



本社内観

- 本社所在地：神奈川県横浜市中区尾上町3丁目39 尾上町ビル7F
- 事業概要：不動産買取（土地・中古MS）・新築分譲
- 常時使用する従業員：39名
（2025年7月時点）
- 現在の売上高：52億円
（2025年7月期）
- 法人番号：6020001086840
- Web：https://www.luke-realestate.com/

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
小島 歩

出会う人全ての幸せをかたちに。

私は創業以来、横浜・川崎市内を中心としたエリアに根差した不動産総合企業として育ててまいりました。新築物件の建売販売にとどまらず、自社設計・施工、中古物件のリフォーム、物件仲介までを一貫して支援する仕組みを整え、「住まいと暮らしのパートナー」として多くのお客様に寄り添ってきました。

その積み重ねの中で、当社は年々成長を続け、地域から厚い信頼をいただくまでに至りました。しかし同時に、急速な事業拡大の中で業務の属人化や効率性の課題にも直面しています。これまで失敗を繰り返しながらも商品のリニューアルや、社内では人事評価制度の構築、新卒採用への着手などしてまいりました。だからこそ、次の飛躍に向けて投資を惜しまず、DX・組織力強化・人材育成等に取り組み、成長を持続可能な形へと転換する覚悟です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

・当社は、2032年に売上高100億円を達成することを目標とし、年率10%程度の持続的な成長を実現してまいります。そのために、業務をシステム化・自動化することで生産性を高め、効率的かつ拡張性のある事業基盤を構築します。さらに、専門人材の採用や既存社員のスキル向上を通じて組織力を強化し、「地域に最も信頼される不動産パートナー」としてのブランドを確立することで、安定的な顧客獲得を実現してまいります。

課題

・急速な事業拡大に伴い、システム化・業務プロセスの標準化が遅れると、生産性低下や成長スピードの鈍化につながる可能性がある。

・採用競争が激化する中で、優秀な人材を確保するとともに、既存社員のスキル向上やキャリア支援を通じて、組織全体の成長力を高める必要がある。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・顧客管理や契約管理をシステム化し、全体の生産性を飛躍的に高めます。

・優秀な人材確保のための採用体制を整備するとともに、社員のスキルアップを支援する教育制度を拡充します。

・省エネ性や耐震性を追求した住宅やスマートホーム対応など先進的なサービスを展開し、差別化を図ります。また、より早い成長路線に乗るためには、自社施工や自社販売へと事業部内を強化することも命題です。その過程の為には積極的な投資や従業員への賃上げ、取引先企業への貢献も約束します。

実施体制

・100億達成推進プロジェクトチームは代表取締役をリーダーとし、経営企画部門を中核に、営業部門・DX推進チームが連携して施策を実行する。さらに、外部のIT企業・金融機関と協業し、顧客サービスの付加価値を高める。

・売上拡大施策の実行に際しては、案件獲得数・顧客満足度・業務効率化効果などをKPIとして定量的にモニタリングする。プロジェクトチームは月次で進捗を確認し、課題があれば即座に改善策を講じるPDCA体制を整備する。これにより、各施策の成果を最大化しつつ、柔軟に成長戦略を修正していく。

※本宣言は企業自身は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

当社は、2032年に売上高100億円を達成することを明確な目標として掲げております。その実現に向けて、今後10年間にわたり年率10%前後の持続的な成長を継続させることを計画しております。成長の実現にあたっては、まず業務の徹底したシステム化・自動化を推進し、これまで属人化していたプロセスを標準化することで、生産性を大幅に高めると同時に、効率的で拡張性のある事業基盤を構築します。さらに、営業・管理といった既存部門を横断的に連携させ、ワンストップで質の高いサービスを提供できる体制を整えることで、顧客満足度を高め、長期的な顧客との関係性を築いてまいります。加えて、専門人材の採用を積極的に進めるとともに、既存社員のスキルアップやキャリア形成を支援する人材育成施策を強化し、挑戦意欲を持つ社員が活躍できる組織文化を醸成します。これらの施策を通じて、「地域に最も信頼される不動産パートナー」としてのブランドを確立し、安定的かつ持続可能な顧客獲得を実現してまいります。

一方で、売上高100億円の実現に向けては、克服すべき課題も存在します。第一に、急速な事業拡大に伴い、システム化や業務プロセスの標準化が遅れると、属人化による業務停滞や生産性の低下を招き、成長スピードの鈍化につながる可能性があります。第二に、採用市場の競争が一層激化する中で、優秀な人材を安定的に確保することは容易ではなく、当社の成長にとって大きな制約要因となり得ます。さらに、既存社員についてもスキルアップの機会を十分に提供できなければ、業務の高度化や新規事業の推進に対応できず、組織全体の成長力が弱まる懸念があります。こうした課題に的確に対応するため、当社は積極的な投資と組織的な改革を継続し、課題を一つひとつ克服することで、2032年の売上高100億円達成を確実に実現してまいります。

売上高



100億達成

役割	担当者	役職
統括責任者	小島 歩	代表取締役
実施責任者	田中 ゆきこ	執行役員
現場責任者	佐野 亮介	部長
経理担当	竹下 里美	課長