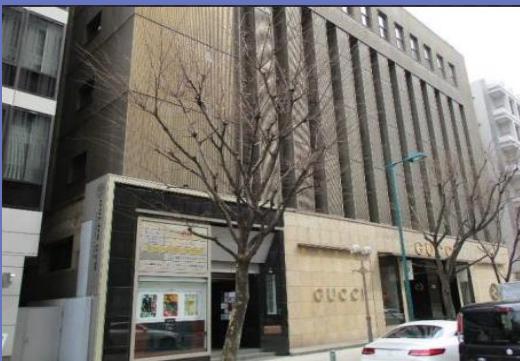


Ritz
Solution
Partner
株式会社リツソリューションパートナー



本社があるニッケ神戸ビル

○本社所在地：兵庫県神戸市中央区
○事業概要：ネクストプラチナム事業、
色石事業、ブランド品等の買取販売
○常時使用する従業員：15名

（2025年11月時点）

○現在の売上高：57億円
（2024年11月期）

○法人番号：1140001086791

○Web：<https://next-platinum.com/>

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
高崎 登央

ミッション(現在の使命)私たちは、リユース業を通じてすべての人に、新たな価値観、新たな発見、新たな喜びを提供します。
ビジョン(未来の理想像)私たちは、使われなくなったモノに新たな価値を与える循環ことで、持続可能な社会の実現を目指します。

新しく、大きな志を持って社会から必要とされる仕事をすることで、自分たちの仕事に誇りを持って働いてほしいと私たちは願っています。リフューズ(Refuse)、リデュース(Reduce)、リユース(Reuse)、リサイクル(Recycle)
私たちの企業は、この4Rを常に実践することで、社会に必要とされる企業(人と人の集団)であり続けることを目指します。
私たち一人ひとりの力は小さくても、一人ひとりが力を合わせれば、大きな力になると思いませんか？
そこで働く人の成長こそが、会社の成長だと思いませんか？人が成していないこと、その中にこそチャンスがあると思いませんか？
私たちにしか出来ない仕事があると思いませんか？まだ見たことのない未来へ向かうために、私たちは、出来る理由を考え、チャレンジし続ける必要があると思いませんか？変化を恐れない勇気をもちそして仲間を信頼し周りの人への感謝の気持ちを忘れずに前を歩いて行きませんか。一度しか無い人生の自分たちの魂を燃やして責務を全うしませんか。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2026年の売上高達成に向け、ネクストプラチナムだけでなく店舗事業の堅実な成長とともに、年率10%程度の成長を目指す。
2024年は57億円、2025年は着地予想90億円となっている。
ペースを維持できると、2026年には126億円に到達の見込みである。一丸となって一気に達成を目指す。

課題

- ・ネクストプラチナムの安定した業務の受注
- ・安定した人材の採用と確保と教育
- ・競合他社の増加をどう味方につけエネルギーと出来るか

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・登録業者数の増加を行うこと
- ・登録業者からより多くの受注が出来ること
- ・新規雇用をし続けること
- ・新しい仲間への教育を怠らないこと
- ・適材適所を意識し、業務回転率を重視すること
- ・お客様サービス精神を常に磨き業務を行うこと
- ・リピーターを確実に増やし、より良い買取を行うこと

実施体制

- ・登録業者数の増加のために、営業部を設置し、部毎の責務を明確化させる。
- ・人員の専徴化を図り、より精度の高い業務を遂行できるよう教育を進める。
- ・在庫数の増加を徹底的に実行し、回転率を高め、高品質な買取を行える環境を創る。