



2021年12月15日

会社名 株式会社テンポインベーション  
代表者名 代表取締役社長 原 康雄  
(コード番号：3484 東証第一部)  
問合せ先 専務取締役 経営管理部管掌 志村 洋平  
(TEL 03-6274-8733)

## 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 計画書提出のお知らせ

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見直しに関して、本日開催の取締役会において、プライム市場を選択することを決議し、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

#### ○ 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、以下のとおりとなり、流通株式時価総額について基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額に関して、2028年3月期までに上場維持基準を充たすため、各種取組を進めてまいります。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	62,647 単位	5,556,146,272 円	35.1%	37,262,970 円
上場維持基準	2万単位以上	100億円以上	35%以上	0.2億円以上
計画書に記載の項目		○		

※当社の適合状況は、東証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に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

##### 1. (適合に向けた取組の) 基本方針

流通株式時価総額の構成要素は、時価総額と流通株式比率であります。当社の流通株式時価総額は、約52億円（2021年11月30日時点株価換算：時価総額146億円×流通株式比率35.4%）であり、新市場区分の上場維持基準に適合しない状況となっております。

適合に向けた取組方針といたしましては、一般的に(A)時価総額を上昇させる、(B)流通株式比率を向上させる、(C)時価総額を上昇させると共に流通株式比率を向上させる方法がございしますが、当社の適合に向けた取組の基本方針といたしましては、まずは①継続的な業績向上の実現によって時価総

額の上昇を図り、その後、必要に応じて②流通株式比率の向上に向けた取組を検討・実施することといたします。

これにより、2028年3月期までに流通株式時価総額の上場維持基準適合を図ってまいります。

#### 【補足説明①】 継続的な業績向上の実現における基本方針

当社の主要事業であります店舗転貸借事業の市場について、開拓余地が大きく（※1）、長期安定的な成長に適した事業環境（※2）にあるため、事業上の多角化により、経営資源を分散させるのではなく、選択と集中の観点から、店舗転貸借事業に専門特化し、より差別化されたプロフェッショナルな企業であり続けることによって、市場を力強く開拓する方針であります。

そして、市場開拓による転貸借契約件数の最大化（目標：2029年3月期に5,500件）を通じて、サブスクリプション（ストック）型収益である賃料差益の最大化を推進することで、継続的な業績向上（目途として、前期比10～20%程度の増収増益を継続）を実現してまいります。

※1

店舗転貸借事業において、当社は東京23区を中心とした首都圏1都3県で、取扱い転貸借物件を積み上げており、2021年11月30日時点の転貸借物件数は1,868件となっております。この物件数は、すでに代表的な飲食チェーンの国内店舗数に匹敵する規模ではありますが、首都圏1都3県における店舗物件の総数約16万件と比べると未だ僅少で、今後の市場開拓余地は長期的に見ても十分にあるものと認識しております。

※2

需給状況としては、当社の事業展開地域（首都圏1都3県）における好立地の居抜き物件への出店需要は旺盛であり、恒常的に需要が供給を上回っている状況にあります。また、競合状況としては、現時点において当社と同等以上の規模で店舗転貸借に特化して事業を展開している企業は存在せず、また新規参入も優良な居抜き物件の仕入れルート確保に高いハードルがあることや、店舗物件の管理に専門的なノウハウが必要であること等から限定的な状況となっており、長期安定的な成長に適した事業環境にあるものと認識しております。

## 2. 現状の課題

適合に向けた現状の課題は、以下の通りとなります。

### ・時価総額の上昇

時価総額の構成要素は、株価と上場株式数であります。株価については（上場企業の価値を市場における株価が常に正しく反映しているとは限らないものの）長期的に見れば、継続的な業績向上が実現した場合、株価も上昇し、時価総額も上昇していくものと認識しております。

2021年11月30日時点の当社の時価総額は146億円であります。当社主要事業は市場開拓余地が大きく、長期安定的な成長に適した事業環境にあるサブスクリプション（ストック）型ビジネスであるため、継続的な業績向上がしやすい一方、一件一件厳選して仕入れた市場性の高い店舗物件の積み重ねにより、業績が向上していくことから、短期間で急成長することは難しく、それに伴い、株価や時価総額も短期間で急上昇することは想定しにくいという課題があります。

### ・流通株式比率の向上

流通株式時価総額の向上策として、公募増資、第三者割当増資、既存株主による株式の売出、立会外分売、自己株式の処分等、流通株式比率を向上させる方法もあり、流通株式比率が低い水準に留まる当社において一定以上の規模で実施した場合、流通株式時価総額の効果的な上昇が見込まれます。他方、増資については事業上の必要性の問題もあり、また株式の売出や立会外分売については、当社として主導的・計画的に進めることは難しい部分があり、不確実性が伴うといった課題があります。

#### 【補足説明②】 継続的な業績向上の実現における現状の課題

店舗転貸借事業において、継続的な業績向上を実現するためには、多くの飲食店が出店を希望する様な市場性の高い居抜き物件を仕入れ続け、転貸借物件数を最大化させることが重要となります。

また、店舗転貸借事業は、人的資源が極めて重要となることから、当社の継続的な業績向上には、店舗物件、飲食業界、街、飲食設備、法務といった専門知識とノウハウを身に着けた人材が必要となります。

他方、現時点の物件仕入担当営業は12名と小規模であり、首都圏1都3県の店舗物件数約16万件をカバーし、各エリアの有力不動産業者との関係強化を進めていくには、マンパワーが不足しているという課題があります。

現在の体制においても、継続的な業績向上は可能であるものの、より速やかな成長のためには、営業力の増強による不動産業者等との関係強化が必要となります。

また、仕入れた店舗物件に対するより効果的なリーシングを実現するため、自社サイト「居抜き店舗.com」を継続的に強化していくことも重要な課題と考えております。

### 3. 具体的な取組の内容

適合に向けた具体的な取組の内容は、以下の通りとなります。

#### ・時価総額の上昇

店舗転貸借事業において、2029年3月期に、首都圏1都3県における当事業の対象店舗数約11万件（推定）の5%（5,500件）のシェア獲得を目指し、サブスクリプション（ストック）型収益である賃料差益の最大化を推進することで、継続的な業績向上（目途として、前期比10~20%程度の増収増益を継続）を図ってまいります。

また、その状況について法定開示・適時開示に留まらない積極的なIRによって、市場に情報発信をし、株価への反映を促進することで、時価総額の上昇を図りたいと考えております。

将来の株価に関する予測は困難ではありますが、上記の継続的な業績向上と、それに伴う中長期的な企業価値向上により、2028年3月期に、時価総額を300億円規模とすることにより、直近（2021年9月30日時点）の流通株式比率（35.4%）においても、流通株式時価総額を100億円以上とすることを計画しております。

※ なお、上場株式数は、公募増資、第三者割当増資、株式分割、株式の無償割当等で増加させることが可能ですが、株式数の増加のみでは、いわゆる株式の希薄化が生じ、株価が下落することも想定されるため、当社における流通株式時価総額の上場維持基準適合への取組としては、継続的な業績向上によって時価総額の上昇を図ることを計画の中軸としております。

#### ・流通株式比率の向上

流通株式比率の向上に向けたテクニカルな施策としては、売出し、立会外分売、新株発行、自己株式処分等がございます。上記の通り、流通株式時価総額の上場維持基準適合への取組として、継続的な業績向上によって、時価総額の上昇を図ることを中軸としておりますが、2028年3月期までの期間において、時価総額の上昇が十分でない場合等において、総合的な観点から検討の上、流通株式比率の向上施策について実施することがあります。

【補足説明③】 継続的な業績向上の実現における具体的な取組内容

継続的な業績向上の実現における具体的な取組内容は、以下の通りとなります。

・ 営業採用の積極化

2022年3月期～2025年3月期まで、営業を年間24名程度積極採用し、2025年3月期に「営業100名体制」を構築してまいります。

・ 研修（教育）の実施

専任講師及び幹部社員による独自の教育プログラムにより、事業に必要な専門知識とノウハウの早期習得を図ると共に、マネジメント力の向上を目的とした研修により、人員の増加に対応した組織力強化を進めてまいります。

・ 不動産業者との関係強化

市場性の高い転貸借物件を増加させるべく、各地域の有力不動産業者等より物件情報を日々収集し、仕入の調査と検討を行っておりますが、更なる関係性の強化と情報入手先の拡大に努めてまいります。

（なお、当社では、不動産事業者との取引の間口を広げ、関係をより一層強化するために、不動産売買事業において、不動産売買を行っております）

・ 「居抜き店舗.com」の魅力向上によるリーシング力の強化

出店希望者の募集を担う自社サイト「居抜き店舗.com」について、動画を活用した物件情報の提供等、継続的にサイトの魅力及び影響力を向上させることにより、店舗物件へのリーシング力強化を図ってまいります。

4. その他取組に関する補足事項

- ・ 継続的な業績向上のための計画につきましては、基本的にオーガニックグロースを前提としており、更なる企業価値向上を目的としたM&Aや資本業務提携につきましては、計画に含めておらず、また現時点において具体的な予定はございませんが、店舗転貸借事業の強化又は同事業とのシナジーが見込める場合は、リスク等に関する調査・検討を十分に行いつつ、対応する予定であります。
- ・ 配当は、経営基盤を強化しつつ、安定的に実施していくことを基本方針としておりますが、配当性向としては、25～30%を基本的な目安と考えております。
- ・ 株主優待は「2022年3月期以降、毎年3月31日時点で当社株式を300株以上保有し、かつ1年以上継続して当社株式を100株以上保有している株主様に、ジェフグルメカード5,000円分を贈呈」としてありますが、必要に応じて、株主管理コスト及び株主の皆様への利益還元の公平性等を総合的に勘案の上、内容の見直しを図ってまいります。
- ・ 現時点において当社株式の投資単位は適切な水準にあると認識しておりますが、株価の上昇等に伴い、投資単位が一定以上上昇した場合等は、株式分割による投資単価の引き下げ等を適宜検討いたします。