

2023年5月31日

各 位

会社名 株式会社 東 天 紅
代表者名 代表取締役社長 小泉 和久
(コード番号 8181 東証スタンダード)
問合せ先 取締役管理部長 佐藤 昇
電話番号 03-3828-6272

上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2023年2月28日（基準日）時点において、スタンダード市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、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

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間について

当社は、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、下表のとおりとなっており、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2026年2月末までに上場維持基準に適合するために、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 (基準日時点)	3,864人	11,793単位	9.01億円	45.8%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
計画書に記載の項目	—	—	○	—
計画期間	—	—	2026年2月末日	—

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況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方針、課題及び取組内容

(1) 基本方針

当社がスタンダード市場での上場を維持することは、当社に関わるステークホルダーの皆様からの信頼獲得や事業成長に繋がり、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現させるために必要不可欠であると考えております。

スタンダード市場の上場基準の適合に関して、当社は「株主数」、「流通株式数」及び「流通株式比率」については基準値を満たす数値を維持しておりますが、「流通株式時価総額」は基準に達しておりません。そのため、当社は、持続的な成長と企業価値の向上を図り、「流通株式時価総額」の基準値への適合に向けて取組んでまいります。

(2) 課題

流通株式時価総額が基準値を下回っている理由につきましては、以下の要因に基づく業績（売上・利益）の悪化による株価低迷が要因であると認識しております。

- ・ 当社の主要事業である法人宴会が、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、自粛や予約キャンセルが続いたこと
- ・ 個人需要は、新型コロナウイルス感染症の影響が少なくなったとはいえ、コロナ前の状態までの回復に至っておらず、特に客数の挽回に時間を要していること
- ・ 自粛に伴う店舗の休業期間中に人材流出等、競争力が弱まってしまっていること
- ・ 度重なる原材料や光熱費、消耗品など諸経費の高騰により、経費が増加していること

(3) 取組内容

上場維持基準への適合に向け、企業の再構築による企業価値の向上を目指し、次の点に注力してまいります。

- ・ コロナ禍の3年間に流出した人材の確保を目指すとともに、撤退する店舗の従業員を適材適所に再配置することなどにより、従業員が力を発揮できる環境を整備してまいります。
- ・ 当社が目指す今後の事業展開に対応できる人材の育成を図ってまいります。
世代交代など、事業再構築を前提とした、若手社員や女性社員の育成と積極的な登用を実施してまいります。
- ・ 更なるコスト削減と利益の拡大を目指し、新たな売上の創造と人的資源を有効活用するためのシステム投資を図ってまいります。
予約システムの拡充や管理システムのRPA化などによる省人化、省力化により全従業員が一丸となって営業に専念できる環境を整備してまいります。

(4) 具体的な取組内容

売上高

①具体的な施策

- ・ レストラン、中小宴会、法事、婚礼等、個人のお客様の需要が回復傾向にあることから、個々のお客様に合ったプランの作成、時期に応じた魅力的な訴求を継続実施することなど更にウェブサイトの強化を実施し、特に新規のお客様の獲得に注力してまいります。
- ・ 当社の事業の柱である法人団体・大型宴会に関しては、対面セールス、オンラインセールスを併用して獲得を目指してまいります。
- ・ ご家庭でプロの料理が味わえる「おうちで東天紅」につきましては、今後もお客様の声の反映、百貨店等への販路拡大、季節ごとのメニュー開発等を通じて商品の充実を図ってまいります。
- ・ 新たな売上創造の為、空間ビジネスとして演奏を取り入れたディナーコンサート等を上野本店で企画するなど、販売チャネルの拡大並びに、ダイナミックプライシングの積極的な導入を検討してまいります。
- ・ S D G s への取り組み強化による新たなビジネスの創造を図ってまいります。

②お客様の満足度向上

- ・お客様の満足度の向上の為に、今後も常に料理・サービス・設備の見直しに注力してまいります。
- ・定期的な教育と研修により当社の基本方針である「美味しいお料理」「心のこもったおもてなし」「快適な設備・雰囲気」「食事を楽しむための知識・情報の提供」を社内にて徹底してまいります。
- ・人材育成と、次世代に人と技術を繋ぐための教育と研修も実施してまいります。

経費

①粗利益

- ・販売価格の見直しを随時行い、更に食材や消耗品等の適正な価格での仕入れを実現するための取引業者の見直しにより、適正な粗利益の確保を実施してまいります。
- ・メニューのブラッシュアップや入替え等により、適正な粗利益を確保してまいります。

②販管費

- ・選択と集中による人員配置にて店舗運営の効率を向上させ、また本部組織のスリム化を通じて人件費率の改善を図ってまいります。
- ・人手不足問題の解消に向けたDX化、ロボット化推進で人手に頼らない仕組を構築してまいります。

既存店舗の取組みに加え、あらゆるコストの圧縮、不採算店の閉鎖等を実施し、体質の強化を図り、営業活動に全力を尽くし早期黒字転換を目指してまいります。

(5) IR活動の強化

当社は、自社ホームページなどを通じて、株主・投資家向けの情報開示を行っておりますが、これらの一層の充実を図るとともに、今後もより多くのステークホルダーの皆様へ当社の企業活動の状況を正しくご理解いただけるよう、引続き積極的な情報発信を行ってまいります。

(6) 株主還元の実策

当社は、株主還元について、重要な経営課題のひとつとして認識し、将来の成長のための投資や事業展開の状況、経営成績、財務状態等を考慮しながら、今後安定的且つ継続的な配当を実施できるような体制の構築を目指してまいります。

以上