



2023年2月27日

各位

上場会社名 株式会社 I Kホールディングス
代表者 代表取締役会長兼 CEO 飯田 裕
(コード番号 2722 東証プライム・名証プレミア)
問合せ先責任者 常務取締役管理統括 高橋伸宜
(TEL 052-380-0260)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況 及び売買代金基準への適合に向けた計画書（更新）

当社は、2021年12月17日に流通株式時価総額基準が不適合でありましたので「新市場区分における上場維持基準の適合に向けた計画書」を開示し、2022年8月22日に「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」を開示しております。

今般、2022年1月から同年12月までの上場維持基準（売買代金基準）への適合状況が新たに不適合となりましたので、上場維持基準（売買代金基準）への適合に向けた計画書を提出いたします。

また、上場維持基準（売買代金基準）への適合に向けた計画期間は2026年12月31日であります。

なお、現時点において2021年12月17日に開示いたしました「新市場区分における上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の基本方針、計画期間(2027年5月期)については変更ありません。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

	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 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
2021年6月30日 ※1 (移行基準日時点)	4,448	52,335	42.2	67.0	—
2022年11月30日 ※2 (当社算定値)	7,199	51,636	21.7	62.2	0.15
プライム市場上場維持基準	800	20,000	100	35.0	0.20
計画期間			2027年5月期		2026年12月31日
計画書に記載の項目			○		○

※1 同日時点で東証が把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものであります。

※2 同日時点の当社の株券等の分布状況等をもとに当社が東証の算定方法に合わせて算出したものであります。なお、1日平均売買代金については東証が2022年12月31日を基準に算出したものであります。

2. 課題及び取組内容

①流通株式時価総額

【課題】

業績の向上

【取組内容】

当社は、「ファンづくり」を経営理念として掲げ、「私たちの商品を通じて、お客様の生活満足度向上とサステナブルな社会を実現すること」を大きな使命として成長してまいりました。

また、2021年6月をスタート月とする3ヶ年の中期経営計画「IK Way to 2024」の達成を基礎として流通時価総額基準を充たす計画としておりますが、現状の進捗状況は以下のとおりであります。

a. 業績について

業績についての進捗状況は、以下のとおりであります。

(単位:億円)

	IK Way to 2024		期別進捗状況			
	2021/5期 (実績)	2024/5期 (計画)	2022/5期 (期初計画)	2022/5期 (実績)	2023/5期 (期初計画)	2023/5期 (見込み)
売上高	207	250	220	163	164	147
営業利益	7.0	14.0	3.9	△3.6	5.1	1.1

2024年5月期で売上高250億円、営業利益14億円を目標としているところ、2022年5月期及び2023年5月期の単年度当初計画に対して、実績及び見込みも大きく下回る結果で推移しております。

流通株式時価総額基準の適合に向けた計画期間は、次期の中期経営計画となる「IK Way to 2027」の最終年度となる2027年5月期としている中、現状は2023年5月期を含む中期経営計画「IK Way to 2024」でお知らせした2024年5月期の売上高及び営業利益についても当社の経営活動を取り巻く環境変化が大きく生じていることから、当該中期経営計画の見直しを行うこととしております。当該中期経営計画の見直し・精査が完了し、修正が必要な場合には速やかに公表させていただきます。なお、次の中期経営計画「IK Way to 2027」は2024年4月頃の作成着手となることから、現時点で示すことはできませんが、流通株式時価総額が100億円を超える業績計画になると考えております。

b. 持株会社体制の移行について

当社は、2022年12月1日をもって持株会社体制へ移行し、商号を「株式会社IKホールディングス」に変更いたしました。

また、当社が営むセールスマーケティング事業については、2022年12月1日付で「株式会社アイケイ」(2022年12月1日付で、「株式会社アイケイ分割準備会社」から商号変更)が承継いたしました。持株会社体制への移行により、経営や事業における意思決定のスピードを上げ、外部環境の急激な変化に対して機動的且つ柔軟に対応するとともに、監督と執行の機能分離と権限委譲を進め、継続的な投資と新規事業や経営人材の創出を推し進めることで、企業価値の一層の向上に努めてまいります。

c. M&A戦略等未来投資の加速について

・ダイレクトマーケティング事業でのTVショッピング、EC、定期購入商品の開発に注力する中で、コンビニ株式会社が営む化粧品事業は、希少価値の高いツバメの巣由来の美容成分である「コロカリア」を原料とする商品群を取り扱っており、当社のダイレクトマーケティング事業のみならずセールスマーケティング事業の各販路において大変魅力ある商品群であり、売上の拡大が見込まれ、当社グループの企業価値向上に資するものであると判断し、事業譲受いたしました。

詳細につきましては2022年6月8日公表の「当社連結子会社による事業譲受に関するお知らせ」を

ご参照下さい。

(参照URL) <https://www.ai-kei.co.jp/files/61c4421e81d5bc87f247cefa5042d854.pdf>

・ITソリューション事業の主力商品である「M-Talk」(チャットシステム)の利益率向上を目的に日本総代理店であったコミュニケーション・ブリッジ株式会社の株式を当社の連結子会社であるアルファコム株式会社が取得し、その後、アルファコム株式会社を存続会社とする吸収合併を行いました。

詳細につきましては2022年2月8日公表の「子会社間の吸収合併に関するお知らせ」をご参照下さい。

(参照 URL) <https://www.ai-kei.co.jp/files/2541181002bbcf98ee08fc90c64a4d3.pdf>

d. 機関投資家とのコミュニケーション拡充について

・ラージミーティング

当社では毎期、第2四半期決算及び通期決算において、アナリスト向けの説明会を東京にてハイブリッド(リアルとWEB)方式により開催しております。参加者数の推移は以下のとおりであります。

決算期	2022年5月期2Q決算	2022年5月期通期決算	2023年5月期2Q決算
参加者人数	20人	25人	19人

2023年5月期2Q決算説明会は、前2Q決算説明会と比較して1名減少しておりますが、参加頂いているアナリストの多くの方は、従来から当社をウォッチして頂いているアナリストの方であることから、会話が継続していると評価しており、今後の決算説明会においても充実した資料の提供に心がけてまいります。

・1on1ミーティング

各四半期期間の期中において機関投資家と1on1ミーティングを実施した状況は以下のとおりです。

期間	2021/6~2021/8	2021/9~2021/11	2021/12~2022/2	2022/3~2022/5	2022/6~2022/8	2022/9~2022/11
件数	13	8	6	5	5	3

機関投資家との1on1ミーティングは、当社業績の下方修正とともに、ミーティング件数が減少しております。当社サイドからのアプローチも含めて、ミーティングの機会を作っております。

e. 認知度の獲得に向けた情報発信について

当社ホームページにおいて、2022年5月末時点で、前年度より21件増の年間91件の情報(適時開示とPR情報)公開いたしました。また、2022年6月~2023年1月までの期間では78件の情報(適時開示とPR情報)を公開し、投資家の皆様とのコミュニケーション拡充を図っております。

② 1日平均売買代金

【課題】

業績の向上と市場認知度の向上

【取組内容】

業績の向上

- ・業績の向上については前述「①流通株式時価総額」の「取組内容」に記載のとおりであります。

市場認知度の向上

(現状の取組み)

- a. 当社ホームページ及び東証適時開示システム TDnet での積極的なニュースリリース(P R情報含む。)の配信を行うとともに、当社のメール配信希望者の増加に努め、投資家の皆様との接触頻度を高めてまいります。また、第2四半期決算及び通期決算のアナリスト向け説明会の様子は当社ホームページにて動画を開示しておりますほか、新商品等のP R情報発信を専門業者との契約により積極的に行っております。

当社ホームページ上で適時開示及びP R情報開示含め公開した件数は以下のとおりであります。

	2021年5月期	2022年5月期	2023年5月期中 (2022/6/1~2023/2/17)
公開件数	70	91	83

- b. 中間決算・本決算時に証券アナリスト及び機関投資家向けの決算説明会を開催するとともに対面式又はオンライン形式での1 on 1 ミーティングにより投資家の皆様との対話を推し進めてまいります。

(今後の取組み)

今後におきましても、上記の取組みを継続して行っていくことが市場認知度の向上に繋がるものと考えており、継続してまいります。

なお、2022年1月から2022年12月までの当社株式の1日当たり平均出来高は、33,962株でありますことから、次の算定期間においても、前年度と同等の出来高であると仮定した場合、当社株式の株価が589円になりますと1日平均売買代金の上場維持基準を充たすことになります。

1日平均売買代金は、出来高と株価の乗算で構成されていることから、株価の要素も重要であり、次の中期経営計画「IK Way to 2027」の計画を達成する過程の中で、株価の上昇が見込まれますので、上場維持基準(売買代金基準)への適合に向けた計画期間を2026年12月31日といたしました。

以上