



2026年3月18日

各位

会社名 F I G 株式会社
代表者名 代表取締役社長 村井 雄司
(コード：4392 東証プライム 福証)
問合せ先 取締役常務執行役員 岐部 和久
(TEL. 097-576-8730)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り） 及び計画書の更新（変更）について

当社は、2021年12月13日にプライム市場の「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。その後、2023年3月28日、2024年3月26日及び2025年3月19日に「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」を開示しております。

この度、東京証券取引所より「上場維持基準（分布基準）への適合状況について」を受領し、改善期間入りをしていることから、2025年12月31日時点における計画の進捗状況等及び計画書の変更について、下記のとおり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の推移及び計画期間

当社の2025年12月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下のとおりであり、流通株式時価総額については基準を充足していません。

このため当社は、改善期間である2026年12月31日までに流通株式時価総額の基準を充足すべく、各種施策に継続して取り組んでまいります。

また、株主・投資家の皆様に安心して当社株式を保有・売買いただくことが重要であると考え、従来どおり東京証券取引所及び福岡証券取引所における重複上場を継続する方針です。

なお、流通株式時価総額基準について、2026年12月31日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2026年12月31日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、流通株式時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年7月1日に上場廃止（東京証券取引所）となる可能性があります。

そうした事態を避けるために、プライム市場の上場維持基準への適合を最優先とする一方で、内外の事業環境や市況動向等の影響により計画期間内に基準を充足できない可能性も想定し、スタンダード市場への市場区分変更についても視野に入れ、慎重に検討してまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	一日平均 売買代金
当社の適合 状況及び その推移	2021年6月30日 (移行基準日時点)	18,676人	189,623単位	53.3億円	61.0%	22.7百万円
	2022年12月31日	15,649人	185,827単位	75.6億円	59.3%	74.8百万円
	2023年12月31日	14,714人	188,933単位	63.6億円	60.1%	52.6百万円

	2024年12月31日	15,338人	201,928単位	61.2億円	64.1%	86.6百万円
	2025年12月31日	15,376人	208,186単位	63.9億円	65.8%	54.3百万円
プライム市場上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35.0%	20百万円
適合状況		適合	適合	不適合	適合	適合
当初の計画に記載した計画期間 (期間延長後)		—	—	2025年 12月末	—	—
変更後の計画期間 (改善期間)		—	—	2026年 12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実施状況及び評価

(1) 取り組みの実施状況及び評価

当社は、2021年12月13日に公表した「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」（以下、適合計画）において、プライム市場の上場維持基準適合に向けた取り組みの方針を定めるとともに、2022年2月10日に中期経営計画（FY2022～FY2024の3年間から、FY2025までの4年間に延長、以下「前中計」）を公表しました。移行基準日以降、プライム市場上場維持基準を充足していない流通株式時価総額について、企業価値「倍増への挑戦」をテーマに「EPS倍増+PER30倍以上+流通株式比率5%増」により充足を目指す基本方針を掲げており、収益と資本効率のKPIを設定しました。

前中計は、将来成長を優先した「成長基盤の確立ステージ」であり、ロボットとペイメントへの成長投資を集中的に実行しました。ロボットについては、自律走行アルゴリズムやSLAM技術などの開発に取り組むとともにロボットベンチャーの株式会社匠（福岡県大野城市、以下「匠社」）との資本業務提携に伴う戦略投資を行い、純国産AGV/AMRメーカーとして一定の市場ポジションを確立したと考えております。ペイメントについては、得意とする交通分野を起点に自治体へと事業領域を拡大し、単一分野依存から複数領域へ横展開可能なビジネスモデルへと転換し、今後の利用領域拡大と成長余地が明確となりました。

業績面においては、基盤事業であるIoTセグメントのうち、交通分野（物流・タクシー・バス）へのサービス導入が拡大し好調に推移しましたが、ホテル向けサービスの営業戦略が機能せずに顧客基盤が縮小したため、現在、サービス内容と営業体制の見直しを進め、立て直しを図っております。マシーンセグメントについては、主力の半導体・自動車関連製造装置は一時低調に推移しましたが、足元は受注ベースで回復基調であり、また先端半導体など成長分野への取り組みを進めております。最も注力したロボットについては、当初想定よりも本格的な収益化までの時間を要しておりますが、技術・顧客・製品の基盤を構築し、今後の成果創出に向けた事業基盤は整備されたと考えております。

これらの状況により、前中計で掲げた目標は十分には達成できませんでした。特に重視していた営業利益が未達となり、また事業ポートフォリオの最適化を進める中で、業績が低迷していた一部事業を売却した影響などでサブスク売上高も未達となりました。

結果として、当社の株価はPBR1倍前後で推移しており、成長期待や資本効率に対する市場からの評価は十分とは言えない状況と認識しております。一方で流通株式比率は一定の増加を達成していることから、何よりも業績向上と将来期待によるPER改善が最重要課題と考えております。

(2) 適合計画基本方針（EPS倍増+PER30倍以上+流通株式比率5%増）とKPI（収益と資本効率）の達成状況

各目標指標に対する達成状況は次のとおりです。

(EPS・期末株価・PERの推移)

	FY2021 実績	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 実績	FY2025 実績
EPS	15.12 円	23.36 円	6.97 円	△46.72 円	25.83 円
期末株価	325 円	391 円	316 円	283 円	288 円
PER	21.5 倍	16.7 倍	45.3 倍	—	11.1 倍

(流通株式比率5%増)

	移行基準日時点	2025年12月31日時点	増減
流通株式比率	61.0%	65.8%	+4.8%

(KPIと進捗)

	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	
	実績	実績	実績	実績	KPI	実績
サブスク売上高	38.0 億円	42.2 億円	45.7 億円	46.4 億円	48 億円以上	44.7 億円
営業利益	5.6 億円	9.3 億円	7.2 億円	3.6 億円	11 億円以上	8.3 億円
EPS	15.12 円	23.36 円	6.97 円	△46.72 円	24 円以上	25.83 円【16.30 円】
ROE	5.2%	7.5%	2.2%	△16.1%	8%以上	9.3%【5.9%】
ROIC	2.7%	3.8%	2.7%	1.6%	4.5%以上	4.9%
株主資本コスト	4.8%	5.3%	6.2%	5.5%	—	8.0%
WACC	2.9%	3.3%	3.2%	3.9%	—	6.0%

※事業ポートフォリオの見直しにより、サブスク売上高KPIは50億円から48億円に修正しております。

※FY2025実績のEPS・ROEの【】内は、特別利益の影響(税引後)を除いた試算値(調整後ベース)です。

※株主資本コストについては、FY2025よりCAPMによる算定に加え、投資家へのヒアリング結果も踏まえて推定しております。

3. 基本方針並びに今後の課題と取組内容(変更)

2025年12月31日(直近決算期末)時点において、流通株式時価総額についてプライム市場上場維持基準を充足していません。これまでの状況を踏まえて、基本方針並びに今後の課題と取組内容を以下のとおり変更し、改善期間内にプライム市場上場維持基準の充足を目指してまいります。

(1) 基本方針

当社グループは、2026年2月13日に公表した新中期経営計画(2026年12月期から2028年12月期、以下「新中計」)において、「成長基盤を成果へ転換するフェーズ」と位置付け、労働人口減少などの社会課題に対し、ロボット・ペイメント・IoTを中核とした複合技術ソリューションを通じて、持続的な「稼ぐ力」の強化を図ることを基本方針としております。

具体的には、

- ① ロボットを中核としたオートメーション領域の拡大
 - ② 公共交通を起点としたペイメント事業の横展開
 - ③ データ・AI活用によるIoT基盤事業の付加価値向上
- を推進してまいります。

新中計のKPI達成に向けた各種取り組みを着実に実行し、まずは株主資本コストを上回るROEの実現(2028年12月期にROE10%の達成を目標)を図ってまいります。これにより資本効率の改善を明確に示し、ロボットやペイメントなど成長分野における中長期的な成長期待を醸成することで、評価水準としてPER20倍の実現を目指します。

その上で、ROE向上とPER改善の結果として、情報通信業セクターにおける成長企業の評価水準を意識したPBR

2倍水準の市場評価獲得を中長期目標として掲げ、企業価値の向上を図ってまいります。

また、2026年12月期においては、業績向上及び将来成長期待の醸成によるPER改善を通じて、PBR1.5倍超の市場評価獲得を目指すとともに、流通株式比率を70%以上へ高めることで、2026年12月末までに流通時価総額100億円の達成を目指してまいります。

(新中期経営計画 KPI)

	FY2025 実績	FY2026(予想)	中期経営計画KPI FY2028
売上高	133億円	140億円	170億円
売上総利益	41億円	43億円	53億円
営業利益	8.3億円	10億円	15億円
ROE	5.9%	7.4%	10.0%
ROIC	4.9%	5.7%	8.0%

※FY2025のROE実績は、特別利益の影響(税引後)を除いた試算値

(2) 今後の課題

当社は2025年12月31日時点において流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準を充足しておらず、市場評価の向上が喫緊の課題であると認識しております。

その要因として、

- ① 成長投資を優先した結果、営業利益水準が市場期待に対して十分でなかったこと
- ② 成長ストーリー及び中長期的な収益拡大シナリオの市場への浸透不足
- ③ PBRが概ね1倍前後で推移しており、資本効率改善への更なる取組が求められていることが挙げられます。

前中計期間においては、ロボット・ペイメント分野を中心に成長基盤の確立を進めてまいりましたが、新中計期間においては、これらの基盤を確実に収益へ転換し、売上総利益・営業利益・ROEの向上を通じて企業価値の向上を図ることが重要であると認識しております。

(3) 取組内容

上記課題を踏まえ、以下の取組を実行してまいります。

① 収益力の強化(営業利益・ROEの向上)

新中計KPIとして、2028年12月期に売上高170億円、売上総利益53億円、営業利益15億円、ROE10.0%、ROIC8.0%を掲げております。

ロボット事業においては、資本業務提携先である匠社との連携強化やM&Aの検討を含め、事業拡大フェーズへの移行を加速いたします。

ペイメント事業においては、公共交通分野の深掘りに加え、自治体・ホテル・他業種への横展開を進め、キャッシュレス取扱高の拡大と安定的な収益基盤の強化を図ります。

IoT基盤事業においては、データ・AIを活用した付加価値型サービスの創出により、サブスク売上高の拡大を推進いたします。

② 資本効率の向上と事業ポートフォリオの最適化

成長性・収益性・資本効率の観点から事業ポートフォリオの継続的な見直しを行い、必要に応じて事業の構造転換や資産の圧縮を進めます。

投下資本の効率的活用を徹底し、ROICがWACCを安定的に上回る経営を目指します。

③ 市場評価向上に向けた情報発信の強化

中期経営計画の進捗状況やKPIの達成状況について、定量的かつ継続的な情報開示を行うとともに、投資家との対話（IR活動）を強化いたします。

また、成長戦略の明確化と実行状況の可視化を通じて、中長期的な成長期待の醸成を図り、PBRの向上を目指します。

④ 株主還元の充実

将来の成長投資とのバランスを図りつつ、連結配当性向30%以上を基本方針とした安定的な配当と株主優待による株主還元を実施し、株主の皆様との中長期的な信頼関係の構築と市場評価の向上を図ってまいります。

以上