

各 位

会 社 名	株式会社ラングローブ
代表者名	代表取締役社長 土居 信一 (コード：419A TOKYO PRO Market)
問合せ先	常務取締役 田淵 及
TEL	078-451-1033
URL	https://runglobe.jp

TOKYO PRO Market への上場目的の開示に関するお知らせ

当社は、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. TOKYO PRO Market への上場目的

当社は、TOKYO PRO Market への上場を、単なる上場そのものを目的とするものではなく、将来的な一般市場への上場及びその後の持続的な成長に向けた段階的なステップとして位置付けております。

具体的には、上場会社としての信用力及び知名度の向上を活かしながら、「ワンゼット」ブランドによる中古車販売、輸入車正規ディーラー事業、整備・車検・板金、保険その他代理店及びバイク販売事業を組み合わせた収益基盤の拡充を進めるとともに、経営管理体制・内部管理体制・コーポレート・ガバナンス体制の高度化、適時開示・IR体制の整備、並びに人材採用力及び金融機関・取引先との関係強化を進めることを主な目的としております。

当社は、TOKYO PRO Market 上場期間を、一般市場上場会社に求められる水準を見据えた実践的な準備期間と捉え、実際の上場環境の中で決算・開示、内部管理、予算管理、リスク管理、法令遵守及びガバナンスの運用を継続的に改善してまいります。

(1) 一般市場への上場に向けた段階的な準備

当社は、将来的な一般市場への上場を中長期的な成長戦略上の重要な選択肢と位置付けております。TOKYO PRO Market への上場により、上場会社としての実務経験を蓄積し、自動車販売及びその附帯業務を中心とする事業規模の拡大に対応しながら、一般市場上場審査に耐え得る経営管理体制、内部管理体制及び開示体制の構築・検証を進めることができる点が、当社にとって重要な意義であると認識しております。

(2) 信用力・知名度の向上による事業成長の加速

当社は、TOKYO PRO Market 上場を通じて、取引先、金融機関、人材採用・定着、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、既存店舗の競争力強化、新規出店、取り扱いブランドの拡充への展開につなげることを目指しております。

(3) 経営基盤及び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ガバナンス水準、コンプライアンス体制、リスク管理体制、内部監査体制、決算・開示体制及びIR体制を継続的に整備し、経営の透明性及び信頼性を高めてまいります。

特に、自動車販売業界に対する社会的な信頼性への要請を踏まえ、透明性のある提案、車両状態の可視化及び法令遵守体制の強化に継続して取り組んでまいります。

また、店舗網及び取扱ブランドの拡大に対応できるよう、特定の役職員又は属人的な業務運用に過度に依存しない組織体制を構築し、権限・責任の明確化、会議体運営の充実、予算実績管理の精度向上、業務プロセスの標準化及び人材育成を進めることで、持続的な成長を支える経営基盤を強化してまいります。

2. 上場目的の実現状況の評価指標

当社は、上場目的の実現状況を定期的に評価するため、主に以下の観点を確認してまいります。具体的な評価項目及び目標水準については、今後の事業計画、出店計画及び一般市場上場準備の進捗に応じて、必要に応じて見直してまいります。

評価の観点	主な確認項目
事業成長・収益性	売上高、営業利益、利益率、店舗数、出店エリア、取り扱いブランド数
一般市場への上場準備	実現状況（上場市場、上場予定時期等）
内部管理体制・業務標準化	月次決算・予算実績管理、内部監査
人材・組織体制	人材の採用・育成

3. 現時点における実現状況

当社は、TOKYO PRO Market 上場後も事業を拡充するとともに、人材の採用促進、内部管理体制の構築等に取り組んでまいりました。

2026年5月末時点における当社グループ全体の出店状況は、中古車販売店は関西5店舗、東海1店舗、四国1店舗の計7店舗、新車販売店は関西6店舗（バイク事業を含む）、四国1店舗、関東1店舗の計8店舗となっております。

また2026年に入り、1月よりプジョー・シトロエンブランド、4月よりフォルクスワーゲンブランドの取り扱いを開始いたしました。

現時点における上場予定市場はスタンダード市場を中心に検討しておりますが、具体的な市場及び時期については、今後の業績動向、内部管理体制の整備状況、資本政策、市場環境及び上場審査上の要請等を総合的に勘案して判断してまいります。

4. 対処すべき課題

当社は、上場目的の実現に向け、以下の課題に優先的に取り組んでまいります。

（1）認知度の向上及びブランドの確立

当社グループが属する自動車販売業界において、当社グループは競合他社と比較して認知度の向上が課題であると認識しております。適切なマーケティング、新店舗の出店、既存店舗のサービス品質向上、透明性のある各種提案及び車両状態の可視化を通じて、認知度の向上とブランドの確立を図ってまいります。

(2) 新店舗の出店及び新店の収益化

売上規模の拡大及び経営基盤の強化に向けて、既存店舗のノウハウを活用しつつ、経営効率の高い立地を見極めながら新店舗の出店を図ってまいります。また、直近で出店した店舗及び新たに展開する事業領域について、早期の収益化と安定的な運営体制の構築に取り組んでまいります。

(3) オペレーションの標準化及び内部管理体制の高度化

今後の店舗網拡大及び一般市場上場審査を見据え、各業務プロセスの標準化・効率化が必要であると認識しております。当社は、店舗共通のマニュアル整備、研修、内部統制、内部監査、リスク管理、コンプライアンス及び情報管理体制の一層の強化に取り組んでまいります。

(4) 人材確保及び組織運営の強化

事業成長と上場準備を同時に進めるためには、各店舗・各事業部門における人材確保及び管理職の育成が重要です。当社は、毎期5～10名の従業員数の増加を目標とするとともに、採用活動の強化、教育研修、ジョブローテーション、権限・責任の明確化、属人化の解消及び組織横断的な連携強化に取り組んでまいります。

5. 今後の評価及び開示方針

当社は、TOKYO PRO Market 上場会社として、上場目的の実現状況について毎年1回以上評価し、その結果を適切に開示してまいります。

注) 本資料に記載された内容及びスケジュールは、現時点における当社の予定又は方針に基づくものであり、今後の事業環境、業績動向、市場環境、上場審査その他の状況により変更される可能性があります。また、本資料は当社の将来の上場、業績又はその他の事項について確約するものではありません。

以 上