



本社外観（山形県山形市城西町）

○本社所在地：山形県山形市城西町
4丁目4－13

○事業概要：総合不動産業
（不動産売買・仲介・賃貸管理）

○常時使用する従業員：38名
（2025年8月時点）

○現在の売上高：18.5億円
（2024年8月期）

○法人番号：3390001001138
○Web：https://www.taiheido.co.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
武田 貴義

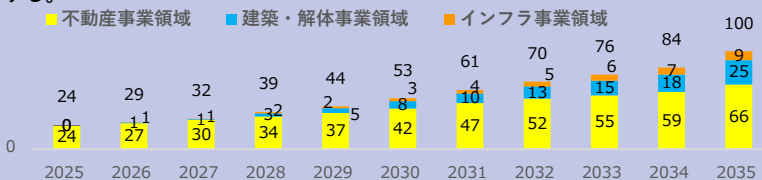
企業パーパス「山形を継ぐ。」

当社は1970年に創業し、地元山形県山形市を中心に不動産売買、賃貸・管理、商業開発事業、大家業、相続コンサルティング事業、内装業等を展開して参りました。2023年から会社全体のリブランディングにも着手し、企業パーパス『山形を継ぐ。』を定め、地域不動産業界を牽引する取り組みに着手しています。特に賃貸管理戸数増加率は昨年度全国1位（2024年船井総研賃貸ビジネス研究会全160社中）。人口減少、高齢化等々の課題先進地域だからこそできる施策や工夫により不動産の分野に限らず、“住”の観点から地域を牽引するグループ企業を本気で指向して参ります。また、「不動産を通じて山形を良くしたい。」という熱い気持ちを持つ従業員が働きやすい職場作りに取り組んでおります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

年平均10～20%の売上高成長率を目指し、2035年決算時には、売上高100億を達成する。



課題

- ①主力不動産事業領域では、賃貸管理戸数の拡大を最重要としている。賃貸管理戸数を拡大するうえで、弊社規模の拡大やDX化、高い生産性の事業モデルの構築。
- ②建築領域を拡大するため、解体事業領域やインフラ事業領域の人材確保やノウハウ獲得、またそれに伴った設備投資。
- ③保険、LPガス供給事業等への進出
- ④従業員の採用、教育
- ⑤社内体制の見直し

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 主力不動産事業領域を主軸にしながら、付随する関連領域を企業グループ内で整備し、一元化することで、高い生産性の事業モデルを確立していく。
- ・組織体制の再構築：建築領域、保険・ガス事業の開始
 - ・不動産事業領域：M&A（事業継続に課題のある同業）、管理体制・バックオフィスのDX化
 - ・建築領域：M&A（建築・解体領域、インフラ事業領域）、ビジネスフローの確立
 - ・従業員に対する研修（営業・ガス事業等）

実施体制

既存不動産事業に限らず、衣食住の“住”に事業領域を広げ、真に山形を継いでいくことのできる体制へと移行していきます。

具体的には2025年中にTAIHEIDO HOLDINGS（株）を立ち上げ、HD体制を採用します。また、HDに紐付く形で（株）太平堂不動産の他に、内装・外装、解体等を手掛ける建築領域の新会社を立ち上げる計画です。

その他にも、家賃保証事業等を含めた周辺インフラ事業領域にもチャレンジし、グループ一体となって地域価値向上を本気で実現して参ります。

部門別での成長目標・手段

①不動産事業領域

《不動産管理事業》

2025年10月時点での管理戸数は1,720戸であるが、2030年を目処に3,600戸まで増加させる。県内トップクラスの入居率を今後も維持するべく、総合不動産企業のスケールメリットを追求し続ける。オーナー毎の担当者制や空室率のリアルタイム状況把握はできているものの、空室情報の地域同業者への訴求や一元管理についてのスピード感を更に高めるべくDX化を更に推し進める。また、空室のリフォームリノベーションについてはグループ内関連企業とも連携し、より安価で魅力的な空間を創出し続ける体制を創る。

《不動産売買・仲介事業》

現時点にて宅地分譲数自体は県内トップクラスであるものの、今後の人口動向や世界の先行感を加味すると、やはり中古住宅流通市場の開拓は必要不可欠。現状の年間10棟ペースから、30棟、中長期では100棟ペースまで伸長させ、地域シェア向上を目指す。ここも上記同様グループ建築会社との連携をブランディングやDXも絡めながら進めていく。また売買仲介事業のシェアも奪取しながら、宅地・既存住宅、流通の全部門の地域シェアトップを獲り、地域不動産市場の流動性を高める動きを牽引していく。

《大家業・その他》

総合不動産の強みを活かし、再生できるエリア/物件を保有・運営し、地域に良質な住環境を提供する。

②建築事業領域

年率20%程度の成長を目指す。現在は外注対応が主体となっているが、建設業許可を取得し、更なる内製化を行う。管理棟数の増加・オーナー様への提案活動の活発化、また中古住宅の再販事業の伸長に伴い、工事機会は更に増加していくことが想定される。増加した工事件数に対応できるだけの人員の確保と設備投資を実施していく。

③インフラ事業領域

不動産業はあらゆる事（解体、建築、生活に至るまで）のきっかけ、始まりをつくる事業であるとの認識のもと、シナジー効果が見込まれる周辺事業領域はどんどん内製化し、キャッシュポイントを増加させる。グループ企業や事業が増える中でも経営状況の可視化、PDCAの高速化に向けた制度設計、また人材の育成・採用を重視していく。

