

各位

会社名 株式会社N I C S
(コード番号 222A TOKYO PRO Market、Fukuoka PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 山根 慎一郎
問合せ先 取締役業務本部長 木村 裕一
TEL 0863-32-5111 URL <https://www.nics.ne.jp>

上場目的の開示 (TOKYO PRO Market) について

当社は、TOKYO PRO Market への上場目的について、以下のとおり開示いたします。

1. TOKYO PRO Market への上場目的—なぜ TPM を選択したのか

(1) TPM を「一般市場への助走の場」として戦略的に活用する

当社は、TPM への上場を「ゴール」ではなく、1～2年後に福岡証券取引所 Q-Board への一般市場上場を実現するための「第一段階のステップ」として明確に位置付けています。

一般市場への直接上場も検討しましたが、内部統制・コーポレートガバナンス・開示体制の整備を実際の上場環境の中で実践しながら高度化できる TPM の特性が、当社の成長段階に最も適合していると判断しました。TPM 上場期間を、一般市場審査に耐えうる経営管理体制の構築・検証期間として活用してまいります。

(2) 上場企業としての信用力獲得—M&A 買い手としての地位確立

当社が中長期成長戦略の柱として位置付ける M&A において、上場企業であることは決定的な差別化要因となります。非上場企業が M&A の買い手候補として交渉テーブルに着くことは極めて困難であり、TPM 上場によって初めて「買い手として相手にされる」環境が整います。

当社は、システム開発・港湾物流・SI の各領域において、技術補完・顧客基盤拡大・人材確保を目的とした M&A を積極的に推進する方針であり、上場企業としての信用力・知名度がその実現を大きく後押しすると考えています。

(3) 競争優位と成長の構造

当社の競争優位は、①港湾物流という参入障壁の高いニッチ領域における深い技術蓄積、②岡山・大分を拠点とした地方 IT 企業としての低コスト構造、③長年の取引実績に基づく顧客との強固な信頼関係、の三点にあります。

今後は、これらの強みを基盤としながら、生成 AI を活用した開発効率の抜本的改善により収益構造を変革し、営業利益率を現状の 3～4%水準から 7%超の高収益体質へと転換することを中長期的に目指してまいります。高い利益率を実現することで、M&A や採用への投資余力を生み出し、持続的な成長サイクルを確立してまいります。

2. 上場目的の実現に向けた取組方針と現状

(1) 取組の方向性

① AI Agent 活用による収益構造の変革

生成 AI および AI Agent の開発プロセスへの組み込みを最重要施策として推進します。設計・要件定義等の上流工程からコーディング・テストまでの広範な工程で AI 活用を標準化し、現状比 50%の生産性向上を中長期的に目指してまいります。これにより、同一の人員規模でより多くの付加価値を生み出す収益構造への転換を図り、営業利益率 7%超の実現を中長期的に目指してまいります。

② M&A による事業基盤の拡充

TPM 上場企業としての信用力を背景に、技術領域の補完・顧客基盤の拡大・人材確保を目的とした M&A を積極推進します。対象は優良顧客を有する受託開発主体のシステム会社もしくは IT コンサルティング企業を主に想

定しています。第53期中はまず小規模案件の実行を目指し、M&A実務の知見・体制を社内に蓄積します。その上でQ-Board上場後の信用力・調達力を活用し、事業規模を飛躍的に拡大する大型買収へとステップアップしてまいります。

③ 顧客集中リスクの解消と収益基盤の多様化

現状、システム本部売上の50%超を主要取引先1社が占めており、これを中長期的に30%以下へ低減することを目指してまいります。上場による信用力・認知度を活用した新規顧客開拓、営業アウトソーシングの活用、協業先との連携拡大を組み合わせ、業種・顧客の分散を推進します。

④ 一般市場上場を見据えた社内体制の整備

TPM上場期間をQ-Board審査に向けた体制整備の実践期間として活用します。J-SOXの年4回実施による内部統制の高度化、開示・IR体制の充実、コーポレートガバナンス体制の強化（社外役員の機能強化等）を計画的に進め、1～2年後のQ-Board上場を実現します。

3. 上場目的の実現状況の評価

当社は、TOKYO PRO Market上場企業として、上場目的の実現状況について毎年1回以上評価し、その結果を適切に開示してまいります。上場目的を十分に実現できていないと判断する場合には、その要因および今後の対応方針についても併せて開示いたします。

4. 対処すべき課題

（1）顧客集中および事業分野偏重リスクへの対応

システム本部における主要取引先1社向け売上が同部門売上の50%超を占めており、顧客集中に伴う業績変動リスクが最重要課題です。主要顧客比率を中長期的に30%以下へ低減することを目指し、新規顧客開拓・営業アウトソーシング活用・協業先との連携拡大を組み合わせ、業種・顧客の分散を推進します。

（2）AI活用による収益構造の変革

AI Agentの社内実装を最優先課題として推進します。開生産性を現状比50%向上させ、営業利益率を現状の3～4%から7%超へ引き上げることを中長期的に目指し、設計・要件定義から下流工程まで全工程でのAI活用標準化と社内教育体制の整備を進めます。

（3）制度変更およびセキュリティ要請強化への対応

経済安全保障関連制度の整備・審査厳格化により社会インフラ関連案件の着手前要件が高まっています。開発・運用プロセスの標準化、セキュリティ管理体制の強化、外部専門機関との連携強化により、品質・安全性・信頼性を継続的に向上させます。

（4）人材確保および人件費上昇への対応

IT人材市場における需給逼迫を背景とした人件費上昇が継続しています。採用活動の強化・地方人材の確保・教育研修の充実を進めるとともに、AI活用による生産性向上で要員構成の最適化と収益性の維持を両立させます。

（5）Q-Board上場審査水準への対応

Q-Board上場審査に向けた財務基準の充足（純資産・収益水準の向上）、内部統制のさらなる高度化、開示体制の整備が必要であり、審査水準を見据えた体制整備を計画的に進めます。

（6）M&Aの実行

事業基盤の拡充・技術領域の補完・人材確保を目的としたM&Aを中長期成長戦略の柱として位置付けています。第53期中はまず小規模案件の実行により社内にM&A実務の知見・統合体制を蓄積し、Q-Board上場後の信用力・資金調達力を活用した大型買収へとステップアップする二段階戦略で臨みます。対象企業の事業内容・財務状況・統合効果・リスクを総合的に勘案のうえ、慎重かつ機動的に検討を進めます。

（注）本開示に記載した内容およびスケジュールは現時点での予定に基づくものであり、当社の今後について確約するものではないことをあらかじめご了承ください。

以 上