

平成20年3月24日

各位

会社名 株式会社武井工業所
代表者名 代表取締役社長 中山 芳博
(JASDAQ・コード5286)
問合せ先
役職・氏名 取締役管理本部長 武井 厚
電話 0299-24-5216

当社株式の時価総額及び今後の展開等について

当社の株式につきましては、平成19年12月の時価総額(月末上場時価総額)が5億円未満となり、ジャスダック証券取引所の上場廃止基準第2条第1項第3号に抵触いたしました。このことを受けて、当社は、ジャスダック証券取引所に対して、同社が上場廃止基準第2条第1項第3号に定める書面を提出いたしましたので、お知らせいたします。

本書面を提出することにより、平成20年9月末日までのいずれかの月において、月間平均時価総額及び月末時価総額が5億円以上となったときは同上場廃止基準に該当しないこととなります。

記

1. 当社株式の時価総額について

当社株式は、平成19年12月の月末時価総額が5億円未満となりました。ジャスダック証券取引所株券上場廃止基準第2条第1項第3号(上場時価総額)では、上場時価総額が5億円に満たない場合において、9ヶ月(事業の現状、今後の展開、事業の計画の改善その他ジャスダック証券取引所が必要と認める事項を記載した書面を3ヶ月以内にジャスダック証券取引所に提出しない場合にあつては、3ヶ月)以内に、月間平均時価総額及び月末時価総額が5億円以上にならないときは、上場廃止になる旨規定されております。

(ご参考)

- | | | | |
|-----|------|---|----------------------------|
| (1) | 当社株式 | 平成19年12月末(12/28)現在の時価総額 | |
| | | 月末最終価格 137円×月末上場株式数 3,542,000株 | |
| | | | = 月末時価総額 485,254,000円 |
| | 当社株式 | 平成20年1月末(1/29)現在の時価総額 | |
| | | 月末最終価格 118円×月末上場株式数 3,542,000株 | |
| | | | = 月末時価総額 417,956,000円 |
| | 当社株式 | 平成20年2月末(2/29)現在の時価総額 | |
| | | 月末最終価格 100円×月末上場株式数 3,542,000株 | |
| | | | = 月末時価総額 354,200,000円 |
| | 当社株式 | 平成20年3月24日現在の時価総額 | |
| | | 平成20年3月24日最終価格 108円×3月24日現在上場株式数 3,542,000株 | |
| | | | = 3月24日現在時価総額 382,536,000円 |
| (2) | 当社株式 | 平成19年12月月間平均時価総額 | 568,933,750円 |
| | 当社株式 | 平成20年1月月間平均時価総額 | 370,257,067円 |

当社株式 平成20年 2月月間平均時価総額 345,065,368円

当社株式 平成20年 3月24日現在の月間平均時価総額 359,631,067円

II. 事業の現状

当社のコンクリート二次製品製造販売事業は、主に土木建設工事向けに建設資材として製品を供給しています。土木建設工事は、発注者別に官需(国や地方自治体による発注工事)と民需(民間事業者による発注工事)とに大きく分けられ、いずれも当社のお客様は工事を請け負う建設業者となります。当社の官民需別の販売比率は直近の平成19年6月期では官61%、民39%となっており、年々民需向けの販売比率が高まっています。

(ご参考) 直近3期の官民需別販売比率

決算期	平成17年6月期	平成18年6月期	平成19年6月期
官需向け販売比率	68.9%	61.3%	61.0%
民需向け販売比率	31.1%	38.7%	39.0%

当社は売上高の84%(平成19年6月期実績)を茨城・栃木の両県域内への納品で計上しており、この2つの県域を主要市場としています。なお、当社は茨城・栃木の各県が指定する道路用コンクリート製品の市場においては各30%以上のシェアを安定的に確保し、両県とも2位のメーカーとはシェアにして2倍近い開きがあり、マーケットリーダーとしての地位を確立しています。

1. 市場の状況

(1) 官需(国や地方自治体による発注工事)

国土交通省の建設総合統計によると、公共建設投資による全国の土木建設工事は2006年度までの10年間に於いて1999年度をピーク(26.4兆円)に減少を続け、2006年度は15.6兆円(1999年度比59%)まで落ち込み、縮減傾向にあります。

- ・ 当社は茨城・栃木の両県域を主な製品供給先としており、特に茨城県においては近年、空港や高速道路などの建設工事が大規模に実施されていることから、全国的には縮減傾向にありながらも当地域においては公共建設投資金額が比較的堅調に推移しており、茨城・栃木の両県で4つの工場を立地している当社にとって有利な市場環境にあると言えます。
- ・ お客様である建設会社においては、地方自治体発注工事への依存度が高い地場業者ほど減収によって体力が低下しているものと考えられます。一方、技術力などの特性を活かして採算を得ている企業もあり、優劣の差が顕著になっています。
- ・ 官需で使用される製品は、付加価値をつけ難い汎用的な製品が多いことが特徴ですが、近年は社会のニーズが多様化していることもあり、環境保護やバリアフリーなどに対応した製品をより多く取り込もうとする動きも一部に見られ、当社も製品開発においてこのようなニーズを積極的に取り込んでおります。

(2) 民需(民間事業者による発注)

国土交通省の建設総合統計によると、全国の民間土木工事市場は1997年度から2006年度の10年間に於いてほぼ安定した傾向を示し、2006年度も6.4兆円と比較的堅調に推移しています。

- ・ 当社の製品供給エリアにおいては、空港・高速道路などの交通インフラの整備促進に伴い民間事業者による工場や大型ショッピングセンターが数多く建設中であるうえ、計画中の物件も多数存在し、官需同様に他の地域に比して民間による建設投資は活発であり、当社にとって有利な市場環境にあると言えます。
- ・ お客様である建設会社においては、民間事業者発注工事の場合、工事が大規模になればなるほど大手が工事を請け負う傾向があります。大手建設会社は債権回収リス

クが比較的小さい分、価格に対する要求がシビアになるため、価格競争力がより必要とされてきています。

- ・ 当社において、民需に対する販売比率が増加している理由としては、官需の減少により相対的に民需が増加していることに加えて、市場環境の変化に対応するために製品構成を民需対応型にシフトしてきたことも少なからず影響しています。当社はさらなる生産効率化により、民需対応型製品の価格競争力の向上を図っています。

2. 競合の状況

国や地方自治体による公共建設投資の減少など、市場環境の悪化に伴い全般的に同業各メーカーは低収益になっており、経営再建への取組みを推進する企業も多く存在します。

近年、茨城・栃木の両県においてマーケットシェアが上位にある同業メーカーがそれぞれ民事再生法の適用を申し立てるなど、構造改革が遅れている企業の収益性が急速に低下しているものと推測されます。一方で、早期に構造改革に着手した企業及び堅実な経営を行ってきた企業の財務体質は良好にあり、昨今の原材料価格高騰もあいまって優劣企業の競争余力の差が拡大している状況にあります。しかし、官需の低迷により建設業界は民需開拓を経営課題としており、地域依存度が高い(=商圏が小さい)小規模な同業メーカーは、財務体質の良し悪しに係わらず顧客基盤・商品力の点で市場環境変化への対応が困難であることが推察できます。

このような状況から、今後は同業メーカーが法的整理に入るようなケースが増加し、業界再編の流れが顕著になってくるものと予想されます。当社は業界再編において主導的な役割を担える企業であるべく、体質強化に取り組んでおります。

3. 自社の状況

当社は平成16年6月期から3期連続して最終赤字を計上するに至り、平成19年6月期をスタートとする3ヵ年の中期経営計画(以下、旧計画という)を策定して改善活動を展開いたしました。計画初年度である平成19年6月期中の主な具体的な活動は下記の通りです。

営業所の統廃合(茨城県・栃木県で一箇所ずつ減少、既存営業所へ統合、人件費・賃借料他で年間10百万円削減)

希望退職者の募集による人件費削減(35名が応募、人件費削減額年間150百万円)

選別受注による利益率改善(営業利益率:平成17年6月期 0.1% 平成18年6月期 4.4%)

このような施策を中心に改善活動を進めた結果、平成19年6月期は4期ぶりに黒字回復を果たすことができました。しかし、平成19年6月期の一年間においても公共建設投資の縮減傾向は一層強まり、各原材料価格の高騰や同業メーカーの法的整理増加など、経営環境にはさらに大きな変化が生じました。このような変化を受け、市場環境や競合環境についてより精度の高い分析を行うことに加えて、自社の窮境要因についても客観的な分析と反省を行い、対処療法的な旧計画を修正し、抜本的な事業構造改善にむけて平成20年6月期をスタートとする新たな3ヵ年の中期経営計画(以下、新計画)を策定して、現在遂行中です。

III. 今後及び実施中の施策と事業計画

1. 新計画「Reborn Takei 2010」の概要

自社の窮境要因に対する改善や、市場環境・競合環境の分析に基づいて策定し、現在実施中の新計画の概要は下記の通りであります。

(1) 経営陣の刷新

旧計画における改善に向けた一連の取組みにより業績回復に一定の目処がついたこと(4期ぶりの最終黒字)から、創業者一族である取締役全員は退任することとしました。そして、新計画の遂行は新しい経営陣のもとで行うこととなり、平成19年9月26日の株主総会をもって経営陣の刷新を実施いたしました。

新経営陣は、業績回復基調のさらなる発展に向けた計画遂行力のある経営トップの必

要性の観点や、信用補完・ガバナンス強化・他社ノウハウの吸収などの観点から、社外より計3名を招聘しました。

また、経営基盤の継続的な改善向上の観点や、社員意欲の向上などを勘案し、社内からは新計画の策定に従事した当時の執行役員3名が取締役に就任しました。

(2) 収益力の強化

公共建設投資の縮減傾向等、当社を取り巻く環境は楽観視できない状況にあり、こうした事象を鑑み、以下のような各種施策を講じて収益力の強化を図っております。

営業戦略

-1 対象マーケット

マーケットは現在の収益基盤である茨城県・栃木県の地場に軸を置きつつ、近隣の埼玉県・千葉県にも進出して、供給エリアを拡げ、売上の維持・拡大を図っています。

このような戦略をとっている理由は、以下の通りです。

- ・ 公共建設投資の縮減といった市場環境を勘案すると、地場顧客・地場マーケットのみをターゲットとして事業を展開し続けるのは限界があること
- ・ 新たなターゲットマーケットである埼玉・千葉の両県は、茨城の2倍弱から3倍強の市場規模を有し、茨城・栃木で培った大手道路会社、大手建設会社との取引関係を鍵に民需を中心とした展開を強化できること

-2 戦略製品

多様な製品のなかから戦略的に販売する製品を「戦略製品」として定めており、蓋とU字溝が一体化した側溝である「フリードレーン(以下、FDという)」のほか、「柵」、「擁壁」の計3品目を戦略製品として決めました。

それぞれ、独自性・収益性・市場性・競争力などの観点において優れており、集中的な投資を行い、拡販を図っております。

-3 営業部門の新体制

これまでは営業担当者を地域ごとに決め、全国規模で事業展開している大手建設会社の支店から、家族経営の小さな工務店まで、同一地域内にあれば一人の営業担当者が担当していました。

新しい営業部門は、大手道路・建設会社を担当する広域営業課と、地場建設会社を担当する茨城営業課・栃木営業課に編成しました。地域別ではなく、お客様の事業規模などの属性によって編成することにより、広域営業課は営業地域の広域化に対応し、茨城営業課・栃木営業課は経営環境の厳しさが増す地場建設企業の与信管理に重点を置いた営業活動に注力するなど、当社の事業環境や営業戦略と組織編制をリンクさせました。

新しい編成にすることにより、ひとりの営業担当者がカバーするお客様の立地がこれまでよりも広範囲となり訪問活動の効率低下が懸念されたことから、営業支援部を創設し、納入車両手配や仕入取引などの販売活動に付随する事務や、年間の取引高が小さいため担当者を置かないお客様への販売活動をこの営業支援部に集約し、営業担当者の効率的な営業活動に寄与させています。

粗利管理

製品別に目標原価(標準原価)を設定して生産性改善を図ることや、適正な販売単価の設定により、収益重視の経営への転換を図っています。

経費削減

経費削減については、過去においても積極的に取り組み、相応の削減実績を挙げて参りましたが、収益力の増強には更なる固定費の圧縮が必要であると判断し、主に以下の項目の削減を計画し、実施しています。

-1 人件費

平成18年6月期に続き、2度目の早期退職募集を実施し、固定費の圧縮を図りました。間接部門から10名の応募があり、割増退職金41百万円を特別損失に計上(平成19年6月期)しました。平成20年6月期において、60百万円の人件費削減を見込んでおります。

-2 営業所の統廃合

一部の営業所の閉鎖(鹿行営業所、宇都宮営業所)、及び本社駐車場の賃借部分の返還により、賃借料の削減を図ります。宇都宮営業所は栃木工場内に併設されている小山営業所へ統合し、鹿行営業所も小川工場内に営業所を移転しており、営業部門と製造部門の連携強化も図っています。

(3) 生産性の回復・向上

製造人員の増強

平成18年6月期に実施した最初の希望退職者募集の影響で正社員数は減少しましたが、製造スキルが低下し、各工場の生産性が大幅に減退するという副作用をもたらしました。この影響で、当初の目的であった労務費の削減には平成19年6月期時点では至っておらず、また工場の管理社員の管理も限界の状態にありました(対前期比3名減)。

かかる状況から、他部署から製造部への異動(主に工場管理社員の補充)、及び新規採用や派遣・臨時の正社員化等(主にライン工員の補充)により、製造人員の増強及び正社員比率を高め、生産能力の回復を図りました。

現在では、繁閑差による生産変動や、受注状況に応じた短期間の生産調整において、派遣工員の活用が順調に進んでいる結果、生産性が向上しています。

(4) 製造の効率化

製品淘汰

製品淘汰は、a.ほとんど売上実績がない製品(3年間の累計売上高が3百万円以下)と、b.製造の作業負荷が重く、生産性・収益性が低い製品、c.受注が読みづらく、生産計画に混乱をもたらす、あるいは在庫等財務的な混乱をもたらす製品を対象に実施しました。

特にb.は、淘汰してリソースを他の製品に振り向けることにより、全体的な生産性の向上効果が期待でき、併せて製造原価の低減も図っています。

設備投資による戦略製品の製造原価削減

戦略製品であるFD、桧、擁壁を中心に設備投資を行い、生産性の向上と併せ製造原価(主に労務費)の削減を図っています。

(5) 財務の安定化

平成19年10月に主要取引先金融機関の協力を得て、長期借入金的大幅な借換えを実行いたしました。これにより、長期安定的な資金を調達するとともに、長期的な金融費用の圧縮を実現しております。

IV. 今後の見通し及び上場維持に向けて

1. 平成20年6月期上半期の状況

当社は、平成20年6月期上半期（平成19年7月1日～12月31日）において、経営陣の刷新・組織再編・希望退職者募集・不採算製品の撤廃・設備投資（栃木工場でのFD生産設備）などを新計画に基づき実行した結果、平成20年6月期の中間決算は8期ぶりに営業黒字を計上することができました。当上半期の施策の状況・改善効果は下記の通りです。

- ・ 特に地場のお客様に限定して営業活動を実施している茨城営業課・栃木営業課においては、担当するお客様の信用力は全体的に低下傾向にあることが多く、前述の組織再編により与信管理の徹底が図られています。
- ・ 希望退職者募集では間接部門において10名削減（平成19年8月末退職）し、12月末までの4ヶ月間に支払給与ベースで200万円のコストダウンが図られています。
（上記に加え、人事異動や各種手当の見直しなどで販管人件費全体では対前年同期比480万円のコストダウン）
- ・ 不採算製品の撤廃により、過去のデータから500万円程度の減収が上半期において生じたものと推測できますが、同時に生産性の向上による利益改善が同額程度図られていると試算しています。
- ・ 平成19年8月より当社栃木工場の既設製造ラインにおいて、FDの生産量増強・原価低減に向けた1000万円の設備投資を実施しました（同年11月より稼働開始）。これにより、栃木工場におけるFDの生産性は30%向上し、工場が栃木県南部に立地していることから、新たな営業戦略である千葉県・埼玉県への拡販に向けた供給源として対応できる体制が整いました。

2. 「継続企業の前提に関する注記」の記載が不要になったことについて

当社は平成20年2月14日に発表したとおり、同日発表の中間決算短信において「継続企業の前提に関する注記」の記載が不要となりました。これは、平成19年6月期に4期ぶりに最終黒字化したことに続き、当中間期も8期ぶりに営業黒字を確保したことに加え、主要取引金融機関の協力により、財務体質の健全化が着実に前進していることなどから記載が不要となりました。

3. 平成20年6月期下半期の見通し

(1) 売上高

下半期の受注環境を精査した結果、期初に計画した通期売上高5,855百万円の達成は厳しいことが予想されることから、主に下記に挙げる理由により、通期見通しを9.1%減の5,320百万円に下方修正いたしました（平成20年2月7日に修正発表）。

- ・ 建築基準法改正による建築着工の遅れにより、一部の受注物件について今期予定されていた納入予定が来期以降にずれ込む可能性が高いこと
- ・ 中小規模のお客様の信用力が低下するなか、限られた与信枠の中でより利幅の大きな自社製品の拡販に注力することで仕入販売の売上が減少すること

なお、通期見通しの売上高をできる限り上乘せしていくために、下記のような対策を実施しています。

- ・ 新たな営業戦略を強力に推進し、千葉県・埼玉県への納入を増加させる
- ・ 大手デベロッパーに対する民間土木向け製品（FD等）のPR推進

(2) 利益

利益計画については、中間期では期初見通しに対して減収ながら増益を確保したことや、新計画による改善効果が引き続き見込まれることで、下半期においても増益を確保できるは

ずですが、価格転嫁スピードをはるかに超越したレベルで、当社製品の主要な原材料（セメント、鉄筋など）の価格高騰が進行しており、このコスト上昇分により改善効果が相殺される見込みが大きく、利益は期初に計画した数値程度になると予想しております。

なお、通期見通しの利益金額をできる限り上乗せしていくために、下記のような対策を実施しています。

- ・ 原材料高騰分の販売価格転嫁の推進
- ・ 貸倒損失を防止するため与信限度内販売の徹底

4. 復配に向けて

当社は平成15年6月期の期末配当以来、無配状態を続けており、投資家の皆様の期待にお応えできておりません。現時点の当期見通しの利益金額では、過年度の繰越欠損金を解消するに至らないため配当可能利益はまだ確保できない見込みであり、誠に遺憾ながら平成20年6月期についても無配とさせて頂く予定であります。

しかしながら、期初の利益計画に照らして遜色ない業績が当期確保できる場合、来期（平成21年6月期）での復配の事前準備として、法定準備金の取り崩しなどの資本政策により過年度の繰越欠損金を一掃することを株主総会に付議するため、本件を取締役会で検討することを予定しております。

なお、今般、本書面をジャスダック証券取引所に提出することによりまして、上場時価総額5億円以上への回復の期限が平成20年9月末までに延長されます。安定的に収益が確保できる企業であると投資家の皆様から認められ、ジャスダック証券取引所での上場が維持できるよう、全役員・社員が一致団結し、新計画を愚直に実行してまいります。

以 上