



2023年3月31日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ピ ア ラ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 飛 鳥 貴 雄
(コード番号：7044 東証プライム市場)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 大 熊 影 伸
(TEL 03-6362-6831)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月20日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、その内容について開示しております。

2022年12月末時点における計画の進捗状況について、下記の通り作成しましたので、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の推移及び計画期間

当社の2022年12月末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その推移を含め、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。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
適合状況及び推移	2021年6月末時点	2,163人	34,201単位	46億円	48.0%
	2022年12月末時点	5,486人	32,290単位	21億円	45.3%
上場維持基準		800人以上	20,000単位以上	100億円以上	35%以上
当初の計画に記載した計画期間		適合	適合	2025年12月31日	適合

※当社の適合状況は、株式会社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り組みの実施状況及び評価

当社は、2021年12月期及び2022年12月期において、市場環境の変化により業績が悪化し、営業損失及び経常損失ならびに親会社株主に帰属する当期純損失を計上いたしました。現状の株価の低迷に起因する時価総額の減少は、株主及び投資家の求める業績水準に達していないことが要因であると考えております。

これを受け、当社は上場維持基準に適合するため、2021年12月20日に公表した「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」において、流通株式時価総額の引き上げのための基本方針として業績回復及び拡大により持続的な成長と中長期的な企業価値向上による「時価総額」の向上を掲げてお

ります。

(1) 大ヒット商品に依存しないビジネスモデルの構築

当社の今までのビジネスモデルは、年間取引高10数億円を超えるような大ヒット商品に依存していたことで業績のボラティリティが高騰しておりました。2022年12月期においては依然として大ヒット商品の影響を受ける局面はあったものの、新規取引社数を増やすことを目標とし、横展開をするための仕組みの構築に取り組んでまいりました。一方で粗利率の低い取引の精査を進め、粗利率の安定を図ってまいりました。

(2) 通販DXサービスの推進

通販DXにつきましては、2021年のサービスローンチ以降、売上・粗利ともに順調に伸長しており、2022年12月期は粗利ベースで前年比512%となりました。

また、オフラインDX施策やインフルエンサー施策、ミドルファンネル施策、LINEマーケティング施策が好調であったことに加え、これらの効果測定を行う分析ツール「PIALA Intelligence」の開発を進め、2023年においてはSaaSツールとして有償版の販売を開始し、安定収益を確保してまいります。

(3) 異業種展開

当社は今までヘルスケア&ビューティ及び食品市場を中心にサービスを提供してまいりましたが、その知見を活かし、2022年より異業種に展開するマーケティングDXを開始しました。

人材・不動産を中心に好調に推移し、マーケティングDXを中心に新規取引社数を増加させました。また、以前取得した美容系メディアを活用した営業により、美容医療クリニックやジムへのマーケティング支援のニーズが顕在化し、今後の成長が期待できる分野として注力しました。

メディア経由での営業が効果的であることも見えたので、異業種メディアの開発・開拓もあわせて推進し、2023年以降は専門の組織を構築し、成長を加速してまいります。

(4) 新規事業の推進

新規事業につきましては、2020年10月より開始しているエンタメDX事業に引き続き投資してまいりました。2022年3月にはクリエイターエコノミー支援プラットフォーム「サイバースター」のテスト稼働を開始しましたが、システム的大幅な変更等によりグランドオープンが後ろ倒しになり、投資が先行したものの、2023年4月にグランドオープンが確定し、今後投資回収のフェーズに進んでまいります。

また2022年4月に設立した株式会社P2Cにおいては、本格稼働に向け複数の商品企画や販売準備をすすめました。また、2023年2月には、伊藤忠商事株式会社と業務提携し、韓国のコスメブランド「TONYMOLY」のブランドパートナーとなり、独占販売特約店として販売業務及びマーケティング支援を実施することとなりました。3年後には小売上代ベース100億円を目指してまいります。

また、2023年3月28日に公表した「新中期経営計画 2023年～2025年」において詳細の計画を発表しております。<https://ssl4.eir-parts.net/doc/7044/tdnet/2255627/00.pdf>

「通販DX」「マーケティングDX」「自社事業」の3軸で再成長を目指し、2025年12月期において営業利益10億円～15億円を達成することで、上場維持基準の充足を目指しております。中期経営計画の達成に向けた各種取組を推進し、プライム市場の上場維持基準への適合を目指してまいります。

以 上