



2022年11月30日

各 位

会 社 名 フェスタリアホールディングス株式会社
代 表 名 代表取締役社長 貞松隆弥
(コード番号：2736 東証スタンダード市場)
問い合わせ先 常務取締役 姉川清司
電 話 番 号 03-6633-9869

上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年8月31日時点において、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8月31日時点における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基準を満たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関しては、2025年8月末までに上場維持基準に適合するために、次のとおり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
当社の状況 (基準日時点)	3,080人	5,998単位	9.3億円	49.9%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
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、流通株式時価総額は、事業年度の末日の流通株式数に、事業年度の末日以前3か月間の日々の終値の平均値を乗じて算出しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針

スタンダード市場の上場維持基準に関して、当社は株主数及び流通株式数並びに流通株式比率については適合基準を満たしているものの、流通株式時価総額については、基準を満たしておらず、その主な要因は当社株価の低迷によるものと認識しております。したがって、当社では株価向上を図るべく、収益性の向上と財務体質の改善を進め、業績・事業計画などを総合的に勘

案しつつ、株主還元の維持・拡大を目指してまいります。さらに、IR活動やコーポレートガバナンスの強化を継続的に推進することで、投資家への認知度と信頼性の向上を図り、適正な株価形成による企業価値の持続的な向上に繋げてまいります。

(2) 株価向上に向けた課題

当社グループは、2020年8月期において、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、事業運営が大きく制限されたことから大幅な損失を計上し、利益剰余金がマイナスの状況となっております。利益剰余金は、企業の安定や成長、株主還元への主たる原資として捉えており、当社といたしましては、早期に利益剰余金をプラスに転換し、将来成長への戦略投資を鑑みながら、積極的な利益還元を行うための財務基盤構築の必要性を課題として認識しております。

そのような状況を踏まえ、2021年8月期より安定利益創出に向けた事業構造改革の推進に注力し、厳しい事業環境下においても、各段階利益において二期連続で増益を達成するなど、収益構造の改善が実現しつつあります。今後も、引き続き経営資源の好循環により増収増益を維持しながら、事業構造の変革を断行し、企業価値の向上を図ってまいります。

(3) 株価向上に向けた取組

①人材・組織力強化に向けた人的資本投資の実行

行動基準「festaria Group エンゲージメントルール」を改訂し、全社的な浸透を図るとともに、新キャリアパス制度を導入し、キャリアアップのための適正条件を明確にすることで、従業員一人ひとりが成長に向かってチャレンジし、やりがいを生み出す環境作りに努めてまいります。さらに、キャリアアップを後押しする教育・研修機会を継続的に提供し、行動基準の遵守を前提とした働き方や価値観の多様性を尊重し合う職場環境を実現するとともに、ワークライフバランスを重視した福利厚生や各種制度設計を計画的に進めることで、従業員エンゲージメントの向上に繋げてまいります。また、業績の柱となる店舗収益の更なる拡大を図るべく、店舗人材の採用を強化し、独自の接客プログラムに基づく研修の実施やマネジメント強化により付加価値の高い人材の育成と底上げを目指してまいります。

②事業ポートフォリオの見直しと最適化

各事業の採算性・成長性と事業シナジーの両面で事業の見直しを検討し、事業ポートフォリオの最適化を図ってまいります。具体的には、業績の中心である国内小売店舗は、引き続き経済合理性を重視した店舗政策を推進するとともに、リアル店舗の優位性、信頼性を基軸とした事業シナジーによるコアコンピタンスの進化を図ってまいります。一方、ノンコア事業は、抜本的な見直しを検討するとともに、撤退、売却を厳しい基準で実施し、富裕層ビジネスなど新規成長ビジネスへのリソースシフトを推進してまいります。

③DX戦略の推進

リアル店舗を基軸とした自社サイトや公式アプリの利便性向上、ジュエリーのデジタルカスタマーサービスの本格展開を図るとともに、SNS訴求やオンライン接客の強化を進めてまいります。加えて、CRMの再構築によりリアル店舗やECなど各チャネルの顧客データを一元化し、顧客動向の分析やOMO(Online Merges with Offline)を意識した魅力的な店舗環境の整備を進め、リア

ルとデジタルを融合した顧客にとって有益な購買体験を提供し、顧客とのさらなる関係強化を目指します。これら採用育成による人材力の強化と OMO 戦略の実効性を高めることで、EC 化率を向上させつつも、1 店舗当たりの収益性向上を実現してまいります。また、DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進するため、店舗および本社の全ての業務フローを可視化し、バックエンドの最適化を図るとともに、デジタル人材の確保・育成を進めてまいります。

④商品力及びブランド戦略の強化

商品施策においては、顧客価値を創造する商品開発、品質向上をテーマとして、主力商品である“Wish upon a star”の価値訴求によるプライダルやアニバーサリー施策の強化を進めるとともに、高まる消費の二極化を見据え、高価格帯を中心に商品ラインナップの拡充とオーダーメイド施策の強化を図ります。さらに、“Wish upon a star®”を基軸としたプロモーション活動を実行し、同商品の拡販を通じた認知度向上を図ってまいります。また、基幹ブランド「フェスタリア ビジュソフィア」のブランド育成にも注力し、ブランドエクイティの向上を進めてまいります。

⑤海外事業の展開

海外事業については、グループ成長戦略の推進により拡大・多様化する事業領域や役割の重要性に対応すべく、フェスタリアホールディングス㈱によるマネジメント体制を強化し、グループシナジーの最大化を目指してまいります。

台湾子会社の台湾貞松股份有限公司（日本名：台湾貞松㈱）では、引き続きアジアマーケットの重要拠点として、ブランド力の向上を図るとともに、さらなる収益の改善を目指してまいります。

ベトナム子会社 D&Q JEWELLRY Co., Ltd（日本名：ディーアンドキュー ジュエリー）については、自社ブランドのみならず、OEM 生産等を検討し、製造体制の見直しや生産合理化によるコスト競争力の向上を進めてまいります。加えて、更なる品質向上や工程安定化を確保することで SPA 企業として最適な製造体制の確立を目指してまいります。

⑥株主還元策による企業価値向上

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力をさらに高め、より多くの株主様に当社株式を中長期的に保有していただくこと、並びに、当社グループの商品やサービスをご利用いただく機会を提供することにより事業に対するご理解を深めていただくことを目的として、株主優待制度を導入しております。

また、長期的かつ総合的な株主価値の向上と適正な利益還元を、経営の重要課題として認識し、利益還元の主となる配当につきましては、経営環境・業績の状況を勘案しながら、将来の経営環境や中長期的な事業計画に基づいた投資金に充当するための必要な内部資金とのバランスを総合的に勘案したうえで、利益還元の充実を図ることで企業価値の向上に繋げてまいります。

⑦IR 活動の強化及びコーポレートガバナンスの充実

当社は、適時適切な経営情報の開示に努めるとともに、年 2 回のアナリスト・機関投資家向け決算説明会の実施や株主様向け Festaria Holdings Business Report の発行等により、1 年を通じて株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを図っております。また、ESG 関連施策の推進を含めコーポレートガバナンス体制を継続的に整備し、効果的に運用にすることで、企業価値の向上と継

続的な発展に努め、株主・投資家の期待に応えてまいります。

上記①～⑤の取組内容の着実な実行により、2023年8月期には利益剰余金をプラスに転換し、2025年8月期までに一定の内部留保を確保することで、成長戦略投資を実行しつつも、株主の皆様への利益還元策の拡充が図れる強固な財務基盤の構築を進めてまいります。加えて、株価向上への重要施策と位置付けている上記⑥、⑦の取組内容を並行して進めることで、「流通株式時価総額」が上場維持基準に適合することができるものと考えております。

以上