

2026 年 6 月 15 日

各 位

会 社 名 パスロジ株式会社
代表者名 代表取締役社長 小川 秀治
(コード：4426、TOKYO PRO Market)
問合せ先 管理部長 黛 慎一
(TEL. 03-5283-2263)

TOKYO PRO Market への上場目的の開示に関するお知らせ

当社は、2026 年 6 月 15 日開催の取締役会において、当社の TOKYO PRO Market（以下、「TPM」）への上場目的の内容について決議いたしましたので、以下のとおり開示いたします。

記

1. TPM への上場目的および活用方法

当社は、中長期的な企業価値向上に向けた経営基盤の強化を目的として TPM へ上場しております。具体的には、上場による社会的信用力および知名度の向上を背景とした事業拡大、人材確保、ならびに J-Adviser による指導を通じた高度なコーポレート・ガバナンス体制の定着に TPM を活用しております。

当社は、これらの活用を通じて経営体質を強化し、一般市場へのステップアップ上場を目指しております。上場先は、東証グロース市場、福証 Q-Board、名証ネクスト、札証アンビシャス等から、当社の事業特性に最適な市場を選択する方針です。なお、主幹事証券会社の選定等、具体的な準備には現時点において着手しておらず、上場予定時期も未定です。今後は、後述する経営課題の達成および業績が対象市場の水準に達し次第、速やかに申請手続きへ移行いたします。

2. 上場目的の実現状況（進捗状況）

体制整備面においては、発行者情報やコーポレート・ガバナンス報告書等で開示している通り、内部管理やコンプライアンスの体制を一般市場の上場水準に準じて構築しており、安定した組織運営を実践しております。

一方、業績面においては、直近の売上状況は一時的な踊り場にあります。これは将来の持続的な収益基盤を確立するための戦略的な先行投資および事業構造の高度化に注力していることによるものです。現在は次なる成長ステージへ移行するための準備期間と位置づけ、反転攻勢に向けた土台作りを進めております。

3. 対処すべき課題および今後の対応方針

ステップアップ上場を実現するための最優先課題は、収益力の強化と安定的な成長軌道の確保です。この課題解決のため、主力である「PassLogic 事業」において既存顧客とのリレーション深化と新規顧客の開拓を進め、ストック収益の最大化を図ります。

同時に、次世代の成長を牽引する「4Login」をはじめとする新規プロジェクトの収益化を推進いたします。当社は、ステップアップ上場に向けた具体的な手続きを開始するための定量的指標（KPI）として、「新規プロジェクトの売上高 1 億円の達成」を掲げております。同目標をクリアし、新たな収益の柱として確立させることで、企業価値の飛躍的な向上を目指してまいります。

当社は、本件に関する評価および進捗状況の開示を、今後も毎年 1 回以上実施し、株主・投資家の皆様に対して透明性の高い情報発信に努めてまいります。

※本資料に記載された内容およびスケジュールは、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