

2023年7月3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)

(訂正)「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」の  
一部訂正について

2023年6月30日に公表いたしました「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」につきまして、訂正すべき箇所がございましたので、下記のとおり訂正いたします。訂正箇所には下線を付して表示しております。

記

【訂正箇所】

(訂正前)

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スパートナー(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ましました。

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。

(訂正後)

## 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スパートナー(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34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ましました。

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。

以上