

2025 年 5 月 30 日

各 位

会 社 名 株式会社 **ラピーヌ**
代表者名 代表取締役社長 佐々木ベジ
〔コード番号 8143 スタンダード市場〕
問合せ先 代表取締役社長 佐々木ベジ
(TEL 03-6635-1847)

(スタンダード市場) 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、スタンダード市場を選択し、2021 年 12 月 21 日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、その内容について開示しております。さらに 2023 年 5 月 31 日及び 2024 年 5 月 31 日に当初計画の進捗状況と計画期間の変更に関する「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況及び計画書の更新（計画期間の変更）について」を開示いたしました。

今回、2025 年 2 月 28 日基準日時点における計画の進捗状況等について、下記の通り作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社の 2025 年 2 月 28 日基準日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め下表のとおりであり、2025 年 2 月 28 日時点で「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。上場維持基準を充たすために、引き続き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
当社の 適合状況 及び その推移	2021 年 6 月末 基準日時点	1,992 人	10,990 単位	413,526 千円	42.8%
	2022 年 2 月末 時点	1,979 人	11,088 単位	371,130 千円	43.1%
	2023 年 2 月末 時点	1,883 人	11,113 単位	360,635 千円	43.2%
	2024 年 2 月末 時点	1,776 人	11,327 単位	323,935 千円	44.1%
	2025 年 2 月末 時点	1,660 人	12,581 単位	267,357 千円	49.0%
上場維持基準 スタンダード市場		400 人	2,000 単位	1,000,000 千円	25%
計画期間		—	—	2027 年 2 月末まで	—

※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実施状況及び評価（2024 年 3 月～2025 年 2 月）並びに今後の課題及び取組内容

(1) 流通株式時価総額について

① 基本方針

2021 年 12 月 21 日に公表した「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」の基本方針を踏まえ、下記の通り更新いたしました。

当社グループの業績は、新型コロナウイルス感染症（以下、「コロナ」といいます。）の発生以前から大幅なキャッシュアウトが続き、所有していた不動産を売却することによって資金繰りをしながら、売れ残った製品在庫を財務諸表上、重要な資産として抱える経営を続けておりました。そのような状況の中、2020 年 3 月より世界的なパンデミックとなったコロナの影響を受けて売上は激減し、大きな経営的打撃を受けました。結果として実質上の経営者の交代が成され、新経営陣による財務の健全化に努めてまいりました。その過程において、財務内容の見直し、資産の正確な評価などを行った結果、大きな営業損失を計上しました。その金額は、2021 年 2 月期から 2025 年 2 月期の 5 年間で 41 億 79 百万円に上りました。見直しの中身は、商品及び製品在庫と固定資産、備品、預入保証金などが主なものでした。その結果、財務諸表上の資産は大幅な減少を余儀なくされましたが、財務状況は健全になり、経営基盤は安定してまいりました。しかし財務諸表上の 1 株当たりの資産価値は減少しましたので、株価は低迷せざるを得ませんでした。流通株式比率は 2021 年から 6.2%増えましたが、流通株式時価総額は上場維持適合基準を満たさない状況に至っております。2025 年 2 月末の直近 3 カ月の平均株価は 212.5 円でしたが、2025 年 4 月末の直近 1 カ月の平均株価は 234.7 円となり、僅かですが上昇しております。なお、当社の流通株式数が今後も 2025 年 2 月末時点と同水準であると仮定した場合、流通株式時価総額 10 億円を満たす為の株価は 800 円が必要であると試算されます。コロナ以前の当社株価は 700 円台でしたが、当時 2019 年 2 月期の売上総利益率（粗利益率）45.0%に対し、2025 年 2 月期は 64.1%に改善しており、今後、売上高の回復ならびに営業利益の黒字化など業績の向上をもって企業価値を高めれば、株式市場で 2019 年 2 月末段階よりも高い評価を受けられると存じます。

その理由は、現況下、下記②の取組の成果の一部である製造原価の低減、また販売費及び一般管理費については 2021 年 2 月期の 35 億 30 百万円から 2025 年 2 月期は 16 億 69 百万円まで削減し 2021 年度比で 47.3%まで圧縮できております。今後、業績を向上させれば株価は上昇すると考えます。もちろん株価は、市場の市況によって決定されますので、当社単体で約束できるものではありません。適正利潤を確保し復配を可能にするよう体制を整え、投資家に訴求します。また流通株式数の増加策を検討し、流通株式時価総額を高めていきたいと考えています。

② 取組の実施状況及び評価並びに今後の取組内容

a) 卸売・小売事業について

百貨店販売事業においては、若年層における顧客離れや既存顧客の高齢化の進行と、衣料に対する需要が減退する市場環境に対応するために、消費者がお買い求めやすい商品価格に設定して、若い世代の客層を取り込み、新規顧客の開拓に継続して取り組んでまいりました。

そのために、当社の商品企画や発注の体制を改め、自社の企画力や技術力およびマーケティング力を向上させて、ファッションの流行を調査し、積極的に取り入れております。

従来の品質を保ちながら、仕入原価率を抑制するために、少量多品種であっても生産方針の見直しにより原価を抑え、市場に適した価格での供給に取り組むことにより、売上回復および粗利益率の改善を進めるとともに、販管費の抑制に努めていきます。営業利益は2025年2月期で3億60百万円の損失となりましたが、2023年2月期の6億49百万円の損失からは改善しています。今後の収益性を更に高めてまいります。

専門店販売事業においては、取引条件や不採算取引の見直しを徹底して遂行し、デリバリー、収益面の改善に努め、また新規開拓に取り組んでおります。

小売事業については、小売店頭の売上が厳しい中、立地別、店舗別の効率改善に取り組んでおります。また、お客様本位の魅力ある品揃えの強化、販売促進策の打ち出しに努めて、新規お客様を獲得し、経費の効率的運用を行い、売上原価を大きく改善させました。

- ・デザインソースの変更や販売価格の見直し及び百貨店、直営店売場など店頭V P（ビジュアルプレゼンテーション）による新規顧客の開拓について

店頭展開時期の半年前に、新作商品を展示会で発表する従来の販売手法から、発表タイミングを店頭展開時期に引付けることにより、最新のトレンドを新作に反映できるようにしております。

また、店頭販売価格を従来の富裕層向けの高額価格帯から、2割から3割程度引き下げ、お買い求めやすい価格帯にシフトして幅広い消費者層に対応するとともに、店頭V Pによる戦略商品のアピールを継続して新規顧客の開拓に努めた結果、ご購入者に対する新規お客様比率は、2019年度の約30%から2023年度45%、2024年度60%へ高まっています。またノベルティの利用やクーポンを活用した販売促進を実施して、リピーターの獲得に繋げております。

2025年2月期より新たにグループ会社横断のVMD（ビジュアルマーチャンダイジング）チームを創設して、百貨店・直営店売場でのV P強化を図っております。

- ・製造、仕入のコントロールによる在庫リスクの低減について

従来、固定客中心の幅広いオケージョンに対応する少量多品種の展開を改め、新規発表型数を売れ筋企画に絞り、発表型数を2019年時点の7分の1に抑制して型単位の製造着数を3倍に増やすことにより販売機会ロスを低減し、期末在庫を同7分の1に抑制しロス削減を実現しております。

- ・製造原価の低減による適正粗利の確保について

国内製造は、自社の富士服飾研究所に集約し、海外生産も外注先を絞り、品質を維持しながら1着当たりの製造単価ダウンを図っております。これにより、コロナ前である2019年2月期の粗利益率に比べ2025年2月期の粗利益率は約20%向上し、64%となりました。

以上の通り、構造改革の取組の成果が発現できていると認識しておりますが、百貨店、専門店卸売ルートの売上高の回復が遅れており、営業損益の黒字化が達成できておりませんが、今後の課題は、売上拡大策が必要との認識の下、エリア別の営業担当者を専任し、百貨店などの新売場開拓、専門店新規開拓を重点的に行い、またフォーマルウェアの商品拡充や販売強化を行い、E C販路の再構築などの各種施策を講じて、売上の確保と安定的な利益確保に努めてまいります。

- b) 子会社ラピーヌ夢ファームの福祉事業について

当社グループの障害者雇用を目的に運営しております。営業赤字が続いておりますが、就労支援事業運営費収入などの営業外収益があります。2025年2月期の当期純損失は1百万円に抑制しております。

引き続き、野菜の水耕栽培、土耕栽培の生産性向上に努めるとともに作業効率アップに資する施設利用者の教育訓練に継続して努め、2026 年 2 月期から 2027 年 2 月期の期間中に当期純利益の創出を実現できる体制を整えてまいります。

当社グループは、上記の取組継続により、企業価値の向上と株価の上昇を図るべく業績目標の達成に向けて努力を続け、その上で、継続企業の前提に関する注記の解除を早期に実現し、当社株式の流通時価総額が、東京証券取引所が示す流通株式時価総額の適合基準をクリアすることにより、スタンダード市場における上場を維持するよう努力してまいります。

※計画数値（連結業績計画）

	2023 年 2 月期 (実績)	2024 年 2 月期 (実績)	2025 年 2 月期 (実績)	2026 年 2 月期 (目標)	2027 年 2 月期 (目標)
売上高（百万円）	3,300	2,342	2,042	2,150	2,150
営業利益（百万円）	△649	△342	△360	△280	0

本資料に記載している業績目標は、2025 年 5 月現在において合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績などは様々な要因により異なる可能性があります。

以 上