

各位

会 社 名 株式会社ニュースドテック
(コード番号 484A TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 粟津 浜一
問合せ先 常務取締役
コーポレート本部長 木村 かおる
T E L 03-3526-2755
U R L <https://newsedtech.co.jp/>

TOKYO PRO Market への上場目的の開示

1. 当社の事業概要と上場の背景

当社は、以下を企業理念・経営ビジョンとして掲げております。

(企業理念)

「モノを再生し、使い切る仕組みで、最後まで使われる社会を実装する」

(経営ビジョン)

「モノが無駄なく最後まで使われる社会」

このような企業理念・経営ビジョンのもと、当社は、モバイル端末の「再生」を事業の起点として、端末の調達・再生・販売・保守・回収に至るまで、端末ライフサイクル全体をカバーする一気通貫のサービスを展開しております。「新品端末よりも長持ち」をコンセプトに、独自の品質管理基準のもと、バッテリーを新品に交換し、厳格な検査・整備を実施した高品質再生端末「ニュースドフォン」を提供しております。

ニュースドフォンは、新品端末の安心感と中古端末の価格メリットを両立した、新品・中古に続く新たな選択肢です。当社は、品質と価格の両面でお客様の多様なニーズに応えるとともに、モバイル端末の長寿命化を通じて、循環型社会の実現と持続可能な社会の発展に貢献してまいります。

2. TOKYO PRO Market への上場目的

当社は、事業基盤の強化、ガバナンス体制の整備、情報開示の高度化を進めるうえで、TOKYO PRO Market が当社にとって最適な市場であると判断しており、その理由は以下のとおりであります。

(1) 当社の成長段階に適した市場構造であるため

TOKYO PRO Market は形式要件がなく、成長過程にある企業に幅広く門戸が開かれている市場であり、当社の現在の事業規模・成長ステージに適合しております。

(2) 継続指導制度により、体制整備を段階的に進められるため

TOKYO PRO Market では J-Adviser による継続指導が義務付けられており、ガバナンス・開示体制を段階的に整備できる点が、当社の現状に合致しております。

(3) 当社の事業特性と市場の性質が一致しているため

当社の事業は、多数の取引先・金融機関との信頼関係が重要であり、透明性・ガバナンスを重視する TOKYO PRO Market の市場性と高い親和性があります。

当社は、TOKYO PRO Market 上場により得られる信用力・資金調達手段の確保・外部専門家（監査法人及び J-Adviser）の助言を活用し、中期経営計画の確実な成長と将来の成長投資の実行可能性を高めてまいります。

3. TOKYO PRO Market 活用のための取組事項

当社は、現時点において中期経営計画の初年度にあたる 2027 年 4 月期に以下の業績計画を掲げております。

項目	金額（百万円）
売上高	2,909
営業利益	203
経常利益	185
当期純利益	121

当社は、計画を確実に達成し、さらにその先の成長を実現するために、(1) 成長に向けた経営基盤の強化 が不可欠であることを認識しております。また、当社は現時点においてプロ投資家からの資金調達を予定しておりませんが、将来的な事業拡大に備え、金融機関からの借入を行い、成長投資を進めるため、(2) 企業の信頼・信用力向上による事業基盤の強化 さらに (3) 管理体制及び情報開示体制の強化 が重要であると認識しております。

(1) 成長に向けた経営基盤の強化

TOKYO PRO Market 上場により、必要に応じて成長投資を実現できる体制を整備し、以下の領域における強化を図り、中長期的な成長基盤を目指してまいります。

【取組事項】

- ・ニューズドフォンのさらなるブランディング
- ・従量制レンタルの営業体制の整備
- ・新品端末よりも長持ちを実現できる IoT とアプリのさらなる開発
- ・修理を含む再生技術のさらなる向上と作業体制の整備

【評価指標】

- ・売上・利益計画の達成度（定量）
- ・営業体制の整備ならびに IoT とアプリの開発の進捗状況（定性）
- ・修理項目と作業台数の達成度（定量）

(2) 企業の信頼・信用力向上による事業基盤の強化

当社は、ニューズドフォンの法人取引先や金融機関、等、多様なステークホルダーとの取引が拡大しています。TOKYO PRO Market 上場により、財務・ガバナンス・情報開示の透明性を高め、企業としての信頼・信用力を向上させることで、新しい取引先や金融機関からの信用力向上、採用市場における認知度向上、取引先との契約交渉力の強化、仕入販売条件の改善及び取引

拡大の促進の効果を見込んでおります。

当社は、TOKYO PRO Market 上場企業としての信用力を活用し、事業基盤の安定化と持続的成長を図ってまいります。

【取組事項】

- ・ 法人取引先の新規開拓
- ・ 金融機関との取引条件の改善
- ・ 採用市場における認知度向上
- ・ 仕入販売条件の改善及び取引拡大

【評価指標】

- ・ 新規法人取引の増加（定量）
- ・ 借入条件の改善状況（定量）
- ・ 採用応募者数の増加（定量）
- ・ ニューズドフォンの粗利益率向上（定量）

（３）管理体制及び情報開示体制の強化

当社は、事業規模の拡大にともない、経営管理の高度化、組織運営の効率化、情報開示の適正化が求められております。

TOKYO PRO Market 上場を通じて、監査法人及び J-Adviser の指導のもと、以下の管理体制の強化を計画的に推進してまいります。

【取組事項】

- ・ 情報開示体制の整備及び透明性の向上
- ・ リスク管理体制の強化

【評価指標】

- ・ 開示書類作成期間の短縮（定量）
- ・ リスクマップの作成、それに基づいたアクションプラン（定性）

４．TOKYO PRO Market 上場目的の実現状況の継続的評価・開示

当社は、上記に掲げた各取組事項について、毎事業年度において実施状況を検証し、「取組事項」「判定」「取組結果」の形式で適切に開示することにより、透明性の高い経営を継続してまいります。

以上