

当社施工実績

- 本社所在地：東京都渋谷区
- 事業概要：建築（ゼネコン・現場監督）、不動産仲介、不動産管理
- 常時使用する従業員：14名  
（2026年2月時点）
- 現在の売上高：16億円  
（2025年4月期）
- 法人番号：8011001122956
- Web：https://www.field-management.jp/

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



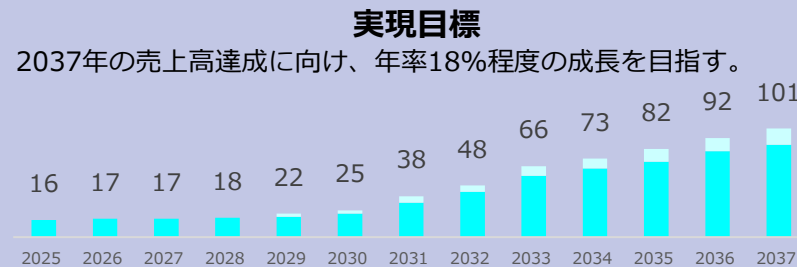
代表取締役  
山崎 隆史

## 不動産と建築の総合力で、持続可能な都市価値を創造する。

当社はこれまで、不動産仲介・管理および建築施工を通じ、顧客資産価値の最大化と都市環境の向上に取り組んでまいりました。今後は、不動産市場の成熟化や都市ニーズの多様化を踏まえ、従来の不動産供給型企業から、取得・開発・施工・管理・運営を一体で最適化する総合空間運営企業へ進化します。管理物件の拡大による安定収益基盤の強化、開発・再生事業の推進、さらには宿泊施設など運営領域への展開を通じて、空間価値の最大化と持続的成長を実現し、売上高100億円規模の企業を目指します。

Building today for a better tomorrow ~より良い明日のために、今日を築く~

## 売上高100億円実現の目標と課題



### 課題

- ・ 設計力・施工品質は有しているものの、ブランド発信および実績の可視化が十分ではなく、企業価値を市場に適切に訴求できていない状況にある
- ・ 今後の事業拡大に向けて、高度な専門性を持つ人材の確保と、採用力の向上および組織体制の強化
- ・ 売上規模の拡大に向け、10億円規模以上の大型案件を安定的に受注できる営業基盤の強化

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・ ホテル事業への挑戦。高価格帯コンセプトホテル1号店を展開し、2号店以降計5店舗を段階的に開業。渋谷区・港区を中心に首都圏でドミナント展開。基盤確立後は県外主要都市へ進出
- ・ ホテルを戦略的ブランド発信拠点と位置付け、自社の設計力・施工品質・空間提案力を実際の施設として可視化し、見学・体験を通じた案件創出により建設事業の受注拡大を図る
- ・ 成長加速に向け、設計・施工・内装・運営領域でシナジーのある企業への戦略的M&Aを推進し、人材・技術・顧客基盤を獲得して事業拡張を図る

### 実施体制

- ・ ホテル建設にあたっては、米国ロサンゼルスに著名デザイナーおよびオーストリアの設計・内装施工会社が参画し、日本の内装・施工会社と連携のもと世界水準の空間創造を実現
- ・ 社長直轄のホテル事業専門部署を新設し、ホテル業界でのマネジメント経験を有するオペレーターを中核とした体制を構築
- ・ 戦略的ブランディングを軸に企業価値を高め、雇用促進と計画的な人材育成で、建築プロフェッショナル集団の構築を図る
- ・ 金融機関の協力体制のもと資金繰りの最適化と段階的な投資を計画的に実行