

各 位

会 社 名 筑波精工株式会社  
代表者名 代表取締役社長 傅 寶萊  
(コード番号：6596、TOKYO PRO Market)  
問合せ先 取締役管理部長 山口 成人  
TEL 0285-55-0081  
URL <https://tsukubaseiko.co.jp/>

### 東京証券取引所TOKYO PRO Market への上場目的の開示

当社は、2018年11月28日 株式会社東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに上場いたしました。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. 上場の目的

当社の上場目的は、以下の通りです。

##### (1) 成長戦略のための資金調達について

ベンチャー企業が成長するためには、「死の谷」を超えなくてはならないと言われていいます。「死の谷」とは、研究開発から製品化・事業化に至る過程で、資金や人材が不足して多くの事業やスタートアップが頓挫してしまう危険な時期（デスバレー）を言います。それを乗り越えるためには、一般市場での資金調達は非常に難しいと言われており、リスクに耐えうるプロ投資家向けのTOKYO PRO Marketでないと困難であります。そのため東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに上場して資金調達を実施することを目的として上場しました。その結果、プロ投資家から約8.7億円の資金調達ができました。

##### (2) 上場に伴う効果やメリット等について

上場後、適時開示により企業内容の透明化を図り、コーポレート・ガバナンス等内部管理体制を強化し、知名度や信用力を高め、新規取引による業績の拡大及び優秀な人材獲得を実現いたしました。また、J-Adviserの指導のもとタイムリーに適時開示を行うことで一層の企業内容の透明化ができ、上場後も内部監査の実施や取締役会での建設的な議論を通じて内部管理体制の強化を図っております。さらに、知名度や信用力を国内だけでなく、台湾、中国等の海外でも高め、新規取引による業績拡大及び優秀な人材も採用しつつあります。

今後は、それらの効果を活かして企業規模・業績を拡大させて、一般市場上場とその後の更なる成長を目指してまいります。

## 2. 追加的な情報開示

### (1) 中長期的な成長及び成長戦略について

当社は、独自のSupporter®というウエハを吸着しコードレスでハンドリング可能にする製品でウエハの反りやクラックを解消し、半導体業界の自動化と歩留り向上に寄与すべく事業活動を行っています。今後、最先端半導体とAIデータセンターの分野におけるパワー半導体市場においては、さらにウエハの「薄化」が進み、当社のSupporter®が必要とされることとなります。

当社は、会社規模が小さいからこそその利点を生かし、顧客の様々な要望にもスピーディに確実に応え、顧客のアプリケーションに合わせた製品を提供してまいりました。その積み重ねが顧客の信頼につながっております。

当社の成長戦略は、当社製品を世界の大手先端企業に採用してもらうことで、他の大手企業への波及効果を狙うことでもあります。それにより新規顧客が増え、Supporter®の量産化案件獲得が見通せるようになると、設備投資が必要になりますので、エクイティでの資金調達や優秀な人材獲得も行う予定です。その結果、売上拡大と経費削減により利益を増大させ、時価総額100億円以上を目標にしております。まずは、2027年3月期での黒字化を目指します。

### (2) 一般市場への上場目標について

当社は、Supporter®の「量産化」により売上を拡大させて黒字化させながら時価総額が100億円以上見込めるようになれば、資金調達のために一般市場へ上場することを目標としております。なお、上場目標時期については未定となっております。

### (3) 上場予定市場について

当社は、顧客が量産体制に入ることによって積極的に業績を拡大させて時価総額の向上を目指す経営を行っていく方針であり、東京証券取引所グロース市場のコンセプトに合致していることから、東京証券取引所グロース市場への上場を想定しております。

### (4) 一般市場への上場準備スケジュールについて

当社は、まずは量産化し黒字化することを目標としており、それにより一般市場への上場を目指してまいります。

以上