

各位

会社名 株式会社ソフトフロントホールディングス
 代表者名 代表取締役社長 二通宏久
 (コード番号：2321 東証グロース)
 問合せ先 グループ業務推進室 室長 檀上 浜爾
 電話 03-6550-9270

上場維持基準へ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28日に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、以下のとおりとなっており、時価総額については基準を満たしていません。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。

		時価総額	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	2021年6月末時点 (移行基準日時点)	38億円	7,504人	237,990 単位	33億円	86.3%
	2023年3月末時点	27.6億円	7,512人	230,868 単位	20.7億円	75.3%
	2024年3月末時点	24.8億円	7,704人	238,741 単位	19.17億円	77.3%
上場維持基準		40億円以上	150人以上	1,000単位以上	5億円以上	25%以上
当初の計画に記載した計画期間		2025年3月期				

※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。

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28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、適合基準（時価総額）に向けた取組の基本方針を、①既存事業の再構築と事業基盤の強化、②財務基盤の充実と戦略的な投資計画の実行、③資本・業務提携、M&Aによる業容の拡大、④株主還元の充実、と決めました。

これらの基本方針を実現しつつ、事業規模拡大のための当社事業分野の隣接エリアにおけるM&Aを積極的に検討を進めていくこと、IR活動も強化することが、企業価値を高めるものと考え、グロース市場が求める上場維持基準充足に向けて取り組んでまいりました。

当社事業の安定化を図ることが持続的な成長に不可欠であると認識をしており、プロダクト開発、プロダクトの認知向上を目的としたマーケティング活動及び人材採用等に経営資源を投下してまいりました。

適合に向けた課題への取組内容として掲げております、「持続的な成長に向けた投資の実行等」

における「研究開発」として、当社のコア事業でありますコミュニケーション・プラットフォーム事業における音声認識エンジンの開発に経営資源を投下し2025年3月期事業年度に製品に搭載すべく取組んでまいりました。

「PR（マーケティング）活動」として、展示会への出展や駅構内広告の掲載等による認知度向上を図ることにより、製品へのお問合せが増加してまいりました。

「人材の強化・育成」として、プロダクト開発及びマーケティング人材の採用を積極的に進めてまいりました。

「IR活動の推進」といたしまして、投資家との対話の機会を設けること及び自社WEBサイトのリニューアルによる情報発信を積極的に実施してまいりました。

結果として、2024年3月期は連結売上高889,515千円（前連結会計年度比16.4%増）となったものの、営業損失、経常損失の着地となり、時価総額がグロス市場で求められる上場維持基準には届かず、引き続き事業基盤の安定化を図り企業価値を高めること、株価の上昇が課題であると認識しております。

当社といたしましては、これまでの取組及び施策を一層強化し、非連続的な成長を目指すことで上場維持基準適合に向けてまいります。

3. 上場維持基準（時価総額）の適合に向けた今後の課題と取組内容

当社は、株主数、流通株式数、流通株式時価総額においては上場維持基準を満たしているものの、時価総額基準がグロス市場の求める上場維持基準に達していないのは、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おり、当社の業績、利益の拡大、及び非連続の成長により企業価値を高めることにより、株式市場での適正な評価を得ることが株価向上のために重要であるとと考えております。

株価低迷の要因といたしましては、2020年3月期まで9期連続の営業損失を計上しており、2021年3月期においては黒字転換を果たしたものの、2022年3月期においては再び営業損失を計上し、2024年3月期においても営業損失を計上し3期連続の営業損失を計上していることなど、投資家において投資対象として魅力の欠如が要因であるとと考えております。

上場維持基準の適合に向けた取組みを引き続き実施し、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具現化し、投資家の信頼を得て魅力ある会社となることにより、株式の売買が活発化し株価向上を目指してまいります。

(1) 持続的な成長

当社グループの主力製品である、自然会話AIプラットフォーム「commubo（コミュボ）」及びクラウド電話サービス「telmee（テルミー）」並びにWebサイトやコンテンツを構築・管理更新できるシステム「SITE PUBLIS（サイトパブリス）」、「使いやすさ」と「拡張性」の高い「SITE PUBLIS Connect（サイトパブリスコネクト）」の事業展開をさらに積極的に推進し、収益の向上を図ることで企業価値を向上してまいります。

また、当社グループ事業の隣接エリアにおいてM&Aや業務資本提携を実施することにより、既存事業の強化と不足を補完することにより、企業価値を高めるとともに時価総額の向上を目指してまいります。

（単位：百万円）

	第26期 2023年3月期		第27期 2024年3月期		第28期 2025年3月期	
	予想	実績	計画	実績	前回計画	今回計画
売上高	800	763	1,382	889	1,974	1,105
営業利益	30	△52	55	△164	200	80
営業利益率	3.8%	6.8%	4.0%	△18.4%	10.1%	7.2%
経常利益	30	△51	55	△168	200	80

2024年3月期の業績におきましては、2023年6月26日に公表いたしました当初予想を実績との乖離が見込まれたことから2024年2月14日に業績予想の修正をいたしました。2025年3月期におきましては、2024年3月期における実績と現在の受注見込みを踏まえ、前回計画を見直した計画としております。また、上記記載のとおりM&Aの実施に加え、積極的に業務資本提携による業容拡大と事業

基盤の構築を図っていくことから、計画期間の変更はありません。
なお、事業計画の詳細につきましては、「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。

(2) 持続的な成長に向けた投資の実行等

収益力の向上とともに、引き続き非連続の成長を見据えた投資の三本柱として、「研究開発」、「P R（マーケティング）活動」、「人材の強化・育成」への適切な投資を実施することにより、事業の安定化を通じて時価総額の向上を目指してまいります。

(3) I R活動の推進

投資家の皆様に当社グループの事業内容や成長戦略等についての理解を深めていただけるよう、当社グループの現状や取り組みについて適時・適切な情報発信の機会を増やすよう努めてまいります。

情報発信の機会を増やすことで、当社グループの認知度を向上させ、さらに、正確かつわかりやすい情報を積極的に発信することにより、当社グループの中長期的な成長性への期待を高めること、投資家が当社グループに求める事項を精査し経営に反映をすることで、時価総額の向上を目指してまいります。

以上