

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
森 祐貴

家具を届ける会社から、暮らしを提案する企業へ

私は家具をモノとしての機能に加え、生活を彩り、生活を豊かにするものだと考えています。
1955年の創業以来、私たちは箱もの家具を中心に、お客様の生活空間に寄り添ってきました。
現在、私たちはお客様一人ひとりの理想に応えるため、受注生産品の販売体制・供給体制の整備を進めています。
スマートファクトリーへの移行を通じて、高品質・高感性・短納期を両立する製販一体の体制を構築します。
また、ソファの自社製造にも取り組み、住空間において総合的な提案ができる、総合インテリア企業へと進化します。
これらの挑戦を通じて、日本の家具産業の価値を高め、持続的な発展をリードしていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年度までに売上高100億円を実現し、受注生産品・ソファ・オーダー家具の売上を30億円規模にまで育てます。



課題

1. インテリア市場における各ブランドの認知とポジショニングの確立
2. 顧客接点（D2C・制作チーム）の強化と販売モデルの転換
3. 個別ニーズに対応できる商品設計と提案体制の構築
4. 受注から生産までの一貫したフローと生産体制の整備
5. ソファ製造技術の確立と品質・納期の自社コントロール
6. 拡大する事業を支える人材と組織基盤の構築

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. 受注生産ラインの構築とスマートファクトリー化
2. 高付加価値ソファの自社製造体制の確立
3. コンフィグレーターを軸としたオーダー家具販売の拡大と生産体制の強化
4. D2C（Direct to Consumer）販路の拡大
5. 国内シェアの拡大とブランド認知向上施策の展開
6. 人的資本への投資と組織の再構築

実施体制

プロジェクト推進室【Hundred】を設立

- ・ 社長を委員長とし、各施策の主管メンバーを委員とする。
- ・ 四半期ごとに進捗レビューと予算配分見直しを実施
- ・ 各施策に「横断実行チーム」を設置
- ・ 製販連携・開発連携・人材連携・企業間連携が機能するよう、定例MTG・報告ラインを設計
- ・ KPIを週次・月次で確認し、タイムリーに改善アクションを回す。

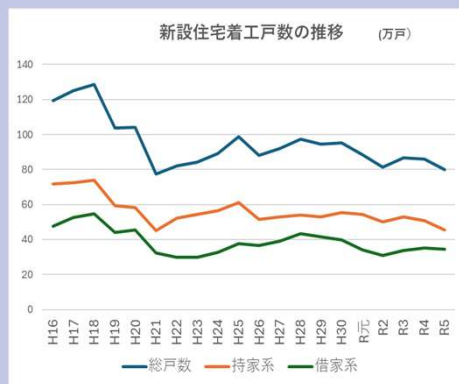


主力商品（MARGIN）

- 本社所在地：愛知県名古屋市
- 事業概要：株式所有会社の事業支援
- 常時使用する従業員数：257名
（グループ全体・2025年5月時点）
- 現在の売上高：62億円
（グループ全体・2024年11月期）
- 法人番号：9180001165428
- Web：<https://www.pamouna.jp/>

総合インテリア企業への進化と100億円売上達成計画

- 私たちは今、「箱もの家具メーカー」から「総合インテリア企業」へと進化を遂げようとしています。これは単なる製品カテゴリの拡大ではなく、暮らしにおける空間価値そのものを創造し、提案できる企業への転換です。この方向性の原点には、業績低迷期にリスクを覚悟で立ち上げた「MARGIN」ブランドの経験があります。当時、既存事業に頼るだけでなく、新たな視点で市場に挑む必要がありました。【MARGIN】は従来のパモウナブランドとは異なるデザイン・価格帯・販売手法を持つブランドとしてスタートし、ローンチから7年で10億円規模にまで成長しました。この成功体験は、パモウナが変化を恐れず、挑戦を選ぶ企業であるという文化の礎になりました。その後、この精神はコンフィグレーターへの投資という形で進化します。お客様自身がWeb上で家具をカスタマイズし、その場で価格・納期が確認できるこの仕組みは、従来の販売モデルを大きく変革しました。導入後、コンフィグレーター経由の販売は右肩上がりに増加し、特に法人顧客との新規取引や、地方からの個別注文など、これまで取りこぼしていた市場に食い込むことができました。こうした投資の成果を支えているのは、商品開発・IT・生産・顧客対応など各領域で着実に育ってきた人材の存在です。特に近年は、空間全体を提案するための商品も増え、点ではなく面で価値を伝える体制が社内に根付き始めています。今後、日本家具市場は人口減少と住宅事情の変化により、間違いなく縮小していきます。しかし私たちは、それを悲観的に見るのではなく、より絞られた市場において「真に選ばれるブランド」としての地位を築く好機と捉えています。そのためには、顧客が求めるものを敏感に察知し、躊躇なく投資を行い、タイミングを逃さず市場を切り拓いていく必要があります。その中核を担うのが、今後展開するソファの自社開発です。空間提案を本格化するにあたって、収納とテーブルだけでは「一部屋まるごとの提案」は成立しません。ソファこそが空間の印象や使い方を決定づける中核商品であり、それを自らの手で企画・製造できる体制が整って初めて、本当の意味での「総合インテリアブランド」となるのです。私たちはこれから、コンフィグレーターを活用し、お客様が自分の空間をオンライン上で直感的にコーディネートできる環境を整えます。収納からリビング、寝室、テキスタイルまで、統一された美意識と設計で統合された提案を行うことで、単なる家具メーカーからの脱皮を果たし、暮らし全体を提案する企業として進化を続けていきます。



コンフィグレーター活用可能性

- 1. 収納系（扉・ドア・箱ものの進化）**
扉面材のセレクトシステム
 → 表面材、ハンドル、ガラス/木材/ミラーの選択。間取りやスタイルに合わせた扉選定
建具・室内ドア
 → 空間の統一感を高めるため、収納と同じ素材・色調のドアを提案（例：リビング収納×リビングドア）。
- 2. リビング・ダイニングアイテム**
・ダイニングテーブル
 → 天板素材（突板・セラミック・メラミン）、サイズ（cm単位）、脚形状のカスタム。
・リビングテーブル・ナイトテーブル
 → ソファとの色統一、配線穴や引き出しの有無などをオプション選択。
モジュラーソファ（組合せ式）
 → 空間サイズに応じた組合せまで対応
 アクセントピロー・カバーセレクト機能
 → ファブリックや色の統一感提案。

- 3. ベッド・寝室周辺**
 ヘッドボード・フレームのカスタマイズ
 → 高さ・幅・素材・コンセント・照明・USBポートの有無を設定。
- 4. ソファ関連**
モジュラーソファ（組合せ式）
 → 空間サイズに応じたL字、コの字型、オットマン連結まで対応
 アクセントピロー・カバーセレクト機能
 → ファブリックや色の統一感提案。
- 5. テキスタイル系**
 ラグマット
 → サイズ（cm単位）、素材（ウール、化繊、手織り風）、カラーや縁の加工。
- 6. その他カテゴリ**
ワークデスク・学習デスク
 → 使用者（子ども～大人）に合わせた高さ、引き出し構成、脚形状など。

グループ体制

親会社
株式会社パモウナホールディングス

子会社
株式会社パモウナ

孫会社
株式会社BIOS