

100億宣言

株式会社YOKOYAMA（不動産業）



（弊社収益物件ブランド）

- 本社所在地：愛知県名古屋市中村区太閤一丁目3番16号GD名駅ビル3階
- 事業概要：不動産取引業
- 常時使用する従業員：7名
（2026年8月時点）
- 現在の売上高：19.4億円
（2026年4月期）
- 法人番号：8180001136529
- Web：https://yokoyama-estate.co.jp/company/

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
横山 和宏

不動産を通じて豊かな社会を実現する

当社は2019年5月に創業し主にそのままでは流動性がない不動産を取得後、様々なバリューUP戦略のもと商品化した後に売却する事業モデルを手掛けています。ただ、不動産を取得して売却するのではなく、如何に取得した不動産の価値を最大化出来るかを考える事で、社員自身の成長にもつながると考えております。これからは大相続時代に突入しており、相続資産をより弊社の事業モデルと掛け合わせていく事が出来ると思います。「売り手よし、買い手よし、世間よし、働き手よし、未来よし」の五方よしのお取引を心掛けて参ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高達成に向けて、前年比約150%以上の成長を継続し、2030年に売上高100億円を目指します。
（不動産買取再生事業94億円、不動産開発事業6億円）

課題

- ①案件獲得の差別化
→他社が出来ない物件種別、スピード決済をより強化していく。
- ②ビッグデータの蓄積
→過去に取り組んだ案件に関わらず、検討した案件を情報として蓄積していく。中途社員が入社した際の指標となる。
- ③在庫回転率
→4ヶ月をルール化して、年間の取引件数を増やす。
現在：年間20件×平均1億前後→2030年：年間47件×約2億円前後

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

事業拡大に対応する為に、人材確保とそれに伴う組織体制の確立が必要です。具体的には管理本部を設立いたします。営業とバックヤードを明確化し、それぞれの業務に集中出来る体制を整えます。管理本部では、経理、人事、総務を各1名採用してそれぞれに責任のある役割を持たせると共に実施者と承認者の区分を決める事で、社内でのミスを防ぐ事が可能です。

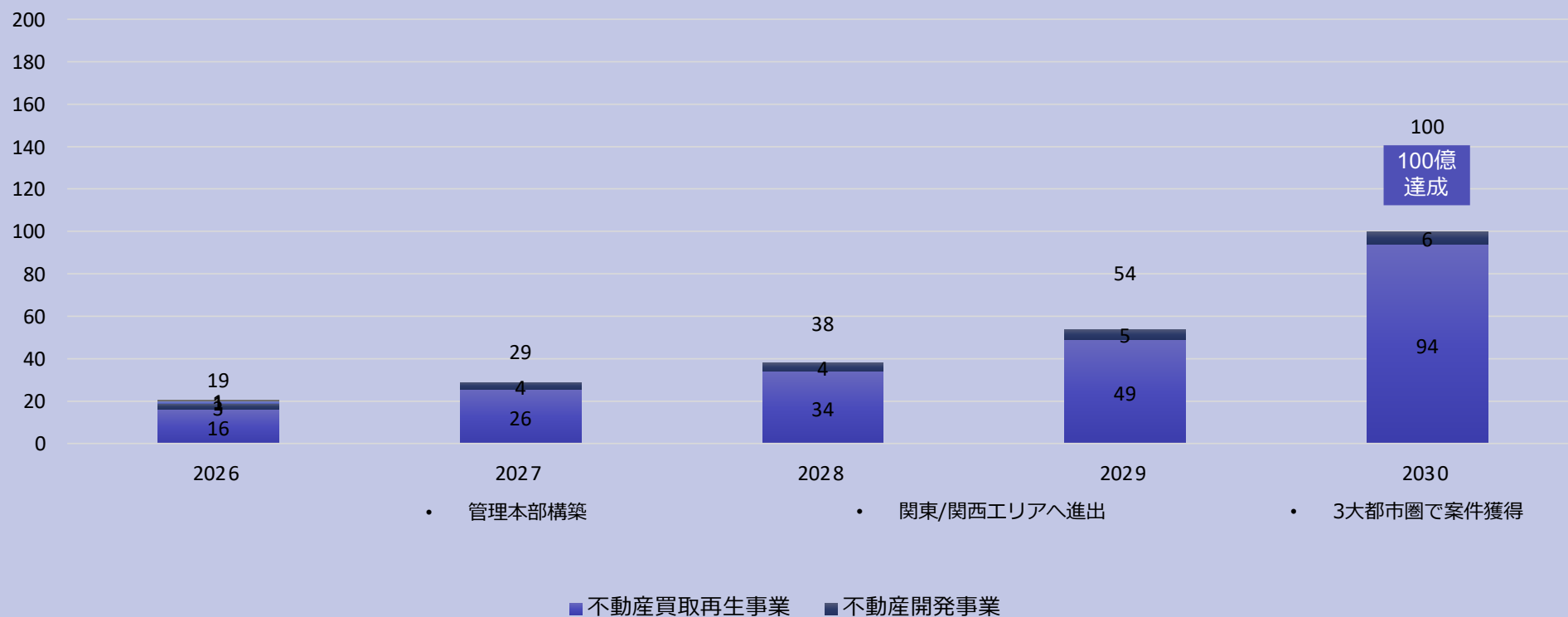
実施体制

- ①CFOの招聘、金融機関との個別コミットメントラインの締結、
→資金調達スピードがあがり、着手できる案件数、案件額の拡大を見込む事ができる。
- ②人材採用、育成
→経験者のステップアップ採用に特化する。魅力ある組織体制、報酬体系、→名古屋エリアで人事評価制度の作成
- ③関東、関西エリアへの進出
名古屋エリアで利益を蓄積し自己資本を充実させることで調達余力を高め、その財務基盤をもとに関東・関西へ進出する

※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100億円実現に向けた売上高計画

売上高



・ 管理本部構築

・ 関東/関西エリアへ進出

・ 3大都市圏で案件獲得