



2023年6月15日

各位

会社名 富士ダイス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 久保井恒之  
(コード番号: 6167 プライム市場)  
問合せ先 常務取締役業務本部長 春田善和  
(TEL. 03-3759-7182)

### 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16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、その内容について開示しております。また2023年3月29日には、2022年12月末時点における計画の進捗状況を提出し、その内容について開示しております。

このたび、2023年3月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり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の推移及び計画期間

当社の2023年3月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況及びその推移は、以下のとおりであり、このたび「流通株式時価総額」の基準を達成いたしました。

なお「1日平均売買代金」につきましては、2023年3月29日に開示したとおり、2022年12月末時点においては基準を充たしておりませんが、後述のとおり当社の試算によると、足元の売買代金は改善されております。

当社は、下表のとおり、「1日平均売買代金」について、2026年12月末までに、上場維持基準を充たすため、各種取り組みを進めてまいります。

		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 適合状況 及び推移	2021年6月末時点 (移行基準日時点) ※1	126,407 単位 適合	82.5 億円 不適合	63.2% 適合	0.07 億円 不適合
	2022年12月末時点 ※2	126,545 単位 適合	73.1 億円 不適合	63.2% 適合	0.11 億円 不適合
	2023年3月末時点 ※3	160,145 単位 適合	114.0 億円 適合	80.0% 適合	(参考) 1.65 億円
プライム市場 上場維持基準		20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円
計画期間		—	—	—	2026年 12月末

※1 2021年6月末時点の適合状況は、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 2022年12月末時点の適合状況のうち、1日平均売買代金は東京証券取引所が基準日時点で把握している売買代金です。その他の項目は、2022年9月末日時点の株券等の分布状況をもとに当社が試算したものです。流通株式時価総額は流通株式数に2022年10月～2022年12月の日々の株価最終価格の平均値578円を乗じて算出しております。

※3 2023年3月末時点の適合状況のうち、流通株式数、流通株式時価総額、流通株式比率は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。1日平均売買代金は、当社で試算を行ったものであり、2022年4月1日から2023年3月31日までの売買代金を営業日数で除した金額になります。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価、今後の課題・取組内容

当社は、中長期的な企業価値の向上を中心としたあらゆる施策を適切に講じ、プライム市場の上場維持基準への安定的な適合を目指すことを取り組みの基本方針としております。

また当社は、上場維持基準不適合となっている「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」のいずれについても、「企業価値の向上」「IR活動の強化」「株主還元の充実」「流通株式数の増加」が課題となると考え、以下の(1)から(4)の取り組みを実施してまいりました。その結果「流通株式時価総額」については、上場維持基準を達成することが出来ました。

また「1日平均売買代金」につきましては、直近の基準日が2022年12月末日であり、同日時点では未だ基準を充たせていないものの、当社試算による2022年4月1日から2023年3月31日までの実績としては、1日平均売買代金は1.65億円と大きく向上しており、引き続きその維持向上に取り組んでまいります。

### (1) 企業価値の向上について

企業価値向上に関しては、2026年度における連結売上高200億円、同営業利益25億円をターゲットに置き、そこに至るフェーズ1として、2021年度から2023年度までの3か年にわたる中期経営計画(2021-2023年度)を2021年6月に公表いたしました(2021年3月期決算説明資料参照)。

当該中期経営計画では、ますます変化の激しくなる外部環境等を前提に、「筋肉質な企業体質への転換」「中長期の成長基盤の構築」をコンセプトに据え、①生産性向上・業務効率化、②次世代自動車への対応・拡販、③新成長エンジンの創出、④海外事業の強化の4項目を大きな柱とする施策を実施しております。

生産性向上・業務効率化については、生産現場での効率化によって生じた生産余力を活用して外注品の内製化を実施する等、中期経営計画に沿ったコストダウンを進めております。また、次世代自動車分野に関しては重点拡販分野を定め、量産体制の確立や新たな合金の開発、市場投入を進めた結果、車載用二次電池やモーターコア、マグネット向けの金型及び金型素材の売上拡大につながりました。新成長エンジンの創出に関しては、超硬合金の主原料であるタングステンやコバルトの使用量を大幅に削減した新しい合金(サステロイ)等の開発に成功しております。海外事業に関しては、タイの製造販売子会社を中心に売上を拡大しており、中国市場においても新たな拠点設置準備が進んでおります。

これらの施策に取り組んだ結果、2021年度、2022年度につきましては、中期経営計画における連結売上高、連結営業利益のいずれについても、計画値を上回る結果となりました。

今後につきましては、原材料費や電力燃料費の高騰による損益構造の悪化を踏まえて、生産性向上によるコストダウンの取り組みを拡充するとともに、次世代自動車分野における更なる拡販や、新たに立ち上げた海外事業本部を中心に、中国新拠点の開設等による海外売上高の拡大を着実に進めてまいります。また中長期の成長基盤構築のため、スピード感のある新製品の開発に努めるとともに、新規事業の探索活動についても取り組んでまいります。

(2) IR活動の強化について

IR活動の強化については、機関投資家、個人投資家向けの説明会を継続的に開催するとともに、潜在株主アンケートの実施や、各種メディアや株主通信、ホームページを通じた積極的な情報発信に努めました。また2023年度からは、決算短信や株主総会招集通知の英文開示、サステナビリティ基本方針の開示も実施しております。

今後につきましても、個人投資家向け説明会の回数増や、ホームページ等における情報発信の質、量の向上を通じて、引き続き当社事業の認知度、理解度の向上に取り組んでまいります。

(3) 株主還元の充実

当社は、利益の状況、将来の事業展開等を総合的に判断して適切な利益配分を行うことを基本方針としております。配当に関しては、財政状態及び経営成績を勘案した上で、連結ベースでの配当性向50%を目処に安定的に実施してまいります。2023年3月期の配当につきましては、2023年5月15日開示の決算短信に記載のとおり、固定資産の譲渡に伴う特別利益の計上を加味し、当初計画より増配することを決定いたしました。

今後につきましても、利益配分に関する基本方針に基づき、配当や機動的な自己株式の取得を通じて、株主還元の充実を図ってまいります。

(4) 流通株式数の増加

流通株式数の増加に関しましては、当社株式を保有して頂いている大口株主様を中心に、当社の課題や今後の取組みについてご理解頂くため、コミュニケーションを重ねて参りました。

今後につきましても引き続き、株主様との積極的な対話を通じ、売却ニーズの把握も含めた株式保有の在り方につき、相互理解を深めることによって、その実現に取り組んでまいります。

以 上