

報道関係各位

2025 年 6 月 26 日
株式会社エフステージ

エフステージ「中期経営計画 2027」を発表

ターゲティング戦略・経営資源の再強化で、売上高 500 億を目指す

株式会社エフステージ（本社：東京都文京区、代表取締役社長：藤島 昌義）は、新たに「中期経営計画 2027」を策定しました。2027 年度の目標売上高 500 億超、販売戸数 1,000 戸超を目指し、取り組んでまいります。



1. 「中期経営計画 2027」策定の背景

エフステージは、これまで販売件数・売上・社員数ともに右肩上がりの拡大成長を続けてきました。この成長の一因には、首都圏中古マンション市場の拡大が上げられますが、年々拡大する市場に比例して新規や大手の参入が増え、競争は一層激しさを増しています。会社の規模を問わず競合がひしめき合う中、今後も激しいシェア争いが予想されます。

10年の実績推移

販売件数
183%増

販売売上
224%増

社員数
263%増



また、経済状況においても物価高騰によるコスト上昇、金利上昇、不安定な株式市場による景気後退や不動産相場下落、地政学的紛争、自然災害など、さまざまなリスクがあり、今年の市場予測さえ困難な状態です。

こういった不確実性の高い状況にあっても、エフステージは継続的な企業成長と経営理念の実現を達成するため、「中期経営計画 2027」を策定しました。2002 年の創業以来、20 年以上にわたって築いてきた経営資源、「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」「時間」「知的財産」を今あらためて見つめ直し、再強化することで、買取再販市場におけるシェア拡大を力強く推進します。

2. 中期経営目標

中期経営計画 2027(3か年計画)

2027年目標

売上 **500 億超**

販売 **1,000 戸超**



2027 年の数値目標を、売上高 538.1 億円 (24 年実績 336.1 億円・160%増)、販売戸数 1,024 戸 (24 年実績 767 戸・133%増) と設定しました。

営業社員を 52 名（2024 年実績）から 80 名へと約 1.5 倍に増員するほか、施工体制の増強や財務基盤の充実など、組織体制のさらなる強化を「ターゲティング戦略」と「経営資源の再強化」という 2 つの事業方針に基づいて推進します。

3. 中期事業方針

経営目標達成のため、「ターゲティング戦略」と「経営資源の再強化」の 2 つを事業方針と決めました。

■ターゲティング戦略

私たちは以前より 30～40 代の第一次取得層向けの物件、いわゆるボリュームゾーンを中心に物件の仕入れ・販売を行ってきました。今回の「中期経営計画 2027」ではボリュームゾーンの中でも、駅近、ファミリータイプ、都心アクセスのよいエリアなど、特に市場ニーズの高い物件にターゲットを定め、首都圏リノベーションマンションの市場シェア拡大を図ります。

実際に 2024 年の価格帯別成約比率を見ると、市場では少し高くとも、築浅で好立地の物件が求められています。業界的に築古物件の方が仕入れやすい傾向にありますが、市場ニーズを見極め、あえて仕入れ競争の激しい売れ筋物件に注力することで、売上高 538.1 億円・販売戸数 1,024 戸達成を目指します。

■経営資源の再強化

リノベーションブランドARISE	累計販売戸数	工事中成約率
首都圏 シェア No.1	8,500 戸超	41.9 %

私たちはこれまで「首都圏シェア No.1」「累計販売戸数 8,500 戸超」「工事中成約率 41.9%」など、さまざまな目標を達成してきました。これらは私たちが「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」「時間」「知的財産」の 6 つの資源を 20 年以上にわたって積み上げてきたからこそ、達成できたものです。

競争が激しく不確実性の高い時代であっても、これまで築いてきた実績と信頼はゆるぎない私たちの力です。6 つの経営資源を今一度、一つ一つ磨き直して確固たる強みとし、これまで以上に強い企業をつくります。

経営資源	強化内容
ヒト	人材の確保・育成／各部署間の連携／仲介業者の信頼／工事協力業者・職人の確保
モノ	物件の仕入れ力／商品力（プランニング・品質管理・アフターサービス）／在庫管理
カネ	安定した財務基盤づくり／コスト見直し・ロス削減
情報	情報分析とデータ活用／情報システム開発／情報共有による業務成果
時間	事業期間短縮（工事中成約・販売ルールの見直し）／人材の成長スピード／業務効率
知的財産	ブランド構築／実績・ノウハウ活用による収益化

4. 2025 年戦略方針

経営目標の達成にとどまらず、次世代を見据えた組織づくりと人材育成の観点から、2025 年はインナーブランディングに注力します。

今期のインナーブランディング強化に先立ち、社員が理念をより理解・実践しやすくすることを目的に、企業理念の一部を改訂しました。

「エフステージが事業を通じて何を目指し、何を考え、何をすべきか」を、使命 (Mission)、将来像 (Vision)、価値観 (Values)、行動指針 (Guideline) として明文化し、理念体系を再構築しています。この理念体系を基盤に、事業方針や戦略の策定を行いました。



実行すべき使命	リノベーションでゆとりある未来を実現する
目指すべき姿	私たちはお客様の本当に求めるものを追求し、安心して選択できる住宅市場を作る
共有すべき価値観	私たちは、手を抜かない
遵守すべき行動指針	5 つの「T」 (Think / Try / Time / Team / Thanks)

また、今回新たに「目指すべき姿 (Vision)」として『私たちはお客様の本当に求めるものを追求し、安心して選択できる住宅市場を作る』を加えました。私たちエフステージは、お客様目線の事業運営を徹底し、買取再販業界の指針となる企業として、人々のゆとりある暮らしの実現と循環型社会の形成に貢献してまいります。

▶関連リンク

・ エフステージ企業理念：<https://www.fstage.co.jp/about/philosophy/>

▶本件に関するお問い合わせ：<https://www.fstage.co.jp/contact/other/>

エフステージについて

私たちエフステージは「リノベーションでゆとりある未来を実現する」という理念を胸に、リノベーションを通じてお客様や社会への貢献を目指す“リノベーション総合企業”です。リノベーションマンション『ARISE』の仕入れ・企画・施工・販売だけでなく、買取再販業者様向けのフランチャイズ事業や高価格帯マンションに特化した法人様向けリノベーションサービスを展開しております。今後さらに社会に必要とされる企業を目指し、さまざまな社会課題の解決と事業成長の両立を推進してまいります。詳しくはこちらをご覧ください。

エフステージ・コーポレートサイト：<https://www.fstage.co.jp/>