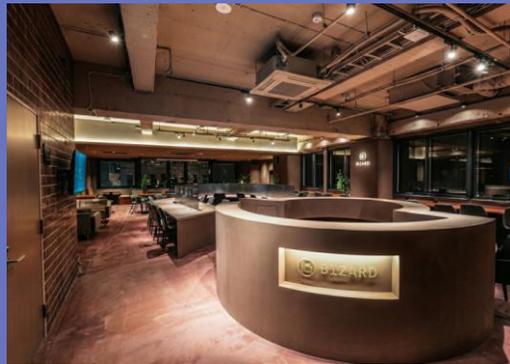




北開道地所  
KITA JISHO



自社運営シェアオフィス BYYARD

- 本社所在地：北海道札幌市中央区
- 事業概要：不動産企画事業、不動産売買仲介事業、ホテル・ゲストハウス事業、シェアオフィス事業
- 常時使用する従業員：13名（2025年9月期）
- 現在の売上高：13億円（2025年9月期）
- 法人番号：3011001067925
- Web：https://kitajisho.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  
山崎明信

## 北海道No.1デベロッパーへ。

「自ら機会を創り出し、機会によって自らを変える」という理念のもと、私たちは北海道No.1デベロッパーを目指しています。創業15年目を機に、単なる不動産会社から「街と産業を創る存在」へと進化します。売上高100億円という規模は、地域経済にポジティブな影響を与え、札幌を「世界に挑戦する起業家が生まれる街」へ変革するために不可欠な基盤です。今後は、不動産と金融機能を融合させた事業の高度化や、戦略的な事業投資による非連続な成長を実現し、2030年には北海道経済を牽引する企業となることをここに宣言します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2030年に売上高100億円を達成することを必達目標とする。これに向け、従来の実需向け事業に加え、より高い収益性と市場規模を有するアセットマネジメント領域およびストック型ビジネスへと、事業ポートフォリオの抜本的な再構築を推進する。さらに、本年（2026年）を飛躍への転換点とし、戦略的な事業提携や資本参加を含む対外的な投資活動を本格始動させる。外部リソース活用と多角的なシナジー創出により、既存の成長曲線を大きく上回る非連続かつ圧倒的な事業規模の拡大を図る。

### 課題

- 高度な投資・運用基盤の構築  
提携・投資戦略の推進と、不動産金融を活用した高収益なアセットマネジメント基盤の確立。
- 100億企業に耐えうる組織育成  
急拡大に対応するマネジメント体制の整備と、次世代リーダーの育成。
- 専門人材の採用・能力開発  
高度専門人材の採用強化と、社員のスキル向上を図る育成制度の導入。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- 不動産金融領域への参入による高収益化  
アセットマネジメント事業等へ参入。従来の売買収益に加え、ストック型の運用収益を積み上げることで資本効率を最大化する。
- 垂直統合経営によるバリューチェーン最大化  
全工程の自社完結により中間コストを削減。包括的な人材育成を通じ、他社が追随できない強固な事業基盤を築く。
- DX推進による競争優位性の確立  
意思決定やマッチングに高度なデータ活用を導入。迅速な判断による仕入れ速度向上とリスク最小化で、圧倒的な優位性を確立する。

### 実施体制

- 組織ガバナンスの強化  
事業拡大と新規事業展開を見据え、内部統制・コンプライアンス体制を再構築。情報管理を徹底し、社会的信用の高い経営基盤を確立する。
- 経営人材の育成強化  
垂直統合を担うリーダー育成のため、階層別研修や幹部育成プログラムを導入。経営視点を持つ人材を輩出し、組織全体の自走力を高める。
- 戦略的投資推進体制の構築  
投資や事業提携を推進する体制を整備。外部専門家と連携し、案件発掘から統合・事業化までを迅速に実行し、シナジー最大化を図る。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです