



2026 年 8 月 14 日

各 位

会社名 ウェッジ株式会社
(コード番号 252A TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 秋田 正人
問合せ先 取締役経営戦略部長 水田 晃司
TEL 075-634-8791
URL <https://www.aaa-wedge.co.jp/>

TOKYO PRO Market への上場目的の開示について

株式会社東京証券取引所が 2026 年 4 月 3 日付で公表した「TOKYO PRO Market 上場目的の開示のお願い」に基づき、当社の TOKYO PRO Market への上場目的及びその実現状況について、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

当社は、業務用無線機・トランシーバーの販売及びレンタルを中心に、情報通信に関する各種商品・サービスを全国のお客様へ提供してまいりました。

社会及び情報通信を取り巻く環境が大きく変化する中、これまで築いてきた事業基盤を礎として、従来の延長線上にとどまらない持続的な成長を実現するため、以下の 3 点を主な目的として、2024 年 9 月 24 日に TOKYO PRO Market へ上場いたしました。

(1) 社会的信用力の向上及び持続的な企業価値の向上

当社は、上場企業として求められる透明性の高い経営及び適時適切な情報開示を行うことにより、取引先、金融機関、従業員、採用候補者その他のステークホルダーからの社会的信用を高め、持続的な企業価値の向上を図ることを目的としております。

(2) 情報通信環境の変化を見据えた事業基盤及び収益基盤の拡充

当社は、業務用無線機・トランシーバーの販売を中心として成長してまいりましたが、情報通信技術や顧客ニーズが大きく変化する中、従来の商品販売を中心とした事業モデルにとどま

ることなく、無線機、ネットワーク及び各種通信サービスを組み合わせたソリューション提供へと事業領域を拡大する必要があると認識しておりました。

上場によって得られる信用力及び経営基盤を活用し、既存事業の深耕、レンタル事業及び EC 事業の拡大、新規事業の創出並びに M&A やアライアンス等の活用を通じて事業領域の多角化を推進し、持続可能な収益基盤を構築することを目的としております。

(3) 一般市場への上場に向けた段階的な準備及び経営管理体制の高度化

当社は、一般市場の上場企業に求められる経営体制を段階的に構築するため、TOKYO PRO Market への上場を通じて経営管理体制を高度化することが適切であると判断いたしました。

また、経営判断及び業務運営における属人性を低減し、組織及び仕組みに基づく再現性のある経営体制を構築することで、長期的かつ安定的な事業運営を実現することを目的としております。

TOKYO PRO Market への上場及び上場維持の実務を通じて、財務管理、予算実績管理、内部統制、コンプライアンス、リスク管理、情報セキュリティ、適時開示及びコーポレート・ガバナンスの各体制を整備・運用し、将来的な一般市場への上場を見据えた経営基盤を構築することを目的としております。

2. 上場目的の実現状況

TOKYO PRO Market への上場以降、上述した目的の実現に向けて取り組んでまいりました。現時点における実現状況は、以下のとおりです。

(1) 社会的信用力及び持続的な企業価値向上に関する状況

TOKYO PRO Market への上場以降、適時適切な情報開示及び透明性の高い経営に継続的に取り組むことにより、上場企業としての認知度及び社会的信用力が向上し、既存の取引関係の維持・強化に加え、新たな取引先及び仕入先との商談・交渉を進めるうえでも寄与していると認識しております。

一方で、上場により得られた信用力を新規取引の拡大及び収益力の向上へ十分に結びつけることについては、なお途上にあると認識しております。今後も、上場企業としての信用力を積極的に事業活動へ活用し、持続的な企業価値の向上につなげてまいります。

(2) 事業基盤及び収益基盤の拡充に関する状況

事業面においては、当社の基盤である業務用無線機・トランシーバーの販売事業を継続的に強化するとともに、レンタル事業及び EC 事業を成長領域として位置付け、事業規模の拡大に取り組んでまいりました。

また、顧客ニーズの多様化に対応するため、新たな商品・サービスの開発及び新規事業の立上げを進めるとともに、外部企業の技術、ノウハウ、顧客基盤及び人材を活用した事業拡大の可能性についても検討を進めております。

具体的には、「モノ売り」から「コト売り」への転換を図るため、成長戦略を担う専門部門を新設し、ネットワークと無線機を組み合わせたソリューション提案を推進しております。これにより、従来の商品単体販売と比較して提案領域が拡大し、より規模の大きな案件への提案機会の創出につながっております。

また、EC 事業においては、従来の BtoC 向けモール販売に加え、BtoB 向け販売チャネルの開拓及びライブコマースを活用した無線機以外の商材販売に着手しております。これらの取組みにおいては、上場企業としての信用力が、新たな仕入先との取引交渉及び仕入ルートの開拓を進めるうえで寄与しております。

一方で、既存事業以外の収益基盤の確立及び新規事業の収益化については、引き続き取り組むべき課題であると認識しております。

(3) 一般市場への上場準備及び経営管理体制の高度化に関する状況

TOKYO PRO Market への上場及び上場維持のプロセスを通じて、J-Adviser その他の外部専門家の助言を受けながら、適時開示体制、財務報告体制、予算実績管理、社内規程、内部監査、コンプライアンス及びリスク管理等の整備・運用を進めております。

また、取締役会、経営会議その他の主要な会議体について、審議事項、決議事項及び報告事項を整理し、経営上の重要な意思決定及び業績管理の実効性を高める取組みを進めております。

コンプライアンス及びリスク管理については、個別事象への適切な対応に加え、潜在的なリスクの把握、原因分析、再発防止策の策定及び継続的なモニタリングを行う予防的・継続的な管理体制の強化を進めております。

これらの取組みにより、一般市場への上場を見据えた経営管理及び内部管理体制の基盤整備は着実に進んでいると認識しております。

一方で、各制度及び会議体の運用を全社に定着させ、その実効性を継続的に向上させることが、今後の課題であると認識しております。

3. 今後の取組み

当社は、TOKYO PRO Market への上場を最終目的とは位置付けておらず、上場を通じて得られた信用力及び構築した経営基盤を最大限に活用し、以下のとおり持続的な成長及び企業価値の向上を実現してまいります。

(1) 事業基盤及び収益基盤の拡充

既存の業務用無線機・トランシーバー販売事業の収益性及び競争力を高めるとともに、レンタル事業、EC 事業及び新規・成長領域の拡大を進めてまいります。

また、商品販売に加え、無線機、通信、ネットワーク及び関連サービスを組み合わせたソリューション提案を強化し、顧客の課題を総合的に解決できる事業モデルへの高度化を進めてまいります。

さらに、M&A、アライアンス、事業の多角化及び新たな商品・サービスの創出を推進することで、特定の商品又は事業に過度に依存しない収益構造の構築を目指してまいります。

（２）組織及び人材基盤の強化

人材を当社の成長を支える最も重要な経営資源の一つと位置付け、次世代経営人材及びリーダー人材の育成、適切な権限移譲、人事評価制度の高度化並びに従業員が継続的に成長できる組織環境の整備を進めてまいります。

（３）経営管理体制の高度化

内部統制、コンプライアンス、リスク管理、予算実績管理、適時開示及び情報システム基盤を継続的に高度化するとともに、デジタル技術を活用した DX を推進し、業務の標準化、生産性の向上及び経営情報の迅速な把握を実現してまいります。

当社は、持続的な収益成長及び企業価値の向上を実現するとともに、東京証券取引所スタンダード市場へのステップアップ上場を中長期的な経営目標としております。

具体的な上場申請の時期については、今後の市場環境、業績推移、株主構成、資本政策、上場基準への適合状況及び経営管理体制の整備状況等を総合的に勘案する必要があるため、現時点においては未定であります。

今後、持続的な収益成長を実現するとともに、一般市場の上場企業に求められる内部管理体制、内部統制、コーポレート・ガバナンス及び情報開示体制の運用を定着・高度化し、上場適格性を備えた段階において、担当 J-Adviser その他の関係者と協議のうえで、上場申請に向けた具体的な準備を進めてまいります。

当社は、今後も TOKYO PRO Market への上場目的及びその実現状況について定期的に評価し、適時適切な情報開示及び経営の透明性向上に努めてまいります。

以上

【ご留意事項】

本資料に記載された内容は、現時点における当社の認識及び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ありません。経営環境の変化等により、本資料に記載した内容との間に乖離が生じる可能性があります。