



○本社所在地：和歌山県和歌山市

○事業概要：宅地造成並びに分譲 / 分譲住宅並びに土地建物の売買、仲介、斡旋、賃貸 / 分譲住宅並びに土地建物の売買、仲介、斡旋、賃貸 / 建築、土木工事請負並びに設計施工及び管理

○常時使用する従業員：110名

（2025年5月時点）

○現在の売上高：41億円

（2025年5月期）

○法人番号：4170001000862

○Web：<https://www.kinokuni-j.co.jp/>

紀の国住宅株式会社（建設業）

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



肩 書：代表取締役会長
氏 名：林 裕介

クルーと共に、暮らしと心の幸福を築く

私たちが目指すのは、従来の住宅会社の枠組みを超えて、社員（クルー）一人ひとりが最高の幸福を感じながら、お客様、そして地域社会に「ワクワク」する未来をお届けする「未来の暮らし方」をデザインする空間創造企業への進化です。クルーの幸福が、お客様の幸福を生み、そして未来を動かす原動力となる。この信念を胸に、私たちは和歌山から関西、そして全国へと挑戦のステージを広げ、暮らしの領域に革新をもたらすリーディングカンパニーとなることを誓います。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

私たちは、経営理念の実現に向け、2029年に売上高100億円、営業利益10億円という事業規模の拡大はもちろんのこと、和歌山県内のシェア20%以上を確立し、地域での存在感を高めます。そして何よりも、社員幸福度90%以上を実現し、日本一幸福なクルーが働く企業となることを目指します。2035年に売上高300億円を目指します。

課題

1. 事業エリアの拡大と深化

和歌山県内での圧倒的なシェアを確立しつつ、提供価値の最適化

2. 事業ポートフォリオの変革

「泊まれる未来住宅」ブランドのホテル事業など、暮らしの領域における新規事業を成功させ、既存事業との相乗効果の最大化

3. 組織基盤の革新

上場レベルの内部統制を整備し、次世代の経営を担う人財を育成・確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

和歌山で築き上げた顧客基盤とブランド力を最大限に活用し、住宅事業に留まらない多角的な事業を展開します。地域の課題解決に貢献することで、地域と共に成長するビジネスモデルを確立します。

また、自社での事業創造に加え、当社の理念に共鳴する企業とのM&Aや提携を積極的に行います。外部の知見やリソースを取り込むことで、成長スピードを飛躍的に加速させます。

実施体制

・経営陣の強力なリーダーシップ

経営陣が明確なビジョンと戦略を全社に示し、目標達成に向けた強力な牽引役となります。月次の財務解像度を高め、データに基づいた迅速な経営判断を実行できる体制を堅持します。

・イノベーション創出機関「未来ラボ」の設置

未来の事業を共創する「未来ラボ」を中核的な推進組織とします。社員一人ひとりの挑戦を促し、持続的なイノベーションを生み出します。

本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標と課題

100億達成の必勝方程式

100億 = (営業力 × 組織力 × ブランド × 財務基盤)

営業力：顧客価値創造力、課題解決力

組織力：幹部・支店長育成 + 支店自走化

ブランド：地域No.1 + 「暮らしと幸福」体験価値

財務基盤：投資回収速度と資金調達力の両立



フェーズ	年度目安	売上目標	経営テーマ	重点施策
第Ⅰ期：基盤確立期 「標準化・見える化」	～2026年	50億円	組織と仕組みを整え、社長依存型経営から脱却	営業・工務・設計の業務フローを標準化 支店採算制導入
第Ⅱ期：拡張成長期 「再現性・リーダー育成」	2027～2028年	85億円	組織力と再現性でエリアドミナント化 支店が自走し、地域でブランドを築く	支店長・部長クラスの育成 品質保証とアフター部門の利益化
第Ⅲ期：多角展開期 「総合化・社会価値創出」	2029年	100億円	住宅から地域課題解決企業へ進化	M&A／グループインによる規模拡大 地域課題解決型新事業の創出