



2021年12月2日

各位

会社名 株式会社 魚 力
代表者名 代表取締役社長 山田雅之
(コード番号 7596 東証第一部)
問合せ先 取締役経営企画室長 山田虎生
(TEL. 042 - 525 - 5600)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、プライム市場を選択する申請書を2021年11月24日に提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書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の適合状況及び計画期間

当社の移行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ます。1日平均売買代金については基準を充たしておりません。当社は、2022年までに上場維持基準を安定的に充たすために各種取組を進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)	時価総額 (億円)
当社の状況 (移行基準日時点)	—	67,131 単位	130 億円	45.9%	0.197 億円	—
上場維持基準	—	20,000 単位	100 億円	35.0%	0.2 億円	—
計画書に 記載の項目	—				○	—

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

(1) 基本方針

1日平均売買代金が移行基準日時点において0.197億円(上場維持基準に対し98.7%)となりましたが、企業価値向上による株価の引上げ、新規株主獲得による売買高の増加などにより、安定的に0.2億円を超える状態を目指します。

なお、2021年1月から10月に関する1日平均売買代金について、0.247億円と試算しております。

(2) 課題及び取組内容

①企業価値向上による株価の引上げ

業績を伸ばし、また、株主をはじめステークホルダーの理解を得ることにより、継続的に企業価値を増加させ株価を引上げることが重要と考えております。中期経営計画（2021－2023年度）の下、仕入・販売、チャレンジ（SDGsへの取組、日本食文化の世界への普及など）、人材、財務といった各事業分野における基本戦略に取り組んでまいります。

ア. 仕入・販売戦略

本戦略により当期純利益の増額を図り、株価の引上げに繋げる

【基本戦略】

- ▶ 鮮魚専門店のこだわりを忘れず、競争原理を活用し、より良い商品をより安く仕入れる
- ▶ 鮮魚専門店としてプロフェッショナルな店舗づくり・商品づくりを行う
- ▶ 飲食事業の構造改革を完遂する

【項目毎の施策】

▶ 販売

- ・ 新型コロナ下においても各店舗が安心・安全で営業を継続できる運営体制の強化
- ・ 巣ごもり需要の弱まり、魚価高騰・運賃上昇などの仕入価格押上要因の強まりに対し、魚屋の原点に回帰。「旬の生」商品、品質で売場を差別化
- ・ 店舗毎の繁閑状況の変化に応じ人員配置を適切に見直すなど店舗オペレーション効率化の徹底
- ・ 水道光熱費など経費削減努力を継続
- ・ 飲食部門において、緊急事態宣言解除を受け、構造改革のためのプロジェクトを本格稼働。店舗オペレーション見直しなどにより営業利益黒字化を目指す
- ・ eコマースなど新たな販売手法・ルート開拓に取り組む

▶ 仕入

- ・ 競争力を持つ仕入先の選定、価格交渉の強化
- ・ 鮮魚専門店としての加工技術を活かした付加価値商品づくり
- ・ 配送効率化による物流コストの低減

イ. チャレンジ戦略

本戦略により、株主をはじめステークホルダーに訴求する。また、海外への輸出の拡大、トレーサビリティを備えたフードバリューチェーン構築の商業化が実現すれば、当期純利益の大幅な増額が期待される

【基本戦略及び施策】

▶ 世界基準の企業への道を切り拓く

- ・ 東証一部からプライム市場に定着。グローバルな投資家に認められる企業となる
- ・ グローバルに通用する、高水準のガバナンスを確立する
- ・ 管理体制を強化し内部統制機能をレベルアップするなど体制を整備する

▶ 日本の食文化を世界に普及する

- ・ 米国東海岸における既存商流を拡大する
- ・ 内外有力企業とのパートナーシップにより新たな販路を開拓する

▶ SDGsなど上場企業としての使命を果たす

- ・ 最先端IT企業とのパートナーシップに基づき、トレーサビリティを備えたフードバリューチェーンを構築する

ウ. 人材戦略

本戦略により、株主をはじめステークホルダーに訴求する。本戦略は、他のすべての戦略の基盤となる

【基本戦略及び施策】

▶人材の育成を図る

- ・新卒社員に対し、義務教育的に研修を行う（生産地体験型実習、海外研修など）
- ・マネジメント層に対し、職位別にマネジメント研修を行う
- ・年功的要素を廃止、役割に紐づけられた等級に基づき評価を行う人事評価制度をマネジメント層からスタッフ層に亘り導入済みであり、定着を図る

▶労働環境の改善、事業継続性の確保を図る

- ・ITを活用した店舗作業の効率化

エ. 財務戦略

本戦略により、主として株主に訴求する

【基本戦略及び施策】

▶安定した財務基盤に基づく株主還元により株主価値を高める

- ・連結配当性の方針 50%に基づく安定配当の継続
- ・株主優待制度により「魚力」ファンの拡大を図る

②新規株主獲得による売買高の増加

当社では株主優待において3年以上継続保有株主を優遇し株式の長期保有を期待しております。このような中でありますが、新しく当社株式を保有する株主を獲得できるよう機関投資家向け説明会の充実、個人投資家向け説明会の実施検討など潜在的株主へのアプローチを行ってまいります。

3. 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画(2021年度～2023年度)における損益計画は以下の通りです。

第3四半期以降に当社最大の商戦である年末年始を控えていること、また、新型コロナウイルスの収束が見通せないことなどから予断は許されないため、7月に続き10月においても通期業績見通しを据え置きましたが、第2四半期累計実績は概ね7月に行った上方修正後の見通しに沿って着地しています。

中期計画（2021年度～2023年度）における損益計画について

(単位:百万円、%)

	2020年度	2021年度(計画1年目)		2022年度(計画2年目)		2023年度(計画3年目)	
	実績	計画	前年比	計画	前年比	計画	前年比
売上高	32,071	33,500	104.5	35,100	104.8	38,000	108.3
営業利益	1,366	1,410	103.1	1,530	108.5	1,750	114.4
経常利益	1,668	1,700	101.9	1,730	101.8	1,950	112.7
当期純利益	919	980	106.6	1,080	110.2	1,230	113.9
1株当たり純利益	65.94円	70.26円		77.43円		88.18円	
期末店舗数	90店	95店		100店		105店	

2021 年度第 2 四半期累計損益について

(単位：百万円)

	当初予想 5月7日公表	修正後予想 7月30日公表	実 績 10月29日公表
売上高	15,800	16,000	16,220
営業利益	460	570	571
経常利益	630	850	839
当期純利益	420	580	641
1株当たり純利益	30.11 円	41.58 円	45.98 円

以 上