



2023年11月24日

各位

会社名：株式会社メディア工房
代表者名：代表取締役社長 長沢 一男
(コード：3815 グロース)
問合せ先：取締役 長沢 和宙
(TEL. : 03-5549-1804)

上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、基準日である2023年8月31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以下のとおりであり、流通株式比率及び時価総額において、基準を満たしておりません。これに対し当社は、2025年8月末までに上場維持基準を満たすよう、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
当社の状況 (基準日時点)	2,820人 ※2	27,633単位	7.7億円	24.45%	31.5億円 ※3
上場維持基準	150人以上	1,000単位以上	5億円以上	25%以上	40億円以上
計画期間	—	—	—	2025年8月末 まで	2025年8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 基準日時点における時価総額 31.5億円 = 株価 279.03円 × 発行済株式総数 11,300,000株

算出において使用する株価は事業年度の末日以前3か月間(2023年6月から8月)における日々の終値の平均値であります。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

上記の不適合事項である流通株式比率及び時価総額基準を充足するための基本方針、課題及び取組は、以下のとおりであります。

(1) 流通株式比率

① 基本方針

当社は、自己株式（※1.）の消却又は処分他、大株主に一部売却を促すことで流通株式比率において基準に適合するよう努めてまいります。当社の大株主は、当社の代表取締役である長沢一男をはじめ、当社役員等が含まれる（※2.）ことから、手段等について十分検討する必要があるものの、働きかけは比較的容易であると認識しており、順調に対応することが出来た場合、準備期間を含めて1年から1年半の間に基準不適合を解消できるものと考えております。

※1. 2023年8月31日現在の発行済株式総数に対する自己株式の割合：10.81%（1,221,077株）

※2. 2023年8月31日現在の発行済株式総数に対する役員等所有株式の割合：63.94%（7,225,200株）

② 課題

当社は基準日時点において、流通株式比率の基準を満たしておりませんが、その要因は、当社の株主構成にあるものと認識しております。当社株主は、代表取締役である長沢一男を中心に当社役員等の安定株主で多くが構成されており、2022年8月以降において株価の低調が続く中、その他国内法人や持株会による株式取得により、流通株式比率が低下したものと考えております。

③ 取組内容

当社では、基準適合に向けて、自己株式の消却若しくは処分の実行又は当社大株主に保有比率の調整を働きかけることで計画期間内に流通株式比率を改善する他、多くの投資家の皆様に当社株式に投資いただけるよう、(2)に記載する基本方針・取り組み等をもって企業価値を向上することで売買の促進に努めてまいります。

(2) 時価総額

① 基本方針

当社は、既存事業における利益率改善及び成長市場への積極的な進出とリソースの投入による事業領域拡大、そして成長ストーリーと進捗の積極的発信に努めることで、企業価値向上を図り、時価総額において基準に適合するよう努めてまいります。なお、2024年8月期においては、売上高2,200百万円、営業利益60百万円、経常利益55百万円、親会社株主に帰属する当期純利益30百万円を予測しており、売上高は増加を見込んでおりますが、新規事業に対する積極的な投資を見込んでいることから、減益となる見込みです。

当社といたしましては、時価総額基準については、これら新規事業への投資が、2025年8月末日までに徐々に結実することにより、適合するものと考えております。

そのための基本方針は、次の通りです。

(経営基盤の強化)

健全かつ透明性の高い安定した財務体質を維持・向上し、人材の獲得・育成、組織の健全な新陳代謝の促進を行うほか、個人情報をはじめとする機密情報に対するセキュリティを向上させ、ステークホルダーの皆様が安心してお取引いただける企業であるべく経営基盤の強化いたします。

(収益基盤事業の拡大・深耕)

ユーザーニーズへの迅速かつ的確な対応のため、分析・マーケティングを強化するほか、他社プラットフォームに依拠しない体制を推進するべく収益モデルの多様化を図り、収益基盤事業を拡大・深耕してまいります。

(新規事業の収益基盤化（中期最重要課題）)

外部環境要因リスクを低減するべく、複数の収益基盤を確保するため、積極的に新規事業の開拓と投資を行ってまいります。

② 課題

当社は基準日時点において、時価総額の基準を満たしていませんが、その要因は、当社株価の低迷にあると認識しております。株価を決定する要因は様々ですが、当社においては、① 直近5年の業績において、最終利益は黒字であるものの、各期において利益が大きく上下することが不安定感につながっていること、② 新規事業において進捗や成果が見えづらく成長性を判断しがたいことが、当社株価の低迷における要因の一部であると考えております。

③ 取組内容

当社の時価総額基準適合に向けた取り組みは以下のとおりです。なお、2025年8月期以降の取り組みについては、2024年8月期の取り組みの結果をもって適宜決定し、進めてまいります。取り組み等については、2023年11月24日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」をあわせてご参照ください。

(“占いコンテンツ企画・制作企業”から、“現役世代の女性たちを多面的に応援する企業”への変容)

当社グループにおいては、これまで様々な新規事業に挑戦し、試行錯誤しながら進んでまいりましたが、中心には常に「占いコンテンツ」、ひいては悩める多くの女性の存在がありました。

コンテンツを通じて多くの女性ユーザーの悩み・相談に応え続ける中、当社グループは、女性の悩み解決にアプローチするサービスの必要性を再認識するに至り、今後の当社グループのあり方として、“占いコンテンツ企画・制作企業”から、コアユーザーである20代から40代を中心とした“現役世代の女性たちを多面的に応援する企業”への変容を目指し、当社の中長期的な試みとして、ヘルスケア領域への進出並びにSNS事業収益の伸長を行ってまいります。また、合わせて報告セグメントについては、今後の事業展開等を踏まえ、次に記載のとおり変更いたします。

■ 占い事業 (旧：デジタルコンテンツ事業 / One to One 事業 占いサービス)

・事業内容

自社Webサイト、ISP、各移動体通信事業者及びAppleやGoogle等のプラットフォーム向けに占い鑑定や女性に向けた記事コンテンツを企画・制作・配信する1対N向けのサービス及びユーザーと占い師が電話・チャットで直接、双方向にやり取りできる1対1向けのサービスを行います。

・2024年8月期の取組み

1対N向けのサービス：著名占い師を監修者に迎えた新規コンテンツの制作強化及び運用効率化によるコンテンツあたりの収益の増加。新規コンテンツの年間リリース本数を12本から5本に減少させ、質を向上。ヒットの確率を上昇させる。その他、自社メディア内課金収入の増加及び自社占いコンテンツへの送客強化。

1対1向けのサービス：新規サービスの企画・開発。ユーザビリティ向上、ユーザー体験の拡充による収益強化。大手配信プラットフォームにおけるシェアの拡大による収益向上。

■ エンタメ・マッチングサービス事業 (旧：SNS事業 / XR事業 / One to One 事業 非占いサービス)

・事業内容

SNSを中心に、ネットとリアルの両面において人々の交流・関係構築の機会や場を提供するサービスを行います。

・2024年8月期の取組み

きゃらデン：広告宣伝によるユーザーの獲得。

OneRoof：サービス内機能の強化。広告宣伝によるユーザーの獲得。オフ会の開催等によるアクティブユーザー化推進。リアルとネットの融合。

CarryGo！：サービス内機能の強化。広告宣伝によるユーザーの獲得。LoungeRange とのサービス連携による売上増加。

LoungeRange：法人を中心とした会員の獲得。CarryGo！とのサービス連携による売上増加。

■ その他事業（ヘルスケア/EC 他）

・事業内容

企画、開発の初期段階にある事業について、一括してその他事業といたします。（※1）

・2024年8月期の取組み

EC事業の育成（CoréelleJAPAN / アイゴー）

ヘルスケア領域への進出（女性向けメンタルヘルス事業 / 女性向け美容クリニック）

→ ヘルスケア領域におけるオンライン化推進。M&Aによる手段の他、システムへの投資も検討。

なお、ヘルスケア領域への進出においては、M&A 及び事業提携を重視しておりますため、案件の有無及び成就がヘルスケア関連事業の進捗に大きく影響いたします。

以上