



2024年12月19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 管理部門執行役員 熊谷 翔太
(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。2024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2024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	2023年9月 30日時点	1,190	7,440	3.9	26.4
	2024年9月 30日時点	1,356	7,281	4.3	25.8
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（2023年10月～2024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

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、前年に引き続き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ましました。

「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 プラットフォーム事業のコスト適正化

2024年9月期では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た結果、セグメント売上が303,302千円（前年比100.0%）、セグメント利益は168,684千円（前年比170.9%）と大幅増益を達成しました。特に金融系メールマガジンの有料会員数が大幅伸長しており、新NISAや政策保有株式解消等による個人投資家の存在感の増大のような経営環境の変化に対応するべく当社が実施してきたSNSマーケティング施策が、プラットフォーム事業の再成長に繋がっていると判断しております。これらの結果から2025年9月期においても引き続き有料メールマガジン会員の獲得に向けたマーケティング施策を実施し、有料会員数の増加を目指します。また、「まぐまぐ!Live」にかかるサーバーコストの大幅削減を実施することで、獲得した利益を事業拡大に向けた再投資にまわす好循環を生み出し、2025年9月期は増収増益着地を目指します。

② 人材・組織力強化に向けた取組

SNSマーケティング施策による有料メールマガジン会員の獲得および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2024年9月期においても引き続き売上高の堅調推移を支えています。2025年9月期では新規広告案件の獲得数増加を目的とした営業人材の採用およ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

当社のメディア広告事業は、「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）」、「PLAYLIFE（プレイライフ）」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。市場全体の広告単価減少の潮流を受け、2024年9月期においては特定の広告収益に依存している脆弱性の見直しを行い、最大限利益を確保しながら戦略的なコスト削減を実施したことでメディア広告事業としては減収着地したと評価しております。前年に引き続き減収着地したことは当社の課題と設定し、収益基盤の強化を図るため、2025年9月期は以下の取組を実行します。

(1) WEBメディア運営の効率化

現在の当社の状況と顧客ニーズを踏まえて、旅行領域メディアを中心としたタイアップ広告の受注活動の強化を行います。営業人材を集約することでメディア運営のリソースを最適化し、経営環境の変化に的確に対応できる体制の構築を図ってまいります。

これにより、WEBメディアにかかる売上高は2024年9月期と比較して81%増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、2024年9月にはSNSを活用した商品の魅力を最大限引き出すマーケティングに強みを持つ株式会社YOHAKの株式取得に向けた基本合意書を締結しております。引き続きROI向上のための戦略的なM&Aを行う計画であり、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、新技術への適応および市場変動に対する脆弱性対策ならびにマーケティング施策の強化が事業成長における重要なファクターであると捉えております。これに対して、直近9月に適時開示しました株式会社YOHAKの株式取得に向けた取組をはじめとする、両事業にシナジー創出が見込める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、プラットフォーム事業およびメディア広告事業全体の増収増益を目指し、変化する市場環境に対して柔軟に対応できる体制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