



企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
有田 晃一

「持ち家をすべての方に」

すべての人が安心して暮らせる住まいの確保をすることで、豊かなくらしを実現できるようにStandardが“すまいのワンストップ企業”として、既存のお客様・将来のお客様・スタッフ・協力業者など地域の全ての皆様に魅了される企業を目指し、新しい不動産を創造し、地域活性化に貢献して参ります

Standardが成長するための7つの基盤

- ①人財基盤：採用・育成を最重要視し、持続可能な成長を目指す
- ②商品基盤：コスト優れた商品で市場競争力を高める
- ③財務基盤：財務基盤強化と収益力向上
- ④管理基盤：DXで業務最適化し、最高の結果を創出する
- ⑤顧客基盤：顧客データ活用で戦略強化とロイヤルティ向上
- ⑥機能基盤：全業務の可視化とポリバレント化
- ⑦風土基盤：企業文化の醸成により意欲と関与を高める

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2030/5月期に売上高100億円を実現するため、地域シェア10%、成約率25%を目指す
- ＜売上構成目標＞
 - ・ SmileBox ：160棟
 - ・ 123HOME ：52棟
 - ・ 新ブランド：50棟
 - ・ モデルハウス ：40棟
 - ・ 土地販売 ：80区画

課題

- 地域シェア拡大のため、当社の主な課題は以下3点
- ① 顧客層の拡大
 - ② 人財育成
 - ・ 成約率向上
 - ・ 営業人員比率（直間比率）の拡大
 - ③ ブランド力の強化

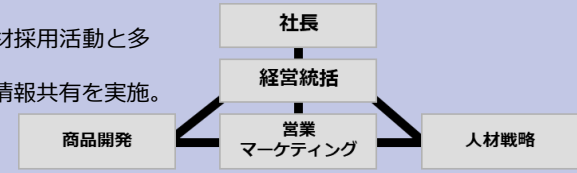
売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

内容	手段
設備投資	御殿場・長泉エリアに展示場を新規開設 同エリアの認知度とシェア拡大を図る
顧客層の 拡充	当社のプレミアムブランドを新規開発し、全ての顧客層へ訴求できる商品展開を行いブランド力の強化を図る
人財育成	採用と育成へ更なる投資を行い、営業担当者比率40%、成約率25%を目指す

実施体制

- ・ 社長をトップとした経営統括チームが機動的な経営企画並びに事業進捗管理を実施
- ・ 営業マーケティングチームがWEBマーケティングと地域密着型展示場を通じたりアルな顧客接点創出から成約率向上のための取り組みを実施。
- ・ 商品開発チームによる需要を反映した商品企画や品質管理を実施。
- ・ 人材戦略チームによる人材採用活動と多能工化教育の運営を実施。
- ・ 各チーム間の意見交換と情報共有を実施。



- 本社・体験館
お客様とのコミュニケーションの場だけでなく、従業員が“わが家”のようにくつろげる空間としています
- モデルハウス
お客様がイメージしやすくするため、リアルサイズ（一般的な広さの敷地に現実的なサイズの一戸建）にこだわっています
- 本社所在地：静岡県沼津市岡宮126-1
- 事業概要：株式会社Standardは、リーズナブルで高品質な新築一戸建てを提供する住宅メーカーです。地域密着型のサポートと安心価格で、家族が笑顔で暮らせる住まいを提案しています
- 常時使用する従業員：93名（2024年5月期）
- 現在の売上高：36億円（2024年5月期）
- 法人番号：8080101006947
- Web： <https://www.by-standard.jp/>

売上高100億円実現の目標と長期ビジョン

