



2021年12月13日

各 位

会社名 サインポスト株式会社  
代表者名 代表取締役社長 蒲原 寧  
(コード番号：3996 東証第一部)  
問合せ先 常務取締役コーポレート本部長 西島 雄一  
(TEL. 03-5652-6031)

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2021年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日、プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。また、当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画書を提出いたしましたので、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計画期間

当社の移行基準日時点(2021年6月30日)におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、2023年2月期末までを計画期間とし、上場維持基準を充たすために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	1日平均売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	5,984人	57,009単位	54億円	47.0%	2.4億円
プライム市場 上場維持基準	—	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
移行基準日時点の 判定結果	—	適合	不適合	適合	適合
計画書に記載の項目			✓		

※ 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基本方針、課題及び取り組み内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた「流通株式時価総額」の向上にかかる取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容について、添付の『プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書』に記載のとおりです。

以 上

# プライム市場上場維持基準の 適合に向けた計画書



サインポスト株式会社

(証券コード: 3996)

2021年12月13日

1. プライム市場上場維持基準の適合状況
2. 基本方針・計画期間・課題
3. 取り組みの内容

# 1. プライム市場上場維持基準の適合状況

## 一次判定結果

当社は、移行基準日(2021年6月30日)におけるプライム市場上場維持基準について、「流通株式時価総額」が基準を充たしていませんでした。

項目	プライム市場上場維持基準	一次判定時の数値 (基準日：2021年6月30日)	適合状況
流通株式数	20,000単位以上	57,009単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	54億円(注)	×
流通株式比率	35.0%以上	47.0%	○
売買代金	0.2億円以上	2.4億円	○

(注) 2021年2月末現在の株主名簿を基準とした流通株式数に、2021年4月1日から6月30日までの3か月間における日々の最終価格の平均値を乗じて算出

## 直近の状況

項目	期間	プライム市場上場維持基準	数値(注)	適合状況
流通株式時価総額	9月1日～11月30日	100億円以上	87億円	×
	11月1日～11月30日		108億円	○

(注) 2021年8月末現在の株主名簿を基に当社が算出した流通株式数6,264,200株に、各期間における日々の最終価格の平均値を乗じて算出

時価総額の向上と継続的な「流通株式時価総額」基準の充足に取り組んでまいります

## 2. 基本方針・計画期間・課題

### 上場維持基準適合に向けた基本方針

収益基盤強化と業容拡大に取り組むとともに、  
成長を支える経営態勢の構築を通じて、  
企業価値と株式時価総額の向上を目指します。

### 計画期間

プライム市場上場維持基準を充足するための計画期間を、  
**2023年2月末まで**とし、本計画書に記載する取り組みを進めてまいります。

### 企業価値・時価総額の向上に向けた課題

- ① 既存事業の収益力強化
- ② 成長投資の収益化
- ③ オープンイノベーションの推進
- ④ 事業領域の拡大を踏まえた経営態勢の構築

# 3-1. 取り組みの内容 ～種まきから収穫期へ～

- 未来に向けた積極投資のフェーズから、成長の実現と収益化のフェーズに移る
- 事業活動の幹になる主要な研究開発は、2022年2月期までに完了

～2022年2月期(今年度)

2023年2月期(来年度)～

## 成長への種まき

## 収穫期

コンサルティング  
事業

- ・ 人材育成の強化
- ・ 優秀な人材の確保
- ・ 保険業界への領域拡大
- ・ ソリューション提案力の強化

- ・ コンサルティングサービスの品質向上
- ・ 新領域の顧客の深耕

豊富な実績と

強固な顧客基盤を活かした成長

さらなる成長を  
目指すための準備

ソリューション  
事業

- ・ 保有技術を活かした製品・ソリューションの開発
- ・ オープンイノベーションの推進
- ・ 地方共創の取り組み

- ・ ワンダーレジ・シリーズ、EZレジの拡販
- ・ 保有技術とオープンイノベーションを活かした製品・ソリューションの拡充
- ・ TTGの業容拡大

成長投資の収益化

イノベーション  
事業

成長投資としての  
費用が増加

- ・ 地方共創など社会に新たな価値を創出する取り組み

強みを活かした事業展開

## 3-2. 取り組みの内容 ～創業理念・企業理念・使命～

- 創業理念・企業理念・使命を高いレベルで実践することを通じて、社会への貢献と当社の持続的な成長を目指す

### 創業理念

孫の代まで豊かな社会を創る一翼を担う

### 企業理念

ご満足いただけるソリューションを提供、社会の一隅を照らす存在でありたい

- 社会に新たな価値を創出し続ける
- お客さまと社会に感謝される仕事を
- 社員が仕事を通じて成長するのを支援し社員とその家族を幸せに

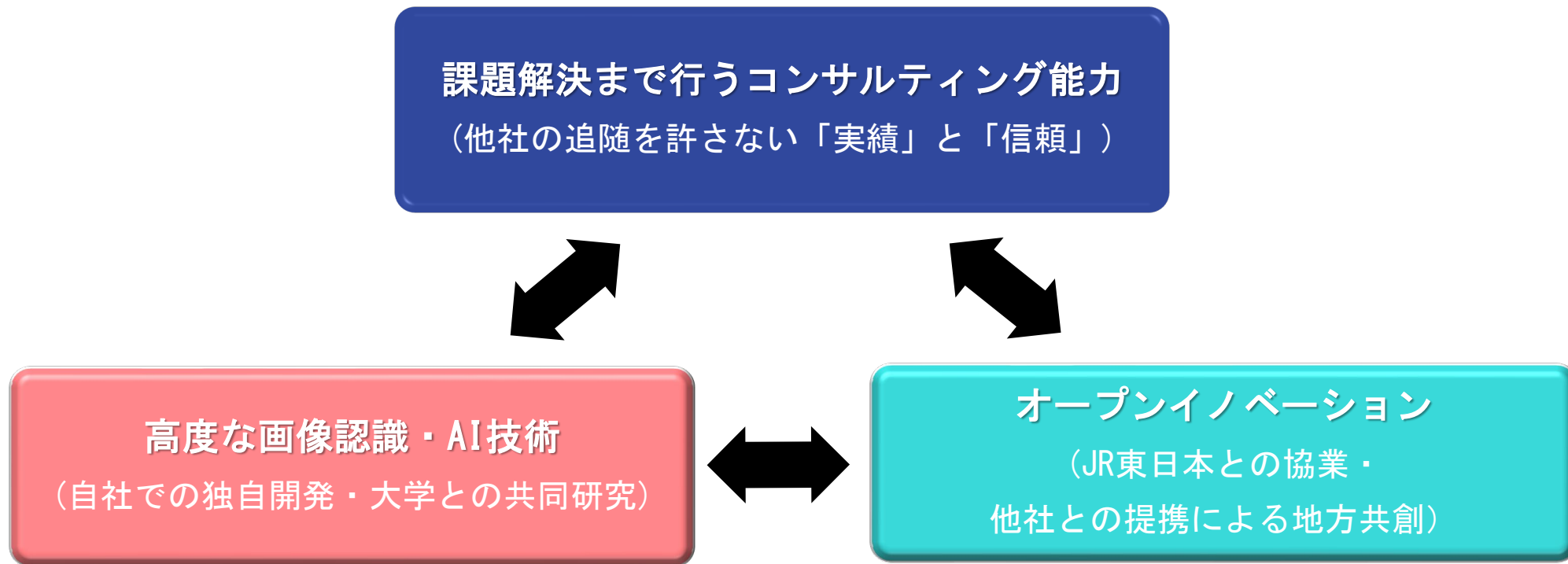
### 使命

お客さまの一員として、時代のその先に

私たちは、お客さまの経営・業務課題の解決に、お客さまの一員として道しるべを示し、発想・技術・実現方法に限界を設けることなく、サービス・製品を想像し創造することで、世の中を変え、時代を切り拓きます。そして、私たちの取り組みにより、お客さまをはじめ社会の人々の笑顔を増やし、社会の発展に貢献します。

### 3-3. 取り組みの内容 ～サインポストのコア・コンピタンス～

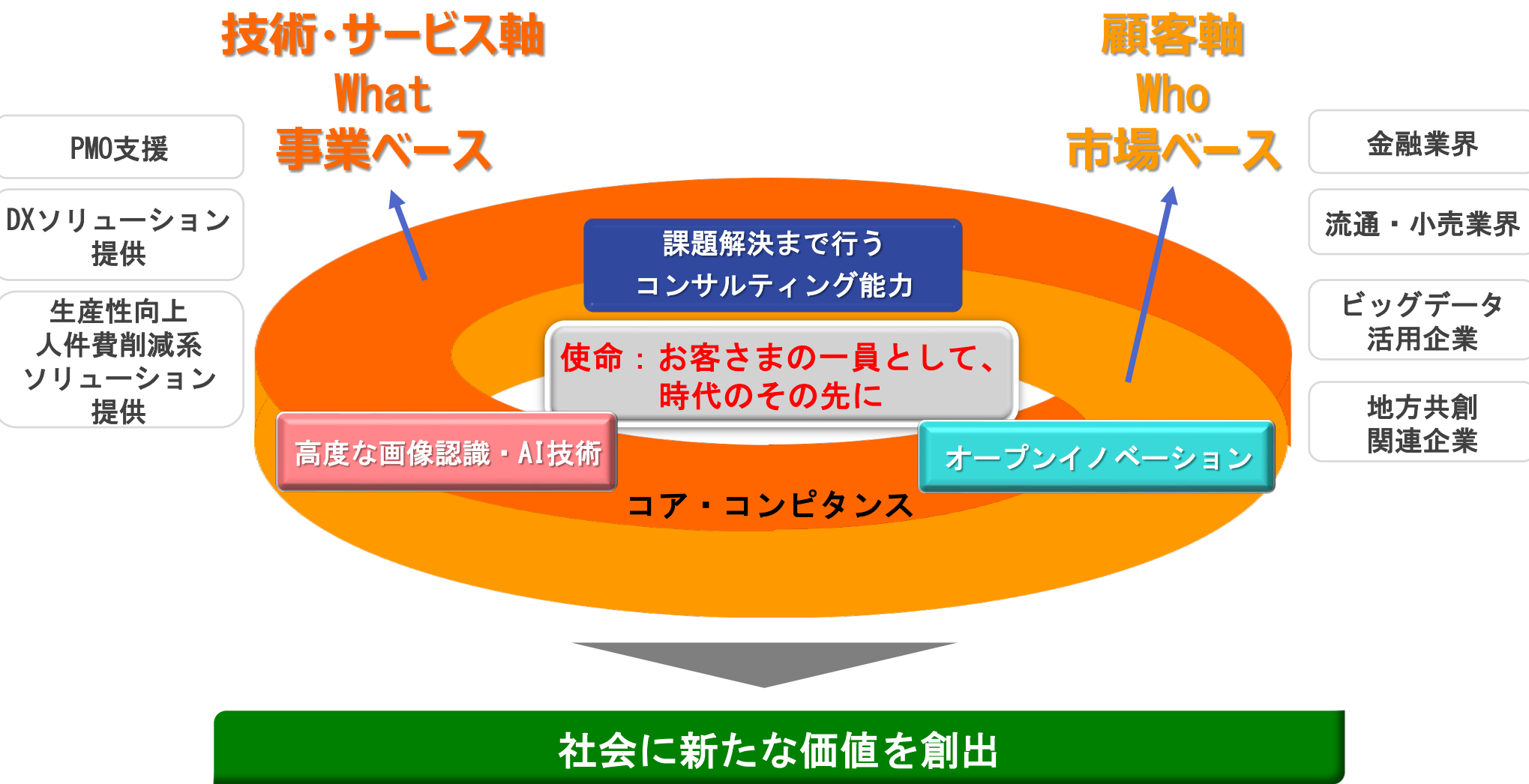
- お客さまに合わせた3つのコア・コンピタンス(中核となる強み)を提供





# 3-4. 取り組みの内容 ~サインポストのエコ・システム~

□ 表裏一体である「技術・サービス軸 (What/事業)」と「顧客軸 (Who/市場)」に、コア・コンピタンスを提供し続けることで、社会に新たな価値を創出



## 3-5. 取り組みの内容 ～主要な施策(2022年2月期～2023年2月期)～

- お客さまの一員として、経営・業務課題を解決する取り組みをより強力に推進
- これまでに着手した取り組みをより大きくして事業成長を図る

### 既存事業の 収益拡大

- コンサルティング事業の拡大とソリューション事業の推進
  - ・ 生命保険会社、損害保険会社にもコンサルティング・サービスの提供を開始
  - ・ 優秀な人材が持つ知識やコンサルティング業務に関するノウハウを掘り起こし共有する取り組みを強化
  - ・ 各事業の連携と既存顧客に対する経営・業務課題の解決策の提案力を強化

### イノベーション事業 の収益力強化

- 無人レジの新製品開発と拡販
  - ・ 書籍販売用「ワンダーレジ-BOOK」とコンパクトPOSセルフレジ「EZレジ」を上市
- 保有技術を活用した新ソリューションの考案
  - ・ 人追跡技術を応用した「店舗可視化ソリューション」をはじめ、無人レジ開発で培った技術力を応用して、お客さまが抱える課題の解決に資するソリューションを開発
- TTGの業容拡大
  - ・ 無人決済システム「TTG-SENSE」、狭小店舗向け無人決済システム「TTG-SENSE MICRO」の拡販を加速
  - ・ 供給体制の強化、DXを促進する協業の拡大

### 強みを活かした 事業展開

- 地方共創プラットフォームの推進
  - ・ サインポストの地域銀行や事業会社とのネットワークを活用して、各地域の課題に合わせた解決策を提供
- オープンイノベーションの推進
  - ・ ノウハウや保有技術の幅広い活用方法を模索
  - ・ オープンイノベーションを通じて、より付加価値の高いソリューションを具現化

## 3-6. 取り組みの内容 ～経営態勢の強化～

□ 事業成長とコーポレートガバナンスの拡充の両輪で、より強力に企業価値向上を図る施策を推進する

### コーポレートガバナンスの高度化

コーポレートガバナンスの質を上げるため、従来からの取り組みの深化とサステナビリティを意識したアクションを強化

#### 2023年2月期の主要テーマ

- 取締役会の一層の活性化
- 取締役会の監督機能の一層の強化
- 多様な経験・能力を持つ人材で構成された経営幹部候補者の育成
- 取締役のスキルの明確化
- サステナビリティに関する取り組みの立案
- ESG、SDGsに関する方針・目標の策定

### 人材の育成と活用

人的資本への投資と育成を通じて、企業価値向上への推進力を強化

#### 2023年2月期の主要テーマ

- マネージャー候補者の育成
- テレワークなど多様な働き方ができる環境の整備と定着
- 従業員エンゲージメントの向上
- 経営陣幹部層と従業員の課題・問題意識の共有

### 株主・投資家との対話の促進

事業活動への理解と信頼を高めていただくために、積極的なSR・IR活動に取り組む

#### 2023年2月期の主要テーマ

- 株主・投資家のニーズに応えた情報開示の充実
- コーポレートガバナンスやサステナビリティに関する情報開示の充実
- サービス・製品に関するPR

お客様の一員として、時代のその先に

私たちは、お客様の経営・業務課題の解決に、お客様の一員として道しるべを示し、  
発想・技術・実現方法に限界を設けることなく、  
サービス・製品を想像し創造することで、世の中を変え、時代を切り拓きます。  
そして、私たちの取り組みにより、お客様をはじめ社会の人々の笑顔を増やし、  
社会の発展に貢献します。

