



本社ショールーム

- 本社所在地：東京都渋谷区
- 事業概要：デジタルサイネージの販売、レンタル
- 常時使用する従業員：77名（2024年10月期）
- 現在の売上高：28億円（2024年10月期）
- Web：https://led.led-tokyo.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
鈴木 直樹

MISSION：未来のテクノロジーで世界を明るく

今日の未来もいずれ過去になる。その中でも挑戦し続け、常に未来を提供していきます。
弊社の存在価値とは、世の中の問題解決に貢献する最良のプロダクトとサービスを迅速に伝え、普及させることです。常に進化し続け、未来のテクノロジーとサービスを提供していきます。

VISION：誰もが憧れ、皆が誇れる会社を創る

VALUE：01 恐れず前へ進むチャレンジ精神（情熱）
：02 プリミティブな行動と判断（姿勢）
：03 緻密な戦略と勝てる指標（戦略）
：04 圧倒的に突き抜ける（成果）

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年の売上高100億円達成に向けて年平均130%の成長を持続的に実現するとともに、粗利率40%以上・営業利益率15%以上の高収益体質を維持・強化。これを支えるコスト管理体制を構築し、継続的な成長戦略を着実に実行する。

課題

- ・大型案件の安定的な獲得と利益率の確保
- ・製品品質の向上と生産管理体制の強化
- ・優秀な営業・技術人材の確保と育成
- ・業界No.1のLEDビジョン企業としてのブランド確立
- ・急成長に対応可能な内部統制・管理体制の整備
- ・既存市場における顧客基盤の拡充と需要の掘り起こし

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100億達成のための具体的措置
- ・既存顧客との関係強化と継続受注の創出
 - ・営業投資による新規顧客の獲得促進
 - ・戦略的投資によるレンタル事業の拡充
 - ・高付加価値なアフターサービス体制の構築
 - ・生産体制の強化による供給能力の向上
 - ・新規事業および新市場の開拓
 - ・戦略的M&Aによる成長の加速

実施体制

- ・社長室主導による戦略実行とPDCAサイクルの運用体制の構築
- ・専属部門によるKPIの可視化と資金計画の策定・実行
- ・事業部制に基づく責任範囲と意思決定権限の明確化
- ・営業・技術・管理の三部門が連携した目標達成体制の強化
- ・定例の経営戦略会議による進捗確認と機動的な戦略修正