



2023年2月7日

各位

会社名 高千穂交易株式会社
代表者名 代表取締役社長 井出 尊信
(コード番号 2676)
問合せ先 管理部長 岩本 昌也
(TEL 03-3355-1111)

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、2021年12月10日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」(以下「適合計画書」といいます。)を提出し、その内容を開示しております。2022年12月31日時点における計画の進捗状況等について、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

当社は、移行基準日(2021年6月30日)時点においては、プライム市場の上場維持基準のうち、「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」の基準を充たしておりませんでした。その後、適合計画書に基づき改善を実施してまいりました結果、プライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」については、当社試算により、2022年9月30日時点において基準を充たしております。「1日平均売買代金」については、東京証券取引所からの通知により、算定基準日である2022年12月31日時点において、基準を充たしております。なお、「流通株式時価総額」に関する次回算定基準日である2023年3月末日時点の状況が明らかになりましたら、速やかにお知らせいたします。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の 適合状況 及び その推移	2021年6月30日時点 (移行基準日)※1	13,719人	57,167単位	64.3億円	56.2%	0.15億円
	2022年12月31日時点 ※2	11,989人	58,789単位	124.8億円	57.8%	0.58億円
上場維持基準		800人	20,000単位	100.0億円	35.0%	0.20億円
適合状況		適合	適合	適合	適合	適合
当初の計画に記載した計画期間		—	—	2025年3月末	—	2025年3月末

※1 東京証券取引所が、2021年6月30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 1日平均売買代金は、2022年1月1日～2022年12月31日の日々の売買代金の平均値を記載しており、2023年1月11日付で東京証券取引所より通知を受けたものです。その他の項目に関しては、当社が、2022年12月31日時点で把握している最新の情報である2022年9月30日時点の株券等の分布状況等(三菱UFJ信託銀行株式会社証券代行部2022年10月9日作成の統計表及び全株主一覧表)を基に記載及び試算したもので、流通株式時価総額は2022年7月1日～2022年9月30日の日々の終値の平均値である2,123円を用いて計算しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価

■当社方針

当社は、2021年12月10日に適合計画書を公表した後、2022年2月8日に適合計画書の要諦となる「中期経営計画2022-2024 創造へのチャレンジ ～Toward 100th anniversary ニューノーマル時代における新たな価値創造へ～」を公表しております。本中期経営計画では、「創造」へのチャレンジを通じて、社会課題やお客様が抱える課題を持続的に解決していきながら豊かな社会を実現していくとともに、「3期平均ROE8%」を新KPIに定め、資本収益性の向上を図ることで企業価値の向上を目指しております。そのために、(1)新たな価値を生む【事業戦略】の推進、(2)最適資本構成を目指す【資本政策】の推進、(3)プライム企業としてふさわしい【ガバナンス】の実践の3つの戦略を着実に実行してまいります。

■戦略に対する取り組みの実施状況(2021年12月～2022年12月)

(1) 新たな価値を生む【事業戦略】の推進

① サービスビジネスの成長

➤ セグメント変更

本中期経営計画では、「モノ売り」から「コト売り」への変革を進め、サービスビジネスを成長させることで、収益性の向上を図っています。その戦略の推進のため、2023年3月期より、「クラウドサービス事業」と「保守事業」を、「クラウドサービス&サポート」という名称で「システム」セグメントから切り分けました。

➤ MSP サービス(*1)の KPI 設定と進捗の開示

「クラウドサービス&サポート」セグメントの主力事業であるMSPサービスのKPIとして、ライセンス数や解約率を設定し、四半期ごとの決算説明資料にて開示しています。KPIの進捗を可視化することで、目標意識が高まり、ライセンス数は2014年のサービス開始以来増加を続けています。

② 「ロイヤルカスタマー(*2)」の社数増

➤ 組織変更とプロジェクト活動

「ロイヤルカスタマー」の社数増に向けて、グループシナジーの拡大を重要視し、組織変更や全社プロジェクトの活動を実施しています。これにより、クロスセルや、事業部間の技術を融合させた商品開発の実績が増加しています。

③ 人材投資の強化

➤ 従業員持株会奨励金制度の拡充

社員一人ひとりの経営参画意識の向上によって、本中期経営計画を達成することを目的に、2023年3月期より、従業員持株会奨励金を従来の10%から50%に引き上げています。

(2) 最適資本構成を目指す【資本政策】の推進

当社の財務健全性を総合的に勘案したうえで、資本収益性ならびにバランスシートの改善を目的として、2023年3月期より、株主還元方針を「ROE 3期平均(*3)8%を達成するまでは配当性向 100%を維持」に変更しました。

(3) プライム企業としてふさわしい【ガバナンス】の実践

➤ 投資委員会の設置が完了

➤ 役員報酬の KPI に ROE を設定し、株主目線の経営を推進

➤ IR 活動の強化

投資家の方々とのコミュニケーション機会の増加と対話の充実を目的に、2023年3月期より、IRの担当者を専任で置き、四半期ごとの決算説明資料の開示、決算説明会の書き起こし(Q&Aを含む)を公開する等のIR活動を強化しています。

(*1)MSP サービス:クラウド製品の保守運用・稼働監視をサブスクリプション型で行う当社独自のサービス

(*2)ロイヤルカスタマー:1社当たりの売上高が3千万円以上のお客様

(*3)3期平均:中期経営計画初年度である2023年3月期以降の直近3期分の平均

■取り組みに対する評価

業績が計画に対して好調に進捗したことに加えて上記一連の取り組みによって、「流通株式時価総額」については、当社試算により、2022年9月30日時点において、基準を上回っていることを確認しております。「1日平均売買代金」については、算定基準日である2022年12月31日時点において、基準を充たすことができました。また、本中期経営計画初年度となる今期においては、2022年11月8日に公表した「2023年3月期第2四半期(累計)連結業績予想と実績の差異および2023年3月期通期連結業績予想の修正並びに配当予想の修正に関するお知らせ」の通り、電子部品の売上増加やMSPサービスの売上が好調に推移したこと等から、通期業績予想を上方修正致しました。

今後も安定的にプライム市場の上場維持基準に適合していけるよう、当社が掲げる新たな価値創造へのチャレンジは勿論のこと、株主、投資家の方々との対話を通じ、当社グループの持続的成長と更なる株主価値の向上に努めてまいります。

以上