



松阪ハウジングセンター（三重県松阪市高町・国道23号線沿い）

- 本社所在地：三重県松阪市
- 事業概要：不動産売買、分譲住宅開発、太陽光発電事業、コミュニティ型商業施設運営
- 常時使用する従業員：8名  
（2026年3月時点）
- 現在の売上高：19.8億円  
（2025年6月期）
- 法人番号：9180001119524
- Web：https://facejapan-mie.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  
鈴木 紋菜

## 住・食・遊・エネルギーで、地域の暮らしを丸ごとつくる。

フェイスジャパンは、住宅・エネルギー・商業施設を一体で届ける地域密着型デベロッパーとして、三重県から東海圏へ事業を拡大し、地域の暮らしのインフラそのものを創造する企業を目指します。当社が運営する松阪ハウジングセンターは、住宅展示場に飲食・スポーツ・イベントを融合させた全国初の複合型施設であり、この独自モデルを東海3県へ展開することで100億円企業への成長を実現します。成長の過程で地場工務店や飲食店との共創による域内経済の活性化を推進し、従業員の待遇改善と地域雇用の拡大を通じて、松阪から始まる新しい街づくりの形を証明してまいります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、コミュニティ型商業施設の東海3県への多拠点展開と不動産DXの本格導入により年率約20%の成長を目指す。

### 課題

松阪ハウジングセンターの全天候化と多機能化による収益基盤の飛躍的強化、コミュニティ型商業施設の東海圏横展開、不動産DXによる営業生産性の抜本改革

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

1. 松阪ハウジングセンターの全天候化投資（開閉式ドーム屋根・サウナ施設・多機能イベント設備）による既存施設の収益力を飛躍的に強化し、年間来場者数と施設稼働率を大幅に引き上げる。
2. コミュニティ型商業施設の第2号・第3号を三重県内他エリアおよび東海3県へ横展開し、多拠点化により売上規模を拡大する。
3. 不動産DX（CRM・AI営業支援）の全社導入により、営業1人当たりの生産性を現状の2倍以上に引き上げ、成約期間を35日から15日へ短縮する。
4. 太陽光発電のFIT収益と2,100名の既存顧客基盤を活用した住宅リプレイス需要の取り込みにより、不動産売買事業を再成長軌道に乗せる。

### 実施体制

松阪ハウジングセンターへの開閉式大型ドーム屋根（膜構造600m<sup>2</sup>）の新設によるイベント広場の全天候化、サウナ・ウェルネス施設の新設による滞在時間延長と新規客層の開拓、多機能イベント設備（音響・照明・大型LEDビジョン）の導入によるプロ仕様の興行空間の実現。コミュニティ型商業施設の第2号・第3号を三重県内他エリアおよび東海3県へ展開し、不動産DX（CRM・AI営業支援）の全社導入により営業生産性を抜本改革する。

※本宣言は企業自身が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

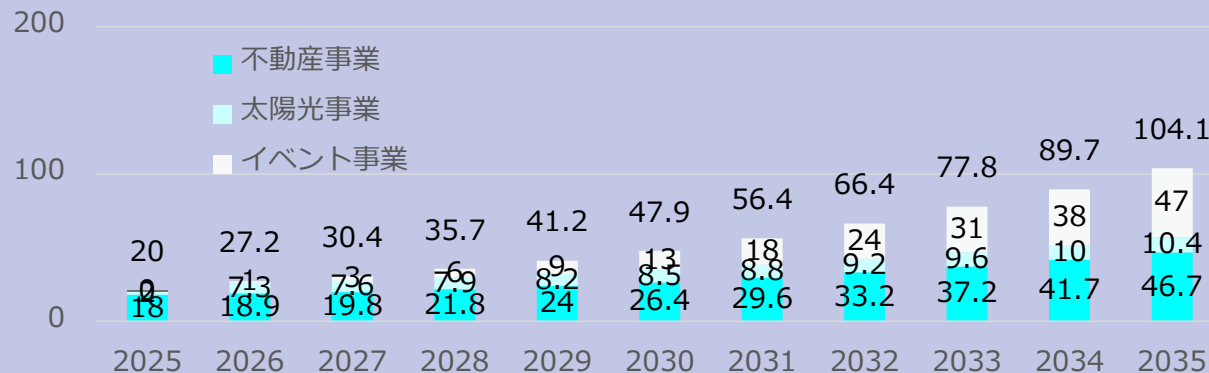
### 実現目標

2035年に売上高100億円を達成する。その過程として、R12年度（2030年）48億円、R16年度（2034年）90億円を中間マイルストーンとする。松阪ハウジングセンターの全天候化と多機能化により既存施設の収益力を強化したうえで、コミュニティ型商業施設の第2号・第3号を三重県内他エリアおよび愛知・岐阜エリアへ展開し、不動産DXの全社導入により営業生産性を抜本的に引き上げることで、不動産事業・太陽光事業・イベント事業の三本柱による自律型成長を実現する。

### 課題

1.松阪ハウジングセンターのイベント広場が屋外構造であり、年間約110日の雨天日に来場者数が晴天時の3割まで激減し、出店者の売上も連動して大幅に落ち込む構造的な天候リスクが存在する。2.営業職が実質2名で年間18,900件の問い合わせに対応しており、CRM未導入による属人的管理と初回対応の遅延（平均8時間、競各4時間）が成約率の低下を招いている。3.建材インフレと住宅ローン金利上昇により、既存の不動産売買・リフォーム請負事業の粗利が圧縮され、新たな収益の柱の確立が急務である。

## 売上高



100億  
達成

