



REAL PARTNERS



主力商品「COEUR BLANC」シリーズ
(都心低層ハイグレードマンション)

- 本社所在地:東京都千代田区
- 事業概要:不動産開発事業/不動産投資事業/
不動産サービス事業/飲食事業
- 常時使用する従業員:40名
(2025年12月時点)
- 現在の売上高:77億円
(2025年12月期)
- 法人番号:1010401095389
- Web:<https://realpartners.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
山名 孝宏

売手よし、買手よし、世間よし、夢よし

私たちは、不動産開発・投資・サービス事業と飲食事業を通じて、街に住む人、働く人、訪れる人の暮らしと各地域の価値の最大化に努めます。2028年に売上高100億円を達成するため、収益性、品質の両面を確保した不動産供給、事業地域と販売先の拡大、飲食事業の多店舗化、人材・管理体制への投資を着実に実行します。「売り手よし、買い手よし、世間よし、夢よし」の精神のもと、自ら先頭に立ち、持続的な成長とステークホルダーの夢の実現に向けて挑戦します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2025年12月期の売上高77億円を起点に、2026年80億円、2027年95億円、2028年に100億円の達成を目指す。3年間で23億円増加させ、年平均約9.1%の成長を、不動産事業の供給力・事業地域・販売先の拡大と、飲食事業の多店舗化により実現する。

2026年 売上高目標 80億円
2027年 売上高目標 95億円
2028年 売上高目標 100億円

課題

- ・建設資材・建設費高騰下での収益性、品質、工期の確保
- ・成長を支える事業用地の継続的な仕入と資金調達先の確保
- ・東京依存を抑える大阪・横浜での事業基盤構築
- ・売却先の多様化と管理棟数・リーシング収益の拡大
- ・飲食事業の標準化、人材確保、店舗収益力の向上
- ・成長規模に対応するガバナンスと管理体制の強化

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建設・設計コスト、品質、工期の一体管理
- ②大阪・横浜における事業基盤の確立
- ③販売先・資金調達手段の多様化
- ④管理・リーシングによる継続収益の拡大
- ⑤飲食事業の多店舗展開と収益力向上
- ⑥成長を支える人材・ガバナンス体制の構築

実施体制

- ①建設・設計監理機能の内製化又はM&A・資本提携により、原価・品質・工期を一元管理
- ②大阪支店・横浜支店の本格稼働、仕入・開発・販売の地域基盤を構築
- ③販売先不動産投資ファンド等との連携強化、資金調達手段の多様化
- ④管理受託数獲得・リーシング強化、継続収益と顧客接点の拡大
- ⑤飲食事業の出店・業務標準化・商品開発・情報発信・人材育成の一体推進
- ⑥経営者主導の事業進捗管理とバックオフィス・ガバナンス体制の強化