



施工事例（Japandi House）

- 本社所在地：岐阜県岐阜市茜部新所
- 事業概要：住宅設計施工
- 常時使用する従業員：160名（2026年4月時点）
- 現在の売上高：68.5億円（2026年4月期）
- 法人番号：8200001034069
- Web：https://granhouse.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
若原 涼太

住宅業界の文化を変える

住宅は人生最大の買い物でありながら、日本の住宅業界には長らく「売り切り型」の商慣行が根付いてきました。私たちグランハウスは「設計士とつくるいえづくり」を住宅業界のスタンダードにすることを使命として、2017年に岐阜の地に創業しました。

設立9年目となる2026年4月期の売上高は68.5億円に達しています。東海3県（愛知・岐阜・三重）を中心とした展開に加え、2026年5月には大阪へ出店し、全国展開の第一歩を踏み出しました。ナフサショックをはじめとした世界情勢による建材コスト上昇など業界特有のリスクにも、適正な価格設定と人材確保を維持しながら情勢に応じた施策を機動的に展開することで、着実な成長を続けてきました。私たちは2027年4月期に売上高100億円を、さらに2040年には売上高1,000億円の達成を宣言します。「設計士とつくるいえづくり」を全国に届け、住宅業界における全国シェア3%の確立を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2027年4月期に売上高100億円を達成し、100億円を通過点として2040年に売上高1,000億円を最終目標とする。全国展開を通じて住宅業界シェア3%の確立を目指す。

課題

- ・業務・営業・財務管理を統合するDX基盤の確立
- ・店舗開発と人材育成配属適性の同期による成長体制の構築
- ・顧客基盤の拡大に伴うアフターサービス体制の強化
- ・採用力の強化と定着率向上に向けた労働環境の確立
- ・AIの戦略的活用体制の整備と事業シナジーの最大化
- ・顧客満足度の最大化とブランド力の全国的確立

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 社内基幹システムの構築・DX推進
- ② 戦略的エリア展開
- ③ 新築住宅事業を核とした全国展開
- ④ 人材採用・育成と組織強化
- ⑤ AIの戦略的活用による事業拡大
- ⑥ ブランド力の確立と全国認知度の浸透

実施体制

各施策にプロジェクトチームを編成し、各役員直轄のプロジェクト管理体制で推進する。

売上高100億円実現の目標と課題（補足）

【売上推移と目標】

2023年4月期:47.3億円 → 2024年4月期:44.0億円 → 2025年4月期:54.6億円 → 2026年4月期:68.5億円(前年比+25.5%)
→ 2027年4月期:100億円(目標) → 2040年4月期:1,000億円(最終目標)

【課題と対応方針】

- ① 施工キャパシティの拡大:東海エリア(名古屋市以東)・大阪エリアへの拠点整備と協力会社ネットワーク強化
- ② 外部環境対応:ナフサショック等による建材コスト上昇に対し、適正な価格設定と人材確保を維持しながら情勢に応じた施策を機動的に実行
- ③ 基幹システム整備:社内独自システムの開発・運用により経営の可視化と業務効率化を加速
- ④ アプリ展開(教育・採用など)を開発し人事業務の効率化を加速
- ⑤ 大阪エリア認知度向上:2026年5月出店を起点に大阪での実績構築とブランド浸透を推進

【地域・社会貢献】

2030年までに毎年40名平均で採用を継続、岐阜・東海・大阪エリアで計175名以上の雇用を創出。ZEH・省エネ住宅の普及推進により地球環境への貢献も果たす。

