

株式会社 鈴弥洋行



（写真）株式会社鈴弥洋行 本社

- 本社所在地：福島県郡山市備前館2-6
- 事業概要：中小企業ワークスタイル提案業
情報機器や事務機器、オフィス家具の販売をはじめ
業務改善ITコンサルティングや保守サービスを提供
- 常時使用する従業員：62名（2024年6月期）
- 現在の売上高：16億円（2024年6月期）
- 法人番号：1380001005562
- Web：https://www.suzuyayoko.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
鈴木 淳弥

「感じのいい商売」 私どもは昭和54年・1979年に創業し、情報機器、事務用機器の販売を中心に“感じのいい商売”を理念に掲げ、誠実に感じ良く、地域に根差した商売を続けてまいりました。現在、鈴弥洋行が掲げるのは「地域をワクワクするエリアに」というビジョン。働く社員がイキイキ・ワクワク働けるようにオフィス環境改善や福利厚生充実など、自ら「働き方改革」の実践をすることで、そのワクワクをお客様、そして地域社会の皆様へ広げていく活動を行っております。その“ワクワクの世界”を広げていくために今最も必要とされているのが『DX』（デジタルトランスフォーメーション）です。単なるデジタル化ではなくデジタル技術の活用により、人々の生活を豊かにし、ビジネスを変革させて新たな時代を生き残るため、鈴弥洋行は、IT化のお手伝いから業務課題に寄り添い、ビジネスモデルを変革させていくようなDX化の実現まで、地域密着、地方の中小企業に寄り添う形で「感じのいい商売」と「感じのいいサポート」を軸に、100億実現に邁進します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年にグループ売上100億達成に向けて売上を年10%伸ばして行くと共に、自己資本比率85%超の財務基盤を活かし、同業もしくは業務に関連する周辺事業のM&Aをすすめていきます。M&Aは相互のメリット享受と地域密着の観点から福島県を中心とした近隣地域で取り組んでいきます。

課題

- ・既存事業において3,800を超える取引先があるので地域中小企業に合った良い商材と、良いサービスをクロスセルで拡大
- ・感じのいい商売の体系化、育成制度の充実と教育制度構築
- ・経営人材と幹部人材の育成
- ・グループとなったM&A先との社員にできるだけ負担のかからない形での経営合理化と経営統合策の実施

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・よりイキイキ・ワクワク働けるようITを使った働き方改革のDXを自らが先行し、その様子と効果を地方の中小企業にライブでお伝えしていきます。またオフィス環境を変えることで社員満足だけでなく健康向上や採用にも効果があること、新しいビジネスインフラの紹介などを含め、地方の中小企業DXライブオフィスとして福利厚生制度などソフト面も充実させ、地域に貢献できるよう情報発信していきます。
- ・M&A先とのオフィスインフラを更新し、システム統合時の負荷を軽減させ、高品質なサービスの提供とデータ可視化ができるように情報統合DBシステムを開発し、経営戦略立案や事業進捗確認に活用します。

実施体制

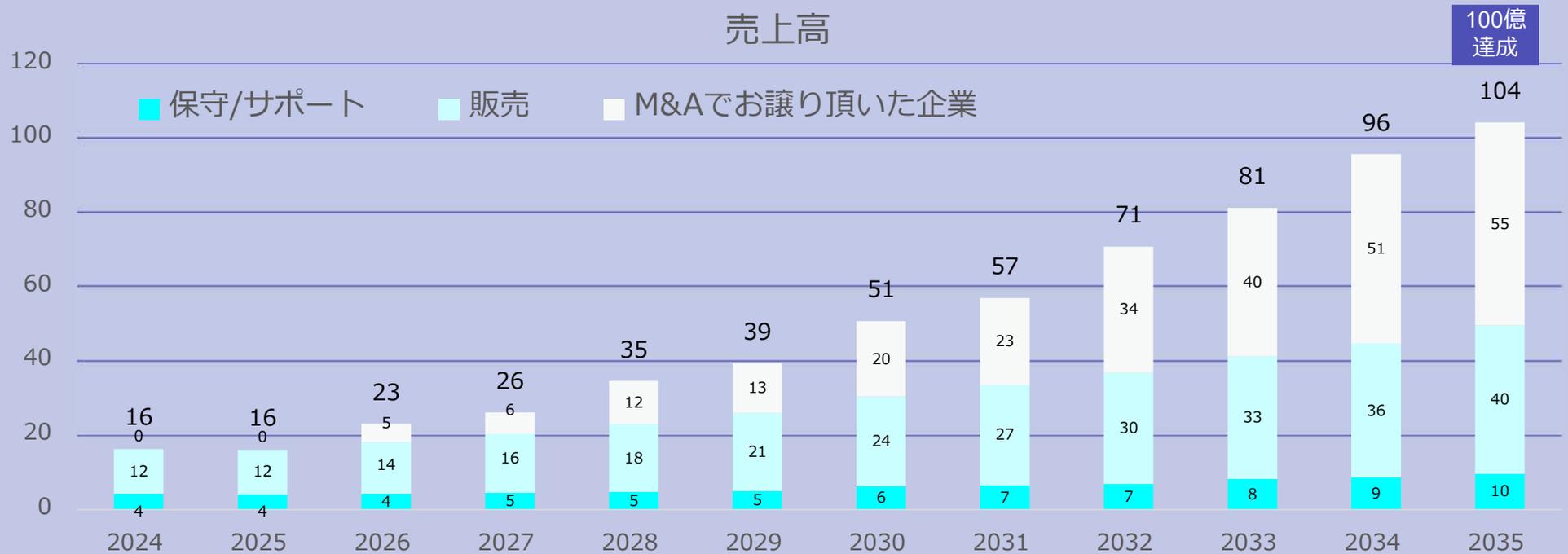
- ・M&A情報の収集とM&Aアドバイザーへの委託
- ・成長戦略策定と経営統合の為の外部コンサルタントへの委託
- ・魅力あるオフィスづくりのための専門家への委託
- ・情報統合DBシステム開発の外注
- ・人材育成支援チームの発足
- ・M&A先の成長事業の共有と拡販体制と教育体制を整える新設事業化部門の新設
- ・100億宣言とM&A経営統合や拡大の広報部門の新設

※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

売上高100億円実現の目標と課題

地方の中小企業は限られた人的資源と都市圏よりも小さい予算の中で様々な取組みを行い、成果を上げるため、日々業務に勤しんでおられます。私たち鈴弥洋行は、地方の中小企業が成長できるための効果的な商材の選別と販売、丁寧なアフターフォロー、充実した保守サービスを提供します。質の高いサービスを継続的に行うための人材育成に注力し、企業の成長と共に賃金アップ、さらなる成長への投資を行い100億達成を目指します。私たち鈴弥洋行も地方の中小企業のため、まだまだ未熟ですが、成長のためのノウハウやアドバイスを外部から取り入れ、それを自分のものとし、M&Aでお譲り頂いた企業へノウハウとして提供し、共に地域をワクワクするエリアにし、地方の中小企業が成長できるための素地を作り上げていきます。なおM&Aは方針として、人を大切にするといい組織文化が近いこと、地元を大切にしていること、ともに成長したいと思っている経営者がいることなど、単純な売上高だけの判断ではなく進めていきます。

売上高



100億
達成