

各位

会社名 株式会社アイダ設計
(コード番号 2990 TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 會田 貞光
問合せ先 代表取締役専務取締役管理本部長 會田 大輔
T E L 050-3100-2611 (代表)
U R L <https://www.aidagroup.co.jp/>

TOKYO PRO Market への上場目的の開示に関するお知らせ

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 への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

当社は、将来にわたって成長を続け、住宅業界の未来の創造とさらなる社会貢献を実現するために、TOKYO PRO Market 上場による収益基盤強化の効果を活かして、主に以下の目的の実現を目指しております。

(1) 事業規模の拡大

厳しい外部環境や景気の波に左右されず、毎年成長を続ける強固な企業体へと進化を遂げるため、売上高の継続的な向上と利益の確保を最優先に目指します。また、特定の地域に依存したビジネスモデルから脱却し、リスク分散を図りながら中長期的な成長基盤を築くため、新たな地域・市場への積極的な新規開拓と進出を目指すとともに、より多くの顧客と直接接点を持ち、迅速で密着したサービスを提供するため、機動的な新規出店および店舗展開への設備投資を推進することを目指します。

(2) 人的資本への積極投資と従業員エンゲージメントの向上

事業の拡大やエリアの広がりに伴い、各拠点を支える多様な職種の従業員を積極的に増員し、次世代を担うプロフェッショナルとしての育成・教育体制を強化することを目指します。また、持続的な企業価値の向上を通じて待遇改善を実現することを目指します。

(3) 社会的信用

上場という客観的な信頼を獲得することにより、取引先、金融機関、顧客等のステークホルダーからの信頼度を高めて各事業の活動を加速させるとともに、従業員やその家族が大きな自信を持てる企業環境を作ることを目指します。また、中長期的な成長のステップとして、将来的な一般市場への上場を視野に入れつつ、まずは上場企業としての社会的信用を確立することを目指します。

(4) 健全な財務基盤

外部環境の急激な変化や市場の波に翻弄されず、自社の投資や開発を機動的かつ安定して行い続けるため、在庫の適正な管理と、健全な資金調達規律に裏付けられた揺るぎない財務体質を維持・発展させることを目指します。

2. 上場目的の実現状況

上場目的の策定に基づき、現在における当社の具体的な取り組みおよび進捗（実現状況）は以下のとおりです。

(1) 事業規模の拡大

建築資材や人件費の高騰などの厳しい事業環境に直面しながらも、分譲事業と注文事業の双方で堅実な販売活動を行い、事業規模の拡大を継続しています。また、地域密着型の営業姿勢を大切にしながら全国的な営業エリアの開拓を推進し、エリアごとの土地の特性や顧客ニーズを正確に把握した、地域に最適な開発と販売を行っています。これらの計画的な出店投資を継続した結果、現在では全国に広がる地域密着型の「96 店舗体制」での営業・販売網を構築し、機動的に稼働しています。また、一般の個人顧客向けの住宅販売に加え、自社プレカット工場のスケールメリットを活かした他社（建築業者等）への「プレカット材の加工・販売」や、賃貸アパート（ブラーボ・メゾン等）による土地活用提案、他事業者からの請負受注、さらには「中大規模木造建築」のノウハウを活かした店舗、事務所、医療・福祉施設、倉庫といった非住宅事業領域への進出を積極的に推進し、多様な市場ニーズに対応する強固な販売チャネルを構築しています。

(2) 人的資本への積極投資と従業員エンゲージメントの向上

今後の拠点数や引渡棟数の増加を見据えた計画的な人員体制の強化に取り組むとともに、一人ひとりが高いパフォーマンスを発揮できるよう、従業員の教育・研修体制の底上げを徹底して行っています。また、内製化（プレカット工場の自社運営など）や利益体質の改善を通じて、従業員への確実な成果還元と待遇の安定・向上に努めています。

(3) 社会的信用

上場企業にふさわしい内部統制や適時開示・ガバナンス体制といった社内管理体制の高度化を着実に推進。また、上場による透明性の確保と社会的信用を活かし、さらなる取引先の拡大や顧客との信頼関係の強化に結びつけています。

(4) 健全な財務基盤

堅実な財務規律を厳格に維持。これにより、約 100 行におよぶ広範な金融機関との間に、当社の仕入れや事業活動を根底から支える強固な信頼関係を確立しています。 厳しい事業環境下においても、財務体質の強化と資金の回収を最重要課題として戦略的に取り組み、状況に応じた柔軟な資金コントロールを徹底しています。

3. 今後の対処すべき課題（今後の展開）

上場後に向上した信用力を活かし、以下の課題に具体的に組み込んでまいります。

(1) 積極的な設備投資と市場開拓

さらなる売上・利益確保、新規市場開拓に向けた、店舗展開、商品開発の強化、および取引先の拡大。

(2) 組織基盤の強化

事業拡大に伴う従業員の増員、および従業員教育の徹底。

なお、本資料に記載された内容は、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。

以上