



自社所有 本社事務所と物流倉庫

○本社所在地：福岡県糟屋郡新宮町原上  
1720-2 HSC JAPAN

## ○事業概要：

1. 日本製品の東南アジア諸国への輸出事業
2. アジア各国からの輸入商品を日本国内で卸販売
3. サプリメントの自社開発・製造・販売
4. ECサイトによる自社商品の小売販売
5. 小売店舗運営会社への投資とパートナーシップ

○常時使用する従業員：10人（2025年2月期）

○現在の売上高：13億円（2025年2月期）

○法人番号：2900-01-062420

○Web：https://hscgroup.co.jp/

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長  
山河 ドフーソン

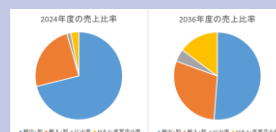
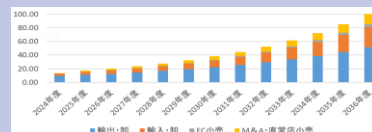
## 「日本の価値を世界へ届ける」

株式会社HSC JAPANは、2013年に福岡県で創業し、「日本の価値を世界へ届ける」を企業理念に掲げ、東南アジアを中心とした国際ビジネスを展開してまいりました。これらの活動を通じて、当社は単なる商社の枠を超え、企画・開発・流通・販売・アフターサービスに至るまで一貫して提供できる企業体制を構築してきました。今後は、2030年から2040年までの間に日本または海外の証券取引所への上場を見据え、企業としての成長をさらに加速させてまいります。「100億円宣言」への参加は、私たちにとって大きな挑戦であり、次のフェーズへの第一歩です。国内外のパートナーと共に、社会に貢献するグローバル企業として、100億円企業の実現に全力を尽くしてまいります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2036年に売上高100億円達成に向け、平均年率21%の成長を目標に掲げています。従来の貿易・卸売業に加え、小売業への本格的な進出を図り、売上構成比を「卸80：小売20」に調整する方針です。



### 課題

- ・海外新規市場の開拓に伴う課題対応（異文化・法規制への対応）
- ・売上拡大に対応する供給体制の整備（仕入調達・物流体制）
- ・事業ポートフォリオの最適化（輸出入・卸小売の比率調整）
- ・グループ経営の効率化と人材育成（経営資源配分・幹部育成）

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・具体的には、ベトナム拠点を中心に、今後3年間でカンボジア・ラオス・タイへと順次展開し、東南アジア全域における市場開拓を一層加速させます。日本製品の輸出事業においては、安定した平均年成長率15%～20%を見込み、2036年には輸出売上高51億円の達成を目指しております。
- ・日本国内市場では、来年度に予定している輸入品専門直営店舗「アジアの駅」のM&Aを起点に、今後10年間で6店舗を展開。輸入商品の卸販売に加え、小売事業も強化することで、国内における売上高を平均年成長率20～25%で推移させ、49億円の達成を計画しています。
- ・輸出入の売上比率は51:49とし、為替リスクや貿易摩擦といった外的要因に対するバランスを保ちながら、事業の多角化と持続的成長を実現してまいります。

### 実施体制

- ・**社長直轄の海外市場開拓チームを新設**  
ベトナム営業事務所を拠点に、カンボジア・ラオス・タイを含む東南アジア諸国への事業展開を統括する体制を構築。社長が直接指揮を執り、スピード感と現場力を兼ね備えた意思決定を実現します。
- ・**貿易・卸販売部門の幹部育成と強化**  
現部長クラスのマネジメント層を、将来の経営者候補として育成。事業拡大に対応できる組織力と意思決定能力の向上を図り、企業の基盤強化を目指します。
- ・**小売業の専任体制を整備**  
輸入品専門直営店舗「アジアの駅」の実績とノウハウを活かし、小売事業部を新設。2年間ごとに1店舗のペースで新規出店を行える体制を整え、国内におけるブランド力と販路を着実に拡大していきます。