



2026 年 10 月 19 日

各 位

会 社 名 株式会社 H.K.K インベストメント
(コード：649A TOKYO PRO Market)
代表者名 代表取締役社長 工藤 秀一
問合せ先 取締役管理部長 岩根 宏征
T E L 06-6451-6971
U R L <https://hkk-inv.jp/>

TOKYO PRO Market への上場目的の開示について

株式会社東京証券取引所が2026年4月3日付で公表した「TOKYO PRO Market への上場目的の開示のお願い」を踏まえ、当社のTOKYO PRO Market への上場目的及び上場目的の実現状況に関する評価・開示方針について、下記のとおりお知らせいたします。

1. TOKYO PRO Market への上場目的

当社は、不動産関連事業を主たる事業として、顧客の不動産取得、建築、資産形成に関するニーズに対し、事業部門間の連携を通じたサービス提供を行っております。今後、当社が持続的に成長していくためには、既存事業の収益基盤をさらに強化するとともに、営業エリアの拡大、建築事業との一体的な事業展開、人材採用力の向上、資金調達手段の多様化及び内部管理体制の高度化を進めていくことが重要であると認識しております。

当社は、TOKYO PRO Market への上場を通じて、以下の目的の実現を目指しております

(1) 社会的信用力・知名度の向上

不動産関連事業は、顧客、取引先、金融機関、協力会社等との継続的な信頼関係を基盤として成り立つ事業であります。特に、不動産取引や建築工事は取引金額が大きく、顧客にとっても重要な意思決定を伴うことから、企業としての信用力、透明性及び継続性が重要であると認識しております。

当社は、株式会社東京証券取引所が運営する TOKYO PRO Market への上場を通じて、上場会社としての社会的信用力及び知名度の向上を図り、顧客、取引先、金融機関及び協力会社からの信頼を一層高めてまいります。これにより、既存取引の拡大、新規取引先との関係構築、協力会社との連携強化を進め、当社の事業基盤の拡充につなげてまいります。

(2) 事業拡大及び営業エリア拡大に向けた成長基盤の構築

当社は、現在の事業基盤をさらに強化し、不動産販売と建築を連携させた事業展開を進めることで、顧客への提供価値を高めていく方針です。今後は、既存エリアにおける営業力の強化に加え、事業機会や市場環境を踏まえた新たな営業拠点の展開、販売チャネルの拡大、各事業領域（ガレージオフィス事業領域、都市型三階建ビル事業領域、分譲事業領域）間の一体的な展開によるシナジーの創出との連携強化等を通じて、事業成長の機会を着実に取り込んでまいります。

TOKYO PRO Market への上場により得られる信用力及び認知度を活用し、顧客基盤の拡大、取引先・協力会社との関係強化、金融機関との取引円滑化を図ることで、既存事業の成長及び新たな事業機会の創出を目指してまいります。

(3) 資金調達手段の多様化及び財務基盤の強化

不動産関連事業の拡大には、仕入資金、建築関連資金、運転資金、拠点展開に伴う投資資金等、事業成長に応じた資金需要が発生します。当社は、これまでも金融機関との関係を重視しながら事業を展開してまいりましたが、今後のさらなる成長に向けては、資金調達手段の多様化及び財務基盤の強化が重要であると考えております。

TOKYO PRO Market への上場を通じて、金融機関等からの信用力の向上を図るとともに、事業計画に応じた資金需要を適切に把握し、借入、私募債、その他の資金調達手段の選択肢を広げてまいります。これにより、財務健全性を維持しながら、事業機会に対して機動的に対応できる財務体制の構築を目指してまいります。

(4) 優秀な人材の確保及び組織体制の強化

当社の持続的な成長には、不動産営業、建築、施工管理、管理部門等の各領域において、専門性と実行力を有する人材の確保・育成が不可欠です。特に、今後の事業規模拡大及び営業エリア拡大を見据えると、現場を支える人材と、会社全体の管理体制を支える人材の双方を継続的に確保していく必要があります。

TOKYO PRO Market への上場により、採用市場における認知度及び信用力を高め、優秀な人材の採用力向上と定着率の向上を図ってまいります。また、不動産営業、建築、施工管理、管理部門等の各領域における人材の確保・育成に加え、教育・研修、業務標準化、権限・責任の明確化を進めることで、属人的な業務運営に過度に依存しない組織体制を構築し、事業拡大に対応できる経営基盤を整備してまいります。

(5) ガバナンス・内部管理体制・情報開示体制の強化

当社は、TOKYO PRO Market への上場準備を通じて、J-Adviser、監査法人、監査役、外部専門家等からの助言を受けながら、ガバナンス体制、コンプライアンス体制、内部管理体制及び情報開示体制の整備を進めてまいります。

上場後も、適時かつ適切な情報開示、取締役会・監査役による監督機能の実効性向上、内部統制の継続的な改善、法令遵守体制の強化に取り組んでまいります。また、社内規程、職務権限、業務フロー、内部監査、リスク管理、反社会的勢力排除、情報管理等の体制を継続的に見直し、株主、投資家、顧客、取引先、従業員その他のステークホルダーから信頼される企業体制の構築を目指してまいります。

(6) 将来的な一般市場へのステップアップに向けた準備

当社は、TOKYO PRO Market への上場を、将来的な一般市場へのステップアップに向けた重要な成長過程の一つと位置づけております。まずは、TOKYO PRO Market 上場会社として、適時開示、発行者情報の作成・開示、コーポレート・ガバナンス体制の運用、内部管理体制の継続的改善等を着実に実施し、上場会社としての実績を積み重ねてまいります。

そのうえで、事業規模、収益力、財務基盤、内部管理体制、人材体制、情報開示体制等を総合的に強化し、一般市場上場会社に求められる水準を意識しながら、中長期的には一般市場への上場も視野に入れ、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

2. 上場目的の実現状況に関する評価・開示方針

当社は、TOKYO PRO Market への上場後、上記の上場目的の実現状況について、毎年1回以上、定期的に評価し、発行者情報、コーポレート・ガバナンス報告書、支配株主等に関する事項その他の開示資料とあわせて、必要な情報開示を行ってまいります。

評価にあたっては、社会的信用力・知名度の向上、事業拡大及び営業エリア拡大、人材採用・定着、資金調達手段の多様化、ガバナンス・内部管理体制の強化、一般市場へのステップアップに向けた準備状況等について、定性的・定量的な観点から確認してまいります。

なお、上場目的の実現状況について十分な進捗が得られていないと判断される場合には、その要因を分析し、今後の対応方針をあわせて開示することで、投資家及び関係者に対する説明責任を果たしてまいります。

3. 実現状況の評価項目

毎年の評価・開示にあたっては、以下の項目を中心に進捗を確認することを想定しております。

上場目的	主な評価観点	確認する内容の例
社会的信用力・知名度の向上	取引・認知度・関係構築	新規取引先、協力会社との関係、金融機関・顧客からの評価等
事業拡大・営業エリア拡大	既存事業の成長、新規拠点・販路	売上・利益の推移、拠点展開、販売チャネル、建築事業との連携状況等
資金調達手段の多様化	財務基盤・調達余力	借入枠、私募債等の検討状況、資金需要への対応状況等
人材確保・組織体制強化	採用・定着・育成	採用人数、定着状況、教育研修、管理部門・建築部門の体制整備等
ガバナンス・内部管理体制	規程・会議体・内部統制	取締役会運営、内部監査、リスク管理、適時開示体制、法令遵守体制等
一般市場へのステップアップ準備	成長性・体制整備の進捗	事業規模、収益力、開示体制、上場準備スケジュールの検討状況等

以 上

なお、本資料に記載された内容およびスケジュールは、現時点での予定に基づくものであり、当社の今後について確約するものではないことをあらかじめご了承ください。今後、本件に関して開示すべき事項が発生した場合には、速やかに公表を行います。