

 株式会社 難波産業


リノベーション「叶家」外観

- 本社所在地：新潟県新潟市北区
- 事業概要：建物・内装解体工事、リフォーム・リノベーション事業、建築工事 等
- 常時使用する従業員：39名
(2025年11月時点)
- 現在の売上高：12億円
(2025年9月期)
- 法人番号：2110001030990
- Web：https://www.nanba-s.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

難波 壮継

新しい暮らしや地域づくりを支える「未来への第一歩」

当社は、解体工事を単に建物を壊す仕事としてではなく、安全を最優先としながら、環境への配慮、法令遵守、資源循環の推進を徹底するとともに、お客様・地域社会・協力会社・社員との信頼関係を大切に、持続可能な社会の実現として考え、貢献してまいりました。今後はさらに、建設・解体・リフォーム事業を発展させ、安全品質の向上、人材育成、DXによる生産性向上、環境負荷低減への取り組みを積極的に進めます。また、地域に必要とされる「循環型建設サービス企業」として事業領域を拡大していく中で、社員一人ひとりが誇りを持って働ける会社づくりと、お客様から「難波産業に頼んでよかった」と言ってもらえる企業であり続けることを約束し、全社一丸となって100億円企業への挑戦を続けてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2050年の売上高100億円の達成に向け、年率平均8.9%程度の成長を目指す。既存の建物・内装解体事業を基盤としながら、下記3項目を成長の柱とし、持続的な売上の成長を実現するとともに、「循環型建設サービス業」として、DX・人材育成にも推進を図っていく。

- ①リフォーム・リノベーション事業の拡大
- ②新市場・新商圈の開拓
- ③同業・関連業に係るM&Aの推進

課題

- 人材の確保・育成と組織体制の強化
技術者・管理人材の採用・育成及びマネジメント体制の構築
- 生産性向上・DXの推進
業務のデジタル化・標準化による施工管理の効率化と利益率向上
- 新規顧客・新市場の開拓
リフォーム等事業の拡大と営業エリア拡充による受注基盤の強化
- 設備投資等の成長投資とM&Aを通じた事業規模及び基盤の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

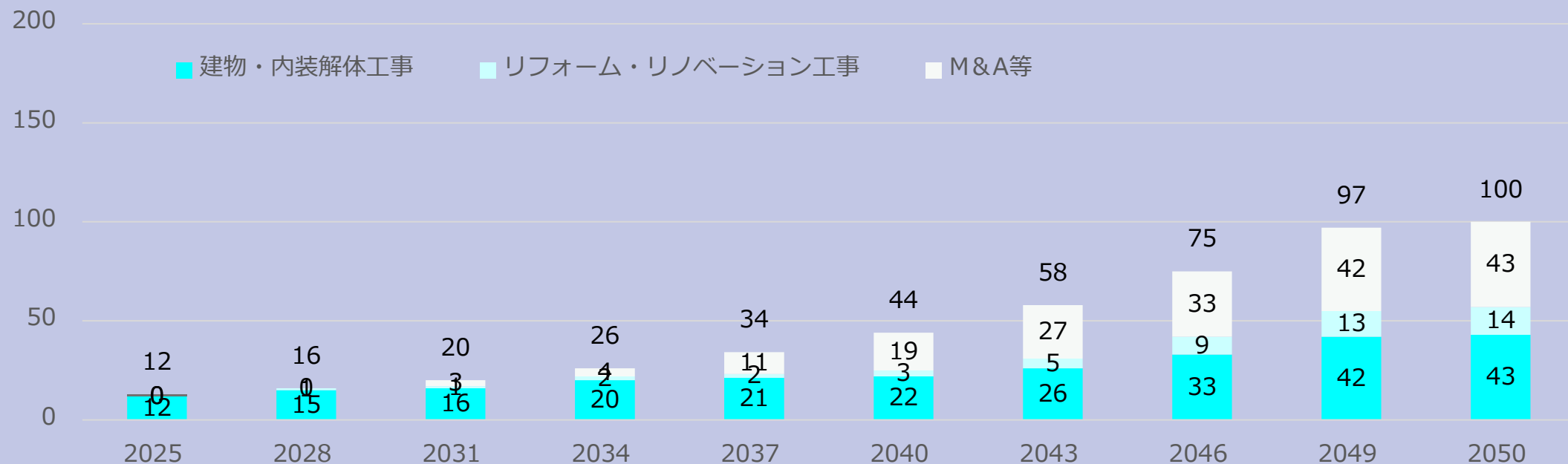
- (1) リフォーム・リノベーション事業の強化
既存顧客への提案力を高め、解体から施工まで一貫受注構築
- (2) 営業エリア・新市場への展開
新潟県内外への営業拠点の拡大と新規顧客の開拓による受注機会の拡大
- (3) M&A・業務提携等の推進による事業領域・営業基盤の拡大
- (4) DX・人材への成長投資
ICT・AI等を活用した業務効率化と人材採用・育成への積極的な投資による生産性と競争力の向上

実施体制

- (1) 経営トップ主導による成長戦略の推進
中・長期経営計画の進捗管理と戦略の実行を推進
- (2) 人材・組織体制の強化
採用育成を進め、事業拡大に対応可能な組織体制を構築
- (3) DX推進体制の整備
ICT・AIを活用した業務改善推進のための専門人材の登用
- (4) 外部専門家・金融機関との連携強化
M&A、設備投資、新規事業の推進に向けた、金融機関や士業、専門機関との連携を通じた成長基盤の強化

売上高100億円実現の売上推移

売上高



100億
達成