



2021年11月29日

各 位

会 社 名 株式会社 大 和
代表者名 取締役社長 宮 二 朗
(コード番号：8247 東証第二部)
問合せ先 業務本部
業務本部長 坂 本 哲 治
(TEL076-220-1100)

新市場区分の上場維持基準への適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日スタンダード市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の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

当社の移行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、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、基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関し、2027年2月期までに上場維持基準を充たすために各種取り組みを進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通 株式比率 (%)
当社の状況 (移行基準日時点)	4,625 人	29,302 単位	9.16 億円	48.8%
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

スタンダード市場上場維持基準の充足に向けた流通株式時価総額の上昇のため、「株価向上による時価総額向上」「流通株式数増大」が必要であると考え「企業価値向上」を中心に、「株主還元策」、「IR 強化」、「流通株式数増加」等に取り組むことといたします。

特に、「企業価値向上」においては、新型コロナウイルス感染症の百貨店業への影響が極めて不透明な状況であります。引き続きお客様と従業員の安全・安心を第一としながら、営業強化策推進と更なる経営効率改善により、着実な収益力の回復と純資産・利益剰余金の積み上げを図ります。できるだけ早期に復配が可能となる財務状況を目指して下記課題に取り組む、安定的な株価維持向上を図ることといたします。

2) 基準達成のための課題と取組について

①企業価値向上

当社は下記課題を着実に実行し、先ずは 2021 年 9 月 29 日付適時開示した「第 2 四半期累計期間及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」の業績目標を必達するとともに、2023 年 2 月期以降の営業黒字化を目指すことといたします。

I. 経営方針

当社企業グループは、主力の百貨店業において、マーケット対応力の強化と顧客基盤の拡大を基軸として、生活者の意識変化の予兆を他社に先駆けて予知し提案していく「ライフスタイル・ソリューション型百貨店」の構築を目指し、その確かな実行を通して安定的収益・財務基盤の確立につなぐことを経営方針としています。

新鮮で話題性のある企画や品揃えの充実を図るとともに、常にお客様目線に立ったサービスの提供に努める等、顧客満足の実現に向けた「ソリューション発想」に立った営業活動を推進していきます。

II. 経営戦略

中長期的な会社の経営戦略として、主力の百貨店業において、益々多様化・個性化するお客様のご要望を捉え、上質で専門性ある商品とデイリー商品とのバランス感のとれた営業活動に努め、地域に根ざす百貨店として、地域の生活文化発展に寄与すべく、百貨店らしい質の高い商品と魅力ある企画の提案を強化し、お客様の暮らしに役立つ情報を発信して参ります。

具体的には北陸地区初展開となる新規ブランドを随時導入する他、百貨店にしかできない権威美術催事や、人気ブランドの期間限定ポップアップショップを適宜開催していきます。併せて、地域の有力企業や生産者との取り組みを拡大し、地域社会の発展に寄与して参ります。

今期においては、香林坊店における高級家具・インテリアショップの「匠 大塚」新規オープンや人気作家による大型美術催事「生命の美 葉山有樹展」、富山店における「DEAN&DELUCA 期間限定ショップ」を富山県下初開催、人気アニメ「ハイキュー展」開催、地元の老舗洋食レストランの新規導入等を実施して参りました。

EC事業におきましては、従来の当社ECサイトと棲み分けする形で、当社の強みとする北陸の商品を地域、更に全国に紹介すべく訴求力をより強化した企画「北陸逸品.com」を本年 9 月 1 日よりスタートいたしました。

また従来より、実施しております大和アプリ強化やインスタグラムを営業部門別に発信する等、新たな顧客の獲得にも注力いたしております。

グループ各社にあっては、営業力強化とローコスト経営の両面から諸施策を講じ、それぞれが確実に利益を生み出す「自主自立経営」の確立を目指して参ります。

Ⅲ. 経営課題

新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として先行きが不透明な中、引き続き、お客様と従業員の安全・安心を第一とし、営業強化策を推進するとともに、更なる経営効率の改善に取り組み、収益力の回復と将来の安定的収益基盤を確立すべく、百貨店事業の営業力強化に向け、下記の課題に取り組んで参ります。

- i. 新しい「商品」「企画」の開発強化による顧客層の拡大
「地域モノポリブランド」の導入、富裕層ニーズを深掘りする企画の連打、地元有力企業との取り組み拡大
- ii. 取引先協業・新たな視点での売場運営による益出し
取引先協業による新規売場態勢の構築、従業員自らの手による商品開発と販売体制の構築、ブランド・企画等の相互利用
- iii. 「自ら稼ぐ力」の発揮による更なるマーケットの拡大・深耕
権威ブランド企画の集約による外商顧客深耕、外商顧客・カード顧客を包含した外商戦略の見直し、次世代顧客層の拡大
- iv. 成長戦略の強化
新しいECビジネスの構築、デジタル販促の強化
- v. CSR経営の推進
個人情報管理体制の強化はじめ各種法令遵守徹底、取引先との適正取引の推進

②サステナビリティとコーポレート・ガバナンスの推進

従来より取り組んでいる「環境問題への取組」「地域社会への貢献」「女性が活躍できる職場づくり」等を一層推進するとともに、サステナビリティに係る課題についてより具体的に取り組んで参ります。

コーポレート・ガバナンスについては現在の課題の一つひとつ取り組み、ステークホルダーの利益と透明性のある情報開示等について充実を図ります。

③株主還元策

I. 配当政策

当社は、企業体質の強化と今後の事業展開などを総合的に判断し、配当を実施することを基本方針といたしております。今後は、安定的な収益基盤を確立の上、利益剰余金の積み上げに取り組み、できるだけ早期に復配できるよう努めます。

II. 株主優待

当社は現在、株主優待政策を実施しておりますが、更なる利便性と魅力向上を目指し、今後改善を検討いたします。

④IR強化

現在当社は自社サイト等を通じ株主・投資家向けの情報開示をしておりますが、これらの一層の充実を図るとともに、その他のツールや手段も検討し、より、わかりやすい開示を推進いたします。

⑤流通株式数の増加

I. 政策保有株式

当社は、いわゆる「政策保有株式」について、取引先との維持関係強化により、当社の中長期的な企業価値向上に資することを目的として保有しております。他方、毎年取締役会で保有目的や経済合理性を勘案し、適宜縮減する方針としております。(大和コーポレートガバナンスガイドラインで規定)

政策保有株式持ち合いの解消については、既にいくつかの銘柄でここ数年実施しておりますが株式市場も勘案の上、引き続き、必要に応じて鋭意交渉を進めて参ります。

II. 持株会の推進

従業員持株会制度について、現在所有割合 1.98%から、従業員持株会保有比率 2.5%まで増加させることを目標とし、従業員に持株会所有のインセンティブを高める取組を実施いたします。

以 上