



主力商品 新築戸建住宅

- 本社所在地：鳥取県鳥取市
- 事業概要：住宅の新築・リフォーム・不動産事業を中核に、建築資材、インテリア・小売、外構、宿泊、飲食、DX支援等を展開する地域密着型企业グループの統括及び不動産売買・賃貸業
- 常時使用する従業員：147名
(グループ全体・2025年3月時点)
- 現在の売上高：32億円
(グループ全体・2025年3月期)
- 法人番号：1270001006737
- Web：https://www.yamata.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
山田 雄作

鳥取で一番、鳥取の人々を幸せにする。

ヤマタグループは「鳥取で一番、鳥取の人々を幸せにする」ことを理念に、住まい・暮らし・仕事・交流の場づくりを通じて、地域に根差した事業を展開してきました。人口減少・住宅需要縮小という逆風の中にあっても、私たちは「地域から成長企業を生み出す」という覚悟をもって、売上高100億円企業への挑戦を宣言します。100億円は目的ではなく通過点です。その成長過程において、顧客満足の向上、社員一人ひとりの成長と待遇改善、地域経済への持続的な貢献を同時に実現することが、私たちの使命です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年に売上高100億円を達成する。
達成に向け、建設・不動産関連事業で年率平均10%以上の成長を目指す。
グループの強みを活かして経営合理化を進めるとともに、事業規模拡大のため、新規事業の立ち上げ、関連事業のM&Aについても前向きに取り組む。

課題

- ・住宅市場縮小に伴う単一事業依存リスク
- ・人材確保・育成の高度化
- ・グループ事業間の連携不足
- ・管理会計への取組
- ・更なるDX化
- ・生産性向上
- ・管理職人材の確保、育成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

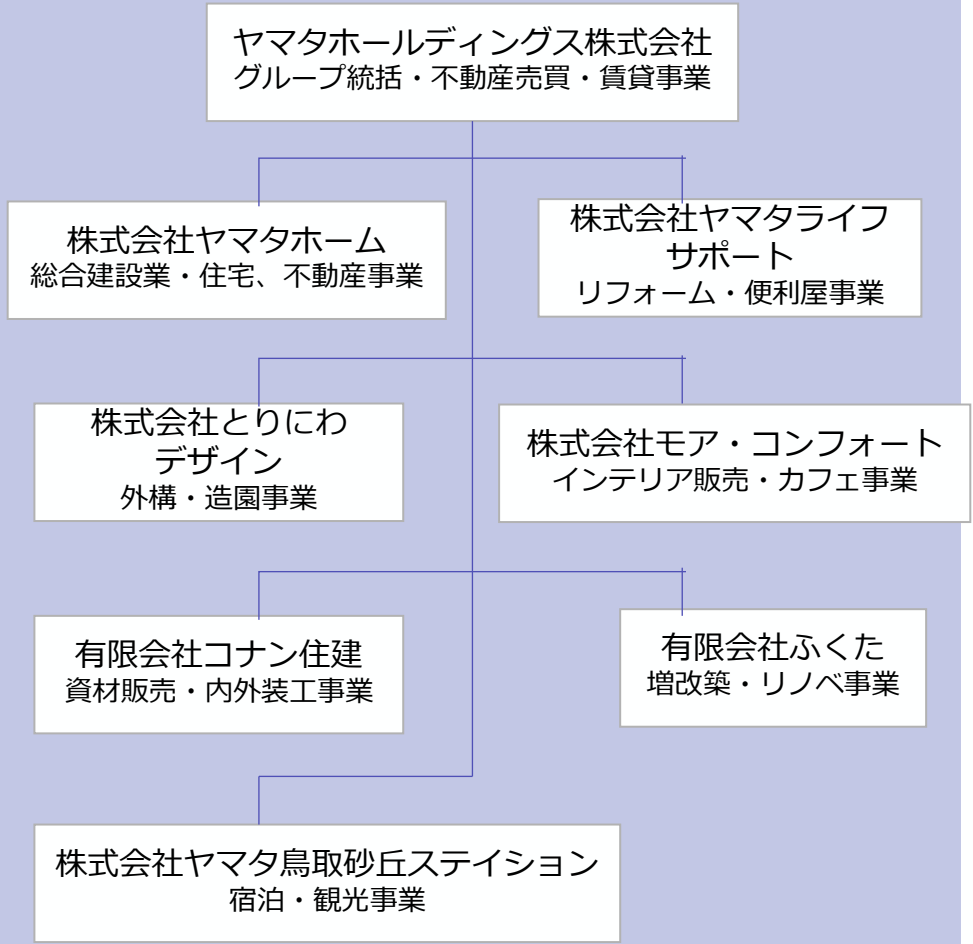
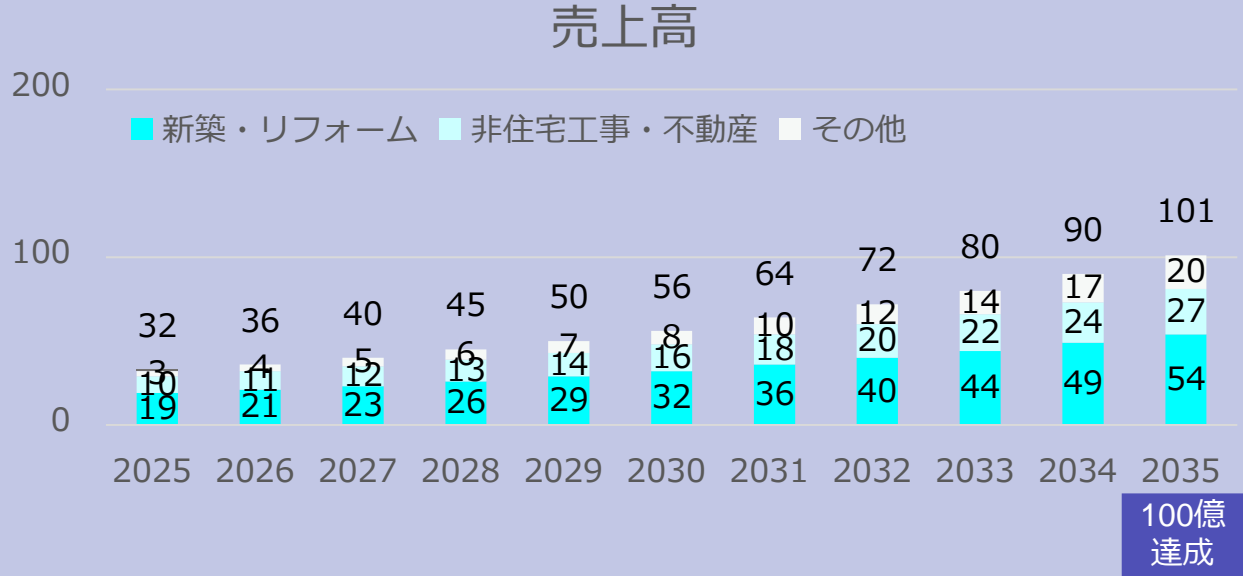
- ・新築住宅事業の再構築（商品体系再編、営業力増強、外構事業との連携による価値向上）
- ・不動産買取再販（中古再生）事業の拡大
- ・宿泊、観光、飲食など非住宅分野の成長事業化
- ・マーケティング部門、DX部門による内製強化、CRM強化
- ・M&A・業務提携・新規事業による事業ポートフォリオ拡張
- ・グループ横断の管理会計による財務体制強化
- ・人材育成制度の整備
- ・TOKYO PRO MARKET上場を平行して目指し、体制強化

実施体制

- ・ヤマタホールディングスを中核としたグループ経営体制
- ・社長直轄のマーケティング支援部門
- ・DX部門の強化
- ・事業別責任者制＋グループ横断会議による進捗管理
- ・リフォーム部門の県内空白地への新規出店
- ・M&A推進担当者の配置

売上高100億円実現目標とグループ体制

ヤマタグループは、住宅の新築・リフォーム・不動産事業を中核に、建築資材、インテリア、宿泊・観光、飲食、DX支援など、暮らしに関わる多様な事業を展開する地域密着型企业グループです。売上高100億円の達成をするため、まず、新築住宅事業については、商品体系の再構築と付加価値の向上を図ります。住宅単体の提供にとどまらず、外構・庭づくりやインテリア提案を含めたトータルな住環境提案を強化し、顧客満足度の向上と受注単価の改善を目指します。次に、中古住宅再生事業を拡大し、空き家問題や中古住宅ニーズへの対応を進めます。さらに、宿泊・観光、飲食、小売といった非住宅分野については、グループの強みである「場づくり」「体験価値創出」のノウハウを活かし、事業としての収益性を高めていきます。データに基づく意思決定や管理会計の高度化を進めることで、持続的な成長を支える経営基盤を整備します。また、今後も必要に応じてM&Aや業務提携・新規事業を活用しながら、グループとしての成長スピードを高め、売上高100億円企業への飛躍を目指してまいります。



○法人番号：1270001006737（ヤマタホールディングス株式会社）、9270002001936（株式会社ヤマタホーム）、3270001006859（株式会社ヤマタライフサポート）、9270001006762（株式会社モア・コンフォート）、5270002000677（有限会社コナン住建）、6270001008786（株式会社ヤマタ鳥取砂丘ステーション）、1270002004962（有限会社ふくた）、1270001009319（株式会社とりにわデザイン）