



2025年2月17日

各位

会社名 MITホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 増田典久  
(コード：4016、東証スタンダード)  
問合せ先 常務取締役経営推進センター長 三方英治  
(TEL. 043-239-7252)

## 上場維持基準の適合に向けた計画書に基づく進捗状況について

当社は、2023年2月17日に、東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しております。2024年11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11月30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、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2025年11月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き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	2022年11月30日	1,413人	8,639単位	636,579,113円	40.9%
	2023年11月30日	1,326人	8,854単位	623,161,937円	41.9%
	2024年11月30日	1,350人	10,006単位	694,516,716円	47.2%
上場維持基準		400人	2,000単位	1,000,000,000円	25.0%
当初計画に記載した計画期間		—	—	2025年11月末	—

※当社の適合状況は、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、事業年度の末日の流通株式数に、事業年度の末日以前3か月間の日々の終値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の実施状況及び評価（2023年12月～2024年11月）

当社は、2023年2月17日に公表した「スタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画書」において、上場維持基準を充たしていない「流通株式時価総額」の構成要素である「時価総額」の向上を中心に取り組むことといたしました。

2022年12月からスタートした「中期経営計画<2023年11月期～2025年11月期>」（以下、「中期経営計画」という。）において、時価総額向上のための中期経営計画の基本戦略、成長戦略における重点施策を以下のとおり定め、実行しております。その実施状況及び評価は、次のとおりであります。

## (1) 基本戦略

着実で安定的な成長が見込まれるシステムインテグレーションサービスを経営基盤とし、DX 市場の拡大を追い風に DX ソリューションサービスの戦略的な拡大成長を目指しております。

具体的には、2025 年に DX ソリューションサービスの売上比率を全体の 20%に引き上げ、自社プロダクトソリューションである Wisebook 及び DynaCAD などの高収益サービスの売上拡大により、全体の利益率を押し上げ、2025 年 11 月期の営業利益率 5.0%を目指しております。

2024 年 11 月期の売上高及び売上比率、営業利益及び営業利益率の進捗状況は以下のとおりです。

	システムインテグレーション			DXソリューション			営業利益 (百万円)	営業利益率 (%)
	売上高 (百万円)	売上比率 (%)	前期比 (%)	売上高 (百万円)	売上比率 (%)	前期比 (%)		
2023 年 11 月期	4,140	86.5	+7.0	645	13.5	+32.4	84	1.8
2024 年 11 月期	4,550	86.8	+9.9	690	13.2	+6.9	197	3.8

システムインテグレーションサービスにおいては、主要顧客からの受注が引き続き堅調に推移したに加え、新規顧客開拓による受注案件の拡大とそれに伴う要員の確保、受注単価アップや高利益率案件へのシフトが好調に推移するとともに、大型案件受注による運輸物流分野での売上が拡大しました。また、エンドユーザとの取引となるプライム案件の受注高を増加させるため、エンジニア社員のスキル底上げ、新技術分野の拡充及び、顧客満足度の向上にも取り組んでまいりました。それらの結果、システムインテグレーションサービスの売上高は、4,550 百万円（前期比 9.9%増）となり、過去最高売上高を更新しました。

DX ソリューションサービスにおいては、自社プロダクトである Wisebook 及び DynaCAD の高収益ビジネスへの選択と集中を戦略的に推進したことで、クラウドソリューションの売上高は縮小したものの、デジタルマーケティング及び、図面 DX ソリューションの売上高が拡大したことから、売上高は 690 百万円（前期比 6.9%増）となり、過去最高売上高を更新しました。

これらの結果、売上総利益は 1,175 百万円（前期比 10.8%増）、営業利益は 197 百万円（前期比 134.4%増）、営業利益率は 3.8%（前期比+2.0 ポイント）となっております。

## (2) 成長戦略における重点施策

### ① 人材の確保と育成

当社グループの持続的な成長のために、優秀な人材の確保と育成は今後の重要な課題のひとつと認識しております。中期経営計画の重点施策として、システムインテグレーション事業会社の従業員を 2025 年 11 月末までに 500 名体制に引き上げることを目標とし、新卒採用を主軸とした人材の採用と育成に取り組んでまいりました。しかしながら、新卒採用は売り手市場の状況が続いており、エンジニア経験者の採用は依然として厳しい状況が続いているため、当社グループでは、他業種からのキャリアチェンジを含む未経験者採用からの育成枠を増員するとともに、ビジネスパートナーとの関係強化による人材の確保に注力してまいりました。

これらの結果、年間増員数は微増にとどまり、中期経営計画を下回ることとなりましたが、ビジネスパートナーとの連携によりエンジニア工数を確保できたことで受注拡大につながり、2024 年 11 月期のシステムインテグレーションサービスの業績においては、当初予定を上回る結果となっております。

### ② 自社プロダクトソリューションビジネスの拡大

当社グループの自社プロダクトである Wisebook 及び DynaCAD の高収益ビジネスへの選択と集中を強化し、DX ソリューションサービスの収益拡大を図ってまいります。

Wisebook については、2025 年 11 月期末までに累計導入社数を 3,000 社まで増加させる計画を推進しております。2024 年 11 月期累計の導入数は 636 社となっており、進捗が遅れが生じているものの、着実にユーザ数を増やしております。2024 年 11 月期においては、新サービスとして、基本料 0 円から始められるデジタルブック配信サービス『TrendTap powered by Wisebook』、新規顧客開拓におけるマーケティング活動をサポートする『MA Tree』をリリース、『Wisebook EdTech』の機能追加と教育機関向けテキスト教材出版社との協業開始、新たに 6 つの言語に対応し計 10 か国の多言語対応とするなど、新規ニーズの開拓と新規ユーザの獲得に注力いたしました。

DynaCAD については、公共事業における i-Construction、BIM/CIM の 3D 化推進の流れに沿った三次元 CAD の『DynaCAD CUBE』の需要拡大により、自治体導入数を 300 自治体まで増加させる計画を推進しております。2024 年 11 月期累計の導入数は 224 自治体となっております。また、新たに足場図面の 3D CAD データ提供サービスを開始するなど、建設現場における DX 推進支援を積極的に進めてまいりました。

これらの結果、Wisebook を主軸としたデジタルマーケティングソリューションの売上高は 217 百万円（前期比 22.6%増）となり、DynaCAD を主軸とした図面 DX ソリューションの売上高は 380 百万円（前期比 7.5%増）となりました。

### ③ M&Aによる業容の拡大

当社グループは、事業拡大の効率的な手法の一つとしてM&Aを行っております。

これまでに、M&Aにより3社がグループ加入しており、いずれも当社グループの収益拡大に寄与しております。また、経営資源の集中と有効活用による成長の加速と収益性の向上を目的としたグループ内組織再編も進めてまいりました。

当社グループが得意とする「公共」「金融」「エネルギー」「運輸物流」分野では、引き続き堅調な IT 投資が見込まれるため、既存顧客との信頼関係を活かし、システムインテグレーションサービスの成長の加速と収益性の向上を目指してまいります。

#### ・M&A実績

2021 年 株式会社オレンジコンピュータ 加入

2022 年 株式会社エーピーエス 加入

2023 年 株式会社ネットウィングス 加入

#### ・グループ内組織再編

2023 年 株式会社オレンジコンピュータを株式会社エーピーエスに吸収合併

2024 年 株式会社NetValue を株式会社システムイオに吸収合併

### (3) 株主還元策

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の最重要課題の一つと認識しており、利益配分につきましては、将来の事業の発展と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、経営成績や配当性向等を総合的に勘案し、安定的かつ継続的な配当を維持することを基本方針としております。また、中期経営計画の目標指標として連結配当性向 30%以上を掲げております。

直近の年間配当計画は、次のとおりであります。

2024 年 11 月期（予定） 19 円【前回予想から 4 円増配】（連結配当性向 30.2%）

2025 年 11 月期（予想） 30 円【記念配当金の 4 円含む】（連結配当性向 35.1%）

### 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組内容

当社は、一定数の株主数、流通株式数を維持しておりますが、「流通株式時価総額」については基準を充たしていません。その主な要因は、流通株式時価総額の主要な要素である株価が上昇基調にないためと考えています。

株価上昇のため、当社の業績を向上させ企業価値を高めること及び、当社グループ事業の理解と認知度向上のため、当社グループの事業活動や成長戦略を分かりやすく情報発信することで、当社株式への投資魅力を高め、市場における評価向上に取り組んでまいります。

#### (1) 企業価値の向上

当社の企業価値を高めるためには、業績を向上させ、当社株式への投資魅力を高めることが不可欠と考えております。中期経営計画の3年目となる2025年11月期においても、引き続き、以下の重点施策に取り組み、営業利益率5.0%、1株当たり当期純利益85.58円（2023年11月期に比べ3.6倍）を掲げ、企業価値向上に取り組んでまいります。

##### 【2025年11月期業績予想】

	2023年11月期 (実績)	2024年11月期 (実績)	2025年11月期 (予想)
売上高(千円)	4,786,307	5,240,301	5,700,000
営業利益(千円)	84,181	197,339	285,000
営業利益率(%)	1.8	3.8	5.0
当期純利益(千円)	47,524	124,639	170,000
1株当たり当期純利益(円)	24.01	62.93	85.58
自己資本利益率[ROE](%)	8.9	20.5	23.3

#### ① 人材の確保と育成

当社グループは、持続的な成長のため、人材の確保と育成に特に重点を置いており、新しい技術に適応することができ、変化し続けることができる人材の育成と、社員の多様性や個性を尊重した安心して働ける職場環境の整備を基本方針として、引き続き、以下の取組を推進してまいります。

##### 【人材の確保】

- ・新卒採用を主軸
- ・海外人材の採用
- ・他業種からのキャリアチェンジ
- ・業界未経験者や職業訓練生の採用
- ・前職の経験を活かせる職位の提供
- ・多様な働き方ができる環境づくり
- ・年齢や家庭環境に応じた柔軟な就労

##### 【人材の育成】

- ・ITエンジニア基礎研修
- ・階層別スキルアップ研修
- ・キャリアデザイン研修
- ・リーダー層へのマネジメント研修
- ・資格取得支援
- ・AIやアジャイル開発を重点とした技術開発推進プロジェクト

② 自社プロダクトソリューションビジネスの拡大

当社グループの自社プロダクトである Wisebook、DynaCAD の高収益ビジネスへの選択と集中を強化し、DX ソリューションサービスの収益拡大を図ってまいります。

【デジタルマーケティングソリューション】

- ・デジタルブック配信サービス Wisebook による、デジタルブックの普及とユーザ数の拡大
- ・紙からデジタルへのシフトを加速
- ・基本料0円から始められるデジタルブック配信サービス『Trend Tap』の普及
- ・教育に特化したクラウドサービス『Wisebook EdTech』の資格学校、企業研修等のリスキリングマーケットへの展開
- ・自治体と連携した GIGA スクール支援事業で教育環境 DX 化事業の拡大
- ・紙の印刷や配送コストを減らし環境保全への貢献

【図面 DX ソリューション】

- ・『DynaCAD CUBE』を活用した 3D CAD データ提供
- ・首都圏中心であったサービス提供を関西・九州地方でも展開
- ・国土交通省が推奨する 3次元モデルの活用を積極的に推進

③ M&Aによる業容の拡大

当社は、事業拡大の効率的な手法の一つとしてM&Aを行っております。今後も、投資効果、対象企業の提供サービスにおける事業規模や成長性、当社グループとのシナジー効果を十分に検討したうえで、当社の企業価値向上につながるM&Aを進めてまいります。

(2) 認知度の向上

当社グループ事業の理解と認知度向上のために、決算説明会の定期開催、投資家向け会社説明会の頻度向上、当社ウェブサイトの掲載内容の充実と見直しを継続的に行い、当社グループの事業活動や成長戦略を分かりやすく情報発信することで、当社株式への投資魅力を高め、市場における評価向上に取り組んでまいります。

(3) 流通株式比率

当社の流通株式比率は 47.2%（前期比+5.3 ポイント）であり、スタンダード市場の上場維持基準を充たしておりますが、株主の皆様がより当社株式を売買できる流動性を確保するため、当社の大株主及び当社株式を所有する事業法人に対し、保有目的等を考慮しつつ保有株式の全部又は一部の売却について協力を要請するなどの取組を実施してまいります。

以上