



令和 5 年 10 月 25 日

各 位

会 社 名 総 合 商 研 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 小 林 直 弘  
(コード番号 7850 東証スタンダード)  
問 合 せ 先 取 締 役 企 画 管 理 本 部 長 長 岡 一 人  
電 話 番 号 011-780-5677 (代表)

## 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、令和 3 年 12 月 20 日に上場維持基準の適合に向けた計画書を開示いたしました。  
令和 5 年 7 月 31 日時点における計画の進捗状況について、下記のとおり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

当社の令和 5 年 7 月 31 日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ます。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が、当初計画のとおり、令和 7 年 7 月までに上場維持基準を充たすため各種取組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	移行基準日時点 (令和 3 年 6 月 30 日時点)	804 人	11,102 単位	8.3 億円	36.2%
	令和 4 年 7 月 31 日時点	745 人	10,917 単位	8.6 億円	35.6%
	令和 5 年 7 月 31 日時点	682 人	10,746 単位	9.3 億円	35.1%
上場維持基準		400 人	2,000 単位	10 億円	25.0%
当初の計画に記載した計画期間				令和 7 年 7 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式等の分布状況等を基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組の実施状況および評価 (令和 4 年 8 月以降)

当社は、令和 3 年 12 月 20 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、業績の向上及び IR の強化等による株価向上と、流通株式比率の向上により、未達となっている「流通株式時価総額」の基準達成を目指すこととしております。



#### (1) 新たな事業領域の拡大・収益基盤の確保

第 52 期は、BPO 事業の拡大に取り組みました。より強化した管理・人員体制が一定の評価を受け、年賀関連のデータエントリーやコールセンター業務の受注増に繋がりました。また、北海道の LP ガス利用者緊急支援事業に関し、一般社団法人北海道 LP ガス協会から補助金センター業務を受託するなど、着実に実績を作っております。

#### (2) コスト削減

コスト削減に関する取組としては、引き続き委託業務の内製化、工程の見直しやシステム導入による効率化、人員の効率化など継続して行っており、その効果が業績にも表れております。第 52 期は前期と比較して、売上高営業利益率が約 60%増加いたしました。

#### (3) 人財の確保・育成

人財の確保・育成に関する取組については、第 52 期より、月に一度、社外の専門家や自社の専門知識を持つ課長等を講師として、専門知識や業界の最新動向など幅広い内容を学ぶ社内勉強会を始動したほか、社外取締役による従業員との面談や研修等を充実させております。また、第 52 期より採用活動に新たに適性試験を導入しております。選考での見極めや入社後のギャップの解消、入社後の育成等に用いることとしております。

#### (4) デジタル化の推進

デジタル化の推進については、電子契約システム導入など社内申請関連等、業務のデジタル化、BPO 事業等での AI-OCR やノーコードの活用のほか、第 52 期には戦略マーケティング部を新たに設立し、マーケティング領域でより効果的なデジタル販促の方法を探究し、実践しております。

#### (5) IR を含めたコーポレートガバナンスの充実

第 52 期は IR の強化にも着手いたしました。決算説明会では今後の当社の取組内容などについて説明の充実を図ったほか、説明会の内容の全文書き起こしについて当社 web サイトへの掲載を始めました。

上記に記載した業績向上に向けた取組のほか、コロナによる行動制限が解除され、当社の主力である流通店舗のチラシ広告や、イベントに係る印刷の受注が伸びたことで、第 52 期は増収増益となりました。また、これに加えて IR 強化に取り組んだ結果、令和 5 年 7 月 31 日時点の株価は第 51 期末時点に比べ 9.6%の増加、また移行基準日時点の株価に比べると 16.0%の増加となり、これに伴って流通株式時価総額も増加いたしました。



### 3. これまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

当初の計画は着実に進行しており、現時点では計画の変更は必要ないものと判断しております。今後も流通株式時価総額の基準達成に向け、計画に沿った取組を継続して行ってまいります。

#### (1) 業績向上に向けた取組

新設した戦略マーケティング部を中心に、販売促進支援に関するマーケティングを一層強化し、デジタルを活用しながら分析や効果測定を行います。デジタルコンテンツの制作も進んでおり、アナログとデジタルを一体として効果的に活用した総合的なマーケティング戦略を展開してまいります。

BPO 事業に関しては、先般、ベトナムで BPO 事業を展開するベトナム籍の BPO.MP 社の持分を取得したところではございますが、体制基盤を整えながら当社の BPO 業務の幅を広げてまいります。営業も強化しており、徐々にではあるものの自治体案件の受託に繋がっております。BPO 事業の需要は今後も拡大すると見込まれており、自動化・AI なども積極的に活用することで差別化を図ってまいります。

人財の確保、育成に関しては、第 52 期で実施した取組をさらに強化するほか、従業員が自らの成長・キャリア形成に向けたステップを把握できるよう上司との対話の機会を充実させ、キャリアパスの作成についても検討してまいります。

IR 活動に関しては、今後当社 web サイトに長期ビジョンを掲載することを予定しております。また、第 53 期に入ってから取組として、当社 web サイトへの招集通知の掲載に加え、議決権の電子投票制を導入しておりますが、こうした取組により多くの投資家に当社の経営への関心をお持ちいただくことで資本市場での評価を高めてまいります。

また、ESG への取組も強化いたします。具体的には、温室効果ガス排出量の測定に向けた取組に着手をしているほか、森林認証 (CoC 認証) の取得や省エネ化の設備導入についても検討しております。また、こういった取組内容については外部へ積極的に配信いたします。

#### (2) 流通株式比率向上に向けた課題及び取組

流通株式比率向上への取組に関しては、現在当社の株式を保有いただいている事業法人等との間で保有株式縮減に関する協議を進めております。

以上