

100億宣言

NODA GROUP 野田グループ



リトル大阪 ユニバーサルシティ店

○本社所在地：東京都目黒区三田1丁目
4-3-2705号

○事業概要：倉庫業・自動車学校運営・
土産物販売他

○常時使用する従業員：93名
(2025年4月時点)

○現在の売上高：30億円
(2024年6月期)

○法人番号：3330001003701

○Web：https://www.nodacorp.jp/

野田林業株式会社（観光業・サービス業・倉庫業他）

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
野田 和彦

「時流適合」

明治28年に酒類卸業である野田商店を熊本の地に創業した弊社は、創業から130年、観光業、酒類卸業、自動車学校経営などを中心に6社から構成される企業グループとなりました。当社は、長い歴史の中でその時代を先読みしに努め、事業を変え、組織をその時代を適合してきました。この行動そのものが「時流適合」という社訓に表れています。これまで以上に弊社に関わるお取引先様、社員の皆様、そして地域へ貢献すべく、挑戦し、事業を成長させていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2037年に売上高100億円を目指す。観光業においては積極的な出店戦略。東京、大阪、福岡をメインターゲットに。米国はカリフォルニア州を中心に。PB商品制作と拡販。酒類卸部より酒類の仕入海外、特に米国への店舗展開を。PB制作、拡販。サービス業である自動車学校事業は対応車種の拡大と他の教育分野への進出。市場エリアの拡大を目指す。

課題

- ・人材の確保と育成。
- ・ディベロッパーとの更なる信頼関係の構築。
- ・新車種対応の施設への投資と車両の確保。
- ・当社オリジナルブランドの開発におけるパートナー企業探し。
- ・グループ内の異業種を組み合わせる更なる相乗効果を生み出す。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・観光業 現状国内8店舗、海外1店舗から日本国内と米国での更なる出店を目指す。POSシステムを分析し、当社オリジナル商品の開発と拡販。
- ・自動車学校事業 全車種対応による売上拡大。ドローンなど新規業種への進出。
- ・野田商店より酒類を仕入、各店舗での酒類小売拡大。(米国も含む。) 当社オリジナル商品の開発による利益率の増加。

実施体制

- ・本社企画室を立ち上げ、異業種である業種を結びつける縦横的な社内体制づくりを行う。
- ・POSシステムと販売管理ソフト、請求書の一括管理ソフトを導入し、店長業務の簡略化。
- ・人材コンサル企業を利用し、店長候補、運転指導員候補の積極的な雇用の促進。

※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

●●●●（例：売上高100億円実現の目標と課題）

- 観光業。現状9店舗から出店を加速し2037年までに20店舗の出店を目指す。東京4店舗、大阪3店舗、福岡1店舗、横浜1店舗（2025年出店予定）。カリフォルニア州で2店舗を目標に。また場合に応じて新しいエリアへの出店をチャレンジする。弊社グループ内でのオリジナル商材の開発を加速させ、その地域での新しいお土産として認知されるべく、宣伝活動を実施し、ブランディングを行う。
- 酒類小売業については、それぞれの観光地にあった自社商品の開発・製造を行い、直営店での販売はもちろん、各観光地への販路を拡大していく。既に米国、カリフォルニア州での酒卸免許を取得済みであるため、今後は自社商品を米国でも拡販する。
- サービス業、自動車学校事業については、まず2026年度に二輪併用コースを導入予定。同時に大型免許取得可能な自動車学校へなるべく投資を開始。2030年までには2校で全車種対応の自動車学校になる。輸送業の2024年問題以降、大型免許、中型免許などのニーズは増えると考える。またJR熊本駅、上熊本駅から徒歩圏内という立地を生かし、熊本県内は基より県外へも商圈を広げていく。
- 各部門に取締役と各エリアにエリアマネージャーがおり、それぞれの事業を推進する。本社に営業企画室を立ち上げ、それぞれの事業をつなぎ、新規事業の立ち上げや広告宣伝などを総合的に行い相乗効果を生み出す。それにより、経費の削減・利益の増加を目指す。
- 倉庫業では、現在所有の法人向け倉庫を個人へのトランクルームや、ドローン教習所などへの用途変更も含め多角的な経営を目指す。駐車場やトランクルームも出来るだけ人の手を必要とせず、24時間対応できる体制づくりを構築すべく人材の確保と育成に尽力し、社内でシステム構築をはじめ、色々な要望に対応できる体制を作っていく。

売上高(億円)

