

2023年2月17日

各位

会社名 MITホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 増田典久
(コード：4016、東証スタンダード)
問合せ先 常務取締役経営推進センター長 三方英治
(TEL. 043-239-7252)

上場維持基準の適合に向けた計画

当社は、2022年11月末時点において、スタンダード市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画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及び計画期間

当社の2022年11月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は、下表のとおり、2025年11月末までに上場維持基準に適合するために、次のとおり各種取り組みを進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)	1,413人	8,639単位	636,579,113円	40.9%
上場維持基準	400人	2,000単位	1,000,000,000円	25%
計画期間	—	—	2025年11月末	—

※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、流通株式時価総額は、事業年度の末日の流通株式数に、事業年度の末日以前3か月間の日々の終値の平均値を乗じて算出しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

詳細は、別紙「スタンダード市場上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

当社は、2023年2月15日に公表した「中期経営計画(2023年11月期～2025年11月期)」に基づく基本戦略及び成長戦略を確実に推進することで、スタンダード市場上場維持基準の適合を目指します。

以上

スタンダード市場上場維持基準の適合に向けた計画書



2023年2月17日
MITホールディングス株式会社
証券コード 4016

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間
2. 上場維持基準の適合に向けた基本方針、課題及び取組内容
3. 中期経営計画における流通株式時価総額の検証

別紙. 中期経営計画(2023年11月期～2025年11月期)

• 上場維持基準の適合状況

当社は基準日(2022年11月30日)におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況について、「流通株式時価総額」が基準を充たしておりません。

基準	スタンダード市場 上場維持基準	当社の状況 ※ (2022年11月30日時点)	判定
株主数	400人	1,413人	○
流通株式数	2,000単位	8,639単位	○
流通株式時価総額	1,000,000,000円	636,579,113円	×
流通株式比率	25%	40.9%	○

※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、流通株式時価総額は、事業年度の末日の流通株式数に、事業年度の末日以前3か月間の日々の終値の平均値を乗じて算出しております。

• 計画期間

2023年2月15日に公表した中期経営計画(2023年11月期～2025年11月期)の最終年度となる2025年11月期末までとし、本計画書に記載する各種取り組みを進めてまいります。

▶ 基本方針

当社は、上場維持基準を充足していない「流通株式時価総額」の構成要素である『時価総額』の向上を中心に取り組み、スタンダード市場の上場維持基準適合を目指します。

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

▶ 課題及び取組内容

• 時価総額

- ✓ 「中期経営計画(2023年11月期～2025年11月期)」に基づく基本戦略及び成長戦略の推進に
取り組み、業績の向上を図ります。
- ✓ 決算説明会の定期開催に加え、投資家向け会社説明会の頻度を高め、投資家の皆様に当社のビジネスを
理解していただく機会を増やし、IRの強化と情報開示の充実に努めてまいります。
- ✓ 新たに連結配当性向30.0%以上を基本方針とし、継続的かつ安定的な配当を実施します。

• 流通株式比率

- ✓ 当社の2022年11月末時点の流通株式比率は40.9%であり、スタンダード市場の上場維持基準を充足
しておりますが、株主の皆様がより当社株式を売買できる流動性を確保するための取り組みを検討して
まいります。

- 中期経営計画が達成された場合の流通株式時価総額について

当社は、2023年2月15日に公表した「中期経営計画(2023年11月期～2025年11月期)」において、2025年11月期に売上高60億円、営業利益3億円を計画しており、中期経営計画が達成された場合のEPS(1株当たり当期純利益)を約80円(※1)と予想しております。

当該予想EPSにおいて、当社2022年11月末時点におけるPER(株価収益率)を基に算定した場合と、当社が属する情報通信業の平均PER(スタンダード市場)を基に算定した場合、いずれにおいても流通株式時価総額の基準を充足する水準となります。

	予想PER	流通株式時価総額 (※2)	判定
当社2022年11月末時点のPERの場合	29.9倍	20.7億円	○
スタンダード市場の情報通信業の平均PERの場合(※3)	18.8倍	13.0億円	○

※1. $EPS = 2025年11月期の予想当期純利益(1.7億円) \div 上場株式数(2,109,400株、2023年1月末時点で試算)$

※2. $流通株式時価総額 = EPS \times 流通株式数(863,900株、2022年11月末時点で試算) \times 予想PER(倍)$

※3. 日本取引所グループ その他の統計資料「規模別・業種別 PER・PBR(2023年1月)」から引用

中期経営計画

<2023年11月期 ~ 2025年11月期>



2023年2月15日
MITホールディングス株式会社
証券コード 4016

Pro's TeQ
Profit Sales Technology Quality

Profit 収益力
Sales 営業力
Technology 技術力
Quality 品質力

Pro's TeQ のスローガンを基に高品質なサービスを武器に、
20年先まで戦える一流の知的アスリート集団を目指し更に発展してまいります。

高度な技術者と高品質な製品サービスを育成し、
高度な技術力で社会に貢献するTECH企業を目指す。

第一部 基本戦略

1. 2030年に向けた達成目標
2. 中期経営計画の基本戦略
3. 中期経営計画の重点施策
4. 中期経営計画の財務指標
5. 配当政策の基本方針

第二部 主要サービスの成長戦略

1. システムインテグレーションサービスの成長戦略
2. DXソリューションサービスの成長戦略

第一部 基本戦略

1. 2030年に向けた達成目標

MITグループは、IT技術を通じて多様性社会を元気にするウェルネスな仕組みを提供する『ITプラットフォームビルダー&プロバイダー』として、TECH企業へと変革します。

ITプラットフォームビルダー

公共サービス、金融、通信、エネルギー、物流システムなどの社会インフラを支えるシステムの構築、運用を担うシステムインテグレーションサービス



ITプラットフォームプロバイダー

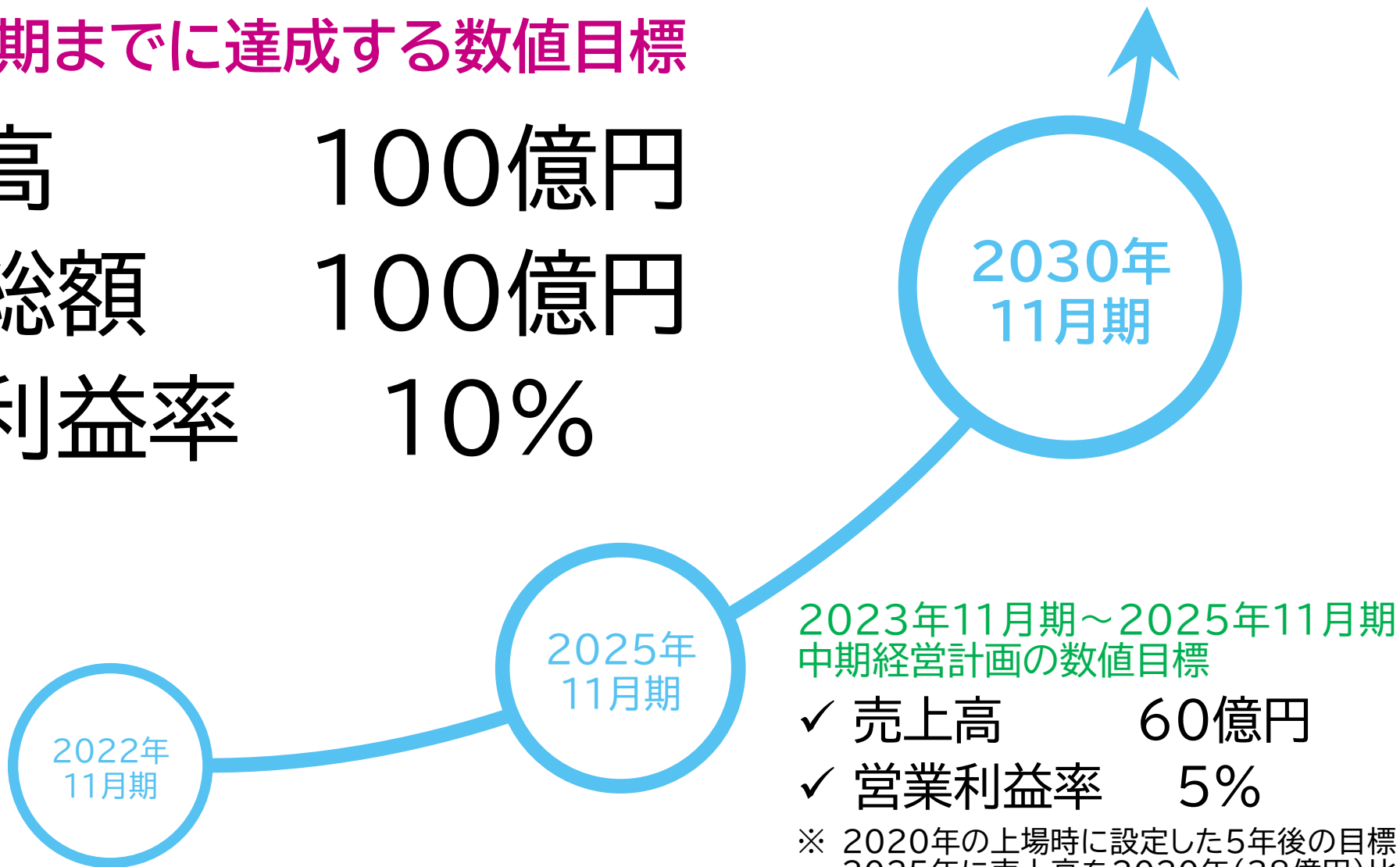
社会の課題を解決する場となるシステムを開発しデジタル化を通じて企業と人との繋がりを提供する独自のDXソリューションサービス



2030年11月期までに達成する数値目標

- ✓ 売上高 100億円
- ✓ 時価総額 100億円
- ✓ 営業利益率 10%

(2022年11月期)
売上高 43億円
時価総額 14億円
営業利益率 2.8%



※ 2020年の上場時に設定した5年後の目標
2025年に売上高を2020年(38億円)比
で、50%増とする目標を達成する計画。

システムインテグレーションサービスを安定的な経営基盤として、人材育成と研究開発投資により、DXソリューションサービスの戦略的な拡大成長を実現し、ITプラットフォームビルダー＆プロバイダーとしての成長を目指します。

システムインテグレーションサービス 安定的成長事業、経営基盤

DXソリューションサービス 戦略的な拡大成長、高収益事業

社会インフラ系 大規模システム開発

主要分野 公共(中央省庁、自治体)
通信(携帯キャリア)
金融(銀行、クレジット、保険)
エネルギー(電力、ガス)
運輸・物流、他

【基本戦略】

- ✓ システムインテグレーションのエンジニア育成投資と顧客満足度の向上により、安定的な売上成長を実現。
- ✓ DXソリューションへの研究開発投資によるサービスの拡充と売上成長を実現し、高収益構造へシフト。
- ✓ 人材への投資による高度技術者の育成と獲得。
- ✓ 自社製品ソリューションによるITプラットフォームの提供。

【自社製品を展開するソリューション】

デジタル
マーケティング
ソリューション
『Wisebook』

図面DX
ソリューション
『DynaCAD』

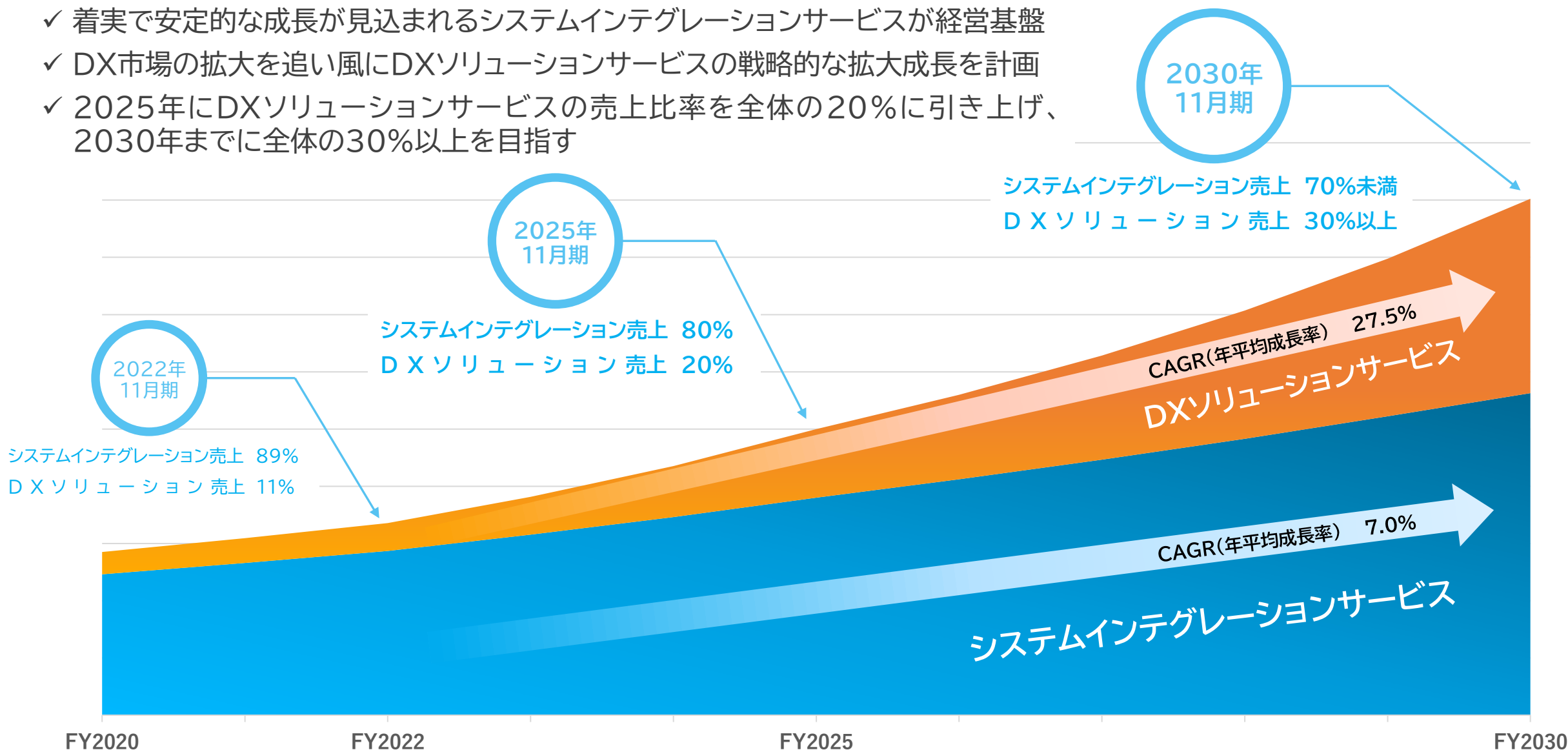
【中小規模事業者向けソリューション】

システム
ソリューション

クラウド
ソリューション

2. 中期経営計画の基本戦略（売上計画）

- ✓ 着実に安定的な成長が見込まれるシステムインテグレーションサービスが経営基盤
- ✓ DX市場の拡大を追い風にDXソリューションサービスの戦略的な拡大成長を計画
- ✓ 2025年にDXソリューションサービスの売上比率を全体の20%に引き上げ、2030年までに全体の30%以上を目指す



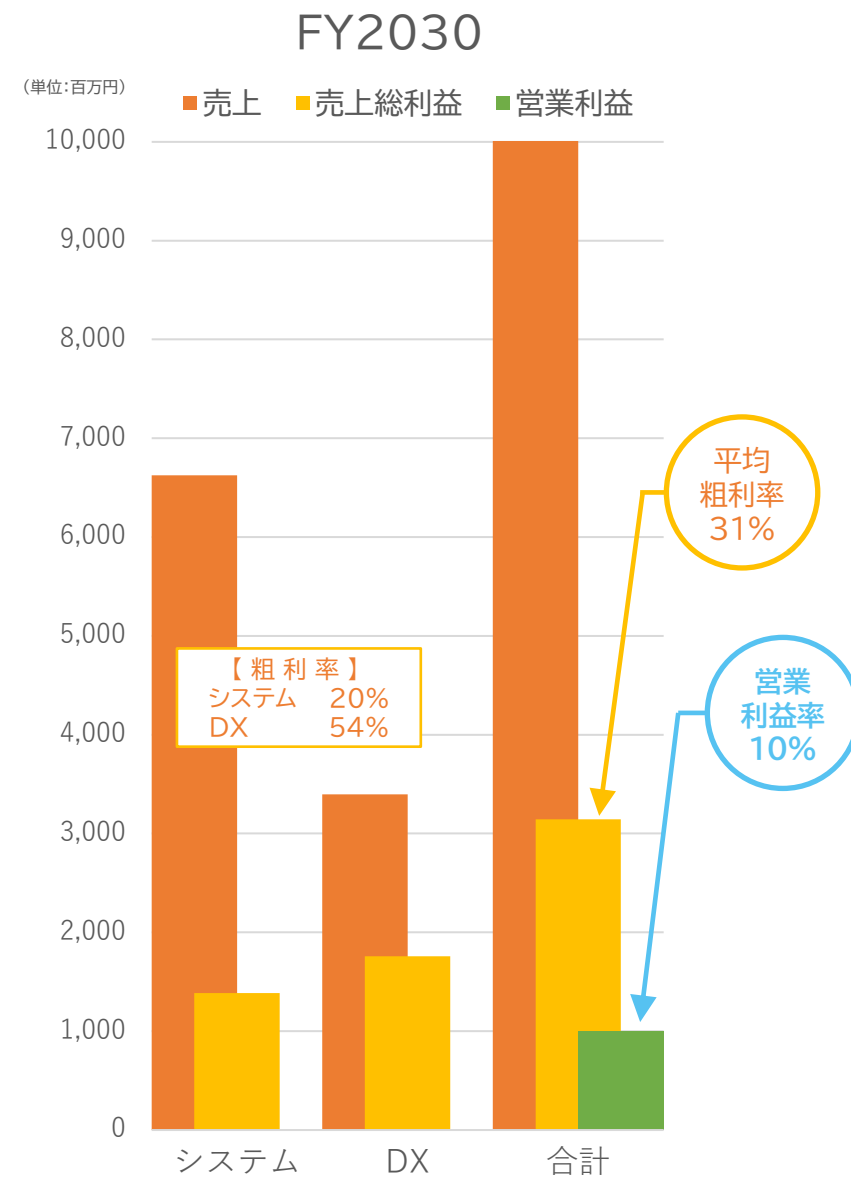
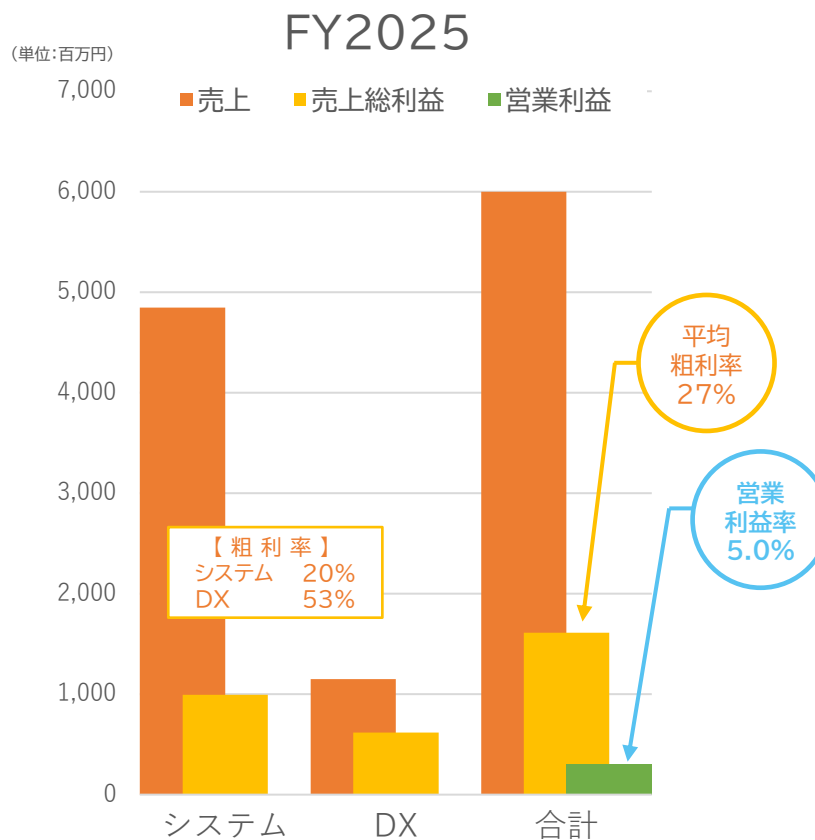
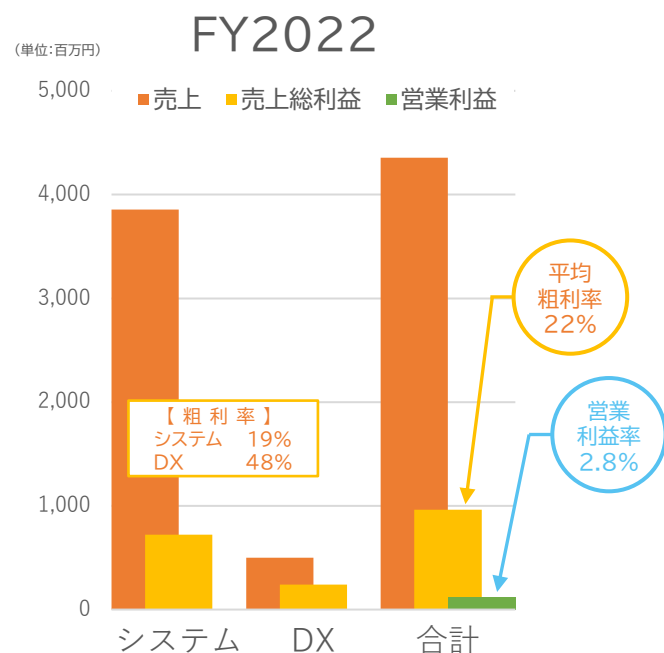
2. 中期経営計画の基本戦略（利益計画）

✓ DXソリューションサービスの売上拡大で利益率アップ

特に自社製品ソリューション「Wisebook」「DynaCAD」などの高利益率製品の売上高拡大により、全体利益率を押し上げ、

2025年に営業利益率 5%、

2030年に営業利益率10%を計画。

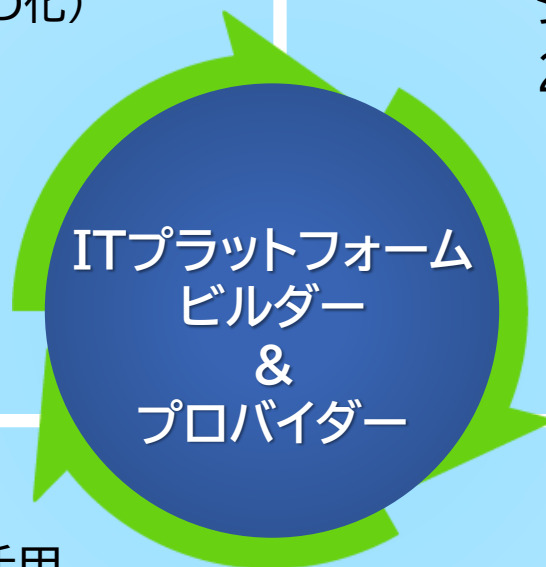


自社製品ソリューション

- ① **Wisebookシリーズ**
2023年EdTech本格参入(2025年3D化)
2025年累計導入数 **3,000社**
(2022年比で約2500社の拡大計画)
- ② **DynaCADシリーズ(3D-CAD拡大)**
2025年累計導入数 **300自治体**
(2022年比で約100自治体の拡大計画)

人材の確保と育成

- ① **人員計画**
システムインテグレーションサービスの従業員
2025年度 **500名**
(2022年比で187名の増員計画)
- ② **キャリア採用**
- ③ **高度技術者の育成**



① M&A

- ✓ 事業拡大の効率的な手法として積極的に活用
- ✓ 直近のM&A実績

年度	会社名	売上高(直前期)
2021年	株式会社オレンジコンピュータ	33百万円
2022年	株式会社エーピーエス	327百万円
2023年	有限会社ネット企画	228百万円

② アライアンス

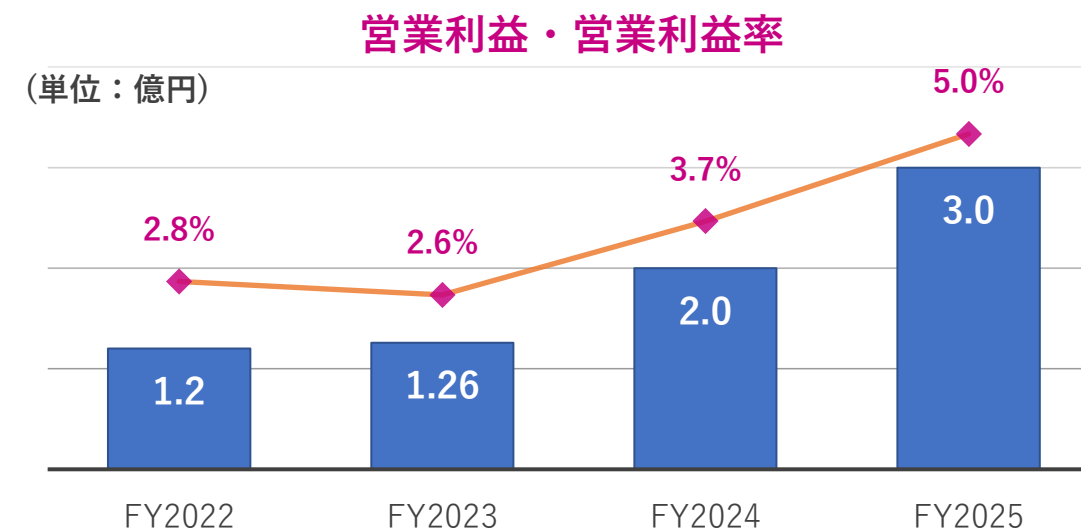
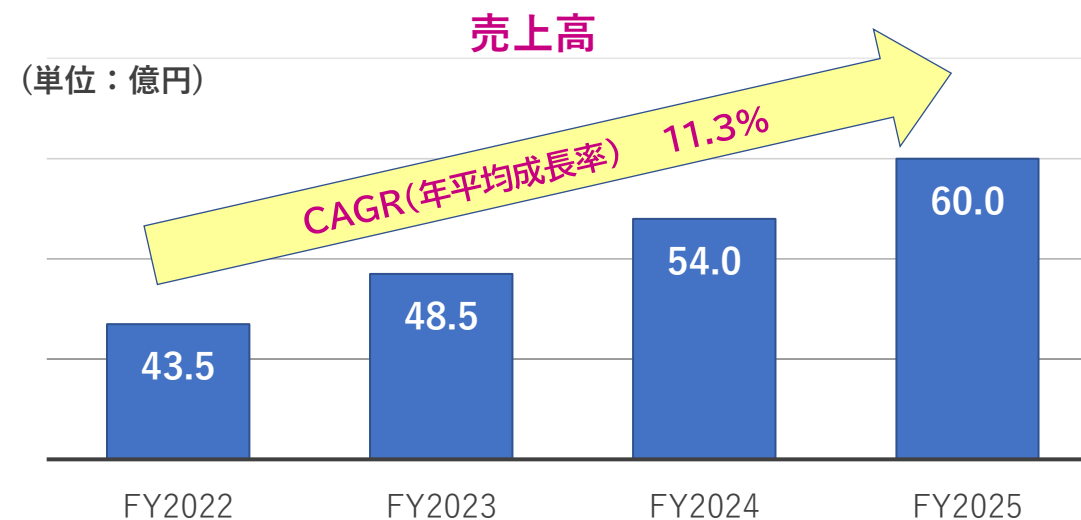
- ✓ 提携によりITプラットフォームの提供強化
- ✓ 直近のアライアンス実績

会社名	アライアンス内容
株式会社NTTドコモ	WisebookONEのOEM契約
キンコーズ・ジャパン株式会社	WisebookONEのOEM契約

M&A アライアンス戦略

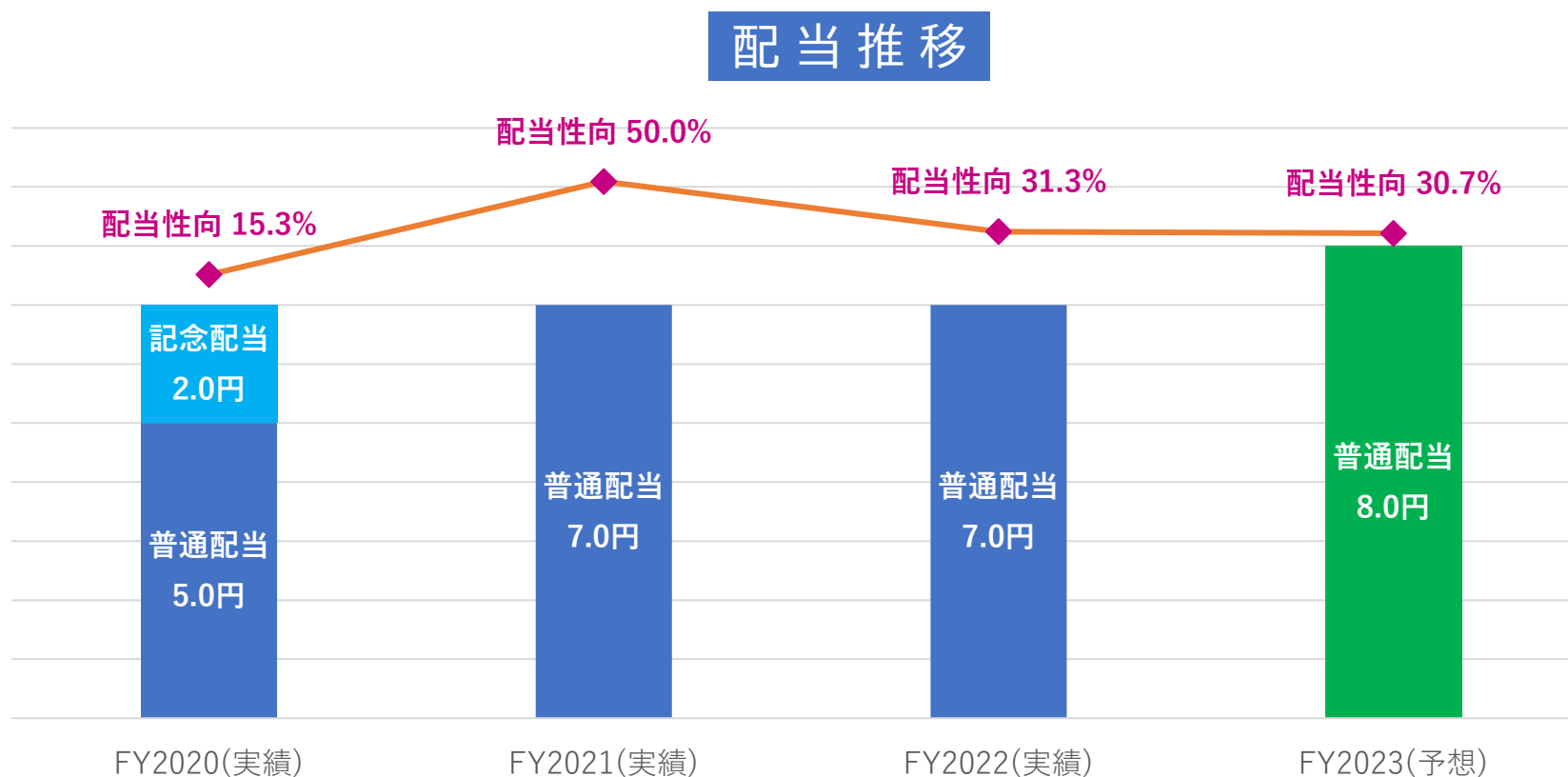
2025年11月期の財務指標

	FY2022 (実績)	FY2025 (計画)
売上高	43億円	60億円
売上高内訳 ()内は比率		
システムインテグレーションサービス	38億円 (89%)	48億円 (80%)
DXソリューションサービス	5億円 (11%)	12億円 (20%)
営業利益	1.2億円	3億円
営業利益率	2.8%	5.0%
ROE	8.3%	15%以上



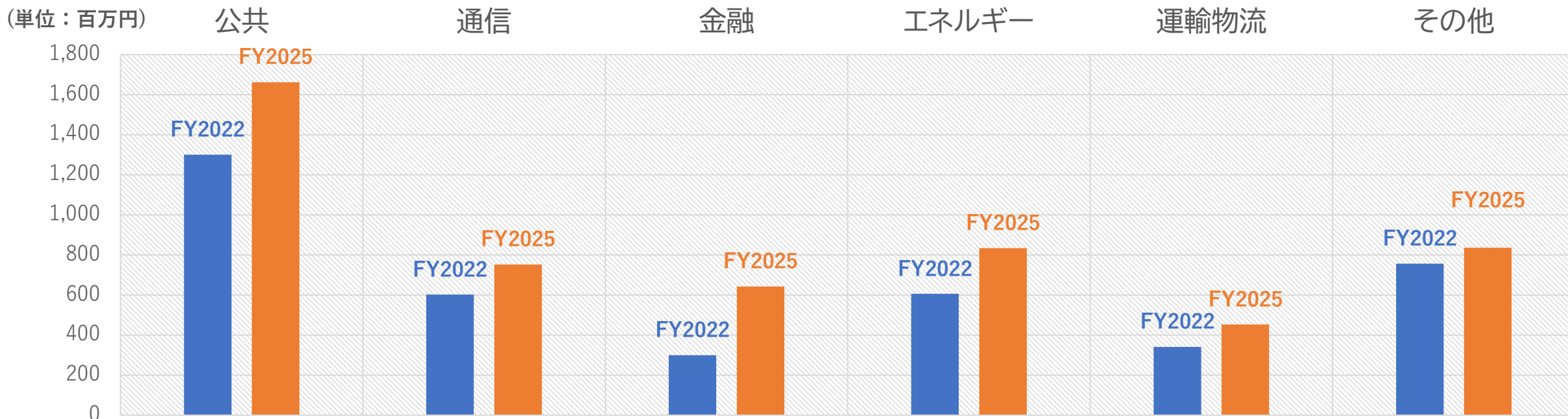
5. 配当政策の基本方針

- 当社の利益配分につきましては、業績の推移を見据え、将来の事業の発展と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績や配当性向等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を維持することを基本方針としております。
- 新たに、**連結配当性向30%以上**を配当政策の基本方針といたします。



第二部 主要サービスの成長戦略

当社システムインテグレーションサービスの売上分布(ユーザー業種別売上計画)

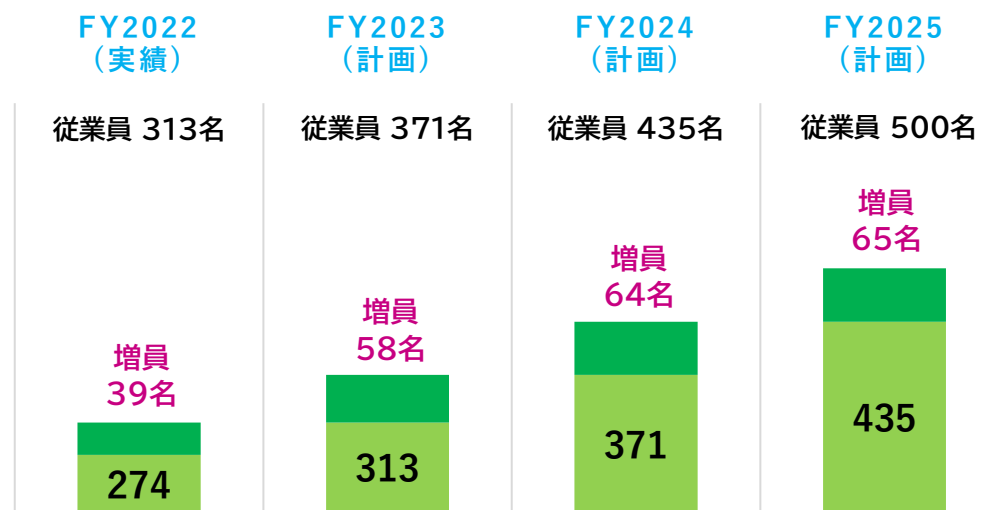


CAGR (年平均成長率)	8.5%	7.7%	29.0%	11.3%	9.9%	3.4%
概要	<p>中央省庁、自治体向け等の基幹システム開発、インフラ構築、運用保守を実施。</p> <p>既存顧客からの安定的な受注に加え、GIGAスクール運営事業などの新たな事業基盤の確立を計画。</p>	<p>主に通信キャリア向けの基幹システム開発、アプリ開発、インフラ構築を実施。</p> <p>通信規格5Gの新サービス、6Gの導入が加速することから受注拡大を計画。</p>	<p>主にクレジット、銀行、生損保向けの基幹システム開発、運用保守を実施。</p> <p>既存顧客に加え、前期に新規顧客を獲得したことから案件が増加していることから受注拡大を計画。</p>	<p>主に電力会社向けの基幹システム開発、ネットワーク監視システム開発を実施。</p> <p>2023年度から導入される託送料金制度見直しに伴う発電側課金システム案件による受注拡大を計画。</p>	<p>鉄道、航空、物流企業向けの基幹システム開発、物流システム開発を実施。</p> <p>新型コロナウイルスの影響で停滞していた案件が再稼働する見込みから受注拡大を計画。</p>	<p>左記業種以外の分類。製造業向け、組込制御や基幹システム開発を実施。</p> <p>大幅な受注拡大は見込んでいないが、安定した受注による売上を計画。</p>

人材の確保と育成

- 持続的な成長のために、優秀な人材の確保と育成は今後の重要な課題のひとつと認識
- 2023年11月期から、採用募集及び従業員教育に関する予算を大幅拡大

① システムインテグレーションサービスの増員計画



- ✓ 新卒採用を主軸とし、大学卒、専門卒、高校卒と横断的に実施。
- ✓ 海外人材の採用を積極的に実施。

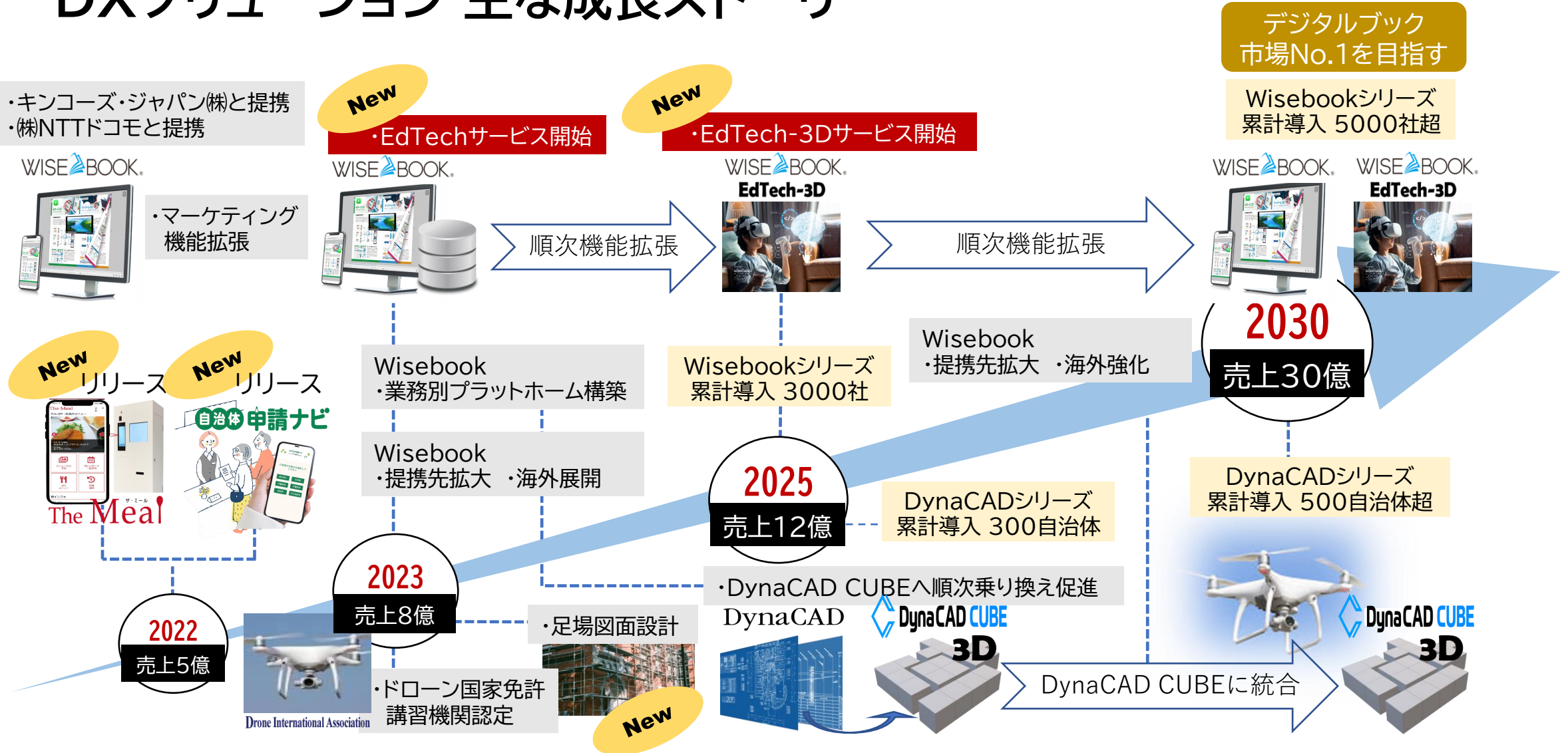
② キャリア採用

- ✓ エンジニアとして多様な働き方ができる環境づくりを進めることで、キャリア、年齢、家庭環境などの個別事情による制限をできる限り取り払い、埋もれている優秀な人材を発掘。
- ✓ 他業種からの人材の受け入れを積極的に実施。

③ 高度技術者の育成

- ✓ 選抜メンバーにて技術習得を目的としたプロジェクトを立上げ育成。
- ✓ 資格取得支援制度を拡充し、奨励金支給、受験費用のサポートを実施。
- ✓ エンジニアスキルの底上げとエンジニアの市場価値向上で、より高単価・高収益のプロジェクトへシフト。

DXソリューション 主な成長ストーリー



デジタルマーケティングソリューション(Wisebook)

文書配信プラットフォーム

PDFを簡単にデジタルブック化 (カタログ・パンフレット・教科書・マニュアル・記録・各種文書など)

WISE BOOK



業界唯一！
カスタマイズ

ペーパーレス
コストカット

マーケティングツール

- 英語/中国語/韓国語対応
- ニーズに合った製品ライン数
- 常に最新文書で閲覧可能
- 充実した検索・編集機能
- アクセス解析によりマーケティングツールとして活用
- 大手企業とOEM提携(NTTドコモ、キンコース)



市場・背景

- DXによるデジタル化推進
- 現状8割がコミック系
今後、文書系の電子化が伸びる
- 印刷コスト、配送コストなど
削減の動きが強まる
- テレワーク等でデジタル文書の
リモート利用が増える

大きく躍進

2030年
累計導入
5000社超

デジタルブック
市場No.1を目指す

海外提携強化

成長根拠

- ・業務提携先を国内・海外に向けて拡大
- ・次世代に向けたユニークな製品開発
- ・目的別の文書配信プラットフォームの拡販

デジタルマーケティングソリューション(次世代Wisebook)

New

Wisebook®EdTechクラウド

- デジタル教育プラットフォームシステム
- 新しい学習スタイルの提案

- ・受講者の学習経験をデジタルデータとして取得
- ・より良い学習環境、講師間、受講者間、相互連携
- ・効率良く学習するための教材開発支援を実現
- ・学校から企業まで、教育現場の業務を支援、課題を解決
- ・2次元から3次元の教育環境を提供(Wisebook-3D)



VR、AR技術を活用した仮想現実の学習システム環境を提供



教育に必要なあらゆる情報を蓄積・相互利用・有効活用

教材

講師

受講者

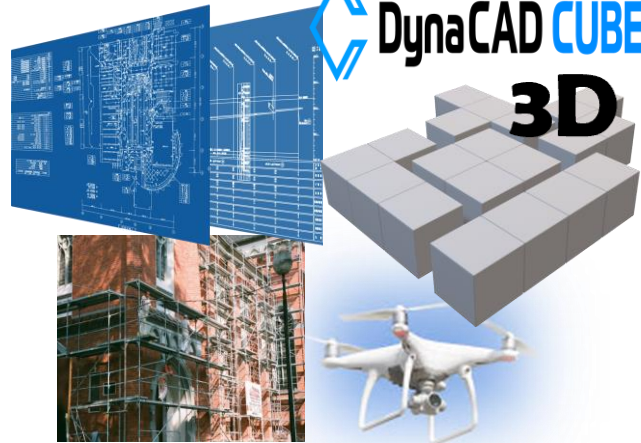
2025年、Wisebook EdTech-3D リリースを目指す

図面DXソリューション(DynaCAD 2D/3D)

図面作成プラットフォーム

CADを使った設計図面のデジタル化 (建設図面・土木図面・足場図面・各種設計図面)

DynaCAD



手書き感覚
使い易さ追求

豊富なオプション

高いデータ互換性

市場・背景

- 「i-Construction」の普及で図面の3D化が進む
(国土交通省が2025年度全面活用に向け強く推進中)
- 土木分野で3D化が加速する
- 建設業界で労働力が不足する
- 老朽マンションが大量発生する

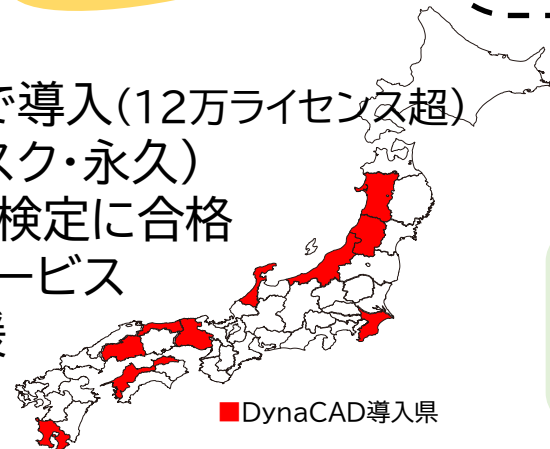
着実に成長

2030年
累計導入
500自治体超

図面作成
海外オフショア拡大
(ミャンマー・ベトナム・大連)

- 国内11県庁 約200自治体で導入(12万ライセンス超)
 - 選べるライセンス形態(サブスク・永久)
 - CAD標準仕様(OCF/SXF)検定に合格
 - 図面作成・図面デジタル化サービス
 - ドローン空撮や調査業務支援
- 足場仮設設計図面の作成

New



■DynaCAD導入県

成長根拠

- ・3D市場拡大により販売数・商材単価をUP
- ・オペレーター不足を解消する3Dデータ作成支援
- ・大規模修繕工事の増加による足場仮設設計支援

システムソリューション/クラウドソリューション

①スマート自治体サービス「自治体申請ナビ」



デジタル庁公表の「書かない窓口」を支援

事前に申請書作成
来庁して印刷

マイナンバーカード対応
LG-WAN対応

②食事予約クラウドシステム「The Meal」



スマホから簡単に
食事予約

予約された食事で
フードロス対策

顔認証で発券・決済
タッチレス・キャッシュレス

社員食堂
学生食堂

The Meal

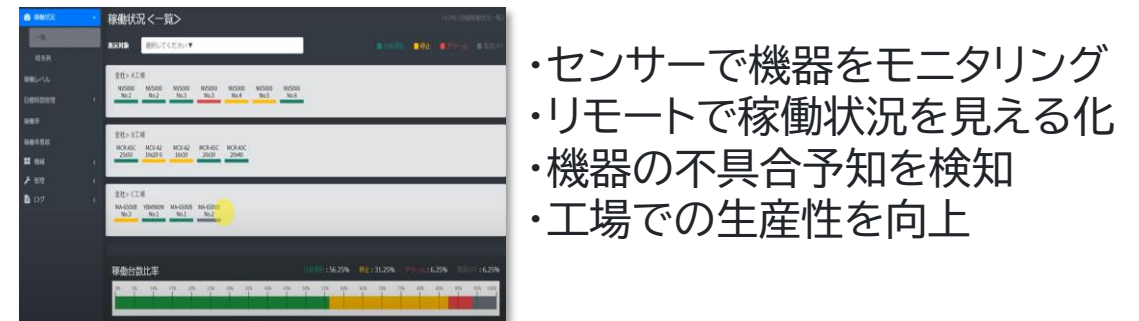
③駐輪場管理システム「So-Manager」



- ・空き駐輪場の検索、予約
- ・駐輪場定期の新規発行、更新
- ・駐輪場管理を無人化
- ・キャッシュレス、個人情報レス

(So-Managerは、株式会社ソーリンの登録商標です。)

④工場稼働管理IoTシステム



- ・センサーで機器をモニタリング
- ・リモートで稼働状況を見える化
- ・機器の不具合予知を検知
- ・工場での生産性を向上

\\ もっとITを //

MiTホールディングス

<本資料に関する注意事項>

本資料は、当社の業績及び今後の見通し、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載されている将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき当社が判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。

<お問合せ先>

MITホールディングス株式会社
経営企画センター

TEL 043-239-7252

E-Mail ir@mit-hd.co.jp