



2021年11月25日

各位

会社名 株式会社ビューティ花壇  
代表者名 代表取締役社長 舛田 正一  
(コード: 3041 東証第二部)  
問合せ先 専務取締役経営管理本部長 三島 まりこ  
(TEL. 096-370-0004)

### 新市場区分の上場維持基準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. 当社の上場基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日におけるスタンダード市場の上場維持基準の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株検討の分布状況等をもとに算出した、「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、2026年6月末までに上場維持基準を充たすための各種取組を進めてまいります。

なお、上記の取組期間につきましては、中期経営計画 2022年6月期(第26期)～2024年6月期(第28期)の期間を超過いたしますので、2025年6月期(第29期)以降の中期経営計画には取組内容及び進捗状況について改めて開示する予定です。

	スタンダード市場 上場維持基準	当社の数値	計画書に記載の項目
株主数	400人	4,028人	
流通株式数	2,000単位	22,296単位	
流通株式時価総額	10億円	5.79億円	○
流通株式比率	25%	43.9%	

※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。

〈参考〉中期経営計画 2022年6月期（第26期）～2024年6月期（第28期）

[http://www.beauty-kadan.co.jp/ir/pdf/202206\\_202406\\_plan.pdf](http://www.beauty-kadan.co.jp/ir/pdf/202206_202406_plan.pdf)

## 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

当社は、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向上にかかる取組の基本方針を「中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期）に基づき、コア事業での収益性改善と新サービス開発・新規事業の拡大によって持続的な成長を実現することにより、企業価値向上と株価上昇（時価総額アップ）へつなげる」としております。また、この中期経営計画の達成によって株主還元等を充実させることで、株式市場においていかに適正な評価を得られるかが課題であると捉えており、以下について取組を実施してまいります。

### ①中期経営計画における各種施策の実行による業績向上

#### i) コア事業での売上拡大

##### ・生花祭壇事業

既存の営業拠点をベースとした新たなエリアへの展開、及び既存の営業拠点内における既存顧客との取引拡大を、新商品・新サービスの提案とともに実施してまいります。

##### ・生花卸売事業（子会社：マイ・サクセス㈱）

関西エリアでの新規売上とフェーネラル花材の定期取引の獲得、及び当社グループの営業拠点を軸とした物流網の構築、国内外の産地との取引増によって、売上増とグループ原価率の安定化を図ってまいります。

##### ・ブライダル装花事業

既存顧客からの受注増（取引をしていない式場からの受注増）や花以外のアイテムの取り扱い増、及び関東・関西・九州における新規取引先拡大、グリーンレンタル事業他新規事業による売上拡大を図ってまいります。

#### ii) 事業基盤強化

##### ・グループ運営の最適化

当社グループのノウハウやリソースを組み合わせることにより既存事業領域や新規事業領域でのシナジーを発揮させるべく、グループ内の人材を柔軟に活用できる体制を整備いたします。

##### ・DX推進による効率化

現業部門のコスト効率化・生産性向上、及び管理業務の効率化により人材の有効活用と利益率改善を図ってまいります。

##### ・人材育成

戦略の実行や事業拡大の実現へ向けたマネージャー層の教育・育成、そのための土壌としての多様な人材が活躍できる職場づくりに注力いたします。

#### iii) 新サービス開発・新規事業の拡大

##### ・花布団の浸透と売上UP

商品単体の提案販売にとどまらずセットプランの販売強化、さらには関連シリーズの商品開発にも注力し、海外展開も模索いたします。

##### ・オンライン葬儀のサービス拡充

「どこでも参列サービス」への新機能を追加し、より参列者や葬儀社が使いやすく時代にマッチしたサービスへバージョンアップいたします。

##### ・A I ・ I o T 事業への参入（葬儀業界・その他）

子会社㈱SHFを中心に、企業や大学と連携しながら、葬儀業界向けのみならず多様な業種を対象として受託開発を進めてまいります。

##### ・クラウドプラットフォームの提供

葬儀業界向けのクラウドプラットフォームの提供開始によって、他社との協業を図りながら顧客の

囲い込みを進め、新たな事業の柱を構築してまいります。

## ②企業価値の向上

### ・ ESG／SDGs 視点での経営推進

ESG及びSDGs視点での経営を通じて事業収益の拡大と企業価値向上を目指してまいります。

### ・ 資本政策／株主還元

ROEを重要な経営指標（20%以上を目標）とし、株主還元の充実と財務の健全性及び戦略的投資のバランスを最適化することで、企業価値の向上を図ってまいります。また、30%としていた配当性向を50%とするなど、業績に連動した利益還元を目指しつつ安定的な配当に維持に努めてまいります。

これまで実施してまいりました決算説明会・動画配信、個人投資家向けイベントへの参加等の内容充実や頻度向上等により、これまで以上に投資家・株主の皆様との対話にも注力しステークホルダーエンゲージメントを強化してまいります。

当社は、上記の取組により、企業価値の向上・株価の安定化と向上を図るとともに、数値目標を達成できるよう注力いたします。これにより、東京証券取引所スタンダード市場における当社株式の流通時価総額基準への適合を図ってまいります。

以 上