



2023年3月30日

各位

会社名 株式会社CLホールディングス
代表者名 代表取締役社長 内川淳一郎
(東証プライム・コード番号 4286)
問合せ先 執行役員 経営企画・管理管轄 野田直樹
(TEL 03-6890-1881)

上場維持基準の適合に向けた計画書に関するお知らせ

当社は、基準日時点（2022年12月31日）において、プライム市場における上場維持基準に適合しない状態となったことから、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画書を作成し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、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および計画期間

当社の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』が41.4億円と基準に適合していません。当社は、『流通株式時価総額』に関し、2026年12月期までに上場維持基準に適合するために、次のとおり基本方針と課題を設定し、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	1日平均売買代金
当社の状況 (基準日時点)	5,039人	49,868単位	41億円	46%	0.38億円
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画書に 記載の項目	-	-	○	-	-

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基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、課題および取組内容

未達項目である『流通株式時価総額』は、「時価総額」×「流通株式比率」で構成され、「流通株式比率」は基準を充たしていることから、「時価総額」の向上が必要となります。これに対して、中期経営方針を中心とした各種取組を着実に進めていくことで、プライム市場上場維持基準への適合を目指してまいります。詳細につきましては、添付の「上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の通りです。

以上

上場維持基準の適合に向けた計画書

2023年3月30日

株式会社 C L ホールディングス
(東証プライム市場 証券コード：4286)

目次

1. プライム市場上場維持基準の適合状況と計画期間

- (1) 適合状況
- (2) 計画期間

2. 適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

- (1) 課題
- (2) 取組の基本方針
- (3) 取組内容

3. 取組内容について

- (1) 中期経営方針の遂行
- (2) コーポレートガバナンスの強化
- (3) IR活動の強化
- (4) サステナビリティに関する取組の推進
- (5) 株主還元施策の充実
- (6) 政策保有株式の減少

1. プライム市場上場維持基準の適合状況と計画期間

(1) 適合状況

・当社の基準日（2022年12月31日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、『流通株式時価総額』について、基準を充たしておりません。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (基準日時点)	5,039人	49,868単位	41億円	46%	0.38億円
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35%	0.2億円
計画書に記載 の項目	-	-	○	-	-

※上記の当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等を基に算出を行ったものです。

(2) 計画期間

・本計画書における取組を遂行し、2026年12月末までに基準を充たし、基準適合を目指します。
 ・当社は、現中期経営方針の最終年度を2025年12月期としておりますが、現中期経営方針を含む本計画書における各種取組の遂行によってなされる業績の向上ならびに企業価値の向上に対する市場の評価が、当社株価に反映されるであろう2026年12月期を本計画書の計画期間としております。

2. 適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

(1) 課題

・上場維持基準において当社が未達である『流通株式時価総額』は、「時価総額」×「流通株式比率」で構成され、「流通株式比率」については基準を充たしていることから、特に「時価総額」の向上が必要となります。

(2) 取組の基本方針

・取組の基本方針として、中期経営方針の推進、コーポレートガバナンスの強化、IR活動の強化、サステナビリティに関する取組みや株主還元施策の充実などを推進し、中長期的に企業価値すなわち「時価総額」を向上させ、基準の充足を目指します。

(3) 取組内容

・次項以降のおもに6つの取組を推し進め、『流通株式時価総額』の向上を目指します。

3. 取組内容について

(1) 中期経営方針の遂行

- ① 中期戦略の遂行
- ② 中期戦略遂行における重点ポイント

(2) コーポレートガバナンスの強化

- ① コーポレートガバナンス・コードへの対応
- ② グループガバナンスの強化

(3) IR活動の強化

- ① 情報開示内容の充実
- ② 将来に向けた当社の企業価値向上に繋がる情報開示

(4) サステナビリティに関する取組の推進

- ① サステナビリティにおける考え方
- ② 環境価値創出に関する取組
- ③ 社会的価値創出に関する取組

(5) 株主還元施策の充実

- ① 配当政策
- ② 株主優待制度

(6) 政策保有株式の減少

3.取組内容について

(1)中期経営方針の遂行

①中期戦略の遂行

- ・中期経営方針を推進し、成長戦略に取り組むことで収益性の向上を図り、数値目標の達成を目指します。
- ・グループ中期戦略である「さらなる機能連携・機能強化で、エクス・テインメント市場を拡大する」を遂行し、グループのシナジー創出と機能連携・機能強化によって、エクス・テインメントサービスを軸とした事業ポートフォリオに転換し、市場の拡大を目指します。

②中期戦略遂行における重点ポイント

- ・中期戦略の遂行において、特に以下のポイントを重点的に推し進めます。
 - i.事業シナジーの創出
 - ii.流通プラットフォームの拡大
 - iii.自社MD・自社サービス開発の強化
 - iv.フルファネルプロモーションの構築
 - v.戦略的投資の継続
 - vi.グループ経営体制の強化

※グループ中期戦略についての詳細は、「2022年12月期 通期決算説明会資料（2023年2月15日開示）」
(https://ssl4.eir-parts.net/doc/4286/ir_material_for_fiscal_ym/131415/00.pdf) をご参照ください。

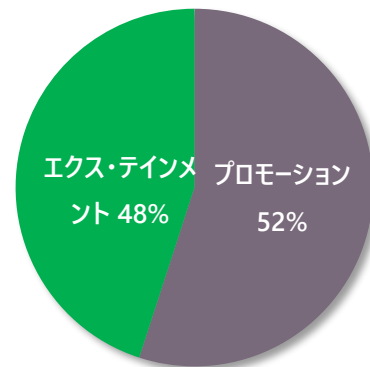
◆中期戦略の概要（2022年12月期 通期決算説明会資料からの抜粋）

CLグループ中期戦略

さらなる機能連携・機能強化で、
エクス・テインメント市場を拡大する。

2022年12月期 グループ事業ポートフォリオイメージ

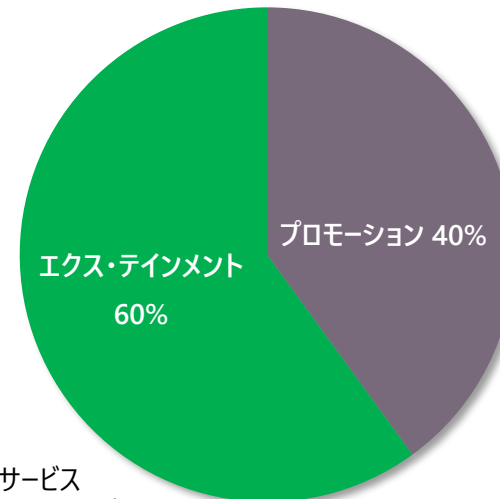
2022年：売上収益320億円



■ プロモーションサービス
■ エクス・テインメントサービス

2025年12月期 グループ事業ポートフォリオイメージ

2025年：売上収益500億円



■ プロモーションサービス
■ エクス・テインメントサービス

エクス・テインメントサービスを軸とする事業ポートフォリオへの転換

◆中期戦略の概要（2022年12月期 通期決算説明会資料からの抜粋）

中期戦略遂行の重点ポイント①：事業シナジーの創出

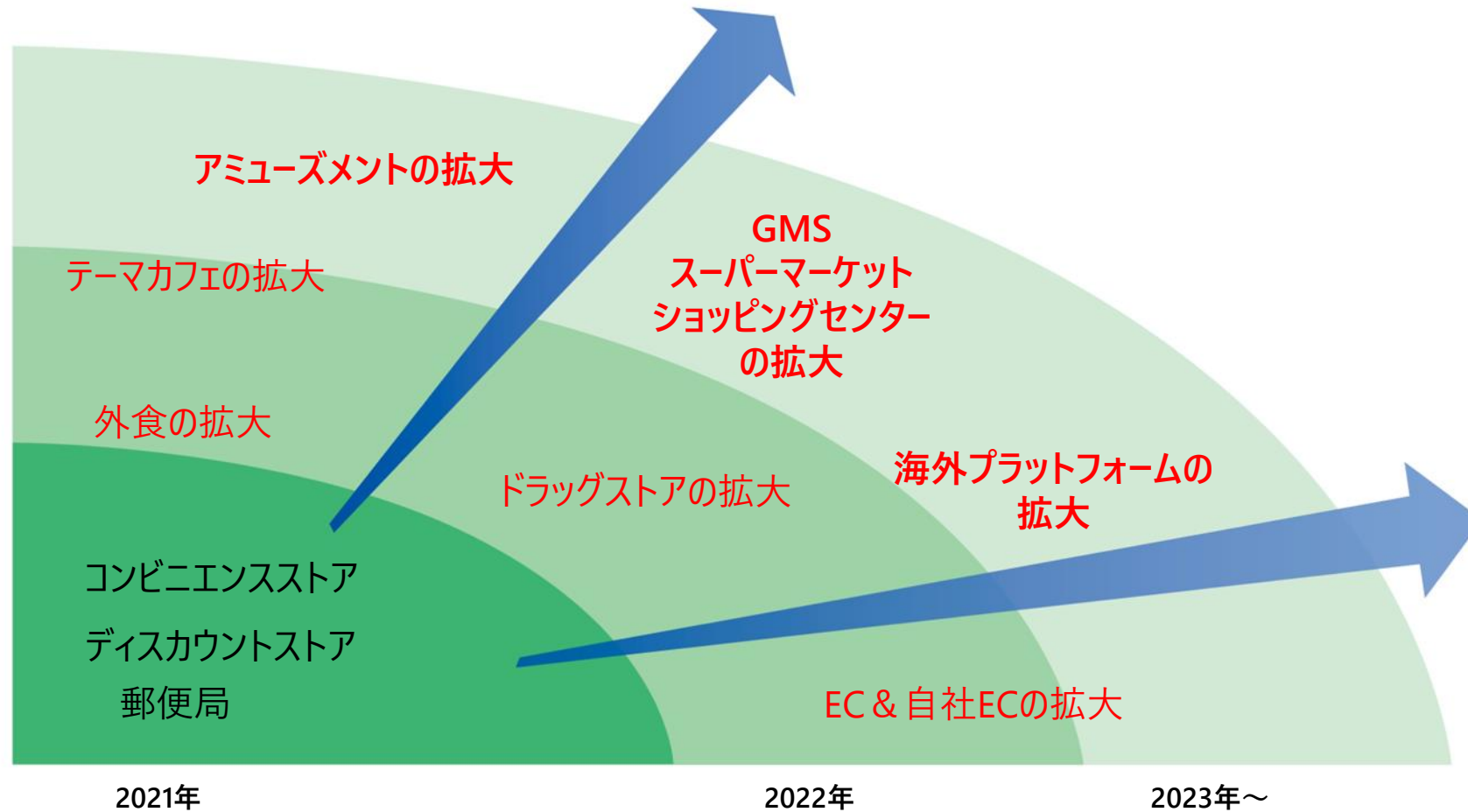
レグスとCDGの機能連携・機能強化を加速させるために、優先順位の高い領域をプロジェクト化して推進することで、事業シナジーを創出します。

機能連携・機能強化領域	各PJ名・分科会	各領域における主な取組み
プラットフォーム	プラットフォームシナジーPJ	<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニエンスストアの深掘り ・ドラッグストアの開拓と深掘り ・GMS、スーパーマーケット、ショッピングセンターの開拓と深掘り
デジタル	フルファネルプロモーションシナジーPJ	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタルを軸としたフルファネルプロモーションの開発 ・既存ツールの共有と共通のデジタルプロモーションサービスの開発
IPコンテンツ・ライセンス	IPコンテンツシナジーPJ	<ul style="list-style-type: none"> ・2社協働でのコンテンツ調達 ・著作権元取り込みモデルの拡大
商品 & サービス品質	クリエイティブ機能分科会	<ul style="list-style-type: none"> ・デザイン、制作機能の共有
QCD	QCD+ロジ機能分科会	<ul style="list-style-type: none"> ・SDGs素材の調達を含めたサプライチェーンの共通化 ・2社共通の品質・調達基準づくり

◆中期戦略の概要（2022年12月期 通期決算説明会資料からの抜粋）

中期戦略遂行の重点ポイント②：流通プラットフォームの拡大

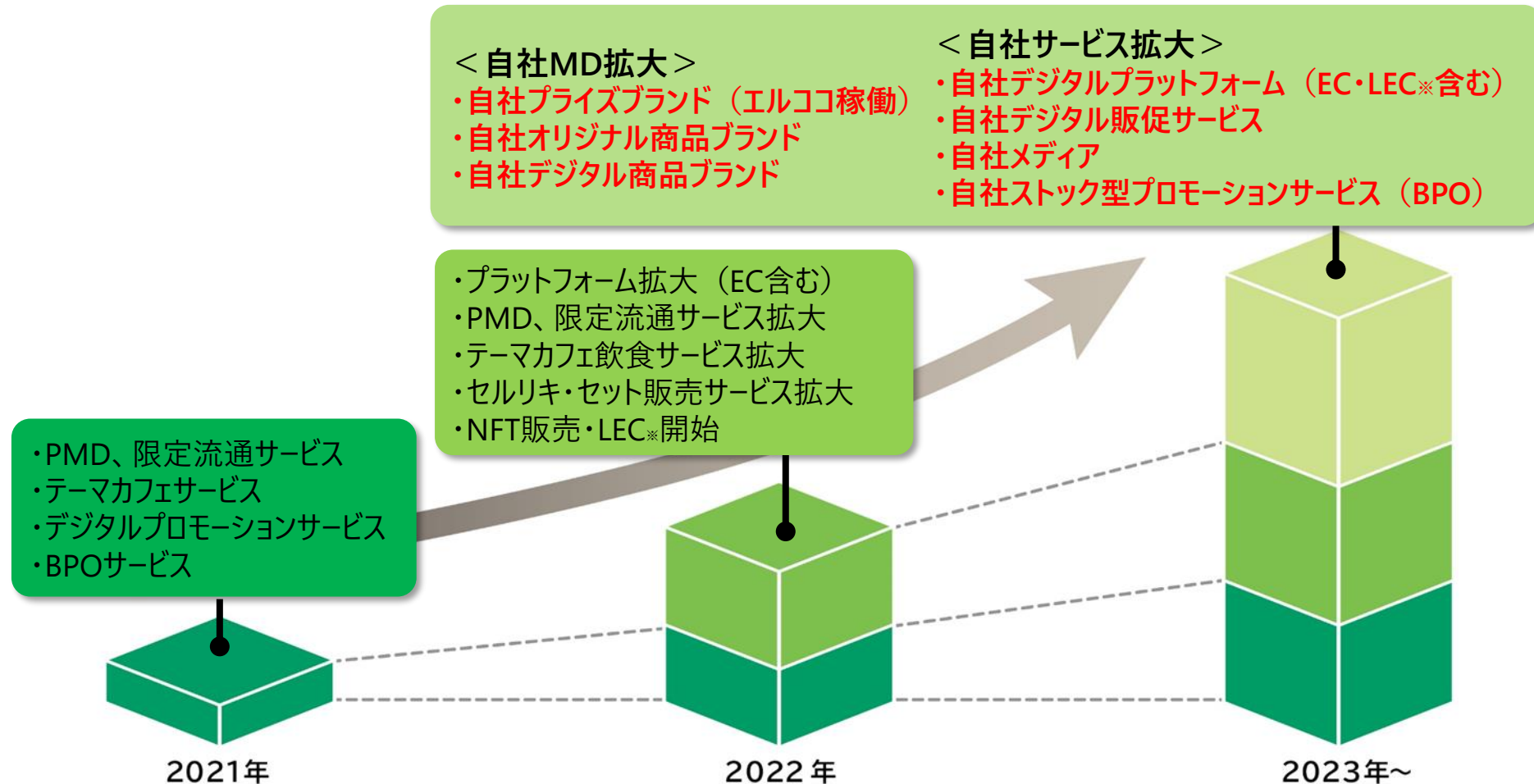
全国の流通（売り場）を面で抑え、占有率を高め、グループのトラフィック量をさらに増やします。



◆中期戦略の概要（2022年12月期 通期決算説明会資料からの抜粋）

中期戦略遂行の重点ポイント③：自社MD・自社サービス開発の強化

グループの最大の強みであるキャンペーン&MDのトラフィック量を活かした、自社MD・自社サービス、新事業を強化・創出していきます。

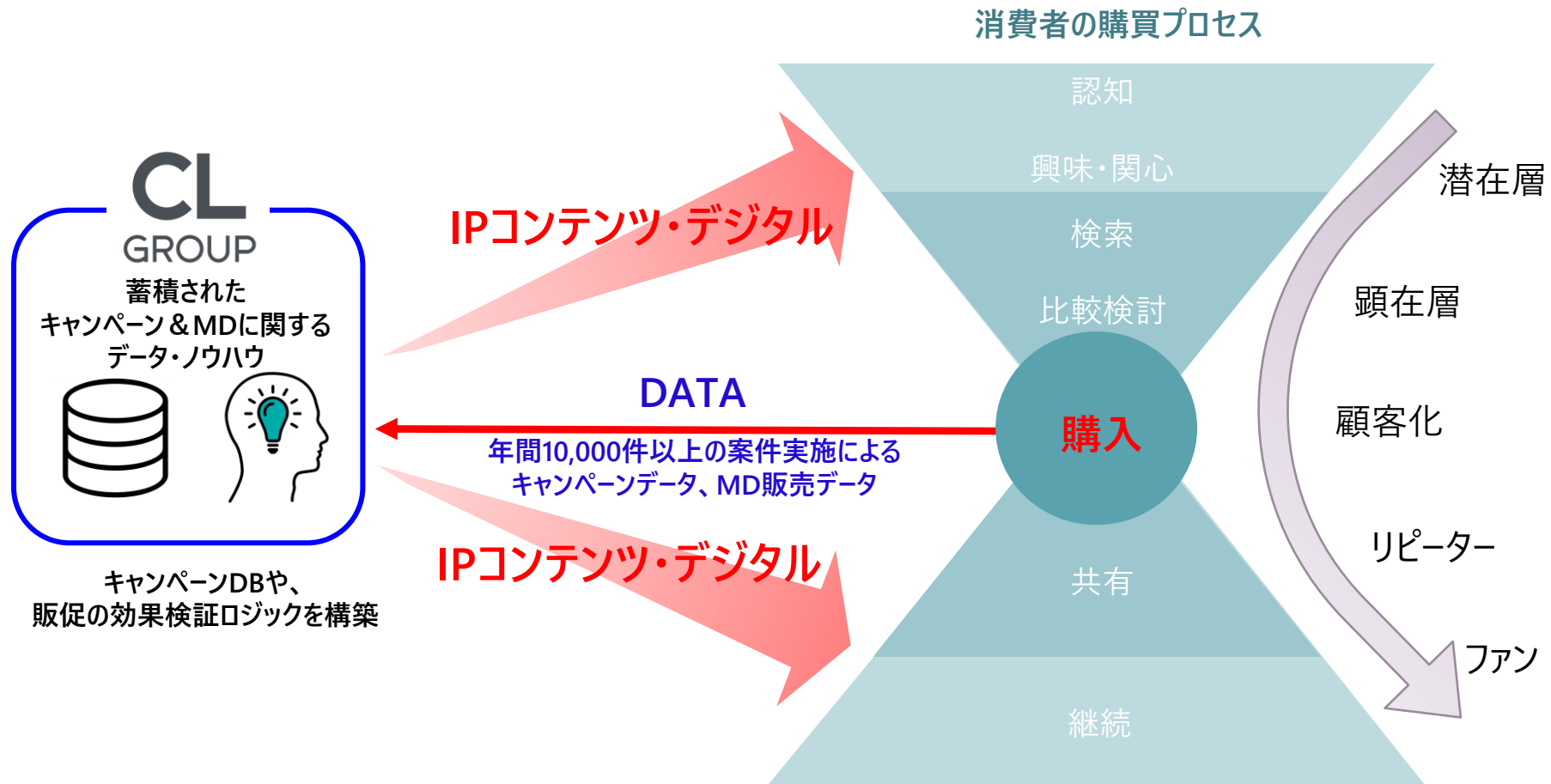


※LEC・・・ライブエクソコマースの略語で、「ライブ配信と物販を掛け合わせたサービス」のこと。

◆中期戦略の概要（2022年12月期 通期決算説明会資料からの抜粋）

中期戦略遂行の重点ポイント④：フルファネルプロモーションの構築

グループの最大の強みであるキャンペーン&MDのトラフィック量を活かして、店頭販促領域を軸としたフルファネルで対応できるプロモーションサービスを構築します。



◆中期戦略の概要（2022年12月期 通期決算説明会資料からの抜粋）

中期戦略遂行の重点ポイント⑤：戦略的投資の継続

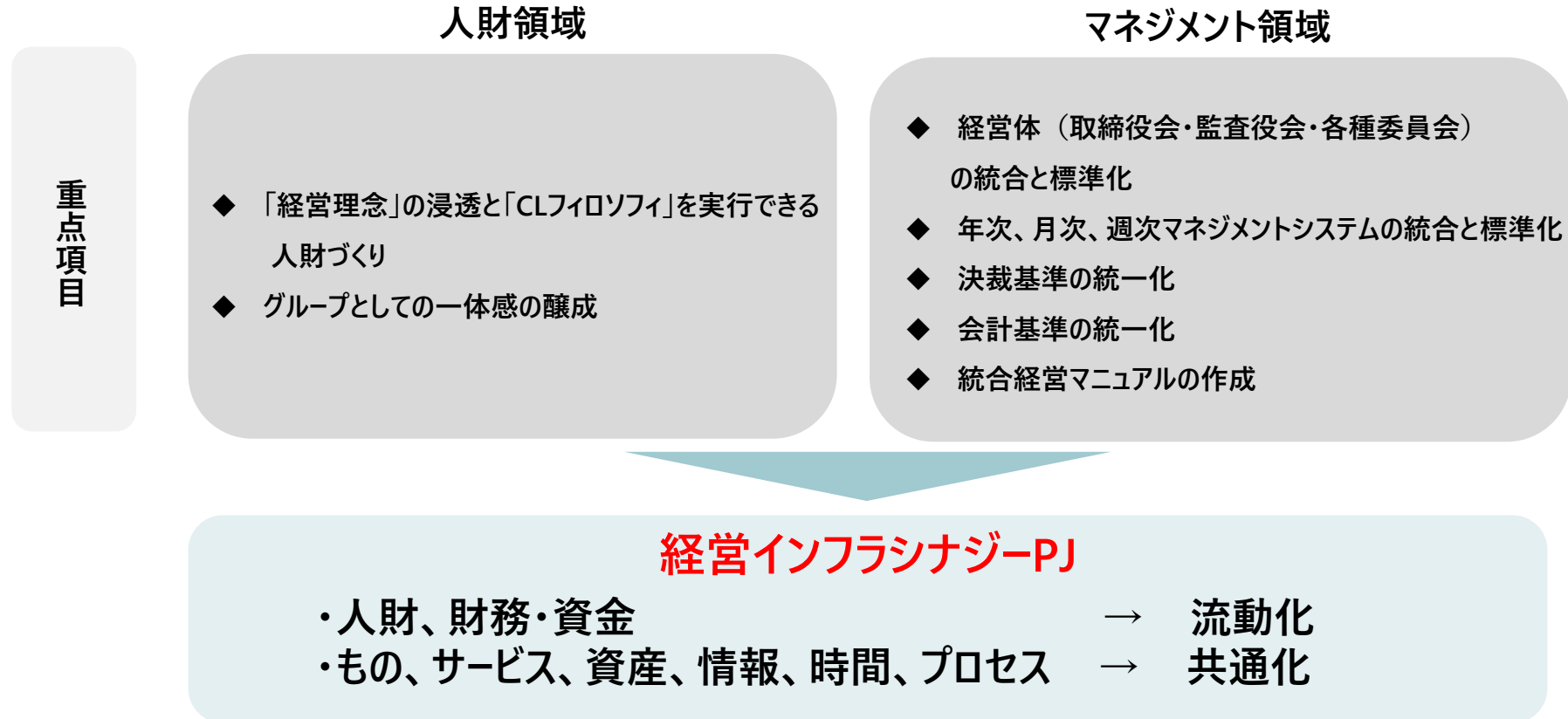
戦略的投資を継続することで、重点領域を強化し、グループの成長を実現します。

	方針	領域	実績
事業系	大型投資により、 リスクをとることで 大きな売上をつくる	i.プラットフォーム領域 (消費者接点の拡大)	合併会社の設立   株式会社エルココ 株式会社エルティーアール
		ii.商品&サービス領域 (商品・サービスの拡大)	
機能系	小型かつ分散投資で リスクを抑えながら チャンスの芽をばらまく	iii.IPコンテンツ・ライセンス領域 (IPコンテンツの拡大)	アニメ制作委員会出資・少額出資   バックアロウ、池袋WGP、 その他含め合計10作品 テクテクライフ
		IV.デジタル領域 (CX・EXの拡大)	資本業務提携 転換社債型新株予約権付 社債の引受   株式会社ホゲティックラボ スマートシェア株式会社
		V.QCD領域 (生産・品質・調達・物流の拡大)	

◆中期戦略の概要（2022年12月期 通期決算説明会資料からの抜粋）

中期戦略遂行の重点ポイント⑥：グループ経営体制の強化

持株会社体制への移行、株式会社CDGの連結子会社化に伴い、グループ共通機能を構築し、経営体制をさらに強化することで、グループの成長を実現します。



ガバナンス強化・経営効率向上による、中長期的成長の加速

◆中期戦略の概要（2022年12月期 通期決算説明会資料からの抜粋）

CLグループ中期定量目標

2025年12月期 数値目標

売上収益

500億円

EBITDA※

50億円

※簡易的に、営業利益+減価償却費で計算しています。

3.取組内容について

(2)コーポレートガバナンスの強化

①コーポレートガバナンス・コードへの対応

・会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、2021年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」のうち、特にプライム市場（「グローバルな投資家との建設的な対話を中心に据えた企業向けの市場」）の求める企業であるべく、現時点でコンプライできていない項目を中心に、実施に向けて取り組んでまいります。

※コーポレートガバナンス・コードへの対応についての詳細は、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書（2023年3月31日開示予定）」をご参照ください。

②グループガバナンスの強化

・2022年4月に、コンプライアンス・ガバナンス委員会を設置し、活動を開始しています。当社グループは、2022年より持株会社体制に移行し、特にグループにおけるガバナンスの強化は必須と考えており、コンプライアンス・ガバナンス委員会の活動を通じて、具体的に以下を進めてまいります。

- i.コンプライアンス・ガバナンス推進に係る基本方針の策定
- ii.事案発生時の対応策・改善策の策定および該当部門等への改善勧告の実施
- iii.不祥事等の未然防止・再発防止に向けたコンプライアンス施策の検討と実施および実施状況のモニタリング
- iv.グループ各社の代表をメンバーとするコンプライアンス・ガバナンス連絡会議の設置
- v.全社的・総合的なコンプライアンス教育研修（インサイダー取引、ハラスメント、情報セキュリティ、個人情報保護、およびIP等）の継続的な実施

3.取組内容について

(3)IR活動の強化

①情報開示内容の充実

・持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から、決算説明資料を含むIR資料の充実を図ります。

②将来に向けた当社の企業価値向上に繋がる情報開示

・当社が株式市場で適切な評価が得られるよう、TDnet(東証:適時開示情報伝達システム)、ニュース・プレスリリース配信サービス、当社ホームページなどを活用し、新商品・新サービスや新事業などの当社の企業価値向上に繋がる情報の開示を推進します。また、投資家に対して積極的な情報提供や情報交換を行うなど、投資家との対話機会を強化し、投資家の皆様に当社ビジネスを理解していただく機会を増やし、投資家とのコミュニケーションを充実してまいります。

- i .国内外の機関投資家へのダイレクトアプローチによる新規リレーションの獲得
- ii .統合報告書の内容の拡充と周知の徹底
- iii .Webサイトにおける情報コンテンツ・ニュースの拡充
- iv .SDGs・ESGに対する取組状況についての情報提供の拡充

3. 取組内容について

(4) サステナビリティに関する取組の推進

① サステナビリティにおける考え方と体制

- i. 当社は、持続可能な社会の実現に向けて、事業全体を通じたイノベーションの追求とサステナビリティ品質の強化でサービスの発信力を高めるとともに、さまざまな社会課題を解決を通じた利益の創出と企業価値の向上を目指します。
- ii. 主要事業子会社である株式会社レグスおよび株式会社CDGにおいて、SDGs委員会等の専担推進組織を組成するとともに、サステナビリティ方針を策定し、活動を始めています。

② 環境価値創出に関する取組

- i. 環境・・・脱炭素に関する取組（業務上使用される紙資源・電気エネルギー量の低減）、「みなと環境にやさしい事業者会議」への参加、「資源循環プラットフォーム」への参加
- ii. 商品・サービス・・・環境に配慮した素材・リサイクル素材を使用した景品・什器の展開、IPDB（IPコンテンツ分析 & 物販売上予測システム）を用いた廃棄在庫削減

③ 社会的価値創出に関する取組

- i. 人的資本・・・従業員エンゲージメント向上への取組
 - ㊦ 人財育成：グループ理念教育の実施、人事ポリシー・CLフィロソフィの制定、ジュニアボード制度・インセンティブ制度の導入、サクセッションプランの策定
 - ㊧ ダイバーシティ&インクルージョン：パートナーシップ証明書の導入、障害者雇用の促進（CDGファームの運営）
- ii. パートナーシップと共存共栄・・・IPコンテンツを活用したSDGsの啓蒙活動、地方創生施策の推進
- iii. 商品・サービス・・・ユニバーサルデザインを考慮した商品・サービスの開発、ISO認証・プライバシーマーク認証の維持

3.取組内容について

(5)株主還元施策の充実

①配当政策

・グループ経営の観点から連結配当性向主義を採用し、業績に応じて継続的な配当を行うことを基本方針としています。中期的な視点に立ち、事業成長に向けた投資を積極的かつタイムリーに行うために必要な内部留保を維持しつつ、配当性向を確保し、中期経営方針の進捗による業績向上、収益性の向上（キャッシュフローの改善）によって、一株当たり配当額の引き上げを行ってまいります。

②株主優待制度

・当社株式の投資魅力を高めることで、当社のファンの増加＝新規の投資家様の拡大に繋げるとともに、中長期の保有を促進することを目的として、ポイント型の株主優待制度を実施しております。

※株主優待制度についての詳細は、「CLホールディングス・プレミアム優待倶楽部」のwebページ
(<https://clholdings.premium-yutaiclub.jp/>) をご参照ください。

3.取組内容について

(6)政策保有株式の減少

- ・上場維持基準において当社が未達である『流通株式時価総額』は、「時価総額」×「流通株式比率」で構成されるため、基準を充たしている「流通株式比率」についても、必要な改善を進めてまいります。
- ・現状の「流通株式比率」をさらに高めるため、事業法人等の政策保有株式として認められる株主において、保有株式の売却等、必要な対応に応じて頂ける関係性の構築を継続してまいります。

<ご案内>

・本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での当社の判断であります。市場環境等の様々な要因により、実際の業績はこれら見解、見通し、ならびに予測等と大きく異なる結果となり得ることをご了承下さい。

・当社では、株価に影響を及ぼす情報の漏洩を防ぎ、公平性を確保するため、決算期日の2週間前から決算発表日までの一定期間を沈黙期間としています。この期間は決算に関するコメントや質問に対する回答は控えさせていただきますのでご了承下さい。ただし、同期間中に業績予想が大きく変動する見込みが生じた場合には、適宜、情報開示を行います。