

2024年6月28日

各位

会社名 ダイワ通信株式会社
代表者名 代表取締役社長 岩本 秀成
(コード: 7116、東証スタンダード)
問合せ先 取締役管理部長 多賀 勝用
(TEL. 076-291-4000)

上場維持基準の適合に向けた計画及び改善期間入りのお知らせ

当社は、2024年3月31日時点において、スタンダード市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、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及び改善期間

当社の2024年3月31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、下表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適合しておりません。当社は、下表のとおり、今回不適合となった流通株式時価総額の基準値を充たすために、上場維持基準への適合に向けた取り組みを進めてまいります。なお、当社は、2022年4月4日以降の上場のため、上場維持基準に係る経過措置の適用を受けることができません。そのため、株式会社東京証券取引所が定める規則に基づく改善期間（2024年4月1日から2025年3月31日まで）に該当することとなり、2025年3月31日までに上場維持基準（流通株式時価総額10億円）に適合しなかった場合、当社は上場廃止基準に該当し上場廃止となります。

	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 (基準日時点)	1,604人	6,961単位	8.9億円	25.7%
上場維持基準	400人	2,000単位	10.0億円	25.0%
改善期間			2025年3月末	

(注) 当社の適合状況は、東京証券取引所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組の基本方針

当社は、上場維持基準に向けた流通株式時価総額の向上を基本方針といたします。

これに伴い当社は、防犯カメラの販売及び施工並びに商品等の企画・開発、また携帯電話の販売に係る店舗運営における各事業構造の改革を着実に進め、業績の改善と事業の安定を図ることが当面の急務であり、これを実施することが今後の成長基盤につながるものと考えております。加えて、収益の拡大を進め、企業価値の持続的な向上を図ってまいります。

また、当社の株式は、大株主である代表取締役社長の岩本秀成及びその資産管理会社が安定的に保有しております。当社は、流通株式時価総額の向上に、流通株式比率を高めることが必要であると認識しております。その課題に対し、大株主による株式の売却（売出し等）によって、流通株式数の増加を図るべく、大株主との協議を行ってまいります。なお、当社は、株価への影響を最小限に抑えることが望ましいと考えており、具体

的な時期、手法等については、詳細が決定次第速やかに公表してまいります。

3. 課題および取組み内容

当社は、流通株式時価総額の項目がスタンダード市場の上場維持基準を満たしておりません。

この課題に対し、①株主様への適切な還元施策の実施、②安定的な収益の確保、② I R活動の強化に取り組み、当社は株価の向上を図ってまいります。

① 株主様への適切な還元施策の実施

株主様への還元施策として、2024年3月期において1株当たり10円の配当（初配当）を実施いたしました。また、2025年3月期には5円の増配を予定しており、今後も、収益力の強化及び事業基盤の整備のための内部留保の充実、並びに事業環境及び業績見通し等を勘案しつつ、株主様への安定的かつ継続的な利益還元を実施してまいります。

② 安定的な収益の確保

当社では、「わたしたち、【心】のこもった接客、一流のサービス、最適な情報を提供し、お客様から信頼を得ます。そして会社の発展と社員の幸福の実現をめざします。」をパーパスとして制定し、パーパス実現のため、積極的な取り組みを促進していく考えであります。

（セキュリティ事業）

セキュリティ事業では、特に東京、名古屋、大阪の営業拠点において大手警備会社及び事務機器メーカーとの連携強化を図り、防犯カメラの各種案件（新規、増設、リプレース、ネットワーク化、AI画像解析機能の追加等）の受注強化に取り組んでまいります。また、建設業における工事現場並びに小規模店舗等に対してクラウド型防犯カメラシステムを展開してまいります。これによりオンプレミスとクラウドともに対応を行い、広いターゲット層からの受注獲得に取り組む、安定した収益の確保につなげてまいります。加えて、中長期的な取り組みとして、AI行動検知システムを活用したクマ検知AIシステム及び迷惑行為検知AIシステムのソリューションにも取り組んでまいります。

（モバイル事業）

モバイル事業では、大型商業施設での販促イベントを強化して他社乗換の契約確保に取り組み、またキャリアが展開する機種変更の推進から買い替えサイクルの短期化を図ってまいります。それにより新型・高機能端末の販売台数を確保し、安定した収益の確保につなげてまいります。また、業務のDX化を推進することで接客時間の確保につなげ、販売優績者の接客動画を活用した販売マニュアルを整備することで接客スキルの向上を図り、顧客へのプラスワン提案によって更なる収益の確保につなげてまいります。

その決意として、当社は2025年3月期に営業利益4億円を目指すことを掲げております。

（単位：百万円）

（連結経営成績）

決算年月	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (実績)	2025年3月期	
			(予想)	(前年同期 増減率)
売上高	4,818	5,159	5,417	+5.0%
営業利益	394	364	400	+9.8%
経常利益	370	371	392	+5.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	242	257	258	+0.4%
配当金 (うち中間配当金)	0.00 (0.00)	10.00 (0.00)	15.00 (5.00)	+50.0%

③ I R活動の強化

当社は、投資家へのI R活動を積極的に推進するために、当社ホームページ内にI R情報を掲載するページを作成し、最新の決算資料、適時開示情報、その他プレスリリース等を掲載しております。また決算説明に関する動画配信しております。

今後は、上記に加え、より多くの投資家に当社株式への投資を検討いただけるよう、以下の取り組みからI R活動の充実を図ってまいります。

- ・当社グループのPR情報など、開示事項の積極的な情報発信
- ・毎四半期毎に、投資家への会社説明会をオンラインで開催

以 上