



令和6年3月28日

各位

会社名 株式会社ピーエイ
代表者 代表取締役会長兼社長 加藤 博敏
(コード番号 4766:東証スタンダード市場)
問合せ先 執行役員 経営管理部長 阿部 良一
(TEL 03-6885-1010)

スタンダード市場の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、2023年3月28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。2023年12月末時点における計画の進捗状況について、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の適合状況及び計画期間

当社の2023年12月時点における東証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」については基準に適合しておりません。当社は、下表のとおり2025年12月末までに「流通株式時価総額」が上場維持基準に適合するために、下記の通り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 (2022年12月末日時点)	1,960人	30,365単位	5.09億円	27.0%
当社の状況 (2023年12月末時点)	7,836人	30,384単位	9.12億円	27.0%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
計画期間 (適合しない項目について記載)			2025年12月末	

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日である2023年12月31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あり、流通株式時価総額は、流通株式数に事業年度末日以前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

当社は、「流通株式時価総額」を向上させ、2025年12月期までにスタンダード市場における上場維持基準に適合させることを基本方針といたします。そのために、当社は持続的な成長と企業価値向上を目指し、流通時価総額の向上を図ってまいります。

3. 課題及び取り組み内容

当社は、流通株式時価総額が9.12億円となり、10億円以上とする上場維持基準を下回りました。

この課題への取り組みとして、①「業績の向上」と②「IR活動の強化」を行うとともに、これらの取組

みで不足の場合には、更なる③「流通株式数の増加」に取り組んでまいります。

① 業績の向上

当社では、流通株式時価総額が基準を下回った要因は、当社の業績低迷に伴う株価の低迷によるものと考えられます。2023年12月期は、売上高1,786百万円（前年同期比7.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益44百万円（前期は親会社株主に帰属する当期純利益49百万円）となりました。

当社では、グループ全体の業績向上を重要な課題と捉え、「流通株式時価総額」の基準適合を目指した取り組みを進めています。その一環として、2025年12月期を企業価値向上の期間と位置付け、以下の通り取り組みを進めています。

（単位：百万円）

	2023年12月期実績		2024年12月期計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
売上高	1,786	100.0%	2,100	100.0%	17.5%
営業利益	59	3.3%	100	4.8%	67.8%
経常利益	68	3.8%	100	4.8%	46.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	44	2.5%	90	4.3%	100.2%

業績向上につきましては、根幹となるものであり、当社では、下記の4本の柱となる「情報サービス事業」、「人材派遣事業」、「保育事業」、「地域創生事業」において、下記の施策により収益性の向上に取り組んでまいります。

（1）情報サービス事業

情報サービス事業は、自社採用メディア『ジョブポストweb』を提供し、多様な人材とのマッチングを実現し、幅広い人材ニーズに応えることを目指しております。採用需要が緩やかに回復する中、特に正社員領域を中心に、企業の採用意欲が高まるチャンスを捉えました。また、女性向け求人媒体にも注力した結果、売上が増加しました。

当社の強みを活かし、既存顧客の深耕と新規開拓にも力を注ぎ、結果として顧客基盤の拡大と会計期間や先行契約における売上の増加を実現しました。さらに、web版大手求人メディアとの連携により商品力を強化し、自社人材の採用強化による営業販売力の増強を図り、より多くの顧客へのサービス提供を目指しております。

（2）人材派遣事業

人材派遣事業は、新潟県と長野県を中心に展開しており、地域に特化したサービスを提供しております。新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴う顧客の販促マインドの回復を背景に、採用需要の回復の動きが徐々に見られるようになってまいりました。

しかし、営業人員の体制の整備が十分でなく売上が減少いたしました。このような背景を受け、当社は地域のニーズに迅速に対応できるよう、営業及び派遣人員の確保と育成に注力いたしました。

また、持続的な収益向上を目指すために、求人企業及び転職希望者との面談強化、迅速かつ丁寧な対応等に継続してまいります。

（3）保育事業

保育事業は、令和5年12月現在、小規模認可保育園を7施設、放課後等デイサービス施設を1施設運営しております。令和4年12月に栃木県宇都宮市で開所した認可小規模保育事業所「ココカラ雀宮」と、令和5年4月に福島県郡山市で開所した放課後等デイサービス事業所「ココカラLIFE 水門教室」が売上に寄与いたしま

した。また、令和6年1月に福島県郡山市に放課後等デイサービス事業所「ココカラLIFE セツ池教室」を開所いたします。

保育事業では、「安心・安全」な管理体制の強化と人材育成を通じて質の高い子育て支援サービスを提供し、「選ばれる保育園」を目指します。また、地域の社会環境や保護者のニーズに応じた多様な子育て支援サービスを開発・展開してまいります。新しくスタートした放課後等デイサービス事業では、子供たちが自立した日常生活を送るための個別のプログラムを提供いたします。集団の中での共生能力を育てることを重視し、後方支援を実施するとともに、新しい施設の拡大・展開を推進してまいります。

(4) 地域創生事業

地域創生事業は、政府のデジタル田園都市構想を背景に、地域活性化を目的とした多角的な取り組みを展開し、収益拡大を目指しています。具体的には、東急目黒線西小山駅前にある「Craft Village NISHIKOYAMA」や新潟市の中心、万代島地区の「万代テラスハジマリヒロバ」など、地域交流を促進する施設を展開。これらの施設は、地域の賑わい創出とともに、首都圏や全国の自治体向けの交流情報発信拠点としても機能強化を図り、地域に新たな価値をもたらしています。

さらに、原発事故の影響を受けた福島の被災地檜葉町では、大学生を対象としたインターンシップを通じて地域課題の解決に取り組むことで、関係人口の拡大や移住定住の促進に貢献。これらの事業は自治体や地方自治体から高い評価を受けており、地域と共に成長するビジネスモデルを構築してまいります。

私たちは、地域の活性化や課題解決に真摯に取り組む姿勢を持ち続け、それを支える人材の採用や育成にも力を入れております。また、新しい時代に合わせた取り組みやアイデアを通じて、日本の地域社会の更なる発展に取り組んでまいります。

② I R活動の強化

当社では、業績低迷によりコスト削減としてI R活動を自粛しておりましたが、今後は、I R活動を通じて当社の魅力を積極的に情報発信し、企業価値を高められるように運営を進めてまいります。

(当社のI Rサイト)

https://www.pa-co-ltd.co.jp/ir/ir_news.html

(当社のお問合せ窓口)

<https://www.pa-co-ltd.co.jp/inquiry/form/>

③ 流通株式数の増加

流通株式時価総額を高めるには、株価又は流通株式数のいずれかの向上又は両方の向上が必要となります。当社の流通時価総額は上記の①と②の取り組みによって株価向上によって上場維持基準を達成できるものと考えております。

しかし、外的要因等により流通時価総額の増加が見込めない状況が発生した場合、創業者であり当社代表取締役会長兼社長の加藤博敏及びその関係者で68%超を保有している株式を放出することも随時検討します。しかし短期間に大量に市場に放出することは株価に与える影響が大きいと考えられることから、段階的に実施することが望ましいと考えております。

以上