



2023年5月17日

会社名 株式会社 日宣
代表者名 代表取締役社長 大津 裕司
(コード番号:6543)
問い合わせ先 専務取締役 本間 祐史
TEL. 03-5209-7222

上場維持基準の適合に向けた計画

当社は、2023年2月末時点において、株式会社東京証券取引所のスタンダード市場における上場維持基準のうち「流通株式時価総額」の基準を満たさず、上場維持基準に適合しない状態となったことから、下記の通り、上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 適合状況

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)	848人	15,558単位	875百万円	38.2%
上場維持基準	400人	2,000単位	1,000百万円	25%
計画書記載の項目			○	

※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式等の分布状況等をもとに算定をおこなったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

東京証券取引所スタンダード市場における上場維持基準の適合に向け、「流通株式時価総額の向上」を基本方針といたします。「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」であり、当社は「流通株式比率」においてスタンダード市場の上場維持基準に到達していることから、「時価総額」を向上させることが最大の課題であると認識しています。このため、その対策として「企業価値の向上」を軸に、2026年8月末日までに上場維持基準に適合するよう目指してまいります。

なお、計画期限の2026年8月末は、2026年2月期を最終年度とする中期経営計画の結果が業績と株価に反映する時期との想定で、定めたものです。

3. 上場維持基準に適合していない項目の課題と取組内容

上記2を踏まえ、「スタンダード市場」上場維持基準の適合に関して、当社では企業価値向上のために以下の通り、取り組んでまいります。

(1)中期経営計画の遂行

当社中期経営計画を、最終年度の2026年2月期に向けて遂行して参ります。
具体的には、中期経営計画に沿って、以下の戦略を実行いたします。

[計画期間]

2023年3月～2026年2月末(3か年計画)

[基本戦略]

当社2030ビジョンに向けた「コミュニティ発想」のビジネス化と成長基盤構築による企業価値向上

[重点分野]

I. タテ×ヨコ成長

「各事業成長×コミュニティマーケティング」の成長領域化、事業化

SNSマーケティング(“タテ”)を成長領域化し、各事業(“ヨコ”)と組み合わせることによる成長を目指します。

具体的には、企業のSNSのマーケティング貢献度/経営貢献度を飛躍向上させるために、①当社がこれまで伸ばしてきたアールドメディアを中軸とした360°マーケティング運営、②SNSを活用したクライアントの業績拡大(グロスハック)、③上記に加えた個別プロモーション案件の積み上げ、の3項目により、2026年2月期における高付加価値型SNSマーケティング領域を、連結売上高10億円超へ拡大することを計画しています。

II. M&A・投資の活用

関係値高く取引継続のある得意先/人材の獲得

戦略的に適合するサービスの獲得と創造

出資による提携・関連企業づくり

2022年8月には株式会社ルグランとの資本提携を実施し、また2023年3月には株式会社東京ニュース通信社の持つケーブルテレビ局のチャンネルガイド誌事業を一部譲受いたしました。この中期計画期間中には、これらの投資による成果を得ていくステージになると考えます。特に後者については、ケーブルテレビ業界におけるガイド誌事業を統合することにより、事業規模を拡大するだけでなく業界での顧客基盤を強固なものにし、中長期の事業戦略の足掛かりといたします。

また3か年の中期計画期間中は、上記の実行済案件に加えて、新規のM&A、投資を追加的に実施して更なる企業価値拡大を目指すべく、そのための社内体制作りを行っております。具体的には2023年3月に、COO直轄で、経営管理本部を事務局として、各事業横断的なM&A検討会議体を設置しました。今後は当該組織体のメンバーが連携することで、シナジーあるM&A、投資の早期発掘を進めます。

III. 人材・経営管理の強化

人材の育成

当社は従来から新卒を中心とした採用を強化して戦力化を目指しており、正社員に占める20代社員の割合は上場時の2017年2月期における約14%から2023年2月期には約29%へと倍増しています。ソーシャルネイティブ、デジタルネイティブ世代の採用を強化することで、上述したSNSマーケティング領域における事業拡張・転換を目指す人材を確保して参ります。

また、同時にキャリア開発プログラムを社内で2024年2月期に立ち上げ、社員のエンゲージメント強化と能力開発を強化して参ります。

以上の結果、中期計画最終年度の2026年2月期には、連結売上高66億円、連結営業利益4億6千万円、親会社株主に帰属する当期純利益で3億5百万円の達成をすることで、当社企業価値の増大を目指します。そのための前提事項としては、前述の重点分野I、II、IIIに記載したとおり、2026年2月期における高付加価値型SNSマーケティング領域の連結売上高10億円超への拡大、M&A・投資の新規実行やPMIの進展、人材の適切な採用、等が挙げられますが、これに限られるものではありません。

(2)株主還元方針

当社は、株主への利益還元を経営の最重要課題の1つと考え、株主還元方針として連結配当性向30%を掲げております。まずは上記(1)の事業計画の達成に注力して参りますが、その進捗と並行して、将来の事業拡大と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつも業績拡大に応じて、配当や自己株式の取得等の株主還元策を継続的に検討して参ります。

4. 上記以外の取組について

当社において、スタンダード市場の上場維持基準である流通株式時価総額1,000百万円を、2023年2月末時点の流通株式時価総額の算定に使用された算定平均株価562円(小数点以下端数切捨て)で除した理論上の必要流通株式数は1,779,360株(小数点以下端数切上げ)になります。この不足株式数は、発行済株式総数の約5.5%に当たります。

企業価値向上の上記施策を実施してもなお、市場動向による株価低迷等を背景に上場維持基準に達しない場合は、上記3に加えて、当社の大株主等に対し、保有目的等を考慮しつつ保有株式の一部の売却について上記2で記載した2026年8月末までの適合期間内での協力を要請いたします。

以上