



2026年 8 月 17 日

各 位

会 社 名 アクセリア株式会社
(コード番号 271A TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 牧野 顕道
問合せ先 執行役員 C F O 下 一彦
TEL 03-5211-7750(代表)
URL <https://www.accelia.net/>

「上場目的の開示」に関するお知らせ

1. 新規上場時の上場目的

当社は、CDN（コンテンツデリバリーネットワーク）サービス、SI（システムインテグレーション）、およびセキュリティサービスを事業の柱とする IT サービス企業です。主力事業である CDN サービスでは、自社製品「DuraSite Edge」と、世界的な CDN プロバイダーである Cloudflare 社のサービスを組み合わせ、お客様のニーズに応じた最適な配信基盤を提供しております。また、SI 事業ではクラウド・AI を活用した DX 支援を行い、セキュリティ事業では高度化するサイバー脅威への対応を目的とした各種セキュリティサービスを展開し、「信頼の人と技術を。信頼のスピードで。」の社是のもとで、高度化・多様化するお客様のニーズとサービス提供責任を果たすべく、TOKYO PRO Market へ新規上場いたしました。上場時に掲げた主な目的は以下のとおりです。

(1) 信用力・知名度の向上

TOKYO PRO Market 上場企業としての公的な信用力・認知度を獲得することで、既存取引先や金融機関との関係を一段と強化するほか、エンタープライズ企業、中堅企業、官公庁・自治体等のアプローチを強化し、新規顧客開示・取引拡大を図ります。

(2) 優秀な人材の確保

高度 IT 人材・専門人材の獲得競争が激化する中、上場による社会的信用力と事業の成長性を背景に、優秀な専門人材および将来の幹部候補人材の採用力を大幅に強化します。また、従業員のキャリア開発・評価体制を順次整備し、提供サービスの品質向上に直結させます。

(3) 資金調達力の拡大

上場企業としての信用力を活かして資本政策上の選択肢を広げ（金融機関からの融資拡大、第三者割当増資等の直接金融の活用など）、新規事業開発や成長投資に必要な資金調達手段を確保します。また、業界内の後継者不在・事業承継ニーズや事業拡大の機運をとらえ、信頼性の高い「買収・提携パートナー」としての地位を確立することで、M&A や資本業務提携による事業領域の拡大を目指します。

2. 上場目的の達成状況（評価）

(1) 信用力・知名度の向上

上場企業としての客観的な信頼性が背景となり、大型案件・エンタープライズ企業向け案件の受注機会が拡大し、第 26 期の売上高は前年同期比 6.0%増となりました。

今後は、特定の顧客・業界に過度に依存しないバランスの良い収益基盤の構築に取り組んでおります。

(2) 優秀な人材の確保

上場による信頼性の獲得に伴い、採用応募者の「質・量」とともに確実な向上が見られます。上場時 38 名であった従業員数は、2026 年 3 月末時点で 41 名へ拡大しており、優秀な IT 人材・専門人材の確保が計画通り着実に進捗しております。

(3) 資金調達力の拡大

上場後、金融機関との良好な融資条件での取引拡大等を通じ、財務基盤の強化に取り組んでまいりました。また、上場による信頼性と CDN 運用実績を背景に、大手企業との協業やクロスセルによる付加価値向上の検討を進めるとともに、資金調達についても活発な意見交換、実現方法の検討も進めております。

3. 今後の取り組み

当社は、上記の上場目的の更なる実現に向けた取組みを継続するとともに、上場企業としてのコーポレート・ガバナンス及び内部管理体制の更なる強化、適時かつ適切な情報開示及び IR 体制の充実、並びに経営基盤の継続的な強化に取り組んでまいります。

上場目的の実現状況については、次回以降、毎年 1 回以上、定期的に評価し開示してまいります。

なお、本資料に記載され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、当社の今後の業績や事業展開等を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