

2026 年 9 月 18 日

各 位

会 社 名 応研株式会社  
(コード：620A TOKYO PRO Market)  
代表者名 代表取締役 原田明治  
問合せ先 取締役管理部長 江口健太郎  
TEL 092-715-2789  
URL <https://www.ohken.co.jp>

## TOKYO PRO Market 上場目的の開示のお知らせ

当社は、2026 年 9 月 14 日開催の取締役会において、株式会社東京証券取引所が運営する TOKYO PRO Market への新規上場に際して、上場目的の開示をすることを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. TOKYO PRO Market への上場目的、活用方針

当社は、基幹業務用パッケージソフトウェア「大臣シリーズ」およびクラウドサービス「スマート大臣」「大臣クラウド」の提供を通じて、中堅、中小企業のお客様の業務効率化・DX（デジタルトランスフォーメーション）を支援してまいりました。

近年、企業のクラウド（SaaS）型システムへの移行加速や AI をはじめとする先端技術の台頭、法改正への迅速な対応、IT 人材の不足など、当社を取り巻く事業環境は急激に変化しております。このような環境下において、当社が直面する経営課題および事業リスクに対応し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するため、TOKYO PRO Market への上場を活用してまいります。

##### (1) 社会的信用の獲得による知名度・信頼性の向上

基幹業務システムのベンダーには多数の事業者が存在しており、サービス内容のみによる差別化が容易ではない市場環境にあります。当社は、上場を通じて客観的に評価された上場企業としての社会的信用を獲得し、当社の知名度及び信頼性の向上を図ってまいります。これにより、既存の主要な販売代理店（パートナー）網との関係をより強固なものにするとともに、さらなるパートナーシップの維持・拡大につなげてまいります。

##### (2) 顧客領域の拡大と特定取引先依存度の低減

当社の顧客基盤は中小企業・小規模事業者を中心としており、特定の主要取引先への売上依存度を低減させることが課題となっております。上場により得られる社会的信用を最大限に活用し、上場企業、グローバル企業、教育・研究機関等、これまで十分なアプローチができていなかった新たな顧客層への展開を推進します。これにより、顧客基盤の多様化と安定的なストックビジネスの維持・拡大を図り、安定的かつ持続的な事業成長を実現してまいります。

##### (3) 優秀な人材の確保および育成

当社の持続的な成長を支える基盤は、高度な業務知識や技術力を有する優秀な人材であります。IT 人材の獲得競争が激化し、外注費が高騰する環境下において、上場企業としての社会的信用を背景に採用力を大

幅に強化します。また、社内教育研修制度や労務ガバナンスをさらに強化することで、コア人材の定着と専門性の向上を図り、サービス品質の向上および製品開発力を支える組織体制を構築してまいります。

#### (4) コーポレート・ガバナンスおよび内部管理体制の高度化

将来的な一般市場への上場も視野に入れ、上場規律を自社に課すことで、コーポレート・ガバナンス、内部統制、リスクマネジメント、およびコンプライアンス遵守体制の継続的な強化・改善を進めます。特定の人物（創業者である代表取締役）への依存度が高い経営体質から、組織的な経営体制への移行を進めるとともに、透明性および健全性の高い経営基盤を確立してまいります。

### 2. 目的の達成のための今後の方針

当社は、上場により得られる信用力および認知度の向上を最大限活用し、事業リスクのコントロールと経営課題の解決に向け、以下の施策を具体的に推進してまいります。

#### (1) クラウド市場への適応、開発体制の強化と減損リスクの抑制

急速に進行するクラウド（SaaS）市場へのシフトに対応するため、クラウド製品の拡充および既存パッケージユーザーのクラウド移行を積極的に推進します。AI 活用や API 連携などの先端技術を取り入れ、自社開発ソフトウェア（無形固定資産）の市場適合性を高めることで、減損リスクを抑制しつつ、効率的な開発体制を強化してまいります。また、開発業務における外注先（SES 等）の適切なポートフォリオ管理を行い、開発コストの最適化を図ります。

#### (2) 迅速かつ正確な各種法的制度改正への対応

税制改正、電子帳簿保存法、インボイス制度、労働基準法改正等の法的制度改正に対し、開発部門・サポート部門の連携を強化し、短期間で迅速かつ正確な製品アップデートを行う体制を維持します。これにより、製品の不具合リスクを排除し、ユーザー企業の信頼を担保するとともに、法改正をリプレイスや新規需要獲得の機会へと変えてまいります。

#### (3) 営業・マーケティング体制の強化とカスタマーサクセスの推進

デジタル技術や AI、データ分析を活用したデジタルマーケティングを推進し、効率的な営業活動と精緻なターゲティングを行います。また、既存顧客の解約を防ぎ、ストック収入を安定的に拡大するため、カスタマーサクセス体制（顧客満足度の向上・定着化支援）を強化し、国内景気の変動に左右されにくい強固な収益基盤を維持します。

#### (4) 情報セキュリティおよび BCP（事業継続計画）の徹底

クラウドサービス（「スマート大臣」等）の拡大に伴い、顧客の機密情報や特定個人情報データを安全に保管・処理するため、情報管理に関する規程の徹底、システムセキュリティの強化、社員教育を継続します。また、外部データセンター（AWS 等）の冗長化や、福岡・東京等の主要拠点の分散配置を活かした BCP 体制をさらに洗練させ、自然災害やサイバー攻撃等のリスクに対する事業継続性を高めます。

#### (5) 適切な資本政策とディスクロージャーコストへの対応

自己資本の充実、開発環境への投資、人材投資等の成長投資の財源を計画的に確保しつつ、安定的な収益基盤の成長に応じた適切な株主還元（配当）のバランスを追求します。また、TOKYO PRO Market 上場に伴う適時開示体制の維持やディスクロージャーコスト（J-Adviser、監査法人対応費用等）の増加に対しては、少数精鋭の管理部門を組織的にバックアップし、開示の遅延や内部管理の機能不全が生じないよう、人員体制の強化と業務プロセスの効率化を進めてまいります。

当社は、これらの取り組みを着実に推進することにより、中長期的な企業価値の向上を実現し、上場目的の達成に努めてまいります。

以上