



奈良のモデルハウス

○本社所在地：大阪府大阪市旭区
 ○事業概要：注文住宅の設計・施工、不動産、外構、リフォーム、工務店支援
 ○常時使用する従業員：160名
 （2026年7月時点）
 ○現在の売上高：44億円
 （2025年7月期）
 ○法人番号：3120001000100
 ○Web：https://g-house.osaka.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
趙 晃啓

あらゆる人に、自由と、人生の豊かさを。

私たちGハウスは家そのものの価値を向上させることはもちろん、その後の暮らしや人生がより自由になり、豊かになる建築にこだわります。例えば、家族の命と健康を守ることはもちろん、日々の暮らしの家事や光熱費の負担を減らす。そうして生まれた時間とゆとりを、家族との生活や一人ひとりが望むことに使える。そんな住まいを、より多くの人に届けたいと考えています。

Gハウスは断熱等級6を全棟の標準とし、等級7にも対応しながら、この4年で売上を約9倍に伸ばしてきました。売上高100億円は通過点です。2033年に500億円、そしてその先へ。この成長は、理想の住まいを関西から全国へ広げるための目標です。

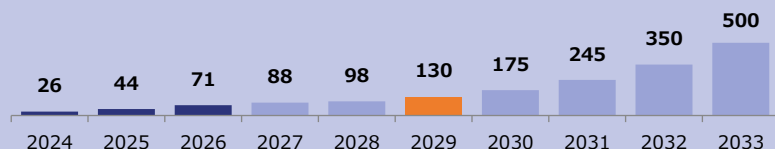
そのために、その住宅で暮らした後のライフスタイルや豊かな生活をお客様自身が確かめられる場をつくり、現場がより緊密に連携できる拠点を整えます。成長の成果は社員の処遇と育成に還元し、成長できる環境をつくります。

この挑戦は、私一人では絶対に実現できません。社員、協力会社の皆さまと共に、日本の住まいを変えていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年に売上高100億円、2033年に500億円を目指す



課題

1. 既存拠点の規模・機能・配置が拡大の制約になっている
2. 既存モデルハウスの価値訴求力の低下
3. 年300棟を超える業務オペレーションを支える人材の不足
4. 受注増加と人員増加の同時発生による管理コストの増加
5. 主力事業への依存度の高さ

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. 拠点拡大：関西一円をカバーできる大型拠点を設置
2. 競争力アップ：大型モデルハウスや体感型施設で他社との差別化
3. 人材：積極的採用と働きやすい環境整備（大型オフィス）
4. システム化：業務からバックオフィスまでをつなぐシステム構築
5. 事業の多角化：不動産・リフォーム・工務店支援等、複数事業展開

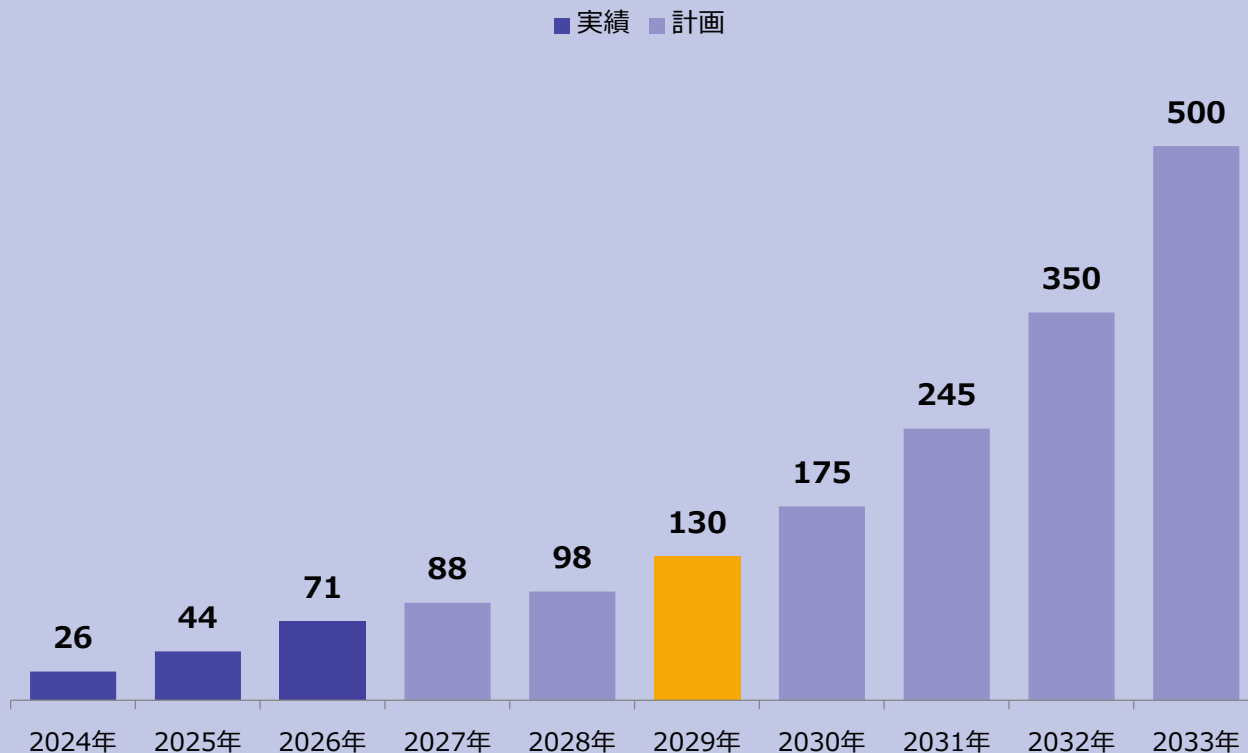
実施体制

1. 代表直轄で経営企画が拠点運営と他エリア展開を推進
2. 営業・設計部門が連携し、体験棟の企画運営と来場者を受注化
3. 管理部門が採用・処遇制度を、現場部門が連携体制を調整
4. 管理部門を事務局に、現場部門と外部ベンダーで導入を推進
5. 専任責任者を置き、事業間の顧客連携と工務店支援を推進

中期経営計画（売上高100億円から500億円へ）

売上高の実績と計画

単位：億円／7月期



■ 2029年 売上高100億円超え ■ 2033年 500億円

500億円へ向けた打ち手

1 拠点拡大

関西一円から顧客を集める旗艦拠点として、大型体験棟を併設した新本社を整備。高い集客力と認知拡大効果で近畿圏の事業基盤を固めるとともに、本拠点で確立した集客・営業・施工のモデルを標準化し、他エリア展開の足掛かりとする。本拠点を売上500億円に向けた成長の起点と位置づける。

2 競争力アップ

当社は品質とデザインを強みに成長してきたが、その価値は図面やカタログだけでは伝わりきらないため、体験棟で構造・性能・デザインを実物で体感できる場を整備し、体感を受注の決め手とする営業体制を構築する。来場体験を起点に提案の質を高め、価格競争に依存しない受注拡大と単価向上を図る。

3 人材

急拡大で分散した部門を新本社に集約。品質の要である部門間連携と組織の一体感を強化する。働く環境そのものを採用ブランディングとし、人材確保を加速する。あわせて、システム化による生産性向上で生み出した付加価値を賃金として社員に還元し、業界・地域をリードする処遇水準を目指す。

4 システム化

各現場から管理部門までをつなぐ一気通貫のシステムを導入し、工程・図面・原価・顧客情報を一元管理する。部門間の情報伝達を効率化して生産性を高め、その成果を賃上げの原資とする。本社集約による物理的な連携とデジタルによる連携を両輪とし、拠点がが増えても高品質を維持する。

5 事業の多角化

急成長する不動産・リフォーム・工務店支援事業の共通の顧客接点として体験棟を活用し、土地探しから新築、入居後のリフォームまでをワンストップで提供する。さらに体験棟を地域の工務店にも開放し、研修の場とすることで、当社のノウハウを地域に還元し、関西の住宅産業全体の底上げにつなげる。