



2024年6月28日

各位

会社名 イメージ情報開発株式会社
代表者名 代表取締役社長 代永 拓史
(コード番号 3803)
問合せ先 取締役経営管理部長 辻 隆章
TEL. 03-5217-7811 (代表)

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24日に東京証券取引所（以下「東証」という）グロース市場の上場維持基準へ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。2024年3月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社の2024年3月31日時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており、時価総額、流通株式時価総額については基準を満たしておりません。今後も引き続き、上場維持基準を満たすために、各種取組を進めてまいります。

		流通株式数 (単位)	時価総額 (百万円)	流通株式時価 総額(百万円)	流通株式 比率(%)
当社の 適合状 況及び その推 移	2021年6月30日 (移行日基準時点)	8,283	1,178	469	(※)39.8
	2023年3月31日	4,165	958	191	20.0
	2023年9月30日	5,662	—	265	27.2
	2024年3月31日	5,771	908	252	27.7
上場維持基準		1,000	4,000	500	25.0
適合状況		適合	不適合	不適合	適合
計画期間			2027年3月末	2027年3月末	

上記の当社の適合状況は、東京証券取引所が基準時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

(※) 当社取締役の親族が保有する株式を非流通株式として算出した場合、流通株式比率は約22%であったと推定しております。

2. 上場維持基準（時価総額）の適合に向けた取組の実施状況及び評価

当社は、上記の上場維持基準達成のため、2021年12月24日に公表をしております「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」におきまして、上場維持基準適合（時価総額及び流通株式時価総額）に向けた取組の基本方針を、以下の通り定めました。これらの基本方針を実現し、事業規模拡大のためのM&Aの積極的な検討を進めていくこと、およびIR活動を強化することが企業価値を高めるものと考え、上場維持基準充足に向けて取り組んでまいりました。その基本方針と取組状況をお知らせいたします。

① 収益が悪化している事業の見直し

従来取り組んでいた不採算プロジェクトからの撤退と収益性の高いプロジェクトへの注力により、既存プロジェクトの採算性を見直し、また、プロジェクト毎の採算管理の強化を進めることで収益が改善しました。

② 積極的な事業投資

事業環境の変化に対する適応力強化のため、2024年2月に子会社の経営陣を刷新しました。新経営陣のもと、製販体制およびサービス提供体制を強化し、商品およびサービスの開発を推進しております。また、2023年8月29日開示した当社子会社における会員座席継続支援サービス開発はその一例です。今後も商品およびサービスの開発、提案力および顧客満足度の向上に努め、安定的な案件獲得を目指します。

③ ITソリューション分野における提携関係の強化

ITソリューションベンダー等との業務提携を通じて、営業から生産、運用、保守といったバリューチェーン全体に渡り最適なITソリューションを構築し、顧客の課題解決に向けた付加価値の高い提案を推進しております。一方、業務提携先となるITソリューションベンダーの選定においては、将来の事業性および採算性の評価を通じて、戦略的な見直しを実施しました。

④ 事業推進管理の強化による営業黒字の継続、拡大

開発工数の削減等による原価低減、システム設計開発手法の改善による生産性の向上、開発スキルや協力会社の選択を含めた開発体制の適正化等を通じて、事業推進管理の強化による採算性の向上を進めております。特に、開発工程管理、コスト管理、リソース管理等のプロジェクト管理強化に注力しました。

⑤ 継続的な事業拡大に向けたビジネスモデルの整備

多種多様化するニーズに合わせ、顧客の要望に応じた企画から設計・開発・運用・保

守までの一貫サービスを行っております。また、システム設計・構築における上流工程を重要視し、コンサルティング力強化による顧客満足度の向上に努めてまいりました。さらにデジタルトランスフォーメーションを促進・強化するための IT ソリューションへの取り組みにより、新規顧客開拓と案件規模の拡大に向け着実に推進しております。また、ストックビジネスの構築に向けて、事業基盤の整備、商品ラインアップの拡充を実施いたしました。

⑥ 成長加速のための資金調達および M&A を含めた他社との提携

M&A や資本業務提携は、自社の成長を加速させるための有効手段の一つであると認識しております。事業の強化・領域拡大・効率化等の面でのシナジー効果を狙い、M&A および資本業務提携の推進を継続しました。また事業環境や競合状況の急激な変化等により当初に期待していた成果が得られない場合には、戦略の柔軟な見直しを進めてまいりました。

3. 上場維持基準（時価総額及び流通株式時価総額）の適合に向けた今後の課題と取組内容

上記の結果として、2024 年 3 月期は連結売上高 527,910 千円、営業損失および経常損失を計上することとなり、時価総額及び流通株式時価総額はグロース市場で求められる上場維持基準を満たしておりません。当社は、下記に掲げる施策により、非連続的な成長を目指してまいります。

① 今後の課題

当社は、株主数、流通株式数、流通株式比率については上場維持基準を満たしているものの、時価総額、流通株式時価総額については基準を満たしておりません。時価総額は、当社の投資家評価である株価水準が低いことが主要因であると認識をしています。既存ビジネスの拡大と共に、M&A や新規事業による当社業績の非連続な成長によって企業価値を高めることにより株式市場での高い評価を得ることが株価向上のために重要であると考えております。流通株式時価総額については、時価総額基準を満たすことで基準を満たすものと想定しております。

② 取組内容

当社は 2025 年 3 月期～2027 年 3 月期中期計画として以下の施策を掲げ、進めていく所存です。計画の内容につきましては、2024 年 6 月 28 日開示「事業計画及び成長可能性に関する事項」をご参照ください。

- 事業規模拡大に向けた資金調達と積極的な事業投資
事業資金の調達と積極的な投資

- 適切な組織編制とガバナンス
グループ編成の最適化とガバナンス体制の強化
- 事業推進力の強化
サービス・製品の競争力、採用・育成、営業の強化
- M&A 及び企業提携の推進
機能拡充と業績向上に向けた推進
- 会社環境の改善
オフィス等の職場環境、ストックオプション等の報酬面の改善

これら施策により、企業価値の向上に向けた各種施策を着実に進めることで、一層の業容拡大と収益向上を目指してまいります。投資家の信頼を得て魅力ある会社となることにより、株式売買の活発化と株価の向上を目指してまいります。

以上