

2025 年 6 月 30 日

各位

会 社 名 株式会社ベクターホールディングス
代 表 者 代表取締役社長 轟木 一博
(コード番号：2656)
問 合 先 取締役 吉田 修
(TEL 03-6304-5207)

上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）について

当社は、2025 年 3 月 31 日時点において、東京証券取引所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への適合状況及び計画期間（改善期間）

当社の基準日時点における東京証券取引所スタンダード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、流通株式時価総額については適合しておりません。当社としましては、上場維持基準（流通株式時価総額）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参ります。

なお、上場維持基準（流通株式時価総額）について、2026 年 3 月 31 日までの改善期間後、当社が提出する 2026 年 3 月 31 日時点の株式等の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、上場維持基準に（流通株式時価総額）に適合している状況が確認されなかった場合には、原則 6 か月間の監理銘柄・整理銘柄指定期間を経て、2026 年 10 月 1 日に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)	4,399 人 (適合)	110,528 単位 (適合)	928 百万円 (不適合)	55.1% (適合)
上場維持基準	400 人	2,000 単位	1,000 百万	25.0%
計画期間	—	—	2026 年 3 月末	—

※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式等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針

当社は、東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準への適合に関しまして、株主数、流通株式数及び流通株式比率については基準を充たしておりますが、流通株式時価総額についての基準に適合しない状況となっておりますことから、株価（企業価値）の向上に向けて、早期の業績の改善及びコーポレートガバナンスの一層の強化等に取り組むことを基本方針といたします。

（２）課題

当社は、新規事業の拡大を目的として、特に、再生可能エネルギー関連事業等を推進したものの、未だ継続的かつ十分な安定収益を確保するまでには至っていないことから、現在、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しており、そのことが当社の株価の低迷を招いていると認識しております。

当社の流通株式時価総額について、上場基準を充たす水準に上げていくためには、以下の施策を実現させていくことが必要であると考えております。

（３）取組内容

当社は、新たな事業の柱を創るべく取組んできた再生可能エネルギー関連事業等の新規事業から撤退し、インターネットを通じて多くの人々の生活が「より便利に、より楽しく」なるサービスの創造という理念に原点回帰し、主軸である ICT 事業の再構築のため、オペレーション体制、コスト構造、市場や競合の分析、事業の強み・弱みを整理し、市場の成長性と当社の強み・弱みの分析を基に事業ごとに戦略を立案した結果、既存サービスである「ベクターサイン」及び「QuickPoint」、また新規取組みとして「AI インフラ事業」を成長戦略事業と位置づけ、重点的に経営資源を投入することにより、当社の企業価値向上を目指します。

「ベクターサイン」につきましては、主な顧客（ターゲット）は法人（B）として、SDGs や DX 需要の高まりにより、電子契約業界は拡大していくものと分析しており、これまでは、業界トップをモデルケースとすることで事業拡大を企図していたものの、乗換需要の低さやユーザーの声、業界の高価格化等を受けて、低価格路線でフルサービスを利用できる当社独自のポジショニングを築くことを企画し、新プランを始動させました。まずは新プランにより、「電子契約は高額で手が届かない」中小企業の受け皿として、契約社数を増やすことで一定のポジション（ターゲット市場の 20%程度を目標）を築いた上で、電子契約＋αとなる複合サービス、たとえば、CRM システムや会計システム会社等との協業及びそれに係る開発等へ展開したいと考えており、実際、新プランを 2025 年 2 月に開始したところ、初月で 400 社超が増加し、それまで契約社数の累計が 200 社程度だったものが、現在、1,000 社超となっております。今後は、主にリスティング広告による広告費及びアフィリエイトのための販売促進費を投下し、２年後に契約社数 10 万社を目指すことで認知拡大を図り、また、タイアップ可能な企業及び団体との協業により、さらに契約社数が増加するようなビジネス展開をして参ります。

「QuickPoint」につきましては、主な顧客は個人（C）であり、国内人口は減少していくものの、国内アフィリエイト市場やポイントサービス市場は拡大していくものと分析しております。また、事業コストが低額であることや少額でのポイント付与ができること、ユーザーの実在性が高他社より高い点で、他社との差別化が図れる事業であると位置づけ、①新規ユーザーの獲得②既存ユーザーの活性化③広告単価アップの複合的な戦略によって行っていくことで事業が成長していくものと考えております。中でも、新規ユーザーの獲得にはリソース（資金）をしっかりと掛けさえすれば、十分なりターンが予測できるため、特に注力したいと考えております。実際に販売促進費を掛け各種イベントを実施することで、2024 年 3 月末のユーザーが 52 万人程度だったものが、現在、60 万人超まで増加いたしました。今後も、主に顧客への還元率を高めることや友達招待等のキャンペーンを開催する

こと等の販売促進費の投下によるユーザーの拡大に注力し、2年後にユーザー数 200 万人達成を目標にしております。今後、既存のビジネスモデルに加えて、「QuickPoint」をメディアとしてアドセンスにより収益を獲得するビジネスモデルを確立することで、厚みのある収益構造を創りたいと考えております。

「AI インフラ事業」につきましては、近年、生成 AI や大規模言語モデルの進化によって、あらゆる産業において AI の導入が進んでおり、それを支える「演算力」へのニーズは飛躍的に高まっております。AI を活用したプロダクトやサービスを実現するためには、従来型のインフラでは困難であり、AI に特化した高性能な計算環境の整備が急務となっております。実際、国内外における AI 関連の需要は急拡大している一方、それを支える高性能サーバーやデータセンターの供給は大きく不足し、演算リソース不足は世界共通の課題として顕在化しており、日本国内においても、AI 開発の現場ではリソース確保がボトルネックとなり、多くの企業や研究者が最適な演算環境を求めています。当社は、このような市場環境を成長の好機と捉え、先進的な AI 演算に対応可能な高性能サーバーを導入し、それらを収納・稼働させる AI 特化型データセンターの構築を計画しております。サーバーは当社が自社で資産として保有しつつ、その運用・管理については高度なノウハウを持つパートナー企業と協業することで、最適な稼働環境と保守体制を確立することを目指し、設備投資と外部環境を組み合わせた効率的かつ柔軟な運営体制により、拡張性の高い事業モデルを実現して参ります。また、AI リソースの安定的かつ継続的な活用を促進するため、利用時間のシェアリングや用途ごとのリソース最適配分を行い、常時稼働に近い状態を維持することで、資産効率の最大化を図ります。さらに今後は、AI スタートアップや研究機関、エンタープライズ企業を対象に、AI 演算リソースの提供に加え、それらの活用を支援するソリューションサービスも積極的に展開することも視野に入れており、当社の AI インフラを活用することで、開発者や企業はスムーズかつコスト効率良く AI 技術の導入・検証・運用を進めることが可能となり、国内における AI 活用の裾野拡大に貢献したいと考えております。さらに、大手クラウド事業者やデータセンター事業者との連携に加え、自治体との協力も視野に入れ、地域の産業振興や教育機関への AI 活用支援といった公共性の高いプロジェクトにも積極的に参画し、こうした地域に根ざした取組みを通じて、AI 技術の地域格差を是正し、持続可能なデジタル社会の基盤構築に寄与したいと考えております。併せて、当社は AI ソフトウェア販売事業として、AI モデルやアプリケーションのオンラインマーケットプレイスの構築にも取り組んで参ります。これにより、開発者は自ら開発した AI ソリューションを当社の基盤上で流通・販売でき、企業ユーザーは自社ニーズに合致した AI を容易に導入可能となります。インフラ提供に留まらず、流通面でも AI 産業を支える仕組みを整えたいと考えております。将来的には、AI 分野における人材育成にも注力し、教育コンテンツの提供や開発支援プログラムの整備等を通じて、次世代を担う人材と技術の育成環境を提供したいと考えており、「設備（高性能インフラ）」・「流通（マーケットプレイス）」・「人材（育成）」の三位一体モデルを強みとし、ICT 社会の基盤を支える総合 AI インフラ企業として、持続的な成長と社会的価値の創出を目指して参ります。

上記の業績の改善施策に加え、新しい経営体制によるコーポレートガバナンスの強化を図って参ります。

また、積極的に IR・広報活動を推進し、ステークホルダーの皆様への説明責任を果たすことによる長期的な信頼関係を構築して参りたいと考えております。

以上の施策により、当社の企業価値向上に努め、株価の上昇による流通株式時価総額の基準達成に取り組んで参ります。

なお、当社は、2025 年 6 月 30 日を基準日に設定し、当該基準日時点における上場維持基準への適合状況について東京証券取引所の審査を受ける予定であり、当社の試算において、当該基準日の流通株式時価総額は、上場維持基準に適合している状況となっていることから、改善期間は解除される見込みです。

以上