



2025年12月23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 取締役 西迫 宏文
(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（改善期間入り）について

当社は、2022年12月15日に、スタンダード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。2025年9月期において、株式会社東京証券取引所（以下「東証」と言います。）の定める東証スタンダード市場の上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画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への適合状況、計画期間及び改善期間

当社の2025年9月30日時点における東証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、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。なお、改善期間は、2026年9月30日までであり、2026年9月末時点において、上場維持基準に適合する必要があります。

| | | 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 | 2024年9月 30日時点 | 1,356 | 7,281 | 4.3 | 25.8 |
| | 2025年9月 30日時点 | 1,166 | 7,649 | 4.5 | 26.6 |
| 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。

上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

（2024年10月～2025年9月）並びに今後の課題と取組内容

流通株式時価総額

流通株式時価総額は、「時価総額」および「流通株式比率」によって構成されております。このうち「流通株式比率」につきましては、新株予約権の行使等により、流通株式時価総額の向上に向けた取組を進めてまいりました。その結果、前年に引き続きスタンダード市場の上場維持基準を充足しており、2026年9月期においても、新株予約権保有者に対し、行使および株式の流動化について継続的に働きかけてまいります。

一方、「時価総額」につきましては、業績の向上および企業価値の向上が基準適合に向けた重要な課題であると認識しており、以下の取組を実施しております。

1. IR 戦略および資本政策の再構築（上場市場・上場形態の検討）

当社は、企業価値向上を支える重要な経営基盤として、IR 戦略および資本政策の再構築に注力しております。

投資家との建設的な対話を通じて市場評価の向上を図るとともに、他市場への上場（重複上場を含む）や上場形態の見直しなど、複数の選択肢を視野に入れ、当社の事業特性および成長フェーズに適した最適な上場市場および上場形態について検討を進めてまいります。

これらの取組を通じて、資本市場との連動を意識した経営を推進し、流通株式時価総額の向上および上場維持基準への確実な適合を目指してまいります。

2. プラットフォーム事業のコスト適正化および戦略策定

2025年9月期においては、固定費の大幅な削減を実施しつつ、売上高の維持および再成長を阻害しないよう、リソース配分の最適化を継続してまいりました。その結果、セグメント売上高は331,243千円（前年同期比109.2%）、セグメント利益は189,562千円（同112.4%）と、增收増益を達成しております。

前年に引き続き、金融系メールマガジンの有料会員数が順調に推移しており、新NISAの開始や政策保有株式の解消等による個人投資家層の拡大といった経営環境の変化に対応した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寄与したものと評価しております。

2026年9月期においても、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継続し、会員数のさらなる増加を目指します。

加えて、持続的な事業成長を実現するため、経営理念体系の改定を含む企業戦略の抜本的な見直しに着手し、企業価値の再定義を通じた新たな中長期戦略を策定いたしました。これに伴い、業績計画、基本方針およびKPIについても全面的な刷新を行っております。

3. 人材・組織力強化に向けた取組

2025年9月期においては、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を推進し、プラットフォーム事業の堅調な売上推移を支える組織体制を維持してまいりました。

当社は、持続的な企業価値向上および事業規模拡大の源泉は「人材」であると認識しており、上場維持基準の適合に向け、以下の取組を通じて組織基盤の強化を図ってまいります。

・高度専門人材の採用強化

主力であるメールマガ配信プラットフォームの機能拡充および新規メディア事業の成長加速を目的として、営業、デジタルマーケティング人材、コンテンツ編集者などの高度専門人材の採用を推進します。

・次世代リーダーの育成と組織活性化

中長期的な経営体制強化を目的に、次世代リーダー候補の育成を進めるとともに、貢献度を適切に評価するインセンティブ制度（ストックオプション付与の検討を含む）の見直しを行います。

・多様な働き方と生産性の両立

ハイブリッドワークの最適化および業務プロセスのDX推進により、小規模組織でありながら高付加価値を創出できる体制を構築し、時価総額の拡大につなげてまいります。

4. メディア広告事業ポートフォリオの最適化

当社のメディア広告事業は、「MAG2NEWS」「MONEYVOICE」「TRiPEDiTOR」「bythem」等の運営を通じて、Webメディアおよびメールマガ広告の販売を行っております。

2025年9月期においては、広告単価下落という市場環境を踏まえ、特定収益への依存度を見直し、戦略的なコスト削減を実施した結果、計画的な減収ながらも増益を達成いたしました。一方で、減収基調は課題として認識しており、2026年9月期においては以下の施策を実行します。

・WEBメディア運営の効率化

営業人材の集約および運営体制の最適化により、2026年9月期のWEBメディア売上高については前年比124%増を計画しております。

・戦略的M&Aによる事業基盤の強化

過去の M&A 案件については、ROI の観点から見直しを行い、経営資源の集中を図りました。今後は、クリエイター支援機能の多角化・高度化を重点領域とし、周辺事業の戦略的な取り込みを通じて、プラットフォーム全体の価値向上を目指します。

総括

当社は、東証スタンダード市場の上場維持基準への適合を経営上の重要課題と位置付け、2026 年 9 月期までに成長戦略投資を進めるとともに、株主還元の拡充が可能な財務基盤の構築に取り組んでまいります。

あわせて、株価向上に資する施策を並行して推進することで、流通株式時価総額の上場維持基準への適合を実現できるものと考えております。

以上