

2026年6月15日

各位

会 社 名 株式会社エクシオホールディングス
(コード番号 362A TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役 佐伯 猛
問合せ先 執行役員管理部長 水島 慶和
電話番号 050-3819-0088
U R L <https://www.exeo-holdings.co.jp/>

TOKYO PRO Market への上場目的の開示に関するお知らせ

当社は、2025年6月に株式会社東京証券取引所 TOKYO PRO Market へ上場いたしました。

今般、株式会社東京証券取引所からの要請に基づき、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、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まいりました。

(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2024年3月期の2,478百万円から、2026年3月期には3,310百万円となりました。また、2027年3月期の売上高は3,545百万円を見込んでおります。

保育事業におきましては政府が公表した「保育政策の新たな方向性」の下、地域ニーズに応じた提供体制の確保、保育の質・安全性の向上、保育DXの推進、人材確保・処遇改善が引き続き重点的に進められる見通しです。これにより、自治体主導での体制整備や現場の業務改善に向けた取組が一段と促進されると見込まれます。量拡大一辺倒から地域差を踏まえた需給最適化、サービス多機能化、運営効率化へと経営の軸足を移し既存保育園の運営および新規開園をすすめており、その結果、2025年6月上場後、保育園3園を2026年4月に新規開園いたしました。

飲食事業におきましては、訪日需要や内需の回復により一定の需要が見込まれる一方、インフレ長期化に伴う値頃感重視の消費行動や、人材確保難、エネルギー・原材料・人件費の上昇等により、引き続き厳格なコスト管理と販売施策の精緻化を進めていくとともに、新業態等への進出等を計画しております。

(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。今後、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、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。

従来からの業務分掌の見直しとともに職務権限をより一層明確にし、意思決定のスピードアップを図り運用しております。

(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。

その結果、2025年12月に新たに2名の監査役を選任し、2026年1月に監査役会を設置いたしました。

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

保育事業におきましては、「ひとりひとりの個性を大切にする保育」を基本姿勢とし、子どもをかけがえのない存在として受け止め、日々の小さな変化にも丁寧に寄り添う保育を実践してまいります。

具体的には、幼児教育の有識者による監修の元、「乳幼児育脳カリキュラム」を策定し、こどもたちが健やかに最適な教育を受けられる現場づくりを継続してまいります。

また、保護者との密な連携や地域家庭への支援にも注力し、子育ての喜びを共有しながら信頼関係の構築に努めていきます。

飲食事業におきましては、外食市場は、客単価の上昇とファストフード業態の堅調、さらにインバウンド需要の回復が全体を下支えし、引き続き回復基調となりました。一方で、物価高による消費者の節約志向は継続しており、消費者が重視する飲食店の選択要因として、「サービス品質」「その店ならではのメニュー」等、消費者ニーズにマッチした店舗運営を行ってまいります。

(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。

一般市場上場基準を満たすことで、組織運営の透明性を高め、持続的な成長基盤を確立してまいります。そして更に、少子高齢化に向かう日本社会において、本事業の重要性を発信し続け、より多くの方々に日本の子育て社会に参画してもらいたいと考えております。

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

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、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3,545百万円を当面の目標としております。保育事業におきましては、既存保育園の在園率の向上と安定的な新規開園に向けた活動の進捗状況を確認してまいります。

飲食事業におきましては、集客力強化のための各種施策の実行と店舗経営の効率化を図り、その実践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

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、本開示に記載された内容及びスケジュールは、現時点での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または業績等を確約するものではないことを予めご了承ください。

以上