

2026 年 8 月 24 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 数 理 技 研
(コード番号:616A TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 小川 浩二
問合せ先 取締役執行役員 立川 浩三
T E L 03-6417-4778(代表)
U R L <https://www.suri.co.jp>

東京証券取引所 TOKYO PRO Market への上場目的の開示

当社は、TOKYO PRO Market への上場にあたり、その目的について以下のとおり、お知らせいたします。

1. 上場の目的

当社は、クライアントが求めるシステム開発において、要件定義から運用・保守までを総合的に手掛けるシステムインテグレーターとして、「科学技術分野」「基盤システム分野」「業務システム分野」の3領域を中心に事業を展開してまいりました。

当社が TOKYO PRO Market への株式上場を目指す主たる目的は、株式上場を通じて当社の知名度及び社会的信用力を飛躍的に向上させる点にあります。

システムインテグレーション業界において事業を持続的に拡大・発展させていくためには、案件獲得機会の創出とそれを支える高度な技術力の確保が不可欠であります。株式上場により得られる高い社会的信用力及び知名度を活用することで、大型案件やコンペティションへの参加機会を拡大するとともに、当社の将来を担う優秀な人材の確保・育成を加速させ、中長期的な企業価値向上を実現してまいります。

2. 現在の経営課題

当社が今後も高い競争力を維持し、さらなる事業拡大を遂げるにあたり、認識している主な経営課題は以下のとおりであります。株式上場による知名度及び社会的信用力の向上は、これら経営課題の解決に向けた強力な推進力になると考えております。

(1) 案件獲得機会の拡大とブランド力の強化(ビジネスチャンスの拡大)

システムインテグレーション業界においては、コンペティションやプロポーザル等による案件獲得の際、発注元企業(特に大手企業等)の参加要件として、一定の財務・組織的信用力や社会的地位が

重視される傾向が少なからず存在します。そのため、優れた技術力や独自のソリューションを保持していても、企業のスケール感や社会的信用力のみを理由に受注機会を逃してしまうケースが現実として存在いたします。

当社は業務システム分野において、自社開発のオンメモリ型データベースエンジン『CoreSaver[®]』を活用し、多種多様な業界のお客様へ高付加価値な課題解決策を提供してまいりました。

当社の優れた技術や製品をより広範な社会・企業へ提供し、付加価値を還元していくためには、大型案件やコンペティションにおいて大手競合他社と同等以上に評価されるブランド力と高い社会的信用力の獲得が不可欠であります。

株式上場を通じて社会的信用力を確立することにより、参入要件をクリアするとともに顧客からの信頼を確固たるものとし、より多くのビジネスチャンスを獲得して事業拡大を図ってまいります。

(2) 優秀なエンジニア人材の確保と育成(人材の確保)

当社が属する IT・システムインテグレーション業界は技術革新のスピードが極めて速く、多様化・高度化する顧客ニーズに対応するためには、先進的な技術力とノウハウを有する優秀な技術者(開発エンジニア)の確保が最優先課題であります。

しかしながら、現在業界全体において深刻なエンジニア不足が続いており、人材獲得競争は年々激化しております。今後の事業展開及び継続的な成長において、人材基盤の強化は極めて喫緊かつ継続的な経営課題であります。

株式上場によって当社の社会的評価及び知名度を高めることは、求職者及びその関係者(ご家族等)に対する安心感や企業魅力の醸成につながり、採用力の抜本的な強化に寄与するものと考えております。これにより、持続的成長を支える優秀なエンジニアの安定的な確保と育成を推し進めてまいります。

以 上