



主力商品 建築用塗料

- 本社所在地：神奈川県横須賀市
- 事業概要：塗料・防水材・関連資材販売
カラーシミュレーション
建物診断 積算代行
- 常時使用する従業員：148人（2025年3月）
- 現在の売上高：94億円（2025年3月）
- 法人番号：5021001040086
- Web：<https://oginokasei.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
荻野 圭輔

世界を「ありがとうと笑顔」に塗り替える 私たちは、「ありがとう」と「笑顔」のあふれる会社をめざします

塗料や防水材料は、建物や鋼構造物にとって必要不可欠な素材であり、それらを扱う仕事は社会的に大きな意味を持っています。『メーカーと現場を結ぶ』、私たちは商品を売るだけではなく、その特性を研究し、商品の知識を深め、技術力を磨き、物だけではなく付帯する情報を共有し合うことで、互いの質を向上をめざしています。大切な「顧客」、企業の根幹をなす「社員」、「商材」を開発・供給してくれる「仕入先」、そして私たちが身を置く「地域社会」に対して、常に「ありがとう」と「笑顔」が生まれる仕事を求めながら成長し続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2026年の売上高100億円達成に向け、お客様の商品アクセスを飛躍的に高めることで、圧倒的な支持を獲得する。2032年には、200億円を達成し、日本一の塗料ディーラーをめざす。



課題

お客様からの圧倒的な支持獲得

- ・お客様が適時、適量の商品にアクセスできるロジ体制の確立。
- ・製品情報をいち早く、お客様にお届けできる情報伝達体制の確立。
- ・顧客に感動をお届けできる経験価値の蓄積。

⇒これらを具現化する人材の採用と育成

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たゆみなき『人』への投資
商社は人が最大の事業資産であり、社員教育、職場環境・労働条件整備に継続的に投資し続ける。
- ②新規顧客獲得とパートナーシップの構築
経営品質を向上させ、顧客、仕入先から新規顧客の紹介を受けれる会社へ成長する。
ビジネスを基本とした啓発・親睦組織「荻野化成友の会」の進化。
- ③配送ネットワークの強化と多品種・即納体制の確立
首都圏物流拠点を再編し、最適、物流システムを構築していく。

実施体制

- ①総務部の人事機能の強化
人事担当取締役を任命し、人事行政を強力に推し進める。
労働分配率の維持。売上成長による収益増加を人への再投資に。
- ②荻野化成友の会事務局
本社営業企画部に荻野化成友の会事務局を設置。新製品研修会や見学会、懇親行事を実施。
- ③社長直下の新物流体制構築プロジェクト
社長プロジェクトとしてクロスファンクションの新物流プロジェクトを設置。