

2026年5月15日

各 位

会 社 名 フローバル株式会社
コ ー ド 番 号 7132 TOKYO PRO Market
代 表 者 名 代表取締役社長 小林 勇
問 い 合 わ せ 先 取締役総務部長 高瀬 博
電 話 番 号 06-6536-2680
U R L <https://flobal.jp>

TOKYO PRO Market への上場目的の開示に関するお知らせ

当社は、東京証券取引所より要請されている TOKYO PRO Market への上場目的について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 上場の目的

当社は、2021年12月に TOKYO PRO Market へ上場いたしました。当社は、同市場への上場を、知名度及び信用力の向上、収益基盤の拡充、経営基盤及び内部管理体制の強化、並びに将来的な一般市場への上場を見据えた準備の機会と位置づけてまいりました。

当社が TOKYO PRO Market への上場において掲げてきた主な目的は、以下のとおりです。

(1) 収益基盤の拡充

当社は、知名度及び信用力の向上を通じて、取引先、金融機関、株主、投資家その他のステークホルダーからの信頼を高め、既存事業の拡大及び新たな販売チャネルの構築を進めることを目的としておりました。

(2) 一般市場への上場に向けた段階的な準備

当社は、TOKYO PRO Market への上場を、将来的な一般市場への上場に向けた段階的なステップとして位置づけ、上場会社としての経営管理体制、内部管理体制及び開示体制の整備・運用を進めてまいりました。

(3) 経営基盤の強化

当社は、上場会社としての経営体制を整備し、持続的な企業価値の向上を図ることを目的として、TOKYO PRO Market 上場後、経営基盤の強化に取り組んでまいりました。

特に、経営判断及び業務執行における特定の人物への依存を低減し、より安定的な経営体制を構築することは、当社の中長期的な成長において重要な課題であると認識しております。

(4) 内部管理体制の高度化

当社は、上場会社として求められるコーポレート・ガバナンス、内部管理体制、適時開示体制及び IR 体制を整備・運用し、経営の透明性及び信頼性を高めることを目的として、TOKYO PRO Market 上場制度を活用してまいりました。

2. 上場後の経過及び効果

当社は、TOKYO PRO Market 上場後、上記の目的に沿って、以下の取り組みを進めてまいりました。

(1) 収益基盤の拡充

当社グループの売上高は、TOKYO PRO Market 上場前である 2021 年 3 月期の 4,636 百万円から、2026 年 3 月期には 8,030 百万円となりました。また、2027 年 3 月期の売上高は 8,387 百万円を見込んでおります。

販売チャネルについては、直営プロショップである「設備マート」の店舗数を、上場前の 3 店舗から 5 店舗へ拡大いたしました。また、E コマース領域においては、既存サイトの運営に加え、E コマースサイト「電材部品.com」をリリースするなど、新たな販売チャネルの構築にも取り組んでおります。

これらの取り組みにより、複数の販売チャネルを活用した収益基盤の強化を進めております。

(2) 一般市場を見据えた体制整備と今後の方針

当社は、TOKYO PRO Market 上場後、上場会社として求められる経営管理体制、内部管理体制及び開示体制の整備・運用に継続して取り組んでまいりました。

これらの取り組みを通じて、将来的な一般市場への上場を見据えた基盤整備を進めてまいりました。今般、当社は、次の成長ステージに向けた取り組みとして、フィリップ証券株式会社を主幹事証券とし、名古屋証券取引所への上場を目指す方針といたしました。

具体的な上場時期等につきましては、今後の業績動向、内部管理体制の整備状況、上場審査その他の状況を踏まえ、決定してまいります。

(3) 経営基盤の強化

当社は、上場後、代表取締役 2 名体制へ移行し、経営体制及び経営基盤の一層の強化を図ってまいりました。

これにより、経営判断及び業務執行における役割分担を明確化し、特定の人物に過度に依存しない経営体制の構築を進めております。

(4) 内部管理体制の高度化

当社は、上場後、内部統制システムの構築及び運用、取締役会・監査役会・内部監査等の各機関の運営、適時開示体制及び IR 体制の整備に継続して取り組んでまいりました。

また、監査体制の一層の強化及び計算書類等の正確性の確保を図るため、会計監査人設置会社へ移行いたしました。

3. 今後の活動方針

当社は、今後も TOKYO PRO Market への上場目的の実現に向けて、以下の取り組みを継続してまいります。

(1) 収益基盤の継続的な拡充

卸売販売、小売販売、EC 及び海外販売の各販売チャネルを活用し、収益基盤の拡充に取り組んでまいります。

特に、直営店舗及び E コマース領域における顧客接点の拡大、取扱商品の充実、業務運営体制の整備を進めることで、安定的かつ持続的な成長を目指してまいります。

(2) 名古屋証券取引所への上場に向けた方針

当社は、名古屋証券取引所への上場を目指すにあたり、収益基盤の強化、内部管理体制の整備、ガバナンス体制の充実、適時開示・IR体制の高度化等に取り組み、一般市場上場会社として求められる体制の構築を進めてまいります。

また、名古屋証券取引所への上場が実現した場合には、同市場への上場をさらなる成長に向けたステップの一つと位置づけ、知名度及び信用力のさらなる向上、株主・投資家層の拡大、資本市場における認知度の向上を図り、当社グループの持続的な成長及び企業価値の向上を目指してまいります。

(3) 経営基盤のさらなる強化

代表取締役2名体制を含む経営体制の運用を通じて、経営判断及び業務執行の安定性を高めるとともに、持続的な企業価値の向上に資する経営基盤の強化に取り組んでまいります。

(4) 内部管理体制及びガバナンス体制の充実

上場会社として求められる内部管理体制、法令遵守体制、リスク管理体制、適時開示体制及びIR体制の一層の充実に取り組んでまいります。

また、会計監査人設置会社として、監査体制及び会計・決算体制の強化を進め、財務報告の信頼性向上に努めてまいります。

4. 今後の評価及び開示方針

当社は、今後、毎年1回以上、上場目的の実現状況を評価し、必要に応じて今後の対応方針を開示してまいります。

評価にあたっては、主に以下の観点を確認してまいります。

(1) 収益基盤の拡充

売上高については、2027年3月期の売上高8,387百万円を当面の目標としております。また、販売チャネルについては、卸売販売、小売販売、EC及び海外販売の各チャネルの状況、直営プロショップ「設備マート」の店舗展開、ECサイトの運営状況及び顧客基盤の状況を確認してまいります。

(2) 一般市場への上場準備

名古屋証券取引所への上場に向けた体制整備の状況、主幹事証券その他関係者との協議状況、内部管理体制及び開示体制の整備状況を確認してまいります。

(3) 経営基盤の強化

代表取締役2名体制を含む経営体制の運用状況、権限委譲及び業務執行体制の整備状況を確認してまいります。

(4) 内部管理体制の高度化

内部統制、法令遵守、リスク管理、会計監査、適時開示及びIR体制の整備・運用状況を確認してまいります。

なお、本資料に記載された内容及びスケジュールは、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ありません。

以上