

2025年6月30日

各位

会社名 株式会社 コラボス  
代表者名 代表取締役社長 茂木 貴雄  
(コード：3908 東証グロース)  
問い合わせ先 代表取締役副社長 青本 真人  
(TEL. 03-5623-3473)

### 上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）

当社は、2025年3月31日時点において、東京証券取引所グロース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への適合状況及び計画期間

2025年3月31日時点における東京証券取引所グロース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、時価総額については基準に適合していません。当社は、今回不適合となった時価総額基準を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組みを進めてまいります。

なお、時価総額基準について、2026年3月31日までの改善期間内に基準に適合しない場合には、6か月の監理銘柄又は整理銘柄指定期間を経て、2026年10月1日に当社株式は上場廃止となる可能性があります。

		時価総額
当社の適合状況	2025年3月31日時点	1,588,099,578円
上場維持基準		4,000,000,000円
計画期間		2026年3月末まで

(注) 上表については、2025年4月11日付けで株式会社東京証券取引所から受領した書面「上場維持基準（時価総額基準）への適合状況について」に基づき、不適合項目のみを記載しております。

#### 2. 上場維持基準への適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組み内容

上記の不適合事項である時価総額基準を充足するための基本方針、課題及び取組み内容は、以下のとおりであります。

##### (1) 基本方針

当社は、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準の適合に向け、「時価総額の向上」を基本方針といたします。「時価総額」の構成要素は、「株価（企業価値）」と「発行済株式総数」であることから、業績の向上及び安定化を図ることで「株価（企業価値）」を向上させてまいります。また、投資家や株主の皆様に向けたIR及びPR活動や資本政策の実行等にも多面的に取り組むことで、上場維持基準に適合するよう目指してまいります。

## (2) 課題

当社の「時価総額」が低水準である要因としては、東京証券取引所グロース市場において、要求される高い成長性の実現や収益性の確保が継続できていないこと、また、成長性や将来性の理解を深めるための情報発信不足から株価低迷につながったと認識しております。

## (3) 取組み内容

時価総額の向上のための取組み内容は、以下のとおりであります。

### ① 収益力の向上

当社は、お客様相談室または製品問い合わせセンター等のコールセンター部門や販売促進活動を行うマーケティング部門を所有するクライアントを対象に、コールセンターシステムやマーケティングシステム等を月額制のクラウド型で提供しております。

当社が事業を展開する CRM ソリューション市場においては、慢性的な人材不足や人件費の高騰等を背景に、メール、チャット、Web フォーム、SNS 等をはじめとしたノンボイス系システムの需要が増加しており、既存業務の生産性向上や顧客対応の自動化等がますます重要視されています。また、生成 AI や音声認識技術等の IT 技術の進展により、顧客接点の多様な領域で VoC（顧客の声）の活用が活性化しています。特に生成 AI を活用したチャットボットやボイスボットの導入によるオペレーター業務の効率化、データ分析や予測モデルを活用した付加価値の高いサービスが注目されており、今後、企業のデジタルトランスフォーメーションが一層加速すると予想されます。

このような環境のもと、当社は、2023 年 5 月 10 日に公表した中期経営計画（2024 年 3 月期～2026 年 3 月期）に基づき、以下、2つの成長戦略による販売拡大を推進しており、収益力向上による業績拡大が、「時価総額の向上」に直結するものと考えております。

### 【2つの成長戦略】

#### ・成長戦略① 「@nyplace」の安定成長

成長戦略の第一の柱は、従前からの主力サービスである「@nyplace」の安定成長です。2026 年 3 月期の業績予想においては、前事業年度に発生した特定大口顧客による業務縮小や既存顧客によるコスト削減の影響、さらには、独自サービスへの切替に伴う顧客単価の減少等の影響により、売上高は、前事業年度比約 3 億 2 千万円の減収となる見込みです。

しかしながら、2026 年 3 月期においては、これらの減少傾向は概ね収束に向かうものと見込んでおり、今後は、バージョンアップによる新機能の提供、並びにオプション機能や付加価値サービスの提案によるクロスセル及びアップセルの推進等を通じ、既存顧客に向けたリテンション活動を強化し、安定成長と利益最大化に努めてまいります。

#### ・成長戦略② 独自サービスの飛躍成長

成長戦略の第二の柱は、当社独自サービスである「VLOOM」、「GROWCE」、「GOLDEN LIST」、「UZ」の飛躍成長です。これらのサービスは、コールセンターシステムの AI 化+マーケティング活用を含めた新たなサービスとして、既存のマーケットニーズへ対応するとともに、新たなマーケティング領域の開拓を推進しております。

2026年3月期の業績予想においては、生成AIや音声認識技術へのニーズの高まりを追い風とし、売上高は、前事業年度比約1億4千万円の増加を見込んでおり、「@nyplace」に続く新たな収益基盤の確立期となります。

これら2つの成長戦略を着実に推進することにより、独自サービスの収益拡大を図るとともに、サービス提供体制に即したコスト最適化を通じ、早期に安定した収益基盤の確立を目指してまいります。

## ② IR及びPR活動の強化

「時価総額の向上」のためには、IR及びPR活動の強化により、当社の成長ストーリーや優位性等について情報発信を実施し、認知度を向上させることが必須と考えております。具体的には、以下の活動に注力してまいります。

### ・オンラインでの情報発信強化

年2回の決算説明会では、フェア・ディスクロージャーを考慮して、アナリスト、機関投資家及び個人投資家向けの説明会をオンラインによるライブ配信にて実施しております。また、当日参加できなかった方等、多くの方に周知するため、同説明会の書き起こし記事掲載及び動画配信を行っており、より多くの投資家の皆様に当社の事業内容や成長戦略を直接お伝えする機会を増やしております。

また、コーポレートサイトのIR情報についても、個人投資家へ向けての特設ページ等を設置しており、今後も更なる情報発信の充実に努めてまいります。

### ・プレスリリースの発信及びメディア露出の拡大

プレスリリースの積極的な配信による業界誌やオンラインメディアへの掲載を通じて、システムバージョンアップや機能追加、他社との共催セミナー、導入事例等、当社の取組みを広く認知いただけるよう積極的な情報発信に努めてまいります。

## ③ 株主還元

配当や株主優待等の株主還元については、非常に重要な経営課題と捉えており、事業成長のための内部留保の状況を勘案しつつ、株主の皆様へ安定的かつ継続的な利益還元を実施できる時期を検討してまいります。

## 3. その他

当社は、上記の取組みにより、東京証券取引所グロース市場における時価総額に係る上場維持基準への適合を目指すとともに、東京証券取引所スタンダード市場への市場区分変更及び国内の他の取引所への上場等も視野に入れて、企業価値の向上に取り組んでまいります。

以上