

2026 年 9 月 8 日

各 位

会 社 名 株式会社ヒロホールディングス
代表者名 代表取締役社長 向山 孝弘
(コード：5130、TOKYO PRO Market)
問合せ先 取締役財務経理部長 東浦 晃
(TEL. 0745-71-6661)

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、「会社という舞台で世の中の役に立つ人財を育て、我々と関わる全ての人に事業を通じ、心震わす感動の創出と笑顔溢れる幸せな生活を提供します」を企業理念として掲げ、持続的な成長を目指すため 2022 年 9 月 28 日に TOKYO PRO Market に上場いたしました。

(1) 社会的信用力・知名度の向上

上場会社として求められるガバナンス・コンプライアンス・内部統制・情報開示など社内体制を整備構築することにより、株主様等のステークホルダーからの信頼を高めると同時に、ともに働く社員やその家族への安心感を与えることを目的としています。

(2) M&A による事業拡大

TOKYO PRO Market 上場企業としての社会的信用力を背景に、当社とより大きなシナジーを生み出せる M&A を推進していき、事業展開のスピード化、高度化の実現を目的としています。

(3) 多様な人材の確保

既存事業の収益基盤を安定させ、新規事業を継続的に生み出すため、奈良県内だけでなく全国から、専門性、行動力、経営者意識を持つ優秀な人材を採用していくことを目的としています。

(4) 一般市場上場に向けた準備

資金調達手段の多様化により、デットファイナンスだけでなくエクイティファイナンスを適切に組み合わせることで財務基盤を強化し、より大きな規模の成長投資を可能にするための足がかりと捉えており、2030 年までの東京証券取引所スタンダード市場もしくはグロース市場への上場を見据えております。

2. 上場目的の実現に向けた取り組み及び実現状況

上場後の取り組みについて、現時点における状況は次の通りです。

(1) 新規事業の創出

キャリアショップ事業に次ぐ収益の柱の創出として、Zeta 事業の拡大を進めております。映像技術、AI、プロジェクションマッピングなどを活用した空間演出やデジタルアーカイブに加え、最先端の XR 技術を駆使した LBE 事業への挑戦を開始しています。

(2) 多様な人材の確保

重要な経営資源と認識しており、各事業部門の将来の幹部候補の採用を強化し、継続的な企業の成長を進めるべく、戦略的投資を図っております。また、人材の成長が企業の成長に繋がると考え、社内研修や専門の外部セミナーなどの導入を進めております。

(3) 経営管理体制の強化

月1回の定時取締役会では、審議事項、決議事項及び報告事項を整理し、経営上の重要な意思決定及び業績管理の実効性を高める取組みを進めております。その他、経営会議やセグメントごとの定例会議も定期的を実施することにより、社内の情報共有や透明化を図っております。また、監査役との日常的な情報交換により、ガバナンス・コンプライアンス体制・内部統制・情報開示など社内管理体制の見直しを適宜実施して、特定の人物に業務や権限が集中することのないように進めています。

3. 今後の方針

当社は、2025年6月30日に中小企業庁および独立行政法人中小企業基盤整備機構が共同で推進する『100億宣言』を公表しており、その内容に基づき2034年に売上高100億円達成を目指してまいります。

(1) 当社の新たな柱となる新事業 TOKIERA の複数拠点展開

歴史 IP を使った大型 XR による LBE 事業の開発・投資を進め、観光施設や教育機関など地域との連携を強めていき、地域創生を目指し、国内外への多拠点展開や配給・フランチャイズ・ライセンス化を進めてまいります。

(2) ソフトバンクショップ事業の基盤強化による安定収益

奈良県北部全域および京都府南部における店舗のドミナント戦略を推進し、既存店舗の生産性向上と顧客基盤の強化を通じて保有顧客の拡大を図ります。加えて、当社のその他事業とのグループシナジーを最大限に活用し、関係人口の創出・拡大を進めることで、安定的かつ継続的なストック収益の拡大を目指します。

(3) 連結子会社の設立

グループシナジーを生み出すため、社内ベンチャー制度（CVC 制度）を導入して、優秀な人材が新規事業に挑戦できる仕組みを整えていきます。

(4) M&A による成長スピードの追求

当社事業とシナジーを持つ企業を M&A することにより、事業の成長スピードを加速させ、市場を牽引するリーダーを目指します。

(5) 将来の事業承継に向けた準備

50 年、100 年と続く企業となるため代表一族の承継にこだわらない、経営者意識をもつ優秀な人材に事業承継できる教育育成・社内環境の整備を進めてまいります。

なお、本資料に記載された内容は、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。

以 上