



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
鄭 仁哲

株式会社W.H（企業理念・ミッション）

- ・ 当社は創業以来、「住まいを通して人々に幸せを届ける」という企業理念のもと、買取再販事業を中心に成長してまいりました。お客様への価値提供だけでなく、「社員一人ひとりの物心両面の幸せを実現すること」が不可欠であると考えております。
- ・ そのためにも“安定した経営基盤”を築くことが極めて重要であり、継続的な事業規模拡大を成長方針として位置づけてきました。当社が年商100億円、ひいては将来的にグループ年商500億円規模の“住”の総合グループを目指す理由は、まさにこの“理念の実現”と“永続企業としての姿づくり”にあります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・ 景気変動や市場環境の変化に左右されない“安定した経営基盤”を築くために、継続的な事業規模拡大を成長方針として位置づけてきました。
- ・ 当社が2027年にグループ売上高100億円、ひいては2031年に売上高500億円規模の“住”の総合グループを目指す理由は、まさにこの“理念の実現”と“永続企業としての姿づくり”にあります。

課題

- ・ 買取再販市場は、国内の中古住宅のストック増加、新築費用の高騰から拡大傾向にあるが、景気減速、人口減少などにより市場規模が縮小する可能性があります。
- ・ 同事業は多くの業者が参入しており、市場が縮小局面に転換した場合、利益率の低下が課題となる可能性があります。
- ・ 労働人口の減少・転職者有利な売り手市場がさらに進んだ場合、人材獲得が困難となる可能性があります。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ 営業担当者は自身が仕入れた物件は工事部門と連携しながらリフォーム企画、販売までを担当する営業体制を構築。これにより不動産営業としての「目利き力」の向上及び消費者目線に寄り添った商品提供を実現してまいります。
- ・ 業界未経験者を原則採用することで弊社のスキルセットを一から教育する体制作りを構築してまいります。
- ・ リフォーム工事は全て子会社A.Pでの自社施工を強化していく事で中間マージンを省き、価格競争時にも利益を維持できる体制を整備してまいります。

実施体制

- ・ 着実な仕入件数確保を目的に、外回り・顧客面談件数～紹介物件数～仕入成約件数などの営業プロセス毎に目標件数を設定し、日次でマネージャー層が進捗を管理しております。
- ・ 入社時の3週間研修のほか、定期的に年4回研修を実施。新人でも3カ月目から仕入可能としている事が、早期戦力化に繋がっています。
- ・ 工事実務を行う子会社A.P社が、資材の種類・工事の工程毎に単価を個別に把握し外注業者の単価を査定。デザインプランに応じすぐに積算ができるよう常に原価を洗い替えています。



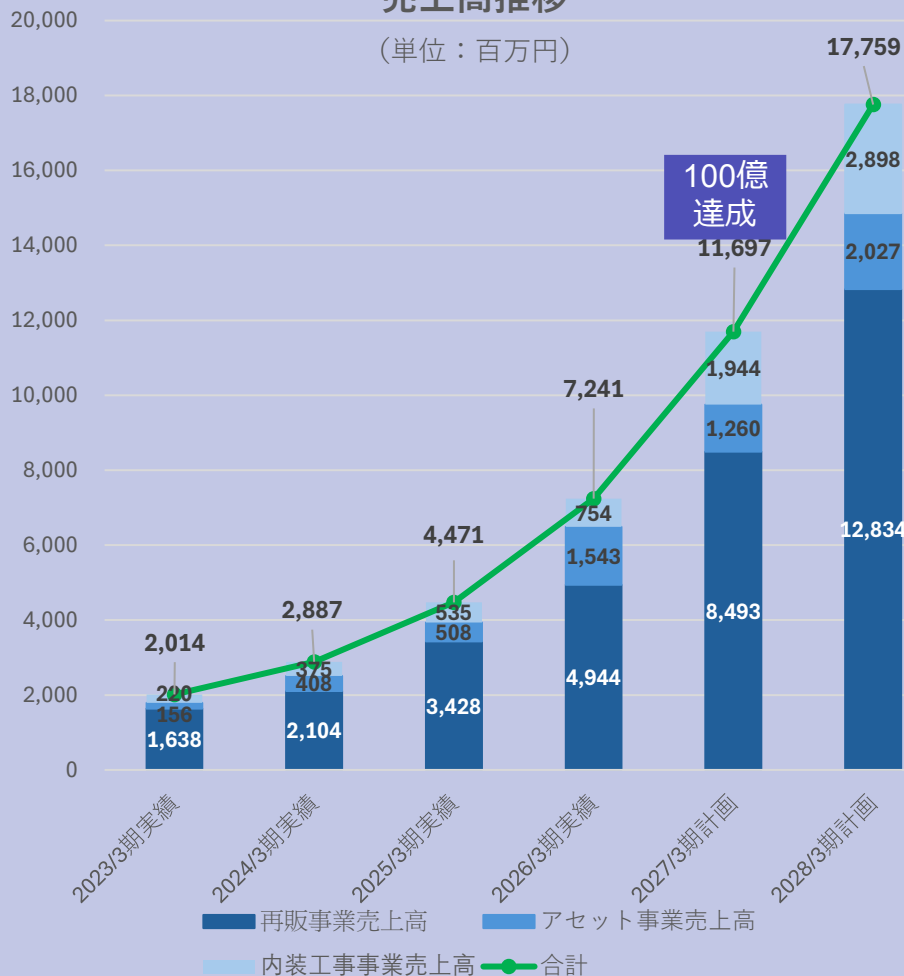
本社が入居するビル

- 本社所在地：東京都文京区
- 事業概要：不動産業
- 常時使用する従業員：65名
(グループ全体・2026年7月時点)
- 現在の売上高：72億円
(グループ全体・2026年3月期)
- 法人番号：1011201019018
- Web：<https://w-h-corp.com/>

売上高100億円実現の目標と課題並びに対応策

売上高推移

(単位：百万円)



人材の確保←合理的な人材マネジメント

従業員のキャリアや働きがいに対する真摯な姿勢を基に、残留意思の高い社員に対し業績や貢献度に応じたインセンティブ報酬制度を導入。引き留め過程を経ることなく、自然な形でキャリアアップ及び組織貢献が実現される環境作りに努めていく。

外注先の確保←小規模工務店のM&A

当社拠点のある地方で小規模工務店（10人以下）の売りニーズがある場合には積極的にM&Aを検討していく。

資金調達(1)←シンジケートローンの検討

シンジケートローンでの資金調達方法を導入するとともに、担保設定仮登記・コミットメントラインの設定等により、適切なタイミングで、過不足ない資金調達を行える体制を整えていく。

資金調達(2)←多角的な資金調達手法の検討

クラウドファンディング等 特定の事業戦略に賛同する投資家やベンチャーキャピタルとの連携も検討していく。

