

各 位

会 社 名 協 立 情 報 通 信 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 佐 々 木 修
(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（改善期間入り）について

当社は、2024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。

この度、東京証券取引所より「上場維持基準（分布基準）への適合状況について」を受領し、改善期間入りしていることから、当社の基準日である2025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2025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、以下のとおりとなっております。上場維持基準のうち、「流通株式時価総額」については2025年3月31日時点で基準を充たしておりません。当社は、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。

なお、流通株式時価総額基準について、次の基準日である2026年3月31日までに適合している旨の開示ができなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定され、東京証券取引所から適合判定の結果、流通株式時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定された後、当社株式は上場廃止となります。

		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%
	2025年3月31日※2 (基準日時点)	703人	4,078単位	683,972,662円	33.8%
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（2025年3月31日時点）

（1）2025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 (2025 年 3 月期)	2025 年 3 月期 実績		
	金額	金額	売上高比	計画比
売上高	4,400	4,476	—	1.7%
営業利益	320	298	6.6%	△6.6%
経常利益	320	301	6.7%	△5.7%
当期純利益	220	171	3.8%	△21.9%
1株当たり当期純利益(円)	183.67	143.45	—	—
1株当たり配当金(円)	55	55	—	—

（注）中期経営計画数値は、「2025年4月16日 通期業績予想の変更に関するお知らせ」による。

② 概況

ソリューション事業においては、顧客の拠点ネットワーク化支援、ならびに事業セグメント間でのクロスセル活動による新たな動機創りを活性化させるとともに、オフィスリンク関連ソリューションや業務DXソリューションなどの付加ソリューションの提案活動にも注力してまいりました。PBXや業務サーバのクラウド化進展によりオンプレミス型の新規導入案件は縮小気味となりましたが、クラウド化移行支援およびこれに伴うインフラ改善、ならびにこれらから派生するサブスクリプション型ソリューションからの収益は堅調に推移し、収益は前事業年度よりほぼ横ばいに推移いたしました。

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によるストック収益ならびにネットワークソリューション案件の獲得によるインセンティブ収益が堅調に推移いたしました。また、Smart PBXを活用したモバイルソリューションの提案にも注力した結果、売上高・利益とも、前事業年度からほぼ横ばいに推移しました。店舗事業においては、店舗数減少に伴う減収、ならびに販売量からサービスの品質向上による利益重視に転換した影響により、売上高が大きく落ち込みました。改善策として、人員の再配置等による販売環境改善や、スタッフのマインド醸成や販売強化施策等の取り組みを継続した結果、端末以外の店舗独自のコンテンツ販売や、dカードの提案など、お客様の利便性に寄与するサービスによる収益が伸長し、第3四半期からは業績の改善がみられましたが、上期の出遅れを補填するには至りませんでした。

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下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り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充たしていない「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、以下の取り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

2024 年度については、修正後の業績予想の売上高 44 億に対して 44 億、営業利益については同 3.2 億に対して 2.98 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が 16 億、モバイル事業は 28 億となりました。また、売上構成比は、法人系事業 26 億（58%）、店舗事業が 18 億（42%）となりました。

通信系ソリューションにおいては、利用端末多様化に伴いスマホによる内線システムの増加が中小企業分野においても広がりを見せています。また、それに伴い、PBX 装置のクラウド化やオンプレミスとのハイブリッド化が進みました。そのような中で、PBX システムの更新提案のタイミングにて、従来は拠点毎のシステム提案が基本でありましたが、全社統合のシステム提案が増加しております。また、当社ドコモ法人部門と通信システム部門との連携活動の促進を進め、スマホ更新のタイミングでの全社統一のクラウド PBX 提案活動などの促進を図りました。それに伴い、LAN ネットワーク、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、業務 DX のニーズや奉行 10 シリーズの終了などにともない、クラウド奉行システムの導入が進みました。オンプレミス奉行からクラウド奉行への移行支援サービスの展開が進むとともに、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は、従来のモバイル端末販売に併せ、モバイルソリューションの提案（スマホ内線、N T T 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）、なら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。

店舗事業においては、期初は先期の販売評価の連動し、手数料の大幅な減少、解約ペナルティの影響などにより、厳しいスタートとなりました。第二四半期より、提案力のアップと人員の適正配置をすすめ、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

業務ソフトウェアはもとより、PBX をはじめとする情報通信ソリューションの分野においてもクラウド化が進み、当社のサービス提供形態も変化しつつあります。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を目指し、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、拠点辺りによる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、設備保守から運用支援型へとサービス内容の充実に取り組んでおります。また、MDM 管理を含めたモバイル端末デバイス保守については、計画通りの拡大しております。

iii) サステナブル経営の推進

主要パートナー企業の製品・サービスを融合させ、ソリューション事業およびモバイル事業の連携によるサービスを展開いたしました。協立情報コミュニティにおいては、セミナーの開催などを通じ、Microsoft 365 の最新 AI を活用した業務のデジタル化や奉行クラウドによる業務効率化など、顧客の DX 推進、ならびに企業価値向上に寄与するサービスの訴求・PR を推進してまいりました。

当社においては女性の管理職層への新たな登用はなかったものの、スキル向上のための学習環境の整備やプロフェッショナルな人材の育成は着実に進んでおります。

② 資本政策の実施検討

株主利益に配慮ならびに市場動向を注視しつつ、資本政策実施の検討を進めて参りました。その検討結果を着実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・株主の皆様当社への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を図り、適切なタイミングでの開示に努めるとともに、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年度の結果を踏まえ、2024年度対比10%以上の収益強化を目指し取り組んで参ります。2025年度は、期初より店舗系事業の復調し、改善が見えてきております。また法人関連ビジネスについては、クラウド化の流れにより、売上高は大幅な進捗は見込めないものの、収益率は向上傾向にあります。これらを踏まえ、ソリューション事業とモバイル法人事業の融合連携を一層進展させ、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てまいります。

以上