



2023年4月13日

各位

会社名 株式会社白鳩
代表者名 代表取締役社長 服部 理基
(コード：3192 東証スタンダード)
問合せ先 企画管理事業本部長 中江 好春
(TEL. 075-693-4609)

上場維持基準の適合に向けた計画の進捗状況及び計画書の更新について

当社は、2021年11月18日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、その内容を開示しております。2023年2月28日現在の進捗状況等につきまして、以下のとおり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2023年2月28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、流通株式時価総額に関しては2025年2月末に、上場維持基準を充たすために各種取り組み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	2021年6月30日時点 (移行基準日時点)	2,016人	25,013単位	6.8億円	37.5%
	2023年2月28日時点	1,772人	33,341単位	9.4億円	49.9%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%
2023年2月28日時点の適合状況		適合	適合	不適合	適合
提出している計画期間		—	—	2024年2月末	—
変更した計画期間		—	—	2025年2月末	—

※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り組みの実施状況

1. 業績の回復

当社は、2020年2月期、2021年2月期及び2022年2月期と3期連続の営業損失及び経常損失ならびに当期純損失を計上していましたが、2023年2月期につきましては、営業利益及び経常利益ならびに当期純利益を計上しております。

2. 取り組みの実施状況

当初の計画における取り組み内容の実施状況は以下のとおりです。

✓ NB（ナショナルブランド）メーカーのEC市場参入による競争激化に対応するため、PB（プライベートブランド）商品の拡充

2023年2月期におけるPBの売上構成比は27.6%と前事業年度比で1.1ポイント上昇いたしました。当該期間中においては、新型コロナウイルス感染症による影響によって、生産国のロックダウン等による生産遅延や調整が多発した中で、僅かではありますが、プラス成長することができました。

✓ 少しでも早くお客様に商品をお届けするため、マテハンシステムを含む物流センターの最適化による出荷能力向上

2020年8月に完成した現本社&物流センター（以下、「現施設」とします）は、旧本社&物流センター（以下、「旧施設」とします）の3倍以上の床面積を備え、新たにAutoStore（ロボットストレージシステム）を導入し稼働を開始しました。また、梱包台は30%増設いたしました。現施設の稼働後も常に最適化を進め、前事業年度比で一日の最大出荷件数は6.5%向上しました。（旧施設比較では32.2%の向上）、また1件あたりの出荷時間は16.6%改善しました。（旧施設比較では30.0%の改善）

✓ 不採算事業からの撤退による経費圧縮と収益改善

赤字拡大要因であった託児所事業につきましては、2022年3月31日をもって撤退いたしました。また、システム販売事業につきましては、進行中であった案件納品が完了し、今後は納品済システムの保守管理及び改修のみを継続し、本業であるEコマース事業に注力し、システムの新たな営業や販売はおこないません。

当初の取り組み内容のうち、PBの売上構成比につきましては、入荷遅延等による新型コロナウイルス感染症等の影響による外的要因が大きく起因しているものの、早期にその対策を打てなかったことは課題として残りました。併せて、原材料価格や物流コストの高騰や急激な円安も影響し、当初の計画を下回る結果となり、復配につきましては見送らざるを得なくなりました。

3. 上場維持基準の適合に向けた新たな取り組みの基本方針、課題及び取り組み内容

当社は、価格、商品価値、顧客サービスにおいてさらなる差別化を図り、お客様に感動をお届けできる企業となることが最重要課題であると認識しております。2024年2月期の業績予想としましては売上高6,900百万円、営業利益118百万円、経常利益60百万円、当期純利益42百万円を見込んでおります。また、新たな課題を追加し引き続き以下の取り組みを進め、計画を達成し復配することで、流通株式時価総額基準への適合に努めてまいります。

- ✓ NB（ナショナルブランド）メーカーのEC市場参入による競争激化に対応するため、PB（プライベートブランド）商品の拡充（継続取り組み）
- ✓ 不採算事業からの撤退による経費圧縮と収益改善（継続取り組み）
- ✓ 仕入先及び仕入商品の品番数の絞り込みとMD（マーチャンダイジング）の強化
- ✓ 本店サイトの強化（2025年2月末までの取り組み）

4. 当初の計画内容から変更した理由

当社では当初の取り組みの実施によって計画を達成し復配することで、株価の上昇と安定化を図り流通株式時価総額の基準適合を目指しておりましたが、当初の計画を下回ったことによって復配をすることが叶わず、株価の安定化はもとより、株価の上昇が計画どおりには進捗いたしませんでした。また、新型コロナウイルス感染症は収束の動きがあるものの、商品入荷遅延等による納期の乱れに加え、円安や、原油高騰による原材料や輸送のコストアップによる仕入原価や発送運賃の上昇など、先行き不透明な状況は引き続き継続することが見込まれます。そのため、現在の取り組みの一部を継続し新たな取り組みを加えることで、計画期間を2025年2月末に変更し株価の上昇、安定化を図ることといたしました。

以 上