

各位

会社名 株式会社くろがね工作所
 代表者名 代表取締役社長 田中 成典
 (コード:7997、東証スタンダード市場)
 問合せ先 取締役経営管理本部長 森 吉武
 (TEL. 06-6538-1010)

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12月20日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、2023年2月15日に「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況及び計画書の更新（計画期間の変更）について」を提出して、その内容について開示しております。2024年11月末時点における計画の進捗状況について、下記のとおりお知らせ申し上げます。

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2024年11月30日時点における東証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」について適合していない状況が続いております。2025年11月末までに上場維持基準を充たすための取り組みを進めてまいります。

		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	1,351人	7,757単位	6億円	41.7%
	2022年11月末時点	1,262人	8,220単位	4億円	44.2%
	2023年11月末時点	1,230人	10,011単位	8億円	53.9%
	2024年11月末時点	1,704人	10,124単位	8億円	54.5%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
適合状況		適合	適合	不適合	適合
変更後の計画期間				2025年11月	

※当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所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12月～2024年11月）

中期経営計画『Revive2025』（2023年11月期～2025年11月期）において、これまでの事業の継続を前提とした経営計画ではなく、経営資源の選択と集中や、資産の収益性の強化を図るため稼働効率の低い資産の売却も念頭に含めた経営資源の有効活用など、抜本的な経営構造の改革を視野に課題と取組内容について見直しを行いました。また、売上拡大を見込んでおります強化重点収益事業（ク

リーン機器他設備機器部門における空調関連機器及び物流業者向け金属製什器等の製造販売)への取り組みの強化による板金メーカーとしての強みを活かした収益力強化に加え、収益の柱である事務用家具部門における顧客への訴求力の基盤となる商品企画開発力の抜本的な強化による顧客基盤の拡大・拡充による売上拡大を含めた取り組みを実行することを基本方針とし、下記のとおりこれに基づいた取り組みを行っております。

【基本方針】

新中期経営計画『Revive2025』においては、業績の回復を早期に図り復配への確実な見通しを立てることが喫緊の課題であると考えており、業績黒字の定着化を基礎として、くろがねの考える Value (企業価値) を最大化することにより、本来あるべき Value (企業価値) を回復することを目指し、

- I.財務基盤の抜本的改善～経営資源の選択と集中
- II.製造基盤の抜本的強化～製造部門の収益センター化
- III.商品企画開発力の抜本的強化～商品企画開発部門の独立
- IV.人材基盤の改善・強化の徹底～適正評価・適正処遇の徹底

について、全社及び各事業部門において以下のとおり目標達成のための活動項目の設定を行い、定期的にPDCAによる進捗管理を実施の上、活動を進めてまいります。

①財務基盤の強化

基本方針に基づき経営資源の選択と集中を図るため、次の課題に取り組んでまいります。

- a. 不採算事業の見直し：建築付帯設備他部門への医療福祉施設市場向け懸垂式引戸の戦略製品の投入による価格競争力の強化及び主力製品であるアキュドアを選別商品として収益力を強化する。
- b. 経営資源の有効活用：稼働効率の低い資産の売却も念頭に資産の収益性を強化する。
- c. 重点収益事業の育成：クリーン機器他設備機器部門における空調関連機器及び物流業者向け金属製什器等、板金メーカーとして培ったスキル・ノウハウを活用した事業を強化する。
- d. 財務面での改善：借入金の圧縮を行いつつ経営資源の有効活用により投資資金を捻出し、資産効率の向上として在庫回転率の改善を図る。

(実施状況)

財務基盤の強化として、2023年11月期に経営資源の有効活用と資産効率向上のため、京都工場(京都府八幡市)の土地・建物を売却し、京都工場で操業しておりました子会社の製造部門を津工場に集約することにより、津工場における付加価値創出の拡大とともに当社グループの生産性の向上を図りました。売却に伴い純資産の増強を図るとともに、有利子負債の大幅な削減を実施しました。加えて、棚卸資産の削減を進めることにより総資産回転率の向上を図っております。これらの強化策と併せて事業収益力の改善を進めることにより、2024年11月期において復配の見通しを立てることが出来る状況となりました。今後も事業収益力の強化に努め、安定的な配当の実施を目指してまいります。

事業収益力の改善において、売上面では、主力の事務用家具部門においては、事業環境としては多様化する働き方の中で従業員のエンゲージメントの向上や社員間のコラボレーションの活性化、役職員の入社意欲を高めるワークプレイスの構築に対する投資需要に対して、米国 Steelcase 社との販売提携強化を含めたソリューションセールスの拡大に努めており、強化重点収益事業としている物流施設向け等の板金メーカーとしての強みを活かした特注製品については、営業体制を強化したことから付帯工事も含めて受注が拡大しております。一方、建築付帯設備他部門においては、医療福祉施設市場向けの主力商品である懸垂式引戸「アキュドア・ユニット」について、主要材料である鋼材価格が高止まりしている中、建築資材の高騰や病院の新築・改築案件の減少等による市場環境の悪化により収益性が低下傾向にあります。高機能性の訴求強化とあわせて選別受注の徹底を行うことにより、低粗利であった大型案件の受注は減少してきております。受注の減少に合わせて経営リソースの投入の削減を図るとともに、収益性の比較的高い中・小口案件や既納入物件のメ

ンテ案件等の取り込みを強化して、同部門の収益性の改善を図っております。

原価面では、2021年以降の急激な鋼材価格の高騰について価格転嫁が進捗せず、収益面で厳しい状況が継続しておりました建築付帯設備他部門の既受注の大型案件について引き続き厳しい状況が続きましたが、クリーン機器他設備機器部門においては製品販売価格の価格改定を実施し、その価格転嫁が事業年度末にかけて進捗しました。また、当事業年度において変種・変量生産のコスト競争力の強化並びに老朽化した生産設備の戦略的設備更新の投資等を実施し稼働を開始しておりますので、今後は生産効率の改善が見込まれる状況です。

②製造基盤の強化

板金メーカーとしての強みを最大化するために製造部門を収益センターと位置づけ、次の課題に取り組んでまいります。

- a. 能動的収益事業の育成：板金メーカーとしての強みを活かし、変種・変量生産の特注製品取り込みを拡大することにより、製造部門の能動的な利益創出体制の確立を図る。
- b. 老朽生産設備の戦略的更新：変種・変量生産のコスト競争力を強化するために、生産性・生産力の向上を企図する戦略的設備投資を実施する。
- c. 戦略分野の人材育成・採用：特注製品の生産取り込み拡大を実現するために、提案営業、営業設計等への社内人員のシフト、即戦力人材の採用等を行う。

(実施状況)

製造基盤の強化として、変種・変量生産のコスト競争力を強化するために、生産性・生産力の向上を企図する戦略的設備投資を実施しました。大型更新投資による機械設備については2024年3月に導入完了し、4月より全面稼働しております。この設備投資により、生産性の向上、板金加工の社内取込の拡大と同時に、特注製品の生産取り込み拡大を実現するために、提案営業、営業設計等への社内人員のシフト、即戦力人材の採用等を実施しました。

③営業基盤の強化

定期訪問・インサイトセールスによる営業活動の質・量の拡大を柱とし、当社顧客基盤の拡大・拡充に取り組んでまいりましたが、さらに個々の営業活動の質的向上を図るために、営業管理の高度化・効率化を推進し営業の基盤となる商品企画開発力の抜本的強化に取り組んでまいります。

- a. 営業管理の高度化・効率化：営業活動標準モデルを確立することにより、個々のレベルに応じた活動管理を行い、目標に対する予材獲得力を強化する。
- b. 顧客基盤の強化・拡充：過去の実績に基づく高採算戦略ターゲットを明確化し、ナレッジビジネスの強化により当社戦略ゾーン顧客の囲い込み体制の構築を図る。
- c. 営業支援体制の強化：プランニングを含めた営業支援体制の強化、拡充を図り、営業担当者の顧客接点強化を実現する。
- d. 商品企画開発力の強化：商品企画開発・管理力を強化することにより、営業が販売し易く且つ利益率の高い商品の提供に努め、商品の回転率を高め滞留在庫をミニマイズすることで、当社の売上、粗利益率、営業利益率の向上をミッションとする商品企画開発本部を新設します。

(実施状況)

営業基盤の強化として、商品企画開発・管理力を強化することを目的として2023年3月に商品企画開発本部を組成しました。営業力強化に資する企画・開発に関する業務を集約するとともに製品在庫管理の徹底による製品回転率の改善に取り組み、製品在庫の削減を進めました。経営企画室との協業により社内プロジェクト『Salesforce3.0』による顧客情報管理強化の取り組みと併せて、営業活動における案件フェーズ管理の強化を図ることにより、営業管理の高度化・効率化を進めております。また、営業担当者がフロント営業に専念できるように営業支援体制の強化を図り、営業生産性の向上にも努めました。併せて、売上高及び売上総利益目標の達成のために、新規顧客の開拓・休眠顧客の掘り起こし等により、顧客基盤の拡充、案件獲得の拡大を進めております。

④ブランド基盤の強化

ブランド基盤の強化を図るために、以下の課題に取り組みます。

- a. コンプライアンスの徹底：自律的な法令順守体制を継続するために、自己評価制度、eラーニングを継続実施し、1 on 1 ミーティングの定例化により内部通報対応体制を強化します。
- b. 業務品質確保の徹底：新設する商品企画開発本部が製品に関するトラブル・クレームを一元管理し、各顧客担当部門が顧客に関するトラブル・クレームを一元管理する体制を構築し、其々経営への報告を定例化いたします。
- c. SDG s の本格的推進：2 年前に持ち上げたサステナビリティ推進会議においてSDG s の K P I 目標を設定し、その目標設定及び実施状況を対外公表します。
- d. E S（従業員満足度）の向上：実績評定面談だけでは捉えきれない従業員一人一人の意見や思いを捉えることを目的とする1 on 1 ミーティング”の実施を定例化します。

（実施状況）

ブランド基盤の強化として、2024年4月に「くろがねCSRポリシー」を公表し、当社の経営理念である「人と環境にやさしい空間創造」を中心に、各ステークホルダーへの責任等企業としての基本方針を策定しました。また、同時に健康経営宣言を行い、全従業員が心身ともに健康で安心して働くことが出来る企業を目指し、禁煙デーの設定等の様々な施策を計画、実施しました。CSR施策の一つとして、ES（従業員満足度）の向上を図るための1 on 1 ミーティングを継続的に実施しております。実績評定面談だけでは捉えきれない従業員一人一人の意見や思いを吸い上げることにより、上司と部下双方のエンゲージメントを高めることで、自発的な成長を促すことを企図しています。

商品企画開発本部発足に伴い、製品に関するトラブル・クレームの一元管理化施策として、各顧客担当部門は顧客に関するトラブル・クレームの窓口機能を担い、商品企画管理本部がトラブル・クレームの発生から結着までを集約管理して経営への報告を定例化する体制を構築しております。この取組によりトラブル・クレームの全社管理を強化するとともに再発の防止を徹底しております。

また、サステナビリティ推進会議が主体となり進めてきた各部門におけるSDG s については、外部コンサルタントの指導も仰ぎ、今後早急に目標設定及び実施状況を対外公表してまいります。

⑤人材基盤の強化

人材基盤の改善、強化を目的とする適正評価・適正処遇の徹底を柱に、下記の取り組みを検討・実施してまいります。

- a. 新人事制度の定着化：前中期経営計画において策定・実施した新人事制度の定着化を図り、併せて能力評定シートを改訂することにより、経営方針に基づく従業員の行動指標を示し、評価基準を明確化します。
- b. 戦略的人材育成・調達の推進：中期人事計画の策定により、中核・コア人材を選定し各人別の育成計画に基づき人事ローテーションを実施してまいります。
- c. シニア人材運用の本格化：シニア人材の職務開発により適正処遇を推進するとともに、高齢者については運用基準を明確化の上、高齢者雇用を実施します。
- d. 女性活躍推進の加速：女性管理職の本格登用に向け、候補者の選定及びキャリアパスの構築を図ります。

（実施状況）

人材基盤の強化として、女性活躍推進を加速するために女性管理職登用に向け候補者を選定し、候補者に対して女性管理職登用に向けたキャリアパスについての当社取組み方針の説明を行うとともに、女性活躍の基盤整備をテーマとしたディスカッションを実施し、2024年12月の組織・人事異動で初の女性管理職が誕生しました。今後とも女性活躍の裾野を広げる取り組みを継続的に行うことにより、女性管理職の登用の拡大を図ってまいります。また、シニア人材の本格的運用を図

るため、シニア人材に適した職務開発を各部署で進めております。加えて、65歳以上の高齢者雇用に向けて2023年10月に高齢者継続雇用制度を新設する機関決定を行ない就業規則の改訂等を実施いたしました。本制度については2024年4月から運用を開始しております。中期経営計画『Revive2025』では、今後の重要課題として処遇改善の計画的実施を挙げており、戦略的な人材育成に取り組むとともに人材の定着化に向けて処遇改善に取り組んでおります。

なお、2024年11月期までの業績の動向、並びに直近の事業環境の変化等に伴い2025年11月期の定量目標の見直しを行っております。見直し後の定量目標は下記のとおりです。

○2025年11月期までの定量目標

(連結業績計画)

(単位：百万円)

	2022年11月期 (実績)	2023年11月期 (実績)	2024年11月期 (実績)	2025年11月期
売上高	6,920	7,180	7,203	7,406
営業利益又は 営業損失(△)	△260	△139	△27	110
経常利益又は 経常損失(△)	△265	△178	19	120
親株主に帰属する当期 純利益又は純損失(△)	△566	1,214	209	70

3. これまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

「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」において記載しましたとおり、中期経営計画『Revive2025』に基づく各施策の確実な進捗により、個別業績においては7期ぶりの営業黒字となり、復配を予定しております。今後とも業績の更なる改善を図り安定配当を実施することで、流通株式時価総額に関しての上場維持基準への適合に向けて株価の回復を図ってまいります。また、流通株式数の増加を図るため、持ち合いを企図した政策保有株式の縮減等に伴う弊社大口株主の弊社株式売却につきましては、弊社大口株主との交渉を継続実施しております。自己株式処分につきましては、現時点においては具体的に検討している事実はありませんが、今後の検討課題として認識しております。

以上のような取り組みにより、当社の流通株式時価総額を含め全ての項目につきまして、株式会社東京証券取引所の定める上場維持基準を充たすことにより、東京証券取引所スタンダード市場における上場を維持してまいります。

以 上