



2022年7月27日

各 位

会社名 日本テレホン株式会社  
 代表者名 代表取締役社長 COO  
 有馬 知英  
 (東証スタンダード：9425)  
 問合せ先 上席執行役員コーポレート本部長  
 寺口 洋一  
 電話番号 03-3346-7811  
 U R L <https://www.n-tel.co.jp>

## 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14日に、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を提出し、その内容について開示しております。2022年4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。

### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の2022年4月末時点におけるスタンダード市場への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額について基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関して、上場維持基準を充たすために各種取り組みをすすめてまいります。

なお、本日開催の第34期定時株主総会において定款一部変更の件が承認されたことにより、当社の決算期(事業年度の末日)が、4月末日から10月末日に変更となりました。また、今後の取り組み内容に記載のとおり、株式会社ショーケースとのシナジー効果が期待する株価上昇に寄与するまで一定程度の期間を要することから、計画期間を2024年4月から2024年10月へと半年間延長することといたします。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の適合状況及びその推移	移行基準日時点	3,087人	21,723単位	9.05億円	63.7%
	2022年4月末時点	2,498人	16,239単位	5.08億円	28.2%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
当初の計画に記載した計画期間		—	—	2024年4月	—
変更後の計画期間		—	—	2024年10月	—

※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（2021年12月～2022年4月）

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に資する施策の推進を目的に、当社の行動ポリシーである「ビヨンド・イマジネーション」に基づき、リユース関連事業と移動体通信関連事業の両事業を主軸に、「ヒトと社会の役に立つサービス価値創造企業」を実践し、流通株式時価総額の上場維持基準に適合することを目指しており、2021年8月27日公表の中期経営計画を達成することで、株式市場からの評価を回復・向上させ株価の上昇を図ってまいります。また、具体的な各事業に関する実施状況は下記のとおりとなります。

### （1）リユース関連事業

当社の強みであるサプライチェーンマネジメントの強化を筆頭に、ビジネスユーザー向けの買取においては、パートナー企業との連携範囲を広げることで、円滑な営業フォローを実施し、成約数向上に努めてまいりました。また、オンライン販売の強化として、Amazonへの新規出店に続き、4月に楽天市場への出店をすることで、消費者が当社リユースモバイル端末を購入できる接点を増やしており、ますます市場成長が期待できるリユースモバイル市場においてシェア拡大を目指してまいります。

### （2）移動体通信関連事業

5G端末の普及や、新料金プランの浸透により、顧客の流動性が高まる中、地域のデジタル化を推進する拠点として活動すべく、地域密着の外販イベントによって顧客との接点を増やすため、外販イベントスペースの新規確保や土日祝日はもとより平日にもイベントを実施することによる実施回数の増加に取り組み、お客様の新規獲得を実践してまいりました。また、従来から実施している店舗でのスマホ教室に加えて、地域の公共施設と協力して出張スマホ教室を展開し、新規獲得に注力いたしました。

### （3）新規事業

法人向けスマホレンタルサービスを中心とした新規事業において、売上シェアは低いものの、2022年4月期においては、積極的な営業活動により大口受注を獲得したことで前年比約2倍と伸長することができております。今後は新たなサービスラインナップの追加を積極的に実施し、さらなる売上増加を目指してまいります。

### （4）人材教育・育成、ガバナンス強化

人材教育・育成に関して、リユース関連事業においては、モノ売り型から専門知識を必須としたコト提案型販売力を有した人材育成に取り組みしており、提案営業スタイルの実践と経験の伝承に向けて、日々のコミュニケーション頻度を高め、顧客ニーズを的確に捉えるための人材教育に努めております。また、移動体通信関連事業においては、接客業の基本動作と人間力豊かな人材育成に取り組みしており、社内外の研修や勉強会を通じて、人材強化に努めております。

ガバナンス強化に関しては、ガバナンス委員会、指名報酬委員会を適宜開催し、ガバナンス体制の強化に注力しております。

### （5）広報・IR活動の強化

広報・IR活動の活性化により、マーケットでの評価の向上につながることは認識しており、継続的なIR活動に加え、IR体制の増強等、積極的な情報発信体制に向けた課題を抽出し、対応策を検討・推進していく方針でございます。

#### (6) SDGs への取り組み

2022年4月期におけるリユース関連事業のシェアが75.8%と引き続き高いシェアを継続しておりますが、更なるシェア向上にて、CO2削減効果を創出してまいります。

### 3. 上場維持基準の適合に向けた今後の課題と取り組み内容

当社は、一定数の「株主数」や「流通株式数」を維持しておりますが、現状「流通株式時価総額」が基準を充たしていない理由は、主要な要素である「株価」が低迷しているためであると考えており、企業価値向上により株価の上昇およびその安定化を図ることが課題であると認識しております。

また、企業価値向上に向けて、サービス提供型事業の早期構築が必要であると考えており、そのうえで、リユースモバイル業界における優位性の確立と、事業成長スピードの加速と収益構造の大規模な変革を課題ととらえておりました。そのような状況下において、当社は、当社の経営方針に共感し、かつ、当社に無い経営資源を持ったパートナーと提携することで、従来と異なるアプローチによる各種取り組みを実行する必要があると判断し、2022年1月26日付けにて、株式会社ショーケース（以下「ショーケース」という）と資本業務提携契約を締結し、同社を引受先とした第三者割当増資を実施し、同社が当社の親会社となりました。

当社は、ショーケースとの資本業務提携が企業価値向上につながるものと考えておりますが、一方で、短期的には流通株式比率の低下や株価の希釈化といった、流通株式時価総額の減少にもつながっております。今後は企業価値向上に向けた株価の向上と並行して、流通株式比率の改善も必要であることは認識しており、流通株式比率改善に向けて、具体的な検討をすすめてまいります。

ショーケースとの具体的な取り組みとしては、同社が有する Web サイトを活用するための分析・改善技術や、業務効率化やプラットフォーム構築等における DX 開発の技術力、ソフトウェア業界で培ってきた事業基盤に基づくサービス提供型事業に関する知見や経験、それを実践する企業風土等を踏まえて、当社の企業価値向上に向けた最良のパートナーと考えており、業務提携内容であります、①「eKYC」に関する技術を利用した当社のオンライン買取サービス、買取プラットフォームおよび AI を利用した自動査定・買取システム構築・導入、②当社の法人向けレンタルサービスにおけるサブスクリプションモデル強化、③リユースモバイル事業全体の DX 化の推進を中心に、早期に事業シナジーを発揮することが企業価値向上に繋がるものと考えており、取り組みを着実に遂行することで、流通株式時価総額の上場維持基準の適合を目指してまいります。各種取り組みにおける具体的な時期等は公表が可能となった段階で速やかにお知らせさせていただきます。

2022年5月にはショーケースとの共同プロジェクト第1弾として、光回線・格安SIM・Wi-Fi・ホームルーターの総合メディア「ひかりチョイス」をリリースしており、2022年8月には、事業シナジー創出による新たな価値創造を目指すために、東京本社をショーケースのオフィスへ移転することが決定しており、より一層の事業シナジーによる企業価値向上や、本社運営費用の削減など経営効率の向上等を目指してまいります。

また、今後リユースモバイル事業の成長を加速するために、在庫を早期に確保する体制への移行を実施してまいります。リユースモバイル事業において、パートナー企業等からの急な購入希望への対応や、瞬間的または断続的な流通不足が発生した場合に、収益機会の逸失やサービス品質の低下を招く懸念があると考えております。そのため、当社がリユースモバイル端末を安定供給し続ける体制の構築は急務と考えております。これを解決するため、収益機会を最大限に確保すべく、流通不足の可能性のある高価格帯の主力端末を中心として、先行して一定量確保できる調達環境の再整備と、調達先との取引内容の見直しや、グローバルでの調達を強化する組織体制に変更してまいります。

また、販売面においても、上述の調達体制の再構築により多種多様な商品群を販売することが可能となり、顧客のニーズに迅速に対応することで、安定した売上基盤が構築できるものと考えており、業績が安定しつつ成長軌道に入ること、企業価値向上による株価の上昇が期待できるものと考えております。

なお、冒頭に記載のとおり、本日開催の第34期定時株主総会において定款一部変更の件が承認されたことにより、当社の決算期（事業年度の末日）が、4月末日から10月末日に変更となりました。また、株式会社ショーケースとのシナジー効果が期待する株価上昇に寄与するまで一定程度の期間を要することから、計画期間を2024年4月から2024年10月へと半年間延長することといたします。

以 上