

各位

会社名 株式会社アーバンライク
(コード番号 2992 TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 吉野 悟
問合せ先 取締役 総務経理本部長 兼
総務経理部長 加藤 博司
TEL 092-791-4446
URL <https://www.urban-like.co.jp>

TOKYO PRO Market への上場目的の開示に関するお知らせ

当社は、東京証券取引所より要請されている TOKYO PRO Market への上場の目的並びに上場目的の実現に向けた追加情報をお知らせいたします。

記

1. 上場の目的

当社は、社会的信用力および知名度の向上、ならびに優秀な人材の確保を主な目的に、2021年7月に TOKYO PRO Market へ上場いたしました。今後は、上場企業としての効果を最大限に生かし、社会課題の解決と事業の持続的成長を両立することで企業規模・業績のさらなる拡大を図り、一般市場へのステップアップを目指してまいります。

2. 追加的な情報開示

(1) 中期経営計画に基づく成長目標・成長戦略

当社は、「理想以上の暮らしを舞台に、人々の素敵なドラマをつくる」という企業理念のもと、高い成長力を牽引する「リゾート&アセット事業」、社会課題を解決する「ソーシャルインフラ事業」、そして安定的な収益基盤となる「ライフクリエイティブ事業」の3事業を展開しております。独自のデータ基盤（集客・施工管理システムやAIによるビッグデータ解析等）を活用した高い生産性と品質を競争力の源泉とし、「成長性・社会性・安定性」を兼ね備えたバランス型の事業ポートフォリオを確立しております。

各事業の成長戦略は以下の通りです。

① リゾート&アセット事業

インバウンド需要と地価上昇が期待されるエリア（沖縄・福岡・熊本など）をターゲットに、データドリブンなリゾート開発を推進します。AIを活用した立地選定や価格設計シミュレーションを行い、用地の仕入れから企画・建築、さらには販売、その後の運営管理までをワンストップで手掛けるビジネスモデルを展開します。単なる建築に留まらず、投資家と宿泊者を繋ぐプラットフォーム（Resort Tech）として、投資家に「体験価値+高い資産価値」を提供し、当社の成長ドライバーとして拡大を目指します。

②ソーシャルインフラ事業

拡大する福祉施設需要を背景に、投資家資本と福祉事業者を結びつけるマッチングプラットフォームを展開します。人口動態データや地域ニーズを解析した最適立地での施設開発（障がい者施設等）を行うにあたり、当社が施設の企画・設計・建築を担うことで、社会的課題の解決と安定的な収益化を両立する新たな事業基盤を構築します。将来的には高齢者施設や保育施設への領域拡大も見据えております。

③ライフクリエイト事業

当社の基盤事業である戸建住宅の分譲・建築領域において、主力である「注文住宅」および近年需要が大きく伸びている「建売住宅」の2つの領域を中核として展開しております。注文住宅においては、高い顧客満足度を背景に、業界平均を大きく上回る紹介契約率（50%超）を誇る強固な顧客ネットワークを確立しており、広告費に依存しない持続性の高い事業モデルを実現しています。これらに加え、IoT住宅の導入や多角的な商品ラインナップの展開、さらには顧客満足度を起点とした他事業へのクロスセル（相互顧客送客）を両領域において推進することで、グループ全事業を支える安定的かつ強固な収益基盤として機能させます。

（2）一般市場への上場目標時期および上場準備スケジュール

当社は、2028年10月期（第21期）を最終年度とする中期経営計画を推進しており、売上・利益ともに年々増加する成長曲線を描いております。

具体的な上場予定市場、およびその上場時期につきましては、今後の業績動向、各証券取引所による上場審査その他の状況を踏まえ、主幹事証券会社等と慎重に協議のうえ決定していく方針であります。現時点では、具体的な時期は未定であるものの、当社は一般市場への上場を最重要の経営課題の一つと位置づけ、中期経営計画の達成に向けた社内体制の整備、監査体制および内部統制の高度化など、その実現に向けた諸準備を現在鋭意進めております。

（3）今後の開示方針

当社は、今後も TOKYO PRO Market 上場の目的の実現状況について定期的に評価を行い、必要に応じてその進捗状況及び今後の対応方針を開示してまいります。

以上