



令和6年6月27日

各 位

会 社 名 カワセコンピュータサプライ株式会社
代表者名 代表取締役社長 川 瀬 啓 輔
(コード 7851 東証スタンダード)
問合せ先 最高財務責任者 糸 川 克 秀
(TEL 03-3541-2281)

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、令和3年12月7日に、スタンダード市場の上場維持基準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。令和6年3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への適合状況の推移及び計画期間

当社の令和6年3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その推移を含め、下表のとおり流通株式時価総額については基準を充足しておりません。当社は令和8年3月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の適合 状況及び その推移	令和5年3月末時点	1,443	29,508	6.01	57.1
	令和6年3月末時点	1,381	29,535	7.09	57.2
上場維持基準		400	2,000	10	25.0
適合状況		適合	適合	不適合	適合
当初の計画に記載した期間				令和8年3月31日	

※1 当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所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す。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの実施状況および評価（令和5年4月～令和6年3月）

スタンダード市場上場維持基準において未適合項目である「流通株式時価総額」の充足に向け、当社が「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載しております取組みとして「企業価値向上による株価上昇」と「流通株式数の増加」を挙げております。

(1) 企業価値向上による株価上昇への取組み

当社を取り巻く環境は、新型コロナ禍以降、DXによるペーパーレス化の急速な進展により当社の属する印刷業界における印刷需要は想定以上の減少基調にあります。また、ウクライナ情勢の長期化や中東情勢の不安定化、円安の進行によりエネルギー価格・原材料価格の高騰と供給面での影響が懸念されるなど、先行き不透明な状況が続いており、その他人材確保にも憂慮するなど、様々な要因が業績に大きな影響を及ぼしております。

当事業年度における業績は、令和6年3月期の通期業績予想時点で想定しておりましたインボイス制度導入による帳票改訂が予想以上に紙から電子化へ切り替えるお客様が多かったこと、原材料等の高騰分をお客様へ価格改定活動を進めておりましたが、二次、三次といった波動的な値上げにより、十分にカバーできなかったことにあります。加えて競争激化の進行、今後の生産力強化に向けた設備投資を見据え、減価償却費負担の適正化を図るものとして86,000千円の減損損失を計上したことにより当期純損失となりました。

流通株式時価総額の基準を充足していないこと的主要因は株価の低迷であると認識しております。令和3年6月末時点の株価は281円、令和6年3月31日時点の株価が226円と55円減少しております。また、令和6年1月から3月までの平均株価も240.13円と大きく下げる結果となってしまいました。これは業績が振るわないことによる影響が安定株主の減少に繋がっているものと考えております。

また、引き続き取引先で当社の株式保有先である国内事業法人に対して、当社のおかれている現状を説明し、各国内事業法人の現状に支障がないように保有株式の放出のお願いをしておりますが、一定の理解は得られるものの、それぞれの事情もあり当社の希望に沿うのには時間を要すると思われまます。

(2) 流通株式数の増加

当社は、期初より取引先である金融機関からの申し出に応じ、政策保有株式の放出について打ち合わせを重ねてまいりました。その結果、令和5年4月1日から現時点に至るまで金融機関が保有する当社株式7万株を流通化しております。しかしながら、個人投資家の株式は増加せず国内事業法人の株式が増加する結果となってしまいました。個人投資家が増加傾向に至らないのは、当社における安定的な業績を基礎とする投資に見合う十分なリターンが見込めないと予想されてのことと推測します。これらを踏まえ、個人投資家に振り向いてもらえる企業であるための施策を各金融機関等と検討してまいります。

業績の状況

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)
令和3年3月実績	2,631	35	33	93
令和4年3月実績	2,501	45	48	4
令和5年3月実績	2,502	△38	△19	△136
令和6年3月実績	2,593	△27	△15	△112
令和7年3月計画	2,650	0	10	1

3.今後の課題、取組内容

令和3年6月末時点から令和5年3月末時点までに株主数が314人減少しております。当社のお客様は全てが国内事業法人であることから、個人投資家への認知度の低さと投資に見合う十分なリターンが見込めないと予想されていることがと大きな要因と考えます。IR活動の強化として、大手証券会社の「個人投資家向け会社説明会」の利用等を検討してはいましたが、業績が振るわない状況下でのコスト増加を懸念し実施が遅れておりますので、進行期においては進めてまいりたいと考えております。

一方で、最優先すべき課題は株価上昇させることにあります。そのため経営陣に株価を意識させるため、役員退職慰労金制度を一部廃止し、譲渡制限付株式報酬制度の導入を進めております。その目的は、株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的としております。

また、令和6年6月17日に公表しました「2024～2026中期経営計画」の通り、金融機関を中心とした既存民間ユーザーと大きな開拓の余地を残す自治体市場の拡販を業容拡大の両輪とします。これにより、トップラインを引き上げ、業績を向上、企業価値を高めることで、株価向上を目指してまいります。

各事業施策のイメージ

	既存製品（サービス）	新製品（新サービス） DX、環境、人的資本経営
新市場 (新規顧客)	②市場拡大（市場・顧客開拓） ・地方自治体の基幹業務システムの統一・標準化（2025/7年以降順次） 各自治体でバラバラだった帳票類・通知物が政府主導により標準化されるため高度な情報処理体制を持つ当社にとってチャンス ・自治体システム運用企業からの出力アウトソース受託拡大へ ・印刷・情報処理ともに新規アライアンス受注を拡大	④多角化（顧客の印刷やデータがからむ業務のデジタル化（DX）支援など） ・データ処理プログラム開発及びクラウドデータ処理開発受託 ・首都圏至近の工場立地を活かした倉庫サービスなど ・新規事業M&Aの検討
既存市場 (既存顧客)	①市場浸透：顧客内のシェアを広げる ・フォーム印刷事業における優良中堅として残存者利益享受 ・東名阪大規模自治体における住民向け通知物受託拡大 当社は自治体業務について後発に当たるがゆえに大きな開拓の余地を残す ・金融機関を中心とした既存ロイヤルカスタマーへの深耕 ペーパーレス志向高まるが「ゼロ」にはならない紙通知分野の価値向上提案 ・印刷・情報処理ともに既存同業他社受託拡大 大手では印刷設備廃減と優良中堅事業者への最適な委託の検討進む	③新製品・サービス開発：（顧客の印刷やデータがからむ業務のデジタル化（DX）支援） ・「オンデマンドプリント+オンデマンド封入+高セキュリティ」により紙通知市場並びに周辺市場への最高付加価値を提供する ・周辺BPO企業（CRMマーケティング、コールセンター、人材派遣、パンチ入力ほか）とのパートナーシップ強化による協業 ・周辺BPO企業とのアライアンス・パートナーシップ協業の強化（当社とパートナーの一貫による価値創出） ・自社製品製造工程における排出CO2量の見える化 環境対応先進印刷会社との協業により顧客の環境対応へのソリューションを提供 ・人的資本経営→社員の活躍、成長、人材育成、従業員エンゲージメント向上

当社は、企業価値向上、業績及び配当の安定させることに注力し、スタンダード市場の上場維持基準（流通株式時価総額）の適合を図ってまいります。

以上