

2024年3月29日

各位

東京都港区六本木六丁目8番10号
会社名 株式会社モブキャストホールディングス
代表者名 代表取締役CEO 藪 考 樹
(コード番号: 3664 東証グロース)
問合せ先 取締役グループ管理本部長 眞田 和昭
(TEL.03 - 5414 - 6830)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況及び計画期間の変更について

当社は、2023年3月29日にグロース市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2023年12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2023年12月31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、以下のとおりとなっており、時価総額については基準に適合しておりません。当社は、下表のとおり、時価総額に関しては当初の計画期間（2024年12月末）を延長し、2025年12月末までに上場維持基準に適合するために、次の通り各種取り組みを進めてまいります。

		流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	時価総額
当社の適合 状況及びそ の推移	2022年12月末 時点	381,141 単位	27 億円	85.38%	31 億円
	2023年12月末 時点	381,575 単位	27 億円	85.48%	32 億円
上場維持基準		1,000 単位	5 億円	25%	40 億円
当初の計画期間		—	—	—	2024年12月末
変更後の計画期間		—	—	—	2025年12月末

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. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価

2023年12月期につきましては、IP投資育成事業を追加した3つの事業を進めることで持続的な企業価値の向上を図り、上場維持基準への適合を目指し、ライフスタイルIP事業につきましては、売上が堅調に推移していること、従来から進めている購買、在庫管理の徹底による主要コストの削減により2023年12月期は営業利益を達成することができました。

一方で、デジタルIP事業は、既存事業であるライセンスIP事業（旧プロデュース事業）において2023年1月に新たに配信したゲームタイトルの不振、既存のゲームタイトルの経年による売上減少が影響し、営業損失の改善を実現することはできませんでした。

加えて、IP投資育成事業も、予定していた子会社事業に関係しない投資先の有価証券の一部売却に向けて積極的に交渉を進めていたものの、ロシアのウクライナ侵攻、パンデミック後遺症、FRBインフレ抑制策などにより、米国を中心に未公開株式市場の厳しい状況が続く中でいずれの交渉も不調におわり、未達となったことでグループ全体の収益改善には繋がりませんでした。

以上のことから、当社グループ全体としての収益改善は実現ならず、株価向上については時価総額において上場維持基準を達成することができませんでした。

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

（課題）

当社グループは、従来から営業損失、経常損失及び親会社株主に帰属する当期純損失を計上しており、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在していると認識しております。その様な状態であることから、当社の株価が低迷し、グロース市場が求める時価総額の基準を満たしていないと認識し、以下の取り組みを進めることで企業価値の向上については株価向上に繋がりを、その結果上場維持基準を達成することが出来るものと考えております。

（取組内容）

（2024年3月29日に開示いたしました、「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を併せてご参照下さい。）

①事業・経営基盤の安定化

当社グループは2024年12月期におきましても、デジタルIP事業、ライフスタイルIP事業、IP投資育成事業3つの事業を主軸に事業を進めてまいります。

・デジタルIP事業

デジタルIP事業につきましては、従来はグループ戦略を基にライセンスIPを使用したモバイルゲーム事業の他、エンターテインメントの潮流を見極め、多様なジャンルでの自社IP創出にチャレンジしてまいりました。しかし、近年は開発費の高騰や人気ライセンスIPの獲得競争が激化する等、売れるゲームの開発がより困難になっていることもあり、戦略に沿わない既存事業であるライセンスIP事業に関しては経営資源の投入を制限していく戦略的判断に立ち、ライセンスIP事業の一部を他社へ譲渡する等デジタル分野でのリストラクチャリング（再構築）を完了させ、従来から掲げている「自社IP創出」へのチャレンジを進めてまいります。

・ライフスタイルIP事業

ライフスタイルIP事業につきましては、「share with Kurihara harumi」を栗原はるみ氏監修による店内ディスプレイの改装に加え、従来から実施している不採算店舗の撤退による収益力改善の効果等により、一店舗あたりの売上高及び坪効率は直近の5事業年度において最高値を達成することができました。また、コーポレートブランド TVCM を東京、大阪、名古屋等で放映したことで自社 EC サイトの新規会員を獲得する等、積極的に売上伸長に努めてまいりましたことに加え、商品に関するプロデュース事業及び出版物 IP コンテンツ事業におけるロイヤリティ収入も好調で、全体の売上高に寄与しております。この他、従来から進めている購買、在庫管理の徹底により売上原価、販売費及び一般管理費における主要コスト削減の効果が継続されており、営業利益の回復に繋がっております。今後は①デジタルマーケティングの加速、②クリエイティブデザインの再活用、③データドリブンなアパレル受託販売の3つを意識した販売戦略、ユーザーデータを活用したマーケットイン型ものづくりを意識した開発戦略、そして従来の場合に続くライセンスモデルの拡大を意識したライセンスビジネスの3つを新たな成長戦略として、更なる収益拡大を目指してまいります。

・IP投資育成事業

2024年12月期のIP投資育成事業につきましては、既存投資先のIP価値拡大支援及び新規投資案件の推進を新たな成長戦略とし、投資したIP企業の価値を高めて投資リターンを得ることで収益獲得を目指してまいります。そして、保有する有価証券の一部譲渡を目指し、更なる収益獲得を目指してまいります。また、IP投資育成事業の拡大を目指すにあたり、投資先戦略的パートナーの開拓を目的とする「投資戦略室」を新設いたします。この他、投資先の企業価値の管理及びグループ経営基盤の強化を目的に、経営管理室の人員を増強し、管掌取締役を就任させる等のガバナンスを強化してまいります。

②財務基盤の安定化

財務基盤の安定化につきましては、これまでに第三者割当による新株予約権の行使、連結子会社である株式会社ゆとり空間の株式の一部譲渡、無担保転換社債型新株予約権付社債及び新株予約権の発行及び行使により計1,031百万円の資金調達を実施してまいりました。2024年12月期につきましては、連結子会社である株式会社X-VERSEの既存ゲームライセンスIPタイトルの一部を2023年12月に新設分割により設立した株式会社X-VERSE PLUSに移管した後、1月に同社の株式を50百万円で譲渡する等、財務基盤の安定化を維持しております。そして、IP投資育成事業として保有する営業投資有価証券の一部譲渡を実現させることで、更なる財務基盤の安定化を目指してまいります。

以上の取組内容を進めていくことで事業・経営基盤の安定化及び財務基盤の安定化を実現させ、株価向上に繋げることで時価総額基準を達成させることが可能であり、これらのことが時価総額に反映されると予想されるのは2025年12月期であると考えております。

以上