



2024年11月26日

各位

会社名 フェスタリアホールディングス株式会社
 代表名 代表取締役社長 貞松 隆 弥
 (コード番号: 2736 東証スタンダード市場)
 問い合わせ先 常務取締役 姉川 清 司
 電話番号 03-6633-9869

上場維持基準の適合に向けた計画書に基づく進捗状況について

当社は、2022年11月30日に「上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、その内容を開示しております。2024年8月31日時点の進捗状況等について、以下のとお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及び計画期間

当社の2024年8月31日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満たしていません。当社は、スタンダード市場の上場維持基準を充たすための計画期間を「2025年8月期末」までとしており、上場維持基準に適合するために、引き続き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
当社の状況	2022年8月31日時点	3,080人	5,998単位	9.3億円	49.9%
	2023年8月31日時点	3,046人	6,042単位	9.4億円	50.0%
	2024年8月31日時点	3,084人	6,043単位	9.4億円	49.9%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%
2024年8月31日時点の適合状況		適合	適合	不適合	適合
提出している計画期間				2025年8月末	

※当社の適合状況は、東証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. 上場維持基準適合に向けた取組の実施状況及び評価 (2024年8月末時点)

当社は、基準に適合するため、流通株式時価総額10億円超を目指し、企業価値向上に向けた各種取組を進めてまいりました。これらの取組の実施状況は、次のとおりです。

① 人材・組織力強化に向けた人的資本投資の実行

採用に向けた取組に関しては、当社グループの企業理念やビジョンへの共感度を重視した採用活動を基軸に採用ブランディングの推進に加え、既存社員の待遇改善と併せて労働条件の見直しを図るなど採用力向上への取り組みを進めました。その結果、上期は欠員店舗が散見され、店舗運営に支障をきたす状況が発生したものの、下期以降は店舗人員がほぼ充足されたことにより、店舗における生産性が向上しました。

人材育成に向けた取組に関しては、引き続き行動基準「festaria Group エンゲージメントルール」の全社的な浸透を図るべくエンゲージメント研修を実施するとともに、マネジメントスキルや経営スキルの向上に向けた研修機会を提供するなど、社員がより経営的な視点で業務改善に取り組めるような環境整備を図りました。また、営業面での人材力強化につきましては、専門チームを立ち上げ、OJTによる細やかなフォローを実施するなど、接客スキル向上を中心とした人材育成に注力しました。その結果、店舗一人当たりの生産性が大きく向上しました。

その他では、2024年8月22日に東京ドームシティで開催された三井不動産商業マネジメント主催 第15回『接客ロールプレイングコンテスト』全国大会において、当社のスタッフが接客No1の栄冠を勝ち取りました。全国の各施設での予選会を勝ち抜いたファッション・物販部門、食品・飲料・サービス部門の代表40名が接客技術を競い合う中での総合優勝であり、提案接客力を強みとする当社の優位性が対外的に示され、大きな評価を得る結果となりました。さらに、2024年8月29日にジャパンジュエリーフェア2024（東京ビックサイト）で開催された第8回ジュエリーコーディネーター接客コンテストにおいて、上記とは異なる当社のスタッフが日本一の栄冠に輝きました。これにより、当社は初参加となった第5回大会以降、第6回、第7回、そして今回の第8回大会と、4大会連続で約3万人の頂点に立つ快挙を、いずれも異なるスタッフによって達成しました。

② 事業ポートフォリオの見直しと最適化

事業構造改革に向けた取り組みでは、採算性・将来性を重視した店舗政策として新規出店6店舗、退店5店舗によるスクラップアンドビルドを実施しました。また、富裕層ビジネス強化に向けたリソースシフトの一環として、ホールセール事業を大幅に縮小するなど事業の選択と集中による固定費の低減と経営効率の向上を図りました。

③ DX戦略の推進

DX戦略の取り組みとしては、ジュエリーの3Dデジタルカスタマイズシステムを本格展開したほか、CRM（Customer Relationship Management）システム「festaria Members Club」を全国の店舗に導入し、会員登録の促進を実施しました。さらに、店舗および本社の業務フローを可視化し、バックエンドの最適化を図るなど、基幹システムを中心にIT基盤の再構築に向けた検討を進めました。

④ 商品力及びブランド戦略の強化

商品施策においては、高まる消費の二極化を見据え、低価格帯及び高価格帯を中心に商品ラインナップの充実を図るとともに、ブランドや業態特性に応じたMD（Merchandising）やVMD（Visual Merchandising）の見直し・仕組み化を進めました。低価格帯商品の拡充においては、地金価格の高騰や競争環境の激化を踏まえ、新素材商品の開発・投入を進め、差別化を打ち出す取り組みに注力し

ました。高価格帯商品への対応においては、主力商品である“Wish upon a star”のプレステージラインを中心に品揃えを強化したことに加え、富裕層をターゲットとしたプロモーションイベントやポップアップストアの開催、百貨店外商やプライベートバンクとの連携など、新たな客層へのアプローチを図りました。その一環として、エルメス、ルイ・ヴィトン等、数々のハイブランドを手掛け日本を代表するアーティストである河原シンスケ氏との協業により、2023年10月6日から伊勢丹新宿本店に「プチウサギ・シンスケカワハラ・フォーフェスタリア」と題した期間限定ショップをオープンしました。ジャポニスムなショップ空間を演出し、商品ラインナップにはフェスタリア初のジェンダーレスラインの先駆けとなるコインジュエリーを取り揃えた当ショップは、連日多くのお客様、セレブリティの皆様にご来場いただき、大盛況となりました。さらに、2023年10月11日からは伊勢丹新宿本店の海外メゾンを中心としたラグジュアリーゾーンの一画に当社の主力商品である“Wish upon a star®”オンリーショップの出店が実現するなど、ブランド価値向上に資する取り組みが進展しました。

⑤ 海外事業の展開

海外事業については、海外小売事業部門の台湾子会社の台湾貞松股份有限公司（日本名：台湾貞松（株））は、引き続きアジアマーケットの重要拠点として、フェスタリアグループの強みに立脚したビジネス展開を進め、収益性の向上を図りつつ、さらなるブランド力の強化を目指しました。

グループ生産工場の中核であるベトナム子会社 D&Q JEWELLRY Co., Ltd（日本名：ディーアンドキュー ジュエリー）については、製造体制の強化による品質向上に努めるとともに、新素材商品の開発・製造に加え、3D デジタルカスタマイズシステムの活用に伴うオーダーメイド受注商品の製造リードタイム短縮を図るなど、SPA 企業として SCM（Supply Chain Management）の最適化を進めました。さらに、生産合理化による製造コストの低減を進めるなかで、自社ブランドのみならず OEM 生産等を検討し、営業機能を強化した結果、大手ジュエリーメーカーを含む数社からの製造受注が実現しました。

⑥ 株主還元策による企業価値向上

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力をさらに高め、より多くの株主様に当社株式を中長期的に保有していただくこと、並びに、当社グループの商品やサービスをご利用いただく機会を提供することにより事業に対するご理解を深めていただくことを目的として、株主優待制度を導入しております。特に自社オリジナルジュエリーについては、地金価格が高騰するなかでも、クオリティの維持・向上に努め、株主様の満足度向上を目指しております。その結果、毎年実施する株主様アンケートでは、優待商品について多くの株主様から高い評価をいただいております。

また、長期的かつ総合的な株主価値の向上と適正な利益還元を経営の重要課題として捉えており、8月末の株主名簿に記載又は記録された株主の皆様に対し、1株につき20円の配当を実施しました。

⑦ IR 活動の強化及びコーポレートガバナンスの充実

当社は、IR 強化への取組として、適時適切な経営情報の開示に努めるとともに、年2回のアナリスト・機関投資家向け決算説明会の実施や株主様向け Festaria Holdings Business Report の発行等により、1年を通じて株主・投資家の皆様とのコミュニケーションを図っております。

コーポレートガバナンスの充実への取組に関しては、コーポレートガバナンス推進事務局を設置し、情報把握、分析、評価を含めたモニタリング機能の向上を継続的に推進しております。

一方で、中期経営計画に関しては、当社の事業を取り巻く環境変化が著しい状況を踏まえ、DX戦略を中心に投資計画の見直しを検討していることから、現時点では、公表しておりません。今後、サステナビリティへの対応や現状の課題、さらに人的投資や知的財産への投資等を盛り込んだ経営戦略・経営課題を具体的に示した中期経営計画を策定し、公表する方針であります。

3. 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

(1) 基本方針

スタンダード市場の上場維持基準に関して、当社は株主数及び流通株式数並びに流通株式比率については引き続き適合基準を満たしているものの、流通株式時価総額については、依然として基準を満たしておらず、その主な要因は当社株価の低迷によるものと認識しております。したがって、当社では株価向上を図るべく、収益性の向上と財務体質の改善を進め、業績・事業計画などを総合的に勘案しつつ、株主還元の維持・拡大を目指してまいります。さらに、IR活動やコーポレートガバナンスの強化を図るとともに、サステナビリティへの取り組みを推進し、投資家への認知度と信頼性の向上を図り、適正な株価形成による企業価値の持続的な向上に繋げてまいります。

(2) 株価向上に向けた課題

当社グループは、2020年8月期において、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、事業運営が大きく制限されたことから大幅な損失を計上し、利益剰余金がマイナスの状況となっております。利益剰余金は、企業の安定や成長、株主還元への主たる原資として捉えており、当社といたしましては、早期に利益剰余金をプラスに転換し、将来成長への戦略投資を鑑みながら、積極的な利益還元を行うための財務基盤構築の必要性を課題として認識しております。

そのような状況を踏まえ、当社グループは、「強みの進化」と「ビジネスモデルの再構築」を中期の基本方針に掲げ、当社の強みを活かし、付加価値の高い商品やサービスを継続的に創出することで、どのような時代や環境においても持続的な成長を可能とする経営基盤の確立を目指してまいります。

その重点施策として、「人財力の強化」、「商品力の強化」、「CRMの高度化」、「DX戦略の推進」、「富裕層ビジネスの軌道化」、「リ・ジュエリープロジェクトの推進」、「インバウンド需要の獲得強化と海外戦略の推進」を7つの柱とし、ジュエリーブランドとしての競争優位性を高めることで、事業環境変化への対応と持続可能な成長の両立に向けた取り組みを進めてまいります。また、株主還元策及びIR活動の強化並びにコーポレートガバナンスの充実を株価向上への継続的な活動として位置付け、改善を進めてまいります。

(3) 株価向上に向けた取組

① 人財力の強化

人財力強化への取り組みとしては、積極的な採用活動を実施するとともに、接客を科学し、接客力日本一を生み出す教育・研修プログラムの充実を図るなど、店舗を中心に採用・育成の強化を継続し、人員確保と早期戦力化による一人当たり生産性の向上を図ります。また、キャリア開発やキャリアパスの明確化、リーダーシップ開発や次世代経営者の育成を推進し、成長に向けた挑戦とやりがいのある環境作りを進めてまいります。加えて、多様な働き方や価値観を尊重し、ワークライフバ

ランスを重視した福利厚生や賃上げを含めた制度設計を計画的に進め、従業員エンゲージメントの向上にも取り組みます。さらに、女性の活躍をさらに推進するため、公平な機会提供はもとより、ライフステージの変化に柔軟に対応しながら継続的にキャリア形成への支援を進めてまいります。

② 商品力の強化

商品力の強化に向けては、USP (Unique Selling Proposition) 商品である「Wish upon a star®」の再成長を果たすべく、デザインや価格帯の多様化による商品構成の見直しを図ります。さらに、ハイブランドを手掛ける有名デザイナーとのコラボレーションによる特別コレクションの開発やストーリーテリングを中心としたプロモーション施策に加え、あらゆる接点で優れた顧客体験を提供することにより、独自性と便益性を追求し、お客様からの信頼・共感の獲得を通じた売上の拡大を目指してまいります。

また、最強の定番商品をテーマにベーシックラインを再構築するとともに、シーズナルなコレクションに加え、台湾子会社との連携によるインバウンド対応やトレンド商品、限定アイテムを含む幅広い選択肢を揃え、適切な在庫管理により商品ラインナップと販売計画の最適化を図ってまいります。

③ CRM の高度化

OMO 戦略を支援する新 CRM システム「festaria Members Club」をオンラインサイト及び全国の店舗に導入し、会員登録を促進するとともに、幅広い顧客情報の獲得とテックタッチによる再来店の促進を目指します。さらに、従前システムとの連携開発により顧客情報の連携を可能とし、アフターフォローを含め顧客のニーズに即した最適な商品・サービスを提供することで、顧客満足度の向上による LTV (Life Time Value) の最大化を目指します。また、様々な顧客接点の開発・拡大への取り組みと並行して、CRM 戦略の高度化を推進し、「個客」最適化アプローチによる 360 度タッチポイントの強化を進めてまいります。

④ DX 戦略の推進

DX 戦略においては、攻めと守りを両輪に DX 戦略を推進してまいります。

攻めの DX においては、ジュエリーの 3D デジタルカスタマイズシステムを活用し、オーダーメイド需要の高まりを背景としたマーケティング戦略を推進することで、ブライダル分野の売上回復を目指します。さらに、「スタッフ DX」ツールを活用し、販売スタッフが自らジュエリーを着用してオンラインに投稿することで EC 売上の拡大や顧客のファン化を促進し、EC 化率の向上と同時に 1 店舗あたりの収益拡大を図ります。

守りの DX では、戦略・方針と連動し、全体最適による IT システムの再構築に取り組むとともに、迅速かつ的確な意思決定を支援する基幹システムの刷新に向けた対応を進めます。また、SPA 企業としてベトナム生産工場との連携によるサプライチェーン DX を推進することで、柔軟な生産対応と効率的な在庫管理を実現し、顧客ニーズに迅速に応えながら、コスト削減や持続可能性の向上を目指してまいります。

⑤ 富裕層ビジネスの軌道化

富裕層ビジネスは、今後の成長領域と位置付けており、リレーションシップ・マーケティングの強

みを活かしたビジネスを展開し、顧客ごとのパーソナライズドな体験や特別なイベント・サービスの提供によって、長期的な信頼関係の構築に取り組んでまいります。さらに、高品質なアフターサービスやカスタマイズを通じた顧客ケアを行うとともに、サプライヤーとの関係強化を図ることで資産性と希少性の高い商品を確認し、富裕層顧客やパートナー企業からの信頼性を高めてまいります。また、百貨店外商やプライベートバンクとの連携強化に加え、富裕層ネットワークを活用した関係構築を推進することで、富裕層顧客の紹介ルートの開拓を進め、成長を実現してまいります。

⑥ リ・ジュエリープロジェクトの推進

気候変動対策や環境保護への関心が高まる中で、素材リサイクルやリフォームビジネスを基軸とした循環型ビジネスの強化を推進してまいります。ベトナム生産工場との連携により新素材商品の開発を促進するとともに、エシカルジュエリーの拡充やトレーサビリティの強化を進め、環境負荷を軽減しながら顧客ロイヤリティの向上を実現してまいります。これらの要素を融合させることで、社会的責任と経済的成長を両立しながら、持続可能な市場の形成に寄与してまいります。

⑦ インバウンド需要の獲得強化と海外戦略の推進

今後、内需縮小が見込まれる中、インバウンド需要の獲得強化や海外戦略の推進を事業成長の可能性を拓く成長戦略の柱の一つとして捉え、投資を拡大してまいります。インバウンド需要の獲得強化については、海外人材を中心としたプロジェクトを発足し、インバウンドに対応した商品開発やマーケティングを強化するとともに、台湾子会社との連携による相互送客の最大化を目指します。海外戦略の推進に関しましては、グループ成長戦略の推進により拡大・多様化する事業領域や役割の重要性に対応すべく、フェスタリアホールディングス㈱によるマネジメント体制を強化し、グループシナジーの最大化を目指してまいります。

⑧ 株主還元策による企業価値向上

株主還元策に関しましては、株主様のご意見やご要望を踏まえた株主優待制度の拡充を検討するとともに、利益還元の主となる配当につきましては、経営環境・業績の状況を勘案しながら、将来の経営環境や中長期的な事業計画に基づいた投資に充当するための必要な内部資金とのバランスを総合的に勘案したうえで、利益配当の継続的实施並びに配当額の継続的成長の実現に向けて取り組んでまいりたいと考えております。

⑨ IR活動の強化及びコーポレートガバナンスの充実

当社は、引き続き適時適切な経営情報の開示に努めるとともに、年2回のアナリスト・機関投資家向け決算説明会の実施や株主様向け **Festaria Holdings Business Report** の発行等を通じて株主・投資家の皆様とのコミュニケーションの充実を図ってまいります。加えて、株主価値改善プロジェクト (**Shareholder Value Improvement Project** 略称 **SVIP**) を発足し、既存の株主のみならず、より幅広い層の投資家の皆様に、当社株式の投資魅力度をご理解いただけるように、有益な情報を戦略的に提供してまいります。

さらに、サステナビリティの実現に向けた活動を含めコーポレートガバナンス体制を継続的に整備し、効果的に運用することで、企業価値の向上と継続的な発展に努め、株主・投資家の期待に応えてまいります。

これらの取組内容の着実な実行により、2025年8月期までに一定の内部留保を確保することで、成長戦略投資を実行しつつも、株主の皆様への利益還元策の拡充が図れる強固な財務基盤の構築を進めてまいります。加えて、株価向上への重要施策を並行して進めることで、「流通株式時価総額」が上場維持基準に適合することができるものと考えております。

以上