつかず、20/3期に対して微減に留まったことで、収益性が悪化

## 2022/3期の進捗状況

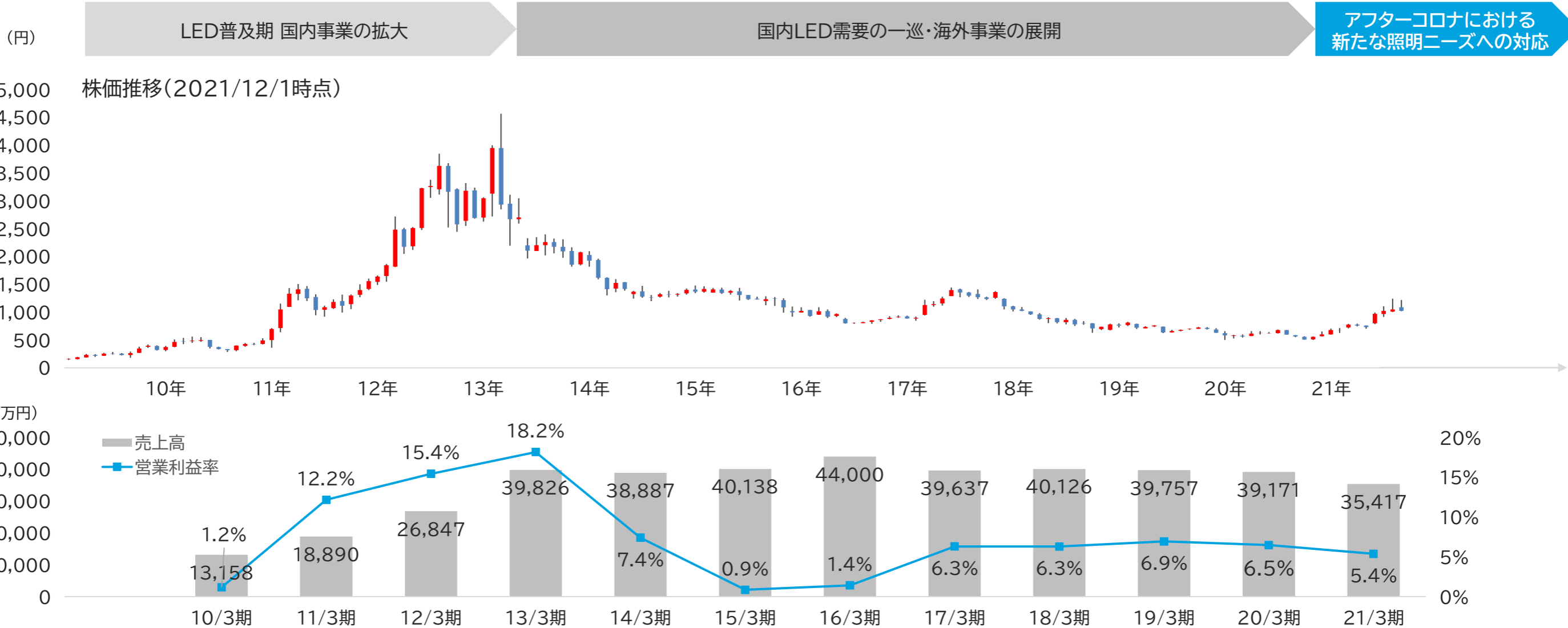
- コロナ規制の緩和による需要増加が貢献し、イギリス市場を中心にコロナ前の水準へ売上回復
- 21/3期中には効果が反映しきれなかったものの、品質改善・原価低減活動の継続、全社的な固定費構造の改革により、営業利益率は改善し8.7%まで上昇

## 現在の課題

	課題	改善の方向性
<p>① 国内照明事業の再成長</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内LED照明市場の競争激化に伴い売上減少が続いている中で、新たな需要創造・市場開発による再成長が必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 次世代ソリューション照明を核とした製品展開</li> <li>✓ 照明制御分野における国内トップブランド・No1ポジションの獲得</li> </ul>
<p>② 次世代ソリューション照明の展開</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CSL分野にいち早く注力し、無線制御における認知・製品優位性を獲得してきた一方で、普及スピードや機能を活かした新たな価値創造の提供は不十分</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 照明空間のソリューション提案・価値創造を中心としたビジネス推進</li> <li>✓ 無線制御システムの認知度・製品普及の加速</li> <li>✓ アジア高級建築市場における次世代ソリューション照明展開</li> </ul>
<p>③ 中長期の成長ドライバー</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>持続的成長を成し遂げていくための新たな成長ドライバーの創造が必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新規分野への進出・拡大(オフィス、パーソナル空間)</li> <li>✓ DXソリューション提供事業の展開</li> <li>✓ 海外の未開拓エリアへの展開(欧州大陸 等)</li> </ul>

## 株価推移

- LED普及期の国内業績拡大により株価は大きく上昇、LED需要の一巡後は競争激化による収益性低下に伴い株価漸減が続いてきた
- 22/3期においては、コロナ禍からの回復需要による業績改善を受け、株価は上昇傾向

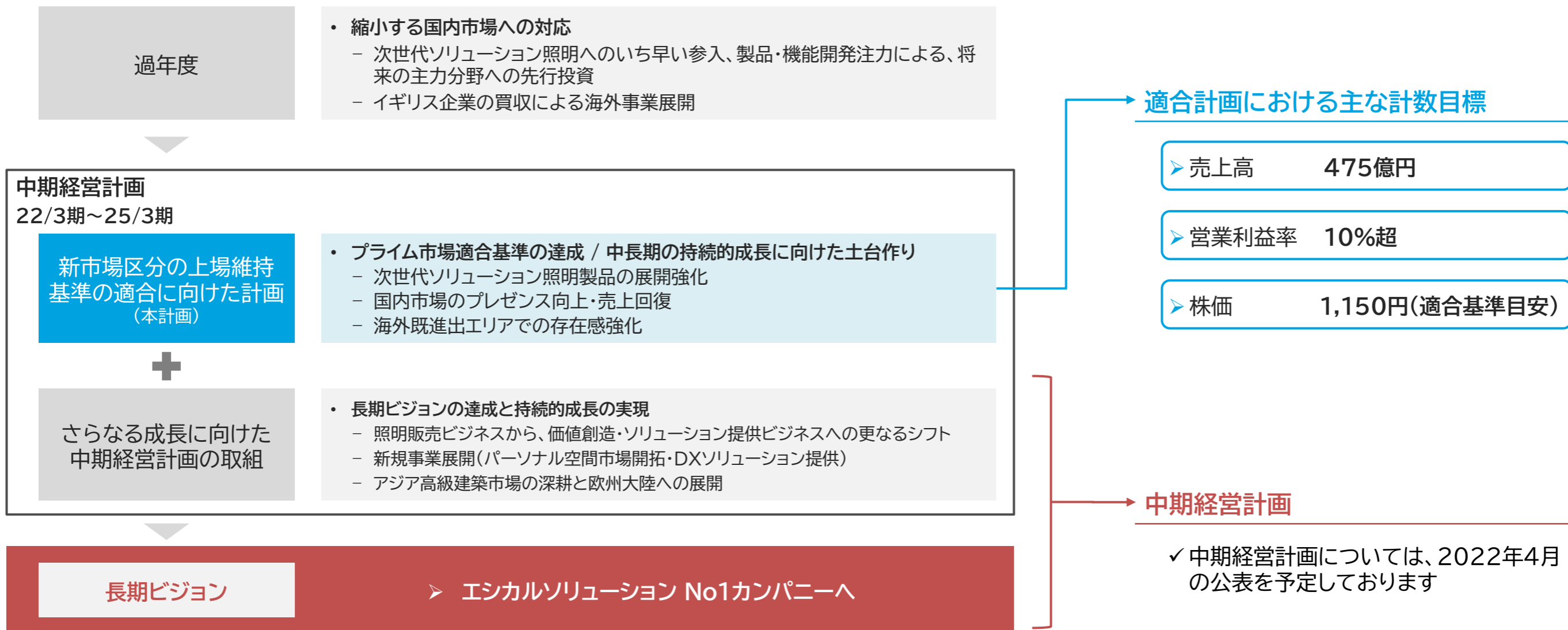


## 適合計画について

---

## 計画の基本方針

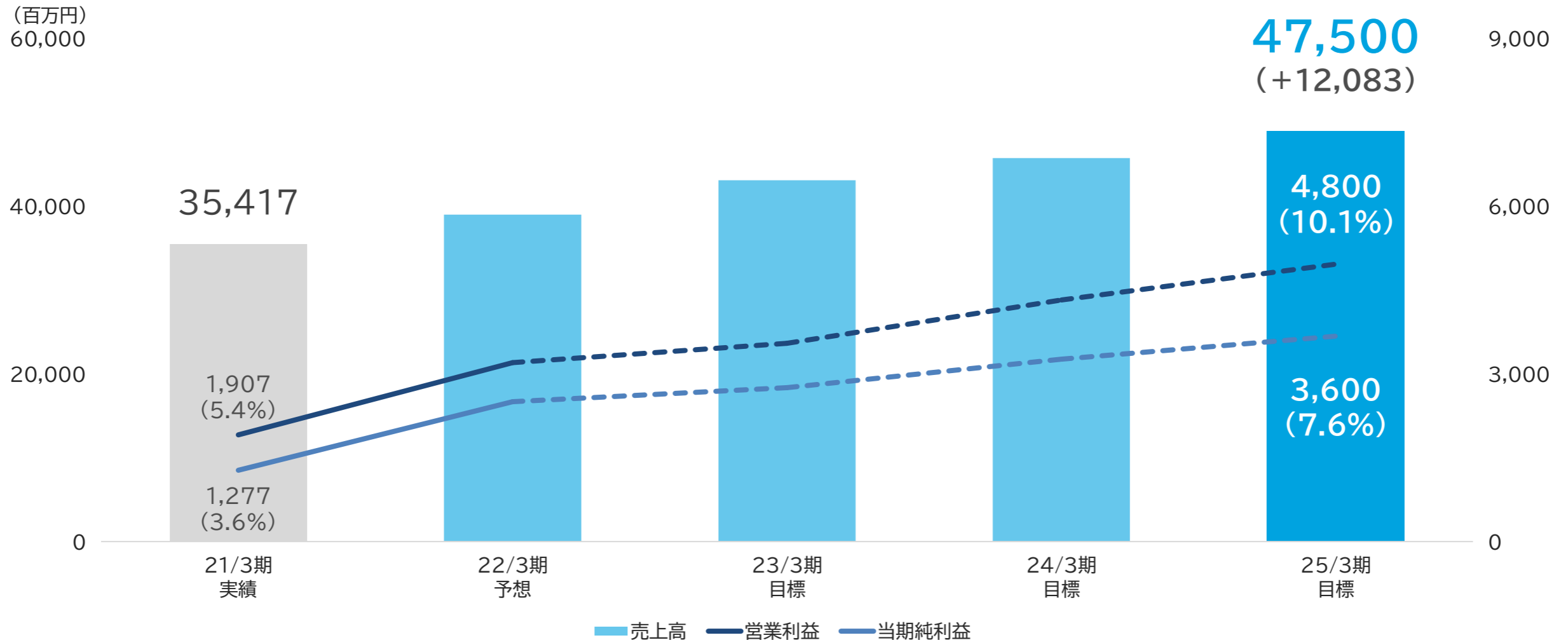
- 本適合計画を、プライム市場上場維持の達成・維持を目的の一つとし、また将来の持続的成長を実現するための土台作りを推進する第1ステップと位置づけ





## 計数目標

- 本計画における取組施策の着実な実行により、25/3期時点で**売上高475億円**への増収を計画（21/3期比+121億円）
- 製品の競争優位性強化、製造・管理コストのコントロール体制見直しを図ることで収益性を改善し、**営業利益率10%超**を達成



# セグメント別方針

方針		取組テーマ
照明器具 関連事業	日本	<ul style="list-style-type: none"> <li>次世代ソリューション照明・照明制御分野におけるNo.1ポジションの確立</li> <li>アフターコロナにおける新需要への対応</li> </ul>
	イギリス (欧州)	<ul style="list-style-type: none"> <li>イギリス電材卸市場におけるNo.1 評価の獲得</li> <li>イギリス国外の事業で第2の柱の構築</li> </ul>
	アジア	<ul style="list-style-type: none"> <li>高級建築市場への注力による事業成長の加速</li> </ul>
環境関連事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソリューション提供IT企業としてのブランド・ポジションの確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソリューション提案力強化を通じた市場深堀</li> <li>DXソリューション提供による高付加価値化</li> </ul>
インテリア家具事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>アフターコロナの需要回復、変化する市場ニーズへの素早い対応による市場開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>差別化した製品開発と、新規顧客の開拓継続</li> <li>既製品ビジネスの強化</li> </ul>
内部管理体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内事業の回復・成長路線転換を支える組織基盤作り</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>在庫ロス・受注機会ロスの削減とコストコントロール体制の強化</li> <li>業務のIT化、デジタル化の推進による効率化と事業推進の加速</li> </ul>

## 重点取組テーマ

### 照明器具関連事業－日本

売上高目標:

137億円(21/3期) ⇒ 195億円(25/3期)

#### ➤ 次世代ソリューション照明を主軸とした製品展開

- 将来的には従来型LED照明を含む全照明製品を、無線制御システム「Smart LEDZ」に対応

#### ➤ 次世代ソリューション照明製品の市場競争力強化

- 無線制御・調光調色を軸に、より高機能・高付加価値な照明を追求
- コロナ禍を経て、変化し広がり続ける顧客の新たなニーズを満たす次世代ソリューション照明を展開

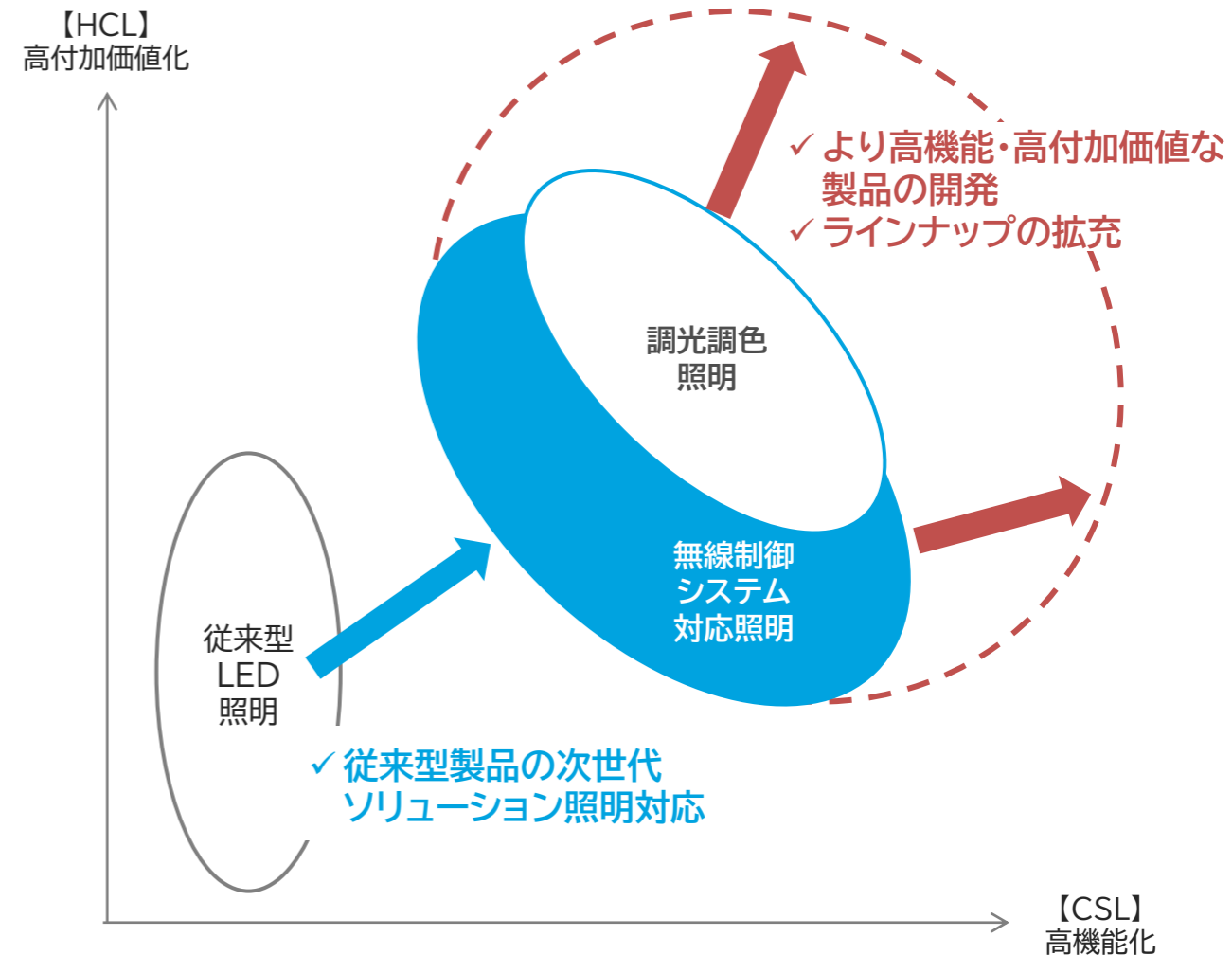
#### ➤ 人や地球にやさしいソリューションの開発

- 調光調色を中心に、光が人の生体リズムや感情に与える効果を解き明かし、照明による新たな課題解決を開発

#### ➤ 社会的課題への貢献

- 脱炭素やSDGsなどの社会要請から新たに高まるニーズに対応することで市場・顧客を開拓

### □ 次世代ソリューション照明の展開



## 重点取組テーマ

## 照明器具関連事業－イギリス

売上高目標:

108億円(21/3期) ⇒ 155億円(25/3期)

## ▶ 顧客ニーズをタイムリーにマッチングさせる営業機能の強化

- 市場で高い評価を受けている、顧客密着型のビジネスモデルを追求し、イギリス電材市場でシェアを向上
- イギリス国外事業の立ち上げを加速

## 照明器具関連事業－アジア

売上高目標:

14億円(21/3期) ⇒ 25億円(25/3期)

## ▶ 高級建築市場への展開

- 次世代ソリューション照明の需要増加が見込まれる、アジア高級建築市場に対し、当社ブランド・製品の認知を確立、市場開拓を推進
- インドで高級住宅向けビジネスを拡大

## 環境関連事業

売上高目標:

84億円(21/3期) ⇒ 85億円(25/3期)

## ▶ ソリューション提案力の強化を通じた市場の更なる深掘り

- 次世代ソリューション照明製品のさらなる高機能化・高付加価値化により、ソリューション提案力を強化、流通店舗市場を深掘り
- IoT化やDX商材との連携により、顧客企業の課題に対して、照明にとどまらないソリューションを提供

## インテリア家具事業

売上高目標:

11億円(21/3期) ⇒ 15億円(25/3期)

## ▶ 新規分野・顧客の開拓

- アフターコロナの投資回復・ニーズ変化を捉えた製品提案による新規開拓を推進

## ▶ 既製品ビジネスの強化

- 既製品の取扱いを強化、より幅広い顧客層へ展開するとともに、適正在庫管理により収益力を向上

## 中期経営計画における展開戦略

- 前述の重点取組テーマに加え、一層の事業展開・拡大を図るための戦略を検討  
(※ 本計画書の計数目標には織り込んでおらず、2022/4月開示予定の中期経営計画において公表)

### 【国内照明事業】新規市場への展開

#### ➤ アフターコロナの新たな需要が生まれる新規市場への展開

- ・ アフターコロナにおいて、より高付加価値な照明空間の需要が増す市場に対して、**業務用に留まらない次世代ソリューション照明製品**を展開
- ・ **オフィス・パーソナル空間など新たな市場**への販売・製品展開を推進

### 【国内照明事業】新規事業の展開

#### ➤ DXソリューション提供事業の立ち上げ

- ・ 照明空間が人に与える影響をより高度に分析することで、**顧客・施設に最適な照明空間のソリューション提案を行う事業**を立ち上げ
- ・ 当社の中心技術である無線制御システムをさらに活用、IoT機能強化やDX商材との連携により、新たなソリューションを提供

### 【海外照明事業】欧州・アジア事業の更なる拡大

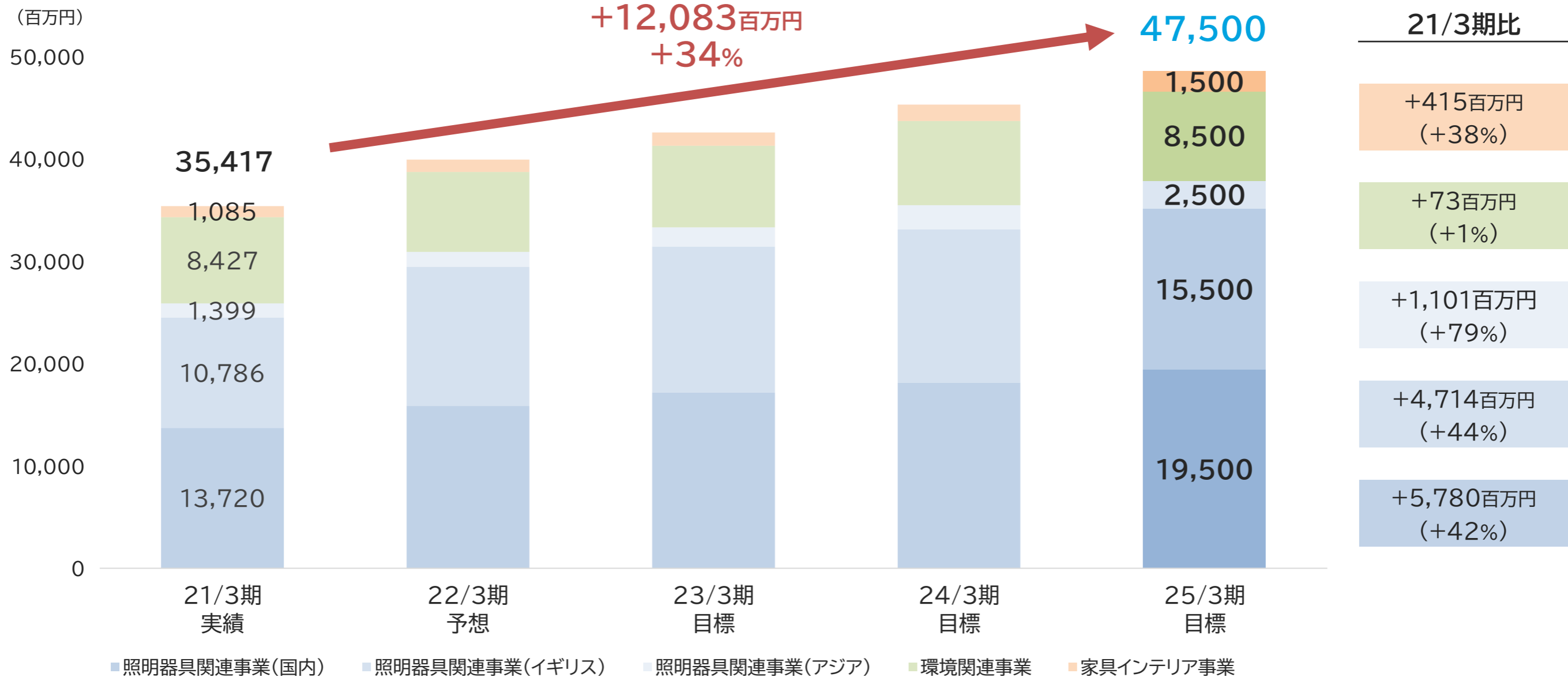
#### ➤ 欧州大陸等の本格開拓

- ・ イギリス電材市場におけるNo. 1評価のブランド・ポジションの確立を活かして、**欧州大陸への本格展開、イギリス市場に次ぐ第2の柱となる市場**へ育成

#### ➤ 次世代ソリューション照明の提案強化によるアジア市場開拓

- ・ 商業系施設にとどまらない、アジアの高級住宅及び高級オフィス市場の開発を推進

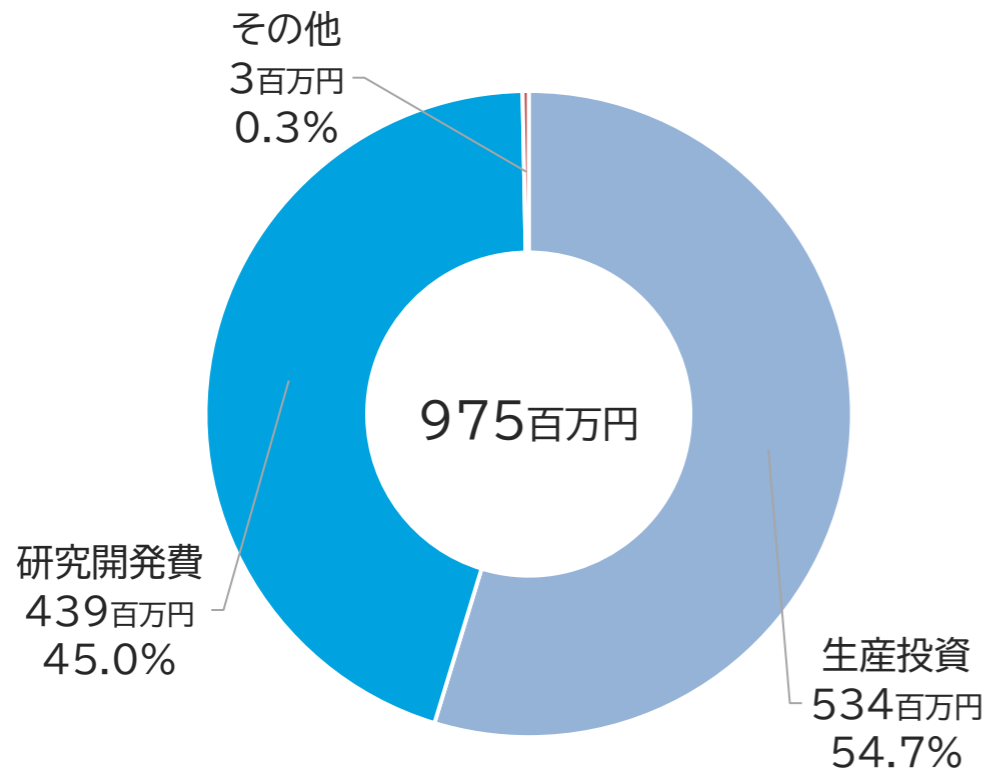
計数目標【セグメント別売上】



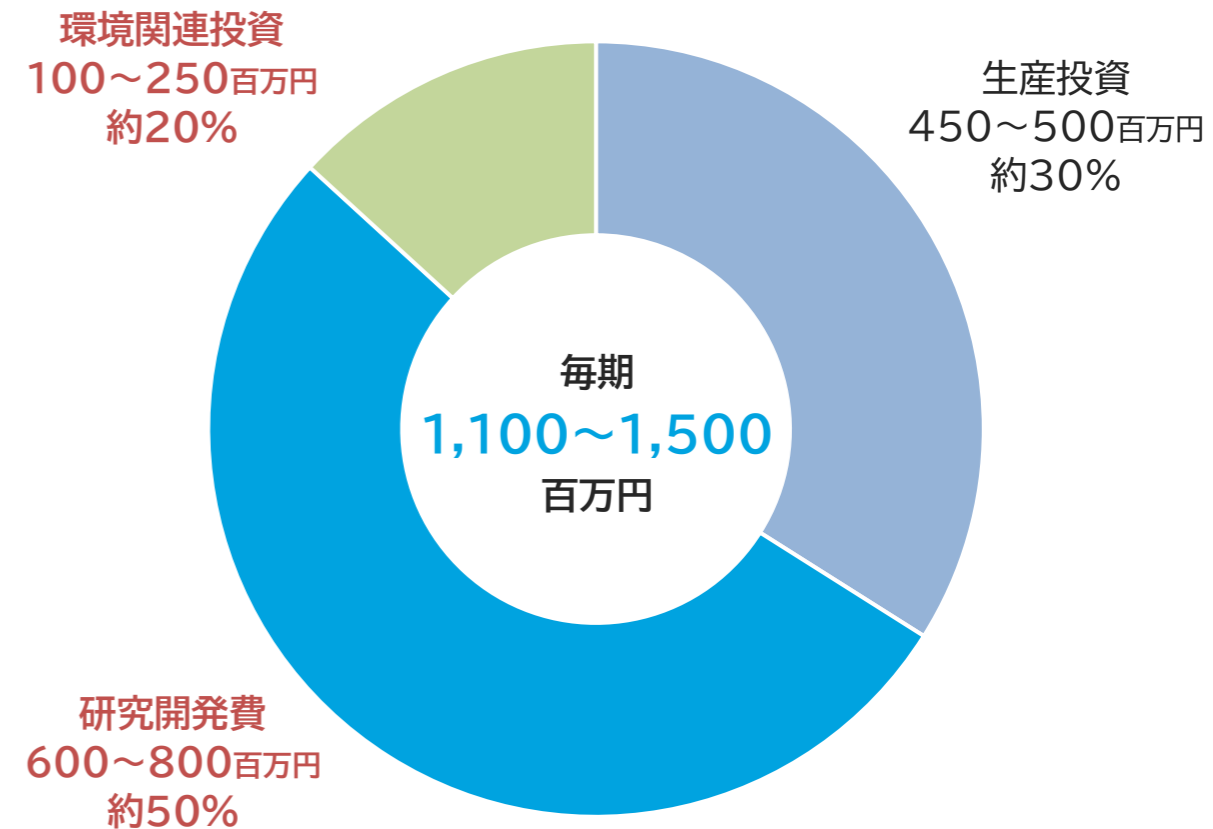
## 投資方針

- 生産能力強化が中心の投資から、新製品開発のための**研究開発投資・環境関連投資**の2軸への投資に力点を移し、事業及び収益性の成長を加速

21/3期  
実績

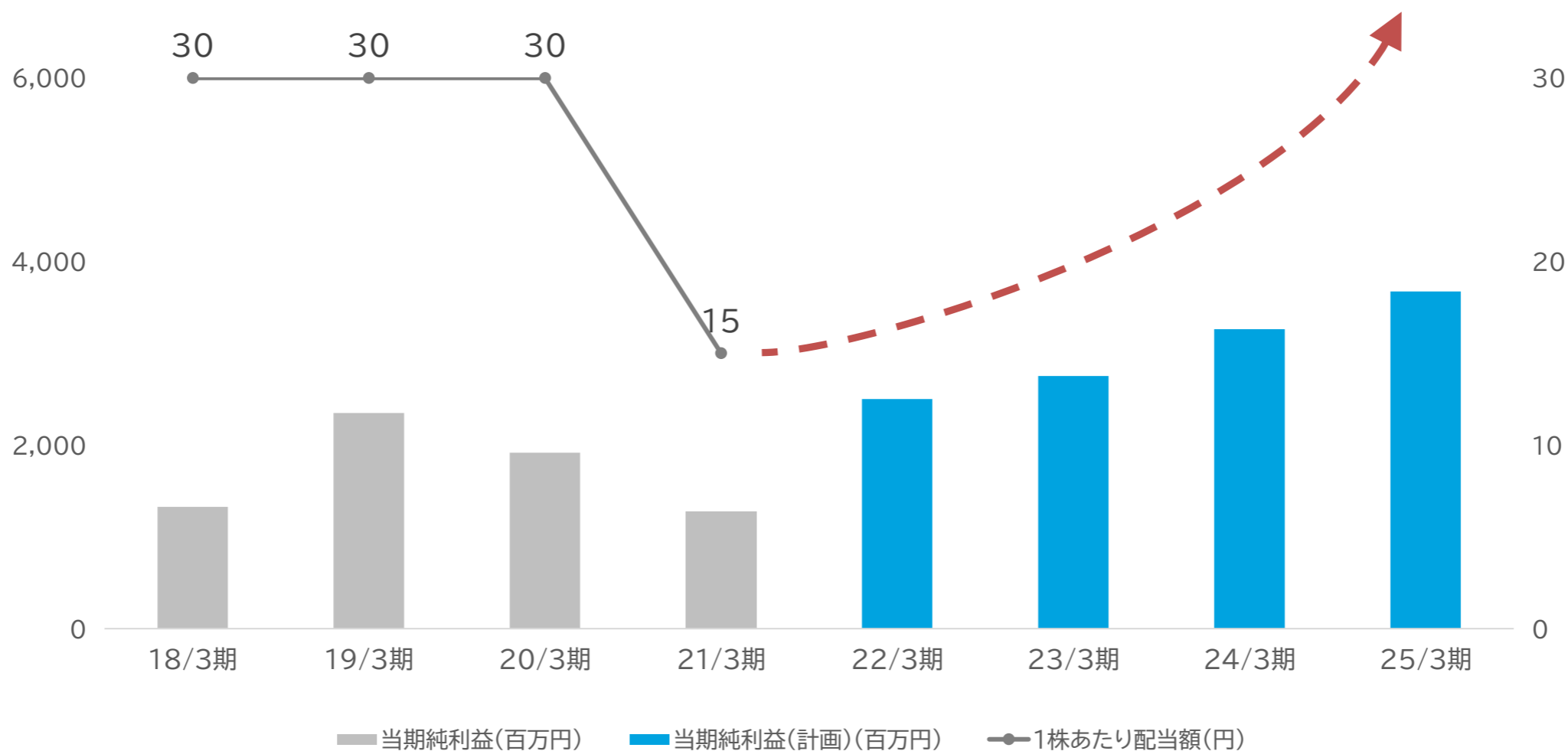


投資計画  
イメージ



## 株主還元方針

- 株主還元については安定的な配当継続を基本方針とし、計画の進捗ならびに業績の伸展に合わせた配当政策を検討





## ▼本資料お取り扱い上のご注意

---

- ✓ 本資料に掲載されている将来の業績に関する計画、見通し、戦略等の歴史的事実ではないものは、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は当社をとりまく経済情勢、法制度の変更等様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- ✓ 従いまして、これらの業績見通しのみにより全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えください。

## ▼お問い合わせ先

---

株式会社遠藤照明

役員室 松澤

TEL/FAX: 06-6267-7071 / 06-6267-7072

E-mail: matsuzawa@m1.endo-lighting.co.jp

URL: <https://www.endo-lighting.co.jp/ir/>