



（東京本店社屋）

- 本社所在地：東京都北区中里1丁目37番6号
- 事業概要：建築資材卸売り
- 常時使用する従業員：92名（2024年11月時点）
- 現在の売上高：67億円（2024年11月期）
- 法人番号：5011501004640
- WEB：http://www.mura-sho.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
村山 正策

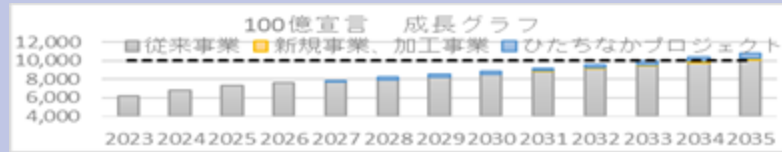
開拓精神をもって仕事に当れ、野人たれ

村商株式会社は、断熱材、空調資材、冷凍資材の建材の販売を中心として、建築現場を下支えすると共に、建築現場の効率化、地球環境に優しい製品の開拓を行い建物に新たな価値を創造します。さらに、材料の販売にとどまらず、建築現場をトータルサポートできる会社体制を構築します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年100億円売上達成に向け、現在の事業の柱である建築材料の販売の拡充を図るとともに、建築現場をより効率的に変革できる新サービスを提供し、年率4%の成長を目指します。



課題

- ① 合併した関連会社「村商宇都宮」の拠点（水戸、いわき）の従来拠点レベルへのサービス水準向上
- ② 既存事業の拡充のための人材確保
- ③ 業務が一部錯綜しているため、業務整理による効率化
- ④ ITや加工技術に専門的に取り組める人材の確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ① ひたちなかプロジェクトを通して、既存拠点（川口、横浜）の成功モデルを展開し会社全体のサービス向上を図る。
- ② サービス向上と人員増強を図り、営業力を強化し従来事業も新規、休眠顧客のアプローチによる売上拡大を図る。
- ③ 各拠点共通業務の一括統合など、組織構造や人材配置を通して業務全体の効率化を図る。
- ④ ITや加工技術に精通した社員の新規採用し、専門的に従事させることにより新規事業を展開する。

実施体制

- ① 取締役会直下の経営企画室にて、ひたちなかプロジェクトの検討及び展開を図る。
- ② 営業責任者の役員以下、従来の営業組織を活用し人員強化を図り推進する。
- ③ 取締役会の決定事項に従い管理部にて実行する。
- ④ 現状の組織からプロジェクトチームを編成し、社長直下プロジェクトとして展開を図る。

自由記載 前項「目指す成長手段」①③④の補足

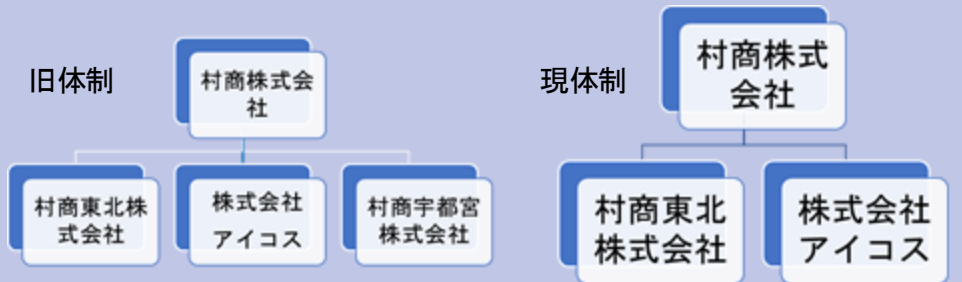
①ひたちなかプロジェクトを通して、既存拠点（川口、横浜）の成功モデルを展開し会社全体のサービス向上を図る

旧来、別会社であった「村商宇都宮」をさらなる成長、シナジー効果を発揮させるために2024年11月度に村商にて吸収合併を行った。村商宇都宮には水戸営業所、いわき営業所の2か所が存在していたが、村商に存在する既存拠点とは全く異なる営業手法、在庫点数、管理方法を取っておりサービス水準も低かった。そのため、村商に存在する成功モデルを水戸、いわき営業所に持ち込み、拠点そのもの、会社全体のサービス水準の向上を図り売上拡大を目指す。



③各拠点共通業務の一括統合など、組織構造や人材配置を通して業務全体の効率化を図る

旧体制下では、村商東北株式会社、村商宇都宮株式会社は村商とは資本関係の薄い全く別会社であったが、①の通り2024年11月をもって村商宇都宮株式会社は村商と一体となり、村商東北株式会社は完全子会社とした。グループ全体を通して管理、統括、業務の重複している部署があるため最適化を図り効率的なグループ運営を図る。



④ITや加工技術に精通した社員の新規採用し、専門的に従事させることにより新規事業を展開する

国交省の資料の通り、建築現場における就業時間の問題、職人不足の問題は根本的に解決していない。村商としてもIT技術を活用し受注の多用化、加工品のラインナップを増やし現場の作業量低減に直結する商品の販売を増やし、建築業界の問題解決の一翼を担う営業活動を展開する。
（データ引用：建設業を巡る現状と課題 国土交通省資料より転用）

