



2026年6月15日

各位

会社名 株式会社光響
(コード番号 5887 TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役 CEO 住村 和彦
問合せ先 取締役 CFO 松永 啓吾
T E L OFFICE 070-6505-5557 (代表)
U R L <https://www.symphotony.com>

上場目的の開示に関するお知らせ

株式会社光響（以下「当社」）は、2023年7月14日に株式会社東京証券取引所 TOKYO PRO Market へ上場いたしました。

このたび、TOKYO PRO Market 上場の目的並びに当該目的の実現に向けた取組状況及び今後の方向性について、以下のとおり追加情報をお知らせいたします。

1. 上場の目的

当社は、レーザー・光学関連分野における専門性を基盤として、レーザー・光学関連製商品及び関連サービスを提供し、産業界、研究機関、大学等の幅広いお客様の課題解決に取り組んでまいりました。

当社が TOKYO PRO Market へ上場した目的は、上場会社としての社会的信用及び知名度を高めることにより、事業基盤の拡大を加速させることにあります。具体的には、以下の施策を通じて、持続的な業容拡大及び企業価値の向上を図ってまいります。

(1) 取引の拡大：

上場会社としての社会的信用を背景に、既存取引先との関係をさらに深耕するとともに、新規取引先の開拓を推進し、販売機会の拡大及び事業基盤の強化を図ること。

(2) 人材の確保：

上場会社としての認知度を活かし、採用活動を強化するとともに、入社後の育成体制の充実、職場環境の整備及び従業員の定着率向上に取り組むことで、持続的な成長を支える組織基盤を強化すること。

(3) M&Aの推進：

上場会社としての透明性及び信用力を活かし、当社事業との相乗効果が見込まれる企業とのM&A、資本提携、業務提携等を積極的に推進することにより、製商品ラインナップの拡充、新規顧客へのアクセス拡大及び市場シェアの拡大を実現すること。

2. 追加的な情報開示

当社は、TOKYO PRO Market 上場以降、上記の上場目的の実現に向けて、以下の取組を進めております。これらの取組を通じて、2030年前後に売上高100億円を達成することを中長期的な成長目標として掲げております。

(1) 取引の拡大（信頼性の向上と販路拡大）：

当社は、TOKYO PRO Market 上場後、上場会社としての社会的信用及び知名度の向上を背景に、既存取引先との関係強化及び新規取引先の開拓に取り組んでまいりました。上場会社として、当社の事業内容、財務情報及びガバナンス体制等が開示されていることにより、新規取引開始時の信用補完、取引条件の協議及び継続的な取引関係の構築において、一定の効果が生じているものと認識しております。

また、レーザー・光学関連製商品は専門性が高く、顧客の用途や技術課題に応じた提案が求められる分野であります。当社は、単なる製商品の販売にとどまらず、製品選定、技術相談、実験・評価支援、関連サービスの提供等を通じて、顧客の研究開発及び生産活動を支援する体制を強化してまいりました。その結果、上場以降、既存顧客からの継続受注及び新規顧客からの引き合いが増加しており、売上高成長率（CAGR）は23.5%となっております。

(2) 優秀な人材の確保（採用競争力の強化）：

当社の成長には、レーザー・光学分野に関する専門知識を有する技術人材、及び顧客の課題を把握し適切な提案を行う営業人材の確保が不可欠であります。

近年、専門人材の採用環境は厳しさを増しておりますが、当社では、上場による認知度及び信用力の向上を背景に、「上場会社の成長フェーズ」に魅力を感じて参画を希望する人材が増加しております。その結果、採用候補者の母集団形成が進み、採用計画に沿った組織拡大を実現できております。

(3) M&A・資本提携の推進（インオーガニック成長戦略）：

2025年1月には、上場会社としての信用力を活かし、日本マイクロ光器株式会社の買収を実現いたしました。同社の買収により、レーザー・光学関連分野における取扱製品の拡充並びに技術・顧客基盤の強化につながっております。

また、TOKYO PRO Market 上場後、金融機関、M&A 仲介会社及び取引先等からのM&A 関連情報の流入が増加しており、当社が検討可能な成長機会の幅は広がっているものと認識しております。上場会社としての信用力は、候補先企業との協議、金融機関との資金調達協議等においても有効に機能しており、M&A を含む外部成長戦略を推進するうえで重要な基盤となっております。

以上

※ 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。