

2023年6月26日

各位

会社名 セーラー広告株式会社
代表者 代表取締役社長 村上 義憲
(コード 2156 東証 JASDAQ)
問合せ先 総務局長 西分 太郎
(電話 087-825-1156)

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、2021年12月16日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を東京証券取引所に提出し、その内容について開示しております。2023年3月31日時点における計画の進捗状況について、下記のとおり作成いたしましたので、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の推移および計画期間

当社の2023年3月31日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況はその推移を含め、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を充たしておりません。当社は、2025年3月期までに流通株式時価総額に関する上場維持基準を充たせるよう、引き続き各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
当社の適合状況およびその推移	2021年6月30日時点移行基準日(※)	717人	21,325単位	6.3億円	35.0%
	2023年3月31日時点(※)	694人	21,090単位	6.1億円	34.7%
スタンダード市場上場維持基準		400人以上	2,000単位以上	10億円以上	25%以上
当初の計画に記載した計画期間		—	—	2025年3月期	—
スタンダード市場上場維持基準への適合状況		適合	適合	不適合	適合

※当社の適合状況は、株式会社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. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況および評価

新市場区分への移行時点におきましては、当社グループの新型コロナウイルス感染症拡大の影響も含めた業績の不振が株価低迷の一要因となり、「流通株式時価総額」不適合へと繋がったと認識し、まずはグループ全体の業績を向上させることを重要な課題として、「流通株式時価総額」の構成要素である「時価総額」および「流通株式比率」を向上させるべく、2023年3月期から2025年3月期までの3ヶ年を企業価値向上期間と位置づけ、次のような取り組みを進めております。

(1) 時価総額向上に向けた取り組み

当社グループが事業を営む広告業界におきましては、インターネット広告の伸長が目覚ましく、既存メディアを活用した広告は減少傾向にあります。さらに、新型コロナウイルス感染症拡大の影響も重なり、既存メディアからインターネットを活用した広告へのシフトがこれまで以上に顕著となっております。当社グループは、こうした経営環境を踏まえ、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指し、「既存事業の収益改善」と「新しい事業領域の開発」に取り組むことが不可欠であると考え、時価総額の向上を図るため、以下に取り組んでおります。

① 既存事業の事業基盤の再構築

当社グループの外注費を除く諸費用は変動が少なく固定的であるため、当社グループにおきましては、売上総利益の確保が営業利益および経常利益の獲得に大きく影響するという事業特性があります。従いまして、営業の成果である売上高と連動した収益性の指標として、売上総利益および売上総利益率（＝売上総利益／総売上高）を重要な経営指標とし、日々の行動管理・業績管理・人事評価等に連動させ、目標の達成に向けて取り組んでおります。

また、当社グループを取り巻く環境は、デジタル化の進展や少子高齢化の進行によって、お客さまの課題がますます高度化しており、常にお客さまに対して新しいサービスを提供し続けることが重要となっております。当社グループにおきましては、付加価値の高いサービスの提供に努め、受注案件の利益率向上を図っております。

2023年3月期の当社グループにおきましては、動画コンテンツの制作や配信等に関する外注費の計上から売上総利益率が21.6%と前年並みの水準に留まりましたが、利益率向上を意識した営業活動の徹底によって売上総利益は1,635百万円（前期比112.7%）となり、営業利益168百万円（前期比282.6%）、経常利益187百万円（前期比247.6%）の獲得に繋がりました。そのほか、地元コンテンツを意識したビジネスや視覚学習教材の販売支援など新たなビジネスにも挑戦しており、昨年12月には新たな子会社（株式会社MD&アソシエイツ）を設立いたしました。今後につきまし

ても、グループ内に蓄積された地域情報のほか、地元に着した広告会社としてのノウハウを最大限に活用し、既存事業の事業基盤の再構築を進めてまいります。

②デジタルメディア提案力の強化

2022年の国内広告業界のインターネット広告売上高は1兆4,369億円(前年比4.7%増)となり(経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」、当社グループ商勢圏におきましても、各企業におけるマーケティング活動のデジタル領域へのシフトが加速したこともあって、デジタル領域の総売上高は引き続き前年を上回る結果となりました(広告事業 インターネット/モバイル総売上高1,690百万円、前期比115.2%。詳細は2023年5月12日公表の2023年3月期決算短信『事業別の状況』を参照ください)。

このような中で、当社グループは、デジタル領域全般の受注拡大をより加速させるため、2022年4月1日付でデジタルデザイン局を設置し、デジタルマーケティング分野の提案強化やデジタル技術を活かした新規事業の企画提案に取り組んでまいりました。2023年3月期におきましては、こうした取り組みから、デジタルマーケティング分野の受注を安定して獲得でき、さらに、行政自治体向け観光マーケティング支援サービスの提供のほか、実店舗とECサイトの情報を統合して顧客管理の効率化を促進するパッケージのリリースなどに繋がりました。また、当社におきましては、デジタル化の波に遅れを取ることなく、着実にDXを推進していくため、2023年1月1日付で経済産業省が定めるDX認定制度に基づいた「DX認定事業者」の認定を取得いたしました。当社グループにおきましては、引き続き、デジタル化によるコミュニケーション活動の変化に対応した提案に努め、お客さまの成長に貢献できる真のパートナーを目指してまいります。

③地域創生の推進

当社グループは、地域密着主義で培ったきめ細かな対応と、四国中国エリアに福岡、東京を加えた拠点ネットワーク、70年の実績に基づくノウハウによってお客様の様々なニーズに応え、時代に即した提案活動によって、より質の高いコミュニケーション効果の創造に努めてまいりました。

前述したように、当社グループにおきましては、変化の激しい経営環境を乗り越えていくためには、「新しい事業領域の開発」に取り組むことが不可欠であると考えており、2023年3月期におきましては、新しい事業への取組みの一環として、地域の魅力ある商品やサービスをECサイトなどで紹介し販売していくことを目的として、昨年12月1日付で株式会社MD&アソシエイツを設立し、ECサイト「LOCOMERU(ロコメル)」を2月11日にオープンいたしました。また、地元コンテンツを意識したビジネスや視覚学習教材の販売支援など新たなビジネスのほか、地元の大学と

ともに新規事業構想プロジェクトとしてビジネスコンペを開催しております。さらに、2021年からは新規事業の1つとして、四国の酒蔵と88カ所の寺を結ぶ日本酒の販売事業に関して企画・販売も実施しており、2023年5月には同企画の第2弾が開始いたしました。今後につきましても、グループ内に蓄積された地域情報のほか、地元に着目した広告会社としてのノウハウを最大限に活用し、こうした事業を通じて、当社グループの企業価値向上と地域や経済の活性化に取り組んでまいります。

④課題解決型営業の推進

当社グループは、四国エリア（香川・愛媛・徳島・高知）、中国エリア（岡山・広島）、福岡・東京に拠点を配し、多様化するお客さまの要望にお応えし、質の高いコミュニケーションサービスの提供に努めてまいりました。デジタル化へのシフトが加速している中においては、当社グループ商勢圏におきましても、デジタル技術が非接触・非対面の手段を提供し、デジタル化できることはデジタル化されていく一方で、デジタルには替えられないリアルな価値が再認識されていくと考えております。

当社グループにおきましては、「無から有を生み出す」というクリエイティビティの原点に立ち戻り、新しいものを生み出す「創造力」や独自の発想で何かを作り出す「独創力」を兼ね備えた人材を育成すべく、クリエイティブスタッフの高付加価値化に取り組んでおり、2023年3月期におきましては、SNSによる情報発信事業やデジタルスタンプラリーのようなデジタル技術を活用したものからSDGsへの取り組みや自然食材のブランディングに至るまで、数多くの個性豊かなクオリティの高い作品を創出することができました。

当社グループにおきましては、このようなリアルな価値にデジタル技術を融合したより具体的で高度化した提案活動に取り組み、お客さまの経営課題の解決策をお客さまとともに考える課題解決型営業を引き続き推進してまいります。

⑤その他

当社は、経済情勢や業績の変動に動じない経営体質を確立するため、配当金と内部留保のバランスを勘案し、安定した配当の継続を基本としております。内部留保につきましては、新規事業への投資のほか、職場環境の改善や老朽化した資産の修繕など、将来の事業展開に向けた競争力強化のための投資に対して財務体質の維持に留意しつつ充当する方針であります。当方針のもと、第72期の期末配当金につきましては、2022年8月10日に1株当たり4円と発表しておりましたが、2023年3月期の業績を踏まえ、1株当たり5円とさせていただきます。

(2) 流通株式比率向上に向けた取り組み

当社の流通株式比率につきましてはスタンダード市場の上場維持基準を充たしておりますが、流通株式比率は時価総額の向上に影響を与える要素であることを踏まえ、上記(1)の取組を補完する策として、流通株式比率 40%を目標に、以下に取り組んでおります。

①事業法人等所有株式の縮減

政策保有株式ならびに政策保有株式以外の一般法人株につきましては、株式の保有の意義および保有の合理性、株主との関係、資金需要や市場への影響などを勘案し、株主様との対話をとおして縮減を検討しておりますが、当社の流通株式比率がスタンダード市場の上場維持基準を充たしていることを踏まえ、積極的な取り組みにまでは至っておりません。

今後につきましても、上記(1)の取組を補完する策であることを念頭にしつつ株主様との対話をとおして縮減について検討してまいります。

②取得済み自己株式の処分

当社は、2011年に実行した自己株式の公開買付けによって2,150,000株を取得したことを主な要因として、2023年3月31日現在、自己株式を2,300,328株所有しております。当社におきましては、これまで、当社グループを取り巻く経営環境が厳しさを増し、自己株式の処分コストを吸収するだけの利益を確保することができなかったこともあって、当該自己株式の処分には至りませんでした。2023年3月期におきましても、機動的な資本政策に活かすことなどを目的に、自己株式の処分について検討を重ねてまいりましたが、適正な処分方法の確定には至りませんでした。自己株式を流動化することは、流動株式比率の向上に繋がってまいりますので、引き続き処分方法についての検討は継続してまいります。

③IR活動の推進、情報発信の充実

当社では、総務局をIR担当部署として、ホームページや事業報告などを活用し、株主や投資家に対して適時・適切な情報開示に取り組んでおります。また、株主との対話は総務局長が担当し、総務局長は取締役会をはじめ総務局内各部署との連携を図ることによって株主との対話から得られる意見を経営に活かすよう努めております。

当社におきましては、これまで、株主・投資家向けの説明会は実施しておらず、中期経営計画や株主総会情報の掲載などにつきまして十分な発信ができておりませんでしたので、まずは、グループ各企業を含め情報発信できる取り組みについては発信していくよう努め、中期経営方針やDXの取り組み、株主総会サイトの構築のほか、採用サイトのリニューアル等にも取り組み、ステークホルダーに対する情報発信に

努めてまいりました。引き続き、様々な情報を発信し、ステークホルダーの皆さまに当社グループの方針や取り組みを理解いただけるように努めてまいります。

なお、株主・投資家向けの説明会の開催につきましては、他社の動向、コスト面などを含め引き続き検討を進めてまいります。

3. 上場基準に適合していない項目の今後の課題と取組内容

当社グループの業績は2020年3月期、2021年3月期と2期連続で減益となり、2021年3月期につきましては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあって各利益ともに損失を計上する結果となりました。こうした業績の不振が株価低迷の一要因となり、市場区分移行時点における「流通株式時価総額」不適合へと繋がったと認識しております。

当社グループにおきましては、前述した取組の推進によって、2022年3月期から2023年3月期にかけて業績は着実に改善しており、2024年3月期につきましても増収増益を予想しております。まずは本業の立て直しを図り、株価の向上から流通株式時価総額の改善ならびにPBR指標の改善に繋げていくため、日々事業活動に邁進してまいります。

以上