



2025年6月26日

各 位

会 社 名 株式会社イー・ロジット
代表者名 代表取締役会長 児玉 和宏
(コード番号：9327 東証スタンダード市場)
問合せ先 常務執行役員 池田 忠史
(TEL. 03-3518-5460)

上場維持基準への適合（純資産の額）及び
上場維持基準への適合に向けた計画（流通株式時価総額）（改善期間入り）について

当社は、2024年3月期の期末時点において連結純資産が債務超過となったことから、上場維持基準（純資産の額）に係る改善期間に該当し、2024年6月28日に「上場維持基準への適合（流通株式時価総額）及び上場維持基準への適合に向けた計画（純資産の額）（改善期間入り）について」を提出し、その内容について開示しております。今般、株式会社東京証券取引所より、前期不適合であった純資産の額に係る上場維持基準について「上場維持基準（純資産基準）への適合状況について」を受領し、2025年3月末時点においてスタンダード市場の上場維持基準に適合していることを確認いたしました。一方、当社は、2025年3月末時点において流通株式時価総額について、東京証券取引所が定める上場維持基準に新たに抵触しております。

上場維持基準への適合に向けた計画について、下記のとおりお知らせいたします。

記

I. 上場維持基準への適合（純資産の額）

1. 対象となる法定開示書類

第26期有価証券報告書（自 2024年4月1日 至 2025年3月31日）

2. 上場維持基準への適合に至った経緯

当社は、第25期有価証券報告書（自 2023年4月1日 至 2024年3月31日）で公表いたしましたとおり、2024年3月期末において純資産が1,066百万円の債務超過となり、上場維持基準の「純資産基準」の適合に向けた改善期間となり、2024年6月28日に公表いたしました「上場維持基準への適合（流通株式時価総額）及び上場維持基準への適合に向けた計画（純資産の額）（改善期間入り）について」に記載いたしました各種取組を行ってまいりました。

具体的には、主に①固定費の削減、②収益性の向上、③財務基盤の安定化に注力して改善に取り組んでまいりました。当事業年度においてはフルフィルメントセンター（以下、FCといいます。）3拠点の閉鎖を実施し、他のFCに業務を集約することで業務効率を図り、固定費の削減を推進いたしました。また、FCの稼働率向上に向けて導入した自動倉庫システム「RENATUS」の本稼働を開始し、一部の業務において「RENATUS」を使用したオペレーションを開始しております。財務基盤の安定化に向けては、第三者割当による新株式及び新株予約権の発行を実施し、当事業年度において新株予約権が一部行使されました。

この結果、2025年3月期末における純資産が526百万円となり、上場維持基準に適合することとなりました。

II. 上場維持基準への適合に向けた計画（流通株式時価総額）（改善期間入り）

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移、計画期間及び改善期間

当社は、2025年3月末時点において東京証券取引所が定める「流通株式時価総額」に係る上場維持基準に適合していません。当社は、下表のとおり、今回不適合となった「流通株式時価総額」基準を満たすために、上場維持基準への適合に向けた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 2025年3月末時点	1,634人	28,431単位	7.5億円	38.1%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
2025年3月末時点	適合	適合	不適合	適合
改善期間	—	—	2026年3月末	—

※当社の適合状況は、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基に算出を行ったものです。

2. 上場維持基準に適合していない項目ごとの課題と取組内容

流通株式時価総額について

・課題

当社は、スタンダード市場の上場維持基準の適合に関して、流通株式時価総額が上場維持基準に適合していません。その主たる要因は、業績の低迷に伴う株価の低下傾向にあると捉えております。このような状況を踏まえ、株価向上のためには、実効性のある計画の策定及び着実な遂行により業績を改善させることが課題であると認識しており、業績の改善に向けて以下の各種取組を実施してまいります。

・取組内容

(1) 安定的な収益力の向上

流通株式時価総額の向上を図るうえで第一に取組む課題として、主要要素である「株価」を向上させるべく、事業計画の達成に向けた業績向上施策を実施し、長らく低迷が続いている収益力の強化を図ります。

当事業年度では、収益力の向上に向けFCの稼働状況と維持管理コストの妥当性を検討し、FCの坪数の見直しを行い、不採算のFCの閉鎖を行い、固定費の中でも特に大きい賃借料の削減を図りました。また、採算性のあるFCに経営資源を集中させることに注力するとともに、売上や作業量の精緻な予測を行い月毎の売上の増減に応じた人員調整を行ったこと等が奏功し、営業損失を大きく減少させることができました。

今後は改善された収益構造をいかし、営業黒字化を目指してまいります。

(2) 自社EC通販事業に伴う施策

当社はBtoBにおけるBPO事業者としてFCを運営してまいりましたが、2025年2月より自社EC販売事業であるNorthmall事業を展開することにより、BtoC型のビジネスに取り組んでおります。

2025年2月の事業譲受時における会員登録者数は約90万人で、実際の注文数は月平均3,000件前後となっております。販売金額推移は譲受後も好調を維持し、リピート率も90～94%で推移しております。今後は新規顧客の創出とともに、既存顧客へのアプローチを行い、収益を伸ばしていく計画です。また、品揃えを拡大させるとともに、当社へ物流業務をアウトソーシングされるEC通販事業者様に対する販売強化にも寄与していきたいと考えており、顧客動向に左右されない売上高の確保を目指してまいります。

これらを実現させることにより、自社EC通販事業を持続的な成長エンジンとして確立し、流通株式時価総額の改善及び企業価値の向上に繋げてまいります。

(3) 流通株式比率の向上

流通株式時価総額の向上のために、2025年3月末時点で38.1%である流通株式比率を40～45%程度に高める施策として、引き続き行使制限条項付の新株予約権の行使と市場での売却を促進してまいります。新株予約権の行使には、株価の上昇が不可欠であり、(1)及び(2)にて記載したとおり、事業計画の推進による収益力の向上により株価の上昇に取り組んでまいります。

(4) IR活動の強化

株主や投資家など多くの皆様に当社の事業内容や成長戦略等についての理解を深めていただけるよう、当社の現状や取組について適時・適切な情報発信の強化に努めてまいります。具体的には、当社ホームページの見直しを行い、株主の皆様にご当社の状況や実績が分かりやすく伝わるよう内容の充実に努めるなど、様々な検討を行ってまいります。

以 上