

2026年6月24日

各位

会社名： 株式会社不動産流通システム  
(コード番号 583A TOKYO PRO Market)  
代表者名： 代表取締役社長 深谷 十三  
問合せ先： 取締役管理本部長 定森 健治  
TEL： 03-6281-8402  
URL： <https://www.reds.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、「顧客志向」を経営の根幹に据え、経済的かつ合理的で誠実な不動産取引を実現することを目指し、不動産売買仲介とリフォーム工事をワンストップで提供しております。不動産業界においては、情報の非対称性や不透明な商慣行が依然として残る中、当社は透明性の高いサービス提供を徹底し、お客様本位の事業運営を継続してまいりました。

当社は現時点では小規模な企業ではあるものの、仲介とリフォームを融合させた独自のサービスモデル、並びに顧客利益を重視した営業姿勢は、業界内でも特徴的かつ差別化された存在であると認識しております。今後、既存の不動産流通の在り方を変革し得る成長機会が存在すると考えており、その実現に向けて、東京証券取引所 TOKYO PRO Market への上場を重要な経営戦略の一つとして位置付けております。

### 1. 上場の目的

#### ① 優秀な人材の確保

上場を通じて優秀な人材の確保を図ることを目的としております。当社事業において最大の経営資源は「人」であり、顧客本位の提案力、高い倫理観、専門性を有する人材の採用及び育成が持続的成長に不可欠であると考えております。上場企業としての社会的信頼性や知名度の向上により、当社の理念に共感する優秀な人材の採用力向上を目指すとともに、従業員にとっても誇りと成長実感を持てる組織づくりを推進してまいります。

#### ② 信用力、知名度の向上

信用力及び知名度の向上を図ることで、事業基盤のさらなる強化を目指しております。不動産取引は高額かつ長期的な意思決定を伴うため、顧客・金融機関・取引先等からの信頼が極めて重要となります。上場による社会的信用の向上は、顧客との取引拡大のみならず、金融機関との関係強化や優良取引先との連携強化にも資するものと考えております。

また、透明性の高い情報開示を継続することで、当社の事業内容や経営姿勢に対する理解を深めていただき、認知度向上につなげてまいります。

③ 経営管理体制の強化

上場準備及び上場維持の過程を通じて、経営管理体制及びコーポレート・ガバナンスの強化を図ってまいります。継続的な成長を実現するためには、内部管理体制、コンプライアンス体制、リスク管理体制等の充実が不可欠であると認識しております。当社は、上場会社として求められる経営の透明性及び健全性を高めることで、持続可能な企業価値向上を実現してまいります。

④ 一般市場への上場

当社はTOKYO PRO Market 上場を通過点と位置付けており、将来的には一般市場への上場を視野に入れております。TPM 市場において、内部管理体制の高度化、安定的な業績拡大、組織基盤の強化を進めることで、より高い成長ステージへの移行を目指してまいります。今後も「顧客利益を最優先する不動産会社」であり続けることを通じて、不動産業界の透明性向上と健全な発展に貢献してまいります。

2. 上場目的実現のための評価指標

① 優秀な人材の確保

当社は、不動産業界の不透明さを改善し、お客様本位のサービスを実現するためには、高い倫理観と専門性を兼ね備えた人材の存在が不可欠であると考えております。そのため、今後3年以内に、不動産売買に精通した第一線の営業社員を50名体制まで拡充し、仲介売上高の倍増を目標としております。

採用にあたっては、営業経験や実績だけではなく、当社の理念や価値観への共感性を重視し、厳選採用を行ってまいります。また、入社後においては、法令遵守、顧客志向、透明性の高い営業姿勢を徹底的に教育するとともに、不動産・住宅ローン・税務・リフォーム等の専門知識を体系的に習得できる体制を整備してまいります。

さらに、現状のお客様満足度を維持しつつ、業務品質及び提案力の向上を通じて、反響に対する成約率を現状の1.25倍程度まで向上させることを目標としております。

② 信用力、知名度の向上

当社は、都市圏における居住用不動産売買仲介分野において、独立系専門業者としてトップクラスの地位を確立することを目指しております。

当社は、投資用物件や一部の高額物件のみを対象とするのではなく、実際に居住するための住宅購入・売却を中心に、お客様の実需と満足度を重視した事業運営を行っております。透明性の高い情報提供と合理的な提案を積み重ねることで、顧客満足度に裏打ちされたブランド力を構築し、継続的な紹介案件やリピート取引の増加につなげてまいります。

また、上場による社会的信用力の向上を通じて、顧客・金融機関・取引先等との関係強化を図り、当社の認知度向上及び事業基盤の拡大を推進してまいります。

### ③ 経営管理体制の強化

当社は現状、オーナー社長を中心とした経営体制ではありますが、持続的な成長を実現するためには、特定の個人の判断や裁量に依存しない組織体制の構築が重要であると認識しております。

そのため、上場を契機として、組織体制及びコーポレート・ガバナンス体制の継続的な見直しを行い、全てのステークホルダーに配慮した自律的な経営システムの構築を進めてまいります。

具体的には、外部役員の受け入れや監査役会制度等の導入により、経営に対する客観的な監督機能を強化するとともに、内部不正の防止、コンプライアンス体制の充実、お客様からの苦情・相談等への適切な対応を行う体制を整備してまいります。

### ④ 一般市場への上場

当社は、TOKYO PRO Market 上場を通過点と位置付けており、将来的には一般市場への上場を速やかに目指しております。

その実現に向けて、財務基盤の安定化及び収益力の向上を重要な経営課題として位置付けております。具体的には、WEB や SNS を活用したマーケティングをさらに深化させ、成約率の高いホームページ経由の反響件数を今後 3 年間で 15%以上増加させることを目標としております。

また、既存顧客との継続的な接点を強化し、紹介案件やリピート取引の拡大を図ることで、安定的かつ継続的な収益基盤を構築してまいります。

これらの施策を通じて、今後 3 年以内に当期純利益 1 億円の達成を目標とし、一般市場への上場に耐える経営基盤及び内部管理体制の確立を目指してまいります。

以上