

2026 年 7 月 14 日

各位

会社名	株式会社デジタルキューブ
(コード番号	263A TOKYO PRO Market)
代表者名	代表取締役社長 小賀浩通
問い合わせ先	取締役管理部長 和田拓馬
TEL	050-3355-1751
URL	https://www.digitalcube.jp/

TOKYO PRO Market への上場目的の開示

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、2024 年 10 月 18 日に TOKYO PRO Market へ上場いたしました。WordPress と AWS を活用した自社プロダクトや Web サイトの制作・保守、クラウドサービスのインフラ設計・構築・運用、AI や IoT を活用したシステム構築支援を行っております。クラウドとクリエイティブが融合した世界水準のテクノロジーを提供し、自由で豊かな社会の実現を目指していくことを使命とし、上場を通じて以下の目的の実現を目指しております。

(1) 知名度・信頼性の向上

当社グループが事業展開を行っている領域は、ソフトウェア・IT インフラという無形資産を扱っており、サービスの信頼性については、お客様が実際に利用するまで評価しにくい特性があります。株式会社東京証券取引所が運営する TOKYO PRO Market への上場を通じて、客観的に評価された上場企業としての社会的信用を獲得し、当社の知名度及び信頼性の向上を図ってまいります。

(2) 強固な経営基盤による事業継続性の確立

地方経済において後継者不在やデジタル人材不足、IT 投資余力の制約といった構造的課題が深刻化するなか、当社グループが地域のクラウド・Web 基盤の担い手として継続的に事業を営むことは、極めて重要な社会的意義を持つと認識しております。このような環境下で事業の継

続性・サステナビリティを確固たるものとするため、当社は地方を拠点としながらも、上場企業に求められるガバナンス・内部管理・適時開示の水準を不断に高め、経営品質の向上を追求してまいります。

さらに、上場により獲得する知名度及び信頼性を活用することで、上場企業、地方中堅企業、行政・自治体など、当社グループが今後一層注力していく顧客層へ支援を拡大してまいります。これらを通じて、提案可能なサービスの領域や深度を高め、特定の取引先や地域の景況に過度に依存しない、安定的かつ持続的な事業成長と収益性の確保を実現してまいります。

(3) 優秀な人材の確保

高度 IT 人材は需要が高く、競争が激しいため、優秀な人材の確保と育成が重要な課題となっています。上場により獲得する知名度や事業成長を通じて、優れた専門知識や課題解決力を持つ人材の獲得に努め、従業員の成長とキャリアの発展を促進するための体制構築に努めるとともに、提供サービスの品質向上を図ってまいります。

(4) M&A・資本業務提携等による事業領域の拡大

当社グループが事業展開を行っている領域においても、後継者不在による事業承継の課題や、案件規模が大きくなるにつれて単独では顧客へのサービス提供が難しい場面が発生しております。当社グループではそのような課題を抱える企業と連携し、M&A・資本業務提携等によって事業領域の拡大を図ってまいります。

2. 上場目的の実現状況

上場後、当社は上記の上場目的の実現に向けて以下の取り組みを進めており、現時点における実現状況は次のとおりです。

(1) 顧客基盤の拡大と優秀な人材の確保

上場企業としての知名度及び信頼性を背景に、営業活動及び受注機会の拡大に寄与しており、上場企業を中心に顧客基盤が拡大しております。また、人材採用においても、優れた専門知識や課題解決力を有する人材、当社グループとしては新たな支援業界で経験豊富な人材の確保などが進み、提供サービスの幅と質の向上に繋がっております。

(2) M&A・資本業務提携等による事業領域の拡大

当社グループは、2025 年 10 月に株式会社ホスティングリセラー（本社：愛知県名古屋市）より、ホスティング再販事業を譲り受けました。本件の事業譲受により、愛知県を含む東海地方を中心とした新規顧客を獲得するとともに、当社グループが展開するサービスのクロスセルによる付加価値提供によって、既存ビジネスの拡大に繋がっております。TOKYO PRO Market に上場していることも、事業承継先として信頼できる相手であるとの評価に繋がり、本件成立に寄与したものと考えております。また、TOKYO PRO Market への上場後に、上場企業との業務連携なども加速しており、引き続き事業領域の拡大に向けて取り組みを進めてまいります。

(3) 資金調達手段の多様化

当社グループの運転資金は、主に金融機関からの長短借入により調達を行っておりますが、人材採用や新たな自社サービスの開発に向けた資金調達の必要性が生じてまいりました。そのため、TOKYO PRO Market への上場後に、第三者割当増資を2回実施し、ファンド、事業会社、個人投資家など、様々な法人・個人より出資を受け、資金調達の実現と株主の多様化を図ってまいりました。TOKYO PRO Market に上場していることで、適時開示や監査済の財務諸表が確認可能であり、また一般市場上場への取り組みが投資家から評価されたことなどが、投資意思決定に寄与したものと考えております。引き続き、投資家候補等と積極的に対話機会を設け、中長期的な成長戦略の実現に資する成長資金の獲得と財務基盤の安定に努めてまいります。

(4) 一般市場上場とその後の成長に向けた準備

将来的に一般市場への上場を目指しております。一般市場への上場により、当社株式の流動性を高めることで資金調達やM&A等の選択肢を増加させることを想定しております。具体的な上場時期及び上場市場は現時点で決定しておりませんが、当社グループの成長戦略や事業特性及び想定する顧客や株主層を踏まえ、検討を進めてまいります。当社グループを中長期的に支援していただけるステークホルダーを増やし、適切な資金調達や投資・IR活動を行うことで、着実な成長を図ってまいります。

2024年10月のTOKYO PRO Market 上場後には、社外役員の追加選任や、第三者割当増資による株主の増加及び多様化、社内管理体制の強化等を図ってまいりました。今後、主幹事証券会社の選定、上場申請スケジュールの策定、中長期的な成長目標・成長戦略のさらなる精緻化、内部統制・コーポレート・ガバナンス体制の高度化、IR・情報開示体制の拡充等に順次取り組みを進めてまいります。

3. 今後の取り組み

当社は、上場目的の実現に向けた取り組みを継続するとともに、上場企業としてのコーポレート・ガバナンス及び内部管理体制の更なる強化、適時かつ適切な情報開示及びIR体制の強化等に努めてまいります。上場目的の実現状況につきましては、毎年1回以上、定期的に評価及び開示を行ってまいります。

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。