

2023年6月30日

各 位

会 社 名 株式会社セキュアヴェイル
代表者名 代表取締役社長 米今政臣
(コード番号:3042 東証グロース)
問合せ先 経営企画本部 大山紀夫
(電話 03-6264-7180)

上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は2021年12月28日にグロース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。2023年3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への適合状況の推移及び計画期間

当社の2023年3月31日時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、以下のとおりとなっており、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、グロース市場の上場維持基準を充たすための計画期間を、後述する重点施策の成果が株価に反映される「2026年3月まで」としており、引き続き各種取り組みを進めてまいります。

		時価総額 (億円)
当社の 適合状況 及び その推移	2021年6月末 時点	25.8億円
	2023年3月末 時点	19.9億円
上場維持基準		40億円
当初の計画に記載した計画期間		2026年3月

2. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価 (2023年3月末時点)

当社は、上記の上場維持基準達成のため、2021年12月28日に公表した「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」において、適合基準(時価総額)に向けた取組の基本方針、課題及び取組を定めました。これらを確実に実行していくことで、基準達成を目指してまいります。

まず売上高と収益の拡大を通じて株価水準を高める必要があると認識しており、「顧客満足度の向上による追加契約、契約更新の獲得」及び「既存パートナーとの連携強化と新規パートナー獲得」に取り組んでまいりました。従来から強みとしている継続性の高いストック型サービスであるセキュリティ運用監視サービスの新規契約獲得、契約更新を軸に、安定した収益基盤の確立に注力しました。

また、インサイドセールスの拠点となる沖縄カスタマーサービスセンター開設によるセールス活動の強化、セールスプロモーションやオンラインセミナー開催などのマーケティング活動による知名度の向上、

顧客層の拡大を図りました。パートナーとの戦略的提携を推し進め、パートナー企業数はセールspartner（10社）、テクニカルパートナー（11社）、技術提携パートナー（13社）の計14社（前期比+14社増加）に拡大し、情報通信事業者のみならず、地方自治体・学校法人、医療機関などに販路を拡大しています。

次に「サービスレベルの向上」につきましては、子会社の株式会社LogStareを通じて、新たな需要として求められるクラウド環境に適したセキュリティ製品の開発や自社開発ソフトウェアのラインナップ拡充に取り組みました。

2023年3月期の業績につきましては、パートナーとの協業が奏功し、新規案件獲得が進んだ一方で、既存顧客で一部契約の見直しや顧客の投資抑制による案件規模の縮小や導入時期の延期などの要因により、売上高1,029百万円（前期比7.5%増）、営業損失△34百万円（前期は営業損失△92百万円）、経常損失△30百万円（前期は経常損失△83百万円）に着地しました。対前年比で増収増益となりましたが、計画通りには進捗しませんでした。（計画との差異の要因につきましては、2023年5月11日開示「連結業績予想の修正及び個別業績の前年実績値との差異に関するお知らせ」をご参照下さい。）

これまでの当社の取組や施策は、上場維持基準の適合に向け一定の成果はあったものの、時価総額はグロース市場で求められる上場維持基準には届いておらず、引き続き、売上高と収益の拡大により企業価値を高めること、株価の更なる上昇が課題であると認識しております。

現行の取組を一層強化し、今後も進めてまいります。

3. 上場維持基準に適合していない項目のこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

時価総額がグロース市場の求める基準に達していないのは、当社の投資家評価である株価水準が低いことが主因であり、業績、特に利益の拡大で企業価値を高めることが株価向上のために重要であると考えております。

上場維持基準の適合に向けた取組を一層強化し、企業価値向上に向けた各種施策を着実に進めていくことで、更なる収益向上を実現し、株価向上を目指してまいります。取組の詳細等については、本日開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」もご参照下さい。）

【今期の連結業績予想及び今後の連結業績目標】

当社グループの連結業績目標について、最近の業績動向を踏まえ、新たに2026年3月期までの目標を下記の通りといたしました。

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	営業利益率	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2023年3月期 （実績）	1,029	△34	△3.4%	△30	△44
2024年3月期 （予想）	1,250	30	2.4%	30	21
2025年3月期 （目標）	1,457	83	5.7%	85	57
2026年3月期 （目標）	1,670	156	9.3%	160	108

【重点施策】

（1）パートナー戦略

①既存パートナー深耕

- ・パートナーへのトレーニング支援、コンテンツ拡充
- ・新サービス企画、開発

②新規パートナー開拓

- ・パートナー向けウェビナー、セミナーの企画・開催
- ・展示会、イベント出展
- ・特定業界向け（重点：医療、製造業（OT/IoT）など）の新サービス企画、共同開発

(2) 営業戦略

- ・沖縄カスタマーサービスセンター拡充によるインサイドセールス活動の強化
- ・セールス人材の育成、採用
- ・既存顧客フォロー体制を見直し、専門部隊「カスタマーリレーショングループ」として組織化し、効率的なアップセル活動を推進
- ・新サービスの提案による顧客単価UP

(3) 製品・サービス戦略

- ・サービスの付加価値化
- ・市場セグメントに応じた製品ラインナップの拡充
「NetStareシリーズ」、「LogStareシリーズ」

(4) M&A・投資戦略

- ・事業シナジーが見込まれる企業へのM&A・投資（現在具体的な案件はありません。）

(注) 上記の業績予想は、現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて記載したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

持続的成長と企業価値向上の実現に向けて、引き続き、株主様をはじめとするステークホルダーの皆様のご期待に応えられるよう努力してまいりますので、今後ともより一層のご理解とご支援をよろしくお願い申し上げます。

以上