



2026 年 10 月 13 日

各 位

会社名	株式会社東京みらい不動産 (コード番号 647A TOKYO PRO Market)
代表者名	代表取締役 大塚 文彦
問合せ先	取締役 統括部長 吉富 芹奈
TEL	(03) 6457-8925
URL	https://www.tokyorf.com/

東京証券取引所 TOKYO PRO Market 上場目的の開示のお知らせ

当社は、2026 年 10 月 13 日に TOKYO PRO Market へ上場いたしましたので、当該上場の目的、上場後の活用方針及び中長期的な成長方針について、下記のとおりお知らせいたします。

なお、本資料は、TOKYO PRO Market への上場及び投資家・取引先・金融機関その他ステークホルダーへの説明を目的として、現時点における当社の事業計画及び中期経営計画を踏まえて作成したものです。

1. 上場目的及び活用方針

当社は、不動産買取再販事業を中核とし、「不動産業を通じてお客様へ愛と感動を提供する」という経営理念のもと、首都圏を中心に不動産の仕入、再生、販売及び運用を行っております。近年、空き家や老朽不動産の増加、相続に伴う不動産処分ニーズの高まり等を背景に、当社が展開する再生型ビジネスの社会的意義は一層高まっております。このような環境の中、持続的成長を実現し、社会的責任を果たすための経営体制を強化すべく、TOKYO PRO Market への上場を志向するに至りました。

当社の上場目的は第一に、上場企業としての透明性及び規律性を確保し、ガバナンス及び内部管理体制を強化することで、持続的成長を支える経営基盤を構築することにあります。第二に、上場により社会的信用及びブランド力を向上させ、金融機関、取引先、顧客等のステークホルダーからの信頼を一層強固なものとし、事業機会の拡大を図ることにあります。第三に、優秀な人材の確保及び既存社員のエンゲージメント向上を通じて組織力を強化し、企業価値向上に資する体制を構築することにあります。

また、当社は上場により整備された経営基盤を活用し、DX 及び AI 等の先進技術の導入による業務高度化を推進するとともに、土地、収益ビル及び一棟アパート等の大型案件の取扱拡大を進めてまいります。さらに、事業規模の拡大を通じて収益力の向上を図るとともに、将来的には大型案件の取得及び販売機会の拡大及び事業領域の更なる発展を目指してまいります。また、TOKYO PRO Market への上場を通じて企業体質を強化し、将来的な一般市場へのステップア

ップ上場を見据えた基盤整備を進めてまいります。

2. 中長期的な成長戦略

当社は、同業の不動産会社とのネットワークを活用した BtoB 型の仕入・販売体制を強みとしております。同業者の顧客基盤及び集客機能を活用することで、効率的な営業活動を実現するとともに、市場流通前の未公開物件情報へのアクセスを確保しております。また、流通困難不動産の再生を通じて付加価値を創出し、顧客ニーズに応じた不動産の提供を実現しております。

第 14 期（2025 年 12 月期）事業年度の売上高は 2,113 百万円、主力である不動産買取再販事業の売上高は 2,080 百万円となりました。当社は、TOKYO PRO Market 上場による信用力向上、金融機関との取引基盤の強化、AI の活用による業務効率化及び営業体制の充実を推進し、少数精鋭の組織体制を維持しながら、持続的な事業拡大を目指してまいります。

その実現に向け、新卒採用及び経験者採用を継続的に実施するとともに、教育制度の充実や AI 活用による業務効率化を推進し、営業体制及び組織基盤の強化に取り組んでまいります。なお、当社の事業計画は現時点での事業計画に基づくものであり、今後の市況、金融環境、人員採用の状況等により変更となる可能性があります。当社は、無理な事業拡大を行うのではなく、案件ごとの収益性、資金回収期間及びリスク管理を重視しながら、持続的な成長を図ってまいります。

（1）仕入力強化及び取扱物件の拡大

同業者ネットワーク及び宅地建物取引業協会等を通じた独自の仕入ルートの拡充を進めるとともに、対応エリア及び取引先数の拡大を強化します。また、AI を活用した情報収集及び査定支援システムの開発・高度化により、査定、案件管理、問い合わせ対応等の効率化を推進し、営業一人当たりの生産性向上を目指してまいります。加えて、金融機関との取引基盤の強化を背景に、収益ビル、一棟アパート等の大型案件への取組を強化し、取扱案件の規模及び収益機会の拡大を推進します。

（2）再生ノウハウ及び収益基盤の強化

当社は、リフォーム再販にとどまらず、権利関係の調整、更地化、用途変更、新築を含む多様な再生手法を有しており、仕入から再生、販売までを一貫して実行できる体制を強みとしております。今後は、これらのノウハウの標準化を進め、案件ごとの再現性及び収益性向上を図ってまいります。販売面では、物件特性に応じた販売手法により収益最大化を図るとともに、賃貸管理及び自社保有不動産運用を強化し、安定的な収益基盤の構築を進めてまいります。

また、新築戸建分譲に加え、今後は共同住宅の建築及び賃貸募集を行い、収益物件として商品化する取組を推進していく計画です。具体的には、自社保有による賃料収入の拡大、販売後の管理業務を受託することで、売却益に加え管理収入の増加につなげていく方針です。さらに、再建築不可物件、老朽化不動産及び権利関係が複雑な不動産の再生を通じて、空き家問題等、社会課

題の解決に取り組んでまいります。

(3) AI 活用による生産性向上

当社は、AI を活用した物件情報収集、一次選別、査定等を重要な成長戦略と位置づけております。AI 活用により、少人数でも効率的に案件処理が可能な体制を構築するとともに、査定基準及び営業判断の平準化、教育期間短縮及び管理品質向上を推進します。さらに、管理部門においては、次世代 AI 開発ツールを活用した業務効率化を進めており、社内アプリケーションの開発や業務の自動化を通じて、属人化の抑制、業務品質の均一化及び管理体制の強化を図ってまいります。なお、最終的な投資判断及び意思決定については、専門知識及び実務経験を有する社員が責任をもって実施する方針です。

3. 対処すべき課題

当社は、中長期的な企業価値向上のため、以下の課題に重点的に取り組んでまいります。

① 優秀な人材の確保及び育成

当社は、人材育成を重要課題と位置づけ、教育制度、資格取得支援、コンプライアンス教育及び内部統制強化を推進するとともに、AI 活用による生産性向上と人材育成を両立し、効率的な組織体制を構築してまいります。

② 仕入ネットワークの組織化及び拡張

同業者ネットワークの拡充を図るとともに、これまで培ってきた仕入ノウハウの共有及び組織への定着を進め、新規取引先との関係構築及び対応エリアの拡大により、仕入機会の拡大を図ってまいります。

③ IR 活動及び企業認知度向上

適時適切な情報開示及び IR 活動を通じて、企業認知度及び社会的信用の向上を図り、投資家をはじめとするステークホルダーとの信頼関係の構築に努めてまいります。

④ 内部管理体制及びガバナンス強化

取締役会による監督機能強化、法令遵守及び J-SOX を見据えた内部統制及びリスク管理体制の整備、案件管理の一元化及び内部監査体制強化を進めてまいります。

特に、上場会社として求められる内部統制、法令遵守、契約管理、資金管理等の体制整備を重要課題と認識しており、内部監査及び監査役監査との連携を通じ、継続的な改善を進めてまいります。

4. 今後の見通し

当社は、TOKYO PRO Market への上場を通じて、社会的信用、資金調達力、採用力及び企業認知度の向上を図るとともに、不動産買取再販事業を中心とする収益基盤の拡大を進めてまいります。

なお、当社は将来的に一般市場へのステップアップ上場も視野に入れながら、持続的な企業

価値向上に取り組んでまいります。現時点において主幹事証券会社としてフィリップ・キャピタル証券株式会社を選定し、上場準備を進めております。

(免責事項)

本資料に記載された内容及び将来に関する事項は、現時点において入手可能な情報及び合理的と判断する前提に基づき作成したものであり、実際の業績、事業環境その他の結果は、今後の様々な要因により異なる可能性があります。