



2024年6月20日

各位

会社名 株式会社 セキド
 代表者名 代表取締役社長 関戸正実
 (コード番号 9878 東証スタンダード)
 問合せ先 取締役執行役員管理部長 弓削英昭
 (TEL. 03-6300-6105)

上場維持基準への適合に向けた計画に基づく進捗状況及び計画期間の変更について

当社は、2023年6月20日に上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容を開示しております。2024年3月20日時点における計画の進捗状況及び計画期間の変更について、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

当社の基準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、下表のとおりとなっており、「株主数」、「流通株式数」、「流通株式比率」については適合しておりますが、「流通株式時価総額」については基準に適合していません。そのため当社は、「流通株式時価総額」に関して基準に適合するために、計画期間を2024年3月20日から2025年3月20日に変更し、引き続き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 適合状況 及び その推移	2023年3月20日 時点	1,580人	12,044単位	8.92億円	59.0%
	2024年3月20日 時点	1,553人	11,288単位	9.66億円	55.3%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
当初の計画期間		—	—	2024年3月20日	—
変更後の計画期間		—	—	2025年3月20日	—

※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. 上場維持基準への適合に向けた取り組みの実施状況及び評価 (2023年3月21日～2024年3月20日)

①業績向上について

ファッション事業（店舗運営事業）においては、『GINZA LoveLove』店舗での販促戦略として、AIを活用した再来店施策、アプリ会員の獲得、プッシュ通知による新商品・イベント・クーポン等、メリットのある情報伝達に努めたほか、ヘビーユーザー及び準ヘビーユーザー等の会員様に飽きられない品揃えを行いました。また、韓国コスメのセレクトショップ『&choa!』においては、品揃えを充実させるため、什器の入替を積極的に行い、売上高の拡大に注力いたしました。

美容事業（コスメティック事業）においては、「エイジレス」「ジェンダーレス」をコンセプトとした新商品の展開を行い、年齢・性別を問わずお薦めできるスキンケア商品により、顧客層の拡大に注力いたしました。また、流通戦略として、有力ショップ限定のプロモーション施策の実施、新製品の先行販売、専用什器等導入による売場スペースの確保など、大手バラエティストアでの販売強化、存在感UPに取り組み、売上高を伸ばさせております。

これらの結果、前期の連結会計年度の業績は、売上高は8,480百万円（前期比20.5%増）、総額表示

による売上高は前期比 15.1%増の 9,497 百万円となり、営業利益は 151 百万円（前期比 38.2%増）、経常利益は 130 百万円（前期比 184.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 47 百万円（前期は 46 百万円の親会社株主に帰属する当期純損失）となりました。

上記の通り、業績においては、円安等による厳しい環境下、売上、利益ともに伸長させることができませんでした。

②流通株式数の増加について

お取引先、事業法人を中心に保有株式の売却を協議し、約 3 万株（全株式に対する割合 1.6%）を市場にて売却していただき、流通株式数の増加に寄与したと考えます。

なお、2024 年 3 月 8 日に EVOFUND を割当先とした新株予約権契約の契約を解約したことで弊社代表と EVOFUND との間で締結していた貸株式（10 万株）の返却が基準日前にあったことにより流動株式から固定株式へ算入することになったことも流動株式数に影響を及ぼした経緯がございます。

③IR の強化について

当社HPを 2024 年 3 月に切り替えを行いました。従来のもとは一線を画して投資家様向けのページを最初にアクセスしていただける作りと致しました。しかしながら全面的な改修であったことから時間を要したことで訴求期間がやや短かったことは反省すべき点であると考えます。

④株主還元について

前期末の配当金につきましては業績予想の上方修正を行うなど業績の内容や利益還元の充実という観点等総合的に勘案した結果、1 株当たり 5 円の特別配当を実施し普通配当と合わせて当初の 10 円を 15 円に修正して実施することができました。

以上の通り、当社は上場維持基準への適合に向けた取り組みを 1 年間で達成する計画でございました。その結果、流通株式時価総額基準にわずかに及びませんでした。昨年比で約 7 千万円の増となり、引き続き課題に取り組むことによって基準を超えられるものと評価しております。

3. 上場維持基準の適合に向けた今後の課題及び取組内容

①業績向上について

当社は主力事業のファッション事業（店舗運営事業）と美容事業（コスメティック事業）による新たな成長戦略に取り組んでおります。

【ファッション事業（店舗運営事業）】

ファッション事業における商品戦略では、商品の新規導入を行い、顧客への提案幅を広げて行きます。一例としてラグジュアリーブランドのカットソー・アクセサリ・高額時計など今まで取扱いの無いブランドやアイテムを展開します。その他、金属アレルギー対応ジュエリーなども新規で展開を予定しております。

また、昨年度から取り組んでおります AI 顧客解析システムについてですが、顧客グループへのアプリプッシュを開始し、月間平均 90 本の配信を行った結果、配信対象の高額ブランドでの会員売上高が前年比 108%となりました。非会員売上が前年比 93%だったことから両者を比較すると約 16%の効果がありました。今後は「AI 施策→学習→進化」のサイクルを回して成長させることで対象ブランドを中高額まで拡大させ、会員様の再来店を促すことで、リピート率の向上を目指して行きます。また、&choa!店舗については、改装による大容量什器の導入で商品展開量の拡大が結果につながっており、引き続き売場構築基盤を前進させて行きます。

【美容事業（コスメティック事業）】

コスメティック事業における商品戦略では、売上好調な 3 ミニッツマスクシリーズ・ミルクブライトニングシリーズの販売強化、流通戦略では、オフラインはコンビニエンスストアの展開店舗拡大、オンラインは Qoo10 の成長促進+自社 EC の販売強化を行います。3 ミニッツマスクを最重点商品として、ドラッグストア・コンビニエンスストア等での取り扱い店舗・取り扱い SKU 数のさらなる拡大を目指します。

ミルクブライトニングシリーズについては、新商品の開発と発売、お取引先様でのコラボ企画の実

施、お試しサイズのミニセットの制作と販売を進めてまいります。

コンビニエンスストアの展開店舗拡大については、各社様の協賛企画・プロモーション企画に積極的に参加することで、店舗数の拡大と売上UPを狙います。

Qoo10 の成長促進ですが、Qoo10 の限定商品「Qoo10 ONLY」企画の強化、注目の新商品の先行販売のタイミングをQoo10 で年間4回実施されるイベント「メガ割」に合わせる等を行ってまいります。

なお、当社は2024年3月に韓国ダーマコスメブランド「medicube（メディキューブ）」の日本総代理店契約をAPR社と締結しました。

現在、韓国シェア NO.1 の美顔器シリーズを中心に、全国のバラエティストア・家電量販店での販売を開始しております。今後はさらに販路を拡大し、美顔器シリーズだけでなくスキンケアラインの商品拡販にも注力してまいります。

②流通株式数の増加について

お取引先、事業法人を中心に、上場維持基準が達成されるまでの間、保有株式の市場売却を協議してまいります。なお、売却の際には株式市場への影響について十分に考慮し、段階的な売却を行って頂くようお願いしてまいります。

③IRの強化について

当社の取り組みを投資家の皆様に広く知って頂くために、当社ホームページ、SNS等を通じて積極的に配信するなどIR活動に努めます。

2024年3月には当社のホームページを全面リニューアルし、トップページが投資家の皆様向けの「IR news」から始まる従来の枠にとらわれない作りに変えました。今後も投資家の皆様への情報を積極的に提供してまいります。

④株主還元について

当社は、株主への利益還元を会社として取り組むべき重要事項の1つと捉えており、利益還元の方法として積極的かつ安定的な配当を実施していく方針としております。その方針に基づき、業績に鑑み配当金の充実を図ってまいりたいと考えております。

⑤業務提携、資本提携

当社事業の業容拡大のため主力事業になりつつあるコスメティック事業を中心に業務提携を視野に入れた資本提携を検討しております。具体的な提携先が見つかり次第開示させていただきます。

以 上