

各位

会 社 名 アウンコンサルティング株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 信 太 明
(コード番号 2459 東証スタンダード)
問合せ先 取締役 高橋 重行
T E L 0 5 7 0 - 0 5 - 2 4 5 9

当社は、2026 年 5 月 31 日時点において、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への適合状況及び改善期間

当社の 2026 年 5 月 31 日時点における東京証券取引所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、基準に適合していません。

当社は、今回、不適合となった上場維持基準（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の取組みを進めてまいります。

なお、上場維持基準(流通株式時価総額)について、2027年5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2027年5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、上場維持基準(流通株式時価総額)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12月1日に上場廃止となります。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率
当社の状況 (2026 年 5 月 31 日時点)	3,706 人	36,634 単位	7.5 億円	48.8%
上場維持基準	400 人	2,000 単位	10 億円	25%
適合状況	適合	適合	不適合	適合
改善期間	—	—	2027 年 5 月末まで	—

※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及び東京証券取引所より受領した「上場維持基準への適合状況について」から転記したものです。

2. 上場維持基準への適合に向けた基本方針、課題及び取り組み内容

(1) 基本方針

当社は、引き続き東京証券取引所スタンダード市場での上場を堅持し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指しております。

その実現に向け、収益力及び成長力の向上並びに経営基盤の強化を図るとともに、資本業務提携を含む成長戦略を積極的に推進し、営業体制及び事業基盤の抜本的な強化に取り組んでまいります。また、資本市場との建設的な対話を通じて当社の企業価値に対する信頼及び評価を高め、改善期間を企業価値向上に向けた変革の期間と位置付け、全社一丸となって改善施策を着実かつ迅速に実行することで、改善期間内の上場維持基準への適合を目指してまいります。

(2) 課題及び取り組み内容

今回、流通株式時価総額が東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準に適合しなかった主な要因は、収益性の低下に伴う株価の低迷にあると認識しております。当社は、業績回復に向けた取り組みを進めているものの、現時点では持続的な成長性を業績の実績値として十分に示すまでには至っておりません。また、これまで IR 活動の強化に取り組んでまいりましたが、当社の事業戦略、成長可能性及び各施策の進捗について、資本市場の理解促進と適切な評価につながる発信を一層充実させる必要があると認識しております。

加えて、当社は流通株式比率については上場維持基準を十分に満たしている一方で、中長期的な企業価値向上及び株式市場における流動性の更なる向上の観点から、株主構成の最適化についても継続的に検討していく必要があると認識しております。当社は、代表取締役をはじめとする主要株主が引き続き安定株主としての役割を維持しながら、株主層の拡大及び株式流動性の向上を図り、流通株式比率を適正な水準で維持してまいります。

このため、収益性及び成長性を高めるとともに、資本業務提携を含む成長戦略の推進、情報発信及び資本市場との対話の強化並びに株主構成の最適化を通じて、当社の企業価値に対する信頼及び評価の向上を図ることが重要な課題であると認識しております。

① 新サービスの収益化及び成長領域への展開

当社が長年培ってきたマーケティングの知見、SEO 領域における実績及び顧客基盤を活用し、AI 検索時代に対応した AIO (AI 最適化) 関連サービスを成長戦略の中核として推進してまいります。AIO リサーチ及び AIO コンサルティングを中心に、AI 検索におけるブランド認知向上や情報発信の最適化を支援するとともに、国内外における販売拡大及びサービスの高度化を進めてまいります。また、AI マーケティング領域における競争優位性の確立を図り、当社の新たな収益の柱として育成してまいります。

あわせて、損害保険申請サポート「ミエルモ」については、市場性及び収益性を継続的に検証しながらサービス品質の向上及び顧客基盤の拡大を進め、投資効果を慎重に見極めつつ早期の収益化を図ってまいります。

これらの取り組みにより、既存事業に加わる新たな収益源を確立し、中長期的な成長性を業績として示すことを目指してまいります。

② 既存事業の収益性改善及び経営基盤の強化

グローバルマーケティング支援を中心とする既存事業については、顧客ニーズを的確に捉えた提案力の強化、案件ごとの採算管理の徹底及び営業活動の効率化により、売上総利益率の向上を図ってまいります。また、業務プロセスの見直し、全社的なコスト管理の徹底及び経営資源の重点配分を継続するとともに、資本業務提携等も活用しながら営業体制及び事業基盤の強化を進め、安定的に利益を創出できる経営基盤の確立を目指してまいります。

③ 資本業務提携・アライアンスの推進

既存事業の競争力強化及び成長加速に向け、当社の事業戦略との親和性及び相乗効果が見込まれる企業との資本業務提携、業務提携その他のアライアンスを積極的に推進してまいります。外部企業が有する技術、顧客基盤、販売網及び専門的知見等を活用することにより、サービスの高度化、顧客接点の拡大及び新たな収益機会の創出を図るとともに、営業体制及び事業基盤の抜本的な強化を進めてまいります。

また、中長期的な企業価値向上及び株式市場における流動性向上の観点から、主要株主の理解及び協力を得ながら株主構成の最適化についても検討を進めてまいります。なお、代表取締役をはじめとする主要株主は、引き続き安定株主としての役割を維持しながら、株主層の拡大及び株式流動性の向上を図り、流通株式比率を適正な水準で維持してまいります。

④ IR 活動及び資本市場との対話の強化

今後は、当社の事業戦略、成長可能性及び各施策の進捗について、定量的な情報も交えながら、株主・投資家の皆様により分かりやすく継続的に発信してまいります。また、資本市場との建設的な対話を通じて得られた意見や評価を経営及び情報発信に反映し、当社に対する理解の促進と企業価値の適切な評価につなげることで、資本市場からの信頼をより一層高めてまいります。

⑤ コーポレートガバナンス及び経営管理体制の充実

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を支えるため、取締役会による監督機能の強化、リスク管理及びコンプライアンス体制の充実を図ってまいります。また、各取組みについて重要業績評価指標等に基づき進捗を定期的に検証し、必要に応じて施策及び経営資源の配分を見直すことで、計画の実効性を高め、改善期間内の目標達成に向けた責任ある経営を推進してまいります。

当社は、上記の各取組みを着実かつ迅速に実行することにより、収益性及び成長性を高めるとともに、資本市場からの信頼及び評価の向上を図り、東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準(流通株式時価総額)へ適合することを目指してまいります。

以 上

Marketing impact!



上場維持基準への適合に向けた計画

アウンコンサルティング株式会社

2026年8月21日

本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。しかしながら、現実には、通常予測しえないような特別事情の発生または、通常予測しえないような結果の発生等により、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。尚、いかなる目的であれ、当資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。



ヤフー株式会社
パートナー



グーグル株式会社
正規代理店



バイドウ株式会社
基幹代理店

適合状況＞ 上場維持基準への適合状況及び改善期間

2026年5月31日（基準日）時点で、流通株式時価総額は7.5億円となり、上場維持基準（10億円以上）に不適合。2027年5月末までの改善期間内での適合を目指す。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (2026年5月31日時点)	3,706人	36,634単位	7.5億円	48.8%
上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
適合状況	適合	適合	不適合	適合
改善期間	—	—	2027年5月末まで	—

※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及び東京証券取引所より受領した「上場維持基準への適合状況について」から転記

引き続き東京証券取引所スタンダード市場での上場を堅持し
持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指す

収益力及び成長力の向上

AIO関連サービス等の新サービスの収益化と既存事業の収益性改善により
持続的な成長を業績として示す

経営基盤の強化

案件ごとの採算管理、全社的なコスト管理、資本業務提携の活用により
安定的に利益を創出できる経営基盤を確立する

資本市場との対話強化

定量情報を交えた継続的な発信と建設的な対話を通じて
企業価値への信頼及び評価を高める

課題＞ 流通株式時価総額の構造と要因

流通株式時価総額は「時価総額（株価）」と「流通株式比率」に分解でき、収益性の低下に伴う株価低迷が主因である
IR発信の一層の充実に加え、流動性向上の観点から株主構成の最適化も継続的に検討すべき課題と認識

流通株式時価総額
基準：10億円以上

=

時価総額（株価）

収益性・成長期待を反映

×

流通株式比率

48.8%（2026年5月末）

現状：不適合

流通株式時価総額は7.5億円で
基準（10億円以上）に未達

主な要因

収益性の低下に伴う株価低迷
持続的な成長性を実績として示す必要

適合

株主数・流通株式数・流通株式比率は
いずれも上場維持基準を充足
一方、流動性向上の観点から株主構成
の最適化を継続検討

取組①～⑤＞全体像

改善期間を企業価値向上に向けた変革の期間と位置付け、
5つの取組を一体的に推進し、全社一丸となって改善期間内の上場維持基準への適合を目指す

1

新サービスの収益化
成長領域への展開

AIO関連サービス等の成長領域と
「ミエルモ」の収益化を推進

2

既存事業の収益性
改善・経営基盤の強化

提案力・採算管理・営業効率化を
高め、安定的な利益創出を目指す

3

資本業務提携
アライアンスの推進

親和性と相乗効果が見込まれる
企業との提携を積極的に推進

4

IR活動・資本市場との
対話の強化

事業戦略や進捗を継続的に発信し、
建設的な対話を強化する

5

ガバナンス・経営管理
体制の充実

監督機能・リスク管理・コンプライアンス
体制を充実させる

取組①＞ 新サービスの収益化及び成長領域への展開

1

マーケティングの知見、SEO領域における実績及び顧客基盤を活用し、AIO関連サービスを成長戦略の中核として推進。「ミエルモ」の早期収益化とあわせ、既存事業に加わる新たな収益の柱を育成する

AIO関連サービス等の 高度化・販売拡大

マーケティングの知見、SEO領域における実績及び顧客基盤を活用し、AIOリサーチ及びAIOコンサルティングを中心に、AI検索におけるブランド認知向上や情報発信の最適化を支援。国内外での販売拡大とサービスの高度化を進め、新たな収益の柱を育成する。

ミエルモの早期収益化

損害保険申請サポート「ミエルモ」は、市場性及び収益性を継続的に検証しながら、サービス品質の向上及び顧客基盤の拡大を推進。投資効果を慎重に見極めつつ、早期の収益化と既存事業とのシナジー創出を図る。

取組②＞既存事業の収益性改善及び経営基盤の強化

2

提案力の強化、案件ごとの採算管理の徹底及び営業活動の効率化により売上総利益率を向上させ、資本業務提携等も活用しながら営業体制・事業基盤を強化し、安定的に利益を創出できる経営基盤の確立を目指す

提案力・採算管理 営業効率化

顧客ニーズを的確に捉えた提案力の強化、案件ごとの採算管理の徹底及び営業活動の効率化により売上総利益率を向上。収益性の高い案件に経営資源を集中し、既存事業の収益基盤を再構築する。

固定費管理 経営資源の重点配分

業務プロセスの見直しと全社的なコスト管理の徹底を継続し、経営資源を成長領域へ重点的に配分。資本業務提携等も活用しながら営業体制及び事業基盤を強化し、安定的に利益を創出できる経営基盤の確立を目指す。

取組③＞ 資本業務提携・アライアンスの推進

3

事業戦略との親和性及び相乗効果が見込まれる企業との資本業務提携・アライアンスを積極的に推進し、営業体制及び事業基盤の抜本的な強化を図るとともに、株主構成の最適化についても検討を進める

資本業務提携・アライアンスの積極推進

事業戦略との親和性及び相乗効果が見込まれる企業との資本業務提携、業務提携その他のアライアンスを積極的に推進し、既存事業の競争力強化と成長加速につなげる。

外部リソース活用とリスク管理

外部企業の技術、顧客基盤、販売網及び専門的知見を活用し、サービスの高度化と新たな収益機会の創出を図る。あわせて、主要株主が安定株主としての役割を維持しつつ、株主層の拡大と流通株式比率の適正な維持を図る。

取組④＞ IR活動及び資本市場との対話の強化

4

事業戦略、成長可能性及び各施策の進捗について、定量的な情報も交えながら分かりやすく継続的に発信し、資本市場との建設的な対話を通じて当社への理解促進と企業価値の適切な評価につなげる

定量情報を交えた
継続的な発信

決算説明資料、統合報告書、適時開示等を充実させ、事業戦略・成長可能性・各施策の進捗を定量的な情報も交えて分かりやすく継続的に発信する。

資本市場との建設的
な対話と評価向上

各種説明会及び個別面談等を通じて対話機会を拡充し、得られた意見や評価を経営及び情報発信に反映。理解促進と企業価値の適切な評価につなげ、資本市場からの信頼及び評価の向上を図る。

取組⑤＞ガバナンス・経営管理体制の充実

5

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を支えるため、取締役会による監督機能の強化とリスク管理・コンプライアンス体制の充実を図り、KPI等に基づく進捗検証により計画の実効性を高める

取締役会の監督機能 KPIに基づく進捗検証

取締役会による監督機能を強化し、重要施策の進捗と経営資源の配分を適切にモニタリング。重要業績評価指標等に基づき進捗を定期的に検証し、必要に応じて施策及び経営資源の配分を見直して計画の実効性を高める。

リスク管理 コンプライアンス

生成AIの進展等の技術革新、情報セキュリティ、法的規制、特定取引先への依存、為替変動など、事業環境の変化に伴うリスクを的確に把握。
リスク管理及びコンプライアンス体制を継続的に強化し、発生の回避と顕在化時の迅速な対応に努める。

まとめ＞ 上場維持基準への適合に向けて

5つの取組を着実かつ迅速に実行し、収益性及び成長性を高めるとともに資本市場からの信頼及び評価の向上を図り、改善期間内の上場維持基準（流通株式時価総額）への適合を目指す

現状

7.5億円

流通株式時価総額（不適合）

上場維持基準

10億円以上

流通株式時価総額

改善期限

2027年5月末

改善期間内の適合を目指す

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現し
東京証券取引所スタンダード市場での上場維持につなげていく