

2021年12月17日

各 位

会 社 名 株式会社 シーズメン

代表者名 代表取締役社長 三河 宏彰

(JASDAQ・コード3083)

問合せ先 経理情報システム課長 保住 光良

(TEL 03-5623-3781)

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. 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スタンダード市場の上場維持基準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きまして基準を充たしていない旨の通知を受けております。

なお、当社の試算によりますと、現時点においては、基準日以降に株価が上昇したことから、流通株式時価総額は基準を充たしており（10月31日終値640円、11月30日終値912円、直近日12月16日終値1,104円、終値平均885円、流通株式時価総額13億円）、スタンダード市場における全ての上場維持基準に適合している状況にあると認識しております。直近の株価の上昇については、当社の新規事業への取り組みが、市場にてご評価いただいたものと考えております。

当社は、今後も上場維持基準の適合を維持するため、「3. 上場維持基準の適合に向けた課題と取組」に記載する各種取組を3カ年の計画として進めてまいります。

	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（%）
当社の状況 （移行基準日時点）	1,038人	14,699単位	5.4億円	50.9%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
計画書に記載の項目			○	

2. 上場維持基準の適合に向けた基本方針

当社は持続的な成長による企業価値の向上と、株主との話し合いによる非流通株式から流通

株式への移行に取り組むことにより、流通株式時価総額を改善し、上場維持基準の適合を維持してまいります

3. 上場維持基準の適合に向けた課題と取組

当社の主たる課題としては、既存事業の再構築によって持続的成長のための基盤強化と新規事業の開拓による収益源の多様化を実現することです。そのための具体的な計画は下記の通りです。

3.1. 事業の運営方針

3.1.1. 現状の課題認識とこれまでの取り組み

当社は創業以来、衣料品販売を中心とする小売業の展開を行ってまいりましたが、2020年春頃より流行した新型コロナウイルスの影響により、前期（2021年2月期）および当期（2022年2月期）は大きく業績を悪化させ、当第二四半期に至るまで大きな営業赤字を計上しております。

かかる状況において、当社では、長引く売上縮小に耐えうるコスト構造の構築と、手元現金の維持を最重要課題として取り組んできました。具体的には、赤字店舗の閉店や仕入圧縮と在庫の換金に向けたアウトレット販売の強化などが挙げられます。緊急事態宣言の発令により、商業施設が半ば強制的に閉店に追い込まれるなど、厳しい時期が続きましたが、通常の経営方針からいわば「守りの経営」に早期にギアチェンジをすることで、企業体として十分に存続できる状態を維持してきました。

また、2021年3月より、株式会社スピックインターナショナルの子会社化を通じて、規模の拡大を行うことで、間接部門・費用の共通化やアウトレット在庫の販売など、コスト効率の高い経営の実現を進めております。同様に、現在、株式会社チチカカの子会社化に向けた手続きを進めています。実現すれば、さらなる業務やコストの効率化が実現できるとともに、新たな成長に向けた取組みの選択肢が増えるものと考えています。

3.1.2. 今後の方針

2021年12月現在、日本国内の新型コロナウイルスワクチンの接種率は約8割に達し、感染者数、重症化率ともに小康状態となっています。それに伴い、当社および業界全体の売上高も徐々に新型コロナウイルス流行以前の状態に向けて回復を始めています。

しかしながら、当社は、同ウイルスの流行によって引き起こされた消費者のライフスタイルの変化は、短期的には流行以前と全く同じ状態に戻ることはないと考えています。言い換えると、これまでと全く同じ「衣料品販売」を続けた場合、来期の売上は2019年以前の状態には回復しない可能性が高いと考えます。

このような状況下、当社は新たな再成長に向けた取組みを加速させながらも、売上の回復が停滞した際にも企業として十分に耐えられる構造の確立をさらに推し進めていきます。

具体的には、下記の取組みを行ってまいります。

(A) 売上停滞に対して耐久性の高いコスト構造の改善

保守的な売上見込に基づき、それでも赤字にならないコスト構造の構築に向けた各種取組みを実施します。

(ア) 赤字店舗のさらなる閉鎖

各店の立地条件や足元の実績に基づき、保守的に推計した来期売上においても単店レベルで赤字の蓋然性が高い店舗については、引き続き閉店を行います。

(イ) グループ会社間での業務効率化によるコストシナジーの創出

当社、株式会社スピックインターナショナルに加え、現在子会社化に向けて進めている株式会社チチカカの3社で、共通化できる業務やコストを特定し、コストシナジーを創出します。一例として、各種資材の共通化によるスケールメリットの創出などを想定しています。

(B) 既存店舗の売上回復に向けた取り組み

コロナ禍において激減した各店舗の売上回復に向けて、商品面や販売面での取組みを強化します。

(ア) 消費者の新たなライフスタイルに合わせた商品開発

コロナ禍において、これまで衣料品支出の中心だった所謂「カジュアル衣料」や「ビジネス衣料」の需要は激減し、スポーツやアウトドアを始めとするより「趣味性の高い商品」へと需要はシフトしています。このような状況を踏まえ、当社も衣料品支出の市場のみで戦うのではなく、より幅広い需要に向けた商品開発を進めてまいります。現在、シーズメンではキャラクター商品の強化、スピックインターナショナルではゴルフウェアやルームウェアの展開を予定しております。

(イ) グループ会社間での商品開発・販売面でのシナジー創出

ショッピングセンターにおけるメンズ衣料品小売販売が専門のシーズメンに対して、高品質なメンズ衣料の企画生産販売に強みを持つ株式会社スピックインターナショナル、また幅広い女性層に支持される衣料品・雑貨を展開する株式会社チチカカ、と異なる特長を持った企業のグループ体となっています。この特徴を活かし、相互に連携した取組みを加速させていきます。一例として、シーズメン一部店舗におけるスピックインターナショナルの商品販売、シーズメンとチチカカによるファミリー向け合同催事の実施、商品開発面での人材交流などを検討しています。

(C) 新たな事業の柱の構築

(ア) メタバース・ファッション事業

当社は2021年10月、メタバース領域におけるアバターの衣料品を現実に商品化する「POLYGON TAILOR FABRIC」ブランドを開始しました。また、2021年12月には、逆に現実のファッションブランドがメタバース領域に参入することを支援する「POLYGON TAILOR IMPORT」事業を進めることを発表しました。今後、当該事業における展開商品や展開ブランドの拡大を目指し、先駆的な取り組みを積み重ねる事で、BtoBビジネスとして、他社からのメタバース領域における業務受託ビジネスの事業化を進めてまいります。

(イ) オフプライス事業

コロナ禍を経て、消費者の衣料品に対する価格感度はさらに高まっています。このような状況下において、当社はアウトレット催事の専門チームを組成し、商業施設の催事スペースを多数借りてセール催事を何度も実施してまいりました。多くのケースで、当社の持つ在庫の消化換金を進めることができました。今後、当チームを強化するとともに、同様に在庫の換金ニーズのある他社からの在庫買取りを視野に事業拡大を図っていきます。アウトレット催事の実施ノウハウを蓄積するとともに、また安定的な在庫の供給網と、より多様な催事機会を確保することが当面の目標となります。

(ウ) コンサルティング事業

当社の内製化している各種機能を活用し、他のアパレル企業・小売企業へのサービス提供を行います。企画コンサルティング、ODM・OEM受託、在庫の換金や企業再生・M&Aに至るまで、幅広いニーズにワンストップで応えられる体制を準備します。今期すでに、社外の業務を一部受託スタートしておりますが、今後はさらにこの事業を強化し、特に本社社員の生産性向上を実現していきます。

3.2. 目標数値

(百万円)

	2022年2月期見込	2023年2月期計画	2024年2月期計画	2025年2月期計画
売上高	4,540	8,101	8,443	8,469
営業利益	▲320	25	135	150

上記の取り組みを実行することで、持続的な成長による企業価値の向上を図り、流通株式時価総額の改善を目指してまいります。

3.3. 非流通株式から流通株式への移行

普通銀行・事業法人等の非流通株式保有者との話し合いを進めており、今後、売却に向けた合意形成を図り、流通株式増加による流通株式時価総額の改善を目指してまいります。

以上