



2021年12月14日

各 位

会社名 日本テレホン株式会社
代表者名 代表取締役社長
岡田 俊哉
(東証 JASDAQスタンダード: 9425)
問合せ先 取締役執行役員企画財務本部長
寺口 洋一
電話番号 03-3346-7811
U R L <https://www.n-tel.co.jp>

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書について

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分見直しに関して、2021年12月9日に「スタンダード市場」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いたしましたので、お知らせいたします。

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるスタンダード市場への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額について基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関して、中期経営計画の最終年度であります2024年4月期を目途に上場基準を充たすために各種取り組みをすすめてまいります。

	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 (%)
当社の状況 (移行基準日時点)	3,087人	21,723単位	9.05億円	63.7%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
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り組みの基本方針、課題及び取り組み内容

(1) 基本方針

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資する施策の推進を目的に、当社の行動ポリシーである「ビヨンド・イマジネーション」に基づき、リユース関連事業と移動体通信関連事業の両事業を主軸に、「ヒトと社会の役に立つサービス価値創造企業」を実践し、スタンダード市場の上場維持基準に適合することを目指してまいります。

(2) 課題

当社は、一定数の「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」が基準に満たしていない現状は、主要な要素である「株価」が不足しているためであると考えており、企業価値向上により株価の安定・向上を図ることが課題であると認識しております。

(3) 取り組み内容

当社は2021年8月27日に公表しております中期経営計画「Next Beyond 22-24」を達成することが、企業価値向上に資するものと考えており、下記取り組みを具現化し、中期経営計画の達成を実現することで、株式市場からの評価を回復・向上させ、株価の上昇を図ります。

① リユース関連事業の成長

リユースモバイル業界は、SIMロック解除が義務化されるなど、政府の後押しを受けて、業界全体の発展が期待されております。そのような中、当社は、「サプライチェーンマネジメント」の強化を筆頭に、「ビジネスユーザー向けソリューション」では、幅広く調達できる環境を構築し、「リユース事業者向け流通支援」では、ビジネスユーザー向けソリューションで調達した端末をモバイルリファビッシュセンターの生産性と品質向上にて早期販売を実践してまいります。また、「コンシューマ向けオンライン販売」では、ショッピングモールへの出店等で、集客力を拡大させ、「海外展開」では人員強化や、入札制度を通じた海外バイヤーとの接点構築をすすめ、規模の拡大を目指してまいります。

そして、これらの取り組みにより、リユース関連事業全体の売上および収益拡大を推進してまいります。

② 移動体通信関連事業の収益強化

通信料金値下げの取り組み以降、通信と端末の分離や、新料金プラン等様々な取り組みがなされるなか、施策が後押しするかたちで、顧客の流動性が活性化し、ショップにおける収益機会も変化してきております。また、地域社会のデジタル化を促進し、支える役割がクローズアップされる中、スマホ教室におけるコンテンツの増加や、外販イベントとの連動等、存在価値も変化してきており、5G普及促進により、高速化、大容量化が進み、よりスマート家電、スマートホーム化が加速すると予測しており、事業者と連携の上、取り扱い商品の拡大を行い、収益強化に努めてまいります。

③ 新規事業の成長

法人向けスマートフォンのレンタルサービスに関して、堅実に受注獲得は増加基調にございますが、大きく発展させるために、人材面やシステム面含めて更なる投資を実施しつつ、サービスメニューの拡大や、新たな業務提携等を通じて顧客基盤

を増加させ、ストック収益を積み上げていけるように成長戦略をえがいてまいります。

また、モバイルリファビッシュセンターにおいて、新たな受注サービスとして、検品・再生で培ったノウハウを活用した、キッティングや修理、保証等のサービスメニュー強化により新たな収益機会を創出することに取り組んでまいります。

④ 人材開発・育成、ガバナンス強化

「ヒトと社会の役に立つサービス価値創造企業」を目指して人材開発・育成を推進してまいります。リユース関連事業と移動体通信関連事業の両事業における通信やスマートフォンの専門知識・スキルの要求レベルの高まりとともに、リユース関連事業においては、「モノ売り型から専門知識を必須としたコト提案型販売力を有した人材育成」、移動体通信関連事業においては、「接客業の基本動作と人間力豊かな人材育成」に取り組み、当社の求める人物像に向けた社員一人ひとりの能力開発と自己研鑽に注力してまいります。

また、コーポレートガバナンス体制の充実及び監督機能の強化を図るため、独立社外取締役が委員長を務める任意のガバナンス委員会及び指名報酬委員会を設置し、更なるガバナンス体制の強化を実施してまいります。

⑤ 広報・IR活動の強化

コーポレートサイトのリニューアルをはじめとして、ステークホルダーに対して、企業価値向上にむけた、積極的な情報発信を目指すことを目的に、IR活動のロードマップを作成し、活動計画の見える化の実施や、ルーティン化しつつある、情報発信において、事業部門間のコミュニケーションを積極的にとることで、市場への情報発信の機会を増やす等、マーケットでの評価向上、企業価値向上を目指してまいります。

⑥ SDGs への取り組み

リユース関連事業は、スマートフォンやタブレットなど電子機器端末の再利用や、リサイクル循環による持続可能なビジネスモデルを特徴としており、事業そのものがSDGsの推進に大きく寄与しており、カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現に向けて、リユース関連事業売上シェア向上によりCO2削減効果を創出してまいります。

また、AED機器操作スキルを含む、普通救急救命資格を役員、正社員の対象者全員が取得しており、公正で高い倫理観に基づく企業活動を行うことで、ヒト・社会に貢献するような人材育成に注力し健康と福祉、地域への貢献を目指してまいります。

(参考) 中期経営計画「Next Beyond 22-24」数値目標

2024年4月期

区分	数値目標
売上高	10,000百万円
営業利益	200百万円
純利益	140百万円
ROE	13.9%
純資産	1,008百万円

以上