

2022年9月26日

各位

会社名 株式会社アイスタイル
 代表者名 代表取締役会長 吉松 徹郎
 (コード番号: 3660 東証プライム)
 問合せ先 取締役副会長 CFO 菅原 敬
 (TEL. 03-6161-3660)

上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年6月30日時点において、プライム市場の上場維持基準に適合しない状態となりました。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6月30日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となっており、流通株式時価総額については基準に適合していません。当社は、下表のとおり、2023年6月30日までに上場維持基準に適合するべく、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	純資産の額
当社の状況 (基準日時点)	16,422人	491,171単位	96.8億円	66.2%	正である
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	正であること
計画書に記載の項目			○		
計画期間			2023年6月30日		

※ 当社の適合状況は、東京証券取引所が2022年6月30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。なお、純資産の額につきましては、2022年6月期決算短信における財務諸表をもとにした適合状況であり、東京証券取引所による適合状況の判定は今後提出する有価証券報告書をもとに実施されます。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

プライム市場のコンセプトである「多くの機関投資家の投資対象になりうる規模の時価総額（流動性）を持ち、より高いガバナンス水準を備え、投資者との建設的な対話を中心に据えて持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業向けの市場」は、当社の目指すべき企業像や投資家との対話の在り方であるため、当該市場への上場維持は当社にとって必要不可欠であると考えております。つきましては、流通株式時価総額の向上による上場維持基準への適合を目指してまいります。

3. 上場維持基準に適合していない項目における課題及び取組内容

上場維持基準において抵触した項目は流通株式時価総額であり、当該項目の構成要素である時価総額及び流通株式数のうち、特に時価総額の向上について、事業成長による業績改善・コーポレートガバナンスの強化・IR活動のさらなる推進等により実現してまいります。

なお、流通株式時価総額の算出に採用した基準日以前の3ヵ月間における平均終値は197.03円ありますが、過去5年間の平均終値は661.46円、本計画書提出の前日終値は548円となっております。この直近における株価動向について、下記(1)記載の「2023年6月期事業計画および今後の事業方針」等を発表した2022年8月15日の翌営業日から上昇傾向にあります。

直近の株価水準を事業年度末である2023年6月30日まで維持することで上場維持基準に適合する見込みではありますが、さらなる企業価値の向上を目指して、以下の取組を進めてまいります。

(1) 事業成長による業績改善

詳細については、別添資料「2023年6月期事業計画および今後の事業方針」をご覧ください。

(2) コーポレートガバナンスの強化

当社は、株主との長期的な信頼関係の構築が経営における重要な課題と認識しており、コーポレートガバナンスの充実に注力しております。特に以下の項目を改善することで、非財務面における企業価値の訴求並びに向上を目指してまいります。

① 多様性のさらなる充実（コーポレートガバナンスコード補充原則2-4①）

女性従業員比率及び女性管理職比率について、共に高い水準ではあるものの、管理職比率が従業員比率に比べて低い水準であるため、これを改善すべく目標を定めたくうえで働き方の多様性や、社内制度の充実に努めてまいります。

② 気候関連情報の開示推進（コーポレートガバナンスコード補充原則3-1③）

2024年6月までの開示に向けてTCFDのフレームワークに沿って推進してまいります。

③ 共同代表制によるガバナンス強化（コーポレートガバナンスコード基本原則4）

より会社全体を見通した経営戦略の意思決定を可能にするため、代表取締役を2名据えて経営と業務執行をそれぞれ分担し、ガバナンスの強化を図ってまいります。

(3) IR活動のさらなる推進

当社の強みや事業方針、さらには将来における成長可能性を評価いただくことで、より多くの投資家に当社株式への投資を検討いただけるよう、以下の取組を中心に市場との対話をより一層推進してまいります。

① 英語ツールの充実による海外投資家へのアプローチ強化

② ESG情報の充実

③ PR部門との連携強化

以上



2023年6月期事業計画および 今後の事業方針

「2022年6月期通期決算説明資料および2023年6月期事業計画」
(2022年8月15日発表)から抜粋



istyle

2022/09/26
株式会社アイスタイル
証券コード: 3660

2023年6月期事業計画

2023年6月期の事業計画 / 概要

- 更なる売上成長と通期黒字化を目指す

(単位：百万円)

	FY23 (計画)	前年同期比	FY22 (実績)
売上高	40,000	116.3%	34,401
営業利益	500	+953	△453
経常利益	170	+763	△593
親会社株主に帰属 する純利益	30	+601	△571

2023年6月期の事業計画 / セグメント別

(単位：百万円)

	売上高			営業利益		
	FY23(計画)	前年同期比	FY22(実績)	FY23(計画)	前年同期比	FY22(実績)
合計	40,000	116.3%	34,401	500	+ 953	△453
On Platform	8,800	120.3%	7,317	1,420	157.3%	903
Beauty Service	25,800	117.8%	21,902	750	222.2%	338
Global	4,300	101.2%	4,247	△ 100	+109	△209
その他	1,100	117.7%	935	30	179.4%	17
全社費用	-	-	-	△ 1,600	△98	△1,502

2023年6月期の事業計画 / 前提 (経営環境・方針概要)

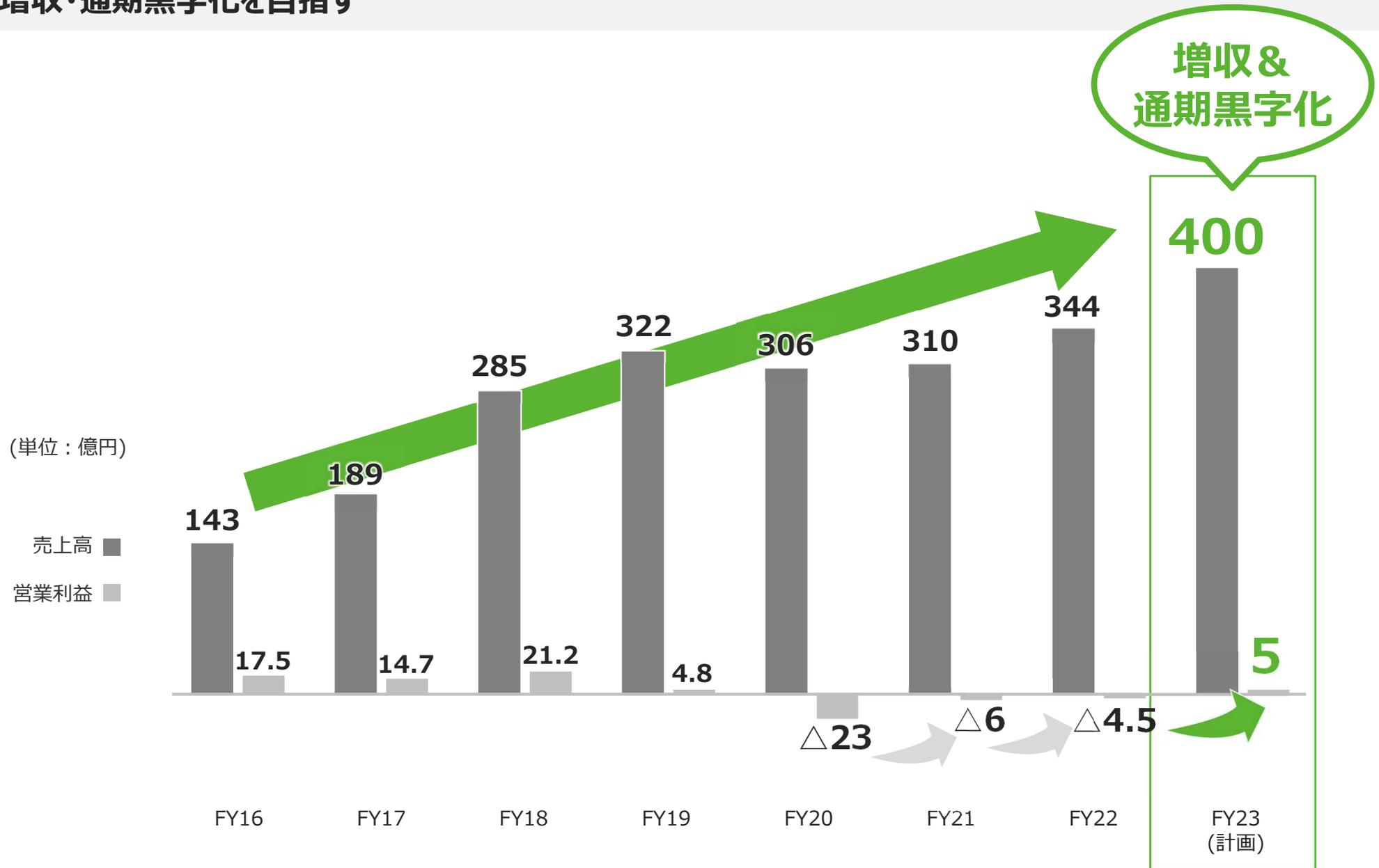
- 全体として新型コロナの影響が徐々に緩和され、下期より収益成長が加速する計画

	経営環境	方針概要
On Platform	国内化粧品市場の復調 ➡ クライアントの業績回復・予算増加	小売の販売力・販促力を活かしたEC・店舗との施策で増収・増益
Beauty Service	国内化粧品市場は復調するもインバウンド需要は見込まず	EC
		引き続きECスペシャルイベントを軸に持続的な成長を目指す
Global	各国・地域において新型コロナの影響が緩やかに改善	店舗
		リアル市場の回復に伴い国内需要を中心に成長させる計画
		引き続き収益性改善を最優先に注力

※ 8/15発表の業務提携による業績寄与(売上高・開発費等)は含まない

売上高・営業利益の年別推移

- 増収・通期黒字化を目指す



今後の事業方針

ブランドのプロモーション予算は広告から販促へ

- 化粧品業界において、プロモーション予算は広告から販促へシフトしている

再掲：2021年2月12日公表
「化粧品業界の展望とアイスタイル
の今後の方向性」資料より

化粧品業界の「いま」と「これから」の展望(3/4)

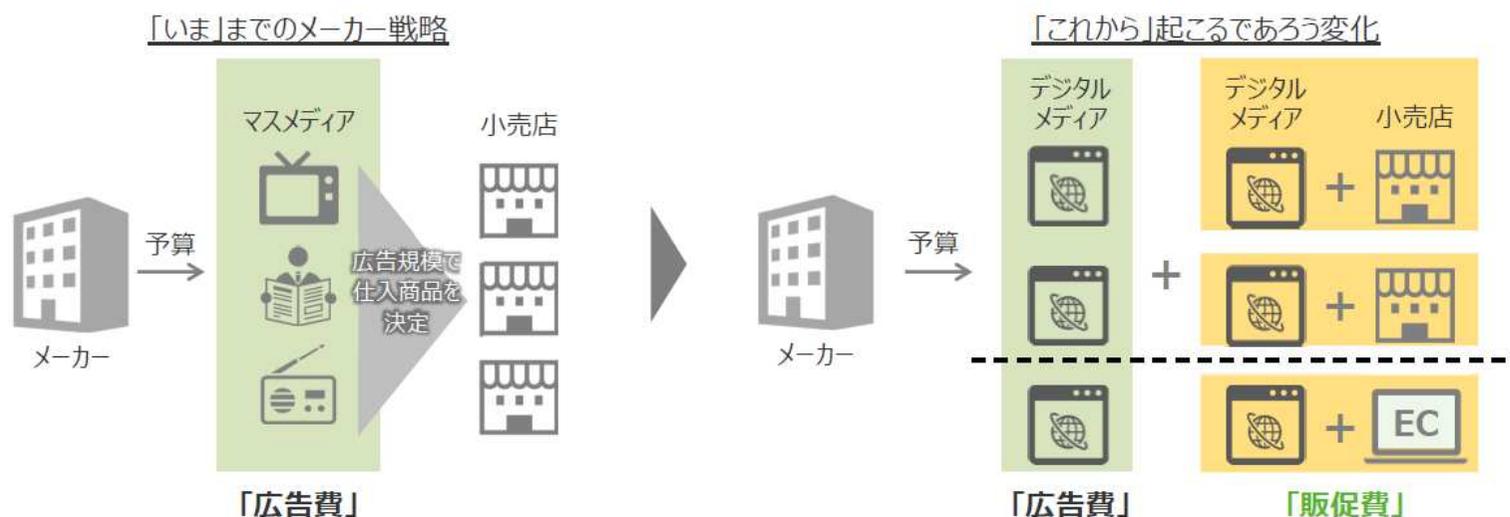
② 広告から販促にシフト加速 / より販売力のある小売事業者へ予算集中

ECの拡大 / ユーザーコミュニケーションのデジタルシフトが加速

+

マスで広告しても店舗で売れなくなったので費用対効果が低下

販売力を有する小売事業者に「販促費」というかたちで広告予算がシフト

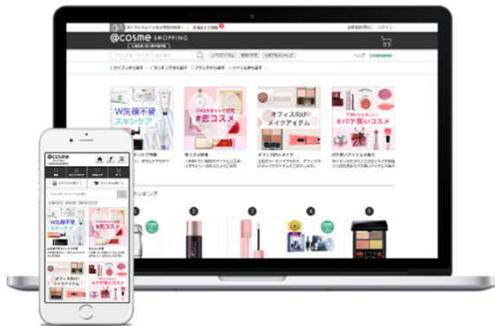


Beauty Service（小売）事業のさらなる成長に向けて

- さらなるEC、店舗の成長を目指すための施策を展開

オンラインとオフラインをつないだ国内No.1の化粧品小売事業を目指す

EC



Amazon.com, Inc.
との業務提携

店舗



「東京小町」店舗の譲受

※ 上記施策による業績への影響は現時点で未定であるため、FY23計画には含んでおりません

Amazon.com, Inc.との業務提携について

- 主にECのさらなる成長に向けた業務提携

Amazon.com, Inc.との業務提携概要

具体的な取り組みの一つとして、Amazon.co.jp上において

「**@cosme SHOPPING**(仮)」のオンラインストアをオープン予定
(時期未定)

- 幅広いブランド・多彩なカテゴリーの**化粧品販売**
- コスメ・美容に関する様々な**情報提供**

今後は、上記ストアと@cosmeのオンライン及びオフラインの各種施策における連携等も検討

Amazon.com, Inc.について



「地球上で最もお客様を大切にする企業になること」をビジョンとして掲げており、常にお客様を起点に考え、「地球上で最も豊富な品揃え」をお客様に提供できるよう、Amazon.comやAmazon.co.jpをはじめとする総合オンラインストアを展開すると共に、お客様にとっての利便性向上のため各種サービスを提供。

東京小町事業の譲受について

- 化粧品専門店「東京小町」4店舗を運営する(株)ミズより、同事業を譲受（2022年9月末予定）

対象店舗は「ラゾーナ川崎」「ららぽーと豊洲」「ららぽーと横浜」「イオン浦和美園」。
いずれも集客が多く見込める大型商業施設に展開

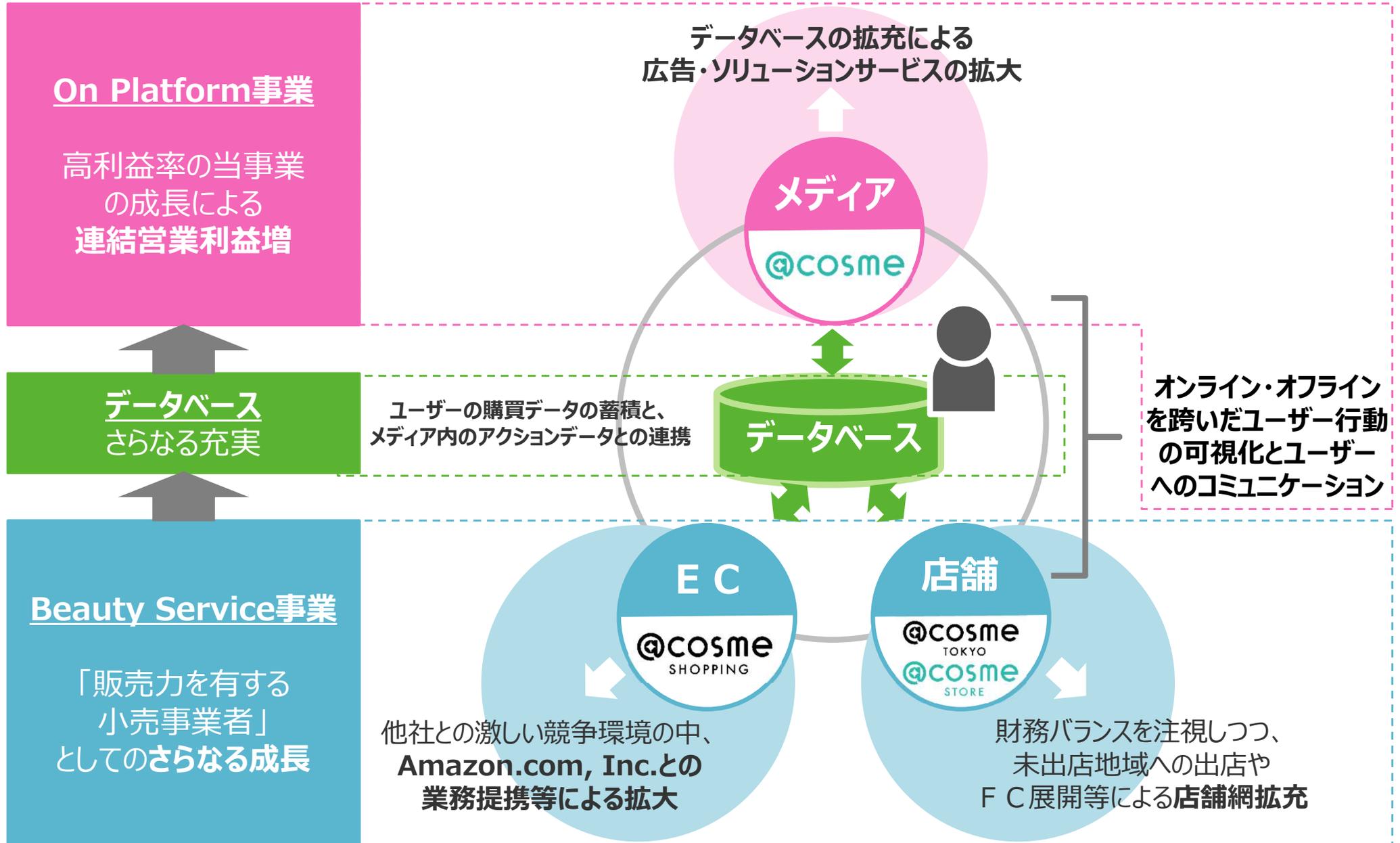


※ 写真は東京小町ラゾーナ川崎店

有力な店舗網の拡充によってさらなる成長を目指す

目指す方向性

- Beauty Service事業の成長をOn Platform事業の成長につなげ、増収に加え営業利益の増益を目指す



さらなる将来の飛躍に向けて

- 海外や他事業領域における将来的な成長に向けた業務提携

三井物産株式会社との業務提携概要

**海外や他事業領域をはじめ三井物産の世界的なネットワークを活用し、
共同事業を検討・開発予定。**

具体的な共同事業の内容は、今後の事業開発を進めていきながら適宜決定していく。

三井物産株式会社について



同社流通事業本部ではECや店舗を中心としたリテール分野、商品開発分野、物流分野での投資及びビジネス構築を推進し、国内のみならずアジアを始めグローバルにネットワークを持つ。

世界各地において中間層の拡大やライフスタイルの変化による消費構造の変化がある中、マーケット及び消費者起点でのビジネス構築に取り組む。

i**style**

MARKET DESIGN COMPANY