

Forest-one



主要商品：子ども用マウスピース
矯正装置「プレオルソ」

- 本社所在地：千葉県船橋市前原西2丁目
19-1 津田沼ビート4階・5階
- 事業概要：歯科医療機器の輸入販売を主
軸に全国展開と技術支援を行う
- 常時使用する従業員：72名
(グループ全体・2024年12月期)
- 現在の売上高：18億円（2024年12月期）
- 法人番号：5240001017015
- Web：https://www.forest-one.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
部屋本 圭一

医療のより高い必要性に応える商品・サービスを、チャレンジ精神を持って創造し、
更なる社会への貢献と社員の幸せを実現

新たに入社する社員及び既存社員の能力を伸ばしつつ、新たなチャレンジの機会と場を創出し、
自らがやりがいを持って成長していき、新しい商品や商圏での積極的な営業展開を実現します。その
結果として、市場においてのブランド力向上及び売上の飛躍的なアップを目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

売上トップ5の商品に注力した活動を継続して、国内販売
を年率20%成長を維持させること、自社商品の海外輸出
を本格化させることにより、2032年までに100億円以上
の売上高を実現する。
※グラフは別紙参照

課題

- 1.各部門リーダーの意識改革と成長促進
- 2.営業力強化のため人材採用と教育体制を構築
- 3.部門間連携を支えるシステム導入が必要
- 4.海外輸出拡大に向けた市場開拓と資源投入
- 5.国内未開拓地域への営業拠点設置と人員配置

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.リーダー育成と営業力強化**
外部コンサルによる継続研修を実施し、採用強化と専任教育チームの設
置で営業力を底上げ。
- 2.専門人材の確保と教育体制の整備**
業界経験者を採用するルートを確立し、社内教育体制を再構築。
- 3.部門間連携強化**
情報管理部を中心に、外部委託で部門連携システムを開発・導入。
- 4.海外市場の本格開拓**
海外展示会への出展と代理店網の整備、専任の海外営業チームを設置。
- 5.国内未開拓市場への拠点展開**
仙台・広島に営業所を新設し、営業スタッフを配置して地域展開を加速。

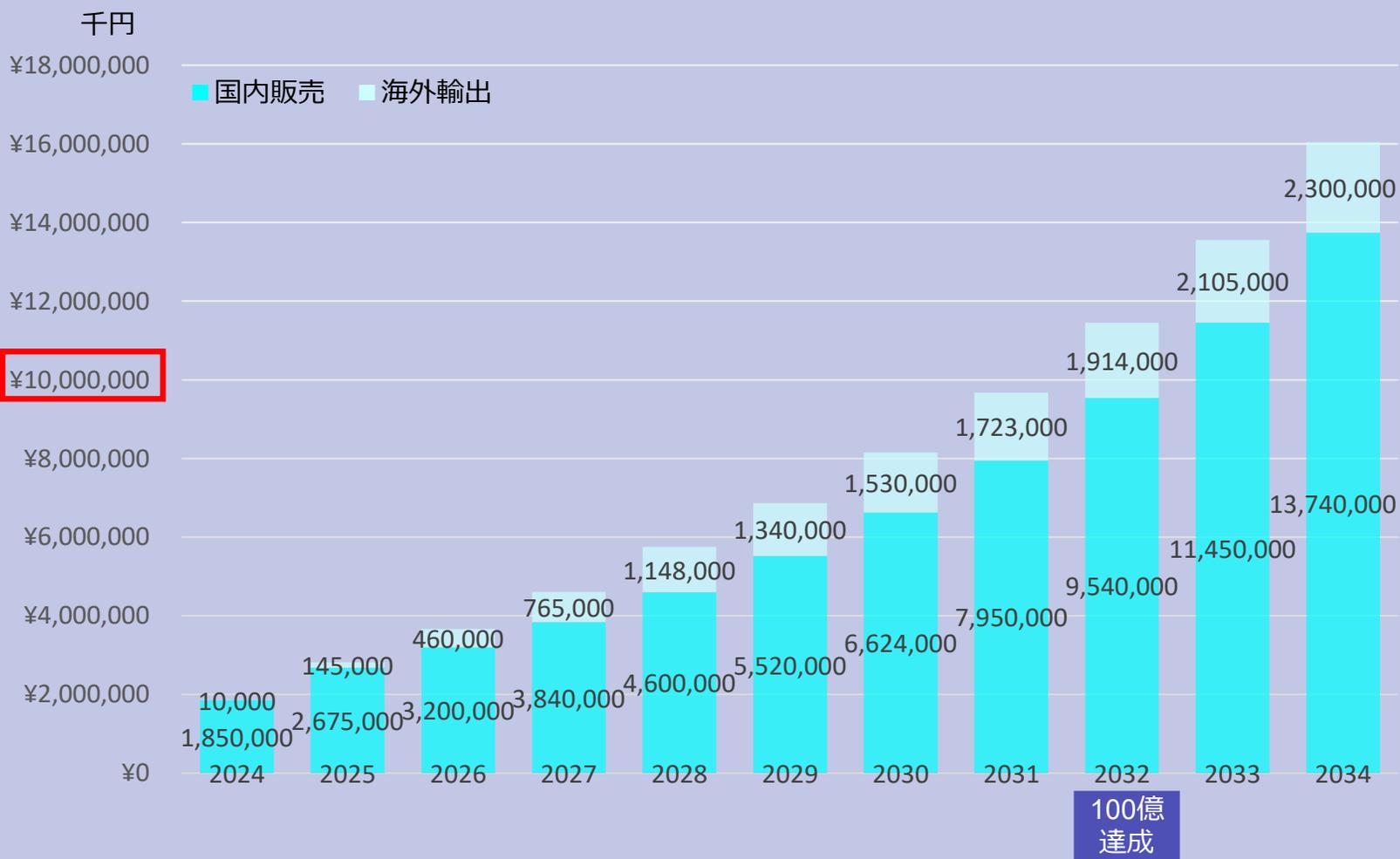
実施体制

- ・採用・教育強化部署を社長直轄で設置し、人材の能力を
3倍水準まで引き上げる
- ・重点商品専任チームを構成し、マンパワーと資源を集中
配分
- ・新商品、新商圏開拓専任マーケティング体制を構築し、
戦略展開を加速

※本宣言は企業自身は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

売上高



中長期戦略

- 1.商品・サービス戦略**
 - ・市場ニーズに応じた新商品を継続投入
 - ・既存商品の定期購入化による安定収益の確保
 - ・高単価商品やセット販売による提案力強化
 - ・メンテナンス契約・アップデート課金等によるアフターサービス体制の高度化
- 2.営業・マーケティング戦略**
 - ・営業活動の成功事例を仕組み化し、全社展開
 - ・SEO・動画・症例資料等を活用し接点と信頼性を強化
 - ・ソリューション販売・保守契約等による客単価の向上
 - ・学会・歯科医師会との連携で企業ブランドを確立
- 3.組織強化戦略**
 - ・2032年に向けて精鋭120名体制を目指す
 - ・高報酬による有能人材の採用と内部育成を推進
 - ・年間5名以上のリーダー・マネージャー層を継続的に確保