



2023年12月20日

各位

会社名 株式会社篠崎屋
代表者名 代表取締役 関根 雅之
(コード番号 2926 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役管理グループ長兼経営企画部長
兼 I R 室長 矢立 実
電話番号 048-970-4949

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2022年11月30日付でスタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2023年9月末時点における本計画の進捗状況について、下記のとおり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9月末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、その推移を含め以下のとおりであり、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。当社においては、2024年9月末日を期限としてこの上場基準を充たすために引き続き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
当社の適合 状況及びそ の推移	2021年6月末時点 (移行基準日)	7,180人	97,469単位	12.34億円	67.5%
	2022年9月末時点	6,596人	93,307単位	8.93億円	64.6%
	2023年9月末時点	6,155人	90,128単位	8.30億円	62.4%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%
適合状況		適合	適合	不適合	適合
当初の計画に記載した計画期間				2024年9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の基本方針

当社はスタンダード市場基準に適合するため、流通株式時価総額10億円を目指しております。2023年9月期においては①業績回復、②コーポレートガバナンスの強化、③IR活動の強化を行ってまいりました。2024年9月期においても引き続きこの3つの課題に取り組んでまいりますが、業績回復が株価上昇の最重要課題と認識し、時価総額の向上を図ってまいります。

3. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価（2022年10月～2023年9月）

① 取組の実施状況

2023年9月期においては、当社コンセプトの「よりいいものをより安く」のもと、顧客数の増加を最優先課題とし、顧客数増による業績の回復を試みてまいりました。具体的には集客にいちばん影響のある店頭商品について、季節ごとのアイテムの見直し、パッケージデザインの変更などを行ってまいりました。さらに、「朝市」、「雨の日セール」などのお買い得感のあるイベントにて集客を行った結果、顧客数の目標である前事業年度比110%を上回り118.3%となりました。

新規出店に関しましては利益可能物件の確保及びパート従業員不足により出店には至っておりません。

コーポレートガバナンスの強化、IR活動の強化においては個人株主様が大半を占めるため、決算説明会のビデオ動画制作内容の見直し並びに告知をSNS等で行ってまいりました。

また、2022年10月から2023年9月末において、SNS等に新商品案内、催事イベント等の案内を200本ほど掲載し、企業の認知度向上を図ってまいりました。

② 取組に対する評価

顧客数増加により黒字化を目指してまいりましたが、想定以上の仕入価格の上昇、人件費の高騰等により顧客数増加のみでの業績回復にはいたりませんでした。

SNS等においてはアクセス数が少なく今後の課題となっております。

以上の取組の結果、業績の推移は以下のとおりとなりました。

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2022年9月期	2,791,296千円	△60,831千円	△60,807千円	△94,395千円
2023年9月期	2,680,382	△77,077	△73,554	△22,806

※2023年9月期において、水海道工場を売却したことによる固定資産売却益82,449千円を特別利益として計上しております。

売上高、営業利益及び経常利益において前事業年度を下回り業績回復にはいならず、「流通株式時価総額」に関しては8.93億円から8.30億円に減少いたしました。

4. 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

① 今後の課題

流通株式時価総額が適合していないため、業績回復が課題となっております。

② 取組内容

2024年9月期においては、直近では前事業年度比での顧客数は伸びておりますが、顧客数増のみでの黒字化は困難と判断し、過度な値上げにより顧客数を減らすことなく慎重に販売価格の見直しを行い、黒字化に向け利益率の向上を目指してまいります。

また、業績回復には魅力ある商品づくりが不可欠となりますので、最低月間3アイテム以上の新商品を導入し、売上の貢献に努めてまいります。

新規店舗の出店に関しましては、利益確保可能物件の確保と同時に新規従業員確保が行えれば積極的に出店してまいります。また、確実に利益の取れる催事を年間10本以上行い利益改善に努めてまいります。

コーポレートガバナンスの強化においては代表取締役の変更、新任の企業会計に長年従事し会社経営全般に十分な見識を持つ監査役を迎え、収益力の向上を総合的にとらえてまいります。

IR活動の強化におきましては引き続きSNS等による配信を行ってまいります。また、アクセス数向上のため人員強化による掲載内容の写真、文章の見直しを行ってまいります。

当社は、以上の取組を着実かつ継続的に実施し、流通株式時価総額について上場維持基準を充足させるべく努力し、ステークホルダーの皆様のご期待に応えられるよう尽力してまいります。今後ともより一層のご理解とご支援よろしくお願い申し上げます。

以 上