

各位

会社名 株式会社キャストリコ  
(コード番号 6695 TOKYO PRO Market)  
代表者名 代表取締役社長 佐川 達也  
問合せ先 常務取締役 都留 顕二  
T E L 03-6910-1651  
U R L <https://www.castrico.co.jp/>

## TOKYO PRO Market への上場目的の開示について

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 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、半導体関連装置分野におけるメカトロニクス製品の設計・製造を中核とし、装置の設置・調整・保守、技術者派遣、電子部品の調達までを一体的に提供するワンストップサービスを展開しております。

当社は、電子部品の調達機能と設計・製造・エンジニアリング機能を融合した高付加価値型ビジネスモデルをコア事業と位置づけ、顧客課題に対する最適なソリューション提供を通じて事業を拡大してまいりました。

このような中、さらなる事業拡大と持続的な企業価値向上を実現するため、以下の3点を主な目的として、2017年6月30日付で東京証券取引所 TOKYO PRO Market へ上場いたしました。

##### (1) 信用力向上及び収益基盤の拡充

当社は、上場企業としての透明性及び社会的信用の向上により、半導体関連装置メーカーをはじめとする顧客企業及び金融機関からの信頼を一層強固なものとし、事業機会の拡大及び強固な収益基盤の確立を図ることを目的としております。

##### (2) 一般市場に求められる水準を踏まえた経営基盤の整備状況

当社は、TOKYO PRO Market への上場を、将来的な成長を見据え、一般市場に求められる水準の経営基盤の整備を図るものと位置づけ、上場企業としての継続的な運用実績を通じて、経営管理体制、内部統制及び適時開示体制の高度化を図ることを目的としております。

##### (3) 組織体制及びガバナンスの強化

当社は、事業拡大に対応するため、業務分担の明確化、社内規程の整備及び運用の高度化を進めるとともに、コーポレート・ガバナンス体制の強化を図り、持続可能な経営基盤を確立することを目的としております。

#### 2. 上場目的の実現状況

TOKYO PRO Market への上場以降、上記目的の実現に向けた取組みを推進しており、現時点における主な実現状況は以下のとおりであります。

(1) 信用力向上及び収益基盤の拡充に関する状況

TOKYO PRO Market への上場により、当社の社会的信用力が向上し、金融機関からの評価が高まった結果、資金調達力が大きく向上しております。

具体的には、2016年10月期における借入金合計103百万円から、2026年3月期には長期借入金569百万円及び当座貸越枠1,200百万円を確保するに至っております。

また、顧客との取引においても、上場企業としての信頼性が受注機会の拡大に寄与しており、当社の収益基盤の強化に繋がっております。

(2) 一般市場に求められる水準を踏まえた経営基盤の整備状況

上場維持の過程において、有価証券報告書等の法定開示の実施に加え、適時開示体制の整備・運用を進めた結果、一般市場に求められる開示体制にも対応可能な経営管理体制及び内部統制の水準は着実に向上しているものと認識しております。

また、これらの取組みにより、TOKYO PRO Market 上場企業でありながら、有価証券報告書提出会社として求められる開示及び内部統制水準の確保が進んでいるものと認識しております。

(3) 組織体制及びガバナンス強化の状況

社内規程の整備及び運用の高度化、業務分担の明確化を進めるとともに、監査役会設置会社として監査体制を整備し、会計監査人による監査を受ける体制を構築するなど、コーポレート・ガバナンスの基盤整備に取り組んでまいりました。

また、内部統制報告制度（J-SOX）の適切な運用を進めることにより、財務報告の信頼性確保をはじめとする内部統制の実効性向上に取り組んでおります。

さらに、2025年8月に株式会社NFKホールディングス（東京証券取引所スタンダード市場上場、証券コード：6494）による公開買付け（TOB）が実施されたことにより、内部統制の一層の強化及びガバナンス体制の高度化に向けた経営基盤の強化が図られております。

人材採用面においても、上場企業としての信用力及び経営基盤の強化を背景に採用力が向上し、従業員数は2016年10月末の31名から2026年3月末には127名へと増加しております。

3. 今後の取組み

当社は、TOKYO PRO Market への上場を通じて構築した経営基盤を活用し、さらなる成長を実現するため、既存のコア事業のさらなる深耕及び事業領域の拡大に取り組んでまいります。

具体的には、既存顧客からの需要拡大への対応として生産体制の強化を進めるとともに、これまでコア事業において培った技術及びノウハウを活用し、新たな顧客領域への展開を図る「コア1.5戦略」を推進してまいります。

また、当該戦略の実現に向けた重要課題として、以下に取り組んでまいります。

- ① 人材の確保及び育成
- ② 内部管理体制のさらなる強化
- ③ 新規顧客開拓による営業基盤の拡充

当社は、これらの取組みを通じて持続的な成長及び企業価値の向上を図るとともに、将来的な一般市場への上場も選択肢の一つとして念頭に置きつつ、段階的に経営基盤の強化を進め、資本市場からの評価向上を図ってまいります。

以上