



2026年6月15日

各位

会社名 株式会社田村ビルズグループ
(コード番号：524A TOKYO PRO Market、Fukuoka PRO Market)
代表者名 代表取締役 田村 伊幸
問合せ先 取締役執行役員 與國 忍
TEL 083-902-0950
URL <https://tamura-builds.co.jp/>

東京証券取引所 TOKYO PRO Market への上場目的の開示について

当社は、2026年3月25日付で株式会社東京証券取引所 TOKYO PRO Market（以下、TOKYO PRO Market）へ上場いたしました。その上場目的について、以下の通り開示いたします。

1. 上場の目的

当社は、社会的信用力の向上による資金調達手段の多様化・拡大、および知名度の向上による人材採用力の強化を主たる目的として TOKYO PRO Market に上場いたしました。今後は、上場企業としての社会的地位を最大限に活かして企業価値を向上させ、一般市場へのステップアップと、その後のさらなる持続的成長を目指してまいります。なお、上場から現在にいたるまで短期間ではありますが、新規金融機関の開拓や採用活動において、既に相応の効果を実感しているところであります。

2. 追加的な情報開示

(1) 中長期的な成長目標・成長戦略

山口県内における各事業が生み出す安定的な収益基盤（キャッシュエンジン）をベースに、九州地区での「中古住宅買取再販事業」と、「不動産テック事業」である不動産情報 MAP システム「スモーラ」の全国展開を、中長期的な成長エンジンとして位置付け、注力してまいります。

(2) 市場環境・競争優位性

99万立方メートルの許可容量を有する安定型最終処分場を核とした「環境リサイクル事業」の産業廃棄物一貫処理体制と、多店舗展開を確立した「建築・不動産事業」による「住」のワンストップ体制により、山口県における強固かつ安定的な事業基盤を構築しております。この山口県内事業を安定的なキャッシュエンジンとし、九州地区における「中古住宅買取再販事業」と「不動産テック事業」の全国展開という「2つの成長エンジン」を持つ独自の事業ポートフォリオが当社の競争優位性であります。また、昨今のインフレ下における中古住宅市場の伸長や、常態化する人手不足を解決するテックサービスの活用による生産性の向上は、今後ますます市場からの需要が高まるものと確信しております。

(3) 対処すべき課題

中古住宅買取再販事業の成長に伴い、物件仕入資金等の需要が増加するため、金融機関からの借入による資金調達のさらなる拡充が重要な課題であると認識しております。

(4) 上場目的の実現状況の評価

上場目的の達成度合いについては、主に「新規金融機関との取引社数」、「採用サイトへのエントリー数」および「新卒・中途社員の入社人数」等の指標を用い、定期的に評価・検証してまいります。

3. 上場準備スケジュールおよび一般市場への上場目標時期

TOKYO PRO Market 上場後は、内部体制および内部統制のさらなる強化、ならびにコンプライアンス体制の充実を推進しております。一般市場への市場変更の具体的な時期につきましては、これらの社内体制整備の進捗状況を見極めつつ、今後の業績動向、市場環境、および上場審査の状況等を総合的に勘案した上で、慎重に決定してまいります。

4. 上場予定市場

現時点では特定の市場を決定しておりませんが、当社の事業特性、業績規模、および成長戦略を踏まえ、持続的な企業価値向上に最も資する適切な市場を選択してまいります。

以上