



2024年12月20日

各位

会社名 株式会社 デジタルフト  
代表者名 代表取締役 百本 正博  
(コード番号:9244 東証グロース)  
問合せ先 管理 Division Officer 石塚 久路  
(TEL 03-6427-1866)

## 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、基準日である2024年9月30日時点において、当社が上場するグロース市場の上場維持基準を一部満たしていないことから、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、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

当社の基準日時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合状況は、下表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を満たしておりません。当社は、下表のとおり、今回不適合となった流通株式時価総額が基準を満たすために、上場維持基準への適合に向けた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	時価総額
前回当社の状況 (2023年9月30日時点)	803人	4,217単位	4.27億円	27.1%	—
当社の状況 (2024年9月30日時点)	774人	4,286単位	3.33億円	27.4%	—
上場維持基準	150人以上	1,000単位	5億円以上	25%	40億円
2024年9月30日時点の適合状況 ※1	適合	適合	不適合	適合	—
当初の計画に記載した計画期間	—	—	2025年9月末まで	—	—

※1. 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. 1単元以上の株式を所有する株主数を記載しております。

※3. 時価総額における基準は上場から10年を経過している場合に適用されるため当社は該当せず、基準日時点の時価総額は示されておりません。

## 2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの実施状況及び評価

当社は、『カスタマーの意思決定を円滑に』を経営理念とし、『User Experience をデジタル技術で最適化する』という経営ミッションを掲げており、「統合デジタルマーケティング企業」として事業ドメインの拡張およびグループシナジーの実現により、経営ミッション、持続的な成長と企業価値向上の実現に向けて努めてまいります。

2024年12月20日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載のとおり、当社の高い成長可能性を維持・向上するために、以下の成長戦略を取り組んでまいります。

なお、2024年9月期の実績及び2025年9月期における数値計画予想は以下のとおりです。

	2024年9月期 (実績)	2025年9月期 (予想)
売上高(百万円)	3,326	4,119
営業利益(百万円)	33	87
経常利益(百万円)	△48	78
親会社に帰属する 当期純利益(百万円)	△74	38

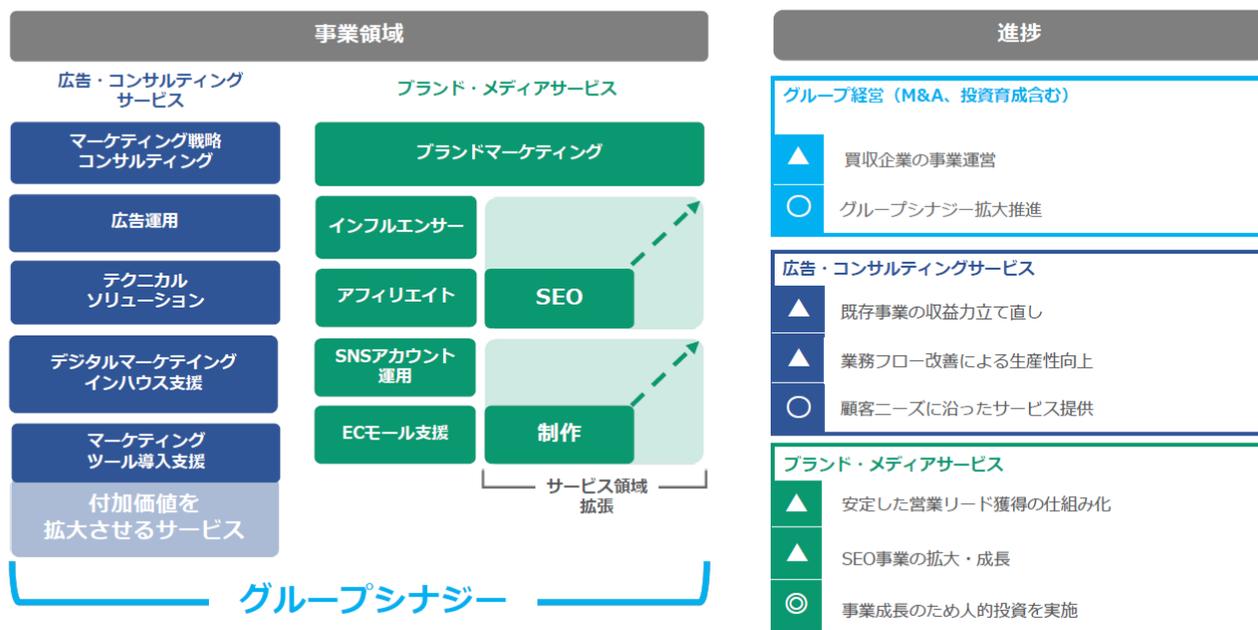
### ① 企業価値の向上に向けた取組み

当社グループでは、「グループ経営(M&A、投資育成含む)」「広告・コンサルティングサービス」「ブランド・メディアサービス」の強化によって企業価値の向上を実現させるべく努めてまいりました。

「グループ経営(M&A、投資育成含む)」については、ウェブコル株式会社の株式取得によりSEO事業の強化を通して、「統合デジタルマーケティング企業」としての成長実現を図りました。M&Aによりグループインした会社のPMIを進めることにより、グループ力の強化は一定実現できましたが、事業環境の変化への対応をしつつ、当初の経営目標を達成する点については課題があります。

「広告・コンサルティングサービス」については、創業からの主要サービスとして急成長をしてきたものの、社会の急速なデジタル化が進む一方で、マーケティング領域においてデジタルソリューションを提供する競合の増加に起因する競争の進展による収益力の低下、営業組織における全体最適化を果たすことによる営業力の底上げ・生産性の向上の課題解決の必要性があります。

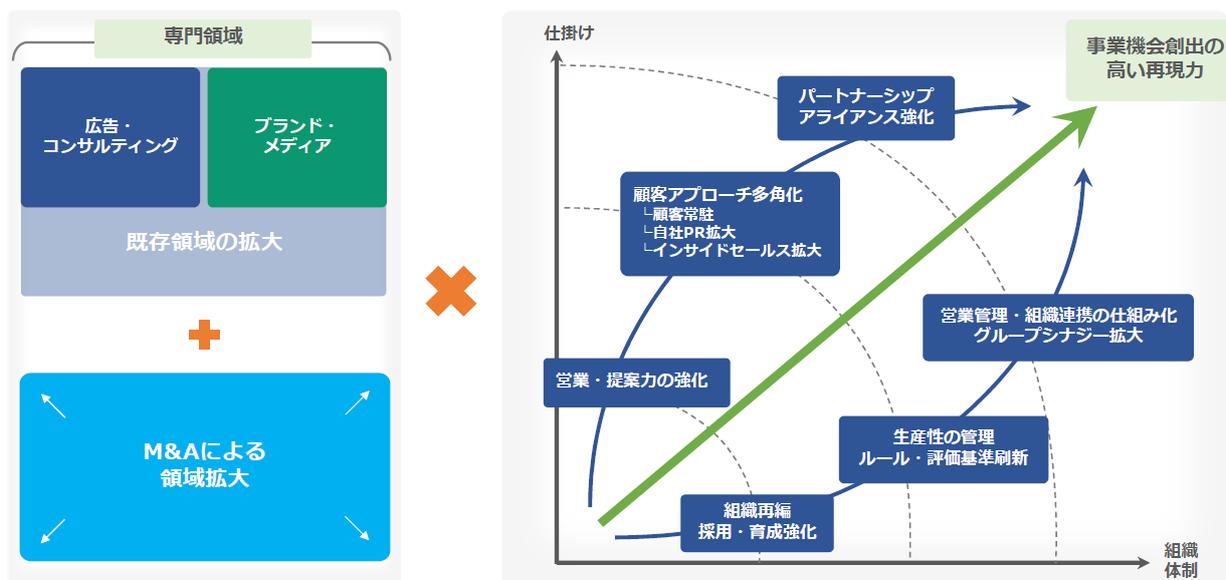
「ブランド・メディアサービス」については、人的投資による組織の拡大、顧客ニーズを起点にした事業開発、M&Aによるサービスの多角化を進めることにより、多様なクライアントニーズに対応できる事業体制を整備いたしました。今後は、「広告・コンサルティングサービス」との連携により、サービスの付加価値を向上させ、幅広いニーズへの対応を通じたビジネスのスケールアップ、顧客基盤の更なる強化の課題解決の必要性があります。



※2024年12月20日開示しております「事業計画及び成長可能性に関する事項」P22より抜粋

今後のさらなる企業成長のために、既存事業の成長およびM&Aの実行を通じた専門領域の拡充と、営業を中心とした組織強化による継続的な事業機会の創出を並行して進めることにより、事業成長の実現を目指します。

「専門領域の拡充×継続的な事業機会の創出」による事業成長



※2024年12月20日開示しております「事業計画及び成長可能性に関する事項」P24より抜粋

## ② IR活動の強化に向けた取り組み

当社は2021年9月の株式市場への新規上場以来、半期毎にアナリスト・機関投資家向け決算説明会の開催、決算補足資料の公開、定期的な投資家やアナリストとの面談、メディアを通じて経営メンバーからの発信を行うなど、必要な情報開示に加え、幅広い投資家の認知度向上と理解促進に向けたIR活動に取り組んでおります。

当社の魅力を積極的に情報発信し、投資家とのコミュニケーションを継続することで、当社の経営理念、事業価値、さらには将来における成長可能性を評価いただくことで、より多くの投資家に投資先として選んでいただけるよう努めてまいります。

## 3. 今後の課題と取組内容

当社は、基準日時点で、流通株式数等の基準は満たすものの、時価総額が基準に満たないのは、グロース市場が求める高い成長性を継続して実現できていないことに主な要因があると考えております。

まず、経営課題の解決、および成長戦略の実行を通じた、企業価値の向上を実現させることで、この基準に適合することが重要であると判断しております。

また、投資家の皆様の認知度向上と当社への理解を促進するための機会を積極的につくり、投資先として選ばれる企業を目指します。加えまして、こうした市場からの評価を向上させるための取り組みだけでなく、当社株式の流通株式比率を高めるなどさまざまな方策を検討し上場維持基準への適合を図ってまいります。

以上