



2025年3月14日

各位

会社名 Link-U グループ 株式会社
代表者名 代表取締役グループ CEO 松原 裕樹
(コード番号: 4446)
問合せ先 取締役グループ管理統括 藤田 貴弘
(お問い合わせ先: ir@link-u.group)

上場維持基準（1日平均売買代金）の適合に向けた計画に基づく進捗状況

当社は、2021年12月22日にプライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、また2024年10月30日に上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況を提出して、その内容について開示しております。

2023年12月末時点において、当社は「1日平均売買代金」について当該市場の上場維持基準を充たしておりましたが、この度、2024年1月～12月の期間において「1日平均売買代金」の基準を充たさないことになりました。

つきましては、上場維持基準（1日平均売買代金）の適合に向けた計画に基づく進捗状況を作成しましたので、お知らせします。

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2024年12月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、下表のとおりとなっており、「流通株式時価総額」「流通株式比率」「1日平均売買代金」は現時点で基準を充たしておりません。「1日平均売買代金」に関しては2025年12月31日までに、「流通株式時価総額」及び「流通株式比率」に関しては2026年7月末までにそれぞれ上場維持基準を充たすために、引き続き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	1日平均売買代金
当社の適合状況及びその推移	2022年7月末時点 ※1	4,096人	49,834単位	32.8億円	35.2%	0.43億円 (2022年1月～12月)
	2023年7月末時点 ※1	4,202人	49,160単位	51.4億円	34.6%	0.61億円 (2023年1月～12月)
	2024年7月末時点 ※1	3,599人	49,554単位	30.0億円	34.9%	0.13億円 (2024年1月～12月)
上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
適合状況		○	○	×	×	×
計画期間				2026年7月末	2026年7月末	2025年12月末

※1 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基本方針、課題及び取組内容

・基本方針

当社は、上場維持基準に適合するため、収益力向上と IR 強化等によるコーポレートガバナンスの充実により企業価値を向上することを基本方針としております。これらの取り組みを通じて、「流通株式時価総額」及び「1日平均売買代金」の向上を図ってまいります。

・課題

「1日平均売買代金」の上場維持基準を充たしていない理由は、構成要素となる株価と出来高が低迷していたためであると考えており、「流通株式時価総額」と同様に、企業価値の向上と株式市場で適正な評価を得ることが課題であると認識しております。

・取組内容

「1日平均売買代金」の上場維持基準を充たすために、上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況(2024年10月30日開示)の取り組みを継続して実施することが重要であると考え、取組内容について基本的な変更はありません。

①収益力向上

(1) マンガサービスの取り組み

マンガサービスについては、引き続き出版社と共にサービスの展開を強化してまいります。国内で展開する各サービスにおいて収益基盤の拡大に向けてコンテンツ強化や定期購読の推進などに取り組むほか、ビューンが運営する、サブスクリプションの総合書店系マンガサービス「ブック放題」の収益力向上にも注力してまいります。また、プレミアムやサブスクリプション、又はその混合モデルとして運用し、消費者の動向を見極めながら、より適切な収益モデルを運用していくことが重要だと捉えており、そこに集中することで、更なる収益を積み上げていきたいと計画しております。

海外向けのマンガサービスについては、引き続き Comikey Media 社のアセットを活用した海外書店への流通を強化し、大手出版社のコンテンツについても配信できるよう取り組んでまいります。また、北米における紙出版機能を確保し、ライセンサーに対し、デジタルと紙流通を組み合わせる提案ができるように計画しております。

また、継続して北米向け新プラットフォームの公開に向けて尽力して参ります。

(2) マーケティングの取り組み

マーケティングビジネスにおいては、多様化しており海外進出を目標としている当社グループとしては様々なノウハウを迅速に獲得し、社内で確実にグループ事業のマーケティングをしていくことが重要であると認識しています。並行して、グループ内だけでなく、外部からも収益を上げて、再投資していきます。

当社グループのレガシーのマンガサービスを支えてきた Web マーケティングと新たなファン共創型マーケティングをターゲットに合わせて使い分けていき、取扱高を増やすことで、マーケティング部門としての成長を目指していきます。

ライフサイクルマーケティングについては、自社プロダクトである「ゆれしる」の機能を拡充し、引き続き収益拡大を目指すほか、当社の技術を活用した広告ブロックアプリである「くまもり」を販売し、「ゆれしる」で開拓した販売チャネルにてプロモーションを行うことで、ストック収益の更なる拡大を図ります。

(3) 制作の取り組み

オリジナルのヒット作をしっかりと出していくことによって、競争優位性を確立し、書店とのつながりを深めていきます。オリジナル作品の展開を積極的に行い、ヒット作を生み出し収益の拡大を目指しております。さらに、制作した作品をグローバルに流通させていく、流通網の確立が必要だと捉えています。

(4) M&A の活用

先述のとおり、当社は Romanz への出資やビューンへの追加出資を実施いたしました。引き続き企業価値の向上に資する戦略的アライアンスを推進し、グループシナジーの創出に取り組んでまいります。

②コーポレートガバナンスの充実

株式市場で適正な評価を得るため、コーポレートガバナンスの充実に注力いたします。人財及び業務効率化に資する DX 推進のための投資を行い、組織拡大に合わせた体制構築に取り組みます。IR 活動については、SNS や自社 HP などの情報発信ツールを活用し IR 情報を積極的に発信し、開示資料における内容の充実及び視認性の向上にも取り組んでまいります。

以上