



ba (being&association) ブランド
～そこにいれば、つながりを感じる場へ～

- 本社所在地：東京都豊島区
- 事業概要：ビル賃貸・不動産ソリューションを行いながら、自社ブランド「ba」を軸に施設運営、イベント連携、テナント協働などを通じて地域の価値向上・コミュニティ形成・都市ブランディング事業を展開
- 常時使用する従業員：7名（2025年9月時点）
- 現在の売上高：12億円（2025年9月期）
- 法人番号：2013301012124
- Web：https://ironowa-ba.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
武藤 浩司

「ずっとここにいたい。気持ちのよい社会をつくり続ける。」

私たちは、創業79年の歴史と代々受け継ぐ資産を基盤に、東京・大塚でまちづくりに挑む地域企業です。体に温度があるように、人々が過ごすまちにも温度があるはず。私たちは不動産という「ハコ」を提供するだけでなく、そこにあるにぎわいやつながりといった「体温」をつくりたい。前例がないこと、常識と違うことにも恐れず挑戦し、関わる全ての方々の体温を「ワクワク」する36.9℃にあげていく。100億円企業への挑戦を通じて、私たちは地域経済を牽引し、誰もが「ずっとここにいたい」と思える、持続可能でユニークなまちや社会を実現す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

2035年に売上高100億円を達成。既存の【不動産】に加え新たな事業に挑戦し、事業ポートフォリオを変革。
【不動産】/【宿泊】/【飲食】の3つの事業を柱に、年率20~25%程度の成長を目指す。

課題

- 地元「大塚」一極集中からの脱却と、広域への商圈エリア拡大
- 不動産価格・建築コスト高騰に対応する、高付加価値・高収益モデルの確立
- 「モノ（不動産）」から「コト（体験）」への転換を担う、高度専門人材の確保
- 組織拡大に耐えうる、強固なガバナンスとマネジメント体制の構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 【不動産事業 | 年商60億円】**
 - 管理・売買部門を新設し、賃貸に加えてバリューチェーンを拡大。M&Aで優良資産を積み上げ、収益基盤を強化
- 【宿泊事業 | 年商20億円】**
 - 2030年のインバウンド需要を見据え、自社ブランドホテルを展開。エリアアドミナンスで20施設体制を構築
- 【飲食事業 | 年商20億円】**
 - 新たな飲食コンテンツを開発し、15店舗体制へ。地域の食文化を発信する目的地級のキラーコンテンツを育成。M&Aによる事業拡大

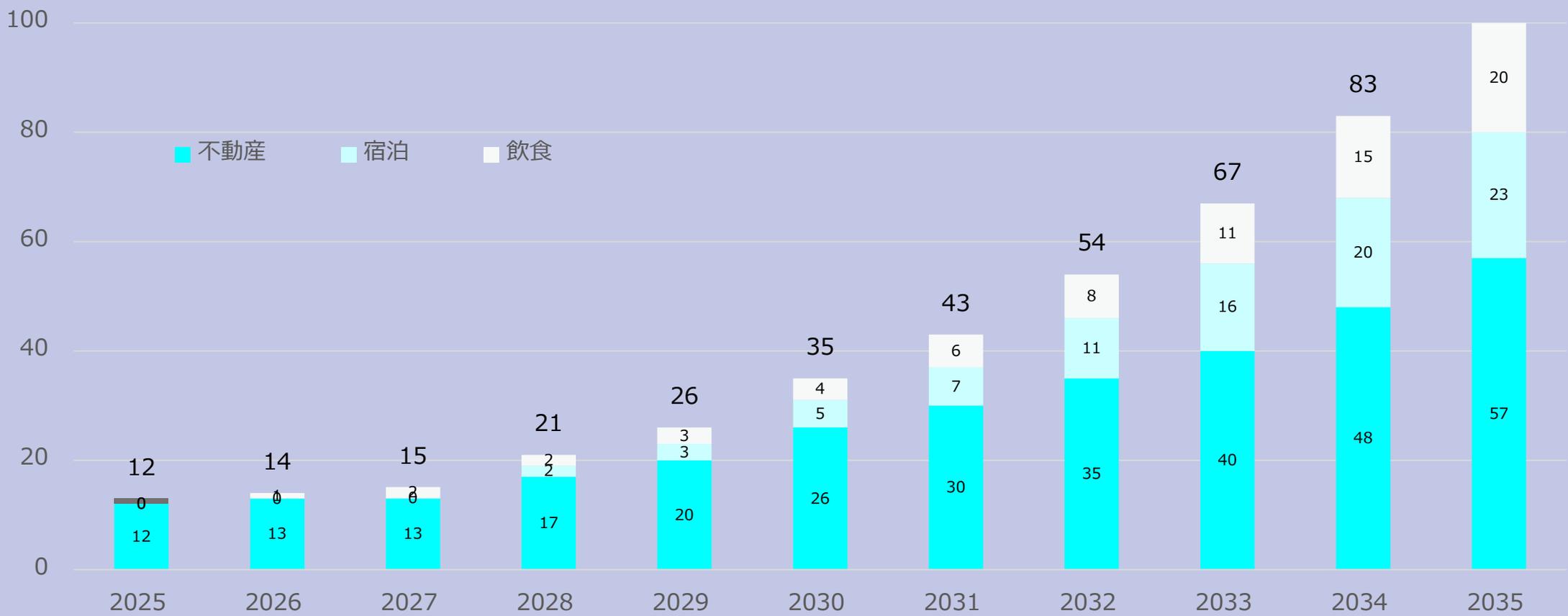
実施体制

- 事業部制の導入：**【不動産】/【宿泊】/【飲食】各事業に事業責任者を配置し、意思決定を迅速化
- 人材への投資：**新規事業領域のプロフェッショナルおよび店舗責任者を積極採用し、次世代リーダーを育成
- オペレーション強化：**標準化マニュアル+DXで、多店舗展開でも質を落とさない効率的な運営体制を確立
- 教育制度：**「期待値を超えるサービス（36.9℃の感動）」を提供し続けるための、ironowa流教育プログラムの実践

※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 ー実現目標ー

売上高



100億
達成