



2024年5月31日

各 位

会社名 ジェイ・エスコムホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 大谷 利興  
コード 3779  
問合せ先 業務管理統括本部 部長 丸山 博之  
(電話 03-5114-0761)

### 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、2022年12月23日のスタンダード市場への移行時点において、上場維持基準の適合に向けた計画書を公表しております。2024年3月期末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおり作成しましたので 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2024年3月期末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、流通株式時価総額に関して、2025年3月末までに上場維持基準を充たすための各種取組みを引き続き進めてまいります。

		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	2021年6月末 時点 (移行基準 日)	3,437人	49,663単位	5.4億円	47.4%
	2023年3月31 日時点	3,390人	49,911単位	5.5億円	43.1%
	2024年3月31 日時点	3,451人	51,523単位	9.5億円	44.5%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%
計画期間		—	—	2025年3月末	—

※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. 上場維持基準への適合に向けた取組の実施状況及び評価

当社は、スタンダード市場における上場維持基準の充足に向けて、既存事業における持続的な成長と、M&A及び新規事業の構築による事業領域の拡大により、安定した黒字化の継続と更なる利益の拡大を図り、加えて情報開示の拡充により、流通株式時価総額を上昇させるべく以下の取組みを実施してまいりました。

### ① 既存事業における収益の確保

当社グループは、既存事業におきましては、通信販売事業及びデジタルマーケティング事業に経営資源を投下してまいりました。

通信販売事業におきましては、コロナ禍前は顧客企業数社がスタジオに集まって行う合同収録型を中心に事業を進めてまいりましたが、現在は、単独協賛型企画をメインとし、クライアント企業のニーズに、より合致した番組企画・制作受託を行っております。単独協賛型企画とすることで制作部門の外部委託の活用による費用対効果の向上も図れており、機動的な番組収録が可能となっております。また、タレント事務所との連携によるタレント出演型インフォーマーシャルの企画制作受託や、当社が保有する個人顧客データの活用によるアウトバウンドやDM発送代行等の展開も進めております。

デジタルマーケティング事業におきましては、日本市場における積極的な営業の結果、大手企業や地方自治体との取引も開始できており、取扱高は順調に拡大しております。また、「選べるマネー」などのクライアント企業にとって利便性の高い機能の拡充や取扱商材の拡大、大手プラットフォームとの連携による販売チャネルの拡大等により収益拡大を目指しております。現在は、システム開発・運用や営業体制の維持等の投資分をカバーできる水準まで収益が拡大しておらず、黒字化には至っておりませんが、体制構築と営業活動のバランスを取りながら売上高拡大を進めてまいります。韓国市場においては、インフレ率の上昇等に伴うクライアント企業のマーケティング費用の削減の影響により、取扱額は減少しておりますが、引き続き積極的な営業活動とより収益性の高い案件へのシフトにより事業収益の回復を図っております。

### ② M&A等を活用した新規事業の構築

当社グループは、経営の集中と選択という観点から、デジタル分野をはじめとするマーケティング事業とIP関連ビジネスを中心として新規事業の構築を進めております。マーケティング事業におきましては、株式会社JEマーケティングを設立し外部のプロフェッショナル人材と連携した展開を進めております。IP関連ビジネスにおきましては、ゲーム事業に共同事業者としてファンドを通して出資を行っており、今後も有力な投資案件を開拓し、その周辺事業でも収益を確保できる体制の構築を進めております。また、ファンド運営事業に関しては、将来性のある投資先の開拓を進めており、今後当社グループに収益貢献できる案件を獲得できるよう積極的に活動しております。

## 3. 上場維持基準の適合をしていない項目のこれまでの状況を踏まえた今後の課題と取組内容

### ① 課題と取組内容

上記取組の実施により2024年3月期末におきましては、流通株式時価総額が前期比で向上いたしました。しかしながら、まだ上場維持基準を充たすまでには至っておりません。

当社は、流通株式時価総額の向上を図るため、上記「2. 上場維持基準に向けた取組の実施状況及び評価」を踏まえ、引き続き、下記のとおり、経営の選択と集中により既存事業における黒字化を目指すとともに、M&Aやファンド運営等を用いた新規案件の獲得により企業価値の向上に取り組んでまいります。

・既存事業の選択と集中による業績の改善

既存事業におきましては、引き続き、通信販売事業とデジタル分野をはじめとするマーケティング事業に経営資源を集中させ、安定的な収益を確保できるように注力してまいります。前期におきましては、日本市場におけるデジタルギフト事業への先行投資をカバーできる水準での収益が確保できておりませんでした。取引顧客数、取扱額は順調に増加しておりますので、現在の成長率を維持し、引き続きクライアント企業にとって利便性の高い機能の拡充や取扱商材や販売チャンネルの拡大していくことで、収益を確保できると考えております。また通信販売事業におきましては、前期において締結した東京メトロポリタンテレビジョン株式会社との業務提携契約によりクライアント企業への商品販売支援の拡充など多様なニーズにこたえることで収益確保を行い、グループ全体で最終黒字化を達成できるよう取り組んでまいります。

・新規事業の創出

前述のとおり、M&Aを通して、デジタル分野をはじめとするマーケティング事業とIP関連ビジネスを中心として新規事業の構築を進めております。当社グループにおいてはM&Aに関する知識及び経験が豊富な役員が在籍しており、新規事業への投資に関してはファンド運営の経験も含め審査・管理できる体制は整っていると考えております。また現在配信準備中の2号匿名組合におけるゲーム事業における収益及び派生ビジネスに関しましても収益獲得の体制を整えております。当該収益と合わせ投資事業における積極的な開拓活動により、当社グループに収益貢献できる案件を獲得し、また案件によっては外部資本も活用できるファンドスキームを活用することで検討案件の幅を広げていきたいと考えております。

以 上