



2025年3月27日

各位

東京都渋谷区東一丁目26番30号
会社名 株式会社モブキャストホールディングス
代表者名 代表取締役 CEO 藪 考 樹
(コード番号: 3664 東証グロース)
問合せ先 取締役管理管掌 眞田和昭
(Tel. 03-6820-4191)

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、2023年3月29日にグロース市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、2024年3月29日にその内容について変更し開示しております。2024年12月31日時点における計画の進捗状況等について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合性及び計画期間

当社の2024年12月31日時点におけるグロース市場の上場維持基準への適合性は、以下のとおりとなっており、時価総額については基準に適合しておりません。当社は、2025年12月末までに上場維持基準に適合するために、次のとおり各種取り組みを進めてまいります。

		流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	時価総額
当社の適合 状況及び その推移	2022年 12月末時点	381,141 単位	27 億円	85%	31 億円
	2023年 12月末時点	381,575 単位	27 億円	85%	32 億円
	2024年 12月末時点	418,604 単位	16 億円	85%	16 億円
上場維持基準		1,000 単位	5 億円	25%	40 億円
計画期間		—	—	—	2025年12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. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価

2024年12月期におきましては、IP投資育成事業、ライフスタイルIP事業、デジタルIP事業の3つのセグメントで、持続的な企業価値の向上を図り、上場維持基準への適合を目指してまいりました。

IP投資育成事業については、2024年12月期において、営業投資有価証券（米国法人エンハンス）の一部を戦略パートナーに一部譲渡することで、約2.5億円の譲渡益を計上いたしました。なお、投資先の経営環境等の影響により、予定していた持ち分の譲渡までには及びませんでした。また、投資先の経営状況が好調なため、グループ全体の企業価値は向上しております。

ライフスタイルIP事業については、デジタルマーケティングの加速とエンゲージメントチャネルの拡充により売上が堅調に推移していること、従来から進めている購買、在庫管理の徹底による主要コストの削減等により2024年12月期も営業利益を達成することができました。

デジタルIP事業については、事業戦略のもと、ライセンスIPに関わるタイトルの譲渡を完了し、新規オリジナルIPの創出を目指して取り組んでまいりました。ライセンスIP事業の売却によるリストラクチャリングによってコストも大幅に減少いたしました。2024年10月には新規タイトルである「オシウマチャンネル」を配信開始しました。ただし、まだリリースから日が浅いこともあり、年間の利益貢献には及ばずとなりました。

以上のことから、当社グループ全体としての収益改善は進んだものの道半ばであり、株価向上については時価総額において上場維持基準を達成することができませんでした。

3. 上場維持基準に適合していない項目の課題と取組内容

（課題）

当社グループは、従来から営業損失、経常損失及び親会社株主に帰属する当期純損失を計上しており、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在していると認識しております。その様な状態であることから、当社の株価が低迷し、グロース市場が求める時価総額の基準を満たしていないと認識し、以下の取り組みを進めることで企業価値の向上ひいては株価向上に繋がり、その結果上場維持基準を達成することが出来るものと考えております。

（取組内容）

（2025年3月27日に開示いたしました、「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」を併せてご参照下さい。）

① 事業・経営基盤の安定化

当社グループは、2025年12月期におきましても、IP投資育成事業、ライフスタイルIP事業デ

デジタル IP 事業、の3つの事業を主軸に事業を進めてまいります。

・ IP 投資育成事業

IP 投資育成事業につきましては、戦略パートナーへの株式譲渡による収益化を強化すべく、投資事業部を独立組織と再編し、引き続き、既存投資先の IP 価値拡大支援及び新規投資案件の推進を成長戦略とし、投資した IP 企業の価値を高めた上で、保有する有価証券の戦略パートナーへの一部譲渡を目指し、更なる収益獲得を目指してまいります。また、グループ横断のシナジー創出を目的に、新たに開始したファッション事業へ注力し、収益拡大に寄与させてまいります。

・ ライフスタイル IP 事業

ライフスタイル IP 事業につきましては、①デジタルマーケティングの加速、②マーケットイン型のもの作り、③ライセンス事業の拡大の3つの販売戦略のもと、事業を進めてまいりました。昨年度に実施した TVCM に加えて、今年度は栗原はるみ氏の TV 番組出演の影響もあり、会員数は一気に 20 万 ID まで増加し、SNS のフォロワー数も拡大しております。栗原はるみ氏、心平氏によるコラボ商品等によるライセンス事業も堅調に推移しております。また、コスト面におきましても従来から進めている購買、在庫管理の徹底により売上原価、販売費及び一般管理費における主要コスト削減の効果が継続されており、営業利益の計上に繋がっております。今後も掲げた成長戦略のもと、更なる収益拡大を目指してまいります。

・ デジタル IP 事業

デジタル IP 事業につきましては、経営資源の効率化を図る戦略的判断に立ち、従来から掲げている「自社 IP 創出」へのチャレンジを引き続き進めてまいります。第一弾として、2024 年 10 月に競馬ゲーム&コミュニティアプリ「オシウマチャンネル」をリリースいたしました。2025 年 4 月からのリアル競馬と連動した新機能の開発を推進、また、トークンの発行や Web 漫画等の多角的 IP 展開を計画しております。

② 財務基盤の安定化

財務基盤の安定化については、2024 年 12 月期においては、まず年初において連結子会社である株式会社 X-VERSE（現：NINJIN 株式会社）の既存ライセンス事業の一部を 5 千万円で譲渡し、その後上記 2. で記載した営業投資有価証券（米国法人エンハンス）の一部を 2 億 5 千万円で譲渡したことによる収入がありました。また、EVO FUND を割当予定先とする新株予約権及び社債の発行並びに買取契約を締結し、無担保社債の発行による 2 億円、新株予約権の行使による 1 億 6 千万円計 3 億 6 千万円の資金調達を実施することができました。今後は残存する新株予約権の行使による資金調達、保有する営業投資有価証券の一部譲渡を引き続き実現させることで、更なる財務基盤の安定化を目指してまいります。

③成長への戦略投資

「IP 創出による収益化の加速」と「HD コストの更なる最適化」を目的に、オフィス移転を実施します。また、稼げるクリエイターを育成すべく、グループ全体でのナレッジシェアとインセンテ

イブ設計を専門的に担う人事部門へ戦略的投資を実施。専任取締役を配置し、成長基盤を強化いたします。

以上の取組内容を進めていくことで事業・経営基盤の安定化及び財務基盤の安定化を実現させ、株価向上に繋げることで時価総額基準を達成させることが可能であり、これらのことが時価総額に反映されると予想されるのは 2025 年 12 月期であると考えております。

以上