2025 年 7 月 31 日

各　位

会社名　　株式会社　マツモト
代表者名　代表取締役社長　松本　大輝
（コード番号：7901 スタンダード市場）
問合せ先　管理本部 財務部長 佐々木　亨
（TEL・093-371-0298）

上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）について

当社は、2025 年 4 月 30 日時点において、スタンダード市場における上場維持基準に適合しない状態となりました。下記のとおり、上場維持基準への適合に向けた計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1．上場維持基準への適合状況、計画期間及び改善期間

当社の 2025 年 4 月 30 日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、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ないため、現在改善期間に入っております。当社は、今回不適合となった流通株式時価総額を充たすために、上場維持基準への適合に向けた各種取組みを進めてまいります。なお、2026 年４月 30 日までの改善期間中に上場維持基準（流通株式時価総額）への適合が確認できなかった場合、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４月 30 日時点の株式分布状況に基づく、東京証券取引所の審査の結果、同基準に適合していないと確認された場合、整理銘柄に指定され後、当社株式は 2026 年 11 月 1 日に上場廃止となります。

	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 2025 年４月 30 日時点	1,191 人	7,346 単位	6.14 億円	64.2%
上場維持基準	400 人	2,000 単位	10 億円	25%
計画期間（改善期間）	適合	適合	2026 年 4 月末まで	適合

※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基本方針

当社は、東京証券取引所スタンダード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、「株式の流動性」と「株価」であり、「株式の流動性」は上場維持基準を充たしていることから、「株価」を向上させることが必要となります。当社の収益性向上だけでなく、構造改革による従来の印刷事業からのビジネスモデル転換を図ることで市場の期待に応え、上場維持基準を達成することが可能と考えております。持てる全てのリソースを使い、「流通株式時価総額」の上場維持基準への適合に取り組むことを基本方針といたします。

３．課題及び取組内容

（１）学校卒業アルバム事業の収益改善

昨年の出生数は 68 万人とこれはピーク時の約 30%であり、ここ数年で少子化がさらに加速しております。わが国の長期的な少子化傾向は当社の主力事業である学校卒業アルバムの需要減少に直結し、業界の過当競争により販売価格が抑制される結果、当社の売上低迷の要因となっております。

一方、卒業アルバムの製品個別性が高いことに起因する労働集約的な生産体制、製造・販売活動が卒業シーズン直前に集中することが避けられないという事業特性により、硬直的な経営資源の配分が固定費の高止まりとなり、これに昨今の諸物価の高騰による原材料調達コストや人件費の上昇が加わり、収益を圧迫する結果となっておりました。

そのため、収益改善には製造コストの削減は急務であり、卒業シーズン直前の繁忙期に備えて人員や材料などを維持・確保してきた慣例を可能な限り見直してまいります。具体的には、2026 年４月期において人員の適切な配置により人件費を前事業年度比約 3%削減すること、業務委託費やワークフローの見直しにより経費を前事業年度比約 15%削減することなどを計画しております。

同時に、当社が適正水準の収益を確保できるよう、原材料の調達価格上昇などやむを得ない製造コスト増加については顧客への販売価格に転嫁させていただけるよう、顧客と販売価格の交渉を行ってまいります。

（２）従来の印刷事業からのビジネスモデル転換

イ．新しいプラットフォームの開発とその拡販

上記のとおり学校卒業アルバム業界は少子化により全体の需要量（販売量）が減少する傾向にあり、価格による受注競争が厳しい業界で従来通りの営業活動を行うだけでは当社の抜本的な売上増加は望めません。そのため、当社は卒業アルバム製造販売のみならずアルバム業界のインフラを構築・展開する事業にも進出します。現時点での構想は、印刷業界でスタンダードとなっている工程管理プラットフォームの開発会社など数社と連携することにより、卒業アルバム製造工程を見える化・共通化し、それぞれのジョブごとの原価計算を正確に把握し、受注から納品まで一貫して管理することが可能なプラットフォーム（SaaS）を新開発します。当該プラットフォームを当社だけでなく同業他社にも展開することにより、より納品地に近い他社工場を利用した製造・出荷が可能となり、納品時期の分散化、運送コストの低減、安定した商品づくりが可能となります。当社主導によりこのプラットフォームを全国の同業他社に普及させることで、学校アルバム業界のスタンダードを構築し、マーケットシェアの拡大を目指します。

ロ．サイバー攻撃対策の徹底

昨今、アルバムメーカーや写真販売プラットフォームを狙ったサイバー攻撃が急増しております。複数の卒業アルバムの印刷会社がランサムウェアの被害を受け、全国の学校、教育業界に大きな衝撃を与えたところです。

この問題の背景には、業界の傾向として IT への取り組みや理解が遅れていること、アナログな製造工程が数多く残っていることが挙げられます。

そこで上記イ．で述べたプラットフォーム（SaaS）に当社が2023年より取り組んできたブロックチェーンの技術を盛り込み、これにより情報の動きを可視化し、最新鋭のセキュリティ対策を盛り込むことを可能にします。

ハ．新世代型卒業アルバムソフトのリリース

学校アルバムの新世代型ソフト「Homeroom NEXT」の開発を進めております。生徒一人ひとりがスマホで自分の写真をアップし、生成AIがその人だけのストーリーをまとめる「個性が輝く卒アル」をスマホアプリで提供していきます。各生徒ないしご家庭がアプリの課金機能を使用することにより、先生方は卒業アルバムの集金業務から解放されることも可能で、学校サイドにもメリットがあると考えております。また、学生の学習証明、日々の写真等を閲覧できる機能も搭載するなど、顧客のニーズにあったサービスを提供することにより、当社のアルバム事業の拡充に繋げてまいります。

ニ．　高収益事業（ギガフォトレージ事業）の体制再構築

当社のギガフォトレージ事業は、カメラマンが学校やイベントの様子を撮影した写真をインターネット上で販売するサービスです。当社がこの事業で培った写真販売のノウハウや技術をアイドル・エンタメ向け業界にも拡大します。現在、いくつかの芸能事務所などとお話を進めておりますが、詳細を発表できる段階になりましたら発表させて頂く予定です。これは、既存事業の顧客基盤と技術を最大限に活用し、サービス提供に係る当社の事業体制を再構築することによってさらなる市場シェア獲得と、高収益体質の確立を目指す取り組みです。

（３）自律的な資金調達の実施

自律的な資金調達は営業活動により創出されるキャッシュフローを源泉としますが遺憾ながら現状では実現できておりません。成長のための投資にはキャッシュフローが必要なことは言うまでもなく、外部金融機関からの借入金以外に自律的な資金調達の実施が不可避であると認識し、当社の主要株主であるBrand New Retail Initiative Fundとも連携しながら、株主の方々には不利益が生じないような方法での資金の確保を検討しております。また、印刷会社からの転換を本格的に進めることと並行して、印刷工場用不動産の一部を賃貸あるいは売却すること、投資有価証券の一部を売却することなどによる資金化も視野に入れ、フリーキャッシュフローを確保するよう努めてまいります。

（４）IR 活動の強化

個人・機関投資家への説明会の定期的な開催や当社の事業内容、成長性、将来性の理解促進に向けた情報発信を行うことで、当社への認知を高め、より多くの投資家に当社株式への投資を検討いただけるよう IR 活動を強化してまいります。また、2024年３月に発表した中期経営計画を見直し、2025年６月27日に機関投資家・アナリスト向けに発表しました成長戦略に基づき、成長が見込める分野を絞り、成果が薄い投資は見直し、投資を行ってまいります。

以　上