

2026年6月2日

各 位

会 社 名 エヌバイテクノロジー株式会社
代表者名 代表取締役社長 中山 耕一
(コード：5531、TOKYO PRO Market)
問合せ先 執行役員 管理本部長 村中 智光
(TEL. 052-212-6072)

TOKYO PRO Market への上場目的の開示について

当社は、2026年4月3日付で株式会社東京証券取引所より発出された通知「TOKYO PRO Market への上場目的の開示のお願い」による要請に基づき、当社の TOKYO PRO Market への上場目的及びその実現状況の評価等について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. TOKYO PRO Market への上場目的

当社は、「総合不動産企業として新しい価値を生み出し『未来』を創造していきます。」を経営理念に掲げ、名古屋市を中心とした東海3県（愛知県、岐阜県、三重県）及び関東圏において、不動産買取再販、収益不動産販売、賃貸管理等の不動産事業を展開しております。

当社は、上場会社として求められる経営の透明性及びガバナンス体制の確立を通じて、ステークホルダーの皆様からの信頼を獲得し、持続的な企業価値の向上を実現することを目的として、2023年4月26日に TOKYO PRO Market へ上場いたしました。

当社が TOKYO PRO Market への上場において掲げた主な目的は、以下のとおりであります。

(1) 知名度及び信用力の向上

当社が属する不動産業界においては、競合事業者が多数存在するなか、取引先、金融機関、お客様、その他のステークホルダーからの信頼の獲得が、事業活動を継続的に拡大していくうえで極めて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及び知名度の向上を図り、不動産仕入先、販売先、金融機関等との取引関係の強化、並びに優秀な人材の確保につなげることを目的としております。

(2) 収益基盤の拡充及び事業領域の拡大

当社は、東海3県を主たる商圏とする地域密着型企业として事業を展開してまいりましたが、更なる事業拡大及び収益基盤の多角化を目的として、関東圏への進出を進めております。具体的には、2024年12月に東京支店を開設し、新築アパート開発、中古一棟レジデンス・テナントビルの再生、中古ワンルームマンションのリノベーション等、投資用不動産の供給拡大に取り組んでおります。

当社は、TOKYO PRO Market 上場を通じて獲得する信用力及び知名度を活用し、関東圏における仕入ネットワークの拡大、販売チャネルの多様化を進め、東海圏に加えた第二の事業基盤としての関東圏を確立することを目指しております。

(3) 一般市場への上場に向けた段階的な準備

当社は、TOKYO PRO Market への上場を、将来的な一般市場への上場に向けた段階的なステップとして位置付け、上場会社としての経営管理体制、内部管理体制、適時開示体制及びIR体制の整備・運用を進めてまいりました。

TOKYO PRO Market 上場後、上場会社としての実務経験を蓄積するなかで、一般市場上場会社として求められる水準への体制の高度化を計画的に推進し、次のステップとなる一般市場への上場準備に着実に取り組んでおります。

(4) 経営基盤の強化

当社は、創業者である代表取締役社長への過度な依存を低減し、組織として持続的に成長することのできる経営体制の構築が重要な課題であると認識しております。TOKYO PRO Market 上場を契機として、コーポレート・ガバナンス体制の整備、社外役員の選任、役員及び幹部社員への情報共有並びに権限委譲の推進、人材の獲得及び育成等を通じて、特定の人物に過度に依存しない経営体制の構築に取り組んでまいりました。

2. 上場目的の実現に向けた取り組み

当社は、上場目的の実現に向けて、以下のとおり取り組みを進めております。

(1) 中長期的な成長目標及び成長戦略

当社は、「総合不動産ソリューションカンパニー」として、東海圏における事業基盤の更なる深耕と関東圏における事業拡大の両輪により、中長期的な企業価値の向上を目指しております。具体的な成長戦略は次のとおりであります。

① 収益不動産販売の強化

継続的な需要が見込まれる収益不動産販売を成長の柱と位置付け、新築木造アパートの開発、中古一棟レジデンス・テナントビルの再生、中古区分所有マンションのリノベーション等、投資家ニーズの多様化に対応した商品ラインナップの拡充を進めてまいります。

② 関東圏への事業展開

2024年12月に開設した東京支店を拠点として、関東圏における仕入ネットワークの構築及び営業基盤の確

立を進めてまいります。当事業年度（2026年1月期）においては、東京都、千葉県を中心に関東圏の販売用不動産を保有するに至っており、引き続き関東圏での取扱規模の拡大を図ってまいります。

③ 人材の確保及び育成

当社の事業成長を支える基盤は人材であると認識しており、上場会社としての社会的信用を背景とした採用力の向上、教育・研修制度の充実、並びに役職員のモチベーション向上を目的とした有償ストック・オプションの導入等を通じて、優秀な人材の確保及び定着に取り組んでまいります。

（2）一般市場への上場目標時期及び上場予定市場

当社は、2027年中を目途に、名古屋証券取引所ネクスト市場への上場を目指しております。当該目標時期及び上場予定市場については、当社の事業活動が東海圏を中心に展開されていること、また、地域に根ざした成長戦略との親和性を踏まえ、主幹事証券会社及び監査法人と協議のうえ決定したものであります。

一般市場上場に向けて、主幹事証券会社及び監査法人の指導のもと、内部管理体制の整備、コーポレート・ガバナンス体制の強化、適時開示体制及びIR体制の充実、財務報告体制の高度化等を計画的に推進しております。具体的には、上場申請に向けた直前期及び申請期における必要な体制整備を順次進めるとともに、業績の安定的な成長と財務基盤の強化を図ってまいります。

なお、上場時期及び上場予定市場については、今後の業績動向、内部管理体制の整備状況、株式市場の状況、上場審査の状況その他の事情を踏まえ、変更となる可能性があります。

（3）上場目的の実現に向けた経営指標の管理

当社は、上場目的の実現に向けた経営指標の管理を行っております。

第17期（2026年1月期）の経営成績は、売上高7,250百万円（前期比42.8%増）、営業利益285百万円（同113.7%増）、経常利益182百万円（同259.1%増）、当期純利益125百万円（同331.6%増）となり、上場後、着実な成長を実現しております。一般市場上場目標としております、27年1月期は、売上高8,835百万円（前期比21.8%増）、営業利益501百万円（同75.7%増）、経常利益301百万円（同65.3%増）、当期純利益195百万円（同56.0%増）を計画しております。

3. 上場目的の実現状況の評価

当社は、TOKYO PRO Market 上場後、上記の上場目的の実現に向けて以下のとおり取り組みを進めており、現時点における実現状況は次のとおりであります。

（1）知名度及び信用力の向上

上場以降、適時開示、決算短信、発行者情報の期日内開示など、上場会社としての情報開示体制を着実に運用しております。上場会社としての社会的信用の獲得を背景として、不動産仕入先、金融機関等との取引関係の強化が進展しており、当社の知名度及び信用力は着実に向上しているものと認識しております。また、当事業年度においては社債の発行による資金調達を行うなど、資金調達手段の多様化も実現しております。

(2) 収益基盤の拡充及び事業領域の拡大

上場後の売上高の推移は、第15期(2024年1月期)の3,348百万円から第17期(2026年1月期)には7,250百万円へと約2.2倍に拡大し、営業利益、経常利益及び当期純利益についても大きく増加するなど、収益基盤の拡充が着実に進捗しております。

また、2024年12月に東京支店を開設し、関東圏への事業展開を本格化させております。当事業年度末における当社の販売用不動産取引額(2,424百万円)のうち、東京都及び千葉県に所在する物件が合計1,040百万円と全体の約43%を占めるに至っており、関東圏は東海圏に次ぐ当社の事業基盤として急速に成長しております。

(3) 一般市場への上場に向けた準備

当社は、上場後、内部管理体制及び開示体制の整備・運用を継続するとともに、2026年4月の定時株主総会において社外取締役1名を新たに選任し、コーポレート・ガバナンス体制の更なる強化を図っております。これにより、取締役会における客観性及び独立性が一層確保され、一般市場上場会社として求められるガバナンス水準への体制整備が進捗しております。

また、2026年4月開催の取締役会において、当社の取締役及び従業員に対する有償ストック・オプションとしての新株予約権の発行を決議いたしました。これは、役職員の業績向上に対するインセンティブを高め、中長期的な企業価値向上に向けた取り組みを推進するためのものであり、一般市場上場を見据えた経営基盤の整備の一環であります。

(4) 経営基盤の強化

当社は、上場会社として求められる経営管理体制の整備・運用を継続するとともに、役員及び幹部社員への情報共有並びに権限委譲を推進し、特定の人物に過度に依存しない経営体制の構築に取り組んでおります。また、人員拡充により、従業員数は第15期末(2024年1月期末)の28名から第17期末(2026年1月期末)には50名(いずれも臨時雇用者を除く)に拡大しており、組織体制の強化が進んでおります。

以上の状況を踏まえ、当社は、TOKYO PRO Market への上場目的について、概ね順調に実現が進んでいるものと評価しております。引き続き、上場目的の実現に向けた取り組みを継続するとともに、次のステップである名古屋証券取引所ネクスト市場への上場に向けた準備を着実に進めてまいります。

4. 今後の方針

当社は、TOKYO PRO Market への上場目的の実現に向けて、以下の取り組みを継続してまいります。

(1) 収益基盤の継続的な拡充

収益不動産販売を中心とした事業展開を推進し、新築アパート、中古一棟レジデンス、中古区分所有マンション等、取扱商品の更なる拡充を進めてまいります。また、東海圏における事業基盤の深耕と並行して、関東圏における仕入・販売ネットワークの拡大を進め、収益基盤の多角化を図ってまいります。

(2) 名古屋証券取引所ネクスト市場への上場準備

2027年中を目途とする名古屋証券取引所ネクスト市場への上場を目指し、主幹事証券会社及び監査法人の指導のもと、内部管理体制の整備、コーポレート・ガバナンス体制の充実、適時開示・IR体制の高度化、財務報告体制の強化等に取り組んでまいります。

(3) 経営基盤及び組織体制の強化

中長期的な企業価値の向上を支える組織体制の構築を目的として、優秀な人材の確保及び育成、社内教育体制の充実、社内システムの高度化等を継続的に推進してまいります。また、有償ストック・オプション制度の活用を通じて、役職員と株主の利益を一致させるインセンティブ体系の構築を進め、組織全体としての業績向上に向けた取り組みを推進してまいります。

(4) 内部管理体制及びガバナンス体制の充実

上場会社として求められる内部管理体制、リスク管理体制、法令遵守体制、適時開示体制及びIR体制の一層の充実に取り組んでまいります。

5. 今後の評価及び開示方針

当社は、今後、毎年1回以上、上場目的の実現状況について評価を行い、その結果を適切に開示してまいります。上場目的を十分に実現できていないと判断する場合には、その要因及び今後の対応方針についても併せて開示いたします。

なお、本資料に記載された内容及びスケジュールは、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、当社の今後について確約するものではありません。経営環境の変化等により、本資料に記載した内容との間に乖離が生じる可能性があります。

以 上