



2026年4月3日

各 位

会社名 Link-U グループ 株式会社
代表者名 代表取締役グループ CEO 松原 裕樹
(コード番号: 4446)
問合せ先 執行役員グループ CFO 内藤 大貴
(お問い合わせ先: ir@link-u.group)

上場維持基準（1日平均売買代金）への適合に関するお知らせ

当社は、2025年10月29日にプライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画について開示しています。この度、2025年12月31日時点において、上場維持基準のうち1日平均売買代金基準に適合しましたので、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への適合状況

当社のプライム市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め下表のとおりとなっています。2025年7月末時点で不適合であった1日平均売買代金基準について、2025年12月31日時点で適合いたしました。不適合となっている流通株式時価総額基準については、引続き適合に向けた各種取組みを進めてまいります。

流通株式時価総額基準について、2026年7月31日までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2026年7月31日時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、流通株式時価総額基準に適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年2月1日に上場廃止となる可能性があります。

当社は、プライム市場における上場維持を重要な経営課題の一つと捉え、各種取組みを進めております。しかしながら、今後の事業環境の変化等により、プライム市場の上場維持基準への適合が困難となる可能性が高まった場合には、スタンダード市場への市場区分の変更も選択肢の一つとして検討してまいります。

| | | 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 ※1 | 2024年7月末 時点 | 3,599人 | 49,554単位 | 30.0億円 | 34.9% | 0.13億円 (2024年1月～12月) |
| | 2025年7月末 時点 | 3,422人 | 53,500単位 | 19.2億円 | 37.7% | 5.25億円 (2025年1月～12月) |
| 上場維持基準 | | 800人 | 20,000単位 | 100億円 | 35.0% | 0.2億円 |
| 適合状況 | | 適合 | 適合 | 不適合 | 適合 | 適合 |
| 計画期間（改善期間） | | — | — | 2026年 7月末 | — | — |

※1 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日（2025年7月31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みの実施状況

・基本方針

当社は、プライム市場の上場維持基準に適合するため、収益力向上と IR 強化等によるコーポレートガバナンスの充実により企業価値を向上することを基本方針としております。これらの取組みを通じて、流通株式時価総額の向上を図ってまいります。

・課題及び取組内容

a. 収益力向上

(1) マンガサービス事業の取組み

国内市場が成熟傾向にある厳しい環境認識のもと、国内サービスの収益維持を図りつつ、成長の軸足を海外市場にシフトいたしました。特に海外展開においては、世界最大規模のアニメブランドである Crunchyroll, LLC と業務提携し、海外向けマンガサービス「Crunchyroll Manga」を北米にて提供を開始いたしました。これは、国内サービスで培った基盤を起点に、強固な海外流通網を通じて、IP コンテンツをグローバルに循環させる海外進出の端緒となるものです。

これらの施策が奏功し、当事業全体では四半期ベースで過去最高収益を計上する原動力となりました。2026年7月期下半期以降も継続的な成長が見込まれており、収益力向上だけでなく、利益率向上にも寄与するものと考えております。

(2) 制作事業の取組み

顧客の DX 需要を捉えた大型開発案件を継続して受注し、四半期ベースで過去最高収益を記録するなど極めて堅調に推移いたしました。今後の収益性と競争優位性を飛躍的に高めるべく、エンジニアの役割を「AI への的確な指示とマネジメント」へと変革させることで、AI 駆動型の開発体制への移行を推進いたしました。

また、自社及び外部の IP コンテンツの海外プラットフォームへの提供を拡大し、将来的な海外市場の成長を収益の柱とするべく注力しております。

(3) マーケティング事業の取組み

重要顧客との取引縮小による影響が継続し、業績は低調に推移いたしました。こうした環境変化に対応するため、今後はグループ全体の成長戦略に足並みをそろえたグローバル市場向けの展開へと事業モデルを再構築し本分野における新たな成長機会の創出と収益性の回復を目指してまいります。

(4) M&A の活用

引続き企業価値の向上に資する戦略的アライアンスを推進し、グループシナジーの創出に取り組んでまいります。

b. コーポレートガバナンスの充実

当社グループは、資本市場からの適正な評価を獲得し、持続的な企業価値向上を実現するため、コーポレートガバナンスの充実に努めてまいります。内部基盤の強化として、人材への投資ならびに業務効率化を推進する DX 投資を継続し、グローバル市場での成長を見据えた経営基盤強化を実行してまいりました。

また、IR 活動においては、自社ウェブサイトや SNS 等の多様なチャネルを活用した積極的かつタイムリーな情報発信を行うとともに、開示資料の充実化と視認性の向上に取り組んでまいります。

以上