

各位

会社名 マークスライフ株式会社
(コード番号 561A TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 花原 浩二
問合せ先 取締役管理統括本部長 宮本 洋輔
電話番号 03-5299-7791
U R L <https://marks-house.jp>

TOKYO PRO Market 上場目的の開示について

当社は、TOKYO PRO Market への上場目的について、以下のとおり開示いたします。

1. TOKYO PRO Market 上場の目的

当社は、「世のために。人のために。」を経営理念とし、「不動産の可能性を追求し、世の中の困りごとを解決する」をビジョンに掲げ、相続不動産、空き家、管理不全不動産、事故物件等に関する社会課題の解決に取り組んでおります。

我が国では、少子高齢化や人口減少の進行に伴い、相続や空き家、実家の管理に関する課題が年々深刻化しております。こうした課題は、不動産に関する問題に留まらず、家族、地域社会、地方創生など幅広い社会課題へと発展しております。

当社は、これらの課題解決をより一層加速させるため、TOKYO PRO Market へ上場いたしました。

当社が TOKYO PRO Market への上場を通じて実現したいことは、以下の5点です。

(1) 社会的信用力の向上

全国のお客様、提携企業、金融機関、自治体、株主・投資家の皆様からの信頼をより一層高め、社会課題解決企業として持続的な成長を実現してまいります。

(2) 経営基盤及びガバナンス体制の強化

上場企業として求められる透明性の高い経営を実践し、内部管理体制及びコーポレート・ガバナンスの継続的な強化を図ることで、企業価値の向上を目指してまいります。

(3) 人材採用及び人材育成の強化

当社の成長を支える最大の資産は人材であると考えております。上場による認知度及び信用力の向上を活かし、当社の理念に共感する優秀な人材の採用及び育成を強化してまいります。

(4) アライアンスネットワークの拡大

当社は、自社のみで社会課題を解決するのではなく、多くの企業や団体と連携しながら課題解決を行うビジネスモデルを推進しております。

今後は、金融機関、土業、ライフライン事業者、葬祭事業者、介護事業者、自治体等との連携をさらに強化し、全国規模での課題解決ネットワークの構築を進めてまいります。

(5) 一般市場への上場を見据えた成長基盤の構築

当社は TOKYO PRO Market 上場をゴールではなく、更なる成長に向けた通過点と位置付けております。

持続的な成長と企業価値向上を実現し、2~3年後には一般市場への上場を視野に入れながら、より多くの社会課題解決に取り組んでまいります。

2. 中長期的な成長戦略

当社は、「実家問題」を日本最大級の社会課題の一つと捉えております。

相続発生後の不動産売却支援だけでなく、生前対策から相続、空き家活用、地域活性化までをワンストップで支援するプラットフォームの構築を目指しております。

その中心となるサービスが「実家の相談窓口じつまで」です。

当社は、不動産会社という枠組みに留まらず、全国の専門家や企業との連携を通じて、実家に関するあらゆる課題を解決できるライフソリューション企業として、生活インフラの構築を目指してまいります。

また、空き家問題の解決を通じて地域社会の活性化にも取り組み、地方創生や地域課題の解決にも積極的に挑戦してまいります。

3. 今後の目標

当社は、以下の目標を掲げ、上場目的の実現状況を毎年評価・開示してまいります。

2030年までの目標

- ・売上高 500 億円規模への成長
- ・全国規模のアライアンスネットワーク構築
- ・実家の相談窓口「じつまど」を拡充し、相続及び空き家に関する課題を集約するライフプラットフォームとしてのポジション獲得
- ・全都道府県への出店を通して、よりリアルな課題解決を実行できるライフソリューション企業としての地位を確立

長期目標

当社は、「生活インフラ企業」となることを目指しております。

相続、空き家、地方創生をはじめとする社会課題の解決を通じて、持続可能な地域社会の実現に貢献するとともに、企業価値の向上を図ってまいります。

なお、本資料に記載された内容及び目標は現時点における当社の計画及び見通しに基づくものであり、今後の事業環境の変化等により変更となる可能性があります。