



Ikedayama Estate
株式会社池田山エステート



当社施工マンション：東京都中央区

- 本社所在地：東京都港区
- 事業概要：不動産（売買・仲介・新築投資プランの企画立案）建築業（RCマンション新築・設計業務・改修工事）
- 常時使用する従業員：50名
（2026年1月時点）
- 現在の売上高：75億円
（2025年4月期）
- 法人番号：3010701032593
- Web：https://www.ikedayamaestate.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
重松 睦

東京の可能性を未来の資産に変える

株式会社池田山エステートは、都心の狭小地が持つ潜在価値を最大限に引き出す企画力と、都市部特有の施工の難しさにも対応できる確かな建築力により、マンションに高い収益力をもたらすことを追求してきました。限られた空間を、居住性と事業性を兼ね備えた不動産資産へと昇華させることで、私たちのマンションは国内外から評価され、選ばれています。私たちは今、この強みをさらに磨き上げ、知名度を高めることで顧客と直接つながり、価値ある商品をダイレクトに届ける体制を確立していきます。同時に、デジタル化による業務プロセスの標準化と人材育成を進め、再現性のあるものづくりと販売を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

距離や国境を越えて顧客と直接つながるD2C体制を構築し、2032年の売上高130億円に向け、2030年に100億円を達成。



課題

- ・仲介会社を介した販売が中心となっており、顧客と直接つながる販売体制が十分に整っていない。
- ・海外からの需要拡大に対し、多言語対応や継続的な商談を担うグローバル対応の販売・商談体制が十分に整っていない。
- ・マンション施工において、生産性を高めるデジタル化が十分に進んでおらず、施工体制や人員配置の制約が供給量に影響している。
- ・マンション建築を軸とした専門性と語学力を備えた人材の不足。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

国内外の顧客と直結する価値創出拠点の整備、グローバルに通用する専門人材の採用・育成、そして仕入から販売までを一貫通貫で支える事業のDX化と標準化を三位一体で推進し、再現性と生産性を備えた成長基盤を構築。
その成果を多様な人材が高賃金で活躍できる持続可能な事業環境の構築につなげます。

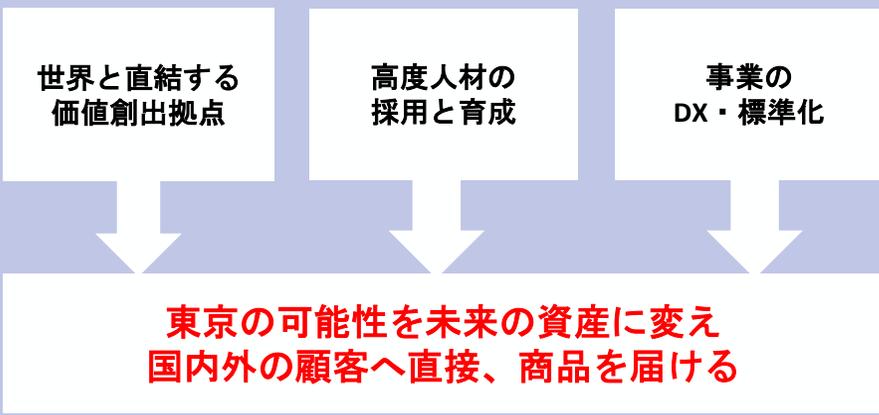
実施体制

社長直轄の「100億達成プロジェクト」として、「インバウンド・セールス事業部」の新設および海外エージェント・金融機関との連携を通じた業務体制を構築するとともに、不動産・建築・語学・DXを横断する研修プログラムを社内および協力会社へ展開し、グローバル人材・専門人材の育成基盤を整備します。

売上高100億円実現に向けた具体的措置と実施体制

目指す成長手段

- ① 国内外の顧客と直結する「価値創出拠点」の整備
多言語配信・商談スタジオを新設し
国内外顧客への直接販売 (D2C) チャンネルを構築。
- ② 海外顧客対応・高度専門人材の採用と育成
「不動産×語学×DX」を統合的に学ぶ研修を通じて
グローバル不動産プロフェッショナルへと育成する。
- ③ 事業のDX化と標準化
仕入から企画・施工・販売に至る一連の工程ノウハウを
デジタル化・可視化し、再現性の高い事業プロセスとして
標準化することで生産性と供給力を高める。



実施体制

社長直轄「100億達成プロジェクト」として以下を推進

- ① インバウンドセールス体制の構築
 - ・「インバウンド・セールス事業部」を新設
 - ・海外エージェント、金融機関との戦略的パートナーシップを推進
- ② グローバル人材・専門人材の育成基盤構築
 - ・不動産・建築・語学・DXを横断的に学ぶ研修プログラムを構築
 - ・社内人材に加え、協力会社や多国籍人材の受け入れを通じて、
業界全体の人材レベルの底上げを図る。

