



2023 年 12 月 21 日

各 位

会社名 株式会社まぐまぐ
代表者名 代表取締役社長 熊重 晃
(コード番号：4059 東証スタンダード)
問合せ先 取締役 CSO 兼 CFO 浅野 匡志
(TEL. 03-5719-5703)

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 12 月 15 日に「上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出し、その内容を開示しております。2023 年 9 月 30 日時点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への適合状況の推移及び計画期間

当社の 2023 年 9 月 30 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、以下のとおりとなっており、流通株式比率については基準を満たしましたが、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ついて、2025 年 9 月期までに上場維持基準に適合するための各種取組を進めてまいります。

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の適合 状況及びそ の推移	2022 年 9 月 30 日時点	1,368	6,876	4.4	24.4
	2023 年 9 月 30 日時点	1,190	7,440	3.9	26.4
上場維持基準		400	2,000	10	25
適合状況		適合	適合	不適合	適合
計画期間				2025 年 9 月	

※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実施状況及び評価（2022 年 10 月～2023 年 9 月）並びにこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

（1）流通株式比率

非流通株式の保有者に当社株式の保有比率引き下げを働きかけることにより、2023 年 9 月 30 日現在で 26.4%まで増加しました。

(2) 流通株式時価総額

流通株式時価総額の構成要素は、「時価総額」及び「流通株式比率」ですが、このうち「流通株式比率」につきましては、(1)に記載のとおり、スタンダード市場の上場維持基準を満たすことで流通株式時価総額の向上に取り組みました。

「時価総額」につきましては、業績の向上ならびに企業価値の向上が基準への適合に向けた課題であり、これらの取組の実施状況は次のとおりです。

1. システム投資と固定費の適正化

インターネットビジネス業界の環境変化のスピードに合わせる形で積極的にシステム開発投資を実施してきましたが、競争の激化、外部環境の変化により、当初想定していた利用者の獲得が困難になり、2023年9月期ではソフトウェアを中心とした固定資産について減損損失を計上し、減収減益での着地となりました。この結果を真摯に受け止め、原価削減に向けた外注費コントロール施策、役員報酬をはじめとする固定費の大幅な削減を実施しつつ、売上高の維持・再成長を阻害することがないように、リソース配分の最適化を継続してまいります。

なお、これらの取組により、損益分岐点の引き下げが実現したことから、直近11月度の業績では1年7ヶ月ぶりの単月黒字化を達成しております。

2. 人材・組織力強化に向けた取組

営業体制の強化による新規広告案件の獲得、タイアップ広告増加が直近の売上復調に貢献しております。また、次世代を担う中核人材の登用により Web メディアにかかる広告売上高は2022年9月期と2023年9月期の通期の比較で111%と、メディア広告事業の中で最も成長を遂げております。今後も引き続き営業体制強化を目的とした人材の獲得及び中核人材の登用による組織力強化に向けた取組を継続してまいります。

3. メディア広告事業ポートフォリオの最適化に向けた取組

私たちのメディア広告事業は、主要な自社メディア「MAG2NEWS（まぐまぐニュース）」、「MONEYVOICE（マネーボイス）」、「TRiPEDiTOR（トリップエディター）」、「bythem（バイゼム）」の運営と Web メディアコンテンツ、メルマガコンテンツの広告スペース販売を行っています。新規ライターの採用や注目度の高い記事の掲載により、ユニークユーザー（UU）数の増加に成功していますが、2023年9月期は、市場全体の広告単価減少の潮流を当社メディア広告事業も受け、事業全体では減収着地したと評価しております。この潮流に対応すべく、特定の広告収益に依存している事業ポートフォリオの脆弱性を当社の課題と設定し収益基盤の強化を図るため、2024年9月期は以下の取組を実行します。

(1) WEB メディア運営・広告商品の強化

現在の当社の状況と顧客ニーズを踏まえて、BtoB マーケティングのニーズを持たれている広告主のリード獲得や広告主の認知拡大に寄与するビジネス、金融、旅行領域メディアにおいて、成果報酬型広告商品のリリース及び営業強化によるタイアップ広告の受注活動の強化を行います。これにより、2023年9月期と比較して112%の増収を計画しております。

(2) 戦略的 M&A による事業基盤の強化

2023 年 12 月にはお出かけ情報メディア「PLAYLIFE」を事業譲受しました。引き続き ROI 向上のための戦略的な M&A を行う計画です。現在、当社のプラットフォーム事業とメディア広告事業において、新技術への適応と市場変動に対する脆弱性への対策が事業成長における重要なファクターとして捉えております。これに対して、直近 12 月に事業譲受しましたお出かけ情報メディア「PLAYLIFE」を皮切りに、両事業におけるシナジー創出が見込めるプラットフォーム・WEB メディア、その他成長可能性の高い領域への進出と技術革新の取り込みを目的とした、M&A を行う計画です。

これらの取り組みにより、主にメディア広告事業全体の増収を目指し、変化する市場環境に対して柔軟に対応できる多角化ビジネスモデルを構築していきます。

当社は、スタンダード市場の上場維持基準へ適合することを経営上の重要な課題であると認識し、2025 年 9 月期までに一定の内部留保を確保することで、成長戦略投資を実行しつつも、株主の皆様への利益還元策の拡充が図れる強固な財務基盤の構築を進めてまいります。加えて、株価向上への重要施策を並行して進めることで、「流通株式時価総額」が上場維持基準に適合することができるものと考えております。

以 上