



2021年12月14日

各 位

会 社 名 株式会社ヨシックスホールディングス
代表者名 代表取締役会長兼社長 吉岡昌成
(コード番号：3221 東証第一部・名証第一部)
問合せ先 執行役員 経営企画室室長 松岡龍司
(TEL. 052-932-8431)

新市場区分「プライム市場」選択申請 及び上場維持基準の適合に向けた計画書の提出について

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、本日、「プライム市場」を選択する申請書を提出いたしました。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。「流通株式時価総額」及び「流通株式比率」については基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額、流通株式比率に関して2026年3月期までにそれぞれ上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	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)
当社の状況 (移行基準日時点)	35,326 単位	75.9 億円	34.2%	0.6 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		○	○	

※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。

「流通株式数」、「流通株式時価総額」、「流通株式比率」に関して、役員以外の特別利害関係者の所有株数を考慮し、2021年9月30日現在の株主名簿に基づいて当社にて試算し、修正した以下の数値を本計画書の基準修正値といたします。(株価については東京証券取引所一次判定時の2,150.8円から変更しておりません)

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の状況	33,910 単位	72.9 億円	32.8%

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

当社は、「プライム市場」の上場維持基準に関し、流通株式時価総額及び流通株式比率について基準を満たす必要が有ります。

流通株式時価総額は、「時価総額」×「流通株式比率」で計算されることから、時価総額を増大させること及び流通株式比率を向上させることで、上場維持基準への適合を目指すことを基本方針といたします。

時価総額の増大については、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で減少した売上、利益を1日も早く回復させる「業績回復」に最注力することを中心に、M&A、投資事業による業容の拡大、新分野、新規事業への進出及びコーポレートガバナンスの一層の充実による企業価値の向上を図ってまいります。

流通株式比率の向上に関しては、当社創業者であり、大株主である吉岡昌成及び取引先である法人株主の所有株式の一部売却による比率向上を図っていく方針です。

(2) 課題

新型コロナウイルス感染症の拡大による緊急事態宣言の発出、それに伴う自治体からの店舗営業の自粛、営業時間の短縮、酒類提供自粛要請等により当社業績は、新型コロナウイルス感染症の影響を受ける前の2020年3月期に比べ大きく落ち込んでおります。直近の2022年3月期第2四半期決算においては、下記のとおり2020年3月期第2四半期比で、売上高はマイナス69億円となっており、依然として厳しい状況が続いております。

時価総額増大の為には、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受けて落ち込んだ業績の回復が、何よりも最重要課題であると考えております。

(2020年3月期第2四半期と2022年3月期第2四半期業績比較)

	2020年3月期 第2Q実績	2022年3月期 第2Q実績	比較	
			増減	%
売上高	9,281百万円	2,365百万円	▲6,916百万円	25.4%
営業利益	1,125百万円	▲2,376百万円	▲3,501百万円	-
経常利益	1,298百万円	7百万円	▲1,291百万円	0.5%
当期純利益	804百万円	29百万円	▲775百万円	3.6%
1株当たり純利益	78.01円	2.85円	▲75.16円	3.6%

(3) 取組内容

①業績回復

新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止の観点から、当社グループ出店地域を含む19都道府県において発せられていた「緊急事態宣言」及び8県において発せられていた「まん延防止等重点措置」は2021年9月30日に解除されました。それに伴い、飲食店への営業時間短縮等の要請も順次解除され、現時点では営業時間、酒類提供等に関する自粛要請は発せられておりません。

当社グループ店舗においても、2021年10月より順次営業を再開し、12月1日時点では、改装等の理由で休業している店舗を除き、直営全店（320店舗）で営業を再開しております。

店舗営業時間についても、10月の営業再開時には、大半の店舗で通常営業時間（営業開始16時、営業終了は25時、26時、27時等、店舗立地により異なる）より時間を短縮した「時短営業」としていましたが、来店客数の回復に伴い順次営業時間を延長し、12月1日時点では、全店の約34%を「コロナ前」と同様の通常営業時間に戻しております。引き続き来店客数の回復状況等を見つつ、早期に全店を「通常営業」へ戻していきたいと考えております。（店舗立地、来店客数の動向等を踏まえ、営業開始時間を早め、15時営業開始としている店舗もございます）

足許の店舗業績については、2021年11月1ヶ月の単月実績ながら、「コロナ前」である2019年11月の月次売上を超える店舗も複数あり、コロナ禍からの業績回復についての着実な手応えを認識しております。店舗数の面でも、営業再開済の直営店舗数は、320店舗であり（店舗改装等の理由で休業店中の店舗を除く）、「コロナ前」である2019年11月の326店舗とほぼ同水準となっております。既に賃貸借契約締結済で今期中に出店を予定している店舗も3店舗あり、店舗数の面では、コロナ前と同水準に回復しつつあります。

変異型ウイルス等による「第6波感染再拡大」の可能性等の不安要素もありますが、足許の業績回復の状況を踏まえれば、「コロナ前」の業績への回復は、十分に可能と考えております（詳細な業績は2022年2月に第3四半期決算として開示いたします）。

当社としては、新型コロナウイルスからの回復を確実なものにし、グループ主要戦略である「田舎戦略」(※)、「老舗理論」(※※)に基づいた出店戦略を加速することで、中期経営目標である「500店舗、売上高300億円」を早期に実現することが、企業価値の向上を通じた株価の上昇、時価総額の増大に繋がると考えております。

※田舎戦略：他の居酒屋チェーンとの競合が激しい都心部、繁華街ではなく、安定的な需要が見込め、かつ、従業員の安定雇用が可能であり、売上高家賃比率を低く抑えることが可能な、居酒屋立地としては「1.5等地、2等地」中心に出店する当社グループ独自の出店戦略

※※老舗理論：来店客にとって居心地がよく、地域密着運営を実感してもらえるような、地元個人・小型店の良さと、チェーン店舗の効率的なオペレーション、スケールメリットとレベルの高い従業員教育制度等を有するチェーン・大型店の良さを兼ね備えた、当社独自の「良いとこ取り」の出店、店舗運営理論

②流通株式比率の向上

当社の流通株式比率は、移行基準日である2021年6月30日現在の数値を2021年9月30日の株主名簿を踏まえ、当社試算に基づき修正した本計画書の基準修正値では32.8%となっており、プライム市場の上場維持基準である35%に適合していません。当該比率は、2021年3月末では31.2%と、基準修正値より低い水準でしたが、一部法人株主への株式売却依頼を行うことで、2021年9月末時点では32.8%まで改善しました。

今後は、維持基準の適合に向けて、当社創業者であり、個人筆頭株主でもある代表取締役会長兼社長吉岡昌成の所有株式を含めた、役員、資産管理会社の所有株式の売却も検討し、プライム市場の上場維持基準である、流通株式比率35%の達成を目指してまいります。

上記①、②の取組を着実に実行することで、「コロナ前」の株価水準である2,778円（下記表の「A」の数値、2019年4月1日～2019年9月30日の東京証券取引所における当社株式最終価格の平均値）を回復し、併せて流通株式比率をプライム市場維持基準である35%まで上昇させた前提で、流通株式時価総額を計算すると100.1億円となり、プライム市場維持基準である流通株式時価総額100億円への適合が可能となります（下記の表の「B」×35%=100.1億円）。

（第2四半期直近3期間の業績、株価、時価総額）

	2020年3月期 第2Q実績	2021年3月期 第2Q実績	2022年3月期 第2Q実績
売上高	9,281百万円	4,303百万円	2,365百万円
営業利益	1,125百万円	▲1,278百万円	▲2,376百万円
経常利益	1,298百万円	▲692百万円	7百万円
当期純利益	804百万円	▲499百万円	29百万円
1株当たり純利益	78.01円	▲48.41円	2.85円
平均株価(※)	A 2,778円	1,896円	2,182円
時価総額	B 286億円	195億円	225億円

※該当期間の東京証券取引所における最終価格の平均値

③その他の取組

当社は2021年1月に持株会社体制に移行し、飲食事業を行なう株式会社ヨシックスフーズ（以下、ヨシックスフーズという。）、グループ店舗を中心に店舗内装の設計、施工、管理を行なう株式会社ヨシオカ建装（以下、ヨシオカ建装という。）を傘下に持つ、グループ経営体制に移行しました。また、2021年8月には投資事業を担うコーポレートベンチャーキャピタルとして株式会社ヨシックスキャピタル（以下、ヨシックスキャピタルという。）を設立しました。新しい体制の下で、各事業における責任と権限の明確化による指揮命令系統の確立により、経営のスピードを更に引き上げることでグループ経営体制を強化し、グループ全体の持続的な成長を図っております。

(M&A、投資による企業価値向上)

M&Aについては、積極的に情報収集を行ない、2021年10月には、当社グループの第1号M&A案件として、グループ会社ヨシオカ建装の子会社となる店舗内装会社のM&Aを実行いたしました。本件M&Aは、グループ連結売上の増大とともに、ヨシックスフーズの強みである「スピーディーかつ低コストの出退店」のレベルアップに繋がり、当社グループの企業価値向上に資するものです。

ベンチャー投資については、2021年11月に、VR等の最先端技術により、建築現場のコミュニケーション促進を通じた、合理化、省力化を可能とするサービスを提供する建設系テック企業に、ヨシックスキャピタル投資第1号案件として、投資実行を行ないました。本件は、ヨシオカ建装とのシナジー効果も見込まれる投資と位置付けており、ヨシオカ建装の店舗内装業者としての企業価値向上、当社全体の企業価値向上にも繋がるものです。

引き続き、当社及びグループ全体の企業価値向上に資するM&A、ベンチャー投資については、積極的に情報収集を行ない、優良案件の発掘に努めてまいります。

また、既にお知らせしておりますとおり、新分野、新規事業への進出の一環として、ヨシックスキャピタルにおいて、投資、M&A等の手法も活用し、グループでの「有料老人ホーム事業」への進出を検討してまいります。有料老人ホーム事業は、当社グループの企業理念である「赤ちゃんから おじいちゃん おばあちゃんまで 楽しくすごせる心・食・居を演出する」にも通じるものであり、飲食・内装事業での当社グループノウハウを生かせる事業であると考えております。

(コーポレートガバナンスの充実)

当社は、2021年6月に監査等委員会設置会社に移行し、同時に、指名・報酬委員会を設置いたしました。

委員の過半数が社外取締役で構成される監査等委員会が、業務執行の適法性、妥当性の監査・監督を担う監査等委員会設置会社に移行することで、より透明性の高い経営を実現し、国内外のステークホルダーの期待に的確に応え得る体制を構築しております。

また、過半数が独立社外取締役で構成される指名・報酬委員会の設置により、取締役の指名及び報酬等に関する手続きの公正性、透明性、客観性を確保しております。

当社としては、現状の体制の下でコーポレートガバナンス体制をより一層充実させ、今後ともプライム市場上場企業に相応しいコーポレートガバナンス体制の構築に努めてまいります。

以上