



主力事業 注文住宅の建築

- 本社所在地：奈良県奈良市
- 事業概要：注文住宅・不動産・リフォーム・保育・民泊・介護・企業支援・システム開発販売にわたる多角化事業の展開
- 常時使用する従業員：165名  
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：43億円  
(2025年9月期)
- 法人番号：9150001007681
- Web：https://ainico.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  
田尻 忠義

## 奈良県からCSの高い家づくりの基準を確立しESを追求

「奈良から日本の『家づくり』を変えるー100億は通過点、目指すは日本全国の笑顔の創造」  
 弊社独自の高い品質基準を日本全国のメーカーが指標とすべき「新たな物差し」へと昇華させ、業界の常識を塗り替えます。住宅構造の可視化や地域共創型拠点の展開により、誰もが質の高い住まいを手に入れられる社会を創出。住宅・介護・保育・DXを連携させた事業拡大は、地域における直接雇用の創出と地元企業への発注増大に直結し、地域経済圏を力強く拡張させます。この成長を原動力に、日本全国へ笑顔を波及させるリーディングカンパニーとなることを宣言します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2029年に売上高100億円を達成し、2036年に最終目標売上高231億円を達成する。主軸である注文住宅事業の堅実な伸長とともに、リノベーション、介護、保育、DX等の多角化事業がグループ全体で相乗効果を発揮し、2029年までは全体で年率20%程度の高い成長を維持、2030年以降はスケールメリットを活かして年率10%前後の安定成長を目指す。

### 課題

- ・「家を建てる前から信頼が醸成されている状態を創り出す」コミュニティ型集客を確立し、盤石な顧客基盤構築と競争力を強化
- ・労働集約型の住宅事業に加え、高収益なDX事業・安定収益を生むストック型事業の成長を加速させ安定成長基盤を確立
- ・理念共感型採用と仕組み化による生産性の最大化

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・地域共創型拠点の開発による住宅構造の可視化とブランド価値向上
- ・住宅、不動産事業のエリア拡大と「住まいのワンストップ体制」強化
- ・ストックビジネスの多店舗展開による収益安定化
- ・DX事業 BPaaSのグローバル展開

### 実施体制

- ・住宅構造/性能の可視化と防災機能を備えた「体験型ミュージアム」等の展開。単なる販売施設ではなく、「地域の安心・安全インフラ」として機能させることで、企業としての社会的信頼とブランド価値を実証する。
- ・住宅購入検討前の層を含む地域住民が日常的に集う「目的地」を創出することで、早期からのファンづくり、信頼関係を構築する。

※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

売上推移と成長率 (2025年~2036年)



～実施体制～

【住宅・不動産・リノベーション事業】  
3事業連携による「住まいのワンストップ体制」の確立。土地探しから新築、リフォーム、売却に至るライフサイクル全体をグループ内で完結させる相互送客フローを強化し、顧客生涯価値 (LTV) の最大化とエリアシェアNo.1を目指す。

【保育・民泊・介護事業】  
機能訓練「きたえる一む」、放課後デイ「かえてFC」、サ高住の多店舗展開 (商圈シェア26%目標) に向け、エリア統括マネージャーを配置。サービス品質の標準化とドミナント展開を加速する。

・「古都泊」ブランドで2037年までに40棟の運営を目指し、物件の仕入れからリノベーション、運営管理までを一気通貫で行う体制を強化。インバウンド需要に対応した高稼働率運営を行う。

【システム事業】  
・国内での導入業種を広げつつ、プロダクトをSaaSからBPaaSへと進化させ、AI機能追加及び英語版モデルをリリース。日本のきめ細やかな業務効率化ノウハウをパッケージ化し、海外へ展開する。