

100億宣言

スタンバイ株式会社（卸売業・製造業）

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
石井 光一

アミューズメント業界に新たな価値と流通の形を創造します。

創業から15年、私たちは市場が本当に求める価値を形にしてきました。今や自社製マシンは大手と並ぶ存在となり、プライズ流通やECも着実に成長。私たちはこれらの基盤を礎に、2028年に年商100億円を必ず達成します。それは単なる数字ではなく、業界に新たな価値と仕組みを届ける未来への約束です。提案型企画営業、新たな形の物流拠点設置、IP開発、スポーツ連携など、次代を見据えた挑戦を全社一丸で進めてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2025年に創業15年を迎え、アミューズメント市場にスタンバイ製のゲームマシンの出荷と店舗への設置台数が増加している。更に、大手マシンメーカーにも遜色ないマシン売上が獲得しており、売上向上マシンとしてアミューズメント市場店舗に期待されている。また、合わせて景品ディストリビューターとして、毎年、景品出荷（売上）が20%程度の進捗しており、更にeコマースサイトをリリースして、アミューズメント市場オペレーター様に受発注の利便性の評価をいただき、更に加速するために、毎年30%程度の売上を伸張・進捗しており、20周年に向けての2028年までに100億円を目指す

課題

- ・ゲームマシンの販売ロスの無い生産発注（生産発注）
- ・ゲームマシンの海外からの安定した輸入管理スケジュール（物流）
- ・ゲームマシンの輸入後の安全管理・品質管理基準に即した国内整備（整備のリソース・倉庫スペース）
- ・ゲームマシンの整備後の安定した出荷・在庫の保有確保（倉庫スペース・物流システム）
- ・アミューズメント景品の発注及び納品後の小口パッケージ業務及びタイムリーな出荷の在庫確保（業務リソース・倉庫スペース・物流システム）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

売上構成は、大きく分けて
①「マシン営業」
②「景品（プライズ）営業」
に大分類されている。
「目指す成長手段詳細は次頁で記載」

実施体制

- ・東日本（関東エリア）・中日本（中部エリア）・西日本（九州エリア）倉庫の倉庫物件開発、条件、折衝、交渉へのプロジェクト体制の構築
- ・物流システム（輸入）業務の貿易専門職の新規雇用及び体制の構築
- ・「マシン製品」国内輸入、納品後の整備リソース体制の構築
- ・「景品」小口パッケージ業務のリソース体制構築
- ・「マシン製品」及び「景品」の納品、整備状況、在庫管理、販売出荷管理の管理システム構築のシステムベンダー会社（外部リソース）との連携体制構築
- ・「自社物流」及び「物流アライアンス」の物流システム構築の開発体制の構築
- ・「マシン製品」開発部署の製品開発コンセプト、製品仕様書、製品生産管理、製品完成品から販売出荷までの専門知識職の新規雇用を見据えたリソース体制構築
- ・eコマースのシステムベンダー会社（外部リソース）とのUI改修等のソリューションを構築
- ・オリジナル景品及びIPコンテンツ開発、ロイヤリティ版権スキーム等の社内、社外対応のリソースとパートナーシップ体制の構築



主力商品（トリプルクリーンファイブ）

○本社所在地：千葉県船橋市
○事業概要：アミューズメント機器および景品の企画、製造および販売

○常時使用する従業員数：26名
（24年6月末時点）
○現在の売上高：60億円（24年6月期）
○法人番号：5011701016031
○Web：<https://stand-by.biz/>

※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

自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

- ① 「マシン営業」は、日本各地（国内）の
- (A) 既存のアミューズメント・ゲームセンター店舗オペレーター様にマシン製品の卸し販売及びレンタル契約を実施。
- (B) 更に、現状、様々なアミューズメント・ゲームセンター以外のサービス店舗市場に向けて新たなマネタイズのご提案としてアミューズメント・ゲームセンターマシンの設置を積極的にご提案を進めており、多くの大手有力サービス店舗事業様に受注をいただいている。
- ①の「マシン営業」の必要とする具体的な目指す成長戦略は、
- (A) (B) 両市場への潤沢なマシン製品の供給が必要。
 - 潤沢な製品供給を実施するには、在庫として製品を保持する「倉庫」が必要
 - 日本全国（国内）への顧客（B2B・B2C）需要が高いので、「倉庫」として東日本（関東エリア）・中日本（中部エリア）・西日本（九州エリア）の3か所を地点として発注していただき、顧客に早期の供給が必要になる
 - 顧客満足度を向上する為に、「倉庫」からの物流システムを構築して構想として「自社物流」及び「物流アライアンス」を組みたい
 - B2B及びB2Cへの、満足していただける製品開発としての「マーケティング調査費」及び「新製品開発費」の予算を設け、毎年新製品の開発、市場リリースを行い、B2B,B2Cへの顧客満足度（CS）向上を目指し、当社製品の魅力の高い価値向上を図る
 - 海外メーカーへ「OEM製品」として、「生産発注」を実施しているが、安定供給の「生産体制」と「品質管理」の視点から海外メーカーとの密接なコミュニケーションを図るには「海外支店」を設け、海外メーカーとのミスコミュニケーションを排除してより高品質な製品生産と生産性の高い生産能力の向上を図るために海外メーカーとの接点を増やして日本への仕様書通りの完全製品を生産して、より品質の高い製品を供給する
 - グループ会社の「（株）サードブラネット」との連携を行い、物流倉庫を活用した新たな業態として「倉庫+アミューズメント・ゲームセンター店舗」の今までの市場に存在していない創造的な顧客満足度向上を促せる業態の創出
 - 市場の需要が高まる、店舗事業様の空いているスペース、空間へのマネタイズとして、ビジネスご提案としての空間の有効な活用としての「ミニロケーション（少数製品設置）」のレンタル事業への推進を図る
 - 「OEM製品」の国内輸入後の品質管理基準の確認の為、全ての製品を販売出荷前に整備、チェック業務を実施しているので、また、販売後のアフターメンテナンスサービスとして、顧客（B2B）から修理依頼等々のサービス業務（有償サービスメンテナンス）依頼が多数あり、顧客（B2B）からのサービスメンテナンスの技術力が高いと評価されており、売上の成長も見込まれるので、サービスメンテナンス市場領域を拡げて行きたい
 - 「マシン製品」「景品」を活用した、スポーツ市場、エンターテインメント市場への需要も広がっているので、新たな市場としての取組みとして、スポーツ市場、エンターテインメント市場へのパートナーシップアプローチを積極的に拡げて行きたい
- ②の「景品（プライズ）営業」の必要とする具体的な成長戦略は、
- eコマースシステムの成熟度の向上を図る
 - 日々の多くの受注アクセスに対応する為、システムトラフィックの改善、整備
 - eコマースの顧客満足度を向上するユーザーインターフェース（UI）の改善、整備
 - eコマースの取り扱いアイテム品数を上げて、顧客満足度の向上を図る
 - アミューズメント・ゲームセンター（B2B）への、ニーズの高い景品（プライズ）仕入れが必要
 - アミューズメント・ゲームセンター（B2B・B2C）への、ニーズの高いオリジナル景品（プライズ）の開発、生産工場、生産システムの整備
 - アミューズメント・ゲームセンター（B2B・B2C）への、ニーズを掘り起こすマーケティング調査、開発予算を設ける
 - アミューズメント・ゲームセンター（B2B・B2C）には必要とされるIPコンテンツの開発、取組み交渉の予算設置
 - 「景品」の生産能力を活用した、スポーツ市場、エンターテインメント市場への需要も広がっているので、新たな市場としての取組みとして、スポーツ市場、エンターテインメント市場へのパートナーシップアプローチを積極的に拡げて行きたい

自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

実施体制
（前頁を再掲載）

- 東日本（関東エリア）・中日本（中部エリア）・西日本（九州エリア）倉庫の倉庫物件開発、条件、折衝、交渉へのプロジェクト体制の構築
- 物流システム（輸入）業務の貿易専門職の新規雇用及び体制の構築
- 「マシン製品」国内輸入、納品後の整備リソース体制の構築
- 「景品」小口パッケージ業務のリソース体制構築
- 「マシン製品」及び「景品」の納品、整備状況、在庫管理、販売出荷管理の管理システム構築のシステムベンダー会社（外部リソース）との連携体制構築
- 「自社物流」及び「物流アライアンス」の物流システム構築の開発体制の構築
- 「マシン製品」開発部署の製品開発コンセプト、製品仕様書、製品生産管理、製品完成品から販売出荷までの専門知識職の新規雇用を見据えたリソース体制構築
- eコマースのシステムベンダー会社（外部リソース）とのUI改修等のソリューションを構築
- オリジナル景品及びIPコンテンツ開発、ロイヤリティ版権スキーム等の社内、社外対応のリソースとパートナーシップ体制の構築

