



2023年 1月20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 C00 有馬 知英
 (東証スタンダード：9425)
 問合せ先 上席執行役員コーポレート統括部長 寺口 洋一
 電話番号 03-6230-9388
 U R L <https://www.n-tel.co.jp/>

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況及び 計画の更新（計画期間の変更）について

当社は、2021年12月14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を提出し、その内容について開示しております。2022年10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。

また、2022年12月27日付「中期経営計画の見直しに関するお知らせ」にて発表のとおり、株式会社ショーケース（以下、「ショーケース」といいます。）との資本業務提携契約により、DX推進等を武器に選択と集中を実施した結果、リユース関連事業に経営資源を集中するために、2022年11月25日付け「運営店舗の事業譲渡及び閉店に関するお知らせ」にて発表のとおり、キャリアアショップ運営からの撤退を実施いたします。以上のことから中期経営計画の見直しを行ない、2025年10月期を最終年度とする中期経営計画（以下、「新中期経営計画」といいます。）を新しく策定したことから、計画を更新いた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2022年10月末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、上場維持基準を充たすために各種取り組みを進めてまいります。

なお、上述のとおり、中期経営計画の見直しを実施し、2025年10月期を最終年度とする新中期経営計画を新しく策定したことを踏まえ、計画期間を2024年10月から2025年10月へ1年間延長することといたします。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の適合状況及びその推移	移行基準日時点	3,087人	21,723単位	9.05億円	63.7%
	2022年10月末時点	2,570人	16,656単位	4.89億円	29.0%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
変更前の計画期間		—	—	2024年10月	—
変更後の計画期間		—	—	2025年10月	—

※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実施状況及び評価

流通株式時価総額の上場維持基準適合を目指し、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、2021年8月27日公表の中期経営計画を達成することで、株式市場からの評価を回復・向上させ株価の上昇を図ってまいりました。

また、企業価値向上に向けて、サービス提供型事業の早期構築が必要であると考えており、そのうえで、リユースモバイル業界における優位性の確立と、事業成長スピードの加速と収益構造の大規模な変革を課題ととらえておりました。そのような状況下において、当社は、当社の経営方針に共感し、かつ、当社に無い経営資源を持ったパートナーと提携することで、従来と異なるアプローチによる各種取り組みを実行する必要があると判断し、2022年1月26日付にて、ショーケースと資本業務提携契約を締結し、同社を引受先とした第三者割当増資を実施し、同社が当社の親会社となりました。当社がショーケースの企業風土やその知見を取り入れることで、当社が目指すサービス提供型事業の仕組化の早期実現に寄与し、当社がショーケースの連結子会社となることによって、当社の経営における独立性を維持しつつ、ショーケースから人的資源を含む経営全般における助言、並びに事業基盤の仕組化に関する助言を受けることが、環境変化の早いリユースモバイル業界において持続的な事業成長スピードを向上させることを可能にし、当社の企業価値向上に資するものと考えております。

具体的な各事業に関する実施状況は下記のとおりとなります。

(1) リユース関連事業

多様な取り組みを着実に素早く実行していくため、営業人員の拡充と組織体制の変更を実施いたしました。

調達面の強化といたしましては、ビジネスユーザー向けの買取においては、既存のパートナー企業との連携強化と新たな調達先の開拓に努めてまいりました。また、グローバルでの調達を強化するため、海外取引に豊富な経験を持つ人員の確保と海外取引を受け持つ部署の設置を行いました。さらに、新たにオンライン買取サービスの展開を開始しており、消費者から直接買取できるシステムの構築によって安定的な調達量の確保を図ってまいります。

また、瞬間的または断続的な流通不足による収益機会の逸失やサービス品質の低下を防ぐため、在庫を早期に確保する体制への移行を実施し、2022年10月期末の在庫は2022年4月期末比で商戦期に向けた戦略機種を中心に約1億円増加しております。

また販売面では、オウンドメディア等のオンラインサービスでの強みを持つショーケースとのシナジーを活かし、メルカリ Shops への新規出店を筆頭に個人向けオンライン販売を強化いたしました。さらに、当社独自の認定リユース品（当社が独自に認定し1年保証を付けたリユースモバイル端末）の取扱い等の新たな価値創造に向けて取り組みを開始しております。

これらリユース関連事業の新たな展開を支える基幹システムとして、取扱量の増加に耐えうるモバイルリファビッシュセンターの業務効率化とリユース関連事業全体のDX化については、今後の課題であると認識しております。当社の持つモバイル端末に関するノウハウに、ショーケースの持つIT領域の先端技術を掛け合わせることで、先進性を備えた、より効率的かつ拡張性のあるシステムを構築してまいります。

(2) 移動体通信関連事業

5G端末の普及や、新料金プランの浸透により、買い替え需要が高まる中、新規顧客獲得に向けた営業活動を継続実施し、移動体通信事業者が求める店舗の評価向上に努めてまいりましたが、2022年11月25日付「運営店舗の事業譲渡及び閉店に関するお知らせ」で公表いたしましたとおり、高い成長率を見込むことが出来るリユース関連事業への経営資源の集中を行うため、事業譲渡及び閉店を決議しております。

(3) 新規事業

2022年5月に、ショーケースとの共同プロジェクトとして、光回線・格安SIM・Wi-Fi・ホームルーターの総合メディア「ひかりチョイス」をリリースし、同年9月の新

型スマートフォン発売時には、集客効果が寄与し、売上に貢献いたしました。また、2022年11月にはスマートフォンのレンタルサービスに関して、レンタルサイトのリニューアル及び新料金プランの実装を行いました。さらに、端末とSaaSを組み合わせた新しいサブスクリプションモデルの構築に向けて取り組みを開始しております。

(4) 人材教育・育成、ガバナンス強化

人材教育・育成に関して、日々のコミュニケーション頻度を高め、社内外の研修や勉強会も活用して、人材教育に努めております。特にリユース関連事業においては、顧客ニーズを的確に捉えられる、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に取り組んでおります。また、ガバナンス強化に関しては、ガバナンス委員会、指名報酬委員会を適宜開催し、ガバナンス体制の強化を推進しております。

(5) 広報・IR活動の強化

ステークホルダーに対して積極的な情報発信を目指すことを目的に、2022年10月にコーポレートサイトのリニューアルを実施し、決算発表においては従来の機関投資家からのみ参加型から、個人投資家等も含めたすべてのステークホルダーが視聴できるようにオンデマンド配信に切り替え、広く企業情報の発信に努めております。さらに、PR活動においては、事業部門間の積極的なコミュニケーションとプロジェクト管理の強化によって新サービス等を中心に市場への情報発信の機会を増加させており、2022年は2021年比で2倍の情報発信を実施いたしました。あわせて、プレスリリースの配信サービスも積極的に活用し、当社の魅力をより広範囲に向けて発信しております。

(6) SDGsへの取り組み

当社のリユース関連事業は、事業内容そのものが直接的にSDGsの推進へとつながるものとなっております。当社は、上述のとおりショップ運営事業から撤退することでリユース関連事業へ経営資源の集中を行い、より一層同事業の発展へ向けて注力していくことを決定しており、今後一層SDGsの実現へ向けて貢献していくことが可能であると考えております。

当社のリユース関連事業とSDGsのつながりについては以下のとおりです。

① SDGs 目標 12「つくる責任 つかう責任」

当社のリユース関連事業が拡大することで、捨てられることなくリユースモバイルとして再活用される使用済み端末が増加し、廃棄物の削減につながり、循環型社会の実現へと近づいていきます。

② SDGs 目標 13「気候変動に具体的な対策を」

モバイル端末をリユースすることは製造時と廃棄時に発生するCO₂を削減することにもつながるため、カーボンニュートラルへ貢献し、温室効果ガスの削減により気候変動への対策となります。

③ SDGs 目標 14「海の豊かさを守ろう」・SDGs 目標 15「陸の豊かさを守ろう」

モバイル端末のような電気電子機器の廃棄物が不適切な方法で廃棄処理をされると、環境汚染や人の健康への悪影響を引き起こす懸念があります。当社はリユース関連事業を拡大させるとともに、コンプライアンスを遵守した適切なリサイクル処理を行うことで、この様な被害をもたらさない取り組みを実施しております。

また、SDGs 目標 3「すべての人に健康と福祉を」に寄与するため、当社の正社員全員がAED機器操作スキルを含む「普通救急救命資格」を取得しております。

(7) その他の取り組み

経営効率向上のため、2022年8月には当社の東京本社をショーケースのオフィス内へ移転させ、より一層事業シナジーが創出されやすい環境づくり及び本社運営費用の削減を実現いたしました。

また、2022年10月期より、当社株式への投資の魅力をより一層高めることを目的として株主優待制度の拡充を実施し、株主優待割引券1枚あたりの割引額を1,500円から3,000円へ増額いたしました。

3. 上場維持基準の適合に向けた今後の課題と取り組み内容

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」が基準を充たしていない現状は、主要な要素である「株価」が低迷しているためであると考えており、業績の拡大及び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。

当社といたしましては、かかる課題に対処するため、当初の計画においては、2021年8月27日に公表いたしました2024年4月期を最終年度とする中期経営計画「Next Beyond 22-24」を達成することで、株式市場からの評価を回復・向上させ、株価の上昇によって流通株式時価総額に関して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した。

一方で、ショーケースとの資本業務提携による新経営体制の発足及びキャリアショップ運営事業からの撤退を踏まえ、2025年10月を最終年度とする新中期経営計画を策定いたしましたので、今後の取り組みにつきましては、新中期経営計画の達成により株式市場からの評価を回復・向上させ、株価の上昇を図ってまいりたい方針でございます。

また、新中期経営計画の推進と達成へ向けたインセンティブとして、より一層意欲及び士気を向上させ、当社の結束力をさらに高めることを目的として、2022年12月に募集新株予約権（有償ストック・オプション）を発行いたしました。当該新株予約権は、当社普通株式の終値の1ヶ月間（当日を含む21取引日）の平均値が一度でも行使価額の50%を下回った場合に、残存するすべての本新株予約権の行使を義務付けるものであり、付与対象者である当社取締役及び従業員が株価変動リスクを既存株主の皆様と共有するスキームとなっております。

なお、新中期経営計画の取り組みが売上・利益に対して効果を発揮し、営業損益の黒字化を達成する時期が2024年10月期であり、市場での評価に反映され、株価の上昇に一定程度の期間を要すると考えておりますので、新中期経営計画の最終年度に合わせて計画期間を2024年10月から2025年10月へと1年間延長することといたします。

新中期経営計画における具体的な取り組み内容としましては、下記のとおりでございます。

ハードに強みを持つ当社と、ソフトに強みを持つショーケースの両社の強みを活かしながら、ハードとソフトを組み合わせた新しい「リユースモバイル事業プラットフォーム」を創り上げ、新たな企業価値の創出へ取り組んでまいります。

（1）販売面の強化

販売面においては、「販売チャネルの複線化」と「取扱商材の領域拡大」の2つのアプローチを同時並行で実施することにより、相乗効果を生み出し着実かつ早急な売上の拡大を図ります。

販売チャネルの複線化につきましては、4つの顧客業種別にチャネルを担当する営業部門を設置しております。チャネルごとの重点的な取り組みについては以下のとおりです。

① MVNO

保証付きの認定リユース品や買取連携等の新しい取り組みをフックとして、既存顧客との連携強化及び新規顧客の開拓を進めてまいります。

② 同業者・グローバル

国内外問わず、販売・調達の両面で新規ルートの開拓へ積極的に取り組んでまいります。特に海外取引につきましては、2025年10月期において全社売上高における割合を14%まで上げることを目標と設定しております。

③ パートナー企業

全国的な法人ネットワークを活かし、販売・サブスクリプション・調達といった多方面の連携を全国規模で展開してまいります。

④ オンライン

ショーケースの持つ強みを十二分に発揮できる領域であることから、これをしっかりと活用し売上の最大化を目指してまいります。

これらの取り組みに以下のような取扱商材領域の拡大を有機的に展開させることで、売上を一気に拡大させてまいります。

① 認定リユース品

当社の商品に 1 年の保証を付けて販売するものです。また、販売事業者様のプライベートブランドとして展開することも可能となっております。

② PC 等

当社の持つ「高品質なリユース品」という企業イメージを活かして、モバイル端末のみならず、PC 等の取扱いも開始してまいります。2025 年 10 月期の目標といたしましては、全社売上高における 13%の売上を見込んでおります。

③ サブスクリプションモデル

当社の持つ端末調達力に SaaS 技術を組み合わせることで、法人顧客の細かいニーズに合わせたサービスの提供が可能となる、新しいサブスクリプションモデルの構築を目指しております。

(2) ストック収益の増大

当社は、リユースモバイル市場の拡大とともに、売り切り型のフロー収益を中心として、売上・収益を伸ばしてまいりましたが、ここにサブスクリプションや、販売する端末に付帯する保証のようなストック収益を積み上げていくことにより、より盤石な収益基盤の構築を目指します。

(3) 調達面の強化

調達量の確保に向けては、これまで通り既存パートナーとの連携強化を進めていくほか、海外を含めた新規調達先の開拓にも取り組んでまいります。

一方で商品戦略につきましては、当社の強みである長年の携帯ショップ運営経験を活かした適切な商品戦略を実施しつつ、販売動向や市場環境を的確に捉え、機会損失を防ぐために長期的な商品確保を実施してまいります。

そして、個人のお客様から商品を調達するオンライン買取サービスを開始いたします。本サービスは、スマートフォンを販売する企業と連携することで、当該企業のサービスとして、端末の下取を実施することが可能となります。システムの連携については、ショーケースの技術力を活用し、買取ノウハウやオペレーションは当社が実施することで、ワンストップソリューションの実現を可能といたしました。このような買取連携を行うパートナー企業様を増やしてまいりたいと考えております。

(4) 効率化・DX 化

事業の拡大を支える基盤の整備として、効率化・DX 化も大きな課題であると認識しております。業務全体に関わる部分としましては、ショーケースの知見も活かしながら、在庫管理・工程管理・出荷管理・収益管理の DX 化を進め、業務効率及び収益管理精度の向上を図ってまいります。

また、当社の物流と商品化を担うモバイルリファビッシュセンターにおいては、物量の拡大に対応するための取り組みと、IT 技術を活かした効率化を進めてまいります。

(5) ESG 戦略

当社が従前より取り組んでまいりました SDGs への取り組みを拡大・発展させ、ESG 戦略として下記のとおり取り組みを進めてまいります。

① 環境

リユース関連事業そのものが、SDGs 目標 12「つくる責任 つかう責任」、SDGs 目標 13「気候変動に具体的な対策を」、SDGs 目標 14「海の豊かさを守ろう」、SDGs 目標 15「陸の豊かさを守ろう」といった SDGs 目標の実現に寄与するものとなっております。リユースモバイルの普及促進により、カーボンニュートラルや循環型社会の実現に貢献してまいりたいと考えております。

② 社会

当社は、当社のミッションである「ヒトと社会の役に立つサービス価値創造企業」の実現のため、リユースモバイル市場全体の健全な発展と消費者保護を目的とする一般社団法人「リユースモバイル・ジャパン」に理事企業として参画しております。ガイドラインの策定や、事業者認証制度の運営を通じて、安

心・安全なリユースモバイルの普及と、多様で低廉な通信サービスが幅広く提供される社会の形成に寄与してまいります。

③ ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの強化については、経営の健全性・透明性・効率性を確保するための取り組みを、外部の意見も踏まえながら引き続き実施してまいります。広報・IRについては、引き続き投資家を含むステークホルダーに向けて積極的な情報発信を行うことで、市場での評価向上を図ってまいります。

(6) 人材戦略

当社の求める人材像に合致する人材の採用・育成・定着に向け、人材への投資を継続し、従業員満足度の向上を目指してまいります。当社の求める人材像とは、社員一人ひとりが自発的に学び、考え、確実に業務を遂行するのみならず、新たな価値を生み出す改善や創意工夫を自律的・継続的に行う人材であり、こういった人材を継続的に輩出していくため、採用体制の強化、育成環境の整備、魅力的な職場環境の構築に取り組んでまいります。

また、企業価値向上による株価の上昇と並行して、流通株式比率の改善も必要であることを認識しております。流通株式比率改善に向けて、当社株式を保有している大株主様と継続的な対話を進めるとともに、業績・株価の向上によって株式の売出しをしやすい環境を整えながら、改善に向けた対応を実施してまいります。

以 上