# 株式会社　エヌプラッツ（不動産業）

N-PLATZ



人が全てを生み出す会社です。
（2026.10.19.社員懇親会で撮影）

〇本社所在地：大阪府大阪市中央区
〇事業概要：住宅、収益不動産仲介、
　不動産買取再販、火災保険代理店
〇常時使用する従業員：33名
　（2026年10月時点）
〇現在の売上高：15億円
　（ 2026年3月期）
〇法人番号:9120001183039
〇Web：https://n-platz.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
南原　肇

### 不動産を通して幸せの創造に挑戦する

私たちは、家族の笑顔と幸せを育むマイホーム、そして家計を支え、将来の安心と豊かさを生み出す収益不動産を通じて、お客様の幸せを創造し、地域社会に貢献することを使命としています。売上高100億円への挑戦は、単なる企業規模の拡大ではありません。お客様からの信頼を積み重ね、社員一人ひとりが夢と誇りを持ち、努力が報われる企業へと成長するための挑戦です。これまで支えてくださったすべての方々への感謝を胸に、利他の心を忘れず、社員・お客様・取引先との「共創」によって新たな価値を生み出してまいります。人を幸せにすることが、私たちの成長につながる。その信念のもと、「不動産を通して幸せの創造に挑戦する」という理念を貫き、100億円企業の実現に全力で挑みます。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2026年3月期の売上高約15億円を基盤として、2031年に売上高100億円の達成を目指します。
不動産売買仲介、買取再販事業を成長の柱とし、新築収益アパート、建築販売の新設、リフォーム事業の拡大により、年平均約46%の売上成長を実現します。併せて、営業利益率10%以上を目標とし、収益性と財務健全性を両立した経営を推進します。

### 課題

・人材確保と育成
優秀な人材の採用・育成と待遇改善を進め、生産性の向上を図る。
・物件仕入れと資金調達の強化
良質な不動産の仕入れを拡大し、金融機関との連携による安定した資金調達を図る。
・組織体制と収益管理の強化
店舗拡大に対応した管理体制を整え、顧客管理、在庫回転率等AIを活用し効率化。
・新規事業の収益基盤確立
新築収益アパート・リフォーム事業を育成し、収益の多角化と安定した利益確保。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

**売上高100億円実現に向けた具体的措置**
**店舗拡大**：9店舗体制を構築し、営業力を強化する。
**買取再販**：情報収集力を高め、良質な物件の仕入れを拡大する。
**収益不動産仲介**：投資家向けBtoC仲介を強化する。
**新築アパート**：企画・建築・販売を推進し、年間15棟を目指す。
**リフォーム**：売買仲介との連携による受注件数拡大を図る。
**DX・AI活用**：業務効率化と生産性向上を推進する。

### 実施体制

代表取締役を中心に、経営幹部、各店舗の店長、本社管理部門が連携し、全社一丸となって成長戦略を推進します。
2031年には、居住用不動産6店舗、事業用不動産3店舗の計9店舗、役員を含む80名体制を構築します。
本社管理機能を強化し、各店舗の営業活動を支援するとともに、住宅、リフォーム、火災保険等ワンストップでサービスを提供しシナジー効果を生ませる。収益部門は日本全国で物件と顧客を繋ぐネットワーク構築。社員教育と権限委譲を進め、自律的に考え行動できる人材を育成し、組織全体の成長につなげます。

※本宣言は企業自身が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

# 株式会社　エヌプラッツ（不動産業）

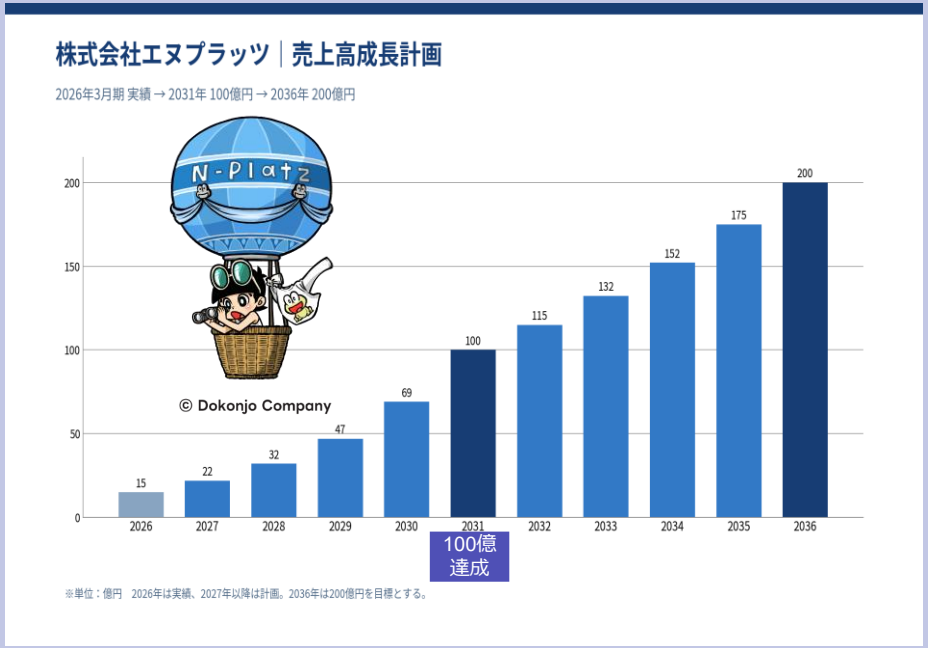
## 売上高１００億円目標と今後の展望






© Dokonjo Company

ド根性ガエル
ライセンス契約した当社イメージキャラクター




エヌプラッツは、住宅販売事業は関西での店舗展開を加速し、コンサルティング事業は東北・中部・中国・九州地方へ支社を開設して全国展開を進めます。さらに、リフォーム・買取販売・火災保険の各事業を強化し、新たに「収益マンション建築販売事業」を立ち上げ、事業間の相乗効果による成長を図ります。快適な住まいと資産形成の両面からお客様の幸せを創造し、売上高100億円の実現を目指します。