

2023年3月31日

各位

会社名 シリウスビジョン株式会社  
代表者名 代表取締役 辻谷 潤一  
(コード番号：6276 東証スタンダード)  
問合せ先 専務取締役管理本部長 日沼 徹  
(TEL：045-595-9288)

## 上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年12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を満たさない状況となりましたことから、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計画期間

当社の2022年12月31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に対する適合状況は、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いません。当社は、下表のとおり、2026年12月31日までに、上場維持基準に適合するために、次のとおり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	純資産の額
当社の状況 (基準日時点)	1,696人	31,061単位	946百万円	54.2%	2,645百万円
上場維持基準	400人	2,000単位	1,000百万円	25%	正であること
適合しない項目 についての計画期間			2026年 12月31日		

※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組の基本方針

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の適合に向け、「流通株式時価総額」が基準を満たしていません。

「流通株式時価総額」は、事業年度の末日以前3か月間の東京証券取引所の売買立会における日々の最終価格の平均値としての「株価」に、事業年度の末日の「流通株式数」を乗じて得た額です。当社における「流通株式数」は、上場維持基準に適合しておりますので、「株価」の上昇が流通株式時

価総額を増加させるために必要と考えております。「株価」の上昇は、「企業業績の向上」により上昇すると推測されますので、企業業績の向上と安定に向けた取組により、上場維持基準に適合するよう目指してまいります。

計画期間を2026年12月31日と設定いたしましたのは、当社のビジネスの特性上、投資から回収までの時間が長期間に及ぶためです。後述（3.上場維持基準に適合していない項目の課題と取組について②新規市場への参入による企業業績の拡大）の通り、当社のこれまでの新市場への投入のための新製品開発は、2019年度の投資開始から2023年度までかかった案件が散見されました。性急な開発を行うことは可能ではありますが、企業体力の消耗、それに伴う増強などが必要となる可能性があり、その結果、異なる上場維持基準への抵触は回避する必要がありますので、保守的に3年程度の時間を要するとの判断の下、改善期間を設定しております。

### 3. 上場維持基準に適合していない項目の課題と取組について

流通株式時価総額の基準値である10.0億円を、基準日である2022年12月31日時点の流通株式数3,106,100株で除した場合の理論上の必要な算定平均株価は322円（小数点以下、端数切上げ）ですが、流通株式時価総額の算定に使用された株価は304円（小数点以下、端数切下げ）でしたので、18円（5.9%）以上の株価上昇が必要となります。株価の上昇と維持のための施策が課題であり、取組は以下のとおりです。

#### ① 事業構造の改革による利益率の向上

当社グループは、2019年より、高い収益性を実現する企業となるために、いわゆる選択と集中として事業構造の改革を行ってまいりました。

当社グループは、現在、画像検査技術の中核とする企業群ですが、祖業は1966年に始まった特殊印刷機関連事業であり、画像検査関連事業は、2004年からスタート、2011年に法人化した事業です。特殊印刷機関連事業は、機械装置の製造販売、インク・パッド・版などの消耗品の製造販売で構成されます。購入された機械装置は、消耗品の需要があるため、機械装置販売後も、消耗品販売が続く、極めて優れたビジネスモデルです。しかしながら、市場の縮小、市場ニーズの変化への非対応、競合他社の参入等により、30年間で、機械装置売上は3分の1程度まで低下、消耗品売上においても半分程度まで低下しました。

2019年には、画像検査関連事業売上が、特殊印刷機関連事業売上を追い越し、利益面ではさらに大きな差となりました。それぞれの事業の戦略立案上のポイントは、特殊印刷機関連事業では、緩やかな成長の中で利益確保を重視し、画像検査関連事業では、市場シェアの拡大による成長を重視する、と異なるものでした。

こうした状況の中で、限られた人的リソースによる長期的・持続的な成長のためには画像検査関連事業に集中することが株主の皆様への期待に応えられるものと判断し、事業再編を開始しました。2020年3月には、インモールド成形技術に定評のあるナビタスニイズ社の事業を譲渡、同年9月三次元

加飾工法「NATS」事業の譲渡、2021年3月 ライセンス供与により中国市場から特殊印刷機事業の撤退、2021年12月 ナビタスマシナリー社を売却し、国内の特殊印刷機関連事業から撤退いたしました。画像検査関連事業の成長のためには、2020年3月 ウェブクラウドサービスを事業とするウェブインパクト社を買収、2020年4月 画像検査ソフトウェア開発のWillable社を設立、2020年7月には研究開発のVOSTEC社を設立、海外市場開拓のために2020年12月 希瑞斯（上海）視覚科技有限公司を設立、2021年11月 DXクラウドサービスを行うUniARTS社を設立いたしました。

これらの事業構造の改革は、順次進めてきたことにより、特殊印刷機関連事業の売上比率は低減し、2022年9月、東京証券取引所における所属業種は、機械から電気機器に変更となりました。2023年度中には、特殊印刷機関連事業から撤退し、当社グループは、画像検査関連事業を中核とする企業群となり、画像検査関連事業での収益力をあげることでグループ企業業績を向上させ、株価の向上を目指してまいります。

## ② 新規市場への参入による企業業績の拡大

2018年末、当社グループの成長に必要な技術を精査し、長期的な視野で、市場調査・仮説検証・試作評価・設計量産・事業化（投資回収）という位置付けにより、従来の研究開発案件を全て見直しました。2019年度 92百万円から始まった研究開発投資は、2022年度には428百万円となり、この間の投資額は1,200百万円超となりました。研究開発投資の結果、開発に成功したLNC、GRACEなどの新製品により、検版市場、グラビア市場など新市場へ参入、2023年2月発表のSALIはラベルプリンタ用印字検査新製品として、共同開発会社からも発表され、当社への影響も大きくなると予想しています。

2023年には、成長が期待される案件が順次事業化を迎える予定ですが、こうした研究開発は、企業グループ業績を向上させ、株価を上昇させる取組みとなるものと考え、今後も年間300百万円以上の規模にて進める予定です。なお、研究開発情報は、協業各社への配慮が必要な案件もあるため、インサイダー情報とならないように十分な配慮をしつつ、準備が整い次第、WEBページ等にて、株主の皆様にお知らせしてまいります。

## ③ サブスクリプション事業の拡大による企業業績の安定化

2022年、IoTデバイスを利用したDXクラウドサービス事業「UniARTS」を開始しました。スペースの限られた場所等で、新たにネットワーク工事などが不要なIoTデバイスを利用することで、クラウド環境を提供し、生産データをビックデータ化することで、生産品質の向上につなげられるサービスを開始しました。

新しいビジネスではありますが、既存の画像検査事業の延長線上での営業展開が可能なことから、新たな営業員を大きく増強せず売上増加が見込めることや、他社製検査機でのデータ連携可能な仕様としたことで、他社製検査機ユーザに既存の当社製品をご紹介できる新規営業にもつながっています。

このクラウドサービス事業は、スクラッチでは数億円かかるようなシステムを、サブスクリプショ

ンで提供することにより、初期費用などの構築コストが不要になります。サブスクリプションモデルは、提供企業の売上が積み上がるまでに時間がかかるものの、一旦、契約が積み上がると、安定した収益となります。当社企業グループは、これまで大型案件に企業業績が左右される傾向にありましたが、こうした事業の拡大は、大型案件の与える好感も失望も限定的となり、株価の安定推移に寄与するものと考えております。

以上