

2024年3月29日

各位

会社名 K L a b株式会社
 代表者名 代表取締役社長 森田 英克
 (コード番号：3656)
 問合せ先 専務取締役 高田 和幸
 E-mail ir@klab.com

上場維持基準の適合に向けた計画について

当社は、2023年12月31日（以下、「基準日」といいます。）時点における東京証券取引所プライム市場への上場維持基準に適合しない状態となりました。よって、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画を作成し、本日開催の取締役会にて決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の基準日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、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、基準に適合していません。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の基準値を充たすために、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
当社の状況（基準日時点）	17,786人	332,364単位	91億円	80.8%	2.4億円
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
計画期間			2026年12月末まで		

（注）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. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

（1）基本方針

今般、当社は、流通株式時価総額において基準値を下回ることとなりました。流通株式時価総額は株価及び流通株式数を用いて算出いたしますが、当社における流通株式比率は既に高い水準にあることから、流通株式時価総額の上昇には、株価の上昇が必要であると考えております。よって、上場維持基準への適合に向けては、以下にあげる取組を通じて企業価値の向上を図り、株価を上げていくことを基本方針といたします。

（2）課題及び取組内容

① ヒット作創出による業績の回復及び中期経営計画達成

当社グループは現在、2024年以降に順次リリースされる「EA SPORTS FC™ TACTICAL」、IP名未公表のタイトル、TV

アニメ『僕のヒーローアカデミア』シリーズのタイトルの大型のモバイルオンラインゲーム 3 本の開発を最優先に事業を推進しております。これらのゲームはいずれも非常に多くのファンを有する IP を用いており、当社が掲げる中期経営計画の目標である売上高 400 億円営業利益 100 億円への到達の実現に大きく寄与するタイトルになりえると期待しております。

現在当社の業績は厳しい状況が継続しておりますが、これらのタイトルのリリースを通じて業績の回復を図り、企業価値の向上に努めてまいります。

②IR 活動の充実

下記を中心に IR 業務全般の強化を通じた当社の事業理解の促進に努め、企業価値向上に資する IR 活動を行ってまいります。

- ・ 決算説明資料、ESG 情報などの非財務情報等の開示の充実
- ・ 機関投資家との取材を含む対話の質の向上
- ・ 英語開示の充実
- ・ 個人投資家向けの説明資料の作成や説明会の実施等の検討

なお、2024 年 3 月 28 日の終値は 361 円となっており、流通株式時価総額の基準値を上回る株価水準に至っております。当社は引き続き、業績の回復及び中期経営計画の達成に向けて事業を推進し、株価の向上に努めてまいります。

以上

中期経営計画 (2023年2月公表版)

テーマ

収益基盤の強化と新たな成長ドライバーとなるタイトルの創出で業績目標達成を目指し、さらにブロックチェーン関連事業も推進

基本戦略

業績目標

ゲーム方針

- ① 収益基盤となる既存タイトルの安定運用
- ② 新規タイトルのヒット

FY2025以降

売上高 **400億円**

営業利益 **100億円**

その他

- ③ 従来ของเกม以外での収益源確保
- ④ ブロックチェーン関連事業への参入

+ a

i . ゲーム方針

i. ゲーム方針：有力IPの獲得

- ✓ IPの選定においては、グローバルでの高い人気と熱量を有し、既に一定のファン数が存在しているかといった点や、当社の開発方針を踏まえたうえで、IPを深く理解し、ファンの支持を得られるゲームを開発できるかを重視

ファンの母数

×

ファンの
ロイヤルティ

×

当社のIP理解



ゲーム系IP

- ✓ 新規のゲーム開発は、これまでにヒットタイトルを創出した実績があり、十分なノウハウが蓄積されているジャンルを優先
- ✓ また、これまで培ってきたアニメーションの表現能力をより一層磨くことで付加価値を高めるなど、当社が得意とする領域の競争力を向上させることで、ヒットタイトルの創出を目指す

ジャンル	当社タイトル	特徴
アクション RPG		<ul style="list-style-type: none">・プレイング要素が強いアクションRPGは世界的に需要が高い・グローバルでのヒット実績を保有
スポーツ シミュレーション		<ul style="list-style-type: none">・世界中のプレイヤーとリアル対戦が可能・オリジナルのシミュレーションゲームシステムを開発・グローバルでのヒット実績を保有

i . ゲーム方針：グローバル展開の推進

- ✓ ゲームは世界共通のエンタメコンテンツであることから、配信プラットフォームが整備されており、海外展開が比較的容易
- ✓ 言語や文化などが異なっても分かりやすく使いやすいユニバーサルなUXやコンテンツを追求することで、ユーザーへの価値向上を図る
- ✓ 運用や開発においても、仕組化や効率化を継続し、収益の最大化に繋げていく

ユーザーニーズに応じた
柔軟な言語追加

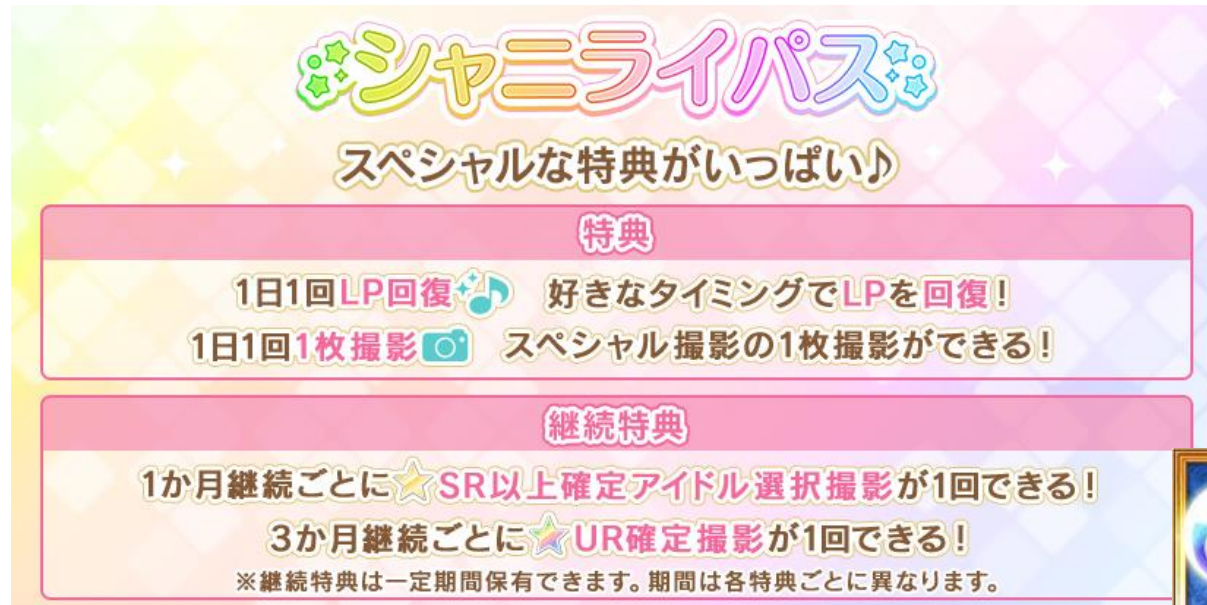
タイムラグのない
公平な運営

新たなプラットフォームへ
のスムーズな配信

グローバル展開を推進し、
ユーザーへの提供価値の向上と収益の拡大を図る

i. ゲーム方針：マネタイズの多様化

- ✓ 従来のガチャ課金だけでなく、プラスαの収益獲得のために、サブスクリプションや広告の導入を実施し、さらに決済手段についても拡充を図る
- ✓ サブスクリプションの価格帯は数百円～三千円のレンジで提供
- ✓ ユーザー層やゲームとの親和性も勘案しつつ、導入タイトルに合わせた制度設計を実施



シャニライブス
スペシャルな特典がいっぱい♪

特典

- 1日1回LP回復🎵 好きなタイミングでLPを回復!
- 1日1回1枚撮影📷 スペシャル撮影の1枚撮影ができる!

継続特典

- 1か月継続ごとに★SR以上確定アイドル選択撮影が1回できる!
- 3か月継続ごとに★UR確定撮影が1回できる!

※継続特典は一定期間保有できます。期間は各特典ごとに異なります。






グレスルパスポート

キャラ獲得パス **グレスル満喫パス**

様々な特典が受けられる2種類のパスポートが登場!

i. ゲーム方針：長期安定運用による減衰の抑制



- ✓ より多くのユーザーがロイヤルティの高い状態で長く遊んでいただけるよう、データ活用の強化などを通じて、ユーザーファーストな運営を行っていく
- ✓ その上で、安定した長期運営を維持するため、効率化やコスト削減にも注力する

ユーザーファースト	 トレンドを施策に取込	 ユーザーコミュニケーションの強化	 リアルイベント（オン/オフライン）
データ活用の強化	 PJ間でのデータ共有強化	 顧客行動の分析強化	 データ活用による効率化
効率化/コスト削減	 定常業務の自動化	 AIを活用した運用効率化	 運用コストの削減

ii . その他

ii. その他：カジュアルゲームの推進

- ✓ 誰でもわずかな時間で簡単に遊べるからこそ、本質的な面白さがベースにあるコンテンツの開発が必要
- ✓ ヒットするゲームを生み出すために、チャレンジを重ねる

		
注力分野	運営型カジュアルゲームに注力	カジュアルゲーム全般に注力 今後はIPの活用も検討
強み	<ul style="list-style-type: none">• 長期にわたり、安定的にサービスを提供できる運営力• グローバル展開に必要なマーケティング及び配信に関する知見を保有	<ul style="list-style-type: none">• 少人数ながらも、1か月に1本のペースで新作を発表できる企画力• ジャンルにこだわらず、多様なゲームの開発実績を保有

グループ一丸となってヒットタイトル創出に取り組む

ii. その他：(参考) カジュアルゲームについて

カジュアルゲーム：ゲーム性がシンプルで直感的であり、手軽に隙間時間でも遊べるもの

カジュアルゲーム分野におけるビジネスモデルの違いと当社の事業展開領域

	ハイパーカジュアル	カジュアル	運営型カジュアル
ゲーム性	言語、年齢、性別、宗教等に関わらず、どのような人でも遊べるシンプルなゲーム性	ハイパーカジュアルと比較すると、より長期間遊べるゲーム性やクリエイティブを備える	より長期間遊べるよう、カジュアルゲームに運営要素を追加 リリース後も定期的にイベントやアイテムの追加を行う
主な集客	アドネットワーク広告	アドネットワーク広告、固定ファン	マーケティングキャンペーン、アドネットワーク広告、固定ファン
主な収益源	ゲーム内広告	ゲーム内広告	ゲーム内広告 + アプリ内課金
事業の特徴	<ul style="list-style-type: none"> 低予算かつ短期間で開発可能 アドネットワーク広告でユーザーを集客し、ゲーム内の広告配信で収入を獲得、短期間での投資回収を目指す 	<ul style="list-style-type: none"> ゲーム内の広告配信で収入を獲得 継続してタイトルをリリースする、シリーズ化するなどによって、固定ファン（リピーター）を増やすことで、ヒット確率が安定する IPを活用するケースもある 	<ul style="list-style-type: none"> 広告配信収入に加え、アイテム課金メニューを提供することで、大きく収益を拡大できる可能性がある 継続プレイユーザーが増える事で、持続的な収入を獲得できる 期待収益が上がる為、マーケティング活動にもよりコストをかけられる IPを活用するケースもある
想定開発費用	数十～数百万円	～数百万円	数千万円～1億円程度
想定開発期間	数週間～数ヶ月	数ヶ月～半年	半年～1年
当社展開領域	—	グローバルギア	グローバルギア、KLab

ii. その他：日本IPの海外向けゲーム開発支援を推進

- ✓ 海外での収益獲得を目指す日本の版元よりゲーム化のライセンスを受け、海外の開発者とゲームを共同開発
- ✓ 版元と開発・運営会社の双方のニーズに応じて複数の案件を積み上げていくことにより、安定的に収入を確保

開発事例



BLEACH 境・界・魂之覚醒
(BLEACH)



東方アルカディアレコード
(東方Project)

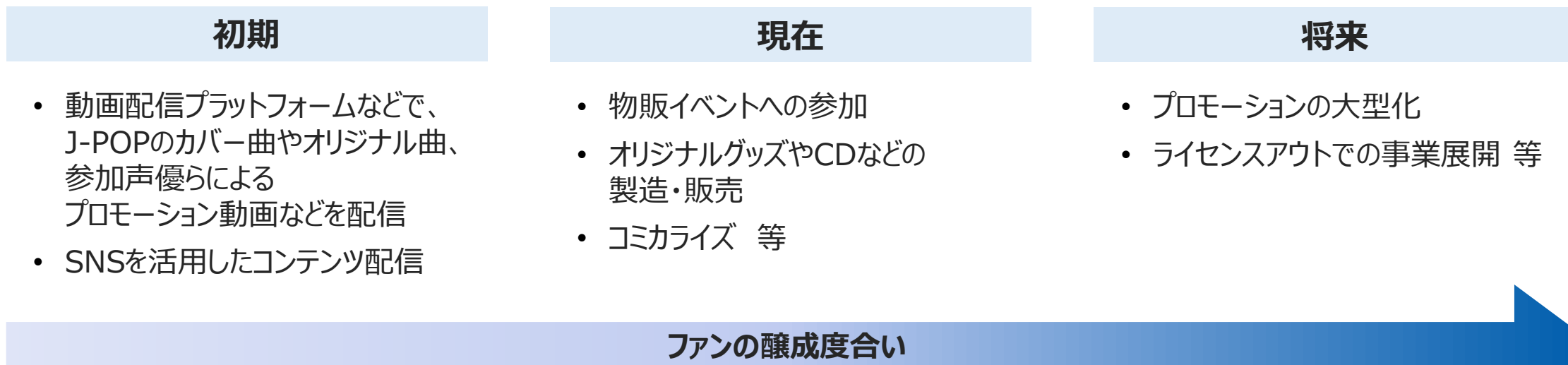


ジョジョの奇妙な冒険 黄金赞歌
(「ジョジョの奇妙な冒険」アニメーションシリーズ)



- ✓ 将来的な収益の種まきとして、原作開発に継続的に取り組む
- ✓ スモールスタートでメディア展開しながらコアファンを醸成し、IPを育成
- ✓ ゲーム化に関しては、IPファンの醸成状況、認知度の拡大、市場環境等の状況を総合的に勘案して決定する

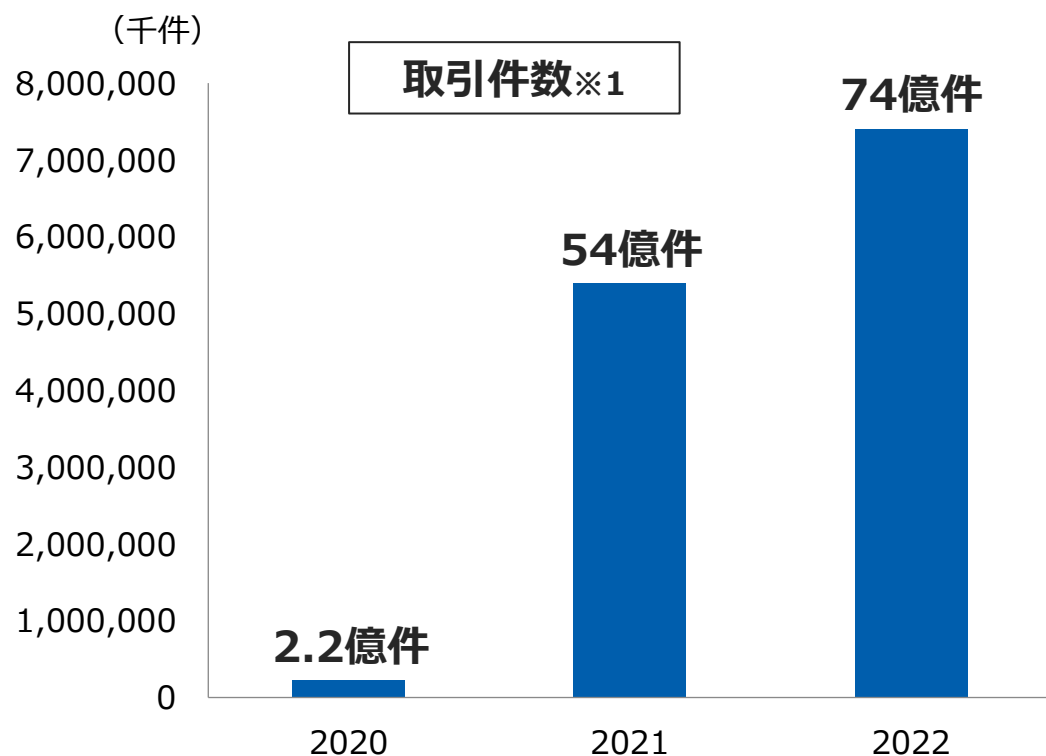
『アオペラ』の育成イメージ



IPの大きな魅力を活かすプロモーションを中心に実施
ファンの醸成度合いやニーズに応じて、徐々にプロジェクト規模を拡大

ii. その他：ブロックチェーン関連事業への参入

- ✓ 近年、ゲーム内で獲得した仮想通貨やNFTをゲーム外に持ち出して法定通貨と交換できるブロックチェーンゲームが登場
- ✓ 以降ブロックチェーンゲームへの注目度が高まり、暗号資産の取引件数は劇的に増加
- ✓ 一方で、ブロックチェーンゲームにおけるNFTの売上高は2021年において51億ドルであり、モバイルオンラインゲームの市場規模と比較しても未だ黎明期にあることから、今後も市場は確実に拡大していくと考えられる
- ✓ 当社は、NFTとIPの親和性の高さを活かし、当社が得意とする人気IP×ゲームの戦略を軸としてこれまでのゲーム事業にて培った知見を用いて新たな成長ドライバーの創出を目指す



モバイルオンラインゲームの市場規模※2

2010年 5.5億ドル → 2022年 1360億ドル

ブロックチェーンゲームにおけるNFTの売上規模※3

2021年 51億ドル → 20XX年 ?????億ドル

※1 出典：DappRadar「DappRadar x BGA Games Report - 2022 Overview」※2 出典：data.ai「ゲーム市場スポットライト2022」

※3 出典：NonFungible.com「Yearly NFT Market Report 2021」