

2024年6月28日

各位

会社名 協立情報通信株式会社
代表者名 代表取締役会長兼社長 佐々木 茂則
(スタンダード・コード 3670)
問い合わせ先 総務課長代行 茂田 敏朗
(電話 03-3434-3141)

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、2023年6月28日に、「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」を提出し、その内容について開示しております。2024年3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。なお、基本方針、計画期間など概要についての変更はありません。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移および計画期間

当社の2024年3月末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、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、2026年3月期までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種の取組み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 適合状況 および その推移	2021年6月30日※1 (移行基準日時点)	692人	4,508単位	757,554,669円	37.4%
	2023年3月31日※2 (基準日時点)	726人	4,068単位	630,681,111円	33.7%
	2024年3月31日※2 (基準日時点)	699人	4,054単位	713,795,534円	33.6%
上場維持基準		400人	2,000単位	1,000,000,000円	25.0%
当初の計画書に記載した項目		—	—	○	—
当初の計画書に記載した計画期間		—	—	2026年3月期	—

※1 東証が移行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 東証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、流通株式時価総額は、事業年度の末日以前3か月間の日々の最終価格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みの実施状況および評価（2024年3月31日時点）

（1）2024年3月期 業績振り返り

① 経営成績

（百万円）

	中期経営計画 2025 (2024年3月期)	2024年3月期 実績		
	金額	金額	売上高比	計画比
売上高	5,200	5,469	—	+5.2%
営業利益	250	283	5.2%	+13.4%
経常利益	256	285	5.2%	+11.7%
当期純利益	223	258	4.7%	+15.8%
1株当たり当期純利益(円)	186.17	215.53	—	—
1株当たり配当金(円)	55	55	—	—

② 概況

ソリューション事業においては、基幹システムのDX化推進や奉行ソフトウェアのバージョンアップが堅調に推移し、改正電子帳簿保存法やインボイス制度といった法令・制度改正も追い風となり、昨年対比で増収増益の結果となりました。

モバイル事業では、法人サービス事業での端末サポートサービスが堅調に推移するとともに、キャリアの総合評価のランクアップにより継続収入が増加しました。店舗事業においては、過度な値引きの抑制や不採算店舗の閉鎖等を行うことにより収益の改善を図りました。

また、当社は、ソリューション事業における通信システム等の販売強化及び組織一元化による管理体制の効率化を目的として、2023年7月に連結子会社であった神奈川協立情報通信株式会社を吸収合併いたしました。これにより抱合せ株式消滅差益が計上され、当期純利益が増加いたしました。

これらの結果、売上高、他すべての項目において、中期経営計画にて定めた計画値を上回る結果となりました。

（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

当社は、2023年6月28日に「中期経営計画2024」のローリングを行い、「中期経営計画2025（ローリング版）」（以下、中計という）を定めております。中計の遂行に注力し、スタンダード市場上場維持基準に満たしていない「流通株式時価総額」の適合に向け、「持続的な成長」と「中長期的な企業価値の向上」により株価の安定・向上を図るとともに、以下の取組みを実行してまいりました。

① 中期経営計画2025（ローリング版）の遂行

i) 事業別ポートフォリオの再構築

2023年度については、中計の売上高 52 億に対して 54 億と約 5% 上回り、営業利益については同 2.5 億に対して 2.65 億となりました。

セグメント別では、ソリューション事業の売上高 19 億に対し、17 億、モバイル事業は同 33 億に対して 36 億となりました。また、売上構成比は、法人系事業 26 億（48%）、店舗事業が 28 億（52%）となりました。

通信系ソリューションにおいては、大企業および中堅企業が主体であった構内交換システムの利用端末の多様化が、中小企業分野において広がりを見せています。そのような中で、PBX システムの更新提案に加えて、当社ドコモ法人部門との連携活動を促進しました。スマホ内線システムなどの提案を動機に、PBX 系以外のネットワークの取込、メール系コミュニケーション領域、セキュリティ関連へと商談の領域拡大に取り組みました。

情報系ソリューションにおいては、電子帳簿保存法などの施行を背景とした業務 DX のニーズや奉行 10 シリーズの終了などにより、受注が増加し計画を達成いたしました。そのほか、SaaS サービスの浸透により、減少傾向にあるオンプレミス環境の保守運用サービスを業務ソフト関連の運用支援サービスでカバーしました。

モバイル事業については、法人サービス部門において、従来のドコモサービスの販売と連携し、モバイルソリューションの提案（スマホ内線、NTT コミュニケーションズのサービスとの連携ソリューションなど）、並びにモバイル端末の保守およびMDMサービスの運用管理サービスを推し進めました。同部門の管理対象アカウント回線は前年対比 5% 増加し、モバイル端末の保守サービスによる売上は前年比 25% 増加しました。

一方で、モバイル端末の単体販売は引続き値引き競争下にありますが、当社は、ソリューション・サービス等の独自サービスを付加することで、ユーザへの提案価値の向上に取り組みました。

また、ソリューションの出来るドコモ法人代理店として認知も進み、他の代理店との協業活動も進展しました。

店舗事業においては、期初に「打って出る施策」としてサテライト 2 か所を増強して拡販体制を強化しました。一方、各店の人員構成が希薄化し、販売目標達成のため値引き販売に注力せざるを得ず、厳しいスタートとなりました。提案力のアップと人員の適正配置をすすめるとともに、不採算店の閉鎖とサテライト 2 か所の廃止により、運営の効率化を図りました。また、端末販売の粗利確保として、値引き販売の抑制とハイグレード端末の販売促進、独自コンテンツ販売の拡大により、収益改善に取り組みました。

ii) 継続収益の拡大

グループウェアに加え、財務会計、勤怠管理などの基幹業務システムはもとより、音声通信 PBX やセキュリティシステムなどのクラウド化が加速し、利用領域の拡充とともに、環境構築から活用までをサポートするオールインワンサービスに取り組み、継続収益の拡大を図りました。

IT ソリューションのサブスクリプション化により企業の DX 化が促進され、当社のサービス領域も拡大しつつあります。顧客の DX 化ニーズを的確にとらえて支援サービスの

充実と拡大に取り組んでまいります。

情報系においては、SaaS サービスの浸透により、従来のオンプレミス環境の保守運用サービスが減少傾向にありますが、業務ソフト関連の運用支援サービスは増収傾向にあります。通信関連においても内線のスマホ化等の影響によりシステム規模が縮小し、保守単価は減少傾向にありますが、従来の単拠点から複数拠点への拡張、端末デバイス保守などの提供範囲の拡大を推進することで増収に取り組んでおります。

iii) サステナブル経営の推進

保管資料の電子化・ペーパーレス化の促進、並びに社内の活用実績をもとに顧客に業務DX化の提案を推進してまいりました。

また、女性の管理職への積極登用を図るべく、スキル向上のための学習環境の整備とSK (Study:新しい学び、Knowledge:新しい知識) によるプロフェッショナルな人財の育成に注力しました。管理職層への新たな登用はありませんでしたが、着実に人財の育成は進んでおります。

② 資本政策の実施検討

株主利益に配慮しつつ、更なる向上に資する資本政策実施の検討を進めてまいりました。市場動向を注視しつつ、その検討結果を着実、かつ計画的に実施してまいりますので、正式に機関決定を行った際は、速やかに開示を行います。

③ IR活動の充実・情報発信の強化

投資家・株主の皆様にご理解を深めていただけるよう、業績に係る補足の発信や決算説明資料の充実等に努めるとともに、企業価値の向上に資する事業の取り組みについても積極的に開示を行ってまいりました。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取り組み内容

これまでの状況を踏まえ、流通株式時価総額の維持基準適合に向け、法人系の売上構成を高めるとともに、継続型収益を強化していく方針のもと、企業の永続的な業績向上を図り、株価・企業価値の向上に寄与する事業運営に取り組んでまいります。

2024年度は、ソリューション事業の売上構成比を強化し、法人系事業 33 億、店舗系事業 22 億を計画としております。

法人関連ビジネスに関しては、モバイルやクラウドの進展により、当社のソリューション事業とモバイル法人事業の融合連携が一層進展し、提案プロセスや価格メニューの改善などマネジメント・体制の改善、ならびにメーカーをはじめとする多様なパートナーとの協業を進め、売上の拡大に取り組んでまいります。

クラウド化の進展により構築期間が短縮でき、機会損失の減少を図るとともに、保守運用管理のサービスの拡大を図ってまいります。

継続型収益の更なる拡大を図るため、法人系では、システム保守サービスの充実の一環として、ネットワーク運用管理サービス、DX 促進に向けたクラウドアプリ活用伴走サービスなどを立ち上げ、推進してまいります。また、モバイル事業法人サービス部門ではモバイル端末の保守および MDM サービスの運用サポート支援などの促進に取り組めます。

加えて、DX効果をより高めるための業務プロセスコンサル等のアドバイザリーサービスに着手して総合的なサポート体制の充実に努めてまいります。

これらを着実に実行し、5.2%であった営業利益率を今年度は6.3%まで改善させ、収益の拡大に取り組んでまいります。

以上