2026 年 10 月 2 日

各　位

会社名　　ハイネスコーポレーション株式会社
代表者名　　代表取締役社長　　緒方　一彦
問合せ先　　取締役管理本部長　岩永　周也
TEL　　06-6223-2424
URL　　https://www.highness-co.jp/

TOKYO PRO Market への上場目的の開示について

① 上場の目的

当社（ハイネスコーポレーション株式会社）が「TOKYO PRO Market（以下、TPM）」へ上場する目的は以下の通りです。

- **社会的信用力および企業価値の向上**

シニア向け分譲マンション「中楽坊」は、お客様とそのご家族にとって人生における重要な選択となる高額な商品であり、長期にわたる安心・安全を支える経営の安定性が強く求められます。また、事業の推進においては、金融機関、土地所有者、取引先企業、共同事業者など多くの関係者との長期的な信頼関係が不可欠です。

当社は、上場企業としての客観的なステータスを獲得し、透明性と信頼性を高めることで、社会的信用力および企業価値を向上させ、顧客・取引先・金融機関・共同事業者および従業員から、より一層信頼される企業となることを目指します。

- **持続的成長を支える組織基盤の強化**

当社は将来的な一般市場への上場も視野に入れております。TPM 上場を通じて、ガバナンス、内部統制、コンプライアンス、情報開示体制を継続的に向上させ、企業規模の拡大に耐えうる組織体制を構築してまいります。

また、TPM 市場の制度的特徴である担当 J-Adviser による継続的な審査・指導を真摯に受け入れ、J-Adviser および監査法人等の外部専門家の客観的な視点も取り入れながら、上場会社として求められる透明性と健全性を備えた経営体制を構築してまいります。

- **人材の確保と組織力の向上**

中楽坊の価値を継続的に高めていくためには、企画・開発、販売、管理、生活支援、レストラン運営など、各分野を担う人材の確保と育成が不可欠です。

上場による知名度および信用力の向上を通じて採用力を高めるとともに、従業員が誇りを持って働ける組織づくりを進め、持続的な成長を支える人材基盤を強化してまいります。

- **事業化推進力および資金調達力の強化**

中楽坊事業は、用地取得から建物完成・引渡しまで多額の事業資金と一定の期間を要する事業です。当社はこれまで、共同事業者との連携やSPC（特別事業目的会社）を活用した事業スキームにより、事業リスクと資金負担を分担しながら中楽坊事業を推進してまいりました。

今後、「中楽坊」での住まい方を求めておられる全国の顧客に、できる限り早期に中楽坊を提供することが当社の使命であると認識しております。そのため、関東圏および各政令指定都市を中心に供給エリアを拡大していくうえで、当社自身の信用力・与信力を高め、金融機関からの資金調達力を強化するとともに、既存共同事業者との関係の維持強化および新たな共同事業者候補との連携拡大を図ることが重要であると認識しております。TPM上場を通じて、より多様な事業機会を確保し、将来的には財務基盤の強化により、より主体的な事業組成と収益機会の拡大を図ってまいります。

- **一般市場へのステップアップ**

TPM上場は最終目的ではなく、将来的な一般市場への上場に向けた重要な通過点であると考えております。上場企業としての経験を積みながら、適切な報告・開示体制を運用し、コンプライアンスと経営の透明性を高めることで、さらなる社会的信用力の向上と企業価値向上を目指してまいります。

② 上場目的の実現に向けた取組み

上記の上場目的を具現化し、社会的信用力の向上と将来的な一般市場への上場に向けた基盤を構築するため、当社は以下の重点施策に取り組みます。

- **「中楽坊」ブランドの深耕と供給エリアの拡大**

当社は、近畿圏を中心に、関東圏を含めてこれまで19件のシニア向け分譲マンションの企画・開発に取り組み、竣工済み物件に加え、現在販売中の物件を含めて、各地域における企画・開発・販売・運営に関するノウハウを蓄積してまいりました。

今後は、既に進出している関東圏における供給体制をさらに充実させるとともに、高齢者の住み替えニーズが高いと考えられる各政令指定都市を中心に、中楽坊の供給エリアを拡大してまいります。

そのため、銀行、不動産仲介会社、デベロッパー、官公庁等の多様なルートから継続的に用地情報を収集し、地域特性や顧客ニーズに合致した物件の企画・開発を推進してまいります。

- **事業化スキームと共同事業ネットワークの拡充**

中楽坊事業の供給拡大にあたっては、用地取得、建築、販売、管理運営に至るまで、多額の資金と専門的な知見が必要となります。当社は、共同事業者との連携やSPCを活用した事業スキームにより、資金負担や事業リスクを適切に分担しながら、事業化の機会を広げてまいりました。

今後は、上場企業としての信用力を活かし、金融機関との関係強化に加え、より多様な事業パートナーとの連携可能性を高めることで、安定的かつ機動的な事業化を推進してまいります。

- **グループ一体運営による事業基盤の強化**

中楽坊の価値は、建物やサービスだけでなく、入居者同士がつながり、安心して自分らしく暮ら

せるコミュニティが形成されることにあります。
当社は、建物の企画・分譲に加え、入居後の管理、生活支援、レストラン運営、コミュニティ形成までをグループで一体的に運営することで、中楽坊ならではの価値を高めてまいります。
今後は、新築分譲に加え、中古『中楽坊』の仲介・買取再販、入居者の従前自宅の売却支援、管理・生活支援サービスの充実に取り組むことで、中楽坊ブランドの維持・向上を図るとともに、ストック型ビジネスとして持続的な収益機会と新たな事業機会を創出してまいります。

- **開示・内部管理体制の継続的な高度化**

当社は、J-Adviser、監査法人等の外部専門家との連携を図りながら、適時適切な情報開示、会計処理、内部統制、コンプライアンス体制の整備・運用を進めてまいります。
また、取締役会、経営会議、監査役、内部監査室、リスク・コンプライアンス委員会等の各会議体・機関の機能をさらに高めるとともに、外部専門家の客観的な視点も取り入れ、複数の専門的視点に基づく合議と牽制による組織的な経営体制を一層定着させてまいります。

③ 対処すべき課題

当社が持続的に成長し、社会的信用力を維持・向上させていくためには、以下の課題に継続的に取り組む必要があると認識しております。

- **経営計画の進捗管理と予実管理の徹底**

持続的成長を実現するうえでは、経営計画を着実に実行し、計画の進捗を適切に管理する体制が重要であると認識しております。当社は、月次の予算実績管理、資金繰り予測、案件ごとの進捗管理を徹底し、計画との乖離が生じた場合には、速やかに原因分析と対応策の検討を行うことで、投資家から中長期的に信頼される経営管理体制を構築してまいります。

- **収益基盤の安定化と成長ストーリーの明確化**

当社の中楽坊分譲事業は、物件の完成・引渡時期により売上計上時期が変動する特性があります。そのため、新築物件の供給計画を適切に管理し、開発スケジュールの平準化を図ることが重要であると認識しております。
あわせて、中古流通、管理、生活支援サービス等のストック型ビジネスを拡大し、コミュニティ価値の向上と継続的な収益機会の創出に取り組むことで、投資家に対して持続的かつ安定的な成長ストーリーを示せる事業基盤を構築してまいります。

- **財務基盤および資金調達力の強化**

中楽坊事業は、多額の事業資金を必要とするため、安定的な資金調達力の確保が重要な課題であると認識しております。上場企業としての信用力向上を通じて、金融機関との関係強化、事業パートナーとの連携拡大、資金調達手段の多様化を進め、事業化を安定的に推進できる財務基盤を強化してまいります。
また、中長期的には内部留保の蓄積と財務体質の強化により、より主体的な事業組成や収益機会の拡大につなげてまいります。

- **コンプライアンス・品質管理体制のさらなる強化**

当社は、宅地建物取引業法、建築基準法、マンション管理適正化法その他関連法令を遵守し、適

切な事業運営を行うことを重要な経営課題と認識しております。特に、中楽坊はお客様が長期にわたり安心して暮らす住まいであることから、施工会社その他取引先との連携を図りながら、建物品質、サービス品質、運営品質の維持・向上に努めてまいります。
また、内部監査室による監査、リスク・コンプライアンス委員会による審議等を通じて、重大な法令違反や品質上の問題を未然に防止し、上場企業として求められるリスク管理体制をさらに強化してまいります。

以上