



2021年12月22日

各位

会社名 JNSホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 池田昌史
(コード番号：3627 東証第1部)
問合せ先 専務取締役経営管理部長 中野隆司
(TEL. 03-6838-8800)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所（以下、東京証券取引所といいます。）の市場区分の見直しに関して、本日プライム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

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、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した、「流通株式数」「流通株式比率」「1日平均売買代金」は適合しておりますが、流通株式時価総額については、4,367百万円と適合しておりません。しかしながら、当社といたしましては、今後中長期的に企業価値を向上させていくためには、プライム市場に移行することが必須であると考えており、現状、不適合となっている流通株式時価総額に関し、上場維持基準を充たすための施策に取り組んでまいります。

2. 上場維持基準を充たすための計画期間

計画期間については、中期経営計画（2023年2月期～2025年2月期）の達成状況が流通株式時価総額に反映すると予想される2026年2月期会計期間期末までといたします。

3. 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

プライム市場上場維持基準の充足に向けた流通株式時価総額の上昇にかかる当社の具体的な取り組みについては、添付の「プライム市場 上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以上

プライム市場

上場維持基準の適合に向けた計画書

JNSホールディングス株式会社

2021年12月22日

JNS

1. 上場維持基準の適合状況
2. 上場維持基準適合に向けた基本方針
3. 時価総額増大に向けた課題及び取り組み
4. プライム市場上場維持基準の適合スケジュール
5. JNSグループ経営理念
6. JNSグループのDX Technology Asset
7. JNSグループのDX Technologyの系譜
8. JNSグループ事業戦略
9. 新事業セグメントと経営戦略
10. 中期損益計画
11. 中期損益計画と流通株式時価総額・配当性向
12. 中期損益計画【コネクテッドソリューション事業】
13. コネクテッドソリューション事業の重点戦略
14. 中期損益計画【ビジネスイノベーション事業】
15. ビジネスイノベーション事業の重点戦略
16. 中期損益計画【ライフデザイン事業】
17. ライフデザイン事業の重点戦略
18. サステナビリティへの取り組み

1. 上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況

項目	プライム市場 上場維持基準	当社	適合状況
流通株式数	20,000単位以上	77,613単位	○
流通株式比率	35%以上	65.8%	○
流通株式時価総額	100億円以上	43.6億円	×
1日平均売買代金	0.2億円以上	0.6億円	○

※ 「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」
（株式会社東京証券取引所より、2021年7月9日付受領）

上場維持基準を充足していない「流通株式時価総額」

$$\text{『流通株式時価総額』} = \text{『時価総額』} \times \text{『流通株式比率』}$$



東京証券取引所の一次判定結果における当社の流通株式比率は、プライム市場の上場維持基準「35%以上」に比べ、「65.8%」と既に高水準の流動性を確保しております。

**このため、2022年度～2024年度に計画している「中期経営戦略」を
着実に推し進め、「時価総額の増大」を図ることを基本方針と致します。**

3. 時価総額増大に向けた課題及び取り組み

株主及び投資家の求める業績水準に達していないことが、「株価」並びに「時価総額」の低迷の主な要因であると考えており、本計画書に記載する「中期経営計画」の早期達成により企業価値を向上させ、株式市場での評価を高めることが最大の課題と捉えております。

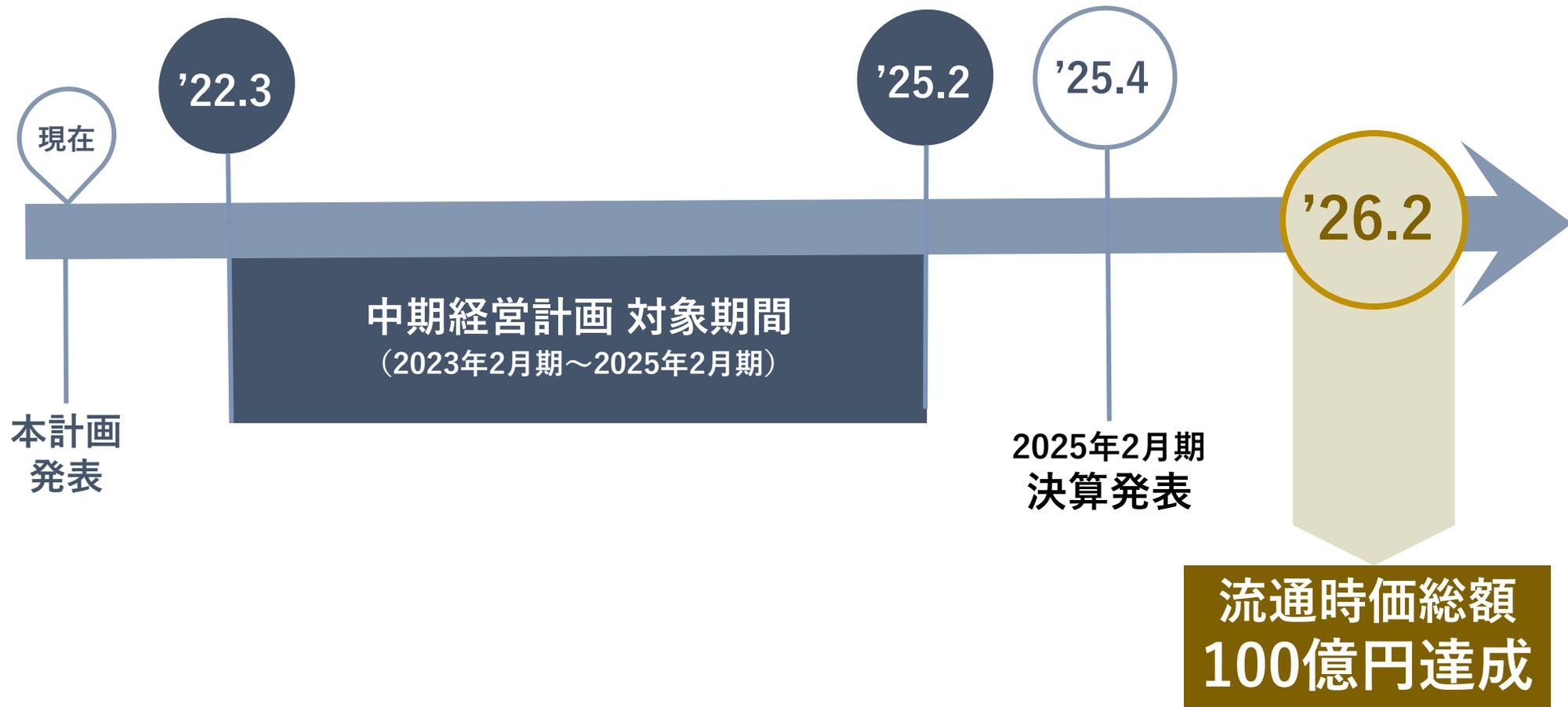


当該課題を解決するために、以下の取組を実施してまいります。

- ① 本計画書に記載する「中期経営計画」の着実な実行
- ② 配当性向引き上げによる配当利回りの改善

4. プライム市場上場維持基準の適合スケジュール

中期経営計画（2023年2月期～2025年2月期）の達成結果が公表され、
株価に反映される2026年2月期期末を流通株式時価総額の適合時期と致します。



“テクノロジー”と“クリエイティビティ”により
新しい未来を創る



DX Technologyを用いて、ビジネス、ライフ、ソサエティを
よりサステナブルに、より便利に、より楽しく、変化させていくことを
Creativityを持って実現してまいります。

6. JNSグループのDX Technology Asset

Business Consulting

企業のビジネス改革を、デジタルソリューションで実現。豊富な経験をもつPMのもと、各分野のスペシャリストによるチームが、企画、UI/UXデザイン、設計、システム開発、アプリ開発、サービス運用まで一貫したソリューションを提供。

Consumer & Contents

健康、教育、エンターテインメント、マネーなど、生活におけるニーズをデジタルサービスとして実現。コンテンツやコンシューマサービスの企画、制作、開発、マーケティングを一貫して展開。

JNS DX Technology

HW manufacturing

深圳のサプライチェーンを最大限活用した数多くの製造実績からなるノウハウを活用した、高速・多品種少量型の生産体制と、これらを支えるハードウェアの設計、開発、製造、保守、サポートを一貫して提供。

SW development

アジャイル開発、マルチクラウドインテグレーション、AI・ビッグデータ活用など、新しい技術や手法を取り入れた技術開発を追求。自社SaaSサービスの開発にも注力。

7. JNSグループのDX Technologyの系譜

◆18年に及ぶDXニーズへの対応実績／膨大な案件の積み重ねと取引先・パートナー

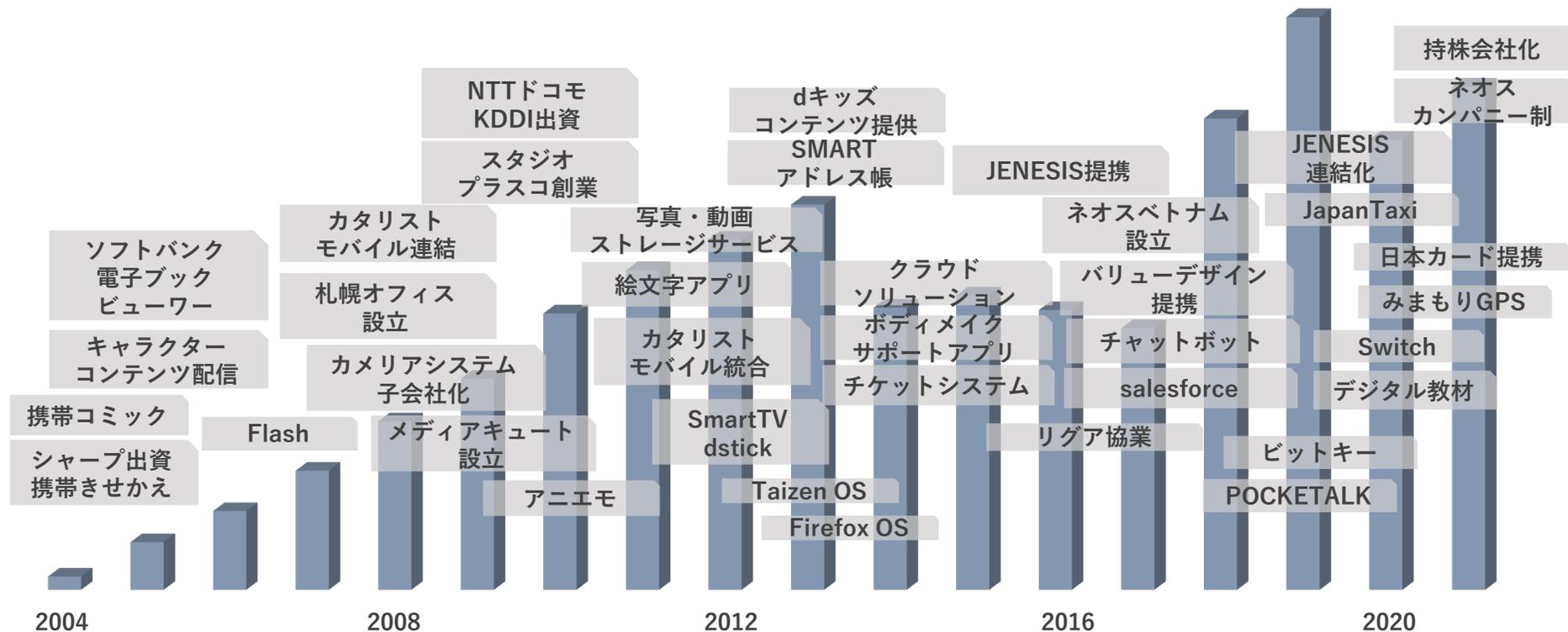
～サービス開発・運用実績数 15,000件以上、ハード開発製造実績 500製品以上、取引先 1,500社以上、パートナー数 1,500社以上～

◆戦略的な業務提携と資本提携・企業統合

～携帯通信キャリア各社との業務提携、メディアキュート、カタリスト・モバイル等技術系企業への出資・統合、JENSIS子会社化、セルシス、バリューデザイン、リグア、日本カード等パートナー企業提携 etc～

◆Software・Hardwareを網羅した技術蓄積

～スマホアプリ、WEBアプリ、組み込み系ソフト、システムインテグレーション、UI/UX開発、大規模クラウド構築・運用、ビッグデータ解析、自然言語処理AI、Unity開発、IoT/F、位置情報PF、エッジAI etc～



DX Technologyをベースに3つの事業にフォーカス

コネクテッドソリューション事業

通信サービスの中のデバイスを提供する事業として、サービスのプラットフォームやソフトウェアをトータルで提供する事業

ビジネスイノベーション事業

ソフト開発、システムインテグレーションに加え、AIなどを活用したサービスを通じ、企業のビジネスイノベーションを支援していく事業

JNS
DX Technology

ライフデザイン事業

知育・教育、健康、マネー、エンターテインメントなどの分野で、デジタルテクノロジーを活用して新しく豊かなライフデザインを提供していく事業

ビジネスモデルによるセグメントから
事業のターゲットにフォーカスしたセグメントに再定義（2022年度より適用）

DXソリューション事業

デバイスやソフトウェア開発・運用等のソリューションを受託型のビジネスモデルで提供

X-Techサービス事業

コンテンツ系サービスやコミュニケーション、フィンテックサービスを自社サービスとして展開

デバイスソリューション

サービスソリューション

コミュニケーション
サービス

フィンテック
サービス

コンテンツ系サービス

コネクテッド
ソリューション事業

JENESIS

ビジネス
イノベーション事業

Connect with Potentials
neos
ソリューションカンパニー

ライフデザイン事業

JNS
HOLDINGS

Connect with Potentials
neos
コンテンツ・サービスカンパニー

不確実性の時代におけるポートフォリオ経営

- ・各事業のバランスとシナジーの重視

クロスセル戦略の展開

- ・其々の事業の顧客、パートナーのクロスセル

各事業をクロスオーバーした事業展開の追求

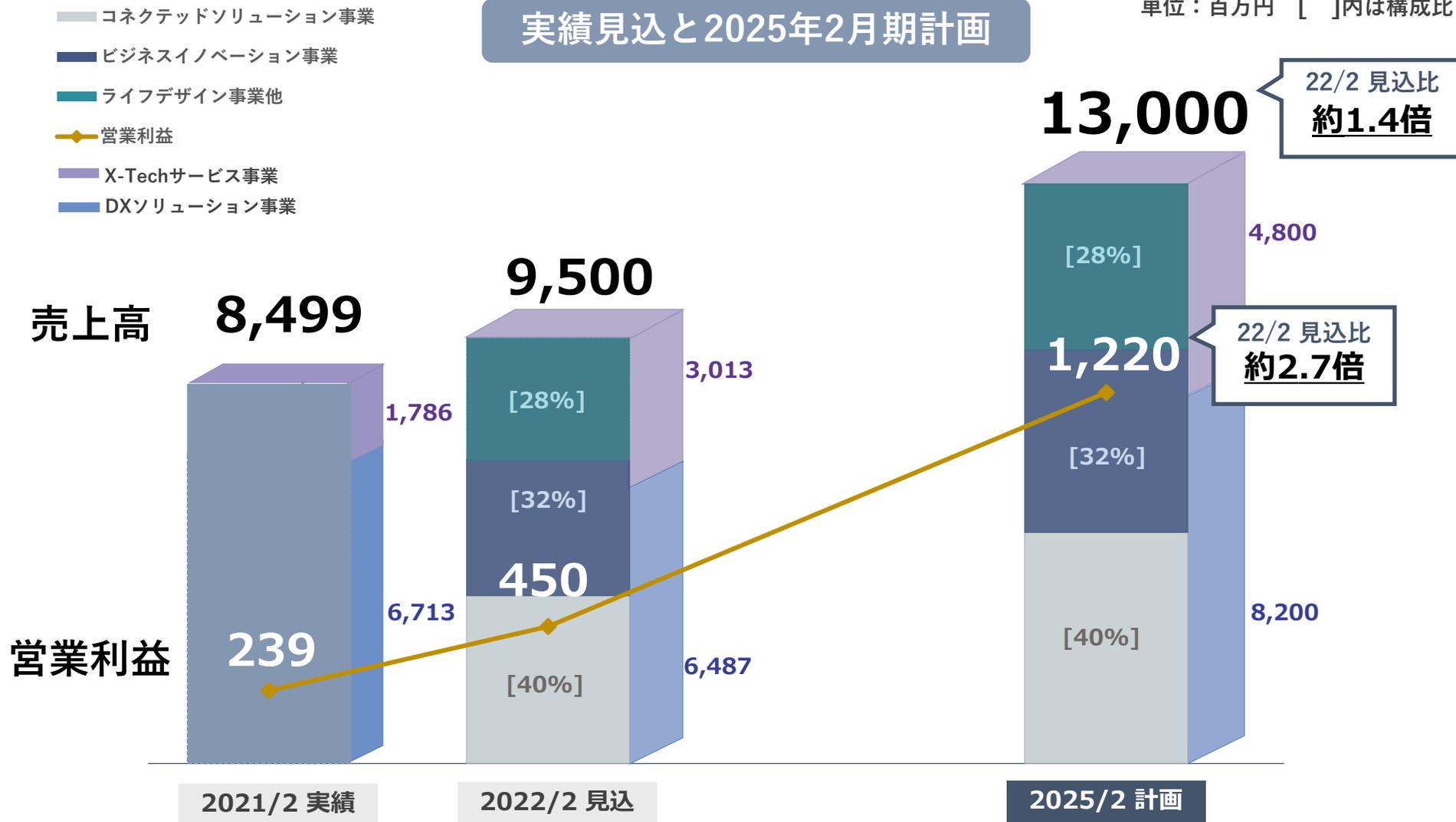
- ・デバイスを伴うサービス事業やソフトウェア、コンテンツを装備したデバイス事業

10. 中期損益計画

各事業の成長により売上高1.4倍、営業利益2.7倍へ

実績見込と2025年2月期計画

単位：百万円 []内は構成比



11. 中期損益計画と流通株式時価総額・配当性向

単位:百万円

決算期	2021年 2月期	2022年 2月期予想	2025年 2月期計画
売上高	8,499	9,500	13,000
コネクテッドソリューション事業	—	3,760	5,180
ビジネスイノベーション事業	—	3,057	4,100
ライフデザイン事業他	—	2,683	3,720
セグメント利益	493	740	1,490
全社費用・のれん償却額	254	290	270
営業利益	239	450	1,220
親会社株主に帰属する 当期純利益	315	—	850
1株当たり利益	27.0円	—	67.0円
PER	20.9倍	—	18.0倍
株価※1	564円	—	1,207円
時価総額※2	6,652	—	15,300
流通株式時価総額※3	4,377	—	10,067
1株当たり配当金	2円	10円	14円
配当利回り	0.4%	—	1.2%
連結配当性向	7.5%	—	20.9%

各事業分野の成長と
シナジーの発揮により
売上130億円、営業利益12億円超へ

2025年2月期のPERは保守的に
18倍と設定し、
同決算が発表される2026年2月期に
流通株式時価総額100億円超を達成

配当性向は20%を目標とする

※1 2020.2期、2021.2期の株価は事業年度末日以前3ヶ月間の終値平均。2025.2期は、2020.2期・2021.2期の平均PER18.2倍を基にPER18倍として算出。

※2 株価×発行済み株式総数にて算出。発行済み株式総数には今後の資本提携の可能性も考慮し、自己株式を含む。2025.2期は、発行済み株式総数に今後の新株予約権行使を考慮の上、算出。

※3 時価総額に2021年6月30日時点の流通株式比率65.8%を掛けたもの。

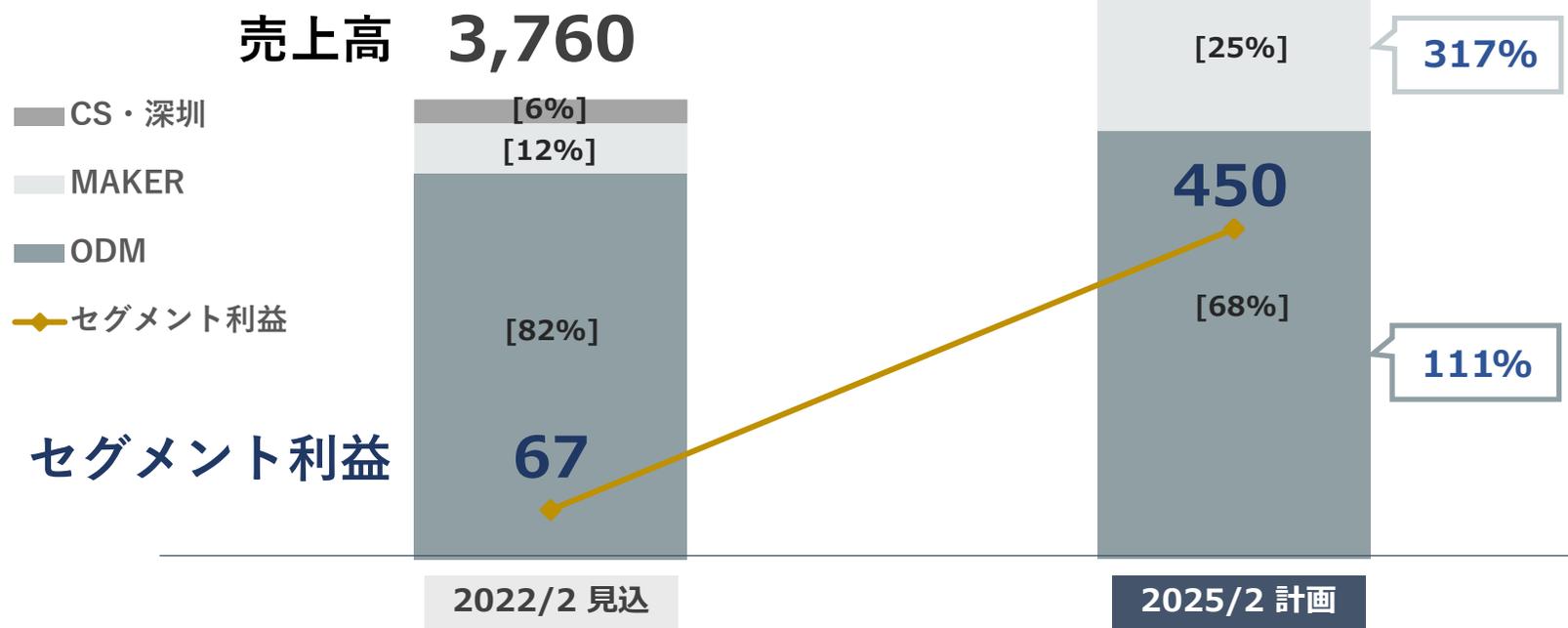
12. 中期損益計画【コネクテッドソリューション事業】

WITHコロナ、AFTERコロナを見据えたODM事業の再成長と
新たなMAKER事業拡大への取り組み

コネクテッドソリューション事業 中期損益計画

単位：百万円 []内は構成比

22/2 見込比



01 ODM事業 (相手先ブランド向け通信機器の開発・製造受託事業)

- コネクテッド分野に集中し、高付加価値案件の獲得とノウハウの蓄積を図る。
- 深圳のサプライチェーンを駆使する深圳工場と、日系企業向けの独特のきめ細かい開発生産対応により、得意先の既存IoT、DX事業に寄り添い、事業を拡大。
- 主要顧客との更なる新規IoT企画案件、スタートアップ等新規顧客の獲得を推進。

02 MAKER事業 (オリジナルプロダクトによるメーカー事業)

- 開発製造受託で培ったノウハウを基に、LPWA、GPS、エッジAI、顔認証などの技術要素を取り入れたコネクテッドデバイスを、法人およびコンシューマー市場へ積極的に投入。
- 自社製品のブランディングを推進し、コンシューマー市場を開拓。

03 カスタマーサービス・その他サービス事業

- ハードウェア用コールセンターから、アプリケーションやサービスのイン・アウトバウンド、テクニカルサポート、リペアメンテナンス、キッティングから検品代行・製造加工代行まで、幅広いサービスを展開。

04 M&Aによる新規顧客や開発製造拠点の拡大

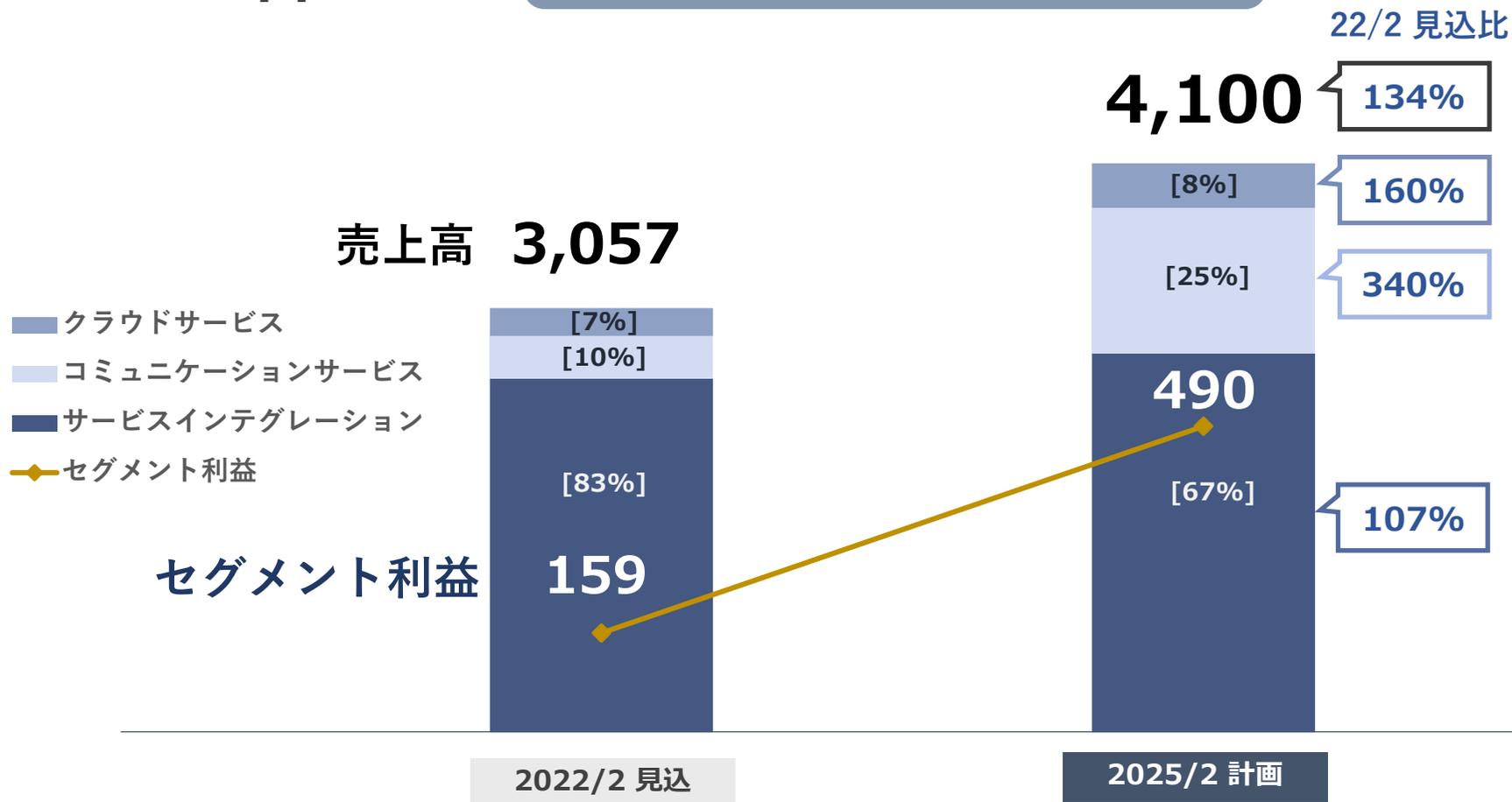
- 日本におけるコネクテッドソリューションに関連した開発・製造拠点、及び顧客データベースを保有する企業や、中国においては、華南地区における基板実装から組立まで対応できる製造企業などを対象に、積極的にM&Aを検討。

14. 中期損益計画【ビジネスイノベーション事業】

企業のビジネスイノベーションを支援するサービスインテグレーション事業の安定成長とコミュニケーションサービスを始めとした自主サービス事業拡大

ビジネスイノベーション事業 中期損益計画

単位：百万円 []内は構成比



01 サービスインテグレーション事業 (サービス企画からサービス開発・運用までを提供するエンタープライズサービス事業)

- 通信・保険・製薬・航空・チケットなど、業界知見を持つ得意分野の業種ソリューションを深耕、安定収益源へ。
- クライアントのビッグデータ活用DXソリューション、AI・IOTエッジソリューション等の先端分野に注力し、ノウハウの蓄積と高付加価値化による利益率の改善を図る。

02 クラウドサービス事業 (kintone/salesforce、パートナー協業サービス事業)

- kintone・salesforce等の有力クラウドプラットフォームの導入、カスタマイズ、アプリケーション開発事業の展開。
- (株)リグア、日本カード(株)等、事業パートナーとの共同サービスの展開の拡大。

03

コミュニケーションサービス事業 (OfficeBOT、SMARTアドレス帳等のビジネスコミュニケーション事業)

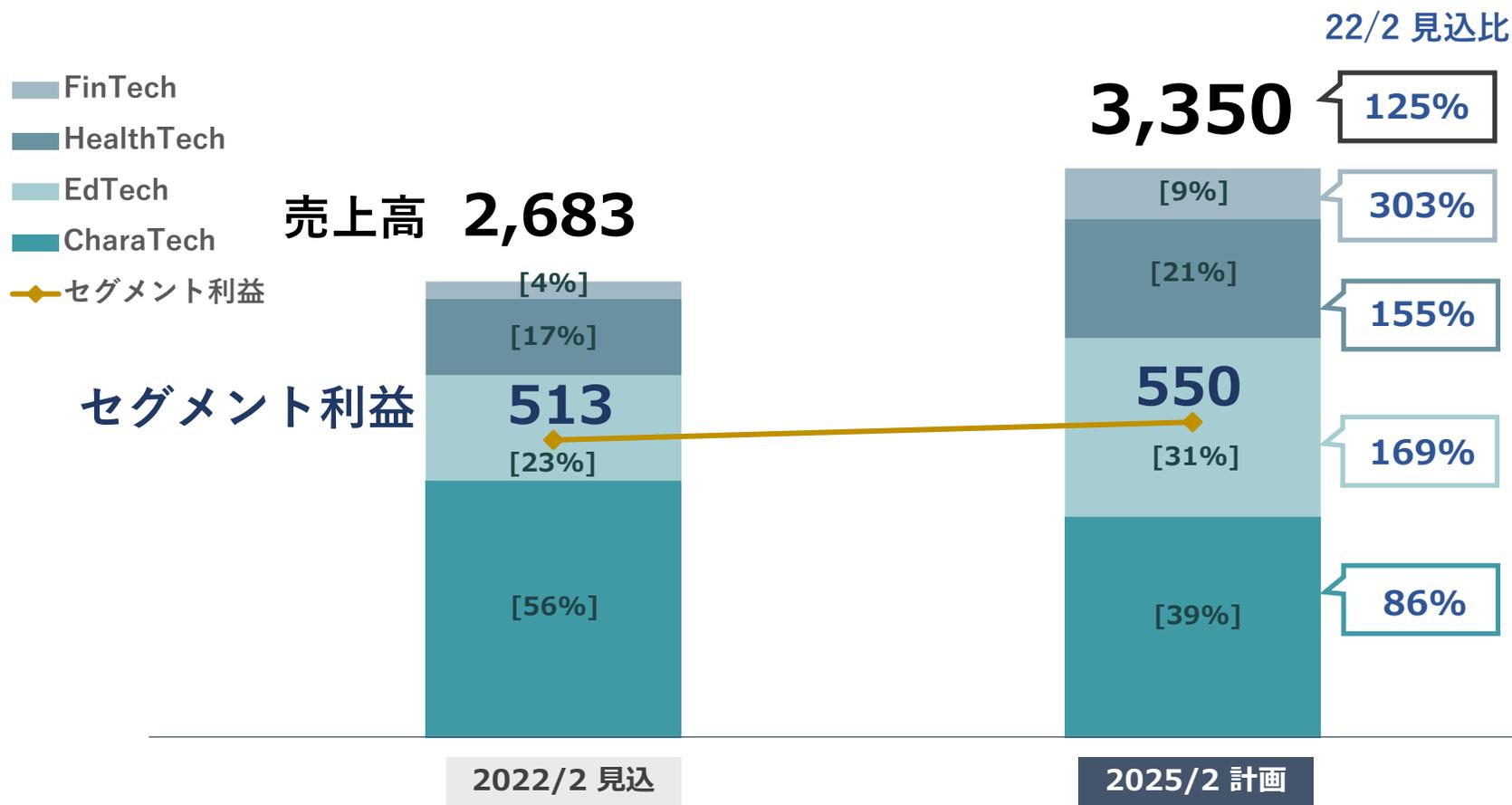
- OfficeBOTは業務効率化を目的とした社内DXニーズが急増、SMARTアドレス帳はコロナ禍によるリモートワーク普及後、コミュニケーション管理ツールとして引き合いが増加。
- OfficeBOTは、市場拡大を捉え、積極的・多角的な販売促進投資を実施し、ブランド力を強化。また、業界固有ニーズに対応した専用パッケージ化や独自機能の追加、革新的UIの導入などにより差別化を図り、シェアを拡大。
- SMARTアドレス帳は、既存顧客に対するオプション機能の開発・追加、市場拡大を捉えた販売代理店の拡充を実施。

16. 中期損益計画【ライフデザイン事業】

教育、健康、エンターテインメント、マネーの4分野でコンテンツ力、サービス企画力を活かしたライフデザインサービスを展開

ライフデザイン事業 中期損益計画

単位：百万円 []内は構成比



01 EdTech事業 (知育・教育系サービス、教育コンテンツプロデュース事業)

- アプリマーケットにおいて、有力コンテンツを活用した知育アプリを継続的に投入し、ラインナップ強化による市場シェア、収益の拡大を図る。独自の知育サービスプラットフォームも検討。
- GIGAスクール需要拡大に対応できる体制を整備し、検定教科書、副教材等のデジタルコンテンツ化サービスを拡大。

02 HealthTech事業 (健康経営向けサービス、ヘルスケアサービスプロデュース事業)

- 健康経営への取り組み企業拡大を背景に、健康増進サービス「RenoBody」ウォーキングイベントの引き合いが増加。市場拡大を捉え、積極的な販促投資、運用サービス体制の充実により、事業を拡大。
- 保険業界向けヘルスケアサービスプロデュースの更なる深耕。

03 CharaTech事業 (キャラクターコンテンツ事業)

- エンターテインメント領域では、キャラクターを生かした事業にフォーカス。任天堂SWITCHやスマホアプリ等、様々なデジタルプラットフォームを通じて、キャラクターコンテンツを継続的に開発、提供。マーケティングノウハウの充実も図り、独自路線のキャラクターコンテンツブランドを確立。

04 FinTech事業 (ハウス電子マネー決済・販促アプリ事業)

- アララ社、バリューデザイン社とのハウス電子マネー決済アプリを軸に、CRM機能、スマートレシート、モバイルオーダー等、決済プラスαの対応を強化、既存顧客へのサービス拡大と新規顧客獲得増により事業拡大を図る。

JNSグループでは、あらゆる企業活動を通じて
サステナブルな社会の実現に向けた課題解決に貢献してまいります。

事業活動を通じた取り組み

- ・コネクテッドソリューション事業、ビジネスイノベーション事業を通じて、デジタル社会の産業基盤構築に貢献する各種事業の推進・拡大
- ・ライフデザイン事業を通じて、「RenoBody」等による健康増進への取り組みや、知育アプリ、教育コンテンツプロデュース事業をはじめとするEdTechサービスの提供



環境問題への取り組み

- ・電子契約の導入、ペーパーレス会議等によるコピー用紙使用量の削減
- ・リモートワークによるオフィス面積縮小および電力使用量削減等の推進
- ・深圳工場にてIECQ QC080000有害物質プロセスマネジメントの認証を取得



ジェンダー平等・働き方改革への取り組み

- ・管理職の外国人比率20%、女性比率23%を更に高めるべく、社内環境を整備
- ・リモートワークの導入、有給取得奨励日の設定、残業時間削減を推進
- ・社会のDX化ニーズに応えるための人材高度化への取り組み推進

