



2021年12月17日

各 位

上場会社名 株式会社アイケイ
代表者 代表取締役会長兼 CEO 飯田 裕
(コード番号 2722 東証・名証 第一部)
問合せ先責任者 常務取締役管理統括 高橋伸宜
(TEL 052-856-3101)

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

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、プライム市場を選択する申請書を2021年10月12日に提出いたしました。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いたしましたので、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

当社の移行基準日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、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。当社は、「流通株式時価総額」に関しては、次回となる中期経営計画「IK Way to 2027」の最終年度となる2027年5月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	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)	時価総額 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	4,448人	52,335単位	42.2億円	67.0%	—	—
上場維持基準	800人	20,000単位	100.0億円	35.0%	—	—
計画書に記載の項目			○		—	—

※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. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市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、課題及び取組内容については、添付の『新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書』に記載のとおりです。

以上

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年12月17日



株式会社アイケイ

2021年7月9日に東京証券取引所からプライム市場における上場維持基準の適合状況について、流通時価総額のみ適合していない通知を受けております。

プライム市場上場維持基準への適合状況

	プライム市場基準	当社の状況	判定
株主数	800人以上	4,448人	○
流通株式数	20,000単位以上	52,335単位	○
流通株式時価総額	100億円	42.2億円	×
流通株式比率	35%以上	67.0%	○

(注) 当社の状況は2021年7月9日に東京証券取引所から通知を受けた数値を表示しております。

当社グループの中期計画である「IK Way to 2024」の達成をベースとし、企業価値の向上に取り組む。「IK Way to 2024」の次期3ヶ年計画に「IK Way to 2027」において基準適合を達成する。

2027年5月期の計画達成 安定的に流通株式時価総額100億円超へ



MISSION

**企業価値の向上
株式市場における適正な評価の獲得**

ACTION

**IK Way to 2024の実践
持株会社体制への移行の検討
より積極的なIR活動の実施**

当社グループは2021年7月に中期計画「IK Way to 2024」(2022年5月期～2024年5月期)を上場以来初めて公表し、プライム市場維持基準充足に向けた行動を実践します。

(億円)	2021年5月期 (実績)	2024年5月期 (計画)
売上高	207	250
営業利益	7.0	14.0
調整後 EBITDA※	9.4	19.7

◆ 売上高は3年で20%増へ

成長ドライバーとしてTVショッピングを重点的に強化していく。これまでもヒット商品は毎年のように出ていたものの、TVショッピング事業を安定させるには、さらなる継続的なヒット品の販売と開発が必要となる。さらに、2021年5月期はコロナで苦しんだ店舗の事業や海外での売上拡大も図る。新しい生活様式に向けた商品・サービスの提案も随時行っていく予定です。

◆ 調整後EBITDA

2024年5月期には営業利益を7億円から14億円へと倍増させる。内訳としては、TVショッピングでの収益額拡大と、ECをはじめとした新規事業での収益化となっており、当社グループとのシナジーを見込める事業についてはM&Aも積極的に検討していく。今後の企業成長に向けてM&Aや構造改革を行っていくため、中期計画では経営指標に調整後EBITDAを用いることとしました。

※ 調整後EBITDA = EBITDA (営業利益 + 償却費) + M&A関連費用 + 構造改革費用

- 企業価値の向上を図るため、持株会社体制への移行を検討開始。
- より充実した積極的なIRを実施することで、株式会社市場での適正な評価の獲得を目指す。

持株会社体制への移行

◆ 純粹持株会社体制への移行

企業価値の向上を見据えたとき、成長のエンジンとして、重点投資領域であるM&A戦略の遂行、事業ポートフォリオマネジメントの強化、ガバナンス体制の充実、人材育成の強化が不可欠と考え、持株会社体制への移行により成長のスピードを早めていく。

◆ M&A戦略等未来投資の加速

当社グループの重点投資事業とシナジー効果を発揮できる企業のM&Aを積極的に行い、収益の底上げを図ることにより、企業価値の向上を目指す。

積極的なIRの実施

◆ 機関投資家とコミュニケーションの拡充

四半期決算ごとに機関投資家との1on1ミーティングの開催回数10本以上を目標にして、コミュニケーションの充実を図り、対話を進めていく。

◆ 認知度の獲得に向けた情報発信

ホームページ等を活用した開示情報の掲載範囲を広げることで30～40代の個人投資家への認知度を向上させる。個人投資家向け説明会は今後も実施していき、幅広くアプローチをかける。

決算発表会に限らず、当社の事業内容のわかる動画コンテンツ等を増やしていくことで、投資家に当社への理解を深めてもらう。

直近3期間のPER平均を用いた流通時価総額の算定

中期計画「IK Way to 2024」の達成をすることで予想される1株あたり純利益と、直近3年間の平均から導いたPERから、中期計画の達成による流通時価総額基準の充足が見込める。

	2017/5期 (実績)	2018/5期 (実績)	2019/5期 (実績)	2020/5期 (実績)	2021/5期 (実績)	2024/5期 (計画)
1株当り当期純利益(円)	57.13	86.07	31.85	52.19	42.60	125.0
期末終値(円)	4,425	1,860	461	653	765	1,875
期末時点PER	77.5	21.6	14.5	12.5	18.0	15.0
期末時点流通株式時価総額 (億円)	231	97	24	34	40	104

- (注) 1. 2024/5期のPERは直近3ヶ年期末の平均を基に、期末終値を算出しています。
2. 期末時点流通株式時価総額は、移行基準日時点の流通株式比率により計算しております。

3ヶ年中期計画「IK Way to 2024」終了後の次期3ヶ年中期計画「IK Way to 2027」で確固たる流通株式時価総額を確保する。

3ヶ年中期計画は、終了した年度の売上高を基準として新たに開始される3ヶ年中期計画の最終年度の**売上高が20%**程度増収することを基本として作成しております。

次期中期計画「**IK Way to 2027**」の最終事業年度となる2027年5月期においては、流通株式時価総額は、**安定的に100億円を大きく超える**ことが予想されるため、達成時期を2027年5月期と設定いたしました。



中期経営計画「IK Way to 2024」

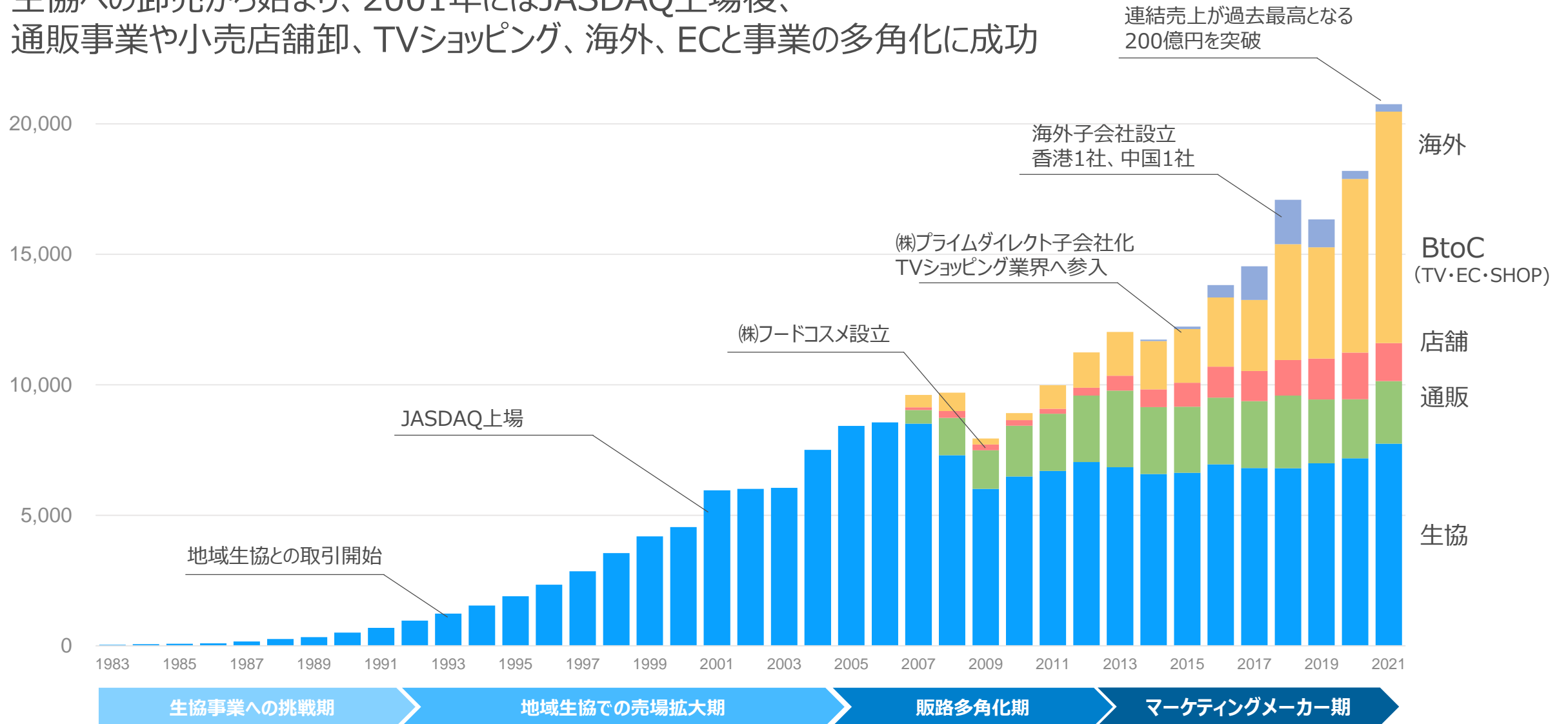
Purpose

存在意義

**私たちの商品を通じて、お客様の生活満足度向上と
サステイナブルな社会を実現すること**

今日に至るまでの業績推移

生協への卸売から始まり、2001年にはJASDAQ上場後、
通販事業や小売店舗卸、TVショッピング、海外、ECと事業の多角化に成功



当社の事業構造

企画から物流までを**自社で**内製化する事で

すべてのプロセスで、**お客様視点**での**最適化**を可能にし
商品・サービス・品質での**満足度向上**を追求し続けます

メーカー

①ヘルスケア



②化粧品・ビューティー



③エンターテイメント



お客様

BtoC



TV



EC

BtoBtoC



生協



通販



店舗



海外



マーケティング

商品企画

データ分析

開発

販売データ・広告効率・品質データ・製造効率などの過去データとトレンドをトータルで分析し、次なる新たな**ヒット品を生み出すサイクル**を実現

当社の強み

現在、そして将来日本における構造的な課題である「超高齢化社会」や、昨今の「コロナ危機」等については我々の現在、そしてこれからのビジネスにおいて、常に“**追い風**”であるということ

1 40年間多くのお客様と関係を築かせて頂いたことによる膨大なデータ

創業から40年に渡り、顧客との接点と商品流通の中で培ってきた**膨大なデータ**と**経験値**。
世の中のトレンドを素早くとらえ、トレンドに沿ったマーケティングとプロモーションを融合することでお客様が日々の生活の中で欲している商品を素早く、適切な流通経路で、より**多くのお客様に届けることが可能**

2 当社グループの主要顧客は、50代~70代のシニア世代であるということ

当社の主要顧客は、**50代~70代**のシニア世代。
子育てを終え、可処分所得が高く、比較的時間に余裕のある世代であることから、**ヘルスケア、美容、エンターテイメント**に対して購買意欲が高い世代であり、**当社の強い基盤**。

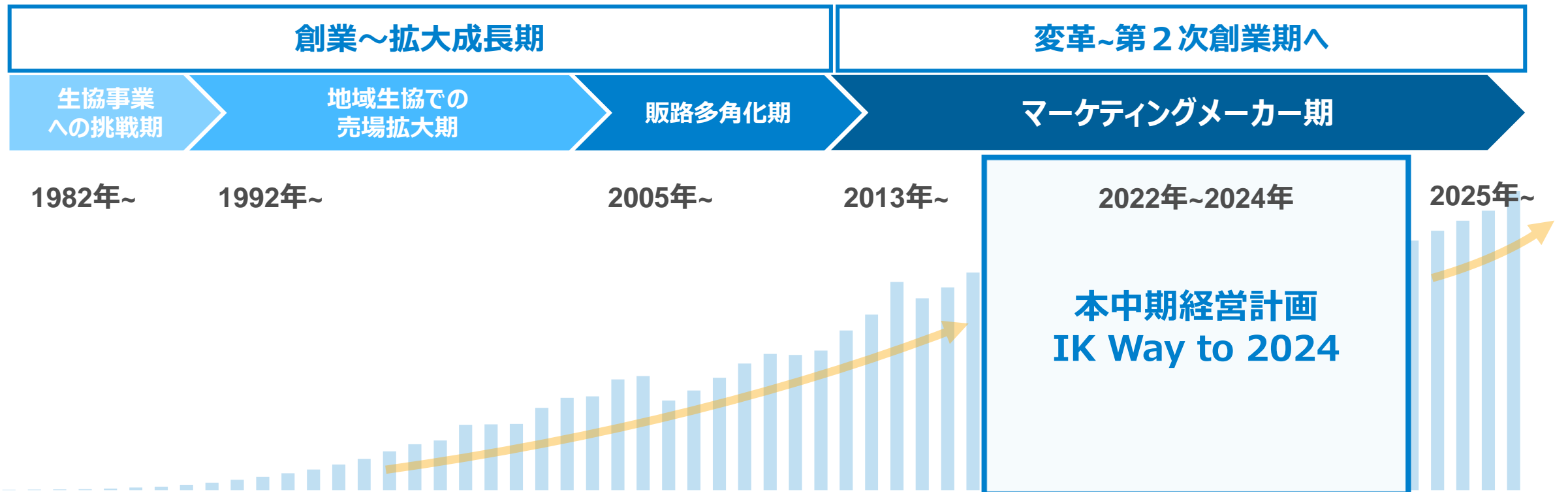
3 豊富な販売チャネルと効率的なロジスティクス

SHOPの運営からTVショッピング、EC、生活協同組合、通信販売やドラッグストア、バラエティストアなど**多様な販売チャネル**と直接取引できると同時に、各チャネルを経由してスピード感をもってお客様へ商品を届けるための効率的なロジスティクスを抱えている。これにより、**お客様が欲しい時に、欲しい商品を迅速に届けることが可能**。

本中期経営計画の位置付け

中期経営計画 “**IK Way to 2024**”は

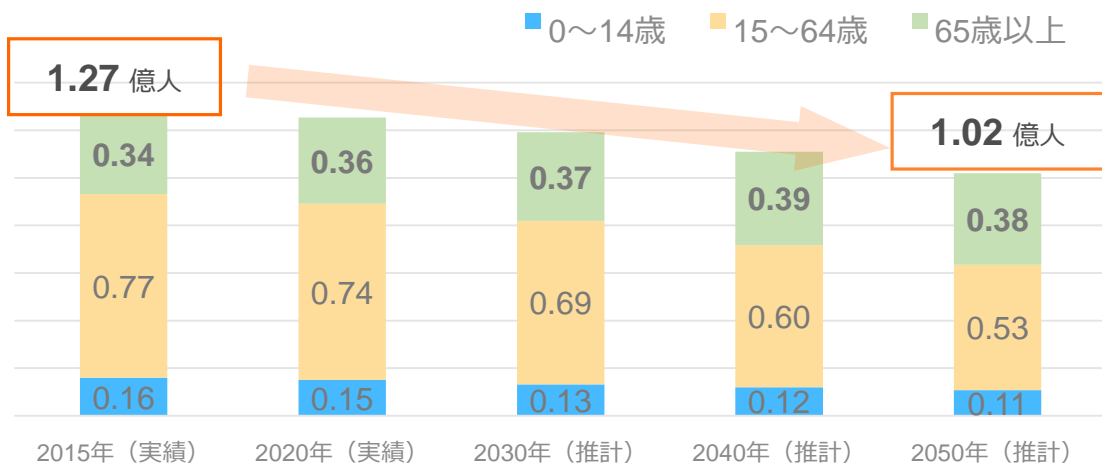
当社がこれまでも、これからも**社会の中に存在し続ける意義**（＝存在意義）とめまぐるしいスピードで変化し続ける社会環境下において同じスピードで**変化するお客様ニーズ**をとらえ続けるための**変革と第2次創業期を支える中期的な計画**であり、**社会に対するコミットメント**です。



当社を取り巻く外部環境（国内）

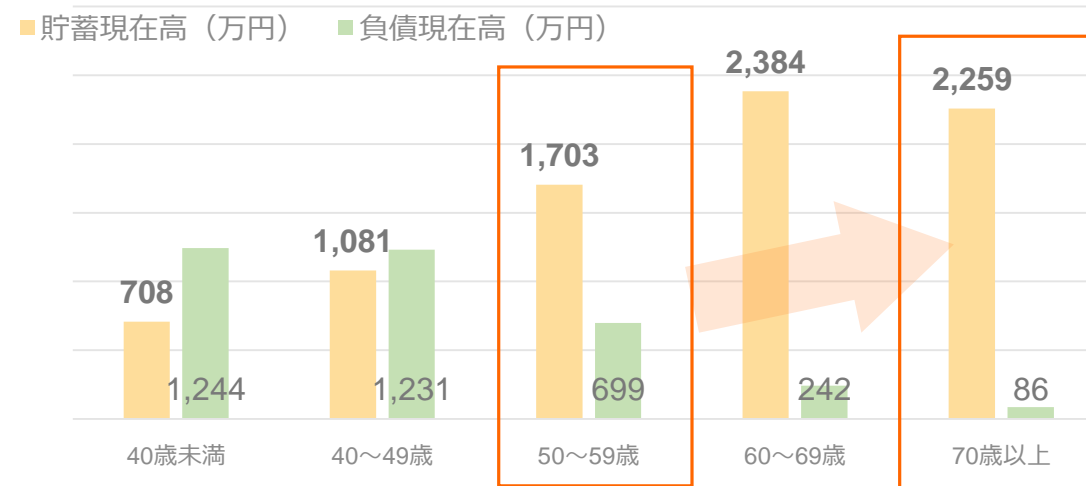
日本国内の人口は、2015年の約**1.27**億人から2050年には**1.02**億人へ一方で、年齢別貯蓄現在高は、**50代**で貯蓄高が負債高を逆転し、純貯蓄額（貯蓄現在高－負債現在高）は**70代**でピークを迎える。今後、更なる**平均寿命の伸長**とともに、**50代～70代のシニア層**に向けた**ライフワーク提案**の重要性、社会的意義が増加

日本の将来推計人口（年齢別） 単位：億人



資料：平成29年国立社会保障・人口問題研究所 総数、年齢3区分(0～14歳,15～64歳,65歳以上)別総人口より抽出

2020年 世帯主の年齢別貯蓄・負債残高（単位：万円）

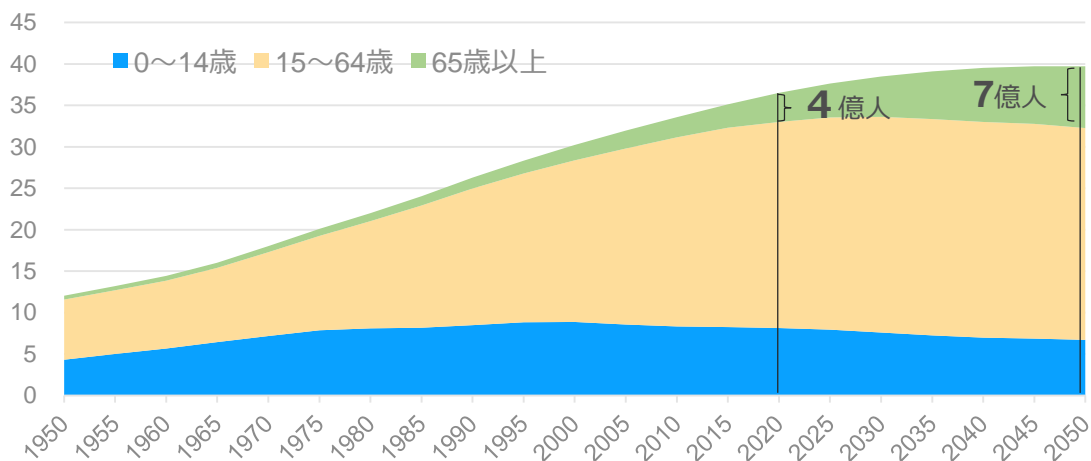


資料：令和2年（2020年）総務省統計局、家計調査報告（貯蓄、負債編）世帯主の年齢階級別貯蓄・負債現在高の推移（二人以上の世帯）より抽出

当社を取り巻く外部環境（海外・アジア）

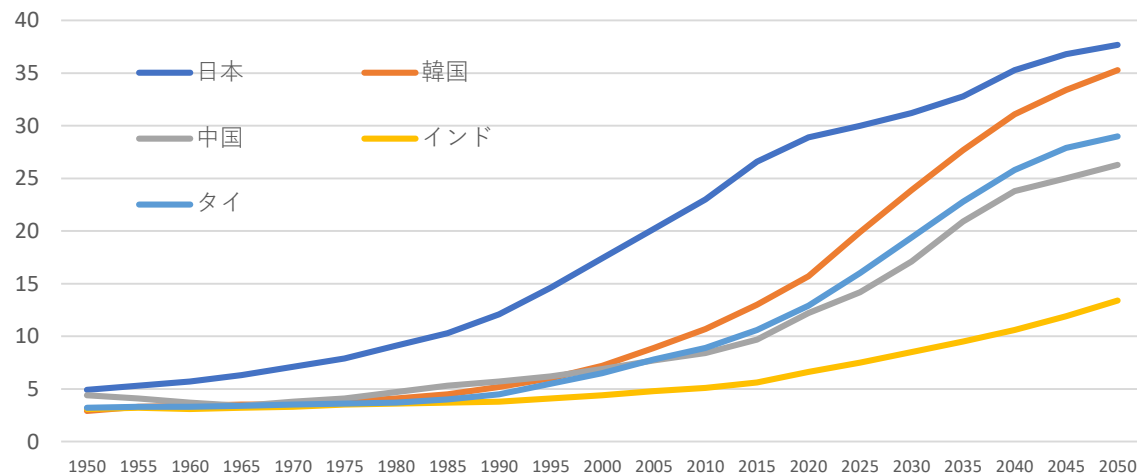
アジア主要地域においても**高齢化**が進み、2020年時点における65歳以上人口は**4億人**から2050年には**7億人**へ約倍増。日本は他のアジア諸国と比較して高齢化が急速に進んでおり、**アジア諸国も遅れて高齢化**が進むことが予想される。

アジア地域の将来推計人口（年齢別） 単位：億人



資料：経済産業省 アジアで進展する少子高齢化 より抽出

日本とアジア諸国の高齢化率 単位：%



資料：UN, World Population Prospects : The 2017 Revision より抽出
ただし日本は、2015年までは総務省「国勢調査」、2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果による。

IK Way to 2024（当社が目指す姿）

計画策定の背景

- ・ **超高齢化社会**が急速に進む日本国内において、シニア層のライフワークを「**健康（ヘルスケア）**」、「**美容（ビューティー）**」、「**楽しさ（エンターテイメント）**」の3つのテーマを軸に豊かなものにしていくことの意義
- ・ 今後近い将来、アジア諸国が直面する**高齢化社会**に向けて、高齢化先進国である日本国内でサービスを磨き、アジアマーケットへの展開を加速する

当社グループが目指す姿

ファンづくり
お客様から見て良い会社であり続けること

めまぐるしく変化する社会環境の変化に適応することで企業は存続し、存在し続ける意義をもつ。常にお客様の現場の声に耳を傾けることで、「**ファンづくり**」をキーワードにアジアへと広げていく。

IK Way to 2024 (重点施策)

重点施策 1

重点投資領域へのM&A

TVショッピング、EC、定期購入商品への注力、メイドインジャパンの海外展開

重点施策 2

機動的な意思決定の基盤となるグループ構造改革

事業ポートフォリオマネジメント、コーポレート機能の強化

重点施策 3

キャッシュフロー経営へのシフト

CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル) とPB商品の強化

IK Way to 2024 (全体数値目標)

前頁の重点施策 1 ~ 3 を中心に今後 3 年間で **30億円** の投資を行う

	2021年5月期		2024年5月期
売上高	207 億円	CAGR 6.4%	250 億円
営業利益	7.0 億円		14.0 億円
EBITDA	9.4 億円		18.6 億円
調整後EBITDA ※1	9.4 億円	CAGR 27.9%	19.7 億円
CCC ※2	83.4 日		71.3 日
PB比率 ※3	65.4 %		80 %

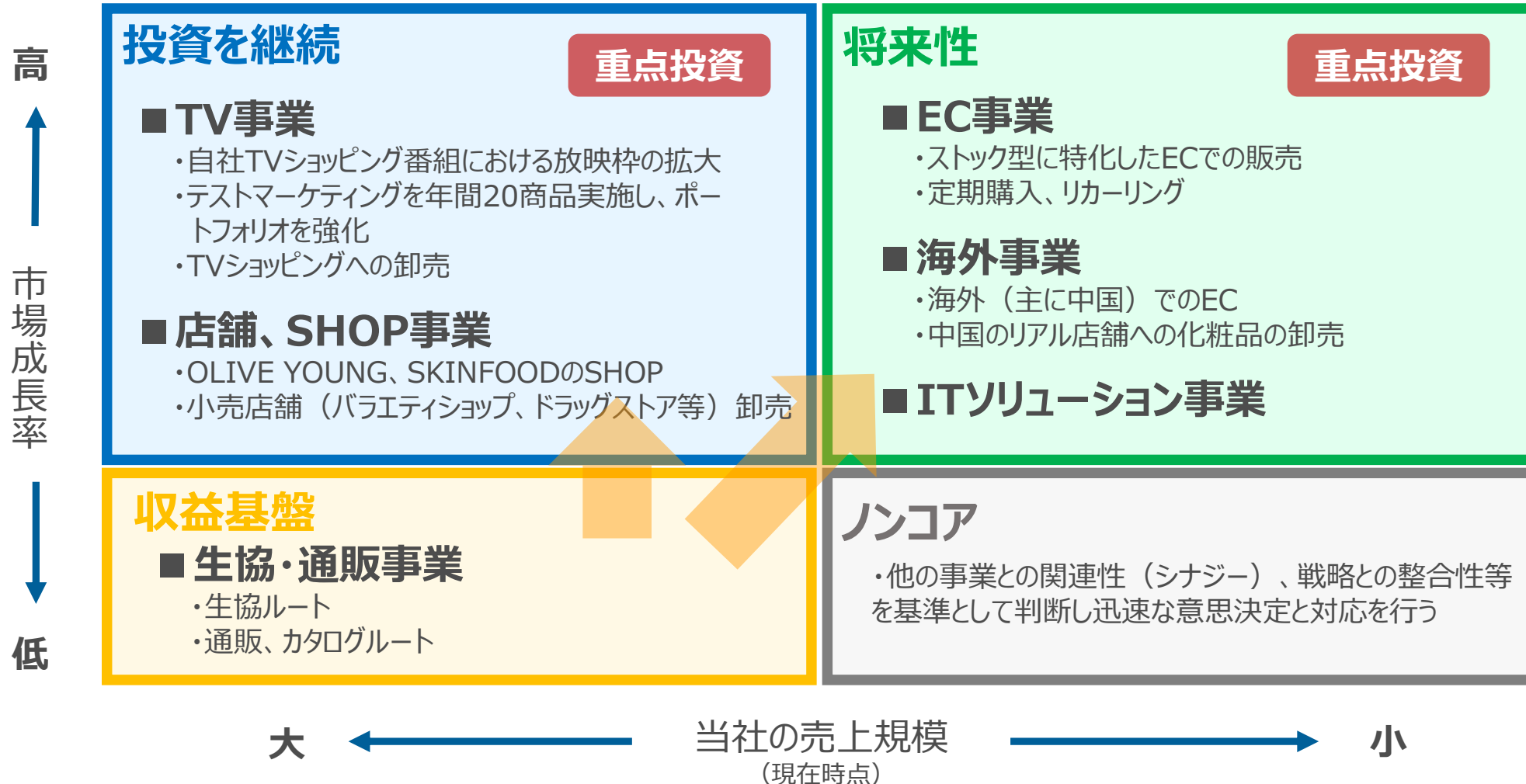
※1 調整後EBITDA … EBITDA (営業利益 + 償却費) + M&A関連費用 + 構造改革費用

※2 CCC (キャッシュ・コンバージョン・サイクル) … 棚卸資産回転期間 + 売上債権回転期間 - 支払債務回転期間

※3 PB比率 … 売上高全体に占める当社オリジナル商品 (プライベート商品) 比率

事業ポートフォリオマネジメント（成長投資）

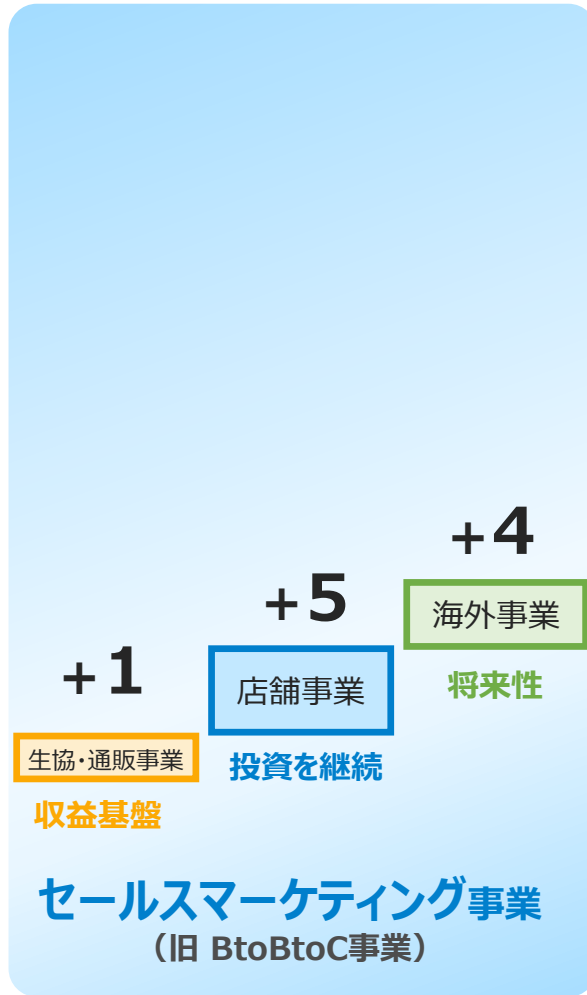
今後3年間で重点投資領域である「投資を継続」、「将来性」領域へ**25億**のM&Aなどの投資を行う



IK Way to 2024達成に向けてのガイダンス

売上高
(億円)

207



2021/5期 実績



2024/5期 計画

250

IK Way to 2024達成に向けてのガイダンス

