



2024年10月30日

各 位

会社名 Link-U グループ 株式会社
代表者名 代表取締役グループ CEO 松原 裕樹
(コード番号: 4446)
問合せ先 取締役グループ管理統括 藤田 貴弘
(お問い合わせ先: ir@link-u.group)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

当社は、2021年12月22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（以下、計画書）を提出し、その内容について開示しております。2024年7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及び計画期間

当社の2024年7月末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その推移を含め、以下の通りとなっており、流通株式時価総額及び流通株式比率については基準を充たしておりません。当社は、2026年7月末までに上場維持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	2022年7月末 時点 ※1	4,096人	49,834単位	32.8億円	35.2%
	2023年7月末 時点 ※1	4,202人	49,160単位	51.4億円	34.6%
	2024年7月末 時点 ※1	3,599人	49,554単位	30.0億円	34.9%
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35.0%
適合状況		○	○	×	×
計画期間				2026年7月末	2026年7月末

※1 当社の適合状況は、東証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. 上場維持基準適合に向けた取組の実施状況及び評価（2024年7月末時点）

当社は、基準に適合するため、流通株式時価総額 100 億円超を目指しております。そのために、企業価値を向上することで時価総額の向上を図ってまいりました。その基本方針は、収益力向上と IR 強化等によるコーポレートガバナンスの充実により企業価値を向上することであり、それらの取組の実施状況は、次の通りです。

①収益力向上

当社の事業を 3 つのビジネス領域に分けて管理し、それぞれの収益力向上を目指し、中期経営計画の達成をすることで、時価総額の向上を図っております。

(1) マンガサービス

創業時から行っている、自社設計のオリジナルサーバーを基軸としたデータ配信と、そのデータを適切に蓄積・分析・処理する AI ソリューションを併せてワンストップで提供するサーバープラットフォームビジネスとなります。

出版社とともに取り組んでいるサービスで主に採用している「フリーミアム」と呼ばれる無料試し読みと都度課金を組み合わせた収益モデルに加え、2024年7月期において連結子会社となった株式会社ビューン（以下、「ビューン」）のサブスクリプションサービスの基盤を生かし、新たな収益モデルの構築を始めております。

また海外マンガサービスにおいては、「MANGA Plus by SHUEISHA」にてサブスクリプションモデルの導入を行い、ノウハウを吸収することで、次の成長に繋げていく取り組みをしており、マンガサービスのサブスクリプションサービスに対して会社全体でアプローチしております。

(2) マーケティング

国内外の複数のマンガサービスに貢献してきた当社グループのマーケティングノウハウを事業展開しており、独立した運用体制、収益構造を構築し、長期にわたってマーケティングのノウハウを社内ですたえられるような体制を作っていくことを目標としています。

当期におきましては、引き続き、自社プロダクトである「ゆれしる」の拡販を進め、多くの方に利用をいただき、サブスクリプションサービスとして一定の収益を計上しております。

また、新たにグループインした株式会社 Romanz（以下、「Romanz」）が展開する、ファン共創型マーケティングの提供を開始しております。ファン共創型マーケティングとは、主に VTuber を活用したキャスティングやイベントのプロモーションとなり、いろいろなデータを分析し、熱量の高いファンがいる VTuber をキャスティングし、そこに合うイベントを企画します。広告出稿にとらわれず、ファンの熱量を使い、世の中を巻き込んでいくマーケティング手法です。

(3) 制作

グループ内における自社コンテンツの作成やその流通を展開するサービスとお客様の新規サービスの展開に伴うアプリ等の開発や技術的な問題を解決するソリューションを提供するサービスとなります。

当期におきましては、当社グループの株式会社コンパスや株式会社 StudioMoon6 が複数のオリジナル作品の配信を開始し、英語・タイ語・韓国語などに翻訳しグローバルで流通しております。さらに、既存の作品「俺だけレベルアップな件」など人気コンテンツの国内流通を手掛け、強固な販路を確立いたしました。

(4) M&A の活用

当社は、訴求力の期待できるコンテンツを持つもののデジタル化するためのリソースが不足するコンテンツホルダーや、当社グループのサーバープラットフォームに新たなソリューションを提供するような技術を持つ会社の M&A の他、他社と合弁会社等を設立し、当社との間のシナジーを発揮してグループ企業としてともに成長してまいります。先述のとおり、2024 年 3 月に Romanz の株式を新たに取得し連結子会社としており、さらに 2024 年 5 月にビューンの株式を追加取得し連結子会社としております。

②コーポレートガバナンスの充実

(1) 補充原則 1-2④ 電子行使プラットフォームの導入

当社は、2023 年 7 月期に係る定時株主総会より議決権電子行使プラットフォームを導入しております。これにより、機関投資家や海外の投資家など、より多くの投資家の議決権行使が容易になったと考えております。

(2) 補充原則 3-1② 英語での情報の開示・提供

当社は、決算説明資料を英語で開示しておりましたが、それに加えて 2022 年 7 月期より決算短信及び株主総会招集通知の一部を英語で開示しております。これにより、より多くの投資家が当社の情報を取得できるようになったと考えております。

(3) 補充原則 4-1② 中期経営計画の開示

当社は、2024 年 7 月期からの 3 か年の経営計画を策定し、2022 年 12 月 14 日に開示しております。これにより、投資家が当社の経営方針や取り組みの方向性について検討を行いやすくなったと考えております。

(4) 補充原則 4-11① スキル・マトリックスの開示

当社の取締役会の構成について、各取締役の知識・経験・能力等を一覧化したスキル・マトリックスを、2021 年 12 月 22 日に開示したコーポレートガバナンス報告書において、記載しております。これにより、投資家が当社の取締役会の実効性に関する分析や評価を行いやすくなったと考えております。

3. 上場維持基準に適合していない項目についての課題と取組内容

流通株式時価総額の上場維持基準を充たしていない理由は、主要な要素である株価が低迷していたためであると考えており、企業価値の向上と株式市場で適正な評価を得ることが課題であると認識しております。

企業価値向上のため、当社は売上高及び営業利益を重要な経営指標と位置付けており、今後も事業規模の拡大及び収益力の向上に努めてまいります。

(1) マンガサービスの取組み

マンガサービスについては、引き続き出版社と共にサービスの展開を強化してまいります。国内で展開する各サービスにおいて収益基盤の拡大に向けてコンテンツ強化や定期購読の推進などに取り組むほか、ビューンが運営する、サブスクリプションの総合書店系マンガサービス「ブック放題」の収益力向上にも注力してまいります。また、フリーミアムやサブスクリプション、又はその混合モデルとして運用し、消費者の動向を見極めながら、より適切な収益モデルを運用していくことが重要だと捉えており、そこに集中することで、更なる収益を積み上げていきたいと計画しております。

海外向けのマンガサービスについては、引き続き Comikey Media 社のアセットを活用した海外書店への流通を強化し、大手出版社のコンテンツについても配信できるよう取り組んでまいります。また、北米における紙出版機能を確保し、ライセンサーに対し、デジタルと紙流通を組み合わせた提案ができるように計画をしております。

また、継続して北米向け新プラットフォームの公開に向けて尽力して参ります。

(2) マーケティングの取組み

マーケティングビジネスにおいては、多様化しており海外進出を目標としている当社グループとしては様々なノウハウを迅速に獲得し、社内で確実にグループ事業のマーケティングをしていくことが重要であると認識しています。並行して、グループ内だけでなく、外部からも収益を上げて、再投資していきます。

当社グループのレガシーのマンガサービスを支えてきた Web マーケティングと新たなファン共創型マーケティングをターゲットに合わせて使い分けていき、取扱高を増やすことで、マーケティング部門としての成長を目指していきます。

ライフサイクルマーケティングについては、自社プロダクトである「ゆれしる」の機能を拡充し、引き続き収益拡大を目指すほか、当社の技術を活用した広告ブロックアプリである「くまもり」を販売し、「ゆれしる」で開拓した販売チャネルにてプロモーションを行うことで、ストック収益の更なる拡大を図ります。

(3) 制作

オリジナルのヒット作をしっかりと出していくことによって、競争優位性を確立し、書店とのつながりを深めていきます。オリジナル作品の展開を積極的に行い、ヒット作を生み出し収益の拡大を目指しております。さらに、制作した作品をグローバルに流通させていく、流通網の確立が必要だと捉えています。

(4) M&A の活用

先述のとおり、当社は Romanz への出資やビューンへの追加出資を実施いたしました。引き続き企業価値の向上に資する戦略的アライアンスを推進し、グループシナジーの創出に取り組んでまいります。

株式市場で適正な評価を得るため、コーポレートガバナンスの充実に引き続き注力いたします。あわせて、IR の強化に向けて、情報発信の機会の拡大を図るほか、開示資料における内容の充実及び視認性の向上に取り組んでまいります。

また、流通株式比率の上場維持基準を充たしていない理由は、当社役員が保有する株式の割合が大きいためであると認識しております。これは、株主と同じ目線で経営を行い、株式価値の最大化を目指すうえで重要であると考えております。他方、流通株式数を増加させることは、流通株式時価総額の増加にもつながる取り組みであると認識しており、引き続き対応の検討を進めてまいります。

以上