



2026年4月14日

各位

会社名 株式会社北の達人コーポレーション  
代表者名 代表取締役社長 木下 勝寿  
コード番号：2930 東証プライム 札証  
問い合わせ先 取締役管理部長 三浦 淳一  
電話番号 050-2018-6578（部署直通）

## プライム市場上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）について

当社は、2026年2月28日時点において、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、計画期間及び改善期間

当社の2026年2月28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、下表のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。当社は、今回不適合となった流通株式時価総額を充たすために、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。

なお、2027年2月28日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、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2027年2月28日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年9月1日にプライム市場においては上場廃止となる可能性があります。つきましては、引き続きプライム市場の上場維持を最優先に各種取組を進めつつ、同時にスタンダード市場への市場区分変更についても調査・検討してまいります。

なお、当社では、プライム市場での上場維持は最も重要な課題であると考えております。後述の上場維持基準の適合に向けた取組を推進することで、流通株式時価総額についてもプライム市場の上場維持基準に適合することは可能だと考えておりますが、今後の事業環境の変化や市況の影響等により計画期間内に上場維持基準への適合が困難となる可能性が高まった場合に備え、スタンダード市場への市場区分変更も選択肢として、柔軟に検討するものであります。

	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 (2026年2月28日時点)	125,258人	639,901単位	89.3億円	45.3%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%
適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間（改善期間）			2027年2月28日	

※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基本方針、課題及び取組内容

添付の「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

以上



北の達人  
KITANO TATSUJIN

---

# プライム市場 上場維持基準の 適合に向けた計画書

---

証券コード：2930  
株式会社北の達人コーポレーション  
2026年4月14日

# 目次

1. 上場維持基準の適合状況 (p.3～)
2. 上場維持基準の適合への計画期間  
(改善期間) (p.5～)
3. 上場維持基準適合に向けた取組の  
基本方針、課題及び取組内容 (p.7～)
4. スタンダード市場上場維持基準の  
適合状況 (ご参考) (p.19～)



# 上場維持基準の適合状況

## 上場維持基準の適合状況

2026年2月28日時点において、  
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りました

流通株式時価総額が基準に適合していないため、現在、改善期間に入っております

	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 (2026年2月28日時点)	125,258人	639,901単位	89.3億円	45.3%
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%
適合状況	適合	適合	不適合	適合

※ 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

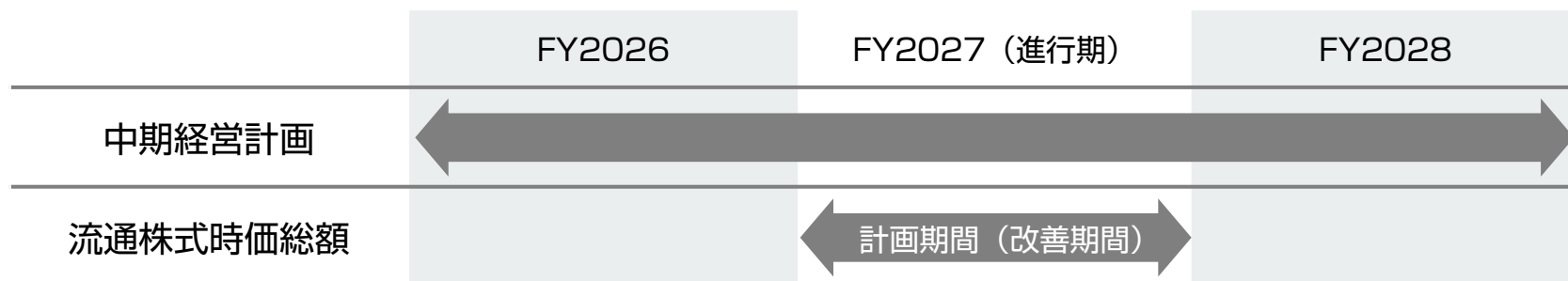
---

# 上場維持基準の適合への 計画期間（改善期間）

---

## ◆ 今回の計画期間（改善期間）は2027年2月28日まで

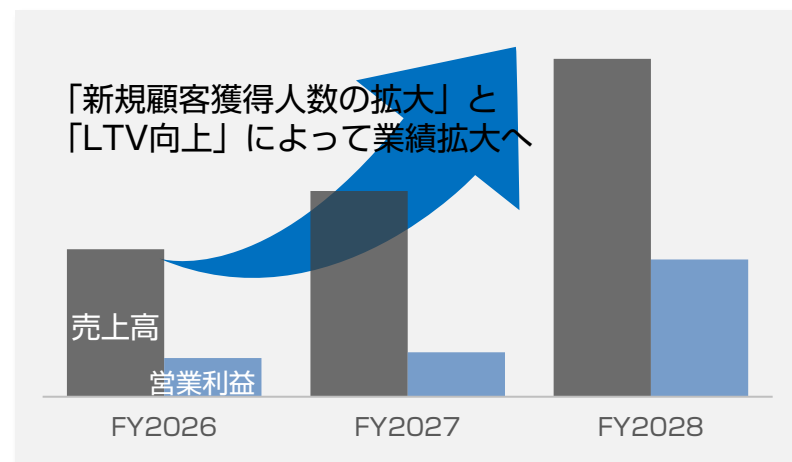
当社が2025年7月に策定・公表した「中期経営計画2028（FY2026～FY2028）」の期間内です。FY2028に向けた進捗の着実な積み上げと、その適時適切な情報開示を通じて、上場維持基準への適合を目指します。



## ◆ 中期経営計画2028

ミッションである「びっくりするほど良い商品で、世界のQOLを1%上げる」の実現に向けた次の成長への礎石として設定しております。

最終年度であるFY2028には、連結売上高235億円・連結営業利益31億円と、いずれも過去最高業績を予定しております。



当社は、改善期間である2027年2月末までに流通株式時価総額の基準を充たすため、作成した計画書に基づき、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。

※ LTVはLife Time Valueの略で、顧客がもたらす生涯売上高の金額。1年LTVは、顧客が1年間でもたらす売上高の金額。  
 ※ FY (Fiscal Year) は当社の会計年度を記載。FY2026は2025年3月1日から2026年2月28日までの期間。

---

# 上場維持基準適合に向けた取組の 基本方針、課題及び取組内容

---

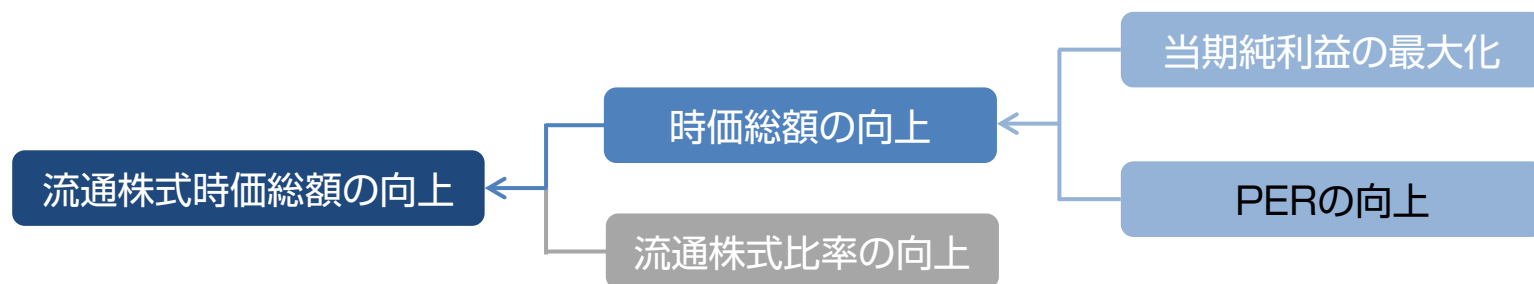
## ◆ 基本方針

当社では、当社がプライム市場に上場していることは、社会及びお客様からの認知度・信頼を獲得し、持続的な成長と企業価値向上の実現のために重要な基盤であると考えており、各種施策を推進することで上場維持基準への適合を目指してまいります

## ◆ 課題及び取組内容

$$\text{流通株式時価総額} = \text{流通株式比率} \times \text{時価総額 (発行済株式数} \times \text{株価)}$$

既に流通株式数・比率は安定的に基準を上回る状態であり、上場維持基準に抵触している主たる要因は株価にあると考えております



流通株式時価総額100億円以上の実現に向けて、中期経営計画の達成に向けた収益力拡大による当期純利益（EPS）の成長に取り組むとともに、PER向上にも資するよう、中期経営計画の達成に向けた成長性への期待醸成をはじめ、進捗説明を含む開示内容や株主・投資家との対話機会の拡充、株主還元の維持等に努めてまいります

◆ FY2028中期経営計画達成に向けた進捗を踏まえた参考試算

前提

現在の流通株式比率のまま、流通株式時価総額100億円を達成するためには、株価157円以上が必要となります

FY2027は先行投資（広告投資）の拡大により利益はFY2026と同水準となる一方、獲得した顧客の定期化を通じて中長期的な収益力拡大を目指します

	EPS		PER		株価	流通株式時価総額
FY2026（実績）	4.99円	×	27.98倍	=	139.64円	89.3億円
FY2027（予想）	5.26円 予想	×	27.98倍 FY2026の PERの場合	=	147円 FY2026の PERのままでは未達	94億円
FY2027（試算）	5.26円 予想	×	29.85倍 必要水準から 逆算した参考値	=	157円 流通株式時価総額基準の 超過のために必要な水準	100億円

FY2027（試算）は、改善期間内に必要な株価水準を一定の前提に基づき機械的に示した参考値です

当社としては、特定のPER水準を見込むものではありませんが、中期経営計画の達成確度の向上に応じて、適正な市場評価の形成に資するよう、業績進捗や資本政策・IR施策に関する情報提供の充実を図ってまいります

※ 本ページの数値は、当社が一定の前提を置いて試算した参考値であります

株価は市場における需給・投資家評価・外部環境等により変動します

よって、株価・PER等の将来の水準や上場維持基準への適合時期を保証するものではありません

※ 流通株式比率は基準日時点の算定値を使用しており、今後の株主構成等により変動する可能性があります

※ FY2026における株価は、事業年度末日以前3か月間の日々の最終価格の平均値を採用しております

◆ FY2028中期経営計画達成に向けた進捗を踏まえた参考試算

FY2028は中期経営計画の最終年度であり、その達成により見込まれる収益力を前提として、改善期間内における上場維持基準への適合可能性を確認するため、一定の前提に基づく参考試算を示しております

	EPS		PER		株価	流通株式時価総額
FY2028 (試算)	16.24円	×	29.85倍	=	484円	310億円
	中計達成時の試算値		9ページの試算値		試算上は基準を超過	
	16.24円	×	27.98倍	=	454円	290億円
	同上		FY2026 (実績) のPER		同上	
	16.24円	×	19.20倍	=	311円	199億円
	同上		プライム市場、 化学の単純平均PER		同上	
	8.18円	×	19.20倍	=	157円	100億円
	中計が未達の場合でも この水準で基準に適合		同上		流通株式時価総額基準の 超過のために必要な水準	

中期経営計画2028の蓋然性及び具体的な施策は次ページ以降をご覧ください

※ 本ページの数値は、当社が一定の前提を置いて試算した参考値であります

株価は市場における需給・投資家評価・外部環境等により変動します

よって、株価・PER等の将来の水準や上場維持基準への適合時期を保証するものではありません

※ 流通株式比率は基準日時点の算定値を使用しており、今後の株主構成等により変動する可能性があります

※ FY2028のEPSは、中期経営計画策定時のFY2028連結営業利益から、同利益以下の損益項目をFY2026と同額及び同率として試算した参考値であります

※ プライム市場、化学の単純平均PER：[株式会社日本取引所グループ 規模別・業種別PER・PBR \(連結\) 2026年3月](#)

◆ 上場維持基準適合に向けた具体的な取組内容

FY2027  
業績の底上げ

FY2027（進行期）  
新規獲得の拡大による売上成長と将来収益の積上げ

FY2027は、連結売上高159億円（前年同期比42.4%増）、  
連結営業利益10億円（同5.9%増）、  
親会社に帰属する当期純利益7億円（5.5%増）を予想  
将来に向け広告投資が拡大しており、ポジティブな状況

FY2028  
達成確度の上昇

中期経営計画達成に向けた体制整備

最終年度であるFY2028における  
連結売上高235億円・連結営業利益31億円の計画に変更なし

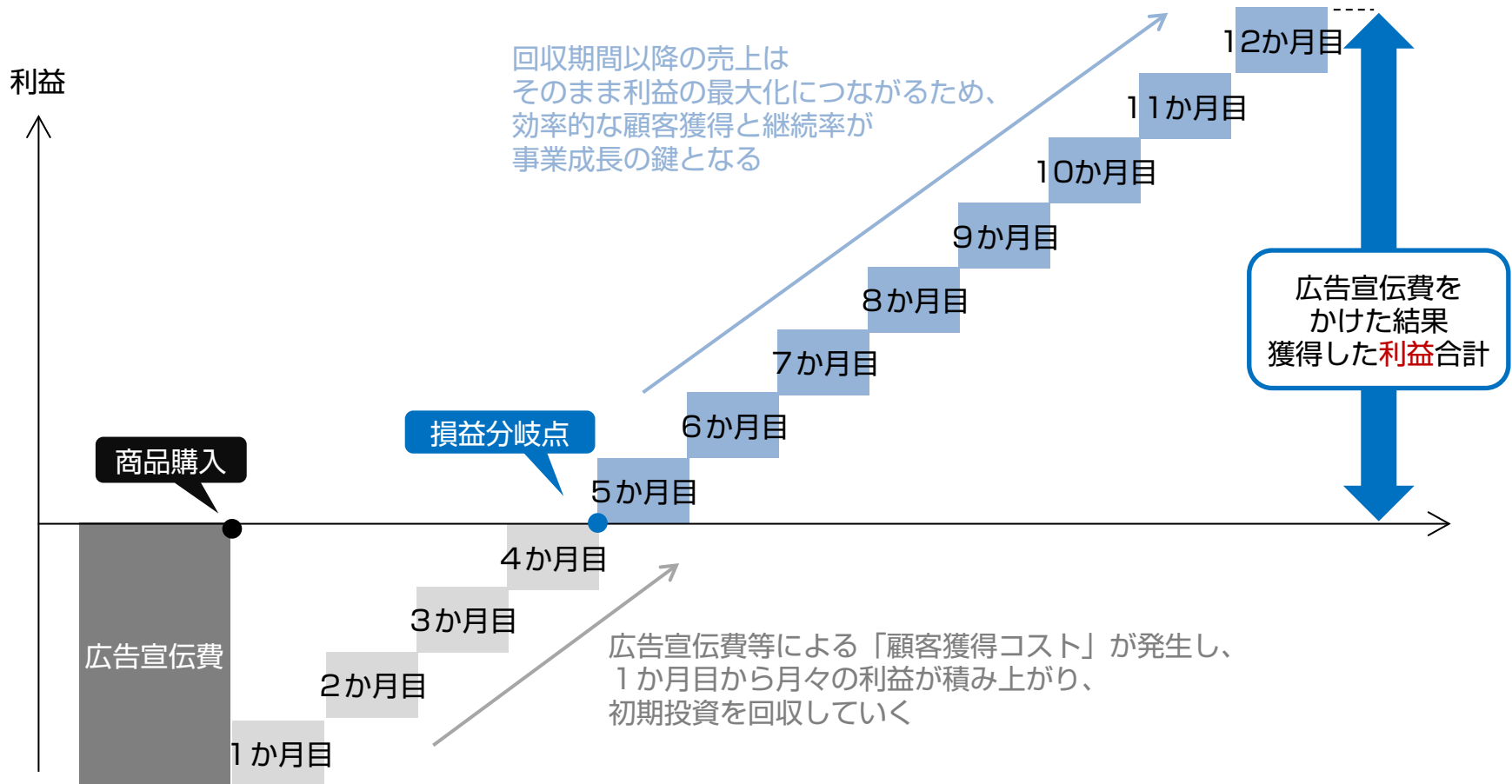
- ・商品ラインナップ拡充による新規顧客獲得人数の拡大
- ・LTV向上に向けた体制整備を加速

進捗状況の  
適切な伝達

IR活動、株主還元

- ・事業計画及びその進捗の定期的な開示内容の見直し及び強化
- ・IRコミュニケーション機会の増加と、開示内容の充実を図る
- ・連結配当性向30%若しくは1株当たり配当金3.5円の  
いずれか高い方を継続

(参考) 「先行投資」と「利益回収」によるユニットエコノミクス※



FY2027は新規獲得のための広告投資を拡大するため、利益が伸びないように見えますが、投資から回収までにタイムラグが生じる前提のためであり、FY2028以降の拡大に向けての先行投資であります

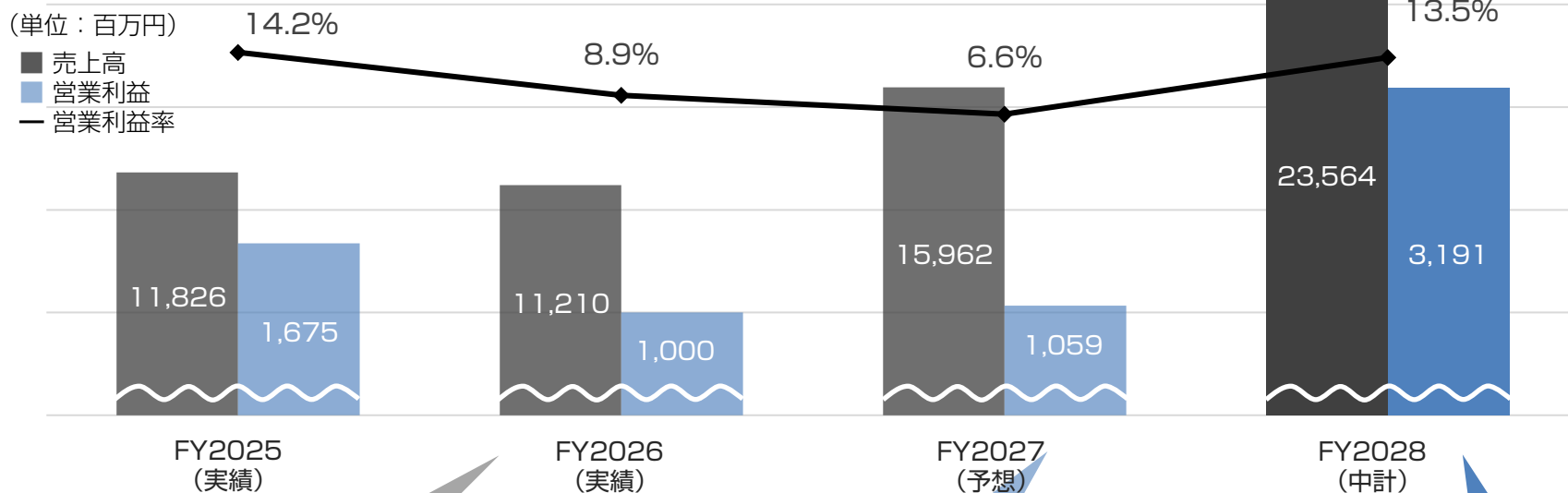
※ 主にサブスクリプション型のビジネスにおいて使われる、事業の経済性を表す管理会計の指標の一つで、顧客1人（1アカウント）当たりの採算性を指す「単位当たりの経済性」のこと

## 1. FY2027（進行期）新規獲得の拡大による売上成長と将来収益の積上げ

先行投資である広告投資を行い、3～4か月経過後より利益を回収するため、FY2027における売上高の拡大フェーズでは、広告宣伝費の増加により利益が抑制されますが、これは先行投資が順調に進んでおり、長期的にポジティブな状況です

1年ROAS※1や広告投資バランス※2等の指標を注視し、採算がとれ収益性が担保されるよう管理しています

### ◆ 各事業年度の数値サマリー



FY2025にかけて新規売上が減少したことにより、定期の積上げが減少し、売上高、営業利益ともに減少

先行投資が拡大するもののFY2026を上回る利益を確保

引き続き先行投資は拡大するが、定期顧客の着実な積上げにより営業利益・営業利益率ともに改善

※1 広告出稿に対して1年間でどれだけの売上を見込んでいるかの予測として使用

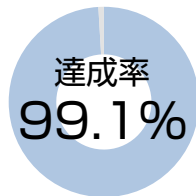
※2 広告の機会ロス、採算割れを計る独自の指標で上限CPO※3に対してどの程度のCPOで獲得ができたのかを表す

※3 新規顧客獲得1人あたりに要する広告宣伝費の金額である「CPO (Cost Per Order)」と、顧客が将来もたらす「LTV」の予測額との関連性を用いた、必要利益から逆算した新規顧客獲得1人あたりに使用可能な広告宣伝費の上限額

## 1. FY2027（進行期）新規獲得の拡大による売上成長と将来収益の積上げ

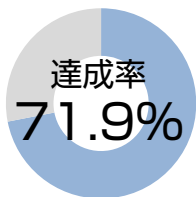
### ◆ 中期経営計画で掲げた各施策に対するFY2026の進捗状況

#### ① 既存商品における売上高



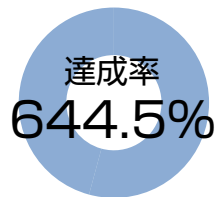
- ・主力商品を中心に積極的な広告投資を行っており、概ね計画どおり推移
- ・生成AIの活用によりクリエイティブの増産も可能に

#### ② 新商品における売上高



- ・新規獲得が想定を下回っていること、発売時期のズレにより、達成に遅れが生じている

#### ③ LTV向上による売上高



- ・アップセルページの改良や同封物改善、フォローアップの電話等の施策を実施しており、計画より好調に進行

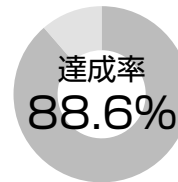
#### ④ 新商品発売数



『リフィスト』 2025年5月発売  
頬のたるみを引き上げながら※  
スキンケアまで叶える次世代のリフト  
アップ※マイクロニードル化粧品

『コロモ』 2026年2月発売  
瞳を美しく彩りながら視力を補正する  
遠近両用カラーコンタクトレンズ

#### ⑤ SALONMOON



- ・想定より販売が進まず、計画より減収で着地

#### ⑥ M&A（中計に折込み無し）

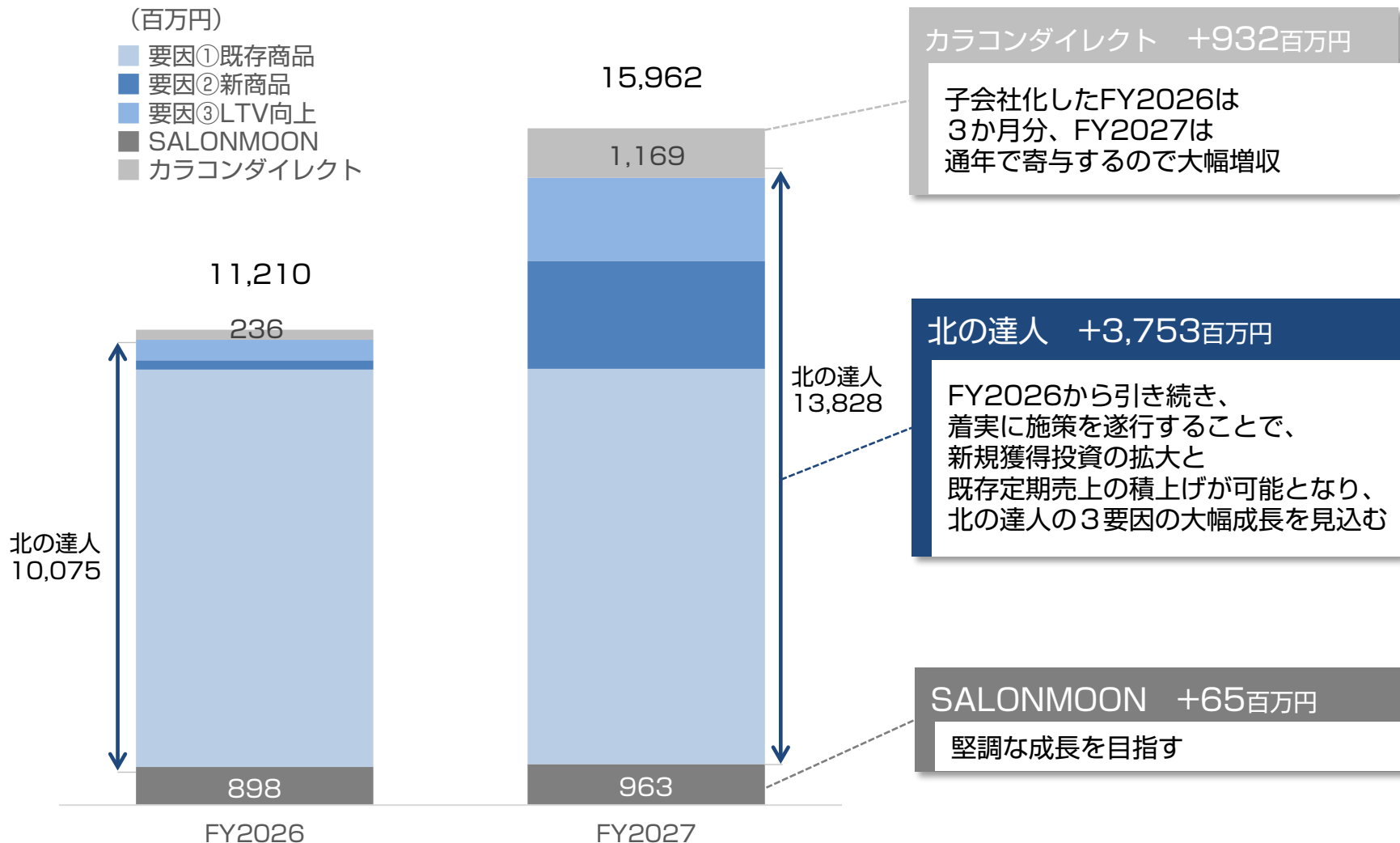
2025年12月1日 リバースチェーンコンサルティング  
株式会社（現 株式会社カラコンダイレクト）の全株式取得

中核施策を中心に概ね計画どおりに進行しており、中期経営計画の達成に確かな手応え

※ パッチの物理的効果

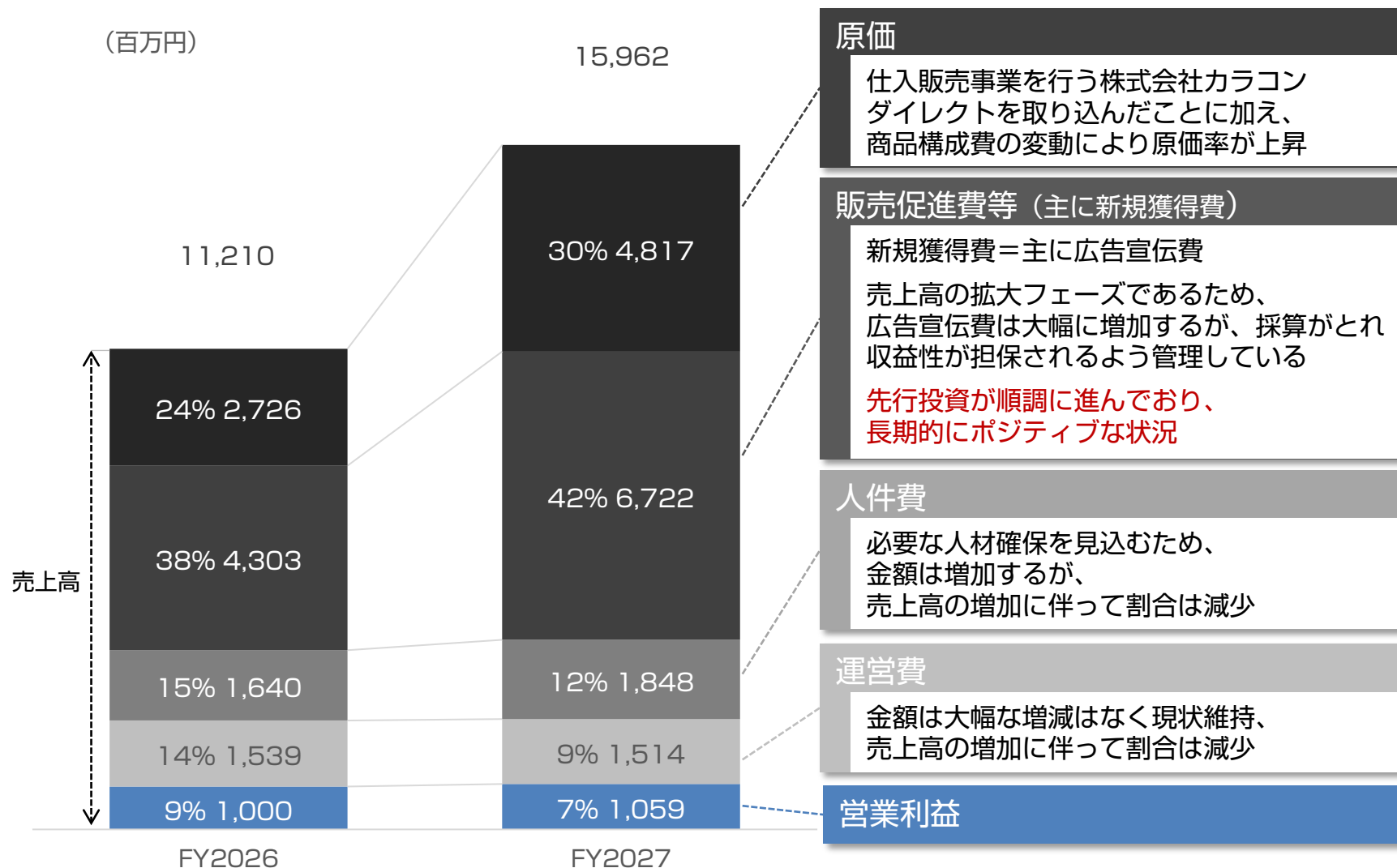
1. FY2027（進行期）新規獲得の拡大による売上成長と将来収益の積上げ

◆ FY2026実績からFY2027業績予想の増収要因分析

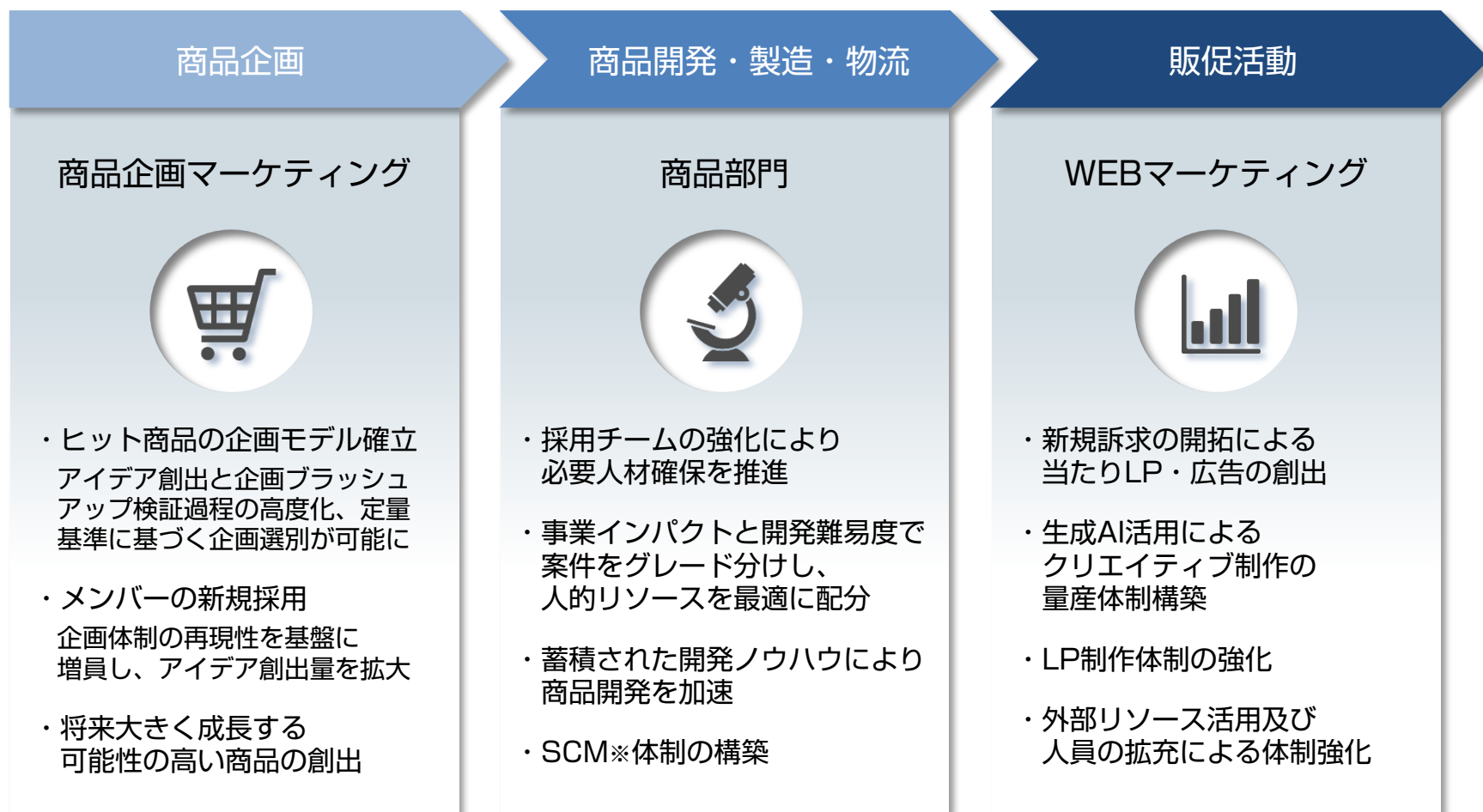


1. FY2027（進行期）新規獲得の拡大による売上成長と将来収益の積上げ

◆ FY2026実績からFY2027業績予想の増益要因分析



## 2. 中期経営計画達成に向けた体制整備



計画達成に向けた取組やFY2027の増収増益に加え、FY2028の体制整備に勤しみます

※ サプライチェーンマネジメントのことで、  
原材料の調達から製造、物流、販売、消費者の手に届くまでの一連の流れを最適化し、全体の効率や利益を最大化する経営手法

## 3. IR活動、株主還元

### 開示項目の増強・継続

- ・ 投資家との対話を踏まえ事業計画及びその進捗の定期的な開示内容の見直し及び強化
- ・ 適時開示情報(決算短信・補足資料、決算説明会、招集通知、適時開示資料)の英文開示を継続
- ・ 第2四半期、通期に開催している決算説明会のアーカイブ配信を継続

### 株主・投資家との対話

- ・ 機関投資家を対象としたIR個別面談の増加と、事業戦略等の説明内容の充実を目指す
- ・ 第2四半期、通期決算時の機関投資家・メディア向け決算説明会の開催を継続
- ・ 事業戦略説明会、個人投資家向け説明会等の開催や参加を通じて、株主や個人投資家との対話の機会を継続的に創出

### 株主還元の維持

- ・ 連結配当性向30%若しくは1株当たり配当金3.5円のいずれか高い方を継続、FY2027は中間配当1.7円・期末配当1.8円・年間配当3.5円を予定
- ・ 中長期的に保有していただく株主様を増やすことを目的とした株主優待制度を今後も継続

上記取組を通じ、上場維持基準適合に向けた環境整備を進めてまいります

なお、当社の流通株式数及び流通株式比率は上場維持基準を十分に満たしておりますが、流通株式時価総額を向上させるために流通株式比率の向上が必要となった場合には、大株主が保有している株式を株価に与える影響を考慮しながら売却依頼を行うことも検討してまいります

---

# スタンダード市場上場 維持基準の適合状況（ご参考）

---

## スタンダード市場上場維持基準の適合状況（ご参考）

当社は改善計画に対する上記取組を実行し、  
第一に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  
が、改善期間内に同基準への適合が困難となる可能性が高まった場合には、  
スタンダード市場への市場区分変更についても調査・検討してまいります

なお、スタンダード市場の上場維持基準については、2026年2月28日時点において  
下記記載の内容に加え、売買高、純資産の額を含めた全ての基準を充足しております

	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 (2026年2月28日時点)	125,258人	639,901単位	89.3億円	45.3%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25.0%
適合状況	適合	適合	適合	適合

## 免責事項及び本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供を目的としたものであり、当社株式等特定の商品についての募集・投資勧誘・営業等を目的としたものではありません
- 本資料の内容及び資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください
- 本資料で提供している情報は万全を期していますが、その情報の正確性や完全性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更又は廃止される場合がありますので、あらかじめご了承ください
- 本資料は投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合であっても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません
- 資料及びデータの無断転用はご遠慮ください

お問い合わせ先

株式会社北の達人コーポレーション 管理部  
TEL : 050-2018-6578  
Mail : ir@kitanotatsujin.com