



LALA PARK SUEHIRO（本社所在地）

- 本社所在地：群馬県高崎市
- 事業概要：不動産売買・賃貸、建築・設計、インテリア・デザイン、まちづくり、コワーキング運営、不動産コンサルティング等
- 常時使用する従業員：42名（2025年12月時点）
- 現在の売上高：26.8億円（2025年12月期）
- 法人番号：5070001029234
- Web：https://www.lala.co.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CEO
吉田 広宣

住まいと暮らしの価値を創造し、お客様と地域社会に“楽しい未来”をもたらす

ララハウス株式会社は、不動産売買・賃貸を基盤に、建築・設計・デザインまでを一気通貫で提供し、“住まいと暮らしの価値”を群馬・東京・埼玉・長野で創造してまいりました。私たちはここに、2031年に売上高100億円を達成することを宣言します。

東京フラッグシップ本社による人材・資本の獲得と、不動産仕入から再生・リノベーション、再販までの住まい循環事業を両輪に、エリア価値向上と地域活性化を実現します。生産性向上の果実は構造的な賃上げと地域への投資に還元し、社員・お取引先・地域と共に“楽しい未来”を創ってまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2031年に、ララハウス株式会社単独で売上高100億円を達成する。最新決算期（第12期・2025年12月期）の26.8億円から、年平均約25%の持続的成長を実現する。東京フラッグシップ本社（TOKYO FLAGSHIP）の整備を起点に、CXO・建築・設計・営業の専門人材を獲得し、法人契約・大型案件・商業建築への対応力を強化する。不動産仕入を起点に、空き家・中古ビル・築古マンション・別荘の再生・リノベーションと再販による年間300棟の住まい流通（300 HOME PROJECT）を実現し、エリア価値向上と地域活性化につなげる。DX／省人化を進め生産性を高め、構造的な賃上げと持続的な成長軌道を両立させる。

課題

- ・地方拠点だけでは優秀なCXO・経営幹部・専門人材の獲得が難しく、東京拠点の整備が不可欠
- ・地方圏の慢性的な人材不足の中、生産性向上を伴う構造的な賃上げの実現
- ・売買・仲介に偏る収益構造の複線化（仕入→再生・リノベーション→再販、滞在型、ストック型、商業建築）
- ・施工キャパや技術者確保、協力関係会社を含めた品質・工程・KPI管理体制確立
- ・DXによる顧客・物件・工程管理の一元化、業務効率と意思決定精度の向上
- ・空き家／遊休不動産の活用を通じた地域への波及最大化と、金融機関・地場サプライチェーンとの座組構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・【TOKYO FLAGSHIP】都内中心部の中古一棟ビルを取得・再生し、CXO・専門人材獲得／ブランド発信／投資家接点の旗艦拠点を整備
- ・【300 HOME PROJECT】不動産仕入→再生・リノベーション→再販の一気通貫で年間300棟の住まい流通を実現し、雇用と経済波及を創出
- ・【ビル・マンション再生】中古ビル・築古マンションを再生後に再販し、空きストックを街のシンボルへ。エリア価値向上と地域活性化を牽引
- ・【LALA RESORT】高崎・長野・軽井沢の空き家・別荘・古民家を再生した滞在型施設で外需を獲得し、別荘購入・移住へ誘導
- ・【LALA VILLAGE OTA・ストック型】太田市に体験型住宅展示場・マルシェ広場を整備。賃貸管理・コワーキングで安定収益を強化
- ・【DX／LALA PROPERTY】顧客・物件・工程管理を東京に集約し、販売プラットフォームで再販導線を自動化。賃上げ原資を創出

実施体制

- ・経営統括：代表取締役CEO直轄で全社戦略・KPI管理・東京フラッグシップ運営を推進し、不動産仕入・再生再販・ストック事業を事業部制で一元管理
- ・建築・施工：再生・リノベーション施工は強力関係会社との長期パートナーシップで施工キャパを確保、当社が品質・工程を管理。大型案件・商業建築にも対応
- ・空間／ブランドデザイン：東京拠点・LALA RESORT・LALA VILLAGE OTA・LALA PARK SUEHIRO等の空間／ブランド設計は、デザイン会社と連携し当社主導で一気通貫に推進
- ・コンソーシアム：地場サプライチェーン（不動産・建築・設計・飲食）と協業して域内発注を最大化、エリア価値向上と地域活性化に貢献
- ・金融機関と一体で資金計画・座組を組成、プロジェクト毎に外部専門家とも連携
- ・人材戦略：採用・育成を強化し、生産性向上の果実を業界・地域水準を上回る賃上げと社員の成長機会に還元

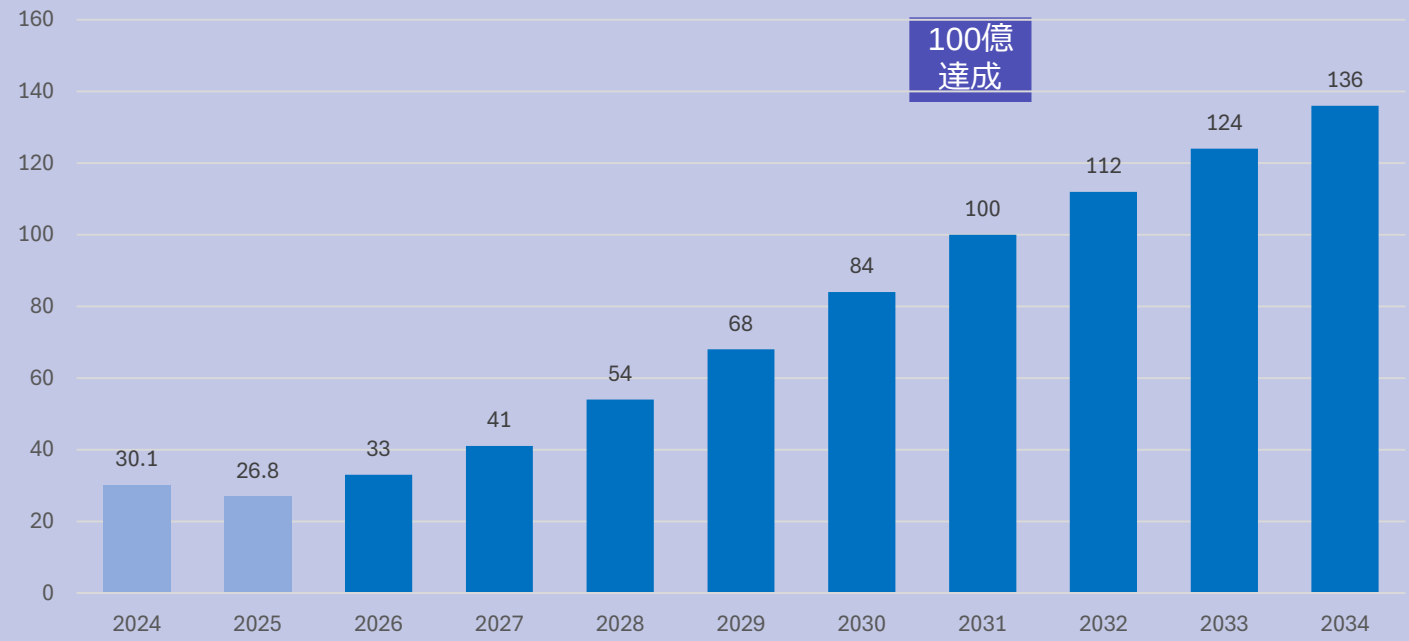
売上高100億円実現の目標と課題

当社（ララハウス株式会社）は、不動産売買・賃貸、建築・設計、インテリア・デザイン、まちづくり、コワーキング運営等の既存事業を基盤とし、2031年に売上高100億円を達成することを目指します。

成長の中核は、（1）東京フラッグシップ本社（TOKYO FLAGSHIP）の整備によるCXO・専門人材の獲得とブランド発信・投資家接点の構築、（2）不動産仕入から再生・リノベーション、再販までを一気通貫で担う年間300棟の住まい流通（300 HOME PROJECT）、（3）空き家・別荘・古民家や中古ビル・築古マンションの再生を軸としたエリア価値向上と地域活性化（LALA RESORT・LALA VILLAGE OTA等）、の3本柱です。

投資の原資は、全社KPI管理と金融機関との連携による財務規律のもと、生産性向上による収益体質強化と外部資金調達を組み合わせることで確保します。生産性向上の果実は構造的な賃上げと地域への投資に還元し、社員・お取引先・地域と共に「楽しい未来」を実現してまいります。

ララハウス株式会社 売上高推移（億円）



※単位：億円。2024・2025年は実績（12月期決算）、2026年以降は計画。ララハウス株式会社単独の売上高

売上高100億円に向けた成長の3本柱

- ① TOKYO FLAGSHIP（東京拠点の整備）**
 都内中心部の中古一棟ビルを取得・再生し、CXO・専門人材の獲得、ブランド発信、投資家接点の旗艦拠点を整備
- ② 300 HOME PROJECT（住まい循環事業）**
 不動産仕入→再生・リノベーション→再販を一気通貫で担い、年間300棟の住まい流通を実現。収益構造を複線化
- ③ エリア価値向上・地域活性化**
 空き家・別荘・古民家、中古ビル・築古マンションの再生（LALA RESORT・LALA VILLAGE OTA等）で外需獲得と安定収益を強化