



株式会社LSY本社ロビー

- 本社所在地：神奈川県平塚市紅谷町12-22 LBアヴェニュー 10階
- 事業概要：不動産開発・不動産売買・賃貸・管理・不動産仲介・リフォーム・リノベーション、コンサルティング
- 常時使用する従業員：41人（グループ全体・2024年4月期）
- 現在の売上高：19億円（グループ全体・2024年4月期）
- 法人番号：2021001038793
- Web：https://www.lsy.jp/

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
山下 裕之

空き家再生と宅地分譲で企業と社員の成長を目指す

私たちは、既存の総合不動産事業に加えて、空き家再生と宅地分譲に注力し、新たに東京と金沢に拠点を設けて、地域の活性化と住環境の向上を実現し、顧客の皆様には豊かな暮らしを提供することで企業としての飛躍を目指します。一緒に働く社員の成長を支援し、働きがいのある職場環境の整備を通じて、従業員の幸福を追求します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高達成に向けて空き家再生と宅地分譲に注力した新たな拠点を設けて年率30%以上の成長を目指します。

課題

事業分野の多角化と効率化の推進 空き家再生や宅地分譲を軸にしつつ、新しい市場や顧客層の取り込みの検討が必要。同時に現行の事業の効率化も重要

社員教育と人材育成 成長を支えるためには、社員のスキルアップや組織力の向上が必須。社員が成長できる環境を整え、優秀な人材の確保も必要

地域社会や顧客への価値提供の強化 東京と石川に新たな拠点をづくり各地域社会に貢献しながら、顧客に選ばれる魅力あるサービスや商品を提供するための戦略が必要

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

不動産会社経由の仕入れ強化

①不動産業者から月1件以上/人仕入れる仕組化を構築 ②現在の競合物件・過去の販売状況を分析し、長期在庫にならないよう戦略的に仕入れるエリアを検討

販売力（集客）の強化

①現地に拠点を新設しショールームを設置 ②ハウスメーカー開拓（ハウスメーカーの営業社員の名刺を集める） ③販売協力業者に対してメルマガ発信し、宅地販売・再販物件の早期販売を進行 ④自社サイトで反響コントロールし、長期在庫にならないように集客数を確保（SNS広告・Google広告など）

営業社員の早期育成

①目標仕入れ・目標販売数から逆算したKPI・KGI数字を基に課題抽出&課題改善の実施 ②仕入れ・販売の営業資料の構築・マニュアル化

実施体制

グループ全体の戦略策定

空き家再生と宅地分譲の具体的な成長計画を立案

船井総合研究所の導入

各事業に対して経営コンサルティングを実施し、方向性を明確化

実施部門の構成

空き家再生と宅地分譲を地域特化型で展開

売上高100億円実現のためのグループ体制

東京と金沢において各グループ会社と連携し
事業を推進して100億円を目指す

地域課題の解決

空き家問題は地域社会にとって大きな課題。
これを再生することで都市部や地方の環境改善と
地域活性化を同時に実現できます。

効率的なリソース活用

それぞれの企業が専門性を活かし分業することで
プロジェクト全体の効率を高めることが可能。

地域連携の深化

東京と金沢という異なるエリアでの事例共有や
成功モデルの移植が可能になり
より広範な展開が見込めます。

コスト削減と収益向上

リソースの共有によるコスト削減と
規模拡大による事業収益の最大化。

