



各 位

平成 28 年 6 月 24 日

会 社 名 株式会社 SOL Holdings
代 表 者 名 代表取締役社長 赤尾 伸悟
(JASDAQコード・6636)
問 合 せ 先 取締役管理部長 中原 麗
電 話 03 - 3449 - 3939

当社株式の業績基準に係る猶予期間入りに関するお知らせ

当社は、本日、有価証券報告書を提出し、平成 28 年 3 月期において、平成 28 年 3 月期を含めて平成 24 年 4 月 1 日以降に開始する事業年度について 4 期連続で営業利益及び営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスとなったことから、本日の株式会社東京証券取引所の発表のとおり、有価証券上場規程第 604 条の 4 第 1 項第 1 号（関連規則は同第 604 条の 2 第 1 項第 2 号）に定める上場廃止基準に係る猶予期間入り銘柄となりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 上場廃止に係る猶予期間入りに至った経緯

当社グループは、テストソリューション事業、バイオ燃料事業、及びレストラン・ウェディング事業を展開しております。テストソリューション事業につきましては堅調に推移していますが、バイオ燃料事業につきましては、平成 27 年 3 月期には売上計上が行えず、平成 28 年 3 月期においても当社の販売計画を大きく下回る内容で推移しています。また、平成 27 年 2 月より当社 100%子会社として稼働していますレストラン・ウェディング事業につきましても、子会社化時点で予測しました営業利益の確保が行えないことに加え、店舗老朽化による修繕費が嵩み、結婚式の成約も目標値である 80 件に対し 57 件と大きく下回る結果となっております。さらに、不採算店舗の閉店等の施策も講じてまいりましたが、赤字体質の改善には至りませんでした。このような要因により、売上金から販売管理費を賄うことができず、基準となる平成 24 年 4 月 1 日以降に開始する事業年度について 4 期連続して営業利益および営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスを計上することとなりました。

2. 猶予期間

平成 28 年 4 月 1 日から平成 29 年 3 月 31 日

3. 今後の見通し

当社は、平成 28 年 4 月 20 日公表の「中期経営計画策定のお知らせ」の通り、中期経営計画を確実に実行し、営業利益および営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスの解消を目指します。

なお、平成 29 年 3 月期の連結業績予想につきましては、売上 3,815 百万円～5,100 百万円、営業利益 277 百万円～488 百万円の見通しとなっております。また、各事業における売上および営業利益達成に関する前提条件、リスク要因をご説明いたします。

(1) テストソリューション事業

① 売上根拠

テストソリューション事業につきましては堅調に推移しており、前期（平成 28 年 4 月 1 日～平成 29 年 3 月 31 日）においては、売上高 15 億 44 百万円、営業利益 84 百万円を計上しております。取引先は大手企業が大半を占めており、毎年安定した発注がなされております。さらに、今期の年間計画を達成させるため各月ごとに実施しています予実管理に加え目標値を四半期ごとに見直すことで進捗管理も徹底してまいります。

② リスク要因

テストソリューション事業のリスク要因としましては、まず、取引先につきましては、毎年変動なく固定化しています。これにより取引先からの発注計画に合わせた売上予想値を算出していますが、期初における売上計画策定時には想定していない事象、例えば取引先の経営方針の変更等が発生した場合は予想していた発注が行われない事があげられます。反対に、想定を超える業務依頼がありましても事業の特性上、現在の人員構成で対応できる内容までしか受注できないため機会損失が発生することも予想されます。

③ 現況

今期 4 月、5 月におきましては事業計画に沿って受注および売上計上を行っております。四半期ごとに受託業務の進捗状況を管理確認することで計画値を実績に置き換えてまいります。

(2) バイオ燃料事業

① 売上根拠

バイオ燃料事業につきましては、現在展開していますメキシコ、タイ、ベトナムにおいて、今期合計 956ton (メキシコ 770ton、タイ 150ton、ベトナム 36ton) の販売計画を立てております。既にメキシコにおいては、平成 28 年 5 月に 50ton の販売を行っており、平成 28 年 6 月には当社現地法人あてに 200ton の購入申込みがありました。さらに今後、メキシコ合衆国全国畜産業者組合連合会ハリスコ州支部 (以下、「UGRJ」といいます。) と平成 28 年 2 月 29 日に締結しました「スーパーソルガム種子の生産と販売に関する基本合意」にて合意しました今期 200ton の販売に関する売買契約を平成 28 年 8 月までに締結する予定です。

また、タイにつきましても昨年 6 月から実施しています試験栽培 (複数品種) において 3 番草までの形質評価も順次終了しており、タイ農業省からの指示により平成 28 年 2 月から新たに参画していますタイ国立大学であるカセサート大学において、試験栽培結果についてのレポート作成を待つ段階になっております。

試験栽培の結果につきましては、当初設定していました初回収穫 100ton/ha を大幅に超える収量が確認されております。カセサート大学からのレポート提出を待ち来期播種用の種子としまして、今期 150ton の販売を計画しております。最後にベトナムにつきましては現地法人を通じて今期 36ton の販売計画となっており、販売先は TH Milk、VINA Milk、DONG NAI 省、LIEN VIET GROUP 等、大手乳業企業、ベトナム官公庁、国営企業等への販売計画となっております。

② リスク要因

バイオ燃料事業におけるリスク要因といたしましては、各国販売先における国政状況の変化によるエネルギー政策の変更に伴う需要の減少リスク、他の植物の台頭により牧畜産業における家畜飼料としての需要の減少リスク、需給バランスの変動による販売価格への影響、気象・気候・天候・害虫等の自然災害によるリスク、動乱・戦争等の不可抗力による被災リスク、バイオ燃料、家畜飼料の市場規模が想定したとおり拡大をしえないリスク、他社の新規参入による競争激化による価格優位性が低下するリスク等が予想されます。

③ 現況

主要販売国はメキシコ、タイ、ベトナムの 3 ヶ国になります。各国には既に現地法人の設立が完了しており、輸出入における登録、許可も取得済であります。ま

た、一昨年から開始しています商業化に向けた試験栽培につきましても栽培計画通りに実施され、予測した収量の確保も行えております。特にメキシコについてはメキシコ農畜水産農村開発食糧省（以下、「SAGARPA」といいます。）からの要請で実施しましたエネルギー作物としての試験栽培および形質評価において他の植物であるサトウキビ、テキサス型ソルガムに比べ優位性があることが評価され平成28年1月22日にはSAGARPAからスーパーソルガムの栽培を推奨する旨の報告も出されております。また、UGRJを含め販売予定先とは現地法人を通じて販売交渉を行っており、種子供給元であります株式会社アースノート（沖縄県名護市：以下「アースノート」といいます。）とも生産体制、供給スケジュールは常に確認を実施しております。さらに、今期以降のスーパーソルガム種子販売につきましては、販売予定先からの受注後アースノートに発注するため、基本的に当社が在庫として管理はいたしません。

（3）レストラン・ウェディング事業

①売上根拠

レストラン・ウェディング事業につきましては今期840百万の売上計画に対しまして、平成28年4月、5月の2ヶ月間において153百万円を売上計上しております。6月からは恵比寿店が閉店したことを受け、8店舗での運営となりますが、売上に大きく貢献します結婚披露宴の成約が順調に推移しているため、当初計画通り売上は達成できるものと考えております。

②リスク要因

当社が展開しますレストランにつきましてはイタリアンを主業にしており、各店舗が出店しています地域には、和食、中華、フレンチ等の業態の相違する飲食店が混在しているため、当社が想定する顧客層に各店が選択されない事があります。さらに、大規模展開する大手チェーン店のような大量仕入れにおけるスケールメリットは見込めないため、同業店との価格構成、提供食材の種類等につきましては限界があります。また、結婚披露宴の提供につきましては、同一区内の競合他社と比較した場合、挙式を専門とする結婚式場、ホテル等に比べレストランウェディングとしての集客人数に限界があり、当店が選択されないことも想定されます。このように、レストラン・ウェディング事業においては、それぞれリスク要因があり、当社が計画しているとおりの売上が確保できないときは、支出が売上げを上回り予測した営業利益が達成できないこととなります。

③現況

レストラン事業につきましては、収益構造の見直しのため不採算店舗の閉店、具体的には前期(平成28年4月1日～平成29年3月31日)において横浜店を、さらに平成28年5月31日付で恵比寿ガーデンプレイス内に出店していましたイタリアンレストランをそれぞれ閉店しております。また両店とも入居するビルの改装時期も重なり閉店していますが、慢性的な不採算店舗であったため現時点において改装後に再出店することは検討していません。その他、既存のレストランにつきましては、オフィス街に展開します日比谷、有楽町、大手町の各店舗においては、ランチ時間以降の顧客を獲得するため、今期6月より特定時間以降はランチバイキングにて料飲の提供を実施しています。また、繁華街にあります新宿、渋谷、下北沢は、地域ごとの顧客層に合わせた価格設定を行い展開しております。仙台につきましては仙台駅前の複合施設に入店しており顧客層も幅広く安定した売上げを計上しています。さらに、結婚披露宴の提供とイタリアンレストランを兼ね備えた青山店につきましては、年間80組の結婚披露宴を成約するため、自社施工に比べ利益率は低下するものの、紹介会社と連携して集客の機会を幅広く設けており、抜本的な改革を行っております。これらの施策から昨年の成約実績である57組に対し既に平成28年5月31日現在で48組まで成約をいただいております。また、通常営業時間外においてメインダイニングを大手化粧品メーカーのCM撮影、ドラマ撮影に採用され有償にて会場の貸出しを行っており、青山についてはメインの結婚披露宴、昼夜のイタリアンレストラン営業、営業時間外の会場貸出しの3つの形態で売上を構成しています。このように不採算店舗の閉店、地域特性に合わせた店舗運営、利用用途を限定しない多様なサービス提供を行うことと併行して、仕入先の見直し、人員構成の見直しによるコスト削減等を行なっております。

当社グループにおきましては、上述のとおり事業ごとに売上計画、営業利益計画を設定し事業推進しております。しかしながら、各事業におけるリスク要因の影響を大きく受け計画通り事業が展開できず予定していた売上が確保できない場合、また、現時点では想定していないものの半導体業界、飲食業界、バイオエネルギー業界・家畜飼料業界において当社経営環境に大きく影響を与える事象が発生した場合は、当社が計画している売上、営業利益が確保できないことになり、これらのことから平成29年3月期において営業利益及び営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスとなった場合は上場廃止となりますが、各事業の計画を確実に達成させることで中期経営計画を実現し、併行してコスト削減を実施することで営業利益の確保に努めます。

以 上