



2022年6月24日

各位

会社名 株式会社 シンクロ・フード  
代表者名 代表取締役兼執行役員社長 藤代真一  
兼 事業部長 (コード番号: 3963 東証プライム)  
問合せ先 取締役兼執行役員管理部長 森田勝樹  
(TEL. 03-5768-9522)

### 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗について

当社は、2021年12月15日にプライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しております。2022年3月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり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の推移および計画期間

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」については基準を充たしておりません。当社は、2025年3月期までに上場維持基準を充たすための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)
当社の適合状況 およびその進捗	2021年6月30日 時点 ※1	118,212 単位	46.0 億円	43.9%	0.3 億円
	2022年3月31日 時点 ※2	129,139 単位	37.1 億円	48.0%	0.4 億円
上場維持基準		20,000 単位	100 億円	35.0%	0.2 億円
当初の計画に記載した計画期間		—	2025年3月末	—	—

※1 株式会社東京証券取引所が移行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 当社が2022年3月31日時点での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。また、当社流通株式時価総額は、流通株式数に本年1月から3月の日々の株価の最終価格の平均値を乗じて算出しております。なお、本年1月から3月の日々の株価の最終価格の平均値は287.5円です。

#### 2. 上記上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況および評価(2022年3月31日時点)

##### 【流通株式時価総額】について

当社は、当社流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準を充たしていない要因は、当社業績がプライム市場の求める業績水準に到達していないこと、当社業績の中長期の見通しが不透明であること、の2点にあると考えております。2022年3月31日時点では未公表でしたが、中長期の見通しについては、2022年5月13日に2022年3月期決算説明資料にて「新中期経営計画」(2023年3月期~2025年3月期)を公表し、2025年3月期までの業績目標を開示いたしました。

年度別業績目標(連結)

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	23.0億円	26.0億円	30.0億円
営業利益	4.7億円	5.8億円	7.5億円
営業利益率	20.4%	22.5%	25.0%
経常利益	4.7億円	5.8億円	7.5億円
親会社株主に帰属する当期純利益	3.4億円	4.1億円	5.3億円

また、プライム市場の求める業績水準を達成するための最低ラインとして、親会社株主に帰属する当期純利益 4.5 億円を実現することが必要としておりましたが、最終年度である 2025 年 3 月期については、親会社株主に帰属する当期純利益は 5.3 億円を計画しております。

「新中期経営計画」における具体的な取組内容は以下のとおりです。

(1) 求人広告サービスの全国展開 2025年3月期売上高: 20億円

求人広告サービスについては、市場規模が大きく効率的に顧客開拓できるエリアを中心に直販営業を拡大いたします。東京・大阪・名古屋以外にも、福岡・横浜・札幌に直販拠点を設置し営業を加速してまいります。代理店営業については、専属代理店は大都市中心エリア、一般代理店は大都市周辺エリアに展開し、稼働営業人員数の更なる拡大と受注単価の向上を目指します。

(2) プラットフォームサービスの拡大 2025年3月期売上高: 4.5億円

デザイン会社向けサービスについては、従量課金の追加や成功報酬モデルの導入といったプラン変更による収益機会の拡大を目指します。M&A 仲介、居抜き譲渡サービスについては、Web マーケティング強化による案件獲得の加速や、提携を含むアドバイザー体制の更なる強化と成約率向上により収益を拡大してまいります。

(3) モビリティサービスの推進・拡大 2025年3月期売上高: 3億円

モビリティサービスについては、代理店活用による常設場所の拡大や、イベント獲得のための全国営業によって出店場所数の増加を目指します。また、出店場所と移動販売事業者の自動マッチング、業界初のサブスクリプションモデルへの転換、様々な店舗ビジネスに対して販売窓口として出店場所を提供する移動型店舗の展開等により収益を拡大してまいります。

(4) 会員基盤を活用したデータサービスの展開 2025年3月期売上高: 2億円

データサービスについては、「飲食店.COM」の強固な飲食店経営者ネットワークと、長年に渡るプラットフォームとしての実績を背景に、飲食店には比較サービス等による新たな商品・サービスの選択機会を、飲食関連企業にはメールプロモーションやメディア化等による飲食店への直接販促の機会を提供してまいります。

上記の取組を着実に推進するため、主に新規領域におけるサービス開発と求人広告サービス全国展開、の2つの領域において戦略的な投資を実行してまいります。当社は、2025年3月期の当期純利益の最大化を目指して更なる企業価値の向上に向けて取組み、プライム市場の上場維持基準への適合を実現してまいります。なお、「新中期経営計画」の詳細につきましては、2022年3月期決算説明資料をご参照ください。

以上