



2023年6月23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。2023年3月31日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2023年3月31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
	2023年3月31日 時点 ※2	138,187 単位	62.7 億円	51.3%	1.2 億円 ※3
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 株式会社東京証券取引所が2023年3月31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。

※3 2022年1月1日から2022年12月31日までの1日平均売買代金です。

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(2023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にあると考えておりますが、プライム市場の上場維持基準の充足に向けて、2021年12月15日に提出いたしました「上場維持基準の適合に向けた計画書」に基づいた取組を実施してまいりました。その結果、親会社株主に帰属する当期純利益4.5億円の実現が必要としておりましたが、2023年3月期の当社連結業績は、親会社株主に帰属する当期純利益が6.2億円となり、最低ラインと考える水準を既に超えて業績が進捗いたしました。

3. 上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

当社の2023年3月期の当社連結業績が、最低ラインと考える水準を既に超えて業績が進捗したため、2022年5月13日に公表いたしました「新中期経営計画」(2023年3月期～2025年3月期)に対して、2023年5月12日公表の2023年3月期決算説明資料において、2024年3月期および2025年3月期の業績目標を大きく上方修正いたしました。

年度別業績(連結)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (修正後計画)	2025年3月期 (修正後計画)
売上高	29.3億円	35.0億円	42.0億円
営業利益	8.7億円	10.0億円	12.6億円
営業利益率	29.9%	28.6%	30.0%
経常利益	8.7億円	10.0億円	12.6億円
親会社株主に帰属する当期純利益	6.2億円	7.0億円	8.8億円

当社は、2021年12月15日に提出いたしました「上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の通り、過去3期分の実績PER(株価収益率)理論値を50.1倍と設定しており、2025年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益8.8億円は、理論値としては株式時価総額440億円、流通株式時価総額225億円となる水準であり、プライム市場への適合基準を十分充足するものと認識しております。

2023年5月12日に修正いたしました、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：30.5億円(業績目標を上方修正)

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。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：5億円(業績目標を上方修正)

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(業績目標は維持)

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(業績目標は維持)

データサービスについては、飲食店ドットコム of 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。

(5) SNS ショート動画を活用した集客・求人領域での収益拡大 2025年3月期売上高：1億円(追加)

SNS ショート動画を活用した集客・求人サービスについては、2024年3月期より本格的にSNS ショート動画アルバイト求人サービスを開始するとともに、SNS ショート動画アカウントの運用代行やインフルエンサーマッチングサービスを提供し、市場規模の大きい集客・アルバイト求人領域へ新たに参入するこ

とで収益拡大を目指してまいります。

上記の取組を着実に推進するため、新規領域・既存領域ともに戦略的な投資を実行してまいります。当社は、2025年3月期の親会社株主に帰属する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、修正いたしました「中期経営計画」の詳細につきましては、2023年3月期決算説明資料をご参照ください。

以 上