2021 年 12 月 17 日

各　　位

会 社 名　株式会社　精　養　軒
代表者名　代表取締役社長　酒井　裕
（JASDAQ コード 9734）
問合せ先　専務取締役管理本部長　清田祐司
電　　話　03-3821-2181

新市場区分における「スタンダード市場」選択申請及び上場維持基準の適合に向けた計画書に関するお知らせ

当社は、2022 年 4 月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分見直しに関して、本日スタンダード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、下記の通り、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いたしましたので、お知らせいたします。

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スタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており、流通株式時価総額について基準を充たしておりません。今後、新型コロナウイルス感染症の収束状況にもよりますが、2024 年度（2025 年 1 月期）を目標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。

	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 （移行基準日時点）	891 人	7,746 単位	6.7 億円	29.4％
上場維持基準	400 人	2,000 単位	10 億円	25.0％
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。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本的方針と課題、取組事項

（1）基本的方針及び課題

・当社が上場維持適合基準である流通株式時価総額を充たしていくためには、株式保有構成の変化と業績改善による企業価値向上（株価上昇）が課題となります。当社の安定株主は、長年にわたり、経営戦略及び資産有効活用に対する助言、金融取引の円滑化、飲食事業の発展等に重

要な役割を果たしてこられました。今後とも良好な関係を維持しつつ、株式保有方針を含めた情報交換を行ってまいります。

・当社の上場維持基準の適合に向けた課題としては、コロナ禍からの業績改善による企業価値向上を最優先課題と位置づけ、各種取組を進めてまいります。

（2）当社の過去の業績と株価の推移

決算期	売上高（百万円）	経常利益（百万円）	当期純利益（百万円）	株価（円）			株価純資産倍率（PBR）
				高値	安値	期末	
2017 年 1 月	2,995	△8	△17	835	595	727	0.59
2018 年 1 月	3,251	11	102	2,143	725	1,142	0.88
2019 年 1 月	3,427	155	182	1,390	720	960	0.72
2020 年 1 月	3,388	86	33	1,231	895	1,197	0.89
2021 年 1 月	760	△913	△930	1,214	642	830	0.87

※流通株式時価総額 10 億円を充たす株価

発行済株式総数		流通株式数		株価
2,628,000 株	×	29.4％	×	1,295 円

・業績（収益）と株価は完全に連動するわけではありませんが、一定程度安定した利益を計上することが株価上昇の要因となります。過去にも一時的には本件適合基準をクリアした実績があります。また、PBR の視点では株価は割安であり、上昇の余地はあるものと思われます。

・2020 年 2 月以降、新型コロナウイルス感染症拡大により、飲食業界及び当社は、過去に類をみない業績の悪化を経験しました。営業強化や人材育成により、安定した収益構造を目指した中期経営計画 147（2019 年 3 月公表）もコロナ禍による環境変化により、実質中断しております。

・2020 年度以降、当社は、業績見込みも公表できない状況が続いてまいりましたが、現在、アフターコロナを見据えて、競争力を強化するための各種取組を開始しております。

・飲食業を取り巻く環境は、新型コロナウイルスの収束による一時的な反動も想定できますが、中長期的には、生活スタイルや社会活動の変化により、完全にコロナ前の水準に戻る可能性は不透明であり、早急に競合他社に勝る競争力を養成する必要があります。

・つきましては、アフターコロナを見据えた営業力強化、収益分岐点の引下げ、人材強化を柱に各種取組を進め、競争力を強化し、安定した収益構造を構築してまいります。

（3）取組事項

・営業力強化においては、営業体制の強化による一時的反動の確実な取込み、物販やカフェ事業の拡充、新商品・新メニューの開発、SNS の活用等を積極的に進めてまいります。

・収益分岐点の引下げにおいては、管理部門を中心とした業務の見直し、新システム導入、組織改編等により、大胆な業務の効率化を推進してまいります。

・将来を見据えた人材強化においては、育成の仕組みづくりを着実に構築してまいります。

・当面、新型コロナウイルス感染症が本年の第 5 波を最後に収束に向かい、2022 年以降、売上が一定程度回復すると想定した場合、既存事業の回復に加え、新規事業の拡充、業務効率化の効果等により、2024 年度（2025 年 1 月期）以降、コロナ前を上回る安定した収益構造を実現してまいりたいと考えております。

・しかしながら、新型コロナウイルス感染症の収束状況次第では改善の進捗状況も変化する可能性があります。

・また、今後、同感染症の収束の目途が立ち、業績見込みの立案が可能になった場合には、具体的な数値目標を折り込んだ新たな中期経営計画の策定・公表と併せて、具体的な数値目標等を反映した本計画書を改めて適時開示する予定でおります。

以　上