



2023年5月12日

各 位

上 場 会 社 名 麻生フオームクリート株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 花岡 浩一
(コード番号 1730 東証スタンダード市場)
問 合 せ 責 任 者 取締役人事総務部長 井上 喜博
(TEL. 044-422-2061)

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17日に、スタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しております。

2023年3月31日時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、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2023年3月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。下表のとおり、流通株式時価総額に関しては2024年度末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組み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 (%)
当社の適合 状況および その推移	2021年6月末時点 (移行基準日) ※1	1,133	10,265	6.1	30.0
	2023年3月31日 時点 ※2	1,403	11,177	4.5	32.7
上場維持基準		400	2,000	10	25
当初の計画に記載した計画期間		—	—	2025年3月末	—

※1 東京証券取引所が移行時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

※2 当社が2023年3月31日時点での株式等の分布状況をもとに試算を行ったものです。また、流通株式時価総額は流通株式数に日々の株価最終価格の平均値を乗じた値を算出しております。なお、本年1月～2月の日々の最終価格の平均値は404.83円です。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの実施状況及び評価

当社は、流通株式時価総額がスタンダード市場の求める基準を充たしていないという結果を踏まえ、同基準を達成するための主要要素である株価を上昇させるべく、企業価値を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得るための取組みを実施してまいりました。

(1) 中期経営計画推進による業績向上

(気泡コンクリート工事)

気泡コンクリート工事はキャッシュ創出事業としての位置づけであり、地盤工事同様に売上増への取組みを行っています。営業面では人員を増やし建設コンサルタントへの営業の拡大・充実を図り物件の獲得に寄与いたしました。

工事部門においては施工班の増加に取り組むと同時に多能化として地盤改良工事にも対応できる人材の育成を行っています。併せてICT化を推進し現場での施工効率向上を図っています。

(地盤改良工事)

地盤改良工事につきましては、売上増に対応すべく人材の確保、設計協力体制の強化、施工班数の増加等に取り組んでまいりました。また、各種展示会に参加し販路の拡大を行ってまいりました。当社の国内シェアは低いと判断しており、関東・九州での体制を構築し上記活動を通して売上および収益の拡大を目指します。

しかしながら、2023年3月期の業績におきましては、受注競争の激化、見込んでいた公共工事の発注が減少することにより減収となりました。

また、「流通株式比率」の向上を図ってまいりましたが、流通株式時価総額の上場維持基準を充たすまでには至りませんでした。

(2) コーポレートガバナンスの充実

当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のためにコーポレートガバナンスの強化が重要であると認識し、コーポレートガバナンス・コードによって求められている事項の充実を図っています。具体的には、以下の対応を進めました。

・2021年の定時株主総会において当社の取締役6名中2名の独立社外取締役を選任いただき、独立社外取締役が過半数を構成する任意の指名・報酬委員会を2022年4月に設置し運用を開始しました。

(3) 情報開示の充実

IR活動の強化として、中期経営計画や決算説明会の動画をHP上に掲載し、株主・投資家の皆様へより多くの情報を発信いたしております。

3. 上場維持基準の適合に向けた取組みの課題および取組内容

① 課題

当社は、一定の株主数や流通株式数を維持しておりますが、「流通株式時価総額」についての基準を充たしておりません。その主な理由は、主要な要素である株価が低迷しているためであり、企業価値向上と株式市場での適正な評価を得ることおよび更なる流通株式比率の改善が課題と認識いたしております。

今後も引き続き計画に基づく各種取組みを推進し、2025年3月までにはスタンダード市場の上場維持基準への適合を目指してまいります。

② 取組内容

継続的なスタンダード市場の維持基準適合に向けた取組みとして2022年5月13日に3か年の中期経営計画を開示いたしております。当社の事業環境が物価上昇をはじめ工事期間のずれ込み等にて当初予測より乖離いたしており、「中期経営計画2023-2024年度」として中期経営計画残り2期の見直しを行っています。具体的には、2022年5月13日に策定・公表した「中期経営計画2022-2024年度」をベースに見込んでいた公共工事発注の減小および工事工期のずれ等を考慮し、再度売上見込額の見直しを行いました。

昨年度より行っている中期経営計画でのアクションおよび流通株式比率の改善は継続し、当初計画よりは売上は減少するものの2024年度は営業利益率2.8%を目標とする取組みを推進しています。

今後も引き続き、流通株式時価総額がスタンダード市場の基準を充たすように各種施策を推進してまいります。

以上

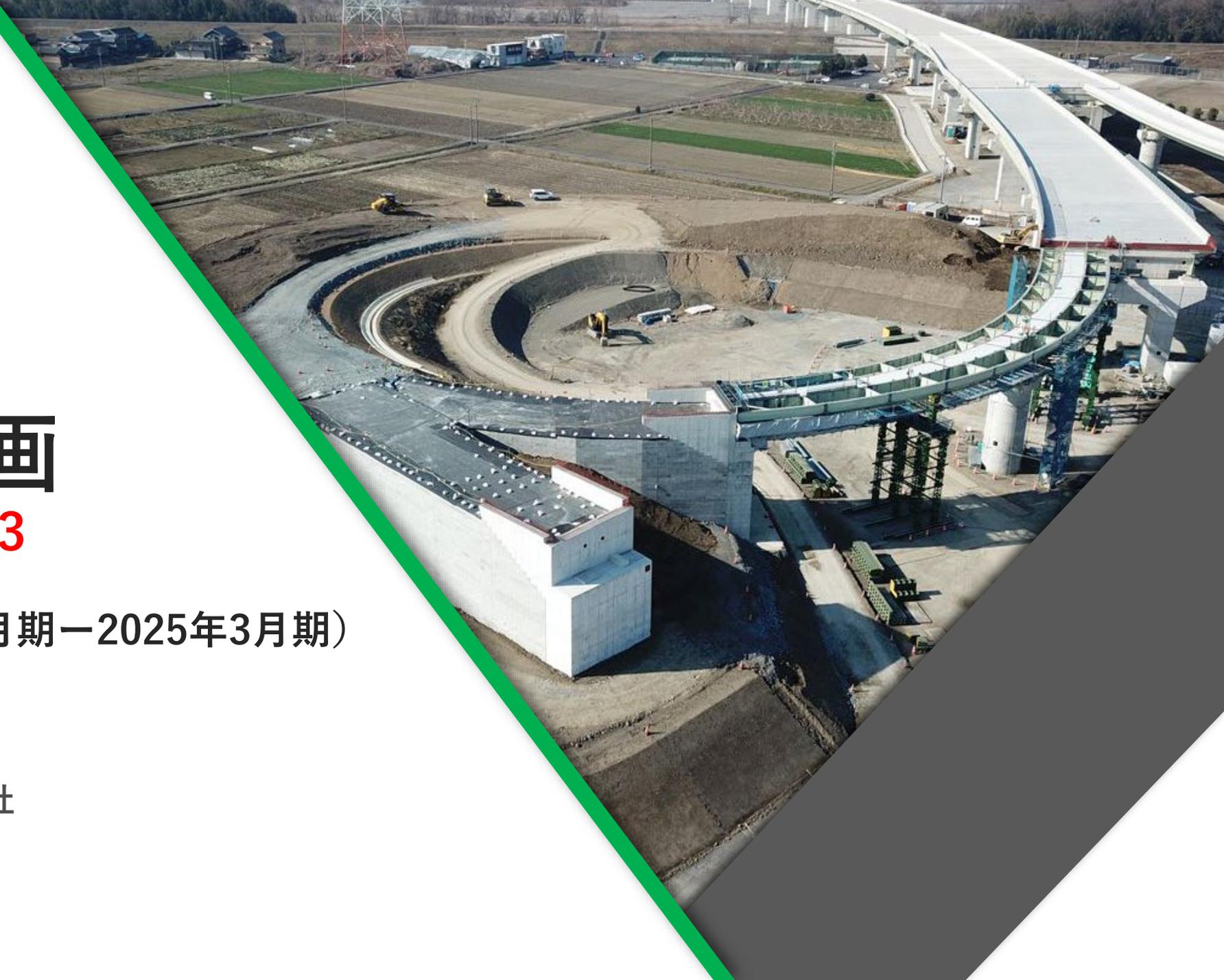


エアモルタルのバイオニア
麻生フォームクリート
ASO FOAM CRETE

'22年度実績 中期経営計画 -Review 2023

2023-2024年度(2024年3月期—2025年3月期)

2023年5月12日
麻生フォームクリート株式会社



企業の使命

- 独自の建設施工技術を通じて「社会のニーズを満たし」、環境に調和する社会資本整備の充実と安全を担保する土木構造物の補修・補強や長寿命化に貢献する。
- 「企業価値の向上」に邁進し、社員・顧客・株主・の満足度をいっそう高める。

経営の姿勢

- WE DELIVER THE BEST
- 社会及び事業環境が大きく変遷する時代に、創業以来培ってきた「安全第一の精神」と「揺るぎない信頼」及び「独自の施工技術」を核に、常に新しい価値提案をし続ける。

行動の心得

- 当社が創業から築き上げた技術の強みとお客様の信頼を糧に、満足して頂ける「もの」を提供し続けることを行動の原点とする。

中期経営計画の見直しについて

2022年度の振り返りとして、受注競争の激化、物価上昇および見込んでいた公共工事の発注が減少が例年よりも多く発生し、非常に厳しい年となりました。

しかしながら昨今の局部地震、台風や豪雨による甚大な災害により国土強靱化が叫ばれ、2021年度から2025年度の5か年「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」として、国はその対策に大型予算の投与を実施し、今後も建設投資は継続されるものと予測されます。地震や災害が多い日本にとってインフラストラクチャーは切り離せないものであり、当社は創業から国内や数は少ないものの海外も含め、数多くのインフラ事業に携わってきました。

目まぐるしく変化する事業環境に適用するするために、今回2024年度までの中期経営計画を見直し、将来へ向けての企業の成長と価値の向上及び社会貢献のために取組んでまいります。



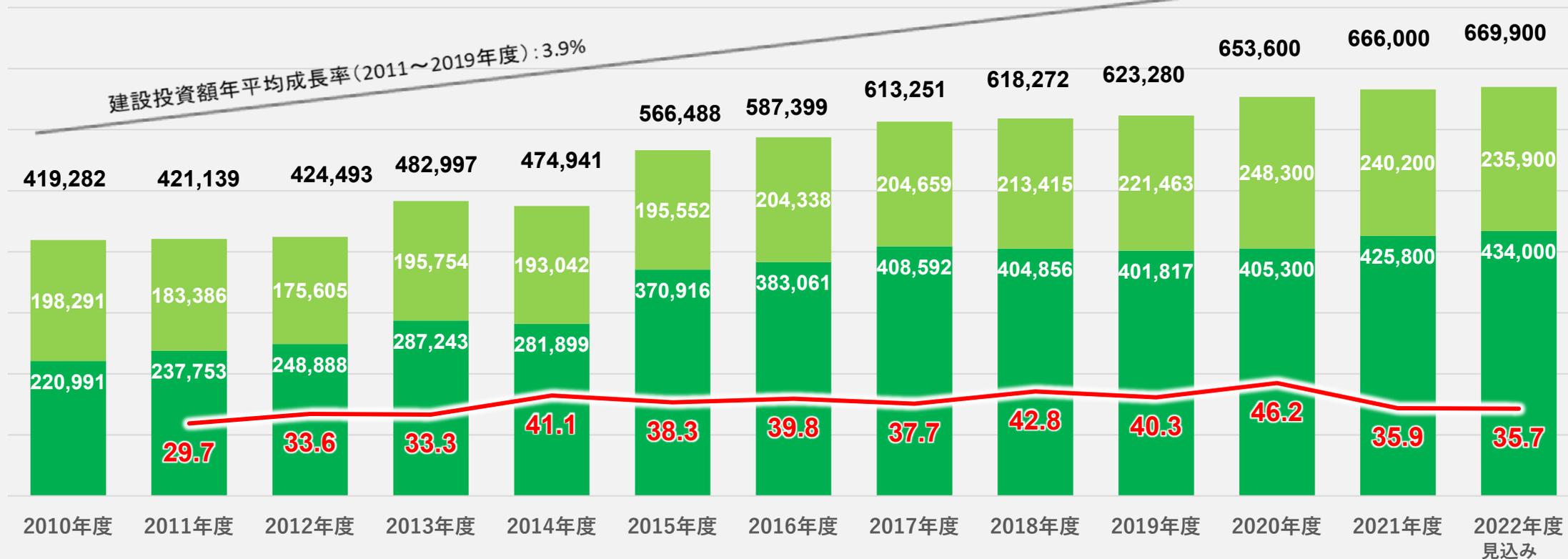
市場環境～建設市場建設投資見通し

- 2021年度の落ち込みはあるものの、東日本大震災以降の2011年度から2019年度の建設投資市場は年平均3.9%で成長しており、当社の同期間の業績の年平均成長率3.9%と合致しているが、浮き沈みがみられる。
- 土木工事は安定して投資が見込まれている一方で、2017年度から現在まで5兆円の伸長、建築工事も順調に推移している。

建設投資（建築・土木）

(単位：億円)

■ 建築 ■ 土木 — 当社の業績

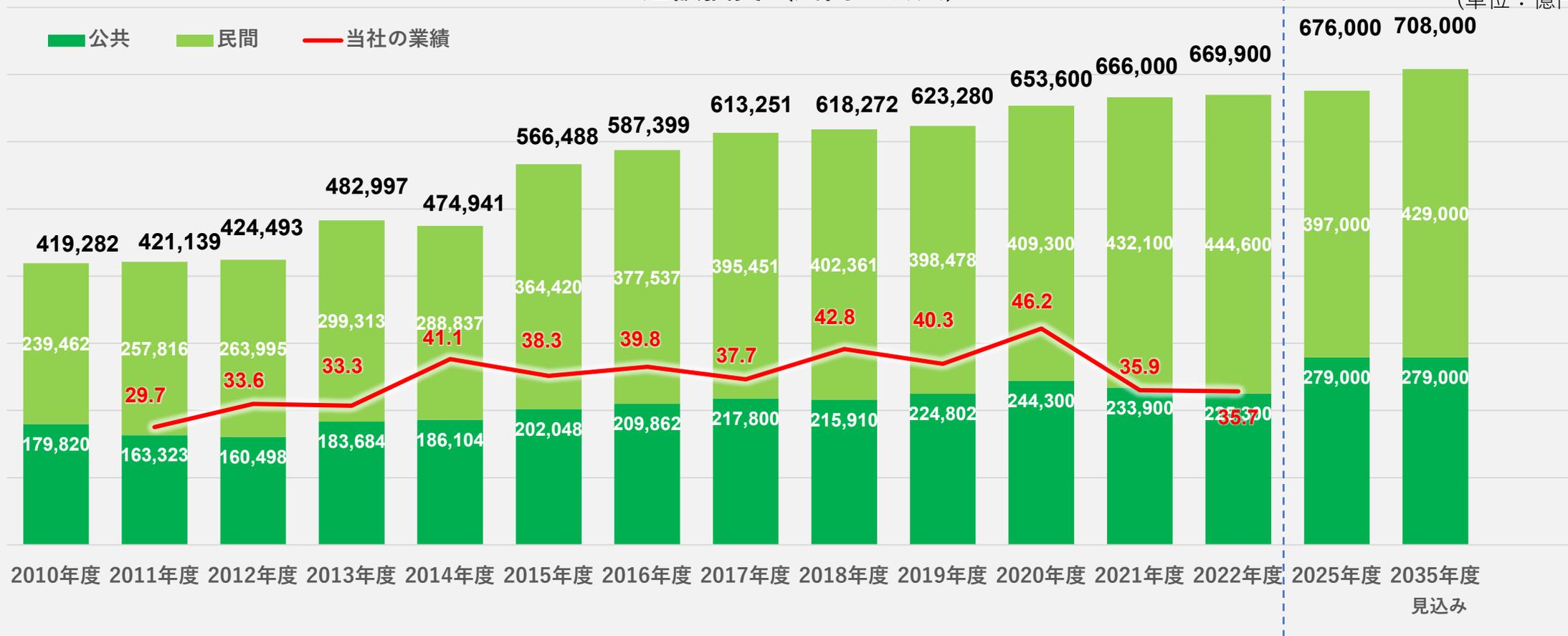


市場環境～公共・民間建設投資の推移・見通し

- 2020年度から民間投資は増加傾向の予測であり、公共投資は安定的に推移している。
- 公共機関の建設投資額は東日本大震災をはじめとする大規模災害が多発する中で、復興関連の予算手当や国土強靱化の動きもあり堅調に推移している。2021年度以降も政府は引き続き防災減災対策を加速させていく方針であるため、積極的な投資が期待される。

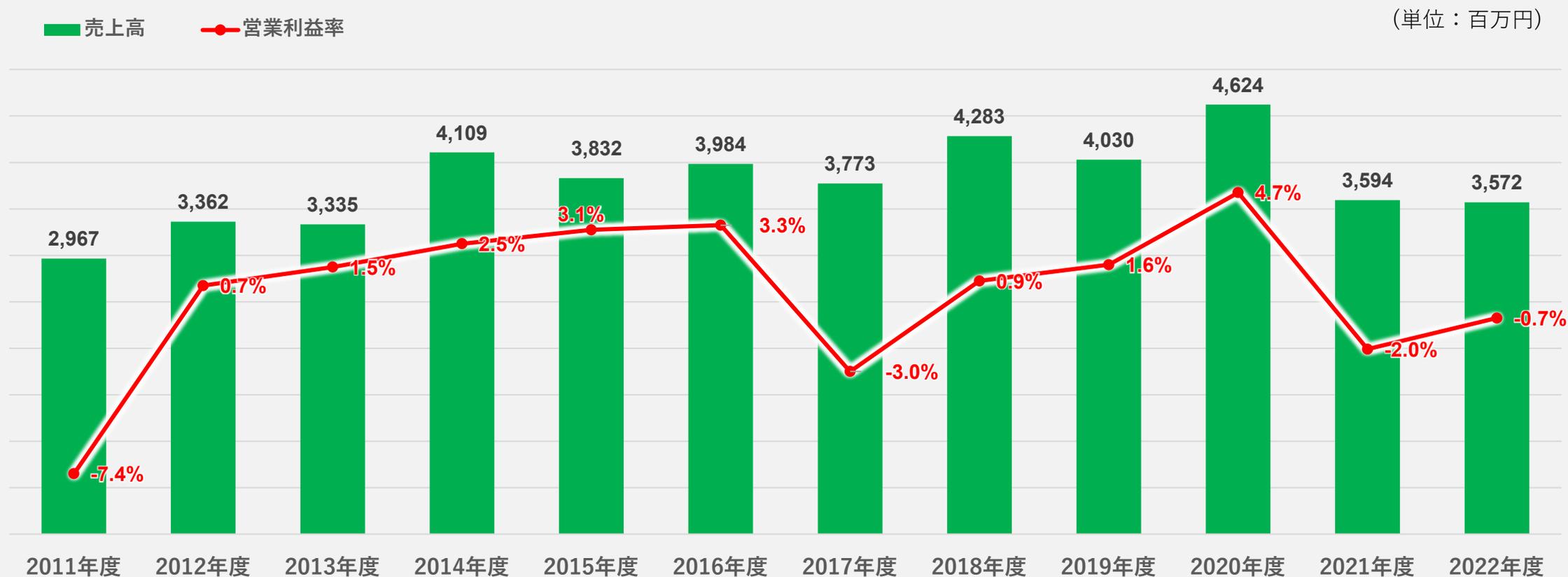
建設投資（民間・公共）

（単位：億円）



当社業績推移

- 近年の傾向として工事の期ずれが多く発生している。
- 過去売上高は単年度毎に増減を繰り返している。工事の期ずれ等のためにここ2年は売上高が前年を下回っている。
→業績予測の再修正を行う

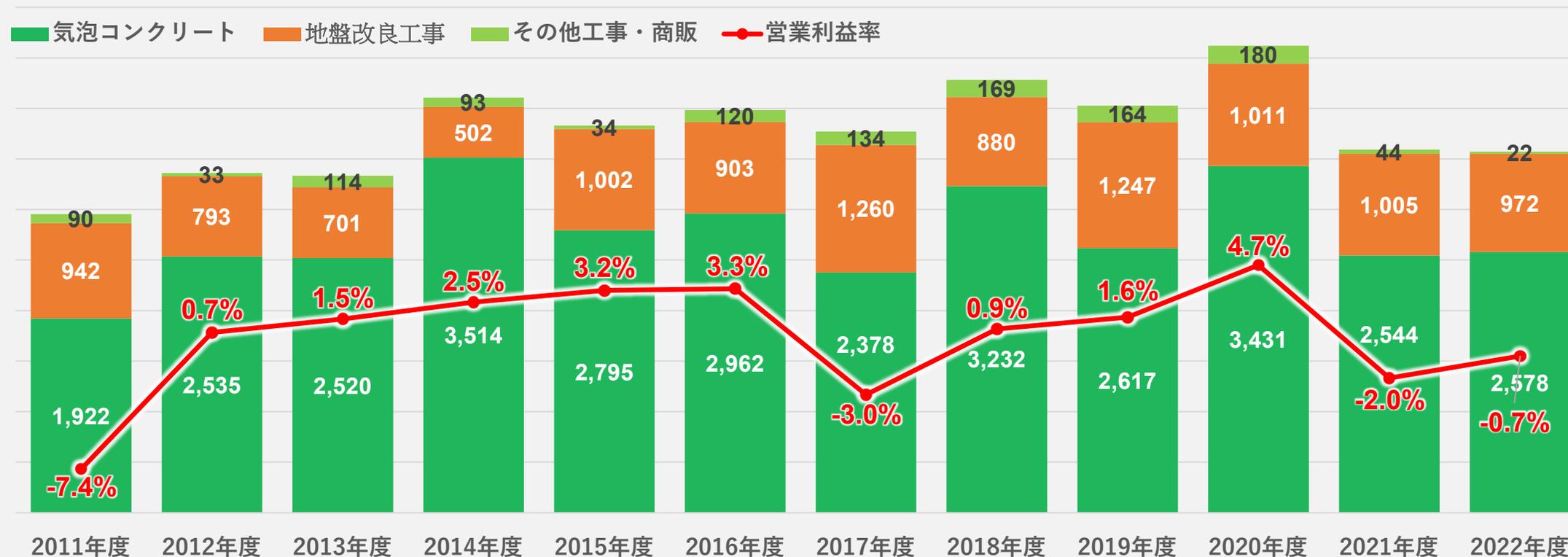


当社工事別等売上高

- ・直近期での全社売上に占める気泡コンクリート工事の割合は74%、地盤改良工事の割合は22%となっている。
- ・全社の売上高は気泡コンクリート工事の売上高の増減と比例しており、地盤改良工事の売上高は近年10億前後での推移となっている。
- ・気泡の売上と利益には相関関係が見て取れる。

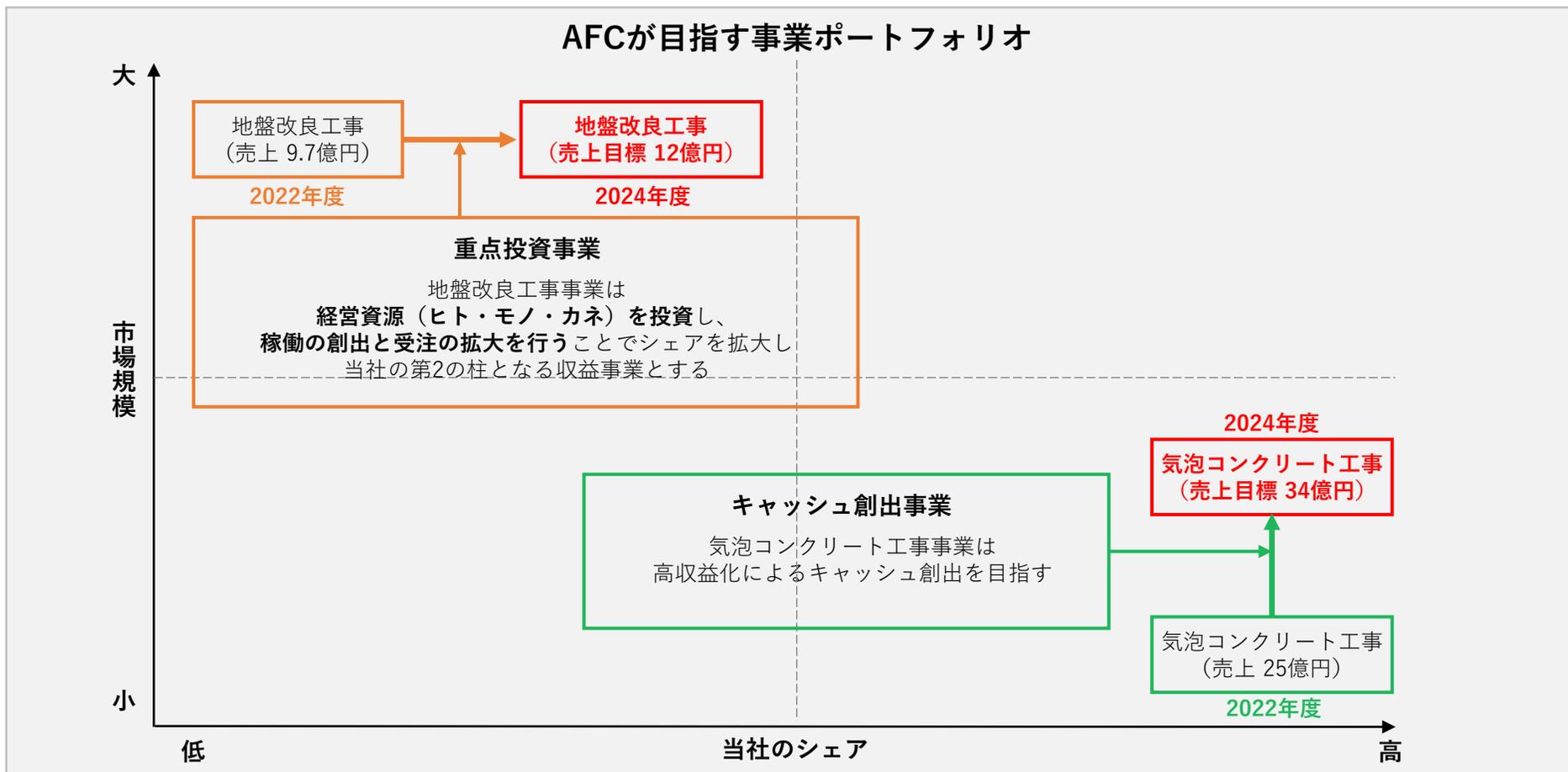
気泡と地盤

(単位：百万円)

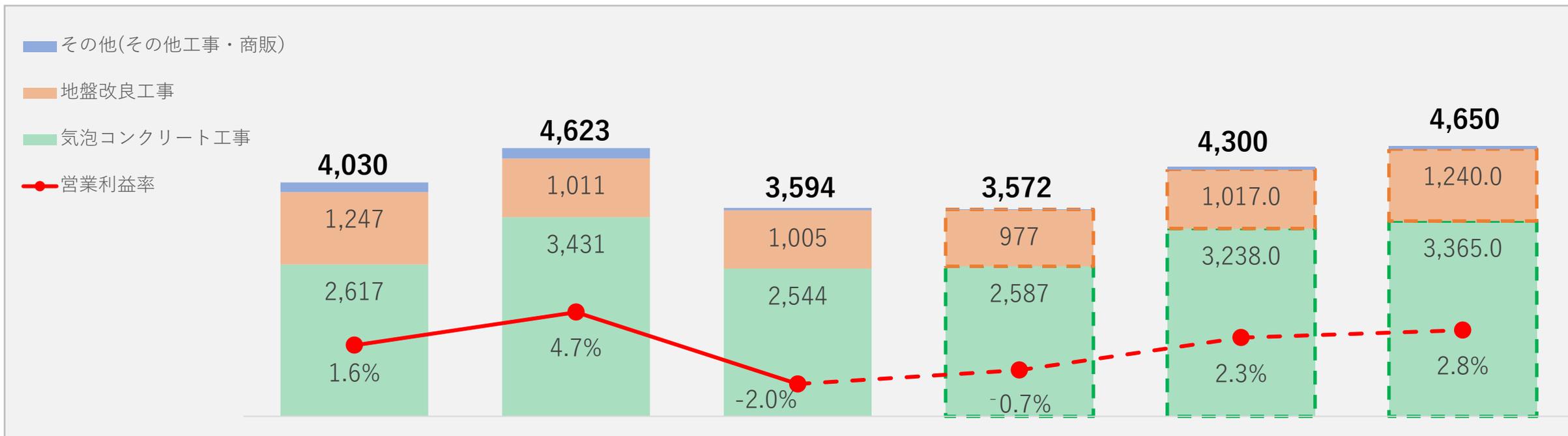


事業方針

- 規模拡大を目指す場合、市場規模が大きく売上拡大余地のある地盤改良工事事業の拡大が必須となる。
- 地盤改良工事事業の拡大においては、短期的には設備の購入や人員増強・教育によるシェア拡大、中長期的には外部からの経営資源の獲得による高収益化が必要である。高収益の気泡コンクリート工事事業で獲得したキャッシュを地盤改良工事に投資することで、高シェア高収益の気泡コンクリート工事事業に次ぐ第2の柱の確立を目指す。



数値計画



(百万円)

(単位：百万円)

	2019年度 (実績)	2020年度 (実績)	2021年度 (実績)	2022年度 (実績)	2023年度	2024年度
売上高	4,030	4,623	3,594	3,572	4,300	4,650
気泡コンクリート工事	2,617 (64.9%)	3,431 (74.2%)	2,544 (70.8%)	2,578 (72.2%)	3,238 (75.3%)	3,365 (72.4%)
地盤改良工事	1,247 (31.1%)	1,011 (21.9%)	1,005 (28.0%)	972 (27.2%)	1,017 (23.7%)	1,240 (26.7%)
その他	165 (4.1%)	181 (3.9%)	44 (1.2%)	22 (0.6%)	45 (1.0%)	45 (0.9%)
営業利益	64 (1.6%)	215 (4.7%)	-73 (-2.0%)	-25 (-0.7%)	100 (2.3%)	130 (2.8%)
当期純利益	39 (1.0%)	153 (3.3%)	-52 (-1.4%)	-18 (-0.5%)	70 (1.6%)	90 (1.9%)

現状分析と方向性

分類	分析結果の概要	今後の方向性
自社の状況	<ul style="list-style-type: none">● 業績が気泡コンクリート工事業の状況に大きく影響を受けている● 地盤改良工事業は競合と比べて、収益性に劣る	▶ 地盤改良工事の拡大による業績の安定と収益性の確保
	<ul style="list-style-type: none">● 地盤改良工事業は支店によって設備・人員にばらつきがある● 現在の人員の一人当たりの売上高・受注高が低く、売上向上が必要● 1人当たりの施工売上高を上げることが必要	▶ 経営資源の適正配分と現場生産性の向上
市場の状況	<ul style="list-style-type: none">● 土木市場は安定した推移が見込まれる● 民間市場・建築市場は拡大傾向にある● 土地造成工事は民間市場が堅調である	▶ 民間市場/建築市場への取組強化
	<ul style="list-style-type: none">● 九州・沖縄地方の建設市場は近畿地方と同程度の規模がある● 東北地方・中国地方・四国地方等の大都市圏以外の地方にも一定規模の市場がある● 東京支店管轄の市場を拡大することも必要	▶ 営業の強化
	<ul style="list-style-type: none">● ゼネコン各社を中心にi-Constructionへの取組が進んでいる● 地盤改良工においては国交省直轄工事の約40%がICT施工	▶ i-Constructionへの対応
競合の状況	<ul style="list-style-type: none">● 政府による「i-Construction」の促進に伴い、ICT活用によりニーズへの対応および効率化に舵を切り始めている	
	<ul style="list-style-type: none">● 自社のみでは対応しきれないニーズの変化に対して、自社外の経営資源を活用することで、ニーズの変化に対応する組織をつくっている。（元請けとの共同開発・資本提携・M&A等）	▶ 外部の経営資源獲得・活用の検討

1 『時価総額』 向上に向けた現状の課題及び取組

① 中期経営計画推進による業績向上

気泡コンクリート工事

ニッチ市場ではあるが、当社のシェアが高く地盤改良工事に比べ利益率が高い気泡コンクリート工事(エアモルタル・エアミルク工事)を、**キャッシュ創出事業**と位置づけ用途拡大をはかるとともに、長距離圧送が求められるトンネルの背面空洞補修等において、湧水場所や水中での充填施工が可能な非エア系可塑状グラウト材を使用したNLG工法や、少量の気泡コンクリート工事が簡単に出来るプレミックス材の販売を推進する。また**環境対策商品**として気泡コンクリート工事の市場開拓に取り組んでいく。

地盤改良工事

市場規模が大きい地盤改良工事を重点投資事業として、気泡コンクリート工事で獲得した**キャッシュをもとに投資(ヒト・モノ・カネ)を行い**、営業・施工体制強化による受注及び完成工事高の拡大を図ることで、当社の**第2の柱となる収益事業**として育成していく。

▶▶ 14のKPI

『時価総額』 向上に向けた取組み

		2022年度 (結果は実績)	2023年度	2024年度
地盤改良工事 の拡大	①人材確保	3名→1名	2名	1名
	②売上増	+ 200百万円 (対前年計画) →▲240百万円	+ 30百万円 (対前年実績)	+ 190百万円 (対前年計画)
		深層混合処理工法 (4工法) 拡大	・ 設計協力拡大	・ 一次請の拡大
		パワーブレンダー機材の増設による売上増	・ 協力会社の確保	・ 一次請の拡大
		東京HYSC杭工法 施工Team数の増	・ 協力会社の確保	
業績の安定と 収益	③従業員1人当売上	112人 46百万円 →115人 31.1百万円	122人 35百万円	124人 37.5百万円
	④繰越受注目標	全社 1,398百万円 →1,463百万円	全社 1,134百万円	全社 1,300百万円
経営資源の 適正配分	⑤多能工化	全社 + 3名 →1名	全社 + 2名	全社 + 1名

『時価総額』 向上に向けた取組み

		2022年度実績	2023年度	2024年度
生産性向上	⑥工務担当者の設置	2名→0名		2名
	⑦施工班の増加	全社 22班→24班	全社 27班	全社 30班
	⑧資格保有者改善	土木施工管理技士2級以上 28名 →23名	土木施工管理技士2級以上 28名	土木施工管理技士2級以上 29名
	⑨時間当たり m ³ 数 (工事現場時間)	5 %Up 対過去平均 →3.5%Up	5 %Up 対前年	5 %Up 対前年
市場開拓	⑩コンサル営業 (新規)	新規案件 10件→10件	新規案件 20件	新規案件 40件
営業強化	⑪気泡コンクリート工事 売上増	+ 130百万円 (対前年計画) →▲1,079百万円	+ 670百万円 (対前年実績)	+ 150百万円 (対前年計画)
		営業社員の確保		
		SFA導入		
広報活動・ 知名度アップ	⑫展示会出展	年間 2回→3回	年間 2回	年間 2回
	⑬雑誌記事掲載	年間 2回→2回	年間 2回	年間 2回

『時価総額』 向上に向けた取組み

		2022年度実績	2023年度	2024年度
i-construction への対応	⑭ ICT施工の受注件数	4件→3件	6件	10件
外部資源活用	M&A	案件検討		
	SDGs	カーボンニュートラル検討—取組み		

※2022年度のAction実績は全体として項目別では6割程度の達成率となったが、売上高の減少が業績に大きく関与している

② コーポレート ガバナンスの充実

スタンダード市場に要求される原則を
ベースに補充原則の実施に向けての取組み。

- ・任意の各委員会（指名委員会・報酬委員会）
を創設。 → 実施済み
- ・取締役会全体の知識等のバランスを明確化。
→ 2023年度より明確化

③ 情報開示の充実 （IR活動の強化等）

中長期における企業価値向上を図る観点
から、情報開示の充実及び当社の社会的
認知度向上を図る。

- ・当社HPでのIR情報の充実を図る。
- ・投資家向け会社説明会を適宜開催。
→ 実行中

④ 株主還元施策

配当方針として継続的かつ安定的な配当を
行うことを基本としつつ、業績が向上した
場合は都度増配を検討。

2 『流通株式比率』 向上に対する現状の課題及び取組

当社株式を保有する普通銀行・事業法人の当社政策保有株の縮減を当該株主と検討・協議の上、
当面の目標として流通株式比率35%を目指す。

→ 2022年度末 32.7%



エアモルタルのバイオニア
麻生フオームクリート
ASO FOAM CRETE

< 免責事項 >

- 本資料は、当社の業績及び事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。