

2021年12月24日

各 位

会社名 株式会社 ひらまつ
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 遠藤 久
(コード番号 2764 東証一部)
問合せ先 取締役 CFO 北島 英樹
(TEL: 03 - 5793 - 8818)

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、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プライム市場の上場維持基準への適合状況は、流通株式時価総額が72.5億円と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、2025年3月期までに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。

①移行基準日(2021年6月30日)における上場基準への適合状況は以下の通りです。

| | 流通株式数 (単位) | 流通株式時価総額 (百万円) | 流通株式比率 (%) | 平均売買代金 (千円/日) |
|--------|---------------|-------------------|---------------|------------------|
| 当社の状況 | 403,300 | 7,258 | 82.9 | 73,049 |
| 上場維持基準 | 20,000 | 10,000 | 35.0 | 20,000 |
| 適合状況 | 適合 | 不適合 | 適合 | 適合 |

②移行基準日(2021年6月30日)における上場基準への適合状況をもとに、2021年7月16日に公表いたしました第三者割当増資による株券等の分布状況を加味し算出した状況は以下の通りです。

| | 流通株式数 (単位) | 流通株式時価総額 (百万円) | 流通株式比率 (%) | 平均売買代金 (千円/日) |
|--------|---------------|-------------------|---------------|------------------|
| 当社の状況 | 412,489 | 9,652 | 55.2 | 73,049 |
| 上場維持基準 | 20,000 | 10,000 | 35.0 | 20,000 |
| 適合状況 | 適合 | 不適合 | 適合 | 適合 |

※当社の状況は、第三者割当実施後となる2021年9月末時点の株主名簿及び株価(234円)にて算出しております。

※平均売買代金は、移行基準日(2021年6月30日)における数値を記載しております。

2. PERに基づく予想理論株価及び流通株式時価総額

添付資料に記載の通り、上場維持基準である流通株式時価総額 100 億円理論株価は、242.43 円となり、直近 5 年間の平均 PER (24.21 倍) と当該理論株価から算出した上場維持基準目標 EPS は、10.01 円となります。2020 年 9 月 25 日に公表しました「中期経営計画 (2021 年 3 月期～2025 年 3 月期)」における 2025 年 3 月期の EPS は 19.69 円となり、流通株式時価総額は 100 億円を超える見込みであることから、上場維持基準の到達の実現は可能であると考えております。

一方、中計経営計画を公表した 2020 年 9 月以降、新型コロナウイルス感染症の影響が想定よりも長期に及んだことから、2023 年 3 月期をスタートとする連結中期経営計画 (2023 年 3 月期～2025 年 3 月期) を再策定し、2022 年 2 月を目途に公表する予定です。なお、当該計画においても、上場維持基準への到達は可能であると考えております。

3. 上場維持基準の適合に向けた取り組みについて

(1) 現状の課題

当社は、一定の株主数や流通株式数等を確保しながらも流通株式時価総額が基準に到達していない状況にあります。これは、当社株価の低迷によるものであり、その主たる原因としては新型コロナウイルス感染症の感染拡大に端を発した消費低迷や営業自粛要請という外的要因による業績悪化と、過年度決算修正をなど当社のコーポレート・ガバナンスやコンプライアンス体制の不備による影響であると考えております。

(2) 基本方針と具体的な取り組み

当社の事業価値の源泉である人財基盤の強化と既存店舗への再投資を行い、顧客体験を抜本的に向上させ、当社事業の根幹となるレストラン事業の提供価値を磨き込みます。レストラン事業の競争力をベースにお客さまの生涯に寄り添って「心ゆさぶる時」を提供すべく、ブライダル、ホテル、外販事業の提供価値を再構築します。更には、事業間のシナジーを追求した商品やサービス開発を行うことで飛躍的な売上成長と収益性の改善を進めてまいります。また、リスク管理体制の強化やコンプライアンスの徹底等、経営と執行における透明性の確保に真摯に取り組み、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図ります。

当社は 2021 年 7 月 16 日付で「株式会社マルハン太平洋クラブインベストメント及び株式会社太平洋クラブとの株式引受契約及び業務提携契約を締結いたしました。これにより、約 46 億円の第三者割当による資金調達を行い、財務の安定化を図るとともに、今後の成長に向けた戦略的投資の財源を確保しました。新たに迎えたパートナーと共にこれまでにない顧客価値を創造し、企業価値の向上に資する施策を迅速・果断に推進してまいります。全従業員が計画の数値目標を達成できるよう全力を注ぎ、新市場区分である東京証券取引所プライム市場における上場を維持するように努力してまいります。

中期経営計画 (2021 年 3 月期～2025 年 3 月期)

<https://pdf.irpocket.com/C2764/YDKb/nu9z/HFIb.pdf>

中期経営計画説明資料

<https://pdf.irpocket.com/C2764/cXa5/C5YC/FJn6.pdf>

以上

新市場区分の上場維持基準の
適合に向けた計画書
(添付資料)

過去PERアプローチによる予想理論株価及び流通株式時価総額

$$\left[\frac{\text{EPS}}{\text{X円}} \times \frac{\text{PER} \times 1}{24.21} = \frac{\text{理論株価}}{\text{Y円}} \right] \quad \left[\frac{\text{理論株価}}{\text{Y円}} \times \frac{\text{流通株式数} \times 2}{412,489 \text{単位}} = \frac{\text{流通株式時価総額}}{100 \text{億円}} \right]$$

※1 直近5年間のPER平均値(負となる数値は除外)

※2 移行基準日(2021年6月30日)における上場基準への適合状況をもとに、2021年7月16日に公表した第三者割当増資による株券等の分布状況を加味し算出

- ・上場維持基準である流通株式時価総額100億円となる理論株価(Y)は、242.43円
- ・直近5年間の平均PERと当該理論株価から算出した上場維持基準目標EPS(X)は、10.01円

中期事業計画に基づく流通株式時価総額

2020年9月25日公表の「中期経営計画(2021年3月期～2025年3月期)」

| | 2020.3 (実績※) | 2021.3 (実績※) | 2022.3 (計画) | 2023.3 (計画) | 2024.3 (計画) | 2025.3 (計画) |
|--------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 単位：百万円 | | | | | | |
| 売上高 | 9,887 | 6,266 | 11,462 | 12,924 | 13,663 | 14,495 |
| 営業利益 | ▲ 49 | ▲ 2,458 | 106 | 843 | 1,096 | 1,271 |
| 経常利益 | ▲ 70 | ▲ 2,440 | 50 | 796 | 1,051 | 1,243 |
| EPS | ▲48.57 | ▲94.22 | 0.41 | 14.76 | 18.2 | 19.69 |

※実績は、2021年1月12日に公表した過年度の有価証券報告書等の訂正を反映しております。

2025年3月期のEPSは19.69円となる見込みであり、流通株式時価総額100億円を達成

中期事業計画 5つの視点

2020年9月25日公表 「中期経営計画(2021年3月期～2025年3月期)の政策骨子

1

Business Portfolio (事業領域の最適化)

外的要因や市場傾向、社会環境の変化を踏まえ、事業領域を再評価。既存店舗のポートフォリオを再検討し、店舗ごとの役割の明確化と店舗間シナジーの最大化を目指す。また、計画的なリモデル・リフレッシュ・リペアの実施と、新たな成長領域となるEC事業への展開も推進。

2

QSC & Sales Growth (QSCと売上の最大化)

既存店舗の店舗体験の最大化に向け、Quality(料理の品質)・Service(接客の品質)・Cleanliness(清潔さ)において、オペレーション品質の基準を明確化し、品質レビューと改善プロセスを構築。圧倒的なブランド価値実現に向け、メディア・バリューの向上とマーケティング革新によるROI最大化を目指す。

3

Profit Optimization (収益の最適化)

商品の抜本的な競争力の向上に向け人財育成を強化。食・人・土地の魅力を引き出した看板商品の開発と、適正なプライシングを実施。働き方改革の推進により生産性の向上と人件費、本社経費等販売管理費の最適化を推進。

4

People Foundation (人財基盤の強化)

最も重要な経営リソースである人財に関しては、人事制度、タレントマネジメントの一連の仕組みを構築し、必要な人財を質・量ともに充足。採用・受入・育成・定着の一連の仕組みを導入することで、業界において「最も働きたい会社になる」ことを目指す。

5

Business Infrastructure (事業基盤の強化)

上記①～④の実行をサポートする経営インフラの見直しと強化を推進。また、新型コロナウイルス感染症拡大による減収に対応すべく有利子負債の削減や資本市場での調達など、財務基盤の強化も継続推進。

ガバナンスの強化

2021年4月14日に東京証券取引所に「改善報告書」及び、2021年10月28日に「改善状況報告書」を提出。当社の重要課題である、ガバナンス体制・コンプライアンス体制を継続強化。

取締役会構成 の変更

2021年11月29日開催の臨時株主総会で、社外取締役1名を選任。さらに、2022年6月の定時株主総会にて、独立社外取締役1名を選任する予定。これにより、コーポレート・ガバナンス・コードで定める取締役の員数に占める独立社外取締役の比率を1/3以上とし、更なるガバナンス体制の強化を推進。

ガバナンス 委員会の強化

ガバナンス委員会の委員構成を、委員長(独立社外取締役)、委員を(代表取締役社長および外部弁護士)、オブザーバー(独立社外監査役)に変更し、より独立性・客観性を高めた視点から関連当事者取引に関する諮問や取締役の選任等を協議できる体制を構築。独立社外取締役が新たに選任された場合は、ガバナンス委員に追加選任し、ガバナンス体制を強化。

危機管理委員会 の設置

内部統制を中心とした危機管理を行う目的で、危機管理委員会を設置。また、同委員会の下部組織に危機管理推進会議を設置し、現場レベルでのリスクの洗出しと対策を再点検し、事業拡大や事業構造変化によるリスクの多様化に対応できる危機管理体制の更なる強化を推進。