

各 位

会 社 名 株式会社ヨシムラ・フード・ホールディングス
代表者名 代表取締役CEO 吉村 元久
(コード：2884、東証プライム)
問合せ先 取 締 役CFO 安東 俊
(TEL. 03-6206-1271)

上場維持基準の適合に向けた計画

当社は、2023年2月28日時点において、プライム市場における上場維持基準を満たしていないことから、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成いたしましたので、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

当社の2023年2月28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、流通株式時価総額については基準に適合しておりません。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、次のとおり、各種、取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 (基準日時点) | 4,727人 | 121,538単位 | 91億円 | 51% |
| 上場維持基準 | 800人 | 20,000単位 | 100億円 | 35% |
| 計画書に記載の項目 | | | ○ | |
| 計画期間 | | | 2026年2月末 | |

※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みの基本方針

当社が、プライム市場に上場維持することは、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持続的な成長につながり、中長期的に企業価値を向上させるうえで不可欠であると考えております。そのためには、成長戦略などの施策を迅速に推進するとともに、経営環境の変化に応じて柔軟に対応できる組織体制を整備し、積極的なIR活動の強化及びコーポレートガバナンスの一層の充実を図ってまいります。

3. 課題および取組内容

当社は、一定の株主数や流通株式数を確保しながらも「流通株式時価総額」が基準に達しておりません。その主な要因は、「株価」水準にあります。「株価」を向上させるためには、業績を向

上させるとともに、株式市場において適正な評価を得ることが重要だと考えており、以下の取組みを実施してまいります。

・M&Aの一層の推進

国内食品業界は、人口減少及び少子高齢化による国内市場の縮小化傾向が避けられない中、企業においても高齢化が進み、高い技術力や優れた商品力を持ちながらも、後継者不在により廃業を余儀なくされる企業や、外部環境の変化によって本来の力を発揮できずに立ち行かなくなる企業が増加しています。

当社はこれまで、そうした企業の受け皿となり、ヒト・モノ・カネによる支援をおこなうことで、個社だけでなくグループ全体で成長を図ることを基本的な方針としてまいりました。

その方針に基づき取り組んできた当社のM&A実行件数は、創業後8年間は平均して年1件、その後の5、6年間は年2件ほどでしたが、2023年2月期においては、創業以来蓄積してきたM&A実績、ノウハウ、信頼等により、過去最高となる年間5件のM&Aを実行いたしました。また、企業規模が大きく収益性も高い企業が、当社とのM&Aを選択する事例も出てきたことから、今後、当社グループに入ることを前向きに考える企業も増えることが想定され、M&Aを一層推進してまいります。

積極的なM&Aにより子会社が増加していくことで、グループ化した企業の損益を取り込むだけでなく、新たに子会社となる企業が持つノウハウや人材などのリソースを当社グループに取り入れ、また、規模の拡大により購買、物流、経営管理面の効率化を図り、グループ全体の相乗的な成長実現に向けて取り組んでまいります。

・中小企業支援プラットフォームの強化による業績向上

当社は、子会社の相互成長を促す「中小企業支援プラットフォーム」を構築しております。「中小企業支援プラットフォーム」は、中小企業が本来持つ“強み”を伸ばし、“弱み”を補い合うことを目的とし、各子会社がおこなう業務（セールス・マーケティング、商品開発、生産管理、購買物流、品質管理、経営管理等）を、当社の統括責任者が会社の枠を超えて横断的に統括し、有機的に結び付ける仕組みです。各統括責任者のもと、各子会社が持つ販路、生産管理手法、商品開発ノウハウ等を共有し、子会社間での相互活用や、経営管理の効率化、グループ信用力を活用した資金調達につなげることで、当社グループ全体での成長を実現してまいりました。

今後も、各機能の専門人材を積極的に採用するとともに、事業パートナーとの提携によるノウハウの獲得やM&Aによるグループ化を推進し、「中小企業支援プラットフォーム」のより一層の強化を図り、業績向上に取り組んでまいります。

・海外市場への拡販強化

少子高齢化の進行により、今後、国内食品市場は縮小していくことが予想されます。一方で、アジアを中心とした海外市場においては、安心安全な日本の食品への需要が高まる傾向にあります。これまで当社では、シンガポールに設置した地域統括会社を中心として、主にシンガポールにおいて当社グループ商品の販売をおこなってまいりました。引き続き、海外販路の構築、M&Aによる規模の拡大により、海外市場への拡販強化を図ることで、中長期的な業績向上に向けて取り組んでまいります。

以 上