

2024年2月19日

各位

会社名 株式会社ティムコ  
代表者名 代表取締役社長 酒井 誠 一  
(東証スタンダード市場・コード番号 7501)  
問合せ先 取締役管理部長 荻原 浩 二  
電話 03-5600-0122

## 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(計画期間の変更)

当社は、2023年2月24日に、スタンダード市場における上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。このたび上場維持基準への適合に向け、計画書を変更しましたので下記の通りお知らせをいたします。

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2023年11月末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。当初の計画に記載した取り組みによる上場維持基準への適合が見込めない状況となりましたので、計画期間を2025年11月末まで延長することといたしました。

		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	2022年11月末時点	1,688人	12,680単位	9.52億円	37.9%
	2023年11月末時点	1,860人	12,679単位	9.68億円	37.9%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%
2023年11月末の適合状況		適合	適合	不適合	適合
当初の計画書に記載した計画期間		—	—	2024年11月末	—
変更後の計画期間		—	—	2025年11月末	—

※ 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提出の「株券等の分布状況等」をもとに判定を行ったものです。

### 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、並びに今後の課題と取組内容

当社は、2023年2月24日に開示した当初計画の中で「流通株式時価総額の向上」を基本方針として定め、その対策として、①「業績の向上」に取り組み、②「IR活動の強化」を行うとともに、これらでは不足する場合には、さらなる③「流通株式数の増加」に取り組む旨を定めました。それら取り組みの実施状況及び評価は、以下のとおりです。

#### ① 業績の向上について

直近の2023年11月期は、フィッシング事業に関しては、2023年2月24日に開示した4つの施策(1)組織体制の見直し、(2)プロモーション体制の強化、(3)スクール・イベントの強化、(4)取り扱い強化店の増加について、それぞれ一定の効果は上げられたものの、景況の悪化による影響が大きく業績が低迷いたしました。

アウトドア事業に関しては、2023年2月24日に開示した4つの施策(1)オンライン販売の強化、(2)ポイント会員数の増加、(3)利益率の改善、(4)フィッシングギアの強化について、一部において若干計画を下回っているものもあったものの、全般に堅調に推移いたしました。

その結果、売上高は増収、営業利益は増益(値は下表参照。以下同じ。)となりました。一方、為替差損の発生や法人税等調整額の影響により、当期純利益が減益となりました。また、2024年11月期の開示予想については、2023年11月期に発生した特別利益を見込んでいないほか、法人税、住民税及び事業税の増加見込みにより、当期純利益は減益予想であります。主にこれらが投資家の皆様の期待値を下回り、株価に対してのインパクトに欠けるものとなっております。2025年11月期において、当期純利益は増益予想の見込みであり、予想よりも前倒しで実施できるべく努めてまいります。

## ■ 事業計画

(単位：百万円)

	2023年11月期(実績)			2024年11月期(計画)			2025年11月期(計画)		
	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比	金額	構成比	前期比
売上高	3,403	100.0%	103.4%	3,574	100.0%	105.0%	3,853	100.0%	107.8%
営業利益	116	3.4%	102.7%	133	3.7%	115.0%	204	5.3%	153.8%
当期純利益	108	3.2%	86.2%	83	2.3%	76.7%	122	3.3%	147.4%

なお、世界的な物価上昇に加えて円安による影響も加わり、原材料価格や物流コスト等の上昇等、引き続き厳しい環境に置かれておりますが、当社では以下の3点の施策をさらに加えることにより収益性の強化に取り組んでまいります。

### 1) お客様との接点の強化

当社は最終消費者向けの商品とサービスを提供していますが、最終消費者との接点や顧客情報がまだ不十分であり、今後は以下の施策を重点的に行ってまいります。

- ・情報発信の強化(SNS/HP等)
- ・会員制度の拡充(全ての接点でお客様の属性を知る)
- ・イベント・スクール等の充実

### 2) EC分野の拡大

EC市場は拡大を続けており、今後とも成長が期待されます。一方、当社では当社における全売上高に占める自社EC比率は低い水準となっており、ECの拡大策に取り組むことにより拡大していく計画であります。今後は、場所や時間を気にせず当社の全商品が手に入る環境をお客様に提供してまいります。

### 3) 海外展開の強化

当社は、世界の人々に、より豊かな余暇生活を提供したいと考えています。現在は、フライ用品を中心に輸出を行っていますが、その展開アイテムの拡大のほか、ルアー用品を含めた他分野においても輸出アイテムの拡大を計画しています。

なお、事業別における取り組みとして、フィッシング事業では、キャンプ等他のアウトドア・アクティビティとの融合により釣り人口の拡大を促すとともに、動画配信やソーシャル・ネットワークキング・サービス等のインターネットを活用した販売促進活動を引き続き強化することにより、収益の向上に努めてまいります。

アウトドア事業では、自社アウトドア衣料ブランド「フォックスファイヤー」の認知度向上と顧客数の増加を目指し、商品開発力の強化及び顧客サービスの向上ほか、直営店舗の事業効率化や販売チャネルの見直しを行い、収益向上に努めてまいります。これらに加え、フィッシング事業とアウトドア事業の相互の有機的連携をさらに強化して、ティムコとしての総合力を活かして全社的な収益性の強化に取り組んでまいります。

## ② I R活動の強化

当社では、I R活動に係る費用対効果を考慮し、総体的に企業価値を高められるよう運営を進めてまいります。当社は、最終消費財を取扱う事業であることから、さらなるPRの強化により商品及び事業の認知度の向上を図るのに併せて、現在のI R活動を丁寧に継続し当社の魅力を積極的に情報発信することに努めてまいります。

I R活動に関しては、アナリスト説明会を実施したほか、引き続きスモールミーティング、個人投資家説明会等の開催のほか、I Rや企業紹介に関連した番組の取材や、社長出演等に積極的に取り組んでまいります。取材等においても、当社の企業価値の向上につながる話題性を提供してまいります。

また、当社のI Rサイトにおいては、リアルタイムに情報開示を行うほか、投資家、主からの質問等に回答するため、お問合せ窓口も開設しており、疑問や質問に対応しております。より投資家や株主とのコミュニケーションを高め、共感の得られるI R活動に努めてまいります。

<当社I Rサイト>

<https://www.tiemco.co.jp/ir/>

<当社お問合せ窓口>

[https://www.tiemco.co.jp/project/inquiry/input\\_jp](https://www.tiemco.co.jp/project/inquiry/input_jp)

## ③ 流通株式数の増加

流通株式時価総額を高めるには、株価と流通株式数いずれか、または両方の向上策が必要となりますが、このうち上記①、②の取り組みは株価向上のための施策となっております。

当社の流通株式時価総額は上記①、②の取り組みによる株価向上によって上場維持基準を達成できるものと考えております。しかし、外部的要因等によって株価が押し下げられ、流通株式時価総額の増加が見込めない状況が発生した場合、役員及び利害関係者等の保有株式のほか、当社株式を保有の一般法人や長期運用の株主に対して株式の売却を要請することも視野に入れております。

但し、株式市場への大量放出は株価下落の原因ともなり得ますので、流通株式数の増加に関しては、市場の動向を見ながら有効な方法を選択してまいります。

当社では、以上の取り組みにより、流通株式時価総額の向上につなげるとともに、全てのステークホルダーの皆様にご満足いただける体制を整えてまいります。今後とも、より一層のご理解及びご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

以 上