

2025年6月27日

各 位

会 社 名 株式会社フレンドリー
代 表 者 名 代表取締役社長 八木 徹
(コード番号 8209 東証スタンダード)
問合せ先責任者 取締役営業本部長 小松 大介
(TEL 072-874-2747)

上場維持基準（流通株式時価総額）の適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り）
及び上場維持基準（純資産基準）の適合に向けた計画（改善期間入り）について

当社は、2024年6月21日に「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」を提出し、その内容について開示しております。2025年3月末時点における「流通株式時価総額」に係る計画の進捗状況について、下記のとおりお知らせするとともに、今般、新たに2025年3月期において、「純資産基準」に係る上場維持基準に抵触しましたので、併せて上場維持基準の適合に向けた計画に関して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及び計画期間

当社の2025年3月31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その推移を含め、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。また、2025年3月期において、「純資産の額」に係る上場維持基準に抵触しております。2026年3月期までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種の取り組みを進めてまいります。

なお、次の基準日である2026年3月31日までに適合見込みである旨の開示ができなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定され、2026年3月31日時点の株券等の分布状況等に基づく東京証券取引所の審査の結果及び2026年3月期の有価証券報告書に掲載される財務諸表の内容を踏まえた東京証券取引所からの適合判定の結果、適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定された後、当社株式は2026年10月1日に上場廃止となります。

		株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	純資産の額※3
当社の 適合状況 及び その推移	2021年6月30日※1 (移行基準日時点)	4,439人	11,629単位	5.1億円	40.7%	160百万円
	2023年3月31日※2	4,276人	12,048単位	7.7億円	42.1%	52百万円
	2024年3月31日※2	3,627人	11,805単位	6.1億円	41.3%	46百万円
	2025年3月31日※2	3,386人	12,804単位	3.9億円	44.8%	▲40百万円
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25%	正である
計画書に記載の項目		-	-	○	-	○
計画期間				2026年3月期		2026年3月期

- ※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、流通株式時価総額の算出にあたっては、事業年度の末日以前3か月間の日々の最終価格の平均値を乗じて算出しております。
- ※2 株式会社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、流通株式時価総額の算出にあたっては、事業年度の末日以前3か月間の日々の最終価格の平均値を乗じて算出しております。
- ※3 当社提出の有価証券報告書に記載の数値であります。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価（2024年4月～2025年3月）

当社は、2024年6月21日に公表した「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」においてスタンダード市場の上場維持基準を充たしていない「流通株式時価総額」の早期適合を目標に各種取組を進めてまいりました。

その実施状況及び評価は、次のとおりであります。

①財務体質の健全化・収益性の向上・管理の充実による業績向上

i) 営業施策による売上高・客数向上

2023年9月より、店舗従業員の労働環境改善を目的として、全店の閉店時間を従来の22時から21時へと前倒ししておりました。しかし、パート時給の積極的な改定等により人員体制が整った店舗から順次、従来の営業時間（22時まで）に戻してまいりました。その結果、2024年11月より対象店舗においては22時営業を安定的に継続できる体制が整い、今期は通期で営業時間延長の効果が売上に寄与する見込みです。

さらに、2024年8月より販売を開始した「中華そば」は、うどんや丼と比較して販売価格が高いため、客単価の向上に寄与しております。加えて、「中華そば」の購入を目的とした来店も増加傾向にあり、客数の増加にも貢献しています。今期においてはメニュー数を拡充することで、高単価商品である「中華そば」の構成比を高め、売上の増加が期待されます。

また、2024年11月には兵庫県の「三井アウトレットパーク マリンピア神戸」において、「香の川製麺」としては初となるフードコートへの新規出店を実施し、当該店舗の売上は好調に推移しており今期は通期で新規店の売上が増加する予定です。また、兵庫県内における新規出店による店舗数の増加により、同県内での市場浸透が進むとともに、商圏の広い大型商業施設への出店によって、兵庫県外の地域においてもブランド認知度の向上が期待されます。これにより、大阪府北部エリアにおける客数の増加も見込まれております。

さらに、2024年10月に実施した自社アプリのバージョンアップにより、従来以上にお客様一人ひとりの嗜好に応じたきめ細かなプロモーションが可能となりました。今後もアプリの活用を推進し、「香の川製麺」ブランドのファンの来店頻度を高める取り組みを強化してまいります。

ii) 原価低減活動の継続実施と生産性のさらなる向上による収益性向上

当社は、食品加工工場「カミサリー」を活用することで、原価の低減および店舗オペレーションの効率化を推進し、収益性の向上を図ってまいりました。カミサリーにおいては設備投資を実施し、製造品目数の拡充を進め、製麺に加えてソース類等の多岐にわたる製造体制を整備しております。この製造体制の強化により、社内加工品を活用したうどんメニューの展開のみならず、うどんに次ぐ主力商品として成長した丼や、2024年8月に導入した「中華そば」など、

商品の幅を広げることが可能となりました。これにより、外部環境による食材仕入れコストの高騰に対しても、影響を最小限に抑えることができております。

また、「うどん」「丼」「中華そば」の販売構成比については、各食材の価格動向を注視しながら、原価率の低い商品の販売比率を調整・管理することで、商品価格の上昇を抑えつつ、原価率の低減を実現しています。今後は、原価率が低く収益性の高い「中華そば」の商品ラインナップをさらに戦略的に拡充することで、前期を上回る原価率の削減を目指します。

さらに、昨今の米価高騰への対策としては、より安価で安定した仕入先への切り替えを進めるとともに、米を使用する商品の販売比率を抑え、原価率の低いうどんや中華そばの構成比を高める取り組みを継続することで、コスト上昇の抑制を図ってまいります。

加えて、人件費やエネルギー価格の上昇などによるコスト増への対応としては、収益性の高い高単価商品の積極的な導入を進めるほか、適正な販売価格への継続的な見直しを行い、収益率の維持・向上に努めてまいります。

iii) 業務管理の日次・月次でのきめ細かい分析とスピーディーな経営判断による業績向上

当社では、店舗ごとの業績管理において、よりきめ細かい分析と迅速な経営判断を実現するため、「スーパーインテント制度（3～4 店舗を統括する責任者）」を導入し、個店に対する経営指導體制の強化を図っております。あわせて、既に導入済みの「スーパーインテント向け管理業務支援システム」については、新規採用社員でも短期間で効果的に運用できるよう、教育体制の充実を図り、早期の戦力化を推進しています。

また、昨今の時給単価上昇による人件費の増加に対しては、過去の売上実績データを活用した売上予測の精度向上に取り組むことで、より適正なシフト設計を可能とし、投入労働時間の最適化を実現しております。加えて、商品販売データを日々細かく分析・活用することにより、店舗ごとの仕込み量の精度が向上し、フードロスの削減にもつながっております。

これらの取り組みにより、全店舗での適切なコストコントロールを徹底し、収益性の改善と業績の向上を持続的に実現してまいります。

②株主優待制度の再開・早期復配の実現

i) 株主優待制度の再開による株主還元

当社は、財務体質の健全化及び収益性の向上・管理の充実において一旦の目処がついたと判断し、2022 年 3 月 11 日に公表した「株主優待制度再開及び利用可能店舗の拡大に関するお知らせ」のとおり株主優待制度の再開を果たしました。しかしながら、今般の業績状況をふまえ、2023 年 2 月 24 日に公表した「株主優待制度の休止に関するお知らせ」のとおり、誠に遺憾ではありますが、株主優待制度を休止させていただきました。

今後も株主様への利益還元が当社の最重要事項の一つであることを認識し、早期の業績回復に全力を尽くし株主優待制度の早期再開を目指してまいります。

ii) 早期復配の実現による株主還元

当社は、中間配当につきましては第 52 期（2006 年 3 月期）より、期末配当につきましては第 54 期（2008 年 3 月期）より長期にわたり無配となっております。上記記載の取組みを着実に実行し、早期の復配実現を目指してまいります。

③流通株式比率の向上

流通株式比率については、スタンダード市場における上場維持基準（25%以上）を十分満たしておりますが、更に流通株式比率を向上させることで、流通株式時価総額の向上を図ります。

個人株主の増加を目指して SNS や自社アプリの利用等によるブランド告知の強化等を進めた結果、流通株式比率は前期比にて 3.5 ポイント、移行基準日との比較では、4.1 ポイント上回っており、一定の効果があったと考えております。また、流通株式時価総額に与える影響は僅少ではありますが、自己株式についても流通株式比率の向上に寄与することを目的として、自己株式の処分を検討してまいります。

④純資産の改善（債務超過の解消）

当社は、前事業年度までにおいて、エネルギー価格や人件費、原材料価格の高騰などの影響により、営業損失および当期純損失を計上してまいりました。加えて、2025 年 3 月期においては、これらの状況に加え追加の減損損失を計上したことにより、債務超過となっております。今期においては、以下の施策を着実に実行することにより、財務体質の健全化と収益力の改善を図り、債務超過の早期解消を目指してまいります。

i) 営業施策による売上高・客数の向上

ii) 原価低減活動の継続実施と生産性のさらなる向上による収益性の改善

iii) 業務管理の日次・月次でのきめ細やかな分析とスピーディーな経営判断による業績向上
これらの施策を通じて、当社は営業利益および経常利益の安定的な確保による収益力の強化を目指し、当期純利益の計上により自己資本の積み増しを実現し、2026 年 3 月期末における債務超過の解消を見込んでおります。今後も、財務の健全性と収益力の両立による早期の債務超過の解消を図るべく、事業の選択と集中を継続し、持続的成長を実現してまいります。

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

当社は、エネルギー価格や人件費等の高騰に伴う損失計上および減損により、2025 年 3 月期に債務超過となりました。この状況を踏まえ、今後は「営業施策による売上・客数の向上」「原価低減と生産性向上」「業務管理の強化による業績改善」を三本柱に、財務体質の健全化を推進いたします。具体的には、高単価商品の導入や営業時間延長、新規出店、自社アプリの活用等により収益力を強化。カミサリーの活用による製造体制の内製化や原価率の最適化によりコスト抑制も図ります。業務面では、スーパーインテント制度やデータ活用による迅速な意思決定で、全社的なコスト管理を徹底します。また、早期の復配・株主優待制度再開に向けた収益確保にも取り組み、自己株式の活用等による流通株式比率の向上も継続。コミットメントライン契約を通じた資金確保と併せて、早期に上場維持基準の適合を果たすべく、全社一丸で取り組んでまいります。今回新たに抵触いたしました「純資産の額」を正とすることを最優先課題とするとともに、「流通株式時価総額」を適合させるべく、各種取り組みを継続して実行してまいります。

以上