



2023年12月25日

各位

会社名 株式会社 デジタルフト
代表者名 代表取締役 百本 正博
(コード番号:9244 東証グロース)
問合せ先 管理 Division Officer 石塚 久路
(TEL 03-6427-1866)

上場維持基準への適合に向けた計画書

当社は、基準日である2023年9月30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、下表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満たしておりません。当社は、下表のとおり、今回不適合となった流通株式時価総額が基準を満たすために、上場維持基準への適合に向けた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) | 803人 | 4,217単位 | 4.27億円 | 27.1% | — |
| 上場維持基準 | 150人以上 | 1,000単位 | 5億円以上 | 25% | 40億円 |
| 計画期間 | — | — | 2025年9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. 時価総額における基準は上場から10年を経過している場合に適用されるため当社は該当せず、基準日時点の時価総額は示されておりません。

2. 上場維持基準への適合に向けた取組の基本方針

グロース市場における上場維持基準の適合に向け、「流通株式時価総額の向上」を基本方針といたします。「流通株式時価総額」の構成要素は、「流通株式数」と「株価(企業価値)」であることから、その対策として「企業価値の向上」及び投資家の皆様に投資先として選ばれる企業となるため「IR活動の強化」により上場維持基準に適合するよう目指してまいります。

また、当社の流通株式比率はグロース市場の上場維持基準に適合しておりますが、流通株式の向上にかかる資本施策の実施についても併せて検討してまいります。

3. 流通株式時価総額の向上に向けた取り組み

当社は、『カスタマーの意思決定を円滑に』を経営理念とし、『User Experience をデジタル技術で最適化する』という経営ミッションを掲げており、「統合デジタルマーケティング企業」として事業ドメインを急速に拡張し、経営ミッション、持続的な成長と企業価値向上の実現に向けて努めてまいります。

2023年12月22日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載のとおり、当社の高い成長可能性を維持・向上するために、以下の成長戦略を取り組んでまいります。

なお、2023年9月期の実績及び2024年9月期における数値計画予想は以下のとおりです。

| | 2023年9月期 (実績) | 2024年9月期 (予想) |
|------------------------|------------------|------------------|
| 売上高(百万円) | 3,560 | 3,702 |
| 営業利益(百万円) | 100 | 86 |
| 経常利益(百万円) | 108 | 95 |
| 親会社に帰属する 当期純利益(百万円) | 52 | 50 |

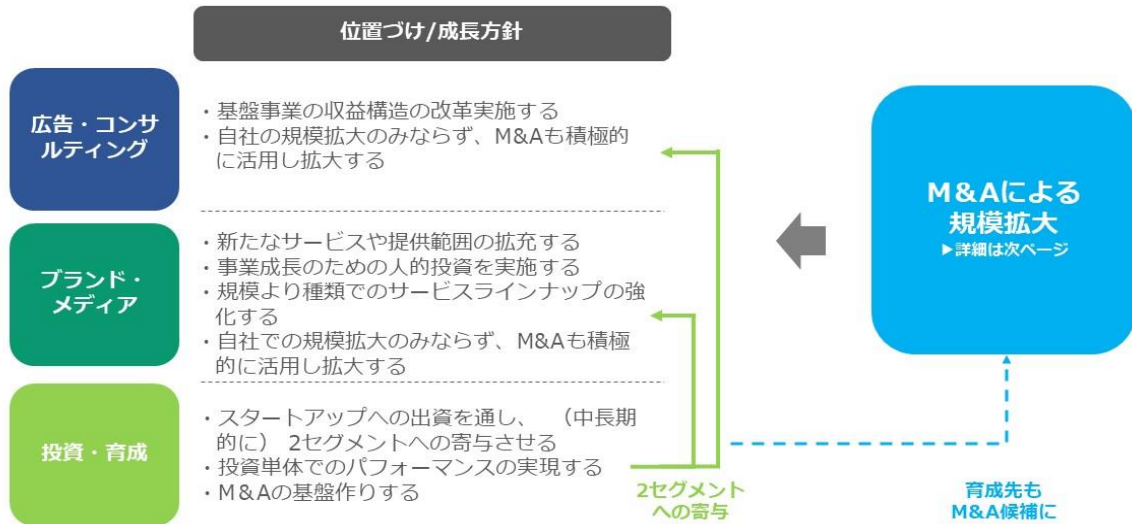
①企業価値の向上に向けた取り組み

当社グループでは、「広告・コンサルティングサービス領域」・「ブランド・メディアサービス領域」「M&Aによる規模拡大」・「投資・育成領域の強化」の4つの柱をもとに企業価値の向上に努めてまいります。

「広告・コンサルティングサービス領域」については、創業からの主要サービスとして急成長をしてきましたが、今後の成長戦略としては、グループシナジーによりトップラインを確保して成長を維持しつつ、効率性重視の経営を行い安定的な利益貢献ができる領域であります。

「ブランド・メディア」については、ブランド・メディアのサービスラインナップを新規投資やM&Aなどを用いて新規サービスや既存サービスの提供範囲を拡充・強化させ、多様なクライアントニーズを深掘りすることで、クライアントとのタッチポイントを増やし、クロスセルを発展させていきます。

また、同時に多様なクライアントニーズに即時対応できる体制強化をいたします。



※2023年12月22日開示しております「事業計画及び成長可能性に関する事項」P33より抜粋

「M&Aによる規模拡大」については、M&Aを実行した経験から、シナジー効果による企業価値向上のスパイラルが生まれたことが、投資実行後の知見を得ております。この知見を糧として、積極的なM&Aを実行し、将来的には専門性の高い企業が多数所属する企業グループとなることを目標としております。

また、投資先の育成・支援を行うとともに、常に新しい事業領域のソーシングを行い、優良企業に投資し、当社グループの事業領域を拡大させ、より大きな好循環を生み出し、企業価値の向上を目指してまいります。



※2023年12月22日開示しております「事業計画及び成長可能性に関する事項」P34より抜粋

「投資・育成領域の強化」については、すでにスタートアップへの投資取り組み事例がございますが、事業投資のシナジー効果により「広告・コンサルティングセグメント」もしくは「ブランド・メディアセグメント」の拡大に寄与できるよう、取り組んでまいります。

中長期的な重点戦略としては、事業領域を広げるため、ソーシングを継続し、経営人材とのコネクションを構築し、コミュニケーションを図ってまいります。

- ・国策としてスタートアップ支援のために資金提供が行われているマーケットに着目し、そのマーケットに投資を行い、純投資でも利益確保を図ります。ここで得た資金は、事業投資への資金として有効的に活用いたします。
- ・純投資のみならず、当社の経営レベルでの関与によりシナジー効果が期待される場合には、市況を見極め、適切な機会に M&A を積極的に行ってまいります。
- ・2024 年は投資絶好期と見込んでおり、当社グループの企業価値に寄与すると判断した場合、投資実行いたします。

これらにより、投資・育成領域においてさらに大きなシナジーを生むことが期待されます。

成長戦略 36

| 中長期的な重点戦略 | |
|-----------|--|
| 投資・育成 | 探索 <ul style="list-style-type: none"> ・ 将来に向けて、事業領域を広げていくうえで、幅広い事業機会の探索・経営人材とのコミュニケーションは欠かせない |
| | キャピタルゲイン <ul style="list-style-type: none"> ・ 国策としてスタートアップ支援に資金が向けられているマーケット環境をうまく取り込み、純投資でもパフォーマンスをあげる（事業投資への還元サイクルを創る） |
| | M&A 補完 <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営レベルでの関与により、より一層のグループレベルでのシナジーが見込まれる場合には、投資・育成案件のM&Aも視野にいれる |
| | 投資絶好期 <ul style="list-style-type: none"> ・ ベンチャーへの資金提供が渋い時期で割安時期 ・ ファンド設立額等の動向から、2023年上期から資金調達環境が悪化市況が投資絶好機会 |

DIGITALIFT | © 2023 DIGITALIFT Inc. All rights reserved.

※2023年12月22日開示しております「事業計画及び成長可能性に関する事項」P36より抜粋

②IR活動の強化に向けた取り組み

当社は2021年9月の株式市場への新規上場以来、半期毎にアナリスト・機関投資家向け決算説明会の開催、決算補足資料の公開、定期的な投資家やアナリストとの面談、個人投資家様には当社の事業内容や成長戦略の説明動画を公開し、メディアを通じて代表取締役の声を届けるなど、必要な情報開示のほかに、認知度向上と幅広い投資家の理解促進に向けIR活動に取り組んでおります。

当社の強みや事業方針、さらには将来における成長可能性を評価いただくことで、より多くの投資家に投資先として選んでいただけるよう、当社の魅力を積極的に情報発信や投資家とのコミュニケーションをすることを努めてまいります。

以上