

2024年6月28日

各位

会社名 夢 展 望 株 式 会 社
 代表者名 代表取締役社長 塩 田 徹
 (コード：3185 東証グロース市場)
 問合せ先 執行役員管理本部長 今 井 隆 一
 (TEL. 072-761-9293)

上場維持基準への適合に向けた計画について

当社は、2024年3月31日時点（以下「基準日」という。）において、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準を満たさない状況となりましたことから、下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況及び計画期間について

当社の基準日時点における東京証券取引所グロース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、株主数、流通株式数、流通株式時価総額及び流通株式比率等については適合しておりますが、時価総額については適合していません。当社は、下表のとおり、今回不適合となった時価総額基準を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組を進めてまいります。

	株主数 (名)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (百万円)	流通株式 比率 (%)	時価総額 (百万円)	純資産の額
当社の状況 (基準日時点)	8,896名 (適合)	63,071単位 (適合)	1,066百万円 (適合)	42.81% (適合)	2,492百万円 (不適合)	正 (適合)
上場維持基準	150名以上	1,000単位 以上	500百万円	25%以上	4,000百万円	正
計画書に記載の事項					○	
計画期間	—	—	—	—	2026年3月末	—

※当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が当社の基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等に基づいて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

当社は、東京証券取引所グロース市場における上場維持基準の適合に向け、「時価総額の向上」を基本方針といたします。「時価総額」の構成要素は、「発行済株式総数」と「株価（企業価値）」であることから、その対策として業績の向上及び安定化を図ることで「株価（企業価値）」を向上させ、上場維持基準に適合するよう目指してまいります。

なお、経過措置について、2025年3月1日以後に到来する上場維持基準の判定に関する基準日から本来の上場維持基準を適用する旨が株式会社東京証券取引所より示されたことを踏まえ、当該基準日まで上場維持基準に適合するため、計画期間を2026年3月末としております。

3. 上場維持基準の適合していない項目ごとの課題と取組内容

(1) 課題

時価総額が基準値を下回っている理由につきましては、当社の業績（売上高、営業利益等の利益）が伸び悩み、安定的かつ継続的な成長を実現できていないことが主な要因で、前期まで販売費および一般管理費の削減は継続的に実施していましたが、売上高および売上総利益のマイナスを吸収するまでに至りませんでした。また、当社の事業内容、強みを含めた成長性、将来性の理解を深めるための情報発信が不足していたことにより株価が低迷したことが主な要因であると認識しております。

(2) 取組内容

2024年5月31日に公表いたしました、「事業計画及び成長可能性に関する事項」を併せてご参照下さい。

① 株価（企業価値）

当社の今期（2025年3月期）以降の戦略の柱は主に異業種コラボの強化、海外展開の本格化、SNSの強化の3点です。異業種コラボにつきましては、昨年の人気ゲームキャラクターとのコラボに引き続き、今期も多方面とのコラボを計画中で、コラボ商品の取扱い数を増やすことなどにより、自社サイトへの集客を強化してまいります。海外展開につきましては、まずは中国越境ECの取引を入口に海外展開を本格化させ、売上の積上げのみならず、各国の越境EC取引により、国別のニーズや最適なマーケティング方法を模索してまいります。SNSにつきましては、従来より取り組んでいるInstagramやTikTokのライブ配信などを強化し、マーケティングを促進してまいります。

連結子会社のナラカミーチェジャパン株式会社は、今期（2025年3月期）からナラカミーチェ商標のライセンス元（イタリア：Passaggio社）との契約が大幅変更になり、仕入先や仕入数量・仕入単価・仕入タイミングが、ある程度ナラカミーチェジャパン株式会社の方でコントロール可能になりました。今後は、マーケットの需要を見極めながら、商品毎に適正数量を適切なタイミングで仕入れるよう心掛け、売れ筋の欠品による機会損失や、過剰仕入による在庫問題を解消し、収益構造の改善に努めてまいります。また、新たな収益源として前期立ち上げた新規ブランドの育成にも注力してまいります。

連結子会社の株式会社トレセンテは、「ロングライフジュエリーブランド」としての価値の訴求を軸に、毎日身に着ける「つけ心地」と「強さ」にこだわった商品特性を、新しいビジュアルなどのクリエイティブ展開で、ブランド価値を広く浸透させることに力点を置いてまいります。また同時に、お客様の平均単価アップやお客様のLTV（ライフタイムバリュー）の向上を目指してまいります。

これらの取組を積み上げることにより、いち早く業績を回復させ、企業価値の向上を図ってまいります。

② IR活動の強化

当社は適時開示以外にもプレスリリース等における任意的な企業情報の開示を行うことや、決算説明の動画配信を行うことで、IR活動及びPR活動の推進を行っております。今後につきましては、今まで以上にIR活動及びPR活動を推進し、当社の事業内容、強みを含めた成長性、将来性の理解を深めるための情報発信を積極的に取り組んでまいります。

以上