

各 位

会 社 名 株式会社ネクストハンズ
(コード番号 430A TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役 長田 敏彦
問合せ先 執行役員管理部長 増田 吉信
T E L 055-972-6655
U R L <https://www.hands-inc.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

当社ではTOKYO PRO Market への上場において、以下のような目的をもって上場をいたしました。

1. 知名度・信用力の向上

上場を通じ、当社の知名度・信用力の向上を得ることでスムーズな営業活動や取引先、顧客からの評価向上による取引拡大、資金調達手段の多様化による財務体質の強化を図る。

2. ガバナンスや管理体制の強化・充実

上場に際し、ガバナンスの強化や社内管理体制を充実させ、組織体制が生まれ変わることで、生産性や効率性の向上を図る。

3. 従業員の士気向上、人材確保の優位性

会社の仕組みや体制の強化による従業員のモチベーションアップ、および信用性の向上による優秀な人材確保や当社の優位性を高め企業成長の加速を図る。

2. 上場目的の実現状況

前事業年度におきましては、TOKYO PRO Market への上場による知名度・信用力の向上を背景として、事業面および財務面において以下の通り着実な成果を上げることができました。

・事業基盤の拡大と信用力の向上

主力事業であるSaaSサービスの機能改善および安定性向上に継続的に取り組むとともに、営業・

マーケティング体制の強化を進め、顧客基盤の拡大およびサービス利用の定着化を図ってまいりました。

特に、「学校教材販売」においてはオンライン決済化ニーズを的確に捉え、前年度まで毎年 2.5 倍のペースで利用者数を拡大いたしました。

その結果、現在までに全国で 2,000 校以上への導入、35 万家庭以上での決済利用という強固な顧客基盤を構築するに至っております。

また、上場による信用力向上を契機とし、行政サービスや大規模イベントにおける「イベント用チケット販売」においてもシステム利用の実績を積むことができ、更なる信用度の向上に繋がっております。この信用力の向上により受託開発サービスにおきましても前事業年度の売上高は約 1,900 万円（前年同期比 117.3%）となり、順調な業容拡大を実現しております。

・財務体質の強化

上場による信用力・知名度の向上は、資金調達手段の多様化とリスク軽減に大きく寄与しております。

SaaS 型サービスを通じた安定的な収益の確保に加え、2025 年度中に実施した第三者割当増資によって資本金が 47,374 千円に増加いたしました。

これにより、今後の開発・運用・営業活動を強力に推し進めるための十分な資本余力を得ることができ、強固な財務体質を構築いたしました。

3. 今後の取組み

今後のさらなる企業成長と上場目的の継続的な実現に向けて、2025 年度中に実施した第三者割当増資等によって強化された財務基盤を活用し、以下の取組みを推進してまいります。

なお、会社全体の成長指標として、今期の売上高については予算計画に基づき、前年比 7% 増を目標として事業を展開いたします。

1. SaaS サービス全体の利用者の底上げ

市場環境の変化や多様化する顧客ニーズに対応するため、既存 SaaS サービスの継続的な機能アップデートおよびセキュリティを含めた品質向上に取り組めます。

また、デジタル施策と人的サポートを融合させた営業・マーケティング体制を強化し、新規導入の拡大と既存顧客の利用定着を促進することで、SaaS サービス全体の利用者数の底上げを図ります。

一方で、利用者が拡大している「学校教材販売」において、少子化に伴う学校数・生徒数の減少といった市場環境の変化を踏まえつつも、これまでの実績を基盤とした営業戦略を推進し、今期の具体的な目標として累計導入数 3,500 校の達成を目指します。

2. SaaS サービス利用者の更なる獲得

現在、当社が注力している「イベント用チケット販売」においては、行政サービスや大規模イベントへの導入実績を、システムの安全性と高い信頼性を裏付ける強力なアピールポイントとして活用し、新規イベント主催者や自治体・各種団体等への営業活動を強化いたします。

利便性と安全性を兼ね備えた決済・入場管理システムとしての認知度をさらに高め、上場後の明確な成長目標として、今期は新たに取扱高 600 万円を掲げ、利用者の更なる獲得と市場シェアの拡大を目指します。

3. ホームページ作成・システム開発など、受託サービスの更なる顧客獲得

当社の長年にわたる SaaS サービス運営で培った独自の技術力、セキュリティ対策、データベース運用ノウハウを最大限に活かし、受託開発事業を強化いたします。

今期、地元自治体の大規模なデジタル化事業を受託するなど、確かな実績を上げております。これらの高度な決済連動型システム開発などの顧客課題を的確に解決し、受託サービス部門においては今期前年比5%増の売上高達成を目指し、更なる顧客獲得と事業規模の拡大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、当社の今後の事業展開又は業績等を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。