

2024年12月18日

各 位

会 社 名 株式会社Faber Company  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 稲 次 正 樹  
(コード番号：220A 東証スタンダード)  
問 合 せ 先 執行役員コーポレート本部長 安藤 弘哲  
(TEL 03-5545-5230)

### 上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）

当社は、2024年9月30日時点において、東京証券取引所スタンダード市場に適合しない状態となりました。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（改善期間）

当社の基準日時点における東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、下記のとおりとなっており、株主数、流通株式数、流通株式比率、月平均売買高等については適合しておりますが、流通株式時価総額については適合していません。当社は、計画期間について経過措置が適用される2022年4月4日以降となる2024年7月31日に東京証券取引所スタンダード市場に上場したため、下表のとおり、今回不適合となった流通株式時価総額の基準について、2025年9月30日までに満たす必要があり、上場維持基準の適合に向けた各種取組を進めてまいります。なお、2025年9月30日までの改善期間中に上場維持基準（流通株式時価総額）への適合が確認できなかった場合、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2025年9月30日時点の分布状況に基づく、東京証券取引所の審査の結果、同基準に適合していないと確認された場合、整理銘柄に指定され、2026年4月1日に上場廃止となります。

	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 (基準日時点)	2,275人 (適合)	10,223単位 (適合)	842百万円 (不適合)	34.0% (適合)
上場維持基準	400人	2,000単位	1,000百万円	25%
計画期間（改善期間）	—	—	2025年9月末	—

※当社の適合状況は、基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに株式会社東京証券取引所にて算出を行ったものです。

## 2. 上場維持基準への適合に向けた取組の基本方針

当社は、東京証券取引所スタンダード市場における上場維持基準の適合に向け、「流通株式時価総額の向上」を基本方針といたします。「流通株式時価総額」の構成要素は、「株式の流動性」と「株価（企業価値）」であり、「株式の流動性」は上場維持基準を充たしていることから、その対策として業績の拡大及び株主還元施策の実施、IR活動の強化を図ることで「株価（企業価値）」を向上させ、「流通株式時価総額」の上場維持基準への適合に取り組むことを基本方針といたします。

## 3. 上場維持基準に適合していない項目ごとの課題と取組内容

### （1）課題

「流通株式時価総額」が基準値を下回っている理由につきましては、金融資本市場の変動による影響に加え、当社の事業内容、成長戦略、株主還元方針へ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

#### ① 成長戦略の実行による業績の拡大

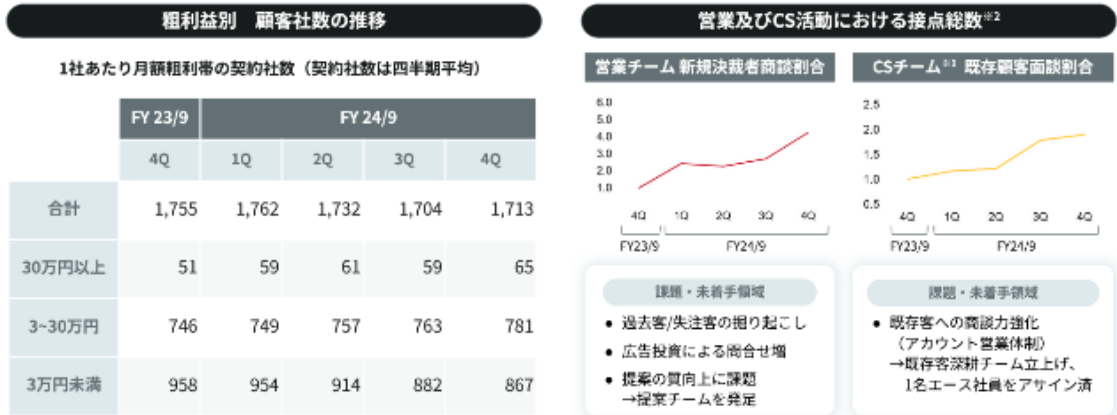
当社の2025年9月期以降の成長戦略の柱は、競争力のある事業（ミエルカ事業）に注力し、利益貢献度の高い大手・中堅企業に新規営業及びサービス提供に係る当社のリソースを集中的に投下、1社あたりから発生する月額粗利益を向上させることであります。当社はデジタルマーケティングに関する豊富なサービスラインナップを持つことから、新規顧客に対しては、取引開始後に顕在化した顧客の課題を解決する単一のサービスを提供し、深い商談や施策実行を経て顧客に潜在的なニーズや課題が存在する場合は、それらを解決するサービスを併せて提供することで、顧客単価の上昇に努めております。既存顧客に対しては、特に大手・中堅企業への組織的なサービス提供を行うことができる体制を構築し、クロスセルを行うことで顧客単価の上昇に努めております。

KPIとして、1社あたりから発生する月額粗利益を金額帯により区分し、月額3万円以上30万円未満、月額30万円以上の月額粗利益となる顧客数を設定し、注力しております。KPIに対するキードライバーとして、新規営業においては決裁者商談数、既存顧客においては顧客接点の数（顧客とのミーティングの総数）を設定しております。

これらの成長戦略の実行を積み上げることにより、業績の拡大を図ってまいります。

## KPI

粗利益別3~30万と30万円以上顧客数を増加していくことに注力。キードライバーは新規営業における決裁者商談数及び、CSチーム<sup>※1</sup>のMTG総数。足元のMTG総数は伸び、注力している粗利セグメントの顧客数が拡大



※1 当社では、デジタルマーケティング施策成功に向けて、顧客に伴走しながらミエルカシリーズの使い方やサポートを支援するチーム  
※2 FY23/9の4Qを基準（1.0）とした数値

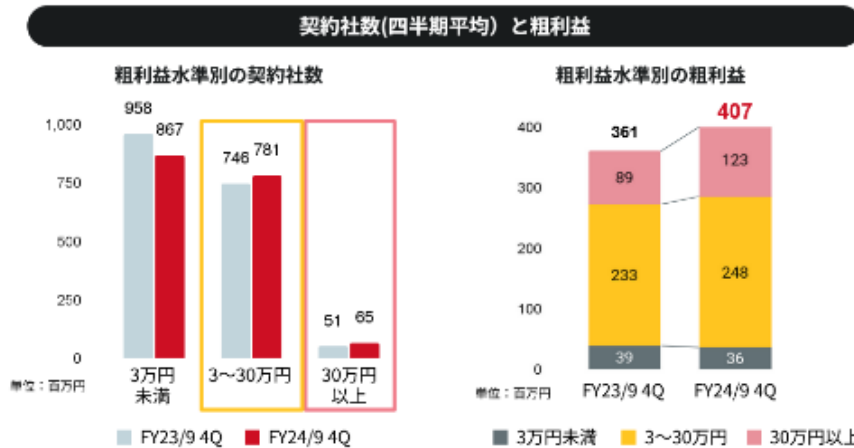
P.14

Copyright © Faber Company, Inc.

上記左図では、KPIとして設定している1社あたりから発生する月額粗利益を金額帯により区分しております。右図では、KPIに対するキードライバーとして、新規営業における決裁者商談数、既存顧客における顧客接点の数（顧客とのミーティングの総数）の伸長割合を示しております。

## 23年9月期からの取組の結果についてクロスセル戦略

23年9月期から複数プロダクトの導入余地が高い大手・中堅企業にリソースを集中し、粗利益の高い顧客数が増加している



Copyright © Faber Company, Inc.

P.15

上記左図では、月額粗利益の金額帯により区分した顧客数を、前年四半期比で示しております。右図では、各区分に属する顧客から発生する粗利益の総額を示しております。

※両図とも、当社「2024年9月期 通期決算説明資料」より

### ② 株主還元施策の実施

株主、投資家をはじめとするステークホルダーの期待に応え、持続的な成長戦略の推進を実現

するため、長期的な利益成長に向けた積極的な成長投資及び業容の拡大に備えるための内部留保を行うとともに、配当性向20%を目安とした安定配当を実施していくことを基本方針としております。2025年9月期の期末配当においては、1株当たり20円の普通配当に加え、10円の創業第20期記念配当を実施する予定です。2026年9月期以降に関しましても、株主還元の充実及び資本効率の向上を意識した財務戦略を実施してまいります。

### ③ IR活動の強化

当社は適時開示以外にも、当社の事業内容、成長戦略、株主還元方針への理解を深めるためのIR活動を推進していくとともに、新規サービスの提供開始や既存サービスのアップデート等、任意的な企業情報の開示にも積極的に取り組んでまいります。2024年7月31日に東京証券取引所スタンダード市場に上場して以降、動画配信による決算説明会は四半期毎に開催し、書き起こし文書を公開しております。また、個人投資家向け会社説明会への登壇、投資や資産運用に係る展示会への出展、当社IRサイトを通じてお問い合わせいただいた事項への適時適切な対応等、個人投資家との対話機会の拡充を図るとともに、定期的な面談機会を持つ等、機関投資家との対話促進を図り、それらの対話を成長戦略に活用してまいります。

以上