

M E R I S E



本社外観

- 本社所在地：長野県上田市
- 事業概要：新築住宅 設計・施工、住宅リフォーム、不動産売買
- 常時使用する従業員：17名
(2026年7月時点)
- 現在の売上高：12億円
(2026年4月期)
- 法人番号：8100001031258
- Web：https://me-rise.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
春原 太記

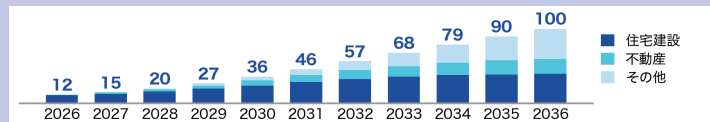
住まいを人生における「自分だけの場所」と考え、一人ひとりが自分らしく暮らせる家づくりを信州の地から応援します。

家は、建てて終わりではありません。設計・施工から、暮らしはじめた後の生活設計やアフターフォローまで、私たちはお客様の「未来図」を共に描くパートナーであり続けます。この想いを信州のより多くのご家族へ、そして次の世代へ届けるために、私たちは売上高100億円への成長に挑みます。事業の拡大を通じて、地域の暮らしと雇用を支え、ともに歩む社員一人ひとりの成長と処遇の向上を実現することを、ここに宣言します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

足下の売上高12億円から、**2036年に売上高100億円の達成**を目指す。
この間、年率**約24%**の成長を実現する。



課題

- ・新設住宅着工の減少と地域人口の減少により、注文住宅の需要が縮小傾向にあること
- ・建設業の担い手・職人不足および工期規制（2024年問題）への対応
- ・資材価格の高騰・金利上昇が受注と採算に与える影響
- ・フロー（引渡）依存の収益構造で、期ごとの業績変動が大きいこと
- ・生産能力・施工体制の拡大と、それを支える人材育成・管理体制の整備
- ・事業領域拡大に必要な資金調達と財務基盤の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

注文住宅の深耕とエリア拡大：LCCM等の高性能住宅で単価を高めつつ、規格住宅で回転を上げ、中信・北信・隣接県へ展開。
リフォーム・分譲/不動産の拡大：既存顧客基盤を活かしたストック型事業と、土地仕入からの分譲・買取再販で収益源を多角化。
GX・エネルギー事業：太陽光・蓄電池、LCCM/ZEHを事業化し、保守・エネマネのサブスク型ストック収益を確立。
設備投資とM&A：生産設備の導入で生産能力・原価を改善し、地域同業とのM&Aで施工能力とエリアを一体拡大。

実施体制

現状：本社（上田）＋ショールーム4拠点・モデルハウスによる営業・設計・施工体制。
 今後：事業部制・多店舗運営に対応した組織体制へ再編。基幹システム（CRM・原価/工程管理）を整備し、拡大・M&A後の統合運営基盤を構築。
 外部連携：金融機関・M&A支援機関・設計/施工協力会社・エネルギー関連事業者と連携し、資金・人材・技術を確保。認定支援機関等の外部専門家を活用。

※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